



- OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

KULJETUSALAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Mitä tulee ottaa huomioon taloudellisesta näkökulmasta?

TEKIJÄ: Piiriitta Lappi

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala			
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma			
Työn tekijä(t) Piiriitta Lappi			
Työn nimi Kuljetusalan yrityksen perustaminen – mitä tulee ottaa huomioon taloudellisesta näkökulmasta?			
Päiväys	29.5.2015	Sivumäärä/Liitteet	46 / 2
Ohjaaja(t) Ulla Loikkanen, Liisa Martikainen			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Yrittäjäkandidaatti			
Tiivistelmä			
<p>Työn tavoitteena on laatia kuljetusalan yrityksen perustamiseen liittyviä taloudellisia laskelmia. Toimeksiantaja ei itse ole taloushallinnon asiantuntija, joten hän toivoi työn kertovan selkeästi kuinka hinnoitella palvelut, minkä verran yrityksen tulisi tehdä liikevaihtoa ja kuinka kassavarat riittävät yrityksen alkuvaiheessa yritystoiminnan pyörittämiseen. Täydellistä liiketoimintasuunnitelmaa ei työ sisällä, ainoastaan taloudellisen osion laskelmilla. Verotuksellisen näkökulma on työstä jätetty sen laajuuden myötä pois.</p> <p>Perustettava yritys toimisi asennus- ja nostotoiminnoissa kuorma-autolla, johon on asennettua kiinteää nosturi. Toimeksiantaja työskentelisi yksin yrityksessä. Yrityksen toiminta-alue olisi Pohjois-Savon alueella.</p> <p>Työ toteutettiin laadullisten eli kvalitatiivisten menetelmien avulla. Aineisto kerättiin haastattelemalla alalla toimivaa kokenutta yrittäjää, keskustelemalla toimeksiantajan kanssa pitkin opinnäytetyöprosessia sekä käyttämällä kirjallisuutta ja sähköistä materiaalia työn tukena. Haastattelu suoritettiin teemahaastattelulla, jossa oli viisi eri osa-alueita: kilpailu, rahoitus, yritystoiminnan aloittaminen, kustannusrakenne ja hinnoittelu.</p> <p>Teoriaosuus käsittelee kuljetusalaa ja yrityksen perustamista yleisesti. Teoriaosuudessa käydään pääpiirteittäin läpi kuljetusalan erityisvaatimukset, markkinat, kilpailutilanne, kustannusrakenne ja mitä liiketoimintasuunnitelma tulisi sisältää.</p> <p>Laskelmien perusteella yrityksen tuntihinta sekä kilometrikorvaus ovat korkeammat kuin tällä hetkellä markkinoilla. Liikevaihdon kriittiseen pisteeseen verrattuna hinta kuitenkin on melko hyvällä tasolla ja noin 1 300 laskutustunnilla yritys pääsisi nollatulokseen. Kassavirtaennusteen mukaan, yrityksellä ei olisi merkittäviä vaikeuksia selviytyä maksuistaan.</p> <p>Tulosten perusteella toimeksiantajan tulisi miettiä hinnoitteluun vaikuttavia kuluja tarkemmin, jotta hinnat saataisi kilpailukykyisemmäksi. Myös yrityksen perustamista varsin kilpailulle alalle kannattaa toimeksiantajan pohtia uudelleen varsinkin, jos hinnoittelua ei saada edullisemmäksi.</p>			
Avainsanat Kuljetusala, hinnoittelu, kassavirtaennuste			

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Piiariitta Lappi			
Title of Thesis Establishing a company in the transport sector			
Date	29.5.2015	Pages/Appendices	46 / 2
Supervisor(s) Ulla Loikkanen, Liisa Martikainen			
Client Organisation /Partners Entrepreneur candidate			
<p>Abstract</p> <p>The aim for this thesis was to provide financial calculations related to setting up a company in the transport sector. Not being a financial expert himself, the commissioner hoped the thesis would clearly show how to price services, how much the company should make in turnover and how much the company needs to have cash resources to run at the beginning of the operations. The thesis does not include a full business plan or discuss taxation because of the scope of the topic.</p> <p>The company would be active in installation and lifting operations with the help of a lorry with a crane. The commissioner would work alone in the company, whose operating area would be the North Savo region.</p> <p>The thesis was carried out by means of qualitative methods. The data was collected by interviewing an experienced entrepreneur in the same field, by discussing with the commissioner during the thesis process and by reading literature and electronic material. The thesis also includes a theme interview of five different topics: competition, financing, starting a business, cost structure and pricing.</p> <p>The theoretical part deals with the transport sector and the establishment process of a company in general. The theoretical part goes over the specific requirements of the transport sector, the market situation, competition, cost structure and the essential components of a business plan.</p> <p>According to the calculations, the company's hourly rate and mileage are higher than the average on the market. The price level is rather good compared to the critical point of turnover and about 1 300 billing hours would make it possible to reach the break-even point. Cash flow forecasts show that a company would not face significant difficulties with payments.</p> <p>Based on the results, the client should think about the impact of costs on pricing to make prices more competitive. In addition, establishing a company in a sector with many competitors should be reconsidered if the client company cannot make pricing lower.</p>			
Keywords Transport sector, pricing, cash flow forecast			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
1.1	Opinäytetyön tausta ja tavoitteet	6
1.2	Tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen toteuttaminen	6
2	KULJETUSALA LYHYESTI.....	9
2.1	Tieliikenteen tavarankuljetus	9
2.2	Kuljetusalan pätevyudet ja luvat	10
2.3	Markkinat ja kilpailutilanne	11
2.4	Kuljetusalan kustannusrakenne ja hinnoittelu	12
3	CASE-YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	15
3.1	Yritysmuodon valitseminen	15
3.2	Kilpailutilanne	16
3.3	Nosturiauton mahdollisuudet	17
3.4	Liiketoimintasuunnitelma	18
4	CASE-YRITYKSEN TALOUDELLISET LASKELMAT	23
4.1	Rahoituksen tarve	23
4.2	Rahoituksen lähteet	24
4.2.1	Oma pääoma	26
4.2.2	Pankki	27
4.2.3	Finnvera	27
4.2.4	Rahoitusyhtiön osamaksu	28
4.2.5	Muu rahoitus yritystoimintaan	28
4.3	Kannattavuuslaskelmat.....	29
4.3.1	Hinnoittelu.....	29
4.3.2	Kannattavuus.....	33
4.3.3	Kassavirtaennuste	34
5	JOHTOPÄÄTÖKSET LASKELMISTA JA CASE-YRITYKSESTÄ	36
5.1	Hinnoittelu ja kannattavuus	36
5.2	Kassavirtaennuste.....	37
5.3	Case-yritys yleisesti.....	38
6	POHDINTA.....	40
	LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT	41

LIITE 1: LIIKEVAIHTOTARPEEN LASKEMINEN.....	44
LIITE 2: KASSAVIRTAENNUSTE	45

1 JOHDANTO

1.1 Opinäytetyön tausta ja tavoitteet

Opinnäytetyöni käsittelee kuljetusalan yrityksen perustamista ja keskittyy yrityksen taloudelliseen ja rahoitukselliseen puoleen. Aiheeni sain yksityiseltä henkilöltä, joka on toiminut alalla useita vuosia. Hän on miettinyt oma yrityksensä perustamista, mutta ei itse ole opiskellut taloushallintoa eikä näin ollen osaa pohtia taloudellisia asioita yrityksen perustamisessa. Täydellistä liiketoimintasuunnitelmaa en tule opinnäytetyönäni tekemään, vaan käyn läpi erilaisia yrityksen rahoitusvaihtoehtoja, laadin erilaisia taloudellisia laskelmia ja teen lopuksi johtopäätöksiä siitä, onko yrityksen perustaminen saamillani tiedoilla kannattavaa. Lopuksi pohdin mahdollisuuksia sekä uhkia, joita toimeksiantajani yrityksen perustamisessa on hyvä ottaa huomioon.

Käytän opinnäytetyössäni toimeksiantajani yrityksestä työnimeä case-yritys. Toimeksiantajani haluaa pysyä nimettömänä eikä hänellä ole vielä mahdollista nimivaihtoehtoa perustamalleen yritykselle. Case-yritys on kuljetusalan yritys, jossa yrittäjä itse työskentelisi, eikä muita työntekijöitä olisi. Yritys suorittaisi Pohjois-Savon alueella nosto- ja asennustöitä kuorma-autolla, johon on kiinnitetty kiinteästi nosturi. Nosturin nostokyvyn ja toimintasäteen on tarkoitus olla sellainen, että useamman tuhannen painavan tavarannostaminen onnistuu kuusi kerroksisen talon katolle.

Tavoitteena työssäni on laatia laskelmat sekä niiden avulla tavoitteet case-yritykselle, jotta toimeksiantajani saisi realistisen kuvan yrityksen perustamiseen vaadittavista taloudellisista ja rahoituksellisista vaatimuksista. Lasken yritykselle saamillani luvuilla tuntihinnan, kilometrikorvauksen, kriittisen pisteen ja kassavirtaennusteen. Näin toimeksiantajani voi jatkaa yrityksen perustamisprosessia tarvittaessa eteenpäin realistisesti ja luotettavasti.

Teoriaosuus työni alussa käsittelee kuljetusalan yrityksen erityispiirteitä, yrityksen perustamista ja yrityksen perustamisvaiheen rahoitusta. Kerron myös pääpiirteittäin liiketoimintasuunnitelmasta, jonka moni mahdollisen rahoituksen antaja yleensä vaatii ennen rahoitusneuvotteluita. Verotuksellista näkökulmaa en työssäni aio ottaa huomioon tarkemmin.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen toteuttaminen

Opinnäytetyöni on luonteeltaan laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Aineistokeruumenetelminä käytän yrittäjäkandidaatin keskusteluja sekä ulkopuolisen vuosikymmenia alalla toimineen yrittäjän haastattelua. Lähes koko opinnäytetyöprosessin ajan olen keskustellut toimeksiantajani kanssa ja saanut häneltä tietoja käytännön asioihin ja olen saanut taustoitettua, kuinka paljon hän on itse valmis panostamaan yrityksen perustamiseen. Lisäksi käytän erilaisia kirjallisuus- ja Internet-lähteitä haastattelun ja keskustelun lisäksi.

Haastattelun suoritan teemahaastatteluna. Teemahaastattelu on yksinkertainen vuorovaikutuksellinen haastattelumuoto, jossa haastateltava ei ohjaile haastattelun kulkua liian tarkasti. Teemahaas-

tattelu on vapaampi kuin tarkkaan määritelty lomakehaastattelu mutta ohjailee haastattelun kulkua enemmän kuin avoin haastattelumuoto (KvaliMOTV 2015). Teemahaastattelussa tärkein osa on haastattelurunko, joka johdattelee haastattelua luontevasti eteenpäin mutta antaa vapauden keskustella jostain osa-alueesta laajemmin tarvittaessa. Rungon tarkoitus on selkeyttää haastattelun etenemistä sekä varmistaa, että haastattelija muistaa käydä tarvittavat osa-alueet läpi haastattelun aikana. Haastattelurunko myös rajaa keskustelua hieman enemmän kuin avoin haastattelu. Haastattelun tarkoitus on saada tilanteesta keskustelunomainen, jossa sekä haastattelija että haastateltava tuntee olonsa luontevaksi. Tämä haastattelumuoto antaa myös mahdollisuuden haastateltavalle kysyä jatkokysymyksiä, jos alkuperäinen kysymys tarvitsee täsmentämistä. Haastattelussa tyypillistä ovat avoimet kysymykset, joita on noin kymmenen kappaletta. Jos haastattelurungossa on liian monta kysymystä, haastateltavalla ei ole tarpeeksi aikaa asioiden syvempään käsittelyyn. (Koskinen, Alasuutari, Peltonen 2005)

Teemahaastattelu on mielestäni luonteva tapa haastatteluun, jossa kartoitetaan tietyn alueen asioita, mutta niistä ei voi tehdä suoraan täsmäviä kysymyksiä. Teemoina haastattelussani ovat: kilpailu, rahoitus, riskit toiminnan aloittamisessa, kustannusrakenne ja hinnoittelujen perusteet. Valitsin kilpailun osa-alueeksi, jotta saan tarkempaa tietoa Pohjois-Savon alueen kilpailutilanteesta. Mielestäni tarkkaa kilpailutilannetta ei voi tietää alueella toimivien yritysten määrästä tai koko alan yleisen kilpailutilanteen kautta. Haluan saada selville, mitä mieltä toimialalla työskentelevä on kehittyneestä kilpailutilanteesta ja sitä kautta pohtia, onko uudella yrityksellä kuinka paljon mahdollisuuksia päästä toimialan kilpailuun mukaan. Rahoituksesta kuljetusalan yrityksessä on ollut hankala saada tietoa kirjallisista lähteistä tai verkkosivustoilta. Varsinkin case-yrityksen toiminnan rahoitusta ei voida suoraan verrannollistaa runkolinjan yrityksen rahoitukseen, koska kalusto toiminnassa on varsin erilaista ja kalustoihin kohdistuu aivan toisenlainen rasitus ja kulutus pitkien välimatkojen ajamisessa ja ajoneuvon tyhjäkäynnillä olosta. Tämän vuoksi koen saavani todellisuutta koskevan tiedon juuri haastattelun avulla. Toiminnan aloittamisen riskit yritykselle voivat olla suuret, mikäli yritys keskittyy vain pienelle alueelle. Osa-alueen otin haastattelurungon osaksi, että haastateltava voi kertoa oman näkemyksen mahdollisista riskeistä alalla. Kustannusrakenteeseen tietoa löytyy erilaisista tilastoista, mutta kuten aiemmin työssäni mainitsin, toimialalla yritykset voivat tehdä hyvinkin erilaisia töitä, joten tilastoista saatava kustannusrakennetta ei voida yleistää kaikkiin toimialalla toimiviin yrityksiin. Haastattelussa pyrin selvittämään, eroavatko nosturiauton kustannusrakenne tilastollisista luvuista. Hinnoittelu alalla näyttää olevan hyvin varjeltu asia. Kuljetusalan yritysten verkkosivustoilta ei listahintoja löydy ja monet yritykset mainostavatkin ainoastaan palveluilla ilman hintojen kertomista. Valitsin hinnoittelun yhdeksi aiheekseni haastatteluun, koska haluaisin tietää, miksi hintoja harvoin löytää mistään ja mikä hinnoittelun perusteena yleisimmin on kyseisellä alalla.

Ennen haastattelua tein kirjallisen haastattelurungon teemoilla ja kysymyksillä, että saimme keskustelun alkuun ja haastateltava sai tiedon, minkälaisia asioita työhöni tarvitsin. Haastattelu järjestettiin 12.1.2015 haastateltavan toimistossa työpäivän jälkeen. En lähettänyt haastattelurunkoa haastateltavalle etukäteen luettavaksi, koska sovimme näin yhdessä. Ennen haastattelua kuitenkin kävimme läpi haastattelurungon ja hän sai hetken aikaa käydä läpi kysymyksiäni ennen virallisen teemahaastattelun alkamista. Haastattelun aikana tein muistiinpanoja teemojen alle keskustelun lomassa. Lo-

puksi kävin vielä yhteenvetona ymmärrykseni keskustelun aiheista, jotta haastateltava pystyi täydentämään asioita vielä tarvittaessa.

Kilpailuteeman alla keskityin Pohjois-Savon alueen kilpailuun, koska case-yritykseni tulisi toimimaan kyseisellä alueella. Halusin tietää kilpailun tämänhetkisen tilanteen, miltä tulevaisuus näyttää ja kuinka aktiivisia asiakkaat ovat kilpailuttamaan yrityksiä. Pysin myös selvittämään, kuinka helposti yritykset tekevät keskinäisiä sopimuksia, joissa sopimus edellyttää käyttämään ensisijaisesti juuri tiettyä yritystä tietyn ajan.

Rahoituksesta puhuttaessa keskityin enemmänkin aloitusrahoitukseen, koska toimeksiantajani on vasta suunnitteluvaiheessa yrityksessä. Halusin kuulla hyviä ehdotuksia rahoituksen hakuun ja mahdollisesti osuuksia kokonaisrahoituksesta, jos rahoituksen lähteitä on monia. Myös kokeneen yrittäjän mielipide, kuinka rahoitus on hänen mielestään parhain toteuttaa, kiinnosti minua ja voisin käyttää sitä suositusta case-yrityksessäni. Osa-alueessa halusin selvittää yrityksen pääomarakenteen ja onko kuinka paljon se oli muuttunut toiminnan jatkuessa kymmeniä vuosia.

Yrityksen aloittamisen riskit ovat parhaiten tiedossa yrittäjällä, joka on itse perustanut yrityksen ja saanut siitä menestyvän kasvuyrityksen. Halusin saada neuvoja, kuinka rahoituksen suunnittelussa vältän pahimmat virheet ja kuinka jatkossa olisi hyvä yritystä tarkastella, ettei yritys itse kaada yritystoimintaa. Alan yrityksissä asiakkaat ovat suuressa roolissa ja uskoin suurimman riskin liittyvän juuri asiakkaisiin ja niiden riittämiseen kilpailun alla.

Kustannusrakenneteemani oli laajin osa-alue. Nosturiautoyrityksessä kustannukset voivat nousta suuriksi ja halusinkin selvittää suurimmat kustannukset suhteessa liikevaihtoon ja myös kuinka yritys seuraa toteutuneita kustannuksia. Tärkeitä asioita mielestäni oli lisäksi pääomakustannusten taso ja käyttöpääoman määrä. Itselläni ei lisäksi ollut tietoa, kuinka suuren osan erilaiset vakuutukset aiheuttavat kuluja tai miten paljon investoinnit vievät rahoitusta ja aiheuttavat poistoja yritykseen.

Toimeksiantajaani en haastatellut kaavamaisesti. Kävin hänen kanssaan pitkän opinnäytetyöprosessia keskusteluita, jolloin sain siihen hetkeen tarvittavan tiedon itselleni. Näitä keskusteluita en dokumentoinut erillisesti mihinkään, vaan käytin niitä suoraan opinnäytetyössäni. Olimme myös sopineet toimeksiantajani kanssa, että hän lukisi tuotostani säännöllisesti ja antaisi lisätietoja kohtiin, jotka hänen mielestään olivat liian laaja-alaisia. Näin työ tukisi myös hänen omaa projektiaan yrityssuunnitelmissa.

2 KULJETUSALA LYHYESTI

Kuljetusala toimialana sisältää tieliikenteen tavarankuljetuksen. Maanteitse tapahtuvaa kuljetusta Suomessa on runsaasti ja jopa 90 % koko maan kuljetuksista tehdään tien päällä ja loput kuljetuksista suoritetaan raiteilla, vesiteitse tai ilmateitse (Kuljetusala 2014). Tässä luvussa on kuvattu kuljetusalaa ja sen erityispiirteitä.

2.1 Tieliikenteen tavarankuljetus

Tieliikenteen tavarankuljetukseen kuuluvat muun muassa puutavaran kuljetus maanteillä, eläinkuljetukset, raskaan tavarankuljetukset, irtotavaran kuljetus esimerkiksi säiliöautoissa, autojen kuljetukset, jätteen kuljetukset sekä myös maidon keruu maatiloilta. Myös kuorma-autojen vuokraaminen kuljettajalla ja tavarankuljetus eläinvetoisella ajoneuvolla kuuluvat tieliikenteen tavarankuljetukseen. Seuraavissa kappaleissa yleisimpiä kuljetusmuotoja on avattu tarkemmin. (Tilastokeskus 2014.)

Kappaletavarankuljetus

Kappaletavarankuljetus käsittää kaiken kokoisten tavaroiden ja esineiden kuljetukset, jotka eivät vaadi erillistä kuljetussäiliötä. Näitä ovat esimerkiksi talopakettien rakennusosat, yksityishenkilöiden tilaamat tavarat tai rakennustyömaalle vietävät rakennustarvikkeet. Kappaletavarankuljetukseen ei kuitenkaan kuulu muun muassa kiviainesten kuljetukset kiinteällä lavalla tai nestemäisen tai jauhomaisen aineen kuljettaminen kiinteästi auton rakenteessa olevassa säiliössä. (TimoCom 2014.)

Runkokuljetus

Runkokuljetuksessa ajoneuvoon lastataan kulutustuotteita terminaalissa, minkä jälkeen yhdistelmäajoneuvo ajaa toiseen päävarastointipisteeseen ja kuorma puretaan kokonaisuudessaan sinne odotamaan jatkokuljetusta. Runkokuljetuksessa tuotteita ei kuljeteta lopullisen kuluttajan saataville vaan kuljetukset keskittyvät varastoiden välisiin kuljetuksiin. Lähes poikkeuksetta kuljetukset tapahtuvat yhdistelmäajoneuvolla, jolla pyritään saavuttamaan kustannustehokkain tapa kuljettaa kulutustuotteita. Runkokuljetuksen jälkeen päävarastointipisteestä toinen ajoneuvo kuljettaa kulutustuotteet lopulliseen toimituspisteeseen kuten kauppaan tai suoraan kuluttajalle. Edellä mainittua viimeistä kuljetustoimitusta kutsutaan jakelukuljetukseksi. (Logistiikanmaailma 2014; Opetushallitus 2014)

Erikoiskuljetus

Erikoiskuljetuksiin luetaan kuljetukset, joiden mitat ja massat ylittävät normaaliliikenteen sallitut raja-arvot. Näitä voivat olla muun muassa koneiden, elementtien, rakennusten tai itse koko rakennuksen kuljetukset. Tällaisia kuljetuksia on tehtävä silloin, kun esinettä ei voi jakaa useampaan kuljetukseen tai kustannukset jakamiseen kasvaisivat kohtuuttoman suuriksi. Kuljetuksissa tulee käyttää varoitusautoa, kun asetuksessa määritellyt mitat ylittyvät. Kuljetuksen mitta-arvot määrittävät va-

roitusautojen määrän sekä sijainnin, mitkä löytyvät Liikenne- ja viestintäministeriön asetuksesta erikoiskuljetuksista ja erikoisajoneuvoista. (Liikenne- ja viestintäministeriön asetus erikoiskuljetuksista ja erikoiskuljetusajoneuvoista, 786/2012.)

Erikoiskuljetuslupien myöntäminen on keskitetty Suomessa Ahvenanmaata lukuun ottamatta Pirkanmaan ELY-keskukseen, jolloin kaikki hakemukset lähetetään kyseiseen keskukseen. Kun erikoiskuljetuslupa on saatu, voidaan ajoneuvolla kuljettaa tavara määränpäähän. Lupa voi olla joko reitti-kohtainen tai reitistökohtainen. Reittikohtainen lupa sisältää ainoastaan yhteen suuntaan kuljetuksen ja lupa määritellään käyttäen tarkasti tienumeroita sekä liittymien nimiä, reittiä ei siis voi vaihtaa luvan saamisen jälkeen ellei sitä haeta uudestaan. Reitistölupa on hieman vapaampi lupa. Luvassa määritellään valmiiksi tiet ja alueet, jolla luvalla saa kulkea. Luvassa on ilmoitettu mahdolliset sillat ja korkeusrajoitukset, mitä ei saa ylittää. (ELY-keskus 2014.)

Vaarallisten aineiden kuljetus maantiellä

Maanteitse kuljetetaan erilaisia vaarallisia aineita, kuten räjähteitä, radioaktiivisia aineita, kaasuja, palavia nesteitä, syövyttäviä aineita, myrkyllisiä aineita tai helposti itsestään syttyviä aineita. Näitä kuljetuksia nimitetään yhteisesti VAK-kuljetuksiksi, kun tiekuljetus tapahtuu Suomessa. Vaarallisten aineiden kuljetukset tulee merkitä selkeästi ja jokaiselle vaarallisen aineen luokalle on omat varoituslipukkeet. (Kuokkanen 2002; Tukes 2015.)

Vaarallisten aineiden kuljetukseen kappaletavarana kuljettaja tarvitsee erityisen ADR-ajoluvan, mikäli kuljetettava aine ylittää vaarallisten aineiden sallitut rajat. Esimerkiksi kappaletavarakuljetuksessa diesel-öljyä saa kuljettaa alle tuhat litraa ilman lupaa ja sen yli menevissä määrissä lupa tarvitaan. Jokaiselle aineelle on määritely omat raja-arvot, jotka löytyvät vapaarajataulukosta. (KUOKKANEN 2002.)

ADR-ajolupa todistaa kuljettajan pätevyyden vaarallisten aineiden kuljetukseen ja käsittelyyn kansainvälisesti. Tämä kyseinen lupa on voimassa kerrallaan viisi vuotta ja ajolupa voi käsittää joko vaarallisten aineiden kappaletavarakuljetusta tai säiliöautokuljetusta. Säiliöautoa ajaessa kuljettajalla tulee olla lähes poikkeuksetta aina voimassa oleva ADR-ajolupa. ADR-lupia on eri laajuisia, mitkä luokitellaan sen mukaan, mitä täydennyskurseja kuljettaja on suorittanut. (Kuljettajakoulutus 2014.)

2.2 Kuljetusalan pätevydet ja luvat

Tavarankuljetus on luvanvarainen elinkeino ja alalle aikovan tulee hakea asianmukaista lupaa ELY-keskukselta. Lisäksi vuodesta 2009 Suomen laissa on vaadittu uusilta tavaraliikenteen kuljettajilta ammattipätevyyttä (Laki kuorma- ja linja-autonkuljettajien... 2007, § 7). Lain siirtymäaika loppui 10.9.2014, jonka jälkeen aiemmin C-luokan ajo-oikeuden omaavilta tavaraliikenteen kuljettajilta vaaditaan todistus ammattipätevyydestä. Ammattipätevyys on enintään viisi vuotta voimassa ja se uusitaan suorittamalla yhteensä 35 tunnin jatkokoulutukset (Trafi 2014.)

Kuljetusalalle koulutautunut henkilö voi toimia hyvin erilaisissa työtehtävissä riippuen omasta kinnostuksestaan sekä mahdollisista lisäkoulutuksista. Osa kuljetusalan työtehtävistä vaatii lisäkoulutusta, jonka jälkeen kuljettaja osaa käsitellä kuljetettavia tavaroita tai aineita ammattimaisesti. (Kuljetusala 2014.)

Tavaraliikenteen yrittäjä, joka kuljettaa toisen tavaraa ja omaisuutta yleisellä tiellä korvausta vastaan, tarvitsee liikenneluvan itselleen (Laki kaupallisista... 2006, § 5). Ennen liikenneluvan saamista, hakijan tulee käydä Liikenneturvallisuus Trafín järjestämä tavaraliikenteen yrittäjäkurssi ja suorittaa kurssi hyväksytysti läpi. Tämän lisäksi liikenneluvan hakijan tulee olla hyvämaineinen, oikeustoimikelpoinen sekä vakavarainen. Vakavaraisuus voidaan todeta joko laillistetun tilintarkastajan todistuksella tai vakuudella, joka voi olla pankkitalletus tai takaussitoumus. Hakijalla on oltava käytettävissä varoja vähintään 9 000 euroa ensimmäistä ajoneuvoa kohden ja kunkin sitä seuraavan ajoneuvon kohdalta 4 000 euroa (SKAL 2015). Liikennelupa on voimassa viisi vuotta ja sitä tulee hakea joka kerta uudelleen ennen edellisen luvan päättymistä. (Kuljetusala 2014.)

Edellisessä osiossa mainittu ADR-ajolupa tarvitaan, jos kuljetettavana on vaarallisia aineita yli sallitun määrän. Tyypillisimpiä kuljetuksia, joissa kyseistä lupaa tarvitaan, ovat polttoaine-, kaas- ja räjähdäinekuljetukset.

2.3 Markkinat ja kilpailutilanne

Maantielikenteen kautta kulkee päivittäin lähes miljoona tonnia tavaraa ja toiminta työllistää noin 70 000 ihmistä. Kuljetusalan yrityksiä Suomessa on noin 10 000 kappaletta (Autoliikenteen Työntajaliitto ry 2015). Tilastokeskuksesta selviää, että vuosittain aloittaneiden yritysten lukumäärä on ollut pienempi kuin mitä lopettaneiden yritysten määrä, joten pientä laskua yritysten määrässä on ollut havaittavissa viime vuosina. Muutos ei kuitenkaan ole huomattava, eikä tilastosta selviä, onko kuljetuskalusto pysynyt samana esimerkiksi yritystoimintojen sulautumisella yhteen. (Toimialaonline 2014.)

Yleisimmin kuljetusalan yritykset ovat pieniä yrityksiä, jotka työllistävät alle 10 henkeä. Esimerkiksi vuonna 2010 1-2 henkeä työllistäviä yrityksiä oli yli 4 500 kappaletta, joka oli yli puolet koko alan yrityksistä, joiden liikevaihto oli enemmän kuin 33 700 euroa. Yli 300 henkeä työllistäviä yrityksiä autoliikennealalla on vain noin 2 %, mutta kyseisten yritysten henkilöstömäärä kattaa koko alan henkilöstömäärästä noin 40 %. Suurilla mutta harvassa olevilla yrityksillä on siis tärkeä rooli alan työllisyydessä. (Autoliikenteen Työntajaliitto ry 2015; SKAL 2012.)

Kuljetusalan yritys voi tarjota hyvinkin erilaisia palveluita toiseen kuljetusyritykseen nähden. Siksi yritysten vertailu kuljetustoimialalla on hankalaa ja markkinat ovatkin laajat. Kuten jo aiemmin mainitsin voi kuljetusyritys tarjota runkokuljetuspalveluita tai yritys voi olla erikoistunut autossa kiinteästi olevalla nosturilla tehtäviin asennustöihin ja vielä sen lisäksi kuljetusyrityksen auto voi mahdollis-

taa vaihtolavakuljetukset, jos autossa on vaihtolavaan tarvittavat kiskot sekä vaijerit. (Logistiikan maailma 2014.)

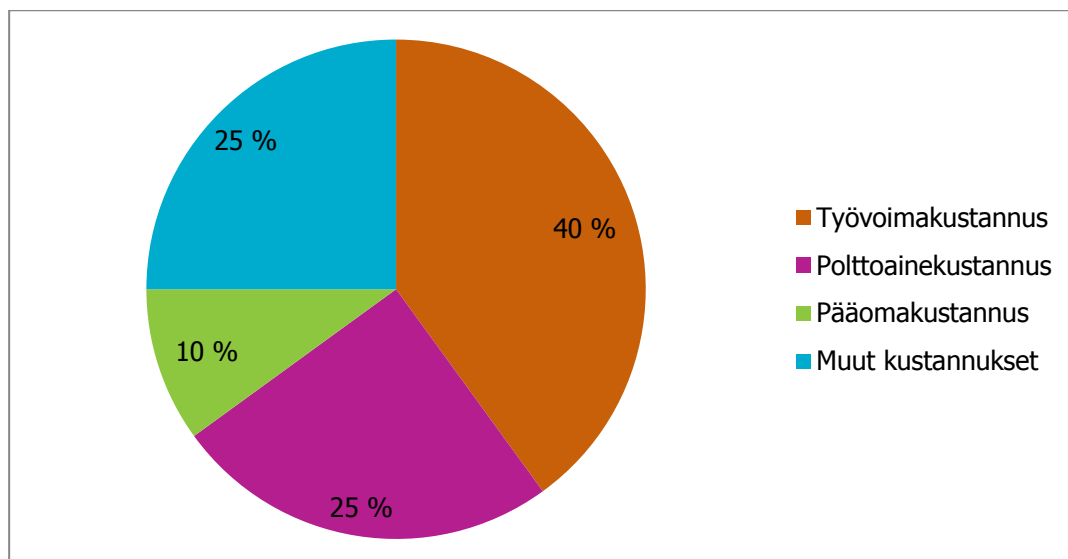
Kilpailu asiakkaista on kovaa ja jokainen yritys pyrkii saamaan uusia asiakkaita nykyisessä taloustilanteessa vieläkin hanakammin. Kilpailu on jopa niin tiukkaa, että kuljetusyrietykset tinkivät omasta katteestaan hintakilpailussa. Yhä useampi kuljetusauto Suomessa on toisen valtion rekisterissä EU:n kabotaasipäätöksellä. Kyseisellä päätöksellä ulkomaalainen kuljetusauton kuljettaja saa ajaa Suomen rajojen sisällä muutamia ajoja, jos hän on tuonut toisesta valtiosta ensin tavarakuljetuksen Suomeen. Ulkomaalaiset yritykset ja kuljettajat saavat huomattavan kilpailuedun selvästi alhaisemmasta palkkatasosta kuin mikä Suomessa on. (Yrittäjäsanommat 2014; Backlund 2014.)

2.4 Kuljetusalan kustannusrakenne ja hinnoittelu

Kuljetusalalla kustannuslaskenta on yksi tärkeimmistä laskentatoimen osa, mitä on tehtävä jatkuvasti. Yleisimmin kuljetusalalla kustannuslaskennalla kohdistetaan kustannukset suoriteyksikköä kohden, esimerkiksi ajokilometreihin, käytettyihin työtunteihin tai kuljetettavan hyödykkeen massaan tai tilavuuteen. Kohdistettua kustannustietoa tarvitaan hinnoittelussa, ajosuunnittelussa sekä liiketoiminta-alueiden kustannusvertailuissa.

Kustannukset alalla voivat vaihdella eri osa-alueilla riippuen siitä, mitä toimintaa yritys harjoittaa. Näin ollen eri laskentakohteita voivat olla esimerkiksi yksittäinen auto, eripituiset ajanjaksot, tietyt asiakasryhmät, yksittäiset kuljetusmuodot tai liiketoiminta-alueet, jos yrityksellä on monta eri kuljetusmuotoa yrityksessä. Lajittelemalla laskentaperusteita pienempiin ja eri osa-alueisiin, yrityksessä tiedetään tarkemmin, mikä osa-alue tai kuljetuskalusto aiheuttaa suurimmat kustannukset suhteessa liikevaihtoon. Varsinkin yrityksessä, jossa on esimerkiksi sora-auto, puutavara-auto ja kaivinkone, liiketoiminta-alueittain jakamalla kustannuslaskennan avulla voidaan seurata onko jokainen kuljetuskalusto kannattavalla pohjalla, vai onko jokin osa-alue, joka tuottaa tappiota vaikka yhteenlaskettuna kustannukset näyttäisivät olevan kunnossa. (Tavaraliikenneyrittäjä 2012, 251.)

Kuten seuraavan sivun kuviosta voi nähdä (kuvio 1.), kuljetusalalla työvoiman kustannukset ovat suurin yksittäinen kustannuserä. Tämä kustannusosa voi olla yli 40 prosenttia koko kustannuksista. Seuraavaksi eniten kustannuksia aiheuttavat polttoainekustannukset, jotka ovat neljännes kokonaiskustannuksista. Kuljetusalalla yllättävän suuret kustannukset syntyvät pääomakustannuksista. Pääomakustannuksiin lasketaan pääoman käytöstä aiheutuneet kustannukset kuten laskennalliset poisotot ja mahdolliset korot. Tämä kustannuslaji muodostaa noin 10 prosenttia kaikista kustannuksista. Viime vuodesta tähän vuoteen kuorma-autoliikenteen kokonaiskustannukset ovat pysyneet lähes ennallaan (Tilastokeskus 2015). Tähän vaikutti ennen kaikkea polttoaineiden hintojen lasku, vaikka vakuutusmaksut sekä työvoimakustannukset nousivatkin. (SKAL 2012; Autoliikenteen työantajaliitto ry, 2015.)



KUVIO 1: Kustannusten jakautuminen kuljetusalalla (%) (SKAL 2012; Autoliikenteen työnantajaliitto ry 2015).

Myyntikate saadaan, kun yrityksen liikevaihdosta vähennetään liikevaihdosta aiheutuneet kulut. Kuljetusalalla myyntikateprosentin keskiarvo on noin 72 prosenttia, joka on sama alan mediaanin kanssa. Edelliseen kappaleeseen verraten voi nähdä, ettei kaikkia työvoimakustannuksia näin ollen laskea liikevaihdosta aiheutuneisiin kuluihin. Tämä voi selittyä yritysten varsin pienellä kokoluokalla, jolloin työvoimakustannukset eivät välttämättä muutu samassa suhteessa liikevaihdon kanssa. 1-2 hengen yrityksissä työntekijöillä voi olla kiinteä kuukausipalkka, jolloin liikevaihdon muutokset eivät vaikuta työvoimakustannuksiin. Myyntikateprosentti on pienentynyt vuodesta 2010 vuoteen 2012 neljä prosenttiyksikköä, kun taas mediaani samalla aikavälillä on laskenut hieman yli 5 prosenttiyksikköä. (Toimialaonline 2014.)

Liiketulos kertoo, mitä yritykselle jää varsinaisesta liiketoiminnasta, kun liiketoimintaan kuuluvat kulut on ensin laskettu pois. Liiketuloksen mediaani on ollut vuosina 2010–2012 noin 4 % ja vuonna 2012 se on ollut 3 % liikevaihdosta.. Aikaväliä tarkkailtaessa voi todeta liiketuloksen mediaanin laskeneen vuodesta 2010 vuoteen 2012 yhden prosenttiyksikön. Alakvartaalin yrityksillä liiketulos on vähintään 4 prosenttia negatiivinen, mikä merkitsee yritysten tekevän tappiota liiketoiminnallaan. Yritysten myyntikateprosentti alakvartiililla ei ole tilastokeskuksen taulukoiden mukaan negatiivinen. Yritysten liikevaihto näyttäisi kattavan myös alakvartiililla liikevaihdosta aiheutuneet kulut myyntikateprosentin positiivisuudesta päätellen. (Toimialaonline 2014.)

Kuljetusalan yrityksistä suurin osa voidaan luokitella palveluyrityksiksi. Yritykset myyvät omia palveluitaan, esimerkiksi kuljetusta tai nosturin käyttöä asiakkailleen. Nämä palvelutuotteet eivät ole konkreettista tavaraa vaan palvelua asiakkaille, kuten tavarain ja ihmisten kuljetus tai ikkunoiden asennus. Palvelutuotteiden lisäksi yritys voi tarjota asiakkailleen tuotteita tai tavaroita vuokralle sovitulla hinnalla. Palveluyritysten hinnoittelu poikkeaa valmistusalan hinnoittelusta kustannuserien painottuessa edellä mainittuihin osa-alueisiin, kun taas valmistusalan yrityksissä kustannuserät painottuvat enemmänkin raaka-aineisiin. (Eklund ja Kekkonen 2014, 115–116.)

Kuljetusalalla hinnoittelu voi perustua moneen eri tekijään. Jos työnkuvaan kuuluu pääsääntöisesti matkan ajoa toiselle paikkakunnalle, voidaan työ hinnoitella kilometrien avulla. Kuorman purku ja mahdolliset asennustyöt voivat olla kuljetuksen lisäksi tuntiperusteisia hinnoittelupalveluita. Hinnoittelun taustalla voi olla kustannusperusteinen hinnoittelu, jolloin jokaista suoriteyksikköä kohden on ensin laskettu siihen kohdistetut kustannukset. Tämän lisäksi yritys haluaa hinnallaan voittoa, joka pitää lisätä kustannusten päälle. Kovassa kilpailutilanteessa yritykset ovat kuitenkin joutuneet myöntämään, että markkinoilla vallitseva hinta on asiakkaiden puolelta annettu ja kyseisellä hinnalla yrityksen on katettava omat kustannukset ja saatava lisäksi vielä mahdollista voittoa. (Tavaraliikenneyrittäjä 2012.)

Yleisimmin kilometrihintaan on otettu huomioon hinnoitteluvaiheessa polttoainelisiä, niin että hinta kattaa polttoaineen hintavaihtelut. Yrityksellä voi olla hinnoitteluperusteena myös kuljetettavan tavararahnituksen mukainen hinnoittelu. Tällöin hinta voidaan määrittää kuljetettavan hyödykkeen painon, tilavuuden tai pituuden mukaan. Tilavuudeltaan suuri, mutta painoltaan kevyt hyödykkeen kuljetus voi maksaa saman verran kuin pienen, mutta todella painavan hyödykkeen kuljetus. (Logistiikan maailma 2014.)

Kuluttajan voi olla hankala vertailla kuljetusalan yritysten hinnoittelua, koska hinnoittelu voi pohjautua niin moneen eri tekijään. Monella yrityksellä voi olla lisäksi vielä minimihinnoittelu käytössä, jolloin työtehtävän teolla voi olla vähimmäisveloitus. Vähimmäisveloitus voi olla yhden tai jopa kahden tunnin hinta, vaikka työn suorittaminen olisi nopeampaa. Minimihinnoittelu on palvelujen hinnoittelussa melko yleistä ja tällä tavoin yritys voi pyrkiä poistamaan mahdolliset palvelujen hyväksikäyttäjät asiakaslistoiltaan pois. Usein myös kustannukset ylittävät saadun rahallisen hyödyn lyhyessä työajassa, jolloin minimihinnoittelulla pyritään tasaamaan kustannukset. Tämä voi myös edesauttaa tuntihinnan pysyvän kohtuullisissa rajoissa.

3 CASE-YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Jokaisen alan yrityksen perustaminen vaatii tarkkaa suunnittelua sekä hyvän liikeidean. Liikeidean ei tarvitse olla jokin uusi keksintö tai oivallus, vaan yrittäjän on saatava yritys kannattavaksi vastaamalla kysymyksiin ”mihin tarpeeseen”, ”mitä” ja ”miten”. Tulevan yrittäjän on siis suunniteltava yhteensopiva kokonaisuus markkinoista, tuotteita ja palveluista sekä itse yrityksestä. (Holopainen, Levonen 2008)

Case-yritykseni toimiala on tieliikenteen tavarankuljetus (TOL: 49410), johon kuuluvat muun muassa puutavaran- ja irtotavaran kuljetus sekä kuorma-autojen vuokraaminen kuljettajineen (tilastokeskus 2014). Yritys tulisi kuljettamaan irtotavaraa ajoneuvollaan sekä suorittamaan asennustöitä työkohteissa.

Case-yrityksen perustamisessa on otettava lisäksi huomioon erilaiset luvat ja pätevyudet sekä suunnitella toiminta-alue, jolla yritys tulisi toimimaan. Runkolinja-ajoa tekevä yritys on perustamiseltaan erilainen kuin nosturiautoa ajava yritys, koska pääsääntöisesti runkolinjaa ajava yritys toimii jonkin toisen yrityksen alihankkijana ja ajaa ainoastaan kyseisen yrityksen tavaroita. Nosturiautoyritys voi olla jonkin yrityksen alihankkija tai toimia monelle eri yritykselle ilman alihankkijasopimuksia. Viimeisenä mainittu toimintatapa on yleisin tapa toimia.

Koska case-yritykseni yrittäjä aikoo työskennellä yrityksessä ilman ulkopuolista palkansaajaa, tulee hänellä olla työntekoon oikeuttavat luvat ja pätevyudet kunnossa. Yrittäjäkandidaatti on aiemmin hankkinut CE-ajokorttiluokan ajokorttiinsa ja hän on työskennellyt jo lähes kymmenen vuotta kuljetusalalla. Myös vaadittava ammattipätevyys ammattiliikenteen ajamiseen on hänellä kunnossa. Valtioneuvoston asetuksen (403/2008 § 14) mukaan *”kuljettajalla tulee olla asianmukainen ammattitutkinto tai sen soveltuva osa”* suuremman nosturin käyttöön. Case-yrityksen ajoneuvossa on toiveena olla sellainen nosturi, jonka kokoluokka vaatii nosturikortin. Nosturikortin saamiseksi edellytetään asetuksessa mainittavaa lisäkoulutusta. Nosturikortti vaatii henkilöltä hyväksytyt kurssit, joka sisältää kahden päivän koulutuksen ja lisäksi kahden päivän ensiapukoulutuksen. Tämän jälkeen kuljettaja saa henkilökohtaisen kuvallisen kortin. Yrittäjäkandidaatilla on voimassaoleva kortti. (Valtioneuvoston asetus... 2008, § 14.)

3.1 Yritysmuodon valitseminen

Kun yritystä lähdetään perustamaan, täytyy yrittäjän miettiä tulevan yrityksen yritysmuotoa. Yritysmuoto vaikuttaa moneen eri tekijään jatkossa, muun muassa verotukseen, vastuukysymyksiin, varojen nostoon sekä perustamisen vaikeuteen paperilla. Verotukselliseen näkökulmaan en ota kantaa työssäni. Toimeksiantaja on perustamassa yritystä yksin ja hänellä on kaksi eri vaihtoehtoa yritysmuotoon: toiminimi tai osakeyhtiö. Nämä molemmat soveltuvat hyvin yhden perustajan yritykseksi (Tavaraliikenneyrittäjä 2012; Perustamisopas 2011)

Toiminimenä yrittäminen sisältää suuremman riskin, koska yrittäjä on koko omaisuudellaan yrityksen sitoumuksista vastuussa. Tämä on yrittäjäkandidaatista hieman liian iso riski kuljetusalan yrityksessä, koska pääomaa sitoutuu yllättävän paljon yritykseen nosturianton kalleuden vuoksi. Toisaalta toiminimellä toimiva yrittäjä pystyy käyttämään mahdollisia voittoja vapaammin sekä nostamaan kesken tilikauden rahaa yrityksestä joustavasti. Koska toiminta kuljetusalalla on luvanvaraista, tulisi tässä tapauksessa toiminimikin ilmoittaa kaupparekisteriin. (Tavaraliikenneyrittäjä 2012)

Osakeyhtiön perustaminen vaatii erinäisiä papereita ja ilmoituksia, ennen kuin yhtiö on lainvoimainen. Ensimmäisenä on laadittava perustamissopimus, jonka liitteenä on yhtiöjärjestys. Osakepääoma on maksettava yhtiölle ennen kuin sen voi rekisteröidä. Tämän jälkeen yhtiölle tulee ilmoitus, kun osakeyhtiö on lainvoimainen ja saa toimia toimialalla. Kuitenkin vastuu yrittäjällä on pienempi osakeyhtiössä kuin toiminimessä: yrittäjä vastaa vain sijoittamallaan pääomalla yhtiön sitoumuksista. Näin yrittäjän oma erillinen omaisuus on turvassa yhtiön sitoumuksista, jos hän ei käytä sitä yrityslainojen vakuutena. Vakuusasioita käyn tarkemmin läpi myöhemmässä vaiheessa työtäni kappaleessa 4.2. Osakeyhtiöstä yrittäjä voi nostaa normaalisti palkkaa säännöllisesti tietyn summan sekä nostaa osinkoa tilikausien jälkeen mahdollisista edellisten tilikausien voitoista. (Perustamisopas 2011; Tavaraliikenneyrittäjä 2012)

Toimeksiantajani on päätenyt pohtimaan yrityksen perustamista osakeyhtiönä. Vastuukysymys oli ratkaisevin osatekijä pohdinnassa. Vaikka osakeyhtiö vaatii enemmän paperitöitä ja päätöksen teot tulee tehdä muodollisesti oikein, on sitoumusten vastuullisuus sen verran pienempi, etteivät muodollisuudet haittaa yrittäjäkandidaattia.

3.2 Kilpailutilanne

Case-yritys keskittyy toimimaan ainoastaan Pohjois-Savon alueella ja sielläkin lähinnä Kuopion alueella. Kuopion kaupungin Internet-sivuilta löytyvät ”kuljetuspalvelut”-yrityshaulla lähes sata eri yritystä. Monella niistä toimenkuva kuitenkin liittyy ainoastaan tavaran kuljetukseen eikä yrityksillä ole nosturia käytössä itse autossa tai nosturi ei ole tarpeeksi suuri kilpailemaan samoista työkohteista. Kyseinen hakusana tuo myös täysin eri sektorilla toimivien yritysten nimiä listaan, joten kandidaatin onneksi kilpailijoita ei ole läheskään näin montaa Kuopion alueella (Kuopion kaupunki 2014).

Samaiselta sivulta ”nostotyöt” ja ”nosturityöt” – hakusanoilla löytyy kahdeksan eri yritystä, jotka voisivat olla case-yrityksen kilpailijoita. Yrittäjäkandidaatin mukaan kuitenkin on hyvä huomioida ainakin yksi suurempi yritys, jonka päätoimipaikka on toisaalla, mutta työskentelee myös Kuopion alueella. On myös huomioitava lähikuntien, esimerkiksi Siilinjärven mahdolliset yritykset, jotka toimivat samalla alalla (Kuopion kaupunki 2014).

Yrittäjän haastattelussa selvisi, että kilpailu Pohjois-Savon alueella on koko ajan laajentunut. Enää ei voida katsoa lähikuntien yrityksiä ja seurata heidän tilanteita, koska kilpailijat tulevat yhä kauempaa. Viimeisin suurempi yritys laajensi toimintaansa perustamalla toimipisteen Kuopioon. Kyseinen yritys on aiemmin toiminut pääkaupunkiseudulla. Lisäksi yrityksiä on tullut muun muassa Jyväskylästä,

Varkaudesta, Äänekoskelta sekä Joensuusta Kuopion seudulle etsimään työkohteita ja kiristävät kilpailua entisestään. Tulevaisuudessa haastateltava näkee yritysten laajentavan yhä enemmän toimintaa ympäri Suomen, joka lisää yritysten määrää myös Kuopion alueella. Kuopiossa markkinat alkavat kuitenkin pikku hiljaa hieman supistumaan, koska asuintuotanto hiipuu tilan, kaavoituksen ja kysynnän puutteen vuoksi. (Haastattelu 2015-01-12.)

Pääosin yritykset ovat pieniä ja keskisuuria yrityksiä ja lähes jokaisessa yrittäjä itse työskentelee vielä säännöllisesti ja on saattanut pikku hiljaa laajentaa toimintaansa palkkaamalla työntekijöitä ja hankkimalla kalustoa. Uusien työntekijöiden ja mahdollisten yritysten jatkajien hankkiminen on vaikeutumassa lähivuosina, tiukentuneiden muutosten myötä. Yhä harvempi nuori hankkii edes C-luokan ajokorttia saati sitten yhdistelmäajoneuvon kuljetukseen oikeuttavaa CE-ajoluokkaa nousevien hintojen vuoksi. Myös voimaan astuneet ammattipätevyysvaatimukset ovat vähentäneet henkilöitä, jotka voisivat ajo-oikeuden myötä ajaa kuorma-autoa tai yhdistelmää ammattiliikenteessä (Pukka 2014). Näin ollen mahdolliset Pohjois-Savon alueella työskentelevät kilpailijat tulevaisuudessa voivat olla vähentymässä, mutta yhä suurempia yrityksiä varmasti tulee autoineen myös Kuopion seudulle kauempaa. (Y-lehti 2013.)

3.3 Nosturiauton mahdollisuudet

Nosturiauto on kuorma-auton runkoon valmistettu ajoneuvo. Kuorma-auton kuljettajan hytin taakse asennetaan nosturi, joka mahdollistaa tavaroiden nostamisen ja liikuttamisen. Kuorma-auton lava on yleisimmin tasainen, jolloin tavaran kuljettaminen onnistuu samalla ajoneuvolla kuin sen nostamisenkin on tapahtunut. Nosturin ollessa niin sanotusti nipussa, on se joko kokonaan hytin takana tai osittain ajoneuvon lavalla. Nosturia voidaan käsittää joko kauko-ohjaimella tai ajoneuvon rungon kyljessä kiinteästi olevilla ohjainvivoilla. Kauko-ohjain mahdollistaa työntekijän vapaan kulkemisen työkohteen läheisyydessä ja usein kuljettaja suorittaa itse sidontaliinon käsittelyn. Ennen noston tai tavaran liikuttamista ovat ajoneuvossa olevat tukijalat avattava. Tukijalat estävät ajoneuvon kaatumista, koska usein nostettava tavara joudutaan viemään kauas itse ajoneuvosta. Tukijalkoja ajoneuvossa voi olla keulan edessä ja ajoneuvon sivuilla sekä edessä että takana.

Ajoneuvonosturi on pitkä ajoneuvo, jossa on kiinteästi asennettu nosturi. Ajoneuvonosturi voi olla joko renkailla tai teloilla liikkuva ajoneuvo. Nosturin ollessa kasassa tulee se usein ajoneuvon hytin päälle ja siitä vielä yli eteenpäin. Ajoneuvonosturissa ei ole erillistä lavaa, jossa voisi kuljettaa tavaraa. Suurimmat ajoneuvonosturit pystyvät nostamaan painavampia tavaroita kuin nosturiauto, mutta ajoneuvon käsittely liikenteessä vaikeutuu ajoneuvon koon vuoksi. Yleensä ajoneuvonosturin kuljettaja ei voi lähteä ajoneuvon hytistä pois kesken työtehtävän eikä näin ollen voi osallistua tavaran sidontaan tai sidonnan poistamiseen.

Nosturiauto eli nosturilla varustettu kuorma-auto on kätevä kaupunkialueella sekä pienempien tieosuuksien päässä olevilla kohteilla. Autossa itsessään on tilaa kuljettaa tavaroita ja materiaaleja sekä peräkärry mahdollistaa kuljetettavaa tavaraa vieläkin enemmän. Nosturiauto on ketterämpi liikenteessä verrattuna ajoneuvonosturiin, joka ei kykene kuljettamaan itse materiaaleja eikä mahdollista

hankalampia nostoja kohteessa esimerkiksi katokseen tai kulman taakse. Ajoneuvonosturit ovat pääsääntöisesti myös veloitushinnaltaan kalliimpia kuin nosturiauto.

Nosturiautoa voidaan käyttää talopakettien pystyttämiseen mainiosti. Talopakettien eri seinäosat sekä kattopalkit eivät paina niin paljoa, ettei nosturiauton nosturi jaksaisi nostaa niitä. Nosturiauto vie myös hieman vähemmän tilaa rakennustyömaalla, että talon ympäristön ei yleensä tarvitse tehdä erillistä tilaa autolle.

Nosturiauto mahdollistaa erinäisten tavaroiden ja osien nostot sekä asennukset paikalleen jouhevasti. Auto kykenee kuljettamaan itse tavarat esimerkiksi työkohteen varikolta työpisteelle, jonka jälkeen nosturi mahdollistaa tavaroiden siirron monen metrin korkeuteen. Tämä tulee yleensä edullisemmaksi myös työkohteelle, kun ei tarvitse palkata montaa eri työtekijää hoitamaan eri työvaiheita. Tässä ei myöskään voi seuraavan vaiheen työmies odottaa turhaan työmaalla, jos kuljetuksessa kestäisikin hiukan pidempään kuin suunnitelma on ollut.

3.4 Liiketoimintasuunnitelma

Yrittäjäksi aikovan on suositeltavaa tehdä itselleen ja sidosryhmilleen liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma selkeyttää yrittäjälle sekä rahoittajille yrityksen liikeidean, toiminnan tarkoituksen, strategian ja markkinat. Suunnitelma sisältää myös taloudelliset sekä rahoitukselliset ennusteet sekä laskelmat. Näihin kahteen viimeksi mainittuihin asioihin syvemmän työni luvussa 4 enemmän, mutta tässä osiossa käyn läpi liiketoimintasuunnitelman tarkoitusta ja sisältöä yleisellä tasolla sekä case-yrityksen näkökulmasta. Yleisesti liiketoimintasuunnitelma sisältää myös SWOT-analyysin, perustiedot itse yrittäjästä sekä tulevasta liiketoiminnasta sekä johtopäätökset yrityssuunnitelmista (Uusyrytyskeskus 2014; Holopainen ja Levonen 2008.)

Liiketoimintasuunnitelma sisältää noin kolmen vuoden ennusteen perustettavan yrityksen taloudesta sekä rahoituksen tarpeista. Varsinkin rahoituksellinen kehitys ja kannattavuuden ennustaminen kiinnostavat mahdollisia rahoittajia, kuten pankkeja sekä muita ulkopuolisia rahoittajia. Huolella tehty suunnitelma osoittaa rahoittajille ja yrittäjälle itselleen, että yrityksen perustamista on mietitty monesta eri näkökulmasta. Hyvään suunnitelmaan yrittäjä voi itse palata, jos yrityksen perustamisen jälkeen kohtaa vaikeuksia tai yritystoiminta on lähtemäisillään väärään suuntaan. Jotta liiketoimintasuunnitelmasta saisi parhaimman hyödyn, tulisi yrittäjän päivittää suunnitelma aika ajoin nykyhetkeen ja suunnitella yritystoimintaa eteenpäin. (Uusyrytyskeskus 2014.)

Perustiedot yrityksen perustajasta ja yrityshankkeesta

Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä olla perustiedot yrityksen perustajasta, jotta myös ulkopuolinen taho tietää perustajan taustat liittyen liiketoiminta-alaan. Tietoihin kannattaa kirjata yrittäjäkandidaatin työkokemus kyseiseltä alalta tai toiseltakin alalta, jos kokee sen olevan perustettavan yrityksen toiminnassa oleellista. Myös aikaisempi koulutus ja henkilön motiivi perustaa yritys on hyvä kirjoittaa suunnitelman alkuun. (Holopainen ja Levonen 2008.)

Yrityshanke käsittää yrityksen perustajan näkemyksen siitä, miksi kyseinen yritys kannattaa perustaa. Syynä voivat olla markkinoista johtuva syyt, esimerkiksi sopiva markkinarako juuri kyseisellä yritysideoille tai jonkinlainen uusi tuote tai palvelu, jota ei aiemmin markkinoilla ole ollut. Yrityksen perustamisen syyt voivat tulla myös itse perustajasta: perustaja kokee itsensä osaavammaksi, tunnettavammaksi tai taloudellisesti paremmaksi yrittäjänä kuin toisen työntekijänä. Case-yrityksessä yrittäjäkandidaatti uskoo, että uudelle yritykselle on tilaa markkinoilla, koska alalla painava eläköitymisen lähestyminen nykyisissä yrittäjissä poistaa väijäämättä pieniä yrityksiä kilpailusta. Yrittäjäkandidaatti on myös melko tunnettu Pohjois-Savon alueella ja hänen osaamiseensa luotetaan työkohteissa. (Holopainen ja Levonen 2008.)

Asiakkaat ja markkinat

Liiketoimintasuunnitelmassa tulevan yrittäjän tulee pohtia, kenelle hän palveluitaan tarjoaa. Kun asiakassegmentti on päätetty ja arvioitu onko se yrityksen toiminnalle riittävä, on mietittävä kuinka asiakkaille markkinoidaan yritystä. Tarkkaan mietitty markkinointi kohdistetaan potentiaalisiin asiakkaisiin kustannustehokkaasti. Siksi yrittäjän on tiedettävä, keille hän palveluitaan tarjoaa ja mitä markkinointiväylää asiakkaat tavoittaa. Case-yrityksessä asiakkaat voivat olla sekä yrityksiä tai yhteisöjä että myös yksityishenkilöitä. Markkinointi jokaiselle asiakasryhmälle tulee olemaan hiukan hankalampaa, koska jokaisen ryhmän tavoittamiseen ei ole vain yhtä markkinointikanavaa. (Perustamisopas 2011.)

Samojen asiakkaiden kanssa ja samoilla markkinoilla toimivat myös perustettavan yrityksen kilpailijat. Suunnitelmaa tehtäessä on hyvä huomioida markkinat myös tästä näkökulmasta. Tässä osiossa pitäisi tulla esille kysynnän ja tarjonnan suhde, markkinatilanne toimialalla, markkina-alueen hinta- sekä laatutaso, ja miksi kirjoittaja on päätenyt näihin johtopäätöksiin. Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä pohtia mahdollisia lainsäädännöllisiä muutoksia, jotka voivat vaikuttaa toimialaan ja sitä kautta kilpailijoiden ja omaan toimintaan. Varsinkin case-yritykseni toimialalla on lähivuosina tullut paljon tiukennuksia lainsäädäntöön ja polttoaineen verotuksen muutokset vaikuttavat heti alan kustannuksiin. (Perustamisopas 2011; Turun seudun yrityspalvelukeskus 2014.)

Case-yrityksen toimialalla markkinat keskittyvät paljon rakennustyömaiden asennustöihin, irtotavaran käsittelyyn sekä keväisin ja syksyisin veneiden siirtämiseen. Yksityishenkilöt voivat työllistää yritystä erinäisten kuljetusten tiimoilta, kuten pienten rakennusten tai isoimpien tavaroiden siirtämiseen toiseen osoitteeseen.

Tyypillistä alalla on asiakkaiden tarjousten kysyminen suullisesti. Harva asiakas vaatii tarjouksen antamista kirjallisesti tiettyyn päivämäärään mennessä. Poikkeuksia tietenkin löytyy, kuten esimerkiksi julkisyhteisöt, joiden on meneteltävä kilpailutuksissa tietyllä kaavalla. Näissä tapauksissa voitetuista tapauksista syntyy kirjallinen sopimus, jossa sovitaan työn tarjoaminen ensisijaisesti tarjouskilpailun voittavalle yritykselle. (Haastattelu 2015-01-12.)

Vaikka kilpailu on kiristynyt ja yhä useampi yritys on tarjoamassa osaamistaan samalle asiakkaalle, haastattelussa yrittäjä painotti hyvää yhteistyötä toisten kanssa. Lähes jokainen yritys haluaa tarjota parasta osaamistaan asiakkaalle, joten on myös osattava suositella kilpailijaa tarjottavaan työhön, jos itse kokee sen liian haastavaksi. On myös tilanteita, jolloin omalla yrityksellä on kalenteri jo täynnä työtehtäviä. Tällöin hyvämaineinen yritys suosittelee asiakkaalle toista yritystä. Yleistä on myös ottaa työsuoritus vastaan ja soittaa toinen yritys suorittamaan tehtävä. Asiakas laskuttaa alku- peräistä yritystä ja varsinaisen työn tekijä laskuttaa puolestaan työn vastaanottavaa yritystä. Näin asiakas saa parhaimman kokemuksen ja yhteistyöllä jokaiselle riittää töitä. Taustalla tällaiselle toiminnalle on pelko asiakkaista: jos sanot useasti asiakkaalle ”ei”, asiakas lopettaa jossain vaiheessa soittamisen kokonaan. Yhteistyötä on myös hyvä harjoittaa muiden yritysten kanssa, mitkä tarjoavat erilaista palvelua kuin oma yritys. Näin asiakas voi saada kaikki tarvitsemansa asiat yhdellä soitolla. (Haastattelu 2015-01-12.)

Käytännön järjestelyt

Käytännön järjestelyitä on hyvä miettiä jo perustamisvaiheessa ja kirjata ne liiketoimintasuunnitelmaan. Yrityksen perustajan on pohdittava yrityksen fyysisiä tiloja; maksetaanko niistä vuokraa ulkopuoliselle vai onko omassa omistuksessa tarvittavat tilat. Fyysisien tilojen lisäksi yrittäjän on mietittävä myös tavarat ja laitteet, joita hän tarvitsee yrityksen toiminnassa. Kuljetusalalla suurimmat investoinnit ovat jo ennen toiminnan aloittamista ajoneuvon hankinta. Case-yrityksessä yrittäjän on hankittava nosturiauto sekä toimitila, missä autoa voi säilyttää ja tehdä myös toimitotyöt. Lisäksi yritykselle on hankittava auton huoltamiseen ja korjaamiseen tarvittavat työkalut. (Yrityssuomi 2014.)

Käytännön järjestelyihin kuuluvat myös vakuutusten kartoittaminen ja suunnittelu. Vakuutukset voivat olla joko pakollisia tai vapaaehtoisia. Yrittäjälle itselleen ainoa pakollinen vakuutus on yrittäjäläkevakuutus. Yrityksen työntekijöille otettavia pakollisia vakuutuksia on useampi. Vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa tapaturma-, henki-, oikeusturva- sekä vastuuvakuutukset. On tietenkin myös järkevää vakuuttaa toimitilat sekä tavarat ja laitteet, jotka ovat yritystoiminnassa tärkeitä. (Perustamisopas 2011; Holopainen 2012.)

Kuljetusalalla vakuutukset kuuluvat yrityksen merkittävimpiin kustannuksiin vuosittain. Ajoneuville liikennevakuutus on pakollinen vakuutus, mutta lähes poikkeuksetta ajoneuvoon otetaan lisäksi myös kaskovakuutus, joka korvaa omalle autolle kohdistuneet vahingot. Näiden lisäksi kuljetusalalla toimivalla yrityksellä on hyvä olla vastuu- ja oikeusturvavakuutukset, jotka korvaavat vahingonkorvausvelvollisuus tilanteessa sekä yrityksen oikeudellisten etujen puolustamisessa. Yritys voi myös ottaa itselleen tiekuljetusvakuutuksen, joka korvaa tavaran katoamisesta, vähentymisestä tai vahingoittumisesta aiheutuneita kustannuksia. Vakuutus voi myös korvata oikeudenkäyntikustannuksia, mitä oikeusturvavakuutus ei välttämättä korvaisi. Näiden lisäksi haastateltava suositteli liikenteenharjoittajaekstra-vakuutusta. Kyseinen vakuutus sisältää esine-, ryöstö-, matkatavara-, öljyvahinko- sekä kriisiapuvakuutukset. Öljyvahinkovakuutus korvaa säiliöstä vuotaneen nesteen aiheuttamat vahingot, ryöstövakuutus korvaa ryöstössä menetetyt käteisvarat ja matkatavaravakuutus kattaa kul-

jettajan henkilökohtaiset matkatavaravahingot. Näistä vakuutuksista kertyy helposti yritykselle yli 10 000 euron kustannukset vuosittain. Kaikkien edellä mainittujen vakuutusten lisäksi vakuutusriintamalla on paljon vakuutusvaihtoehtoja. Case-yritykseen ei ole suunniteltu ulkopuolista työntekijää, mutta työntekijää palkatessa on hyvä huomioida lisääntyvät pakolliset vakuutukset ja niiden lisäksi vielä mahdolliset vapaaehtoiset laajemmat tapaturmavakuutukset. (Haastattelu 2015-01-12; A-vakuutus 2015.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on yrittäjän mietittävä, kuinka hän hoitaa yrityksen juoksevat kirjanpidolliset asiat. Yrittäjäuraa aloittavan on suositelluinta antaa taloushallinto osaaviin käsiin tilitoimistolle. Näin yrittäjä itse voi keskittyä työntekoon päivittäisessä rytmissään huolehtien vain siitä että kirjanpito on ajan tasalla ja lainmukainen sekä tilinpäätös valmistuu ajallaan. (Holopainen 2012.)

Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat

Rahoittajia eniten koskeva osio liiketoimintasuunnitelmassa on rahoituksen suunnittelu ja kannattavuuden laskelmat, joita käyn työssäni tarkemmin seuraavissa luvuissa. Nämä kertovat esimerkiksi pankille tai rahoitusyhtiölle, paljonko yrityksen perustaja tarvitsee rahoitusta ja mikä on perustajan näkemys kuluista. Suurin rahoitustarve aloittavalla yrityksellä on yritystoimintaan tarvittava käyttöömaisuuden hankinta eli kalusto sekä laitteet. Tämän lisäksi yritys tulee tarvitsemaan lyhytaikaisempaan rahoitusta käyttöpääoman kattamiseen.

Yrityksen kannattavuus kertoo yrityksen tuloksen ja liikevaihdon suhteesta. Tulos syntyy, kun yrityksen liikevaihdosta vähennetään yritykselle koituneet laskennalliset kulut. Jotta yritys voi tehdä tulos- ta, tulee sen ensin investoida toimintaan vaadittaviin resursseihin kuten koneisiin ja laitteisiin. Käyttöömaisuuden tarvittavat rahat tulee siis saada ensin, ennen kuin yritys voi edes toimia. Monesti monella yrittäjällä on tarkasti tiedossa, kuinka paljon käyttöömaisuusinvestoinnit sitovat varallisuutta mutta yrittäjältä saattaa unohtua käyttöpääoman tarpeen määrittely. Käyttöpääoma on lyhytaikaista rahoitustarvetta, joka syntyy jo syntyneistä kustannuksista ennen kuin asiakas maksaa laskunsa. Esimerkiksi varastossa olevan tuotteet, raaka-ainekustannukset ja palkkakustannukset ovat käyttöpääomaa, joka pitää rahoittaa tilapäisesti jollain toisella tavalla kuin myyntituloilla. Myös asiakkaalle annettava maksuaika lisää käyttöpääoman tarvetta. (Eklund ja Kekkonen 2014; Koski ja Virtanen 2005)

Case-yrityksen toimialalla käyttöpääoman suuruus on noin 2-3 % liikevaihdosta. Vaihto-omaisuutta kyseisellä alalla ei juuri ole, koska yritys ei itse tuota kulutushyödykkeitä eikä tämän kokoluokan yrityksellä ole tarvetta pitää omaa polttoainesäiliötä. Ajoneuvon polttoainetankissa oleva polttoaine voisi olla ainoa vaihto-omaisuuteen lukeutuva asia, mutta koska rahallisesti nesteen arvo ei ole suuri, on sitä turha arvioida vaihto-omaisuuteen. Myyntisaamisissa kuljetusalan yrityksillä on usein kahdestatoista kolmeen kymmeneen päivään saakka maksuaikaa kun taas ostoveloissa päivämäärät ovat usein hieman alhaisempia. Ennakkomaksuja yritykset vaativat harvoin, nämä rajoittuvat usein yrityk-

siin, jotka ovat jättäneet maksuja aiemmin maksamatta tai jos yritys on tunnettu maksuvaikeuksista.
(Haastattelu 2015-01-12.)

4 CASE-YRITYKSEN TALOUDELLISET LASKELMAT

4.1 Rahoituksen tarve

Yritystoimintaa aloittaessa yritys tarvitsee rahoitusta muun muassa investointeihin. Investoinnilla tarkoitetaan pitkävaikutteisten tuotantotekijöiden hankkimista (Leppiniemi 2009, 15). Tuotantotekijä on tarkoitus olla yrityksen käytössä pitkään ja siitä tehdään tilinpäätöksessä säännöllisesti poistoja. Investoinnin vaikutus tuloslaskelmaan ja taseeseen on siis pitkäaikainen. Tuloslaskelmassa investoinnin laskennalliset poistot vaikuttavat yrityksen tuloksen muodostumiseen ja taseessa investoinnin arvo määräytyy hankintahinnasta, josta on vähennetty aiempien ja sen hetkisen tilikausien poistot. Case-yrityksessä investointi koskee ajoneuvoa. Koska yritys ei aio hankkia omistukseensa toimitilaa, yritys ei tarvitse toiminnan aloittamiseen muuta investointia.

On myös muita kuluja, kuten ensimmäisten kuukausien palkat, vakuutusmaksut, polttoaineet, vuokrat sekä sekalaiset tarvikeostot, jotka vaativat rahaa, jotta yritys saadaan toimimaan sujuvasti (Tavaraliikenneyritystä 2012). Koska kassaanmaksut asiakkailta voivat tulla viiveellä annetun maksuajan vuoksi, tarvitsee yritys rahaa aiemmin mainittuihin kuluihin jotain toista kautta ennen kuin tulorahoitus kattaa juoksevat kulut. Tätä rahoitustarvetta kutsutaan käyttöpääomaksi. Käyttöpääoma kertoo, kuinka paljon juoksevaan liiketoimintaan kohdistuvaa rahaa on sidottuna yrityksen vaihtomaisuuteen ja myyntisaamisiin, kun ostovelat ja mahdolliset saadut ennakot ovat vähennetty. Tämä erotus on yrityksen katettava ja pidettävä suhteellisen pienenä, jotta yritystoimintaan ei tulisi maksuvaikeuksia. Yritystoiminnan aloitusvaiheessa käyttöpääomaan voidaan sisällyttää lisäksi myös muut juoksevat kulut, kuten työntekijän palkkakulut, vakuutusmaksut ja vuokrat. Kuljetusalan yrityksessä, jossa työskennellään nosturiautolla, ei varastoa kerry, koska tankissa oleva polttoaineen rahallinen arvo ei ole usein merkittävä. Alalla kuitenkin on hyvin tyypillistä antaa asiakkaille maksuaikaa, jolloin myyntisaamiset saattavat yrityksessä nousta korkeammaksi.

Yrityksen perustamiseen vaadittava kokonaisrahoitus voi kasvaa suureksi (Eklund ja Kekkonen 2014). Tämä on näkyvissä varsin hyvin kuljetusalalla. Uutena ostettuna nosturiauto voi maksaa jopa yli 400 000 euroa (Haastattelu 2015-01-12). Yrityksen aloitusvaiheessa, kun rahoitustakin voi olla hankalampi saada, on hyvä harkita käytetyn nosturiauton ostamista, jonka voi saada noin 100 000 eurolla. Näin rahoitustarve investoinnille ei ole niin suuri ja tulevaisuudessa lainaakin voi saada edullisemmilla ehdoilla, kunhan ensin yrityksen juoksevan toiminnan kustannukset saadaan katetuksi pelkällä tulorahoituksella. Näin vieraan pääoman tarve olisi jatkossa ainoastaan suurimpiin investointeihin kuten uudempaan nosturiautoon.

Case-yritykseen kohdistuva rahoitustarve on arvioitu noin 150 000 euroon (taulukko 1), mikä sisältää ajoneuvon, siinä kiinteästi olevan nosturin ja tarvittavat sidontaliinat sekä muut työkalut työn aloitukseen. Toimeksiantajani ja haastateltava ovat arvioineet hyvän ajoneuvon, jossa rungon vahvistaminen ja nosturi ovat kunnossa, maksavan arvonlisäverottomasti 100 000 euroa (Haastattelu 2015). Arvonlisävero ajoneuvosta olisi tällöin 24 000 euroa. Lisäksi yritys tarvitsee liikennelupaa varten 9 000 euron vakuuden osoitukseksi vakavaraisuudesta. Jatkossa, jos yritys menestyy, ei erillistä

vakuutta tarvita, jos laillistettu tilintarkastaja voi todistuksellaan vakuuttaa riittävän vakavaraisuuden (SKAL 2015).

Edellä mainittujen lisäksi yritys tarvitsee hallitilan, jossa yrittäjä voi huoltaa ja säilyttää ajoneuvoaan sekä tehdä tarvittavat toimitustyöt. Hallitila on tarkoitettu vuokrata keskustan läheisyydestä. Toimeksiantajani mukaan sopivan tilan vuokra on hieman alle 900 euroa kuukaudessa. Yrityksen tulee ottaa myös vakuutukset ajoneuvoon ja muuhun omaisuuteen, mistä voi tulla ensimmäinen vakuutuslasku ennen tulorahoitusta. Toimeksiantajani tulee työskentelemään yrityksessä itse, joten lisäksi on huomioitava ensimmäisten kuukausien palkkakustannukset, jotka tulee rahoittaa ennen kuin yritys saa tulorahoitusta. Samoin myös vakuutusmaksuissa sekä hallitilan vuokrassa on hyvä ottaa huomioon muutaman kuukauden kustannukset ennen kuin tulorahoitusta yritykseen saapuu. Sidontaliinoin ja nostoliinoin yrittäjäkandidaatti arvioi ennen toimintaa tarvitsevan 2 500 euroa. Sekalaiset työvälineet, nostoriimut, ajoneuvon teippaukset sekä toimitotarvikkeet on budjetoitu samaiseen 150 000 euron määrään (taulukko 1.).

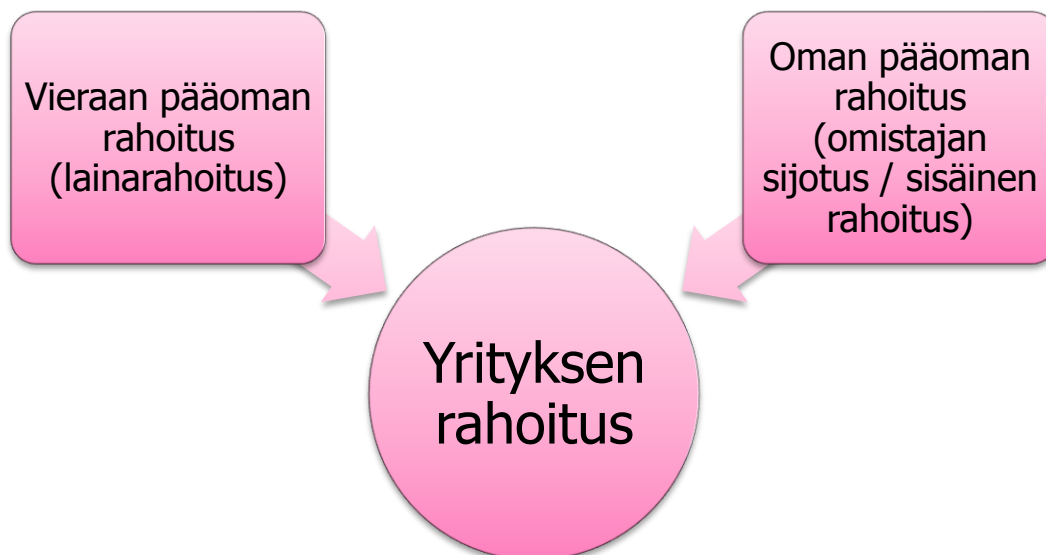
TAULUKKO 1. Yrityksen rahoitustarpeen määrittäminen sisältäen ALV 24 % (€)

Yrityksen rahoitustarpeen kohde	Summa euroina (€)
Käyttöomaisuusinvestoinnit:	
Ajoneuvo	124 000
Sidontaliinat + nostoliinat	2 500
Nostoriimut	2 000
Ajoneuvon teippaus yrityksen nimiin	700
Käyttöpääoma:	
Toimeksiantajan palkka sivukuluineen (2 kk)	6 800
Vakuutusmaksut (2 kk)	1 600
Hallin vuokra (2 kk)	1 800
Toimitotarvikkeet	1 000
Sekalaiset työvälineet (työkalut, pihdit, nipusiteet ym.)	2 000
Liikennelupaan tarvittava pankkitalletus	9 000
Yhteensä	151 400

4.2 Rahoituksen lähteet

Työssäni aion käydä läpi ainoastaan ne rahoituksen lähteet, jotka yrittäjäkandidaatti on pohtinut sopivimmaksi case-yritykseen. Yrityksen rahoitus voi koostua joko omasta pääomasta tai vieraan pääoman rahoituksesta (kuvio 2). Oma pääoma tulee yrityksen omistajilta, jotka sijoittavat yritykseen varojaan, mutta myös yrityksen itse tekemä voitto luetaan yrityksen omaksi pääomaksi. Tätä kutsutaan myös yrityksen sisäiseksi rahoitukseksi, koska varat tulevat yrityksen omasta toiminnasta. Sisäistä rahoitusta yritykseen tulee silloin, kun yritystoiminta on voitollista ja tilikaudelta jätetään tilikauden voitto yrityksen käyttöön. Vieraan pääoman rahoitus on pääsääntöisesti lainarahoitusta, jos-

ta yritys maksaa korvauksen korkoina rahoittajalleen. Vieraan pääoman rahoittaja voi olla jokin rahalaitos, ulkopuolinen yksityishenkilö, toinen yritys tai yhteisö. Yritys sopii jokaisen rahoittajan kanssa erikseen takaisinmaksun ehdoista sekä lainaaman rahan mahdollisista koroista. (Leppiniemi 2009, 71–88).



KUVIO 2: Yrityksen rahoituksen lähteet (Leppiniemi 2009, 71–88).

Suurin osa yrityksistä hakee vierasta rahoitusta pankkilainana. Kuitenkin viime vuosina yhä useampi pienempi yritys on löytänyt myös rahoitusyhtiön rahoittajaksi. Finnveran rahoitus on menettänyt suosiotaan pienemmissä yrityksissä niiden saadessa rahoitustaan yhä useammin pääomasijoitusrahastoista. Suurimmat rahoitustarpeet yrityksillä ovat kone- ja laiteinvestoinneissa sekä käyttöpääoman rahoituksessa. (Yrittäjät 2013.).

Kysyin haastattelussa yrittäjältä, voiko kuljetusalalla toimiva yritys saada avustuksia joltain taholta. Selvisi, että kyseinen ala on sellainen, mihin ei ole avustuksia saatavilla. Alueen yrityspalvelut ovat kertoneet, että ala on liian riskialtis ja kilpailtu, ettei kukaan tunnetuista avustuksen myöntäjistä lähde hankkeisiin mukaan. Alalla on sen myötä selviydyttävä ilman sen suurempia avustuksia. Tämän vuoksi case-yritys ei lähde selvittämään avustusten mahdollisuuksia sen enempää ja rahoitus mietitään ilman kyseistä vaihtoehtoa (Haastattelu 2015-01-12).

Tarkoitukseni ei ole käydä työssäni kaikkia rahoitusvaihtoehtoja läpi, vaan ainoastaan ne rahoituslähteet, jotka voisivat olla case-yritykselle parhaimmat. Case-yrityksen rahoitukseksi valikoitui yrittäjän oma raha, joka luetaan yrityksen omaan pääomaan, pankkilaina ja tarvittaessa Finnveran takaus pankkilainalle, jos pankkilainaa ei voida myöntää yrittäjän omilla vakuuksilla. Tämän lisäksi ajoneuvo on viisainta hankkia osamaksurahoituksella (haastattelu 2015-01-12). Osamaksu on joustavampi kuin pankkilaina ja lisäksi vakuudet ovat helpommin järjestettävissä. Tästä kerron enemmän kappaleessa 4.2.4.

Kun vieras rahoittaja miettii riskiä yritykseen sijoittamiselle, on oma pääoma tarkkailun alla: mitä enemmän yrittäjä itse on valmis riskeeraamaan varallisuutta yritykseen, sen suurempi tahto hänellä voi olla saada yritys menestymään. Myös tällä tavoin kokonaisrahoituksen vieraan pääoman osuus pienenee, kun yrittäjä itse antaa rahoitusta yritykselle.

4.2.1 Oma pääoma

Aloittavan yrityksen ensimmäinen rahan lähde tulee yleensä yrittäjän omasta rahoituksesta, jonka jälkeen yritys voi hakea ulkopuolista rahoitusta. Sidottua omaa pääomaa eli osakepääomaa osakeyhtiössä tulee olla vähintään 2 500 euroa, minkä omistaja vähintään joutuu yritykseen sijoittamaan omaa rahaa. Tämä summa on oman osakepääoman minimimäärä osakeyhtiössä, mitä ilman osakeyhtiötä ei voida perustaa. (Holopainen 2012.)

Ulkopuoliset sidosryhmät, kuten rahoittajat, pitävät oman pääoman määrää tärkeänä elementtinä. Oman pääoman riittävä määrä voi taata yrityksen selviytymisen vaikeimmista ajoista, jolloin ulkopuolisten rahoittajien on luotettavampi sijoittaa yritykseen varoja (Tavaraliikenneyrittäjä 2011, 195). Vieraalle pääomalle tulee pääsääntöisesti maksaa korvauksia korkoina ja lyhennyksiä, kun taas oman pääoman takaisinmaksu on riippuvainen yrityksen taloudellisesta tilasta sekä tilikausien tulokellisuudesta.

Oma pääoma voi olla osakepääomana yrityksessä tai sijoitetun vapaan oman pääoman rahastona. Omaan pääomaan sijoitetun rahan takaisinosaanti omistajalle vaihtelee siitä, onko varat sijoitettu osakepääomaan vai rahastoon. Osakepääomaan sijoitettuja varoja ei voi jakaa omistajalle enää takaisin sellaisenaan, mutta sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta maksukyvyyn salliessa voi omistaja jakaa varoja yhtiökokouksen päätöksellä. Rahastoon sijoitettua summaa ei ole määritetty missään, joten omistaja voi rahoittaa yritystään sitä kautta sillä summalla kuin hän haluaa. (Ruohola 2012.)

Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto on taseen yksi erä, johon omistajat voivat sijoittaa rahojaan ja tätä kautta oman pääoman osuutta saadaan nostettua taseessa ilman osakepääoman korotusta. Nimensä mukaisesti rahaston varat ovat vapaasti käytettävissä ja niistä voidaan hallituksen päätöksellä maksaa omistajille osinkoa, jos yrityksen maksuvalmius ei vaarannu. Rahastoon maksettavat rahat eivät vaikuta osakkeiden määrään eivätkä viralliseen osakepääomaan. Näiden lisäksi omaan pääomaan lasketaan yrityksen tilikauden voitto sekä edellisten tilikausien voitot, jos niitä ei ole maksettu omistajille osinkoina. (Leppiniemi 2009, 74–81.)

Yrittäjäkandidaatti on valmis sijoittamaan rahaa yritykseen enemmän kuin pakollisen 2 500 euron osakepääoman verran. 2 500 euroa on yrityksessä sidottuna omana pääomana, jota ei yrityksestä voida jakaa pois omistajalle missään vaiheessa. Sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon yrityksen perustamisvaiheessa toimeksiantajani laittaisi 10 000 euroa, jonka yrittäjä voi halutessaan tulevaisuudessa maksaa itselleen takaisin, jos yrityksen maksukyky sallii.

4.2.2 Pankki

Pankkilaina tulee ensimmäisenä vaihtoehtona mieleen, kun vierasta rahoittajaa pohditaan. Pankkeja Suomessa on useita ja lainaa hakiessa on hyvä kilpailuttaa pankkeja. Pankilta lainaa hakiessa on hyvä kuitenkin huomioida tuleeko se hakea yksityishenkilönä ja laittaa rahoitus omana pääomana yrityksen taseeseen vai voiko yritys itse neuvotella rahoitusta pankista. Jotta rahoitusta voi hakea suoraan yrityksen nimiin, on yrityksen oltava toimikelpoinen eli osakeyhtiön tulee olla rekisteröity ja lainvoimainen. Yrittäjän henkilökohtainen laina ei voi olla yritykselle velkaa, koska velkapapereissa allekirjoittajana ja vastuullisena on yksityishenkilö osakeyhtiön ollessa erillinen oikeustoimikelpoinen. Yrityksen nimiin tuleva pankkilaina tulisi ajankohtaiseksi vasta yrityksen lainvoimaisuuden jälkeen ja lainaa haettaisi esimerkiksi rahoituksen osamaksusopimuksen käsirahaan ja käyttöpääoman kattamiseen alkuvaiheessa. (Haastattelu 2015-01-12.)

Pankit vaativat lähestulkoon aina lainaamalleen summalle vakuuden, joka ei voi olla henkilötakaus (Holopainen 2012). Vakuudet luokitellaan panteiksi, kiinnityksiksi tai takauksiksi. Pantti on esimerkiksi asunto-osakeyhtiön huoneiston osakkeet. Pankki vaatii nämä osakkeet itselleen lainan vakuudeksi. Jos velallinen ei saa lainaansa maksettua, pankki voi realisoida asunto-osakeyhtiön osakkeet myymällä huoneiston osakkeet. Kiinnityksestä puhutaan silloin, kun velan vakuudeksi halutaan luovuttaa kiinteistö. Kiinnityksestä saadut panttikirjat ovat pankin hallussa, kunnes laina on maksettu. Takauksissa useimmiten käytetään henkilötakausta, mutta tämä muoto on vähenemässä pankkien käytössä. Henkilötakaus on toisen henkilön sitoumus maksaa päävelallisen lainan, korot sekä muut kulut, jos päävelallinen itse ei niitä suorita. (Leppiniemi 2009, 97–98.)

Vakuutena yrityslainoihin toimeksiantajani voi käyttää panttia eli joko asunto-osakettaan tai rahatalletusta tai kiinteistökiinnitystä (kesämökki). Kalustoa hankittaessa pankkilainalla pankin rahoitettava osuus kauppahinnasta on yleisimmin 70 %, jolloin yritys tulee kattaa loppuosa omalla rahalla (Pohjola 2015). Koska yrittäjäkandidaatin on mahdollista hakea kuljetuskalustonsa osamaksusopimuksella sitomatta siihen ulkopuolista vakuutta, jää mahdollinen pankkilaina käytettäväksi muihin tarvittaviin hankintoihin. Toimeksiantajani tulisi tarvitsemaan lyhytaikaisen pankkilainan osamaksusopimuksen käsirahaan, joka maksettaisi vuoden kuluessa pois. Tällainen toiminta on yleistä myös ajoneuvon vaihdon yhteydessä (Haastattelu 2015-01-12). Kyseiseen lainaan vakuutena toimeksiantaja voisi käyttää kesämökkiä, jos pankki hyväksyy kiinteistön kiinnitykseksi.

4.2.3 Finnvera

Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja, josta yritys voi saada lainaa tai lainatakauksen. Finnvera rahoittaa esimerkiksi investointeja lainarahalla tai on yrityksessä pääomasijoittajana. Finnveran osuus rahoituksesta voi olla enintään 30 % case-yrityksessä, joten suuresta rahoituksesta ei Finnveran kautta ole mahdollista saada. (Finnvera 2014)

Kuljetusalalla investoinnit eivät alkuvaiheessa ole kovin pieniä ja koska case-yrityksen haettava rahoitus on yli 35 000 euroa, tulee Finnveran lisäksi olla myös toinen rahoittaja. Vaihtoehtona voi olla kaksi erillistä lainaa esimerkiksi Finnveralta ja pankilta, tai sitten koko rahoitussumma haetaan pan-

kilta ja Finnvera tulee takaajaksi osittaisesti. Omarahoitusosuus investoinneissa tulee olla vähintään 15 %, jotta Finnvera harkitsee yrityksen tukemisesta. 100 000 eurosta omarahoitusosuus olisi talloin 15 000 euroa, joka on enemmän kuin yrittäjä on arvioinut laittavansa rahaa. Yrittäjän on joko nostettava omaa rahoitusosuuttaan yrityksessä tai haettava pienempää lainaa Finnveran avulla. (Finnvera 2014)

Haastattelussa kokenut yrittäjä suosittelee kuljetusalalla toimivaa yritystä käyttämään Finnveraa takaajana, jos tällaiseen on tarve. Finnveran maksuehdot kuljetusalan investointeihin on huomattavasti korkeammat kuin rahoitusyhtiöillä tai pankeilla. Yleistuntuma on, että Finnvera kokee alalla olevan liian suuria riskejä rahoitukseen ja myös investointien korkea rahallinen tarve voi nostaa maksuehtojen marginaaleja ja rahasummia. (Haastattelu 2015-01-12)

4.2.4 Rahoitusyhtiön osamaksu

Ajoneuvon investointiin yrityksellä menee suurin osuus rahoituksesta. Kuten edellä mainitsin, pankkilainalle tarvitaan lähestulkoon poikkeuksetta ulkopuolinen vakuus. Jos yrittäjä ei halua antaa omaa omaisuuttaan vakuudeksi, on paras tapa ajoneuvo rahoittaa rahoitusyhtiön osamaksulla.

Osamaksurahoituksessa on usein kiinteä korko, jolloin kulut rahoituksesta ovat selkeä hahmottaa eikä tarvitse pelätä mahdollisten korkojen nousua. Yritykselle rahoitusyhtiön vaihtoehto voi olla myös helpompi saada, koska vakuudeksi riittää useimmiten hankittava ajoneuvo. Käsirahaa sopimuksen tekohetkellä yrityksellä tulee olla 30 % auton arvonlisäverollisesta hankintahinnasta. Jos case-yrityksen ajoneuvon hankintahinta ilman arvonlisäveroa olisi 100 000 euroa, niin 24 %:n arvonlisävero mukaan lukien hankintameno olisi 124 000 euroa. Tästä summasta käsirahan osuus tulisi olemaan 37 200 euroa, joka yrityksen tulee maksaa osamaksusopimuksen tekohetkellä.

Luottoaika ajoneuvon rahoitukselle on enimmillään 5 vuotta. Ajoneuvon taloudellinen käyttöikä pyritään laskemaan ja pitämään vähintään kymmenessä vuodessa (Haastattelu 2015-01-12). Tällä tavoin viisi vuotta rahoitussopimukselle kattaa hyvin ajoneuvon taloudellisen käyttöiän eikä ajoneuvossa tulisi olemaan maksettavaa enää käyttöiän loppuvaiheessa. Laskennalliset poistot case-yritys voi jakaa arvioidulle koko käyttöiälle eli kymmenelle vuodelle. On myös tyypillistä, että poistoprosentti on esimerkiksi kiinteä 25 %, varsinkin silloin, jos ajoneuvoja on useampi ja suurempia hankintoja tehdään tiheämmässä tahdissa (Haastattelu 2015-01-12).

4.2.5 Muu rahoitus yritystoimintaan

Yrityksen on hyvä pyrkiä neuvottelemaan maksuliiketililleen tililimiitti, jolla yritys voi rahoittaa tilapäisesti pienempiä menoja, jos yrityksen myyntisaamiset eivät tuloudu sopivalla aikavälillä yrityksen käytettäväksi. Näin yrityksellä on joustavampi tilanne rahoittaa pienempiä juoksevia menoja, kuten polttoainekustannuksia ja nopeita itse tehtäviä huoltotoimenpiteitä. Tililimiitti voi korvata ulkopuoliselta haettavan lainan, jos tilapäisesti muutamina kuukausina myyntisaamisia ei tuloudu tarpeeksi tai työtilaukset ovat hiljentyneet hetkellisesti. Tililimiitti voi olla jatkuva tai määräaikainen, jolloin tilili-

miittiä tarkastellaan tietyin väliajoin ja uudesta summasta neuvotellaan yhdessä yrityksen ja pankin kanssa. (Danske Bank 2015.)

4.3 Kannattavuuslaskelmat

Jotta yritystoiminta olisi järkevää, tulee sen olla kannattavaa yrittäjälle. Kustannukset voidaan jaotella sekä kiinteisiin – että muuttuviin kustannuksiin riippuen siitä, kasvavatko kulut suhteessa työn määrään nähden. Kuljetusalalla tyypillisiä kiinteitä kuluja ovat vakuutusmaksut sekä kiinteistöön liittyvät maksut kuten vuokra. Muuttuviin kustannuksiin luetaan puolestaan muun muassa polttoaine- ja huoltokustannukset (Tavaraliikenneyrittäjä 2012, 252–253). Ulkopuolisten työntekijöiden palkkakustannukset lasketaan usein muuttuviin kustannuksiin, koska pääosin kuljetusalalla työntekijät työskentelevät tuntiperusteisesti, jolloin työn määrä vaikuttaa henkilöstökustannuksiin. Case-yrityksessä toimeksiantajani toivoo saavansa kuukausittain kiinteän kuukausipalkan ja tulevaisuudessa hän nostaisi mahdollisia osinkoja palkkansa lisänä. Laskelmissani olen huomionut kiinteissä kustannuksissa vuosibruttotulotavoiteen 34 400 euroa, jonka toimeksiantajani minulle antoi. Bruttotulotavoite on vähemmän kuin normaalin työntekijän vuositulo, mutta tarkoituksena olisi saada yrityksen tuottamaan tulosta, jotta lopulliset ansiot yrittäjälle olisivat korkeammat osinkojen myötä. Yrittäjäkandidaatti on laskenut itse, että 34 400 bruttotulolla elintaso ei laskisi vielä liian paljon nykyiseen tulotasoon verrattuna.

4.3.1 Hinnoittelu

Jotta case-yritys voi hinnoitella palveluitaan, tulee yrityksellä olla ensiksi tieto yrityksen kuluista ja siitä kautta laskettu liikevaihtotarve. Kulut voivat olla joko riippuvaisia työn määrästä tai kiinteitä, jotka yrityksen on maksettava työmäärästä huolimatta. Case-yrityksen liikevaihtotarpeen olen laskenut kustannuslaskelman avulla (liite 1). Laskelma on niin sanottu väärinpäin oleva yksinkertaistettu tuloslaskelma, jossa vieraan pääoman takaisinmaksut ovat huomioitu. Virallisessa tuloslaskelmassa lainan pääoman takaisinmaksua ei huomioida tuloslaskelmassa, koska vieras pääoma kuuluu taseen eriin. Samassa lainan pääoman takaisinmaksussa on myös mahdollinen rahoitusyhtiön osamaksusopimuksen maksusuunnitelma. Yrittäjäkandidaatti ei ole päättänyt, aikooko hän hankkia ajoneuvon osamaksulla vai erillisellä lainalla, joten ottamalla maksut huomioon tässä kohdin, tulee liikevaihtotarpeesta mahdollisen realistinen. Laskelma lähtee yrityksen tulostavoitteesta. Tulostavoiteeksi toimeksiantajani päätyi keskusteluissamme 11 500 euroon, joka on noin kolmasosa toimeksiantajan 34 400 euron bruttotulotavoitteesta. Yrittäjäkandidaatti haluaisi yrityksen tuottavan vähintään kolmasosan siitä, mitä hän saisi palkkaa case-yrityksestä. Yrityksen tulos myös vaikuttaa siihen, kuinka paljon omistaja voi nostaa mahdollisia osinkoja yrityksestä. Toimeksiantajani mielestä kyseinen tulostavoite on linjassaan sijoittamalleen 12 500 euron summaan ja mikä hänellä on tavoitteena saada kokonaisuudessaan yrityksestä tuloja itselleen. Tähän 11 500 euroon lisätään lainan lyhennyskulut tilikaudelta, jotka vastaavat kaavassani tilikauden poistoja. Tämän jälkeen olen arvioinut yrityksen tilikauden kiinteät kustannukset toimeksiantajani kanssa. Kiinteisiin kustannuksiin kuuluvat myös korkokulut, jotka olen ottanut huomioon 5 % korkoprosentilla sekä toimeksiantajani vuosipalkka henkilösivukulut, kuten sosiaaliturvamaksut sekä vakuutusmaksut. Toimeksiantajani bruttotulotavoite

palkkana on yhdelle vuodelle 34 400 euroa, jolloin kuukausipalkka olisi 2 866 euroa, jonka yritys maksaisi yrittäjän tilille vähentäen ennakonpidätyksen. Näiden tuloksesta saadaan yrityksen kate-tuottotarve, eli mitä yritykselle pitäisi jäädä liikevaihdosta muuttuvien kustannusten jälkeen. Kate-tuottotarve case-yrityksellä on 111 000 euroa.

Jos kuljetusalan yrityksellä on yrittäjän lisäksi ulkopuolisia tuntityöntekijöitä, nousee muuttuvien kus-tannusten osuus liikevaihtoon verrattuna helposti suureksi. Laskelmissani olen käyttänyt muuttuvien kustannusten prosenttiosuutena 28 prosenttia liikevaihdosta, koska työntekijöitä ei ole kuin yksi ja hänen palkkansa laskelmissa ei muutu suhteessa liikevaihtoon. 28 % tulee kuljetusalan myyntikate-prosentin keskiarvon kautta Toimialaonlinesta (Toimialaonline 2014). Kun liikevaihdosta vähennäm-me myyntikatteen keskiarvon 72 %, muodostuu muuttuvien kustannusten prosentuaaliseksi mää-räksi 28 %. Kun prosentuaalisessa tuloslaskelmassa liikevaihtoa kuvataan aina täydellä 100 %, voi-daan nähdä, että 100 prosentista lopun on oltava katetuottoa, kun muuttuvien kustannusten pro-senttiosuus tiedetään (taulukko 2).

TAULUKKO 2. Katetuotto yrityksen liikevaihdosta, kun muuttuvat kustannukset ovat 28 % liikevaih-dosta.

Liikevaihto	100 %
– Muuttuvat kustannukset	28 %
= Katetuotto	72 %

Katetuottotarve on 72 % liikevaihdosta, joten saadakseni liikevaihtotarpeen jaan katetuottotarpeen 72 % ja kerron vastauksen vielä 100. Kaavalla laskettua vähimmäismyyntitarpeen tilikaudelle tulee liikevaihtotarpeeksi noin 154 000 euroa. Koska asiakas maksaa yritykselle lisäksi arvonlisäveron, jonka yritys tilittää eteenpäin valtiolle, arvonlisäverollinen kokonaismyynnin tarve on 24 % suurempi. Lopulta yrityksen tulisi laskuttaa asiakkaitaan noin 191 000 eurolla tilikaudessa. Seuraavissa osioissa lasken case-yritykselle tuntiveloitushinnan sekä kilometrikorvaushinnan käyttäen laskettua liikevaihtotarvetta.

Vaikka kuljetusalan yritys mielletään toiminnallaan palveluyritykseksi, sille ei voida soveltaa suoraan palveluyrityksille tyypillistä hinnoittelumenetelmää, koska palveluyrityksissä muuttuvien kustannus-ten osuus on tyypillisesti pieni tai niitä ei ole laisinkaan (Eklund, Kekkonen 2011, 95). Muuttuvat kus-tannukset ovat suuressa osassa case-yrityksessä. Kustannukset kyseisissä erissä kasvavat suureksi ja voivat olla noin 40 % liikevaihdosta, jos työvoimankustannuksia lasketaan yrityksen muuttuviin kustannuksiin mukaan kuten kappaleessa 2.4. Jaottelen työvoimakustannukset kuitenkin case-yrityksessä kiinteisiin kustannuksiin, koska toimeksiantajallani on toive saada joka kuukausi saman-suuruinen palkka.

Case-yrityksessä ajoneuvoon tulee päivittäin ajokilometrejä, mutta kaikkia kilometrejä ei voida las-
kuttaa asiakkailta suoraan kilometrikorvauksina, koska ne eivät kosketa työn suorittamista. Ajoneu-
voon tulee kilometrejä työkohteesta toiselle siirryttäessä, varikolta lähtiessä ja saapuessa sekä työ-
kohteessa ajoneuvoa voidaan siirtää useammankin kerran. Pääsääntöisesti ajoneuvon saapuessa
työkohteeseen ja työntekijän aloittaessa työt, laskutus perustuu tuntiveloitukselliseen hintaan. Jos
asiakkaan toimeksiantona on siirtää hyödyke paikkakunnalta toiselle, voidaan välimatka laskuttaa ki-
lometrikorvauksena ja paikkakunnilla tapahtuvat nostotyöt tuntihinnoilla. Usein alle 30 kilometrin
kuljetusta yritys ei lähde laskuttamaan kilometrikorvauksena, vaan koko laskutettava työaika laske-
taan tuntiveloituksen mukaisesti. Laskutus on helpompi järjestää lyhyemmissä matkoissa tuntiveloi-
tukselliseksi ja myös asiakkaan kannalta tuntiveloituksella lasku tulee olemaan edullisempi, kuin että
yritys laskuttaisi matkan kilometrikorvauksena ja määränpäässä kuorman purkamisen tuntiveloituk-
sella. (Haastattelu 2015-01-12.)

Kun pohditaan tuntihintaveloitusta yrityksen palvelulle, on mietittävä kuinka monta tuntia yrityksellä
on tavoitteena saada laskutettua asiakkailta tilikaudessa. Haastateltava (2015-01-12) on käyttänyt
omassa laskukaavassaan 8 tuntia vuorokaudessa viitenä päivänä viikossa 48 viikon aikana. Näin ko-
konais määrä laskutettavissa tunneissa vuodessa olisi 1 920 tuntia. Tämä on haastateltavan mielestä
mahdollista saavuttaa, koska pääsääntöisesti kesäaikoina laskutettavia tunteja kertyy päivään
enemmänkin, jos yrittäjä on valmis joustamaan työajoissa (Haastattelu 2015-01-12). On tietenkin
huomioitava, että uuden yrityksen tulee hankkia asiakkaat täysin alusta saakka ensin itselleen, joten
yrityksen alkuvaiheessa laskutettavia tunteja on varmasti vähemmän. Yrittäjän olisi hyvä pitää mah-
dolliset hiljaiset päivät tai jopa viikot kaavan mukaisina lomaviikkoina, joita vuoteen on laskettu neljä
viikkoa. Kun jaan 191 000 euron myyntitavoitteen edellä mainittujen laskutettavien tuntien määrällä,
tulee arvonlisäverolliseksi tuntihinnaksi 99,65 euroa (taulukko 3). 2 000 veloitustunnilla tuntihinta
alenisi 95,65 euroon, kun taas vähemmällä 1 500 tunnilla tuntihinta nousisi yli sadan euron 127,55
euroon.

TAULUKKO 3. Asiakkaan veloitustuntihinta eri tuntimäärillä myyntitavoitteen ollessa ~191 000 €.

Laskutettavien tuntien määrä (kpl)	Tuntihinta per 1 tunti (€)
2 000	95,65
1 920	99,65
1 500	127,55

Kilometrikorvauksen käyttäminen laskuttamisessa on tapauskohtaista. Tilikaudessa voi olla monta
kuukautta, jolloin kilometrikorvauksilla laskutettavia toimeksiantoja ei tule laisinkaan. Liikevaihtotar-
peeseen ei kannata ottaa huomioon tiettyä osaa kilometrikorvauksin laskutettavaa työosuutta, koska
yli 90 % koko liikevaihdosta tulee kuitenkin tuntiveloituksen mukaisesti. Harvojen tapausten varalle
on hyvä kuitenkin määritellä kilometrikorvaus valmiiksi. (Haastattelu 2015-01-12.)

Lasken kilometrikorvauksen käyttämällä katetuottohinnoittelun periaatetta (Eklund, Kekkonen 2014, 105–106). Hinnoittelu aloitetaan määrittelemällä muuttuvat kustannukset. Käytän laskelmissani samaisia muuttuvia kustannuksia kuin aiemmin työssäni. Muuttuvien kustannusten määrä liikevaihdosta on edelleen 28 %, ja jos liikevaihtotarve on laskettu 154 000 euroon, muuttuvat kustannukset ovat noin 43 200 euroa tilikaudessa. Muut taulukossa 4 nähtävät luvut tulevat myös aiemmista laskelmista. Yrittäjän asettama yrityksen vuosittainen voittotavoite on 11 500 euroa ja kiinteisiin kustannuksiin olen ottanut huomioon kaikki muut kulut mukaan lukien lainan lyhennyksen ja yrittäjän kiinteän bruttotulotavoitteen.

TAULUKKO 4. Kilometrikorvauksen määrittelyn kustannukset vuodessa.

Huomioon otettava tekijä	€
Yrityksen voittotavoite	11 500
Kiinteät kustannukset	99 600
Muuttuvat kustannukset	43 200
Yhteensä	154 300

Toimeksiantajani on arvioinut vuosittaiseksi kokonaiskilometrimääräksi 50 000 kilometriä, joka perustuu hänen omaan kymmenen vuoden työkokemukseen. Tästä kilometrimäärästä suurin osa kertyy tilanteissa, jotka yritys veloittaa tuntiveloitushinnalla tai ajoneuvon siirtymisessä työkohteesta toiselle tai varikolle. Jotta kilometrikorvaushinnaksi ei tulisi liian suurta, jaan liikevaihtotarpeen koko vuoden kilometrimäärällä. Tästä kaavasta saadaan yhden kilometrin arvonlisäverottomaksi hinnaksi noin 3,00 euroa. Kuluttajalle laskutettavaan hintaan pitää vielä lisätä arvonlisävero, joka on yleinen arvonlisäveroprosentti eli 24 %. Laskutettava kilometrikorvaus olisi tällöin 3,75 euroa yhdeltä kilometriltä.

Kilometrikorvauksen veloituslaskusta voin todeta, että tunnin ajamisesta yritys voi laskuttaa huomattavasti enemmän kuin tuntiveloituksen mukaisesti. Jos lasken keskituntivauhdin olevan 70 kilometriä tunnissa, yritys voi laskuttaa kilometrikorvauksena 262 euroa 70 kilometrin matkalta. Tämä summa on suurempi kuin taulukossa 3 määritelty tilikaudessa 1 500 laskutettavan tunnin tuntihinta. On siis myös asiakkaan kannalta edullisempää maksaa tuntihinnanmukaista korvausta yritykselle, kuin eritellä kilometrit kilometrikorvaukseksi. Ajoneuvon tulisi ajaa 34 kilometrin tuntinopeutta, jotta tunnin ajo vastaisi kilometrikorvauksena asiakkaan tuntiveloitushintaa. Tämän voi selvittää jakamalla taulukon 3. suurimman tuntihinnan 127,55 euroa 3,75 euron kilometrikorvaushinnalla. Harvoilla kerroilla, kun kilometrikorvaushintaa käytetään, on kyse pitkästä maantiematkasta, jossa keskituntivauhti pysyy lähes poikkeuksetta yli 60 kilometrin tuntivauhdissa (toimeksiantaja).

Kilometrihinnan käyttäminen lisää myös yrityksen lopullista liikevaihtoa, kuin jos yritys laskuttaisi koko tilikauden pelkästään tuntiveloituksen mukaisesti. Näin ollen case-yrityksen ja opinnäytetyöni loput laskelmat ovat todenmukaisemmat, jos käytän pelkkää tuntihintaa laskuissa. Tuntihinnan muuttuessa kilometrihinnaksi, yritys tuottaa kyseisellä toimeksiannolla enemmän kuin tuntihinnalla. Tun-

tihintä antaa laskelmiin pienimmän mahdollisimman vastauksen ja varsinkin kriittisen pisteen laske-
misessa saan realistisimman vastauksen, kuinka paljon yrityksen tulee saada myyntiä päästäkseen
nollatulokseen.

4.3.2 Kannattavuus

Yrityksen kannattavuutta voidaan mitata monin eri tavoin. Yksinkertaisin mittari kannattavuuteen on
yrityksen kokonaistulos tilikaudella eli tilikauden tulos. Tilikauden tulos kertoo, kuinka paljon yrityk-
selle jää, kun tuotoista vähennetään samalle aikavälille kohdistuneet yritystoiminnan kustannukset.
Jos kokonaistulos on positiivinen, on yritys tuottanut voittoa omistajille.

Kriittinen piste kertoo yritykselle, kuinka paljon yrityksen tulee saada myyntiä, jotta kiinteät kulut
saadaan katettua mutta yritykselle ei tule voittoa laisinkaan (Tavaraliikenneyrittäjä 2012, 256). Jotta
kriittisen pisteen voi laskea case-yritykselle, on tiedettävä yrityksen kiinteiden kustannusten lisäksi
katetuottoprosentti (Eklund ja Kekkonen 2014, 82). Kriittiseen pisteeseen kiinteät kustannukset jae-
taan katetuottoprosentilla ja tulos kerrotaan vielä sadalla. Näin saadaan tietää kuinka monta euroa
case-yrityksen myynnin tulee olla, jotta case-yrityksen tulos on nolla.

Kiinteät kustannukset case-yritykselle on 71 600. Virallisesti lainan lyhennys ei kuulu yrityksen kiin-
teisiin kuluihin, joten sitä en ole ottanut huomioon kriittisen pisteen laskemisessa. Kiinteisiin kustan-
nuksiin tulee kuitenkin lisätä vielä kaluston poistot tilikaudessa. Luvussa 4.2.4. kerroin kaksi eri vaih-
tohtoa kaluston poiston laskemiseen. Case-yrityksen poistojen laskentaan valitsin 25 % menojään-
nösposton. 25 % poistomenetelmällä yritys tekee vuosittain kaluston menojäännöksestä kyseisellä
prosentilla poistokirjauksen. Poistojen määrä vähenee vuosittain, jos yritys ei tee uusia investointeja
tilikaudella. Prosentuaalisella poistolla poistot ovat alkuvuosina suurempia kuin tasapoistolla. Näin
myös kriittisen pisteen myyntitavoite on korkeammalla kuin tasapoistolla. 100 000 euron kalusto-
hankinnasta ensimmäisen vuoden poistojen määrä on 25 000 euroa. Kokonaiskulut tällöin ovat 96
600 euroa. Katetuottoprosentin olen maininnut jo luvussa 4.3.1 ja se on 72 %. Näitä lukuja hyödyn-
täen case-yrityksen kriittinen piste on 134 200 euroa, eli case-yrityksen arvonlisäverottoman myyn-
nin tulisi olla hieman yli 134 000 euroa, jotta tilikauden tulos olisi nolla.

Jos oletetaan tuntihinnan olevan aiemmin määritelty 99,65 euroa, voin laskea kriittisen pisteen
myyntimäärästä, kuinka monta tuntia case-yrityksen tulisi vähintään laskuttaa, jotta nollatulokseen
päästäisi. Tuntimäärä voidaan laskea jakamalla kriittisen pisteen myyntimäärä tuntihinnalla (Eklund
ja Kekkonen 2014, 82). Tuntihinta tulee muuttaa ensin arvonlisäverottomaksi, jotta luvut ovat joko-
kelpoisia. Arvonlisäveroton tuntihinta on 80,35 euroa. Jaan 134 000 liikevaihdon 80,35 euron tunti-
hinnalla. Laskukaavan tulokseksi saan 1 667 tuntia, joka case-yrityksen tulisi laskuttaa päästäkseen
nollatulokseen. Tämä tekee 48 viikossa yhden viikon osalle noin 35 tuntia laskutettavaa työtä.

4.3.3 Kassavirtaennuste

Kassavirtaennuste kertoo yrityksen rahavarojen muutoksesta ja siitä, kuinka hyvin rahavarat riittävät yrityksen toimintaan. Kassavirtalaskelma kertoo yrityksen todellisen maksuvalmiuden ennakkoon (Yrityssuomi 2015). Ennusteella voidaan arvioida tuleva kassavirta, jolloin yritysjohto voi nähdä riittävätkö rahat tulevalle tilikaudelle.

Kassavirtalaskelmassa on kolme eri osa-aluetta, joiden yhteissummasta saadaan yrityksen kokonaisrahavirta. Yrityksen on ensin arvioitava, kuinka paljon itse liiketoiminnasta tulee kassaanmaksuja ja kuinka paljon kassastamaksuja. Tähän kuuluvat liiketoiminnan tuloutetut varat ja liiketoiminnasta aiheutuneet maksetut kulut. Työn tekemisestä case-yritys saa palkan vasta myöhemmin, koska pääsääntöisesti työt laskutetaan laskulla. Kuitenkin ennen työn suorittamista yrityksellä menee rahaa muun muassa polttoaineisiin, vakuutusmaksuihin, palkkaan ja työvälineisiin. Kolmantena yritys laskee investointien kassavirran. Investointikassavirtaan kuuluvat sekä osakepääomasijoitukset ja lainan nostot että myös uusien investointien ostot ja lainan lyhennykset korkoineen. Kun näiden osa-alueiden rahavirrat lasketaan yhteen, yritys näkee, riittävätkö tilikauden rahat tilikauden maksuihin. Jatkossa yrityksen tulee ottaa huomioon kassan alkusaldo, jotta ennuste on mahdollisimman todennukainen. (Eklund ja Kekkonen 2014, 178–191.)

Case-yrityksen kassavirtaennuste kuvaa ensimmäistä tilikautta kokonaisuudessaan (liite 2). Kassavirtaennuste on laadittu tavoitetuloslaskelman kautta, jolloin case-yritykselle jäisi toimeksiantajani toiveen mukaisesti voittoa 11 500 euroa.

Kassavirtaennusteessa kassaanmaksut myynnistä käsittävät liikevaihtoa, joka on kerinnyt tuloutua yritykselle tilikauden aikana. Yrityksen liikevaihdosta myyntisaamisissa on keskimäärin 3 % (Haastattelu 2015-01-12), jolloin kassavirtaennusteessa liikevaihdon kokonaissummasta 97 % voidaan laskea tuloutuneen case-yritykseen. On hyvä huomioida, että myyntisaamisten määrä voi vaihdella kuukausittain useammalla prosenttiyksiköllä, koska laskutettavaa työtä voi olla kiirekuukausina huomattavasti enemmän kuin hiljaisena talvikuukautena (Haastattelu 2015-01-12). Case-yritys perii kassaanmaksujen lisäksi asiakkailta arvonlisäveron, joka on yritykselle hetkellisesti käytettävää rahaa, koska arvonlisävero tulee tilittää verotilille kuukausittain yhdessä erässä (Verohallinto 2015). Laskelmieni mukaan case-yrityksen kassaan maksut ensimmäisellä tilikaudella olisi noin 185 000 euroa.

Kassasta maksut käsittävät case-yrityksessä ostot, henkilöstökulut, vuokrat, markkinoinnin, ostojen arvonlisäveron ja sen lisäksi lopullisen tilitettävän arvonlisäveron. Case-yritys joutuu lisäksi ostamaan erilaisia työvälineitä, jotta yritystoiminta on mahdollista. Maksuaika omiin ostoihin on yleensä lyhyempi kuin asiakkaille annettava maksuaika. Ostoveloissa on keskimäärin noin 2 % liiketoiminnan kuluista (Haastattelu 2015-01-12), jolloin kassasta maksettuja ostoja on 98 % liikevaihdosta. Tämän lisäksi yrityksen tulee maksaa ostoistaan arvonlisävero. Yritykset saavat vähentää ostojensa arvonlisäveron myyntiensä arvonlisäverosta, jolloin verohallinnolle tilitettäväksi jää ainoastaan summien erotus (Verohallinto 2015). Koska case-yrityksellä tulisi laskutettavien arvonlisäverojen summa olemaan suurempi kuin ostojen arvonlisäverot, case yritykselle jäisi tilitettävää arvonlisäveroa vielä noin

1 400 euroa, joka tietenkin lisää kassastamaksuja. Näiden lisäksi case-yritys maksaa kassastaan vielä yrittäjäkandidaatille palkkaa ja tilittää siitä henkilösivukulut sekä ennakonpidätyksen, hallivuokratulot, markkinointikulut ja muut sekalaiset työvälinekulut. Kaiken kaikkiaan case-yrityksen kassasta maksut olisivat tilikaudessa noin 150 000 euroa. Liiketoiminnan kassavirta jäisi case-yrityksessä positiiviseksi 35 000 eurolla, kun vähennän kassasta maksut kassaan maksuista.

Kolmantena osa-alueena case-yrityksestä tulee laskea investointien rahaliikenne. Yrittäjä kandidaatti on valmis sijoittamaan työssään aiemmin mainitun 12 500 euroa yritykseen. Lisäksi lainarahaa yritykseen tulisi arviolta 55 000 euroa, jos liiketoimintaan tarvittava ajoneuvo hankittaisikin luvussa 4.2.4 mainitulla osamaksusopimuksella. Lainaraha tarvitaan ajoneuvon 30 % käsirahaan sekä muihin pienempiin hankintoihin, jotta yritystoiminta voidaan käynnistää. Investointien rahavirrassa rahaa kuuluu lainojen ja rahoituksen lyhennyksiin, niiden korkokuluihin, ajoneuvon käsirahaan sekä liikenneluopan vaadittavaan pankkitalletukseen. Kun investointien rahan lähteestä vähennetään kulut, jää investointien rahavirta negatiiviseksi. Tätä rahavirtaa tulisi rahoittaa liiketoiminnan rahavirralla 13 700 euron edestä.

Kun kaikki kassavirtaennusteet lasketaan yhteen, on case-yrityksen kassanmuutos positiivinen. Suunnitelmalla case-yritykselle jäisi rahaa seuraavalle tilikaudelle noin 21 000 euroa. Kassavirtaennuste ei kuitenkaan ota huomioon jokaista kuukautta erikseen, joten case-yrityksellä voi olla kuukausia, jolloin kassasta maksut ovat suurempia kuin kassaan maksut.

Jos olettaa kassaan maksujen ja kassasta maksujen sekä myyntisaamisten ja ostovelkojen osuukien pysyvän samana myös case-yrityksen toisella tilikaudella, voin hahmotella case-yritykselle myös vuoden 2 kassavirran (liite 2). Oletetaan lisäksi, että yrittäjäkandidaatti ei nosta sen enempää palkkaa toisena vuonna kuin ensimmäisenäkään. Vähennän ensiksi ensimmäisen vuoden kassavirtaennusteesta lainan noston ja osakepääoman sijoituksen sekä käsirahan ja pankkitalletuksen maksun pois, koska näitä case-yritys ei tulisi tekemään toisena tilikautena. Ostojen arvonlisäverosta poistan ajoneuvon arvonlisäveron ja lisää kassaanmaksuihin ensimmäisen vuoden myyntisaamiset sekä ostoihin ostovelat. Lisäksi kassasta maksuista vähensin pois 8 000 euroa, jotka ensimmäisenä vuonna oli budjetoitu erilaisiin työvälineisiin, joita case-yritys tarvitsee toiminnassaan. Nostoliinoja tai –riimuja sekä uusia työkaluja case-yrityksen ei tarvitse välttämättä vuosittain ostaa. Lainojen ja rahoituslaitoksen lyhennykset sekä korkokulut pidän laskelmissani samansuuruisena kuin ensimmäisellä vuodella. Näillä muutoksilla liiketoiminnan kassavirta on selvästi positiivinen noin 44 000 eurolla ja kokonaiskassavirta olisi 9 000 euroa positiivinen. Koska ensimmäiseltä tilikaudelta case-yrityksen kassaan jäisi noin 21 000 euroa, olisi toisen tilikauden lopussa kassassa 30 000 euroa.

Kassavirta tuskin on samanlainen toisena vuonna kuin ensimmäisenä. Jokaiselle vuodelle yrityksen tulisi arvioida oma kassavirtaennuste pohjautuen arvioihin, kuinka paljon yrityksellä tulee olemaan töitä. Myöskään ei voi tietää, investoisiko case-yritys toisena vuonna. Case-yrityksen olisi hyvä seurata omaa kassavirtaansa ja verrata sitä ennustettuun versioon, jotta mahdolliset ennustevirheet havaitaan ajoissa ja ennustetta voidaan korjata vastaamaan oikeaa tilannetta.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET LASKELMISTA JA CASE-YRITYKSESTÄ

5.1 Hinnoittelu ja kannattavuus

Case-yrityksen tapauksessa voi olla hankala arvioida, kuinka kilpailukykyinen laskelmissani saatava hinta on verrattuna kilpailijoihin, koska kyseisen toimialan hintoja ei ole suoraan nähtävissä yrityksen sivustoilla. Kuten jo työni alussa kerroin, toimiala on hyvin kilpailtu ja lähes jokainen yritys haluaa pitää neuvotteluvaran hinnoissaan eikä näin ollen halua tehdä hinnastoa näkyville, koska sitä voisi hyödyntää myös kilpailijat (Haastattelu 2015-1-12).

Yleisimmin yritykset ilmoittavat tuntiveloitushinnan 0 % arvonlisäverotuskannalla. Hinnoitteluosiossa aiemmin pohdin, että 1 920 laskutetun tunnin saaminen uudelle yritykselle voi olla hankalaa, joten tuntihinnan tulisi olla määriteltyä alhaisemmalle tuntimäärälle, jotta yritys saisi katettua kulunsa. Mielestäni 1 500 tuntimäärä voisi olla realistisempi vaihtoehto aloittavalle yritykselle. Toimeksiantajani myös toivoisi kyseisen 1 500 tuntimäärän olevan sellainen, jonka alle laskutettavat tunnit eivät jäisi, jotta hänellä itsellään olisi tarpeeksi töitä vuoden aikana. Tämä tarkoittaisi laskutettavia tunteja 48 viikon määrälle noin 31 tuntia viikkoon. Aiemmin laskettu tuntiveloitus kyseiselle tuntimäärälle olisi 127,55 euroa ja 0 % arvonlisäverokannalla 102,85 euroa. Jos vertaamme tuntihintaa Kuopion kaupungin tarjouspyyntövastauksiin vuodelta 2013, voimme todeta hinnan olevan yläkantissa kilpailijoihin nähden (Kuopion kaupunki 2015). Case-yrityksen auto olisi 4-akselinen ja kyseisessä luokassa alhaisin tuntihinta tarjouksissa on 66,00 euroa (ALV 0 %). Kyseisen ajoneuvon nosturi on kuitenkin sen verran pieni, että kilpailu samoista työkohteista rajoittuisi pienempiin asennus- ja nostotöihin. Todelliset kilpailijat case-yritykselle tarjoavat hinnakseen 90–101 euroa (ALV 0 %) tunnilta (Kuopion kaupunki 2015). Yrittäjäkandidaatin tulisi erottua joukosta edukseen, jotta saisi omalla tuntihinnallaan oman tarjouksensa täytäntöön.

Usein yleisiin tarjouskohteisiin tuntihinta voi olla hieman suurempi, kuin yksityiselle yritykselle annettu hinta. Jos todellisuus on näin, on case-yrityksen saatava tuntiveloitustaan alemmas karsimalla kuluja tai voittotavoitettaan. Kriittisen pisteen avulla laskettu minimi tuntimäärä 102,85 euron (ALV 0 %) tuntihinnalla olisi 1 302 tuntia. Tällä hieman yli 1 300 tuntimäärällä case-yrityksen tilikauden tulos olisi nolla, jolloin yrittäjäkandidaatti saisi kuukausipalkkansa, mutta voittotavoite hän ei yritykselle saavuttaisi. On hyvä huomioida, ettei moni aloittava yritys tuota välttämättä voittoa heti ensimmäisinä vuosina ja voi olla myös hiljaisia vuosia, jolloin yrityksen tulos laskee tappiolle hetkellisesti. Näitä tapauksia varten, yrityksellä olisi olla hyvä suojauskuri, kuten aiempien tilikausien voittoja yrityksessä kassavirtaa ajatellen tilillä tililimiitti tai säästettyjä varoja. (Haastattelu 2015-1-12.)

Vaikka yrittäjäkandidaatilla on pitkä kokemus toimialasta ja moni asiakas hänet tuntee ja tietää hänen osaamisensa, voi tuntihinta vaikeuttaa työn saantia Pohjois-Savon alueella, jos kilpailijat tarjoavat selvästi alhaisemmalla hinnalla samoja palveluita. Case-yrityksen yrittäjän tulisi vähentää yrityksen voittotavoitetta ensimmäisten vuosien ajaksi tai saada kuluja pienemmäksi, jolloin hinnoittelu

voitaisiin saada kilpailukykyisemmäksi ja sitä kautta uutta yritystä tunnetuksi toiminta-alueella. Jos toimeksiantaja luopuisi 11 500 euron voittotavoitteesta kokonaan, voisi yritys hinnoitella palvelunsa alhaisemmalle 90 euron tuntihinnalle (0 % ALV), jos veloittavia tunteja olisi 1 500 tilikaudessa. Tällöin case-yrityksen tulos olisi kriittisen pisteen summa, eli yritys ei tuottaisi voittoa tällöinkään. Jos laskutettavia tunteja kuitenkin olisi enemmän, olisi jokainen lisätunti yritykselle voittoa ja yrittäjäkandidaatti olisi vähän lähempänä tavoitettaan.

Laskin kilometrikorvauksen case-yritykselle niitä harvoja tapauksia varten, kun työtehtävä vaatii pitkän matkan ajamista. Katetuottohinnoittelumenetelmällä arvonlisäverottomaksi kilometrikorvaukseksi case-yritykselle tuli 3 euroa / kilometri. Haastattelussa (2015-01-12) haastateltava kertoi kilometrikorvauksen olevan noin 2 euroa jokaista kilometriä kohden nykyisessä kilpailutilanteessa. Jos poistan laskukaavastani samaisen edellä mainitun yrityksen voittotavoitteen, ei kilometrikorvauksen veloitus ole siltikään lähellä 2 euroa. Jos case-yritys haluaa kilometrikorvauksen alaisia työtehtäviä, tulee kilometrikorvausta saada pienemmäksi ja lähelle kilpailijoita. Voi myös miettiä, suorittaako muut yritykset pitkää ajoa liian alhaisella korvauksella, koska jo polttoaineen kulutus painavilla nosturialtoilla voi olla yli 40 litraa sadalla kilometrillä. Dieselin litrahinta tällä hetkellä on noin 1,27 euroa litralta, jolloin yhden kilometrin veloitus olisi 0,50 euroa. Yrityksen on kuitenkin kohdistettava myös muita kuluja kilometrikorvaukseen, kuten palkat, kiinteät kulut ja mahdolliset ajoneuvon huoltokustannukset. Haastattelun mukaan voi olla, että lopulta jokin osa-alue yrityksen on järkevämpää laskea niin sanotusti tappiolla, jotta jatkossa kyseinen asiakas tarjoaa myös muita tehtäviä (Haastattelu 2012-01-12). Ymmärrän haastattelussa esille tulleen huomautuksen liittyvän suuriin yritysasiakkaisiin, jotka työllistävät yritystä säännöllisesti, mutta tällaisissa tapauksissa yrityksen johdolla on oltava tarkasti tiedossa yritystoiminnan kulut, jotta tappiollisella hinnalla saa lopulta muita laskutettavia töitä

Yhteenvedona voin kertoa case-yrityksen hinnoittelun olevan hieman liian korkea suhteessa kilpailijoihin. Varsinkin kilometrikorvausta tulisi saada pienemmäksi lähemmäksi kilpailutilannetta. Tuntihinnassa yrityksellä on jonkinlaiset mahdollisuudet päästä kilpailuun mukaan, jos toimeksiantajani miettii yrityksen voittotavoitteen uudelleen ja pohtii, onko realistista vaatia aloittavalta yritykseltä heti lähes saman verran voittoa kuin mitä toimeksiantaja sijoittaisi yritykseensä. Jos yrittäjäkandidaatti saisi yrityksensä tai toimintansa erikoistumaan johonkin asiaan, josta asiakkaat ovat valmiita maksamaan, ei hänen tarvitse luopua voittotavoitteestaan ainakaan kokonaan. Muutoin suosittelen arvioimaan tuntihintaa uudelleen ja pyrkiä saamaan sitä lähemmäksi 90 euroon (0 % ALV).

5.2 Kassavirtaennuste

Kassavirtaennusteessa liikevaihtotarpeena on käytetty 154 306 euroa. Tämä on voittotavoitteen kanssa oleva arvonlisäveroton liikevaihtotavoite. Vuositasolla kassavirtalaskelmat ovat hyvin positiivisella puolella. Jos mietitään, että case-yritys olisi saanut neuvoteltua pankissa lisäksi tililimiitin maksuliiketilinsä, ei yrityksellä olisi huolia rahavaroista. Ensimmäiset kuukaudet olisivat case-yritykselle hankalimmat, koska tulorahoitus tulee aina myöhemmin kuin yritykselle kohdistuvat laskut. Myös jo ennen liiketoiminnan aloittamista case-yrityksellä menee varoja erinäisiin hankintoihin, kuten vuok-

raan, ajoneuvon varusteisiin, yrittäjän ensimmäiseen palkkaan, vakuutusmaksuihin sekä markkinointiin.

Vuositasolla case-yrityksellä ei olisi ongelmia rahavarojensa kanssa ja kassavirtaennustekappaleessa laskin myös seuraavan vuoden kassavirtaennusteen positiiviseksi. Tietenkin on huomioitava, ettei toisen vuoden ennuste ole lainkaan pitävä, koska liikevaihtoon ei ole minkäänlaista ennustetta toiminnan pohjalta. Jos liikevaihto pysyisi samaisessa noin 154 000 eurossa eivätkä kulut nousisi suuressi, olisi case-yrityksellä hyvä pohja rahavarojen suhteen. Jos yritys tuottaisi voittoa toisella tilikaudella ja kassavirtaennuste toteutuisi ennusteiden mukaisesti, voisi yrittäjäkandidaatti pohtia osinkojen nostamista yrityksestä yhtiökokouksen päätöksellä ja vaarantamatta yrityksen maksukykyä.

5.3 Case-yritys yleisesti

Laskelmissani ongelmaksi osoittautuivat ongelmaksi yrittäjäkandidaatin voittotavoite ja liialliset kulut hinnoittelun taustalla. Jos toimeksiantajani pohtisi uudelleen bruttotulotavoitteensa, voittotavoitteensa sekä mahdollisuutta sijoittaa enemmän rahaa omaan pääomaan, voisin saada hinnan alemmaksi.

Yrittäjäkandidaatilla on omat vahvuutensa yritystoimintaan. Toimeksiantajani on kokenut työntekijä ja tehnyt koko työuransa töitä, joihin case-yritys keskittyisi. Hänet tunnetaan ja tiedetään hyvänä työn suorittajana ja monet asiakkaat saattavat jopa toivoa hänet työkohteeseen. Toimeksiantajani on edesauttanut nykyisen yrityksen saamaan vakio asiakkaita yritykseen ja osa toimeksiantajani edellisen työnantajan asiakkaista siirtyivät toimeksiantajani mukana uuden työnantajan asiakkaaksi hänen vaihtaessaan työpaikkaa. Näin yrittäjäkandidaatilla voisi olla jo valmiit asiakkaat, jos hän perustaisi oman yrityksen. Case-yritys voisi saada tunnettavuutta jo pelkästään asiakkaiden kautta, koska monet suosittelevat yrityksiä toisille henkilöille.

On kuitenkin muistettava myös pohtia heikkouksia, joita yrityksen toiminnan aloittamisessa voisi olla. Yritystä perustettaessa ei voi tiedostaa, kuinka paljon tilauksia asiakkailta tulee alkuvaiheessa. Yrittäjäkandidaatilla ei ole käytännön kokemusta oman yrityksen johtamisesta, joten hänelle voi tulla yllättäviä tilanteita eteen yrityksen taustatöissä. Taloushallinnon sanasto on yrittäjäkandidaatille täysin uusi alue, jolloin ymmärrys liiketoiminnan johtamiseen voi olla yllättävän työlästä. Koska yrittäjäkandidaatti ei aio työllistää case-yrityksessä muita henkilöitä, on hänestä itsestään kiinni, kuinka paljon hän saa tilauksia vastaanotettua. Työskennellä ei aina voi vastata puhelimeen, jolloin osa tilauksista voi jäädä saamatta, kun asiakas soittaa toiseen yritykseen. Sairastapauksissa työhön ei ole ketään toista henkilöä tilalle, jolloin myös tilaukset voivat jäädä laskuttamatta.

Jos case-yritys tullaan perustamaan ja se saa itsensä markkinoille työssäni laskemilla hinnoilla, on yrityksellä mahdollisuudet menestyä. Jos voittotavoitetta ei tarvitse muuttaa, tulee yritys tekemään voittoa jo varhaisessa vaiheessa, joka edesauttaa yrityksen kehittämistä. Yrittäjäkandidaatti voisi myöhemmässä vaiheessa palkata toisen työntekijän, jolloin työn kuormittavuus jakaantuisi useammalle, sekä laajentaa toimintaansa esimerkiksi useammalla autolla. Hyvämaineisen yrityksen on

myös helpompi laajentaa toimintaansa Pohjois-Savon ulkopuolelle, jos toimeksiantaja suunnittelisi näin. Yrittäjyyden pohtimisen pohjaksi toimeksiantajani on ilmoittanut paremman toimeentulotason, kuin työntekijänä ulkopuolisella. Menestyvästä ja vakavaraisesta yrityksestä omistaja voi nosta osinkoja, jolloin lopullinen tulotaso voi nousta paljon korkeammaksi.

On myös hyvä pohtia kilpailutilannetta Pohjois-Savon alueella. Kuten haastattelussakin (2015-01-12) selvisi, kilpailu nosturiautojen työtehtävistä on jo nyt suurta. Myös toimeksiantajani mukaan vanhat yritykset, joilla kuorma-autossa on ollut pienempi nosturi, ovat harkinneet hankkivansa nosturin, joka vaatisi nosturikortin. Tällöin jo tunnettuja yrityksiä tulisi yhä enemmän kilpailuun mukaan. Aivan uuden yrityksen voi olla hankala päästä alalle ja saada yritys tuottamaan voittoa omistajalle. Toisilta paikkakunnilta tulleiden yritysten laajentaminen Kuopion seudulle on onnistunut hinnoittelun avulla: uudella paikkakunnalla yritys on hinnoitellut palvelunsa ensin niin alhaisiksi, että on saanut tunnettavuutta alueella (Haastattelu 2015-01-12). Kun yritys on saanut tilauksia ja sitä kautta asiakkaita tietoisiksi itsestään, on yritys joutunut nostamaan pikku hiljaa hintojaan lähemmäksi kilpailurajaa. Joissakin tapauksissa tällainen hinnalla kilpailu voi tuottaa tulosta, koska asiakkaan ollessa tyytyväinen työn laatuun, ei asiakas välttämättä lähde uudestaan kysymään tarjouksia muista yrityksistä (Haastattelu 2015-01-12). Case-yrityksen tulisi saada hinnoitteluaan mielestäni hieman edullisemmaksi, johon toimeksiantaja voi vaikuttaa pohtimalla hinnoittelun perustana olevia kustannuksia uudelleen.

Yleinen taloustilanne voi myös vaikeuttaa case-yrityksen mahdollisuutta menestyä. Toimialalla ei välttämättä ole alihankintasopimuksia yrityksiin, jolloin jokainen asiakas on löydettävä yksi kerrallaan. Jos talouden näkymät eivät ole hyvät, ei kuluttajat tai yritykset rakenna asuntoja, joiden koamisessa nosturiautoja voidaan hyödyntää. Myös veneiden huono liikkuvuus voi vaikuttaa nosturijoneuvon tilikauden tuloksiin, yleisesti veneiden nostaminen vesille ja pois vesiltä suoritetaan kyseistä ajoneuvoa hyväksi käyttäen. Paljon on myös kiinni siitä, onko case-yritykselle ulkopuolista rahoittajaa rahoitusyhtiöissä tai pankeissa, jotka myöntävät rahoitusta kohtuullisin ehdoin.

6 POHDINTA

Opinnäytetyöni on pitkän prosessin tulos. Tietoa toimialasta ja rahoitustarpeesta ei ole ollut paljoa saatavilla ja saatavilla oleva tieto on suurimmaksi osaksi koskenut runkokuljetusta, josta kerroin pääluvussa 2. Koska ala on hyvin kilpailtu, ei yrityksiä kotisivuilla tai mainoksissa näy hinnoittelua. Myöskään haastattelussa (2015-01-12) haastateltava ei halunnut kertoa yrityksensä tuntiveloitushintaa, vaikka haastattelu suoritettiin anonyymisti työhöni. Minulle jäi vaikutelma, että hinnoittelua pyritään piilottamaan kilpailijoilta, jotta kilpailijat eivät voi tietoisesti lähettää tarjoustaan asiakkaalle edullisemmalla hinnalla. Yrityksellä voi olla asiakkaita, joille palvelut tarjotaan hieman edullisemmin kuin toiselle, joten täysin listahinnoittelua alalla ei edes ole. Vaikka haastateltavan mukaan hinta ei ole kaikki kaikessa tarjousta antaessa, on ne kilpailtu niin alas, että yritykset joutuvat pohtimaan omia kulujaan yhä tarkemmin. Tämä mielestäni vaikeuttaa uusien yritysten perustamista alalla, koska uusilla yrityksillä usein ovat hieman suuremmat kulut kuin kauan toimineilla.

Opin työtä tehdessä kokoamaan eri laskelmia yhteen ja näkemään kokonaiskuvan vertailemassa yrityksen taloudellista puolta eri näkökulmista. Kuljetusala kävi yhä tutummaksi ja varsinkin hinnoittelun rakenne avautui minulle paremmin. Huomasin, kuinka pienistä asioista hinnan muodostuminen voi kasvaa suureksi ja kuinka suuria eroja laskutettavilla tuntimäärillä voi olla riippuen siitä, minkä hinnan asettaa tuntihinnaksi.

Toimeksiantajani taas sai realistisen kuvan yrityksen perustamisesta ja siihen kohdistuvasta taloudellisesta puolesta. Näin hän pääsee pohtimaan, aikooko viedä yrityshankettaan eteenpäin vai luopuuko toistaiseksi yrityksen perustamishaaveista. Jos toimeksiantajani lähtee viemään perustamishankettaan eteenpäin, on hänellä valmiina liiketoimintasuunnitelmaansa taloudellisia laskelmia, kunhan vain varmistaa kustannusten sen hetkisen oikeellisuuden uudestaan.

Jos tekisin toimeksiannon uudestaan, pyrkisin haastattelemaan useampaa alalla toimivaa yrittäjää. Näin saisin työhöni useamman henkilön näkökulmaa ja voisin vertailla mahdollisia erimielisyyksiä. Nyt työssäni on vain yhden yrittäjän mielipide ja tieto, jolloin esimerkiksi kustannusrakenteesta ei voi olla täysin varma, onko rakenne sellainen, joka on normaali nosturiautoyrityksessä. Pyrkisin myös pääsemään itse työn tekemiseen enemmän mukaan, jotta saisin paremman käsityksen käytännön työstä kyseisellä toimialalla. Näin voisin arvioida tarkemmin, kuinka paljon päivästä menee muuhun kuin laskutettavaan työhön ja kuinka tunnit laskutetaan eri asiakkailta. Voisin myös samalla asiakkaiden luvalla haastatella asiakkaita ja sitä kautta saada tarkempaa tietoa hinnoista ja perusteista miksi he käyttävät juuri kyseisen yrityksen palveluita.

LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT

Autoliikenteen työntajaliitto ry, Kuljetusala Suomessa, 2015 [verkkosivu]. [Viitattu 1.1.2015]. Saatavissa: http://www.alt.fi/fin/kuljetusala_suomessa/

A-Vakuutus. Kuljetusyrietykset, liikenteenharjoittajaekstra. [verkkosivu]. [Viitattu 31.1.2015]. Saatavissa: <https://www.a-vakuutus.fi/a-vakuutus/kuljetusyrietykset/vakuutukset/liikenteenharjoittajaextra?id=522110&srcpl=3>

BACKLUND, Sakari, Kuljetusalalla pohdinnan paikka. [verkkoartikkeli]. [Viitattu 12.12.2014]. Saatavissa: <http://www.liikenteensuunta.fi/fi/artikkelit/theme/kuljetusalalla-pohdinnan-paikka/>

Danske Bank. 2014. Rahoitusratkaisut [verkkosivu]. [Viitattu 2.2.2015]. Saatavissa: <http://www.danskebank.fi/fi-fi/Yrityisasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Luotollinen-tili.aspx?tab=1#tabanchor>

EKLUND, Irina ja KEKKONEN, Heidi. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Sanoma Pro.

EKLUND, Irina ja KEKKONEN, Heidi. 2011. Toiminnan kannattavuus. WSOY.

Ely-keskus. 2014. Erikoiskuljetukset. [verkkosivu]. [Viitattu 21.12.2014]. Saatavissa: http://www.ely-keskus.fi/web/ely/erikoiskuljetukset?p_p_id=122_INSTANCE_aluevalinta&p_p_lifecycle=0&p_p_state=nor-mal&p_p_mode=view&p_r_p_564233524_categoryId=14401&p_r_p_564233524_resetCur=true#.VLORT14cS70

Finnvera 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 28.11.2014] Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/Finnvera>

Finnvera, Liiketoiminnan aloittaminen, Rahoitussuunnitelma: haettava rahoitus yli 35 000. 2014. [verkkosivu]. [Viitattu 3.12.2014]. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Rahoitussuunnittelu/Haettava-rahoitus-yli-35-000-e>

HOLOPAINEN, Tuulikki. 2012. Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet. Bookwell Oy.

HOLOPAINEN, Tuulikki ja LEVONEN, Anna-Liisa. 2008. Yrityksen perustajan opas – Siltä yrittäjyyteen. Edita.

Kokenut yrittäjä 12.01.2015 [Haastattelu] Kuopio
KOSKI, Toivo ja VIRTANEN; Markku. 2005. Tulos: liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Ota-va.

KOSKINEN, Ilpo, ALASUUTARU, Pertti ja PELTONEN Tuomo. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä. Vastapaino.

KOTRO, Mikko. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Edita.

Kuljettajakoulutus, ADR-koulutus 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 14.12.2014] Saatavissa: <http://www.kuljettajakoulutus.fi/adr-koulutus>

Kuljetusala, ammatit 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 15.11.2014]. Saatavissa: <http://www.kuljetusala.com/ammait>

Kuljetusala, ammatit, yrittäjä 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 15.11.2014]. Saatavissa: <http://www.kuljetusala.com/ammait/yrittaja>

KUOKKANEN, Kari. 2002. Vaarallisten aineiden kuljettaminen tiellä kappaletavarana – koulutusopas. Edita.

Kuopion kaupunki, Kuljetuskalustopalvelutarjoustien kokonaistaloudellisuusvertailu: Nosturiautot, 2013 [PDF-tiedosto]. [Viitattu 10.5.2015]. Saatavissa: <http://publish.istekkipalvelut.fi/kokous/2013229313-3-2.PDF>

Kuopion kaupunki, Kuopiossa toimivat yritykset, kuljetuspalvelut, 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 21.10.2014]. Saatavissa: <http://kalenteri.kuopio.fi/php/selaus/index.php?page=2&sana=kuljetuspalvelut>

Kuopion kaupunki, Kuopiossa toimivat yritykset, nosturityö, 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 21.10.2014]. Saatavissa: <http://kalenteri.kuopio.fi/php/selaus/index.php?sana=nosturity%F6t&osoite=&alue=kaikki&toimiala=kaikki&page=2>

KvaliMOTV. 2015. Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Teemahaastattelu. [Verkkosivusto]. [Viitattu 21.2.2015] Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html

LAKI KUORMA- JA LINJA-AUTONKULJETTAJIEN AMMATTIPÄTEVYYDESTÄ. L 2007/273. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 12.12.2014]. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070273>

LAKI KAUPALLISISTA TAVARANKULJETUKSISTA TIELLÄ. L 2006/693. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 12.12.2014]. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060693>

LEPPINIEMI, Jarmo. 2009. Rahoitus. WSOY.

Liikenne- ja viestintäministeriön asetus erikoiskuljetuksista ja erikoiskuljetusajoneuvoista, 786/2012. 2012. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2012/20120786>

Logistiikan maailma, Maantiekuljetukset – hinnoittelu [verkkosivu]. [Viitattu 22.11.2014] Saatavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maantiekuljetukset_%E2%80%93_hinnoittelu

Logistiikan maailma, Maantiekuljetukset – markkinat [verkkosivu]. [Viitattu 22.11.2014] Saatavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maantiekuljetukset_%E2%80%93_markkinat

Logistiikan maailma, Maantiekuljetukset – termistö [verkkosivu]. [Viitattu 21.12.2014] Saatavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Maantiekuljetukset_%E2%80%93_termist%C3%B6%C3%A4

Opetushallitus, Viestinvälitys- ja logistiikkapalvelut, käsitteet ja käännökset. [verkkosivu]. [Viitattu 21.12.2014]. Saatavissa: http://www.edu.fi/viestinvalitys_ja_logistiikkapalvelut/kasitteet_kaannokset/r

Perustamisopas. 2011. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011. Uusyrityskeskukset Suomi Tavaraliikenneyrittäjä. 2012. JAMK [Logistiikan oppikirja]. Kopijyvä Oy

Pohjola. 2015. Investointirahoitus. [Verkkosivu]. [Viitattu 2.2.2015]. Saatavissa: <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/rahoitus/investoinnit/investointirahoitus?id=324110&srcpl=8>

PUKKA, Lilli, Uudet säännökset kiristävät kuljetusalan vaatimuksia, uutiset 28.8.2014 [viitattu 21.10.2014]. Saatavissa: http://yle.fi/uutiset/uudet_saadokset_kiristavat_kuljetusalan_vaatimuksia/7438634

RUOHOLA, Jarkko. 2012. Osakeyhtiön oman pääoman ehtoinen rahoitus. [verkkoartikkeli]. [Viitattu 30.4.2015]. Saatavissa: <http://www.lrhto.fi/artikkelit/yhtiooikeus/osakeyhtion-oman-paaoman-ehtoinen-rahoitus/>

SKAL. 2012. Harmaan talouden lausunto, tammikuu 2012, [Pdf-tiedosto]. [Viitattu 1.1.2015] Saatavissa: http://www.skal.fi/files/11378/SKAL_harmaan_talouden_lausunto_LVMlle_tammikuu_2012.pdf

SKAL. 2015. Liikenneyrittäjä. [verkkosivusto]. [Viitattu 22.2.2015]. Saatavissa: <http://www.skal.fi/liikenneyrittaja>

Talousapu. 2015. Yrityksen rahalähteet. [verkkosivusto]. [Viitattu 8.2.2015}. Saatavissa: <http://www.talousapu.fi/yrityksen-rahalahteet>

Tilastokeskus 2014 [verkkosivu]. [Viitattu 15.11.2014] Saatavissa: <http://tilastokeskus.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/49410.html>

Tilastokeskus. Kuorma-autoliikenteen kustannukset pysyvät ennallaan viime vuoden marraskuusta, julkaistu 17.12.2014. [verkkosivu]. [Viitattu 1.1.2015]. Saatavissa: http://www.stat.fi/til/kalki/2014/11/kalki_2014_11_2014-12-17_tie_001_fi.html

TimoCom. 2014. Kuljetusalan sanakirja [verkkosivu]. [Viitattu 21.12.2014]. Saatavissa: <http://www.timocom.fi/?lexicon=802151004333652%7Ckappaletavara%7CKuljetusalan%20sanakirja>

Toimialaonline. 2014. Tilastokeskus, Tilinpäätöstilasto [verkkosivu]. [Viitattu 22.11.2014] Saatavissa: <http://www2.toimialaonline.fi/Dialog/SaveShow.asp>

Trafi. 2014. Kuorma- ja linja-autokuljettajien ammattipätevyys. [verkkosivu]. [Viitattu 20.10.2014] Saatavissa: http://www.trafi.fi/tieliikenne/ammattiliikenne/kuorma-ja_linja-autonkuljettajien_ammattipatevyys/kuljettaja

Turun seudun yrityspalvelukeskus Potkuri: Liiketoimintasuunnitelman ohjeistus [verkkosivu]. [Viitattu 2.11.2014] Saatavissa: <http://www.potkuri.fi/public/download.aspx?ID=102565&GUID=%7BFEE96358-EC36-4541-AC19-C3C3191358D6%7D>

Uusyrittäjäkeskus. 2014. Kuinka kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma ja miksi. [verkkosivu]. [Viitattu 22.10.2014] Saatavissa: <http://uusyrityskeskus.fi/kuinka-kirjoittaa-liiketoimintasuunnitelma-ja-miksi-1>

VAK – Vaarallisten aineiden kuljetus. Tukes 2015 [verkkosivu]. [Viitattu 1.1.2015]. Saatavissa: <http://www.tukes.fi/fi/Toimialat/Kemikaalit-ja-kaasu/Vaarallisten-aineiden-kuljetus/> Valtioneuvoston asetus työvälineiden turvallisesta käytöstä ja tarkastamisesta, A 403/2008. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 12.12.2014]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2008/20080403>

Verohallinto. 2015. Arvonlisäverotus. [verkkosivu]. [Viitattu 1.5.2015] Saatavissa: https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus VIITALA, Juhani. 2006. Yrittäjän taloushallinnon perusteet. Gummerus.

Y-lehti, Kaikki kuljetukset tukeutuvat maantiekuljetuksiin [artikkeli] arkisto 1.2.2013 [Viitattu 21.10.2014] Saatavissa: <http://www.y-lehti.fi/arkisto/artikkeli/4801/Kaikki+kuljetukset+tukeutuvat+maantiekuljetuksiin>

Yrityssuomi. 2015. Kassavirtalaskelmat. [verkkosivu]. [Viitattu 30.4.2015] Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/kassavirtalaskelmat>

Yrityssuomi. 2014. Liiketoimintasuunnitelmat. [verkkosivu]. [Viitattu 2.11.2014] Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/fi/liiketoimintasuunnitelma>

Yrittäjäsanomien, Verinen kilpailu repii kuljetusalaa, uutisarkisto 5.6.2014, [verkkosivu]. [Viitattu 12.12.2014]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/etusivun-uutiset/verinen-kilpailu-repii-kuljetusalaa>

Yrittäjät. Yritysrahoituskysely 2013. [PDF-tiedosto]. [Viitattu 2.2.2015]. Saatavissa: http://www.yrittajat.fi/File/9e391096-8265-44a5-8b32-17b748b5c7a2/Yritysrahoituskysely_2013.pdf

LIITE 1: LIIKEVAIHTOTARPEEN LASKEMINEN

	VUOSI		
YRITYKSEN TULOSTAVOITE	11 500	kuukausipalkka 2866 € x 12 kk	
+ lainan/ osamaksun lyhennys 140 000 € / 60 kk x 12 kk	28 000	lainan+ rahoituksen pääoma vuosikorko	140 000 5,00 %
<u>YRITYKSEN NETTOTUOTTOTAVOITE</u>	39 500	takaisinmaksuaika kuukausina	60
KIINTEÄT KULUT ILMAN ALV			
Yrittäjäkandidaatin palkka	34 400	Kuukausipalkka 2 866 € x 12 kk	
korko lainoista/osamaksuista	7 000	140 000 € x 5 %	
yrittäjäläkemaksu	6 000		
vakuutukset	10 785	tapaturma 1,7 % YEL-palkasta (34 400 €)	585
		henkivakuutus	200
		muut vakuutukset	10 000
sosiaaliturvamaksu	716	2,08 % x 34 400 €	
työkalut, työvaatteet	500		
toimitilan vuokra	9 600	800 € x 12 kk	vuokra / kk 800
kirjanpito	1 800	150€ x 12 kk	kirjanpito / kk 150
toimistokulut	300		
markkinointi	500		
<u>KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ</u>	71 600		
KATETUOTTOTARVE =	111 100	72 %	
39 500 € + 71 600 €	43 206	28 %	liikevaihdosta
MUUTTUVAT KUSTANNUKSET %	154 306	100 %	
ARVONLISÄVEROTON LIIKEVAIHTO	37 033	24,0 % yleinen arvonlisäveroprosentti	
ARVONLISÄVERO			
<u>KOKONAISMYynti / LASKUTUS =</u>	191 339		
154 306 € + 37 033 €			

LIITE 2: KASSAVIRTAENNUSTE

KASSAVIRTAENNUSTE,**VUOSI 1:**

ALKUSALDO	0,00 €	
KASSAANMAKSUT (+)		
Kassaanmaksut myynnistä (ilman alv)	149 676,82 €	(myyntisaamisiin jää 3 %, liikevaihto 154 306 €) 154 306 € x 97 %
Muut kassaanmaksut (ilman alv)		
Laskutetut ALV:t	35 922,44 €	149 676,82 x 24 %
Yhteensä	185 599,26 €	
KASSASTA MAKSUT (-)		
Ostot (alihankinta) ilman ALV	-42 341,57 €	(ostovelkoihin menee 2 %, muuttuvat kustannukset ovat 28 %) (154 306 € x 28 %) x 98 %
Henkilöstökustannukset	-41 900,32 €	
Vuokrat	-9 600,00 €	
Markkinointi	-500,00 €	
Ostojen ALV:t	-34 161,98 €	(42 341,57 € x 24 %) + 24 000 € ajoneuvon arvonlisävero
Tilitettävä ALV	-1 403,40 €	35 922,44 € - 34 161,98 €
Muut	-20 800,00 €	
Yhteensä	-150 707,26 €	
Liiketoiminnan kassavirta (=)	34 891,99 €	

INVESTOINNIT (-)

Pääoma- ja lainarahoitus	
Osakepääomasijoitukset (+)	12 500,00 €
Pääomalainat (+)	
Lainat rahoituslaitoksilta (+)	55 000,00 €
Lainojen ja osamaksujen lyhennykset (-)	-28 000,00 €
Korot lainoista ja rahoituksesta	-7 000,00 €
Muut (nosturiauton hankinnan käsiraha, pankkitalletus)	-46 200,00 €
Yhteensä	-13 700,00 €
Kassan muutos (=)	21 191,99 €
Loppusaldo (=alkusaldo+muutos)	21 191,99 €

KASSAVIRTAENNUSTE,**VUOSI 2:**

ALKUSALDO	21 191,99 €	
KASSAANMAKSUT (+)		
Kassaanmaksut myynnistä (ilman alv)	154 306 €	lisätty 1. vuoden myyntisaamiset
Muut kassaanmaksut (ilman alv)		
Laskutetut ALV:t	37 033,44 €	24 % ALV kassaanmaksuista
Yhteensä	191 339,44 €	
KASSASTA MAKSUT (-)		
Ostot (alihankinta) ilman ALV	-45 427,69 €	lisätty 1. vuoden ostovelat
Henkilömäärä		
Henkilöstökustannukset	-41 900,32 €	
Vuokrat ilman ALV	-9 600,00 €	
Markkinointi ilman ALV	-500,00 €	
Ostojen ALV:t	-10 902,64 €	poistettu ajoneuvon ALV
Tilitettävä ALV	-26 130,80 €	
Muut	-12 800,00 €	vähennetty 8 000 euroa 1. vuoden luvusta
Yhteensä	-147 261,45 €	
Liiketoiminnan kassavirta (=)	44 077,99 €	
INVESTOINNIT (-)		
Pääoma- ja lainarahoitus		
Osakepääomasijoitukset (+)		
Pääomalainat (+)		
Lainat rahoituslaitoksilta (+)		
Lainojen / osamaksujen lyhennykset (-)	-28 000,00 €	
Korot lainoista ja rahoituksesta	-7 000,00 €	
Muut		
Yhteensä	-35 000,00 €	
Kassan muutos (=)	9 077,99 €	
Loppusaldo (=alkusaldo+muutos)	30 269,99 €	