

Tiina-Mari Lipsanen

TAKSIYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Liiketoimintasuunnitelma ja yritysmuodon valinta

Opinnäytetyö
Logistiikan koulutusohjelma

2019



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Tiina-Mari Lipsanen	Insinööri (AMK)	Joulukuu 2019
Opinnäytetyön nimi		33 sivua 9 liitesivua
Taksirytyksen perustaminen Liiketoimintasuunnitelma ja yritysmuodon valinta		
Toimeksiantaja		
Yksityinen henkilö		
Ohjaaja		
Lassi Leppänen		
Tiivistelmä		
<p>Tämä opinnäytetyö laadittiin yksityishenkilölle liiketoimintasuunnitelmaksi taksirytyksen perustamisen tueksi. Opinnäytetyön tarkoitus oli selvittää laskelmien avulla, onko taksirytyksen perustaminen kannattavaa, mikä yhtiömuoto kannattaisi valita ja mikä ajoneuvo olisi pidemmällä aikavälillä edullisin.</p> <p>Opinnäytetyön aineisto perustuu suurilta osin tutkimuksiin ja tekstiaineistoihin sekä tarjouspyyntöjen ja sähköpostikyselyiden tuottamaan aineistoon, ja siksi tutkimusmenetelmä on tässä opinnäytetyössä laadullinen.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuudessa tutkittiin eri yhtiömuotoja ja hyvän liiketoimintasuunnitelman sisältöä. Empiria sisältää liiketoimintasuunnitelman, SWOT-analyysin, strategian, yritysmuodon ja ajoneuvon valinnan sekä yksityiskohtaiset talouslaskelmat kuten yrityksen perustamiskulut, juoksevat kulut ja rahoituslaskelman.</p> <p>Yritysmuodon valintaan vaikuttavia asioita on monia, tässä tapauksessa suurin vaikutte on toimeksiantajan alkaminen sivutoimiseksi yrittäjäksi, jolloin osakeyhtiö valikoitui parhaimmaksi vaihtoehdoksi. Kannattavuuslaskelman perusteella yritys tekisi ensimmäisinä vuosinaan maltillisesti voittoa ja myöhemmin potentiaalisesti vielä enemmän lainanhoitokulujen jäädessä pois.</p> <p>Työn positiivisesta tuloksesta huolimatta taksialan kilpailutilanteen muutoksen ja työntekijöiden huonon saatavuuden vuoksi toimeksiantaja päätti olla perustumatta yritystä juuri nyt.</p>		
Asiasanat		
liiketoimintasuunnitelma, taksirytytys, yritysmuodot		

Author (authors)	Degree	Time
Tiina-Mari Lipsanen	Bachelor of Engineering	December 2019
Thesis title Starting a taxi business A business plan and choosing a business form		33 pages 9 pages of appendices
Commissioned by A private person		
Supervisor Lassi Leppänen		
Abstract <p>This thesis was made to provide a clear view of costs and company form that is needed when starting a taxi business. The commissioner wished to know at an early stage if starting a new business would be a feasible idea at this time. The object was to find out if the business would be profitable and by what choices that goal could be met. For finding the answers realistic and specific calculations were made concerning vehicle choices and finance.</p> <p>In the theoretical part of the thesis different company forms are compared. Also, the insights of a good business plan are explained. The empirical part includes the business plan itself, with a SWOT-analysis, strategy, choice of vehicle and company form and financial calculations.</p> <p>The company form was in this case a clear choice since the commissioner was not going to abandon their full-time job. The most economical car choice for three years was a hybrid, as it kept its value better than other car types. The financial calculation showed, that this business would be reasonably profitable now and over time become even more profitable. Despite the good outcome of the study, a decision was made not to start a business, since it turned out to be difficult to find employees. Furthermore, as the taxi-business is under change, a conclusion was made to later review the future business prospects.</p>		
Keywords business form, finance, business plan,		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TYÖN TOTEUTUS	6
2.1	Aiemmat tutkimukset ja työn rajaus	7
2.2	Tutkimuskysymykset ja -tavoitteet	7
2.3	Tutkimusmenetelmät	8
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ	9
3.1	Yrityksen perustiedot ja liikeidea.....	9
3.2	Analyysit	9
3.3	SWOT-analyysi.....	10
3.4	Strategia	10
3.5	Talouslaskelmat.....	11
3.5.1	Rahoituslaskelma	11
3.5.2	Kannattavuuslaskelma.....	12
4	YRITYSMUODOT	12
4.1	Toiminimi	13
4.2	Kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö.....	14
4.3	Osakeyhtiö.....	14
5	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TAKSIYRITYKSELLE.....	15
5.1	SWOT-analyysi.....	15
5.2	Strategia	17
5.3	Taksiyrityksen yritysmuodon valinta	17
5.3.1	Toiminimi	19
5.3.2	Osakeyhtiö.....	20
5.4	Talouslaskelmat.....	21
5.4.1	Ajoneuvon valinta	21
5.4.2	Perustamiskulut	23
5.4.3	Palkkakustannukset.....	24

5.4.4	Juoksevat kulut	25
5.4.5	Kannattavuuslaskelma.....	25
5.4.6	Rahoituslaskelma	27
6	YHTEENVETO	29
6.1	Yritysmuoto – Osakeyhtiö.....	29
6.2	Edullisin ajoneuvo.....	29
6.3	Kannattavuus.....	30
7	POHDINNAT	31
	LÄHTEET.....	33
	TAULUKKOLUETTELO.....	35

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii yksityishenkilö, joka aikoo pitäytyä päivätyössään ja on alkamassa sivutoimiseksi yrittäjäksi perustaen kolmen auton taksirytyksen. Opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle. Opinnäytetyön on tarkoitus selvittää, mikä yhtiömuoto on kyseiselle yritykselle paras ja onko yrityksen perustaminen kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on antaa toimeksiantajalle selkeä laskelma siitä, miltä hänen yrityksensä ensimmäiset vuodet mahdollisesti rahallisesti näyttävät.

Toimeksiantajan tarve liiketoimintasuunnitelmalle tässä vaiheessa oli ajankoh- taista, sillä taksiliikenne vapautui 1.7.2018. Toimeksiantaja aikoi liittyä paikalli- sen Kymenlaakson Taksi Oy:n välityspiiriin, josta olisi suuri apu liiketoimin- nalle. Taksiliikenteen vapautumisen jälkeen osakkuuden merkitys korostuu, sillä Kymenlaakson Taksi Oy:n autot ovat yrittäjistä riippuen samannäköisiä ja taksiksi helposti tunnistettavissa olevia. Toimeksianto oli mieluinen, sillä sy- ventävät laskelmat ja vertailut ovat minusta mielenkiintoisia, tämän lisäksi olen aina ollut kiinnostunut liike-elämästä ja sen toiminnoista.

2 TYÖN TOTEUTUS

Opinnäytetyön teoriaosuus käsittelee yleisesti hyvän liiketoimintasuunnitelman sisältöä. Teorian pohjana käytän useita eri lähteitä, joissa neuvotaan liiketoi- minnan aloittavia yrittäjiä ja kerrotaan hyvän liiketoimintasuunnitelman sisäl- löstä ja sen osien merkityksestä.

Empirian sisältö on liiketoimintasuunnitelma, joka sisältää mm. yrityksen lii- keidean, SWOT-analyysin, tietoa markkinoista ja realistiset laskelmat. Perus- tamiskulujen isoin osuus on autojen hankinta, ja vertailenkin muutamaa eri au- toa ja niiden kustannuksia pidemmällä aikavälillä. Yrityksen merkittävä kulu tu- lee olemaan palkat, sillä yritys tarvitsee kolme vakituista työntekijää. Liiketoi- minnan kannattavuuden lisäksi toinen kysymys on yhtiömuodon valinta. Ver- tailen opinnäytetyössä eri yhtiömuotoja ja selvitan, mikä on sivutoimiselle, tä- män kokoluokan yritykselle sopiva yhtiömuoto. Suurin osa luvuista on tiedossa ja ennakoitavissa, mutta esimerkiksi ajojen määrää yrityksen aloittaessa ja kil-

pailun vapautuessa on mahdotonta ennustaa. Perustan ajokilometrit ELY-keskukselta saamilleni vuosien 2014–2016 keskiarvoille, jotka edustavat Kotkan taksien ajokilometrejä vuodessa.

2.1 Aiemmat tutkimukset ja työn rajaus

Aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmista on tehty useita opinnäytetöitä, muun muassa Henrik Pohja ja Sami Härkönen käsittelivät aihetta vuonna 2015 työssään ”Taksialan yrityksen perustamisen edellytykset ja tulevaisuuden muutokset”. Pohja & Härkönen (2015) pureutuivat työssään taksialan tuleviin muutoksiin ja erityispiirteisiin ja vertailivat taksiryttäjän ja taksinkuljettajan piirteitä. Tuomo Kurunsaari (2013) on opinnäytetyössään ”Taksiryttystoiminnan käynnistämisen edellytykset Etelä-Pohjanmaalla” käsitellyt kyseistä asiaa samoilta lähtökohdilta kuin tässä opinnäytetyössä tullaan tekemään, mutta hänen laskelmansa ovat suurelta osin arvioihin perustuvia, sekä tieto suurilta osin tähän päivään nähden vanhentunutta. Opinnäytetyöni eroaa edellä mainituista siten, että työhöni sisältyy ajoneuvojen hinta- ja käyttökustannusten vertailua ja tarkat laskelmat yrityksen tuloista ja menoista. Rajaan työni ulkopuolelle taksialan tarkemman analysoinnin sekä alan muutokset taksiliikenteen vapauttamisen johdosta.

2.2 Tutkimuskysymykset ja -tavoitteet

Opinnäytetyöni tavoitteena on selvittää, mikä yhtiömuoto on kyseiselle yritykselle paras ja onko kyseisen yrityksen perustaminen kannattavaa. Opinnäytetyön tarkoituksena on antaa toimeksiantajalle selkeä kuva siitä, miltä hänen yrityksensä ensimmäiset vuodet rahallisesti näyttävät.

Tutkimuskysymykseni ovat seuraavat: 1) Mikä yhtiömuoto on paras tälle yritykselle? 2) Mikä ajoneuvo on tälle yritykselle pidemmällä aikavälillä edullisin? 3) Onko taksiryttäjän perustaminen kannattavaa? Näihin etsin vastauksia tutkimalla liiketoimintasuunnitelman realistisia ja ajankohtaista tietoa sisältäviä laskelmia ja vertailemalla yhtiömuotoja, niiden verotusta, riskejä ja sopivuutta sivutoimiselle ryttäjälle. Lisäksi käsittelen opinnäytetyöni teoriaosuudessa liiketoimintasuunnitelman sisältöä.

2.3 Tutkimusmenetelmät

”Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus on tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntaus, jossa pyritään ymmärtämään kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä kokonaisvaltaisesti” (Jyväskylän Yliopisto 2015).

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä sopii käytettäväksi, kun aineisto koostuu pääasiallisesti tutkimuksista tai tekstiaineistoista, joiden perusteella tehdään päätelmiä. Laadulliset tutkimukset rakentuvat usein tutkittavaan aiheeseen aiemmin tehdyistä tutkimuksista tai aineistoista sekä kirjoittajan omasta ajattelusta ja päättelystä. Laadullisen tutkimuksen aineistonkeruumenetelmiä ovat muun muassa elämänkerrat, kirjeet, havainnointi ja haastattelut. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Omassa opinnäytetyössäni käytän laadullista menetelmää, sillä suurin osa aineistostani on valmista tietoa joko kirjallisuudesta, tutkimuksista tai asiantuntijoilta. Laadullisen menetelmän keinoista käytän pääasiassa haastattelua. Haastattelu on joustava ja monipuolinen tiedonkeruumenetelmä, ja sopii siksi monenlaisiin tutkimustarkoituksiin. (Kysely- ja haastattelumenetelmät s.a.) Haastattelun muun muassa toimeksiantajaa sekä auto- ja rahoitusliikkeitä. Lisäksi kerään tietoa kirjallisuudesta, alan julkaisuista, yritystulkin yrittäjän tukipalvelusta ja toimeksiantajan minulle toimittamista sähköposteista ja tarjouksista. Pääasialliseksi tiedonkeruumenetelmäksi valikoitui haastattelu, sillä ajankohtaista ja luotettavaa tietoa muun muassa ajoneuvojen kuluista, taksivälityksen palkkioista ja muista yrityksen kustannuksista saa parhaiten suoraan itse asiantuntijoilta. Autoliikkeiltä saan tarkat hinnat autoille, rahoitustarjoukset, tiedot autojen huolto-ohjelmista ja niiden hinnat. Sähköpostihaastattelua käyttäen pyydän tarjouksia kirjanpidosta, autopesuista, polttoainealennuksista ja vakuutuksista.

3 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ

Yritystä perustettaessa on yritykselle hyvä laatia liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma liiketoiminnasta, joka kuvaa liikeidean käytännön toteutusta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.) Suunnitelma on usein tarpeen toimittaessa rahoittajan tai starttirahan myöntävän viranomaisen kanssa, mutta se kannattaa tehdä myös selkeyttämään kokonaisuutta itse yrityksen perustajalle. Liiketoimintasuunnitelma on selkeä kuvaus yrityksen toiminnasta, laskelmista, markkinoista ja mahdollisuuksista. Hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo, onko liiketoiminnan perustaminen kannattavaa ja miten se tulee tehdä. Joskus liiketoimintasuunnitelman tulos on, ettei yritystä perusteta ollenkaan. (Jylhä & Viitala 2013, 51–52.) Liiketoimintasuunnitelman sisältö vaihtelee, mutta tyypillisesti se sisältää samankaltaisen rungon, painopisteen vaihdellessa yrityksen tarpeen mukaisesti.

3.1 Yrityksen perustiedot ja liikeidea

Liiketoimintasuunnitelma alkaa yritysesittelyllä, jossa paneudutaan toimialaan, liikeideaan, tuotteeseen ja yrityksen ja yrittäjän perustietoihin. Toimialan nykytilanne kartoitetaan ja luodaan mielikuva toimialan tulevaisuudesta. Liikeidea määrittelee yrityksen toimintaa, joten se on hyvä kuvata tarkasti. Liikeidea määrittää asiakkaat, kilpailuedun ja tuotteet. Liikeidean tärkeimmät kysymykset ovat kenelle, mitä ja miten? Kenelle yritys tuottaa palvelua, onko asiakas-kunta riittävä? Mitä lisäarvoa yritys tuo markkinoille, mitä asiakkaille tarjotaan? Miten yritys tarjoaa palvelua? Tarvitaanko työntekijöitä? (Jylhä & Viitala 2013, 43–44.)

3.2 Analyysit

Uutta yritystoimintaa aloitettaessa on yrittäjän arvioitava tarkasti ideansa kannattavuutta, selviytymiskykyä kilpailijoihin nähden ja asiakkaiden riittävyttä. Arvioinnin apuna yrittäjä voi käyttää erilaisia kannattavuuslaskelmia ja analyysijä. Yrityksen sisäistä tehokkuutta analysoimalla selvitetään yrityksen resurssit, kuten osaaminen, pääoma, koneet, asiakasverkosto ja työvoima. Toimintaympäristöanalyysi keskittyy markkinoihin, kilpailuun ja kysyntään. (Jylhä & Viitala 2013, 47–48.)

3.3 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi arvioi ja tarkastelee yrityksen ulkopuolisia ja sisäisiä tekijöitä ja voimia, ja sen avulla liikeideaa voidaan muotoilla tai kehittää. SWOT-analyysin nimi on lyhenne englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). SWOT-analyysi toteutetaan nelikenttäanalyysinä. Analyysin ajatus on, että uhat tunnistamalla ne voidaan minimoida ja muuttaa omia vahvuuksia käyttämällä mahdollisuuksiksi. (Jylhä & Viitala 2013, 49–50.)

SWOT-analyysin toteutustapoja on useita, mutta usein nelikenttä on jaettu myönteisten ja kielteisten puolien lisäksi myös ulkoisiin ja sisäisiin asioihin, ja mahdollisesti nykyhetkeä ja tulevaa kuvaileviin asioihin. Kuvassa 1 on eräänlainen nelikenttäjaottelu. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

	<i>Myönteiset</i>	<i>Kielteiset</i>
<i>Nykytila</i> <i>Sisäiset asiat</i>	Vahvuudet	Heikkoudet
<i>Tulevaisuus</i> <i>Ulkoiset asiat</i>	Mahdollisuudet	Uhat

Kuva 1. SWOT (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017)

Yrityksen sisäinen vahvuus voi olla esimerkiksi alan aiempi kokemus ja tuntemus. Oma yritysidea rakentuu usein ihmisen olemassa olevaan osaamiseen ja havaintoihin edellisistä työpaikoista tai työympäristöistä. Yrittäjyystutkimuksen mukaan 37 prosentissa tapauksista yrittäjäksi ryhtyminen on liittynyt yrittäjän työhistoriaan. (Jylhä & Viitala 2013, 41.) Sisäisiä heikkouksia voivat vastaavasti olla esimerkiksi rahoituksen tai kokemuksen puute. Ulkoisia mahdollisuuksia ovat mahdollisesti laajat markkinat, kansainvälisyys tai yrityksen kasvaminen. Ulkoisia uhkia yritykselle voivat olla lainmuutokset, kilpailutilanteen muutokset tai yrittäjän omat resurssit. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

3.4 Strategia

Suunnan yrityksen toiminnalle antaa strategia, eli periaatteet, joilla yritys aikoo menestyä markkinoilla. Strategia on keinot, joilla yritys erottuu markkinoilla,

vetoaa asiakkaisiin ja toimii kannattavasti. Strategia onkin tärkeä osa aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa. Mitä suurempi yritys, sitä suurempi merkitys tarkkaan mietityllä ja dokumentoidulla strategialla on. Pohjana strategialle ovat yrityksen toiminnan analyysit, niin sisäiset kuin ulkoisetkin. Strategialla pyritään yrityksen visioon, eli yrityksen tulevaisuudenkuvaan. Strategiaan voi sisältyä toimintamalleja vaikeisiin tilanteisiin, laajentumissuunnitelmia, yrityksen asema markkinoilla ja yleinen toimintaohje yrityksen työntekijöille. (Jylhä & Viitala 2013, 63.)

Strategian määrittelyyn on useita eri tapoja, sen voi tehdä jakamalla asiakkaat kolmeen ryhmään, niihin, jotka arvostavat teknistä paremmuutta, niihin, jotka arvostavat uutuustuotteiden sijaan luotettavuutta ja niihin, joille yksilöllisten tarpeiden täyttäminen on tärkeintä. Yritys pyrkii oman strategiansa valittuaan olemaan paras noudattamaan kyseistä arvoperiaatetta. (Treacy & Wiersman 1995; Jylhä & Viitala 2013, 63.)

3.5 Talouslaskelmat

Kannattavan liiketoiminnan on tuotettava voittoa. Lyhyellä aikavälillä yritys voi tehdä tappiota, mutta toiminnan jatkuessa pidempään, tulee sen olla kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelmassa aloittava yrittäjä analysoi laskelmien perusteella yrityksen kannattavuutta. Rahoituslaskelmat, -suunnitelmat ja budjetti ovat edellytyksiä toimivalle liiketoiminnalle. Investointilaskelmat, pääoman lähteet ja ennuste kertovat yrityksen tulevasta kassavirrasta paljon ja niiden tulee olla realistisia. (Jylhä & Viitala 2013, 52, 306.)

3.5.1 Rahoituslaskelma

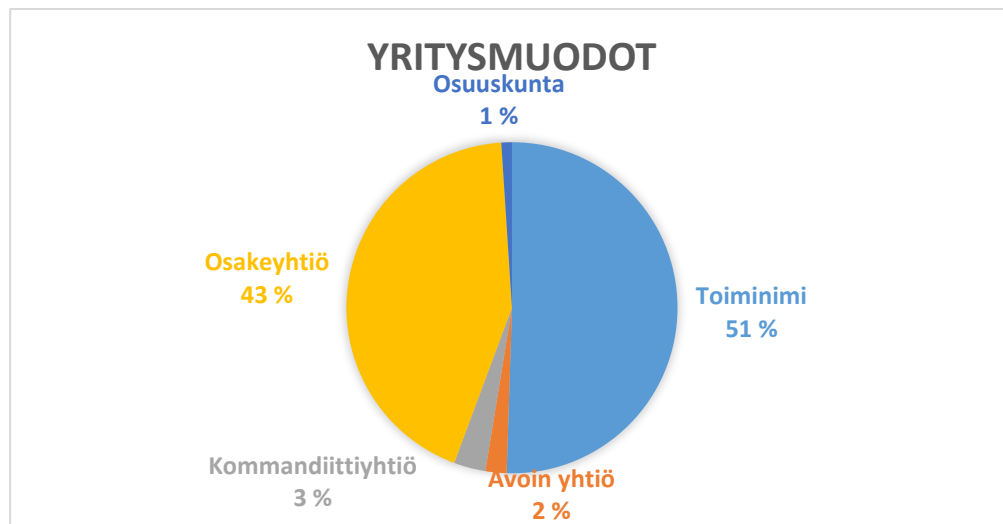
Rahoituslaskelmalla kartoitetaan rahan tarve ja se, mistä rahaa tulee. Rahan tarpeeseen vaikuttavat alkuinvestoinnit ja muut yrityksen perustamiskulut. Yritys voi joutua hankkimaan toimitilan, ajoneuvon, tietokoneen, puhelimen tai muita toiminnan aloittamisen kannalta välttämättömiä asioita. Yrityksen rahavarat voivat olla peräisin yrittäjältä itseltään tai ne voivat olla erilaisia lainoja tai yritystukia. Yritykselle tulevan rahan tulee kattaa aloittavan yrityksen kulut. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 18.)

3.5.2 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmassa on mukana juoksevat kulut, kuten palkat sivukuluihin. Myös mahdolliset lainakulut, toimitilavuokrat ja puhelinlaskut tulee huomioida. Kannattavuuslaskelmalla saadaan tarkka summa siitä, kuinka paljon yrityksellä tulee olla tuloja tiettyä ajanjaksoa kohti. Tarkastelujakso voi olla esim. kuukausi tai vuosi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 19.)

4 YRITYSMUODOT

Valittaessa yritysmuotoa on huomioonotettavia seikkoja useita. Yhtiömuodot eroavat toisistaan niin verotuksen, vastuun, hallinnon ja voitonjaon osalta. Yritysmuodot on jaettu kahteen pääryhmään: henkilö- ja pääomayrityksiin. Henkilöyrityksiä ovat yksityinen toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Pääomayrityksiä osuuskunta ja osakeyhtiö. Pääomayritysten määrä on Suomessa lisääntynyt niiden pienemmän riskin vuoksi; niissä yrittäjä vastaa yrityksen veloista vain sijoitetulla pääomalla, kun henkilöyrityksissä yrittäjä vastaa koko omaisuudellaan. (Jylhä & Viitala 2013, 55.)



Kuva 2. Yritysmuodot (Yritysmuodot 2018)

Suomeen perustettavista yrityksistä noin puolet on toiminimiä, 42 % osakeyhtiöitä, 3 % kommandiittiyhtiöitä, 2 % avoimia yhtiöitä ja osuuskuntia on 1 % (Kuva 2). Näiden lisäksi on olemassa kevein yrittäjyysmuoto, viime vuosina yleistynyt kevytyrittäjyys. Kevytyrittäjyys ei ole yritysmuoto, vaan yksityishenkilön tapa toimia yrittäjämäisesti, jossa kaikki byrokratia on ulkoistettu laskutuspalveluyritykselle. Sivutoiminen, keikkaluontoinen tai liikeidean tai yrittämisen

kokeiluun perustuva yritys sopii kevytyrittäjäksi. Liikevaihdon kasvaessa vähintään toiminimi on edullisempi vaihtoehto. Kevytyrittäjä ei voi myöskään tehdä yritykselle mitään hankintoja, sillä yritystä ei käytännössä ole. (Yritysmuodot 2018.)

Osuuskunta on yhtiömuoto, jonka tarkoitus on tarjota jäsenilleen etuja, ei tavoitella voittoa. Tämän takia osuuskunta ei sovi aloittavan yrittäjän yritysmuodoksi. Liikevaihdon määrästä ja alasta riippuen aloittavan yrittäjän toimivin yhtiömuoto on toiminimi, kommandiittiyhtiö tai osakeyhtiö.

4.1 Toiminimi

Yrittämisen pelkistetyin muoto on yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi. Yksityisessä toiminimessä päätöksentekovalta on täysin yrittäjällä itsellään, sillä toiminimi ei ole erillinen yhtiö. Yrityksen tekemä voitto ja yritykseen liittyvät vastuut ovat myös kokonaan yrittäjän. (Jylhä & Viitala 2013, 55.) Yrittäjä vastaa yrityksen veloista omalla omaisuudellaan.

Toiminimen perustaminen on helppoa, sillä perustamiseen riittää vain ilmoitus kaupparekisteriin. Toiminimi on Suomen suosituin yritysmuoto. (Toiminimen voi nyt perustaa netissä 2017). Yksityisen elinkeinoharjoittajan tulee maksaa ansiotuloveroja yksityisotoista, eli saamastaan palkasta eli yrityksen voitosta, ja arvolisäveroa mikäli liikevaihto on yli kymmenen tuhatta euroa. Toiminimi onkin hyvä vaihtoehto esimerkiksi opiskelijalle tai muutoin pienimuotoiselle, sivutoimisellekin, yritystoiminnalle, sillä liikevaihdon ollessa alle kymmenen tuhatta euroa ovat yritystoiminnan kulut todella pienet.

Päätoiminen toiminimiyrittäjyys on hyvä valinta, kun yrityksen perustamiskulut ovat kohtuullisen pienet. Esimerkiksi konsultille, jonka tuote on asiantuntemus, on toiminimi hyvä vaihtoehto. Liiketoiminnan ollessa enintään 30 000 euroa ja tuotteen ollessa yrittäjän oma osaaminen, on toiminimi oikea valinta. Suuremmat alkukustannukset vaativalle yritykselle, kuten maansiirtofirmalle, sopii paremmin joku toinen yritysmuoto, kuten osakeyhtiö. (Toiminimen perustaminen s.a.).

4.2 Kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö

Kommandiittiyhtiö on toiminimestä seuraava yritysmuoto liiketoiminnan suuruutta ajatellen. Usein yrittäjä miettii juuri näiden kahden vaihtoehdon välillä. Kommandiittiyhtiö on oikea valinta, kun yrittäjä suunnittelee toimintaa hieman suuremmaksi ja pidemmälle, kuin pienimuotoiseksi oman työpanoksen yrittämiseksi. (Kommandiittiyhtiön perustaminen s.a.)

Kommandiittiyhtiössä on vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja yksi äänetön yhtiömies. Avoimessa yhtiössä vastuunalaisia yhtiömiehiä tulee olla kaksi, ja ne voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä, kuten muita yrityksiä. Suurin ero kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön välillä onkin vastuunalaisien yhtiömiesten määrä, kommandiittiyhtiössä yrityksen veloista ja velvoitteista vastaa yksi yhtiömies, avoimessa yhtiössä kaksi. Avoimessa yhtiössä tärkeää on perusteellinen yhtiösopimus, jotta minimoidaan riskit mahdollisessa riitatilanteessa. Jos avoimesta yhtiöstä poistuu toinen yhtiömies, eikä uutta yhtiömiestä tule vuoden sisällä, muuttuu yhtiö toiminimeksi. (Avoimen yhtiön perustaminen s.a.)

Kommandiittiyhtiössä yhtiön päätöksenteosta ja veloista vastaa vastuunalainen yhtiömies. Äänetön yhtiömies vastaa ainoastaan sijoittamastaan pääomasta, eikä osallistu päätöksentekoon, ellei siitä ole erikseen yhtiösopimuksessa sovittu. Kommandiittiyhtiön hyviä puolia on, että se on helppo muuttaa osakeyhtiöksi myöhemmin, kommandiittiyhtiön osuudet voi myös myydä samaan tapaan kuin osakeyhtiön osuudet. Kommandiittiyhtiössä voi yrittäjä maksaa itselleen palkkaa. (Mt.)

4.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on pääomayhtiö, jossa osakkeenomistajan vastuu rajautuu sijoittamaansa pääomaan. Osakeyhtiön mennessä konkurssiin osakkaat eivät ole vastuussa omaisuudellaan, toisin kuin edellä mainituissa toiminimissä, kommandiittiyhtiössä ja avoimessa yhtiössä. Omistusyhtiön omistus jakautuu osakkeisiin, ja kaikilla osakkeenomistajilla on oikeus myydä tai lahjoittaa osakkeensa haluamalleen taholle, ellei tätä ole erikseen esimerkiksi osakassopimuksessa kielletty. Osakeyhtiötä perustettaessa tulee olla perustamissopimus ja yhtiöjärjestys. Osakeyhtiössä tulee olla vähintään kaksi hallituksen jäsentä,

minimissään yksi varsinainen jäsen ja yksi varajäsen. Osakeyhtiö on hyvä valinta, kun yritystoiminnan oletetaan kasvavan, eikä riskeistä haluta olla vastuussa omalla omaisuudella. (Osakeyhtiön perustaminen s.a.).

5 LIKETOIMINTASUUNNITELMA TAKSIYRITYKSELLE

Liiketoimintasuunnitelma on tilattu aloittavan taksiyrityksen perustamiskulujen kartoittamiseksi ja kiteyttämään muut yrityksen perustamiseen liittyvät oleelliset asiat. Taksiliikenteen toimiala oli murroksessa taksiliikenteen vapautuessa 1.7.2018, osassa Suomea asioiden oletettiin pysyvän lähes ennallaan, mutta jossain asioiden oletettiin muuttuvan suuresti, hyvään tai huonoon suuntaan. Toimeksiantajan päätös perustaa yritys juuri kyseessä olleella hetkellä johtui juuri taksiliikenteen vapautumisesta, sillä hän halusi liittyä paikallisen Kymenlaakson Taksi Oy:n välityspiiriin ja osakkaaksi, josta olisi apua liiketoiminnalle. Kaikki Kymenlaakson Taksin autot ovat samannäköisiä ja taksiksi helposti tunnistettavia.

Vaikka taksiliikenne oli toimialana muutosten edessä kilpailun kasvaessa ja vapautuessa, tulee taksien tarve aina pysymään. Koulukyydit ja kelakyydit muun muassa kilpailutetaan, ja kilpailun usein voittaa yritys, jolla on resursseja hoitaa kyydit ja jolla on monipuolinen kalusto. Tämän vuoksi isomman taksiyrityksen, kuten Kymenlaakson Taksin, osakkuus kasvattaisi liiketoiminnan jatkumisen todennäköisyyttä.

Toimeksiantaja on ajanut aiemmin elämässään taksia työkseen, joten ala on hänelle tuttu. Hän on opiskellut logistiikkaa ja työskentelee tällä hetkellä ajojärjestelijänä. Toimeksiantaja aikoo pitäytyä päivätyössään ja perustaa sivutoimisen kolmen auton taksiyrityksen, johon hän palkkaa kolme vakituista työntekijää ja ajaa itse hajavuoroja.

5.1 SWOT-analyysi

SWOT-analyysissä käydään läpi yrityksen nykytilaan ja tulevaan liittyviä myönteisiä ja kielteisiä asioita. Taulukossa 1 on kyseessä olevan perustettavan taksiyrityksen SWOT-analyysi. Tämän hetkiset vahvuudet yritykselle ovat ehdottomasti yrittäjän oma aiempi kokemus taksin ajamisesta, sekä alan koulutus, joka tuo tietotaitoa niin liikennealasta kuin taloudestakin. Positiivinen

asia on yrittämisen sivutoimisuus, toimeentulo tulee päivätoista. Vaikka yritys ei tuottaisi odotetusti voittoa, ei henkilökohtainen elämä ja talous ole vaakalaudalla. Sisäisiä heikkouksia ovat suuret perustamiskulut ja niiden tuoma rahoituksen tarve, kuin myös hyvien ja osaavien työntekijöiden saaminen. Myös yrittäjän oma jaksaminen voi olla koetuksella päivätyön lisäksi tapahtuvien taksiajojen vuoksi. Vastuu yrityksestä painaa myös sivutoimista yrittäjää. Yrittäjäkokemuksen puute on myös heikkous, sillä vastuun ja hoidettavien asioiden määrä voi yllättää. Tulevaisuuteen liittyviä mahdollisuuksia ovat valmiit markkinat ja niiden pysyvyys, takseille on aina kysyntää. Myönteistä on myös välityspiiriin kuulumisen sekä sijainti, lähialueilla on monia isoja kaupunkeja. Tulevia uhkia tuo vastaavasti taksiliikenteen muutokset, jotka voivat johtaa kilpailun kasvuun ja siten kyytien saamisen vaikeuteen. Jos markkinoille tulee paljon halvempia kyydintarjoajapalveluita, kuten Uber, joissa kuka vain voi toimia taksiautoilijana, voi tavallisten taksien käyttö vähentyä merkittävästi.

Taulukko 1. Swot -analyysi

	Myönteiset	Kielteiset
Nykytila Sisäiset asiat	Aiempi kokemus Koulutus Yrityksen sivutoimisuus	Rahoitus Hyvät työntekijät Oma jaksaminen Vastuu kaikesta Ei yrittäjäkokemusta
Tulevaisuus Ulkoiset asiat	Valmiit markkinat Kyydinvälityspiiri Taksien tarve Sijainti	Taksiliikenteen kilpailutilanteen muutos Taksivälittäjän rooli Talous

Myönteisyyden lisäksi kyydinvälityspiiriin kuulumisen tuo myös uhkia. Kyydinvälitykseen voi tulla teknisiä vikoja, he voivat uusia sopimuksiaan ja siten nostaa kustannuksia. Kyydinvälityksen ja Kymenlaakson taksin rooli on merkittävän suuri. Yleisemmällä tasolla myös talouden vaihtelut voivat vaikuttaa taksilla ajamisen määrään.

5.2 Strategia

Yrityksen strategia menestymiseen nojaa suuresti Kymenlaakson taksin osakkuuteen. Kotkan kokoisella paikkakunnalla luotettava ja tuttu taksiyritys on tunnettu asiakkaiden keskuudessa ja siten turvallisempi valinta, kuin joku juuri alalla aloittanut. Yritys aikoo erottua myös luotettavuudella, saatavuudella ja ystävällisellä palvelulla. Yritys aikoo myös kohdella työntekijöitään reilusti ja ammattimaisesti ja tarjota hyvät ja toimivat työvälineet: uudet autot, mittarit ja työvaatteet. Palkanmaksu ja muu paperityö ulkoisesta tilitoimistolle, jolloin virheiden mahdollisuus pienenee huomattavasti. Yrittäjän oma osaaminen takisialalta on suuri voimavara strategian toteutuksessa, sillä hänellä on kokemus alalta myös työntekijän näkökulmasta.

5.3 Taksiyrityksen yritysmuodon valinta

Tässä luvussa tutkin ja vertailen, mikä yhtiömuoto sopii toimeksiantajan, sivutoimisen yrittäjän tarkoitukseen parhaiten. Kyseisen yrityksen liiketoiminta tuottaa alussa voittoa maltillisesti, sillä aloituskustannusten takia laina- ja auto-kulut ovat suuret. Tulevaa liiketoiminnan suuruutta on mahdotonta ennustaa markkinoiden ollessa suuren muutoksen alla. Toimeksiantaja pitäytyy ainakin toistaiseksi päivätyössään, eikä halua luovuttaa omaisuuttaan vakuudeksi yritykselle. Ennusteen perusteella liikevaihto tulee olemaan pari sataa tuhatta euroa vuodessa.

Osakeyhtiössä yrittäjä vastaa ainoastaan sijoittamallaan rahasummalla, joten mahdollinen konkurssi ei vaikuta henkilökohtaiseen elämään ja omaisuuteen. Yrittäjän toimiessa vakituisesti ansiotyössä, on osakeyhtiö myös verotuksellisesti hyvä valinta. (Taulukko 2.)

Taulukko 2. Yritysmuotojen vertailu, kuvassa vihreällä korostettuna tähän tarkoitukseen sopivimmat seikat

	<i>Toiminimi (Tmi)</i>	<i>Avoim yhtiö (Ay)</i>	<i>Kommandiittiyhtiö (Ky)</i>	<i>Osakeyhtiö (Oy)</i>
Perustajien lukumäärä	1	Vähintään 2 vastuunalaista yhtiömiestä	Vähintään 2, toinen vastuunalainen ja toinen äänetön yhtiömies	1 tai useampi
Hallinto/Päätöksenteko	Yrittäjä päättää kaikesta.	Yhtiömiesten sopimuksen mukaan	Yhtiösopimuksella voidaan määrätä äänettömän yhtiömiehen osallistumista päätöksentekoon.	Hallitus, joka voi koostua ainoastaan yrittäjästä itsestään, jos muita osakkeenomistajia ei ole.
Riskit/Haitat	Kaikki riskit ovat yrittäjän henkilökohtaisia riskejä. Tuloksen noustessa verotus suhteessa suurta.	Yhtiömiesten keskinäinen luottamus suuressa roolissa. Kaikesta vastataan henkilökohtaisella omaisuudella.	Yrittäjä vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan.	Hallinnollisia töitä enemmän.
Hyödyt	Verotus yksinkertaista. Helppo ja halpa perustaa. Yhdenkertainen kirjanpito.	Nopea perustaa. Palkan nostaminen mahdollista. Toiminta- ja sopimussvapaudet yhtiömiesten kesken	Laajat toiminta- ja sopimussvapaudet. Osa yhtiömiehistä voi olla vain sijoittajia.	Henkilökohtaiset riskit pieniä, sijoittajien ja osakkeiden mukaan-tulo helppoa. Verosuunnittelu-mahdollisuuksia
Voitonjako/verotus	Ansiotulovero kaikesta tuloksesta & Arvonlisävero jos liikevaihto yli 10 000 euroa. Yksityisotot. Max 20 % pääomatulona, loput tuloksesta verotetaan ansiotulona.	Tulolähteen tulo jaetaan yhtiömiehille ja verotetaan tulo-osuuksina. Tulo-osuuden jako pääoma- ja ansiotuloon riippuu yhtiömiehen osuudesta edellisen verovuoden nettovarallisuuteen.	Tulolähteen tulo jaetaan yhtiömiehille ja verotetaan tulo-osuuksina. Tulo-osuuden jako pääoma- ja ansiotuloon riippuu yhtiömiehen osuudesta edellisen verovuoden nettovarallisuuteen.	Yhteisövero 20 %, Omistaja/Osakaat voivat ottaa rahaa osinkona (pääomaverot) tai palkkana (ansiotuloverot).

Milloin hyvä valinta	Liikevaihto pientä ja yrittäjän oma työpanos suuressa roolissa.	Kohtuullisen pientä yritystoimintaa, yhtiömiesten välinen luottamus suurta.	Yhtiömiehillä erilaisia rooleja, voi olla vain äänetön yhtiömies (sijoittaja), tai vastuullinen yhtiömies.	Kasvuhakuinen liiketoiminta, liikevaihto suurta.
Sivutoiminen yrittäjä	Toiminimiyrittäjän tulot (voitto) lasketaan verotuksessa samaan muiden työtulojen kanssa, joka nostaa veroprosenttia.	Tulo-osuuksista suurin osa verotetaan ansiotulona, joka nostaa veroprosenttia.	Tulo-osuuksista suurin osa verotetaan ansiotulona, joka nostaa veroprosenttia.	Yrityksen tulot erillään yrittäjän henkilökohtaisesta verotuksesta. Yrittäjä voi nostaa osinkoa, palkkaa tai jättää rahat firman tilille ja nostaa haluamansa ajankohdaksi. Osinkoja voi nostaa pieniä summia, jolloin verotus pientä. Palkan nostaminen pienentää tulosta ja siten yhteisöveron määrää.

Taulukossa kaksi on kuvattu yhtiömuotojen suurimpia eroavaisuuksia, perustajien lukumäärää ja vastuun jakaantumista, ja tärkeimpiä ominaisuuksia kuten verotusta. Vihreällä ovat merkitty ne seikat, jotka sopivat kyseisen yrityksen tilanteeseen parhaiten. Selvästi eniten sopivuuksia on juuri osakeyhtiöllä.

5.3.1 Toiminimi

Toiminimi olisi hyvä vaihtoehto aloittavalle yhden henkilön yritykselle myös, sillä se on verotukseltaan helppo, yksinkertainen perustaa ja kirjanpito on yhdenkertainen. Kaikki päätösvalta on yrittäjällä itsellään, sillä toiminimi ei ole erillinen yhtiö. Toiminimessä yrittäjä vastaisi omalla omaisuudellaan, kaikki velat ja vastuut olisivat yrittäjän omia. Toiminimiyrittäjän tulot laskettaisiin samaan muiden työtulojen kanssa, joka toimisi hyvin pienen toiminnan yritykselle, mutta sivutoimiselle, tämän kokoluokan yritykselle verojen osuus liikevaihdosta olisi suhteettoman suuri. Yritystoiminnan liikevaihdon ollessa alle kymmenen tuhatta euroa vuodessa toiminimi on verotuksellisesti viisas vaihto-

ehto. Näistä syistä toiminimeä parempi vaihtoehto tähän tilanteeseen on osakeyhtiö. Kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö rajautuivat pois ensisijaisesti henkilökohtaiseen omaisuuteen kohdistuvan riskin ja toiseksi perustajajäsenien lukumäärän ja yhtiöjärjestyksen vuoksi.

5.3.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on pääomayhtiö, jossa osakkeenomistaja on vastuussa vain sijoittamallaan pääomalla, ei omalla omaisuudellaan. Osakeyhtiön vähimmäisosakepääomaa ei ole, joten se on edullinen perustaa. Yrittäjä voi nostaa osakeyhtiöstä halutessaan osinkoa tai palkkaa. Nostaessaan pieniä summia kerralla, jää veron määrä kohtuullisen pieneksi. Kun kyseessä on yhden hengen osakeyhtiö, eli yrittäjä omistaa kaikki osakkeet, on hänen osakepääomansa 100 % yrityksen matemaattisesta arvosta. Jos yritys maksaa yrittäjälle osinkoa enintään 8 % yrityksen osakkeiden matemaattisesta arvosta, saa yrittäjä osingoista 75 % verottomana, ja lopusta maksetaan pääomaveroa 30 %. Yli tämän rajan menevät osingot verotetaan 75 prosenttisesti yrittäjän ansiotulona ennakopidätysprosentin mukaan ja siten lasketaan yhteen muiden tulojen kanssa. Loppuosasta ei mene erikseen veroja. Yritys maksaa yhteisöveroa 20 % yrityksen tuloksesta, jota maksetut palkat vähentävät.

Kyseisen aloittavan taksiyrityksen yritysmuodoksi osakeyhtiö sopii todella hyvin, sillä yrittäjällä ei ole tarvetta nostaa itselleen osinkoja tai palkkaa huojennettua osinkoa enempää, sillä hän saa elantonsa päivätöistään. Huojennetun osingon kokonaisveroaste on 26 %, kun huomioidaan yhteisövero. Usein ansiotulovero on tätä suurempi, siten huojennettu osinko kannattaa aina käyttää. (Osinkotulojen verotus, 2019.)

Yrittäjä voi lainata rahaa osakeyhtiölle, sillä aloittavan osakeyhtiön voi olla vaikea saada lainaa. Jos lainan katsotaan olevan välttämätön perustamiskulujen kattamiseksi, voidaan velan koroksi laittaa sama, mitä se olisi rahalaitoksesta lainattuna. Jos yrittäjä ottaa henkilökohtaisen lainan, ja lainaa sen sitten yritykselle, voi yritykselle tehtävän lainan ehdot käytännössä olla samat kuin mitä yrittäjän ottamassa henkilökohtaisessa lainassa. (Tuloveron alaiset korkotulot 2018.) Mahdollisen konkurssin kohdatessa yrityksen varat realisoidaan ja velasta maksetaan yrittäjälle niin paljon takaisin, kuin mahdollista. Yhtiölle lainaamisessa on siis aina riskinsä.

5.4 Talouslaskelmat

Kaikki laskelmissa käytetyt summat ovat arvonlisäverottomia. Arvonlisävero on kulutusvero, jonka maksaa loppukuluttaja. Yritys kerää tuotteidensa hinnoissa arvonlisäveron asiakkaalta ja tilittää sen valtiolle. Samoin ostaessaan palveluita tai tavaroita yritys ostaa arvonlisäverollisella hinnalla, mutta saa vähentää veron määrän omista myynneistään tilitettävistä arvonlisäveroista. Käytännössä yritys siis ostaa tuotteen arvonlisäverottomaan hintaan (alv. 0 %), sillä veron osuus kirjataan kirjanpidossa ainoastaan arvonlisäveroilmoitukseen. Usein yritys maksaa arvonlisäverot kuukausittain, jos vuosiliikevaihto on yli 30 000 euroa. Tällöin yritys laskee yhteen, paljonko sillä on myynneistä suoritettavia veroja ja ostoihin sisältyneitä veroja ja tilittää erotuksen valtiolle. Jos ostoihin on sisältynyt enemmän arvonlisäveroa kuin myynneihin, saa yritys valtiolta arvonlisäveron palautuksia. (Arvonlisävero s.a.)

Laskelmissa käytetään erilaisia termejä:

Myynti/myyntituotto = Myyntituotolla viitataan tietyn ajanjakson aikana tulleen tulon, eli saataviin. Myynti tai myyntituotto voi olla yhden auton päivän tai kuukauden aikana saamien kyytien yhteissumma, eli summa, mitä auton kassaan on virrannut rahaa. Tulos = Tuloksella tarkoitetaan viivan alle jäävää summaa, eli summaa, joka jää, kun myyntituotosta vähennetään juoksevat kulut eli kuukausittaiset kulut, joista osa voi olla myynnistä riippuvia (kuten palkat) tai kiinteitä, kuten auton rahoituskulut.

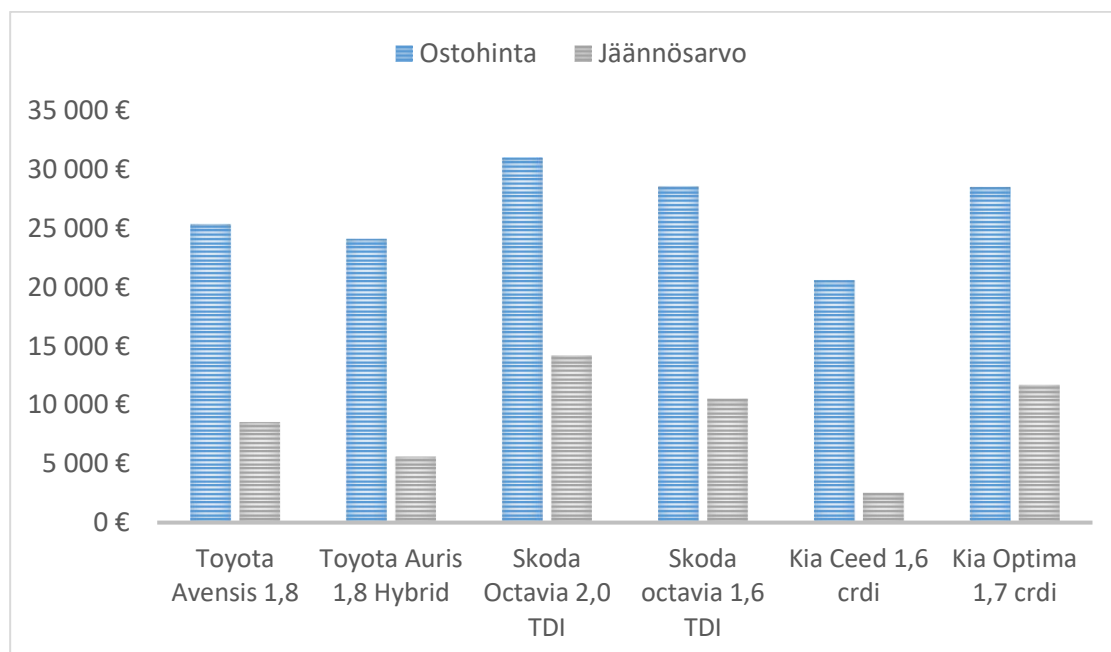
5.4.1 Ajoneuvon valinta

Valittaessa taksiryitykselle ajoneuvoa, tulee huomioida ajoneuvon sopivuus kyseisen taksin tuleviin työtehtäviin. Ajoneuvon tyyppi riippuu suuresti tulevien kyytien laaduista, esimerkiksi kelakyydeissä pyörätuolimahdollisuus voi olla oleellinen seikka. Kyseisen yrityksen autoilla kyytien oletetaan olevan lähinnä henkilökuljetuksia ja siksi keskityin pyytämään tarjouksia farmari- ja sedanmallisista autoista. Farmarin etu olisi tilava takakontti, joka mahdollistaa tarvittaessa isompientkin tavaroiden kuljetuksen. Automerkeiksi valikoituivat Toyota, Skoda ja Kia. Kaikki muut autoista ovat farmarimallisia, paitsi Skoda Octavia 2,0. Kyseisiin merkkeihin päädyimme niin luotettavuuden kuin hinnankin perusteella. Myös liikkeiden tarjoamat huolto-ohjelmat vaikuttivat päätökseen.

Jokaiselta automerkiltä pyysin kahdesta mallista tarjoukset rahoitustarjouksiin, lisäksi selvitin huoltohinnat, renkaiden uusimiset, verot, vakuutukset ja polttoainekulutuksen oletetuilla kilometreillä (Liite 1). Rahoitustarjouksessa laskin kaikki ajoneuvot samalla käsirahalla ja erien määrällä, jotta ne ovat keskenään vertailukelpoisia. Tarjouksissa korko vaihteli autoliikkeen mukaan, kuten myös avausmaksut ja mahdolliset muut kulut. Täten todellinen vuosikorko on eri rahoitusmalleissa eri.

Taulukko 3. Autojen kulut kuukaudessa (Liite 1)

<i>Auton merkki ja malli</i>	<i>Kulut €/kk</i>	<i>Kulut/kk jäännös- arvo huomioiden €</i>
<i>Toyota Avensis 1,8</i>	1 824	1 586
<i>Toyota Auris 1,8 Hybrid</i>	1 367	1 211
<i>Skoda Octavia 2,0 TDI</i>	1 873	1 479
<i>Skoda Octavia 1,6 TDI</i>	1 542	1 249
<i>Kia Ceed 1,6 crdi</i>	1 515	1 444
<i>Kia Optima 1,7 crdi</i>	1 768	1 443



Kuva 3. Autojen ostohinnat ja jäännösarvot

Kun huomioon otettiin kaikki ajoneuvoon liittyvät kulut, saatiin selville kolmen vuoden ajalle edullisin vaihtoehto. Kuukausitasolla edullisimmaksi tuli Toyota

Auriksen Hybrid (Auris Touring sports 1,8 Hybrid Active edition), jonka edullisuus perustuu sen pieneen kulutukseen. Toiselle sijalle tuli Kia Ceed, jonka kohdalla kuukausimaksun pienuus johtuu suoraan hankintahinnasta. Kuten taulukosta 3 käy ilmi, edullisin ostohinnaltaan on Kia Ceed, mutta kuukausikustannusten osalta halvin on pidemmällä aikavälillä kuitenkin Toyota Auris (kuva 3). Kun näiden kahden auton jäännösarvoa verrataan, säilyttää Auris omansa huomattavasti paremmin. Jäännösarvot huomioon ottaen Auris onkin kolmen vuoden ajalla edelleen edullisin vaihtoehto.

5.4.2 Perustamiskulut

Taksiyrityksen perustamiskulut koostuvat auton hankintakulujen lisäksi suurimmilta osin taksiautojen lisävarusteista, kuten teippauksista, taksamittareista, työvaatteista, puhelimista ja taksiluvista. Myös kyydinvälitykseen osallistuminen maksaa, mikäli sellaiseen haluaa. Taulukossa 4 on eritelty kunkin hankinnan kustannus ja määrään perustuva kokonaiskustannus. Taksilupien kustannus on kolmen sijaan neljä, sillä toimeksiantaja haki neljää taksilupaa, mutta vaikka hänelle myönnettiin vain kolme, joutuu hän maksamaan neljästä. Kalliimpia älypuhelimia on kaksi; toinen toimeksiantajan käyttöön ja toinen yhdelle kuljettajista, joka myös järjestee työvuorot.

Taulukko 4. Yrityksen perustamiskulut

	<i>Hinta €/kpl</i>	<i>Tarvittava määrä</i>	<i>Hinta yhteensä €</i>
<i>Osake</i>	6 000	3	18 000
<i>Taksiluvat</i>	350	4	1 400
<i>Auton käsiraha</i>	3 000	3	9 000
<i>Teippaukset</i>	399	3	1 197
<i>Taksivalaisin</i>	142	3	426
<i>Vaatteet</i>	114,3	4	457,2
<i>Taksipuhelin</i>	34	3	102
<i>Kyydinvälitys</i>	2 000	3	6 000
<i>Älypuhelin</i>	104,03	2	208,06
<i>Autolaturi</i>	16,05	3	48,15
<i>Taksamittarin asennus</i>	2 090,00	3	6 270,00
<i>Kulut yhteensä</i>			43 108,41

Pienistä kustannuksista koostuu nopeasti iso summa. Yrityksen perustamiskulut ovat yhteensä 43 000 euroa, josta noin puolet ovat suoraan ajoneuvoihin liittyviä kustannuksia.

5.4.3 Palkkakustannukset

Taksialalla monet yritykset käyttävät prosenttipalkkaa, joka tarkoittaa, että kuljettajan palkka on aina tietty prosenttiosuus päivän myynnistä. Mitä enemmän ajoja, sen suurempi palkka. Näin ollen taksiryrittäjän riski on tässä pienempi, palkkaa ei tarvitse maksaa, jos ajoja ei ole. Toimeksiantajan taksiryityksessä kuskien peruspalkka on arkisin 35 % päivän myynnistä ja pyhäpäiviltä 50 %. Nämä prosentit sisältävät kaikki lisät, ja työaikaan kuuluu siten mm. auton pesu ja siirtymät. Havainnollistavaa palkkalaskelmaa tehdessä otin yhden auton ajopäiviksi kuukausitasolla 25, sillä yrittäjä itse ajaa joitain vuoroja ja vakituiset työntekijät loput 20–23 vuoroa kuukaudessa. Vuosittaisia ajopäiviä tulee täten 300. Vuonna 2018 arkipäiviä on 13, sunnuntaita 52, joten pyhäpäiviä yhteensä 63. Pyhäpäivisin takseilla on usein arkipäivää enemmän tarvetta, joten laskin pyhäpäivien autokohtaiseksi ajomääräksi vuotta kohti 25. Pyhäajoa on

siis 25 päivää vuodessa ja arkiajoa 275. Pyhäpäivien osuus vaihtelee vuosittain, joten tarkkaa määrää on vaikea tietää, lisäksi kyydinvälityksen määrittämä työvuorolista vaikuttaa siihen, miten paljon pyhiä ja arkipäiviä autokohtaisesti tulee.

Palkkaprocentin lisäksi laskin palkan päälle lomarahat, työeläkemaksun, sairausvakuutusmaksun ja työttömyysvakuutusmaksun, ja sain tulokseksi (Liite 2), että todellinen palkan osuus auton myynnistä on kuljettajan ensimmäisenä ajovuonna 47 % ja seuraavina 48 %. Ensimmäisen vuoden kuljettajan kokonaispalkka on oletetulla myynnillä 3 132,17 euroa, ja myöhemmin vuosina 3 189,64 euroa. Pohjana laskelmalle toimii autokohtainen vuosimyynti, 79 582 €, joka perustuu Kotkassa toimivien taksien keskiarvomyyntituottoon vuosilta 2014-2016 (Ely-Keskus).

5.4.4 Juoksevat kulut

Kuukausittaisista juoksevista kuluista suurimman osan haukkaavat autojen kustannukset ja palkat, niiden lisäksi mm. taksikuvuista, mittareista ja kyydinvälityksestä maksetaan kuukausittaista maksua. Taksille puhdas ulkoasu on tärkeä ja siksi myös autopesuun kannattaa ostaa kuukausimaksuinen jäsenyys. Kirjanpito, joka huolehtii samalla palkoista, on myös kuukausittainen kulu, mistä ei kannata säästää. Pieniä kuukausittaisia kustannuksia ovat myös Teoston ja Gramexin maksut, jotka taksin tulee maksaa autossa soivan radion vuoksi. Juokseviin kuluihin tulee myös mahdolliset muut lainat, joita yritys on ottanut autolainan lisäksi. Yrityksen juoksevat kulut ensimmäisenä vuonna kuukautta kohti ovat 16 240 € (Liite 3). Toisena ja kolmantena vuonna kuukausikohtaiset juoksevat kulut nousevat palkkojen noustessa ja ovat 16 412 € (Liite 4). Koostin yrityksen juoksevat kulut ensimmäisen vuoden osalta liitteeseen 3 ja kolmen vuoden ajalta liitteeseen 4.

5.4.5 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmaan laskin kaikki yrityksen kulut ja menot yhteen. Perustamiskulut ovat yrityksessä suuret, tässä tapauksessa 43 108,41 €, johon tulee löytyä rahoitus. Tämän rahoitusvaihtoehdon kulut eivät ole mukana tässä laskelmassa, niitä tarkastellaan rahoituslaskelmassa. Otan tarkastelujaksoksi

kuukauden sekä yhden ja kolme vuotta. Taksiauton vaihtoväli on usein kolme vuotta, joten se on hyvä aikaväli tarkastella taksiyrityksen kannattavuutta. Juoksevat kulut ovat yrityksellä kuukaudessa 16 240 € ja ELY-Keskuksen keskiarvoon perustuva myyntituotto autoa kohti kuukaudessa 6 632 €, jolloin kolmen auton tuotto kuukaudessa on 19 896 €. Tällöin yrityksen tulos on 3 656 € kuukaudessa (taulukko 5). Ensimmäisenä vuonna yrityksen tulos on 43 886 € (taulukko 6). Toisena ja kolmantena vuonna palkat nousevat, olettaen, että kuljettajat pysyvät samoina, joten näiden vuosien juoksevat kulut ovat hieman ensimmäistä suuremmat (taulukko 7).

Taulukko 5. Yrityksen tulos kuukautta kohti ensimmäisenä vuonna

	<i>1 auto</i>	<i>3 autoa</i>
<i>Myyntituotto</i>	6 632 €	19 896 €
<i>Juoksevat kulut</i>		16 240 €
<u><i>Tulos</i></u>		<u>3 656 €</u>

Taulukko 6. Yrityksen tulos ensimmäisenä vuonna

	<i>1 auto</i>	<i>3 autoa</i>
<i>Myyntituotto</i>	79 581,7 €	238 746 €
<i>Juoksevat kulut</i>		194 880 €
<u><i>Tulos</i></u>		<u>43 886 €</u>

Taulukko 7. Yrityksen tulos kolmen ensimmäisen vuoden aikana

	<i>1 auto</i>	<i>3 autoa</i>
<i>Myyntituotto</i>	238 745 €	716 238 €
<i>Juoksevat kulut</i>	<i>(ensimmäinen vuosi)</i>	195 658 €
<i>Juoksevat kulut</i>	<i>(toinen ja kolmas vuosi)</i>	393 899 €
<u><i>Tulos</i></u>		<u>126 680 €</u>

Vaikka toisen ja kolmannen vuoden juoksevat kulut ovat ensimmäistä suuremmat, tekee yritys silti selvästi voittoa. Tulos on ensimmäisen vuodenkin jälkeen vuotta kohti noin 40 000 €.

5.4.6 Rahoituslaskelma

Yrityksen perustamiskulut ovat usein suuret, ja ne tulee kattaa jollain keinolla. Uuden yrityksen kohdalla vaihtoehtoja ovat yrityslaina, starttiraha tai oma laina. Tässä tapauksessa starttiraha ei ole vaihtoehto, sillä yrittäjä ei ole työtön, eikä siirry sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi. Rahoitettavaa osuutta on laskelmien mukaan tässä tapauksessa 43 108,41 €, mutta koska aina on hyvä olla varmuusmarginaalia, realistinen rahoitettava summa voi olla lopulta jopa 50 000 €. Toimeksiantajalla on sijoittaa tarvittaessa hieman omaa pääomaa, joten laskeen rahoitusvaihtoehtoja noin 40 000 eurolle.

Yrityslainalaskureita on netissä useita. Pankit haluavat aina yrityslainoille yksityistakausta tai vakuuden. Tässä tapauksessa toimeksiantaja ei haluaisi laittaa omaa omaisuuttaan vakuudeksi, joten tutkin yrityslainaa joiltain niihin erikoistuneilta yhtiöiltä. Kolme edullisinta ja järkevintä lainanmyöntäjää ovat Fellow Finance, Bank Norwegian ja Yrityslainat. Olen koonnut taulukkoon 8 näistä yhteenvedon. Eri yrityksillä on hieman erilaiset laskurit ja aloitusmaksut, tilinhoitopalkkiot ym., mutta aika hyvän kuvan lainan hinnasta saa näistä kolmesta esimerkistä. (Yrityslainalaskuri 2018; Yrityslaina 2018.)

Taulukko 8. Yrityslainavertailu

<i>Laina- aika</i>	<i>Lainan myöntäjä</i>	<i>Lainan määrä</i>	<i>Lyhennys</i>	<i>Lainan todellinen kustannus</i>
24 kk	Fellow Finance	39 000 €	1 764 €	42 336 €
	Bank Norwegian	40 000 €	1 831 €	43 948 €
	Yrityslainat	40 000 €	1 914 €	45 928 €
12 kk	Fellow Finance	39 000 €	3 393 €	40 716 €
	Bank Norwegian	40 000 €	3 506 €	42 069 €
	Yrityslainat	40 000 €	3 716 €	44 592 €

Yrityslainan kuukausittaiset kustannukset ovat maksuajasta ja lainanmyöntäjästä riippuen 1 764–3 716 euroa. Toinen vaihtoehto rahoitukselle on omat säästöt tai henkilökohtainen laina, jonka lainaa sitten eteenpäin yritykselle. Halvin vaihtoehto yrityslainoista on Fellow Finance. Fellow Finance vaatii kuitenkin, että yritys on harjoittanut liiketoimintaa vähintään yhden tilikauden ja lainaa varten tulee olla reaalivakuus tai takaaja.

Yrityslainat.fi vaatii hieman enemmän tietoa ja laskelmia, jotta myöntää lainaa. Uuden yrityksen on aina vaikeampi saada lainaa, sillä takaisinmaksukyvyyn todistaminen on hankalaa ilman edellisen tilikauden tietoja.

Bank Norwegian ei vaadi vakuuksia eikä takaajia, kunhan hakijalla ei ole maksuhäiriöitä, hakija on vähintään 23-vuotias ja ollut Suomen väestörekisterissä viimeiset 35 kuukautta. Lisäksi suuremmissa summissa Bank Norwegian hakijan maksukyky kartoitetaan ja maksukyky voi vaikuttaa lainan korkoprosenttiin. Mitä maksukykyisemmäksi hakija katsotaan, sitä pienempi on lainan korkoprosentti. Bank Norwegian lainaa yksityishenkilölle, joka on siten vastuussa lainasta, mutta yksityishenkilö voi sitten lainata rahan yritykselle omien ehtojensa mukaisesti. (Bank Norwegian 2018).

Omien säästöjen käyttäminen perustamiskuluihin pienentää huomattavasti lainan määrää ja siten tekee sen saamisesta aina todennäköisempää. Jossain tapauksissa myös aiemman omaisuuden laittamista vakuudeksi voi joutua harkitsemaan, ellei lainaa muutoin myönnetä. Bank Norwegian kuitenkin lupaa myöntää lainaa ilman vakuuksia tai takaajia, kunhan hakija todetaan maksukykyiseksi. Sivutoimisessa yrittäjyydessä yrittäjällä on muitakin varmoja tuloja, joten lainansaanti Bank Norwegianin kautta pitäisi olla mahdollista.

Laskelmia varten valitsin koko summan yrityslainana. Käytin laskelmissa Bank Norwegianin lainaa summalle 40 000 €, jolloin yrittäjä käyttää omaa pääomaa perustamiskuluihin jäljelle jäävän osuuden.

Taulukko 9. Lainanhoitokulut vuoden ja kahden vuoden laina-ajalle

	<i>Tulos ilman</i>	<i>Lainanlyhennys</i>	<i>Tulos/kk</i>
<i>Laina-aika 24kk</i>	<i>lainaa/kk</i>		
<i>Ensimmäinen vuosi</i>	3 590,64 €	1 831 €	1 759,64 €
<i>Toinen vuosi</i>	3 417,04 €	1 831 €	1 586,04 €
<i>Kolmas vuosi</i>	3 417,04 €	-	3 417,04 €
<i>Laina-aika 12kk</i>			
<i>Ensimmäinen vuosi</i>	3 590,64 €	3 506 €	84,64 €
<i>Toinen vuosi</i>	3 417,04 €	-	3417,04 €
<i>Kolmas vuosi</i>	3 417,04 €	-	3417,04 €

Laina-ajaksi otin kaksi vuotta, jolloin kuukausilyhennys on 1 831 €. Aiemmin laskettu kuukausitulokseksi yritykselle oli ensimmäisenä vuonna 3 590,64 €, joten lainan lyhennyksen jälkeen tulos jää vielä plussalle 1 759,64 € kuukaudessa. Toisena vuonna tulos jää plussalle ennen lainanlyhennystä 3 417,04 €, eli lainanlyhennyksen jälkeen 1 586,04 €. Kolmantena vuonna lainanlyhennystä ei enää ole, joten tulos jää plussalle joka kuukausi 3 417,04 €. Taulukossa 9 on lisäksi laskettu yrityksen tulos, jos laina-aika olisi vain vuoden, ja lainanlyhennys siten 3 506 €.

6 YHTEENVETO

Tässä luvussa käyn läpi työni tuloksia. Työssä hain vastausta siihen, mikä yhtiömuoto olisi sopivin kyseiselle aloittavalle yritykselle ja mikä ajoneuvo on kolmen vuoden ajalla edullisin vaihtoehto. Lisäksi halusin hahmottaa tarkkojen laskelmien avulla yrityksen kannattavuutta ja tulosta kolmen vuoden ajalle.

6.1 Yritysmuoto – Osakeyhtiö

Yritysmuodon valinnassa painoarvo oli verotuksessa yrittämisen sivutoimisuuden vuoksi. Lisäksi painava seikka oli yrittäjän halu säilyttää henkilökohtainen omaisuus erillään yrityksen varoista. Lisäksi yrityksen liikevaihto vaikutti valintaan, sillä näin suurella ja mahdollisesti kasvavalla liikevaihdolla muut yhtiömuodot eivät ole verotuksellisesti järkeviä. Paras vaihtoehto oli osakeyhtiö, joka on suhteellisen helppo perustaa yksin, siinä mahdollisen konkurssin riski on yrityksellä, ellei lukuun oteta osakepääomaan sijoitettua, tai mahdollisesti yritykselle lainattua rahaa. Sivutoimisen yrittäjän kannalta myös pienten osinkojen nostamismahdollisuus ilman suurta verotusta on hyvä asia, sillä pääasiallinen tulo tulee toisesta työstä. Toimeksiantaja ei ainakaan aluksi meinaa nostaa itselleen yritykseltä palkkaa. Osakeyhtiössä omistaja voi nostaa itselleen palkkaa tai osinkoja valitsemana ajankohtana.

6.2 Edullisin ajoneuvo

Ajoneuvovertailussa oli kuusi ajoneuvoa, niiden rahoitustarjoukset, sekä tiedot kolmen vuoden ajalta huoltohinnoista. Lisäksi kuluissa on mukana renkaiden uusimiset, polttoaineenkulutus ja vakuutukset. Edullisin kolmen vuoden ajalle oli selkeästi Toyota Auris Hybridi, myös jäännösarvo huomioon ottaen. Hybridi

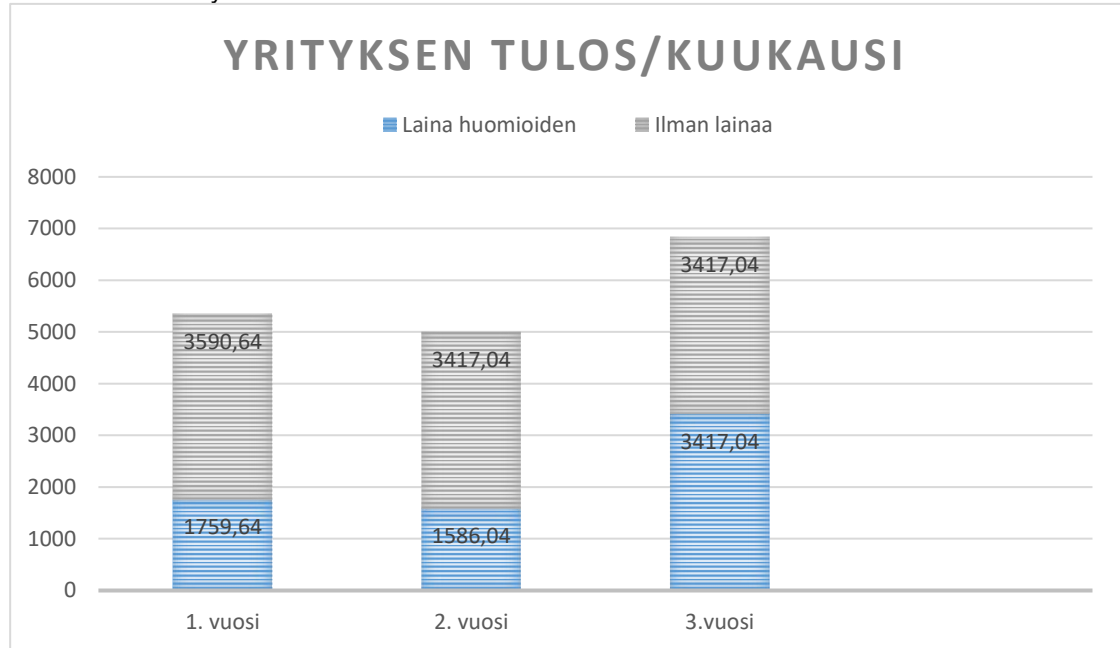
on ajoneuvona muutenkin hyvä valinta, sillä sähköautot yleistyvät ja ympäristöystävällisyys on kasvava trendi. Tarjouksen Toyota Auris on korimalliltaan farmari, jonka tila mahdollistaa erilaisten kyytien ajamisen.

6.3 Kannattavuus

Yrityksen kannattavuutta laskiessa tuli huomioon ottaa useita pieniäkin yksityiskohtia. Perustamiskulut haukkaavat suuren osan tämänkaltaisessa yrityksessä, jossa kalustoa tulee hankkia yritystoiminnan aloittamiseksi. Perustamiskulut olivat 43 108,41 euroa. Niihin sisältyvät mm. paikallisen taksin osakkeet, taksiluvat, autojen käsirahat, kyydinvälityksen liittymismaksut, taksikuvat ja -teippaukset sekä puhelimet. Rahoituksen perustamiskuluille laskin yritysliinalla, jonka kulut laskin vuoden ja kahden vuoden takaisinmaksuajoille. Vertailin kolmea edullisinta lainanmyöntäjää, joista valitsin lopulta Bank Norwegian, sillä se myöntää lainaa ilman vakuuksia ja takauksia, joka oli tässä tapauksessa edellytys.

Kuukausittaiset kulut vuoden laina-ajalla olisivat ensimmäisen vuoden ajan tuloon nähden niin suuret, että kahden vuoden laina-aika on turvallisempi vaihtoehto. Tällöin lainan kulut ovat kahden vuoden ajan kuukaudessa 1 831 euroa. 40 000 euron lainan todellinen kustannus on tällöin 43 948 euroa. Yrityksen tulos ennen lainakuluja on ensimmäisenä vuonna 3 590,64 euroa, toisena ja kolmantena 3 417,04 euroa kuukaudessa. Lainakulut vähennettynä tulos on ensimmäisenä vuonna kuukautta kohden 1 759,64, toisena 1 586,04 ja kolmantena 3 417,04 euroa (Taulukko 10).

Taulukko 10. Yrityksen tulos/kuukausi



Yritys tekee siis voittoa ja on täten kannattava. Tulos on hyvin maltillinen, mutta kasvaa lainan määrän pienentyessä, ja esimerkiksi käytettäessä omaa pääomaa perustamiskulujen kattamiseen. Yksityishenkilö voi myös lainata yritykselle rahaa maksusuunnitelmalla ja nimellisellä korolla, silloin muut lainanhoitokulut jäisivät pois. Tuloihin, menoihin ja tulokseen vaikuttaa paljon myös ajojen ja kyytien määrä, jota ei voi etukäteen ennustaa. Myöskään taksiliikenteen vapautumisesta johtuvaa kilpailun kasvua on vaikea ennustaa.

7 POHDINNAT

Sain työssäni vastaukset kysymyksiini. Tarkat laskelmat antavat realistisen kuvan taksirytyksen perustamisesta ja autovertailusta selviää, että ostohinnan sijaan enemmän auton kustannuksiin vaikuttavat monet pieneltä tuntuvat seikat. Käytin tutkimusmenetelmänä kvalitatiivista eli laadullista menetelmää, ja suurin osa aineistosta oli tarjouksia, kyselyitä ja toimeksiantajan toimittamaa tietoa, joista keräsin aiheellisen ja tärkeän informaation. Rajasin työn selkeästi rahoitukseen ja yritysmuotoon ja jätin tarkat analyysit markkinoista ja asiakaskunnasta pois. Jätin tarkoituksella pois myös taksialan analysoinnin ja spekulatiot taksialan muutoksesta kilpailun vapauduttua, sillä työstä olisi tullut liian laaja.

Työ oli tarpeellinen ja vastasi toimeksiantajalle. Toimeksiantajan tarkoitus oli työllä selvittää, olisiko jo aiemminkin mielessä ollut taksiyrityksen perustaminen nyt hyvä idea. Laskelmien perusteella, sekä työntekijöiden saamisen vaikeuden vuoksi toimeksiantaja tuli tulokseen, että nyt ei ole oikea aika perustaa yritystä. Suuret perustamiskulut yllättivät ja niiden rahoitus olisi vaatinut omaa pääomaa, tai henkilökohtaista riskiä, johon toimeksiantaja ei ollut tällä hetkellä valmis. Lopulta toimeksiantaja halusi myös tarkastella taksiliikenteen muutoksia, miten ala muuttuu, haluaako siihen lähteä mukaan vai ei.

LÄHTEET

Arvonlisävero. s.a. Osaavayrittäjä.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/arvonlisaevero> [viitattu 28.11.2018]

Avoimen yhtiön perustaminen. s.a. Yrityksen perustaminen.net. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/avoim-yhtio/> [viitattu 15.4.2018].

Bank Norwegian. 2018. Yrityslainat.net. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrityslainat.net/banknorwegian.html#40000> [viitattu 23.10.2018]

Jylhä, E., Viitala, R. 2013. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. 6. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Jyväskylän yliopisto, 2015. Laadullinen tutkimus. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus> [viitattu 28.9.2019]

Kommandiittiyhtiön perustaminen. s.a. Yrityksen perustaminen.net. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/kommandiittiyhtio/> [viitattu 15.4.2018].

Kurunsaari T. 2013. Taksirytystoiminnan käynnistämisen edellytykset Etelä-Pohjanmaalla: Alustavan liiketoimintasuunnitelman laatiminen potentiaaliselle yrittäjälle. Seinäjoen Ammattikorkeakoulu. Liiketalous. Opinnäytetyö. Saatavissa: http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/68674/Kurunsaari_Tuomo.pdf.pdf?sequence=1 [viitattu 14.5.2018].

Kysymys- ja haastattelumenetelmät. s.a Liikenteen tutkimuskeskus. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.tut.fi/verne/tutkimusmenetelmat/kysely-ja-haastattelumenetelmat/> [viitattu 28.9.2019]

Osinkotulojen verotus. 2019. Vero.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47901/osinkotulojen-verotus/> [viitattu 26.9.2019]

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2017 Uusyrytyskeskus.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.uusyrytyskeskus.fi/wp-content/uploads/2017/02/SUK_OPAS2017_verkkoon.pdf [viitattu 14.4.2018].

Pohja H. & Härkönen S. 2015. Taksialan yrityksen perustamisen edellytykset ja tulevaisuuden muutokset. Lahden Ammattikorkeakoulu. Liiketalous. Taloushallinto. Opinnäytetyö. Saatavissa: http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/95148/Harkonen_Sami.pdf?sequence=2&isAllowed=y [viitattu 17.5.2018].

Saaranen-Kauppinen Anita & Puusniekka Anna. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. WWW-dokumentti. Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1_2_2.html [viitattu 14.3.2018].

Toiminimen perustaminen. s.a. Yrityksen perustaminen.net. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/toiminimen-perustaminen/> [viitattu 15.4.2018].

Toiminimen voi nyt perustaa netissä. 2017. Yrittäjät.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/uutiset/551214-toiminimen-voi-nyt-perustaa-netissa> [viitattu 15.4.2018].

Tuloveron alaiset korkotulot. s.a. Vero.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48923/tulovero-lain_alaiset_korkotulo/ [viitattu 29.11.2018]

Yrityslaina. 2018. Fellowfinance.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.fellowfinance.fi/yritykselle/yrityslaina> [viitattu 23.10.2018]

Yrityslainalaskuri. 2018. Yrityslainat.net. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrityslainat.net/yrityslainalaskuri.html#loanForm> [viitattu 23.10.2018]

Yritysmuodot. 2018. Yritä.fi. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://yritä.fi/yritysmuodot> [viitattu 15.4.2018]

TAULUKKOLUETTELO

- Taulukko 1. Swot (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, uusyrityskeskus, 2017)
- Taulukko 2. Yritysmuotojen vertailu
- Taulukko 3. Autojen kulut kuukaudessa
- Taulukko 4. Yrityksen perustamiskulut
- Taulukko 5. Yrityksen tulos kuukautta kohti ensimmäisenä vuonna
- Taulukko 6. Yrityksen tulos ensimmäisenä vuonna
- Taulukko 7. Yrityksen tulos kolmen ensimmäisen vuoden aikana
- Taulukko 8. Yrityslainavertailu
- Taulukko 9. Lainanhoitokulut vuoden ja kahden vuoden ajalle
- Taulukko 10. Yrityksen tulos/kuukausi

LIITELUETTELO

Liite 1. Autojen kulut kuukaudessa. (Autoliikkeiden rahoitustarjoukset, vakuutustarjoukset)

Liite 2. Palkkakustannukset. (Ely-Keskus)

Liite 3. Yrityksen juoksevat kulut ensimmäisenä vuonna kuukautta kohti

Liite 4. Yrityksen juoksevat kulut toisena ja kolmantena vuonna kuukautta kohti

Autojen kulut kuukaudessa**Avensis 1,8 valvematic active edition touring sports multi-drive s**

		€/kk
Ostohinta	25 350 €	
Käsiraha	3 000 €	
Osmaksuerä/kk		630,45
avausmaksu	190 €	
Käsittelykulu/erä		9
Korko	1,00 %	
Rahoitusaika	36kk	
Todellinen vuosikorko	1,94 %	
Luottokustannukset	670,24 €	
Korko ajalta	346,24 €	
Luottohinta	26 020 €	
alv 24 %	6 084 €	
Kulutus yhdistetty	6l/100km	
Kulutus *1,3	7,8	
Kulutus l/v	5740,12	
Kustannus €/v	8122,26	676,86
Autoverovähennys	4800,00	
ajoneuvovero	213 €	18 €
vakuutukset	2 723 €	227 €
huollot	1 355 €	113 €
Renkaat/3 srj/vuosi	1 800 €	150 €
jäännösarvo	8 550 €	
YHTEENSÄ		1 824 €

Auris Touring sports 1,8 Hybrid Active edition

		€/kk
Ostohinta	24098,5	
Käsiraha	3 000 €	
Osmaksuerä/kk		603,41
avausmaksu	190 €	
Käsittelykulu/erä		9
Korko	1,9	
Rahoitusaika	36kk	
Todellinen vuosikorko	3 €	
Luottokustannukset	948 €	
Korko ajalta	624 €	
Luottohinta	25 047 €	
alv 24 %	5 784 €	
Kulutus yhdistetty	3,6l/100km	
Kulutus *1,3	4,68	

Kulutus l/v	3444,07	
Kustannus €/v	4 873 €	406 €
autoveroetu	3 104,94 €	
Ajoneuvovero	148 €	12 €
vakuutukset	2723,36	226,9466667
huollot	1 305 €	109 €
Renkaat/3 srj/vuosi	1 800 €	150 €
Jäännösarvo	5603,44	
YHTEENSÄ		1366,565925

**OCTAVIA
2,0 TDI 184 RS DSG au-
tom.**

		€/kk
Ostohinta	31 000 €	
Käsiraha	3 000 €	
Osamaksuerä/kk		800,77
avausmaksu	195 €	
Käsittelykulu/erä		11
Korko	1,90 %	
Rahoitusaika	36kk	
Todellinen vuosikorko	2,83 %	
Luottokustannukset	1 223,74 €	
Korko ajalta	827,74 €	
Luottohinta	32 223,74 €	
alv 24 %	7 440 €	
Autoveroalennus	4 800 €	
ajoneuvovero	597 €/Vuosi	49,75
Kulutus yhdistetty	4,9l	
Kulutus *1,3	6,37	
Kulutus l/v	4687,76	
Kustannus €/v	6075,34	506,28
vakuutukset	2763,75	230,3125
Renkaat/3 srj/vuosi	1 800 €	150 €
huollot		125
jäännösarvo	14 200 €	
YHTEENSÄ		1873,110657

OCTAVIA Combi 1,6 TDI Style DSG Autom.

		€/kk
Ostohinta	28560	
Käsiraha	3000	
Osamaksuerä/kk		730,99
avausmaksu	195	
Käsittelykulu/erä		11
Korko	1,9	

Rahoitusaika	36kk	
Todellinen vuosikorko	2,92	
Luottokustannukset	1151,6	
Korko ajalta	755,6	
Luottohinta	29711,6	
alv 24 %	6854,4	
kulutus yhdistetty	3,91	
Kulutus *1,3	5,07	
Kulutus l/v	3731,07	
Kustannus €/v	4835,47	402,96
Autoveroetu	3583,82	
ajoneuvovero	547,13 €	45,59
vakuutukset	2717,81	226,48
huollot		125,00
Renkaat/3 srj/vuosi	1 800 €	150 €
jäännösarvo	10543,82	
YHTEENSÄ		1542,024418

Kia ceed 1,6 crdi isg 136hv edition 7 sw dct a/t ecodynamics

		€/kk
Ostohinta	20600	
Käsiraha	3000	
Osamaksuerä/kk		503,34
avausmaksu	199	
Käsittelykulu/erä		12
Korko	1,9	
Rahoitusaika	36kk	
Todellinen vuosikorko	3,51	
Luottokustannukset	952,29	
Korko ajalta	520,29	
Luottohinta	21552,29	
alv 24 %	4944	
kulutus yhdistetty	4,21	
Kulutus *1,3	5,46	
Kulutus l/v	4018,08	
Kustannus €/v	5207,43	433,9527061
Autoveroetu	3 536,95 €	
ajoneuvovero	573,41 €	47,78
vakuutukset	2 772,16 €	231,01
huollot	1 638,33 €	136,53
Renkaat/3 srj/vuosi	1 800 €	150 €
jäännösarvo	2 536,95 €	
YHTEENSÄ		1514,62

kia optima 1,7 crdi isg ex sw dct a/t

€/kk

Ostohinta	28500	
Käsiraha	3000	
Osamaksuerä/kk		729,27
avausmaksu	199	
Käsittelykulu/erä		12
Korko	1,9	
Rahoitusaika	36kk	
Todellinen vuosikorko	3,01	
Luottokustannukset	1185,83	
Korko ajalta	753,83	
Luottohinta	29685,83	
alv 24 %	6840	
kulutus yhdistetty	4.6 l/100km	
Kulutus *1,3	5,98	
Kulutus l/v	4400,754956	
Kustannus €/v	5703,378423	475,2815352
Renkaat/3 srj/vuosi	1 800 €	150 €
huollot	1386	115,5
autoveroale	4800	
ajoneuvovero	625,97 €	52,16 €
vakuutukset	2810,93	234,2441667
jäännösarvo	11700	
YHTEENSÄ		1768,459869

Palkkakustannukset

	€	
Keskiarvotuotto /vuosi	79582	(alv 0 %, Ely)
Per päivä(25pv/kk)	265,273	Ajopäiviä per auto 25/kk
per kk	6631,83	
Työpäiviä vuodessa 300		
25/300pv palkka (50 % myynnistä)	276,33 /kk	
275/300 pv palkka (35 % myynnistä)	2127,71 /kk	
Yhden auton kuukausipalkka	2404,04 /kk	
+ lomarahaa 9 % <1 vuosi	2620,40 /kk	
+ lomarahaa 11,5 %, > 1. vuosi	2668,48 /kk	
	1. vuosi	2. vuosi -
Työeläkemaksu 17,75 %	465,12 €	473,66 €
Sairausvakuutusmaksu 0,86 %	22,54 €	22,95 €
Työttömyysvakuutusmaksu 0,92 %	24,11 €	24,55 €
yhteensä	3 132,17 €	3 189,64 €
Kolmelta kuljettajalta/kk	9 396,50 €	9 568,92 €
	1- vuosi	2. vuosi -
Palkka tuotoista	47,23 %	48,10 %

Juoksevat kulut ensimmäisenä vuonna kuukautta kohti

	<i>€/auto/kk</i>	<i>Hinta yhteensä €</i>
<i>Taksikupu</i>	2,90	8,70
<i>Palkat + sivukulut</i>	3 132,17	9 396,50
<i>Kyydinvälitys</i>	376,14	1 128,42
<i>Mittarit</i>	376,14	1 128,42
<i>Puhelinliittymä</i>	18,64	37,28
<i>Netti</i>	16,90	16,90
<i>Autopuhelinten liittymät 3 kpl</i>	3,95	11,85
<i>Autojen kustannukset</i>	1 366,57	4 099,70
<i>Autopesu</i>	120,00	120,00
<i>Kirjanpito (arvio)</i>	272,67	272,67
<i>Teosto ja Gramex</i>	6,54	19,62
Kulut yhteensä		16 240

Yrityksen juoksevat kulut toisena ja kolmantena vuonna kuukautta kohti

	<i>€/auto/kk</i>	<i>Hinta yhteensä €</i>
<i>Taksikupu</i>	2,90	8,70
<i>Palkat + sivukulut</i>	3 189,64	9 568,92
<i>Kyydinvälitys</i>	376,14	1 128,42
<i>Mittarit</i>	376,14	1 128,42
<i>Puhelinliittymä</i>	18,64	37,28
<i>Netti</i>	16,90	16,90
<i>Autopuhelinten liittymät 3 kpl</i>	3,95	11,85
<i>Autojen kustannukset</i>	1 366,57	4 099,70
<i>Autopesu</i>	120,00	120,00
<i>Kirjanpito (arvio)</i>	272,67	272,67
<i>Teosto ja Gramex</i>	6,54	19,62
Kulut yhteensä		16 412