

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Kansainväliset toiminnot

Syksy 2011

Nina Sarjolahti

TUONTIYRITYKSEN PERUSTAMINEN

– case: Studio GLO



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Nina Sarjolahti

TUONTIYRITYKSEN PERUSTAMINEN -CASE: STUDIO GLO

Tässä opinnäytetyössä esitellään vaihtoehtoinen lähestymistapa uuden yrityksen perustamiseen, tuontitoiminnan käynnistämiseen ja suunnitteluun. Työn esimerkkiyrityksenä toimii Studio GLO, minkä toimintaa on käynnistetty pienellä riskillä ilman suurta omaa pääomaa. Työssä esitellään esimerkkiyrityksen avulla toiminimen perustamisen käytännön toimet vaiheittain sekä seurataan tuontitoiminnan aloittamisen suunnittelua.

Lähtemateriaalia aiheesta oli tarjolla hyvin paljon. Tässä työssä pyrittiin kuitenkin käyttämään pääasiallisesti niitä lähteitä, joita myös Studio GLO:ta käynnistettäessä hyödynnettiin. Kirjallisena lähdemateriaalina on käytetty vain luotettavimpia teoksia, sähköisenä vain ajantasaisimpia ja luotettaviksi koettuja lähteitä, kuten viranomaisten kotisivuja.

Työhön on pyritty kokoamaan kaikki se tieto ja käytännön toimet, mitä vastaavanlaista yritystoimintaa suunnitteleva henkilö tai henkilöt tarvitsevat. Vaikka kyseessä on ulkomaan kauppa ja tuontitoiminta, tämä työ osoittaa, että myös pienellä riskillä ja pienellä alkupääomalla voidaan käynnistää esimerkkiyrityksen kaltainen yritystoiminta. Esimerkkiyrityksen toimintaa on suunniteltu ja käynnistetty töiden ja opiskelujen ohella, joten täydellinen kokopäiväinen sitoutuneisuus ei ole aina yksinyrittäjyydessä välttämätöntä.

ASIASANAT:

toiminimet, toiminimet – lainsäädäntö, yrityksen perustaminen, maahantuonti, jälleenmyynti, yrittäjä, yrittäjyys

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business administration | International operations

November 2011 | 64

Ella Kasi

Nina Sarjolahti

ESTABLISHING AN IMPORT BUSINESS

-CASE: STUDIO GLO

The aim of this thesis is to present an alternative approach for creating a new business, as well as present ideas for planning and starting importation. In this work, Studio GLO acts as an example of what was done when starting a business with minimal risk and without a great deal of equity. The thesis presents the actions in practice of establishing a business plan and describes the process of making importation plans.

There is plenty of material published of the subject, however, in this work the emphasis is on the material that was used when establishing the business of Studio GLO. Books and other written material used in the thesis have been selected based on their reliability. Electronic material, such as government web sites, are referred to when presenting the most accurate and recently published material.

The aim of the thesis was to gather all the significant information and examples of practical activities together. The thesis was done for other similar businesses or entrepreneurs that are establishing a similar kind of business. Although international trading and import activity is involved, this work proves that even with low risk and with small amount of initial capital similar businesses can be established. The business model of Studio GLO was planned and launched when working and studying, which proves that a complete full-time commitment alone is not always a necessity for entrepreneurship.

KEYWORDS:

importation, import business, entrepreneur, entrepreneurship, import procedures, business planning

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 JOHDATUS YRITTÄJYYTEEN	7
2.1 Yrittäjyys ja toimintaympäristö	7
2.2 Yrittäjä	8
2.3 Yrittäjän tukiverkostot	10
3 TUONTIYRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET	14
3.1 Liiketoimintasuunnitelma	14
3.2 Markkinointi ja markkinointiviestintä kansainvälisessä kaupassa	17
3.3 Käytännön perustamistoimet	19
3.3.1 Yhtiömuoto	19
3.3.2 Yksityisen elinkeinoharjoittajan yrityksen nimi	19
3.3.3 Rekisteröinti	22
3.3.4 Verohallinnon rekisterit ja ilmoitukset	23
3.3.5 Kirjanpito	25
3.3.6 Yrittäjän eläke- ja työttömyysturva	31
3.3.7 Kannattavuus ja rahoitus	33
4 TUONTI- JA JÄLLEENMYYNTITOIMINTA	39
4.1 Suunnitteluvaihe	39
4.2 Viestintä kansainvälisessä liiketoiminnassa	43
4.3 Tuontitoiminnan sopimukset	45
4.4 Ulkomaankaupan maksutavat	46
4.5 Ulkomaankaupan kuljetustapa	49
4.6 Kansainvälisen kaupan toimituslausekkeet	52
4.6.1 Incoterms 2010	53
4.7 Rajamuodollisuudet	55
4.7.1 Tulli-ilmoitukset EU:n alueella	56
4.7.2 Tuontitulli ja arvonlisävero	58
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	59
LÄHTEET	60

KUVIOT

Kuvio 1. Perittävän kulku.

48

Kuvio 2. Remburssin kulku.

49

LIITTEET

Liite 1. Laskun tiedot.

Liite 2. Hinnoittelun muistilista.

Liite 3. Kauppasopimus.

Liite 4. Sopimukset.

1 Johdanto

Opinnäytetyöni pääpaino on toiminimen perustamistoimien esittelyssä ja tuontitoiminnan suunnittelussa. Perustamani yritys kulkee työssäni esimerkkinä esittämäni teorian tukena. Tarkoitukseni ei ole esitellä jokaista yritystoiminnassani tekemääni valintaa, vaan ennemminkin lähestyä asiaa kyseenalaistamalla tehtyjä valintoja ja tarjota uusia näkökulmia lukijalle omien perusteluiden ja valintojeni myötä.

Perustaessani tuontitoimintaa harjoittavaa toiminimeä, koin yksinkertaistetun ja juuri yksityiselle elinkeinonharjoittajalle suunnatun ohjeistuksen puuttumisen. Erityisesti yksinyrittäjyydestä ja pienimuotoisesta tuontitoiminnasta kertovaa selkokielistä materiaalia ei tuntunut löytyvän. Saatavilla oleva materiaali sen sijaan jakaantui useisiin eri lähteisiin, missä harvoin pääpaino oli toiminimen liiketoiminnassa ja tuontikaupassa. Yrityksen perustamisen ohjeet ja käytännön toimenpiteet etenivät myös usein hyvin samanlaisella tavalla, lähteestä riippumatta.

Opinnäytetyöni tarkoituksena ei ole luoda yksityiskohtaista opasta toiminimen perustamiseen ja tuontitoiminnan suunnitteluun vaan tarjota pohdittavaa ja huomioitavaa tuontitoimintaa ja toiminimen perustamista suunnittelevalle henkilölle. Työn tarkoituksena ei ole tarjota vastauksia kaikkiin liiketoimintaan ja tuontiin liittyviin kysymyksiin, vaan esitellä tärkeät seikat ja ohjeistaa lukijaa yhteen mahdolliseen asian lähestymistapaan. Työn tarkoitus on myös tutustuttaa lukija liiketoimintaa rajoittaviin ja tukeviin tekijöihin, kuten lainsäädäntöön ja muihin viranomaisten säädöksiin ja säännöksiin.

Työ seuraa Studio GLO:n toiminnan käynnistämisen vaiheita käytännössä sekä sen tueksi koottua teoriaa ja viranomaisohjeita. Yritysidean ja kotimaiden markkinoiden analysoinnin jälkeen työssä käydään läpi ensin toiminimen perustamisen vaiheita, minkä jälkeen perehdytään tuontimaan markkinoihin sekä tarjontaan, ja hahmotellaan liiketoimintasuunnitelmaa. Tässä kohtaa mietitään myös taloudellista kannattavuutta ja hinnoittelua sekä pohditaan

taloushallinnon osa-alueiden käytännön järjestelyitä yritystoiminnassa. Myös tuonnin käytännön toimet ja järjestelyt suunnitellaan, ja eri vaihtoehdot esitellään ja pohditaan omaan toimintaan sopivaa maksujärjestelyä ja kuljetusmuotoa.

Työssä esitellään yrittäjäyys valintana sekä toimintaympäristön tarjoamat mahdollisuudet ja rajoittavat tekijät yrittäjäydessä. Perustamistoimissa on huomioitu käytännönläheinen lähestymistapa viranomaistoimiin. Tuontitoimintaa on lähestytty tuonnin aloittamista suunnittelevan henkilön näkökulmasta sekä tutustutettu lukija muun muassa kuljetuksen eri vaihtoehtoihin ja valintoihin sekä tuontitoiminnassa tärkeisiin toimituslausekkeisiin ja maksutapoihin.

Työssä käytettäviin tietoihin ja yleismääritelmiin on käytetty luotettaviksi koettuja lähteitä, myös viranomaisten kotisivuillaan tuottamia tietoja ja ohjeistuksia sekä lakeihin viitattuja tietoja. Viranomaisten ja yrittäjäjärjestöjen kotisivut ovat nykyaikana hyvin ajantasaisia ja sisällöltään luotettavia. Myös yrittäjäydestä kiinnostuneen tai yrittäjänä toimivan henkilön voidaan liiketoimintaa suunnitellessaan olettaa käyttävän edellä mainittua tuotettua tietoa tiedonlähteenään, joten kirjallisuutta ei ole koettu tästä syystä ainoaksi, ensisijaisen tärkeäksi lähteeksi. Vakiintuneiksi teorioiksi muodostuneiden määritelmien esittelemisessä ja niiden käyttämisenä lähteenä sen sijaan on suosittu kirjallisuutta.

2 Johdatus yrittäjyyteen

Yrittäjyys määritellään itsenäiseksi toiminnaksi, jossa tarjotaan palveluita tai tuotteita omalla riskillä. Yrittäjä tai yrittäjät ovat itse vastuussa toimintansa kannattavuudesta ja kustannuksista. Yrittäjän virallinen määrittely riippuu viranomaisesta, pääsääntöisesti yrittäjät ovat henkilöitä, joilla on vastuu ennakkoperintärekisteriin ilmoitetusta elinkeinotoiminnasta. (Uusyrittäjäkeskukset 2011, 4-7)

2.1 Yrittäjyys ja toimintaympäristö

Yrittäjyys – sanaa käytetään usein kahdessa merkityksessä; ulkoisessa ja sisäisessä yrittäjyydessä. Ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa omistajayrittäjyyttä, sitä, että henkilö omistaa yrityksen. Sisäisellä yrittäjyydellä sen sijaan kuvataan henkilön yritteliäisyyttä, oma-aloitteisuutta ja tavoitteellisuutta. (Lojander & Suonpää 2004, 26)

Keskeisenä tavoitteena kaikille yrittäjille ja yrityksille on kannattava yritystoiminta. Muita yrittäjyyden puolesta puhuvia tekijöitä ovat itse valittavissa olevat työajat sekä joustavuus työtehtävissä. Positiivisena koetaan usein myös työn mielenkiintoisuus ja mahdollisuus taloudelliseen menestymiseen. Vastaavasti negatiivisiksi seikoiksi voidaan laskea epävarmuus toimeentulosta, vapaa-ajan vähentyminen sekä pelko riskistä ja velkaantumisesta. (Uusyrittäjäkeskus 2011,7-9; Lojander & Suonpää. 2004, 8-10)

Yrityksen toimintaympäristössä on monia yrityksen toimintaan vaikuttavia tekijöitä. Näitä ovat lainsäädäntö, verotus, työllisyys, politiikka sekä tekniikan kehittyminen. Muita merkittäviä yrityksen toimintaan vaikuttavia tekijöitä ovat kilpailu ja kysyntä sekä yleiset arvot ja liiketavat. (Lojander & Suonpää 2004, 30–33)

Yritykset ovat myös tärkeä osa yhteiskuntaa; ne luovat työpaikkoja ja osaltaan pitävät yllä yhteiskunnan kehitystä tuottamalla tavaroita, palveluja ja maksamalla veroja julkiselle sektorille. Yhteiskunnan menestys ja kehitys perustuu menestyvään yritystoimintaan. Yksittäisen yrityksen onnistuminen on

yrittäjän etu, mutta siitä hyötyvät myös yrityksen sidosryhmät. Sidosryhmillä tarkoitetaan tässä yrityksen toimintaan vaikuttavia osapuolia, jotka voidaan edelleen jakaa sisäisiin ja ulkoisiin sidosryhmiin. Yrityksen sisäisiä sidosryhmiä ovat yrityksen johto, omistajat sekä työntekijät. Ulkoisiin sidosryhmiin luetaan niin tavarantoimittajat, asiakkaat, julkinen valta kuin kilpailijatkin. (Lojander & Suonpää 2004, 10–16)

Yritykset voidaan kokonsa puolesta jakaa neljään eri kokoluokkaan. 250 tai sitä useamman henkilön työllistämät yritykset luokitellaan suuryrityksiksi ja keskisuuret yritykset käsittävät yritykset, jotka työllistävät 50–249 henkilöä. Alle 50 henkilön yritykset luokitellaan pieniksi yrityksiksi ja alle kymmenen henkilöä työllistävät yritykset mikroyrityksiksi. (Uusyrittäjäkeskus 2011, 7-9)

2.2 Yrittäjä

Syitä yrittäjäksi ryhtymiseen tai yrittäjyyden valintaan on yhtä monia kuin on eri yrittäjäjäkin. Syitä yrittäjyyden valintaan voi olla esimerkiksi

- perheyrittäjä
- liikeidea
- harrastuksen myötä saatu osaaminen ja tietotaito
- tilaisuus yritystoiminnan aloittamiselle
- tarjous
- toisen yrittäjän esimerkin seuraaminen

(Yrittäjä Suomi 2011)

Merkittävimpiä yrittäjyyden lähtökohtia ovat kuitenkin uuden yrittäjän tahto ja halu, jotka tukevat liikeidea ja muita yrittäjävalmiuksia. Yrittäjäksi aikovan on myös oltava rohkea ja valmis ottamaan riskejä. Yrittäjältä vaaditaan myös sitkeyttä ja uskoa omaan ideaansa. (Suomen Yrittäjät 2011) Tuonnista kiinnostunut ja tuonnin aloittamista suunnitteleva yrittäjä tarvitsee usein perinteisinä pidettyjen yrittäjäominaisuuksien lisäksi myös vuorovaikutustaitoja. Erityisen

tärkeitä ulkomaan kaupassa ovat hyvät viestintätaidot ja kulttuurien tuntemus hyvää kielitaitoa unohtamatta. (Yritys Suomi 2011)

Case: Studio GLO

Yrittäjyys voidaan määritellä yhtä monin eri tavoin kuin on erilaisia yrittäjiäkin. Nuori Yrittäjä Ry jakaa tosin yrittäjyyden sisäiseksi ja ulkoiseksi yrittäjyydeksi. Ulkoisen yrittäjyyden voidaan ajatella käsittävän halun toimeentuloon oman yritystoiminnan avulla, kun taas sisäinen yrittäjyys kattaa kaikki ne ominaisuudet ja aatteet, mitkä toimivat taustalla. (Nuori Yrittäjä 2011)

Itse koen yrittäjyyden melko perinteiseen tapaan; haluna taata toimeentulonsa panostamalla omaan yritykseensä antamalla täyden työpanoksen. Yksinyrittäjä on lisäksi itse, yksin, täysin vastuussa tekemistään ratkaisuksista ja tulevista valinnoistaan. Itseäni on kuitenkin aina kiehtonut ajatus yrittäjyydestä ja etenkin yksinyrittäjyydestä. Toisin kuin mahdollisesti useat muut yrittäjäksi haluavat, en itse ole täysin ehdoton kuitenkaan sen ajatuksen suhteen, että olisin myös tulosvelvollinen toiselle henkilölle. Toiveenani onkin juuri yhdistää yksinyrittäjyys sivutoimena muuhun päätoimiseen työhön. Kuten päätoimisten yrittäjien, olen myös itse tiedostanut työpanoksen määrän minkä liiketoimintani tule vaatimaan, ja päättänyt yhdistää sivutoimisen yrittäjyyden päätyöni rinnalle.

Yrittäjän peruspiirteeksi määrittäisin itse valmiuden riskinottoon ja täyteen sitoutumiseen. Yrittäjän on tiedostettava liiketoiminnan riskit ja oltava valmis sitoutumaan liiketoimintaan kaikella vapaa-ajallaan. Liiketoiminta vie toki paljon yrittäjän aikaa, mutta itselleni oman työn myötä saavutettu tulos on moninkertaisesti sen arvoinen. Nuori Yrittäjä Ry:n (2011) määritelmät sisäisestä yrittäjyydestä ja sen tunnuspiirteistä käyvät mielestäni toteen myös itseni kohdalla; halu itsensä kehittämiseen ja menestymiseen sekä tuloksellisuus ja tavoitteellisuus. (Nuori Yrittäjä 2011) Haasteina vastaavasti koen erityisesti ajankäytön hallinnan.

Studio GLO on vuoden 2011 alussa perustamani voimistelutarvikkeiden jälleenmyyntiyritys. Yrityksen perustamisen ja yrittäjäksi ryhtymisen taustalla on harrastuksen myötä kertynyt toimialaosaaminen ja tietotaito, markkinoiden ja

kohderyhmän tunteminen sekä markkinoilla huomattu suuri kysyntä. Kiinnostus yrittäjyyteen ja päätös yrittäjäksi ryhtymiseen syntyi opiskelujeni loppuvaiheessa. Liiketalouden opintoihin sisältyvät kurssit ja opit loivan mielestäni pohjan hyvälle liiketoiminnan perusteiden tuntemiselle. Ulkomailla asuminen, työskentely ja opiskelu myös lisäsivät kiinnostusta ulkomaan kauppaan ja kansainvälisiin toimintoihin. Opintojeni loppuvaiheessa koin omaavani tarvittavat tiedot pienimuotoisen kansainvälisen liiketoiminnan käynnistämiseksi. Yritysidea itsessään on ollut kehitteillä lähes koko opiskelujeni ajan, liiketoimintaosaaminen sekä itse liiketoimintasuunnitelma sen sijaan kehittyivät opintojeni myötä.

2.3 Yrittäjän tukiverkostot

Yrittäjäksi aikovat tarvitsevat yleensä neuvoja kysymyksiinsä yrittäjyyden eri osa-alueista. Aloittavalle yrittäjälle on tarjolla tukea ja apua monessa eri muodossa. Seuraavaksi esitellään lyhyesti muutamia keskuksia ja yhdistyksiä Uudenmaan alueella, jossa työn esimerkkiyrityksen on tarkoitus toimia.

Uusyrityskeskukset

Uusyrityskeskukset palvelevat yrittäjiksi alkavia yli 30 paikkakunnalla ja 80 palvelupisteen voimin eri puolilla Suomea. Uusyrityskeskukset tarjoavat yrityksille apua muun muassa seuraavilla osa-alueilla:

- liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma
- taloudelliset asiat
- mainonta ja markkinointi
- toimitilat
- viranomaisasiat
- vakuutukset

(Uusyrityskeskus Suomi 2011)

Kaikki uusyrityskeskusten tarjoamat palvelut ja niiden asiantuntijoiden työpanos ovat yksityisasiakkaalle ilmaisia. Uusyrityskeskusten kotisivuilla yrittäjä voi myös

perehtyä ennakkomateriaaliin, kuten Yrityksen perustamistoimet –oppaaseen, uusyrityskeskusten toimipisteissä taas järjestetään yleisiä informaatiotilaisuuksia yrittäjyyden perusasioista. (Uusyrityskeskus Suomi 2011)

Yrityshautomo Yrityshelsinki

Yrityshautomon palvelukeskus on perustettu Helsingin Uusyrityskeskukseen ja Helsingin kaupungin elinkeinopalvelun NYP yrityspalveluiden ympärille. Neuvojen lisäksi yritystä aloittava henkilö voi saada Yrityshautomolta taloudellista tukea kehittämistuen tai edullisten toimitilavuokrien muodossa. Yrityshautomoon ja yhdistyksen tiloihin päästäkseen yrityksen tulee olla innovatiivinen, liikeidean kannattava ja yrityksen toiminnan tulee olla kestänyt korkeintaan kahden vuoden ajan. (Yritys Helsinki 2011)

Finpro

Finpro on erikoistunut tarjoamaan konsultointipalveluja yritysten kansainvälistymiseen. Saatavilla on myös maa- ja toimialakohtaista tietoa halutun alueen markkinoista. Viejä tietokannasta saadaan tietoa jo kohdemarkkinoilla toimivista kotimaisista yrityksistä ja hanketietokannasta nimensä mukaisesti tiedot suunnitteilla olevista kohdemaan tai -alueen hankkeista. (Finpro 2011)

Finprolla on myös vientirengastoimintaa samoille kohdemarkkinoille aikoville yrityksille. 4-6 yrityksen vientirengastoiminta on yhteisprojekti, jossa kansainvälistyvät yritykset yhdistävät voimansa, saavuttavat kustannus-tehokkuutta sekä ennen kaikkea jakavat tietoa ja oppivat uutta muilta yrityksiltä. Vientirenkaan projektit ovat Finpron ohjaamia ja useasti työ- ja elinkeinoministeriön taloudellisesti tukemia. Vientirengastoiminnasta voi näin ollen löytyä apu myös pienyrittäjille. (Finpro 2011)

“Olemme kumppanisi kansainvälisille markkinoille.” (Finpro 2011)

TE – keskuksen starttiraha

Starttirahalla pyritään edistämään uuden yritystoiminnan syntymistä, yrittäjän työllistymistä ja yrittäjän toimeentulon takaamista yritystoimintaa käynnistettäessä. Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinotoimistosta, TE – keskukselta. TE – toimistot sekä elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset, ELY – keskukset, tarjoavat myös koulutusta yrittäjille ja yrittäjiksi haluaville. Työ- ja elinkeinotoimiston asiantuntijan avustavat myös yrityksen perustamisen kysymyksissä ja perustamistoimissa. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2011)

Työ- ja elinkeinotoimiston starttirahapäätökseen vaikuttavat hakijan yrittäjävalmiudet, yritysideoita kannattavuus sekä alan kilpailutilanne. Muina ehtoina starttirahan myöntämiselle ovat muun muassa:

- Yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen starttirahapäätöstä
- Yrittäjä ei saa palkkatuloa tai muuta valtionapua palkkakustannuksiinsa
- Yrittäjä ei saa työttömyyspäivärahaa tai työmarkkinatukea
- Yritystoiminta ei voi käynnistyä ilman starttirahaa
- Starttiraha ei vaikuta negatiivisesti alan kilpailutilanteeseen
- Hakijalla on yrittäjäkokemusta tai tarvittava koulutus

(Työ- ja elinkeinotoimisto 2011)

Starttirahapäätös tarkistetaan kuuden kuukauden välein. Päätös voidaan uusida mikäli yrittäjän toimeentulon turvaamiselle nähdään olevan tarvetta. Enimmillään starttirahaa voidaan maksaa 18 kuukauden ajan. Vuonna 2009 tuen määrä on ollut keskimäärin 590 euroa kuukaudessa. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2011)

Case: Studio GLO

Perustaessani yritystäni olin useamman kerran yhteydessä Uudenmaan ja Varsinais-Suomen uusyrityskeskukseen. Sain muun muassa paljon hyödyllisiä neuvoja yritystoiminnan käynnistämiseen. Hakiessani yhteisötunnusta sain ohjeita lomakkeiden täyttämiseen ja vastauksia kysymyksiini yritystoiminnan verotuksesta ja kirjanpidosta. Uusyrityskeskusten sähköisissä ja painetuissa

oppaissa oli myös paljon hyödyllistä tietoa. Yrityshautomoon ja Finprohon minun on tarkoitus olla yhteydessä mikäli aion tulevaisuudessa laajentaa yritystoimintaani ulkomaille tai jos koen tarvitsevani edullista liike- tai toimistotilaa.

Starttirahaa en hakenut, sillä ottaessani selvää sen myöntämisen edellytyksistä totesin, etten täyttänyt kaikkia vaatimuksia. Esteenä starttirahan saamiselle olivat opintotuen saaminen sekä muut päivätöistä saamani ansiotulot. Yritystoimintani oli tarkoitus olla sivutoimista, joten en ollut valmis luopumaan muista töistäni.

3 Tuontiyrityksen perustamisen vaiheet

3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Palkkatyö, harrastus tai opintojen myötä sisäistetyt opit ovat useasti pohjan oman yrityksen perustamisen innostukseen. Yrityksen erottuvuutena ja kilpailuvalttina koetaan opitut erikoistaidot ja tiedot. Yrittäjäksi aikova on usein jo kiinnostuksen myötä perehtynyt toimialaan ja on jo mahdollisesti luonut suhteita toimialan muihin toimijoihin sekä asiakkaisiin. (Yritys Suomi 2011, 7-8)

Hyvän yritysideoan löytyminen on olennaista yrittäjäksi haluavalle. Hyvä yritysidea perustuu tavaran tai palvelun tarjoamiseen kohderyhmälle ja on näin ollen perustana koko yrityksen olemassaololle. Yritysidea täsmennetään liikeideaksi, minkä tueksi rakennetaan tämän jälkeen selkeä toimintasuunnitelma. Yrittäjän tulee tuntea toimiala ja sen markkinat, jotta tarjottavalle tuotteelle tai palvelulle tiedetään olevan kysyntää. Kilpailuetua markkinoilla voi tuoda muun muassa tuotteen ainutlaatuisuus, uudet ominaisuudet, palvelut, hinta, laatu tai kokonainen uusi konsepti, jossa tuote on yhdistetty sitä tukeviin palveluihin. (Lojander & Suonpää 2004, 26–27; Uusyrittäjäkeskukset 2011, 8)

Yksin tarjottava tuote tai palvelu ei kuitenkaan riitä, vaan yrittäjän tulee myös pohtia keinoja, joilla tuote ja palvelu saadaan markkinoille ja kohderyhmälle tutuksi sekä yksityiskohtia, joilla saavutetaan haluttu tavoite ja tulos. Liiketoiminnan luonteesta riippuen muita merkityksellisiä asioita, joita yrittäjän tulisi pohtia toimintasuunnitelmassaan, ovat muun muassa varaston koko, liiketoiminnan laajuus, mahdollisen toimipisteen sijainti ja koko sekä ennen kaikkea yritystoiminnan tavoitteet. (Lojander & Suonpää 2004, 26–27; Uusyrittäjäkeskukset 2011, 8)

Liiketoimintasuunnitelma jäsentää ja selvittää näin ollen yritysideoan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuutta - siinä muokataan yritysidea liikeideaksi ja edelleen menestyväksi yritystoiminnaksi. Liiketoimintasuunnitelma koostuu usein seuraavista asioista:

1. Yrityksen nimi ja perustajat
2. Liikeidea: Mitä? Kenelle? Miten?
3. Markkinointi
4. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat
5. Riskit, SWOT
6. Kehittämissuunnitelmat

(Lojander & Suonpää 2004, 26–33)

Liiketoimintasuunnitelma tuotetaan myös rahoittajia varten, mikäli ulkopuolista rahoitusta tarvitaan esimerkiksi lainan tai avustuksien, kuten starttirahan muodossa. Toimintasuunnitelma kokoaa myös selvitykset yrityksen liiketilasta, tuotantovälineiden tarpeesta, markkinoinnista sekä mahdollisista työntekijöistä, mitkä kaikki osaltaan vaikuttavat myös kannattavuus- ja kustannuslaskelmiin sekä mahdolliseen rahoituksen tarpeeseen. Aiemmin esitellyt uusyrityskeskukset ja muut yrittäjien apuna olevat organisaatiot auttavat yrittäjiä myös taloudellisen neuvonnan muodossa. (Uusyrityskeskukset 2011, 8-12)

Case: Studio GLO

Studio GLO:n yritysidea on saanut alkunsa harrastuksen myötä syntyneestä kiinnostuksestani alaa kohtaan. Voimistelualan, erityisesti voimisteluasujen markkinoilla, on todettu kilpailun tarve ja mahdollisuudet kannattavaan liiketoimintaan. Kilpailueduksi tiedostan erinomaisen toimialaosaamisen, kohdemarkkinoiden tuntemisen sekä jo ennestään luodut asiakassuhteet.

Tuotteet itsessään ovat muita markkinoilla olevia edullisempia, vaikkakin laadultaan samanveroisia. Tuotevalikoimaan kuuluvat naisten ja lasten voimisteluasut, lajitelmaan viisi eri naisten ja lasten kokoa. Asujen värit, kuviot, paljetit ja muut koristeet taas voidaan toteuttaa asiakkaan toiveiden mukaisesti. Materiaalien valikoimaan kuuluvat kymmenet eri kankaat ja muut materiaalit, useissa eri väreissä sekä erilaiset strassit, paljetit ja muut pienet yksityiskohdat. Toiveena ja tavoitteena on luoda mielikuva ainutlaatuisuudesta ja yksilöllisyydestä.

Voimisteluasujen suunnittelun teen yksin asiakkaan toiveet huomioon ottaen. Materiaalien hankinnan, tekstiilien leikkauksen ja ompelun tekee ulkomainen pienyrittäjä. Asujen viimeistelystä, kuten pienten osien ja yksityiskohtien kiinnittämisestä huolehdin itse. Asut saapuvat Studio GLO:lle näin ollen joko täysin valmiina tai viimeistelyä vaille valmiina lähetyksinä. Varaston määrä on vain kymmenien asujen suuruinen ja toimitusaika pyritään pitämään 6-8 arkipäivässä.

Voimistelutarvikealan markkinat, erityisesti telinevoimistelussa, ovat hyvin pienet ja tiiviit. Tuotteet ovat erityisesti kyseiselle toimialalle suunniteltuja ja toimijoita on Suomessa vain muutamia. Alalle ei ole tuotteiden loppukäyttäjän näkökulmasta tullut uusia toimijoita lähes kymmeneen vuoteen, vaan yhden toimijan voidaan käsittää hallitsevan markkinoita yksin Suomessa. Kyseisellä toimijalla ei kuitenkaan ole valikoimissaan ainutlaatuisia tai monipuolisia tuotteita, vaan tuotteet ovat pysyneet hyvin samankaltaisina jo useamman vuoden. Saatavilla olevat tuotteet ovat myös olleet useamman vuoden ajan hyvin korkeasti hinnoiteltuja.

Vaikka markkinoilla voidaan käsittävän olevan vain yksi suuri toimija, on markkinoilla ehdottomasti tilaa muille yrityksille ja yrittäjille. Tällä hetkellä alalla toimiva yrittäjä voi vapaasti määrätä tarjottavien tuotteiden hinnan, sillä kysyntä ylittää reilusti tarjonnan. Loppukäyttäjät käyttävät harvoin ulkomaisia toimijoita, vaikka laatu ja hinta ovat selvästi suomalaisen toimijan vastaavia ominaisuuksia paremmat. Tuotteiden loppukäyttäjät ovat usein lapsia ja nuoria aikuisia, itse tuotteet taas hankkivat usein heidän vanhempansa, jotka usein ostavat tarvikkeet suomalaiselta toimijalta. Internetissä ostoksia voimistelutarvikealalla tehdään toistaiseksi melko harvoin.

Studio GLO:n yritysideoina on näin ollen tarjota kohderyhmälle laadukkaampia ja edullisempia voimisteluasuja, mitä markkinoilla tällä hetkellä on. Kohderyhmänä ovat yritystoiminnan alkuvaiheilla kaikki Suomen telinevoimistelijat, erityisesti naisvoimistelijat ja pienet lapset. Muut voimistelijaostot jätetään alussa vähemmälle huomiolle. Kohdemarkkinoilla, Suomen telinevoimistelijoiden ja heidän vanhempiensa keskuudessa, suositaan

suomalaisen toimijan palveluiden ja tuotteiden käyttämistä, joten tarkoitus on tuoda Suomeen valikoima laadukkaampia ja edullisempia tuotteita ulkomailta.

Toimintaan ei tarvita aluksi liiketilaa vaan myyn tuotteita verkkokaupassa ammatinharjoittajana. Loppukäyttäjien ja heidän vanhempiansa uskotaan luottavan suomalaisen yrityksen verkkokauppaan ulkomaalaisia enemmän. Verkkokaupan on koettu tulleen jo osaksi Suomessa tapahtuvaa liiketoimintaa, joten näin ollen liiketilaa ei kohdemarkkinoilla koeta merkitykselliseksi. Verkkokaupan lisäksi tuotteita esitellään voimistelutapahtumissa, jolloin tuotteet, ja eritoten värit, koot ja materiaalit ovat loppukäyttäjien nähtävillä. Voimistelutapahtumiin osallistuminen toimii myös osana markkinointia ja siellä tavoitetaan kaikkien eri voimisteluseurojen ja – jaostojen jäsenet.

3.2 Markkinointi ja markkinointiviestintä kansainvälisessä kaupassa

Liikeideaa kehitettäessä tulee yrittäjän miettiä toiminnan ydin; kohderyhmä, tarjottava tuote ja/tai palvelu tai niiden yhdistelmä sekä määriteltävä toiminta, millä kohderyhmä saavutetaan. Kansainvälisessä kaupassa on myös huomioitava kulttuurierot sekä niin viestinnän keinot kuin taidotkin. Näin ollen osana liiketoimintasuunnitelmaa ja markkinointisuunnitelmaa tulisi myös keskittyä viestintään omana osa-alueena. (Opetushallitus 2011; Yrityksen perustajan opas 2010, 7)

Yrityksen markkinointia suunnitellessa ja analysoidessa on tärkeää keskittyä tutkimaan neljää osa-aluetta ja etsiä vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- nykytilanteen kartoitus – missä ollaan nyt?
- markkinoinnin tavoitteet – mihin halutaan päästä?
- markkinoinnin keinot – miten tavoitteet saavutetaan?
- tulosten arviointi – saavutettiin halutut tulokset ja tavoitteet?

(Fintra 2001, 65)

Eri yritykset lähestyvät markkinointia ja mainonnan toimenpiteitä eri lähtökohdista. Markkinoinnin ja mainonnan tavoitteena voi olla muun muassa myyntivolyymien kasvattaminen, markkinaosuuden lisääminen tai uusien

asiakasryhmien tavoittaminen. Markkinoinnin tavoitteiden pohjalta määritellään keinot markkinoinnin toteuttamiseen sekä tavara ja/tai palvelu mitä markkinoidaan. Markkinoinnin avulla voidaan edistää niin yrityksen tunnettavuutta kuin yksittäisten tuotteiden tai palvelun myyntivolyymia. Markkinoinnin aiheen täsmentyminen vie usein automaattisesti pohtimaan kohderyhmiä ja esimerkiksi aikatauluja, joilla markkinointikampanjat toteutetaan. (Fintra 2001, 64–65)

Markkinoinnin näkökulmasta yrityksen nykytilannetta voidaan arvioida selvittämällä yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Yrityksen omien analyysien tukena voivat toimia myös erilaiset kilpailijavertailut ja markkinatutkimukset. Yrityksen liiketoiminnallisia tavoitteita on hyvä kuljettaa analysoinnin rinnalla ja verrata yrityksen vahvuuksia ja asemaa muihin tavoitteisiin. (Fintra 2001, 66)

Tavoitteiden määrittelyn jälkeen tulee yrityksen miettiä keinoja tavoitteiden saavuttamiseksi. Taustalla vaikuttavat muun muassa yrityksen markkinoinnin budjetti, resurssit, aikatauluttaminen ja tavoitellut kohderyhmät. Markkinointia ja mainontaa käynnistäessä on välttämätöntä määrittää tavoitteet, jotta seuranta ja arviointi olisi helpompaa. Markkinoinnin, mainonnan ja kampanjoiden onnistumista arvioidessa tutkitaan toimenpiteiden tuloksellisuutta - sitä saavutettiinko asetetut tavoitteet toivotulla tavalla. (Fintra 2001, 66–71)

Markkinointiviestinnän suunnittelussa pätevät samat ohjeet kuin itse markkinoinnissa ja kampanjoiden suunnittelussa. Markkinointiviestintä tukee itse toimintaa, näin ollen markkinointiviestinnällä on oltava selkeät toimintaa tukevat tavoitteet ja tehtävät. Myös markkinointiviestinnän suunnittelussa tutkitaan viestinnän nykytilaa ja tavoitteita sekä rakennetaan markkinointiviestinnän strategiaa. Markkinointiviestinnän yksityiskohtia voivat olla kutsut, esitteet, tiedotteet sekä yrityksen yleinen ilme ja toivotun mielikuvan luominen. (Fintra 2001; 76–77, 87)

3.3 Käytännön perustamistoimet

3.3.1 Yhtiömuoto

Yrittäjä voi valita useista yhtiömuodoista omalle yritystoiminnalleen sopivimman. Vaihtoehtoina ovat toiminimi, avoin yhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta sekä kommandiittiyhtiö. Yhtiömuodon valintaan vaikuttavat muun muassa yritystoiminnan tavoitteet, yrityksen koko sekä imago. Muita huomioitavia seikkoja ovat verotus, voitonjako, pääoman tarve sekä päätöksenteko ja vastuu. (Lojander & Suonpää 2004, 34–35)

Toiminimi sopii liiketoimintaan, jolla pyritään turvaamaan yhden tai useamman henkilön toimeentulo, eikä yritystoiminnalle ole välttämättä suurta riskiä. Jos yrityksen tavoitteena on mahdollisesti laajentua tulevaisuudessa, jos yritystoiminnan aloittamisessa on suuri riski tai jos pääoman tarve on suuri, on silloin usein jokin muu kuin toiminimi oikea ratkaisu. (Uusyrittäjäkeskukset 2011, 15–16; Yrityksen perustajan opas 2009, 11–19)

Case: Studio GLO

Yrityksen yhtiömuodoksi valitsin toiminimen, sillä toimin yrityksessä yksin ja liiketoiminta on minulle sivutoimista. Myös oman pääoman tarve on liiketoimintaa käynnistäessä pieni ja pyrin itse tekemään kaiken markkinoinnista kirjanpitoon ja tulliselvityksiin. Sivutoiminen yrittäjäyys vaatii päätoimista yrittäjäyttä vähemmän aikaa, yksinyrittäjänä olen myös itse vastuussa työni tuloksista, joten voin säädellä työaikojani haluamallani tavalla. Ammatinharjoittajana toimimisen etuna koen selkeän verotuksen sekä mahdollisuuden yksinkertaistettuun kirjanpitoon, jolloin näitä osa-alueita ei tarvitse ulkoistaa alan ammattilaisille.

3.3.2 Yksityisen elinkeinoharjoittajan yrityksen nimi

Yrityksen nimen muodostamiseen ei ole yhtä oikeaa tapaa, päinvastoin, sillä nimi voi olla myös täysin keksitty. Kaupparekisteriin ilmoitautuessa yrittäjän yritykselle ehdottaman nimi tarkastetaan muutamien ominaisuuksien

perusteella, kuten yksilöivyyden, erotettavuus, sekoitettavuus. Yleisesti rekisteröinnistä voidaan todeta, ettei se ole pakollista vaan ennemminkin suositeltavaa. Elinkeinoharjoittajat eivät ole pääsäännön mukaan velvollisia ilmoittautumaan kaupparekisteriin. (PRH 2011)

Yksilöivyyden edellytyksenä on, että yrityksen nimi on yksilöllinen. Rekisteriin ei hyväksytä kahta samaa tai toisiaan liikaa muistuttavaa nimeä. Kaksi kirjoitusasultaan ja lausuttaessa samalta kuulostavaa nimeä ei myöskään voida rekisteröidä, vaikka nimen yritystunnukset ovat erilaiset. (PRH 2011)

Sekoitettavuutta selvittäessä pääperiaatteena on tutkia, onko samalla alalla toimivalla yrityksellä jo ehdotetun kaltainen ja suojattu nimi. Yrityksen nimi ei myöskään voi olla sekoitettavissa toisen yrityksen toissijaiseen tunnukseseen tai tavaramerkkiin. (PRH 2011)

Mainittakoon myös, että oman nimen käyttäminen yrityksen nimenä on sallittua ja onkin hyvin yleistä. Toki asianomaisen lupa tarvitaan aina, kun käytetään toisen henkilön sukunimeä. Yleisesti mainittakoon, että sukunimeksi luokitellaan nimi, joka ei itsessään tarkoita mitään ja on tunnettu sukunimenä. Sana, mikä tunnetaan sukunimenä sekä omaa toisen merkityksen, voidaan käyttää yrityksen nimenä tai osana nimeä. Tästä esimerkkinä esimerkiksi Taideliike Metso. Myös etunimiä voi vapaasti käyttää yritysten nimissä. (PRH 2011)

Nimiehdotus voidaan myös hylätä mikäli nimi viittaa täysin toiseen toimialaan, antaa väärää tietoa elinkeinoharjoittajan nimestä tai on hyvän tavan ja yleisen järjestyksen vastainen. Nimi ei saa myöskään viitata lainvastaiseen toimintaan, eivätkä kiro sanat ole hyvän tavan mukaisia. Ehdotetun nimen tutkii Patentti- ja rekisterihallitus. Elleivät nimikriteerit täyty, ei nimeen voida myöntää yksinoikeutta. Yksinoikeus nimeen saadaan muussa tapauksessa rekisteröimällä yritys kaupparekisteriin. (PRH 2011)

Monet yritykset hankkivat yritykselleen kotisivut ja näin ollen hakevat myös verkkotunnusta, kuten esimerkiksi tunnusta www.taideliikemetso.fi. Verkkotunnuksen päätte voi tuki myös olla muu kuin Suomen tunnus ".fi", itse rekisteröimisprosessi on kuitenkin sama kansainvälisissä ja kansallisissa

tunnuksissa. Suomalaisen verkkotunnuksen rekisteröinti tapahtuu Viestintäviraston kautta. Tällöin ennen tunnuksen rekisteröintiä yrittäjän tulee tarkistaa Viestintävirastolta, mikäli haluttu verkkotunnus on saatavilla ja vapaana. Vaikka yrittäjän yritykselleen ehdottama nimi olisi yksinoikeudella onnistuneesti rekisteröity kaupparekisteriin, ei saman nimen rekisteröiminen verkkotunnukseksi välttämättä onnistu. Vastaavasti onnistuneesti rekisteröity verkkotunnus ei myöskään takaa varsinaisen yrityksen nimen onnistunutta rekisteröintiä kaupparekisteriin. (PRH 2011)

Case: Studio GLO

Nimi "Studio GLO" oli jo aiemmin päätetty, joten tutkittavaksi jäi vain ettei vastaavaa ole vielä rekisteröity. Nimeä ei rekisteröity vielä kaupparekisteriin, haettiin vain yhteisötunnusta sekä tutkittiin saatavilla olevia verkkotunnuksia. Verkkotunnus rekisteröitiin jo tässä vaiheessa, jotta omien kotisivujen teko voitaisiin aloittaa. Kotisivujen ja verkkokauppasovelluksien tarjoajia on internetissä löydettävissä useita. Sovellukset ovat helppokäyttöisiä ohjattuja sovelluksia, mikä helpottaa sisällön tuottamista omalle sivustolle. Kotisivujen teon voi toki jättää ammattilaiselle, mutta myös ohjattujen sovellusten avulla voi aloittelijakin luoda hyvin persoonalliset ja toimivat sivustot.

Verkko-osoitteen rekisteröiminen, myös kansainvälisellä ".com" -tunnuksella, onnistui helposti kotisivusovelluksia tarjoavien yritysten kautta. Osoitteen rekisteröiminen on hyvin edullista, samoin itse kotisivujen ylläpito. Verkkokaupan toiminnoista veloitetaan usein erikseen ja hintaan vaikuttavat myös tuotteiden ja verkkokauppasivuston ominaisuuksien määrä. Kotisivut itsessään voidaan pitää yleisöltä suljettuna, kunnes ne ovat julkaistavissa. Näin ollen verkkotunnus on hyvä rekisteröidä ajoissa ja kotisivujen teon voi aloittaa hyvissä ajoin ennen verkkokaupan tai kotisivujen aktivointia.

3.3.3 Rekisteröinti

Yritys on rekisteröitävä ennen liiketoiminnan käynnistämistä. Toiminimen, yksityisen elinkeinoharjoittajan, rekisteröimisilmoitus onnistuu yhdellä lomakkeella, millä yritys rekisteröidään samanaikaisesti kaupparekisteriin, työnantajarekisteriin, ennakkoperintärekisteriin sekä arvonalisäverorekisteriin. Täytetty yritys- ja yhteisötietojärjestelmän lomake palautetaan Verohallinnolle. (Verohallinto 2011)

Ennen toiminimen rekisteröintiä on ensisijaisesti päätettävä yrityksen nimi sekä elinkeinoharjoittajan yritysmuoto. Yritysmuotoja on kaksi; liikkeenharjoittaja ja ammatinharjoittaja. Liikkeenharjoittaja voidaan yksinkertaistettuna ymmärtää toimintana, missä toimintaan sijoitetaan enemmän riskinomaista pääomaa, esimerkiksi työvoiman tai liiketilän hankinnan muodossa. Toisin sanoen pysyvän osto- tai myyntipaikan omaava liiketoimintaa harjoittava henkilö luetaan poikkeuksetta liikkeenharjoittajaksi. Ammatinharjoittaja vastaavasti ei yritystoimintaa rekisteröidessä käytä liiketilaa liiketoimintansa harjoittamiseen. Ammatinharjoittaja voi näin ollen esimerkiksi harjoittaa liiketoimintaansa verkkokaupan muodossa tai toimia freelancerina. (Verohallinto 2011; Uusyrittäjäkeskukset 2011, 18–20)

Case: Studio GLO

Studio GLO:n kohdalla yhtiömuodon valinta oli selvä alusta asti. Otan mielelläni kaiken vastuun liiketoiminnastani ja haluan toimia yksin, myös sen vuoksi, että kyseessä on sivutoimi enkä koe sen työllistävän kahta tai useampaa yrittäjää. Toiminimen perustaminen on myös hyvin nopeaa ja helppoa ja liiketoiminnan ollessa alussa hyvin pienimuotoista, on toiminimi mielestäni tarkoitukseen sopivin. Myös alkupääoman tarve on melko pieni, joten rahoituksenkaan vuoksi en ole harkinnut muita yhtiömuotoja. Olen myös kokenut toiminimen perustamisen itselleni parhaimmaksi ratkaisuksi, sillä se on mahdollistanut joustavan aikataulun yrityksen perustamisessa.

3.3.4 Verohallinnon rekisterit ja ilmoitukset

Verohallinnon rekisterit

Kaikki, jotka harjoittavat kaupallista liiketoimintaa, toisin sanoen myyvät tavaroita tai palveluja liiketoiminnan muodossa Suomessa, ovat arvonlisäverovelvollisia. Arvonlisäverovelvolliseksi on ilmoitauduttava jo ennen liiketoiminnan aloittamista, jolloin elinkeinoharjoittaja tulee myös merkityksi arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. (Verohallinto 2011; Uusyrityskeskukset 2011, 22–24)

Pienyrittäjän tulee myös huomioida mahdollisuus arvonlisäverottomaan toimintaan kun liiketoiminta on vähäistä, eli tilikauden liikevaihto on alle 8 500 euroa. Mikäli yrittäjä arvioi seuraavan tilikauden liikevaihdon ylittävän 8500 euroa, tulee hänen tällöin ilmoitauduttua arvonlisäverovelvolliseksi. (Verohallinto 2011; Uusyrityskeskukset 2011, 22–24)

Työnantajan on ilmoitauduttava työnantajarekisteriin. Työnantajaksi määritellään luonnollisesti elinkeinoharjoittaja, joka aloittaa säännöllisen palkanmaksun. Myös satunnaisesti tai tilapäisesti palkkaa maksava työnantaja on velvollinen ilmoittautumaan työnantajarekisteriin. Kausiveroilmoituksella ilmoitettavista työntajasuorituksista lisää kohdassa ”Verohallinnolle tehtävät ilmoitukset”. (Verohallinto 2011)

Yksityisen elinkeinoharjoittajan tulee myös ilmoittautua ennakkoperintärekisteriin ennen kaupallisen liiketoiminnan aloittamista. Käytännössä, ilmoitauduttuaan ennakkoperintärekisteriin elinkeinoharjoittaja huolehtii itse ennakkoveron maksamisesta sen sijaan, että asiakas tai toimeksiantaja toimittaisi ennakonpidätystä maksamistaan työkorvauksista. (Verohallinto 2010)

Elinkeinoharjoittajan perustamisilmoituslomakkeella ilmoittaman liikevaihdon ja verotettavan tulon määrän perusteella verotoimisto laskee ennakkoveron määrän ja toimittaa ennakkoverolipun. Arvio liikevaihdosta ja verotettavasta tuloksesta ilmoitetaan ensimmäiseltä tilikaudelta. Tilikausi on

yleensä kalenterivuosi, poikkeuksena kahdenkertaista kirjanpitoa pitävät, joilla tilikausi voi olla kalenterivuotta lyhyempi tai pidempi. Tilikauden pituudesta ja kirjanpidosta tarkemmin myöhemmin seuraavassa kappaleessa. (Verohallinto 2011)

Verohallinnolle tehtävät ilmoitukset

Verohallinto tarjoaa kotisivuillaan yksityiskohtaiset ja kattavat ohjeet Verohallinnolle tehtävien ilmoitusten tekoon ja maksamiseen. Yksityisen elinkeinoharjoittajan on toimitettava Verohallinnolle veroilmoitus, kausiveroilmoitus ja vuosi-ilmoitus. (Verohallinto 2011)

Kausiveroilmoitus

Kausiveroilmoitus sisältää arvonlisäveron sekä työnantajasuoritukset; ennakonpidätykset ja työnantajan sosiaaliturvamaksut. Kausivero maksetaan verotilille ilmoitusjakson mukaan

- kuukausittain
- neljännesvuosittain tai vuosittain. (Verohallinto 2011)

Veroilmoitus

Veroilmoitus annetaan verovuodelta. Jos tilikausi on kalenterivuosi, on myös verovuosi kalenterivuosi. Veroilmoituksen täyttöohjeet lähetetään postitse elinkeinonharjoittajalle, ohjeista ilmenee myös ilmoituksen viimeinen jättöaika. Uuden yrittäjän tulee myös huomata, että veroilmoitus annetaan aina myös ensimmäiseltä vuodelta, vaikka toimintaa ei vielä olisikaan ollut. (Verohallinto 2011)

Vuosi-ilmoitus

Vuosi-ilmoitus koskee palkkaa maksavaa työnantajaa. Ilmoitus edellisen vuoden palkoista tehdään viimeistään seuraavan vuoden tammikuun aikana. Verohallinnolle ilmoitetaan vuosi-ilmoituksessa palkansaajien ansiotulojen

määrä henkilökohtaista verotusta varten. Vuosi-ilmoituksessa tulee ilmoittaa kunkin palkansaajan saama:

- palkka
 - luontoisedut
 - toimitettu ennakonpidätys ja
 - eläke- ja työttömyysvakuutusmaksut
- (Verohallinto 2011)

3.3.5 Kirjanpito

Kaikki liikkeen- ja ammatinharjoittajat ovat kirjanpitolain mukaan kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitovelvollisuudella tarkoitetaan tilikaudella pidettävää juoksevaa kirjanpitoa ja tilikauden päätyttyä tehtävää tilinpäätöstä. Kirjanpitovelvollisuus koskee sekä ammatinharjoittajia, että liikkeenharjoittajia ja alkaa silloin, kun liiketoiminta alkaa. Toiminnan aloittamisena voidaan esimerkiksi pitää aikaa, jolloin tehdään tavarahankintoja alkavaa toimintaa varten. (Salin 2008, 10)

Yksi kirjanpidon tehtävistä on pitää elinkeinoharjoittajan yksityistalous erillään elinkeinotoiminnasta, näin ollen kirjanpito sisältää merkinnät elinkeinoharjoittajan yritystoimintaan liittyvät tapahtumat. (Verohallinto 2011) Kirjanpitoon merkitään toimintaan liittyvät tulot, menot sekä rahoitustapahtumat ja niiden oikaisu- ja siirtoerät. Ammatin- tai liikkeenharjoittajan yksityistalouden tuloja tai menoja ei merkitä kirjanpitoon. (Salin 2008, 10)

Tilikausi

Kirjanpito kokoaa liiketapahtumat tilikausittain, normaalisti 12 kuukauden ajalta. Kahdenkertaista kirjanpitoa pitävän tilikausi voi olla lyhempi tai pidempi kuin 12 kuukautta, kuitenkin enintään 18 kuukautta. (Verohallinto 2011) Tilikausi voi poiketa 12 kuukaudesta myös, kun toimintaa aloitetaan, lopetetaan tai tilikautta muutetaan. Liikkeenharjoittajan tilikausi voi alkaa minä päivänä tahansa ja päättyä tästä kahdentoista kuukauden kuluttua, arvonlisäverotuksen vuoksi

tilikauden päättymispäiväksi valitaan kuitenkin usein kalenterikuukauden viimeinen päivä. Ammatinharjoittajan tilikausi on aina kalenterivuosi ja päättyy joulukuun viimeinen päivä. (Salin 2008, 11)

Yhdenkertainen vai kahdenkertainen kirjanpito

Ammatinharjoittajan ja liikkeenharjoittajan kirjanpidossa on eroja. Ammatinharjoittaja voi halutessaan valita niin sanotun yhdenkertaisen kirjanpidon, kun taas liikkeenharjoittaja on velvollinen pitämään kaksinkertaista kirjanpitoa. (Verohallinto 2011; Uusyrityskeskukset 2011, 31) Jotta tiedettäisiin, kumpaa kirjanpitoa on pidettävä, on tärkeää selvittää, onko kyseessä ammatin- vai liikkeenharjoittaja. (Salin 2008, 10)

Kirjanpitolautakunnan mukaan ammattitoiminnassa käytettävä organisaation on suppea ja tuotantovälineiden osuus vähäinen. Liiketoiminta taas on Kirjanpitolautakunnan mukaan ansaintatarkoituksessa tapahtuvaa toimintaa, johon liittyy olennaisesti myös riski, ja jossa liiketoimintaa harjoittava yksikkö toimii tuotannontekijä-, suorite- ja rahoitusmarkkinoiden ympäröimänä. Huomautettakoon, että toiminnan laajentuessa ammatinharjoittaja voi myös muuttua liikkeenharjoittajaksi. (Salin 2008, 10 - 11)

Kahdenkertaisessa kirjanpidossa liiketapahtumat merkitään nimensä mukaisesti kahdelle tilille; veloituskirjaus tilin vasemmalle, debet-puolelle ja hyvityskirjaus vastaavasti toisen tilin oikealle, kredit-puolelle. Tilimerkinnät osoittavat näin käytetyn rahatilin ja syyn rahan liikkeelle. Yksinkertaistetussa, yhdenkertaisessa kirjanpidossa merkinnät tehdään yhdelle tilille. Yhdenkertainen kirjanpito sisältää maksetut menot, tulot, kulut ja korot sekä tavaroiden ja palvelusten oman käytön. (Salin 2008, 12; Verohallinto 2011)

Kirjanpidon merkinnät voivat olla joko suorite- tai maksuperusteisia. Suoriteperusteisessa kirjanpidossa meno kirjataan, kun hankittu tavara tai palvelu vastaanotetaan, tulo kirjataan vastaavasti silloin, kun myyty tavara tai palvelu luovutetaan. Maksuperusteisessa kirjanpidossa tulo- ja menoerät merkitään kun maksut tapahtuvat. Mikäli liikkeenharjoittaja on arvonlisäverovelvollinen, noudatetaan tilikauden aikana maksuperusteen sijasta

laskutusperustetta. Laskutusperusteisessa kirjanpidossa suoriteperusteisesti syntyneet tapahtumat kohdistetaan kuukausille, jolloin lasku on kirjoitettu. Ammatinharjoittajan ei tarvitse noudattaa laskutusperustetta, vaan voi kohdistaa arvonlisäveronsa maksuperusteen mukaan. (Salin 2008, 12–13)

Kirjanpidon kuitit

Kirjanpidon kirjaukset perustuvat tositteisiin, näin ollen kaikista tapahtumista on oltava kuitti tai muu vastaava tosite. Tositteet, esimerkiksi kuitit, tulee aina numeroida ja päivätä ja liiketapahtumat kirjattava aikajärjestyksessä. Käteismaksut kirjataan päivittäin, muut liiketapahtumat viimeistään neljän kuukauden kuluessa kalenterikuukauden tai jakson päättymisestä. (Verohallinto 2011) Tapahtumat kirjataan myös asiajärjestykseen. Asiajärjestykseen kirjaaminen tehdään pääkirjaan ja aikajärjestykseen kirjaaminen päiväkirjaan. (Salin 2008, 13) Arvonlisäverolain mukaiset ohjeet laskuihin merkittävistä tiedoista ja tositteiden merkinnöistä liitteessä 1.

Kirjanpitoa voi pitää käsin tai tietokoneella. Tietokoneella tehtävän kirjanpidon helpottamiseksi on monia eri kirjanpito-ohjelmia. Kirjanpito-ohjelmat mahdollistavat erillisten päivä- ja pääkirjojen, taseen ja tuloslaskelman tulostamisen. Kirjanpito-ohjelmien käyttäminen helpottaa kirjanpidon tekemistä sekä säästää aikaa. (Salin 2008, 14) Kirjanpito-ohjelmien ominaisuuksiin voi myös kuulua valmiit tilikartat eri yritysmuodoille, arvonlisäverolaskenta, budjettilaskelmat sekä varastonhallintaohjelmat. Muita hyödyllisiä ominaisuuksia ovat osto- ja myyntireskontra, laskutus ja asiakas- ja toimittajarekisterit. Useat kirjanpito-ohjelmat sisältävät myös reaaliaikaisen opastuksen sekä laajat käyttöohjeet.

Kirjanpidon perussääntöinä voidaan pitää seuraavia yksityiskohtia:

- Selvät, pysyvät ja ajantasaiset merkinnät
- Liikkeenharjoittaja laatii tilinpäätöksen neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä ja yhdenkertaisen kirjanpidon pitäjä kahden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä

- Tilikauden tositteet säilytetään kuuden vuoden ajan tilikausien päättymisestä
- Tasekirjoja, -erittelyitä ja muita kirjanpitoa kirjoja säilytetään 10 vuoden ajan tilikauden päättymisestä
(Verohallinto 2011)

Tilinpäätös

Tilinpäätös kokoaa elinkeinotoiminnan kirjanpidon koko tilikaudelta. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen liitetietoineen sekä tase-erittelyn. Yhdenkertaisessa kirjanpidossa taseen sijasta tilinpäätöksestä tulee ilmetä ammattia varten hankittu vaihto-omaisuus, pysyvät vastaavat, saamiset, velat sekä varaukset. (Verohallinto 2011; Yrityksen perustajan opas 2009, 33–34) Kahdenkertaista kirjanpitoa pitävä laatii kirjanpidon 4 kuukauden ja yhdenkertaista kirjanpitoa pitävä 2 kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. (Verohallinto 2011)

Tilinpäätös laaditaan suoriteperustetta noudattaen. Myös ne suoriteperusteisesti syntyneet menot ja tulot, joita ei ole tilinpäätöspäivään mennessä maksettu tai laskutettu, merkitään menoiksi ja tuloiksi. Ammatinharjoittaja voi halutessaan laatia tilinpäätöksensä maksuperusteisena. Elinkeinotulon verottamisesta annetun lain mukaan maksuperusteen käyttäminen hyväksytään silloin, kun ammatinharjoittaja on pitänyt yhdenkertaista maksuperusteista kirjanpitoa. Edellytyksenä on myös se, että tuloslaskelma on laadittu ammatinharjoittajan tuloslaskelmakaavaa noudattaen. (Salin 2008, 13)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus

Verotus toimitetaan verovuositain eli kalenterivuositain. Jos tilikauden pituus on eri kuin kalenterivuosi, käsittää verovuosi ne tilikaudet, jotka ovat päättyneet tilikauden aikana. Veroa maksetaan verovuonna ansaituista tuloista, näin ollen elinkeinotoiminnan verotus perustuu kirjanpitoon. Arvonlisäveroa maksetaan myyntitulojen perusteella ja tuloveroa kirjanpidon tuloksen perusteella. Verotuksen näkökulmasta kirjanpito pitää yrityksen ja omistajan rahavirrat

erillään. Kirjanpito toimii myös omistajien lisäksi esimerkiksi avustuksien ja tukien myöntäjien päätösten tukena. (Verohallinto 2011)

Liikkeen- tai ammatinharjoittaja ei voi maksaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelle palkkaa, päivärahoja tai kilometrikorvauksia, sama koskee luontoisetujen antamista. Sen sijaan elinkeinoharjoittaja on oikeutettu nostamaan yrityksestään rahaa yksityisottoina, mitä ei lasketa veronalaiseksi tuloksi. Yksityisotot vähennetään yrityksen pääomasta ja mikäli tästä johtuen pääoma muodostuu negatiiviseksi, kaikkia yrityksen maksamia korkoja ei vähennetä verotuksessa. Mikäli yrityksestä otetaan yksityiskäyttöön hyödykkeitä, luokitellaan se samaksi kuin hyödykkeet olisi myyty hankintahinnalla tai sitä alemmalla luovutushinnalla ulkopuoliselle myydessä. (Verohallinto 2011)

Elinkeinotoiminnan tulos verotetaan nettovarallisuuden perusteella ja tulos jaetaan elinkeinoharjoittajan henkilökohtaiseksi pääoma- ja ansiotuloksi. Kun yrityksen varoista vähennetään velat, saada yrityksen nettovarallisuuden määrä. Yksityistalouden varat ja velat tai verottomat tilit ja lähdeverolliset tilit eivät kuulu nettovarallisuuteen. Ansiotulo ja kirkollisvero maksetaan kotikunnan ja kotikunnan seurakunnan tuloveroprosentin mukaan. Sairaanhoidon- ja päivärahamaksu maksetaan Yrittäjäeläkelain, YEL -työtulon perusteella. (Verohallinto 2011)

Kirjanpidon vähennykset

Yksityiset elinkeinoharjoittajat ovat oikeutettuja muutamiin vähennyksiin kirjanpidossaan. Muun muassa todelliset elinkeinotoiminnasta aiheutuneet autokulut tai tilapäisistä matkakuluista aiheutuneet kustannukset ovat vähennettävissä elinkeinoharjoittajan kirjanpidossa. Elinkeinotoiminnassa käytetyn oman auton kilometrikorvauksen määrä on myös vähennyskelpoinen erä verotuksessa. (Verohallinto 2011)

Case: Studio GLO

Studio GLO käyttää ammatinharjoittajan yhdenkertaista kirjanpitoa.

Studio GLO:lla ei ole erillistä toimipaikkaa, joten teen itse laskutuksen, laskujen maksun, kirjanpidon ja muut paperityöt kotitoimistosta käsin. Markkinointi- ja myyntitapahtumiin käytän omistamaani henkilöautoa, joilla teen myös muita kuin ammattitoimintaani liittyviä ajoja. Suurin osa ajetuista kilometreistä kertyy elinkeinotoimintaan liittyvistä matkoista. Tällöin olen oikeutettu vähentämään verotuksessa ammattitoiminnan ajoista syntyneet todelliset kustannukset. Yksityisajojen osuuden auton kuluista ja poistoista tuloutan veroilmoituslomakkeella. Kirjanpidon teen yhdenkertaisena ja maksuperusteisena.

Olen avannut Studio GLO:lle pankkiin oman tilin tuloja ja menoja varten. Asiakkaille annetut tai lähetetyt laskut maksetaan kyseiselle pankkitilille., käteissuorituksia ei oteta lainkaan vastaan. Kaikki Studio GLO:n toimintaan liittyvät laskut maksetaan kyseiseltä tililtä verkkopankissa ja käteisostot tilin pankkikortilla. Tämä selkeyttää kirjanpitoa, kun kaikki toimintaan liittyvät menot ja kulut kirjautuvat tilille aikajärjestyksessä. Tiliotteeseen liitetään kuitit, laskut ja kopiot myyntilaskuista. Tositteet numeroidaan siinä järjestyksessä kuin ne on tiliotteeseen merkitty. Kirjanpidon teen itse tietokoneella Excelissä, jossa on sarakkeet päiväystä, tositenumeroa ja tapahtuman selitettä varten. Studio GLO:n toiminnan käynnistyttyä uskon siirtyväni sähköiseen taloushallinnon ohjelmistoon.

Kirjanpitoon olen avannut tilit toistuvia menoja varten, muut kuin edellä mainitut kulut kirjataan muiden liikekulujen tilille. Kulujen määrien ennakointia varten pidän kassavirtalaskelmaa, jossa on koko tulevan vuoden kulut on merkattuna allekkain Excel – taulukkoon. Näin tuleviin menoihin on helpompi varautua ja kassavirtalaskelma ja tilin saldo pysyvät ajan tasalla. Ostolaskut ja muut kuluerät merkitään niiden saavuttua taulukkoon, samoin kaikki tiedossa olevat tulevat kulut.

3.3.6 Yrittäjän eläke- ja työttömyysturva

Laki takaa itsenäiselle yrittäjälle ja hänen yritystoiminnalleen eläketurvan vanhuuden ja työttömyyden varalle. Yrittäjä ansaitsee työeläkkeen työllään ja eläke on ansiosidonnainen. Eläkelain piiriin kuuluvan yrittäjän yritystoiminnan tulee olla jatkunut vähintään neljä kuukautta elinkeinoharjoittajan täytettyä 18 vuotta ja toiminnan arvioidun työtulon määrän tulee ylittää 6896,69 euroa. (Verohallinto 2011, Yrityksen perustajan opas 2009, 37–39)

Vakuutuksen perustana on työtulo, minkä perusteella lasketaan myös eläkkeen ja vakuutusmaksun määrä. Yrittäjävakuutus on kokonaisuudessaan vähennyskelpoinen yrityksen verotuksessa. Eläketurvakeskuksesta yrittäjä saa yksityiskohtaiset tiedot eläkkeestä, työtulosta ja maksuista. Yrittäjä voi halutessaan, varmistaakseen ansiosidonnaisen päivärahan, liittyä yrittäjien jäsenkassan jäseneksi. Yrittäjien työttömyyskassoja ovat Suomen yrittäjien työttömyyskassa, SYT, ja Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa, AYT. Yrittäjä voi myös halutessaan ottaa itselleen työtaturma- ja vapaa-ajan tapaturmavakuutuksen. Työtaturmavakuutus on lakisääteinen vakuutus työntekijälle. (Verohallinto 2011, Yrityksen perustajan opas 2009, 37–39)

Suomen Yrittäjät perehdyttää yrittäjän yrittäjien eläkelakiin, YEL:n, sääntöihin ja yksityiskohtiin. Yrittäjän tulee tehdä YEL -vakuutus kuuden kuukauden kuluessa, siitä kun YEL -toiminta on alkanut. Yrittäjien eläkelain mukaan tulee vakuuttaa liikkeen- tai ammatinharjoittaja, avoimen yhtiön yhtiömies sekä kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies. Vakuutusta tarjoavat monet eri eläkevakuutusyhtiöt. Vakuutus on henkilökohtainen ja yksi vakuutus pätee kaikkeen yritystoimintaan. (Suomen Yrittäjät 2011)

YEL -vakuutus tulee myös ottaa, mikäli yksi tai useampi seuraavista vaatimuksista täyttyy:

- yrittäjä työskentelee itse yrityksessä
- yrittäjä on iältään 18–64 -vuotias
- yritystoimintaa on vähintään 4 kuukautta
- yrittäjän henkilökohtainen työtulo ylittää vuosittain 6896,69€

- yrittäjän ansiotulo ei kuulu muuhun eläkelakiin tai eläkelain piiriin (Suomen Yrittäjät 2011)

Yrittäjien eläkelaki koskee myös sivutoimenaan yrittäjyyttä harjoittavaa henkilöä. Mikäli työtulon arvellaan ylittävän YEL:n vähimmäisrajan 6896,69€, tulee hänen ottaa vakuutus. Työeläkettä voi eläkelain mukaan ansaita useista eri töistä samaan aikaan. (Suomen Yrittäjät 2011)

Vakuutusmaksun suuruuteen vaikuttaa yrittäjän työtulon määrä. Tiettyjä rajoituksia kuitenkin on; 53 -vuotias ja sitä vanhempi yrittäjä maksaa vakuutusmaksua 22,9 % työtulostaan, alle 53 -vuotias 21,6 %. Poikkeuksena uudet yrittäjät ja juuri yritystoimintansa aloittaneet yrittäjät, jotka saavat maksuista 25 prosentin alennuksen ensimmäisen neljän vuoden aikana. Siten alle 53 -vuotiaan yrittäjän vakuutusmaksuksi jää 16,2 % ja 53 -vuotta täyttäneen vakuutusmaksu on 17,18 %. Mainittakoon kuitenkin, että myös joustomaksu on mahdollista, mikä käytännössä mahdollistaa suuremman maksun haluttuna ajankohtana ja näin kerryttää enemmän karttuvaa eläkettä kyseiseltä vuodelta. (Verohallinto 2011, Yrityksen perustajan opas 2009, 36–37)

Yrittäjän työttömyysturva

Mikäli yrittäjän YEL -työtulo ylittää 8520 euroa vuodessa, kuuluu yrittäjä työttömyysturvan piiriin. Edellä mainitulla työtulon määrällä maksaa yrittäjä jäsenmaksua Suomen Yrittäjien Työttömyyskassaan, SYT -kassaan, 72,08 euroa vuodessa ja on oikeutettu vähentämään jäsenmaksun henkilökohtaisessa verotuksessaan. Yrittäjä on oikeutettu saamaan ansiosidonnaista työttömyyspäivärahaa, koulutustukea tai koulutuspäivärahaa, mikäli yrittäjä on ollut vakuutettuna SYT:ssä vähintään 28 kuukautta ja on samanaikaisesti toiminut yrittäjänä. (Suomen Yrittäjät 2011)

Vapaaehtoiset vakuutukset tuontitoiminnassa

Tuontitoiminnassa tavaran valmistaja tai valmistuttaja myy tavaransa toisessa maassa olevalle ostajalle. Kauppasopimuksessa ja toimituslausekkeessa sovitaan siitä, kumman riskillä kuljetus tapahtuu. Kansainvälisten

toimituslausekkeiden käyttö takaa vahingonvastuun jakautumisen sovitulla tavalla, mutta maahantuojia voi halutessaan ottaa myös tavarankuljetusvakuutuksen. Kansainväliset toimituslausekkeet, Incoterms – lausekkeet, määrittävät riskin siirtymisen myyjältä ostajalle, tavarankuljetusvakuutus on aiheellinen kun riski on siirtynyt ostajalle. (Tuontioapas 2002, 44–48)

Tavarankuljetusvakuutuksella voidaan myös vakuuttaa lähtevä tavara, kunnes riski siirtyy käytetyn toimituslausekkeen mukaan myyjältä ostajalle. Vakuutus korvaa kuljetuksen aikana sattuneet esinevahingot riippumatta siitä, kuka vahingot on aiheuttanut. Tavarankuljetusvakuutus voidaan ottaa yksittäiselle erälle tai vuosivakuutuksena. Myös kotimaan ostot, myynnit ja kuljetukset voidaan vakuuttaa vakuutusyhtiöiden tarjoamilla vapaaehtoisilla vakuutuksilla. (Tuontioapas 2002, 44–48, IF 2011)

Studio Glo:n tavaratoimitukset lähetetään Suomeen lentorahtina ja kirjattuina kirjeinä. Tavarankuljetuksen arvo on hankala määrittää ja asut tullaan postittamaan Suomeen usein hyvin pienissä erissä, tällöin tavaravakuutusta ei ensimmäisenä vuonna oteta lainkaan. Sama pätee Suomessa tapahtuviin lähetyksiin; asut postitetaan kirjattuina kirjeinä, tavaravakuutusta ei oteta ensimmäisenä vuonna. Kun lähetyserien määrät ja volyymit kasvavat, tulee vuosivakuutuksen hankinta ajankohtaiseksi.

3.3.7 Kannattavuus ja rahoitus

Hinta ja hinnoittelu

Ennen kannattavuuden selvittämistä ja eri rahoitusvaihtoehtoihin tutustumista, on hyvä pohtia tarjottavien tuotteiden tai palveluiden hintaa. Hinnoittelun perustana voidaan pitää hinnan määrittelyä; toteutuva kauppahinta, jonka ostaja maksaa myyjälle hankinnastaan vapaassa kauppatilanteessa. (Tilastokeskus 2011; Uusyrityskeskukset 2011, 29) Asiakas ratkaisee tuotteen oston sen perusteella, miten hänen saamansa hyöty vastaa tuotteen hintaa ja sen ominaisuuksia. (Andersson ym. 2001, 79)

Tuotteen tai palvelun myyntihinta riippuu kysynnästä ja markkinoilla olevista muista vastaavista tuotteista. Yrityksen riippuvuus kilpailijoista on vähäistä kun markkinoilla on vähän vastaavia tuotteita ja jos kilpailijoiden tuotteet ovat ominaisuuksiltaan heikompia. Tuotteen ominaisuuksilla tarkoitetaan muun muassa tuotteen kestävyyttä, toimintaa tai toimivuutta, ja oheistarvikkeita. Hinnoittelun perustana voidaan pitää esimerkiksi seuraavia tekijöitä; kilpailijoiden hintoja, asiakkaan hyötyä sekä tuotteen omakustannusarvoa. Asiakkaan hyöty kuvaa asiakkaan halua maksaa tuotteesta tietty hinta sekä tuotteen arvoa asiakkaalle. (Andersson ym. 2001, 79-80)

Tuotteen omakustannusarvolla tarkoitetaan yrityksen valmistus- ja myyntikustannuksia. Kannattavuus saattaa hetkellisesti kärsiä, mikäli tuotteita myydään omakustannusarvoa pienemmällä hinnalla. (Andersson ym. 2001, 80)

Kun tavoiteltava hintataso on selvillä, on hyvä tarkistaa, että kokonaiskate on laskettu oikein ja riittävä kannattavuus pystytään takaamaan. Myös kiinteät kustannukset tulee muistaa huomioida kannattavuuslaskelmia tehdessä. Apuna hinnoittelussa voidaan käyttää myös sopimushintoja sekä sesonkipainotteista hinnoittelua. (Uusyrittäjäkeskukset 2011, 29) Uusyrittäjäkeskuksen muistilista hinnoitteluun liitteessä 2.

Kannattavuus

Kannattavuus voidaan yksinkertaisimmillaan mitata tuottojen ja kulujen erotuksella ja siten arvioida yrityksen toiminnan kannattavuutta ja jatkuvuutta. Toiminnan tulisi olla taloudellisesti tuottoisaa, jotta yritystoimintaa olisi mahdollista jatkaa. (Uusyrittäjäkeskukset 2011)

Kannattavan toiminnan edellytyksenä voidaan pitää seuraavia tekijöitä:

- oman toimialan tunteminen
- muutosvalmius
- tietotaito
- kysyntä markkinoilla
- myyntityön tärkeys

- sovitulla tavalla toimiminen
- oman toiminnan kehittäminen
- asiakassuhdemarkkinointi
- lainsäädännön tunteminen

(Uusyrittäjäkeskukset 2011, 46)

Yksinkertaistettuna yritystoiminnan kannattavuutta voidaan siis tutkia myyntituottojen ja kustannusten perusteella. Kustannuksiin sisältyvät sekä kiinteät, että muuttuvat kustannukset. Muuttuvat kustannukset muodostuvat yleensä raaka-ainekuluista, käyttötarvikekustannuksista sekä palkoista sosiaalikuluneen. Kiinteät kustannukset ovat riippumattomia tuotannon määrästä, kuten vuokra-, sähkö-, matka- ja edustuskustannukset. Yritykseen sijoitettava pääoma tai muu rahoitusmuoto tulee myös huomioida kannattavuutta selvittäessä. (Uusyrittäjäkeskukset 2011, 46)

Katetuoton laskemisen avuksi on tarjolla useita valmiita laskentaohjelmia ja taulukoita. Yksinkertaistettuna katetuottoa voidaan kuitenkin selvittää kaavalla:

myyntimäärä x myyntihinta – muuttuvat kustannukset

Lisäksi aloittavan yrittäjän tulee selvittää haluttu myyntituoton määrä, mikä kattaa aiheutuvat kulut. Näillä yksinkertaistetuilla avuilla yrittäjä voi selvittää suunnitteilla olevan toiminnan taloudellista kannattavuutta ja hyötyä. Yrityksen koko ja monimuotoisuus saattaa tehdä kannattavuuslaskennasta haastavampaa aloittavalle yrittäjälle, mutta pienimuotoisen liiketoiminnan kannattavuuden selvittäminen on usein melko selkeää. (Opetushallitus 2011, Yrityksen perustajan opas 2009, 22–29)

Rahoitus

Lähes poikkeuksetta voidaan todeta, että saadakseen tuottoja on myös liiketoiminnassa oltava kuluja. Liiketoiminnan käynnistämisessä on oltava pääomaa kattamaan aiheutuneet kulut. Myös ajanjakson pituus kulujen syntymisen ja niiden kattamisen välillä vaikuttaa pääoman määrän tarpeeseen. Liiketoiminnan laajuudesta ja ominaisuuksista riippuen pääoman tarve vaihtelee

myös suuresti ja usein pääomaa saadaan myös ulkopuolisilta tahoilta. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 15–16)

Liiketoimintaa käynnistäessä kuluja aiheutuu usein kaluston, koneiston ja laitteiston muodossa. Yrittäjä tarvitsee käyttöomaisuutta kattamaan aiheutuvat kulut, jotta liiketoiminnan käynnistäminen olisi mahdollista. Kun oman pääomarahoituksen määrä ei riitä kattamaan kuluja, on yrittäjän turvauduttava vieraaseen pääomaan, lainarahoitukseen. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 15–16; Yrityksen perustajan opas 2009, 23–29)

Ulkomaankauppaa harjoittava yritys voi hankkia toimintansa rahoittamiseksi varoja monista eri lähteistä. Oikea rahoitusmuoto auttaa ulkomaankaupan kurssi- ja valuuttariskien hallinnassa. Ulkopuolisen rahoituksen avulla maahantuoja voi valita myyjän maksuajan ja muiden rahoitusvaihtoehtojen väliltä itselleen parhaimman vaihtoehdon. Valuuttatilille talletetut varat voivat olla apuna kun kurssimuutokset suurissa maksuissa ovat tuntuvia. Yritykset voivat rahoitustarpeensa mukaan valita euro- ja valuuttamääriäisten rahoitusten väliltä. (Knüpfer & Puttonen 2004, 19)

Jos yrittäjäksi aikovan pankille tuottamat arviot ja laskelmat tulevaisuuden näkymistä ja maksukyvyistä täyttävät pankin asettamat rajat, voidaan yrittäjälle usein myöntää lainarahoitusta. Tarkemmat vaatimukset liiketoiminnan tuottavuudesta ja maksukyvyistä ovat toki pankkikohtaisia. (Knüpfer & Puttonen 2004, 19; Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 16)

Pankit ovat merkittävimpiä rahoituksen välittäjiä, muita rahoituslähteitä ovat rahoitusyhtiö, vakuutusyhtiöt, Finnvera ja TE -keskukset. Vakuudeksi lainalle käyvät yleensä osakkeet, arvopaperit, kiinnitys sekä takaus, jossa takaajat ottavat vastuun lainan, korkojen ja muiden menojen kattamisesta lainanottajan nämä laiminlyödessä. (Yrityksen perustajan opas 2009, 23–29)

Lainalle maksetaan myös korkoa, mikä voidaan käsittää rahalliseksi korvaukseksi saadusta lainasta. Korko voi olla kiinteä tai vaihtuva; vaihtuvassa korossa osapuolet sopivat korkoperustan ja korkomarginaalin. Lainalaskureita on usein pankkien kotisivuilla, mutta yrittäjäksi aikova voi myös neuvotella laina-

asioista henkilökohtaisesti esimerkiksi pankin palveluneuvojien kanssa. Muuta huomioitavaa ovat toimitusmaksut ja järjestelypalkkiot, missä saattaa olla suuriakin eroja lainarahoituksen tarjoajasta riippuen. (Knüpfer & Puttonen 2004, 50; Yrityksen perustajan opas 2009, 23–29; Uusyrityskeskukset 2011, 13–14)

Case: Studio GLO

Hinnoittelun perusteina ja kilpailukeinoina Studio GLO:ssa on käytetty tuotteen laatuominaisuuksia ja palvelua sekä kilpailijan hintoja alhaisempaa hintaa. Hinnoittelussa on huomioitu Suomessa ja Iso-Britanniassa aiheutuvat kustannukset, kuten materiaalikulut, ohjelmistokulut, pakkaus- ja lähetyskulut ja ompelijan veloitus.

Studio GLO:n toiminta rahoitetaan täysin omalla pääomalla, starttirahan saamiseen ei ole mahdollisuutta muiden ansiotulojen vuoksi. Voimisteluasujen myynti voidaan kuitenkin aloittaa myös varsin pienellä alkupääomalla, jollei tavoitteena ole suuren valikoiman ja lajitelman hankkiminen. Kun asuja teetetään kysynnän mukaan, ei tarjolla tarvitse olla monia eri kokoja samasta tuotteesta. Tällöin ei myöskään tarvita paljoa varastotilaa.

Yritystoiminta on sivutoimista ja ensimmäiselle vuodelle en ole asettanut tarkkaa tulosbudjettia. Pää tavoitteena ensimmäiselle kaudelle olen asettanut myyntivolyymien kasvattamisen ja yrityksen tunnettavuuden lisäämisen. Seuraavan vuoden tavoitteisiin uskon kuuluvan kiinteiden kustannusten supistamisen, valmistuksen tehostamisen ja myyntikatteen kasvamisen.

Yritystoiminnan käynnistämisen kustannuksiin sisältyvät Studio GLO:ssa muun muassa:

- mallien tilaaminen; naisten ja lasten koot
- kankaat ja koristeet
- pakkausmateriaalit ja lähetyskulut
- verkkokauppa ja kotisivut

- markkinointimateriaalin painatus
- internet- ja puhelinkulut

4 Tuonti- ja jälleenmyyntitoiminta

4.1 Suunnitteluvaihe

Tuontitoiminta

Kuten millä tahansa muullakin liiketoiminnan osa-alueella, myös tuonnin aloittamisesta kiinnostuneen on oltava tietoinen riskeistä, haasteista ja vaihtoehtoista, tarkkaa toimintasuunnitelmaa unohtamatta. Uusien kontaktien luominen, yhteiskumppanien hankkiminen ja verkostoituminen ovat avainasemassa tuontitoiminnassa. Myös kansainvälistä liiketoimintaa suunniteltaessa on hyvä kyseenalaistaa ja tarkistaa yritysideaansa ja toimintasuunnitelmansa vastaamalla kysymyksiin; mitä, miksi, kenelle, miten. (Tuontioapas 2002, 6-8)

Yritys voi toteuttaa hankintoja monella tavalla. Organisoitavasta riippumatta yrityksen on kuitenkin huolehdittava seuraavista osa-alueista:

- hankintalähteisiin tutustuminen
- tarjouspyynnöt
- kaupp- ja kuljetussopimukset
- tilaukset ja toimitukset
- rajamuodollisuudet
- maksutavat
- varastointi

(Tuontioapas 2002, 8)

Tuonnin toimintavaihtoehdot

Tuontitoimintaa käynnistävä yrittäjä on varmasti jo päättänyt, mitä tuotteita ja/tai palveluita hän aikoo tuoda ulkomailta. Voidaan myös olettaa, että yrittäjä tai yrittäjäksi aikova on jo valinnut seuraavien yksityiskohtien väliltä:

- hankitaanko raaka-aineita tai komponentteja

- hankitaanko puolivalmis tuote tai täydennettävä palvelu
- hankitaanko valmis tuote tai palvelu
(Pehkonen 2000, 50)

Edellä mainitut päätökset vaikuttavat myös tuontimuodon valintaan tai vastaavasti tuontimuoto voi ratkaista hankittavan tuotteen tai palvelun ominaisuudet. Eri tuontimuodot ja -vaihtoehdot esitellään pääpiirteittäin alla. Yrittäjä tai yrittäjäksi aikova voi usein itse päättää mitä muotoa haluaa liiketoiminnassaan käyttää. (Pehkonen 2000, 50)

1) Epäsuora ja suora tuonti

Merkittävin ero epäsuoran ja suoran tuonnin välillä on epäsuorassa tuonnissa suomalaisen ja ulkomaisen yrityksen välillä toimiva välittäjä. Välittäjä tarkoitetaan tässä esimerkiksi suomalaisen yrityksen käyttämää välittäjäyritystä. Suorassa tuonnissa ei taas nimensä mukaisesti käytetä välikäsiä vaan suomalainen yritys hankkii esimerkiksi tuotteen tai raaka-aineen suoraan ulkomaiselta yritykseltä. Suomalaisen yrityksen ulkomailla alihankintana teetetty tuote luetaan tuontimuotonsa puolesta suoraksi tuonniksi. (Opetushallitus 2011; Pehkonen 2000, 50–55)

Suora tuonti on tyypillinen valinta yritykselle, joka haluaa säästää tuotantokuluissa ja tuotteet teetetään alihankinnalla matalien tuotantokustannuksien maissa tai maissa, joissa työvoima on normaalia edullisempaa. (Opetushallitus 2011)

2) Lisenssi ja franchising

Lisenssisopimuksessa tuoja ostaa teollisoikeuden haltijalta oikeuden käyttää korvausta vastaan mainittua oikeutta. Lisenssisopimuksessa kyseessä on näin ollen käyttöluvan, ei itse oikeuden luovutus. Kaupan yhteydessä luovutetaan usein myös tietotaitoa, tällöin lisenssin luovuttaja on velvollinen antamaan sopimuskumppanin käyttöön kaiken tietyn toimialan tietotaidon. Suomessa

pienet yritykset tekevät lisenssisopimuksia hyvin harvoin. (Pehkonen 2000, 57–58)

Franchising on nykyaikana hyvin yleinen yritysmuoto Suomessa. Franchising -toiminnassa usein kansainvälinen yritys myy toiselle, ulkomaalaiselle, yritykselle valmiin liiketoimintakonseptin; brändin nimen, valmiin liikeidean, toimintasuunnitelman, toimintaketjun, markkinoinnin ja monen muun osa-alueen. Franchising -yrittäjä toimii itsenäisenä yrittäjänä, mutta on hyvinkin tarkasti velvollinen noudattamaan annettuja ohjeistuksia ja sääntöjä. (Opetushallitus 2011, Yrityksen perustajan opas 2009, 48–49)

3) Yhteisyritys ja suorat investoinnit

Kuten epäsuoran tuonnin kohdalla, usein myös suorien investointien tavoitteena valmistus- tai tuotantokustannuksien minimoiminen. Tyypillistä suorissa investoinneissa on tuotantolaitoksen ostaminen tai uuden rakentaminen/rakennuttaminen ulkomaille. Ulkomaisen tuotantolaitoksen osaomistus tai muu tiivis, kahdensuuntainen, yhteistyö luokitellaan tuonnissa yhteisyritykseksi. Monet pienyrittäjät ovat siirtäneet osan toiminnastaan ulkomaille tavoitteenaan säästää kustannuksissa. Tällöin tuote yleensä viedään ulkomaille puolivalmiina ja lopputuote tuodaan takaisin Suomeen valmiina myytäväksi. (Opetushallitus 2011)

Case: Studio GLO

Aloitin yrityksen perustamistoimet selvittämällä toiminimen perustamisen vaiheet ja vaatimukset. Tavoitteenani oli saada yritys perustettua ja rekisteröityä vuoden 2011 alkupuolella. Liiketoiminnan suunnittelin alkavaksi vuoden 2011 lopulla. Käytännössä sain yrityksen rekisteröityä ja verkkokaupan sekä kotisivut luotua vuoden 2011 aikana, mutta itse liiketoiminta alkaa vasta vuoden 2012 alussa.

Yritystä käynnistäessä itselleni oli tärkeintä saada yritykselle yhteisötunnus, y-tunnus, minkä jälkeen sain lähetettyä tarjouspyyntöjä ulkomaille voimistelutarvikkeita valmistaviin yrityksiin. Alan yritykset ja niiden yhteystiedot löysin internetistä. Muilla tavoin en yrityksiä etsinyt, sillä jatkossa yhteydenpidon

välineenä ulkomaille olisi sähköinen viestintä. Näin ollen yritysten kotisivut ja niiden ajantasaisuus vaikuttivat myös päätökseeni yrityksen valinnassa. Itse tarjouspyyntöjen tekeminen ja tarjousten saaminen oli merkittävää tehdessäni kannattavuuslaskelmia. Tästä syystä pelkän yhteisötunnuksen saaminen oli tärkeää jo liiketoimintasuunnitelmaa kehitellessä.

Ennen tarjouspyyntöjen lähettämistä tutustuin toimialani ulkomaisten yritysten tuotteisiin. Jo aikaisemmin harrastukseni myötä tutuksi tulleiden brändien ja valmistajien lisäksi otin selvää pienemmistä brändeistä. Suomen ja lähialueiden markkinoilla jo tarjottavat alan tuotteet olivat suuresta kysynnästä ja pienestä tarjonnasta johtuen mielestäni kalliita ja hyvin samankaltaisia. Toivoinkin löytäväni ulkomaan markkinoilta laadukkaita, kustomoituja tuotteita sopivaan hintaan. Sopivalla hinnalla tarkoitan tässä hintaa, jonka havaintojeni mukaan kohderyhmän henkilöt olisivat valmiit maksamaan tarjotusta tuotteesta.

Tutustuin sekä Euroopan alueen toimijoiden tarjontaan että mahdollisuuteen itse suunnittelemani tuotteiden valmistuttamiseen Euroopassa ja Aasiassa. Etsin internetissä tietoa toimialani Aasian tuotantolaitoksista ja valmistajista, ja olin muutamaa myyntiosastoon yhteydessä sähköpostitse. Minulle kuitenkin selvisi varsin pian, että kustomoidun tuotteen teettäminen Aasiassa ja sen Suomeen toimittaminen tulisi hyvin kalliiksi. Tilauksen minimimäärät yhtenäisissä niin sanotuissa perustuotteissa, olivat taas mittakaavaani liian suuria. Suurissa tilauksissa yksikköhinta taas olisi ollut hyvinkin edullinen, mutta tarkoitukseni ei ollut hankkia suurta varastoa, joten jouduin hylkäämään tämän vaihtoehdon. Tehtaista tai tuotantolaitoksista, joiden myyjiin olin yhteydessä, ei myöskään ollut juuri tietoja saatavilla. Olisin mieluusti perehtynyt yritysten toimintatapoihin sekä tietoihin yrityksen työntekijöistä. En haluaisi tehdä yhteistyötä yrityksen kanssa, mikä toimii epäeettisesti esimerkiksi työvoiman suhteen.

Jatkoin näin ollen Euroopan markkinoiden toimijoiden etsimistä ja päätin keskittyä Iso-Britannian markkinoihin alueen sijainnin ja suuren tarjonnan vuoksi. Useista vaihtoehdoista, päädyin ottamaan yhteyttä sikäläiseen pienyrittäjään. Kyseinen yrittäjä valmistaa itse tuotteensa kysynnän mukaan ja

on näin ollen valmis kustomoitujen ja pienten tilausten tai erien valmistamiseen. Tuotteen kokonaishinnasta ei ole vielä neuvoteltu, mutta uskon päätyväni kyseisen yrittäjän palveluihin tähän asti saamieni tietojen pohjalta. Tuen myös toimillani mielelläni muita alan pienyrittäjiä.

4.2 Viestintä kansainvälisessä liiketoiminnassa

Viestintä on merkittävä osa yrityksen toimintaa ja parhaimmillaan viestintä on yksi koko organisaation tärkeimmistä työkaluista. Viestintä mahdollistaa yhteisten tavoitteiden asettamisen ja tehtävien delegoinnin. Sen avulla voidaan koordinoida yhteisiä tehtäviä ja motivoida ihmisiä. (Fintra 2001, 17)

Viestintää tarvitaan yhteydenpidon hoitamiseen yrityksen ulkopuolisiin yhteistyö- ja asiakasryhmiin. Viestintä on avainasemassa myös yrityksen toiminnan tunnetuksi tekemisessä ja markkinatiedon hankkimisessa. Ilman viestintää ei voi olla yhteistoimintaa. (Fintra 2001, 17)

Viestinnän näkökulmasta haasteellisia alueita kansainvälistymisessä saattavat olla:

- yrityskuva ja tunnettavuus
- markkinatiedot ja markkinointiosaaminen
- asiakassuhteet sekä muut yhteistyösuhteet
- kommunikointi
- kulttuurierot

(Fintra 2001, 12)

Yrityskuva, imago, on myös merkittävä tekijä kansainvälistä liiketoimintaa käynnistäessä. Vahva yrityskuva luo perustan yrityksen kaikelle muulle viestinnälle. Tunnettavuuden taas voidaan katsoa olevan seurausta vahvan yrityskuvan luomisesta. (Fintra 2001, 13)

Yleisesti ajatellaan, että markkinatietous on merkityksellistä lähinnä vientitoiminnassa, mutta markkinatietojen ja kohdemarkkinoiden tunteminen on tärkeää myös maahantuonnissa. Yhteiskumppanien markkinoiden tunteminen on tärkeää, jotta ymmärrettäisiin myös myyjän tottumuksia ja käyttäytymismalleja. Käyttäytymismallien ja tapojen sekä käytäntöjen taustalla ovat myös kulttuuri; toimintatavat, uskomukset ja perinteet. Kulttuurierojen huomioimisesta ja tuntemisesta on usein hyötyä eri maiden yritysten välisessä viestinnässä. Kulttuuriset arvot saattavat ajoittain olla ristiriidassa kun eri kulttuuritaustan ja eri kieltä puhuvat ihmiset tekevät yhteistyötä. Väärinkäsitykset voidaan toisinaan välttää, kun tiedostetaan muiden kulttuurien tavat. (Fintra 15, 41)

”Kulttuuritaustamme heijastuu viestinnässä ja vaikuttaa viestinnällisiin valintoihimme. Se vaikuttaa myös havainnointiin ja siihen, mitä näemme ja miten tulkitsemme sen.” (Fintra 2011, 41)

Jokaisen kansainvälistä toimintaa aloittavan yrityksen on toki kartoitettava asiakaspotentiaalia, mutta myös luotava suhteita yhteistyöryhmiin. Yhtä tärkeää on suhteiden ylläpitäminen. Onnistunut viestintä voi myötävaikuttaa pitkän asiakas- tai toimittajasuhteen luomiseen. Kulttuurieroista huolimatta muutamat viestintätyylien osa-alueet ja ominaisuudet ovat merkityksellisiä. Tällaisia ovat kohteliaisuus, aikakäsitys, asennoituminen konfliktitilanteisiin, lupauksen pitäminen sekä avoimuuden näyttäminen. (Fintra 2001, 14; 43–44)

Kansainvälisen viestinnän ”Top 10”

- 1) Luo selkeä profiili ja yrityskuva
- 2) Tunnista omat vahvuutesi viestinnässä
- 3) Kommunikoi sujuvasti vieraalla kielellä
- 4) Tunnista potentiaaliset yhteistyökumppanit ja asiakkaat
- 5) Vakuuta tuotteen lisäarvolla
- 6) Tunne kulttuurierot ja sopeudu

- 7) Panosta henkilökohtaiseen yhteydenpitoon
- 8) Pidä lupaukset, menetetty uskottavuus on vaikea palauttaa
- 9) Kuuntele asiakkaita ja yhteistyökumppaneita
- 10) Reagoi nopeasti; palaute, kyselyt ja tarjouspyynnöt

(Fintra 2011, 38)

4.3 Tuontitoiminnan sopimukset

Tärkeintä ulkomaankaupassa on hyvin neuvoteltu ja tarkkaan laadittu kauppasopimus. Tuontitoimintaa suunnittelevan on hyvä kääntyä sopimusasioissa asiantuntijoiden puoleen (esimerkiksi Finprossa, kauppakamarissa ja pankeissa), sillä kauppasopimuksen muodot vaihtelevat maittain ja toimialoittain. On myös erityisen tärkeää, että sopimukseen on merkitty oleelliset asiat tarkasti, ja että kaikki erityisolosuhteista johtuvat erityiskysymykset on huomioitu. Huolellisesti laaditun sopimuksen avulla yritys voi välttää tai pienentää ostotoiminnan riskejä. (Pohjola 2011; Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 4; Tuontioapas 2002, 15) Kauppasopimuksen muistilista liitteessä 3.

Kansainvälisessä sopimusoikeuden käytännössä pääsääntönä on sopimusvapaus. Sopimusvapaudella tarkoitetaan sopimusosapuolten vapautta sopimuksen sisällön määrittelyyn. Eri alojen toimialaorganisaatioiden laatimista yleisehdoista on myös apua tuontisopimuksia laadittaessa – kun niitä sovelletaan, sopimuksessa viitataan näihin ehtoihin. (Pehkonen 2000, 16)

Yleisesti ulkomaankaupassa käytetään kolmea eri sopimustyyppiä; ostosopimusta, jälleenmyyntisopimusta ja agenttisopimusta. Kukin sopimustyyppi on esitelty alla. Muistilista sopimuksen sisältöön liitteessä 4.

1) Ostosopimus

Ostosopimus on tyypillisin ja tavanomaisin tuontisopimus. Ostosopimuksella suomalainen yritys ostaa ulkomaiselta yritykseltä kertaluonteisesti tietyn tavarän

tai erän. Ostosopimuksessa noudatetaan yleensä myyjäyrityksen vakioehtoja. Mikäli ostotoiminta on säännöllistä, neuvotellaan ja laaditaan kaupasta usein erillinen ostosopimus. (Pehkonen 2000, 15)

2) Jälleenmyyntisopimus

Jälleenmyyntisopimus on hyvin yleinen kansainvälisessä kaupassa. Kestosopimuksen luonteisessa jälleenmyyntisopimuksessa jälleenmyyjä ostaa tuotteita päämieheltä ja myy ne eteenpäin omaan lukuunsa omalla riskillä. Jälleenmyyjä on näin ollen edustus- ja toimitussuhteessa päämieheen, jolloin päämiehellä ei ole sopimussuhdetta tavaran loppukäyttäjiiin. (Pehkonen 2000, 15)

3) Agenttisopimus

Agenttisopimuksessa agentti toimii sovitulla myyntialueella päämiehen nimissä ja päämiehen lukuun välittäen tilauksia päämiehelle. Pääsääntöisesti varsinainen kauppa tapahtuu päämiehen ja asiakkaan välillä. Agenttisopimusta ei voida pitää varsinaisena tuontisopimuksena, sillä agentti on sopimussuhteessa ainoastaan päämieheen. (Pehkonen 2000, 15–16)

4.4 Ulkomaankaupan maksutavat

Valinta käytettävästä maksutavasta on aina syytä ottaa osaksi kauppaneuvotteluja. Kuten aiemmin mainittiin, päätös maksutavan valinnasta kirjataan kauppasopimuksen maksuehtoihin. Oikean rahoitusmuodon valinta nopeuttaa myyntisaamisten tulouttamista ja auttaa hallitsemaan ulkomaankaupan kurssi- ja valuuttariskejä. Kansainvälistä maksuliikennettä välittävät pankit tarjoavat kaupan osapuolille neljä vaihtoehtoista maksutapaa. Maksutavan valintaan vaikuttavat esimerkiksi maksun siirtymisen nopeus, varmuus ja kustannukset. (Tuontioapas 2002, 91)

Maksumääräys ja shekki

Maksumääräys vastaa kotimaista tilisiirtoa. Shekkiä voidaan käyttää tilanteissa, joissa saajan pankkiyhteys ei ole tiedossa. SWIFT -järjestelmää käyttäen

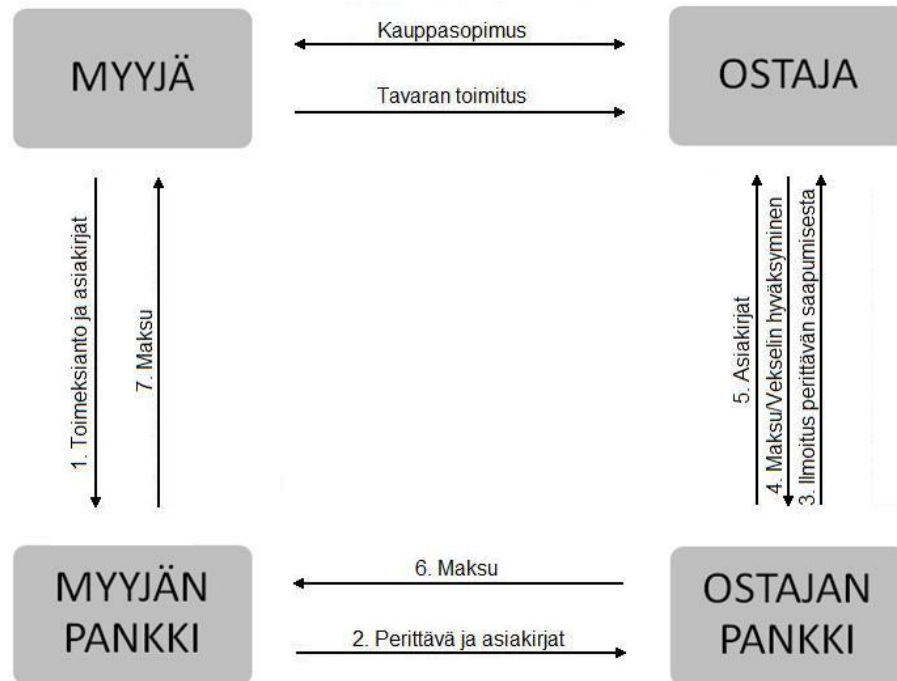
maksatustiedot lähetetään shekin vastaanottajan ulkomaiseen pankkiin, joka asettaa shekin ja lähettää tämän postitse maksun saajalle. SWIFT -shekit ovat helposti lunastettavissa, toisin kuin tavalliset shekit. Tavalliset shekit ovat riippuvaisia postinkulusta, joten ne saattavat kadota tai joutua väriin käsiin. Toisin sanoen tavalliset shekit ovat hitaita, hyvin riskialttiita ja myös kalliita. Tuontikaupassa suositellaan käytettäväksi vaihtoehtoa, jossa yritys ostaa maksunsaajalle osoitetun shekin, lähettää sen postitse ja pankki lunastaa sen hyvittämällä saajan tiliä. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 5-7; Tuontioapas 2002, 93)

Maksumääräystä ja shekkiä voidaan käyttää ennakkomaksuihin ja tavaran toimituksen jälkeen tapahtuvaan maksuun. Nämä maksutavat sopivat ulkomaankauppaan kun osapuolet tuntevat toisensa ja kun maariskiä ei ole. Pankki toimii maksun välittäjänä, eikä valvo tai ota haltuunsa tavaraan oikeuttavia asiakirjoja. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 5-7)

Perittävä

Perittävää käytettäessä myyjän pankki lähettää asiakirjat ostajan pankkiin toimeksiannon mukaisesti, jolloin ostaja ei saa lähetettyjä asiakirjoja ennen perittävän maksamista tai ennen myyjän asettaman vekselin hyväksymistä. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011,7-8) Perittävän kulku on helpompi mieltää Ulkomaan pankkipalvelut –oppaan kuvion avulla (Kuvio 1).

Perittävän käytöstä aiheutuu kustannuksia myyjälle ja ostajalle. Kauppasopimuksen maksuehdoissa voidaan sopia pankkipalkkioiden maksujen jakautumisesta osapuolten välillä. (Tuontioapas 2002, 94; Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011,7-8) Maksutapaa valitessa perittävän kohdalla tulee huomioida, että pankit eivät ryhdy oikeudellisiin toimenpiteisiin saatavan perimiseksi ja maksun saanti onkin aina riippuvainen ostajan maksukykyvyydestä ja -halukkuudesta. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011,7-8)



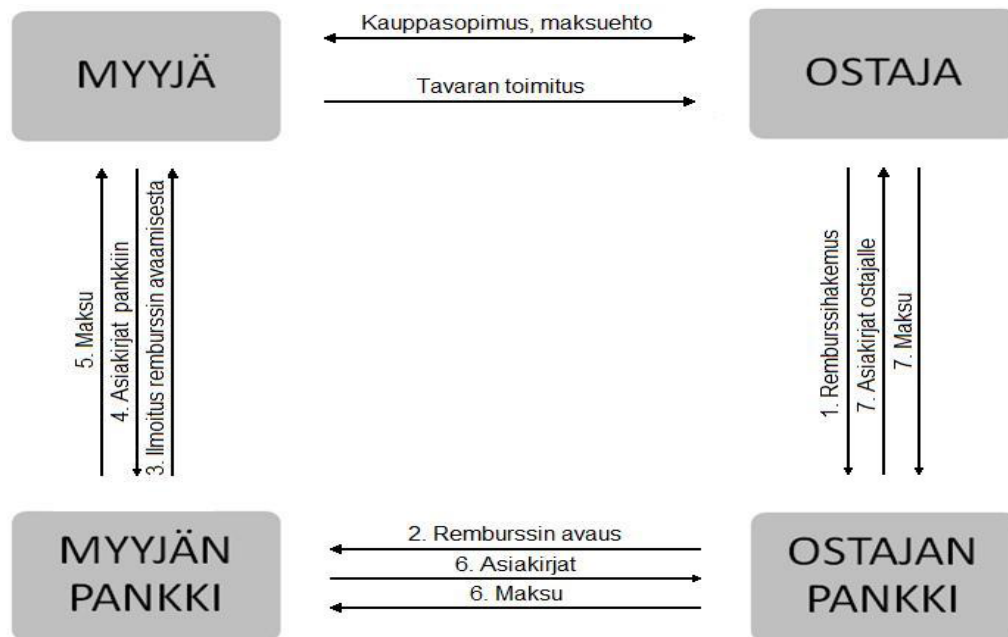
KUVIO 1. Perittävän kulku. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2009,11)

Remburssi

Remburssia käytetään yleensä silloin, kun osapuolet eivät tunne toisiaan ja haluavat kumpikin varmuuden siitä, että sovittuja ehtoja noudatetaan. Remburssi on hyvä vaihtoehto, kun tuotteita valmistetaan tai räätälöidään ostajan toiveiden mukaan. Remburssia käytettäessä ostajan pankki sitoutuu maksamaan sovittun maksun myyjälle tämän esitettyä pankille remburssin voimassaoloaikana remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat. Näin ollen myös ostaja saa varmistuksen siitä, että myyjä noudattaa ehtoja ja toimittaa ostajalle määritellyt asiakirjat. Samalla ostaja voi myös osoittaa maksukykynsä ja varmistua ennakkoon oikeasta toimitusajankohdasta. Remburssi suojaa myyjää maa- ja pankkiriskiltä sekä tilanteissa joissa ostaja on maksukyvytön tai maksuhaluton. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2011, 9-10) Ulkomaan pankkipalvelut –oppaan kuvio ”Remburssin kulku” kuvaa selkeästi remburssin kulun vaiheet (Kuvio 2).

Remburssin käytöstä aiheutuu kuluja sekä myyjän että ostajan pankissa ja kustannuksista vastaa yleensä ostaja. Kustannuksista tulee sopia etukäteen

kauppasopimuksessa; usein osapuolet maksavat kuitenkin kukin oman pankkinsa kulut ja palkkiot. (Ulkomaankauppa pankkipalvelut 2011, 13)



KUVIO 2. Remburssin kulku. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2009, 14)

4.5 Ulkomaankaupan kuljetustapa

Kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat usein toimiala, toimitusten tarve ja tiheys sekä maantieteellinen sijainti. Myös lähetyserien koko sekä niiden rahallinen arvo ja kuljetuksen kokonaiskustannukset ja luotettavuus ovat merkittäviä osatekijöitä päätöksenteossa. (Kuljetusopas 2011, Pehkonen 2000, 113)

Taustalla kuljetusmuodon valinnassa ovat yrityksen motiivit ja tavoitteet sekä esimerkiksi nopeuden ja hinnan painotusarvo yrityksessä. Yleensä pyritään yhdistämään hyvä palvelu hyvään laatuun yhdessä kohtuullisten kustannusten kanssa. Ulkomaankaupan vaihtoehtoisina kuljetustapoina on tie-, meri-, lentorahti- ja rautatiekuljetus sekä yhdistelmäkuljetukset. Huomioitavia eroja, etuja ja heikkouksia eri kuljetustavoissa on esitelty alla. (Kuljetusopas 2011)

Tiekuljetukset

Tiekuljetuksen tyypillisiä käyttökohteita pakettiautokuljetuksissa on pienten erien lyhyen matkan kuljetukset. Kuorma-autokuljetuksia käytetään taas usein lyhyen

matkan kuljetuksiin. Kuorma-autokuljetus on myös usein edullisin tai ainoa tapa keskipitkien ja pitkien matkojen kuljetuksiin ja luotettava raskaille, säännöllisille lyhyen matkan kuljetuksille. (Kuljetusopas 2011)

Tiekuljetus on tärkein ja suurin kuljetusmuoto useimmissa teollistuneissa maissa. Sen etuna on nopeus, edullisuus ja joustavuus sekä soveltuvuus pienille erille. Myös tieverkko on kattava ja käytettävissä onkin laajin infrastruktuuri. (Kuljetusopas 2011)

Merikuljetukset

Kansainvälisessä meriliikenteessä vallitsee vapaa kilpailu, tästä syystä merikuljetusten asema globaalissa kaupassa on hyvin merkittävä. Suomen maantieteellisen sijainnin vuoksi ulkomaankuljetukset perustuvat merkittävältä osalta merikuljetuksiin. Merikuljetusten etuna on myös alhaiset yksikkökustannukset esimerkiksi massatavaroiden kuljetuksissa. (Kuljetusopas 2011)

Lentorahtikuljetukset

Lentokuljetus on suosittu kuljetusmuoto kiireellisissä, massaansa nähden arvokkaissa sekä nopeasti pilaantuvien tuotteiden kuljetuksessa. Lentokuljetus on nopea ja usein valmiiksi aikataulutettu maailmanlaajuinen kuljetusmuoto. Myös postin kuljetus tapahtuu usein lentokuljetuksena kun etäisyydet ovat pitkiä. Lentokuljetuksen heikkoutena on rahtilan rajallisuus sekä sen yhdistäminen muihin kuljetusmuotoihin. (Kuljetusopas 2011)

Rautatiekuljetukset

Rautateitse tapahtuva kuljetus valitaan usein tilanteissa, joissa kuljetusmatkat ovat pitkät, tavaramäärät suuria ja kuljetustarve on säännöllinen. Myös raskaille lyhyille kuljetusmatkoille rautatiekuljetus on suosittu vaihtoehto. Rautatiekuljetuksen heikkoutena voidaan pitää sitä, ettei rautateiden kuljetusverkko ole yhtä kattava kuin esimerkiksi tieverkon. (Kuljetusopas 2011)

Muut vaihtoehdot

Suomessa vienti- ja tuontiliikenteen kuljetukset toteutetaan usein auto-laiva - yhdistelmällä tai auto-laiva-auto -kuljetusketjulla. Tästä esimerkkinä suurerien kuljetus konteissa, jolloin kontit siirtyvät satamassa rekasta laivaan ja kohdemaan satamassa laivasta rekkaan. (Kuljetusopas 2011)

Mikäli kuljetusmahdollisuudet ja -määräykset tai kohdemaan verot ja muodollisuudet eivät ole tuttuja yrittäjälle, voi hän kääntyä huolitsijan puoleen. Huolitsija huolehtii kuljetusten kitkatekijöiden minimoinnista, taloudellisen kuljetusmuodon valinnasta sekä kohdemaan vaatimusten ja menettelytapojen tuntemisesta. (Kuljetusopas 2011)

Case: Studio GLO

Studio GLO:n voimisteluasut lähetetään Englannista lentorahtina Suomeen. Yritystoimintaa käynnistettäessä lähetyksiä on vain muutama kuukaudessa, jolloin lentorahti on koettu parhaimmaksi vaihtoehdoksi nopeuden ja hinnan kannalta. Voimisteluasut lähetetään Lontoosta paikallisen postin, Royal Mailin, kautta kirjattuina 1.luokan kirjeinä. Lähetyksen hinta 500 gramman lähetykselle on noin 4 euroa ja vie 2 arkipäivää. Tällöin tuotteen tilaamisen ja sen saapumisen välinen aika pyritään pitämään 6-8 arkipäivässä.

Jotta lähetykskulut olisivat mahdollisimman pienet, pyritään lähettämään samanaikaisesti useampi asu Suomeen. Asut lähetetään litteissä ja pehmustetuissa kirjekuorissa, jolloin lähetyksen paino pysyy kevyenä, mutta samalla voidaan myös taata tuotteen lähettäminen Suomeen vahingoittumattomana. Mikäli tuotteita lähetetään samanaikaisesti enemmän kuin viisi, ne pakataan suurempaan litteään kuoreen, minkä lähetykskulut ovat normaaliin lähetykseen nähden kaksinkertaiset. Tuotteiden valmistaja laskuttaa Studio GLO:ta kuukausittain toteutuneista lähetyks- ja valmistuskuluista. Maksu suoritetaan tilisiirtona, sillä muiden maksutapojen, kuten shekkien ja perittävien käyttö on yritystoimintaa käynnistäessä liian kallista.

Suomessa voimisteluasut lähetetään asiakkaille lahjalaatikossa Itellan 1.luokan postissa kirjattuna lähetyksenä, jotta lähetyksestä jää tosite väärinkäsitysten varalle. Lähetykskulut sisällytetään laskutuslisään. Tuotteiden palautus ei ole suurimmassa osassa tapauksista mahdollista, sillä tuotteet ovat kustomoituja. Mikäli palautukseen on kuitenkin pätevä syy, sovitaan lähetyksen yksityiskohdista asiakkaan kanssa tapauskohtaisesti.

Tuotteiden varastointi Suomessa ja valmistajalla tapahtuu kuivassa huoneenlämpöisessä tilassa. Tuotteet ovat yksittäispakattuja ja pölyltä ja muulta lialta suojattuja. Allergioita ei voida täysin ottaa huomioon varastoinnissa.

4.6 Kansainvälisen kaupan toimituslausekkeet

Tavaroiden kuljetuksessa maasta toiseen, on riski, että tavarat katoavat, vaurioituvat tai toimitukset viivästyvät. Kauppatavat ovat usein erilaisia eri maissa ja vaikka osapuolet toimivat huolellisesti, voi silti velvoitteista ja kustannusten jaosta syntyä erimielisyyksiä. Kansainvälisessä kaupassa on tärkeää, että myyjä ja ostaja voivat sopia tavarantoimituksesta mahdollisimman helposti ja selkeästi. Kansainvälisen kauppakamarin, ICC:n, Incoterms – toimituslausekkeet ovat muodostuneet maailmanlaajuisesti käytetyimmäksi tavaksi sopia asioista myyjän ja ostajan välillä. (Incoterms 2010, 4)

Incoterms 2010

Incoterms 2010 – sääntökokoelma määrittelee ulkomaankaupan toimituslausekkeiden sisällön. 1.1.2011 voimaan tulleet maailmanlaajuisesti julkaistut Incoterms 2010 -toimituslausekekokoelma on laajimmin hyväksytty ja käytetty ulkomaankaupassa. Toimituslausekkeitä sovelletaan vain myyjän ja ostajan välisessä suhteessa. (Incoterms 2011, 4)

Toimituslausekkeiden päätehtävänä on määrittää hetki toimitusketjussa, jolloin vastuu siirtyy myyjältä ostajalle. Toimituslauseke kertoo myös osapuolten toimintavelvollisuudet; missä ja milloin tavara siirtyy ostajan käytettäväksi ja mitä toimenpiteitä ostaja tekee tavarantoimitukseksi. Lisäksi määritetään

vahingonvaaran siirtyminen sekä kustannusvelvollisuudet. Vahingonvaaran siirtymishetki selvittää, milloin myyjän korvausvastuu loppuu ja kustannusvelvollisuudet kustannusten jaon myyjän ja ostajan kesken. (Incoterms 2011, 4-9)

Toimituslausekkeet ovat siis tärkeä osa kauppasopimusta, jossa määritellään kauppasopimuksen osapuolten väliset:

- velvollisuudet
 - kustannusten jakautuminen
 - vastuu ja riskin siirtyminen
- (Kuljetusopas 2011)

4.6.1 Incoterms 2010

Incoterms – kokoelman 11 toimituslauseketta jaetaan kahteen ryhmään sisältönsä mukaan.

Ryhmä 1:

- EXW /EX WORKS, Noudettuna lähettäjälle
- FCA /FREE CARRIER, Vapaasti rahdinkuljettajalla
- CPT /CARRIAGE PAID TO, Kuljetus maksettuna
- CIP /CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO, Kuljetus ja vakuutus maksettuna
- DAT /DELIVERED AT TERMINAL, Toimitettuna terminaalissa
- DAP/DELIVERED AT PLACE, Toimitettuna määräpaikalle
- DDP /DELIVERED DUTY PAID, Toimitettuna tullattuna. (Incoterms 2010, 9)

Ryhmä 2:

- FAS /FREE ALONGSIDE SHIP, Vapaasti aluksen sivulla
- FOB /FREE ON BOARD, Vapaasti aluksessa
- CFR /COST AND FREIGHT, Kulut ja rahti maksettuina
- CIF /COST INSURANCE AND FREIGHT; Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina. (Incoterms 2010, 9)

Ensimmäinen ryhmä sisältää seitsemän toimitustapalauseketta, jotka soveltuvat käytettäväksi kaikissa kuljetusmuodoissa jaa niiden yhdistelmissä. Jälkimmäisen ryhmän neljä Incoterms – lauseketta on tarkoitettu käytettäväksi vesiteitse tapahtuvaan kuljetukseen, sillä sekä toimituskohta, että kohta, johon tavara toimitetaan, ovat molemmat satamassa. (Incoterms 2010, 9)

Case: Studio GLO

Studio GLO:n toiminnassa käytetään edellä mainituista lausekkeista lauseketta CPT, Carriage paid to. Tällöin myyjä, tässä myös tavarantoimittaja, täyttää toimitusvelvollisuutensa kun hän luovuttaa tavarantoimittajan paikalliseen postiin. Näin ollen myyjä solmii kuljetussopimuksen paikallisen postinsa kanssa ja maksaa tavarantoimittajan kuljetuksen kuluista. Tämä lauseke on valittu, jotta myyjän ja tavarantoimittajan vastuu päättyisi tavarantoimittajan postitukseen.

Myyjän velvollisuutena on toimittaa tavara ja kauppahinta kauppasopimuksen mukaisesti. Hänen tulee toimittaa tavara paikalliseen postiin, kuten mainittu sopimuksessa, sovittuna päivänä tai sovittuna aikajakson kuluessa. Myyjän tulee myös ilmoittaa ostajalle kun tavara on toimitettu kuljettajalle. Myyjällä ei ole ostajaan nähden velvollisuutta solmia vakuutus sopimusta.

Ostajan, Studio GLO:n, velvollisuutena on maksaa kauppahinta kauppasopimuksen mukaisesti ja maksaa myyjälle aiheutuneet kulut kuitteja vastaan. Ostajan tulee hankkia tuontivakuutus halutessaan, sekä hoitaa muut tuontimuodollisuudet maahantuontia varten. Ostajan ei tarvitse maksaa

tuontimaksuja tullille kun tuotavien tavaroiden vuosittainen arvo on pieni ja jää alle 275 000 euron.

4.7 Rajamuodollisuudet

Tullin asiakkaat jaetaan ryhmiin palvelutarpeen mukaan; pienasiakkaat, avainasiakkaat ja kumppanuusasiakkaat. Pienasiakkaat ovat satunnaisesti Tullissa asioivia yrityksiä tai yksityishenkilöitä, avainasiakkaat säännöllisesti asioivia lupa-asiakkaita ja kumppanuusasiakkaat jatkuvasti ja monipuolisesti Tullin palveluja käyttäviä yrityksiä. (Tulli 2011)

Ratkaisut pienasiakkaille

Satunnaisesti vientiä tai tuontia harjoittava pieni yritys, joka ei ole rekisteröitynyt tulliin, lasketaan pienasiakkaaksi. Pienen yrityksen tullin tuontikate on yleensä suppea ja yrityksellä ei ole tarvetta tullin myöntämille luvulle tai yksinkertaistuksille. Pienasiakkaille on tarjolla muun muassa maksuttomia internet -palveluja ja laaja asiakaspalveluverkosto. (Tulli 2011)

Ratkaisut avain- ja kumppanuusasiakkaille

Säännöllisesti tullipalveluja käyttävä yritys voi hakea luvanvaraisia tullimenettelyjen yksinkertaistuksia. Säännöllisesti ja suuria määriä tullilmoituksia antavat yritykset voivat käyttää suoraan yrityksen toiminnanohjaus- ja tullausjärjestelmästä muodostettuja sanomamuotoisia ilmoituksia. Sanomamuotoisen ilmoittamisen käyttäminen on luvanvaraista ja edellyttää tietoliikenneyhteyksien ja ohjelmistojen testaamista. (Tulli 2011)

Sanomaliikenneasioinnin ja internet-palvelujen käyttämisen lisäksi voidaan käyttää edustajaa tai asiamiestä. Tulli-ilmoituksen antaminen paperilomakkeilla taas on luvanvarainen varamenettely vain passitusilmoituksissa. (Tulli 2011)

4.7.1 Tulli-ilmoitukset EU:n alueella

Tuonti EU – alueelta

Yleisesti tuontitoiminnalla tarkoitetaan tavaroiden tuontia Suomeen maan rajojen ulkopuolelta. Tässä keskitytään EU -alueelta Suomeen tapahtuvaan tuontitoimintaan. Ennen tavarankäyttöön ottoa tai jälleenmyyntiä tavara on tulliselvitettävä. (Tulli 2011)

Euroopan Unionin sisäisessä tuonnissa ei makseta tullimaksuja tai tehdä tuonti-ilmoituksia kun tuonnin vuosittainen arvo jää alle 275 000 euroa. Vastaavasti tämän vuosittaisen arvon ylittämä tuonti velvoittaa Intrastat -ilmoituksen tekemiseen. (Tulli 2011)

Tulli-ilmoituksen voi tehdä SAD -lomakkeella tai EDI -sanomalla. Ennen ilmoituksen tekoa tulee kuitenkin olla tiedossa seuraavat asiat:

- Tavarankäytön tullinimike
- Tuontirajoitukset ja -kiellot kyseessä olevaa tavaraa koskien. Mikäli tavarankäytön tuontia koskee rajoituksia, on ne esitettävä tullinilmoituksen ja kauppalaskun yhteydessä.
- Tuontilupien ja -lisenssien tulee olla hankittuina jo ennen tavarankäytön tuontia (Tulli 2011)

Tavarankäytön tullinimike tuonnissa on muotoa "10 numeroa +mahdolliset 4 -merkkiset lisäkoodit". Nimikkeen selvittämiseen on tarjolla TARIC -kyselyohjelma tullin kotisivuilla. (Tulli 2011)

SAD – lomake

Lomakkeesta käytetään myös nimeä "Hallinnollinen yhteisasiakirja", alkuperäinen englanninkielinen nimi "Single Administrative Document". Käytännön toimenpiteet SAD -lomaketta käytettäessä on tehty hyvin yksinkertaiseksi. Ilmoitus voidaan täyttää joko käsin tai Tullin kotisivuilla. Täytetty tullinilmoitus toimitetaan tavaraa lähinnä sijaitsevaan tullin toimipisteeseen liitteineen. (Tulli 2011)

EORI – järjestelmä

EORI -järjestelmä, Economic Operators Registration and Identification System on osa turvauudistuskokonaisuutta, jossa taloudellinen toimija rekisteröidään ja tunnistetaan. Suomen tulli vastaa yritysten rekisteröinnistä ja suomalaisten yritysten rekisteröinti tapahtuu aina Suomessa. Käytännössä yrityksen EORI -numero koostuu maatunnuksesta "FI" yhdistettynä yrityksen yhteisötunnukseen, Y -tunnukseen. (Tulli 2011)

EORI -numero on pakollinen seuraavissa vientiä ja tuontia koskevissa ilmoituksissa:

- saapumisen yleisilmoitus
- yleisilmoitus väliaikaista varastointia varten
- saapumisen esittämisilmoitus
- saavuttaessa väliaikaisesti varastoitua tavaraa koskeva purkaustulosilmoitus
- passitusilmoitus
- positumisen yleisilmoitus
- vienti-ilmoitus
- ilmoitus saapumisesta poistumispaikalle
- poistumisen esittämisilmoitus
- positumisilmoitus

(Tulli 2011)

Turvatietoilmoitus

Turvatietoilmoitukset ovat tulleet pakollisiksi EU:n sisäisessä meri- ja lentorahtiliikenteessä vuoden 2011 alussa. Tiedot ilmoitetaan sähköisellä saapumisen yleisilmoituksella. Maantieliikenteessä turvatiedot voidaan sisällyttää passitusilmoitukseen. (Tulli 2011)

EDI – sanoma

Sähköisen EDI -sanoman käyttöön tarvitaan Tullin lupa, minkä jälkeen sanoma voidaan lähettää eteenpäin sähköisesti. Sisällöltään ilmoitus vastaa SAD -lomaketta.(Tulli 2011)

4.7.2 Tuontitulli ja arvonlisävero

Tuontitulli- ja arvonlisäveromaksut luonnollisesti eroavat EU:n sisäisessä ja niin sanotun kolmannen maiden välisessä tuonnissa. Seuraavassa kappaleessa tietoa EU:n sisäisen tuonnin maksuista. Tuontitullit, yleensä arvotullit lasketaan tullausarvosta. Tullausarvo on tavarasta maksettava hinta kuljetuskustannuksineen. Tässä kuljetuskustannuksiksi lasketaan vain aiheutuneet kustannukset tavarankuljetuksesta ensimmäiselle EU -alueen tulopaikalle. (Tulli 2011)

Tulli taas määräytyy tullinimikkeen luokittelun mukaan ja joistakin tavaroista kannetaan paljoustullia. Paljoustulli määräytyy muuan muassa kappalemäärän ja painon mukaan. Huomautettakoon, että tullin määrässä on poikkeuksia muun muassa kalastustuotteiden, tuoreiden vihannesten, hedelmien osalta. Sama koskee tavaroita, joiden voidaan katsovan edullisen hintansa vuoksi haittaavan EU -maiden omaa tuotantoa ja joitakin Yhdysvalloista tuomia tavaroita, joista voi aiheutua maksettavaksi ylimääräistä tuontitullia. Eritystapauksista on tarkemmat tiedot tullin kotisivuilla. (Tulli 2011)

Arvonlisävero

Maahantuodun tavarankuljetuksen veron maksaa tullinilmoituksen tekijä eli tavarankuljettajan haltija tai henkilö, jonka nimissä tullinilmoitus tehdään. Tavarankuljetuksen maahantuonti on lähes poikkeuksetta verollista ja arvonlisäveron määrä yleensä 23 prosenttia. Elintarvikkeiden, rehuaineiden, kirjojen, taide-esineiden sekä eräiden lääkkeiden ja lääkeaineiden verokanta on pienempi. Verottomuudesta lisätietoa Tullin kotisivuilla. Kansainvälisen kaupan arvonlisävero ilmoitetaan kuukausittain kausiveroilmoituksella. Kausiveroilmoituksesta tarkemmin luvussa 3.4.4. (Tulli 2011, Verohallinto 2011)

5 Johtopäätökset

Tuontitoiminnan suunnitteluvaiheen voidaan tällä hetkellä sanoa olevan yrityksessäni ohi ja käytännön toimiin on juuri päästy. Vielä on kuitenkin paljon toimenpiteitä tekemättä. Tämä työ on kuitenkin ollut avuksi myös itselleni, olen oppinut paljon uutta viranomaistoimenpiteistä, mitkä ovat pienelle toimijalle usein vaikeasti ymmärrettäviä. Suunnitteluprosessi on kokonaisuudessaan kestänyt puoli vuotta, liiketoiminnan käynnistämiseen uskoisin kuluvan vielä saman verran aikaa. Näin ollen liiketoiminnan uskon alkavan vuoden 2012 alussa. Liiketoiminnan tulokset jäävät valitettavasti analysoimatta, sillä yritystoiminta on tämän työn kirjoitushetkellä vielä alkumetreillä.

Tulosten arvioinnissa aion käyttää apuna ympäristöanalyysia eri taloudellisten laskelmien ja mittareiden ohella. Ympäristöanalyysissä keskityn muun muassa yrityksen toimintaympäristöön, kuten kilpailuun, kysyntään, viestintään ja markkinointiin. Kilpailutilannetta voidaan verrata edellisen vuoden tilanteeseen; miettiä onko markkinoille tullut uusia kilpailijoita tai onko kilpailutilanne muuten muuttunut edellisestä vuodesta. Kysyntä voi vastaavasti olla kasvanut tai vähentynyt, mutta samanaikaisesti on hyvä pohtia sitä, onko markkinointi tavoittanut kohderyhmän ja tulisiko markkinointiin jatkossa panostaa enemmän. Viestinnän osalta voidaan miettiä, onko viestintä itsessään ollut sujuvaa tai olisiko vastaavasti riitatilanteilta voitu välttyä parempien viestintätaitojen avulla.

Uskon omaavani tarvittavat tiedot ja taidot yritystoimintani kehittämiseen, mutta haasteita on toki myös paljon. Toimialan tai kysynnän muutoksilla saattaa olla merkittävä vaikutus yritystoimintaani, sillä kohderyhmä on melko suppea. Samoin uusien kilpailijoiden tuleminen markkinoille voi haastaa yritystoimintaa toimialan markkinoiden ollessa melko pienet. Näiden ja muiden haasteiden vastapainona ovat toki monet mahdollisuudet, joita näen yritystoiminnassani. Tavoitteenani ja toiveenani on luoda toki kannattava, mutta myös vakaa liiketoiminta. Vakaudella tarkoitan tässä mielikuvaa yrityksestä, joka ei välttämättä tavoittele suurta kasvua tai ole erityisen innovatiivinen, mutta takaa yrittäjälle tavoitellut sivutoimen ansiotulot. Yritystoiminnan jatkuessa toivon voivani laajeentaa tuotevalikoimaa ja –lajitelmaa mahdollisuuksien mukaan.

LÄHTEET

Andersson, J-O.; Ekström, C. ; Gabrielsson, A. 2001. Tietosanoma. Kannattavuussuunnittelu ja –laskenta. Juva: WS Bookwell Oy.

Heinonen, J. & Vento-Vierikko, I. 2002. Talentum. Sisäinen yrittäjyys: Uskalla, muutu, menesty. Jyväskylä: Gummerruksen Kirjapaino Oy.

IF 2011. Tavarankuljetusvakuutus. Viitattu 1.11.2011 <http://www.if.fi> > yritykset > vakuutukset

Juvonen, O. 2002. Talentum. Voitto kotiin: Ei kilpailijoille! Helsinki: Gummerrus Kirjapaino Oy.

Keskuskauppakamari 2011. Incoterms 2010. Kansainvälisen kauppakamarin Suomen Osasto Oy. Helsinki: ICC Palvelu Oy.

Keinonen, S. & Koponen, P. Fintra. 1997. Yrityksen opas: Menesty messuilla. Helsinki: Hakapaino Oy.

Kuljetusopas 2011. Kuljetusopas. Viitattu 11.9.2011 <http://www.kuljetusopas.com/>

Lepola, R. & Raivio, L. 1993. Mercurius. Hyvä tuote. Porvoo: WSOY:n graafiset laitokset.

Loikas K. 2010. Yrityksen perustajan opas. Helsinki: Gummerrus Kirjapaino Oy.

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Firma. Käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy

Pohjola 2010. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. Viitattu 23.4.2011 <http://www.pohjola.fi> > Yritys- ja yhteisöasiakkaat > Kansainväliset palvelut > Ulkomaankauppa > Ulkomaankauppa

Pohjola 2010. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. Ulkomaankaupan pankkipalvelut -opas 2010. Viitattu 23.4.2011 <http://www.pohjola.fi> > Yritys- ja yhteisöasiakkaat > Kansainväliset palvelut > Ulkomaankauppa > Ulkomaankaupan pankkipalvelut - opas

PRH 2011. Nimiohjeet. Viitattu 23.4.2011 <http://www.prh.fi> > Kaupparekisteri > Nimiohjeet

Salin, M. 2008. Avaintieto. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan kirjanpitoKirja. Helsinki: Edita Prima Oy

Suomen Yrittäjät 2011. YEL –vakuutus. Viitattu 26.6.2011 <http://www.yrittajat.fi> > Yrittäjä ihmisenä > YEL-vakuutus

Suomen Yrittäjät 2011. SYT – kassa. Viitattu 11.6.2011 <http://www.yrittajat.fi> > Yrittäjä ihmisenä > Työttömyysturva > SYT –kassa

Tulli 2011. EORI. Viitattu 1.6.2011 <http://www.tulli.fi> > Yrityksille > Asiakkaana tullissa > EORI

Tulli 2011. Mitä on tuonti. Viitattu 1.6.2011 <http://www.tulli.fi> > Yrityksille > Tuonti

Tulli 2011. Tulli-ilmoituslomake (SAD). Viitattu 1.6.2011 <http://www.tulli.fi> > Yrityksille > Tuonti > Oikopolut > SAD

Työ- ja elinekeinoimisto 2011. Sarttiraha –aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 20.9.2011 <http://www.mol.fi> > Yrittäjyyspalvelu > Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki

Uusyrittäjäkeskukset 2011. Viitattu 23.4.2011 <http://www.uusyrittajakeskus.fi> > Toimintamalli

Uusyrittyskeskus 2011. Yrityksen perustamistoimet –opas. Viitattu 25.4.2011 <http://www.uusyrittyskeskus.fi> > Usein kysyttyä > Mikä on oikea yhtiömuoto

Verohallinto 2011. Arvonlisäverotus EU –tavarakaupassa. Verohallinnon julkaisu 175.10. Viitattu 23.7.2011 <http://www.vero.fi> > Yritys- ja yhteisöasiakkaat > Liikkeen- ja ammatinharjoittajat > Ilmoittaminen ja maksaminen

Verohallinto 2011. Verohallinnon rekisterit. Verohallinnon julkaisu 193.10; 1.1.2010. Viitattu 25.7.2011 <http://www.vero.fi> > Yritys- ja yhteisöasiakkaat > Liikkeen- ja ammatinharjoittajat > Yrityksenä toimiminen

Yritys Helsinki 2011. Palvelut. Viitattu 23.4.2011 <http://www.yrityshelsinki.fi> > Palvelut

Liite 1. Laskun tiedot.

Arvonlisäverolain mukaan laskuihin on merkittävää seuraavat tiedot:

- laskun päiväys
- juokseva laskunnumero
- myyjän y-tunnus
- ostajan y-tunnus, jos ostaja on ostosta arvonlisäverovelvollinen
- myyjän ja ostajan nimi ja osoite
- myytyjen tavaroiden lukumäärä ja muu kuvaus
- tavaroiden toimituspäivä
- laskun eräpäivä
- veron peruste verokannoittain
- verokanta ja suoritettavan veron määrä euroissa

(Salin 2008, 17)

Liite 2. Hinnoittelun muistilista.

1. Selvitä markkinahinta eli yleinen hintataso
2. Selvitä oman asiakaskohderyhmäsi käyttämien tuotteiden hintataso
3. Tee selkeä hinnasto tai hinnoitellut esimerkkitapaukset
4. Laske kate ja kannattavuus
5. Älä tee hinnoittelua oman maksykysi pohjalta
6. Karsi tuotteet, joissa huono kannattavuus
7. Suosi sopimus- ja alennustyökaluja hintakilpailun vallitessa
8. Muista neuvotteluvara hinnoissa
9. Muista oheistuotteet, pakettitarjoukset ja muut lisäarvoa tuottavat palvelut

(Uusyrittäjäkeskukset 2011, 29)

Liite 3. Kauppasopimus.

Kauppasopimuksen muistilista:

1. Kaupan kohde
2. Kauppahinta
3. Omistusoikeus ja omistusoikeuden siirtyminen
4. Toimistusaika ja toimituslauseke (Incoterms 2010)
5. Maksuehdot ja -tapa
6. Takuu
7. Sopimusvelvoitteiden laiminlyönnin seuraukset
8. Sopimuksesta vapautumisperusteet
9. Riitaisuuksien ratkaisemiseen sovellettava laki ja tuomioistuin

(Pehkonen 2000, 15-20)

Liite 4. Sopimukset.

Sopimuksenteon ja sisällön muistilista:

- Sopijapuolet
- Kaupan kohteen yksilöinti
- Kauppahinta, maksun suorittaminen ja maksuehdot
- Toimitusaika
- Toimitustapa ja -ehdot
- Vapautumisperusteet, vahingonkorvausasiat ja sopimussakko
- Tavarankarkaus, tarkastus, omistusoikeus ja takuu
- Luvat ja lisenssit
- Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu
- Sopimusten muuttaminen

(Pehkonen 2000, 75-76; Tuontioapas 2002, 18)