

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous / Taloushallinto

Iida Aurala

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SÄHKÖALAN YRITYKSELLE

Opinnäytetyö 2012

# TIIVISTELMÄ

## KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

### Taloushallinto

AURALA, IIDA

Opinnäytetyö

Työn ohjaaja

Toimeksiantaja

Lokakuu 2012

Avainsanat

Liiketoimintasuunnitelma sähköalan yritykselle

46 sivua + 14 liitesivua

Lehtori Marita Kankaanranta

Yritys X Oy

liiketoimintasuunnitelma, kannattavuus, rahoitus, budjetointi, hinnoittelu, sähköala

Tutkimuksen aiheena on tehdä tulevalle sähköalan yritykselle liiketoimintasuunnitelma, jonka pääpaino on taloushallinnon osa-alueessa. Tutkimus keskittyy siis pääoman tarpeen laskemiseen, hinnoitteluun, kannattavuuden tutkimiseen, budjetointiin ja rahoituksen suunnitteluun. Tärkeimpinä ydinkohtina on selvittää tarvittavan pääoman määrä ja tuottotavoite, jotta yritys on kannattava. Tutkimuksessa kartoitetaan liiketoimintasuunnitelman avulla yleisesti yritys X Oy:n toiminnan suunnittelua ja toiminnan organisointia.

Tavoitteena on auttaa tulevaa yrittäjää yrityksen perustamisessa. Tutkimuksesta yrittäjä näkee tulevan yrityksensä kokonaistilanteen tarkasteltuna objektiivisesta näkökulmasta. Yrittäjä tarvitsee vierasta pääomaa, jolloin laaditun tutkimuksen laskelmat sopivat suoraan esitettäväksi ulkopuolisille rahoittajille.

Tutkimuksen teoriaosuudessa käytetään liiketalouden kirjallisuutta. Tutkimuksen empiirisessä osassa käytetään kvalitatiivisia ja kvantitatiivisia menetelmiä. Työssä haastatellaan tulevaa yrittäjää ja selvitetään kustannuksia vertailemalla hinnastoja. Tuleva yrittäjä ei halua paljastaa nimeään, joten laskelmat on esitetty todellisilla luvuilla.

Tutkimuksen perusteella yrityksellä on todellinen liiketoimintamahdollisuus. Suunnitelmien mukaan yritys alkaa tuottaa kohtalaisen nopeasti voittoa. Yritys tarvitsee suhteellisen vähän vierasta pääomaa, joten yrityksen perustamisessa ei ole suurta riskiä.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Management

AURALA, IIDA

Bachelor's Thesis

Supervisor

Commissioned by

October 2012

Keywords

Business plan for electrical contracting company

46 pages + 14 pages of appendices

Marita Kankaanranta, Senior Lecturer

Company X Ltd

business plan, profitability, financing, budgeting, pricing

The purpose of this thesis was to create a business plan for Company X Ltd, which is an electrical contracting company. The thesis focuses on the financing of the company, to calculate profitability, budgeting and product pricing.

The goal was to help prospective entrepreneurs for start-ups. An entrepreneur needs liabilities, in which case the calculations in this thesis are suitable for presentation directly to external financiers.

Source material for this thesis was collected from business literature. The empirical part of the thesis focused on the interview of the entrepreneur.

Based on the research the company has a real business opportunity. As planned, the company begins to produce a moderately quick profit. The company needs relatively little liabilities, so the establishment of an enterprise is not a large risk.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

1	JOHDANTO	7
1.1	Tutkimuksen lähtökohdat	7
1.2	Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet	7
2	TYÖN VIIITEKEHYS	8
3	YRITYSTOIMINNAN SUUNNITTELU JA ORGANISOINTI	10
3.1	Yritysidea	10
3.2	Yritysideasta liikeideaksi	11
3.3	Liiketoimintasuunnitelma liikeidean pohjalta	11
3.4	SWOT-analyysi	12
3.5	Markkinointiviestintä ja asiakkaat	12
3.6	Organisaatio ja henkilöstö	14
3.7	Riskit	14
4	KUSTANNUSLASKENTA	15
4.1	Yrityksen kannattavuus	15
4.2	Tarvittava pääoma	15
4.2.1	Investoinnit	15
4.2.2	Käyttöpääoma	16
5	BUDJETOINTI	16
5.1	Budjetin tehtävät	17
5.2	Budjetointiprosessi	17
5.3	Budjetointijärjestelmät	17
5.3.1	Osabudjetit	18
5.3.2	Pääbudjetit	18
6	HINNOITTELU	19
7	RAHOITUKSEN SUUNNITTELU	21

8 YRITYS X OY:N LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	21
8.1 Yrittäjä ja yritysidea	21
8.2 Asiakkaat, markkinointiperusteet ja liikeidea	23
8.3 Toimintaympäristö	24
8.4 Yrityksen perustaminen	25
8.5 SWOT-analyysi	26
8.6 Toiminta-ajatus, visio ja arvot	27
8.7 Mainonta	27
8.8 Riskienhallinta	27
9 PÄÄOMAN TARVE YRITYS X OY:SSÄ	28
9.1 Investoinnit	28
9.2 Käyttöpääoma	29
10 YRITYS X OY:N HYÖDYKKEIDEN HINNOITTELU	32
11 YRITYS X OY:N KANNATTAVUUSLASKELMAT	34
11.1 Katetuotto ja katetuotto-%	34
11.2 Kriittinen piste (KRP)	35
12 YRITYS X OY:N BUDJETOINTI	36
12.1 Tulosbudjetti	36
12.2 Rahoitusbudjetti	38
13 YRITYS X OY:N RAHOITUKSEN SUUNNITTELU	41
14 YHTEENVETO	42
LÄHTEET	44
LIITTEET	
Liite 1. Oy:n perustamissopimusmalli	
Liite 2. Oy:n perustamisilmoitus	
Liite 3. Investoinnit	
Liite 4. Käyttöpääoma, ensimmäinen kuukausi	
Liite 5. Käyttöpääoma, toinen ja kolmas kuukausi	
Liite 6. Hinnoittelu	
Liite 7. Tulosbudjetti, ensimmäinen vuosi	

Liite 8. Tulosbudjetti, ensimmäisen vuoden kokonaistilanne

Liite 9. Rahoitusbudjetti, ensimmäinen vuosi, kassaanmaksut

Liite 10. Rahoitusbudjetti, ensimmäinen vuosi, kassastamaksut

Liite 11. Rahoitusbudjetti, ensimmäisen vuoden kokonaistilanne

Liite 12. Alv-maksut

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen lähtökohdat

Työn aiheena on tehdä liiketoimintasuunnitelma sähköalan yritykselle. Liiketoimintasuunnitelmassa keskitytään pääoman tarpeen laskemiseen, hinnoitteluun, kannattavuuden tutkimiseen, budjetointiin ja rahoituksen suunnitteluun.

Ensimmäisenä kiinnostuin aiheesta sen haastavuuden takia. En saanut yrittäjältä mitään suoraa toimeksiantoa, vaan sain täysin itse rakentaa raamit työlleni. Tuleva yrittäjä kertoi minulle ongelmansa, ja sain itse rakentaa siitä opinnäytetyöksi sopivan kokonaisuuden.

Minua kiehtoo myös arvostus, jonka toimeksiantaja työlleni antaa. Toimeksiantaja aikoo käyttää tekemääni työtä ja antaa sille paljon painoarvoa. Työni avulla yrittäjän on paljon helpompi totuttaa suunnitelmansa. Työ on tehty objektiivisesta näkökulmasta, joten laskelmat ovat mahdollisesti realistisempia kuin yrittäjän itse tekemät laskelmat.

Kiinnostuin sisäisestä laskennasta lehtori Pellervo Ukkolan kurssilla ”Yrityksen taloudellinen suunnittelu ja valvonta”. Eniten minua kiehtoi aiheessa se, että laskenta on vapaaehtoista eikä pakollista. Toisin sanoen laskelmia tehdään yrityksen hyväksi, eikä lakisääteisyyden vuoksi. Laskelmien muotoa ei ole ennalta määritetty, joten operatiivisessa laskennassa on helpompi tehdä juuri kyseessä olevalle yritykselle optimaalisia laskelmia.

## 1.2 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

Tutkimuksen tarkoituksena on tehdä tulevalle sähköalan yritykselle liiketoimintasuunnitelma, jonka pääpaino on taloushallinnon osa-alueessa. Tutkimus keskittyy siis pääoman tarpeen laskemiseen, hinnoitteluun, kannattavuuden laskemiseen, budjetointiin ja rahoituksen suunnitteluun. Tärkeimpinä ydinkohtina on selvittää tarvittavan pääoman määrä ja tuottotavoite, jotta yritys on kannattava. Tutkimuksessa kartoitetaan liiketoimintasuunnitelman avulla yleisesti yritys X:n toiminnan suunnittelua ja toiminnan organisointia.

Tavoitteena on auttaa tulevaa yrittäjää yrityksen perustamisessa. Tuleva yrittäjä on hakenut Mikkelin ammattikorkeakouluun sähkötekniikan koulutusohjelmaan. Tutkimuksestani yrittäjä näkee tulevan yrityksensä kokonaistilanteen tarkasteltuna objektiivisesta näkökulmasta. Yrittäjä tarvitsee vierasta pääomaa, jolloin laatimani tutkimus sopii suoraan esitettäväksi ulkopuolisille rahoittajille. Tutkimuksestani on lisäksi hyötyä kaikille muillekin aloittaville sähköalan yrittäjille. Tämä tutkimus on tehty kyseessä olevalle yritys X:lle, joten tutkimus ei tietysti tällaisenaan sovi suoraan muille yrittäjille. Esimerkiksi toimintaympäristö vaihtelee paljonkin mm. paikkakunnittain.

Tutkimuksen tekeminen palvelee myös minua. Olen harkinnut itsekin yrittäjäksi ryhtymistä jossakin vaiheessa työuraani. Tekemällä liiketoimintasuunnitelman ensin toiselle, saan ammatillisia valmiuksia ottaa huomioon myös asioita, jotka vaativat objektiivisempaa tarkastelua. Myös sisäinen laskenta on taloushallinnon osa-alueesta ehdottomasti aiheena mielestäni mielekkäin. Laskennassa voi käyttää jonkin verran luovuutta, koska sisäinen laskenta on vapaamuotoisempaa.

Metodologisia lähestymistapoja on kaksi. Tutkimuksessa käytetään kvalitatiivisia menetelmiä, eli kerään tarvittavaa tietoa haastatteleamalla tulevaa yrittäjää. Haastattelut ovat teemahaastatteluja. Raportoin haastattelun tulokset tekstimuotoon.

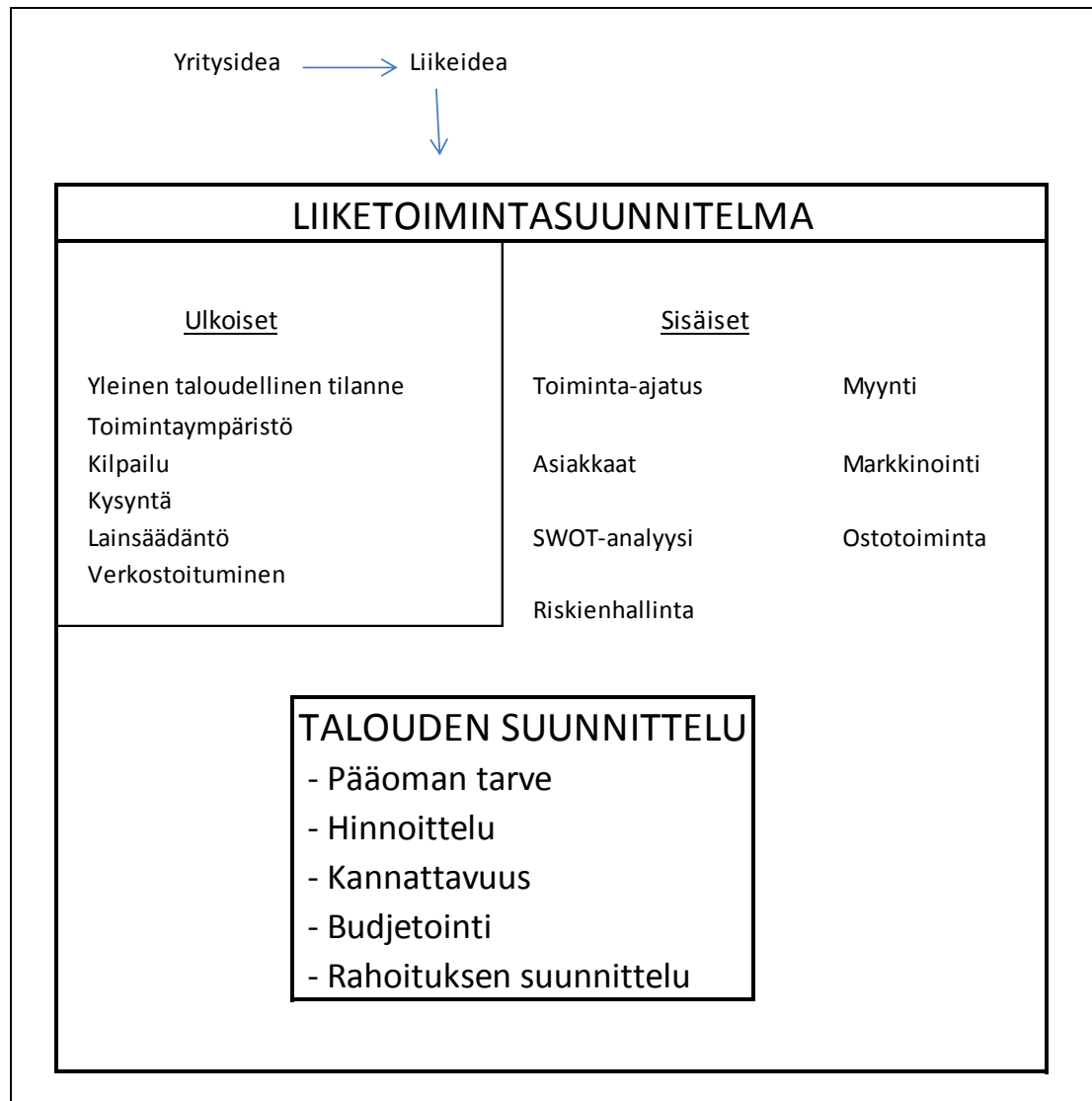
Tutkimuksessa käytetään myös kvantitatiivisia menetelmiä. Operatiivisen laskennan kohdalla tutkimuksessa selvitetään esimerkiksi tarvittavien työkalujen hankintakustannuksia. Näitä kustannuksia selvitetään vertailemalla tukkujen hinnastoja. Hinnastot esitetään numeerisessa muodossa, jolloin tutkimuksen kohteena on kvantitatiivinen eli määrällinen muuttuja. Tulokset raportoin Excel-taulukkoon, jolloin kustannusten vertailu on helpompaa. En paljasta yrittäjän nimeä, koska laskelmissa esitetyt luvut ovat todellisia.

## 2 TYÖN VIIITEKEHYS

Kuvassa 1. on esitetty työlle viitekehys. Työ rakentuu liikatoimintasuunnitelman ympärille. Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään yritystoiminnan suunnittelua ja yrityksen toiminnan organisointia. Suunnittelussa käsitellään tulevan yrittäjän ominaisuuksia ja valmiuksia, yritysidea, liikeidea ja SWOT-analyysiä. Toiminnan organisoinnissa syvennyttään markkinointiin, mainontaan, asiakkaisiin, riskienhallintaan ja yrityksen perustamiseen. Keskeisessä osassa työssä on talouden suunnittelu. Talouden



osa-alueessa tutkitaan pääoman tarvetta eli investointeja ja käyttöpääomaa, suunnitteluun hinnoittelua, lasketaan kannattavuutta, budjetoidaan ensimmäinen vuosi ja suunnitellaan rahoitus.



Kuva 1. Opinnäytetyön viitekehys.

Kuten kuvassa 1. näkyy, liiketoimintasuunnitelmaan vaikuttavat myös ulkopuoliset ympäristötekijät. Näitä ovat mikroympäristön puolella kilpailu ja kysyntä. Puolestaan makroympäristön puolella ovat julkinen valta eli käytännössä lainsäädäntö ja yleinen vallitseva taloudellinen tilanne.

### 3 YRITYSTOIMINNAN SUUNNITTELU JA ORGANISOINTI

Ennen yrityksen perustamista yritystoimintaa kannattaa suunnitella hyvin. Suunnittelussa käsitellään yritysideaa, liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelmaa. Suunnitteluvaiheessa myös SWOT-analyysi on hyödyllinen työkalu, jolla kartoitetaan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

#### 3.1 Yritysidea

Yrityksen perustaminen lähtee toimivasta yritysideasta. Yritysidea on alustava ajatus siitä, mitä aloittava yritys aikoo tuottaa. Hyvän yritysidean löytäminen vaatii usein luovuutta, nokkeluutta ja mahdollisesti myös hyvää onnea. Alkuvaiheessa tulevilla yrittäjällä voi olla useita eri yritysideoita. Lopulta kuitenkin jokin ideoista on ylitse muiden ja idea johtaa yritystoiminnan aloittamiseen. (Alikoski - Viitasalo - Koponen 2009, 16.)

Yritysidea saattaa löytyä sattumalta tai sitä voidaan tietoisesti etsiä, mikä tarkoittaa jo toiminnassa olevan yrityksen tai yrityksen toimintamallin ostoa. Yritysidea voi löytyä jopa oman pitkäaikaisen harrastuksen parista. Yrityksen toiminta voi pohjautua jo toiminnassa olevaan oivallukseen, jos kasvanut kysyntä tuo uusia yrittäjiä markkinoille. Lisäksi yritysidea voi liittyä myös esimerkiksi kykyyn tehdä johonkin markkinoilla olevaan tuotteeseen merkittäviä parannuksia, valmistaa korvaavia tuotteita tai löytää vaihtoehtoisia toimintatapoja. (Viitala - Jylhä 2010, 46.)

Yritysideoita löytyy käytännössä mistä tahansa. Kuitenkaan kaikki ideat eivät ole taloudellisesti kannattavia. Toimivia yritysideoita voi löytyä esimerkiksi itse asiakkaana huomatuista puutteista jonkin tuotteen tai palvelun kohdalla. (Alikoski ym. 2009, 17.)

Yrittäjän oivallus on usein markkinarako eli havainto siitä, ettei kukaan ole vielä valmistanut jotakin tuotetta tai palvelua tai toiminut jollakin tavalla. Tällöin on kyseessä yrittäjän oman tarjonnan erilaistaminen eli differoituminen. Erilaistaminen voi perustua neljään eri tekijään. Kyseessä voi olla tuote, palvelu, henkilökunnan ainutlaatuisuus tai imago. Tuotteen erilaistaminen voi perustua esimerkiksi tuotteen suorituskykyyn, tyyliin tai erilaisiin ominaisuuksiin. Palvelun erilaistamisessa voi olla kyseessä esimerkiksi jonkun tuotteen arvon lisääminen palvelun avulla. Henkilökunnan ainutlaatuisuus erilaistamisen pohjana voi olla esimerkiksi erityisen tyytyväisyyden tuotta-

minen asiakkaalle henkilökunnan ammattitaidon, ominaisuuksien ja taitojen avulla. Imagon erilaistaminen voi olla esimerkiksi yrityksen toiminnan, markkinointiviestinnän ja kaiken yritykseen liittyvän integroiminen tavoiteltuun yrityskuvaan. (Viitala - Jylhä 2010, 46.)

### 3.2 Yritysideasta liikeideaksi

Kun yritysidea on valmis, siitä lähdetään jalostamaan liikeideaa. Liikeidea on yrityksen menestymisen perusta. Liikeidea on paljon yritysideaa jäsentyneempi ja siinä otetaan huomioon myös taloudelliset tekijät. Tiivistettynä liikeidea on kuvaus siitä, miten yrityksen on tarkoitus tuottaa rahaa. (Opetushallitus 2012 b.)

Liikeideassa määritellään neljä eri tekijää. Siinä kuvataan tuotteet ja palvelut ominaisuuksineen, joita yritys tarjoaa. Seuraavaksi kohdennetaan asiakkaat eli kohderyhmä, joille tuotteita ja palveluita aiotaan markkinoida. Kolmantena kohtana kuvataan toimintatavat, keinot, välineet ja resurssit, joilla tuotteet ja palvelut markkinoidaan ja myydään asiakkaille. Viimeisenä määritellään yrityksen imago, jollaista asiakkaiden mielikuvissa tavoitellaan. (Alikoski ym. 2009, 34.)

Liikeideaa täytyy tarkastella etenkin asiakkaan näkökulmasta. Myytävän hyödykkeen on oltava sellainen, että asiakas on valmis maksamaan siitä. Tämän takia asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen on todella tärkeää. Pienellä markkinakyselyllä on helppo testata tavarain tai palvelun mahdollisuuksia markkinoilla. Markkinatutkimuksen tuloksia ei kuitenkaan voi verrata suoraan kuluttajien ostokäyttäytymiseen. (Cursor Kotkan-Haminan seudun kehittämissyhtiö 2012.)

### 3.3 Liiketoimintasuunnitelma liikeidean pohjalta

Liiketoimintasuunnitelma kannattaa tehdä etenkin yritystä perustettaessa. Suunnitelma kannattaa myös laatia, jos yrityksen toiminta muuttuu paljon. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä myös rahoitusta hankittaessa. Ulkopuoliset rahoittajat haluavat nähdä liiketoimintasuunnitelman, jotta he voivat päättää sijoituksensa kannattavuudesta.

Liiketoimintasuunnitelmalla osoitetaan, että tulevan yrittäjän tuottamalla tuotteella tai palvelulla on olemassa oleva liiketoimintamahdollisuus. Suunnitelmassa kuvataan yrityksen markkinat ja niiden mahdollisuudet, toiminta ja toimintaperiaatteet sekä voi-

mavarat ja niiden kartuttaminen tulevaisuudessa. Liiketoimintasuunnitelmassa aloittava yrittäjä selvittää yrityksen lähtökohtatilanteen ja tarkentaa ajatuksiaan yrityksestä. Suunnitelmassa yrittäjä pohtii omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan sekä alan tuntemustaan ja osaamistaan. Yrittäjän ja hänen työntekijöidensä osaamisen tulee siis tukea liiketoimintaa. Suunnitelman avulla yrityksen menestyminen on todennäköisempää, koska siinä aloittava yrittäjä joutuu tarkastelemaan yritystään monesta erinäkökulmasta. (Viitala - Jylhä 2010, 61.)

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan liikeidea, asetetut päämäärät ja tavoitteet sekä käytettävät strategiat. Suunnitelmassa kartoitetaan kyseessä olevan toimialan markkinatilannetta ja kehitysnäkymiä. Jos valmista markkinatutkimustietoa ei ole saatavilla, niin tietoa voi hankkia haastattelemalla alan asiantuntijoita, kuuntelemalla potentiaalisten asiakkaiden ja kilpailijoiden näkemyksiä ja ajatuksia. Tämän avulla aloittavalle yrittäjälle selkenee hänen omat mahdollisuutensa alalla. (Viitala - Jylhä 2010, 61.)

### 3.4 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on yleisesti käytetty ja yksinkertainen yritystoiminnan analysointimenetelmä. Analyysissä eritellään liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet ja heikkoudet. Siihen listataan myös samojen muuttujien mahdollisuudet ja uhat. Vahvuuksissa ja heikkouksissa pohditaan nykytilaa ja yrityksen sisäisiä asioita. Mahdollisuudet ja uhat puolestaan kuvaavat tulevaisuutta ja ulkoisia asioita. (Alikoski ym. 2009, 31.)

SWOT-menetelmän avulla yritys tunnistaa toimintansa vahvuudet, joita yritetään jatkossa kehittää sekä heikkoudet, joita yritetään korjata. Analyysi tuo esiin myös mahdollisuuksia, joita voidaan hyödyntää, ja uhkia, joita täytyy tietoisesti poistaa. (Alikoski ym. 2009, 31.)

Yrityksen toimintaa rakennetaan yritystoiminnan suunnittelun pohjalta. Kun yrityksen toiminta on ajatuksen tasolla suunniteltu, aletaan miettiä konkreettisia toimia kohti yrityksen perustamista.

### 3.5 Markkinointiviestintä ja asiakkaat

Markkinointiviestinnällä on suuri merkitys liiketoiminnassa. Markkinointiviestinnällä tarkoitetaan toimenpiteitä, joilla tuotteiden ja palveluiden kysyntää pyritään lisää-

mään. Mainonta, myyntitoiminta, myynninedistäminen, suoramarkkinointi ja PR-toiminta ovat markkinointiviestintää. (Koski - Virtanen 2005, 66.)

Markkinoinnin avulla yritys viestii tuotteistaan ja palveluistaan potentiaalisille asiakkaille. Markkinoinnin avulla yritys voi erottua kilpailijoista edukseen. Markkinoinnin tärkeimpiä tehtäviä on kysynnän ennakointi ja selvittäminen, kysynnän luominen ja ylläpito, kysynnän tyydyttäminen sekä kysynnän säätely. (Bergström - Leppänen 2009, 9–21.)

Yrityksen tulee löytää omat avainasiakkaansa ja mahdolliset muut asiakasryhmät, joihin markkinointi kohdistetaan. Tämän voi tehdä tutkimalla kysyntää ja ostokäyttäytymistä. Valintojen jälkeen yritys segmentoi asiakkaansa. Asiakkaat jaetaan tarkoin valituilla kriteereillä ryhmiin. Tällaisia kriteerejä voivat olla esimerkiksi taloudelliset, alueelliset tai ostokäyttäytymiseen liittyvät tekijät. (Alikoski ym. 2009, 51–52.)

Asiakassuhteiden ylläpito on nykyisin tärkeää. Yritykset yrittävät nykyisin saada mieluummin muutamia hyviä kanta-asiakkaita kuin useita kerran asiakkaina käyviä kuluttajia. Pitkällä aikavälillä kanta-asiakkaat tuottavat yritykselle enemmän kuin kerta-asiakkaat. Tämän takia useissa kaupoissa on kanta- ja avainasiakasjärjestelmiä. Kanta-asiakkaita tulisi palvella yrityksessä mahdollisimman hyvin, jotta yritykselle saadaan uskollisia asiakkaita. Järjestelmien tueksi yrityksessä tulee olla kattava asiakastietokanta, jossa on päivitettyä tietoa asiakkaista.

Markkinointia suunnitellessa kannattaa ottaa käyttöön työkalu nimeltä markkinointimix-malli. Se koostuu niin sanotuista 5 P:stä, jotka ovat englanniksi product, price, place, promotion ja personnel. Suomeksi ne tarkoittavat tuotetta, hinnoittelua, sijaintia, markkinointiviestintää ja henkilöstöä. Yrittäjä voi valita näistä haluamansa markkinointimixin riippuen omasta asiakaskohderyhmästään, sekä keskittyä käyttämään valittua kokonaisuutta yrityksen markkinoinnissa. (Cursor Kotkan-Haminan seudun kehittämisyhtiö 2012.)

Mainoskanavia eli medioita valittaessa tulee huomioida, että mainoksen pitäisi tavoittaa halutut vastaanottajat mahdollisimman tehokkaasti ja taloudellisesti. Medioiden hintoihin ja ominaisuuksiin tulee siis keskittyä huolella. Hinnan vaihtelut ovat suuria eri medioiden välillä. Medioita ovat sanomalehdet, paikallis- ja ilmaisjakelulehdet, aikakauslehdet, internet, televisio, ulko- ja liikemainosvälineet, radio sekä elokuvat.

Esimerkiksi elokuvissa tapahtuva tuotesijoittelu on piilomainontaa. Suoramarkkinointi on yleinen ja tehokas tapa tavoittaa halutut kuluttajat. Esimerkiksi esitteitä tai käyntikortteja voi jakaa joko fyysisesti tai sähköisesti. Erityisen tärkeä markkinointikanava on niin kutsuttu puskaradio eli ihmisten keskinäinen kommunikointi. Asiakkaat jakavat lähipiiriensä kanssa sekä huonoja että hyviä kokemuksia muun muassa asiakaspalvelun laadusta. Hyvistä kokemuksista saattaa kehittyä useita uusia asiakassuhteita, ilman yrittäjän rahallista panostusta markkinointiin. Puolestaan huono kokemus saattaa tuhota asiakassuhteita, ennen kuin niitä varsinaisesti edes on. (Cursor Kotkan-Haminan seudun kehittämissyhtiö 2012.)

### 3.6 Organisaatio ja henkilöstö

Organisaatio rakentuu yrityksessä tehtävän työn ja tiedonkulun tarpeiden mukaan. Työntekijöille täytyy olla määritelty selkeät tehtävä- ja vastualueet. Selkeä organisatiorakenne edesauttaa henkilöstön ja sidosryhmien välistä viestintää sekä parantaa toiminnan tehokkuutta. Nykyisin tiimityö on monessa organisaatiossa käytössä, joten toiminnot muodostuvatkin usein tiimien ympärille. Työntekijälle on tärkeää ymmärtää työnsä merkitys osana kokonaisuutta. Näin henkilöstö on työhönsä motivoituneempaa. (Alikoski ym. 2009, 98.)

Toimiva organisatiorakenne selkeyttää sisäisiä suhteita, tiedon kulkua ja työnkulua. Päätökset tehdään toiminnan kannalta oikeassa paikassa. Rakenne varmistaa, että päällekkäisiä toimintoja ei ole. Resurssien käyttö on tehokasta. Lisäksi henkilöstön turhautuminen vähentyy sekä henkilöstö on motivoituneempaa. Toimiva organisatiorakenne ohjaa keskittymään yritykselle ja asiakkaille tärkeisiin tavoitteisiin. (Alikoski ym. 2009, 98.)

### 3.7 Riskit

Riskejä kannattaa analysoida, jotta niitä voidaan mahdollisimman tehokkaasti hallita. Riskit on tunnistettava, analysoitava niiden vaikutukset ja mietittävä toimintavaihtoehtot, joilla riskien toteutumista ja haitallisia vaikutuksia pienennetään. Riskianalyysin avulla voidaan selvittää liiketoiminnan ongelmakohdat. Sen lisäksi analysoidaan mahdolliset ulkoiset riskitekijät ja niiden vaikutukset. Riskianalyysissä kannattaa arvioida myös yrityksen kokonaisriski yksittäisten riskien lisäksi. (Koski - Virtanen 2005, 98.)

## 4 KUSTANNUSLASKENTA

### 4.1 Yrityksen kannattavuus

Liiketoiminnan kannattavuus on yritystoiminnan lähtökohta. Yksinkertaistettuna voidaan todeta, että liiketoiminta on kannattavaa, jos kustannukset ovat pienemmät kuin tuotot. Kannattavuuden tarkasteluun on olemassa kuitenkin erilaisia talouden tunnuslukuja, jotta kannattavuutta voidaan tarkastella eri näkökulmista. Keskeisimmät tunnusluvut kannattavuuden mittaamiseen ovat myyntikate, käyttökate, liike-tulos ja kokonaistulos. Jos nämä tunnusluvut lasketaan suhteellisena osuutena liikevaihdosta, saadaan myyntikate-, käyttökate-, liike-tulos- ja tulosprosentti. (Eklund - Kekkonen, 2011,63)

### 4.2 Tarvittava pääoma

Tarvittavaa pääomaa selvitettäessä lasketaan yhteen tarvittavat investoinnit ja tarvittava käyttöpääoma. Etenkin aloittavalla yrityksellä investointien osuus on usein suuri.

#### 4.2.1 Investoinnit

Investoinnit ovat suuren rahamäärän sijoittamista kohteeseen, jonka tulisi tuottaa jonkin ajan kuluttua sijoitetut rahat korkojen kanssa takaisin. Rahat voivat tulla muutenkin kautta kuin suorina tuottoina. (Vilkkumaa 2005, 305.) Toimitilan, koneiden ja kaluston hankkiminen on aloittavalle yritykselle valtava investointi. Yrityksen tuleekin pohtia, että kannattaako kaikkia tarvittavia hankintoja ostaa vai voisiko osan vuokrata.

Investointipäätöksiä luokitellaan strategisiksi päätöksiksi, eli niiden avulla yritys ja yhteisö toteuttavat omia strategioitaan ja elämäntehtäviään. Kaikki investointipäätökseen ja investointilaskentaan vaikuttavat tekijät ovat luonteeltaan strategisia. Yrityksen ja yhteisön on mietittävä tarkkaan sitä, millaisilla investoinneilla ne haluavat strategiaansa toteuttaa. Myös toteutettavien ja hyväksymiskelpoisten investointien perusteet tulee miettiä jo strategiaa päätettäessä. Näiden perusteiden pohjalta tutkitaan varsinaisia tehtäviä investointeja, tehdään vaihtoehtolaskelmia ja lopullisia päätöksiä. (Vilkkumaa 2005, 305.)

Yleisesti investoinnin kriteerit täyttävät sellaiset sijoitukset ja rahankäyttö, joissa toteutuvat seuraavat seikat: Käytössä oleviin rahamääriin suhteessa suurehko määrä rahaa, joka on investoijan käytössä. Investointi huomioidaan pitkänä ajanjaksona eli vuosina tai vuosikymmeninä. Tuloksentekokyvyn parantaminen ja toimintaedellytyksen kehittäminen ovat investoinnin tavoite. Lisäksi investoinnin tarkoituksena on hyvällä tavalla kohdistaa käytössä olevat rahavirrat. (Vilkkumaa 2005, 306.)

#### 4.2.2 Käyttöpääoma

Käyttöpääoma tarkoittaa liikepääomaa. Tämä käsittää yrityksen päivittäiseen liiketoimintaan sitoutuvan pääoman määrän. Käyttöpääoman tarvetta luovat kuukausittaiset kiinteät kustannukset esimerkiksi palkat ja vuokrat, raaka-ainevarastoihin sitoutuneet ostomenot, varastoon valmistetut ja hankitut tuotteet, tuotantoprosessiin lukeutuvat kustannukset sekä myyntisaamiset. Käyttöpääoman tarve tulisi huomioida noin kolmen ensimmäisen toimintakuukauden ajalle. Yrityksellä tulisi myös olla käteisvaroja yllättävien menojen varalle. Käyttöpääomaa laskettaessa voisi huomioida noin 10 %:n kustannusylitysvarauksen. (VirtuaaliAMK 2012.)

### 5 BUDJETOINTI

Vuosisuunnitelmat eli budjetit tehdään strategisten suunnitelmien pohjalta. Budjetit ovat tavoitelaskelmia. Ne tehdään vuodeksi eteenpäin, ja niitä tukevat kuukausittain tehtävät ennusteet seuraavalle 12 kuukaudelle tai tilikauden loppuun. Budjettien kautta toimintaa voi suunnitella seuraavalle tilikaudelle. Suunnitelmia tehdään sekä sanalliseen että numeeriseen muotoon. (Alhola - Lauslahti 2000, 272.)

Budjetti muodostuu neljästä eri osa-alueesta. Nämä ovat ympäristön kuvaus ja analyysit sekä oletukset, tavoitteet, toimintasuunnitelma ja taloudellinen tulososa eli budjettiluvut. (Alhola - Lauslahti 2000, 272.)

Budjetteja käytetään yrityksen johtamisen apuvälineinä. Budjetit ovat selkeitä ohjeita odotuksista, joita asetetaan yrityksen eri tasoille. Yrityksen johdon olisi hyvä päästä vaikuttamaan budjettiin ja sen sisältöön, jotta he olisivat motivoituneita ja sitoutuneita noudattamaan budjettia. (Alhola - Lauslahti 2000, 273.)



## 5.1 Budjetin tehtävät

Budjetointia käytetään eri tehtävissä organisaatiosta riippuen. Useimmiten budjetointi on tärkeässä roolissa yrityksen suunnitelmien muuntamisessa rahamääräisiksi luvuiksi. Budjetit laaditaan sopimaan organisaatorakenteeseen ja tukemaan vastuualuejakoa. (Ikäheimo - Lounasmeri - Walden 2009, 167.)

Budjetilla on monia tehtäviä. Sen avulla voidaan ennustaa ja suunnitella tulevien kuukausien tai tulevan vuoden tapahtumia. Budjetti auttaa koordinoimaan organisaation eri osien toimintaa, viestimään suunnitelmista vastuualueiden johtajille ja motivoimaan johtajia sekä työntekijöitä työskentelemään tavoitteiden eteen. Budjetin avulla toimintaa on helpompi kontrolloida sekä lopuksi arvioida johdon ja työntekijöiden suorituksia. Näitä kaikkia tehtäviä on vaikea saada korostumaan budjettijärjestelmässä tasapuolisesti. Tehtävät, joihin budjettia käytetään, riippuvat muun muassa organisaatiossa vallitsevasta johtamistyylistä. Konsernitasolla emoyritys voi vaikuttaa budjetointiin asettamillaan vaatimuksilla. (Ikäheimo ym. 2009, 167.)

## 5.2 Budjetointiprosessi

Budjetointiprosessiin kuuluu kolme eri vaihetta. Ensimmäisenä on suunnitteluvaihe, toisena toimeenpano- eli toteutusvaihe sekä kolmantena valvontavaihe. Prosessin alussa voidaan asettaa taloudellinen tavoite. Tavoitteena voi olla esimerkiksi jonkin tietyn tuottoprosentin saavuttaminen sijoitetulle pääomalle. Tämä tavoite kuvastaa omistajien toiveita ja vaatimuksia yrityksen johdolle. Tällaisesta yritystason tavoitteesta kannattaa viestiä myös yrityksen alemmille organisaatiotasoisille. Näin toimittuna lisätään ymmärrystä siitä, mihin budjetilla kokonaisuutena pyritään. Lisäksi pienennetään yrityksessä mahdollisesti olevaa informaatiokuilua. Yritystason tavoitteen asettaminen ei ole aina yksinkertaista. Tavoitteen kanssa tulee olla varovainen, koska väärällä tasolla oleva tavoite voi aiheuttaa ongelmia. (Ikäheimo ym. 2009, 163.)

## 5.3 Budjetointijärjestelmät

Yrityksen käytössä on erilaisia budjetteja, jotka muodostavat yhteensä yrityksen budjettijärjestelmän. Käytettävät budjetit riippuvat paljon yrityksestä ja yrityksen toimialasta. Budjetointijärjestelmistä voidaan kuitenkin löytää yleisiä piirteitä, jotka ovat

lähes samoja lähes kaikissa. Budjettijärjestelmään kuuluvat osabudjetit ja pääbudjetit. (Opetushallitus 2012 a.)

### 5.3.1 Osabudjetit

Osabudjetit tehdään perinteisesti yrityksen keskeisimmille toiminnoille. Näitä ovat Ikäheimon, Lounasmeren ja Waldenin (2009, 165) mukaan myynti, valmistus, osto ja varastointi, hallinto- ja muut kustannukset sekä investoinnit. Alhola ja Lauslahti (2000, 283) jakavat osabudjetit myyntibudjettiin, markkinointibudjettiin, valmistusbudjettiin, valmistuskustannusbudjettiin, ostobudjettiin, varasto- ja toimitusbudjettiin, investointibudjettiin, myynti- ja hallintotoimintojen kustannusten budjettiin, tutkimus- ja tuotekehitystoiminnon kustannusten budjettiin, verobudjettiin ja pääomabudjettiin.

Osabudjetteja tehdään tarpeen mukaan. Tarpeeseen vaikuttavat yrityksen koko, toimiala, organisointi ja markkinoiden luonne. Osabudjetteja ja budjetin tuloksia käytetään muun muassa pääbudjettien tekoon. (Opetushallitus 2012 a.)

### 5.3.2 Pääbudjetit

Pääbudjetteja ovat tulosbudjetti, rahoitusbudjetti ja tasebudjetti. Tulos- ja tasebudjetit laaditaan suoriteperusteisesti. Tapahtumat arvioidaan niiden syntyhetken perusteella. Esimerkiksi tammikuun palkkakustannukset merkitään näissä budjeteissa tammikuun kohdalle, vaikka varsinainen palkkojen maksu tapahtuu vasta helmikuussa. Rahoitusbudjetti puolestaan laaditaan maksuperusteisesti. Tammikuun palkat merkitään helmikuun kohdalle, koska ne maksetaan vasta helmikuussa.

Tulosbudjetti kootaan osabudjettien tuotoista ja kustannuksista. Siinä ennakoitaan kaikki yrityksen tulot ja menot. Tulosbudjetti pohjautuu tuloslaskelmaan. (Alhola - Lauslahti 2000, 293.) Tulosbudjetista selviää yrityksen budjetoitu tulos. Tulosbudjettia laadittaessa otetaan huomioon myyntituotot, muuttuvat ja kiinteät kustannukset sekä tulostavoite. Arvonlisävero ei vaikuta yrityksen tulokseen, koska arvonlisävero on yritykselle läpikulkuerä, joten tulosbudjetti laaditaan arvonlisäverottomin luvuin. (Alikoski ym. 2009, 115.)

Rahoitusbudjetti muodostuu tulosbudjetin tavoin osabudjeteista. Rahoitusbudjetissa näkyvät rahavirrat kassaan maksuina ja kassasta maksuina. Siinä eritellään myynti-

tuotot, ostot, investoinnit, palkat, verot ja muut erät kuten esimerkiksi korot. Rahoitusbudjettiin otetaan mukaan myös edellisen tilikauden maksettavat verot, osingot ja siirtoerät sekä palkkojen ja ostovelkojen tulevat kassasta maksut. Rahoitusbudjetin tärkein tehtävä on saada rahat riittämään koko budjettikauden ajan suunniteltuihin toimintoihin ja esimerkiksi investointeihin. Tärkeänä tehtävänä rahoitusbudjetilla on myös taata mahdollisimman tehokas likvidien rahojen käyttö. Tällä tarkoitetaan saata-  
vien tuottojen maksimointia tai lainoista aiheutuvien kustannusten minimointia. Rahoitusbudjetti tehdään usein tulosbudjetin jälkeen. Sen voi tehdä esimerkiksi kuukausi- tai viikkotasolla. (Alhola - Lauslahti 2000, 295–298.)

Ennakoitu tase voidaan laatia rahoitusbudjetin valmistuttua. Näin menetellään, koska osa tase-eristä saadaan rahoitusbudjetissa tehdyistä laskelmista. Edellisen budjettikauden lopputase on aina lähtökohtana uudelle. Taseen tarkoitus on osoittaa yrityksen taloudellinen asema ja sen muutokset budjettikauden lopussa. Vastaavaa-puolella ilmenevät investoinnit, vaihto-omaisuus, myyntisaamiset, muut saamiset sekä rahat ja pankkisaamiset. Vastattavaa-puoli ilmaisee yrityksen oman ja vieraan pääoman. (Alhola - Lauslahti 2000, 298.)

## 6 HINNOITTELU

Yrityksen tuotot tulevat hyödykkeiden myynnistä saatavista tuloista, joten tuottojen määrä riippuu myytyjen hyödykkeiden hinnasta ja määrästä. Hinnan määrittäminen onkin tärkeä strateginen päätös, joka vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Hyödykkeen hinta ja määrä ovat tietysti myös sidoksissa keskenään. Kalliilla myydään vähemmän ja edullisemmalla myydään enemmän. Asetetulla hinnalla vaikutetaan myös hyödykkeen ja yrityksen imagoon. (Alhola - Lauslahti 2000, 221.)

Teoriassa yrityksellä on vapaus hinnoitella tuotteensa tai palvelunsa, miten itse haluaa. Myynnin kannattavuus huomioiden on kuitenkin tarkasteltava yrityksen kilpailuasema sekä asiakkaiden käsityksiä hyödykkeen tuomasta lisäarvosta. Jos tuote on niin kutsuttu ydintuote, joita on markkinoilla paljon, hinta kannattaa asettaa vallitsevaan hintatasoon sopivaksi. Jos vakiotuotetta on pystytty erilaistamaan, hinnoittelu on vapaampaa. (Eklund - Kekkonen 2011.)

Markkinatilanneanalyysi täytyy tehdä ennen hinnoittelun suunnittelua. Tutkitaan siis markkinoilla olevien kilpailijoiden hyödykkeiden ominaisuuksia ja hintoja. Markkina-

analyysillä puolestaan selvitetään hyödykkeen kysyntä ja kysynnän muutokset. (Neilimo - Uusi-Rauva 2001, 177.)

Hinnan ylärajan määrittävät markkinat. Oikea hinta on käytännössä se hinta, jonka asiakas on valmis tuotteesta maksamaan. Asiakaan tulee kokea saavansa tarpeeksi vastinetta rahoilleen, eli niin sanotusti hinnan ja laadun tulee kohdata. Hyödykkeen hinnan alaraja kuitenkin muodostuu kustannuksista, jotka ovat tuotteen aiheuttamat sekä muun toiminnan tuotteeseen kohdistuvat kulut. Saatavan myyntihinnan onkin katettava kaikki välilliset ja välittömät kustannukset. Kun hinta on asetettu, yrityksen täytyy tehdä jatkuvaa seurantaa myynnistä ja sen kehittymisestä. (Melamies - Paakkunainen 1997, 62.)

Palveluyritykset myyvät henkilöstön työstä ja ammattiosaamisesta syntyviä hyödykkeitä. Suurimmat yksittäiset kustannukset muodostuvatkin juuri henkilöstökuluista. Suurenosan palveluyrityksistä tarvitsee tehdä kone- ja laiteinvestointeja. Nykyisin käytännössä jokaisella yrityksellä on ainakin tietokone ja muutama tietokoneohjelma. Toisena suurena yksittäisenä kustannuseränä voikin olla koneista ja laitteista tehtävät poistot. Kuitenkin muuttuvien kustannusten määrä on tyypillisesti pieni tai olematon. Palveluyrityksen kannattavuuden määrittääkin usein toiminta-aste eli työaika, joka voidaan laskuttaa asiakkaalta. (Eklund - Kekkonen 2011.)

Palveluyrityksen hinnoittelun suunnittelun voi aloittaa siitä, että laskee yhteen kaikki yrityksen kustannukset. Kustannukset jaetaan asiakkaalta laskutettavien tuntien määrällä. Tuntimäärää laskettaessa on muistettava huomioida toiminta-aste, eikä kapasiteettia. (Eklund - Kekkonen 2011.)

Sisäisessä laskennassa ei huomioida arvonlisäveroa. Myyntituotot ja kaikki kustannukset käsitellään arvonlisäverottomin hinnoin, koska arvonlisävero on yritykselle vain läpikulkuerä. Hinnoittelussa täytyykin huomioida, että laskelmista tulee arvonlisäveroton hinta. Siihen lisätään arvonlisävero, josta muodostuu myyntihinta.

Hinnan asettamisen jälkeen alkaa hinnan seuranta. Hinnan täytyy mukautua ympäristön ja kustannusten muutoksiin. Hintaa täytyykin tarkistaa tasaisin väliajoin. (Alhola - Lauslahti 2000, 224.)

## 7 RAHOITUKSEN SUUNNITTELU

Rahoituksen tarve kartoitetaan laskemalla yrityksen pääoman tarve. Tämän jälkeen mietitään oman ja vieraan pääoman suhde. Mitä enemmän käytettävissä on omaa pääomaa, sitä helpommin yritys suoriutuu maksuistaan. Lasketaan yhteen oma pääoma ja avustukset. Tämä summa vähennetään pääoman tarpeesta, jolloin saadaan vieraan pääoman tarve selville. (Alikoski ym. 2009, 114.)

Vieraan pääoman ehdot kannattaa selvittää hyvin tarkkaan. Linaan vaikuttavat lainan määrä, laina-aika, korkoprosentti ja vakuudet. Nämä neljä tekijää vaihtelee paljon lainantajan mukaan. Mitä paremmat ja realistisemmat suunnitelmat lainanhakijalla on, sitä todennäköisemmin hän saa lainan esimerkiksi pienemmällä korolla.

## 8 YRITYS X OY:N LIKETOIMINTASUUNNITELMA

### 8.1 Yrittäjä ja yritysidea

Keräsin tietoa yrittäjän valmiuksista yritystoimintaan, hänen henkilökohtaisista ominaisuuksista yrittäjyyteen liittyen. Aineistonkeruun suoritin haastattelemalla yrittäjää eli toteutin sen yksilöhaastatteluna. Haastattelulajina käytin puolistrukturoitua haastattelua, eli teemahaastattelua. Haastateltavia on vain yksi, joten perusjoukon ja otoksen määrittely on tarpeetonta. Aineistonkeruun toteutin perjantaina 3.2.2012. Olimme sopineet kyseessä olevan yrittäjän kanssa tapaamisen hänen kotiinsa.

Haastattelussa kysyin hänen aiempaa kokemustaan ja osaamistaan alalta. Hänellä on tällä hetkellä sähköalan perustutkinto, johon sisältyy sähköasentajan ja automaatioasentajan tutkinnot. Hän on hakenut Mikkelin ammattikorkeakouluun sähkötekniikan koulutusohjelmaan. Työkokemusta hänellä on 2,5 vuotta. (Haastattelu 3.2.2012.)

Sähköurakointi on luvanvarainen elinkeino. Vastuuhenkilöllä tulee olla riittävä pätevyys alalle. Riittävällä pätevyydellä tarkoitetaan esimerkiksi sähköinsinöörin tutkintoa, jonka tuleva yrittäjä hankkii seuraavan neljän vuoden aikana. Mielestäni hänellä on tämän neljän vuoden kuluttua hyvä pohja yrittäjyyteen. Hän suorittaa kuitenkin vielä koulutukseen liittyen työharjoitteluita, joissa työkokemus alalta lisääntyy. Toisaalta 2,5 vuotta on lyhyt aika, mutta siinä ajassa hän on ehtinyt jo huomata, että hän on kiinnostunut alasta.

Yrittäjä- tai liiketoimintakokemusta hänellä ei varsinaisesti ole. Toisaalta hän on työskennellyt yrityksessä, jossa on vain neljä ihmistä töissä. Pienessä yrityksessä kaikki hoitivat jonkin verran hallinnollisia asioita. Hän on myös seurannut läheltä käytännössä koko yrityksen toiminnan hoitamista ja johtamista. Hänellä ei ole kokemusta oman yrityksen johtamisesta, mutta työkokemuksensa kautta hänellä on hyvä kokonaiskuva yrityksen asioiden hoitamisesta. (Haastattelu 3.2.2012.)

Mielestäni yritystä perustettaessa aiempaa kokemusta ei välttämättä vaadita. Kyseessä on kuitenkin tietotaitoa, jota voi opetella. Hän perehtyy aiheeseen tulevassa koulutusohjelmassaan.

Haastattelussa pyysin haastateltavaa pohtimaan omia henkilökohtaisia ominaisuuksiaan yrittäjyyteen liittyen. Ensin käsitelimme hänen vahvat puolensa. Ensimmäisenä hänellä tulivat mieleen ahkeruus, oma-aloitteisuus, huolellisuus ja joustavuus. Lisäksi hänellä on hyvät sosiaaliset taidot ja hyvä organisointikyky. Organisointia hän on harjoitellut pyörittämällä nelihenkisen perheensä arkea. (Haastattelu 3.2.2012.)

Vertailin tulevan yrittäjän vastauksia Suomen uusyrityskeskukset ry:n luokittelemiin hyviin yrittäjäominaisuuksiin. Yhtäläisyyksiä löytyi kaksi. Nämä ovat ahkeruus ja oma-aloitteisuus. Mielestäni nämä ovat melkein jopa tärkeimmät ominaisuudet, jotka on hyvä olla ennen yrityksen perustamista. Varmasti ominaisuuksia tulee lisää esimerkiksi kokemuksen kartuttua.

Heikoiksi puolikseen hän totesi oman äkkipikaisuutensa. Hän ei etukäteen pohdi sannonisiaan tai tekemisiään tai etenkin näiden seurauksia. Hän pohti myös yrityksen ja perheen sovittamista yhteen. Ajankäytön kanssa hänellä varmasti tulee ongelmia. Hän on listasi hyväksi ominaisuudeksi ahkeruuden, mutta hän luokitteli sen myös huonoksi ominaisuudekseen. Toisinaan hän on ”yliahkera”, mikä saattaa johtaa tulevaisuudessa pahimmillaan työuupumukseen. (Haastattelu 3.2.2012.)

Varsinaisia huonoja yrittäjäominaisuuksia ei missään käyttämässäni lähteessä lueteltu. Nämä huonot ominaisuudet luonnollisesti ovat ainakin näiden hyvien ominaisuuksien vastakohtia. Näitä tuleva yrittäjä ei maininnut yhtäkään. Ajankäyttö ei varsinaisesti kuulu tähän kategoriaan, mutta hän listasi sen selvästi häntä huolestuttavaksi asiaksi. Se onkin yrittäjyyden yksi isoimmista haasteista. Miten jakaa aikaa esimerkiksi työn

ja perheen kesken? Se vaatii paljon organisointikykyä, jota tulevalla yrittäjällä onneksi on.

Tulevan yrittäjän suurin motiivi ryhtyä yrittäjäksi on se, että hän haluaa työllistää itsensä omalla alallaan. Hän voisi erottua kilpailijoista päivystyspalvelulla. Hyvin kiireellisissä asioissa sähköasentajan saisi paikalla myös iltaisin ja viikonloppuisin. (Haastattelu 3.2.2012.)

## 8.2 Asiakkaat, markkinointiperusteet ja liikeidea

Keräsin tietoa mm. yrityksen potentiaalisista asiakkaista, liikeideasta ja tarvittavista hankinnoista. Aineistonkeruun tein haastattelemalla yrittäjää. Haastattelulajina käytin puolistrukturoitua haastattelua, eli teemahaastattelua. Aineistonkeruun toteutin perjantaina 10.4.2012. Olimme sopineet yrittäjän kanssa tapaamisen hänen kotiinsa.

Potentiaaliset asiakkaat olisivat uusien talojen rakentajat sekä vanhojen talojen ja asuntojen saneeraajat. Yrittäjä ei ajatellut ryhtyä tekemään isoja urakoita eli esimerkiksi koko kerrostalon sähkötyksiä. Pääryhmät olisivatkin omakotitalojen omistajat sekä kerrostalo- että rivitaloasunto-osakkeiden omistajat. (Haastattelu 10.4.2012.)

Yritys myy palvelua, joka koostuu talotekniikan sähkötöistä. Tämä kattaa kaikki sähkötyöt omakotitaloissa ja asunto-osakkeissa. Asiakkaan tarve voi olla yksinkertaisimmillaan esimerkiksi pistorasian tai kiinteän sähkölaitteen paikan vaihto. Yrittäjän tuleva koulutus myös mahdollistaa sähkösuunnitelmien teon. Yritys voisikin myydä asiakkaalle kokonaisvaltaisen paketin, jossa tuleva yrittäjä olisi sekä suunnittelija että toteuttaja. (Haastattelu 10.4.2012.)

Etua ja hyötyä asiakkaalle on tarjotusta palvelusta se, että kaikki sähkölaitteet toimivat. Tässä tulee myös huomioda se, että sähkölaitteet toimivat ammattilaisen asentamina turvallisesti. (Haastattelu 10.4.2012.)

Palvelun ainutlaatuisuus on tosiaan jo edellä mainittu jatkuva päivystys. Yrittäjä ajatteli päivystystä normaaleilla tuntihinnoilla, joissa ei ole mukana kallista lähtöhintaa. Asiakkaan kanssa voidaan yhdessä arvioida tilanteen kiireellisyyttä ja toimia sen mukaan. Yrittäjän tuleva koulutus mahdollistaa myös sähkösuunnitelmien teon. Yrittäjä voisi siis alusta asti suunnitella asiakkaan tarpeiden mukaisesti esimerkiksi uuden

omakotitalon sähköistykset. Yrittäjällä on hyvät ihmissuhdetaidot, joten hän voi ymmärtää asiakkaan tarpeet ja antaa näihin ammattilaisen näkökulman sekä suunnittelijan että käytännöntoteuttajan näkökulmasta. Asiakkaat kuitenkin ovat usein tietämättömiä kaikista olemassa olevista vaihtoehdoista. Tällainen palvelu olisi ehdoton kilpailuetu. (Haastattelu 10.4.2012.)

Yrittäjä haluaa panostaa palvelun ja lopputuloksen hyvään laatuun. Näin hän luo kestäviä asiakassuhteita. Hän yrittää toimia mahdollisimman taloudellisesti ja ympäristöystävällisesti. Käytännön työssä se näkyy esimerkiksi kierrätyksenä ja lajitteluna. Hänen mukaansa monella työmaalla rakennusjätteiden kierrätykseen ei kiinnitetä tarpeeksi huomiota. Hän on myös henkilökohtaisesti hyvin kiinnostunut vaihtoehtoisista energiamuodoista, kuten esimerkiksi aurinkoenergiasta. Markkinoille tulee jatkuvasti uusia innovaatiota, joilla tuotetaan energiaa ekologisemmin. Tuleva yrittäjä voisikin harkita myöhemmin osallistuvansa näiden uusien laitteiden asennushankkeisiin. (Haastattelu 10.4.2012.)

Palvelun laatu tulee yrittäjän mukaan vastaamaan palvelusta pyydettyä hintaa. Koska yrittäjän perimmäinen tarkoitus on työllistää vain itsensä, niin palvelun hinta voi pysyä kohtuullisena. Yrittäjä ei siis tavoittele suuria voittoja, vaan ennemminkin pitkää uraa yrittäjänä. (Haastattelu 10.4.2012.)

### 8.3 Toimintaympäristö

Kilpailu markkinoilla on kohtuullista. Yritys perustetaan Kotkaan, jossa on noin 30 sähköurakointiyritystä. Isommista urakoista kilpailijoita on enemmän, mutta esimerkiksi omakotitalojen saneerausprojekteista kilpailijoita on huomattavasti vähemmän. (Fonecta.fi 2012.)

Sidosryhmät ovat rakennusalan yritykset eli pääurakoitsijat, asiakkaat, tukut, rahoittajat, sähkösuunnitteluyritykset, mainosalanyritykset, puhelinyhtiöt (lähinnä KYMP), LVI-alan yritykset, sähköyhtiöt, antenniasennusyritykset, arkkitehdit ja sisustussuunnittelijat. (Haastattelu 10.4.2012.)

Yritystoimintaan tarvittavat toimitilat ovat varasto ja pieni toimistotila. Varastotilat ovat ainakin aluksi yrittäjän kotona autotallissa. Aluksi toimistotiloiksi riittää hänen kotonaan oleva työhuone. Toisin sanoen yrityksen toimitilat sijaitsisi hänen kotonaan.



Näin ollen tiloihin ei alussa tarvitse investoida. Ainut tarvittava investointi on paketti-auto. Autoa tarvitaan asiakkaalle menemiseen sekä varastolla ja tukussa käynteihin. Suuriosa työkaluista on koko ajan mukana, joten sen takia henkilöauto ei riitä. Työn tekemiseen yritykselle täytyy ostaa muun muassa työkaluja. Tarvittavia hankintoja ovat porakone, iskuporakone, käsityökalut, yleismittari ja työkalupakki. Yrittäjä tarvitsee lisäksi suojalasit, turvajalkineet, työhanskat, erinäisiä työvaatteita ja erinäisiä huomiovaatteita. (Haastattelu 10.4.2012.)

Henkilöstön määrä tulee ainakin aluksi olemaan vain yksi. Mahdollisesti noin kolmen vuoden kuluttua, työmäärästä riippuen, henkilöstön koko voisi olla noin 2–3 henkeä. (Haastattelu 10.4.2012.)

#### 8.4 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamisessa huomioidaan ensimmäisenä se, että sähköurakointi on luvanvaraista toimintaa. Lupa liiketoiminnan harjoittamiseen on hankittava lupaviranomaisilta, joita ovat esimerkiksi kaupungin viranomaiset ja aluehallintovirastot. Sähkötöiden vastuuviranomaiseksi on merkitty Tukes eli Turvallisuus- ja kemikaalivirasto. (Yritys-Suomi 2012.)

Yrittäjä on itse päättänyt, että yrityksestä tulee osakeyhtiömuotoinen. Työssä ei siis oteta kantaa yhtiömuodon valintaan. Ensimmäisenä tulevan yrittäjän tulee tehdä osakeyhtiön perustamissopimus. Malli perustamissopimuksesta on liitteessä 1 (Patentti- ja rekisterihallitus 2012). Yrittäjä toimii käytännössä yksin, mutta osakeyhtiön perustamiseksi vaaditaan vähintään yksi yhtiökumppani. Se on todennäköisesti hänen puolisonsa. Yrityksen aloittaessa tehdään perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Perustamisilmoituskaavakkeet löytyvät liitteestä 2 (Patentti- ja rekisterihallitus 2012 b). Kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta on ilmoitettava osakeyhtiö rekisteröitäväksi, tai yhtiön perustaminen raukeaa. Sama perustamisilmoitus kelpaa myös verohallinnolle. Yritys saa Y-tunnuksen, kun perustamisilmoitus kirjataan yritys- ja yhteisötietojärjestelmään eli YTJ:hin. Yritys X on arvonlisäverovelvollinen. Kotimaan arvonlisäverotunnisteena käytetäänkin Y-tunnusta. Y-tunnusta onkin käytettävä laskuissa, tarjouksissa ja kaikissa liiketoimintaan liittyvissä asiakirjoissa. (Cursor Kotkan–Haminan seudun kehittämisyritys 2012.)

## 8.5 SWOT-analyysi

Kuvassa 2 SWOT-nelikenttäanalyysi käsitellään vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Kuvassa on mukana myös tekijöitä, joita on jo mainittu työn aikaisemmissa kohdissa.

SWOT-nelikenttäanalyysi	
<u>Vahvuudet</u> - Yrittäjän motivaatio - Yrittäjän palveluhenkisyys/ hyvät sosiaaliset taidot - Ainutlaatuinen päivystyspalvelu	<u>Heikkoudet</u> - Yrittäjän rajalliset resurssit - Päivystyspalvelun ruuhkautuminen - Toimitilat yrittäjän kotona -> töistä ei pääse irtautumaan - 1 työntekijä -> kesä- ja sairausloman ajalta ei tuloja
<u>Mahdollisuudet</u> - Monen kilpailijan aikataulut eivät pidä - Usealta kilpailijalta puuttuu palveluhenkisyys	<u>Uhat</u> - Kilpailijat toimineet jo pitkään alalla

Kuva 2. SWOT-nelikenttäanalyysi

Vahvuutena on ehdottomasti yrittäjän motivaatio työllistää itsensä alalla. Hän suorittaa ensin tarvittavan koulutuksen, joten hän menee pitkäjänteisesti kohti yrittäjyyttä. (Haastattelu 10.4.2012.)

Kokonaistilannetta ajatellen olemassa olevana heikkoutena on yrittäjän omien voimavarojen ehtyminen ja ajankäytön mahdollinen hallitsemattomuus. Yrittäjän täytyy hoitaa itse kaikki toiminnot siivoamisesta aina ostotoimintaan ja markkinointiin asti. Myös sidosryhmiin täytyy pitää kiinteästi yhteyttä. Suunnitelmassa on hallinnollisiin toimiin varattu joka päivälle noin 1–1,5 tuntia. Tämä määrä saattaa hyvinkin kasvaa. Tilannetta on kuitenkin vaikea arvioida ennen kuin yritys on aloittanut toimintansa. Tässä korostuu myös se, että aikatauluja täytyy ehdottomasti laatia. Esimerkiksi asiakaskäynnit täytyy suunnitella niin, että niin sanottuja hukkakäyntejä ei tule. Asiakkaan kanssa sovitaan puhelimesta tarkasti tehtävästä toimeksiannosta, jolloin yrittäjällä on

tarvittavat välineet ja tuotteet jo asiakkaalle mennessä. Näin vältetään turhat siirtymiset asiakkaan ja tukun välillä. (Haastattelu 10.4.2012.)

Tulevan yrittäjän kannalta kilpailun uhkana on se, että moni kilpailija on toiminut alalla jo vuosikymmenten ajan. Mahdollisuutena kilpailussa puolestaan on kilpailijoiden aikataulujen pitämättömyys. He ottavat liikaa töitä, mutta eivät suoriudu niistä sovituksessa ajassa. Moni sähköalan yrittäjä pelkää aikaa, jolloin rakennetaan vähemmän, joten kun kysyntää on, he yrittävät vastata kysyntään kiireisinä aikoina yli resurssien. (Haastattelu 10.4.2012.)

Päivystyspalvelun heikkoudet tulevat esiin tilanteessa, jossa tilauksia tuleekin liikaa. Jos tilauksia tulee liikaa, asiakasta ei päästä palvelemaan heti. Tämä tietysti johtaa siihen, että asiakkaat eivät jatkossa luota saavansa päivystyspalvelusta kaipaamaansa pikaista apua. (Haastattelu 10.4.2012.)

## 8.6 Toiminta-ajatus, visio ja arvot

Yrityksen toiminta-ajatus on tuottaa sähköurakointipalveluja ja sähkösuunnitelmia omakotitalon tai asunto-osakkeen omistajille. Yrityksen visio on olla luotettava sähköurakointipalveluiden tuottaja Kotkan alueella. Arvot ovat luotettavuus, asiakaslähtöisyys ja vastuu ympäristöstä. (Haastattelu 10.4.2012.)

## 8.7 Mainonta

Sähköala on yleisesti sellainen, että ”puskaradion” vaikutus on suuri. Jos yrittäjä tekee muutaman hyvin onnistuneen projektin, se toimii hänellä eräänlaisena käyntikorttina. Kotka on kohtalaisen pieni paikka, ja paikallisen Kymen Sanomien peittoalue on alueeseen nähden suuri. Yrityksen aloittaessa toimintansa paikallislehteen laitetaan säännöllisesti mainosilmoitus. Myös paikalliseen ilmaisjakelulehti Ankkuriin laitetaan muutama ilmoitus yrityksestä. Jatkomarkkinoinnin tarve määräytyy tosiaan tämän ”puskaradion” vaikutuksen selvittyä.

## 8.8 Riskienhallinta

Yritykselle hankitaan pakettiauto, jossa säilytetään jatkuvasti suurintaosaa työkaluista. Riskinä on, että jos pakettiauto varastetaan tai sille sattuu jokin muu vahinko. Riskinä

on myös, että yrittäjä tekee asiakkaan luona jonkin asennusvirheen, joka aiheuttaa asiakkaan omaisuudelle vahinkoja. Riskit minimoidaan ottamalla yritykselle ja yrityksen omaisuudelle vakuutus. Autolle täytyy tietysti ottaa vielä oma vakuutus, jossa on mukana lakisääteinen liikennevakuutus. Yrityksen vakuutuksien tulee sisältää muun muassa oikeusturva.

Yrittäjä toimii ainakin alussa yksin. Jos yrittäjä esimerkiksi sairastuu eli on työkyvytön, yritykselle ei tule tuloja. Tämänkin riski minimoidaan ottamalla kattava vakuutus, joka turvaa työkyvyttömyyden aiheuttamia menetyksiä.

## 9 PÄÄOMAN TARVE YRITYS X OY:SSÄ

### 9.1 Investoinnit

Kaikissa liitteissä luvut ovat sentin tarkkuudella, mutta tekstissä luvut on pyöristetty euron tarkkuudelle, koska luvut ovat vain arvioita. Pääomantarve yrityksessä koostuu investoinneista ja käyttöpääomasta. Liitteessä 3 on investoinneiksi luokiteltava pakettiauto sekä sen poistosuunnitelma. Auton hinnaksi arvioidaan 12 300 €. Sillä saa käytetyn auton, jonka korjaus- ja huoltokulut ovat vielä kohtuulliset. Hankintahinta sisältää arvonlisäveron, sillä siihen täytyy aluksi varata rahaa. Myöhemmin hankintojen arvonlisäverosaamiset vähennetään tuottojen arvonlisäverovelosta, josta selviää todellinen valtiolle tilitettävä veron määrä. Arvonlisävero on yritykselle vain läpikuluerä, mutta se täytyy huomioida alkuhankintoja tehdessä.

Poistosuunnitelma on laadittu viiden vuoden tasapoistolla. Elinkeinoverolain mukainen maksimipoisto vuodessa on 25 %, joten ensimmäisen vuoden suunnitelmanmukainen poisto voisi olla 3075 €. Laskelmassa on ensin jäljellä oleva hankintameno vuoden alussa. Poiston määrä vähennetään vuoden alussa jäljellä olevasta hankintamenoista, josta saadaan jäljellä oleva hankintameno vuoden lopussa. Tämä summa on aina seuraavan vuoden jäljellä oleva hankintameno vuoden alussa. Viiden vuoden aikana poistetaan siis vuosittain samansuuruinen summa, joten viiden vuoden jälkeen pakettiauto on kokonaan poistettu. (Verohallinto 2012.)

## 9.2 Käyttöpääoma

Käyttöpääoman tarve huomioidaan kolmelta ensimmäiseltä kuukaudelta. Ensimmäinen kuukausi eroaa kahdesta seuraavasta perustamiskulujen sekä hankittavien työkalujen ja työvaateiden osalta. Ensimmäisen kuukauden käyttöpääoman laskelma löytyy liitteestä 4. Toisen ja kolmannen kuukauden käyttöpääoman laskelma löytyy liitteestä 5.

Osakeyhtiön perustamiskuluihin kuuluu kaupparekisterin käsittelymaksu, joka on 350 €. Lisäksi osakepääoman minimisumma on 2 500 €, joten yrityksen perustamiskulut ovat yhteensä 2 850 €. (Patentti- ja rekisterihallitus 2012.) Yrittäjä sijoittaa omista varoistaan yritykseen tuon 2 500 €, joka on huomioitu tulevissa budjettilaskelmissa. Yrittäjä määritteli itselleen 3 000 €:n palkan, jolla hän tulee toimeen. Sosiaalikulannukset palkasta ovat noin 40 % eli 1 200 € kuukaudessa. (Haastattelu 10.4.2012.)

Yrittäjän asiakkaat tulevat sijaitsemaan Kotkan alueella, joten siirtymisiä voidaan arvioida olevan noin 35 kilometriä päivässä. Siinä on huomioitu asiakkaalle meno, tulkussa tai varastolla käynnit päivän aikana. Asiakas voi sijaita tietysti lähempänä tai kauempana, mutta pisimmillään matka yrittäjän kotoa Kotkan alueella yhteen suuntaan on noin 10 kilometriä (Fonecta Kartat 2012). Lyhyen ja pitkän matkan päässä sijaitsevat asiakkaat kompensoivat laskelmassa toisiaan. Yrityksellä on käytössään dieselpakettiauto, joka kuluttaa keskimäärin 8 l /100 km, ja tutkimusta tehdessä dieselin litrahinta on keskiarvoltaan 1,50 € (Polttoaine.net 2012). Työpäiviä on keskiarvoisesti 21 kuukaudessa, joten polttoainekulut muodostuvat kaavalla  $21 \cdot 35 \cdot 8 / 100 \cdot 1,5$ , josta tulee 88 €/kk.

Auton vakuutusmaksuiksi arvioidaan noin 700 € vuodessa eli 58 € kuukaudessa. Siinä on mukana liikennevakuutus ja osakasko tai sitä vastaava vakuutus. Vakuutusyhtiöt käyttävät erinimityksiä vakuutuksistaan. Luku on saatu vertailemalla Pohjolan, Lähi- vakuutuksen ja Tapiolan hintoja. Vakuutusmaksu on vain arvio, koska keskittämällä kaikki vakuutukset yhteen yhtiöön saadaan keskittämisetuja, joten tarkan hinnan saattaminen on tässä kohtaa mahdotonta.

Yrityksen vakuutukset on laskettu vakuutusyhtiö Pohjolan laskurin avulla. Vakuutuksissa on mukana omaisuus-, keskeytys-, vastuu- ja oikeusturvavakuutukset. Laskuri antoi vakuutuksen hinnaksi 299 € vuodessa eli 25 € kuukaudessa. Yrittäjä toimii yk-

sin, joten vakuutusturvaa on laajennettu työkyvyttömyyskeskeytysturvalla, jonka hinta on laskurin mukaan 491 € vuodessa. Laskelman kohdassa ”yrittäjän vakuutukset” on tuon työkyvyttömyyskeskeytysturvan kuukausikohtainen hinta eli 41 €. (Pohjola 2012.)

Ajoneuvovero ja dieselvero on laskettu laskurin avulla. Laskuriin syötetään auton tietoja, joiden avulla laskuri laskee maksettavan veron määrän. Laskurista tuli ajoneuvoveron ja dieselveron yhteismääräksi 545 € vuodessa eli 45 € kuukaudessa. (TraFi Liikenteen turvallisuusvirasto 2012.) Pakettiauton katsastus ja huoltokuluihin on arvioitu kuluvan noin 400 € vuodessa. Tämä luku on saatu vertailemalla keskimääräisiä auton katsastushintoja ja vuosihuoltohintoja. Luku on vain arvio, koska auton huoltokulut vaihtelevat vuosittain paljon. Auton huoltokuluja on mahdotonta ennakoida. Käyttöpääoma laskelmassa on jaettu 400 €:n arvioidut kulut kuukausitasolle, joten kulut ovat 33 € kuukaudessa.

Yrittäjällä löytyy taitoa omien internetsivujen tekemiseen, joten kotisivujen teko vaatii aikaa, mutta ei rahaa. Mainontaan varataan 600 € vuodessa. Tällä hinnalla saa muutamaa sanoma- ja ilmaislehtimainoksen. Alussa yrittäjän täytyy mainostaa yritystään, mutta parhaimpina käyntikorttina alalla toimii hyvin hoidettu työ. Niin kutsutun puskaradion vaikutus on alalla suuri. Jos yrittäjä kohtelee asiakasta hyvin ja hoitaa toimeksiannon hyvin, asiakkaat suosittelevat yrittäjää ystävilleen ja tuttavilleen. Jatko-mainonnan tarve katsotaan vasta, kun yritys on toiminut alalla jonkin aikaa. (Haastattelu 10.4.2012.)

Laskelmassa puhelinkulut on arvioitu olevan 50 € kuukaudessa. Toimistotarvikekulut ovat 20 € kuukaudessa. Nämä luvut vaihtelevat paljon kuukausittain. Jos esimerkiksi toimeksianto on selkeä, soitot asiakkaan kanssa ovat hyvin vähäisiä, jolloin puhelinkulut ovat pienempiä. Puolestaan joka kuukausi ei tarvitse hankkia tulostuspapereita, kyniä ym. toimistotarvikkeita. Pienen yrityksen kirjanpito-ohjelman kulut ovat noin 40 € kuukaudessa (E-conomic 2012).

Liitteessä 4 olevassa laskelmassa on huomioitu tarvittavien työkalujen hankinta. Porakone on sähköasentajan työssä keskeinen päivittäin käytössä oleva työkalu. Sen on oltava laadultaan todella hyvä. Laskelmassa olevan akkuporakoneen hinta on 184 €. Tavallisella porakoneella ei voi porata kiviseiniä, joita on valtaosa kerros- ja rivitalojen

seinistä, joten sitä varten on hankittava iskuporakone. Tämän hinta laskelmassa on 193 €. (Haastattelu 10.4.2012.) (IKH 2012.)

Käsityökaluja sähköasentaja tarvitsee pitkän listan. Ruuvimeisseleitä tarvitaan kuutta eri kokoa, ja niiden on oltava sähkötöihin soveltuvia, eli ne suojaavat 1 000 volttiin asti. Laskelmassa on myös vasara, puukko, vesivaaka, jännitekoetin, kahdet sivuleikkurit, kuorintapihdit, Jokari-kaapelinkuorintatyökalu, kärkipihdit, elektroniikkapihdit, jakoavain, 5 metrin mittanauha ja kuusiokoloavainsarja. Käsityökalujen yhteishinta on 578 €. (Haastattelu 10.4.2012.) (IKH 2012.)

Sähkön kanssa työskenneltäessä jännitteiden mittaaminen on tärkeää, jotta vältetään vaaratilanteet. Investointilaskelmassa on yleismittari, jonka hinta on 108 €. Käsityökalujen kuljetukseen tarvitaan työkalupakki, jonka hinta on 18 €. (Haastattelu 10.4.2012) (Finnpartia Oy sähkötukku 2012.)

Käytännöllinen työasu on merkittävä tekijä työnteon mukavuuden ja turvallisuuden kannalta. Suojalaseilla, hinnaltaan 41 €, ja turvajalkineilla, hinnaltaan 114 €, pienennetään työtapaturmien riskiä. Työhanskoja hankitaan alussa kaksi paria, jotka ovat arvoltaan 6 €. Työvaatteita tarvitaan kahdenlaisia: tavallisia työvaatteita ja huomiovaatteita, jotka ovat neonvärisiä ja joissa on heijastimia. Etenkin isommilla työmailla huomiovaatteet ovat pakolliset. Tavallisia työvaatteita hankitaan liivit sekä kesämallin housut ja talvimallin housut. Liivit ovat riipputaskuliivit, joihin saa työkaluja helposti saataville. Työvaatteet ovat yhteishinnaltaan 153 €. Huomiovaatteita tarvitaan kaksi kappaletta t-paitoja, kesämallin takki ja talvimallin takki. Huomiovaatteet ovat yhteishinnaltaan 178 €. (Haastattelu 10.4.2012.) (IKH 2012.)

Toimistotiloja ja varastotiloja yrityksen ei tarvitse ainakaan alussa hankkia tai vuokrata, sillä yrittäjän kotoa on mahdollista ottaa käyttöön työhuone ja autotalli. Yrittäjällä on jo ennestään tietokone ja tulostin, joten niitäkään ei tarvitse hankkia. Yhteishinnaltaan kaikki työkalu- ja vaatehankinnat ovat 1 572 €. Yksittäisiä hankintoja tarvitsee mahdollisesti tehdä vielä lisää töiden vaativuudesta riippuen, mutta näillä yrittäjä pääsee kuitenkin hyvin alkuun. (Haastattelu 10.4.2012.)

Moni laskelman kustannus on vain arvio, joten käyttöpääoman tarve laskelmassa on huomioitu 10 %:n kustannusylitysvaraus, joka on ensimmäiseltä kuukaudesta 911 €. Ensimmäisen kuukauden käyttöpääoman tarve on yhteensä 10 026 €.

Toisen ja kolmannen kuukauden käyttöpääoman tarve on 5 116 € kuukautta kohden. Kolmen ensimmäisen kuukauden käyttöpääoman tarve on yhteensä 20 258 €. Investoinnit ja kolmen ensimmäisen kuukauden käyttöpääoman tarve yhteensä on 32 558 €, josta muodostuu kolmen kuukauden pääoman tarve yhteensä. Ensimmäisen vuoden pääoman tarve on 78 603 €. Tähän on laskettu ensimmäisen kuukauden käyttöpääoman tarve, yhdentoista seuraavan kuukauden käyttöpääoman tarve ja investoinnit yhteensä.

## 10 YRITYS X OY:N HYÖDYKKEIDEN HINNOITTELU

Yritys X:n myyntituotot koostuvat käytännössä vain palveluiden myynnistä. Asiakasta laskutetaan myös työhön hankituista materiaaleista, mutta asiakas maksaa niistä aluksi ainoastaan tukkuhinnan. Näin tuleva yrittäjä pystyy tarjoamaan asiakkaalle kilpailijoita edullisemman hinnan, jolloin hän pääsee alussa helpommin markkinoille. Asiakkaalle hankittavat materiaalit ovatkin alussa vain läpikulkuerä, jota ei tarvitse huomioida hinnoittelussa.

Kilpailevat sähköurakointiyritykset eivät ilmoita kotisivuillaan tuntiveloitushintaansa. Kotisivuilla on mahdollista jättää vain yhteydenottopyyntö tai tarjouspyyntö. Keräsin kuitenkin tietoa Kotkan alueella vallitsevasta yleisestä hintatasosta. Aineistonkeruun suoritin 23.7.2012 haastattelemalla puhelimitse paikallista sähköurakointiyrittäjää, joka haluaa pysyä nimettömänä. Haastattelussa selvisi, että tällä hetkellä Kotkan alueella sähkötoista asiakkaalta veloitettavat hinnat ovat noin 45,00 € - 50,00 €/h + alv. (Puhelinhaastattelu 23.7.2012.)

Tarkemman markkinatilanneanalyysin teko ei kuitenkaan ole välttämätöntä yritys X:n hinnoittelua suunniteltaessa. Kaikki muut sähköurakointiyritykset lisäävät asiakkaalle tukusta hankittujen tuotteiden hintoihin jonkin prosenttiosuuden. Joten tuntiveloitushinnat eivät ole suoraan vertailukelpoisia keskenään. Asiakkaalle hinnan ero näkyy vasta tarjouksia pyydetessä. Esimerkiksi asiakas pyytää kilpailevilta yrityksiltä tarjouksia uuden omakotitalon kaikkien sähkötöiden tekoon. Muilla yrityksillä tuntihinta voi olla pienempi, mutta jopa yksi neljäsosa kokonaishinnasta saattaa muodostua hankittavien tuotteiden hintoihin lisätyistä osuuksista. Puolestaan yritys X:n tarjous muodostuu tehtävistä työtunneista ja huomattavasti edullisemmista tarvikkeiden hinnoista.



Markkina-analyysin teko on sähköurakoinnin osalta kohtalaisen helppo. palvelun kysyntä on suoraan suhteessa vallitsevaan taloudelliseen tilanteeseen. Jos yrityksen markkina-alueella työllisyystilanne on esimerkiksi hyvä, ihmiset rakentavat uusia taloja tai tekevät remonttia asuntoihinsa. Myös talouden vakaa tilanne on tärkeä. Yleisesti ihmiset siirtävät suurempia hankintoja myöhemmäksi, jos on pelkoa siitä, että taloustilanne heikkenee. Tällä hetkellä työllisyys on markkina-alueella kohtalaisen hyvä, mutta yleinen epätietoisuus esimerkiksi euron kohtalosta ja sen vaikutuksesta Suomen talouteen vaikuttaa kysyntään jonkin verran negatiivisesti. Markkina-alueella on kuitenkin paljon 60–80-luvulla rakennettuja taloja, joiden saneeraaminen alkaa olla välttämätöntä.

Liitteessä 6 on laskelma yrityksen palvelun hinnoittelusta. Ajoneuvon kulut ovat yrityksen ainoita muuttuvia kuluja. Siinä ovat mukana polttoainekulut ja huoltokulut. Jos ajoo asiakkaan luokse ei tule, polttoainekuluja ja huoltokulujakaan ei tule. Polttoainekulujen osuus kuukaudessa on laskelman mukaan 88 € ja huoltokulujen osuus kuukaudessa on 25 €. Huoltokulut on laskettu noin 300 € vuosihuoltokuluista. Muuttuvat kulut kuukaudessa ovat yhteensä 113 €.

Kiinteisiin kustannuksiin on laskettu yrittäjän palkka, palkan sosiaalimenot, ajoneuvon kulut, yrityksen ja yrittäjän vakuutukset, mainonta ja puhelin ym. hallinnon kulut. Ajoneuvon kiinteisiin kuluihin on laskettu ajoneuvon vakuutusmaksut, ajoneuvoverot sekä katsastusmaksut kuukautta kohden. Puhelin ym. hallinnon kuluihin on yhdistetty puhelinkulut, toimistotarvikekulut ja kirjanpito-ohjelman kuukausimaksut. Viimeisenä tässä ryhmässä ovat poistot ja korot. Poistoilla tarkoitetaan ajoneuvon tasapoistoja, jotka on laskettu liitteessä 3. Koroilla tarkoitetaan vieraan pääoman korkokuluja. Kiinteät kulut kuukaudessa ovat yhteensä 4 778,84 €. Muuttuvat ja kiinteät kulut kuukaudessa ovat yhteensä 4 892 €.

Yrittäjä on päättänyt tehdä kahdeksan tuntia päivässä asiakkaalta laskutettavaa työtä. Sen lisäksi hänellä kuluu päivästä noin 1–1,5 tuntia päivässä hallinnollisten asioiden hoitoon, jota ei voi laskuttaa suoraan asiakkailta. Kuukaudessa on noin 21 työpäivää, joten laskutettavia työtunteja kuukaudessa kertyy  $21 \cdot 8 \text{ h} = 168 \text{ h}$ .

Tuntihinta on ensin laskettu niin, että siinä on huomioitu vain juoksevien kulujen kattaminen. Kyseessä on aloittava yritys, joten laskelmaan on lisättävä kiinteisiin ja muuttuviin kuluihin mukaan 10 %:n kustannusylitysvaraus. Laskelmassa on lisäksi

huomioitava, että yrittäjä pitää todellisuudessa kuukauden kesäloman, joten työtunteja kertyy ainoastaan 11 kuukauden osalta vuodessa. Kiinteät kulut lasketaan 12 kuukauden osalta, mutta muuttuvat kulut kertyvät ainoastaan 11 kuukauden osalta, joka todellisuudessa tehdään töitä. Kesäloman takia kustannukset sekä tehdyt työtunnit lasketaan vuositasolla, jotta kesäloman vaikutukset saadaan jaettua koko vuodelle. Tuntihinnaksi saadaankin jakamalla vuoden kustannukset vuoden tehdyillä työtunneilla, eli  $64\,450,42 \text{ €} / 1\,848 \text{ h} = 34,88 \text{ €/h}$ . Tämä on siis tuntihinta, jolla katetaan ainoastaan kaikki yrityksen juoksevat kulut. (Eklund - Kekkonen 2011.)

Liitteessä 6 olevassa laskelmassa on laskettu myös tuntihinta, jossa on huomioitu kuukausittaisten kulujen lisäksi perustamis-, hankinta- ja investointikulut, jotka ovat yhteensä 16 722 €. Perustamis-, hankinta- ja investointikulut jaetaan laskelmassa kolmella vuodella ja niihin lisätään yrityksen kuukausittaiset kulut. Jos tämä summa jaetaan tehdyillä työtunneilla, tuntihinnaksi saadaan  $70\,024,50 \text{ €} / 1848 \text{ h} = 37,89 \text{ €/h}$ .

Laskelman hinnat ovat sellaisia, että niillä ainoastaan katetaan kuluja. Kannattavan yrityksen on kuitenkin tuotettava voittoa. Yrittäjä myy asiakkaalle tukkuhinnoin tuksista hankitut tuotteet, joten yrittäjän tuntiveloitus voidaan asettaa vallitsevan hintatason yläpäähän eli 50,00 €/h + alv.

## 11 YRITYS X OY:N KANNATTAVUUSLASKELMAT

### 11.1 Katetuotto ja katetuotto-%

Laskelmissa ei ole huomioitu arvonlisäveroa, koska se on yritykselle vain läpikuluerä. Yritys X:n myyntituotot koostuvat alussa ainoastaan palveluiden myynnistä. Asiakasta laskutetaan myös työhön hankituista materiaaleista, mutta asiakas maksaa niistä aluksi tosiaan vain tukkuhinnan. Yrittäjä tekee kahdeksan asiakkaalta laskutettavaa työtuntia päivässä. Kuukaudessa on noin 21 työpäivää ja tuntiveloitus on 50,00 €. Kuukauden myyntituotot saadaankin seuraavalla kaavalla:

$$\text{Myyntituotot/kk} = 8 * 21 * 50 \text{ €} = 8400 \text{ €/kk}$$

Muuttuvat kustannukset aiheutuvat lähinnä paikasta toiseen siirtymiseen. Muuttuviin kustannuksiin lasketaan siis ajoneuvon polttoaine- sekä huoltokustannukset. Polttoainekustannukset on laskettu niin, että ajoa päivässä tulee 35 kilometriä, kuukaudessa

on 21 päivää, auto kuluttaa 8 litraa sataa kilometriä kohden, dieselin hinta on 1,50 €. Ajoneuvon huoltokustannukset ovat 300 € vuodessa, joten se jaetaan kahdellatoista, josta saadaan kustannukset kuukautta kohden. Muuttuviin kustannuksiin kuuluisivat myös asiakkaille tehtävät tarvikehankinnat. Aluksi yrittäjä veloittaa asiakkaalta vain tukkuhinnan, jolloin tarvikehankinnat ovat yritykselle vain läpikulkuerä, jota ei huomioida kustannuseränä. Muuttuvat kustannukset muodostuvat kaavalla:

$$\text{Muuttuvat kustannukset/kk} = 35 * 21 * 8 / 100 * 1,5 + 300,00 \text{ €} / 12 = 113,20 \text{ €/kk}$$

Myyntituottoja ja muuttuvia kustannuksia tarkastelemalla saadaankin laskettua yrityksen katetuotto kuukaudessa. Katetuotto saadaan, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset. (Eklund - Kekkonen 2011, 217.) Katetuotto muodostuu kaavalla:

$$\text{Katetuotto} = 8\,400,00 \text{ €} - 113,20 \text{ €} = 8\,286,80 \text{ € / kk}$$

Katetuotto ei kuvaa yrityksen todellista tuottoa hyvin, koska suurin osa yrityksen kustannuksista on kiinteitä kustannuksia. Alla oleva katetuottoprosenttikaan ei kuvaa realistisesti yrityksen tuottoa. Katetuottoprosenttia tarvitaan kuitenkin kriittisen pisteen laskentaan. Katetuottoprosentti saadaan jakamalla katetuotto myyntituotoilla ja kertomalla tulos sadalla (Eklund - Kekkonen 2011, 217).

$$\text{Katetuotto-\%} = 8\,286,80 / 8\,400,00 * 100 = 98,65 \%$$

## 11.2 Kriittinen piste (KRP)

Kiinteistä kustannuksista suurin yksittäinen erä muodostuu yrittäjän palkasta sosiaalimenoineen. Yritys on osakeyhtiö, joten yrittäjä maksaa itselleen palkkaa. Periaatteessa palkka voisi olla muuttuva kustannus, mutta yrittäjä on päättänyt nostaa ainakin alussa esimerkiksi ylityömääristä riippumatonta palkkaa. Hän määritteli itselleen 3 000€:n palkan, jota hän aikoo itselleen maksaa ensimmäisen vuoden ajan. Sosiaalikustannukset ovat noin 40 % palkasta. Toimitilat sijaitsevat yrittäjän kotona, joten niistä ei aiheudu tähän ryhmään kuluja. Ajoneuvon kiinteisiin kustannuksiin on laskettu vuoden vakuutukset, verot ja katsastusmaksut. Näistä tulee yhteensä 1 345 €. Mainonta ja vakuutukset lasketaan myös kiinteisiin kustannuksiin. Mainontaan on varattu ensimmäiselle vuodelle 600 €. Yrityksen ja yrittäjän vakuutukset ovat 790 € vuodessa. Puhelin-

kuluja ja hallinnonkuluja tulee vuodessa yhteensä 1 320 €. Tähän on arvioitu puhelin-kuluja 50 € kuukaudessa, kirjanpito-ohjelmasta 40 € kuukaudessa ja toimistotarvikkei-ta 20 € kuukaudessa. Lisäksi kiinteisiin kuluihin lasketaan auton poistot ja korot.

Kriittisen pisteen laskeminen tärkeää, jotta tiedetään minimitulo, jolla päästään nolla-tulokseen. Kriittinen piste muodostuukin kaavalla kiinteät kustannukset jaettuna kate-tuotolla, jonka tulos kerrotaan sadalla (Eklund - Kekkonen 2011, 217).

$$\text{Kiinteät kustannukset} = 3000 \text{ €} + 1200 \text{ €} + 112,08 \text{ €} + 50 \text{ €} + 65,83 \text{ €} + 110 \text{ €} + 205 \text{ €} + 36 \text{ €}$$

$$= 4778,84 \text{ €} / \text{kk}$$

$$\text{Kriittinen piste} = 4\,778,84 \text{ €} / 98,65 * 100 = 4844,24 \text{ €/kk}$$

$$\text{Kriittinen piste} = 4\,844,24 \text{ €} / 50 \text{ €/h} = 96,88 \text{ h} / \text{kk}$$

Yrityksen tulee tuottaa 4 844 € kuukaudessa, jotta kulut saadaan katettua. Tämä tun-nusluku on hyvä mittari, jolla nähdään nopeasti, tuottaako yritys voittoa vai tappiota. Kriittisen pisteen myynti tunteina on 97 tuntia kuukaudessa. Tämä luku saatiin jaka-malla kriittisen pisteen euromääräinen myynti asiakkaalta veloittavalla tuntihinnalla. Viikottasolle jaettuna tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjän tulisi tehdä noin 24 asiakkaal-ta veloittettavaa työtuntia viikossa, jotta päästään nollatulokseen.

## 12 YRITYS X OY:N BUDJETOINTI

Budjetointi on operatiivista laskentaa eli sisäistä laskentaa. Se on vapaamuotoista, jo-ten budjetit on laadittu niin, että ne palvelevat yrittäjää mahdollisimman hyvin. Tulos ja rahoitusbudjetit on laadittu ensimmäiselle vuodelle, kuukausitasolle. Aloituskuu-kausi ei välttämättä ole juuri tammikuu, mutta yrittäjän on helppo muuttaa kuukausien nimet budjetissa, kun tarkka aloitusajankohta selviää.

### 12.1 Tulobudjetti

Liitteessä 7 on yritykselle laadittu ensimmäisen vuoden tulobudjetti. Tulobudjetti on suoriteperusteinen, ja se on laadittu arvonlisäverottomin hinnoin. Jokaisen kuukauden budjetti alkaa starttirahasta. Sitä on mahdollista saada 31,36 € päivässä. Laskelmassa on oletettu työpäiviä olevan 21 päivää kuukaudessa. Starttirahaa voi saada perusosan

lisäksi lisäosaa. Tässä tapauksessa yrittäjän myyntituotot muodostuvat kuitenkin nopeasti hyvälle tasolle, joten lisäosan saamisen todennäköisyys on olematon. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2012.)

Seuraavalla rivillä on laskettu myyntituotot. Myyntituotot on laskettu niin, että työtä tehdään 21 päivää kuukaudessa, kahdeksan tuntia päivässä 50 €:n tuntiveloituksella. Yrittäjällä olisi mahdollisuus työskennellä tämän verran kuukaudessa, eli tästä saadaan kapasiteetti kuukautta kohden. Laskelmassa on kuitenkin huomioitu, että yrittäjä ei välttämättä saa toimeksiantoja alusta asti täydelle kapasiteetille. Kolmen ensimmäisen kuukauden myyntituotot on kerrottu 60 %:n toiminta-asteella, jolloin arvioidut myyntituotot ovat 5040 €. Koko ensimmäinen vuosi voi kulua siihen, että yrittäjä lanseeraa yritystään markkinoille. Tämän vuoksi yhdeksän seuraavaa kuukautta on laskettu 80 %:n toiminta-asteella, jolloin myyntituotot ovat 6720 €. Yrittäjä pitää heinäkuun lomaa, joten heinäkuun myyntituotot ovat 0 €.

Muuttuviin kustannuksiin on laskettu ajoneuvon 88 €:n polttoainekulut kuukautta kohden. Maaliskuu poikkeaa muista kuukausista siten, että siihen kohtaan on arvioitu 300 €:n vuosihuolto. Heinäkuussa yrittäjä tosiaan on lomalla, joten heinäkuussa muuttuvia kustannuksia ei synny. Budjetissa myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset, josta saadaan katetuotto. Katetuotto on suhteettoman suuri, koska suuriosa yrityksen menoista on kiinteitä kustannuksia.

Laskelmassa kiinteissä kustannuksissa on kuukausittainen yrittäjän palkka 3 000 € ja palkan lisäksi maksettavat sosiaalimaksut, jotka ovat arviolta noin 40 % palkasta. Tähän erään kuuluvat sotu- ja eläkemaksut. Kustannuksissa on ajoneuvon vakuutusmaksut ja ajoneuvovero sekä dieselvero jaettuna kahdelletoista kuukaudelle. Kuukautta kohden se on 104 €. Huhtikuu poikkeaa muista kuukausista, koska siihen on arvioitu auton katsastus, jonka hinta on noin 100,00 €. Kiinteisiin kustannuksiin on laskettu yrityksen ja yrittäjän vakuutukset, jotka ovat yhteensä 65,80 € kuukaudessa. Mainontaan on varattu rahaa 600 € vuodessa. Budjetissa mainontaan on varattu tammikuussa ja helmikuussa 100 € kuukaudessa sekä kahdeksana seuraavana kuukautena 50 € kuussa. Puhelin ja hallintokuluihin menee joka kuukausi 110 €. Tässä ei ole huomioitu yrittäjän kesälomaa, koska yksin toimiessaan hän joutuu hoitamaan jonkin verran yrityksen hallinnollisia asioita myös lomallaan. Poistot on otettu liitteinä 3 olevasta poistolaskelmasta. Vuoden poisto on 2 460 €, joka jaetaan kahdellatoista. Tästä tulee 205

€ kuukaudessa. Lainaa yritys joutuu ottamaan 13 000 €. Korkokuluihin on ajateltu, että yritys maksaa lainaa takaisin tasaerinä 600 € kuukaudessa, joten koron osuus siitä on noin 6 %. Tämä on 36 € kuukaudessa. Lainan tarve selviää liitteenä 9 olevasta rahoitusbudjetista.

Kun katetuotosta vähennetään kiinteät kustannukset, saadaan tulos ennen veroja. Tulos on toisinaan negatiivinen, koska tulosbudjetissa ei ole huomioitu yrityksen ottamaa lainaa. Kun tulos ennen veroja luvusta vähennetään verot, saadaan kuukauden budjetoitu tulos.

Liitteessä 8 on vielä eritelty koko vuoden erät yhteen. Tästä laskelmasta näkee paremmin yrityksen koko ensimmäisen vuoden tilanteen. Koko vuoden budjetoitu tulos on 13 716 €. Aloittavalle yritykselle summa on hyvä, koska yleensä tuloja alkaa kertyä vasta noin 2–3 vuoden jälkeen. Vuoden budjetoitu tulos kertoo realistisemman kuvan vuoden kokonaistilanteesta, kuin yksittäisten kuukausien tulokset.

## 12.2 Rahoitusbudjetti

Rahoitusbudjetti on suoriteperusteinen, joten tulot ja menot merkitään sen kuukauden kohdalle, jolloin tulot todella saadaan tai menot todella maksetaan. Tulosbudjetin tavoin rahoitusbudjetti on jaettu kahdelletoista kuukaudelle. Rahoitusbudjetti on jaettu kassaan maksuihin ja kassasta maksuihin. Rahoitusbudjetin luvut ovat arvonalisäverollisia.

Liitteessä 9 on rahoitusbudjetti, kassaan maksuista. Kassaan päin tulevia erät ovat starttiraha, myynnit ja myyntisaamiset. Budjetissa on asetettu oletus, että asiakkaalla on noin kolmen viikon maksuaika. Kassaan kertyykin kyseessä olevan kuukauden myynnistä 25 % ja loput 75 % seuraavan kuukauden myyntisaamisina. Rahoituslaskelmaankin vaikuttaa yrittäjän loma, jolloin myynnistä ei kerry kassaan tuloja heinäkuussa eikä myyntisaamisia elokuussa. Myyntituloihin vaikuttavat arvioidut toiminta-asteet, joiden perusteella myyntituloja käsiteltiin tulosbudjetissa.

Liitteessä 10 on rahoitusbudjetti, kassasta maksuista. Laskelman alkukassa määräytyy edellisen kuukauden loppukassasta. Tammikuun alkukassassa on 2 500 €, jonka yrittäjä sijoittaa käteisenä yrityksen tilille. Tämä summa kuitenkin menee käytännössä perustamiskuluihin. Kun lasketaan toiminnan tulot ja alkukassa yhteensä, saadaan raha

ennen lainanottoa. Lainan oton tarve selviää vasta, kun rahoitusbudjetti on laskettu kassasta maksujen osalta. Lainan suuruuden selviämisen jälkeen saadaan laskettua rahan lähteet yhteensä.

Kassasta maksuissa on huomioitu muuttuvat kustannukset, kiinteät kustannukset, perustamiskulut, hankinnat, investoinnit ja veroennakot. Muuttuvissa kustannuksissa on ajoneuvon polttoainekulut ja huoltokulut. Nämä molemmat erät maksetaan saman tien, joten kohdistuvat samalle kuukaudelle kuin tulosbudjetissa.

Kiinteissä kustannuksissa on yrittäjän palkka sekä palkan sotu- ja eläkemaksut. Kuukauden palkka maksetaan vasta seuraavana kuukautena. Ennakonpidätykset ja sosiaaliturvamaksut ovat noin 40 % palkasta, ja ne maksetaan palkan tavoin vasta seuraavana kuukautena. Lainaa aletaan lyhentää kolmantena kuukautena yrityksen perustamisesta. Laina maksetaan tasaerissä 600 € kuukaudessa. Lainan korkoja maksetaan kuukausittain. Lainan korot ovat noin 6 %, joten kuukautta kohden ne ovat 36 €. Ajoneuvon kiinteisiin kustannuksiin on arvioitu ajoneuvovero, dieselvero ja katsastusmaksut.

Ajoneuvon ensimmäisen vuoden vakuutukset maksetaan neljässä erässä. Vakuutukset maksetaan ennakoon kolmen kuukauden välein. Laskelmassa tämä tarkoittaa 311 €:n suorituksia tammi-, huhti-, heinä- ja lokakuussa. Lisäksi huhtikuulle on arvioitu pakettiauton katsastus, joka myös maksetaan saman tien. Yrityksen ja yrittäjän vakuutukset on jaettu samalla tavalla kuin ajoneuvon vakuutukset. Vuoden vakuutukset jaetaan neljään erään ja maksetaan ennakoon. Yrityksen vakuutukset 75 € maksetaan kolmen kuukauden välein. Samoin yrittäjän vakuutukset 123 € maksetaan kolmen kuukauden välein. Vakuutusmaksut ovat arvonnlisäverottomia. Kiinteissä kustannuksissa ovat myös mainonta, puhelin ja hallinnon kulut. Nämä erät ovat arvonnlisäverollisia, joten tulosbudjetista otetut luvut on kerrottu 1,23:lla. Mainontakulut, puhelinelaskut ja hallinnonkulut maksetaan laskulla jälkikäteen. Joten esimerkiksi tammikuun laskut maksetaan todellisuudessa vasta helmikuussa.

Alv-velka-kohtaan on laskettu liitteen 12 mukaisesti jokaisen kuukauden valtiolle tilitettävä alv-velka. Alv-maksut laskelmassa on laskettu kuukausikohtaisesti myynnin arvonnlisävero, vähennetty siitä muuttuvien ja kiinteiden kustannusten arvonnlisävero sekä investointien arvonnlisävero. Tästä on saatu kuukausikohtaisesti maksu valtiolle. Toisinaan maksu valtiolle on negatiivinen, eli periaatteessa yrityksellä on alv-saamia valtiolta. Kannattavassa liiketoiminnassa kuitenkin vuosittain yrityksellä syntyy valti-

olle tilitettävää arvonlisäveroa. Kausiveroilmoituksella ilmoitetaan valtiolle kuukausittain maksettavan arvonlisäveron määrä. Verot maksetaan valtiolle noin 1,5 kk jälkikäteen, joten esimerkiksi tammikuun arvonlisävero maksetaan maaliskuussa.

Investointina oleva pakettiauto maksetaan kertasuorituksena heti tammikuussa. Yrittäjän on järkevämpi ottaa vain yksi laina, joten hänellä on luonnollisesti vain yhden lainanlyhennyserät kuukautta kohden. Yrittäjä kertoi haastattelussa, että mitä välineitä hän tarvitsee työn tekemiseen, joten hankinnat on suunniteltu budjetissa tehtäväksi heti tammikuussa ennen työn aloittamista. Pienempiä hankintoja mahdollisesti tulee vielä lisää vuoden mittaan, mutta yrittäjä ei osannut niitä vielä tässä kohtaa ennustaa. Niihin vaikuttaa täysin toimeksiantojen haasteellisuus. Vaihtoehtoisesti yrittäjä voi vuokrata tarvittaessa joitakin kalliimpia työkaluja.

Veroennakoiden luvut on otettu liitteenä 7 olevasta tulosbudjetista. Summat perustuvat yrityksen arvioituun tulokseen. Vuonna 2012 veroennakko on 24,5 %. Ennakkoveron maksuerien määrä perustuu Verohallinnon ohjeistukseen. Jos ennakoiden määrä on 340 € - 1 700 €, niin maksukuukaudet ovat tilikauden kolmas ja yhdeksäs kuukausi. Rahoitusbudjetissa veroennakkoja maksetaan maaliskä syyskuussa. (Verohallinto 2012.)

Kun muuttuvat kustannukset, kiinteät kustannukset, perustamiskulut, investoinnit, hankinnat ja veroennakot lasketaan yhteen, saadaan maksut yhteensä. Tämän erän jälkeen on laskettu kuukauden loppukassa. Se saadaan, kun vähennetään rahan lähteet yhteensä summasta maksut yhteensä. Loppukassa määrittelee lainan tarpeen. Loppukassa ei saa jäädä negatiiviseksi, joten kassaan maksujen lainanotto-kohtaan on lisättävä sellainen summa, että loppukassa jää positiiviseksi luvuksi. Loppukassaan kannattaa jättää jonkin verran varaa yllättävien menojen varalle. Rahoitusbudjetin lainanotto-kohtaan on arvioitu 13 000 €, jonka jälkeen tammikuun loppukassaksi jää 369 €. Koko vuoden toiminnasta joulukuun loppukassaksi jää 12 960 €. Tämä summa mahdollistaa esimerkiksi lisäinvestointien teon tai lainan takaisinmaksuerien kasvattamisen seuraavana vuonna.

Liitteissä 11 on vielä ensimmäisen vuoden kokonaistilanne kassaan maksuille ja kassasta maksuille. Näistä näkee tulosbudjetin tavoin paremmin ensimmäisen vuoden arvioidun kokonaistilanteen.



Tässä vielä ohjeistus, jos yrittäjä haluaa jatkaa budjetin tekoa seuraavalle vuodelle. Täytyy huomioda, että osa ensimmäisen vuoden eristä siirtyy seuraavalle vuodelle. Kassaan maksujen osalta joulukuun myynnistä siirtyy 75 % tammikuun myyntisaamiin. Kassasta maksujen osalta siirtoeriksi jää tammikuulle joulukuun yrittäjän palkka sekä palkan ennakonpidätys ja sosiaaliturvamaksut. Lisäksi joulukuun puhelinkulut sekä hallinnonkulut siirtyvät maksettavaksi seuraavan vuoden tammikuussa. Alv-velkojen osalta marraskuun velat maksetaan tammikuussa ja joulukuun velat maksetaan helmikuussa. Veroennakoiden maksu määräytyy seuraavan vuoden arvioidun tuloksen perusteella. Joulukuun loppukassa on suoraan seuraavan vuoden tammikuun alkukassa. Kun yritys on toiminut ensimmäisen vuoden, jatkossa voi laatia myös tasebudjetin. Ennen yritystoiminnan alkua tämän tekeminen on tarpeetonta.

### 13 YRITYS X OY:N RAHOITUKSEN SUUNNITTELU

Rahoituksen rakenne selviää liitteenä 9 olevasta budjettilaskelmasta. Laskelmassa on huomioitu yrittäjän rahana sijoittama 2 500 €. Tämä summa menee kuitenkin käyttämisessä perustamiskuluihin. Yritys X:n ulkopuolisen pääoman tarve ensimmäisen toimintavuotena olisi 13 000 €. Budjetin mukaan yritys voisi alkaa lyhentää lainaa jo heti maaliskuussa, jos yritys aloittaa toimintansa tammikuussa. Budjetissa on käytetty 6 %:n korkoa. Korkokanta on vain arvio, koska tarkempaa prosenttia on vielä tässä kohdalla mahdotonta saada.

Lainan tarpeen suuruuteen vaikuttaa aloittavalle yrittäjälle tarkoitettu starttiraha. Vuonna 2012 aloittava yrittäjä saa sitä 31,36 € päivässä. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2012.) Starttirahaan on mahdollista saada myös lisäosa. Tässä tutkimuksessa on kuitenkin todettu, että yrityksen tulot muodostuvat nopeasti hyvälle tasolle. Tästä syystä laskelmissa ei ole huomioitu lisäosan saamisen mahdollisuutta.

Yrittäjän kannattaa ehdottomasti kilpailuttaa ulkopuoliset rahoittajat, eli lainanantajat. Kuitenkin todennäköisesti edullisimman lainan saa Finnveralta. Se toimii Euroopan aluekehitysrahaston korkotuen välittäjänä. Finnvera tarjoaa esimerkiksi tähän tarkoitukseen sopivaa pienlainaa, jota saa 3 000 € – 35 000 €. Laina-aika on viisi vuotta. Korko on kuuden kuukauden euriborkorko ja marginaali. (Finnvera 2012.)

## 14 YHTEENVETO

Tutkimus onnistui kaiken kaikkiaan hyvin. Tulkitsin tutkimuksen tulokset niin, että tulevalla yrittäjällä on hyvät mahdollisuudet onnistua yrittäjänä. Hyvin tärkeää on se, että hän on hyvin kiinnostunut alasta ja valmis opiskelemaan yrittäjyyttä.

Liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien perusteella tulevalla yrityksellä on todellinen liiketoimintamahdollisuus. Talouden suunnittelu on työssä suuressa osassa. Suunnitelmien mukaan yritys alkaa tuottaa kohtalaisen nopeasti voittoa. Lainan tarve on suhteellisen pieni, joten riski yrityksen perustamisessa ei ole suuri. Lainan tarve on sen verran pieni, että uskoisin tulevan yrittäjän saavan helposti lainaa ulkopuoliselta rahoittajalta.

Työn alussa määritettiin kaksi keskeisintä tutkimusongelmaa. Tärkeimpinä ydinkohtina oli selvittää tarvittavan pääoman määrä sekä tuottotavoite, jotta yritys on kannattava. Pääoman tarvetta selvitettiin työssä luvussa 9, jossa laskettiin investoinnit sekä tarvittavan käyttöpääoman määrä. Laskelmat ovat liitteissä 3–5. Käyttöpääoman tarve laskettiin ensimmäiselle kuukaudelle sekä toiselle ja kolmannelle kuukaudelle. Työssä siis saatiin vastaus tarvittavan pääoman määrään. Kannattavuutta selvitettiin kriittisen pisteen ja budjettien avulla. Budjeteista näkee, että yritys alkaa suunnitelmien mukaan tuottaa voittoa jo ensimmäisenä toimintavuotenaan. Valittujen menetelmien avulla tutkimusongelmiin saatiin siis vastaus.

Hinnoittelun osalta jäin miettimään sitä, että saako yrittäjä todella alusta asti toimeksiantoja niin, että hänelle kertyy laskutettavia työtunteja kahdeksan tuntia päivässä. Tämä on huomioitu laskelmassa käyttämällä 60 %:n ja 80 %:n toiminta-astetta. Yrittäjä toimii kuitenkin yksin, joten esimerkiksi sairausloman aikana laskutettavia työtunteja ei kerry ollenkaan. Tämä vaikuttaa tietysti laskelmien luotettavuuteen. Suunnitelmassa olisi voinut tarkistaa myös mahdollisuudet alihankintaan esimerkiksi sairausloman varalle.

Mietin työn alussa, että käytännön ongelmaksi saattaa kehittyä se, että oma aikatauluni ei sovi yhteen yrittäjän kanssa. Yrittäjältä tarvittiin paljon tietoa, joten haastatteluihin piti varata paljon aikaa. Tuleva yrittäjä on todella kiireinen, joten pelkäsin, että tavoiteaikataulut eivät tästä syystä pitäisi. Lopulta ratkaisin asian niin, että keräsin yrit-

täjälle pitemmältä aikaväliltä kysymyksiä ja esitin ne yhteensä kahdella eri haastattelukerralla.

Tutkimuksen alussa mietin myös toista ongelmaa, eli tulevalla yrittäjällä oli jo jonkin verran omia näkemyksiään tulevan yrityksensä toiminnasta. Hän on harkinnut yrittäjyyttä jo pidemmän aikaa. Tutkimuksessa olikin huomioitava tietty hienotunteisuus. Lisäksi kaikki tekemäni valinnat oli perusteltava aukottomasti, jotta erimielisyyksiä ei syntyisi. Tästä ei kuitenkaan tullut ongelmaa. Yrittäjä on hyvin tyytyväinen ja kiitollinen tekemästani työstä. Hän aikoo hyödyntää sitä. Sovimme myös, että autan häntä tarkistamaan laskelmia, kun yrityksen perustaminen on ajankohtaista.

Tästä opinnäytetyöstä voisi tehdä jatkotutkimusta. Sen jälkeen, kun yritys on perustettu, ensimmäisen vuoden seuranta toteutuneiden ja suunniteltujen lukujen välillä olisi mielenkiintoinen. Seuranta voisi tehdä esimerkiksi toteutuneiden työtuntien, kustannusten ja budjetoinnin osalta. Ongelmana on tietysti se, että yritys on tarkoitus perustaa vasta yrittäjän valmistuttua ammattikorkeakoulusta. Tähän kuluu aikaa noin neljä vuotta, joten esimerkiksi tuotteiden hinnat eivät ole välttämättä suoraan verrattavissa keskenään. Myös rakennus- ja saneeraustrendit ovat saattaneet muuttua.

## LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Alikoski, R., Viitasalo, J. & Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Bergström, S. Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita.

Cursor Kotkan-Haminan seudun kehittämissyhtiö. 2012. Perustamisopas. Saatavissa: [http://cursor.fi/palvelut\\_yrityksille/seudulla\\_aloittava](http://cursor.fi/palvelut_yrityksille/seudulla_aloittava) [viitattu 3.3.2012].

E-conomic. 2012. Kirjanpito-ohjelma internetissä. Saatavissa: <http://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/hinnat> [viitattu 10.8.2012].

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro Oy.

Finnpartia Oy sähkötukku. 2012. Tuotteet/Hinnasto. Saatavissa: <http://www.finnparttia.fi/> [viitattu 10.7.2012].

Finnvera. 2012. Pienlaina. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/Tuotteet/Lainat/Pienlaina> [viitattu 27.9.2012].

Fonecta.fi. 2012. Tuotteet ja palvelut. Saatavissa: [http://www.fonecta.fi/tuotteet-palvelut/Kotka/q\\_s%C3%A4hk%C3%B6urakointi/3/?activeRefinements=cats..%3D..%5E%22S%C3%A4hk%C3%B6alan+t%C3%B6it%C3%A4%22%24..%26..S%C3%A4hk%C3%B6alan+t%C3%B6it%C3%A4..%7C..city..%3D..%5EKotka%24..%26..Kotka&excludeZone=true&listingType=yellow](http://www.fonecta.fi/tuotteet-palvelut/Kotka/q_s%C3%A4hk%C3%B6urakointi/3/?activeRefinements=cats..%3D..%5E%22S%C3%A4hk%C3%B6alan+t%C3%B6it%C3%A4%22%24..%26..S%C3%A4hk%C3%B6alan+t%C3%B6it%C3%A4..%7C..city..%3D..%5EKotka%24..%26..Kotka&excludeZone=true&listingType=yellow) [viitattu 2.8.2012].

Fonecta Kartat. 2012. Suomen Tiestöä pitkin. Saatavissa: <http://www.eniro.fi/kartta/kotka/> [viitattu 9.8.2012].

Haastattelu 3.2.2012 ja 10.4.2012. Tulevan yrittäjän, hän haluaa pysyä nimettömänä. Kotka.

IKH. 2012. Työkalut. Saatavissa: <http://www.ikh.fi/Tyokalut> [viitattu 10.7.2012].

Ikäheimo, S., Lounasmeri, S. & Walden, R. 2009. Yrityksen laskentatoimi. Helsinki: WSOYpro Oy.

Koski, T. & Virtanen, M. 2005. Tulos Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Melamies, J. & Paakkunainen, R. 1997. Palveluyrityksen taloushallinto. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. 2001. Johdon laskentatoimi. Helsinki: EDITA Oyj.

Opetushallitus. 2012 a. Erilaiset budjetit ja budjettijärjestelmät. Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=247> [viitattu 3.3.2012].

Opetushallitus. 2012 b. Yritysidea liikeidean työstämisen perusteena. Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=211> [viitattu 15.1.2012].

Patentti- ja rekisterihallitus. 2012 a. Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto. Saatavissa: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto.html#perus> [viitattu 11.5.2012].

Patentti- ja rekisterihallitus. 2012 b. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Saatavissa: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html> [viitattu 11.5.2012].

Pohjola. 2012. Osta vakuutus. Saatavissa: <https://webprod.pohjola.fi/WP/LASKEJAOSTA/yr0000c1.asp> [viitattu 15.8.2012].

Polttoaine.net. 2012. Kaikki asemat. Saatavissa: [http://polttoaine.net/index.php?cmd=kaikki\\_otettu](http://polttoaine.net/index.php?cmd=kaikki_otettu) [viitattu 9.8.2012].

Puhelinhaastattelu 23.7.2012. Kotkalainen sähköurakointiyrittäjä, joka haluaa pysyä nimettömänä.

TraFi Liikenteen turvallisuusvirasto. 2012. Ajoneuvoverolaskurit. Saatavissa: [http://www.trafi.fi/tieliikenne/verotus/ajoneuvovero/veron\\_maksaminen/ajoneuvovero\\_laskurit](http://www.trafi.fi/tieliikenne/verotus/ajoneuvovero/veron_maksaminen/ajoneuvovero_laskurit) [viitattu 10.7.2012].

Työ- ja elinkeinotoimisto. 2012. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Saatavissa:  
[http://www.mol.fi/mol/fi/04\\_yrittaminen/05\\_starttiraha/index.jsp](http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp) [viitattu 15.8.2012].

Verohallinto. 2012 a. Elinkeinotoiminnan tuotot ja kulut. Saatavissa:  
[http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ja\\_ammattinharjoittaja/Tuloverotus/Elinkeinotoiminnan\\_tuotot\\_ja\\_kulut](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Tuloverotus/Elinkeinotoiminnan_tuotot_ja_kulut) [viitattu 20.6.2012].

Verohallinto. 2012 b. Yhteisöjen ennakoverojen maksaminen. Saatavissa:  
[http://vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio\\_ja\\_osuuskunta/Verojen\\_maksaminen/Yhteisöjen\\_ennakoverojen\\_maksaminen\(9631\)](http://vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Verojen_maksaminen/Yhteisöjen_ennakoverojen_maksaminen(9631)) [viitattu 15.10.2012].

Viitala, R. & Jylhä, E. 2010. Liiketoimintaosaaminen. Helsinki: Edita.

Vilkkumaa, M. 2005. Talouden apuvälineet johdolle. Jyväskylä: Yrityskirjat Oy.

VirtuaaliAMK. 2012. Käyttöpääoma. Saatavissa:  
<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0503020/1182338337908/1183703022850/1183703325453/1183705091166.html> [viitattu 11.8.2012].

Yritys-Suomi. 2012. Kiinteistöt, rakentamien ja urakointi. Saatavissa:  
<http://www.yrityssuomi.fi/web/yrityksen-luvat/kiinteistot-rakentaminen-ja-urakointi> [viitattu 11.5.2012].

# Perustamissopimusmalli

1. Perustamme tällä perustamissopimuksella osakeyhtiön,

jonka toiminimi on \_\_\_\_\_

Merkitsemme yhtiön osakkeet seuraavasti:


Täydellinen nimi

Syntymäaika/Y-tunnus

Osakkeiden lukumäärä

2. Kustakin osakkeesta on yhtiölle maksettava \_\_\_\_\_ euroa.

Osakkeet on maksettava viimeistään \_\_\_\_\_ (pv.kk.vvvv).

3. Hallituksen varsinaisiksi jäseniksi valitsemme \_\_\_\_\_

ja varajäseneksi \_\_\_\_\_

4. Hallituksen puheenjohtajaksi valitsemme \_\_\_\_\_

5. Tilintarkastajaksi valitsemme \_\_\_\_\_

ja varatilintarkastajaksi \_\_\_\_\_

6. Yhtiön toimitusjohtajaksi valitsemme \_\_\_\_\_

(toimitusjohtaja ei ole pakollinen, täytetään tarvittaessa)

7. Yhtiön tilikausi on \_\_\_\_\_ (pp.kk. - pp.kk.)

8. Yhtiöjärjestys on tämän perustamissopimuksen liitteenä.

9. Valtuutetaan ilmoituslomakkeella nimetty kaupparekisterin asiamies tekemään rekisteriviranomaisen mahdollisesti edellyttämät korjaukset kaikkien osakkeenomistajien puolesta perustamispöytäkirjaan tai yhtiöjärjestykseen.

## Kaikkien osakkeenomistajien allekirjoitukset

**nimenselvennykset**

**päiväys**

Y1

Yritys on perustettu yritysmuodon muutoksen seurauksena (Katsokaa täyttöohje)	
Edeltäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Yritys- ja yhteisötunnus tai henkilötunnus

Toiminta aloitetaan myöhemmin (Ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, katsokaa täyttöohje.)	
<input type="checkbox"/>	alkaen, pvm

Verohallinnolle tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys esim. tilitoimisto		
Nimi	Yritys- ja yhteisötunnus	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Kauppa- tai säätiörekisterille tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys (asiamies)		
Yrityksen nimi	Henkilön nimi	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Lisätietoja

YRITYSMUOTOKOHTAISET LIITELOMAKKEET (Täyttäkää yksi seuraavista lomakkeista.)

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1 OSAKEYHTIÖ/JULKINEN OSAKEYHTIÖ  | <input type="checkbox"/> 5 ASUMISOIKEUSYHDISTYS/ASUKASHALLINTOALUE/<br>EUROOPPALAINEN TALOUDELLINEN ETUYHTYMÄ/<br>MUUALLA REKISTERÖIDYN ETUYHTYMÄN SUOMESSA<br>OLEVA TOIMIPAIKKA/HYPOTEEKKIYHDISTYS/<br>SÄÄSTÖPANKKI/VALTION LIIKELAITOS |
| <input type="checkbox"/> 1B ASUNTO-OSAKEYHTIÖ/VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ/<br>JULKINEN VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ                 | <input type="checkbox"/> 11 SÄÄTIÖ   |
| <input type="checkbox"/> 2 OSUUSKUNTA/OSUUSPANKKI  | <input type="checkbox"/> 12 YHDISTYS   |
| <input type="checkbox"/> 3 ULKOMAISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN<br>SIVULIIKE  |  |
| <input type="checkbox"/> 4 KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/<br>JULKINEN KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/<br>VAKUUTUSYHDISTYS |  |

Täyttäkää myös lomakkeen sivu 3, jos olette ilmoittautunut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys	Puhelin

Henkilötietolain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavissa Internetistä osoitteesta [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi) sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.



Y1

<b>Verohallintoon ilmoitettava postiosoite</b>		
<input type="checkbox"/> Merkitkää rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoitettu yleiseen käyttöön tarkoitettu osoitetieto. <input type="checkbox"/> Muussa tapauksessa täyttäkää alla olevalle riville osoitetiedot.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

<b>Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (Toimiala, jota yritys harjoittaa päätoimenaan.)</b>

<b>Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen</b>	
Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi ostoista tai omasta käytöstä
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	vain ilmoituksenantovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa	

<b>Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen</b>		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §)	Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ulkomaalainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)	Yhteisöhenkilö (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pv.kk.vvvv - pv.kk.vvvv)
Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi		
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		
Tilikauden liikevaihto (AVL 3 §)	euroa	

<b>Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen, perustelut</b>		
<input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta ALV 3 §	<input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut ALV 41 §	<input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta ALV 4-5 § <input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä?
<input type="checkbox"/> Terveysten- ja sairaanhoitopalvelut ALV 34 §	<input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut ALV 44 §	
<input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut ALV 37 §	<input type="checkbox"/> Esiintymispalkkiot tai tekijänoikeus-korvaukset ALV 45 §	
<input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut ALV 39 §	<input type="checkbox"/> Kiinteistöluovutukset ALV 27 §	

<b>Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot</b>
Ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

<b>Tilinumero</b>
IBAN
BIC

<b>Palkanmaksua koskevat tiedot</b>	
Ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	Ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi työnantajaksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

<b>Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot</b>	
(Täyttäkää tämä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on enintään 50 000 euroa ja haluatte päästä pidennettyyn ilmoitus- ja maksujaksoon.)	
Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (Liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailla tapahtuvat myynnit.)	
euroa	
Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus	
(Täyttäkää tämä kohta vain silloin, kun haluatte lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihtonne oikeuttaisi, kts. täyttöopas.)	
<input type="checkbox"/> 1 kk	<input type="checkbox"/> 1/4 vuosi



## Investoinnit

Pakettiauton hankintahinta 12300,00 €

### Pakettiauton poistosuunnitelma

EVL-maksimipoisto 25 %/vuosi

Viiden vuoden tasapoisto

	Hankintameno vuoden alussa (€)	Poiston määrä (€)	Hankintameno vuoden lopussa (€)
1. Vuosi	12300,00	2460,00	9840,00
2. Vuosi	9840,00	2460,00	7380,00
3. Vuosi	7380,00	2460,00	4920,00
4. Vuosi	4920,00	2460,00	2460,00
5. Vuosi	2460,00	2460,00	0,00

## Käyttöpääoma (ensimmäinen kuukausi)

Yrityksen perustamiskulut		
Perustamisilmoitus	350 €	
Osakepääoma	2500 €	
Perustamiskulut yhteen:	2850 €	
Yrittäjän palkka	3000,00 €	
Palkan sosiaalimenot	1200,00 €	
Auton polttoaineet	88,20 €	
Auton vakuutukset	58,33 €	
Yrityksen vakuutukset	65,80 €	
Yrittäjän vakuutukset	40,90 €	
Ajoneuvovero + dieselvero	45,38 €	
Auton katsastukset + huollot	33,33 €	
Mainonta	50,00 €	
Puhelinlaskut	50,00 €	
Toimistotarvikkeet	20,00 €	
Kirjanpito-ohjelma	40,00 €	
Porakone	184,00 €	
Iskuporakone	193,00 €	
Käsityökalut		
6 ruuvimeisseliä	30,50 €	
vasara	7,90 €	
puukko	4,00 €	
vesivaaka	7,90 €	
jännitekoetin	49,08 €	
2 sivuleikkurit	60,02 €	
kuorintapihdit	14,51 €	
jokari-kaapelinkuorintatyökalu	298,00 €	
kärkipihdit	29,70 €	
abicopihdit	42,40 €	
jakoavain	9,30 €	
5 m:n mittanauha	7,50 €	
kuusiokoloavainsarja	16,80 €	
Käsityökalut yhteensä	577,62 €	
Yleismittari	108,24 €	
Työkalupakki	17,90 €	
Suojalasit	41,08 €	
Työhanskat (2 paria)	5,60 €	
Turvajalkineet	114,00 €	
Työvaatteet		
liivit	35,00 €	
housut, kesä	39,00 €	
housut, talvi	79,00 €	
Työvaatteet yhteensä	153,00 €	
Huomiovaatteet		
2 t-paitaa	33,80 €	
takki, kesä	65,00 €	
takki, talvi	79,00 €	
Huomiovaatteet yhteen:	177,80 €	
Kulut yhteensä	9114,18 €	
Kustannusylitysvaraus 10 %	911,42 €	
Käyttöpääoman tarve yhteensä	10025,60 €	

## Käyttöpääoma (toinen ja kolmas kuukausi)

Yrittäjän palkka	3000,00 €/kk
Palkan sosiaalimenot	1200,00 €/kk
Auton polttoaineet	88,20 €/kk
Auton vakuutukset	58,33 €/kk
Yrityksen vakuutukset	24,90 €/kk
Yrittäjän vakuutukset	40,90 €/kk
Ajoneuvovero + dieselvero	45,38 €/kk
Auton katsastukset + huollot	33,33 €/kk
Mainonta	50,00 €/kk
Puhelinlaskut	50,00 €/kk
Toimistotarvikkeet	20,00 €/kk
Kirjanpito-ohjelma	40,00 €/kk
Kulut yhteensä	4651,04 €
Kustannusylitysvaraus 10 %	465,10 €
Käyttöpääoman tarve yhteensä	5116,15 €

## Hinnoittelu

Muuttuvat kulut / kk		
Ajoneuvon kulut	113,20 €	
Muuttuvat kulut yhteensä		113,20 €
Kiinteät kustannukset / kk		
Yrittäjän palkka	3000,00 €	
Palkan sosiaalimenot	1200,00 €	
Ajoneuvon kulut	112,04 €	
Yrityksen vakuutukset	24,90 €	
Yrittäjän vakuutukset	40,90 €	
Mainonta	50,00 €	
Puhelin ym. hallinnon kulut	110,00 €	
Poistot ja korot	241,00 €	
Kiinteät kustannukset yhteensä		4778,84 €
Muuttuvat ja kiinteät kulut yhteensä		4892,04 €

Työtunteja kuukaudessa = 168 h

Työtunteja vuodessa = 1848 h

Kustannukset vuodessa =  $4\,778,84 \text{ €} * 1,1 * 12 + 113,20 \text{ €} * 1,1 * 11 =$   
64 450,42 €/vuosi

Tuntihinta =  $\frac{64450,42}{1848}$  34,88 €/h

Investoinnit, hankinnat ja perustamiskulut  
yhteensä 16722,24 €

Investoinnit, hankinnat ja perustamiskulut jaetaan kolmelle vuodelle  
ja lisätään ne kuluihin:

Tuntihinta =  $\frac{70024,50}{1848}$  37,89 €/h

## Tulosbudjetti, ensimmäinen vuosi

	Tammi	Helmi	Maalis	Huhti	Touko	Kesä	Heinä	Elo	Syys	Loka	Marras	Joulu
Starttiraha	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56
Myyntituotot, netto	5040,00	5040,00	5040,00	6720,00	6720,00	6720,00	0,00	6720,00	6720,00	6720,00	6720,00	6720,00
Muuttuvat kustannukset												
Ajoneuvon polttoaine	88,20	88,20	88,20	88,20	88,20	88,20	0,00	88,20	88,20	88,20	88,20	88,20
Ajoneuvon huolto			300,00									
Muuttuvat kust. Yhteensä	88,20	88,20	388,20	88,20	88,20	88,20	0,00	88,20	88,20	88,20	88,20	88,20
<b>Katetuotto</b>	<b>5610,36</b>	<b>5610,36</b>	<b>5310,36</b>	<b>7290,36</b>	<b>7290,36</b>	<b>7290,36</b>	<b>658,56</b>	<b>7290,36</b>	<b>7290,36</b>	<b>7290,36</b>	<b>7290,36</b>	<b>7290,36</b>
Kiinteät kustannukset												
Yrittäjän palkka	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
Palkan sos.kulut	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00
Ajoneuvon kulut	103,71	103,71	103,71	203,71	103,71	103,71	103,71	103,71	103,71	103,71	103,71	103,71
Yrityksen vakuutukset	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90	24,90
Yrittäjän vakuutukset	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90
Mainonta	100,00	100,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00		
Puh. ym.hallinnonkulut	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
Poistot	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00
Lainan korot	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Kiinteät kust. Yhteensä	4820,51	4820,51	4770,51	4870,51	4770,51	4770,51	4770,51	4770,51	4770,51	4770,51	4720,51	4720,51
<b>Tulos ennen veroja</b>	<b>789,85</b>	<b>789,85</b>	<b>539,85</b>	<b>2419,85</b>	<b>2519,85</b>	<b>2519,85</b>	<b>-411,95</b>	<b>2519,85</b>	<b>2519,85</b>	<b>2519,85</b>	<b>2569,85</b>	<b>2569,85</b>
Verot, 24,5%	193,51	193,51	132,26	592,86	617,36	617,36	-1007,43	617,36	617,36	617,36	629,61	629,61
<b>Budjetoitu tulos</b>	<b>596,34</b>	<b>596,34</b>	<b>407,59</b>	<b>1826,99</b>	<b>1902,49</b>	<b>1902,49</b>	<b>-3104,52</b>	<b>1902,49</b>	<b>1902,49</b>	<b>1902,49</b>	<b>1940,24</b>	<b>1940,24</b>

**Tulosbudjetti, ensimmäisen vuoden kokonaistilanne**

	Tammikuu - Joulukuu
Starttiraha	7902,72
Myyntituotot, netto	68880,00
Muuttuvat kustannukset	
Ajoneuvon polttoaine	970,20
Ajoneuvon huolto	300,00
Muuttuvat kust. Yhteensä	1270,20
<b>Katetuotto</b>	<b>75512,52</b>
Kiinteät kustannukset	0,00
Yrittäjän palkka	36000,00
Palkan sos.kulut	14400,00
Ajoneuvon kulut	1344,48
Yrityksen vakuutukset	298,80
Yrittäjän vakuutukset	490,80
Mainonta	600,00
Puh. ym.hallinnonkulut	1320,00
Poistot	2460,00
Lainan korot	432,00
Kiinteät kust. Yhteensä	57346,08
<b>Tulos ennen veroja</b>	<b>18166,44</b>
Verot, 24,5%	4450,78
<b>Budjetoitu tulos</b>	<b>13715,66</b>



## Rahoitusbudjetti, ensimmäinen vuosi

Kassaanmaksut	Tammi	Helmi	Maalis	Huhti	Touko	Kesä	Heinä	Elo	Syys	Loka	Marras	Joulu
Starttiraha	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56	658,56
Myyntistä	1549,80	1549,80	1549,80	2066,40	2066,40	2066,40	0,00	2066,40	2066,40	2066,40	2066,40	2066,40
Myyntisaamisista	0,00	4649,40	4649,40	4649,40	6199,20	6199,20	6199,20	0,00	6199,20	6199,20	6199,20	6199,20
Toiminnasta yhteensä	2208,36	6857,76	6857,76	7374,36	8924,16	8924,16	6857,76	2724,96	8924,16	8924,16	8924,16	8924,16
Alkukassa	2500,00	369,11	2660,09	3426,77	3937,71	6687,47	8981,83	8701,27	4796,43	6524,41	8310,25	10604,61
Rahaa ennen lainanottoa	4708,36	7226,87	9517,85	10801,13	12861,87	15611,63	15839,59	11426,23	13720,59	15448,57	17234,41	19528,77
Lainanotto	13000,00											
Rahan lähteet yhteensä	17708,36	7226,87	9517,85	10801,13	12861,87	15611,63	15839,59	11426,23	13720,59	15448,57	17234,41	19528,77

## Rahoitusbudjetti, ensimmäinen vuosi

Kassastamaksut	Tamm	Helmi	Maalis	Huhti	Touko	Kesä	Heinä	Elo	Syys	Loka	Marras	Joulu
Muuttuvat kustannukset												
Ajoneuvon polttoaineet	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49
Ajoneuvon huolto			369,00									
Muuttuvat kust. yhteensä	108,49	108,49	477,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49	108,49
Kiinteät kustannukset												
Yrittäjän palkka		3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
Palkan sos.kulut		1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00
Lainan lyhennykset			600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Lainan korot			36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Ajoneuvon kulut	311,12			434,12			311,12			311,12		
Yrityksen vakuutukset	74,70			74,70			74,70			74,70		
Yrittäjän vakuutukset	122,70			122,70			122,70			122,70		
Mainonta		123,00	123,00	61,50	61,50	61,50	61,50	61,50	61,50	61,50	61,50	
Puh. ym.hallinnonkulut		135,30	135,30	135,30	135,30	135,30	135,30	135,30	135,30	135,30	135,30	135,30
Alv-velka	0,00	0,00	0,00	1090,61	1033,11	1488,51	1488,51	1488,51	1488,51	1488,51	1488,51	1488,51
Kiinteät kust. yhteensä	508,52	4458,30	5094,30	6754,93	6065,91	6521,31	7029,83	6521,31	5032,80	7029,83	6521,31	6459,81
Perustamiskulut	2850,00											
Investoinnit	12300,00											
Hankinnat	1572,24											
Veroennakko			519,29						2054,89			
MAKSUT YHTEENSÄ	17339,25	4566,79	6091,08	6863,42	6174,40	6629,80	7138,32	6629,80	7196,18	7138,32	6629,80	6568,30
Loppukassa	369,11	2660,09	3426,77	3937,71	6687,47	8981,83	8701,27	4796,43	6524,41	8310,25	10604,61	12960,47
YHTEENSÄ	17708,36	7226,87	9517,85	10801,13	12861,87	15611,63	15839,59	11426,23	13720,59	15448,57	17234,41	19528,77

**Rahoitusbudjetti, ensimmäisen vuoden kokonaistilanne**

<b>Kassaanmaksut</b>	Tammikuu - Joulukuu
Starttiraha	7902,72
Myynnistä	21180,60
Myyntisaamisista	57342,60
Toiminnasta yhteensä	86425,92
Alkukassa	67499,95
Rahaa ennen lainanottoa	153925,87
Lainanotto	13000,00
Rahan lähteet yhteensä	166925,87

**Rahoitusbudjetti, ensimmäisen vuoden kokonaistilanne**

<b>Kassastamaksut</b>	Tammikuu - Joulukuu
Muuttuvat kustannukset	
Ajoneuvon polttoaineet	1301,83
Ajoneuvon huolto	369,00
Muuttuvat kust. yhteensä	1670,83
Kiinteät kustannukset	
Yrittäjän palkka	33000,00
Palkan sos.kulut	13200,00
Lainan lyhennykset	6000,00
Lainan korot	360,00
Ajoneuvon kulut	1367,48
Yrityksen vakuutukset	298,80
Yrittäjän vakuutukset	490,80
Mainonta	738,00
Puh. ym.hallinnonkulut	1488,30
Alv-velka	11054,81
Kiinteät kust. yhteensä	67998,19
Perustamiskulut	2850,00
Investoinnit	12300,00
Hankinnat	1572,24
Veroennakko	2574,19
MAKSUT YHTEENSÄ	88965,45
Loppukassa	77960,42
YHTEENSÄ	166925,87

<b>ALV-MAKSUT</b>	Tammi	Helmi	Maalis	Huhti	Touko	Kesä	Heinä	Elo	Syys	Loka	Marras	Joulu	Yht.
Myyntien alv	1159,20	1159,20	1159,20	1545,60	1545,60	1545,60	0,00	1545,60	1545,60	1545,60	1545,60	1545,60	15842,40
Muuttuvien kust. alv	20,29	20,29	89,29	20,29	20,29	20,29	0,00	20,29	20,29	20,29	20,29	20,29	292,15
Kiinteiden kust. alv	48,30	48,30	36,80	36,80	36,80	36,80	36,80	36,80	36,80	36,80	25,30	25,30	441,60
Investointien alv	2829,00												2829,00
Maksu valtiolle	-1738,39	1090,61	1033,11	1488,51	1488,51	1488,51	-36,80	1488,51	1488,51	1488,51	1500,01	1500,01	12279,65