



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Alexi Seppänen

Parturi-kampaamoalan yrityksen perustaminen

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

Huhtikuu 2021

Tekijä Otsikko	Alexi Seppänen Parturi-kampaamoalan yrityksen perustaminen
Sivumäärä Aika	30 sivua + 2 liitettä huhtikuu 2021
Tutkinto	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Markkinointi
Ohjaaja	Lehtori Pirjo Elo
<p>Opinnäytetyö on toiminnallinen opinnäytetyö parturi-kampaamoalan yrityksen perustamisesta pääkaupunkiseudulle. Opinnäytetyön lähtökohtana on tehdä kattava ja selkeä liiketoimintasuunnitelma alalle perustettavalle yritykselle. Toimeksiantajana on Riikka Rissanen, jolla on monen vuoden kokemus alasta, mutta ei kokemusta oman yrityksen pyörittämisestä. Työn tärkeimpänä tehtävänä on auttaa yrittäjää suunnittelemaan alkavaa yritystoimintaa. Työn teoreettisessa osassa on tarkoitus selvittää ensisijaisesti, millä tavalla parturi-kampaamoalalle kannattaa yrittäjäksi lähteä, sekä mikä olisi paras mahdollinen yritysmuoto kyseiselle yritykselle. Tavoitteena on saada vahva lähtökohta perustaa oma yritys ja hyvä käsitys yrityksen eri perustamisvaiheista ja parturi-kampaamoalaan liittyvistä määräyksistä ja vaatimuksista. Opinnäytetyön vaiheita ovat parturi-kampaamoalan esittely, yrittäjyys ja yritysmuodot, sekä liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyön lopputuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalta on mahdollista perustaa uusi yritys parturi-kampaamoalalle.</p>	
Avainsanat	liiketoimintasuunnitelma, yritys, parturi-kampaamoala, yrittäjä

Author	Aleksi Seppänen
Title	Establishing of a Hairdresser Company
Number of Pages	30 pages + 2 appendices
Date	April 2021
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Marketing
Instructor	Pirjo Elo, Senior Lecturer
<p>This thesis focuses on the steps and challenges of establishing a hairdresser company in the Metropolitan area, Finland. The starting point for this thesis was the need to make a comprehensive and clear business plan for launching a new company in this line of business. The commissioner of the thesis is Riikka Rissanen, a fresh entrepreneur, who has many years of experience in the hairdresser field but not in entrepreneurship. The most important task of this thesis is to help the new entrepreneur to plan and commence a business. The theoretical part of the thesis first and foremost discusses the best company form for this new business as well as in what way entrepreneurship in the hairdresser field would be most beneficial to the founder. The goal of the theoretical part is to get a strong starting point for founding a company and a good understanding of the different phases in starting a company. The theoretical part of the thesis also touches upon the regulations and requirements relevant to this field of business. In the practical part, the thesis develops a business plan for establishing a hairdresser company in the Metropolitan area. The business plan takes into account the information about the hairdresser field of business, entrepreneurship, and the company forms discussed earlier in the theoretical part. The business plan is also co-created via interviews and discussions with the commissioner of the thesis, Riikka Rissanen, so that to address her specific needs when planning and commencing this business. The business plan should help the new entrepreneur to launch her business in a practical, hand-on way.</p>	
Keywords	business plan, company, barber-hairdresser industry, entrepreneur

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Yrittäjyys	2
2.1	Yrittäjän ominaisuudet	2
2.2	Yrittäjyys Suomessa	5
3	Parturi-kampaamoala ja yrittäjyys	7
3.1	Parturi-kampaamoala yleisesti	7
3.2	Vuokratuoliyrittäjä	8
3.3	Sopimusyrittäjä	8
3.4	Lainsäädäntö vuokratuoli- ja sopimusyrittäjyydessä	8
3.5	Parturi- ja kampaamoalan lainsäädäntö	9
4	SWOT-analyysi	9
5	Markkinointisuunnitelma	12
6	Yritysmuodon valinta	12
7	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	13
7.1	Yksityisen elinkeinonharjoittajan ominaisuudet	13
7.2	Palkanmaksu ja verotus	14
8	Osakeyhtiö	17
8.1	Osakeyhtiön määritelmä	17
8.2	Hallitus	17
8.3	Hallintoneuvosto ja toimitusjohtaja	18
8.4	Yhtiökokous	18
8.5	Verotus	19
8.6	Osakeyhtiön perustaminen	20
9	Starttiraha	21
10	Liiketoimintasuunnitelma	22
11	Toteutus ja tuotoksen esittely	23
12	Johtopäätös	24

12.1	Yhtiömuodot	24
12.2	Parturi-kampaamoalan yrittämisen vaihtoehdot	26
12.3	Vakuutukset	26
12.4	Lopputulema	26
12.5	Oman oppimisen arviointi	27
	Lähteet	28
	Liitteet	31

1 Johdanto

1.1 Tausta

Kampaamoalalla on oikeastaan kolme erilaista työllistymismahdollisuutta; palkkatyö, oman liikkeen, perustaminen, tai vuokrayrittäjänä toimiminen. Opinnäytetyö keskittyy vuokrayrittäjän yrityksen perustamiseen ja sen vaiheisiin. Vuokrayrittäjänä voi toimia kahdella eri sopimustavalla, jotka ovat vuokratuolisopimus tai sopimusyrittäjäsopimus. Jonkin muotoinen yrittäjäyys on hiusalalla päätyöllistymisvaihtoehto ja yleisin yritysmuoto on toiminimi. Kuten monet muutkin alat, myös parturi-kampaamoala on pääkaupunkiseudulla erittäin kilpailtu ja uuden toimijan markkinoille tulo on usein erittäin haastavaa. Suurin haaste on asiakkaiden saaminen ja heidän pitäminen itsellään. Toimeksiantajalleni on kuitenkin vuosien varrella karttunut laaja asiakaspohja ajaltaan palkkatöissä. Entinen työpaikka sijaitsi Espoossa ja uusi yritys taas Helsingissä, joten kaikkien vanhojen asiakkaiden pitäminen jo pelkästään tästä syystä on lähes mahdotonta. Markkinointi hoidetaan kokonaan sosiaalisen median kautta sen kustannustehokkuuden ja sen hyvän tavoitavuuden takia.

1.2 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoite

Opinnäytetyön tarkoituksena ja tavoitteena on luoda kattava ja selkeä liiketoimintasuunnitelma tukemaan ensi askelia parturi- ja kampaamoalalle perustettavalle uudelle yritykselle. Tavoitteena on saada laaja ja kattava, mutta helppolukuinen ja selkeä lopputulos. Työn tarkoitus on käsitellä, millainen on perustettavan parturi- ja kampaamoalan yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Muita käsiteltäviä aiheita ovat yritysmuodon valinta ja kilpailukeinot. Kartoitan yrityksen menestysmahdollisuuksia käytän apuna SWOT-analyysia. Työn tietoperustassa käsitellään sen osa-alueita. Toiminnallinen osa koostuu itse liiketoimintasuunnitelmasta, joka on liitteenä.

1.3 Liiketoimintasuunnitelma

Uuden perustettavan yrityksen menestyminen ei ole itsestäänselvyys varsinkaan, jos ala on valmiiksi todella kilpailtu. On pystyttävä erottumaan edukseen. Hyvän liiketoimintasuunnitelman tekeminen on erityisen tärkeää, kun halutaan yrityksen perustamisen pohjatyö tehdä huolella. Lähtökohtien on oltava kunnossa.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on suositeltavaa, erityisesti aloitteleville yrittäjille ja yrityksille. Se on viitteitä antava luonnos, joka jäsenellisesti kuvaa ja selventää yrityksen toimintaa, sen laajuutta ja arvioitua kannattavuutta. Liiketoimintasuunnitelmassa on tärkeää realistisesti kartoittaa yrityksen toimintaan liittyviä kuluja, budjetoida niitä ja konkreettisesti suunnitella, kuinka ne tullaan suunnitellulla toiminnalla kattamaan. Mitään tarkkoja raameja liiketoimintasuunnitelman tai säännöksiä ei sen laatimiseen ole, vaan se voi olla vapaamuotoinen tai valmiille pohjalle täytetty. Internetissä on monia eri palveluntarjoajia, joilla on valmiita liiketoimintasuunnitelman pohjia. Tämä helpottaa huomattavasti liiketoimintasuunnitelman laatimista. (Yritystulkki 2021.)

2 Yrittäjyys

2.1 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittäjyys on nimensä mukaisesti yrittämistä. Yrittäjyys on halu yrittää enemmän. Yrittäjyys ei ole vain pelkkää yrityksen perustamista, se on mielentila ja monelle elämäntapa. Yrittäjyys on luonteenpiirremäinen ominaisuus, jota lähtökohtaisesti toisilla on enemmän ja toisilla vähemmän. Mikäli on suuri halu ja tahto toteuttaa unelmaansa ja luoda uutta, yrittäjyys on hyvä vaihtoehto. Kun uskoo keksimäänsä ideaan ja on kykenevä työskentelemään ahkerasti sen eteen, oma yritys on hyvä keino turvata työnsä. Yrittäjän tulee olla moniosaaja – selkeä näkemys, oman vahvuuden löytäminen, halu menestyä ja kaupallinen perusosaaminen ovat lähes välttämättömiä perus edellytyksiä. Keskenäisyys on suuri osa yrittäjyyttä, yritetään koko ajan kehittää ja itse kehittyä. Yrittäjyys on kuin sarja hallittuja riskejä, kokeilua ja jatkuvaa opettelua. Se on uskallusta hypätä johonkin, ei valmiiseen ja rohkeutta kääntää kurssia, jos idea ei toimikkaan. (I started this 2021.) Yrittäjyyttä esiintyy yleensä siellä missä on jokin ongelma tai puute. Ongelma voi esimerkiksi olla kunta jossa ei ole yhtään kampaamoja, vaan lähin on naapurikunnassa 10 kilometrin päässä. Väistämättä löytyy joku, joka haluaa ratkaista tämän ongelman, koska ratkaisulla on mahdollista tienata itselle elanto tai muuten vaan rahaa.

“Elämme niin nopeassa maailmassa, että jos emme heti tartu toimeen, joku muu ehtii ensin. Yrittäminen on aina hitti tai huti, etkä saa koskaan tietää, mihin se voisi johtaa, jos et kokeile.” Polina Shumilova, The Modest Onlinen perustaja”. (I started this 2021.)

Osakeyhtiön toiminnan tarkoitus on tuottaa voittoa omistajilleen, jollei yhtiöjärjestyksessä ole toisin mainittu. Kun puhumme monikansallisista yhtiöistä, joiden johto ja omistajat ovat erkaantuneet kauas toisistaan, yhtiön omistuspohja on maailmanlaajuinen, niin emme voi puhua tällaisten yritysten kohdalla enää yrittäjyydestä. Yrittäjyyden yhtenä kriteerinä pidetäänkin sitä, että omistaja tai omistajat ovat mukana yrityksen toiminnassa. Yrittäjä on henkilö, joka voi käyttää yrityksessä omistajan valtaa ja kantaa myös omistajan vastuun. (Minilex 2021.)

Yrityksiä ja yrittäjiä on monenlaisia. Yrittäjyys voi olla täysiaikaista tai sivutoimista. Yrittäjyydeksi voidaan lukea myös osakkuus jossakin yrityksessä. Nykypäivänä palkkatyön ja yritystoiminnan raja on hyvin häilyvä. Moni toimii palkkatyön ja yrittäjyyden sekoitelmalla, osa-aikayrittäjinä. On täysin normaalia tarjota työpanostaan esimerkiksi freelancerina useille työnantajille. Tällaista ammatinharjoittajan yritystä kutsutaan työryhtykseksi. Työryhtyksen ja liikeyrityksen ero on se, että liikeyrityksessä rahaa tulee yritykseen muutenkin kuin tunti- tai urakkakorvauksena. (Viitala & Jylhä 2013, 29.)

Yrittäjä voi keksiä oman liikeidean ja lähteä tästä jalostamaan uutta yritystä. On myös aivan tavallista lähteä jatkamaan jo jonkun toisen aikaisemmin perustamaa yritystä. Tällainen vaihtoehto tulee yleensä kyseeseen perheyhtyksissä, jossa tapahtuu sukupolven vaihdos. Perheyhtykset ovat merkittävä osa suomalaista yrityskulttuuria. Monesti kyseessä on perhe- ja sukuyrittäjyys, joissa toiminta on jatkunut jo useiden sukupolvien ajan ja yrityksissä on mukana jo serkuksia ja heidän puolisoitaan. Perhe- tai sukuyhtyys on omistuspohjaltaan ja myös johtamiseltaan yhden perheen tai suvun hallinnassa oleva liiketoiminnallinen kokonaisuus. Perhe- tai sukuyhtyys ei ole kooltaan aina pk-yhtyys, yhtykset ovat voineet jo ajansaatossa kasvaa pörssiyhtyksiksi, kuten Suomesta Kone. Maailman suurimpiin yhtyksiin lukeutuva L'Oréal on myös pohjimmiltaan perheyhtyys. Perhe- ja sukuyhtyisten vahvuutena on päätöksenteon nopeus sitä tarvittaessa, sekä sitoutumista perheyhtykseen pidetään yleensä vahvempana kuin muihin yhtyksiin. Yhtyisten työskentely on yleensä kauaskantoista ja pidemmän aikavälin tavoitteet ovat yleensä tärkeämpiä, kuin lyhyen aikavälin tavoitteet. (Viitala & Jylhä 2013, 29.)

Yrittäjyyden on havaittu olevan vahvasti periytyvää. Yrittäjäperheissä kasvaneille lapsille on luonnollinen uravaihtoehto perustaa oma yhtyys, ei ole väliä, vaikka perustettava yhtyys toimisi täysin eri alalla, kuin vanhempien yhtyys. Yli 80 prosentilla yrittäjistä on perhepiirissä tai tuttavissa muita yrittäjiä.

Yrityksen voi myös ostaa toiselta itselleen. Oman yrityksen perustamiseen verrattuna jo olemassa olevan ja kannattavan yrityksen, tai toimivan liiketoimintakokonaisuuden ostaminen antaa mahdollisuuden keskittyä yrityksen kehittämiseen sen sijaan, että aikaa ja rahaa kuluu tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen tai asiakashankintaan. Nämä kaksi edellä mainittua vaihtoehtoa tulevat yleistymään tulevaisuudessa, sillä Suomessa on tällä hetkellä paljon yrittäjiä jotka lähestyvät eläkeikää.

Franchising-yrittäjyys mahdollistaa yrittäjyyden ja yritystoiminnan pyörittämisen ilman omaa liikeideaa. Franchising-yrittäjyyttä kutsutaan Suomessa useasti myös nimellä ketjuyrittäjyys. Franchising on kahden eri yrityksen, franchising-emoyhtiön ja franchising-yrittäjän välistä, sopimukseen perustuvaa yhteistyötä, jossa franchising emoyhtiö luovuttaa franchising-yrittäjälle oikeuden käyttää tietyllä alueella sovittua maksua vastaan kehittämäänsä tuotemerkkiä, tuotteita, valmistus-, markkinointi- ja palvelumenetelmää eli koko yrityksen liiketoimintamallia. Franchising-yrittäjällä on emoyhtiön jatkuva tuki suunnittelemassa ja valvomassa yhtiön konseptia. Franchising-yrityksille on tyypillistä se, että konsepti on kaikkialla Suomessa ja suurimmilla yrityksillä kaikissa maissa ainakin ulospäin samanlainen. Esimerkiksi menetpä mihin tahansa Kotipizza-ketjun toimipisteeseen Suomessa, niin sisustus, palvelu ja tuotteet ovat keskenään lähes identtisiä jokaisessa toimipisteessä. Näin asiakkaalle ei tule suuria yllätyksiä, vaan kokemus on joka kerta mahdollisimman samanlainen. (Yrittäjät 2021.) Franchising-yrittäjyys on terminä ollut ihmisille hieman hämärän peitossa. Se kuitenkin yleistyy koko ajan yrittäjyyden muotona ja sitä kautta itse termikin on tullut ihmisille tutummaksi. Franchising termi tulee latinankielen sanasta franco, ja tarkoittaa oikeutta. Termi tarkoittaa samaa kaikkialla maailmassa. (Mattila & Rinkinen & Tommila & Wathe 1998, 25.)

Kenties tunnetuin franchising-yritys on Yhdysvalloista lähes koko maailmaan laajentunut pikaruokaravintola McDonald's. Suomalaisia franchising-yrityksiä ovat esimerkiksi edellä mainittu Kotipizza ja R-kioski.

Osuuskunta on vanha yritysmuoto ja Suomessa se yhdistetään vahvasti suuriin liikkeisiin kaupanalalla ja pankkialalla. 1900-luvun lopussa osuuskuntatoiminta heräsi taas ja ne tulivat mukaan uusille toimialoille ja hieman erimallisina. Uutena ajatuksena on, että osuustoiminta on yhdessä yrittämistä. Osuuskunnassa työskentelee ryhmä itsensä työllistäviä ihmisiä. Ravintoloitsija voi tarpeen tullen vuokrata henkilöstöä tarjoilijoiden perustamasta henkilöstönvuokrausosuuskunnasta ravintolaansa. Osuuskunnan vah-

vuus verrattuna omaan yritykseen pienemmät vaadittavat resurssit. Julkinen sektori myös tukee osuuskuntia taloudellisesti. (Viitala & Jylhä 2013, 30.)

2.2 Yrittäjyys Suomessa

Yritykset ovat yhteiskunnan kulmakiviä. Ne laativat uutta toimintaa, mahdollistavat uudenlaisia töitä ja edesauttavat siten yhteiskunnan hyvinvointia. Yrittämistä pidetään kilpailun johdosta hankalana ja epävakaana ansaintakeinona. Nykypäivänä saman alan yritykset eivät todellisuudessa vain kilpaile keskenään, vaan tarvitsevat toisiaan myös yhteistyökumppaneita. Yritykset verkostoituvat, tuotteita ja palveluita hankitaan eri yrityksiltä ja siksi ne tarvitsevat toisiaan. Yrittäminen antaa mahdollisuuden myös vaurastumiseen, vaikka yrittäjyydessä on isoja riskejä, niin se on myös palkkatyötä useammin tie vaurauteen. (Yrittäjän päivä 2015.) Alla on esitetty yritysten määritelmät henkilöstön määrän mukaan.

Yritysten määritelmät henkilöstön määrän mukaan (Yrittäjät 2019).

- Alle 10 työntekijän yritykset ovat mikroyrityksiä
- Alle 50 työntekijän yritykset ovat pienyrityksiä.
- 50—249 henkilön yritykset ovat keskisuuria.
- Pk-yritys = alle 250 henkilön yritys.
- Vähintään 250 henkilöä työllistävät yritykset ovat suuryrityksiä.

Suomessa oli 360 818 yritystä vuonna 2018. Toimialoittain jaoteltuna eniten yrityksiä on maa-, metsä- ja kalataloudessa, 75 021 (20,8 %). Toiseksi eniten rakentamisen alalla, 40 808 (11,3 %). Muussa palvelutoiminnassa, johon parturi-kampaamot kuuluvat on yrityksiä 19 841 (5,4%) ja ne työllistävät yli 19 000 henkilöä. 321 484 kappaletta yrityksistä on sellaisia, jotka työllistävät 0–4 henkilöä ja 18 887 kappaletta sellaisia jotka työllistävät 5–9 henkilöä. Suomen yrityksistä on siis 94,3 % on mikroyrityksiä. Pienyrityksiä Suomessa on 16 843 (4,6 %), poisluettuna mikroyritykset. Pk-yrityksiä Suomen yrityksistä on 99,8 %. Pk-yritykset tarjosivat työpaikkoja yli 974 000 hengelle, ne ovat siis merkittävä työllistäjä ja verojen maksaja Suomessa. Yrityksistä keskisuuria on

2971 (0,8 %) ja suuryrityksiä 633 (0,2 %). Yrittäjistä 68 % on yksinyrittäjiä. Hieman yli kolmannes yrittäjistä on naisia ja loput 65 prosenttia ovat miehiä. (Tilastokeskus 2018.)

Yritykset työllistävät yhteensä 1,4 miljoonaa ihmistä. Suurin työllistäjä yritysten koon mukaan jaoteltuna ovat suuryritykset 512 217 henkilöllä, seuraavina tulevat mikroyritykset 323 686, pienyritykset 322 946 ja viimeisenä keskisuurat yritykset 288 077 henkilöllään. Suomalaisten yritysten liikevaihto on yhteensä yli 434 miljardia euroa, josta Pk-yritysten osuus on yli puolet (58 %) ja pk-sektorin osuus Suomen BKT:stä on reilut 40 prosenttia. (Yrittäjät 2018.)

Noin kaksikymmentä vuotta sitten, vuonna 1998 yrityksiä oli yli 80 000 vähemmän, hieman yli 205 000 kappaletta, pois lukien maa-, metsä- ja kalatalous. Lamavuosista (1993–1995) Yritysten määrä Suomessa on tasaisesti lisääntynyt, viimeisimpinä vuosina kasvu on tosin hidastunut. Hidastumisen suurimpana syynä on suurten ikäluokkien siirtyminen eläkkeelle. Lähivuosina kolmasosalla yrityksiä sukupolvenvaihdos tulee eteen. Yrityksiä perustetaan todennäköisesti vähemmän kuin entisiä lopettaa ja yrittäjiä tarvitaan lisää, varsinkin nuoria yrittäjiä. Yhteiskuntamme tukee myös yrittäjyyteen lähtemistä, koska yritystoiminnan jatkuvan kehittymisen nähdään turvaavan yhteiskuntamme hyvinvointia. Suomessa on laitettu vireille monia kehittämishankkeita yrittäjyyden edistämiseksi, pyrkimyksenä luoda uusia pysyviä työpaikkoja, sekä parantamaan yritysten toimintamahdollisuuksia. Hankkeiden tavoitteena on kasvattaa yrittäjämielisyyttä, joilla tavoitellaan yrittäjämysteistä asennetta yksilö- ja yhteiskuntatasolla. Lopullinen tavoite on kasvattaa uusia yrittäjäsukupolvia turvaamaan yrittäjyyden jatkuvuutta tulevaisuudessa. Kansainvälistyminen, sekä verkostoituminen ovat uusia keinoja yritysten yhteistyölle. Mentor – toiminta on hyväksi havaittu tukimuoto uudelle yrittäjälle. Mentor – toiminnalla tarkoitetaan vanhemman ja kokeneemman, usein samalla alalla toimineen yrittäjän antavan neuvoja ja ohjaavan nuorempaa alalle pyrkivää yrittäjää. (Raatikainen 2012, 8.)

Suomen suurin yritys liikevaihdoilla mitattuna on Nokia 22 563 miljoonalla eurolla. Henkilöstömäärällä mitattuna Nokia on myös suurin 103 083 työntekijällä (Talouselämä 2019). Nettotuloksella mitattuna suurin yritys on kuitenkin Fortum, tuloksen oltua 1572 miljoonaa euroa (Talouselämä 2020).

3.2 Yritysmuoto

Perustettaessa uutta yritystä on päätettävä yrityksen juridinen muoto. Yritysmuotoa valittaessa yrittäjän on tärkeä miettiä ainakin seuraavia asioita, oikeudellista asemaansa yrityksessä, toiminnan laajuutta, verotuskohtelua, hallinnollista joustavuutta sekä voitonjako- ja vastuunkantokysymyksiä. Suomessa on monia erilaisia yritysmuotoja käytössä. Yritysmuodot jaetaan kahteen eri pääryhmään - henkilöstöyrityksiin ja pääomayrityksiin. Merkittävin ero näiden kahden välillä on siinä, että henkilöstöyrityksissä yrittäjät vastaavat yrityksen veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan, pääomayrityksissä vastuu rajoittuu vain sijoitettuun pääomaan. Pääomayrityksiä ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. Henkilöyrityksiä ovat toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. (Viitala & Jylhä 2013, 55.)

Osakeyhtiö ja yksityinen elinkeinoharjoittaja, eli toiminimi ovat selvästi kaksi yleisintä yritysmuotoa Suomessa. Suomen kaupparekisteriin tammikuussa 2021 kirjatusta 623 743 yrityksestä 261 316 oli osakeyhtiöitä ja 227 712 elinkeinoharjoittajia. Yhdessä nämä kattavat 78,4 prosenttia kaikista Suomen yrityksistä. Näiden jälkeen yleisimpiä yritysmuotoja olivat asunto-osakeyhtiö 89 679 yrityksellä, kommandiittiyhtiö 25 411 yrityksellä, avoin yhtiö 8 903 yrityksellä ja osuuskunta 3 541 yrityksellä. (Patentti- ja rekisterihallitus 2021a.)

3 Parturi-kampaamoala ja yrittäjäyys

3.1 Parturi-kampaamoala yleisesti

Kilpailu asiakkaista on parturi-kampaamoalalla kovaa. Parturi-kampaajia koulutetaan paljon. Julkisista ja yksityisistä oppilaitoksista valmistuu vuosittain noin tuhat parturi-kampaajaa, näin arvioi Suomen Hiusyrittäjät ry:n toiminnanjohtaja Arja Laurila. Kaikki eivät tule menestymään alalla. Kaikille ei tule riittämään asiakkaita, koska yrittäjiä on niin paljon. Tämä johtaa helposti sortumiseen kilpailemaan alihinnoilla. Vakiintunut asiakaskunta helpottaa kassavirran pitämistä positiivisena. Pelkkä hiustenhuolto- ja muokkaustaito ei riitä, yrittäjien on myös hallittava yrityksen talous. (Keskisuomalainen 2010.)

Merkittävän suuri osa parturi-kampaamoalan koulutuksen omaavista ihmisistä työskentelee alalla jonkinlaisena yrittäjänä. Yrittäjänä kyseisellä alalla voi toimia Suomessa

kolmella eri tavalla. Ensimmäinen vaihtoehto on vuokrata tai ostaa kiinteistö ja alkaa pitää tiloissa uutta parturi-kampaamoja. Tällöin yrittäjä vastaa itse yrityksen toiminnasta kaikkine kuluineen. (Keskisuomalainen 2010.)

3.2 Vuokratuoliyrittäjä

Vuokratuoliyrittäjä on yrittäjä, joka vuokraa tuolipaikan omassa liikkeessään toimivalta yrittäjältä ja maksaa vuokratuolistaan kiinteää vuokraa. Vuokratuoliyrittäjän ja pääyrittäjä tekevät keskenään sopimuksen. Sopimukseen kirjataan mitä vuokra sisältää ja mitä kuluja vuokratuoliyrittäjä maksaa itse, vuokraan sisältyy tavallisesti kiinteitä kuluja, kuten sähkö ja vesi. Yleensä vuokratuoliyrittäjä hankkii itse tarvitsemansa tuotteet, sekä vastaa itse oman varastonsa ostoista ja kuluista, kuten esimerkiksi väreistä, muotoilutuotteista, hanskoista, folioista ja pesuaineista. On tavallista, että vuokratuoliyrittäjä on myös vastuussa oman markkinoinnin hoitamisesta ja sen kuluista. (Ilovehair 2021.)

3.3 Sopimusyrittäjä

Sopimusyrittäjä yrittää vuokratuoliyrittäjän kaltaisesti toisen yrittäjän liiketilassa, mutta maksaa sovitun prosenttiosuuden tekemästään arvonlisäverottomasta liikevaihdosta, kiinteään vuokrasumman sijaan. Liikkeen omistajan talouden turvaamisen vuoksi on suotavaa määrittää sopimukseen prosenttivuokran minimitaso. Sopimusyrittäjän vuokraprosentti kattaa tavallisesti tilan lisäksi kaikki tarvittavat tarvikkeet, aineet, kassan ja ajanvarausjärjestelmän. Sopimusyrittäjän tulee tavallisesti järjestää itse ainoastaan omat henkilökohtaiset työvälineet, esimerkiksi sakset. Markkinointi yleensä sisältyy sovittuun prosenttiosuuteen, mutta moni mainostaa myös erikseen itseään esimerkiksi sosiaalisessa mediassa. Sekä sopimus-, että vuokratuoliyrittäjä maksaa itse verot, ennakoverot, kirjanpitäjän ja arvonlisäverot. (Ilovehair 2021.) Kyselyäni tutuilta parturi-kampaajilta pääkaupunkiseudulla maksettavaa prosenttiosuutta sopimusyrittäjänä toimimisesta, sain tietää, että prosentti pyörii tällä hetkellä 35–50 prosentin välimaastossa.

3.4 Lainsäädäntö vuokratuoli- ja sopimusyrittäjyydessä

Yrittäjien tehdessä keskenään vuokratuoli- tai sopimusyrittäjäsopimuksia, tulee sopimuksen ehtojen olla riittävän väljät, verohallinto saattaa tulkita sopimuksia työsuhteiksi vuokratuoli- tai sopimusyrittäjäsopimuksen sijaan, mikäli sopimuksen ehdot ovat määri-

teltty liian tiukoiksi. Sopimukseen ei tulisi kirjata työaika, taukoja tai lomiam. Sopimusyrittäjälle ei voi määrätä työaika, vaan aukioloajoista ja järjestelyistä sovitaan muuten. Verottajan mielestä oleellista on, että vuokralaisen toimintaan on aina liityttävä yrittäjäriski. Tämä tarkoittaa käytännössä investointeja välineisiin, tiloihin tai tarvikkeisiin. Myös liian pienellä vuokralla toimiva yrittäjä voidaan katsoa työntekijäksi. Vuokratuoliyrittäjien kohdalla riittäväksi yrittäjäriskiksi katsotaan vuokra, joka on ympäri kalenterivuoden samansuuruinen. Sopimusyrittäjillä tulee olla minimivuokra myös lomien ajalla. Parturi- kampaamoala on muodostunut kovien palkkakulujen johdosta hyvin yrittäjävaltaiseksi, hyvin harva alan yrityksistä tarjoaa normaalia palkkatyötä. Tämän johdosta parturi- kampaamoalalle haluavan on käytännössä joko perustettava oma kampaamo tai alettava toisen omistamaan yritykseen vuokratuoli- tai sopimusyrittäjäksi. Verottajan tiukentuneet tulkinnat yrittäjien sopimuksista on todennäköisesti kokeilu päästä hiusalan pakkoyrittäjäydestä eroon. (Ilovehair 2021.)

3.5 Parturi- ja kampaamoalan lainsäädäntö

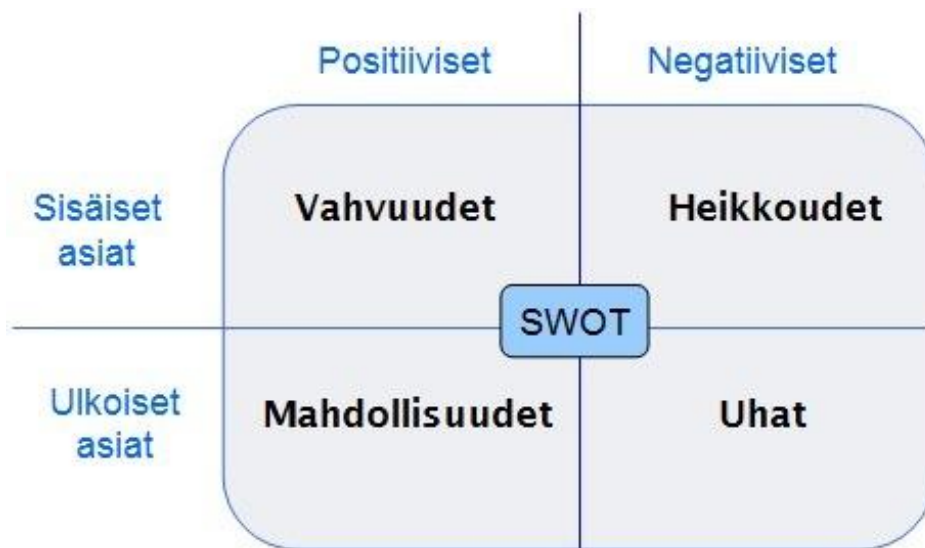
Moneen toiseen alaan verrattaessa lainsäädäntö parturi- ja kampaamoalalla ei ole niin tiukkaa ja ohjeistettua, kuin monilla muilla aloilla. Hiusalan lainsäädäntö koostuu tuoteturvallisuuslaista, hygieniasäädöksistä, työsuojelumääräyksistä, sekä markkinoinnin ja palvelujen asiallisuutta koskevista säädöksistä. Edellä mainitut määräykset ja säädökset koostuvat monista eri laeista, kuten kosmetiikka-asetus, kauppa- ja teollisuusministeriön päätös kosmeettisista valmisteista, myös terveydensuoja-, työturvallisuus-, tuoteturvallisuus-, ja kuluttajansuojalaki on vaikuttamassa parturi- ja kampaamoalaan. (Keski-Uudenmaan ympäristökeskus 2013.)

4 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on 1960-luvulla kehitetty nelikenttäanalyysi, se on yksi maailman käytetyimpiä ja tunnetuimpia strategiatyökaluja, Suomessa jopa käytetyin liikkeenjohdon strategiatyökalu. SWOT-analyysin nimi tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). (Kauppalehti 2017.)

SWOT-analyysi soveltuu liikeidean luomisen apuvälineeksi, mutta myös jatkossa yrityksen jatkuvaan kehittämiseen erilaisissa tilanteissa. Perustana on luoda tilannearvion suunnitelmien ja päätöksenteon tueksi. Analyysin idea piilee siinä, että sen avulla

yrittäjä voi tarkastella samanaikaisesti sekä yrityksen ulkopuolisia vaikuttajia, että yrityksen sisäisiä tekijöitä. Strategista asemaa tarkastellaan vertailemalla yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia kilpailuympäristön luomiin uhkiin ja mahdollisuuksiin. Analyysin osa-alueista (Kuva 1.) vahvuudet (S) ja heikkoudet (W) ovat yrityksen sisäisiä asioita, mahdollisuudet (O) ja uhat (T) liiketoimintaympäristöön kytkeytyviä ulkoisia tekijöitä. (Viitala & Jylhä 2013, 49–50.) Kuvassa 1 on esitelty SWOT nelikenttäanalyysi.



Kuva 1. SWOT nelikenttä (Suomen riskienhallintayhdistys 2018).

SWOT-analyysi on työkalu kehittyä. Kuten mitä tahansa muutakin työkalua käytettäessä parhaan mahdollisen lopputuloksen saa, kun tietää kuinka työkalua tulee käyttää oikein. Onnistuakseen hyvin analyysi tarvitsee tuekseen vahvan ja realistisen näemyksen analysoitavasta kohteesta. Oleellista on, että analyysin avulla mahdollistetaan tärkeän tiedon tuottaminen, sekä saadaan yrityksen strategisten vaihtoehtojen päätösten kannalta oleellisin tieto esiin. SWOT-analyysin idea on yksinkertaisesti aluksi tuottaa analyysiä, jonka avulla aktiivisessa vaiheessa voidaan tehdä valintoja sekä toimitasuunnitelmia. (Vuorinen 2013, 88–90.)

SWOT-analyysi sopii käytettäväksi muutenkin, kuin vain yritystä tarkasteltaessa. Se sopii hyvin myös järjestöihin, organisaatioihin, sillä voi jopa tarkastella yksittäistä henkilöä. Tarkasteltaessa yritystä, tarkastelu voi koskea joko koko yritystä tai yksityiskohtaisemmin jotakin yritystoimintaan kuuluvaa osaa. Yksityiskohtainen tarkastelu on rajatumpi, eli kohteena voivat olla esimerkiksi tuote-, palvelu- tai markkinointi analysointi tai

kilpailija analysointi. Loistavimmillaan SWOT-analyysi on hyvin mutkaton metodi, jota voidaan käyttää yrityksessä joko yksilö-, pari- ja ryhmätyöskentelyyn. Toimivaksi havaittu tapa on, että jokainen täyttää nelikentän yksin. Tämän jälkeen kaikkien ajatukset kootaan yhteen. Tämänkaltaisella yhteistyöskentelyllä pystytään yrityksen tila selvittämään mahdollisimman laajasti ja realistisesti. (Suomen riskienhallintayhdistys 2018.)

Kun nelikenttäanalyysi on saatu huolellisesti tehtyä, alkaa analyysin tärkein vaihe. Aluksi on hyvä tehdä yleissilmäys SWOT-kenttien avulla yrityksen toimintaan ja tilanteeseen. Lopullisena tavoitteena on muodostaa strategia, jolla vahvuuksia pyritään hyödyntämään ja vahvistamaan, heikkouksien vaikutuksia onnistutaan lieventämään tai jopa poistamaan kokonaan, uhat saataisiin vältettyä, sekä mahdollisuudet hyödynnettyä. Tässä auttaa kyky tuntea oma yrityksensä, toimialan kenttä ja sidosryhmien toiminta riittävän monipuolisesti. Kyky nähdä ja ennakoida tulevaisuudessa mahdollisesti tapahtuviin muutoksiin alalla auttaa varautumaan erilaisiin skenaarioihin. (Vuorinen 2013, 94.)

Esimerkiksi, yrityksen sisäisten vahvuuksien ollessa kivijalkamyymälän asiantuntevassa, ja timanttisessa asiakaspalvelussa, on syytä miettiä millaisia uhkia tulevaisuuden mukana muuttuva kuluttajakäyttäytyminen tuo ja miettiä näihin ratkaisuja.

Vaikka SWOT-analyysi on hyvin yleisesti käytetty ja tunnettu, silti sitä käytetään usein epäedullisesti. Usein harhaanjohtava syy on se, että nelikentät täytetään ilman kunnollista pohjatyötä, jolloin syvempi pohdiskelu jää tekemättä ja analyysista tulee hyvin pinnallinen. Toinen yleinen erhe, joka yrityksissä analyysin kanssa tapahtuu toistuvasti - vaivalla tehdyn analyysin lopputuloksia ei viedä teoriaa pidemmälle. Analyysin tekemisen lopputuloksen tulisi aina tähdätä analyysiin perustuvien strategisten valintojen ja toimintasuunnitelman toteutus. On tärkeää myös sisäistää, ettei mikään mittaaminen ole täydellistä ja SWOT-analyysi ei tee tähän poikkeusta. Saatuja tuloksia on tarkasteltava kriittisesti. Vuorisenkin mielestä on hyvä käyttää rinnalla myös muunlaisia eri perspektiivistä tarkastelevia analyysityökaluja. (Vuorinen 2013, 94.)

SWOT-analyysilläkin on omat puutteensa ja ne ovat helposti havaittavissa. Se ei priorisoi haasteita, eikä tarjoa päätöksiä tai vaihtoehtoisia ratkaisuita. Analyysi tuottaa paljon ideoita, muttei kerro analysoijalle mikä olisi niistä hänelle suotuisin. Myöskään suuresta määrästä informaatiota kaikki ei ole aina hyödyllistä ja kannattavaa. (Capitalbox 2019.)

5 Markkinointisuunnitelma

Markkinoilla tarkoitetaan usein liiketaloudessa markkinoinnin kohteena olevia potentiaalisia asiakkaita. Heille yritys markkinoi tuotteitaan tai palveluitaan, näiden pohjalta yrityksen on mahdollista laskea markkinaosuutensa. Markkinoinnin tulisi olla yrityksen ajattelu- ja toimintatapa. Markkinointiajattelu on orientoitumista asiakkaiden tarpeisiin, sen tulisi olla jatkuvaa asiakkaiden tarpeiden havainnointia ja asiakastiedon hyödyntämistä. Markkinoinnin tavoite on tarjota asiakkaille toimivia ratkaisuja sekä luoda heille arvoa parhaalla mahdollisella tavalla. (Viitala & Jylhä 2013, 97.)

Markkinointistrategia koostuu kolmesta näkökohdasta, kenelle tuotteita tai palveluita tarjotaan, miten valittu kohderyhmä tavoitetaan ja mitkä ovat markkinointikeinot parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi. Kilpailuedun saamiseen markkinointi on yksi parhaita apuvälineitä. Saadakseen parhaan hyödyn irti markkinoinnista markkinoijan on tunnettava markkinoinnin peruselementit, sekä eri markkinointivaihtoehdot tulee tietää. Kustannustehokkuuden saavuttamiseksi markkinoinnin on oltava organisoitua ja johdonmukaista. Markkinoinnin hyödyn mittaaminen ei ole aina yksinkertaista ja helppoa, mutta sen tekeminen on kannattavaa. Yritykselle ei ole hyötyä markkinoinnista, joka ei tuo yritykselle arvoa. (Viitala & Jylhä 2013, 97–98.)

Markkinointisuunnitelmassa on hyvä huomioida seuraavat asiat:

- kohderyhmät ja asiakassegmentit
- ydinaseointi: tuotteesta tai palvelusta saatava perushyöty
- hinta-aseointi: sijoittuminen suhteessa kilpailijoihin
- arvoväittäjä: lupaus asiakkaalle, miksi kannattaa ostaa yritykseltä
- markkinointiviestintä- ja jakelustrategia (Viitala & Jylhä 2013, 110.)

6 Yritysmuodon valinta

Perustettaessa uutta yritystä on päätettävä yrityksen juridinen muoto. Yritysmuotoa valittaessa yrittäjän on tärkeä miettiä ainakin seuraavia asioita, oikeudellista asemaansa yrityksessä, toiminnan laajuutta, verotuskohtelua, hallinnollista joustavuutta sekä voitonjako- ja vastuunkantokysymyksiä. Suomessa on monia erilaisia yritysmuotoja käytössä. Yritysmuodot jaetaan kahteen eri pääryhmään – henkilöstöyrityksiin ja pääomayrityksiin. Merkittävin ero näiden kahden välillä on siinä, että henkilöstöyrityksissä

yrittäjät vastaavat yrityksen veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan, pääomayrityksissä vastuu rajoittuu vain sijoitettuun pääomaan. Pääomayrityksiä ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. Henkilöyrityksiä ovat toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. (Viitala & Jylhä 2013, 55.)

7 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

7.1 Yksityisen elinkeinonharjoittajan ominaisuudet

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli puhekielessä käytetty toiminimi, vaikkakin ne eivät tarkoita samaa asiaa, vaan toiminimi on virallisesti henkilön, yhtiön tai muun organisaation nimi, jota käytetään elinkeinotoiminnassa. Tässä opinnäytetyössä toiminimi termi viittaa kuitenkin yksityiseen elinkeinonharjoittajaan, eikä rekisteröitävään nimeen. Toiminimi on kaikista pelkistetyin yrittämisen muoto. Yksityinen toiminimi ei ole erillinen yhtiö, vaan kaikki päätöksenteko ja vastuu on yrittäjällä itsellään. Toiminimellä yrittäjään yrittävä yrittäjä vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella omalla, sekä yritykseen kuuluvalla omaisuudella. Tästä johtuen yrittäjän olisi hyvä suojata itsensä ja puolisonsa omaisuudet avioehdolla, tämä on hyvä varotoimenpide myös avioeron kannalta, sillä yritysomaisuus voidaan myös jakaa aviopuolisoiden kesken. Yrityksen omaisuus ja mahdollinen voitto kuuluvat kokonaisuudessaan yrittäjälle, yrittäjä voi käyttää yrityksen varoja yrittäjän henkilökohtaisten lainojen vakuutena. (Yritystulkki 2021.)

Toiminimen hallinto verrattuna esimerkiksi osakeyhtiöön on paljon yksinkertaisempaa, toiminimelle riittää yhdenkertainen kirjanpito, kunhan seuraavista vaatimuksista enintään yksi täyttyy. Palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä, liikevaihto on yli 200 000 euroa, tai taseen loppusumma on yli 100 000 euroa. Yhdenkertaiseen kirjanpitoon kirjataan menot, tulot, korot, verot ja tavaroiden tai palveluiden oma käyttö. Yrittäjä voi kuitenkin halutessaan pitää kahdenkertaista kirjanpitoa. (Yritystulkki 2021.)

Yhdenkertaisessa kirjanpidossa ei ole määrättyä lakisääteistä muotoa. Yhdenkertaista kirjanpitoa voi pitää tyydyttävästi yllä jollakin laskentataulukko-ohjelmalla, kunhan se on selkeä, johdonmukainen ja hyvin tulkittavissa. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa pitää jokaisesta liiketapahtumasta merkitä sekä rahan lähde, että rahan käyttö. Kaikki kirjatukset tehdään ainakin kahdelle kirjanpidon tilille. Kahdenkertainen kirjanpito on tarkkaan määritelty laissa. Kahdenkertaisen kirjanpitoon suositellaan ammattilaisen ylläpitoa. (Yritä 2021b.)

Elinkeinoharjoittajalla tarkoitetaan sellaisia pienyrittäjiä, jotka käyttävät työssään hyödykseen henkilökohtaista osaamistaan ja ammattitaitoaan, he elättävät yritystoiminnalla itsensä, joten yleensä vieraan työvoiman käyttö on vähäistä. Toiminimi on suosittu yrityksen juridinen muoto ammatin- ja liikkeenharjoittajilla. Molemmat työskentelevät itsenäisesti ja omaan lukuunsa. Nykypäivänä näillä kahdella termillä ei ole nykyisin muuta eroa, kuin se että puhekielessä liikkeenharjoittajalla viitataan elinkeinoharjoittajaan, jolla on ulkopuolista työvoimaa tai hänellä on kiinteä osto- tai myyntipaikka. Toiminimen perustaminen on myös yksinkertaista ja helpohkoa, se ei vaadi erillistä pääomaa tai perustamisasiakirjan laatimista. Perustamisilmoituksen tekeminen patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin ei myöskään ole pakollista, paitsi seuraavissa neljässä tapauksessa. Yrittäjä harjoittaa luvanvaraista toimintaa, elinkeinon harjoittaja haluaa suojata valitsemansa toiminimen itselleen, elinkeinotoimintaa varten on omasta asunnosta erillinen toimipaikka tai yrittäjällä on töissä muita henkilöitä kuin yrittäjän aviopuoliso tai alaikäinen lapsi tai lapsenlapsi. (Yrityksenperustaminen 2021.) Vuonna 2021 perustamisilmoitus kaupparekisteriin maksaa verkossa 60 euroa ja paperilomakkeella 115 euroa (Patentti- ja rekisterihallitus 2021b).

7.2 Palkanmaksu ja verotus

Yksityinen elinkeinoharjoittajan ei ole mahdollista maksaa palkkaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelle. Varojen saanti yksityistalouteen tapahtuu yksityisnostoina. Yksityisnosto tarkoittaa yksinkertaisesti rahan ottamista toiminimen tililtä omaan käyttöön. Toiminimiyrittäjä saa tehdä yksityisottoja niin usein kuin haluaa, yksityisottoja ei tarvitse merkitä kirjanpitoon. Palkanmaksun mahdottomuudesta johtuen yrittäjä ei voi ottaa itselleen luontaisetuja, kuten lounas- tai autoetua. Myöskään henkivakuutusmaksujen vähentäminen verotuksessa ei ole mahdollista. (Yritystulikki 2021.)

Toiminimen verotus on erilaista, kuin normaalin palkansaajan verotus. Koska yksityinen elinkeinoharjoittaja ei ole erillinen verovelvollinen, ei itse yrityksen tarvitse maksaa veroa tulostaan. Toiminimiyrittäjän tuloa verotetaan ansio- ja pääomatulona. Toiminimen tilikauden verotettava yritystulo muodostuu, kun tilikauden tuloista vähennetään tilikauden kulut ja aikaisempien vuosien tappiot, tämän jälkeen verohallinto tekee tuloksesta vielä 5 %:n yrittäjävähennyksen. Ensimmäisenä tilikautena, kun tappiota ei ole vielä voinut syntyä, on jaettava yritystulo suoraan tilikauden tulot vähennettynä tilikauden kuluilla. Ansiotulon ja pääomatulon jakautuminen riippuu toiminimen nettovaralli-

suudesta. Toiminimen varoihin lasketaan mukaan ainoastaan yritystoiminnan varat, ei yrittäjän henkilökohtaisia varoja. Nettovarallisuus saadaan vähentämällä yrityksen veronalaisista varoista vähennyskelpoiset velat. Pääomatulon määrä on 20 % edeltävän vuoden nettovarallisuudesta. Loput tulot ovat yrittäjän ansiotuloa. (Vero 2021.)

Elinkeinonharjoittajan on halutessaan mahdollisuus vaihtaa pääomatulon määräksi 10 % tai 0 % nettovarallisuudesta. Nettovarallisuuden ollessa negatiivinen, lasketaan koko tulo ansiotuloksi. Pääomatulojen veroprosentti on 30 % 30 000 euroon saakka ja sitä ylittävästä määrästä 34 %. Liiketoiminnan tuloksen ollessa vähäinen elinkeinonharjoittajan kannattaa pienemmän veron takia suosia ansiotuloa, koska ansiotuloja verotetaan Suomessa progressiivisesti. (Vero 2021.) Taulukosta 1. ilmenee hyvin, miten veroprosentti kasvaa tulojen noustessa, taulukko antaa suuntaa antavaa tietoa, milloin elinkeinonharjoittajan kannattaa hyödyntää 20 % pääomatulon mahdollisuutta ja milloin progressiivinen tuloveroprosentti on taloudellisempi.

Taulukko 1. Palkansaajan tuloveroprosentti ja marginaaliveroprosentti tulotasoittain vuonna 2021 (Veronmaksajat 2021).

Kokonaispalkka, €/v	Palkka, €/kk*	Veroprosentti	Marginaalivero-% **	Nettotulo, €/v
10 000	800	8,6 %	8,6 %	9 415
15 000	1 200	10 %	12,4 %	13 507
20 000	1 600	14,8 %	37,1 %	17 041
25 000	2 000	19,7 %	40 %	20 082
30 000	2 400	23,1 %	40 %	23 084
35 000	2 800	26 %	48,2 %	25 910
40 000	3 200	28,8 %	48,2 %	28 498
45 000	3 600	30,9 %	48,2 %	31 086
50 000	4 000	32,7 %	48,2 %	33 674
55 000	4 400	34,3 %	51,8 %	36 146
60 000	4 800	35,7 %	51,8 %	38 554
70 000	5 600	38 %	51,8 %	43 371
80 000	6 400	39,8 %	51,8 %	48 187
90 000	7 200	41,1 %	59 %	53 003
100 000	8 000	43 %	59,9 %	56 994
200 000	16 000	50,8 %	58 %	98 442
500 000	40 000	55,1 %	58 %	224 550

Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus on arvonlisäverotonta 15000 euroon saakka, tämän rajan ylittyessä, tulee yrittäjän ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Elinkeinoharjoittajan verot maksetaan ennakkoverona. Tuloarvio on hyvä tehdä etukäteen, jonka pohjalta verot maksetaan. Ennakkoverot maksetaan vuodessa joko 2, 3, 6 tai 12 kertaa, ennakkoveron määrä määrittää, monessako erässä veroja maksetaan, maksukuukaudet ja määrät ovat tarkistettavissa verohallinnon verkkosivuilta. Ensimmäisenä vuonna, kun toiminimellä ei ole vielä aikaisemmin ollut liiketoimintaa, on yrittäjän itse arvioitava tulevan vuoden tulos. Arvioidessaan tulosta yrittäjän kannattaa käyttää apunaan laatimaansa liiketoimintasuunnitelmaa, mikäli yrittäjä käyttää kirjanpitäjää, niin häneltä on myös hyvä konsultoida asiaa. Tulojen ollessa avioituja suuremmat, jouuu yrittäjä maksamaan puuttuvan osan täydennysmaksuna. Tilikauden ollessa enna-

koitua pienempi saa yrittäjä maksamansa liialliset verot takaisin veronpaalutuksina. (Bisnes 2021).

8 Osakeyhtiö

8.1 Osakeyhtiön määritelmä

Osakeyhtiö muodostuu osakkeista, joiden mukaan yhtiön omistus jakaantuu. Osakkeet ovat kaikki samanarvoisia, ja ne antavat oikeuden äänestää yhtiökokouksessa, oikeuden osinkoon, sekä myytäessä tai lopetettaessa yritys, osakkeet antavat oikeuden jako-osuuteen. Osakkeiden määrä tulee itse määrittellä osakeyhtiön perustamisvaiheessa, osakkeiden arvo on sama kuin sijoitettu osakepääoma osakeyhtiön perustamisvaiheessa. Osakeyhtiö sopii tämän takia erinomaisesti useamman omistajan yritysmuodoksi. Osakeyhtiön osakkeet voi omistaa toinen oikeussubjekti, kuten luonnollinen henkilö, eli ihminen tai oikeushenkilö, kuten toinen osakeyhtiö. Osakeyhtiössä omistajien vastuu rajoittuu vain sijoitettuun pääomaan, osakeyhtiö on omistajista erillinen, itsenäinen oikeushenkilö, joka vastaa itse omista velvoitteistaan. Osakeyhtiön on mahdollista olla julkinen (Oyj), jolloin kuka tahansa voi ostaa osakkeita ja näin tulla sen omistajaksi tai yksityinen (Oy), jolloin osakkeista ei käydä avointa kauppaa. Osakeyhtiö on Suomessa yleisin yritysmuoto. Käsitlemme vain yksityistä osakeyhtiötä. (Yritä 2021a.)

Osakeyhtiön ylin päättävä elin on yhtiökokous. Yhtiökokouksessa osakkeenomistajat valitsevat hallituksen, joka tekee yhtiön toimintaa koskevat suuret linjaukset ja päätökset. Osakeyhtiön hallitus valitsee yhtiölle lähes poikkeuksetta toimitusjohtajan, joka vastaa yrityksen päivittäisestä pyörittämisestä ja johtamisesta. Yhden henkilön osakeyhtiössä sama henkilö on ainoa osakas, ainoa hallituksen varsinainen jäsen ja toimitusjohtaja. (Viitala & Jylhä 2013, 56–57.)

8.2 Hallitus

Osakeyhtiön ainoa pakollinen toimielin on hallitus. Yksinkertaisimmillaan osakeyhtiön hallinto sisältää hallituksen, jossa on yksi varsinainen jäsen ja hänellä varajäsen. Nämä vaatimukset ovat säädetyt osakeyhtiölaissa, osakeyhtiölaki säätelee muutenkin osakeyhtiön toimintaa. (OYL 1 luku 1 §) Tämä on yleinen käytäntö, kun puhutaan yhden ihmisen omistamasta osakeyhtiöstä. (Holopainen & Levonen 2021, 31.)

Yhtiökokous valitsee hallituksen jäsenet, ellei yhtiöjärjestyksessä tehtävän ole määrätty kuuluvan hallintoneuvostolle. Hallitukselle tulee valita puheenjohtaja, jos hallitukseen kuuluu enemmän, kuin yksi jäsen. Ainakin yhden hallituksen jäsenen ja yhden varajäsenen asuinpaikka tulee olla Euroopan talousalueella, jollei yhtiöllä ole Patentti- ja rekisterihallituksen myöntämää lupaa poiketa tästä. Hallituksessa ei voi olla jäsenenä oikeushenkilö, alaikäinen, ihminen jolle on määrätty edunvalvoja, eikä konkurssissa tai liiketoimintakiellossa oleva henkilö. Hallituksen jäsenen toimikausi on yksityisessä osakeyhtiössä toistaiseksi voimassa oleva, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Toimikausi alkaa ja päättyy yhtiökokouksen päättyessä. Hallituksen jäsenet ja varajäsenet on ilmoitettava kaupparekisteriin. Hallitus hoitaa yhtiön hallintoa ja vastaa sen asianmukaisesta järjestämisestä yleistoimivaltansa puitteissa. Hallitus vastaa yhtiön kirjanpidosta, sekä varainhoidon järjestämisestä asianmukaisesti. (Holopainen & Levonen 2021, 31–32.)

8.3 Hallintoneuvosto ja toimitusjohtaja

Osakeyhtiöllä voi olla myös hallintoneuvosto, jos yhtiöjärjestyksessä on näin määrätty. Hallintoneuvoston jäsenet valitsee yhtiökokous. Hallintoneuvostolle, tai sen jäsenille ei voida antaa oikeutta edustaa yhtiötä. Hallintoneuvoston tulee sisältää minimissään kolme henkilö, jotka eivät voi olla yhtiön toimitusjohtaja tai hallituksen jäsen. Hallintoneuvos valitsee itselleen puheenjohtajan, jollei yhtiöjärjestyksessä ole toisin mainittu. Hallintoneuvosten asuinkriteerit, sekä ilmoitus velvollisuudet ovat samat kuin hallituksen jäsenillä. (Holopainen & Levonen 2021, 32.)

Osakeyhtiölle valitaan tavallisesti myös toimitusjohtaja, jonka valitsee hallitus. Toimitusjohtajalla ja hänen mahdollisella sijaisellaan tulee olla asuinpaikka Euroopan talousalueella. Patentti- ja rekisterihallitus on myöntänyt poikkeuslupia Sveitsissä ja Yhdysvalloissa asuville henkilöille, saman lailla, kuin hallituspaikan kohdalla. Toimitusjohtaja hoitaa yhtiön jokapäiväistä hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti yleistoimivaltansa puitteissa. Toimitusjohtaja ja hänen mahdollinen sijaisensa tulee myös ilmoittaa kaupparekisteriin. (Holopainen & Levonen 2021, 32.)

8.4 Yhtiökokous

Suuremmissa Osakeyhtiöissä ylin päättävä elin on yhtiökokous ja siellä tapahtuvat myös osakeyhtiön hallinnolliset päätökset. Päätökset tapahtuvat annettujen äänten

enemmistöllä, jokainen yhtiön osakkeita omistava saa äänestää kokouksessa osakkeidensa täydellä äänimäärällä, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Yhtiökokous päättää sille osakeyhtiölain mukaan kuuluvista asioista. Varsinainen yhtiökokous on pidettävä viimeistään kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Yhtiökokouksessa voidaan myös päättää asioista jotka normaalisti kuuluisivat toimitusjohtajalle ja hallitukselle, mikäli yhtiöjärjestyksessä on näin mainittu. (Holopainen & Levonen 2021, 32.) Varsinaisessa yhtiökokouksessa päätettäviin asioihin kuuluvat osakeyhtiölain toisen luvun seitsemännen pykälän mukaan:

- 1) tilinpäätöksen vahvistaminen
- 2) taseen osoittaman voiton käyttäminen
- 3) hallituksen ja hallintoneuvoston jäsenien sekä toimitusjohtajan vastuuvapautus
- 4) hallituksen ja hallintoneuvoston jäsenien palkitseminen ja valinta, sekä myös tilintarkastajan valinta, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä
- 5) muista yhtiöjärjestyksessä päätetyistä yhtiökokoukseen kuuluvista asioista (Finlex 2021.)

Osakeyhtiössä on myös mahdollista pitää ylimääräinen yhtiökokous ja se on pidettävä, jos:

- 1) yhtiöjärjestyksessä niin määrätään;
- 2) hallitus katsoo siihen olevan aihetta;
- 3) tilintarkastaja tai osakkeenomistajat, joilla on yhteensä kymmenesosa tai yhtiöjärjestyksessä määrätty pienempi osa kaikista osakkeista, vaativat sitä kirjallisesti tietyn asian käsittelemistä varten.
- 4) hallintoneuvosto katsoo siihen olevan aihetta ja sillä on yhtiöjärjestyksen mukaan oikeus päättää ylimääräisen yhtiökokouksen pitämisestä. (Finlex 2021.)

8.5 Verotus

Verotus ja varsinkin sen erilaiset järjestely mahdollisuudet ovat yksi osakeyhtiön suurimpia vahvuuksia ja suosion syitä yhtiömuotona. Osakeyhtiön verotus ei vaikuta yksittäisen osakkaan verotukseen, vaan osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen, jonka tulo verotetaan osakeyhtiön tulona. Osakeyhtiö maksaa tuloksestaan 20 prosentin tulo-vero. Osakkaalle voidaan maksaa palkkaa sekä osinkoa, joiden tulee olla kohtuulliset osakkaan työpanokseen suhteutettuna. Osinkotulo on osakkaalle verovapaata tuloa

joko ansiotulona, tai pääomatulona riippuen yhtiön nettovarallisuudesta ja osingon määrästä. (Holopainen & Levonen 2021, 186–189.)

Osakeyhtiön omistajalleen maksaman osingon verotus riippuu siitä, jakaako yritys enemmän, vai vähemmän kuin 8 prosentin tuoton osakkeen matemaattisesti lasketulle arvostukselle. Mikäli tuotto on kokonaisuudessaan vähemmän, kuin 8 prosenttia, niin osakas maksaa tästä 25 prosentista pääomatuloa. Mikäli tässä tapauksessa osinko on enemmän kuin 150 000 euroa / osakas, on osinko 85 prosenttisesti veronalaista tuloa ja 15 prosenttia verovapaata tuloa. Yhtiön jakaessa enemmän, kuin 8 prosenttia osinkoa on 8 prosentin ylittävä osa 75 prosenttisesti verotuksessa ansiotuloa ja 25 prosenttia verovapaata tuloa. Osingosta on aina tehtävä ennakkopidätys, pidätys on 150 000 euroon asti 7,5 prosenttia ja ylimenevältä osalta 28 prosenttia. Osakkeen matemaattinen arvo saadaan laskemalla osingonmaksupäivää edeltävän verovuoden nettovarallisuus jaettuna osakkeiden lukumäärällä. (Holopainen & Levonen 2021, 188–189.)

8.6 Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiön perustamista on muutama vuosi sitten helpotettu, 2019 heinäkuussa osakeyhtiölakiin tuli muutos, sen myötä yksityiseltä osakeyhtiöltä poistui 2 500 euron vähimmäispääomavaatimus yhtiön perustamisvaiheessa. Lakimuutoksella on haluttu mataltaa kynnystä osakeyhtiön perustamiseksi muiden yhtiömuotojen, erityisesti toimintimen sijaan. Toissijaisena syynä poistoon oli, että aikaisemmalla 2500 eurolla ei käytännössä ollut merkitystä velkojien suojan kannalta, jota varten se oli aikaisemmin. Rahamäärä oli myös yhtiön pääomaan sidottu, eli sitä ei voinut jakaa osinkona yrittäjille. Asiantuntijoiden mielestä lakimuutos ei tuo merkittävää muutosta aiempaan. (Talenom 2019.)

Osakeyhtiön perustaminen vaati hieman enemmän vaivannäköä, kuin toiminimen perustaminen. Osakeyhtiön perustaminen alkaa seuraavien vaiheiden toteutuksella: perustamissopimuksen ja yhtiöjärjestyksen laatiminen, osakkeiden merkintä, pankkitilin avaaminen, osakkeiden maksaminen, yhtiön kaupparekisteriin ilmoittaminen ja rekisteröinti sekä osake ja osakasluettelon tekeminen. On hyvä tietää, että yhtiöjärjestys on sisällytettävä perustamissopimukseen tai laitettava perustamissopimuksen liitteeksi. Osakeyhtiö on perustettu, kun rekisteröinti on valmis. Jollei yhtiötä ole ilmoitettu kolmen kuukauden sisällä perustamissopimuksen allekirjoittamisesta rekisteröitäväksi, niin

yhtiön perustaminen raukeaa. Kaikkien osakkeenomistajien on allekirjoitettava perustamissopimus. perustamissopimuksessa tulee aina olla kirjattuna seuraavat asiat:

- 1) sopimuksen päivämäärä
- 2) jokainen osakkeenomistaja ja heidän merkitsemänsä osakkeet
- 3) osakkeesta yhtiölle maksettava merkintähinta
- 4) osakkeen / osakkeiden maksuaika
- 5) yhtiön hallituksen jäsenet

Perustamissopimuksessa tulee olla mainittuna mahdolliset hallintoneuvoston jäsenet, mahdollinen toimitusjohtaja, sekä tarvittaessa tilintarkastaja. Perustamissopimuksessa voi myös olla nimettynä hallituksen puheenjohtaja. (Holopainen & Levonen 2021, 45.)

9 Starttiraha

Työ- ja elinkeinotoimisto (TE-toimisto) myöntää starttirahaa harkinnanvaraisena tukena yrittäjäksi ryhtyvälle yritystoiminnan alkuvaiheessa. Voidakseen saada tukea on hakijan oltava joko, työtön työnhakija, palkkatyöstä tai opiskelusta kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvä tai sivutoiminen yrittäjä joka laajentaa toimintaansa kokopäiväiseksi. Starttirahan myöntämisen edellytyksenä on, että hakijalla on tai hän hankkii riittävät valmiudet aikomaansa yritystoimintaan. Hakijan yritystoiminnan tulee myös olla päätoimista ja sen arvioidaan olevan kannattavaa ja pitkäkestoista. (TE-palvelut 2021.)

Starttirahan määrä vuonna 2021 on 33,78 euroa / päivä ja sitä maksetaan enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa. Starttirahaa voidaan myöntää enintään vuodeksi, kuitenkin niin että sitä voidaan myöntää vain kuudeksi kuukaudeksi kerrallaan. Ensimmäisen kuuden kuukauden jälkeen yrittäjällä on mahdollisuus hakea jatkoa toiseksi kuudeksi kuukaudeksi. Jatkohakemus on jätettävä ennen edellisen jakson päättymistä, vähintään kuukausi ennen sen päättymistä. Hakemuksessa tulee olla liitettynä kirjanpitäjän vahvistama tuloslaskelma. Koronapandemiasta johtuen 2020 starttirahan avulla aloittaneille yrittäjille starttirahan kesto on pidennetty väliaikaisesti 18 kuukauteen, mikäli siihen on koronasta johtuen perusteltu syy. Vuonna 2021 aloittaneilla yrittäjillä starttirahan kesto pisimmillään on totuttu yksi vuosi. (TE-palvelut 2021.)

Yrittäjä ei saa aloittaa yritystoimintaa ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen starttirahan myöntämisestä, muuten starttirahaa ei myönnetä. Starttirahaa on mahdollista

saada jokaisen samassa yrityksessä aloittavan yrittäjän samanaikaisesti. Starttirahahakemuksen liitteenä tulee olla liiketoimintasuunnitelma, kannattavuuslaskelma ja verovelkatodistus, Verovelkatodistus ei saa olla kolmea kuukautta vanhempi. Mikäli yrittäjä tarvitsee yrityksensä perustamiseen ulkopuolista rahoitusta, tulee hakemuksen mukana toimittaa lainalupaus luotonmyöntäjältä. starttirahaa haetaan TE-toimistolta oma asiointi - verkkopalvelussa. starttirahan myöntää sen alueen TE-toimisto jossa hakija on asiakkaana. (TE-palvelut 2021.)

10 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman ideana on tiivistää yhteen yrityksen koko liiketoiminta. Liiketoimintasuunnitelmalla näytetään toteen, että yrityksen tuotteella tai palvelulla on todellinen liiketoimintamahdollisuus. Liiketoimintasuunnitelman laatimisen aikana yrittäjälle selviää, kannattaako uutta liiketoimintaa lähteä luomaan ja kuinka se kannattaa tehdä.

Liiketoimintasuunnitelma on ennen kaikkea hyödyllinen yrittäjälle itselleen, mutta myös vaatimuksena TE-toimiston starttirahan myöntämiseen, myös rahoittajat vaativat usein liiketoimintasuunnitelman näkemisen. Liiketoimintasuunnitelmassa tuodaan esille yrityksen ansaintakeinot, ne ovat keinot, millä yritys aikoo tehdä tulosta. (Viitala & Jylhä 2013, 50–51.) Kuvasta 2 ilmenee, mitä asioita liiketoimintasuunnitelman olisi hyvä pitää sisällään.

- Perustiedot perustajasta ja yrityshankkeesta
- Kuvaus perustettavasta yrityksestä
- Perustelut yrityksen perustamiselle ja suunnitellulle yritysidealalle
- Tuleva liiketoiminta
- Pääoman tarve ja rahoitus
- Kannattavan toiminnan edellytykset
- SWOT-analyysi yrityshankkeesta
- Yhteenveto ja johtopäätökset

Kuva 2. Liiketoimintasuunnitelman sisältö. (Holopainen & Levonen 2008).

11 Toteutus ja tuotoksen esittely

Opinnäytetyöprosessi alkoi aiheen valinnasta. Yrittäjyys on aina kiinnostanut minua, joten itselleni oli luontevaa tehdä opinnäytetyö siihen liittyen. Toiminnallisen opinnäytetyön tekeminen perustettavalla yritykselle valikoitui itselle mieluisaksi aiheeksi, koska uskon tulevaisuudessa pystyvänä hyödyntämään työn aikana oppimiani asioita yrittäjyydestä. Yrityksen perustaminen ei kuitenkaan ollut itselleni ajankohtaista juuri nyt, joten päädyin etsimään toimeksiantajaa, jolla oli aikeissa perustaa oma yritys. Löysin toimeksiantajakseni Riikka Rissasen, joka ollut hiusalalla palkkatöissä alalle valmistumisen jälkeen viisi vuotta. Hän on jo pidemmän aikaa harkinnut siirtymistä yrittäjäksi parturi-kampaamosalalle. Haasteena on ollut, kuinka yrittäjäksi lähteminen toteutetaan ja mitä se vaatii. Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoitus oli auttaa toimeksiantajaa laatimalla hänelle liiketoimintasuunnitelma (Liite 1.) ja kannattavuuslaskelma (Liite 2.).

Näiden pohjalta hänellä oli mahdollisuus hakea starttirahaa TE-toimistolta liiketoiminnan perustamisen alkuvaiheisiin. Hänelle avautui myös tekstin kautta käsitys mitä edellytyksiä yrittäjänä toimiminen vaati. Perustettavan yrityksen yhtiömuoto tuli myös kartoitettua. Nopean ja pinnallisen selvityksen jälkeen toimeksiantajalleni oli selvää, että hän tulee valitsemaan yritysmuodokseen joko toiminimen tai osakeyhtiön. Keskityin selvittämään erityisesti näiden kahden yhtiömuodon heikkouksia ja vahvuuksia ja vertailemaan niitä keskenään parturi-kampaamoalalle perustettavan yrityksen näkökulmasta.

Opinnäytetyö koostuu toiminnallisesta osuudesta ja teoriaosuudesta. Toiminnalliseen osaan kuuluvat liitteistä löytyvät liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma. Teoriaosuus on viitekehyksessä, jossa käsiteltiin yrittäjyyttä, yritysmuotoja, perustettavan yrityksen vaiheita, sekä muita parturi-kampaamoalalle perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan vaikuttavia asioita.

Opinnäytetyön toteutus jaoteltiin selkeisiin osa-alueisiin, jotka jaksottivat työn tekemistä ja loivat toimivan pohjan aikataululle. Työ aloitettiin liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelman laatimisella. Sen jälkeen kirjoitettiin teoria ja tehtiin johtopäätökset.

Opinnäytetyön viitekehysten aineisto perustuu aikaisempiin tutkimuksiin ja teorioihin. Työssä on pyritty käyttämään mahdollisuuksien mukaan mahdollisimman tuoretta lähdeaineistoa, osa kirjallisuuden tiedoista on kuitenkin hieman vanhempaa, mutta silti ajankohtaista ja relevanttia. Lähdeluettelosta löytyy listattuna kaikki työssä käytetty lähdemateriaali.

12 Johtopäätös

12.1 Yhtiömuodot

Osakeyhtiön selvät vahvuudet ovat ne, että osakas vastaa yrityksestä vain sijoittamallaan pääomapanoksella, sekä osakkaan / osakkaiden verotuksen sovittaminen tilanteen mukaan. Osakeyhtiö on sopiva valinta silloin, kun tarkoituksena on kerryttää yhtiön taseeseen voitonjakokelpoisia varoja, sekä jos tavoitteena on myydä yritys joskus pois. Ei pidä myöskään unohtaa osakeyhtiön uskottavuutta, osakeyhtiö vaikuttaa ulospäin toiminimeen verrattuna isommalta ja vakavaraisemmalta yritykseltä. Tällä voi olla merkitystä erityisesti B2B kaupankäynnissä. (Holopainen & Levonen 2021, 220.)

Osakeyhtiötä vastaan puhuvia argumentteja ovat osakeyhtiön byrokratian määrä toiminimeen verrattuna, kirjanpito on tehtävä aina kahdenkertaisena, tilinpäätös on aina pakollinen ja kokouspöytäkirjojen täyttäminen vie aikansa. Osakeyhtiölle kirjanpitäjän apu on todennäköisesti merkittävämpi, kuin toiminimelle jo heti alku vaiheessa. Perustettaessa osakeyhtiö yksin on perustaja myös velvollinen hankkimaan hallitukseensa vaadittavan varajäsenen. (Holopainen & Levonen 2021, 220.)

Vaikka osakas vastaa yrityksestä, vain hänen sijoittamallaan pääomapanoksella, niin on myös hyvin tavallista, että alussa, kun yritys tarvitse alku pääomaa, niin osakkaat takaavat yrityksen lainoja omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Näin siksi, että uuden yrityksen lainan saanti pankista on haastavaa ilman takauksia. (Holopainen & Levonen 2021, 220.)

Toiminimen soveltuminen yhden ihmisen pienimuotoiseen yrittämiseen on halvin, helpoin ja yksinkertaisin yritysmuoto. Sen hallinnollinen pyörittäminen ilman ulkopuolista apua on helpompaa, kuin osakeyhtiön. Yhdenkertaisen kirjanpidon pitäminen riittää toiminimelle. Kirjanpitäjän hankkiminen on kuitenkin monesti kannattavaa jo heti alusta alkaen, varsinkin jos yrittäjälle alkaa kertyä paljon kuitteja tai muita tositteita, näin jää enemmän aikaa varsinaisen yritystoiminnan pyörittämiseen ja kehittämiseen. Kirjanpitäjän palkkaaminen on myös järkevää tilanteessa, jossa yrittäjällä ei ole tietotaitoa tai kokemusta yritystoiminnan pyörittämisestä yrityksen alkutaipaleilla, ammattinsa hallitseva kirjanpitäjä osaa vastata yrittäjää mietityttäviin kysymyksiin. (Yrityksenperustaminen 2021.)

Toiminimen lopettaminen on myös käytännössä helpompi, kuin osakeyhtiön. Tämä voi tulla eteen tapauksessa, että huolellisesta suunnittelusta ja toteutuksesta huolimatta yritystoiminta ei lähde kulkemaan kannattavasti tai jos yrittäjä haluaa lopettaa yrittämisen muista syistä. Yrityksen myynnin lisääntyessä tai yrityksen laajentuessa toiminimi on helposti vaihdettavissa myöhemmin osakeyhtiöksi. Toisinpäin tämä ei onnistu kovin vaivattomasti. (Yrityksenperustaminen 2021.)

Toiminimen suurin riski piilee yrittäjän vastuusta vastata yrityksestä kaikella henkilökohtaisella omaisuudellaan, eli kaikki yrityksen riskit ovat myös taloudellisesti yrittäjän riskejä toiminimellä yritettäessä. Yrityksen verotus ei myöskään ole yhtä joustava verojärjestelyihin, kuin osakeyhtiöllä. Toiminimellä ansaitut varat ovat automaattisesti henkilökohtaista tuloa, saadessaan myynnin suureksi myös tavallisesti yksityisen elinkeinon

harjoittajan tulot kasvavat. Tällöin joutuu maksamaan suurempaa veroa, koska tuloverotus on Suomessa progressiivista. (Yrityksenperustaminen 2021.)

12.2 Parturi-kampaamoalan yrittämisen vaihtoehdot

Parturi-kampaamoolalle mielivän uuden yrittäjän on taloudellisesti turvallisinta lähteä toimimaan joko vuokratuoli- tai sopimusyrittäjänä. Näin yrittäjän ei myöskään tarvitse alussa niin paljoa pääomaa yrityksensä perustamiseen. Myös taloudelliset riskit ovat selvästi näissä tapauksissa pienemmät. Monesti liikkeen yrittäjä sekä toiset liikkeessä olevat vuokratuoli- tai sopimusyrittäjät mentoroivat aloittavaa yrittäjää yrittäjyyden alkuvaiheissa. Esimerkki tämän tapaisesta mentoroinnista on neuvominen käytännön asioissa ohjeistamalla tai vaikka suosittelemalla hyväksi todettua kirjanpitäjää. On tärkeää kuitenkin havainnollistaa se, että menestys- ja laajenemismahdollisuudet ovat huomattavasti suuremmat oman parturi-kampaamon perustamisessa. Tällöin kuitenkin tarvittava alkupääoma on huomattavasti suurempi ja näin ollen taloudellinen riski kasvaa suureksi näin koronapandemian aikana.

12.3 Vakuutukset

Yrittäjän eläkevakuutus eli YEL-vakuutus on pakollinen lähes kaikille yrittäjille. YEL-vakuutus on otettava, jos seuraavat ehdot täyttyvät: yrittäjä on 18-67-vuotias, yrittäjä työskentelee yrityksessään, yrittäjänä toimitaan yhtäjaksoisesti vähintään 4 kuukautta, arvioitu YEL-työtulosi on vähintään 8 063,57 euroa vuodessa. YEL-vakuutuksen tarkoitus on turvata yrittäjälle eläke. Muiden vakuutuksien ottaminen on kampaamoolalla vapaaehtoista ja niiden ottaminen kannattaa aina harkita tapauskohtaisesti. Kampaamoalan yrittäjän on kuitenkin suotavaa ottaa ainakin vastuuvakuutus, joka korvaa asiakkaalle sattuneita vahinkoja. Yrittäjän työllistäessä myös muita kuin itsensä on tällöin otettava lakisääteiset vakuutukset työntekijöille, jotka ovat työtapaturmavakuutus, työttömyysvakuutus ja työeläkevakuutus. (Yrityksenperustaminen 2021.)

12.4 Lopputulema

Toimeksiantajani päätyi pitkän harkinnan jälkeen toimimaan yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Päätökseen johtanut merkittävin tekijä oli, että hän pääsi toimimaan sopimusyrittäjänä arvostettuun Helsingissä sijaitsevaan parturi-kampaamoon. Hänen on helpompi toimia toiminimellä ainakin näin yrittäjätaipaleen aluksi, tunnustellen onko,

sopimustuoliyrittäjyys kyseisessä liikkeessä kannattavaa sekä kokeeko hän yrittäjyyden ja sen mukana tulevat mahdollisuudet ja haasteet omakseen. Yritysmuotona hän päätyi toiminimeen sen vähäisemmän byrokratian sekä yksinkertaisemman kirjanpidon takia. Toiminimen perustamisen nopeus oli myös puoltava tekijä. Ei ole pois suljettua, että toimeksiantajani tulisi tulevaisuudessa perustamaan oman parturi-kampaamon. Tällöin osakeyhtiö olisi kannattavampi yhtiömuoto.

12.5 Oman oppimisen arviointi

Opinnäytetyön kautta pääsin syventymään yrittäjyyden maailmaan ja tutustumaan erilaisiin yhtiömuotoihin ja niiden ominaisuuksiin. Sain myös selkeän käsityksen yrittäjänä toimimisen erilaisista vaihtoehdoista parturi-kampaamoalalla. Opin myös paljon uutta kyseisestä alasta ja parturi-kampaamoalan markkinoista. Koska opinnäytetyön aihe liittyy läheisen ihmisen perustettavaan yritykseen, pysyi mielenkiinto myös kirjoittamisvaiheessa hyvin yllä. Se, että toimeksianto on läheisen henkilön yritys, se auttoi pitämään kriittisen ajattelun hyvin läsnä.

Kokonaisuutena opinnäytetyö kiteyttää sen, että yritysmuodon valinnalla on suuri merkitys sekä liiketoimintasuunnitelman tekeminen on yrityksen kannalta hyvin tärkeitä. Liiketoimintasuunnitelma kertoo useita yrityksen kannalta oleellisia asioita monesta eri näkökulmasta ja tarjoaa myös kehitysehdotuksia.

Opinnäytetyö prosessin valmiiksi tekeminen vaati ajankäytön hyvää hallitsemista. Tekstintuottamisen kertaus ei myöskään ole koskaan turhaa. Toimeksiantajan kanssa yhteydenpito meni vaivattomasti ja yhteinen tavoite saatiin täytettyä. Suoritus oli kokonaisuutena kelvollinen ja yritys saatiin onnistuneesti perustettua.

Lähteet

Bisnes 2021. Toiminimen verotus. <https://bisnes.fi/toiminimen-verotus/>. Luettu 2.3.2021.

Capitalbox 2019. Kuinka SWOT-analyysin tekeminen voi auttaa yritystäsi. . <https://www.capitalbox.fi/blog/kuinka-swot-analyysin-tekeminen-voi-auttaa-yritystasi>. Luettu 15.3.2021.

Finlex 2021. 21.7.2006/624. <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624#O2L5>. Luettu 7.3.2021.

Holopainen, T & Levonen, A 2008. Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen. 14. uud. p. Edita, Helsinki.

Ilovehair 2021. Yrittäjyys parturi- ja kampaamoalalla. <http://ilovehair.fi/sopimusyrittaja-vai-vuokratuoliyrittaja/>. Luettu 2.3.2021.

I started this 2021. Rikastuminen on huono syy perustaa yritys ja 6 muuta teesiä yrittäjyydestä. <https://istartedthis.org/fi/rikastuminen-on-huono-syy-perustaa-yritys-ja-6-muuta-teesia-yrittajyydesta/>. Luettu 3.3.2021.

Kauppalehti 2017. Strategian teoria ja totuus. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/strategian-teoria-ja-totuus/17533260-9b6a-3f76-b935-9bc960512052>. Luettu 5.3.2021.

Keskisuomalainen 2010. Partureilla kova kilpa. <https://www.ksml.fi/paikalliset/2794288>. Luettu 1.3.2021.

Keski-Uudenmaan ympäristökeskus. 2013. Perustamisohje parturit, kampaamot, kauneushoitolat, jalkahoitolat. https://www.keskiuudenmaanymparistokeskus.fi/keskiuudenmaanymparistokeskus/attachments/text_editor/21783.pdf?checksum=8573b1e788054ac7031d968da00334b6. Luettu 1.3.2021.

Mattila, K & Rinkinen, P & Tommila, M & Wathe, A 1998. Franchising-käsikirja. Yhdistä osaaminen, yhteistyö, resurssit ja yrittäjyys kilpailueduksi. Kauppakaari Oy, Helsinki.

Minilex 2021. Voiton tuottaminen osakeyhtiön tarkoituksena. <https://www.minilex.fi/a/voiton-tuottaminen-osakeyhti%C3%B6n-tarkoituksena>. Luettu 15.3.2021.

Patentti- ja rekisterihallitus 2021a. Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>. Päivitetty. 25.1.2021. Luettu 18.3.2021.

Patentti- ja rekisterihallitus 2021b. Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto/kasittelymaksut.html#perus>. Luettu 21.3.2021.

Raatikainen, L 2012. Liikeideasta liikkeelle.9. uud. p. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Suomen riskienhallintayhdistys 2021. Nelikenttäanalyysi-SWOT. <https://www.pk-rh.fi/tools/swot.html>. Luettu 16.3.2021.

Talenom 2019. Osakepääoman vaatimus poistuu - mitä tästä seuraa yrittäjille ja velkojien suojaan. <https://www.talenom.fi/osakepaaoman-vaatimus-poistuu-mita-tasta-seuraa-yrittajalle-seka-velkojien-suojaan/>. Päivitetty 18.6.2019. Luettu 20.3.2021.

Talouselämä 2019. Tässä ovat Talouselämä 500 -yritykset: Suomen suurimmat yritykset ja niiden tunnusluvut taulukossa. <https://www.talouselama.fi/uutiset/tassa-ovat-talouselama-500-yritykset-suomen-suurimmat-yritykset-ja-niiden-tunnusluvut-taulukossa/b741e899-0458-40d1-9153-8e4f3952e35d>. Luettu 19.3.2021.

Talouselämä 2020. Talouselämä 500: Huipulta suunta on alas – Tällaisessa kunnossa Suomen suurimmat yritykset kohtaavat koronaviruksen.

<https://www.talouselama.fi/uutiset/talouselama-500-huipulta-suunta-on-alas-tallaisessa-kunnossa-suomen-suurimmat-yritykset-kohtaavat-koronaviruksen/4765b94a-85aa-4410-8f3f-bbb9c8dea5b9>. Luettu 20.3.2021.

TE-palvelut 2021. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. <https://www.te-palvelut.fi/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha>. Luettu 20.3.2021.

Tilastokeskus 2018. Yritykset 2019. https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html. Luettu 17.3.2021.

Vero 2021. Liikkeen- tai ammatinharjoittajan verotus. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattiharjoittaja/nettovarallisuus/>. Luettu 14.3.2021.

Veronmaksajat 2021. Palkansaajan veroprosentit 2021. <https://www.veronmaksajat.fi/luvut/Laskelmat/Palkansaajan-veroprosentit/>. Luettu 13.3.2021.

Viitala, R & Jylhä, E 2013. Liiketoimintaosaaminen. 6. uud. p. Edita Publishing, Helsinki.

Vuorinen, T 2013. Strategiakirja: 20 työkalua. Talentum, Helsinki.

Yrittäjänpäivä 2015. Yrittäjyys. <https://yrittajanpaiva.fi/yrittajyys/>. Luettu 12.3.2021.

Yrittäjät 2018. Yrittäjyystilastot. https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajyystilastot_2020.pdf. Luettu 12.3.2021.

Yrittäjät 2021. Franchising. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut/franchising-318184>. Luettu 12.3.2021.

Yritä 2021a. Osakeyhtiö. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtio>. Luettu 16.4.2021.

Yritä 2021b. Toiminimen kirjanpito. <https://xn--yrit-ooa.fi/toiminimen-kirjanpito>. Luettu 16.4.2021.

Yrityksenperustaminen 2021. Toiminimen perustaminen. <https://yrityksenperustaminen.net/toiminimen-perustaminen/>. Luettu 13.3.2021.

Yrityksenperustaminen 2021. Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset. <https://yrityksenperustaminen.net/yrityksen-vakuutukset/>

Yritystulkki 2021. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/joe/aloittava-yrittaja/yhtiomuodot/tmi/>. Luettu 16.3.2021.

