

**Essi Tynjälä**

# **ALOITTAVAN YRITTÄJÄN HAASTEET JA TALOUSHALLINTO**

**Opas aloittavan yrittäjän taloushallintoon**

**Opinnäytetyö  
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Kesäkuu 2021**



## TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

<b>Centria-ammattikorkeakoulu</b>	<b>Aika</b> Kesäkuu 2021	<b>Tekijä/tekijät</b> Essi Tynjälä
<b>Koulutus</b> Liiketalous		<input checked="" type="checkbox"/> AMK <input type="checkbox"/> YAMK
<b>Työn nimi</b> Aloittavan yrittäjän haasteet ja taloushallinto		
<b>Työn ohjaaja</b> Sara Åhman	<b>Sivumäärä</b> 33	
<b>Työelämäohjaaja</b> Annukka Salomäki		
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia aloittavalle yrittäjälle opas taloushallinnon perusteista. Opinnäytetyön teoriaosuudessa tuotiin esille aloittavan yrittäjän yleisimpiä haasteita, joita ovat asiakkaiden riittävyys sekä suunnitelmien puute. Teoriassa käytiin läpi myös taloushallintoa yleisesti.</p> <p>Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii KMV-Tilitaito Oy, joka on Kauhavalla toimiva tilitoimisto. Luvussa kaksi esitellään toimeksiantaja paremmin.</p> <p>Toiminnallinen osuus oli itse oppaan tekeminen. Opas sisältää osiot rahoituksesta, kannattavuudesta, hinnoittelusta, verotuksesta ja kirjanpidosta. Teorian lisäksi oppaassa on useita esimerkkejä selventämässä asioita.</p> <p>Luvussa viisi esitellään taloushallinto-oppaan ideaa sekä miten sitä on laadittu. Oppaan teko onnistui suunnitelmien mukaan. Siitä tuli kattava ja selkeä kokonaisuus. Yhteenvedossa kerrotaan lopuksi oppaan jatkosta ja päivityksestä.</p>		
<b>Asiasanat</b> Kannattavuus, taloushallinto, yrittäjyys, haasteet		

**ABSTRACT**

<b>Centria University of Applied Sciences</b>	<b>Date</b> June 2021	<b>Author</b> Essi Tynjälä
<b>Degree programme</b> Business Administration		
<b>Name of thesis</b> Challenges and financial management of a start-up entrepreneur		
<b>Centria supervisor</b> Sara Åhman	<b>Pages</b> 33	
<b>Instructor representing commissioning institution or company</b> Annukka Salomäki		
<p>The purpose of this thesis was to prepare a guide for start-up entrepreneurs on the basics of financial management. The theoretical part of the thesis highlighted the most common challenges of a start-up entrepreneur, which are the adequacy of customers and the lack of plans. In theory, financial management in general was also reviewed.</p> <p>The thesis is commissioned by KMV-Tilitaito Oy, which is an accounting firm operating in Kauhava. Chapter two introduces KMV-Tilitaito Oy better.</p> <p>The functional part was making a guide. The guide includes sections on financing, profitability, pricing, taxation and accounting. In addition to theory, the guide provides several examples to clarify things.</p> <p>Chapter five introduces the idea of a financial management guide and how it is drafted. The thesis ends with a summary. Finally, the summary describes the continuation and update of the guide.</p>		
<p><b>Key words</b> Challenges, entrepreneurship, financial management, profitable</p>		

## **KÄSITTEIDEN MÄÄRITTELY**

### **HINNOITTELU**

Määritellään myytävän tuotteen tai palvelun hinta.

### **KIRJANPITO**

Kirjanpito tuottaa tärkeää tietoa yrityksen taloudesta ja tilasta yritykselle itselleen ja ulkoisille sidosryhmille. Kirjataan yrityksen varat, velat, kulut ja tulot.

### **KIRJANPITÄJÄ**

Henkilö, joka kirjanpitoa tekee.

### **LIIKEIDEA**

Kertoo, mitä yritys tekee kenelle ja miten.

### **LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

Selvitetään yrityksen tulevaa toimintaa sekä liikeidean kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia.

### **RAHOITUS**

Sisältää toimet ja tahot, joilla investoinnit rahoitetaan.

### **SIDOSRYHMÄ**

Kaikki tahot, joiden kanssa yritys on tekemisissä, joihin sen toiminta vaikuttaa ja jotka vaikuttavat sen toimintaan.

### **TALOUSHALLINTO**

Yrityksen taloudellisten resurssien hallintaa ja valvontaa.

### **TALOUSHALLINNON AMMATTILAISET**

Henkilöt, jotka hoitavat taloushallintoa.

**TIIVISTELMÄ  
ABSTRACT  
KÄSITTEIDEN MÄÄRITTELY  
SISÄLLYS**

<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>1</b>
<b>2 TILITOIMISTO KMV-TILITAITO OY ORGANISAATION KUVAUS</b> .....	<b>3</b>
<b>3 ALOITTAVAN YRITTÄJÄN HAASTEET</b> .....	<b>5</b>
3.1 Asiakkaiden riittävyys .....	7
3.2 Liikeidea liiketoimintasuunnitelmaksi.....	8
3.3 Sopivan yritysmuodon päättäminen .....	10
<b>4 ALOITTAVAN YRITTÄJÄN TALOUSHALLINTO</b> .....	<b>12</b>
4.1 Yrityksen rahoitus.....	13
4.2 Kannattavuus .....	15
4.3 Hinnoittelu .....	18
4.4 Verotus .....	20
4.5 Kirjanpito .....	22
<b>5 OPPAAN KOKOAMINEN</b> .....	<b>24</b>
5.1 Oppaan suunnittelu .....	24
5.2 Oppaan toteutus .....	25
<b>6 YHTEENVETO</b> .....	<b>28</b>
<b>LÄHTEET</b> .....	<b>30</b>
<b>LIITTEET</b> .....	<b>31</b>
<b>KUVIOT</b>	
KUVIO 1. Ajatuskartta aloittavan yrittäjän haasteista .....	6
KUVIO 2. Liiketoimintasuunnitelman sisältö .....	9
KUVIO 3. Yrityksen terveystriangulum .....	12
KUVIO 4. Yrityksen rahoitus .....	14
KUVIO 5. Ajatuskartta hinnoitteluun vaikuttavista tekijöistä .....	18
<b>KUVAT</b>	
KUVA 1. Taloushallinto oppaan sisällysluettelo .....	25
KUVA 2. Yrityksen kannattavuus .....	26
KUVA 3. Esimerkki alv alarajahuojennuksesta .....	27
KUVA 4. Trendianalyysi esimerkki .....	27
<b>TAULUKOT</b>	
TAULUKKO 1. KMV-Tilitaito Oy:n palvelut .....	4

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aiheena on "Aloittavan yrittäjän taloushallinto-opas". Kuten nimestäkin jo selviää, opinnäytetyöni toiminnallisessa osuudessa tarkoituksena on laatia aloittavalle yrittäjälle selkeä opas taloushallinnon perusteista. Aloittavan yrittäjän taloushallinto-oppaan tavoitteena on olla helposti ymmärrettävä opas yrittäjyyteen liittyvistä taloushallinnon osa-alueista. Kyseisessä oppaassa käydään läpi perusteet yrityksen rahoituksesta, kannattavuudesta, hinnoittelusta, verotuksesta ja kirjanpidosta. Teorian lisäksi aiheita havainnollistetaan ja selkeytetään esimerkki laskentatehtävillä ja tapauksilla.

Toimeksiantajana opinnäytetyölleni toimii KMV-Tilitaito Oy. KMV-Tilitaito Oy on Kauhavalla sijaitseva tilitoimisto. Yritys tarjoaa kokonaisvaltaisia taloushallinnon palveluita ja yrityskonsultoinnin asiantuntijapalveluita pk-yrityksille koko yrityksen elinkaaren ajan. Peruskirjanpito palveluiden lisäksi yritykseltä saa asiantuntemusta ja konsultointia yrityksiensä eri tilanteisiin. Esimerkiksi, rahoitussuunnittelut ja -järjestelyt, omistajanvaihdosjärjestelyt, yhtiömuodon muutokset, veroneuvonta sekä yritysten perustamiset, muutokset ja purkamiset. Tämä opas on tilitoimiston asiakkaille annettava tietoisuus yrityksen taloushallinnosta.

Johdannon jälkeen esittelen luvussa kaksi toimeksiantaja yrityksen paremmin. Toimeksiantajan esittelyn jälkeen luvussa kolme selvitän aloittavan yrittäjän haasteita. Yksi suuri haaste on asiakkaiden riittävyys sekä se, ettei ole tarkkaan selvitetty, ketkä ovat yrityksen asiakkaita ja onko heitä tarpeeksi. Toinen ongelmia aiheuttava asia on se, ettei yritystä perustaessa suunnitelmia ja laskelmia ole tehty joko ollenkaan tai ne on tehty huonosti. Yrityksen haasteet ja onnistumiset heijastuvat yleensä aina jollain tapaa taloushallintoon. Luvussa neljä käyn läpi yleisesti samat taloushallinnon alueet, joita käsitellään oppaassa tarkemmin.

Yrityksen perustaminen tuo mukanaan monenlaisia haasteita ja paljon uusia asioita, joiden toimintatavat pitäisi osata tai ainakin tiedostaa. Jokaisen yrittäjän tavoitteena on tietenkin kannattava ja menestyvä yritystoiminta. Sen saavuttaminen vaatii yrittäjältä ainakin vahvaa ammattitaitoa, toimialan tuntemusta, yrittäjämäistä asennetta, kunnianhimoa, kokemusta ja riskinottoa. Kaikkea ei tietenkään voi tietää ja osata valmiiksi, ja yrittäjyys onkin pitkälti oppimista koko matkan ajan.

Yrittäjän apuna on kuitenkin monen alan ammattilaisia, jotka osaavat auttaa. Monet haasteet yrittäjyydessä liittyvät jollain tapaa taloushallintoon. Taloushallinnon ammattilaiset tarjoavat yrityksille taloushallinnon palveluita ja neuvovat monissa asioissa. Yrittäjän on kuitenkin hyvä itsekin tietää ja ymmärtää taloushallinnon perusasiat, jotta pystyy yritystä pyörittämään ja sen taloutta seuraamaan. Näitä taloushallinnon osa-alueita tulee vastaan heti yrittäjyyden alkumetreillä, joten tulevan yrittäjän olisi hyvä ymmärtää niistä perusteet. Oppaan avulla pyrittäisiin saavuttamaan se, että yrittäjältä löytyisi tarvittavat tiedot taloushallinnosta.

Luvussa viisi kerron tarkemmin toiminnallisesta osiosta. Kerron, mistä idea tähän oppaan tekkoon lähti, mitä olen tehnyt ja miten. Esittelen myös oppaan toimintaideaa sekä mahdollisuuksia. Viimeinen luku on yhteenveto, jossa kerron vielä, mitä sain aikaan ja miten se onnistui sekä esittelen kehittämisideani oppaalle. Lähteenä työssäni olen käyttänyt taloushallinnon sekä yrityksen perustamiseen liittyvää kirjallisuutta, esimerkkeinä Soile Tomperin taloushallinnon kirjallisuus sekä Jyrki ja Mervi Niskasen teos Yritysrahoitus. Lisäksi lähteenä on aiheeseen liittyviä verkkosivuja ja artikkeleita. Monet taloushallinnon ja verotuksen säädökset muuttuvat usein, joten ajankohtaisimman tiedon löytää verkosta.

## 2 TILITOIMISTO KMV-TILITAITO OY ORGANISAATION KUVAUS

KMV-Tilitaito Oy on Kauhavalla sijaitseva tilitoimisto, ja se on toiminut vuodesta 1988 alkaen. KMV-Tilitaito Oy on ollut Taloushallintoliiton auktorisoitu jäsen vuodesta 2009 alkaen. Yritys tarjoaa kokonaisvaltaisia taloushallinnon palveluita ja yritysconsultoinnin asiantuntijapalveluita pk-yrityksille koko yrityksen elinkaaren ajan. KMV-Tilitaidon tytäryhtiö KMV-Audit tarjoaa tilintarkastuspalveluita. (KMV-Tilitaito Oy 2021.)

Vuoden 2020 tilinpäätöksestä selviää, että yhtiön KMV-Tilitaito Oy liikevaihto oli 1,1 miljoonaa euroa ja tilikauden tulos 102 000 euroa. Liikevaihto nousi 16,6 % ja liikevoittoprosentti 12,1 prosenttia. (Finder 2021.)

Yrityksen asiakaskuntaan kuuluu elinkeinoinharjoittajia, ammatinharjoittajia, avoimia yhtiöitä, kommandiittiyhtiöitä, osuuskuntia, säätiöitä, osakeyhtiöitä, maa- ja metsätaloudenharjoittajia sekä yhdistyksiä. Asiakkaista valtaosa on Pohjanmaalta, mutta asiakkaita on myös ympäri Suomea. Asiakkaisiin kuuluu kirjanpitoasiakkaita ja tilintarkastusasiakkaita. Asiakasyritysten koko vaihtelee yhdenmiehen yhtiöstä monen sadan työntekijän osakeyhtiöihin. Asiakkaita on monilta eri toimialoilta. (Perehdytysopas 2020.)

Tarjonnassa on saatavilla myös talouspäällikköpaketti, joka tarjoaa kokonaiskuvan yrityksen nykytilanteesta sekä toimii hyvänä työvälineenä yritysjohtamisessa. Talouspäällikköpaketti sisältää talousasiantuntijan tekemän kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kassavirran seurannan sekä analysoinnin sovituin aikavälein. Toinen paketti on arvonmäärityspaketti, jonka avulla kartoitetaan yrityksen nykytilanne ja myyntikunto. Se sisältää yrityksen tilinpäätöstietoihin perustuvan arvonmäärityslaskelman, yrityksen nykytilanteen kartoituksen sekä asiantuntijan neuvottelut 1-3 tuntia. (KMV-Tilitaito Oy 2021.)

Osalle asiakkaista hoidetaan kokonaisvaltaisesti kaikki taloushallinnon toiminnot ja osalle vaan joku tietty palvelu asiakkaan tarpeiden mukaan. Yrityksellä on Kauhavan alueella kolme toimistoa, joissa työskentelee yhteensä 20 työntekijää. Yrityksen visiona on olla yrityksille asiantunteva ja luotettava yhteistyökumppani. Laaja palveluvalikoima on lueteltu tarkemmin taulukossa 1. (KMV-Tilitaito Oy 2021.)

TAULUKKO 1 KMV-Tilitaito Oy:n palvelut.

Taloushallintopalvelut	Konsulttipalvelut
Yrityksen perustaminen	Yritysten perustamiset, muutokset ja purkamiset
Kirjanpidot ja tilinpäätökset	Yhtiömuodon muutokset
Veroilmoitukset ja verosuunnittelu	Omistajanvaihdosjärjestelyt
Taloushallintopalvelut sähköisesti pilvipalveluna Fivaldi-sovelluksella	Rahoitussuunnittelut ja -järjestelyt
Budjetit, seuranta ja ohjaus	Veroneuvonta
Tulos- ja rahoitusennusteet, yritysanalyysit	Sopimus- ym. neuvottelut
Laskutus, myynti- ja ostoreskontrat, maksuliikenteen hoito	Yhtiöiden hallintopalvelut
Palkkahallinto	Kauppakirjat, perukirjat, jakosopimukset
	Osakeantijärjestelyt
	Lainhuudot, kiinnitykset ja rasiustodistukset
	HT- tilintarkastukset
	Auktorisoidun tilintarkastajan lausunnot

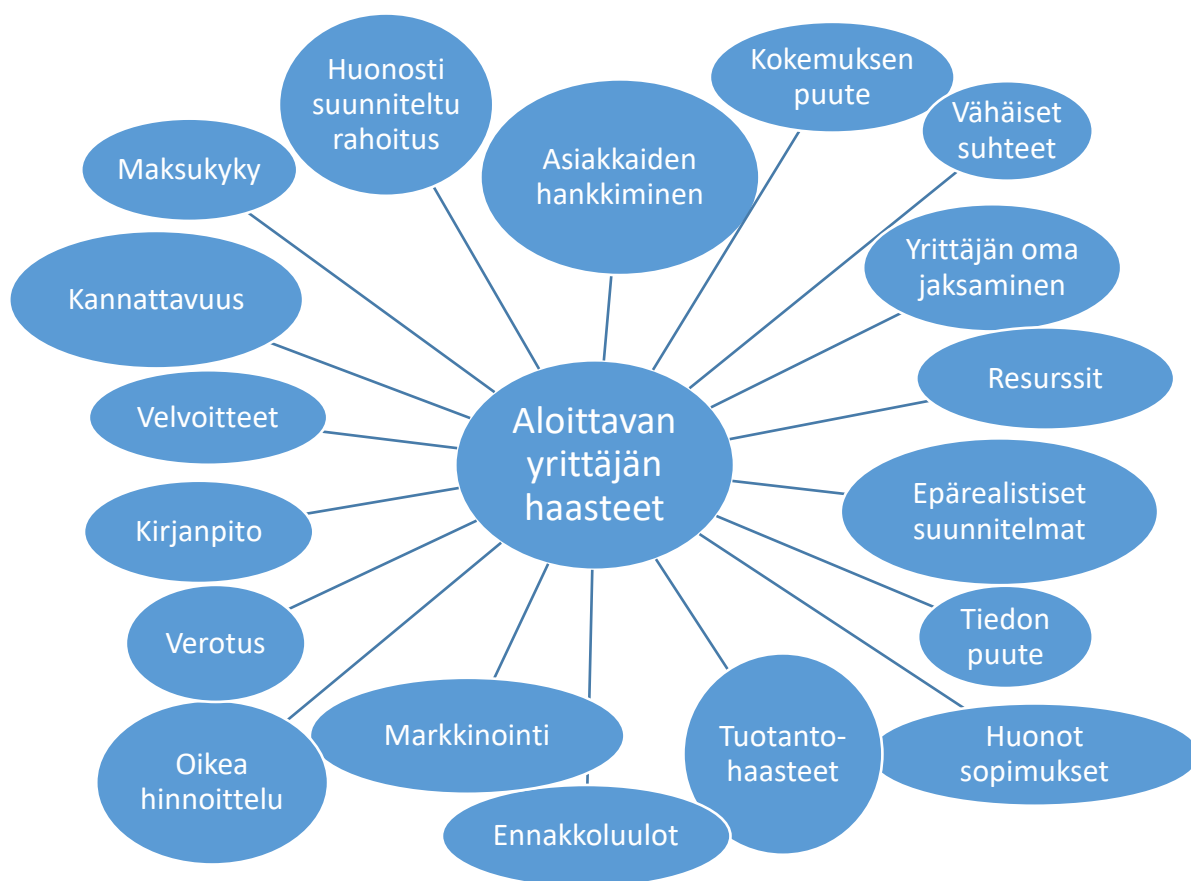
### 3 ALOITTAVAN YRITTÄJÄN HAASTEET

Yrittäminen tuo aina mukana riskejä, vaikka liikeidea olisi todella vakuuttava ja vahvalla pohjalla. Riskit pitää tiedostaa ja niihin pitää varautua, ettei tulisi suuria yllätyksiä. Yrittäjyyden riskit liittyvät suurilta osin talouteen ja rahan riittävyyteen. Asiakkaat tuovat yritykseen rahaa, eli on selvää, että ilman asiakkaita ollaan taloudellisissa vaikeuksissa. Talouteen vaikuttavat myös esimerkiksi ostohintojen nousu, korkojen nouseminen, yllättävät menot, kilpailun kiristyminen sekä kausivaihtelut. Yrityksen taloudessa pitäisi aina olla hieman pelivaraa, että se kestää tällaiset talouden huonommat kaudet. Yrittäjäksi ryhtymisen riskin takana on kuitenkin aina mahdollisuus menestykseen. Sanotaan, että ensimmäiset kolme vuotta ovat yrityksen kriittisintä aikaa. Tilastojen mukaan yli puolet uusista yrityksistä joudutaan lopettamaan tai yritys ajautuu konkurssiin ensimmäisen kolmen vuoden, eli ns. kuolemanlaakson, aikana. (Esa 2017a.)

Aloittavalla yrittäjällä ei tietenkään ole vielä kokemusta ja varmuutta yrittämisessä, kuin vuosia yrittäjänä toimivalla. Moni asia yrittämisessä tulee varmasti niin sanotusti opittua kantapään kautta ja virheistä oppien. Yrityksen toimialan mukainen koulutus auttaa tietysti toiminnassa ja mahdollinen aikaisempi työkokemus palkkatyöstä. Hyvä toimialan ja toimintatapojen tunteminen on tärkeää. Yrittäjyyteen liittyy monenlaisia velvoitteita, joiden vuoksi jokin yrittäjäkurssi olisi hyvin hyödyllinen. Yrittäjän taipaleen alkuvaiheessa haastavaa on myös se, ettei vielä ole suhteita muodostunut sidosryhmiin ja muihin yrittäjiin. Yrittäjän kannattaakin mahdollisuuksien mukaan verkostoitua muiden yrittäjien kanssa. Kokeneimmilta yrittäjiltä voi saada paljon hyviä neuvoja. Kokemus tietenkin karttuu yrittäjyydessä koko ajan. Pysyäkseen mukana kilpailussa yrittäjän on kehitettävä yrityksen ohella omaa ammattitaitoa jatkuvasti. (Yrittäjän taidot 2019.)

Uudesta liikeideasta innostuneena yrittäjä haluaisi päästä toteuttamaan itseään mahdollisimman nopeasti ja yritystoiminta pitäisi saada käyntiin pikaisesti. Siinä vaiheessa saatetaan hienan luistaa tarkempien suunnitelmien ja laskelmien teosta. Tämä kuitenkin suurella todennäköisyydellä kostautuu tulevaisuudessa. Ei olla varauduttu tarpeeksi ja eteen tulee liikaa yllätyksiä. Yritysneuvoja Toivo Utso kertookin Miia Esan kirjoittamassa artikkelissa uusien yritysten yleisiksi ongelmiksi sen, että suunnitelmia ei ole tehty lainkaan tai ne tehdään huonosti sekä sen, että ei ole mietitty ketkä ovat yrityksen potentiaalisia asiakkaita. (Esa 2017a.)

Aloittavan yrittäjän haasteiksi muodostuu huonosti suunniteltu rahoitus sekä siitä seurauksena maksukyvyyn heikkous. Markkinoinnin toteutuksen haasteet sekä asiakkaiden hankkiminen. Uudesta yrityksestä voi alkuun asiakkailta olla ennakkoluuloja, kun taas tutusta ja turvallisesta yrityksestä. Yrityksellä on alkuun vaikeuksia saada toiminnasta kannattavaa ja hinnoitella tuotteita tai palveluita oikein. Lisäksi tietoa verotuksesta, kirjanpidosta ja muista yrittäjän velvoitteista ei vielä ole, joten sitä kautta voidaan ajautua ongelmiin. Aloittava yrittäjä voi myös ajautua solmimaan huonoja sopimuksia ja ostamaan turhia palveluita, joista aiheutuu myöhemmin ongelmia. Myös käytännön toimissa voi tulla hankaluuksia, mikäli tuotanto ei lähdekään käytiin odotetulla tavalla. Yritystoiminnassa usein on hyötyä suhteista sidosryhmiin, ja aluksi niitä ei tietenkään tarpeeksi ole. (Yrittämisen haasteet ja riskit.) Kuvioon 1 olen koonnut yrittäjän haasteita oman pohdintani mukaan ajatuskartan muotoon.



KUVIO 1. Ajatuskartta aloittavan yrittäjän haasteista.

### 3.1 Asiakkaiden riittävyys

Nykypäivänä kilpailu on kovaa alalla kuin alalla ja asiakkaille riittää tarjontaa, josta valita. Asiakaskunnan löytyminen yritykselle ei siis ole itsestäänselvyys. Asiakkailta on varaa valita, mistä tuotteensa tai palvelunsa ostaa, ja tämän vuoksi yrityksen pitäisi pystyä erottumaan kilpailijoista edukseen. Yritystä perustaessa tulevilla yrittäjillä on vahvasti mielessä se mitä itse haluaa toteuttaa ja saavuttaa. Tärkeää on kuitenkin ajatella toimintaa asiakkaan näkökulmasta ja asiakaslähtöisesti (Mäkilä 2018). Miten yrityksen tarjoama tuote tai palvelu palvelisi asiakasta mahdollisimman hyvin? Selvitetään siis, mikä on yrityksen asiakaskunta ja mitä asiakkaat haluavat. (Yrityksen perustaminen.) Hyvä ja asiakaslähtöinen palvelu on loistava etu kilpailussa. Välttämättä tuotteen tai palvelun hinnalla tai sisällöllä ei ole kilpailijoihin nähden kovin suurta eroa, ja silloin asiakaspalvelu on kilpailukeino.

Yritystään perustava yrittäjä kohtaa alkutaipaleella monenlaisia haasteita. Suurin ja merkittävin huolen aihe alkuun on varmasti se, että riittääkö asiakkaita tarpeeksi ja mistä niitä hankitaan. Asiakkaat tuovat yritykseen rahaa, joten ilman heitä ei ole kannattavaa liiketoimintaa. Asiakashankintaan ja oikeaan hinnoitteluun tulee panostaa. Kilpailijoiden toiminnan seuraaminen ja markkinoiden kehittymisen ymmärtäminen auttaa asiakashankinnassa. (Esa 2017a.)

Ennen yrityksen perustamista tulisi selvittää, ketkä ovat yrityksen potentiaalisia asiakkaita ja miten heidät tavoitetaan. Yritysneuvoja Toivo Utson mukaan usein uuden yrityksen ongelmaksi muodostuu se, että on jäänyt selvittämättä ketkä ovat yrityksen potentiaalisia asiakkaita. Hän sanoo suurimmiksi kompastuskiviksi asiakashankinnan, myyntityön ja markkinoinnin. Yrittäjillä ei ole välttämättä tarvittavaa tietoa ja taitoa siitä, miten markkinointi ja asiakashankinta hoidetaan. Markkinointiin on taloudellisesti saatettu panostaa kyllä kotisivujen ja esitteiden muodossa, mutta hukassa ollaan siinä, kenelle niitä markkinoidaan ja missä. (Esa 2017a.)

Yritystä perustaessa saatetaan ajatella, että hieno markkinointistrategia vain kuuluu aluksi laatia. Strategia unohdetaan oikeastaan sen laatimisen jälkeen. Strategiasta ei välttämättä tehdä realistista tai todenmukaista, joten sen noudattaminen ja seuraaminen jää toteuttamatta. Strategia perustuu enemmän yrityksen perustamisvaiheeseen, mutta unohtuu sitten liiketoiminnan arjen pyöriessä, vaikka tärkeää olisi juuri toimia suunnitelmien mukaan myös käytännössä sekä seurata niistä saatuja tuloksia. Strategiaan pitäisi jättää muutosvaraa ja sitä tulisi kehittää

yrittäjän kasvaessa ja muuttuessa. Strategian tulisi olla toiminnan punainen lanka, joka määrittelee, mihin olemme menossa ja kuinka sinne päästään. (Karkulahti 2018.)

### 3.2 Liikeidea liiketoimintasuunnitelmaksi

Liiketoimintasuunnitelma pitäisi nähdä yrityksen auttavana työkaluna eikä vain esimerkiksi rahoitusta varten laadittavana pakollisena yrityksen perustamistoimena. Sanonnassa: ”Hyvin suunniteltu, on puoliksi tehty”, on perää tässäkin tilanteessa. Liiketoimintasuunnitelmassa liikeidea siirtyy ajatuksen tasolta selkeäksi suunnitelmaksi. Se laaditaan hahmottamaan sitä, miten aloittavan yrityksen toimintaa aiotaan toteuttaa. Liikesuunnitelman teko on yritykselle eduksi, koska se pakottaa konkreettisesti miettimään yritystoiminnan yksityiskohtia ja sen laatimisen yhteydessä voi selvetä myös sellaisia asioita, joita ei ole tullut edes miettineeksi aiemmin. Liiketoimintasuunnitelmaa on hyvä päivittää yritystoiminnan myöhemmässäkin vaiheessa vastaamaan senhetkistä tilannetta, vaikka sen tekoa yleensä pidetäänkin osana yrityksen perustamisvaihetta. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma helpottaa yrittäjän arkea kauan yrityksen perustamisen jälkeenkin. (Liiketoimintasuunnitelma.)

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ei ole pakollista eikä siihen ole tarkkaa määrättyä kaavaa. Monet tahot kuitenkin myös vaativat sitä palveluita haettaessa, esimerkiksi rahoittavat tahot. Liiketoimintasuunnitelman tärkein ja keskeisin sisältö koostuu rahoituksesta ja asiakaskartoituksesta. Siinä kuvataan ja selvennetään jäsennellysti yrityksen toimintaa, sen laajuutta sekä arvioitua kannattavuutta. Paljonko myyntiä pitää saada, että toiminta on kannattavaa ja onko se realistista? Liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää selviä realistisia laskelmia liiketoiminnasta ja sen taloudesta. Samalla liiketoimintasuunnitelman laatiminen on liikeidean testaamista, että huomattaisiin ajoissa, onko yritykselle kysyntää. Suunnitelman teossa kyseenalaiseksi tetaan liiketoimintaan liittyviä tärkeimpiä asioita sekä etsitään ratkaisuja ongelmiin. (Yrityksen perustaminen.)

Liiketoimintasuunnitelman tulisi sisältää selvitys yrityksen tuotteesta tai palvelusta. Mitä tarkalleen myydään, kenelle ja miksi? Lisäksi kuvaus markkinatilanteesta sekä vallitsevasta hintatasosta. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee myös tarkkaan miettiä, ketkä ovat yrityksen asiakkaita ja onko heitä tarpeeksi, jotta myynti on riittävää. Käytännön toimia on myös hyvä selventää suunnitelmaan, eli miten kaikki käytännössä tapahtuu. Tärkeää on miettiä yrityksen riskejä

ja mahdollisuuksia sekä vahvuuksia ja heikkouksia. Tähän hyvä työkalu on Swot-analyysi. Liiketoimintasuunnitelmasta tulee löytyä hyvä suunnitelma rahoituksesta ja budjetista. (Yrityksen perustaminen.) Kokosin liiketoimintasuunnitelman sisällöstä myös kuvion 2.



KUVIO 2. Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Laskelmia olisi hyvä tehdä erilaisia. Jos laskelmat tekee vain tavoitteen ja ihanteen mukaan, saattavat ne helposti vääristyä. Kulut ja rahantarve saatetaan laskea alakanttiin, kun taas tulojen määrän suhteen ollaan liiankin toiveikkaita. Toisaalta taas ensimmäisen vuoden tuloja ei saisi arvioida liian alakanttiin, ettei tulisi ongelmia ennakkoverojen maksun kanssa. Liiketoimintasuunnitelman tekoon kannattaa pyytää apua yritysneuvojalta tai muilta ammattilaisilta. Heillä on vankka kokemus ja voivat antaa hyviä neuvoja sekä nähdä yrityksen potentiaalin. Rahoituslaskelmassa on suurempien investointien rahoituksen lisäksi tärkeää ottaa huomioon riittävä määrä käyttöpääomaa. Yrityksen rahoitukseen paneudutaan paremmin tämän työn yrityksen taloushallinto osiossa. (Esa 2017a.)

Aloittavan yrittäjän kannattaa siis huolehtia siitä, että on tehnyt huolelliset ja realistiset laskelmat ja suunnitelmat tulevan yrityksen toiminnasta, kiteyttää selvästi se mitä on myymässä ja kenelle sekä miten ja määrittellä selviä asiakasryhmiä, mistä heidät tavoitetaan ja miksi he ostavat juuri tämän yrityksen tuotteita tai palveluita. Tämän jälkeen tulee suunnitella ja toteuttaa

markkinointi juuri näille potentiaalisille asiakasryhmille. Yrityksen pyörittämisessä riittää tekemistä, joten on tärkeää löytää hyvä kirjanpitäjä. Kirjanpidon lisäksi häneltä saa neuvoja ja voi kysyä apua tarvittaessa. Löytyy myös muita tahoja, jotka tarjoavat yritysneuvontaa, ja niitä kannattaa hyödyntää. Kaikkea ei tarvitse tietää ja osata heti, vaan niistä voi ottaa selvää ja oppia. (Esa 2017b.)

### 3.3 Sopivan yritysmuodon päättäminen

Liikeidean selvittyä yksi ensimmäisiä asioita, joita täytyy miettiä, on yrityksen yritysmuoto. Oikean yritysmuodon valikoitumiseen vaikuttaa monet seikat. Suomessa eri yritysmuodot eroavat toisistaan mm. yrittäjän tai yrittäjien vastuun laajuuden, omistajien lukumäärän ja verotuksen suhteen. Yritysmuodolla on vaikutusta myös perustamiskuluihin, kirjanpidon järjestämiseen, yrityksen kasvumahdollisuuksiin sekä siihen paljonko yrittäjä joutuu käyttää aikaa hallinnollisiin töihin. Verotuksellisesti edullisin yritysmuoto riippuu aina tilanteesta, yrityksen kasvaessa yritysmuotoa voidaan muuttaa toimintaan sopivammaksi. (Yrittäjyyskoulu 2020.)

Toiminimeä käyttävä yrittäjä toimii yksityisenä elinkeinonharjoittajana ja päättää itse yrityksen asioista. Toiminimen omaisuus on yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta, kuitenkin on pidettävä yrityksen varat ja velat erillään yrittäjän muista varoista ja veloista. Toiminimi ei maksa omistajalleen palkkaa vaan yrittäjä saa liikkeestään rahaa yksityisottona ja nettotulo verotetaan omistajan tulona. Toiminimen perustaja vastaa myös veloista henkilökohtaisesti. Toiminimi sopii vaihtoehdoksi silloin kun toiminta on suhteellisen pientä ja koostuu omistajan työpanoksesta. Toiminimen voi perustaa ilmoituksella kaupparekisteriin. (Yrittäjyyskoulu 2020.)

Avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiö ovat henkilöyhtiöitä ja koostuvat vähintään kahdesta yhtiömiehestä. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet ovat tasavertaisessa asemassa päätöksen teossa. Avoimessa yhtiössä yhtiön varat ja velat kuuluvat yhtiölle ja jokainen yhtiömies vastaa veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Avoin yhtiö voi maksaa yhtiömiehelle palkkaa, jos hän työskentelee yrityksessä. Varoja voi ottaa myös yksityisottona. Tulos verotetaan avoimessa yhtiössä yhtiömiesten ansio- ja pääomatulona. Kommandiittiyhtiössä ainakin yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies ja yhden äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies sijoittaa yritykseen pääomapanoksen, mutta hänellä ei ole valtaa päätöksentekoon. Äänettömän yhtiömiehen velka-

vastuu yrityksessä rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen ja hänen voitto-osuudestaan sovi-  
taan yhtiösopimuksessa. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö perustetaan rekisteröitymällä yh-  
tiösopimuksen allekirjoittamisen jälkeen. (Niskanen & Niskanen 2013,11-13.)

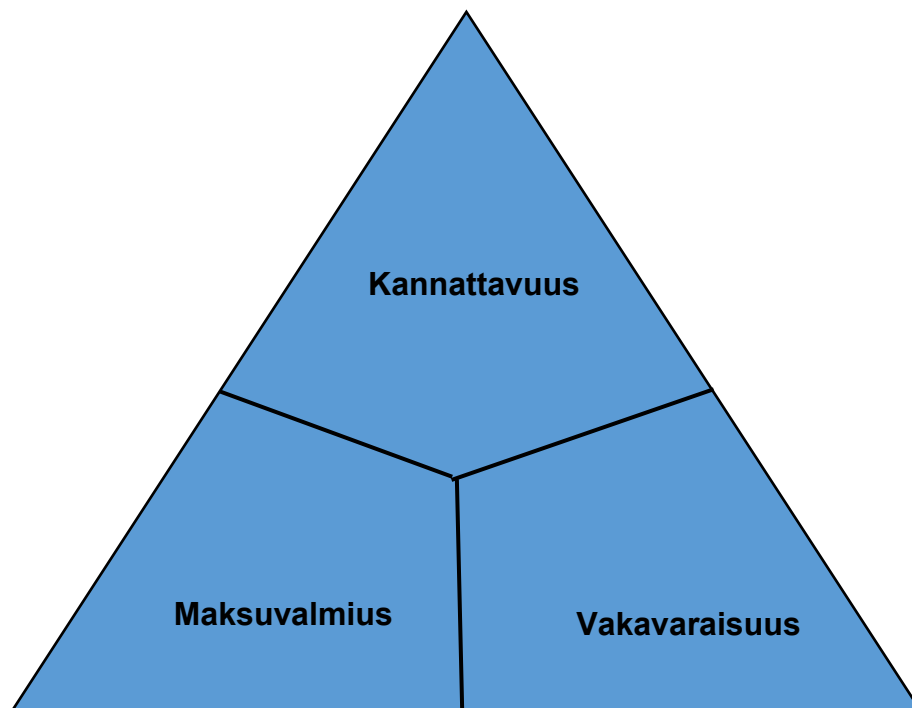
Osakeyhtiö on yritysmuodoista kehittynein ja monimutkaisin. Suuremmilla yrityksillä yritysmuo-  
tona on lähes poikkeuksetta osakeyhtiö. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö ja  
se voi olla yksityinen tai julkinen. Osakeyhtiö on omistajistaan erillinen oikeushenkilö ja omis-  
tajien vastuu on rajallinen. Osakeyhtiö perustetaan siten, että osakkeenomistajat tekevät kir-  
jallisen perustamissopimuksen ja allekirjoittavat sen sekä ilmoittavat patentti- ja rekisterihalli-  
tukseen. Omistajat voivat nostaa yrityksestä palkkaa ja osinkoja. Osakeyhtiön etuna on, että  
omistajat ovat vastuussa vaan omasta sijoitetusta pääomasta. Osakeyhtiöllä on oltava hallitus.  
Osakeyhtiö on sopiva valinta silloin kun tavoitellaan yrityksen kasvua ja laajempaa toimintaa.  
Varsinkin jos yritystoiminta vaatii isompia investointeja, joka taas vaatii suurempaa rahoitusta,  
on osakeyhtiö yrittäjille hieman turvallisempi vaihtoehto. (Yrittäjyyskoulu, 2020.)

Harvinaisempi yritysmuoto on osuuskunta, joka on yhteisöllinen yrittäjyyden muoto. Se sopiikin  
parhaiten yhteisyrittäjyyteen, jossa keskitytään tuottamaan jäsenilleen palveluita. Oikeudelli-  
selta muodolta osuuskunnassa on samoja piirteitä kuin osakeyhtiössä. Eräs uudempi toimin-  
tamalli on kevytyrittäjyys, jossa ei tarvita y-tunnusta, toisin kuin muissa yritysmuodoissa. Ke-  
vytyrittäjyys mahdollistaa yrittäjämäisen toiminnan ilman omaa yritystä ja sen sitoumuksia.  
Kevytyrittäjä siis myy omia palveluitaan asiakkaille ja laskuttaa heitä laskutuspalvelun kautta.  
Laskutuspalvelu maksaa kevytyrittäjälle palkan, kun asiakas on maksanut laskun. Laskutus-  
palvelu huolehtii kevytyrittäjän verojen maksun ja lisäksi tarjoaa apuja sekä neuvoja. Tämä  
toimintamalli sopii varsinkin liikeidean kokeiluun. Tällä tavalla voi turvallisesti kokeilla, olisiko  
toiminnalle kysyntää ja olisiko henkilöstä yrittäjäksi. Mikäli ei, toiminnan voi lopettaa vaivatto-  
masti. (Yrittäjyyskoulu, 2020.)

## 4 ALOITTAVAN YRITTÄJÄN TALOUSHALLINTO

Yrityksen taloutta on suunniteltava ja seurattava tarkasti. Tekemällä suunnitelmia ja seurantalaskelmia yrityksen kannattavuudesta huomataan ajoissa epäkohdat ja voidaan korjata tilannetta. Mikäli seurantaa ei pidetä saattavat ongelmat jäädä huomaamatta ja ne huomataan vasta kun alkaa olla liian myöhäistä. Kannattava yritystoiminta ja tuloksen tekeminen on tietenkin jokaisen yrittäjän tavoite. Yrittäjyys vaatii jatkuvaa kehittymistä, vaikka sillä hetkellä yrityksellä menisikin hyvin. (Saviala 2019.)

Yrittäjällä on tärkeää olla kykyä tunnistaa realiteetit ja hahmottaa yrityksen talouden kokonaisuus. Huolellinen kirjanpito, hyvä hallinto ja liiketoiminnan kriittisten tekijöiden hahmottaminen mahdollistavat kasvuyrityksen tulevaisuuden ennustamisen. Kolme yrityksen toiminnan kannalta tärkeää tekijää ovat kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus. Jokaisen kasvuyrittäjän tulisi ymmärtää oman myyntikatteen muodostuminen ja seurata sitä aktiivisesti. Voidaan puhua yrityksen terveyskolmiosta, joka kuvastaa kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. (Saviala 2019.)



KUVIO 3 Yrityksen terveyskolmio. (Mukaillen Saviala 2019.)

## 4.1 Yrityksen rahoitus

Yrityksen alkumetreillä on aika alkaa selvittää rahoitusvaihtoehtoja yritykselle. Harvoin yrityksen perustajilla itsellään on sijoittaa yritykseen tarvittavaa alkupääomaa. Näin ollen alkupääoma on haettava ainakin osaksi ulkopuolisilta tahoilta. Toimivan liikeidean omaavalle alkavalle yritykselle on tänä päivänä tarjolla paljon rahoitusvaihtoehtoja. (Yrityksen-perustaminen.net.) Liikeidean pohjalta aletaan tunnistaa yrityksen rahoitustarpeita. Minkälaisia investointeja yrityksen on tehtävä, sekä paljonko alkuun tarvitsee käyttöpääomaa ennen kuin toiminta alkaa tuottaa tuloja? (Raatikainen 2006, luku 6.)

Rahoituksen saaminen alkavalle yritykselle ei tietenkään ole itsestään selvyyttä. Pankit ja rahoittajat eivät tietenkään lähde rahoittamaan sellaista toimintaa, josta eivät ole vakuuttuneita. Tämän vuoksi yrittäjän on pystyttävä näyttämään oma sitoutuminen yritykseen sekä kyvykkyys ja resurssit, joiden avulla yritys voi onnistua. Näihin vaikuttaa yrittäjän työkokemus ja koulutus. Liikeidean täytyy olla uskottava ja tarkkaan laadittu sekä lisäksi toden mukainen liiketoimintasuunnitelma laskelmineen. Yrittäjän on osattava tuoda esille se, miksi oman yrityksen tuote tai palvelu menee asiakkaille kaupaksi ja on kilpailukykyinen. Laskelma tulorahoituksen ennusteesta, jonka mukaan tulorahoitus tulee riittämään myös velan takaisin maksuun. Rahoituksen saamiseen vaikuttaa myös yrittäjän oma taloustilanne eikä maksuhäiriömerkintöjä saisi löytyä. Yrittäjän tulisi myös saada tulevasta yrityksestä oma palkka. Ammattimaisesti suunniteltu rahoitussuunnitelma tulisi laatia ennen rahoitusneuvotteluita. Hyötyä on myös hyvistä suhteista rahoitusta tarjoaviin tahoihin. (Raatikainen 2006, luku 6.)

Yrityksen rahoitus on tärkeää suunnitella hyvin ja löytää juuri kyseiselle yritykselle sopivin ratkaisu. Pääomatärpeeseen sopiva ja joustava rahoitusratkaisu on alkavalle yritykselle tärkeä perusta. Tärkein edellytys rahoituksen saamiselle on hyvin suunniteltu ja toimiva liikeidea. Yrityksen toiminnalle täytyy olla kysyntää ja tilaa markkinoilla, se on paras vakuus rahoitukselle. Ulkopuolinen rahoitus hoituu yleensä rahoitusmarkkinoiden kautta. Niiden tarkoituksena on saattaa rahan tarvitsijat ja tarjoajat yhteen. Rahoituksen välittäjiä ovat esimerkiksi pankit, vakuutusyhtiöt ja rahoitusyhtiöt. Tallettajat siis tallettavat rahaa pankkiin ja pankki lainaa sitä eteenpäin rahaa tarvitseville. Kuvio 4 kuvaa hyvin perustettavan yrityksen investointeja ja niiden rahoitusta. (Niskanen & Niskanen 2013, 9.)



KUVIO 4. Yrityksen rahoitus. (Mukaillen Niskanen 2013, 9)

Lainalle täytyy löytyä myös vakuudet, mikäli yritys joutuu taloudellisiin vaikeuksiin eikä kassavirta odotusten mukaan riitäkään lainan takaisin maksuun. Vakuutena voidaan käyttää takausta tai reaaliomaisuutta, eli pantataan jotain rahanarvoista omaisuutta. Esimerkiksi liike- tai teollisuuskiinteistö voidaan pantata. Voidaan pantata myös yrityksen irtaimistoa ja silloin puhutaan yrityskiinnityksistä. Usein alkavalla yrityksellä ei vielä ole pantattavaa omaisuutta, jolloin yrittäjä joutuu miettiä, panttaako jotain omaa henkilökohtaista omaisuutta. Vakuutena voidaan käyttää myös takausta, lainan takaajana voi olla henkilö, vaikka yrittäjä itse tai esimerkiksi valtion omistama Finnvera. Takaus tarkoittaa sitä, että takauksen antaja sitoutuu maksamaan lainan, jos lainan ottaja ei siihen kykene. Takaus voi kattaa koko lainamäärän tai vaan osan siitä. (Osuuspankki 2021.)

Finnvera-takaus on tarkoitettu vakuudeksi erilaisiin pk-yritysten kotimaisiin rahoitustarpeisiin. Finnvera-takaus sopii pankin, rahoitusyhtiön tai vakuutusyhtiön antamien lainojen tai pankkitausten vakuudeksi. Finnveran takausosuus määritellään hankekohtaisesti ja se on yleensä 50-80% luoton tai rahoitussitoumuksen määrästä. Finnvera-takaus on tarkoitettu erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille, joissa liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa. Yrityksessä on henkilökuntaa vähemmän kuin 250 henkeä. (Finnvera, 2021.)

Heti yrityksen perustusvaiheessa perustajien on tehtävä investointipäätös, eli mitä investoidaan. Aloittavan yrittäjän on tarkkaan harkittava mihin varansa käyttää, koska sitä harvoin on ylimääräistä. Yritykset sijoittavat pääomaa tuloa tuottavaan omaisuuteen, kuten rakennuksiin, koneisiin, laitteisiin, vaihto-omaisuuteen sekä inhimilliseen pääomaan. Näiden sijoitusten olisi tarkoitus tuottaa tuloja tulevaisuudessa. Investoinnin kannattavuutta on tarpeen arvioida tarkkaan, yleensä suuri investointi alkaa tuottaa tuottoa vasta tulevaisuudessa, joskus jopa kymmenien vuosien kuluessa, eli alkuun investoidaan vaan välttämättömimmät yrityksen toiminnan kannalta. (Martikainen & Vaihekoski 2015, luku 5.)

Investointipäätöksen jälkeen yrittäjien on tehtävä rahoituspäätös, eli miten suunnitellut investoinnit rahoitetaan. Täytyy löytää sopivat rahoituskanavat yritykselle. Rahoitusta mietittäessä ensimmäisenä varmasti tulee mieleen pankki, joka on rahoituksissa varmasti tunnetuin, mutta ei ainoa. Alkavan yrittäjän onkin tärkeä selvittää, minkälaisia avustuksia yrityksen on mahdollista saada ja millaisia edellytyksiä niillä on. Rahoitus koostuu yleensä yrityksen omasta pääomasta ja vieraasta pääomasta. Eri rahoitusinstrumenteista on hyvä ottaa selvää, että pääsee hyödyntämään niiden tarjoamat edut. Rahoituspaketti rakentuukin yleensä yhdistelemällä erilaisia yritykselle sopivia rahoitusinstrumentteja sekä avustuksia. Yrittäjän oma sijoitus tulisi olla vähintään noin 20% koko pääoman tarpeesta. Oman pääoman sijoittaminen toimii myös hyvänä merkinä ulkopuolisille rahoittajille yrittäjän sitoutumisesta yrityksen toimintaan ja sen menestymiseen. (Yrityksen perustamisopas 2012, luku 10.)

## **4.2 Kannattavuus**

Yrityksen toiminta on kannattavaa, jos tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset ja sitä kannattavampaa mitä enemmän syntyy voittoa. Yrityksen kannattavuus on tietenkin jokaisen yrittäjän toivottu päämäärä. Tämän vuoksi yrityksessä on hyvä tehdä säännöllisin väliajoin kannattavuuslaskelmia ja seurantaa. Näin osataan hinnoitella tuotteet ja palvelut oikein tai yrittää supistaa kustannuksista. Uuden yritystoiminnan aloittamisen suunnittelussa realistiset arviot ja ennusteet näyttävät suunnan onko yritystoimintaa kannattavaa edes aloittaa. Asiantuntijoiden mukaan laskelmissa kannattaisi laskea menot yläkanttiin ja tulot alakanttiin. Aloitusvaiheessa kannattaa tehdä vaihtoehtoisia laskelmia, näin voidaan ennakoita erilaiset tilanteet tulevaisuudessa. (Esa 2019.)

Kannattavuuden selvittämiseksi ja ymmärtämiseksi on tunnettava hyvin yrityksen liiketoiminnan kokonaisuus. Kannattavuuteen vaikuttaa monet seikat. Niitä on tarpeellista tarkastella myös erikseen, eikä keskittyä vaan kokonaiskannattavuuteen. Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius mielletäänkin yrityksen tärkeimmiksi taloudellisiksi toimintaedellytyksiksi. Kannattavuutta mitataan yleensä verraten liikevaihtoon tai pääomaan. Absoluuttinen kannattavuus, jossa huomioidaan vaan tuotot ja kustannukset kertoo euro määräisen tuloksen, voiton tai tappion. Absoluuttista kannattavuutta käytetään yrityksen lyhyt aikaista kannattavuutta tarkastellessa. Sitä ei voi käyttää tilanteessa, jossa eri yrityksiä verrataan keskenään. Absoluuttinen kannattavuus kertoo vain raha määräisen tuloksen. Suhteellinen kannattavuus taas ottaa huomioon myös sen minkälaisia panostuksia saatu tulos on vaatinut. Suhteellisessa kannattavuudessa otetaan huomioon myös se, millaisilla panostuksilla tulos on saatu aikaan. Pitkällä aikavälillä toiminnan pitäisi olla niin kannattavaa, että se tuottaa tulosta sijoitetulle pääomalle. (Tomperi 2013b, luku 2.)

Mikäli yrityksessä valmistetaan useampia tuotteita tai palveluita, on tärkeää tarkastella jokaisen tuotteen tai palvelun kannattavuutta erikseen. Koko tuotannon kannattavuutta katsottaessa mukana saattaa olla tuote, joka tuottaa tappiota, mutta sitä ei kokonaisuudessa huomata. Kannattavuuteen vaikuttaa suuresti yrityksen tuottavuus. Tavarat ja palvelut pitäisi pyrkiä tuottamaan mahdollisimman pienin kustannuksin. Tietyllä tuotantopanoksella saadaan aikaan tietty määrä tuotteita. Kun samoilla panoksilla saadaan aikaan suurempi tuotos, tällöin tuottavuus paranee. Tuottavuus paranee myös, jos tuotettujen tuotteiden määrä pysyy samana, mutta niihin käytetyt tuotantopanokset pienenevät. Hyvä tuottavuus kertoo kustannustehokkuudesta ja vaikuttaa positiivisesti yrityksen kannattavuuteen. Tuottavuutta mitataan tuotoksen ja panoksen suhteella. Kapasiteetilla tarkoitetaan yrityksen enimmäissuorituskykyä aikayksikössä. Eli mikä on suurin määrä tuotteita, joita yrityksessä pystytään esimerkiksi päivän aikana tuottamaan. Yrityksessä harvoin koko ajan tuotetaan täydellä kapasiteetilla, silloin puhutaan toiminta-asteesta, mikä tarkoittaa todellisen tuotannon määrää aikayksikössä. (Yritystoiminta.)

Katetuottolaskenta on tärkeää ottaa huomioon tuotteiden ja palveluiden hinnoittelussa ja kannattavuuden laskemisessa. Katetuottolaskenta sopii kannattavuuden tarkasteluun paremmin lyhyellä aikavälillä. Katetuotto tai myyntikate saadaan, kun myyntihinnasta vähennetään muuttuvat kulut. Tämä ei kuitenkaan vielä kerro myynnin tulosta, vaan myyntikatteesta täytyy vähentää vielä kiinteät kulut, jolloin saadaan tulos, joka on voittoa tai tappiota. Katetuoton täytyy

siis olla niin suuri, että se kattaa kustannukset ja halutun voiton määrän. Katelaskennat tehdään ilman arvonlisäveroa. Muuttuviin kuluihin kuuluvat kulut, jotka muuttuvat tuotettavan määrän mukaan. Näitä kuluja ovat esimerkiksi tuotantoyrityksessä raaka-aineet, tunti- ja urakkapalkat, palkkojen sivukulut ja valmistuksen energiamenot. Kiinteät kustannukset eivät muutu tuotettavan määrän mukaan, vaan niitä kertyy, vaikka ei tuotettaisi mitään. Näitä kuluja ovat vuokrat, poistot, kuukausipalkat, palkkojen sivukulut, mainonta ja korot. (Tomperi 2013b, luku 3.)

Yrityksen kannattavuuden kehitystä voidaan vertailla ja seurata erilaisten tunnuslukujen avulla. Yksittäisten tuotteiden tai eri tuoteryhmien katetuottolaskennan perusteella voidaan tarkastella mikä tuote tai tuoteryhmä on yritykselle kannattavin ja mistä taas jää pienin kate. Eri vuosien tunnuslukuja tarkastellessa voidaan seurata mihin suuntaan katetuotto on kehittynyt. Katteiden lisäksi tuloksesta tarkastellaan rahoitustulosta. Tämä kertoo yrityksen valmiudesta maksaa lainan lyhennyksiä, käyttöpääoman tarpeita, investointeja ja voiton jakoa. Yrityksen täytyisi saada aikaan positiivinen rahoitustulos. Mikäli tulos jää negatiiviseksi voidaan olettaa, että yritys on velkaantunut lisää. (Tunnuslukuopas 2021.)

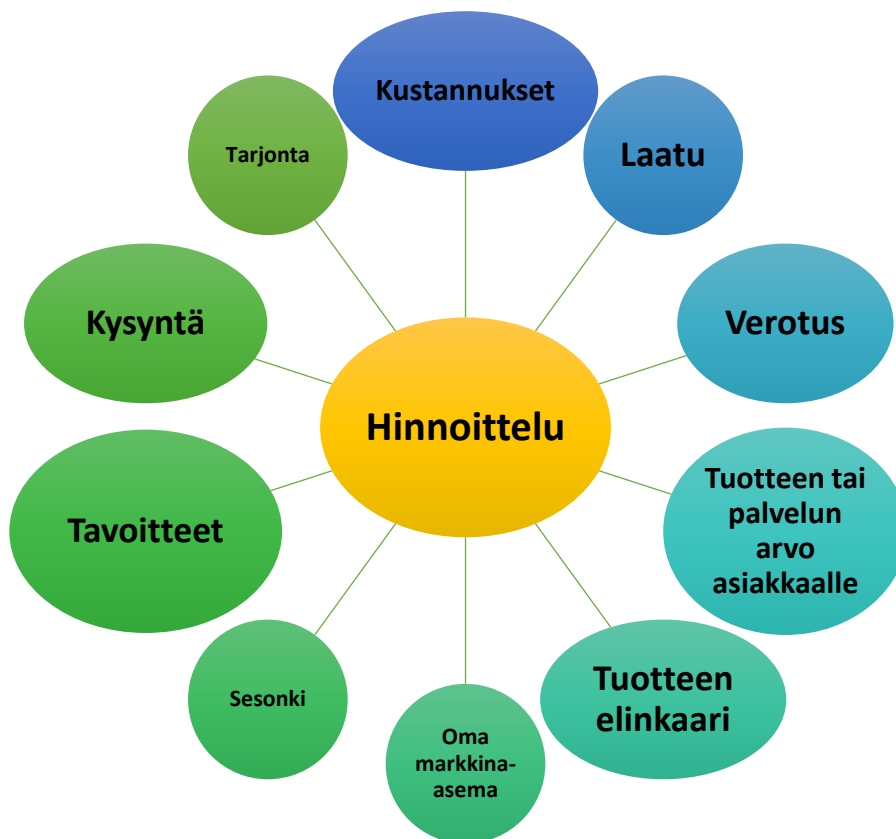
Tuotteiden ja palveluiden kannattavuuden lisäksi voidaan tutkia asiakaskannattavuutta. Kaikki asiakkaat eivät ole yritykselle samanlaisia. Toiset asiakkaat kuluttavat yrityksen resursseja enemmän ja toiset vähemmän. Yhden asiakkaan luona käydään moneen kertaan asiakaskäynnillä, vaihdetaan monta sähköpostia ja annetaan lisätietoja. Tuotteelle voi myös olla erikoistoi-veita, joista tulee lisäkustannuksia. Toinen asiakas taas saattaa ostaa tuotteen tai palvelun suoraan. Näin toisen asiakkaan muuttuvat kustannukset ovat suuremmat, mutta tuotteen hinta yleensä silti sama. Katteeksi tuotteelle jää näin toiselta asiakkaalta enemmän. Asiakaskannattavuuden laskennassa voidaan käyttää asiakaskannattavuuden kustannuslaskelmaa. Laskelmaan merkitään asiakkaalta saadut tuotot ja siitä miinustetaan kaikki kustannukset mitä näiden tuottojen eteen on kulutettu. (Taloushallintoliitto 2020.)

Kannattavuuden parantamiseksi yrityksen täytyy miettiä sopivia keinoja. Yleensä ensimmäisenä keinona mieleen tulee hinnan nostaminen. Tämä on mahdollista, jos asiakkaat ovat valmiita maksamaan tuotteesta enemmän eikä sen vuoksi asiakkaat kaikkoo kilpailijoille. Voitaisiin myös miettiä, saataisiinko tuotteen kustannuksia vähennettyä jollakin keinolla. Kannattavuuden parantamiseksi voisi yrittää kokeilla myynnin lisäystä tai tuotevalikoiman muuttamista.

Korvattaisiinko kannattamaton tuote jollain toisella vai onko se mahdollista poistaa valikoi-  
masta kokonaan? (Osaavayrittaja.fi.)

### 4.3 Hinnoittelu

Hinnoittelu on yrityksen kannattavuuden merkittävin yksittäinen tekijä. Hinnoittelussa täytyy huomioida monia asioita. Tuotteen tai palvelun hinnan määrittämisessä on tiedettävä tarkalleen sen omakustannusarvo, eli mitä tuote tai palvelu maksaa yritykselle. Huomioon on otettava tuotteen tai palvelun kysyntä sekä kilpailijoiden tarjonta. Lisäksi hinnoitteluun vaikuttaa laatu, tuotteen elinkaari, sesonki, tavoitteet sekä mikä sen arvo on asiakkaalle. (Osaavayrittaja.fi.) Kokosin hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä seuraavaan ajatuskarttaan kuvioon 5.



KUVIO 5. Ajatuskartta hinnoitteluun vaikuttavista tekijöistä. (Sisällön lähteenä Osaavayrittaja.fi.)

Hinta on asetettava niin, että saavutetaan taloudelliset ja muut tavoitteet sekä pärjätään kilpailussa. Pärjätäkseen markkinoilla täytyy olla selvillä kilpailijoiden hinnoista. Hinnoittelun pohjaksi selvitetään tarkasti tuotteen muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Sen jälkeen mietitään tavoite katetuotto. Tuotteen hinnan ylärajan asettaa kysyntä, mikäli hinta on liian korkea, tuote ei mene kaupaksi. Hinnan alarajan taas asettavat kustannukset, kustannuksia alemmalla hinnalla ei kannata myydä. Näiden väliin jää se alue, jolle tuotteen hinta asettuu. Sitä kutsutaan hinnoittelualueeksi. (Tomperi, 2013b, luku 4.)

Kustannusperusteisessa hinnoittelussa hinnoitellaan kustannusten mukaan, johon lisätään haluttu voitto ja arvonlisävero. Yleisimpiä menetelmiä on omakustannushinnoittelu, katetuottohinnoittelu ja markkinalähtöinen hinnoittelu. Kilpailuperusteisiin hinnoittelumenetelmiin kuuluu monopolihinnoittelu ja markkinoiden hintajohtajan seuraaminen. Hinnoittelu voi olla myös kysyntäpohjainen, jonka menetelmiin kuuluu hintaporrastus, hintasegmentointi, hintaluokat, pakettihinnat, kausivaihteluhinnat, erikoistarjoukset sekä ale -hinnat. Palveluiden hinnoittelu on usein tuotteiden hinnoittelua vaikeampaa, koska kustannusten arvioiminen ei ole niin selkeää. Hinnoittelun pohjana ovat palkat sivukuluineen, haluttu kate ja mahdollisten tarvikkeiden kustannukset. Palveluita voidaan hinnoitella tuotteistamalla ja tuntihinnalla. Palvelun tuottamisen todelliset kustannukset muodostavat käytännössä hinnan alarajan, ja markkinat sekä kysyntä puolestaan hinnan ylärajan. (Markkanen, 2018.)

Myyntitilanteissa on usein tapana luvata asiakkaalle alennusta tuotteesta. Annetut alennukset pienentävät saadun katteen määrää ja vaikuttavat näin negatiivisesti kannattavuuteen. Mikäli alennuksen antaminen kuuluu olennaisesti yrityksen kaupan käyntiin, on hintoihin syytä laskea jo hinnoitteluvaiheessa alennusvara. Alennusta voi käyttää hintamielikuvan rakentamisena tai sisäänvetotuotteena tietyille erälle sekä poistomyyntiin. Alennuksilla houkutellaan asiakkaat ostoksille ja samalla he innostuvat usein ostamaan muutakin. Näin menetetty myyntikate on maksettu jo normaalihintaisten tuotteiden myynnillä. Jo muutaman prosentin hinnan lasku vaatii paljon lisämyyntiä menetettyjen kate-eurojen takaisinsaamiseksi. Esimerkiksi 5 %:n alennus vaatii 33 % lisää myyntiä 20 % myyntikatteella. (Yritystulkki.)

#### 4.4 Verotus

Yrityksen verotus koostuu maksuista ja ilmoituksista. Tuloverotus riippuu yrityksen yhtiömuodosta. Veronalaisia elinkeinotuloja ovat elinkeinotoiminnassa rahana tai rahanarvoisena etuutena saadut tulot. Vähennyskelpoisia ovat elinkeinotoiminnassa tulon hankkimisesta tai säilyttämisestä aiheutuneet menot ja menetykset. Tuloksesta maksetaan tuloveroa ja arvonlisäverovelvollisesta liiketoiminnasta arvonlisäveroa. Verohallinnolle tulee ilmoittaa yrityksen ilmoitukset ja maksut oma-aloitteisesti verokausittain, yleensä kuukausittain. Yrityksen on tilitettävä verohallinnolle omat tulo- ja arvonlisäverot sekä työntekijöidensä palkoista perityt verot. (Verohallinto 2018.)

Verovelvollisen on verotusta varten ilmoitettava verohallinnolle veronalaiset tulonsa, niistä tehtävät vähennykset, tiedot varoistaan ja veloistaan sekä muut verotukseen vaikuttavat tiedot. Yrityksen veronalainen tulo lasketaan pitäen lähtökohtana kirjanpidon tulosta. Tilinpäätös toimii pohjana veroilmoituksen tiedoille, verotettavan tulon laskemiselle sekä annettujen tietojen tarkistamiseen. Elinkeinoverolaista löytyy säädökset siitä, mitkä tulot ovat veronalaisia. Veronalaisia elinkeinotuloja ovat elinkeinotoiminnasta rahana tai rahan arvoisena etuna saadut tulot. Elinkeinoverolaissa on tarkemmin lueteltu veronalaiset tulot sekä poikkeukset. Laissa on määriteltä myös vähennyskelpoiset ja -kelvottomat kulut. (Elinkeinoverolaki, 2021.)

Verotuksessa tulot jaetaan kahteen tulolajiin, joita ovat pääomatulot ja ansiotulot. Pääomatuloja ovat kaikki varallisuuden tuottamat tulot. Näitä ovat esimerkiksi vuokratulot, luovutusvoitot ja osinkotulot. Pääomatuloissa suhteellinen verokanta on 30 % 30 000 euroon asti ja siitä yli menevästä tulosta 34 % (Verohallinto 2021). Kaikki muut tulot kuin varallisuuden tuottamat tulot ovat ansiotuloja, esimerkiksi työstä saatu palkka tai siihen rinnastettava tulo. Ansiotuloissa käytetään progressiivista tuloveroasteikkoa, eli veroprosentti määräytyy tulojen mukaan. Tulolajien erottaminen toisistaan on tärkeää, koska niitä verotetaan eri tavalla. (Tomperi 2014, 23-24.)

Yritysmuodolla on vaikutusta yrityksen verotukseen. Henkilöyhtiöille eli avoimille ja kommandiittiyhtiöille vahvistetaan elinkeinotoiminnan tulos, joka jaetaan aikaisempien vuosien tappioiden vähentämisen jälkeen verotettavaksi yhtiömiesten henkilökohtaisena tulona. Jako tehdään niiden osuuksien mukaan, jotka heillä on yhtymän tuloon. Mahdollista tappiota ei jaeta yhtiömiehille vaan se vähennetään seuraavien verovuosien tuloksista. Henkilöyhtiössä tulo-osuus

jaetaan yhtiömiesten pääomatuloksi ja ansiotuloksi sen perusteella mikä on ollut yhtiömiesten osuus yhtiön edellisen verovuoden nettovarallisuuteen. (Verohallinto 2018.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan veronalaisesta tulosta vähennetään menot sekä mahdolliset tappiot aikaisemmilta vuosilta. Tämän jälkeen tuloksesta tehdään vielä 5 %:n yrittäjävähennys. Jäljelle jäävä yritystulo jaetaan yrittäjän henkilökohtaisessa verotuksessa ansio- ja pääomatuloksi. Pääomatulon määrä on 20 % edeltävän vuoden nettovarallisuudesta. Mikäli yrittäjä haluaa hän voi pyytää pääomatulon määräksi 10 % tai 0 % nettovarallisuudesta, jos esimerkiksi ansiotulon veroprosentti on silloin pääomaveron 30 % pienempi. Loput tulot ovat yrittäjän ansiotuloa ja verotetaan yrittäjän ansiotulon veroprosentin mukaan. (Toiminimen verotus.)

Osakeyhtiöt ja muut yhteisöt ovat itsenäisiä verovelvollisia. Niille vahvistetaan verotettava tulo. Yhteisön tulovero on 20 % verotettavasta tulosta. Osakkeenomistajien saamien osinkojen verotukseen selvitetään ensin yrityksen nettovarallisuus, joka saadaan, kun yrityksen varoista vähennetään velat. Sen jälkeen nettovarallisuudesta lasketaan osakkeen matemaattinen arvo. Se saadaan, kun nettovarallisuus jaetaan ulkona olevien osakkeiden määrällä. Matemaattisen arvon perusteella osinkotulo jaetaan pääoma- ja ansiotuloksi, kun kyse on listaamattomasta osakeyhtiöstä. Osinko jaetaan osingon saajan verotuksessa ansiotuloksi, pääomatuloksi sekä verottomaan osaan. (Tomperi 2014, 45-50.)

Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palveluiden kulutukseen. Se on välillinen vero, joka on tarkoitettu lopullisten kuluttajien maksettavaksi. Yritykset toimivat veronkantajina, jotka sisällyttävät veron määrän myyntihintoihinsa ja tilittävät sitten valtiolle. Yrittäjä saa vähentää tuotantopanostoihin sisältyneen veron myynnistä suorittavasta verosta. Tällä vähennysoikeudella estetään veron kertaantuminen. Pienyritykset (liikevaihto alle 500 000 euroa) voivat tilittää arvonlisäveron maksuperusteisesti. Liikevaihdon ylittäessä 500 000 euroa yrityksen täytyy suorittaa arvonlisäveron tilitys laskutusperusteisesti. (Yrittäjät 2020.)

## 4.5 Kirjanpito

Kirjanpidon päätarkoitus on yritystoiminnan tuloksen selvittäminen. Tulos kiinnostaa varmasti eniten yrityksen omistajia, sen perusteella laaditaan myös veroilmoitukset. Kirjanpidon keskeisimmät säännökset löytyvät kirjanpitolaista ja -asetuksista sekä eri yritysmuotoja koskevassa lainsäädännöstä. Kirjanpidon tehtävänä on myös erillään pito, eli pidetään esimerkiksi erillään yrityksen talous ja sen omistajan henkilökohtainen talous. Kirjanpito myös tuottaa tärkeää tietoa yrityksen laskentatoimen käyttöön toiminnan suunnittelua ja seuranta varten. (Tomperi 2013a, 11.)

Kaikki, jotka harjoittavat liike- tai ammattitoimintaa ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitolaissa säädetään, kenellä on velvollisuus pitää kirjanpitoa. Oikeudellisen muotonsa perusteella kirjanpitovelvollisia ovat mm. osakeyhtiöt, osuuskunnat, avoimet ja kommandiittiyhtiöt, yhdistykset sekä säätiöt riippumatta siitä, minkälaista niiden toiminta on. Maatilatalouden harjoittajien kuuluu verotusta varten merkitä muistiin maatilataloudesta saadut tulot ja siitä aiheutuneet menot, mutta heidän ei tarvitse pitää kirjanpitolain mukaista kirjanpitoa. (Tomperi 2013a, 11-12.)

Kirjanpitovelvollisen on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa ja noudatettava hyvää kirjanpito tapaa. Ammatin- ja liikkeenharjoittaja ei ole velvollinen pitämään kahdenkertaista kirjanpitoa, mikäli sekä päättyneenä että sitä edeltävänä tilikautena taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai palveluksessa on yli kolme henkilöä. Ammatinharjoittajilta ja maatilatalouden harjoittajilta vaaditaan muistiinpanovelvollisuus, eli yksinkertainen kirjanpito. Tilikausi on 12 kuukautta. (Kirjanpilolaki 2021.)

Kahdenkertainen kirjanpito tarkoittaa sitä, että kirjataan mistä raha on otettu ja mihin se on laitettu. Tilin vasemmalla puolella on tapahtuman kohde, jota kutsutaan nimellä debet puoli ja oikealla puolella tapahtuman lähde, jota kutsutaan kredit puoleksi. Debet- ja kredit- summien tulee olla samansuuruiset joka kirjauksessa. Kirjanpidon lainsäädäntö määrää liiketapahtumien kirjaamisesta. Kirjaukset tulee tehdä aika- ja asiajärjestyksessä. Kaikkien kirjauksien perusteena on numeroitu ja päivätty tosite. (Kurjenniemi 2018.)

Tilinavaus, liiketapahtumien kirjaus ja tilinpäätös ovat kirjanpidon kolme päävaihetta. Tilikauden alussa tehdään tilinavaus ja merkitään alkusaldot tileille. Tositteiden perusteella kirjataan

tilikauden liiketapahtumat kirjanpitoon. Liiketapahtumat kirjataan sekä aika- että asiajärjestykseen kirjanpitolain mukaisesti. Tilikauden aikana käytetyt tilit päätetään tilinpäätöstileille, joita ovat tulostilit ja tasetilit. Tätä kutsutaan tilinpäätökseksi. Tulostilin perusteella laaditaan tuloslaskelma ja tasetilien perusteella tase. Lisäksi tilinpäätöksen liitetiedot ja tase-erittelyt sekä toimintakertomus ja rahoituslaskelma. (Tomperi 2013a, 16.)

## 5 OPPAAN KOKOAMINEN

Olen liiketalouden opinnoissani keskittynyt paljon taloushallinnon opintoihin. Näin on ollut jo pidempään selvillä, että myös opinnäytetyöni liittyy taloushallintoon. Aihetta pohdittuani aloitin tämän opinnäytetyöprosessin maaliskuussa 2021, jolloin päädyin ideaan taloushallinto-oppaan tekemisestä. Oppaan tekeminen tuli mieleeni, kun mietin mitä kaikkea yrittäjän tulee osata oman toimialansa lisäksi. Samalla pääsin itse myös kertaamaan laajemmin asioita kuin, että olisin keskittynyt pelkästään esimerkiksi yrityksen rahoitukseen. Tässä vaiheessa työlleni ei vielä ollut toimeksiantajaa, mutta otin yhteyttä KMV-Tilitaitoon ja esittelin ideani. He innostuivat ideasta ja lupautuivat työn toimeksiantajaksi sekä antamaan neuvoja ja kommentteja työstä. KMV-Tilitaito saa oppaan käyttöönsä ja voi hyödyntää sitä asiakkailleen.

### 5.1 Oppaan suunnittelu

Rajasimme alkavan yrittäjän taloushallinto oppaan aiheiksi rahoitus, kannattavuus, hinnoittelu, verotus ja kirjanpito. Mukaan olisi voinut laittaa esimerkiksi osiot palkanlaskennasta tai laskutuksesta, mutta ainakin näin alkuun nämä osiot saavat aikaan hyvän tietopaketin alkavalle yrittäjälle. Oppaaseen on kyllä mahdollista lisätä osioita jälkeempään, jos huomataan esimerkiksi, että laskutuksesta kysellään usein tietoja tilitoimistosta. Silloin tähän olemassa olevaan PowerPoint oppaaseen lisättäisiin sisällysluetteloon kohta laskutus ja koottaisiin osioon perustietoja laskutuksesta. Lisäksi oppaan tietoja on päivitettävä lakimuutosten ja säädösten mukaan, esimerkiksi verotuksen muutokset. PowerPoint suunnittelu tilassa opasta voidaan muokata.

Onnistuneen ohjeen laadinnassa kannattaa muistaa ainakin kolme asiaa: käyttää käskymuotoa, tunnistaa ohjattavan toiminnan olennaiset tiedot ja esittää asiat helposti hahmottavassa muodossa. Käskymuotoa käyttämällä lukija tiedostaa parhaiten, että mitä hänen kuuluu tehdä. Ohjetta laadittaessa pitää osata asettua lukijan asemaan eikä pitää mitään asioita itseltään selvyutenä. Itselle selvät asiat eivät aina ole sitä toiselle. Näin ohjeesta ei siis voi jättää itselleen selvältä tuntuvia vaiheita pois. Ohje pitäisi kirjoittaa myös helposti ymmärrettävästi, ilman vieraampaa ammattisanastoa, koska ohjetta ei sen alan ammattilaisille ole suunnattu. Selkeä kokonaisrakenne sekä kuvat tekevät ohjeesta helpommin ymmärrettävän ja sisäistettävän. (Kotimaisten kielten keskus.)

## 5.2 Oppaan toteutus

Aluksi olen itse koonnut jokaisen osion oppimani tiedon pohjalta sekä alan kirjallisuutta ja internetsivuja lähteinä käyttäen. Lisäksi olen tehnyt mukaan esimerkki tapauksia ja laskuja aiheista. Sen jälkeen olen lähettänyt jokaisen osion toimeksiantajalle, ja he ovat kommentoineet sekä kertoneet mahdolliset muutokset tai lisäyset ehdotukset. Näiden ohjeiden pohjalta olen viimeistellyt opasta.

Tämä taloushallinnon ohjepaketti on jaettu omiin osiin. Mielestäni on hyvä, että opasta voi tutkia osio kerrallaan sen mukaan mitä yrittäjyydessä tulee vastaan, eli ensin vaikka rahoitusta ja sitten kannattavuuden pariin. Sisällysluettelon kautta pääsee painamalla osion nimeä suoraan tiettyyn osioon, eikä tarvitse selata koko opasta läpi löytääkseen tietoa esimerkiksi verotuksesta. Kuvassa 1 oppaan sisällysluettelo



KUVA 1. Taloushallinto-oppaan sisällysluettelo.

Ohjeita on kirjoitettu välillä käskymuotoon, sellaisista asioista, jotka ovat todella tärkeitä. Lisäksi mukana on monia muistilauseita, joiden tarkoituksena olisi jäädä hyvin lukijan mieleen. Opasta on pyritty kirjoittamaan mahdollisimman helposti ymmärrettävällä kielellä sekä mahdollisimman lyhyesti, koska aiheesta löytyy monia paksuja kirjoja jo valmiiksi. Oppaassa myös pysytään

perusasioiden äärellä, koska ideana on, ettei oppaan käyttäjistä kouluteta taloushallinnon ammattilaisia vaan annetaan eväitä yrittäjyyteen. Kuvassa 2 on esimerkki siitä, miten teoriaa on pyritty kirjoittamaan selkeään ja helppolukaiseen muotoon.

**Yrityksen kannattavuus**

- ✓ Kannattavuuden selvittämiseksi ja ymmärtämiseksi on tunnettava hyvin yrityksen liiketoiminnan kokonaisuus
- ⚠ Kannattavuuteen vaikuttaa monet seikat Niitä on tarpeellista tarkastella myös erikseen, eikä keskittyä vain kokonaiskannattavuuteen
- 💰 Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius mielletään yrityksen tärkeimmiksi taloudellisiksi toimintaedellytyksiksi

KUVA 2. Yrityksen kannattavuus.

Selkeän teorian lisäksi opas sisältää jokaisesta aiheesta esimerkkejä, joista on pyritty tekemään mahdollisimman yksinkertaisia ja tosi tilanteita kuvaavia. Esimerkkien kautta lukija havainnollistaa asiat selkeämmin ja yleensä esimerkit myös jäävät muistiin paremmin. Niiden avulla yrittäjä voi hyvin rinnastaa asiaa omaan tilanteeseensa. Lisäksi oppaasta löytyy verkkolinkkejä, joista lukija pääsee suoraan oikealle sivulle etsimään tarvittaessa lisätietoa. Opas on pääsääntöisesti sähköisessä PowerPoint-diaesitys muodossa ja toimii siinä muodossa parhaiten linkityksien vuoksi, mutta se on mahdollista tarvittaessa tulostaa myös paperiversioksi. Kuvissa 3 ja 4 on esimerkkejä oppaasta.

## Esimerkki alv alarajahuojennuksen laskemisesta

- Huojennus lasketaan tällä kaavalla:

$$\text{Huojennus} = \text{Alv} - \frac{\text{Arvonlisäveroton liikevaihto} - 15\,000}{15\,000} \times \text{alv}$$

Alv alarajahuojennus-laskuriin pääset tästä

- Tilikauden arvonlisätön myynti on 25 000 euroa
- Liikevaihdon ollessa alle 30 000 euroa on mahdollisuus hakea alarajahuojennusta
- Myynnistä kerätty arvonlisäveron määrä on  $25\,000 \times 24\% = 6\,000$  euroa
- Alarajahuojennus lasketaan tässä tapauksessa seuraavasti:

$$\text{Huojennus} = 6\,000 - \frac{(25\,000 - 15\,000) \times 6\,000}{15\,000} = 2\,000 \text{ euroa}$$

(Vero 2021.)

Huom! Vuodesta 2021 alkaen tyyden huojennuksen saa, jos liikevaihto on korkeintaan 15 000 euroa. Alemmin raja oli 10 000 euroa.

KUVA 3. Esimerkki alv alarajahuojennuksesta.

## Trendianalyysi esimerkki

- Trendianalyysia käytetään tilinpäätöserien ajallisen kehityksen tarkasteluun
- Lasketaan useammalta vuodelta prosenttilukuinen tilinpäätös
  - Varhaisimman vuoden arvoksi 100%
  - Myöhempien vuosien arvoja verrataan siihen

	2018	2019	2020
Taseen loppusumma	68 000	74 000	79 000
Vieras pääoma	54 000	60 000	65 000
Taseen loppusumman trendi%	100	108,8235	116,1765
Vieraan pääoman trendi%	100	111,1111	120,3704

Luvuista voidaan päätellä, että vieraan pääoman määrä on kasvanut suhteessa enemmän

Toinen esimerkki

KUVA 4. Trendianalyysi esimerkki.

## 6 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli koota aloittavalle yrittäjälle opas taloushallinnon perusteista. Oppaaseen oli ajatuksena tehdä osiot rahoituksesta, kannattavuudesta, hinnoittelusta, verotuksesta ja kirjanpidosta. Tärkeänä tavoitteena oppaan teossa oli se, että siitä tulisi mahdollisimman helposti ymmärrettävä ja selkeä. Teoriaopin lisäksi oppaaseen oli tavoitteena laatia asioita selventäviä esimerkki tapauksia sekä malli laskentoja. Oppaan avulla yrittäjä saisi perustiedot näistä taloushallinnon osa-alueista ja se auttaisi yrittäjää oman yrityksen talouden ja kannattavuuden seurannassa.

Suunnitelmana oli, että teoriaosuudessa perehdyn aloittavien yrittäjien yleisimpiin haasteisiin, käyn läpi samat taloushallinnon aiheet, joita selvennetään paremmin oppaassa sekä kerron oppaan teosta ja ideasta. Aloittavien yrittäjien merkityksellisimmiksi haasteiksi osoittautui asiakkaiden riittävyys ja liiketoiminnan suunnitelmien puute. Nämä yrityksen haasteet asiakkaiden ja suunnitelmien puutteesta heijastuvat myös heti taloushallintoon. Taloushallinto on todella keskeinen osa yrityksen toimintaa. Sen avulla seurataan yrityksen toimintaa ja taloutta. Kyseinen opas olisikin hyvä antaa tulevan yrittäjän käyttöön jo yrityksen suunnitteluvaiheessa.

Oppaan toteutus onnistui hyvin ja siitä tuli selkeä ja toimiva kokonaisuus. Oppaasta tuli kattava, selkeä ja helposti ymmärrettävä. Taloushallinto oppaasta tuli 95 diaa pitkä PowerPoint-diaesitys. Aluksi ajattelin sen olevan liian pitkä, mutta aihealuekin on niin laaja, ettei sitä lyhyemmin voisi tarpeeksi kattavasti esittää. Mukana on paljon kuvia ja esimerkkejä, joten sen lukeminen on mielekkäämpää. Olen tyytyväinen myös PowerPoint esityksen tyylikkääseen ulkomuotoon ja toimivuuteen. Oppaan kokoaminen ja esimerkkilaskentatehtävien laskeminen on ollut itselle hyvää kertausta opituista asioista.

Oppaan rahoitusosiossa painotettiin toimivaa ja hyvin suunniteltua liikeideaa. Selvitettiin myös, miten kartoittaa rahoitustarpeita sekä mistä rahoitus on yritykselle mahdollista saada ja millä vakuuksilla. Kannattavuusosiossa selvitettiin mitkä tekijät kannattavuuteen vaikuttaa sekä millä keinoilla kannattavuutta voi mitata ja seurata. Hinnoitteluosiossa käytiin läpi mitkä asiat hinnoitteluun vaikuttavat. Osiossa esiteltiin erilaisia hinnoittelumenetelmiä sekä esimerkkejä niistä. Verotusosiossa kerrottiin ensin verotettavista tuloista ja vähennyskelpoisista menoista.

Käytiin läpi, miten eri yritysmuotojen verotus eroaa toisistaan sekä esitettiin esimerkkejä yritysmuotojen verotuksesta. Verotusosion lopussa käydään läpi arvonlisäverotusta. Viimeisessä osiossa oli vuorossa kirjanpito, jossa kerrottiin perustietoa kirjanpidosta ja kirjanpitolaista. Osiossa myös kerrotaan mitä tuloslaskelmasta ja taseesta selviää sekä miten tilinpäätöstä voi analysoida.

Oppaan käytön jatkoa ajatellen tulisi huomioida se, että jotain tietoja ja säädöksiä täytyy päivittää ajan tasalle niiden muuttuessa, esimerkiksi verotuksessa ja muussa lainsäädännössä. Itselleni tuli oppaan teon myötä myös mieleen, että siihen voisi hyvin lisätä osiot esimerkiksi palkanlaskennasta ja laskutuksesta. Siihen eivät tässä vaiheessa aika ja resurssit riittäneet, mutta niiden lisääminen myöhemmin on hyvin mahdollista. Lisäksi mielestäni oppaaseen voisi lisätä enemmän tietoa juuri KMV-Tilitaidon toiminta tavoista, jolloin siitä tulisi enemmän yrityksen näköinen ja juuri kyseisen yrityksen asiakkaille suunnattu. Opas ei tässä vaiheessa vielä päässyt asiakkaille koekäyttöön. Parhaiten sen toimivuuden ja hyödyn näkee vasta, kun se pääsee asiakkaille oikeasti käyttöön.

Olen hyvin tyytyväinen opinnäytetyöni kokonaisuuteen, varsinkin toiminnalliseen osuuteen. Teoriaosuudessa yrittäjän haasteiden selvittämiseen olisin mielestäni ehkä voinut käyttää parempia lähteitä. Työssä on kuitenkin käytetty lähteitä laajasti ja opinnäytetyössäni taloushallinnon osuus oli suuressa roolissa, joten siihen tuli panostettua enemmän. Opinnäytetyöni tuli toteutettua lopulta melko ripeässä aikataulussa ja vielä oma haastava elämäntilanne huomioon ottaen, en voi olla kuin tyytyväinen lopputulokseen, vaikka jotain parannettavaa aina löytyykin.

## LÄHTEET

- Akavan Erityisalat. Yrittämisen haasteet ja riskit. Saatavissa: [https://www.akavanerityisalat.fi/nain\\_vaikutamme/ammattinharjoittaja\\_ja\\_yrittaja\\_jasenena/ammattinharjoittajien\\_ja\\_yrittajien\\_toimikunta/toimikunnan\\_toimintaohjelma/yrittaminen\\_taman\\_paivan\\_suomessa](https://www.akavanerityisalat.fi/nain_vaikutamme/ammattinharjoittaja_ja_yrittaja_jasenena/ammattinharjoittajien_ja_yrittajien_toimikunta/toimikunnan_toimintaohjelma/yrittaminen_taman_paivan_suomessa) Viitattu: 30.4.2021.
- Elinkeinoverolaki, 2021. Lainsäädäntö. Finlex. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1968/19680360> Viitattu: 27.4.2021.
- Esa, M. 2019. Laskelmat – kannattavuuslaskelma paljastaa onko ideassa järkeä. Fennia: Y-Studio. Saatavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/laskelmat/kannattavuuslaskelma-paljastaa-onko-ideasssa-jarkea/> Viitattu: 27.4.2021.
- Esa, M. 2017a. Yrittäjän selviytymistesti – Jopa puolet vajoaa kuolemanlaaksoon. Fennia: Y-Studio. Saatavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-alku/talous/yrittajan-selviytymistesti-jopa-puolet-vajoaa-kuolemanlaaksoon/> Viitattu: 27.4.2021.
- Esa, M. 2017b. Laita kannattavuus kuntoon – näin se onnistuu. Fennia: Y-Studio. Saatavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-alku/talous/laita-kannattavuus-kuntoon-nain-se-onnistuu/> Viitattu: 27.4.2021.
- Finder. 2021. Yritys ja yhteisötietojärjestelmä. Fonecta. Saatavissa: <https://www.finder.fi/Tili-toimisto/KMV-Tilitaito+Oy/Kauhava/yhteystiedot/3303527> Viitattu: 27.5.2021.
- Finnvera. 2021. Finnvera -takaus. Saatavissa: <https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/finnvera-takaus> Viitattu: 5.4.2021.
- Karkulahti, A. 2018. Miksi markkinointistrategia epäonnistuu? Saatavissa: <https://calltoaction.fi/markkinoinnin-suunnittelu/markkinointistrategia-miksi-se-epaonnistuu/> Viitattu: 5.4.2021.
- Kirjanpitolaki. 2021. Lainsäädäntö. Finlex. Saatavissa: <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336#L1> Viitattu: 5.5.2021.
- KMV-Tilitaito Oy. 2021. Saatavissa: <https://www.kmv-tilitaito.fi/> Viitattu: 4.5.2021.
- Kotimaisten kielten keskus. Vinkkejä ohjetekstin tekijöille. Helsinki: Kotimaisten kielten keskus. Saatavissa: [https://www.kotus.fi/ohjeet/hyvan\\_virkakielen\\_ohjeita/ohjeita\\_ohjeiden\\_tekijoille](https://www.kotus.fi/ohjeet/hyvan_virkakielen_ohjeita/ohjeita_ohjeiden_tekijoille) Viitattu: 12.4.2021.
- Kurjenniemi, E. 2018. Visma Passeli. Saatavissa: <https://www.visma.fi/blog/kahdenkertainen-vs-yhdenkertainen-kirjanpito/> Viitattu: 4.5.2021.
- Liiketoimintasuunnitelma. Bisnes.fi. Yrityksen perustaminen. Saatavissa: <https://bisnes.fi/liiketoimintasuunnitelma/> Viitattu: 27.4.2021.
- Markkanen, J. 2018. Kasvuyrityspalvelu Oy. Saatavissa: [https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/hinnoitteluaamu\\_juuso\\_markkanen\\_30052018.pdf](https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/hinnoitteluaamu_juuso_markkanen_30052018.pdf) Viitattu: 14.4.2021.

Martikainen, M. & Vaihekoski, M. P. 2015. Yritysrahoituksen perusteet. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Mäkilä, P. 2018. Nämä ovat yrityksen perustajan yleisimmät sudenkuopat. Fennia: Y-Studio. Saatavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/minustako-yrittaja/nama-ovat-yrityksen-perustajan-yleisimmat-sudenkuopat/> Viitattu: 5.4.2021.

Niskanen, J. & Niskanen M. 2013. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita.

Osuuspankki. 2021. Yrityslainan vakuudet. Saatavissa: <https://www.op.fi/yritykset/rahoitus/vakuudet> Viitattu: 5.4.2021.

Perehdytysopas. 2020. KVM-Tilitaito Oy. Kauhava.

Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Saviala, S. 2019. EMU. Helsinki: EMU Growth Partners Oy. Saatavissa: <https://emu.fi/asiantuntija/kasvuyrityksen-terveyskolmio/> Viitattu: 12.4.2021.

Taloushallintoliitto. 2020. Asiakaskannattavuuden tunnusluvut & johtaminen. Taloushallintoliitto: Tilitoimistossa. Saatavissa: <https://tilitoimistossa.taloushallintoliitto.fi/yleiset/asiakaskannattavuuden-tunnusluvut-johtaminen> Viitattu: 27.4.2021.

Toiminimen verotus. Bisnes.fi. Saatavissa: <https://bisnes.fi/toiminimen-verotus/> Viitattu: 4.5.2021.

Tomperi, S. 2013a. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita.

Tomperi, S. 2013b. Yrityksen taloushallinto 3. Kannattavuus- ja kustannuslaskenta. Helsinki: Edita.

Tomperi, S. 2014. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Tunnuslukuopas. 2021. Rahoitustulos ja rahoitustulos%. Helsinki: Alma Talent Oy. Saatavissa: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/kannattavuus/rahoitustulos-ja-rahoitustulos-prosentti> Viitattu: 27.4.2021.

Yrityksen perustaminen. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-its/> Viitattu: 27.4.2021.

Yrittäjäyiskoulu, 2020. Yritysmuodot vertailussa. Ukko.fi. Saatavissa: <https://www.ukko.fi/yrityskoulu/yritysmuodot/> Viitattu: 27.4.2021.

Yritystoiminta. Tuottavuus. Mitä on tuottavuus? Osaava yrittäjä. Saatavissa: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/tuottavuus> Viitattu: 12.4.2021.

Yrityksen perustamisopas. 2012. Holopainen, T. Espoo: Asiatieto 2012.

Yritystulkki. Hinnoittelu. Oulu: Oulun Seudun Uusyrittäjäkeskus ry. Saatavissa: <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/hinnoittelu/> Viitattu: 27.4.2021.

Yrittäjän taidot. 2019. Suomi.fi -verkkotoimitus. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/olisiko-minusta-yrittajaksi/yrittajan-aidot> Viitattu: 27.4.2021.

Yrittäjät. 2020. Arvonlisäverotus. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/verotus/arvonlisaverotus-317431> Viitattu: 4.5.2021.

Verohallinto. 2020. Sijoitukset. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/sijoitukset/> Viitattu: 4.5.2021.

Verohallinto. 2018. Tuloverotus – avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Saatavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/avoin-yhtio-ja-kommandiittiyhtio/tuloverotus/> Viitattu: 4.5.2021.

Verohallinto. 2018. Ennakonpidätyksen toimittaminen. Saatavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48735/ennakonpid%C3%A4tyksen-toimittaminen2/> Viitattu: 5.4.2021.

Verohallinto. 2021. Elinkeinotoiminnan tulos ja sen jakaminen ansiotuloksi ja pääomatuloksi – liikkeen- ja ammatinharjoittajat. Saatavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/netto-varallisuus/> Viitattu: 4.5.2021.

**Aloittavan yrittäjän taloushallinto opas – salattu.**