

## Rakennusalan yrittäjyys ja toimialakartoitus

Tommi Koskipalo



<b>Tommi Koskipalo</b>	
<b>Liiketalouden koulutusohjelma</b>	
<b>Rakennusalan yrittäjyys ja toimialakartoitus</b>	<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 37+5
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tutkimuksen tavoite on kertoa rakennusalan nykytilasta ja tulevaisuuden näkymistä rakennusalan yrityksen perustamisen näkökulmasta. Työssä käsitellään asioita aliurakoitsijan näkökulmasta ja se on rajattu siihen. Raportti käsittelee myös hieman rakennusalan yrityksen kirjanpidollisia erityiskysymyksiä kuten käänteinen verovelvollisuus yms. Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisesti.</p> <p>Työssä käydään läpi rakentamisen suhdannetilannetta vuosina 2020–2021. Tähän liittyy työllisyyden kehitys, hinta- ja kustannuskehitys ja kannattavuuden kehitys. Nämä kaikki asiat liittyvät toisiinsa.</p> <p>Liiketoiminta suunnitelma on keskeinen asia perustettaessa yritystä. Yrityksen perustamiseen pitää tehdä mahdollisimman realistiset laskelmat. SWOT – analyysiä ja PESTEL – analyysiä on hyvä käyttää apuna perustettaessa yritystä. Näiden avulla pystyy realistisesti miettimään yritystoiminnan sekä toimintaympäristön vahvuuksia, mahdollisuuksia, uhkia ja heikkouksia. Yritystä perustettaessa pitää olla tiedossa myös yritysmuoto.</p> <p>Lopuksi on tehty oman yrityksen liiketoimintasuunnitelma sisältäen SWOT – ja PESTEL – analyysit sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Raportin lopussa oman yrityksen perustaminen realisoituu.</p>	
<b>Asiasanat</b>	
Liiketoimintasuunnitelma, rakennusala, aliurakointi ja käänteinen verovelvollisuus	

<b>Tommi Koskipalo</b>	
<b>Degree program in Business administration</b>	
<b>Entrepreneurship in the construction sector and industry survey</b>	<b>Pages+Appen- dices</b>  37+5
<p>Abstract</p> <p>The aim of the study is to tell about the current state and future prospects of the construction industry from the perspective of starting a construction company. The work deals with issues from the point of view of the subcontractor and is limited to that. The report also deals a bit with the special accounting issues of a construction company, such as reverse tax liability, etc. The thesis was carried out functionally.</p> <p>The work reviews the economic situation in construction in 2020–2021. This includes the development of employment, the development of prices and costs and the development of profitability. All of these things are interrelated.</p> <p>A business plan is a key issue in setting up a business. The most realistic calculations required to set up a business. SWOT analysis and PESTEL analysis should be used to help start a business. These enable you to realistically think about the strengths, opportunities, threats and weaknesses of your business and operating environment. When establishing a company, the type of company must also be known.</p> <p>Finally, a business plan for the company's own company has been drawn up, including SWOT and PESTEL analyses and financial and profitability calculations. At the end of the report, starting your own business is realized.</p>	
<b>Keywords</b>	
Business plan, construction, subcontracting and reverse charge	

# Sisällys

1	Johdanto .....	1
1.1	Työn tavoite ja rajausta .....	1
1.2	Raportin rakenne .....	1
2	Rakennusala .....	2
2.1	Rakentamisen suhdannetilanne .....	3
2.2	Työllisyyden kehitys .....	5
2.3	Hinta- ja kustannuskehitys .....	6
2.4	Kannattavuuden kehitys.....	6
3	Liiketoimintasuunnitelma ja yhtiömuodot .....	8
3.1	Liiketoimintasuunnitelma.....	8
3.2	SWOT-analyysi .....	11
3.3	PESTEL-analyysi .....	13
3.4	Yhtiömuodot.....	15
3.4.1	Yksityinen toiminimi.....	16
3.4.2	Avoin- ja kommandiittiyhtiö.....	17
3.4.3	Osakeyhtiö .....	18
4	Aliurakointi rakennushankkeissa .....	20
4.1	Aliurakoitsijan kymmenen hyvää sääntöä.....	20
4.2	Yhteistyön osapuolet ja kilpailun kehitys .....	21
4.3	Rakentamispalvelun kirjanpidon erityiskysymyksiä .....	23
4.3.1	Käänteinen verovelvollisuus (alv) .....	24
4.3.2	Rakentamispalvelun omakäyttö.....	25
5	Yritys X .....	26
5.1	Yrittäjäksi ryhtyminen .....	26
5.2	Liikeidean kiteytys .....	27
5.3	Liiketoimintasuunnitelma.....	27
5.3.1	Yrityksen toimintaympäristön SWOT-analyysi .....	28
5.3.2	PESTEL-analyysi .....	30
5.4	Rahoituslaskelmat ja kannattavuuslaskelmat .....	31
6	Pohdinta.....	33
6.1	Suunnittelu ja toteutus.....	33
6.2	Tulosten tarkastelu.....	33
6.3	Oma oppiminen ja yhteenveto.....	35
	Lähteet .....	36
	Liitteet.....	38
	Liite 1. ....	38

Liite 2. ....	38
Liite 3. ....	39
Liite 4. ....	39
Liite 5. ....	40
Liite 6. ....	40
Liite 7. ....	41
Liite 8. ....	41
Liite 9. ....	41
Liite 10. ....	42
Liite 11. ....	42

# 1 Johdanto

Rakennustuotannon arvo vuonna 2020 oli lähes 37 miljardia euroa. Markkinat ovat hyvin suuret ja kilpailua on paljon. Kuitenkin toimialalla on jatkuvaa työvoimapulaa osaavista tekijöistä, etenkin erikoisrakentamisen puolella. (Rakennusteollisuus 2021,1)

Kilpailu rakennusalailla on kovaa ja uusia yrityksiä perustetaan jatkuvasti. Samalla myös useat yrittäjät joutuvat lyömään hankat tiskiinkin, koska toiminta osoittautuu kannattamattomaksi. Työvoimapula ja hinta- sekä kustannuskehitys koetaan yleisesti yhdeksi rakennusalan kasvua suuresti haittaaviksi tekijöiksi. (Rakennusteollisuus 2021,1)

## 1.1 Työn tavoite ja rajaus

Opinnäytetyön tavoite on antaa kattava tietopaketti aloittelevalle yrittäjälle ja herättää lukijan mielenkiinto rakennusalaan kohtaan. Tarkoituksena on näin helpottaa uusien rakennusalan yritysten syntymisiä ja lisätä tietoisuutta, mitä rakennusyrityksen perustaminen vaatii.

Opinnäytetyö on rajattu kertomaan rakennusalan nykytilasta ja tulevaisuuden näkymistä. Työ käsittelee rakennusalaan pääasiassa aliurakoitsijan näkökulmasta ja kertoo yhteistyön merkityksestä yleisten toimijoiden kesken.

## 1.2 Raportin rakenne

Opinnäyte on toiminallinen opinnäytetyö, jossa käydään aluksi tarvittava teoriaperusta ja sen jälkeen siirrytään empiiriseen osaan. Teoriaosuudessa käydään rakennusalaan yleisesti läpi ja kerrotaan suhdannetilanteesta. Tämän lisäksi käsitellään syvemmin liiketoimintasuunnitelman teoriaa ja esitellään yleisiä yhtiömuotoja rakennusalailla. Tärkeänä asiana nostetaan esille myös rakennusalan kirjanpidollisia erityiskysymyksiä. Näitä on muun muassa käänteinen verovelvollisuus.

Empiirisessä osassa tehdään rakennusalan yrityksen liiketoimintasuunnitelma eli LTS. Liiketoimintasuunnitelma sisältää SWOT- ja PESTEL- analyysit, kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Raportin lopussa on pohdinta ja tulosten tarkastelu.

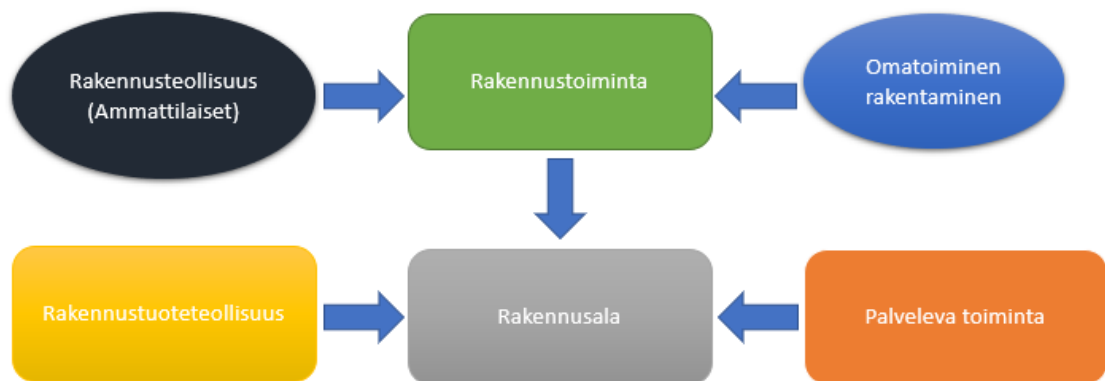
## 2 Rakennusala

Rakennusala on toimiala, joka sisältää rakennustoiminnan, rakennustuoteteollisuuden ja näitä palvelevan toimialan. Kaikkien näiden tuotannon arvojen summa määrittää rakennustuotannon arvon.(Pajakkala, Perälä, Matilainen 1992, 8)

Rakennustoiminta sisältää vesi-, maa- ja talonrakennustoiminnan. Toiminta on joko uudis- tai korjausrakentamista. Rakennustoimintaa voi harjoittaa joko ammattimainen rakentaja tai omatoiminen rakentaja.(Pajakkala.y.m.1992, 8)

Rakennusteollisuuteen kuuluvat rakennusliikkeet, ali- ja sivu-urakoitsijat, erikoisurakoitsijat, valtion- ja kuntien rakennustoiminta. Rakennustuoteteollisuus sisältää kivi-, lasi- ja saviteollisuutta, metalliteollisuutta, puuteollisuutta ja muuta teollisuutta. .(Pajakkala.y.m.1992, 8)

Palvelemaan toimintaan sisältyy rakennuskonevuokrausta, rakennuttajatoimintaa ja suunnittelutoimintaa. Edellä mainittujen ohella kuuluu myös rakennusmateriaalitoimintaa, käytettävät tuotteet, rakennusmateriaalien- ja tuotteiden kuljetus sekä julkiset palvelut ( rakennustarkastus, kaavoitus yms).(Pajakkala.y.m.1992, 8)



(Pajakkala.y.m.1992, 8)

## 2.1 Rakentamisen suhdannetilanne

Rakentamisen odotetaan kääntyvän kasvuun Suomen talouden vetämänä.

Vuonna 2021 kasvu jää heikon alkuvuoden takia prosenttiin, mutta kasvun odotetaan kiihtyvän vuonna 2020 jopa 2 prosenttiin. Asuntorakentaminen on korkealla tasolla niin vuonna 2021 kuin vuonna 2022. Toimitilarakentaminen toipuu ja korjausrakentamisen oletetaan palavaan kasvu-uralle. (Rakennusteollisuus 2021, 1)

Kehittyvien kustannusten katsotaan pysyvän rakentamisen suurimpana yksittäisenä riskitekijänä. Talouskasvun oletetaan hidastuvan vuonna 2023 ja tämä tulee näkymään myös rakentamisessa. (Rakennusteollisuus 2021, 1)

Suhdannenäkymät rakentamisessa kääntyivät vuonna 2021 alussa parempaan ja samana kesänä oltiin jo yli pitkän aikavälin keskiarvon. Näkymien epävarmuudesta ja kysynnän heikkoudesta johtuvat ongelmat muuttuivat nopeasti materiaalien ja henkilöstön saatavuus ongelmiin. Kustannuskehitys oli nopeaa. Rakentamisen kasvu painottuu loppuvuoteen 2021 ja alkuvuoteen 2022. (Rakennusteollisuus 2021, 1)



(Rakennusteollisuus 2021,1)

Vielä alkuvuonna 2021 uudisrakentamisen volyyymi väheni. Kuitenkin heikosta alkuvuodesta huolimatta rakentaminen kasvaa edelliseen vuoteen nähden. Asuntorakentaminen jatkuu vuosina 2021 ja 2022 korkealla tasolla. Kerrostalojen rakentaminen on kasvanut

vuonna 2021 lähes ennätyslukemiin. Lisäksi pientalojen rakentamiset kasvavat vuonna 2021 ja vuonna 2022.

Matala korkotaso, talouden toipuminen ja matala asuntotarjonta on asuntorakentamisen korkean tason taustalla. Asuntorakentaminen kasvaa laaja-alaisesti ympäri Suomen, myös isojen kasvukeskusten ulkopuolella. (Rakennusteollisuus 2021, 1)

Teollisuuden tarpeeseen rakentaminen ja varastojen tarve kääntää toimitilarakentamisen loppuvuodesta 2021 nousuun. Nopea kustannuskehitys heikentää julkista rakentamista vielä vuonna 2021 mutta alkavia hankkeita on paljon näköpiirissä. (Rakennusteollisuus 2021,1)

### Rakentamisen jakautuminen päätoimialoittain

Rakennustuotannon arvo 2020



(Rakennusteollisuus 2021, 1)

Nopea talouskasvu ei tuo muutosta liiketilojen rakentamiseen ja ne pysyvät vielä matalalla tasolla. Toimitilojen vähäinen korjaaminen vuonna 2020 aiheutti korjausrakentamisen supistumisen, vaikka talonyhtiöiden korjaushankkeita toteutui arveltua enemmän.

Korjausrakentamisen kehitys oli vielä alkuvuonna 2021 hidasta ja tästä johtuen korjausrakentaminen tulee kasvamaan hieman yli 1 % vuonna 2021.

On arvioitu, että kysyntä kasvaa vuonna 2022 ja korjausrakentaminen tulisi kasvamaan vuonna 2022 noin 2 %. (Rakennusteollisuus 2021,1)

Suomen talouskasvu kasvaa vuonna 2021 ripeästi ja kasvu jatkuu ripeänä myös vuonna 2022. Kasvun on katsottu syntyvän yksityisen kulutuksen kasvamisena ja palveluista. Viennin oletetaan kasvavan vuonna 2022 vielä enemmän kuin vuonna 2021. Hinta- ja kustannuskehitys tulee hidastumaan vuonna 2023, joka johtuu Suomen talouskasvu selvästä hidastumisesta vuonna 2023. Korkojen on arvioitu pysyvän matalalla tasolla vielä vuonna 2023. (Rakennusteollisuus 2021, 1).

## 2.2 Työllisyyden kehitys

Vuonna 2020 työllisyys supistui lähes 2000 työllisellä. Vuonna 2021 elinkeinoelämän keskusliiton suhdannebarometrin mukaan työllisten määrä on kasvamassa vuoden 2021 loppupuoliskolla. Työllisyyden odotetaan nousevan pieneen kasvuun. Kuitenkin työllisyyden saatavuusongelmat tulevat rajoittamaan nousevaa kasvua. Jopa 33 % rakennusalan yrityksistä arvioi osaavan työvoiman saatavuusongelmien olevan suurin tuotannon este. Kun verrataan muihin toimialoihin, niin rakennusalan yrityksillä on ollut suhdannetilanteesta riippumatta suurempi työvoimapula kuin muilla toimialoilla. (Rakennusteollisuus 2021, 8)

Rakentaminen ja rakennustuoteollisuus työllistävät yhteensä n. 250 000 henkilöä. Joka kolmannes rakennustyömailla työskentelevistä on pääurakoitsijoiden palveluksessa. Loput kaksi kolmas osaa työskentelee aliurakoitsijoiden sekä vuokratyönantajien palkkailistoilla. Rakennusalalla työllisiä on noin 175 000 - 185 000 henkilöä. Näistä maa- ja vesirakentaminen työllistää noin 45 000 - 50 000 henkilöä. (<https://www.rakennusteollisuus.fi/Tietoa-alasta/Tyoelama/Tietoja-tyovoimasta-rakennusalalla>)

Vuonna 2020 tilastokeskuksen mukaan rakennusalalla työttömyys aste oli 7,2 %. Vuonna 2021 työttömyys on laskenut 6.2 %. Uudellamaalla keskimäärin joka kolmas talousrakennus alalla työskentelevä on ulkomaalainen. Muualla Suomessa ulkomaalaisten osuus on noin joka kymmenes. Ulkomaalaisten osuus ei ole merkittävästi muuttunut tällä vuosikymmenellä. (Rakennusteollisuus 2021, 8).



### **2.3 Hinta- ja kustannuskehitys**

Rakennuskustannukset kiihtyivät elokuussa 2021 9 % nousuun. Vuonna 2021 kustannukset ovat nousseet keskimäärin 3 - 4 %. Kaikista nopeinta hintojen nousu on ollut tarvikkepanoksissa. Erityisesti teräksen ja puutavaran hintojen nousu on siivittänyt kustannukset 12 % nousuun. Pelkästään puutavaran hinta on noussut vuonna 2021 keskimäärin 28,2 %. Lisäksi teräsrakenteiden hinta on 10,6 % kasvussa.

Hintojen nousu on johtunut maailmantalouden kasvusta, logistisista/ tuotannollisista pulonkaloista sekä elvytyksestä. Verrattuna vuoteen 2020, työpanoksen hinta vuonna 2021 on noussut, keskimäärin 2,7 % (Rakennusteollisuus 2021, 8)

( Kts. Liite 1 ja 2)

### **2.4 Kannattavuuden kehitys**

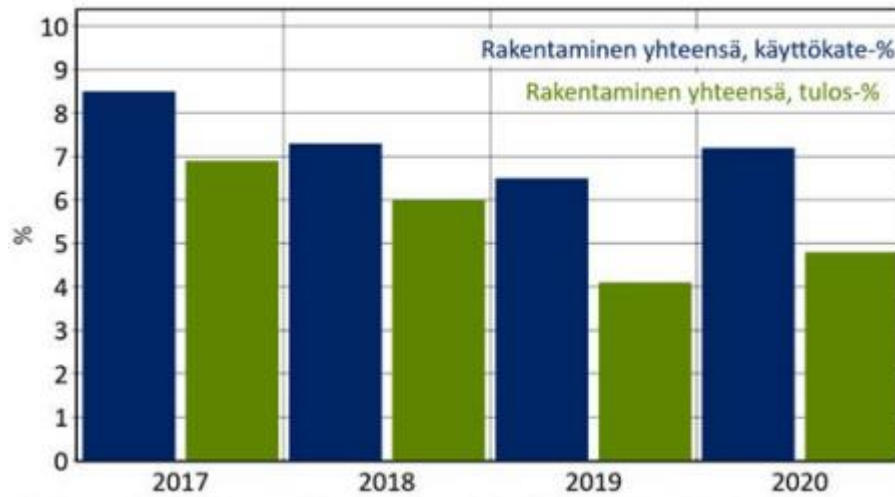
Liikevoitolla mitattuna talousrakennusyritysten kannattavuus parani vuonna 2020.

Vuonna 2020 kokonaistulos nousi 4,8 %, vuonna 2019 kokonaistulos nousi 4,1 % liikevaihdosta. Sen sijaan käyttökate putosi vuonna 2020 4,5 prosenttiin. Pienissä ja keskisuurissa yrityksissä käyttökate hieman heikkeni kun taas suurissa yrityksissä kannattavuus parani sekä liikevoitolla, että käyttökateella. (Rakennusteollisuus 2021,8)

Konkurssiin haettiin vuonna 2020 417 yritystä, mikä on 100 yritystä vähemmän kuin vuonna 2019. Elokuuhun mennessä vuonna 2021 vuositasolla konkurssiin oli haettu 461 yritystä. Konkurssien piirissä työskenteli 2600 henkilöä. Vaikka konkurssien taso pysyi vuoden 2020 vastaavan ajankohdan tasolla niin kuitenkin konkurssien piirissä työskenteli selvästi vähemmän henkilökuntaa vuonna 2021 kuin vuonna 2020. (Rakennusteollisuus 2021,8)

## Rakennusteollisuuden kannattavuus

Rakentamisen kannattavuus parani vuonna 2020



( Rakennusteollisuus 2021,8)

### 3 Liiketoimintasuunnitelma ja yhtiömuodot

Tässä kappaleessa käsitellään liiketoimintasuunnitelman teoriaa ja siihen liittyviä analyysityökaluja, joita ovat SWOT – analyysi ja PESTEL - analyysi. Omien vahvuuksien tiedostaminen sekä yrityksen toimiala ja ympäristön kartoittaminen ovat tärkeää unohtamatta riskien ja uhkien tiedostamista. Käydään läpi myös lyhyesti eri yhtiömuodot sekä niiden hyvät ja huonot puolet.

#### 3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoiminta suunnitelma paljon käytetty työkalu. Sitä voidaan käyttää niin yrittäjyyden opettamisessa kuin myös rahoituksen hakemisessa erilaisilta yrityksen rahoittamiseen toimivilta instituutioilta. Kun liiketoimintasuunnitelma (LTS) on hyvin tehty, niin siitä selviää mitä uhkia ja mahdollisuuksia tulevalle yritystoiminnalle on odotettavissa. Kaikkea tulevaisuudessa tapahtuvaa ei voi tietenkään varmuudella ennustaa mutta erilaisiin maailmantiiloihin voi varautua.(Hesso 2015, 10)

Liiketoimintasuunnitelma toimii nimenomaan varautumisessa ja harjoittelussa tulevia maailmantiloja varten. Hyvin tehty LTS on näkemys, miten voidaan tulevaisuudessa päihittää kilpailijat ja luoda lisäarvoa asiakkaille. Sitä on vaikea kopioida.

Liiketoimintasuunnitelma on huolellisesti tehtynä dokumentti, joka kertoo tavoitteiden asetuksesta ja suunnitelma- sekä analyysiosioista. Hyvän LTS pitää olla myös esiteltävissä nopealla vilkaisulla. Liiketoimintamalli kokoaa toteutus suunnitelmat loogiseksi kokonaisuudeksi ja se on toimiva osa liiketoimintasuunnitelmaa.(Hesso 2015, 10)

Liiketoimintasuunnitelmien käyttö myös uusien liiketoimintayksiköiden tai käyttö strategia työkaluna esimiestyössä ei osoita hiipumisen merkkejä. Yritysten ulkoinen ympäristö on alati muuttuva ja kriittinen suhtautuminen ulkoisen ympäristön ilmiöihin on ensiarvoisen tärkeää. Yrityksen ulkoisen ympäristön tekijät tarkastellaan liiketoimintasuunnitelmassa aina osana liiketoiminnan kokonaisuutta. Myös yksittäiset markkinailmiöt asettuvat hyvin osaksi kokonaisuutta kun vaikutusta arvioidaan liiketoimintasuunnitelman avulla. Nykyään digitaalinen läsnäolo varmistaa liiketoiminnan näkyvyyden ja asiakkaiden tavoitettavuuden.(Hesso 2015,11–12)

LTS tarkoittaa siis olemassa olevan tai syntyvän yritystoiminnan suunnitelmaa.

Liiketoimintasuunnitelma käsittelee kaikki ne osa-alueet ja toimet, joita tarvitaan yrityksen menestymiseen. Menestyminen yleensä tarkoittaa myös sitä, että yrittäjä/ yritys saavuttaa

unelmansa. Kun liiketoimintasuunnitelmaa toteutetaan oikein, voidaan päästä tavoitteisiin ja unelmiin. Yritystoiminnassa unelmalla on myös toinen nimi; Visio.(Hesso 2015,12)

Liiketoimintasuunnitelma pohjia on myös erilaisia ja ne korostavat eri asioita. Niistä voi myös nähdä niiden tekijän liiketoiminnallisen orientaation. Osassa pohjissa korostuu laskelmien teko, joskus laskelmien teon osuus voi olla jopa puolet koko liiketoimintasuunnitelman pohjasta. Toisissa pohjissa taas paneudutaan enemmän yrittäjän omiin ominaisuuksiin ja kykyyn ryhtyä yrittäjäksi. Nämä kyseiset liiketoimintasuunnitelma pohjat, joissa kartoitetaan tekijän yrittäjäominaisuuksia, soveltuvat yleensä hyvin vasta yrityksen perustamisesta unelmoivan yrittäjän käyttöön.(Hesso 2015,12)

Liiketoimintasuunnitelman yksi tavoite on motivoida tekijänsä miettimään ja arvioimaan kriittisesti liiketoimintansa mahdollisuuksia menestyä. Menestymiseen vaaditaan pitkällä aikavälillä tuloksellista yritystoimintaa. Tuloksellinen yritystoiminta pärjää kilpailussa ja tuo lisäarvoa omille asiakkailleen.

Erilaiset ympäristöanalyysit antavat tietoa, mitä taloudessa tapahtuu, mitä tekevät kilpailijat, keitä ovat asiakkaat ja mitä asiakkaat haluavat. Sisäisessä ympäristön analyysissä pyritään perehtymään taas siihen, mitkä ovat mahdollisuudet vastata mahdollisuuksiin ja uhkisiin, mitä ulkoisissa ympäristöjen analyyseissa on tullut ilmi. Sisäinen ympäristö analyysi jaottelee karkeasti muut resurssit ja osaajat.(Hesso 2015,14)

Strategia kuvaa yrityksen pitkän aikavälin suunnitelmaa, tavoitteena on saavuttaa oma visionsa. Strategian laadinta on monelle organisaatiolle yhtä kuin LTS:n teko. Liiketoimintasuunnitelmassa strategian laadinta on yksi iso osa koko suunnitelmaa. Tärkeää on yhteen sovittaa strategia ja laskelmat, jotta ne palvelevat toisiaan.

Aloittavan yrittäjän on hyvä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä rajata oma kohderyhmänsä. Näin pystytään sisäistämään paremmin sen, kenelle tuote ja palvelu kohdennetaan. Kun kohderyhmää lähdetään määrittelemään, paneudutaan vielä tarkemmin tulevan asiakaskunnan rakenteeseen. Kun kohderyhmä on tiedossa, niin on helpompaa suunnitella liiketoimintasuunnitelman markkinointi osiossa toimenpiteet, jotka luovat kysyntää tuotteille ja palveluille jo rajatuille kohderyhmille.

Markkinointisuunnitelma siis kertoo, miten kyseinen organisaatio on suunnitellut luovansa kysyntää ja palveluita rajatulle kohderyhmälle. Esimerkiksi isommissa yrityksissä joissa on oma markkinointi osasto, ei liiketoimintasuunnitelmaa suunnittelevan henkilön tarvitse

tehdä niin kattavaa markkinointisuunnitelmaa kuin aloittelevan yrittäjän. (Hesso 2015, 15–16)

Markkinointisuunnitelmassa määritetään päätetyn strategian mukaiset palvelu- ja tuotekokonaisuudet sekä tietyksi niiden kannattavan hinnoittelun. Lisäksi määritetään yrityksen jakelukanavat sekä markkinointiviestinnät. Näiden avulla kohderyhmä saadaan tietoiseksi yrityksen erinomaisista tuotteista sekä palveluista. Tärkeää on saada asiakas heräämään ja huomaamaan tarve asioida kyseisessä yrityksessä tai käyttämään kyseisen yrityksen tuotteita. (Hesso 2015, 16)

Myynti tuo pääomaa yritykseen. Vaikka liiketoimintasuunnitelmassa olisi kuinka tarkat laskelmat yrityksen kannattavuudesta sekä tuotekehitysmenoista, tarvitaan yritykseen myyntiä sekä sen tuomaa pääomaa. Hyvin toteutettu myyntityö muuttaa loppujen lopuksi markkinointisuunnittelussa tehdyt ponnistelut tulovirraksi yritykselle.

Liiketoimintasuunnitelmassa on yleensä myyntitavoitteita määrittäen, mutta ei sitä kuinka saadaan kannattavat kaupat aikaiseksi. Siksi onkin tärkeää, että tuleva yrittäjä miettii kriittisesti omaa myyntiosaamistaan. Asiakkaalle on tarvittaessa voitava perustella yrityksen tuotteen tai palvelun tuoma lisäarvo. (Hesso 2015, 16–17)



(YritysSuomi 4.4.2017)

### 3.2 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi koostuu sanoista: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.

SWOT- työkalu on kehitetty Yhdysvalloissa 1960-luvulla. Alusta lähtien se on saavuttanut suuren suosion ja on vielä nykyäänkin yksi liikkeenjohdon suosituimmista strategiatyökaluista. (Vuorinen 2013, 88).

SWOT-työkalun tehtävänä on tuottaa kokonaiskuva yrityksen tilanteesta, näin saadaan strategisille valinnoille tukea. Työkalu tarvitsee hyvin toimiakseen lukuisia eri osa-analyysejä yrityksen resursseihin ja toimiympäristöön liittyen. Organisaatio ja toimintaympäristö on syytä tuntea hyvin. On myös hyvä kohdentaa pari keskeistä teemaa johon tehdään yrityskohtaiset

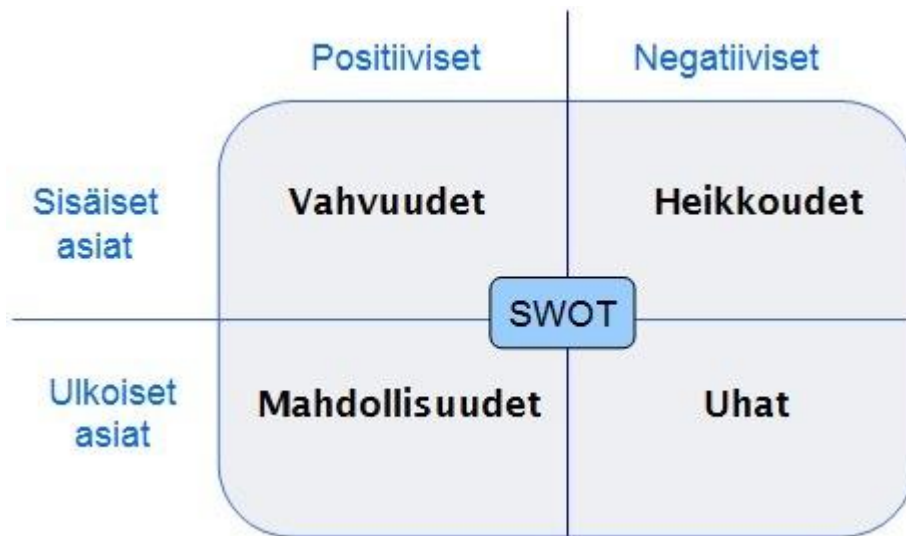
SWOT-työkalun osa-alueista S ja W, eli vahvuudet ja heikkoudet voidaan luokitella yrityksen sisäisiksi asioiksi, kun taas osa-alueet O ja T eli mahdollisuudet ja uhat, ovat liiketoimintaympäristöön pohjautuvia teemoja. Lähtökohtaisesti tässä ja nyt käsillä olevat asiat kuuluvat sisäisiin asioihin ja tulevaisuudessa eteen tulevat haasteet kuuluvat ulkoisiin asioihin. SWOT-analyysin tarkoitus on tuottaa ensin analyysiä, jonka niihin liittyviä valintoja ja toimintasuunnitelmia. (Vuorinen 2013, 88,89)

SWOT-analyysin löydöksiä voidaan käyttää hyväksi esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

<b>Vahvat puolet:</b>	<b>Miten käyttää hyväksi ja vahvistaa?</b>
<b>Heikot puolet:</b>	<b>Miten poistaa, lieventää tai välttää?</b>
<b>Mahdollisuudet:</b>	<b>Miten varmistaa hyödyntäminen?</b>
<b>Uhat:</b>	<b>Miten poistaa, lieventää tai kääntää mahdollisuudeksi?</b>

( Vuorinen 2013, 89)

Monesti tietyt asiat SWOT-analyysissä voivat olla samaan aikaan sekä heikkouksia, että vahvuuksia. Esimerkkinä toimii vaikkapa kehitysmaiden kahvintuotanto. L\*HDE SWOT-analyysi on monipuolinen ja siitä voidaan esimerkiksi muokata eri ajankohtiin sopivat omat SWOT-analyysit. Tämän hetken SWOT, tulevaisuuden SWOT, kasvustrategian SWOT ja kotimaan/ ulkomaan liiketoimintojen SWOT- analyysit. ( Vuorinen 2013, 89)



(<https://pk-rh.fi/tools/swot.html>)

SWOT-analyysistä on myös olemassa monipuolisempia versioita, kuten erityisesti strategian viemistä käytäntöön helpottavia versioita.

Kahdeksan kenttäisen SWOT-analyysin tarkoituksena on tuoda perinteistä versiota selvemmin esille, miten uhat ja mahdollisuudet otetaan huomioon suhteessa heikkouksiin ja vahvuuksiin. Kahdeksan kentän mallin pohjana toimii perinteinen nelikenttäinen SWOT-versio. Nelikenttäiseen malliin lisätään valintoja ja toimintasuunnitelmia neljän teeman osalta.

Esimerkiksi:

- Miten voidaan parhaiten hyödyntää vahvuuksia, ympäristön tarjoamissa mahdollisuuksissa
- Miten hallitaan uhkia vahvuuksien avulla
- Kuinka muutetaan heikkoudet sopimaan paremmin ympäristön tuomiin mahdollisuuksiin
- Miten varautua heikkouksien ja uhkien mahdollisesti yhdessä luomiin kriisitilanteisiin

Näillä teemoilla saadaan luotua aggressiivisuuteen ja hyökkäävyyteen sekä suojautumiseen ja puolustautumiseen perustuviin strategisiin suunnitelmiin.

Kahdeksankenttäisestä mallista voidaan käyttää myös termiä TOWS-matriisi.

(Vuorinen 2013, 89,90)

\ Sisäiset Ulkoiset	Vahvuudet (S) - -	Heikkoudet (W) - -
	Mahdollisuudet (O) - -	Hyödynnä menestystekijät → SO suunnitelma
Uhat (T) - -	Uhat hallintaan → ST suunnitelma	Mahdollinen kriisitilanne → WT suunnitelma

( Vuorinen 2013, 90)

### 3.3 PESTEL-analyysi

PESTEL - analyysi kartoittaa ympäristön poliittisia, ekonomisia, sosiaalisia, teknologisia, ekologisia ja lainsäädännöllisiä vaikutuksia kyseisen yrityksen toimintaan. PESTEL - analyysissä selvennetään yritykseen vaikuttavat muutosvoimat kunkin osa-alueen/kirjaimen osalta.

Pienessä yrityksessä yksi analyysi voi kartoittaa koko toimintaympäristön. Yleensä kuitenkin suuremmissa monialaisissa ja kansainvälisissä yrityksissä tarvitaan useampia tarkastelutasoja. Esimerkiksi eri valtioille ja eri liiketoimintayksiköille Tarkoituksena on tuottaa tarkka jäsennely kuvaus eri osa - alueiden vaikutuksia ja muutosvoimista yrityksen toimintaan. Kun jaetaan vaikutukset ja muutosvoimat eri kategorioihin, saadaan helpommin hahmoteltava ja tulkittava kokonaisuus. Tämä tieto hyödynnetään yrityksen strategian luomisessa.

PESTEL - analyysiin ei ole kuitenkaan tarkoitus listata kaikkea mahdollista eri osa-alueisiin, vaan löytää juuri ne keskeiset teemat, joiden muutosvoimat vaikuttavat juuri kyseiseen yritykseen. Esimerkiksi Lähi-idän kriiseillä ei ole Kotipizza - yrittäjälle samoja muutosvoimia ja vaikutuksia kuin asevientä harjoittaville yrityksille.(Vuorinen 2013, 220-221)

..

Verotukselliset muutokset saattavat olla osalle yrityksistä marginaalisia muutosvoimia. Esimerkiksi Suomen hallituksen lanseerattua kotitalousvähennyksen, se synnytti tyhjästä Suomeen uusia tuhansia ihmisiä työllistävän kotisiivouksen.

PESTEL - analyysi ei välttämättä yksinään tuo suurta lisäarvoa yrityksille, mutta sitä voidaan käyttää lähtökohtana strategisen aseman kartoitukselle. Kaikista tehokkainta onkin hyödyntää PESTEL - analyysia muiden toimintaympäristöön liittyvien analyysien kanssa. Näitä ovat esimerkiksi strategisten ryhmien analyysit (keskeiset kilpailijat) ja viiden kilpailuvoiman mallit ( toimiala-analyysit).

PESTEL-analyysi tuo esille muutosvoimia, jotka vaikuttavat kilpailutilanteeseen ja toimialan rakenteeseen. Nämä ovat myös keskeisiä teemoja SWOT-analyysin sisällössä. (Vuorinen 2013,221). Yleensä sopiva tarkastelujakso PESTEL - analyysille on noin 3 - 10 vuotta. Analyysi voidaan myös yhdistää skenaariotyöskentelyyn ja näin voidaan tuottaa vieläkin pidempiä jäseneltyjä kuvauksia vaihtoehtoisista tulevaisuuksista.

Seuraavassa kuvassa on PESTEL-analyysin viitekehys. Moni teema voi sopia myös useampaankin kategoriaan sekä tietyt teemat eri kategorioissa ovat vahvasti sidoksissa toisiinsa.



(Vuorinen 2013,222)

PESTEL - analyysissä voidaan myös tarkastella eri kategorioiden voimakkuutta ja todennäköisyyttä. Analyysi voidaan myös eritellä eri vaiheisiin joissa käydään todennäköisimmät ja selkeimmät muutosvoimat ja sen jälkeen vähemmän merkityksettömät muutosvoimat.

Seuraavaksi etsitään 5 - 20 tärkeää teemaa ja pisteytetään ne sen mukaan, kuinka suuri vaikutus niillä on yrityksen toimintaan ja kuinka todennäköisiä ne ovat. Samalla voidaan miettiä aikajanaa, milloin mahdollinen muutos voi mahdollisesti vaikuttaa yrityksen toimintaan. Tässä vaiheessa pitäisi olla selvillä tärkeimmät muutosajurit, mitkä vaikuttavat yrityksen toimintaan eniten.

Lopuksi käydään tarkastelemaan erilaisia toiminallisia vaihtoehtoja kunkin muutosajurin hyödyntämiseen tai niiltä suojautumiseen. Näin meillä on muutamia muutosajureita, jotka voidaan ottaa helposti käyttöön yrityksen strategian suunnittelussa. (Vuorinen 2013,223)

Käsite muutosajuri tarkoittaa useammista muutosvoimista syntyviä yhteisvaikutuksia. Väestön ikääntyminen, kunnallisten vanhuspalvelujen karsiminen ja varallisuuden nousu voivat esimerkiksi luoda yhdessä yksityisten vanhainkotien kysyntää lisäävän muutosajurin.

PESTEL-analyysi on varsin yksinkertainen työkalu ja toimii hyvänä muistisääntönä eri asioiden listaamiseen. Jos analyysi tehdään huolellisesti ja vaikka makroympäristön muutoksiin ei voida välttämättä omilla toimilla vaikuttaa, niin ne tiedostetaan ja otetaan huomioon. Se antaa silti hyvän pohjan yrityksen strategiselle suunnittelulle.

(Vuorinen 2013,223)

### **3.4 Yhtiömuodot**

Yrityksen perustamisen vaiheessa on valittava yrityksen tuleva yritys- eli yhtiömuoto. Eri yritysmuodoissa on paljon eroavaisuuksia mutta on niissä myös yhtäläisyyksiä. Yritysmuotoja kannattaa vertailla perusteellisesti, jotta löytää itselleen sopivamman vaihtoehdon. Eri vaihtoehtoja ovat, toiminimi eli yksityinen elinkeinoharjoittaja, avoin yhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta ja kommandiittiyhtiö.( <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yritysmuodon-valinta/yritysmuodot-vertailussa>)

### 3.4.1 Yksityinen toiminimi

Toiminimi on kaikista yritysmuodoista yksinkertaisin. Perustaminen on helppoa ja perustamiseen liittyvät hallinnolliset toimenpiteet sekä paperisota ovat varsin vähäisiä. Toiminnan laajentuessa voidaan muuttaa helposti toiseksi yritysmuodoksi ja voidaan välttää siitä johtuvat raskaat veroseuraamukset. Se on usein aloittavan pienyrittäjän yritysmuoto. (Holopainen & Levonen 2008, 180)

Toiminimen perustaminen ei välttämättä vaadi lainkaan alkupääomaa sen perustamisvaiheessa ja on siten melko edullista. Ainoastaan pieniä kuluja tulee kaupparekisteriin rekisteröitymisestä, koska se on maksullista. Rekisteröitymisen hinta on noin 100 euroa riippuen siitä, tehdäänkö rekisteröityminen sähköisesti vai paperilomakkeella.  
(<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yksityinen-elinkeinonharjoittaja/toiminimen-perustaminen>)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotettava tulo muodostuu lisäksi suoraan yrityksen tuloksesta. Tulos jaetaan ansiotuloon sekä pääomatuloon. Verohallinnon antaman ohjeen mukaan tulos lasketaan niin, että tuotoista vähennetään ensin toiminnan kulut. Jos tulos on positiivinen, voidaan laskea edellisiltä vuosilta jääneitä vahvistettuja tappioita ja ne vähennetään tuloksesta. Lopuksi tehdään vielä tuloksesta 5 %:n yrittäjävähennys ja jäljelle jäänyt summa lasketaan jaettavaksi yritystulokseksi.

Pääomatulojen veroprosentti on 30 % 30 000 euroon asti ja sen ylimenevän osuuden vero on 34 %. Pääomatulojen osuudeksi nettovarallisuudesta on laskettu 20 % vuotuinen tuotto. Loput ovat ansiotuloa. Ansiotulojen verotus on progressiivinen ja veroprosentti määräytyy tulojen mukaan. Jos yrityksen tulos on pieni, niin yrittäjällä on oikeus vaatia pääomatulon laskemista vain 10 % vuotuiseksi tuotoksi yritystulo verotetaan kokonaan ansiotulona.

(<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/nettovarallisuus>)

Plussat:

- Byrokratia vähäistä
- Helppo ja nopea perustaa
- Kirjanpito yksinkertaista
- On sopiva pieneen tai kohtalaiseen yritystoimintaan

Miinukset:

- Yrittäjä vastaa yrityksen veloista omalla osuudellaan

( <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/toiminimi/>)

### 3.4.2 Avoin- ja kommandiittiyhtiö

Avoin- ja kommandiittiyhtiössä toimintaperiaate on lähes sama. Molemmissa yritysmuodoissa vaaditaan vähintään kaksi yhtiökumppania. Yhtiömiesten kesken pitää olla laaja yhteisymmärrys ja luottamus. Jos yhteistyö takkuilee, se voi vaikuttaa heikentävästi yhtiön liiketoimintaan.

Avoimen- ja kommandiittiyhtiön verotettava tulonjako jaetaan yhtiömiesten kesken.

Itse yhtiötä ei veroteta, mutta se on kuitenkin varallisuuden ja verotettavan tulon laskentasubjekti. Yhtiön on tehtävä oma veroilmoituksensa. Vahvistetun tulon jakaminen osakkaille verotettavaksi määräytyy osuuksien mukaan, jotka osakkailta on yhtiön varoihin sekä tuloihin. Yhtiön tuloihin kohdistuvat vähennykset on myös vähennettävä yhtiön tuloista, eikä osakkaiden henkilökohtaisista tuloista. Jos tulos on tappiollinen, eli tarvittavia vähennyksiä on tehtävä enemmän kuin tulos antaa myöten, vahvistetaan tappio joka vähennetään yhtiön seuraavien 10 vuoden tuloista, sitä mukaa kun tuloa kertyy.

(Holopainen & Levonen 2008, 185)

Plussat:

- Ei vaadi perustamispääomaa
- Kaikki yhtiömiehet voivat osallistua päätöksen tekoon ( huom. kommandiitti yhtiössä voi olla myös äänetön yhtiömies)
- Yhtiön toiminnasta sovittaessa suuri vapaus
- Yhtiömiehet jakavat vastuun

Miinukset:

- Vastuunalaiset osakkaat vastaavat veloista ja sitoumuksista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan.
- Vaatii suurta luottamusta, jokainen yhtiömies voi itsenäisesti hallinnoida ja edustaa yhtiötä (avoin yhtiö).
- Äänetön osakas ei osallistu päätöksentekoon, ellei siitä erikseen sovita (kommandiitti yhtiö).

(<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/avoin-yhtiö>)

(<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/kommandiittiyhtio>)

### 3.4.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on edelleen Suomen yleisin yritysmuoto. Toiminimiä kylläkin perustetaan keskimääräisesti enemmän, mutta niiden lopettaminen on huomattavasti osakeyhtiöitä yleisempää. Osakeyhtiön nimestä voi hyvin päätellä, että tässä yritysmuodossa yhtiö koostuu osakkeista. Yhtiötä perustettaessa osakkeiden määrä määritellään ja niiden arvo määräytyy yhtiöön sijoitettavan osakepääoma määrän mukaan. Osakkeita voi omistaa niin ihminen eli luonnollinen henkilö tai esimerkiksi oikeushenkilönä toimiva toinen osakeyhtiö.

([www.yrita.fi/osakeyhtio](http://www.yrita.fi/osakeyhtio))

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö/osakeyhtiö. Ennen 1.7.2019 osakeyhtiöllä piti perustettaessa olla osakepääomaa vähintään 2500 euroa. Nykyään osakepääomaa ei vaadita. Perustaminen tapahtuu perustamissopimuksella, johon liitetään yhtiöjärjestys, lisäksi täytetään perustamislomake. Nämä lähetetään patenti- ja rekisterihallitukselle. Sähköisellä ilmoituksella yhtiönperustamis kustannukset tulevat olemaan 275 euroa ja paperisella ilmoituksella 380 euroa. Perustamiskustannukset voidaan merkitä jälkikäteen yrityksen kuluiksi.

([www.yrita.fi/osakeyhtio](http://www.yrita.fi/osakeyhtio))

Osakeyhtiö voi omistaa asioita, tehdä itse sopimuksia ja olla myös velkaa. Osakeyhtiö toimii siis oikeushenkilönä. Yhtiöllä on oma pankkitilinsä jossa säilyttää omia varojaan. Vastuun kannalta osakeyhtiöt ovat omistajilleen turvallisimpia; jokaisen osakkaan vastuu rajoittuu omaan sijoittamaansa pääomapanokseen, ellei erillisiä takauksia ja vakuuksia ole annettu yhtiön käyttöön. Usein pienemmissä osakeyhtiöissä pääosakkaat joutuvat alussa hankkimaan ulkopuolista rahoitusta, jonka takaavat henkilökohtaisesti. Konkurssin sattuessa osakeyhtiö vastaa siis veloistaan itse ja käytännössä osakkeen omistajat menettävät vain yhtiönsä sijoittamansa varat, elleivät ole taanneet rahoitusta ulkopuolelta henkilökohtaisesti. Voidaan ajatella, että osakeyhtiö on sen suhteen turvallisempi yhtiömuoto verrattain toisiin yritysmuotoihin. ([www.yrita.fi/osakeyhtio](http://www.yrita.fi/osakeyhtio))

Osakeyhtiö on verovelvollinen ja maksaa tuloksestaan yhteisöveroa, joka on 20 % suuruisen tasavero. Yhtiön pitää myös ilmoittautua arvonlisävelvollisen rekisteriin, jos liikevaihto ylittää 15000 euroa tilikaudessa. Osakkaat usein nostavat palkkaa osakeyhtiöstä joka verotetaan normaalisti progressiivisena ansiotuloverona.

Osakeyhtiö voi myös järjestää yhtiökokouksen ja tehdä päätöksen osingon jakamisesta osakkaille. Tämä edellyttää tilinpäätöksen tai välintilipäätöksen vahvistamista sekä suoritettua tilintarkastusta. Osinkoa voidaan jakaa taseessa olevia vapaan oman pääoman ja kokelpoisia varoja. Yhtiössä työskentely ei vaikuta osingon jakamiseen ja määrään vaan omistettujen yhtiön osakkeiden määrää. (Holopainen& Levonen 2008, 187).

Plussat:

- Kasvua hakevaan yritystoimintaan ja kun osakkaita on enemmän kuin yksi.
- Helpottaa sijoittajien ja uusien liikekumppaneiden liittymistä mukaan toimintaan.
- Osinkoa voi jakaa perinteisen palkanmaksun ohella.
- Osakeyhtiö vastaa itse yhtiön veloista, ellei osakkaat ole taanneet ulkopuolista rahoitusta henkilökohtaisesti
- Herättää luottamusta ja arvostusta asiakkaiden ja rahoittajien näkökulmasta.

Miinukset:

- Toiminnan lopettaminen hankalampaa.
- Työläs ja tarkoin säädely.

(<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/osakeyhtio>)

## 4 Aliurakointi rakennushankkeissa

Kun aliurakointi kasvaa ja rakennushanke hajautuu pienempiin osakokonaisuuksiin rakennushankekohteessa, niin silloin erillisten toimivien osapuolten määrä kasvaa huomattavasti. Tällöin alihankintojen materiaali- ja tietovirtojen yhteinen hallinta tulee jatkuvasti monimutkaisemmaksi. (Romppainen, Pahkala & Wegelius-Lehtonen 1998, 1)

### 4.1 Aliurakoitsijan kymmenen hyvää sääntöä

1. Tilaaja
2. Tarjouspyyntö
3. Tarjous
4. Urakkasopimus
5. Työmaa
6. Henkilöresurssit
7. Laatu
8. Yhteistyö
9. Talous
10. Tulevaisuus

Maksajana toimii tilaaja ja ilman rakennuspalvelun tilaajaa, ei ole urakoitsijoita. Tarjouspyynnön saadessa, sitä pitää tutkia huolella ja selvittää tilaajan kanssa mahdolliset puutteet ennen tarjouksen laskentaa. Tarjouslaskenta on tehtävä huolella ja ammattitaidolla ottaen huomioon pienemmätkin yksityiskohdat ja mahdolliset lisäkulut. (Honkakumpu 1998,7)

Urakkasopimus on hyvä saada aina kirjallisena, sen pitää sisältää tarvittavien tietojen tarkistukset sekä työohjelman mukaisen maksusuunnitelman. Työmaa on urakoitsijan ”tuotantolaitos”. On ehdotonta sisäistää työmaan asetukset, säännöt ja työmaajärjestelyt ja yrittää minimoida kuluja lisääviä sivutoimintoja. (Honkakumpu 1998,7)

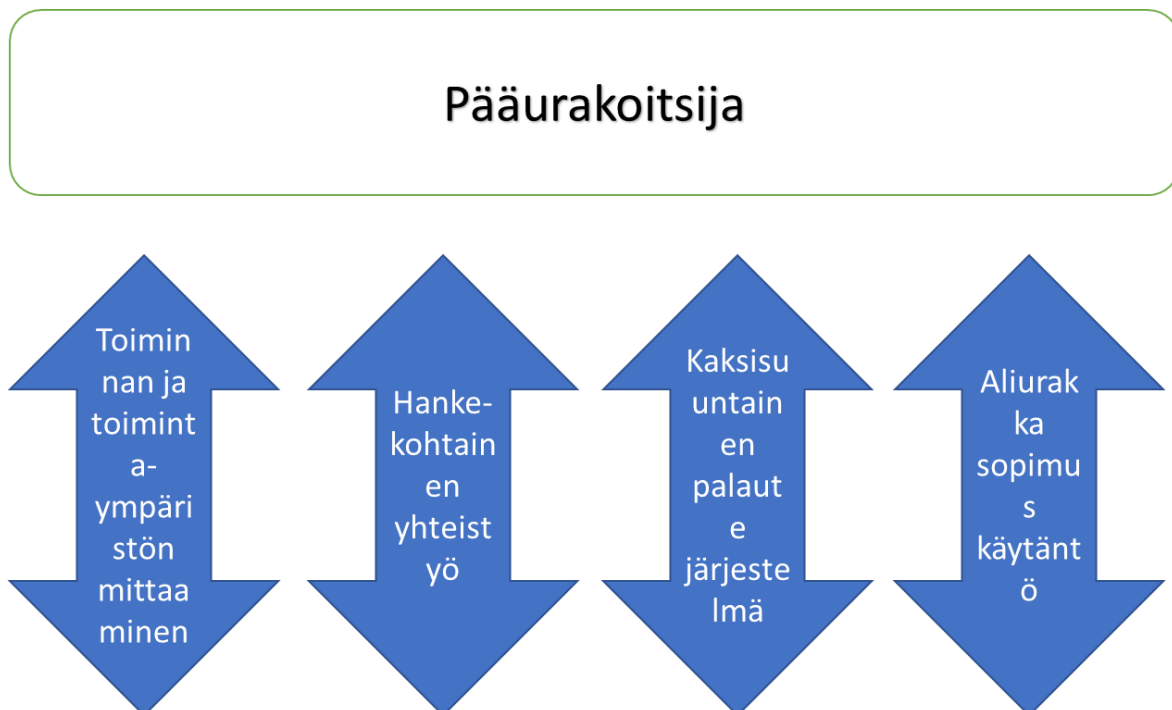
Alaisen perehdyttäminen ja ohjauksen antaminen strategioineen kiireettömästi on laadun tae. Tärkeää on tehdä työ kaikille mielenkiintoiseksi. Työt teetetään tai tehdään kerralla laadukkaasti ja ne pitää valmistua ajallaan. Vastakkainasettelua tulee välttää ja pyrkiä tekemään yhteistyötä kaikkien osapuolten kanssa. Maineen voi pilata herkästi aiheettomilla

lisälaskutusyrityksillä ja riitelyllä. Syntyviä kustannuksia tulee seurata ja vertailla niitä anta-  
maansa tarjouslaskelmaan ja selvittää mahdolliset vinoumat ajoissa. ( Honkakumpu  
1998,7)

Rakennusala kehitty jatkuvasti, joten on tärkeää kouluttaa itseään ja olla avoin muutok-  
sille. Erilaisia ideoita ja kehittämisajatuksia on hyvä pohtia ja ottaa niitä avoimin mielin  
vastaan ja tarvittaessa kehittää omaa yritystä. On oleellista olla rehellinen omalle työlle ja  
itsellesi. ( Honkakumpu 1998, 7).

#### 4.2 Yhteistyön osapuolet ja kilpailun kehitys

Halutessa varmistaa yhteistyön sujuminen, täytyy toimintamuodoista ja pelisäännöistä so-  
pia yhteistyössä eri osapuolten kesken. Tärkeää on kasvattaa tiimien kokoja yli organisaa-  
tio rajojen. Tärkeimmät osapuolet ovat tilaaja, rakennuttaja, suunnittelijat sekä pää- että  
aliurakoitsijat. Myös materiaalitoimittajat kuuluvat tähän kategoriaan. On hyvä koota kaikki  
samaa alihankintaan aktiivisesti vaikuttavat tiimin osapuolet aktiivisesti suunnittelemaan  
ja toteuttamaan alihankintaa kyseisen kohteen aikana. ( Romppainen, Pahkala & Wege-  
lius-Lehtonen 1998, 8–9).



(Romppainen, Pahkala & Wegelius-Lehtonen 1998, 2)

Alihankintayhteistyön toteuttaminen vaatii pääurakoitsijan ja aliurakoitsijan luottamuksellista suhdetta. Yhteistyön ilmenneistä ongelmista on puhuttava avoimesti, sillä niin voidaan toimintaa kehittää aidosti. Osapuolien on pystyttävä tuomaan esille todellisia ongelmia, jonka jälkeen niihin etsitään yhdessä ratkaisua. Luottamus ali- sekä pääurakoitsijan kanssa syntyy vasta, kun molempien osapuolien välillä on henkilökohtaisia kontakteja ja ihmiset oppivat tuntemaan toisensa. Luottamusta ei voi korvata erilaisilla sopimusjärjestelyillä. (Romppainen, Pahkala & Wegelius-Lehtonen 1998, 8–9)

<p><b>Yhteiset tavoitteet.</b> Osapuolilla tulee olla yhteiset tavoitteet. Molempien osapuolien tulee hyötyä yhteistyöstä: toistensa toimintaa kehittämällä kummatkin pääsevät parempiin tuloksiin (kumpikin osapuoli kasvattaa toisen liikevaihtoa).</p>
<p><b>Yhteinen strategia.</b> Kaikkien osapuolien tulee tietää oma asemansa yhteistyössä: mitä heidän tulee tehdä, mitä toiset osapuolet tekevät. Jokaisen osapuolen odotetaan toimivan yhteisen strategian mukaisesti.</p>
<p><b>Yhteiset riskit.</b> Molempien osapuolien tulee jakaa riskit. Riskin tulisi mieluiten olla yhtäsuuri.</p>
<p><b>Yhteinen vastuu.</b> Sekä päähankkija että alihankkija ovat vastuussa laadunvarmistuksesta.</p>
<p><b>Yhteinen hyöty.</b> Kun riskit jaetaan, myös saavutetut hyödyt jaetaan. Molempien osapuolien tulee hyötyä yhteistyöstä.</p>
<p><b>Resurssit.</b> Osapuolten resurssien tulee olla tasapainossa riskien ja hyötyjen kanssa. Partnering ei voi olla yksipuolista.</p>
<p><b>Rehellisyys.</b> Moraalisia ja eettisiä sääntöjä tulee noudattaa järkähtämättömästi.</p>
<p><b>Luottamus.</b> Toisen ihmisen tai asian rehellisyyteen ja kykyihin tulee uskoa. Yhteistyössä vallitsee molemminpuolinen luottamus ja toimitaan loppuasiakkaan ehdoilla.</p>
<p><b>Avoin kommunikointi.</b> Tiedon ja ideoiden välityksen tulee olla avointa osapuolten kesken. Päähankkija on vastuussa tietojen oikeellisuudesta ja täsmällisyydestä, jotta alihankkija tietää mitä siitä vaaditaan.</p>
<p><b>Yhteistyön pelisäännöistä sopiminen.</b> Ennen yhteistyön alkamista on sovittava laadusta, määrästä, hinnoista, toimitusehdoista ja maksutavoista, jotta yhteistyön pelisäännöt ovat molemmille osapuolille selvät.</p>

(Lähde: Romppainen, Pahkala Ja Wegelius & Lehtonen, 1998, 6)

Talonrakennuksen toimialalla on pitkät perinteet hinnalla kilpailulla. Vuosikymmenten saatossa tähän ei ole tapahtunut oleellisia muutoksia. Oleellisin muutos voidaan katsoa tapahtuneen viimeksi 1920-luvulla. Silloin siirryttiin kirjallisiin tarjouksiin, sitä ennen urakat

jaettiin usein huutokaupalla. Se tarkoitti sitä, että alimman huudon tehnyt rakentaja sai kyseisen urakan. Esimerkiksi Helsingin ydinkeskustan monet arvorakennukset on rakennettu kyseisellä huutokauppa menetelmällä. (Liinamaa 2011, 48)

1980-luvun noususuhdanteessa oli hintakilpailu äärimmäisen kireää, vaikka suomessa rakentamista olisi riittänyt kaikille paremmillakin katteilla. Useasti rakennusliikkeillä oli kova kiire, mutta katetasot kuitenkin laskivat. Oman leimansa tähän löivät myös pienemmistä kunnista tulevat kilpailevat rakennusliikkeet, jotka polkivat hintoja alemmaksi.

Voidaan sanoa, että liiketoiminta osaaminen ei ollut suomessa 1980-luvulla vielä korkealla tasolla ja pelkästään hinnalla osattiin kilpailla vaikka oli korkeasuhdanne aika. Suomen rakennusliikkeiden liitto myös varoitti, että yritykset kilpailevat itsensä ”henkihieveriin” mutta varoituksia ei kuunneltu. Etenkin laman aikana 1990-luvulla hinnalla kilpailu kiristyi entisestään, ja rakennuskohteita tarjottiin jopa tappiolla. Tappiolla otettu kohde aiheutti ketjureaktion joka johti siihen, että aliurakoitsijat ja tavarantoimittajat kärsivät suuresti hintojen tinkimisestä. (Liinamaa 2011, 48)

Kun tultiin 2000-luvulle niin osa rakennuttajista alkoi kehittämään erilaisia toimintamuotoja päästäkseen eroon jatkuvalla hinnalla kilpailulla. Alettiin parantamaan liike-elämä ja toiminta-alueen tuntemusta. Myös sidosryhmäsuhteiden hoito kilpailutekijänä korostui. Tämä paransi tiedon kulkua ja asiakkaiden toimitilarpeet sekä kiinteistöongelmat tulivat tarpeeksi ajoissa rakennusliikkeiden tietoon. Näin voitiin tarjota myös muita ratkaisuja perinteisen urakkakilpailun sijaan. (Liinamaa 2012,48)

2010 - luvulla huomattiin, että halvin hinta ei enää automaattisesti ratkaissut rakentajan valintaa. Muutamit julkiset rakennuttajat olivat lanseeranneet ja käyttäneet kilpailussa laatupisteytys järjestelmää. Kokonaisedullisuus käsitteenä alkoi iskostua rakennuttajien ajatteluun. (Liinamaa 2011, 48–49)

Täysin virheetöntä rakennusta on tuskin ikinä rakennettu, mutta virheiden esiintymistiheys ja haitallisuusaste vaihtelevat. Laadunvalvonnan tehtävä ja tavoite on virheiden minimointi. Näin pyritään osaltaan tuottamaan asiakkaalle hyvin tyydyttävä tuote mahdollisimman taloudellisesti. (Honkakumpu 1998,47)

### **4.3 Rakentamispalvelun kirjanpidon erityiskysymyksiä**

Rakennuksen myyntiä ei lasketa arvonlisäverolliseksi toiminnaksi. Rakennuksen vuokraus jää myös arvonlisäverotuksen ulkopuolelle, ellei verovelvollinen vapaaehtoisesti hakeudu vuokraustoiminnasta verovelvolliseksi. Arvonlisäverotus kohdistuu rakennuksiin niin, että

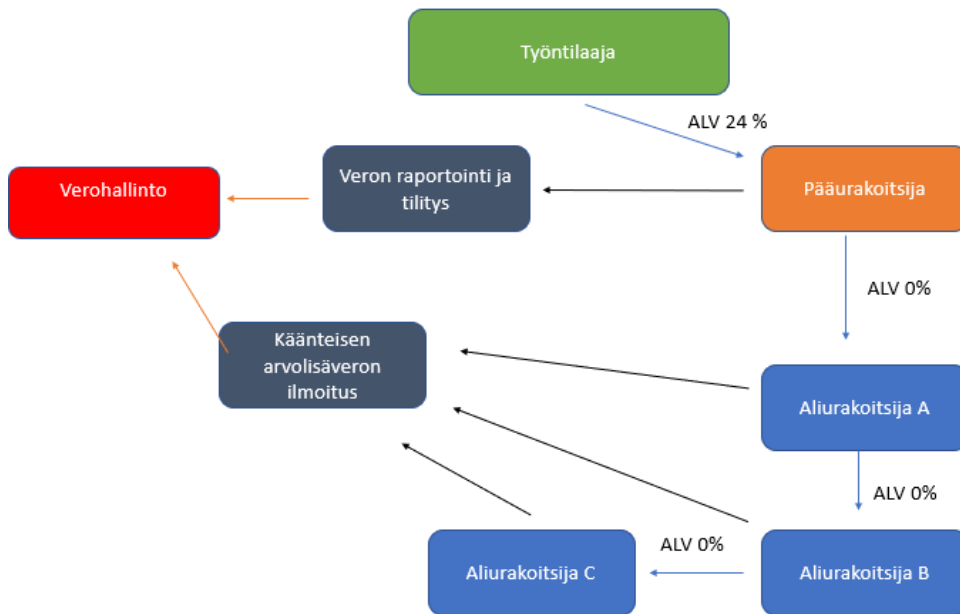
rakentaminen on säädetty verolliseksi palveluksi. Rakentamispalveluksi katsotaan kiinteistöön kohdistuvaa, korjausrakennus-, uudis-, suunnittelu-, valvonta-, asennus-, purku-,muutos-, kunnossapito-, pystytys – tai muuta edellisiin verrattavaa työtä sekä työn tekemisen yhteydessä käytetyn materiaalin luovutusta.(Tomperi & Keskinen 2014,45)

Arvonlisäverotus myös määräytyy sen mukaan, onko rakentamispalvelu omaan käyttöön vai ulkopuolisille. Ulkopuolisille rakennettaessa rakennusliike laskuttaa asiakastaan joko urakka- tai laskutussopimukseen perustuvista materiaaleista ja niihin kuuluvista työ- ym. suorituksista. Rakennusliike rakentaa tällöin asiakkaalle esimerkiksi rakennuksen tai suorittaa asiakkaan rakennukseen korjaus- yms.töitä. Laskutus tähän johtuen käsitellään kirjjanpidossa rakennusliikkeen normaalina verollisena myyntinä. Silloin puhutaan arvonlisäverollisesta rakennuspalvelun myynnistä. (Tomperi & Keskinen 2014,45)

Jos rakennus on tarkoitus käyttää ostajan arvonlisäverolliseen liiketoimintaan niin silloin ostaja saa vähentää laskuihin sisältyvän arvonlisäveron. Rakennuspalvelun myynti voi olla myös verotonta, jos rakennuspalvelun ostaja on elinkeinoharjoittaja, joka toiminnassaan myös myy rakentamispalveluja. Usein kysymyksessä on se, että aliurakoitsija laskuttaa pääurakoitsijaa tai aliurakoitsija laskuttaa toista aliurakoitsijaa. Silloin rakentamispalvelun myyntiin sovelletaan rakennusosalalla käytössä olevaa käännettä verovelvollisuutta.(Tomperi & Keskinen 2014,45–46)

#### **4.3.1 Käänteinen verovelvollisuus (alv)**

Käänteinen verovelvollisuus (käänteinen alv) tarkoittaa sitä, että tietyssä rakentamispalvelun ostossa ostaja on verovelvollinen myyjän sijaan. Usein myyjä on aliurakoitsija, joka myy rakentamispalvelun ilman verovelvollisuutta, jos tietyt ehdot täyttyvät. Tässä tilanteessa rakentamispalvelun myyjä suorittaa vähennykset normaalisti, vaikka laskuttaakin ilman arvonlisäveroa. Verot laskutetaan myynneistä ketjun lopussa, kun pääurakoitsija laskuttaa rakennuspalvelun tilaajaa. Pääurakoitsija on siis ostaja, joka ilmoittaa aliurakoitsijoilta ostamiensa käännetyn verovelvollisuuden alaisten rakentamispalvelujen yhteismäärän kausiverotuksessa. Tästä tapahtumasta lasketaan samalla vero (24 %) ja tämä ilmoitetaan suoritettavana verona. Pääurakoitsijalla eli ostajalla katsotaan olevan oikeus myös vähentää tämä käännettynä verona suoritettava velvollisuus jos vähennysoikeus on muutoin olemassa. (Tomperi & Keskinen 2014,46)



(<https://www.isolta.fi/kaanteinen-verovelvollisuus/>)

#### 4.3.2 Rakentamispalvelun omakäyttö

Jos rakennusliike rakentaa itselleen kiinteistön sellaiseen käyttöön, jota ei lasketa verotuksellisesti vähennykseen oikeuttavaksi käytöksi, puhutaan rakentamispalvelun omasta käytöstä. Tällöin kysymyksessä voi olla esimerkiksi työntekijöiden vapaa-ajan käyttöön tuleva rakennus. Jos rakennusliike ostaa tontin, johon rakentaa talon ja myy rakennetun kiinteistön, puhutaan rakentamispalvelun omasta käytöstä. Kiinteistön myynnistä ei makseta arvonlisäveroa, mutta rakennusliike joutuu maksamaan arvonlisäveroa rakentamisesta joutuneiden välittömien ja välillisten kustannusten yhteismäärästä.

Välittömiä kustannuksia ovat esimerkiksi: rakennusmateriaalit, maksetut palkat työnjohdolle ja tekijöille henkilösivukuluineen, rahtikustannukset yms. Välillisiä kustannuksia ovat esimerkiksi koneiden ja laitteiston poistot, hallinto- ja varastohenkilöiden palkat henkilösivukuluineen, koneiden ja laitteiden huoltokustannukset, työkalut sekä vakuutukset. Maksettavan veron määrä saadaan välittömien- ja välillisten kustannusten yhteismäärästä. Yhteismäärästä lasketusta arvonlisäverosta vähennetään vero, joka sisältyy verollisiin hankintoihin. (Tomperi & Keskinen 2014, 46–47)

## 5 Yritys X

Talouden kehittämiseen ja uusien työpaikkojen luomiseen tarvitaan yrityksiä. Menneillään oleva rakennemuutos tarvitsee laajaa ja monipuolista yritys pohjaa. Uusilla ja vanhoilla yrityksillä on keskeinen merkitys sen luomisessa. Kuitenkin vain kannattava sekä menestyvä yritystoiminta luo tuotannon kasvua, monipuolistamista ja myönteistä työllisyyskehitystä. Yritys kannattaakin perustaa alusta lähtien vankalle tietopohjalle, näin on paremmat edellytykset menestymiseen.

### 5.1 Yrittäjäksi ryhtyminen

Usean uuden yritystä suunnittelevan tietotaito on usein varsin puutteellinen. Palvelun tuottaminen osataan, mutta monet muut liikkeenjohdon osaamisalueet kuten kirjanpito, markkinointi, laskenta- ja rahoituskysymykset yms. Ovatkin jo vieraampia. Onneksi yrityksillä on nykyään tarvittaessa apunaan erilaisia asiantuntijapalveluita, jotka on mahdollista hankkia yrityksen ulkopuolelta. On kuitenkin otettava selvää, mistä näitä tietoja ja palveluita on saatavilla ja paljonko ne kustantavat. (Holopainen & Levonen 2008, 17–18)

Yrittäjäksi ryhtymisen motiivit ovat henkilöstä riippuen hyvin erilaisia. Osa saattaa haluta itsenäisyyttä, omien ideoiden toteuttamista sekä riippumattomuutta. Jotkut saattavat motivoitua rahasta ja yrittävät hankkia paremman toimeentulon itselleen ja perheelleen. Osa taas haluaa määrätä itse omasta aikataulustaan ja toimia itsensä herrana. Joku taas keksii hyvän idean ja haluaa toteuttaa sen itse. Monesti myös elämäntilanteeseen sopivat tekijät edesauttavat yrittäjäksi lähtemistä, kuten työttömyys sekä sukuyrityksen jatkaminen. (Holopainen & Levonen 2008, 17–18)

Olipa syy mikä tahansa, niin tärkeintä on omata tahto ja halu ryhtyä yrittäjäksi. Lisäksi tarvitaan osaamista sekä alan edellyttämää ammattitaitoa. On myös tarkkaan arvioitava omat mahdollisuutensa ja ominaisuutensa yrittäjänä. Näitä ovat esimerkiksi:

- yrittäjäkelpoisuus.
- oma osaaminen, lahjakkuus, persoonallisuus ja ammattitaito
- taloudelliset resurssit
- toimintaedellytykset ja tarvittava tuki
- oman yritysideoin elinkelpoisuus

(Holopainen & Levonen 2008, 17–18)

Yrittäjäksi ryhtyvän on kannattavaa tutkia eri yritysmuotoja sekä niihin liittyviä verotus- ja vastuukysymyksiä. On suositeltavaa kysyä neuvoja alan asiantuntijoilta, konsulteilta, tilintarkastajilta tai asianajajilta. Etenkin jos suunnittelee perustavansa osakeyhtiön, niin ulkopuolisen asiantuntijan avun tarve on suurempi. Onkin usein suositeltavaa jättää osakeyhtiön perustamistoimet asiantuntijan tehtäväksi.

Muita mahdollisia kanavia, mistä neuvoja yrityksen perustamistoimiin voi saada, on rahoittajapankit, työvoima- ja elinkeinokeskuksista, kauppakamareista, yrittäjäjärjestöistä sekä tietenkin patentti- ja rekisterihallituksen neuvonnasta. Erilaiset verkkopalvelut (esimerkiksi [www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi)) tarjoavat runsaasti hyödyllistä tietoa yrityksen perustamista suunnittelevalle. Hyödyllistä tietoa löytyy esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman luomiseen, koulutus-, asiantuntija ja rahoituspalveluihin. (Holopainen & Levonen 2008, 18–20).

Alkavan yrittäjän on myös hyvä olla perillä kirjanpidon perusteista ja yrittäjän velvollisuuksista kirjanpidon osalta, vaikka kirjanpito olisikin ulkoistettu tilitoimistolle. Yrittäjän on hyvä lisäksi sisäistää, mitä laskuista tulee ilmetä, mitä ja milloin viranomaissuoritteita pitää suorittaa ja mitä veroja maksetaan. Kirjanpitäjän onkin syytä laatia yrittäjälle ”to do-lista”, jota yrittäjä yrittää noudattaa parhaansa mukaan. Yritykseen pitää tuoda enemmän rahaa kuin sieltä poistuu. Vaivaa pitää nähdä ja keksiä eri keinoja, miten pärjää kilpailussa ja luo parempaa asiakastytyväisyyttä. (Hesso 2015, 13)

## **5.2 Liikeidean kiteytys**

Tarkoituksena on myydä rakennusalan palveluita yrityksille. Käytännössä työskentely tapahtuisi niin sanotusti aliurakoitsijana ja hyödyttäisi rakennusalalla käytössä olevaa käänteistä verovelvollisuutta.

Yrityksen pääasiallinen toimiala keskittyy sisäkattoihin ja väliseinien asentamiseen. Asiakkaita ovat suuret rakennusyhtiöt sekä pienemmät alan toimijat. Tärkeimmät asiakasryhmät ovat suuret rakennusliikkeet. Suuret rakennusliikkeet toimivat pääurakoitsijoina julkisissa hankkeissa.

## **5.3 Liiketoimintasuunnitelma**

Tarkoituksena on perustaa uusi yritys, jonka toimialana on rakennusala. Rakennusalalla erikoistutaan talonrakentamisen puolelle sekä siellä sisäkattoihin/väliseiniin. Asiakkaina ovat pääkaupunkiseudun yritykset sekä suuret rakennusliikkeet, esimerkiksi Consti, YIT ja

Skanska. Ne ovat suuria julkisia rakennusliikkeitä, jotka toimivat rakennuskohteissa pääurakoitsijoina. Uuden yrityksen on tarkoitus toimia kohteissa suurempien yritysten aliurakoitsijana ja hyödyntää käänteistä verovelvollisuutta.

Kilpailua on paljon, mutta markkinat ovat suuret, etenkin pääkaupunkiseudulla. Sisäkattoihin erikoistuneissa yrityksissä suurin toimija Suomessa on Inlook Oy. Muita suuria toimijoita ovat muun muassa Forssan Sisärakenne oy, Oivatuote oy ja Sisustus Nummi Oy.

Tarkoituksena on erottua kilpailijoista keskittymällä pienempiin hankkeisiin ja tehdä ne kilpailukykyisellä hinnalla. Yrityksen toimitilana toimii aluksi kotitoimisto ja mahdollisesti pienempi varasto työkaluja ja asennustelineitä varten.

Yrityksen omistajalla on pitkä kokemus ja hyvät asiakassuhteet. Myynti ja markkinointi tapahtuu pääosin suhteiden kautta. Markkinointivälineinä toimivat myös käyntikortit, logo eli liikemerkki ja auton teippaus yrityksen mainoksilla. Jossain vaiheessa yritys luo myös omat kotisivut ja panostaa sosiaalisen mediaan /hakukone markkinointiin. Taloudellinen suunnittelu ja kirjanpito ulkoistetaan kirjanpitoon erikoistuneelle yritykselle.

Yrityksen yritysmuodoksi on suunniteltu osakeyhtiötä. Omistaja antaa yritykselle alkuun 10000 euron pääomasijoituksen ja hankkii ulkopuolista rahoitusta pankilta noin 10000 euroa. Tällä katetaan alkuun syntyvät kustannukset, työkalut, auto sekä muut materiaalikustannukset.

### **5.3.1 Yrityksen toimintaympäristön SWOT-analyysi**

Yrittäjällä on työkokemusta rakennusalasta raporttia tehdessä 18 vuotta. Siinä ajassa yrittäjä on ehtinyt verkostoitumaan niin eri yritysten kuin niiden työntekijöiden kanssa. Laaja verkostoituminen ja ammattitaito ovatkin yksi yrittäjän omista vahvuuksista. Lisäksi yrittäjäksi ryhtymisen riskiä on minimoitu sillä, että asiakkaat ovat jo lähtötilanteessa tiedossa. Yrittäjällä on myös myyntikokemusta vanhasta perheyrityksestä.

Rakennusala on vielä vuodet 2021 ja 2022 noususuhdanteessa ja työtilanne on hyvä. Osaavista työntekijöistä on pulaa. Lisäksi nykyinen yritys, missä tuleva yrittäjä työskentelee, on osoittanut kiinnostusta jatkamaan yhteistyötä vaikka henkilö vaihtaisikin yrittäjäksi. Työsuhde muuttuisi aliurakointi perusteiseksi. Yrittäjällä on monen vuoden kokemus asiakaspalvelusta ja myyntityöstä.

Heikkouksia ovat riskien ottamisen kyky ja elämäntilanne kiireisen lapsiperheen arjen keskellä. Työtuntien määrä tulee todennäköisesti kasvamaan merkittävästi. Tämän lisäksi ei ole lainkaan kokemusta yrittäjyydestä ja se aiheuttaa varsinkin alussa hämmennystä ja vaatii paneutumista yrityksen pyörittämisen saloihin. Yrityksen aloittaminen vaatii myös omaa alkupääomaa ja kustannuksia syntyä, ennen kuin yritystoiminta lähtee kunnolla pyörimään.

Mahdollisuuksia löytyy hyvästä noususuhdanteesta ja osaavan työvoiman hankinnan saatavuudesta. Se tarkoittaa sitä, että tekijälle löytyy töitä. Kilpailu on kovaa ja parhaista urakoista joutuu varmasti kilpailemaan alemmilla hinnoilla. Urakkatyössä on kuitenkin se hyvä puoli, että nopea urakoitsija pystyy antamaan alemman tarjouksen samasta urakasta kuin hitaampi. Tämän voi perustella sillä, että nopeammin tehty urakka vie vähemmän työntunteja ja urakan keskimääräinen keskituntiansio on silloin suurempi kuin hitaammalla tekijällä. Näin voidaan ottaa uusi urakka vastaan nopeammin vastaan.

Hyvässä työtilanteessa on myös mahdollista kasvattaa yrityksen mainetta, sillä töitä on tarjolla varmasti kaikille. Kun talous lähtee laskuun ja tekijöistä kilpaillaan, yrityksen maine ja asiakkaiden luottamus on kasvanut. Tämä antaa lisää myyntivaltteja heikommassakin taloustilanteessa.

Uhkana on kilpailun kiristyminen. Suomessa on jo nyt paljon ulkomaalaisia yrityksiä ja työntekijöitä. Tämä on sekä mahdollisuus että uhka. Rakennusalalla on tulevaisuudessa työvoimapula ja todennäköisesti ulkomaalaiselle työvoimalle on vielä enemmän tarvetta tulevaisuudessa. Toisaalta ”halvemmista” maista tulleet tekijät myös tyytyvät vähempään ja se vaikuttaa myös Suomen hintakulttuuriin laskevasti.

Rakennusalalla onkin ollut jo pitkään pelko siitä, että rakentamispalvelun hintoja ”poljetaan” niin matalaksi, että kannattavuus heikkenee ja työn houkuttelevuus laskee. Pelätään, että suomalaiset nuoret eivät koe enää rakennusalaa tulevaisuuden toimialana.

Rakennusalalla on tällä hetkellä vuonna 2021, korkea hinta- ja kustannuskehitys. Sen koken suureksi riskiksi, sillä se laskee kannattavuutta. Materiaali hintojen noustessa jo tarjotut urakkatarjoukset eivät pysy hintakehityksen mukana.

<p><b>Vahvuudet:</b></p> <p>Oma ammattitaito. Asiakaspalvelu. Myyntikokemus. Asiakassuhteet tiedossa. Korkea laatu. Laaja verkosto. Taloudellinen osaaminen. Nopeus.</p>	<p><b>Heikkoudet:</b></p> <p>Kokemus yrittäjyydestä. Riskin ottaminen. Korkeat kustannukset alussa. Riittääkö motivaatio. Osaavan henkilöstön löytäminen.</p>
<p><b>Mahdollisuudet:</b></p> <p>Uudet markkinointi kanavat. Oman toiminnan tehostaminen. Henkilöstön sitouttaminen. Maineen kasvaminen. Uudet teknologiat. Rakennusalan noususuhdanne vuosina 2021–2022. Ulkomainen työvoima.</p>	<p><b>Uhat:</b></p> <p>Kova kilpailu. Rakennusalan suhdanneherkkyys. Toimialan muuttuminen. Henkilöstön motivaation lasku. Työvoimapula tulevaisuudessa. Hinta- ja kustannuskehitys. Suomen talous kääntyy laskuun vuonna 2023. Ulkomainen työvoima. Kannattavuus.</p>

### 5.3.2 PESTEL-analyysi

Työntekijöiden vapaa liikkuvuus EU:n alueella mahdollistaa ulkomaalaisten työntekijöiden ja yritysten työskennellä myös Suomessa. Se luo sekä mahdollisuuksia että uhkia. Kyseisessä yrityksessä ne nähdään mahdollisuutena, sillä jatkuva työvoimapula haittaa rakennusalan yleistä kasvua. Suomessa hallitseva poliittinen suuntaus myös vaikuttaa yritysten toimintaan siten, että välillä yritysten verotusta kiristetään ja välillä kevennetään.

Rakennusala on hyvin suhdanneherkkää ja talouden heilahtelut näkyvät nopeasti. Hinta ja kustannukset ovat nousseet Suomessa vuonna 2021 nopeasti. Lisäksi nopea hintojen nousu asumiskustannuksissa pääkaupunkiseudulla ei vielä näy asuntorakentamisessa, mutta talouden notkahtaessa se heijastuu myös uusiin alkaviin rakennushankkeisiin.

Rakennusala ei tällä hetkellä enää houkuttele nuoria työmaille ja työntekijöiden ikääntyessä joudutaan turvautumaan yhä entistä enemmän ulkomaalaiseen työvoimaan. Teknologia kehittyy nopeasti. Se näkyy sekä hallinnollisissa tehtävissä että työmaalla. Työkoneet ja työkalut kehittyvät yhä enemmän. Työn tekeminen helpottuu.

Ympäristölliset asiat tulevat varmasti tulevaisuudessa olemaan entistä tärkeämpiä. Ilmas-  
tonmuutos ja vihreät arvot näkyvät pienen rakennusalan yrittäjän arjessa tällä hetkellä sel-  
vemmin rakennusmateriaalien kallistumisessa sekä energian hinnan nousuna. Lisäksi  
polttoainekustannukset ovat nousseet viime vuosina huomattavasti. Pakettiautot tarvitse-  
vat tällä hetkellä pääsääntöisesti dieseliä kulkeakseen.

Lainsäädäntö ja työehtosopimukset vaikuttavat merkittävästi rakennusalan yrittäjän toi-  
mintaan. Kuinka tulevaisuudessa ratkaistaan työntekijöiden palkkaamisen liittyvät ongel-  
mat, sekä tehdään siitä kannustavampaa. Ei ole validi vielä tällä hetkellä kyseisessä yri-  
tyksessä.

#### **5.4 Rahoituslaskelmat ja kannattavuuslaskelmat**

Yrittäjä antaa yritykselle 10 000 euroa käyttöpääomaa, lisäksi yritys hakee rahoitusyhtiöltä  
noin 4 % korolla olevan 10 000 euron pitkäaikaisen lainan. Tarkoituksena on ensimmäi-  
nen vuosi olla maksuvapaalla, jonka jälkeen lainalle maksetaan 5 vuoden maksusuunni-  
telman mukaan. Toimitila kustannuksia ei aluksi ole, sillä yrityksen toimisto on yrittäjän ko-  
tona ja kotikiinteistössä on pienivarasto. Pakettiautoon on laskettu käytettävän maksimis-  
saan vajaa 10 000 euroa ja työkalut pitäisi saada 4000 eurolla. Tarvittavat telineet yms.  
saadaan vuokrausliikkeen kautta. Niitä ei ole laskettu mukaan laskelmiin, sillä niille ei vält-  
tämättä ole tarvetta. Yleensä ne saa asiakkaalta, jona toimii pääkaupunkiseudun yritys ra-  
kennusalalla.

(Kts liite 3)

Toimintakustannuksia on laskettu ensimmäiselle tilikaudelle 53 842 euroa, sisältäen yrit-  
täjän palkat. Tarkoitus on nostaa palkkaa aluksi 2500 euroa kuukaudessa. Ensimmäisen  
tilikauden kokonaistuloksen on laskettu olevan 76500 euroa ja verotettavaa tuloa olevan  
noin 20 000 euroa. (Kts liite 7)

Edellä mainitut laskelmat ovat laskettu sen mukaan, että yrittäjä tekisi tilikauden aikana  
1100 tuntia urakkaa, jonka laskennallinen tuntilaskutus on 60 euroa/h. Lisäksi yrittäjälle  
kertyisi laskutettavia lisätyötunteja tilikauden aikana 300 tuntia. Lisätyötunnin laskutus  
hintaa on laskelman mukaan 35 euroa/h. Hinnat eivät sisällä arvonlisävero prosenttia.  
Laskelmallinen toteutuva yrityksen keskimääräinen myynti päivässä on ensimmäisellä tili-  
kaudella 326 euroa. Yritys on auki 47 viikkoa tilikauden aikana ja työpäiviä on viisi vii-  
kossa. Laskelmien mukaan yritystoiminta on kannattavaa, laskelmissa ei voida tarkkaan  
huomioida kaikkia muuttuvia tekijöitä. Kaikki tarkat laskelmat löytyvät liitteistä 3–11.



## 6 Pohdinta

Olen itse työskennellyt rakennusalalla pitkään ja olen ollut jo vuosia kiinnostunut kokeilemaan omia siipiä yrittäjänä. Tämä oli varmasti suurin yksittäinen tekijä, miksi olen aikoinaan lähtenyt opiskelemaan liiketaloutta. Koin opinnäytetyön aiheen erittäin kiinnostavana.

### 6.1 Suunnittelu ja toteutus

Työn suunnittelun aloitin noin vuosi ennen raportin valmistumista. Tein itselleni aikajanan milloin teen mitäkin. Ennen työn aloittamista aloin etsimään kirjallisuutta yrittäjyyteen liittyen. Tietoa löytyi paljon niin kirjastoista sekä internetistä. Tiedon etsintään käytin käytännössä ensimmäisen kuukauden työn aloittamisesta. Kun olin mielestäni löytänyt tarpeeksi yrittäjyyteen liittyvää kirjallisuutta, otin seuraavaksi kohteeksi rakennusalan kirjallisuuden. Siinä koin pieniä haasteita ja tietoa oli vaikeampi löytää. Yleistä tietoa löytyy paljon, mutta toimialan suhdannetilanteesta en alkuun löytänyt haluamaani tietoa. Raportin tekeminen alkoi kun tarvittava tietomäärä oli löytynyt. Kirjoitin käytännössä kaiken teorian raporttiin ennen kun tein oman yrityksen liiketoimintasuunnitelman. Koin sen kaikista hyödyllisemmäksi näin, sillä sain paljon lisää tietoa sekä yrittäjyydestä että rakennusalan toimintaympäristöstä raporttia tehdessä. Liiketoimintasuunnitelman teko oli näin paljon helpompaa. Johdannon sekä pohdinnan tein lopuksi.

Alkuperäinen suunnitelma oli aika vajavainen ja huomasin raporttia tehdessä, että jouduin tietyt osiot suunnittelemaan uusiksi. Esimerkiksi työn toteutuminen aliurakoitsijan näkökulmasta ei ollut vielä suunnittelu vaiheessa tiedossa. Halusin kuitenkin lisätä sen osion tähän raporttiin, koska se on mielestäni keskeinen osa uuden yrityksen toimintaympäristöä. Lisäksi kun suunnittelin opinnäytetyötä syksyllä 2020 ja etsin tietoa rakennusalan suhdanteista niin huomasin lokakuussa 2021, että etsimäni tieto oli vanhentunut ja jouduin käytännössä kirjoittamaan kappaleen ”Rakennusalan suhdannetilanteen” kokonaan uusiksi.

### 6.2 Tulosten tarkastelu

Rakennusala työllistää noin 175 000–185 000 henkilöä Suomessa. Toimiala on erittäin suuri työllistäjä. Rakennusala on suhdanneherkkä toimiala. Talouden heilahtelut näkyvät mielestäni ensimmäisenä rakentamisen hinta- ja kustannuskehityksessä. Taantuman alkaessa myös uudet alkavat hankkeet saatetaan pistää jäihin tai niiden aloittaminen siirtyy tulevaisuuteen. Vaikka toimiala on suuri työllistäjä, niin tilastojen mukaan alalla on jatkuvaa työvoimapulaa.

Pulaa on etenkin osaavista työntekijöistä. Tämä koetaan yhtenä isoimmista rakennusalan kasvua haittaavista tekijöistä.

Rakennusalalla on myös työttömyyttä ja vuonna 2021 työttömyysaste oli noin 6.2 %. Työttömyys selittyy mielestäni sillä, että rakennusalalla on paljon erilaisia siihen kuuluvia pienempiä toimialoja sekä niiden erikoisosaajia. Esimerkiksi työtön laattamies on varmasti haluton lähtemään asentamaan vaikkapa ikkunoita, jos hänellä on monen vuoden ammatillinen kokemus laatoitus työstä.

Rakennustuotannon arvo oli vuonna 2020 lähes 37 miljardia euroa. Tästä voidaan tehdä johtopäätökset, kuinka isot markkinat on kyseessä ja kuinka iso merkitys rakennusalalla on Suomen bruttokansantuotteeseen. Vaikka kilpailu alalla on kovaa, niin osaaville tekijöille löytyy varmasti töitä.

Oman kokemuksen mukaan rakennusalalla on myös paljon kehitettävää. Näitä ovat esimerkiksi työhyvinvointiin liittyvät tekijät. Rakennustyö on fyysisesti hyvin kuluttavaa ja moni joutuukin ennenaikaiselle eläkkeelle terveysturpeiden takia. Tämä näkemys perustuu minun omiin henkilökohtaisiin kokemuksiini.

Ulkomaalaisen työvoiman osuus on pysynyt viime vuosikymmenen suhteellisen vakiona. Monesti olen kuullut sanottavan, että ulkomailta tullaan viemään suomalaisten työt. Sitä perustellaan sillä, että köyhemmistä maista tulleet tekijät polkevat rakennustyön hintaa. Joskus se voi olla näinkin mutta pitää myös ottaa huomioon, että rakennusala ei pärjäisi ilman ulkomaalaista työvoimaa. Uskon tämän näkemyksen vahvistuvan entisestään tulevien vuosien aikana.

Tarkastelin opinnäytetyössä rakennusalaa myös aliurakoitsijan näkökulmasta, sillä se on minulle lähtökohtaisesti se yhteistyömalli mihin olen omassa yrityksessä keskittymässä. Pitää ymmärtää yhteistyön merkitys ja osapuolet, kenen kanssa tuleva aliurakoitsija/yrittäjä tulee toimimaan. Lisäksi halusin vielä kertoa käänteisestä verovelvollisuudesta, koska se on kirjapidollisesti erityiskysymys. Käsittelin myös lyhyesti eri yritysmuotoja, mitkä itse koin tärkeimmäksi ymmärtää.

Lopuksi tein omalle yritykselle liiketoimintasuunnitelman. Se mielestäni onnistui suhteellisen hyvin ja siihen löytyi hyvin tietoa. Liiketoimintasuunnitelma on tehty realistisesti ja tosisaan. Koin suureksi hyödyksi oman kokemuksen rakennusalan ja sen, että olen vuosia mielessäni pyöritellyt yrittäjyyttä. Tunnen lisäksi lukuisia rakennusalan yrittäjiä ja olen päässyt läheltä seuraamaan heidän työskentelyään.

Rahoitus- ja kannattavuus laskelmat tein myös mahdollisimman realistisesti ja uskon vilpittömästi, että ne ovat totuudenmukaiset. Kiveen hakattuja ne ei ole, mutta suunnittelutalossa suhteellisen pitävät.

### **6.3 Oma oppiminen ja yhteenveto**

Opin paljon lisää rakennusalasta, sillä tarkastelin sitä eri lähtökohdista kuin normaalisti teen. Normaalisti olen itse sorvin ääressä, mutta nyt tarkastelin toimialaa laatikon ulkopuolelta. Koin tämän erittäin hyödylliseksi. Ymmärrän nyt paremmin, mikä tilanne on tällä hetkellä Suomen rakennusalalla ja miten tähän on päädytty. Lisäksi oli mielenkiintoista lukea myös kilpailun kehityksestä. Luin myös paljon alaan liittyvää teoriaa. Vaikka ne ei tullutkaan lopulliseen opinnäytetyöhön niin sain niistä paljon uusia näkökantoja.

Lähtökohtaisesti kuitenkin itse liiketoimintasuunnitelman tekeminen ja eri analyysien tekeminen oli kehittäväntä. Olen tutustunut jo aiemmin paljon yrittäjyyteen, mutta nyt sain paljon uutta näkökantaa kun tein nämä suunnitelmat itselle.

Opinnäytetyön tekeminen oli hauskaa ja antoisaa. Toivon, että lukijakin saa tästä jotain osviittaa niin rakennusalasta yleensä kuin siihen liittyvästä rakennusalan yrittäjyydestä. Toivottavasti tästä teoksesta on joskus hyötyä niille tuleville rakennusalan yrittäjille, jotka suunnittelevat toimivansa rakennustyömailla alurakoitsijan roolissa.

## Lähteet

Tomperi, S & Keskinen, K. 2014. Kirjanpidon erityiskysymyksiä. Edita Publishing Oy. Porvoo

Pajakkala, P, Perälä, A & Matilainen J. 1992. Kehittyvä rakennusala. Rakennustieto Oy. Helsinki

Holopoinen, T & Levonen, A. 2008. Yrityksen perustajan opas. Edita Publishing Oy. Helsinki

Romppainen, M ,Pahkala, S & Wegelius-Lehtonen, T. 1998. Alihankintayhteistyö rakennushankkeissa. RTK-FAKTA OY. Helsinki

Liinamaa, P. 2011. Strateginen ajattelu rakennusliikkeessä. Rakennustieto Oy. Helsinki

Honkakumpu, R, 1998. Menesty rakennusurakoitsijana. Rakennustieto Oy. Helsinki

Hesso, J, 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kauppakamari. Helsinki

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

<https://pk-rh.fi/tools/swot.html>. Luettu 11.11.2021

<https://www.isolta.fi/kaanteinen-verovelvollisuus>. Luettu 11.11.2021

<https://www.rakennusteollisuus.fi/Tietoa-alasta/Tyoelama/Tietoja-tyovoimasta-rakennus-alalla>. Luettu 13.11.2021

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/osakeyhtio>. Luettu 14.11.2021

<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yritysmuodon-valinta/yritysmuodot-vertailussa>. Luettu 10.11.2021

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/avoin-yhtio>. Luettu 14.11.2021

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/nettovarallisuus>. Luettu 14.11.2021

<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yksityinen-elinkeinonharjoittaja/toiminimen-perustaminen>. Luettu 13.11.2021

<http://tutkimu.blogspot.com/2017/04/liiketoimintasuunnitelma.html>. Luettu 21.11.2021

Rakennusteollisuus 2021. Rakennusteollisuuden suhdannekatsaus. Helsinki

Luettavissa: [https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/suhdanteet-ja-tilastot/suhdannekatsaukset/2021/syky/rt-suhdannekatsaus\\_syky\\_2021\\_net-lopullinen.pdf](https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/suhdanteet-ja-tilastot/suhdannekatsaukset/2021/syky/rt-suhdannekatsaus_syky_2021_net-lopullinen.pdf). Luettu 14.11.2021

(<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysmuodot/kommandiittiyhtio>). Luettu 14.11.2021

([www.yrita.fi/osakeyhtio](http://www.yrita.fi/osakeyhtio)). Luettu 13.11.2021

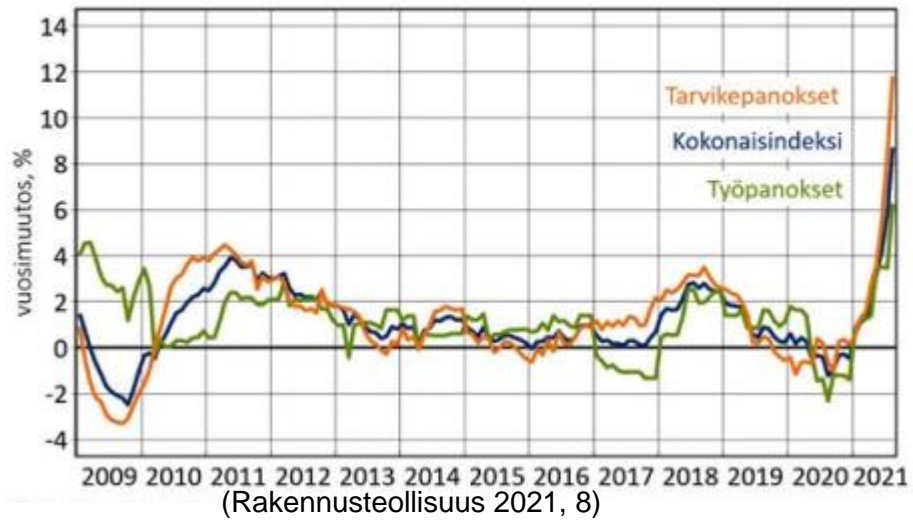
(<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/nettovarallisuus>). Luettu 12.11.2021

## Liitteet

### Liite 1.

#### Rakennuskustannusindeksi

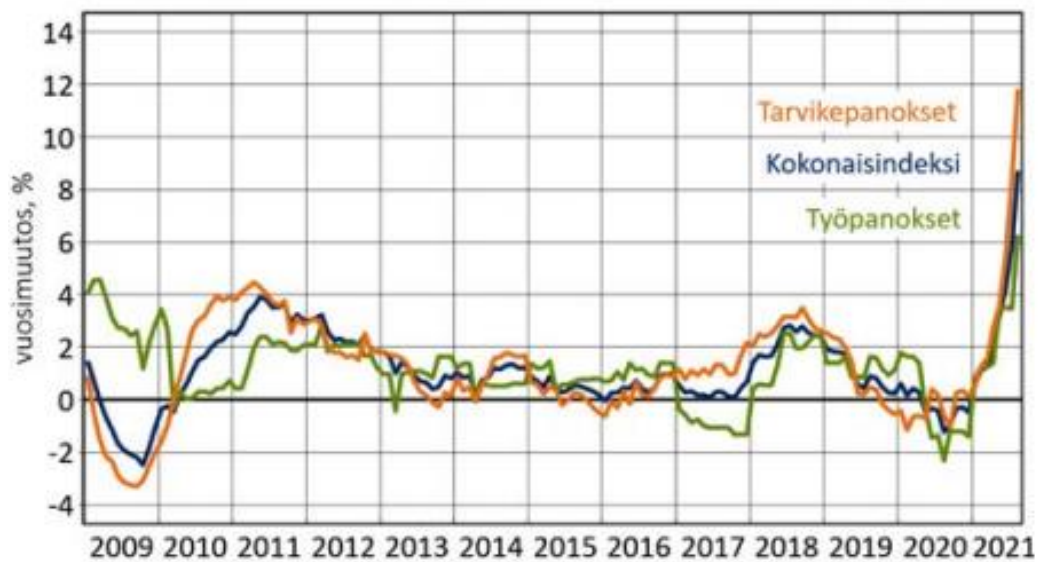
Kustannusten nousu on rakentamisen suurin yksittäinen uhka



### Liite 2.

#### Rakennuskustannusindeksi

Kustannusten nousu on rakentamisen suurin yksittäinen uhka



### Liite 3.

RAHOITUSTARVE (sis. alv)		EUROA	RAHOITUSSUUNNITELMA			EUROA
<b>1. Toimitilat</b>	Tuki-%		<b>7. Pitkäaikaiset lainat</b>		Yhteensä	<b>10 000</b>
- maa-alueet, liittymämaksut yms.			Rahoittaja	Korko-%	Laina-aika (v.)	Pääoma
- verottomat kiinteistöt			Finnvera			
- kiinteistöjen osto/rakentaminen			Pankki	4,0%	1 5,0	10 000
<b>2. Koneet ja kalusto</b>	Tuki-%	<b>14 389</b>				
Pakettiauto		9 764	<b>8. Leasingrahoitus</b>			
Työkalut		4 000	<b>9. Osamaksu</b>			
			<b>10. Yritystuet</b>			<b>2 000</b>
- liiketoimintakaupan tavaravarasto			- tuki koneisiin ja kalustoon			
- alkuvarasto, takuumaksut			- muut tuet			2 000
- verottomat koneet ja kalusto		625				
<b>3. Aineettomat investoinnit</b>			<b>11. Arvonlisäveron palautus</b>			<b>2 664</b>
			<b>12. Oma rahoitus</b>			<b>10 000</b>
<b>4. Aineettomat- ja kehittämisinvest. alv</b>			- omistajien pääomasijoitukset			10 000
<b>5. Kehittämisinvestoinnit sis. alv</b>		275	- Finnveran Yrittäjälaina			
<b>6. Käyttöpääoma</b>		<b>10 000</b>				
	Yhteensä	<b>24 664</b>			Yhteensä	<b>24 664</b>
Rahoitustarve - Rahoitussuunnitelma, erotus		<b>0</b>			Avustukset ja alv-palautus yhteensä	<b>4 664</b>

### Liite 4.

TOIMINTAKUSTANNUKSET TILIKAUDELLA (alv 0 %)	1. TILIKAUSI		2. TILIKAUSI	3. TILIKAUSI
	Kuukausi	2022	2023	2024
<b>Tilikauden pituus kuukausina</b>		<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
<b>13. Yrityksen ottamien lainojen lyhennys ja korko tilikaudella</b>	<b>33</b>	<b>400</b>	<b>2 875</b>	<b>2 775</b>
- josta koron osuus	33	400	375	275
- lainojen pääoma kauden lopussa		10 000	7 500	5 000
<b>14. Osamaksurahoituksen kustannukset tilikaudella</b>				
<b>15. Yrittäjien rahapalkat tilikaudella, YEL -yrittäjät</b>	<b>2 500</b>	<b>30 000</b>	<b>31 875</b>	<b>32 513</b>
- rahapalkat yhteensä kuukaudessa		2 500	2 550	2 601
- luontoisedut yhteensä kuukaudessa		20	20	20
- palkanmaksukuukaudet		12,0	12,5	12,5
<b>16. Työntekijöiden ja TyEL-yrittäjien rahapalkat tilikaudella</b>				
- rahapalkat yhteensä kuukaudessa				
- luontoisedut yhteensä kuukaudessa				
- palkanmaksukuukaudet		12,0	12,5	12,5
<b>17. Työntekijäpalkkojen sivukulut</b>	42%	sivukulu-%		
<b>18. Yrittäjän eläkekulut, muut henkilösivukulut ja tilikaudella</b>	<b>562</b>	<b>6 742</b>	<b>6 895</b>	<b>7 031</b>
- YEL-maksun vuosipalkka, joka eläkemaksun perusteena		30 240	30 845	31 462
- käytettävä YEL-maksuprosentti laskennassa		18,80 %	18,80 %	18,80 %
- vapaaehtoiset eläkemaksut, maksu tilikaudella				
- Sairausvakuutusmaksu palkoista ja YEL-yrittäjien tapaturma- ja henkivakuutusm.		1 057	1 096	1 116
<b>19. Muut vapaaehtoiset henkilösivukulut tilikaudella</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>102</b>	<b>104</b>
- YEL-yrittäjien työttömyyskassamaksut		100	102	104
- työntekijän vapaaehtoinen henki-, sairaus- ja matkavakuutus				
<b>20. Muut henkilöstökulut tilikaudella</b>	<b>63</b>	<b>750</b>	<b>765</b>	<b>780</b>
- työterveyshuolto		250	255	260
- työvaatteet ja suojavälineet		500	510	520
- muut vapaaehtoiset henkilöstökulut				
<b>21. Toimitilakustannukset tilikaudella</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Liite 5.

<b>21. Toimitilakustannukset tilikaudella</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
- vuokrat ja vastikkeet					
- vuokra/vastike kuukaudessa euroa					
- maksukuukaudet vuodessa		12	12	12	
- sähkö ja kaasu					
- vesi ja jätevesi					
- lämmitys					
- puhtaanapito, ulkoalueiden hoito, toimitilakorjaukset					
- jätehuolto					
- vartiointi, lukitus, muut kulut					
- palovakuutettavan omaisuuden arvo		0	0	0	
- kiinteistövero					
<b>TOIMINTAKUSTANNUKSET TILIKAUDELLE (alv 0 %)</b>		<b>1. TILIKAUSI</b>	<b>2. TILIKAUSI</b>	<b>3. TILIKAUSI</b>	
		Kuukausi	2022	2023	2024
<b>Tilikauden pituus kuukausina</b>		<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	
<b>22. Leasingrahoituksen vuosikulut, kun jäännösarvo 30%</b>					
<b>23. Työkone- ja työajoneuvokulut tilikaudella, liikekäyttö</b>	<b>329</b>	<b>3 950</b>	<b>4 075</b>	<b>4 204</b>	
- ajokilometrit/käyttötunnit tilikaudella	1 250	15 000	15 300	15 606	
- polttoaineen kulutus litraa/km tai litraa/tunti		0,1	0,1	0,1	
- polttoaineen hinta eur/litra		1,50	1,53	1,56	
- huollot ja korjaukset	83	1 000	1 020	1 040	
- vakuutus, katsastus, käyttömaksut yms.	58	700	714	728	
- muut konekulut					
<b>24. Atk-laitekulut ja -ohjelmakulut tilikaudella</b>	<b>92</b>	<b>1 100</b>	<b>1 122</b>	<b>1 144</b>	
- laite- ja ohjelmavuokrat, ohjelmat, päivitykset ja ylläpito	8	100	102	104	
- atk-laitehankinnat	83	1 000	1 020	1 040	
<b>25. Muut kone- ja laitekulut tilikaudella</b>	<b>167</b>	<b>2 000</b>	<b>2 040</b>	<b>2 081</b>	
- kone- ja kalustohuolto ja korjaus					
- pienhankinnat ja laitehankinnat käyttöikä alle 3 vuotta	167	2 000	2 040	2 081	
- muut kalustokulut					
<b>26. Matkakulut (matkaliput, majoitus, ruokailu matkalla, muut matkakulut)</b>					

## Liite 6.

<b>27. Matkakustannusten korvaukset, yrityksen auton käyttökulut ti</b>	<b>550</b>	<b>6 600</b>	<b>6 600</b>	<b>6 600</b>
- ajokilometrit tilikaudella		15 000	15 000	15 000
- kilometrikorvaus l / km		0,44	0,44	0,44
- päivärahaan oikeuttavat työpäivät kpl				
- päiväraha euroa / päivä		44,00	44,00	44,00
<b>28. Markkinointikulut tilikaudella</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>102</b>	<b>104</b>
- ilmoitustilakulut, mainostyökulut, painotuotteet	8	100	102	104
- muut markkinointikulut				
<b>29. Hallintopalvelut tilikaudella</b>	<b>42</b>	<b>500</b>	<b>510</b>	<b>520</b>
- vuokratyövoima, laki-, perintä- ja konsultointipalvelut, muut hallintokulut				
- taloushallintopalvelut, tilintarkastus	42	500	510	520
<b>30. Tiedonhankinta tilikaudella (lehdet, kirjat, jäsenmaksut)</b>				
<b>31. Tieto- ja rahaliikenteen kulut tilikaudella</b>	<b>20</b>	<b>240</b>	<b>245</b>	<b>250</b>
- puhelinmaksut, datasiirtokulut	20	240	245	250
- posti- ja lähettikulut				
- rahaliikenteen kulut				
<b>32. Vakuutusmaksut (vastuu-, keskeytys- ja oikeusturva. yms.)</b>				
<b>33. Toimistokulut</b>				
<b>34. Kokous- ja neuvottelukulut, muut vähennyskelpoiset kulut, tu</b>				
<b>35. Yrityksen ajoneuvokulut (yksityiskäytössä)</b>	<b>83</b>	<b>1 000</b>	<b>1 020</b>	<b>1 040</b>

## Liite 7.

35. MYYNTIENNUSTEEN MUKAISET TUOTOT (SUORITTEET, MYYNTIKATTEET)	76 500	78 030	79 591
36. - josta vähennetään TOIMINTAKUSTANNUKSET sis. yrittäjien palkat	-53 482	-58 225	-59 146
37. Kuukauden toimintakustannukset x 2 = minimi käyttöpääoman määrä	8 914	9 704	9 858
38. LIIKETOIMINNAN TULO, KUN KAIKKI MENOT ON MAKSETTU	23 018	19 805	20 444
39. POISTOT VEROTUKSESSA (25 % koneet ja kalusto, 7 % rakennukset)	-2 931	-2 198	-1 649
40. TOIMINIMI / HENKILÖYHTIÖ: VEROTETTAVA TULO, EI YRITTÄJÄPALKKO	50 087	51 981	53 808
- yrittäjien vuosipalkkatavoite laskelmassa	30 000	31 875	32 513
41. HENKILÖ- / OSAKEYHTIÖ: VEROTETTAVA TULO, YRITTÄJÄPALKAT M	20 087	20 106	21 295
42. LIIKEVAIHTO	76 500	78 030	79 591
43. Arvonlisäveron määrä			
44. KOKONAISMYyntI	76 500	78 030	79 591
- josta marginaaliverotettavat tuotteet euroa			
AUKIOLO- / TYÖVIIKOT VUODESSA	47	47	47
AUKIOLO- / TYÖPÄIVÄT VIKOSSA	5	5	5
MYyntI PÄIVÄSSÄ (TOTEUTUVA)	326	332	339

## Liite 8.

MYYNTIENNUSTE (hinnat sis. arvonlisäveron)	1. TILIKAUSI		2. TILIKAUSI		3. TILIKAUSI	
	Kuukausi	2022	2023	2024	2024	2024
<b>Tilikauden pituus kuukausina</b>		12	12	12		
<b>Urakkalaskutus</b>	<b>Liikevaihto</b>	5 500,0	66 000	67 320	68 666	
- veloitushintafyysikkö sisältäen arvonlisäveron			60,00	61,20	62,42	
- veloitushintafyysikkö alv 0 %			60,00	61,20	62,42	
- määrä (esim. laskutustunti)		91,7	1 100	1 100	1 100	
<b>Laskutustunti</b>	<b>Liikevaihto</b>	875,0	10 500	10 710	10 924	
- veloitushintafyysikkö sisältäen arvonlisäveron			35,00	35,70	36,41	
- veloitushintafyysikkö alv 0 %			35,00	35,70	36,41	
- määrä (esim. laskutustunti)		25,0	300	300	300	

## Liite 9.

Yritys:  
Yritys X

### KASSABUDJETTI ENSIMMÄISELLE VUODELLE



TULOT		tammik.22	helmik.22	maalisk.22	huhtik.22	touko.22	kesä.22	heinäk.22	eloku.22	syysk.22	lokak.22	marrask.22	jouluk.22	Yhteensä
1 KASSA ALUSSA		20 000	3 849	2 179	4 718	5 125	6 298	8 036	10 738	15 620	18 501	21 382	24 263	
2 Käleismyynni, myyntiosuus	50 %	1 530	2 295	2 295	2 678	3 060	3 443	3 825	3 825	3 825	3 825	3 825	3 825	38 250
- myynnin kuukausijakautuma		4,0%	6,0%	6,0%	7,0%	8,0%	9,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	100,0%
3 Laskutusmyynni		1 530	2 295	2 295	2 678	3 060	3 443	3 825	3 825	3 825	3 825	3 825	3 825	38 250
- myynnin kuukausijakautuma		4,0%	6,0%	6,0%	7,0%	8,0%	9,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	100,0%
- maksuehto	14 pv	816	1 938	2 295	2 499	2 882	3 264	3 647	3 825	3 825	3 825	3 825	3 825	36 465
4 Lainojen nostot														
5 Yritystuet, muut tulot									2 000					2 000
<b>TULOT YHTEENSÄ</b>		2 346	4 233	4 530	5 177	5 942	6 707	7 472	9 650	7 650	7 650	7 650	7 650	76 715

## Liite 10.

MENOT	Alv %	tamm.22	helmi.22	maalis.22	huhti.22	touko.22	kesä.22	heinä.22	elo.22	syys.22	loka.22	marras.22	joulu.22	Yhteensä
6 Aineet ja tavat														
7 Toimittavuokrat	24,0													
8 Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat	24,0													
9 Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut	24,0													
10 Tieto- ja rahaliikennekulut	24,0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	238
11 Markkinointi ja mainonta	24,0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	124
12 Investointit sisäisten alvn	24,0	14 039												14 039
13 Autokulut/työkonekulut (alv-vähennykset)	24,0	336	336	336	336	336	336	336	336	336	336	336	336	4 030
14 Puhtaanapito, korjaus, vartiointi, muut kulut	24,0													
15 Kone ja laitehankinnat, alle 3 vuoden kalusto	24,0	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	2 480
16 Aik-laitekulut ja -ohjelmakulut	24,0	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	1 384
17 Muut kiinteät kulut sis. alv	24,0	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	1 240
18 Maksettava arvonnävero			-2 951	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-4 055
19 Nettopalkat		1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	1 731	20 768
19.1 YEL-rahapalkat brutto	23,0 %	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
19.2 YEL-isoeroisdat		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
19.3 Työntekijöiden rahapalkat brutto	25,0 %													
19.4 Työntekijöiden isoeroisdat														
19.5 Työntekijöiden TyEL ja työttömyysvakuutus	8,85 %		769	769	769	769	769	769	769	769	769	769	769	8 463
20 Palkkosta pidettävät verot ja työnantajan sairausvakuutusmaksu		562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	6 742
21 YEL-työttömyysvakuutusmaksu		18 75 %												
22 TyEL ja pakolliset työntekijävakuutukset														
23 Vapaaehtoiset työttömyysvakuutusmaksut ja henkivakuutukset		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	100
24 Esine- yms. vakuutukset, kiittömaksut			700											700
25 Muut kiinteät kulut alv 0 %		21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	250
26 Lainojen korot							200							200
27 Tulovero (ennakkovero), kiinteistövero		394	394	394	394	394	394	394	394	394	394	394	394	4 604
28 Matkakulut, matkakorvaukset		550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6 600
29 Yrityksen ajoneuvokulut (jaksittain, työsuhdeajoneuvot)		83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1 000
30 Lainojen lyhennykset														

## Liite 11.

30 Lainojen lyhennykset														
31 Osamaksun kuukausierät														
32 Investoinnit alv 0 %		625												625
33 Sijoitukset														
<b>MENOT YHTEENSÄ</b>		18 797	5 603	2 052	4 769	4 769	4 969	4 769	4 769	4 769	4 769	4 769	4 969	69 771
<b>34 TULOT - MENOT</b>		-16 451	-1 370	2 536	408	1 173	1 738	2 703	4 861	2 881	2 881	2 881	2 681	6 344
<b>35 KASSA KUUKAUDEN LOPUSSA</b>		3 549	2 179	4 718	5 125	6 298	8 036	10 738	15 620	18 501	21 382	24 263	26 944	