

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketoiminnan Logistiikka

2025

Mikko Madetoja

Johdatus kotimaisten aloittelevien yrittäjien hankintoihin



Opinnäytetyö (AMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Liiketoiminnan Logistiikka

2025 | 57 sivua

Mikko Madetoja

Johdanto kotimaisten aloittelevien yrittäjien hankintoihin

Tämä opinnäytetyö on laadittu palvelututkimusyrityksen, Made Consultingin, aloitteesta. Työn tavoitteena on tarjota Made Consultingille työväline, jota Made Consulting voi käyttää työskennellessään aloittavien yksinyrittäjien neuvonnassa. Tässä opinnäytetyössä on koottu käytännönläheistä tietoa liiketoiminnan alkuvaiheen keskeisistä hankintapäätöksistä ja ulkoistamisen mahdollisuuksista. Made Consulting tekee yhteistyötä erilaisten tutkimuslaitosten ja aloittelevien yrittäjien kanssa. Opinnäytetyö pyrkii kertomaan, miten aloitteleva yrittäjä voi tehokkaasti hallita yritystoiminnan käynnistämiseen liittyviä hankintoja priorisoiden sen ydintoimintoja, toimittajien valintaa, palveluiden ulkoistamista ja kilpailuttamista, sekä ymmärtää yrityksen talouden ja verotuksen menettelyjä sekä niiden vaikutukset pitkän aikavälin talouteen.

Asiasanat:

Arvonlisävero (ALV), hankinnat, hankintapalvelut, hankintastrategiat, ulkoistaminen, yrittäjyys.

Bachelor's / Master's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Business Logistics

2025 | 57 pages

Mikko Madetoja

Introduction to Procurement for First-Time Entrepreneurs

This thesis was initiated by Made Consulting, a service research company. The aim of the thesis is to provide Made Consulting with a tool that can be used by Made Consulting when working with start-up entrepreneurs. This thesis has compiled practical information on key procurement decisions in the early stages of a business and the opportunities for outsourcing. Made Consulting works with various research institutes and start-up entrepreneurs. The thesis aims to explain how a fledgling entrepreneur can effectively manage the procurement of a start-up business by prioritizing its core activities, selecting suppliers, outsourcing and tendering for services, and understanding the financial and tax procedures of the business and their impact on the long-term economy.

Keywords:

Value Added Tax (VAT), procurement, procurement services, procurement strategies, outsourcing, entrepreneurship

Sisältö

Käytetyt lyhenteet tai sanasto	7
1 Johdanto	10
2 Kotimaisen yrittäjyyden näkyvyys kansantaloudessa	11
2.1 Miksi kotimaista yrittäjyyttä tarvitaan	12
2.2 Vaikutus yhteiskunnassa ja taloudessa	12
3 Hankintojen organisointi ja taloudellinen suunnittelu	14
3.1 Spend-analyysi	14
3.2 Kustannussäästöjen etsiminen pienistä menoista	15
3.3 Ulkoistamisen teoreettista taustaa	15
4 Liiketoimintasuunnitelma hankintojen näkökulmasta	17
4.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus	17
4.2 Markkina- ja kilpailutilanneanalyysi hankintojen optimoinnissa	18
4.3 Operatiivinen toiminta ja resurssien hallinta hankintojen toteutuksessa	18
5 Toimittajien luottavuuden selvitys ja arviointi	20
5.1 Tutustuminen toimittajamarkkinoihin	20
5.2 Tarjouspyynnön keskeinen sisältö	21
5.3 Tarjousten kokonaisvaltainen vertailu ja toimittajan luotettavuuden arviointi	22
5.4 Ostopäätös ja sopimusten laadinta: Riskienhallintaa ja selkeyttä	23
5.5 Luottoluokitus	24
5.6 Hankinnat laatustandardi sertifioiduilta yrityksiltä	25
6 Omien talousresurssien hyödyntäminen	27
6.1 Palvelupainotteiset hankinnat	28
6.2 Palveluhankintojen tarpeen tunnistaminen	30
6.2.1 Palveluhankintojen onnistumisen varmistaminen	30
6.2.2 Palveluhankinnan kuvaaminen	31
6.3 Arvokkaimpien eli avaintoimittajien tunnistaminen	32

7 Kannattavat peruspalvelut uudelle yrittäjälle	33
7.1.1 Esimerkki IT-hankintojen hyödyntämisestä	34
7.1.2 Esimerkki toimitilojen hankinnasta	35
7.2 Kirjanpito palveluiden hankinta	36
7.3 Omatoiminen kirjanpito	38
7.4 Erikoisasiantuntijuuden haasteet	39
8 Yritystoiminnan perustaminen	40
8.1 Ennakkoperintärekisteri ja ensimmäinen tilikausi	41
8.2 Osakepääoma osakeyhtiömuodossa	42
8.3 Yhtiösopimus, perustamiskirja ja toimiala selvitys	43
8.3.1 Pankkipalveluiden ja yritystilin kilpailutus	43
8.3.2 Yrityksen nimen valitseminen	44
8.3.3 Liiketoimintatilan valinta	44
9 Ulkopuolinen apu ja rahoitus	45
9.1.1 Uusyrityskeskukset	46
9.1.2 Työ- ja elinkeinotoimisto	46
10 Yhteenveto	48
Lähteet	49

Kuvat

Kuva 1. Yrittäjien määrä Suomessa (Tilastokeskus 2023).	13
Kuva 2. Yrittäjyyden monipuoliset vaikutukset yhteiskunnassa. (Suomen Yrittäjät 2023)	14
Kuva 3. Tee se itse vai osta -ajattelumalli. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))	17
Kuva 4. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018) s.254	24
Kuva 5. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018) s.274-277)	25
Kuva 6. Yleisimpiä ISO-luokituksia. ISO.org.	28
Kuva 7. OECD määritelmät. Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018)	31

Kuva 8. Onnistuminen palveluhankinnassa yksinkertaistettuna. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))	33
Kuva 9. Yritysmuotojen rekisteröintikustannukset kaupparekisteriin. (PRH. Kaupparekisteri - Osakeyhtiö - Muutosilmoitus - Osakepääoma – Paperilomakkeet)	44

Käytetyt lyhenteet tai sanasto

Alv: Arvonlisävero (Yrityksen Verotietopaketti 2025).

Alvittomat toimialat: Toimialat, joilla myynti ei sisällä arvonlisäveroa (Yrityksen Verotietopaketti 2025).

Alv-velvollinen: Yritys, jonka pitää maksaa arvonlisäveroa (Yrityksen Verotietopaketti 2025).

Aloitteleva yksityisyrittäjä: Uusi, yksin toimiva yrittäjä (Yritystulkki.fi).

Arvonlisäverollinen lasku: Lasku, jossa arvonlisävero on eritelty (Yrityksen Verotietopaketti 2025).

Edunsaajat (yrityksessä): Todelliset omistajat tai määräysvallan haltijat (Tieteen Termipankki).

Edustuskulut: Liiketapaamisiin liittyvät kulut (Tieteen Termipankki).

EU: Euroopan unioni (Tieteen Termipankki).

Elinkeinotoimintakulut: Yrityksen toiminnan välttämättömät kulut (Tieteen Termipankki).

Ennakonpidätys: Veron pidättäminen maksettavasta summasta (Verohallinto).

Fyysisiä hyödykkeitä tuottava yritys: Tuotteita valmistava yritys (Tieteen Termipankki).

Hankintakategoriat: Hankintojen luokittelu eri ryhmiin (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan).

Irtaimisto: Liikkuva yrityksen omaisuus (Tieteen Termipankki).

IT-tuki: Tietotekninen tuki (Tieteen Termipankki).

Kannattavuuslaskelma: Arvio yrityksen tuloksellisuudesta (Tieteen Termipankki).

Kaupparekisteri: Viranomaisrekisteri yrityksistä (Tieteen Termipankki).

Kilpailuetu: Yrityksen etu kilpailijoihin nähden (Tieteen Termipankki).

KLT-pätevyys: Suomen Taloushallintoliiton auktorisointi kirjanpitoalalla (Verohallinto).

Kotipaikka (yrityksen): Yrityksen virallinen sijaintikunta (Tieteen Termipankki).

Luvanvarainen toiminta: Toiminta, joka vaatii viranomaisluvan (Tieteen Termipankki).

Mainehaitta: Yrityksen maineen vahingoittuminen (Tieteen Termipankki).

Markkinarako: Täyttämätön tarve markkinoilla (Tieteen Termipankki).

OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development (Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö) (Tieteen Termipankki).

OmaVero: Verohallinnon sähköinen palvelu (Verohallinto).

Osakepääoma: Osakeyhtiön alkupääoma (Tieteen Termipankki).

Palveluliiketoiminta: Pääsääntöisesti palveluita tuottava yritys (Tieteen Termipankki).

PRH: Patentti- ja rekisterihallitus (Tieteen Termipankki).

SPEND-analyysi: Hankintojen kuluanalyysi (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan).

Strateginen hankinta: pitkäaikainen tai merkittävä investointi, kriittinen esimerkiksi yrityksen kilpailukyvyille tai tavoitteille (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan).

Taloudellinen taantuma: kansantalouden aktiivisuuden ja kasvun vaihtelu (Tieteen Termipankki).

Talouden suhdanne: Talouden vaihtelua ajan myötä (Tieteen Termipankki).

TCO: Total Cost of Ownership (Kokonaiskustannuslaskelma) (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan).

TE-toimisto: Työ- ja elinkeinotoimisto (Tieteen Termipankki).

Tilaaminen: Ostotilauksen tekeminen toimittajalta määritettyjen ehtojen mukaan (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan).

Tilikausi: Yrityksen laskentajakso (Verohallinto).

Toimiala: Yrityksen pääasiallinen liiketoiminta-alue (Tieteen Termipankki).

Toiminimi: Yksityisen elinkeinonharjoittajan nimi (Yritystulkki.fi).

Toimitusketju: Tuotteen reitti raaka-aineista loppuasiakkaalle (Tieteen Termipankki).

Työkorvaus: Korvaus tehdystä työstä (ei palkka) (Verohallinto).

Uskollisuusalennus: Myyjän myöntämä alennus asiakkaalle, joka sitoutuu toistuviin ostoihin (Pajunen-Muhonen, H. & Iloranta, K. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan).

Verohallinto: Verotuksesta vastaava viranomainen (Verohallinto).

Veronpalautus: Liikaa maksettujen verojen palautus (Verohallinto).

Verovähennyskelpoinen: Kulu, jonka voi vähentää verotuksessa (Verohallinto).

Voitonjako: Yrityksen tuoton jakaminen osakkaille (Tieteen Termipankki).

Ydintoiminta: Yrityksen pääasiallinen toiminta (Tieteen Termipankki).

YEL: Yrittäjän eläkevakuutus (Yritystulkki.fi).

Yhtiömuoto: Yrityksen juridinen eli laillinen toimintamuoto (Tieteen Termipankki).

YTJ: Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä (Tieteen Termipankki).

YTJ-palvelu: Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän sähköinen palvelu (Tieteen Termipankki).

Y-tunnus: Yritys- ja yhteisötunnus (Tieteen Termipankki)

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tarjota käytännön tietoa liiketoimintansa alkuvaiheessa oleville suomalaisille yksityisyrittäjille heidän keskeisissä hankintapäätöksissään ja ulkoistamisen mahdollisuuksissaan. Tämä opinnäytetyö toteutettiin desk study -menetelmällä, joka tarkoittaa jo olemassa olevan saatavilla olevan tiedon, kirjallisuuden ja hypoteettisten skenaarioiden analysointia. Menetelmä on valittu, sillä se mahdollistaa laajan teoreettisen viitekehyksen luomisen ja käytännönläheisen tiedon kokoamiseen. Työ käyttää lähteitä, joissa viitataan suoraan Suomessa ja EU:ssa toimiviin yrityksiin, jotka ovat jatkuvasti muuttuvien lainalaisuuksien kohteena, tehden painetun kirjallisuuden hyödyntämisestä teoreettisten viitekehysten ulkopuolella hankalaa.

Palvelututkimusyritys Made Consultingin aloitteesta laadittu työ pyrkii auttamaan yrittäjiä priorisoimaan ydintoimintojaan, valitsemaan sopivia toimittajia, hyödyntämään ulkoistamista ja kilpailuttamista sekä ymmärtämään talouden ja verotuksen perusteita kestäväen liiketoiminnan rakentamiseksi. Hankinnat, usein terminologian puutteen tai alan tuntemattomuuden vuoksi, ymmärretään osaksi ostoja, vaikka todellisuudessa kyseessä on kaksi eri prosessia. Yksinkertaisesti ilmaistuna, ostot ovat yleensä yksittäisiä, välittömiin tarpeisiin vastaavia transaktioita. Hankinnat sen sijaan muodostavat kokonaisvaltaisen prosessin, jonka tarkoituksena on saada palvelu, tuote, komponentti tai materiaali oikeaan paikkaan oikeassa ajassa oikeaan hintaan.

Hankintojen strateginen suunnittelu alkuvaiheessa tarkoittaa esimerkiksi tulevien tarpeiden ennakointia, realistisen budjetin laatimista sekä potentiaalisten pitkäaikaisten toimittajasuhteiden kartoittamista kertahankintojen sijaan integroimalla ne konkreettisesti yrityksen toimintasuunnitelmaan. Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan erityisesti aloittelevien yksityisyrittäjien kohtaamia haasteita ja mahdollisuuksia liiketoiminnan alkuvaiheessa.

Työn tavoitteena on avata strategisten hankintojen luonnetta ja keskeisiä valintoja, joita yrittäjät joutuvat tekemään perustaessaan yritystään, ja pyrkien

tarjoamaan selkeää ja helposti ymmärrettävää, ammattikielellä ilmaistua tietoa yritystoiminnasta. Tämä opinnäytetyö tarjoaa ensisijaisesti tietoa palveluliiketoimintaa tarjoavan yrityksen hankintojen hallintaan, mutta sen periaatteita voidaan myös soveltaa fyysisiä hyödykkeitä tuottavan yrityksen tarpeisiin.

2 Kotimaisen yrittäjyyden näkyvyys kansantaloudessa

Suomalaisella yrittäjyydellä on merkittävä rooli taloudessa. Vuonna 2023 Suomessa oli keskimääräisesti 320 000 yrittäjää joista 230 000 eli noin 71% oli yksinyrittäjiä ja loput 89 000 (29%) (Kuva 1.) työnantajia eli yrityksiä, jotka työllistävät useamman kuin yhden työntekijän. Yksinyrittäjien suuri osuus korostaa pienten ja mikroyritysten merkitystä Suomen taloudessa.

Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2023 yrittäjien määrä kuitenkin laski noin 10 000:lla. Pieniä, alle kymmenen työntekijän yrityksiä oli Suomessa valtava enemmistö, muodostaen 95,5 prosenttia kaikista yrityksistä. Tilastokeskuksen mukaan suomessa vain noin kymmenesosa uusista yrittäjistä asettaa tavoitteekseen nopean kasvun tai pyrkiäkseen kansainvälisille markkinoille ja arviolta noin neljäsosa pyrkii kehittämään täysin uusia tuotteita tai palveluita. (Tilastokeskus 2023)

Yrittäjät maksavat veroja, jotka rahoittavat julkisia palveluita, ja he osallistuvat aktiivisesti paikallisyhteisöjen kehittämiseen. Mediassa yrittäjät ovatkin tuoneet esiin, että vaikka kotimaisten yrittäjien rooli taloudessa tiedostetaan globalisaation ja digitalisaation myötä, heidän määränsä on laskussa. Yhtenä keskeisimmistä syistä voidaan arvioida olevan YEL-järjestelmän ongelmia, jotka koetaan epäoikeudenmukaisiksi ja taloudellisesti kestäättömiksi. Suurin osa uusista yrityksistä aloitetaan sivutoimisinä ja liikevaihto on vähäistä, jos sitä on ollenkaan. Digitaalisen ympäristön laajeneminen ja sen muutokset ovat avanneet uudenlaisia liiketoimintamahdollisuuksia mutta samalla haastaneet niin sanottuja perinteisiä palvelutoimialoja. Monesti ensimmäistä kertaa yrittäjäksi ryhtyvät kokevat talousasiat haasteelliseksi, jota voidaan pitää yhtenä syynä yrittäjyyden laskuun Suomessa. Yrittäjillä on keskeinen rooli sekä näihin muutoksiin mukautumisessa että uusien, lupaa-vien toimialojen synnyttämisessä kotimaisessa taloudessa. (Taloustaito 2024)



Kuva 1. Yrittäjien määrä suomessa (Tilastokeskus 2023).

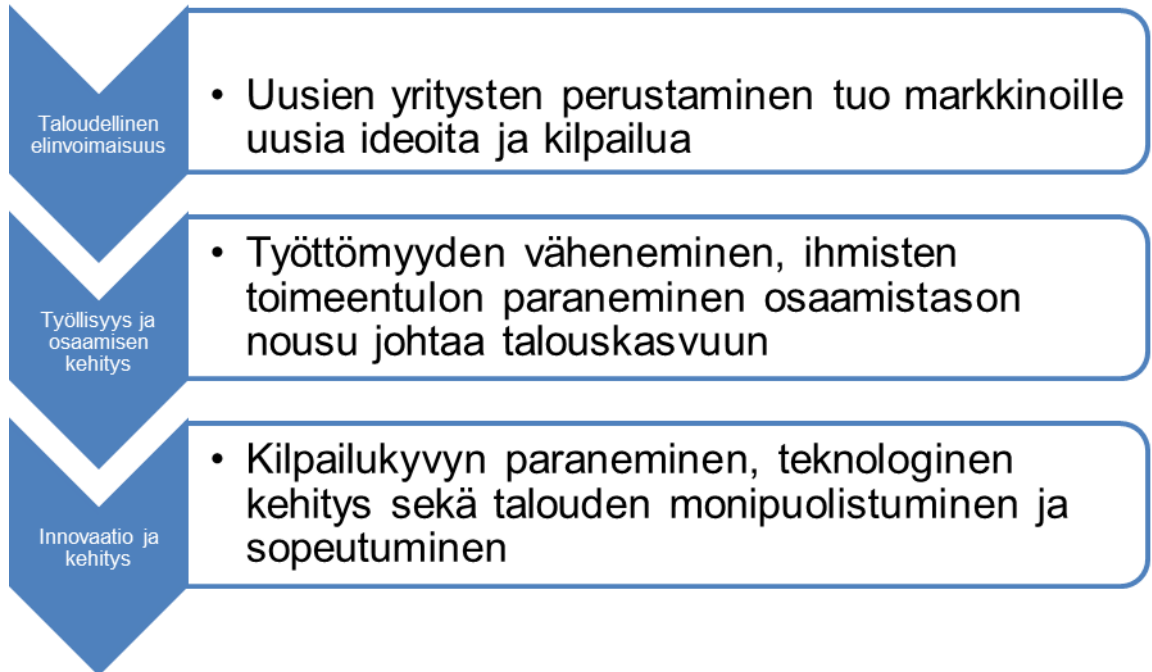
2.1 Miksi kotimaista yrittäjyyttä tarvitaan

Vapaassa kilpailussa toimivat yritykset ovat kasvun ja innovaatioiden tuottajia, ollen merkittävä työllistäjä ja verotulojen maksaja. Yrityssektorin rooli hyvinvoinnin rahoittamisessa on huomattava yhteisöverojen ja välillisesti työllisyyden sekä tutkimus ja kehitys panostusten kautta.

2.2 Vaikutus yhteiskunnassa ja taloudessa

Kun yritykset pystyvät tuottamaan laadukkaampia tuotteita ja palveluita tehokkaammin ja edullisemmin johtaa se viennin lisääntymiseen, joka puolestaan synnyttää investointeja, jotka kannustavat yrittämistä (Kuva 2). Mitä monipuolisempi talouden rakenne on, sitä paremmin se kestää erilaisia talouden suhdanteiden vaihteluita. Kun eri sektorit ovat vahvoja ja kykenevät sopeutumaan uusiin olosuhteisiin, yhden alan menestys heijastuu positiivisesti muihin aloihin. Esimerkiksi vahva valtakunnallinen teknologiateollisuus lisää lähes poikkeuksetta kehitystä muilla aloilla. Teknologiateollisuus työllistää

suoraan ohjelmoijia, insinöörejä ja tutkijoita, ja sen kasvu voi lisätä kysyntää tukipalveluille, kuten it-konsultoinnille, markkinoinnille ja logistiikalle. (Suomen Yrittäjät. 2023)



Kuva 2. Yrittäjyyden monipuoliset vaikutukset yhteiskunnassa. (Suomen Yrittäjät 2023)

3 Hankintojen organisointi ja taloudellinen suunnittelu

Aloittelevan yrittäjän on välttämätöntä tuntea tietyt hankintatoimen perusteet, jotta hän voi varmistaa sujuvan toiminnan, välttää yleisimmät virheet ja keskittyä ydintoimintaansa parhaalla mahdollisella tavalla. Yksinyrittäjän ydinosaaminen myytävän tuotteen ja/tai palvelun osalta on yleensä varsin hyvällä tasolla, mutta yritystoimintaan liittyvät muut toiminnot, mukaan lukien hankinnat, on huomattavasti sisäistetty kokonaisuutena. Erityisesti hankintojen vaikutus myytävän tuotteen/palvelun hintaan saatetaan helposti aliarvioida, jolloin yrityksen kannattavuus heikkenee. Tästä syystä kokonaishankintojen ymmärtämisen lisääminen yrityksissä nousee keskeiseksi yrityksen kannattavuuden tekijäksi. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

3.1 Spend-analyysi

Hankintastrategioiden yksi tunnetuimmista työkaluista ”SPEND-analyysi” auttaa yritystä ymmärtämään kulurakennettaan systemaattisesti. SPEND-analyysin avulla pureudutaan menneisiin ostoihin vastaamaan kriittisiin kysymyksiin kuten mitkä tuotteet, komponentit tai palvelut muodostivat suurimman osan ostoista, jolloin niihin keskittymällä voidaan saavuttaa kustannussäästöjä. Aloittelevalla yrittäjällä ei kuitenkaan todennäköisesti ole tarvittavaa dataa, jolloin voidaan manuaalisesti tai yksinkertaisilla taulukoilla kartoittaa suurimmat ja toistuvimmat kuluerät. Koska SPEND-analyysin perusidea on tunnistaa suurimmat kulualueet, yrittäjä voi keskittyä muutamaan kategoriaan (esim. raaka-aineet, markkinointi, alihankinta) ja analysoida niitä tarkemmin, vaikka niitä ei olisi vielä olemassa. Voidaan luoda kattava lista kaikista toimittajista (nykyisistä ja tulevista) ja heidän tarjoamistaan joko tuotteista/palveluista. Jos yrittäjä kuitenkin huomaa ostavansa samoja asioita monelta eri toimittajalta pieniä määriä, hän voi pyrkiä yhdistämään ostoja yhdelle tai kahdelle päätoimittajalle parempien ehtojen saavuttamiseksi ja hallinnoinnin helpottamiseksi. Vaikka volyymit olisivat pieniä, yrittäjä voi ennakoita tuleeko joiltain toimittajilta tarve tehdä toistuvia ostoja. Tämä voi avata neuvottelumahdollisuuksia pientenkin

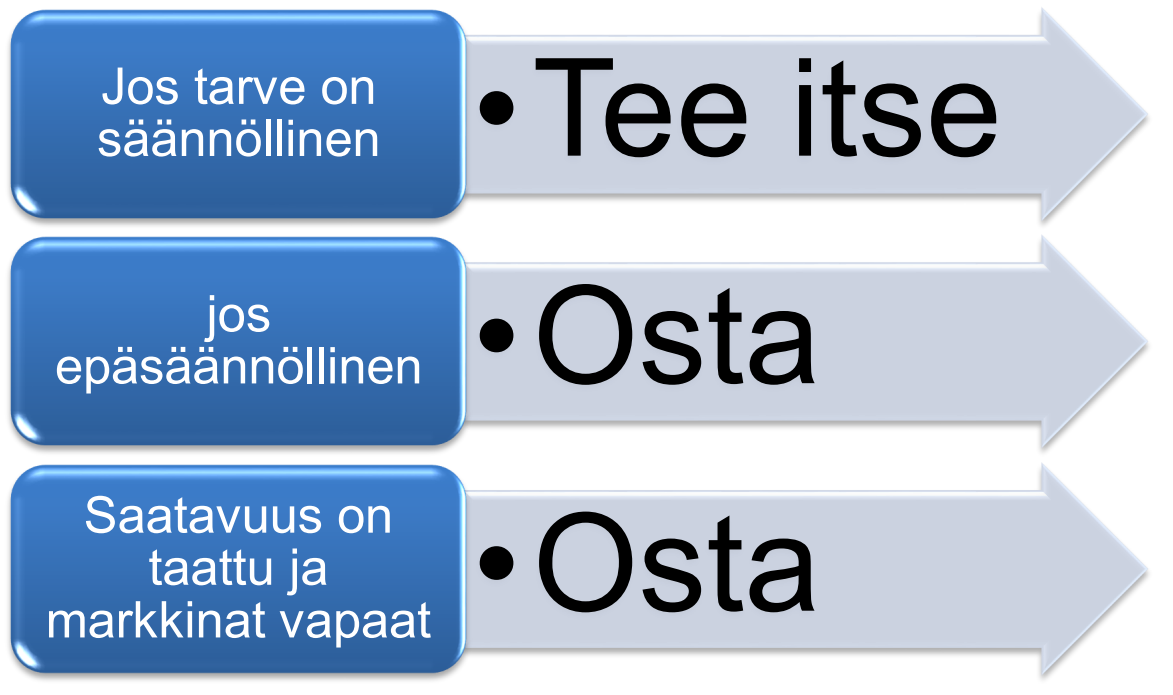
määrien kohdalla (esim. uskollisuusalennukset). Vaikka yksittäiset ostot eivät olisi suuria, kokonaisostomäärä tietyltä toimittajalta voi olla merkittävä ajan mittaan. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

3.2 Kustannussäästöjen etsiminen pienistä menoista

Yrittäjän kannattaa miettiä, onko jokin pieni, toistuva kulu todella välttämätön. Jos ei, voisiko sen vaihtaa edullisempaan ratkaisuun säästöjen saavuttamiseksi. Kalliit kuukausimaksulliset ohjelmistot, tarpeettomat jäsenyydet tai vakuutukset liian laajalla kattavuudella ovat yleisiä piilokuluja aiheuttavia turhia menoja. Näitä piilokuluja ei yleensä tulla aktiivisesti ajateltua, niiden ollessa suhteessa pieniä yksittäisinä erinä. Ajan mittaan ne kuitenkin muodostavat merkittävän summan yrityksen kokonaiskustannuksissa. Esimerkiksi jos yrittäjä maksaa 20 euroa kuukaudessa vaikkapa kahvipaketista, vuoden aikana se muodostaa 240 euron kulun, joka on jo huomattava summa. Yrittäjän kannattaakin karsia yritystoiminnan aloittamisen yhteydessä helposti syntyvät turhat kulut, jotka muodostuvat pitkällä aikavälillä poikkeuksetta merkittäväksi taloudelliseksi taakaksi. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

3.3 Ulkoistamisen periaate

Kun yrittäjä lähtee miettimään mitä palveluita yrityksen kannattaa ostaa ulkopuoliselta taholta voidaan hyödyntää ajattelumallia "Ostaa vai Valmistaa". Tätä periaatetta voidaan soveltaa myös palvelupainotteisiin hankintoihin. Ostaa vai valmistaa-ajattelumalli jakautuu kolmeen osaan Kuva 3:



Kuva 3. Tee se itse vai osta -ajattelumalli. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

Saatavuuden ja markkinoiden vapautta arvioitaessa on huomioitava kotimaisten markkinoiden erityispiirteet niitä koskevilla palvelualoilla. Esimerkiksi IT-tukea on yleisesti ottaen hyvin saatavilla Suomessa, jolloin ulkoistamisen tulisi käytännössä olla helppoa. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

3.4 Hankintojen vastuullisuus yksityisyrittäjän näkökulmasta

Hankinnoissa vastuullisuus voidaan jakaa kolmeen kategoriaan.

Taloudellinen kestävyys ja pitkäaikaiset hyödyt - Vastuulliset hankintapäätökset eivät aina tarkoita halvinta hintaa lyhyellä aikavälillä. Yksityisyrittäjän tulisi arvioida hankintojen kokonaiskustannuksia (TCO. Ks. 3.4) laatua, kestävyyttä ja

mahdollista jälleenmyyntiarvoa. Panostaminen laadukkaisiin tuotteisiin voi säästää rahaa pitkällä tähtäimellä.

Eettiset valinnat ja läpinäkyvyys – Yrittäjä suosii eettisesti toimivia toimittajia (reilut työolot, ihmisoikeudet) taustatyöllä, sertifioinneilla ja kyselyillä.

Ympäristövaikutusten minimointi – Pyritään minimoida hankintojen ympäristövaikutukset (energiatehokkuus, kierrätysmateriaalit, jätteen vähentäminen, ympäristöystävällinen kuljetus). Esimerkiksi liikkuminen toimistolle pyörällä tai kotimaisten hyödykkeiden ostaminen on pieniä tekoja yksilötasolla, mutta normalisoimalla ja suosimalla kyseisiä toimintatapoja voi olla positiivinen vaikutus yrityksen hiilijalanjälkeen ja imagoon vastuullisena toimijana. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

4 Liiketoimintasuunnitelma hankintojen näkökulmasta

Johdannossa käytiin läpi lyhyesti hankintojen määritelmä, rooli ja sen tarpeellisuudesta kehittää ymmärrystä laajana kokonaisuutena. Hankinnat kattavat kaikki toimet, joilla yritys hankkii ulkopuolisilta tahoilta tarvittavat prosessit. Hankintojen tehtävä on varmistaa näiden resurssien saatavuus juuri silloin, kun niitä tarvitaan, oikeassa määrin, sovitulla laadulla ja kilpailukykyiseen hintaan. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

4.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus

Yrittäjän ensimmäinen askel kohti liiketoiminnan toteuttamista on liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen taloudellisena sekä tätä kautta toiminnallisena viitekehyksenä, joka määrittää hankintojen tarpeet ajallisessa sekä rahallisessa mittakaavassa. Panostamalla liiketoimintasuunnitelman huolelliseen laatimiseen yrittäjä parantaa merkittävästi yrityksensä menestymismahdollisuuksia ja kykyä mukautua muuttuviin markkinaolosuhteisiin toiminnan aloittamisen aikana kuin myös pidemmällä aikavälillä. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee olla määritelty ydintoiminta sekä yrityksen tavoitteet selkeästi. Nämä auttavat yrittäjää selkeästi ymmärtävän millaisia resursseja yrittäjä tarvitsee liiketoiminnan aloittamiseen sekä päivittäisten toimien ylläpitämiseen. Esimerkiksi jos tavoitteena on tarjota korkealaatuista palvelua tai materiaalisia tuotteita, tulee hankinnat suunnitella tavalla, jolloin ne tukevat tuotteelle tai palvelulle joko virallisen tahon tai yrityksen omien tai ennalta määriteltyjen standardien mukaisesti. Tällöin voidaan puhua hankintastrategiasta, jolla viitataan yrityksen pitkän aikavälin suunnitelmaan strategiselle ja operatiiviselle hankinnalle, vaikuttaen organisaatioon ja toimittajaverkoston. Se yhdistää yrittäjän ja toimittajat sekä palveluntarjoajat yhteisiin tavoitteisiin, ideaalisti helposti saatavilla ja usein avoin koko toimittajaverkostolle. Strategian tulee kattaa keskeiset hankinnan eri osa-alueet (kuten paikallisuus, keskittäminen, hankintatavat, sopimukset ja riskit) asettaen niille tavoitteet. Hankintastrategia rakentuu eri hankintakategorioiden

omista strategioista ja on linjassa yrityksen liiketoimintastrategian kanssa. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

4.2 Markkina- ja kilpailutilanneanalyysi hankintojen optimoinnissa

Markkinoiden sekä kilpailijoiden analyysi auttaa yrittäjää tunnistamaan markkinoiden tarpeet sekä kilpailijoiden valmius ja halukkuus vastaamaan niihin. Havaitun tiedon omaksumisen kautta yrittäjän tulisi kehittää jo valmiiksi tarjoamiaan tai suunnittelemaansa palveluita, jotka täyttävät nämä puutteet, jolloin yritykselle syntyy kilpailuetua tai mahdollisuus toimia markkinaraossa. Vakiintuneet kilpailijat tarjoavat usein samoja palveluita kilpailukykyisellä hinnoittelulla, jolloin aloittelevan yrittäjän on todennäköisesti tarjota merkittävästi alhaisempaa hintatasoa tai houkuttelevia lisäarvo tuottavia palveluita erottuakseen ja saadakseen jalansijaa markkinoilla. Yrittäjän tulisi omaksua kustannustehokas ajattelutapa ja muutettava toimintatapojaan mikä mahdollistaa kilpailukykyisen hinnoittelun ilman tarvetta liiallisille hinnan alennuksille. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

4.3 Operatiivinen toiminta ja resurssien hallinta hankintojen toteutuksessa

Operatiivinen suunnitelma sekä resurssien hallinta määrittävät miten hankinnat toteutetaan käytännössä. Suunnitelmassa erotellaan erikseen tarvittavat resurssit (raha, aika), mistä ne saadaan sekä miten niitä hallinnoidaan eli käytetään. Esimerkiksi jos yrittäjä tarvitsee palvelun tarjoamiseen erikoislaitteita, suunnitelmassa tulee määritellä laitteiden hankintapaikat, rahoitusratkaisut, käyttöönotto kustannukset (esim. laitteiden kalibroinnit) sekä mahdolliset huoltotoimenpiteet tai huoltosopimukset. Tällöin puhutaan kokonaiskustannuslaskelmasta (eng. total cost of ownership eli TCO), jonka avulla pyritään selvittämään tuotteen, palvelun tai muun yritykselle kuuluvan omaisuuden kaikki kustannukset sen koko elinkaaren ajalta. Sen sijaan, että huomioitaisiin vain hankinta- ja ostohinta, kokonaiskustannuslaskelma ottaa huomioon mahdolliset oston jälkeiset tuotteen tai palvelun käytön, ylläpidon ja

lopulta käytöstä poiston yhteydessä syntyvät kustannukset.

Kannattavuuslaskelma tai talousanalyysin avulla selvitetään yrityksen tulojen ja menojen suhde eli toiminnan taloudellinen järkevyyt. Tämän vuoksi hankinnat kannattaa miettiä alusta saakka oikeilla luvuilla ja rahavirroilla ennen yrityksen varsinaista perustamista, jotta saadaan mahdollisimman tarkka kuva yrittäjän todellisista tarpeista yritystoiminnan ylläpidon kannalta mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Yrittäjän tulee varmistaa, että kaikki tarvittavat hankinnat ovat saatavilla tarpeen mukaisesti, joka takaa yritystoiminnan käynnistymisen ilman suurempia komplikaatioita. Tämä huolellinen suunnittelu ja oikea-aikainen hankintojen varmistaminen onkin kriittistä paitsi sujuvan toiminnan käynnistämiseksi, välttääkseen potentiaalisesti sitkeän maine haitan markkinoilla, kokemattoman yrittäjän on ensiarvoisen tärkeää välttää pienintäkään viivästystä keskeisten hankintojen kanssa, jotka vaikuttavat yrityksen ydintoimintoihin. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

5 Toimittajien luottavuuden selvitys ja arviointi

Toimittajan arviointi on passiivisesti ja aktiivisesti tapahtuva osa jokaisessa yrityksessä ja kaikissa niiden tekemissä hankintapäätöksissä. Arviointi tarkoittaa toimittajan taustan selvittämistä kaikilla sen tasoilla. Esimerkiksi, jos pelkkä säännöllinen yhteydenpito ja sujuva kommunikaatio toimittajan edustajien kanssa voi antaa yrittäjälle ensivaikutelman heidän ammattimaisuudestaan ja sitoutumisestaan, mikä on osa luotettavuuden arviointia. Myös referenssien ja asiakaspalautteiden tarkistamista tai yritysrekisterin saatikka muun vastaavan luotettavan tahon ylläpitämä puolueeton tietokanta antaa hyvin tietoa yrityksen luotettavuudesta. Näistä lähteistä kannattaa selvittää esimerkiksi toimittajan taloudellinen vakaus tai maksuvalmius, jotta voidaan varmistaa heidän kyvykkyytensä toimittaa sovitut tuotteet tai palvelut. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

5.1 Tutustuminen toimittajamarkkinoihin

Toimittajamarkkinoihin tutustumisella ei tarkoiteta pelkästään potentiaalisten sidosryhmien etsimistä, vaan se auttaa yrittäjää ymmärtämään millaisia muita toimijoita markkinoilla on, millaisia tuotteita tai palveluita he tarjoavat. Parhaimmillaan huolellinen kilpailutus voi tuoda merkittäviä, jopa kymmenien prosenttien säästöjä yrityksen vuotuisiin kuluihin, jolloin yrityksen taloudellinen tulos paranee ja verotettavan tuloksen muodostumiseen jää enemmän liikkumavaraa. Tällä voidaan mahdollisuutta yritykselle tehdä strategisia valintoja (kuten verosuunnittelua ja investointeja), jotka pienentävät verotettavaa tuloa oikein hyödynnettynä. Suomalaisen yksityisyrittäjän kannattaa näin ollen ensisijaisesti suosia kotimaisia toimittajaverkostoja. Kotimaisten toimittajien vertailu tarjoaa usein parhaan hinta-laatusuhteen ja mahdollistaa yrittäjälle reaaliaikaisen tiedon päätöksenteon tueksi, sillä kotimaisten toimittajien kanssa asiointi on usein selkeämpää lainsäädännön, takuuehtojen ja mahdollisten ristiriitatilanteiden osalta. Tämä "ruohonjuuritason"

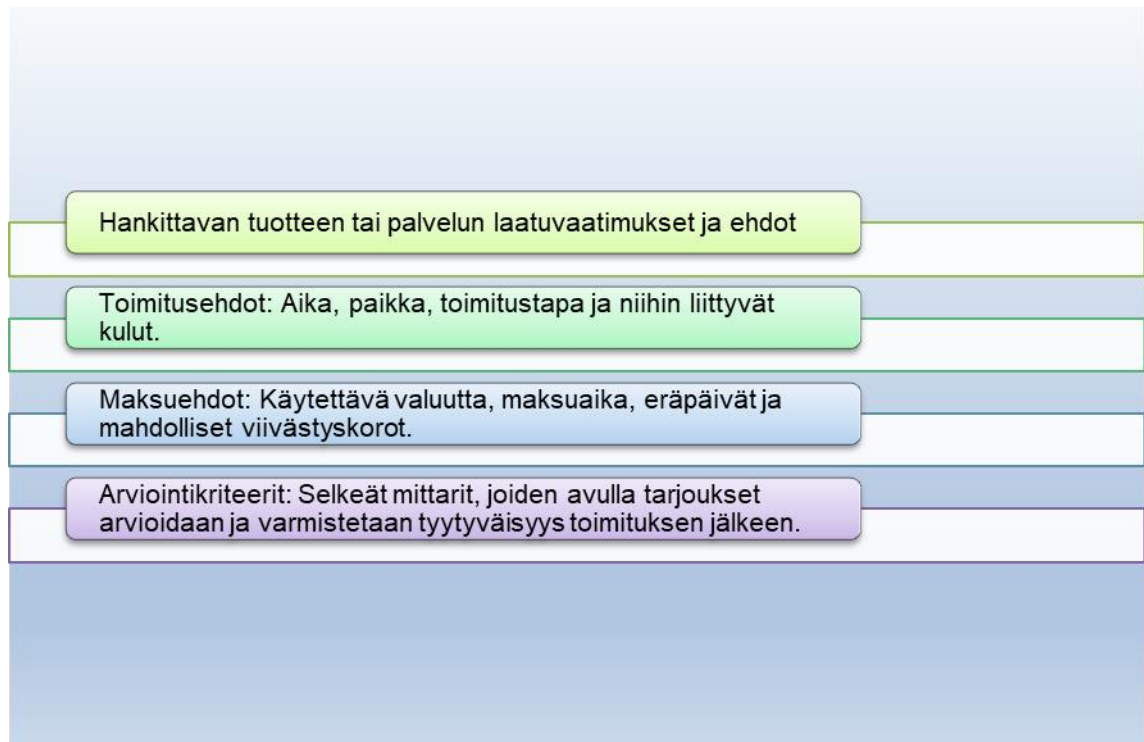
tuntemus auttaa räätälöimään sopimuksia ja kaupan ehtoja joustavasti yrityksen tarpeisiin. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

Hankintoja tehdessä on kuitenkin hyvä tiedostaa, että joidenkin tuotteiden hankinta suoraan valmistajalta esim. EU alueelta, saattaa olla kustannustehokasta, ilman jakeluportaan kustannuksia. On siis valittavana ostaako tuotteen suomalaisen tukkukauppiaan kautta vai suoraan valmistajalta.

5.2 Tarjouspyynnön keskeinen sisältö

Jotta tarjousten vertailu olisi mahdollisen tehokasta ja ajallisesti tuottavaa, tarjouspyynnön tulisi sisältää vähintään seuraavat tiedot:

- Selkeä määrittely tilaajan odotukset laadun suhteen.
 - Käytännön järjestely fyysiseen toteutukseen. Sisältää tiedot toimituksen ajankohdasta ja paikasta, toimitustavasta sekä mahdollisista lisäkuluista.
 - Missä valuutassa maksu suoritetaan, kuinka pitkä on maksuaika eräpäivineen sekä mahdolliset korot tai maksut, jotka voivat tulla sovellettaviksi maksujen viivästyessä.
- Mittarit ja perusteet, joilla yrittäjä tekee lopullisen valintapäätöksen.



Kuva 4. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018) s.254

5.3 Tarjousten kokonaisvaltainen vertailu ja toimittajan luotettavuuden arviointi

Yrittäjän tulee käydä läpi tarjousten yksityiskohdat huolellisesti ja varmistaa, että ne vastaavat täysin tarjouspyynnön vaatimuksia. Mahdollisissa epäselvissä tapauksissa ei tule epäröidä pyytää lisätietoja tai tarkennuksia tarjousten sisältöön.

Yrittäjä tulee myös verrata niiden ehtoja, kuten hintoja, alan yleiseen kustannustasoon ja tunnistaa:

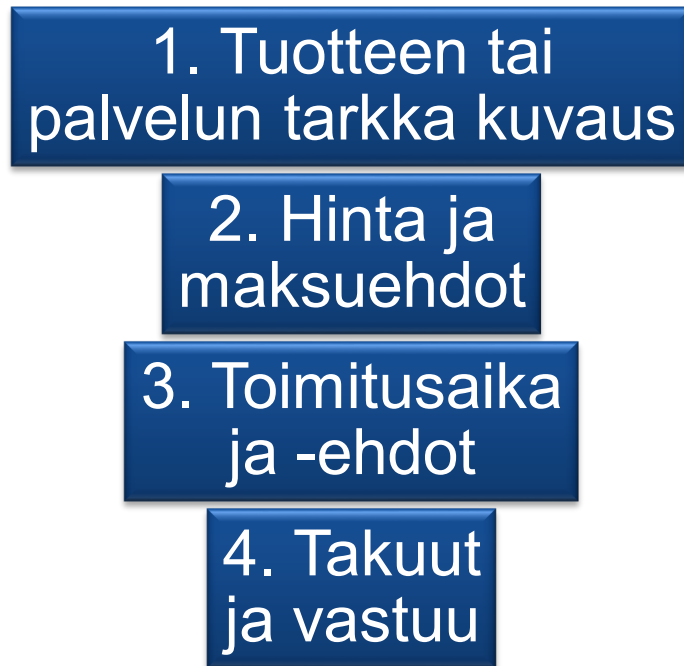
- ovatko hinnat kilpailukykyisiä
- Mitkä ovat ehdot

- Onko mahdollista neuvotella parempia ehtoja tulevaisuudessa?

(Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

5.4 Ostopäätös ja sopimusten laadinta: Riskienhallintaa ja selkeyttä

Ostopäätös tehdään saatujen tarjouspyyntöjen vastausten perusteella. Se on sitova sopimus ostajan ja toimittajan välillä hankinnan ehdoista. Sopimuksen laatimista voidaankin pitää riskienhallinnan vuoksi yrittäjän tärkeimpänä taloudellisena suojana liiketoiminnan turvaamiseksi kaikessa yrityksen toiminnassa (Kuva 5.).



Kuva 5. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018) s.274-277)

- Sopimuksessa kuvataan tarkasti hankittava tuote tai palvelu kaikkine oleellisine yksityiskohtineen. Esimerkiksi tekniset tiedot, laatu ja laajuus.
- Kokonaishinta ja mahdolliset lisäkulut. Aikataulu, eräpäivät, valuutta sekä mahdolliset myöhästymismaksut.
- Palvelun suorittamisen ajankohta ja paikka sekä toimitustapa ja vastuun määrittely mahdollisista toimitusriskeistä.

- Osapuolten vastuut, jos sopimuksessa ilmenee ongelmia tai vahinkoja.

(Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

5.5 Luottoluokitus

Luottoluokituksen perusteella voi arvioida toimittajan kykyä täyttää tarjouksessa esitettyjä velvollisuuksia tuotteen toimittamisen jälkeen, esim. takuehtojen suhteen. Mikäli toimittajan luottoluokitus on huono, voidaan kyseenalaistaa toimittajan luotettavuus. Luottoluokituksella on sitä suurempi merkitys mitä suurempi etumaksu hankintaan liittyy.

Suomessa maksuvalmius ilmoitetaan luottoluokituksella, jota kuvataan skaalalla "AAA-D" Muita luottoluokituksia ovat esimerkiksi AA+ ja AA, jotka molemmat merkitsevät hyvää luottokelpoisuutta ja keskimääräistä pienempää luottoriskiä. A+ ja A viittaavat tyydyttävään luottokelpoisuuteen ja normaaliin luottoriskiin. Sen sijaan D viittaa yrityksen erittäin epävakaiseen talouteen ja käytännössä maksukyvyttömyyteen. Näiden ääripäiden välillä on useita muitakin luokituksia, kuten B, joka merkitsee välttävää ja johon suurin osa aloittelevista yrittäjistä kuuluvat ja C heikkoa luottokelpoisuutta, jolloin luottoriski on jo huomattava.

- Luottoluokitus: Yrityksen luottoluokituksen voi selvittää maksullisista raporteista yksityisiltä kolmansilta osapuolilta yrityksen nimellä tai Y-tunnuksella
- Verovelka: Yrityksen julkiset verovelkatiedot (yli 10 000 € velat ja tietyt laiminlyönnit) voi tarkistaa maksutta Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (YTJ) verkkopalvelusta.

(Oikeusrekisterikeskus 2025) (Maksukyvyttömyysrekisteri. Oikeusministeriö 2024)

5.6 Hankinnat laatustandardi sertifioiduilta yrityksiltä

Hankintoihin liittyvät standardit ovat alakohtaisia ja niistä tulee yrityksen tietoinen. Vaikka itse yrityksen tuote/palvelu ei vaatisi yritykseltä sertifioitua laatustandardia, niin tuotteen tekemiseen tarvitaan yleensä välineitä/materiaaleja, jotka täyttävät alalla yleisesti käytettäviä laatustandardeja. Esim. dokumenttien sähköinen allekirjoitus tulee täyttää tietyt laatustandardit, jotta allekirjoituksen oikeellisuus voidaan myös myöhemmin tarvittaessa todentaa. Laadunvarmistuksen ei tarvitse rajoittua pelkästään yrityksen jälleen ennalta määriteltyjen hankintastandardien vaatimusten mukaisesti. Toimialakohtaiset standardit, kuten elintarvikealan BRC ja IFS, keskittyvät laatuun ja turvallisuuteen koko toimitusketjussa. Toinen maailmanlaajuisesti tunnetuimmista standardisointijärjestöistä on ISO (International Organization for Standardization). Niiden tavoitteena on parantaa tehokkuutta, turvallisuutta, laatua ja yhteensopivuutta eri toimijoiden välillä.

Kuvassa 6. on esitetty yleisempiä ISO laatujärjestelmiä. Kaikille aloille sopivat ISO 9001 laatujärjestelmän sertifikaatti on kansainvälisesti tunnustettu ja luotettava todistus, joka osoittaa yrityksen toimivan asiakaslähtöisesti ja järjestelmällisesti laadun kehittämisessä. ISO 9001 laatujärjestelmä ei kuitenkaan ole kaikilla aloilla riittävä, ja tästä syystä on olemassa monia spesifisempiä alakohtaisia laatujärjestelmiä (esim. lääkinnälliset laitteet, elintarviketurvallisuus).

Laadunhallinta	Ympäristönhallinta	Lääkinnälliset laitteet	Elintarviketurvallisuus	Työterveys ja - turvallisuus
ISO 9000 ISO 9001	ISO 14000 ISO 14001	ISO 13485	ISO 22000	ISO 45001

Kuva 6. Yleisimpiä ISO-luokituksia. ISO.org.

ISO-standardeja on monia ja niiden luokittelut löytyvät esimerkiksi ISO.org - verkkosivuilta. (ISO standards 2021))

6 Omien talousresurssien hyödyntäminen

Yksityisyrittäjän kohdalla aika ja raha ovat mitä useammin rajallisia, jolloin resurssien allokointi pitää suorittaa tehokkaasti. Voidaankin kokea objektiivisesti mielenkiintoiseksi, kuinka vuosisatoja vanhat taloutta koskevat ajatukset kuvaavat nykypäivän yrittäjyyden haasteita ja perusperiaatteita ihmisten toiminnassa sekä markkinoiden dynamiikassa.

6.1 Smithiläinen näkökulma yrittäjyyteen ja soveltuvuus ulkoistamisessa

Vuonna 1776 moraalifilosofina tunnettu taloustieteilijä Adam Smith julkaisi teoksen "Kansojen Varallisuus". Tutkielma on liki 250 vuotta vanha mutta hänen pohdintaa oman aikansa taloudellisista vaikutuksista voidaan hyödyntää yhä modernissa taloustieteessä sekä tarkastellessa nykyajan yrittäjyyttä. Kirja käsittelee aiheita kuten ajatuksen työn erikoistumisesta mahdollistaa moninkertaisen tuotannon, vapaat markkinat "näkyvättömän käden" ohjaamina luovat vaurautta, kysyntä ja tarjonta tasapainottavat markkinoita itsestään sekä kuinka valtion rooli tulisi pitää rajallisena ja todellinen vauraus syntyy tuotannosta eikä ainoastaan jalometalleista. Syy miksi Smithin aatteet ovat pitäneet aikaa poikkeuksellisen hyvin ovat hänen näkemyksensä työnjaosta sekä vapaiden markkinoiden hyödyntämisestä. Esimerkiksi Smithin työnjaon periaatteen mukaisesti yrittäjä voi hyödyntää työnjaon periaatteita omassa toiminnassaan tunnistamalla omien ydintehtävien roolin ja niin sanottujen "ei-kriittisten" tehtävien ulkoistamisen hyödyt (esim. kirjanpito, markkinointi). Smithin tunnetuin ja yhä tänä päivänä relevantti esimerkki koskee nuppineulatehdasta. Kun nuppineulan monimutkainen valmistusprosessi jaetaan useisiin erillisiin työvaiheisiin, joihin kukin työntekijä erikoistuu, sama määrä ihmisiä voi tuottaa moninkertaisen määrän nuppineuloja verrattuna siihen, että jokainen yrittäisi valmistaa ne alusta loppuun itse. Tätä ajattelumallia voidaan soveltaa yhä tänä päivänä myös yksityisyrittäjän mittakaavassa johtuen yksinkertaisesta syystä että yksityisyrittäjän resurssit ovat aina rajalliset. (Smith, A. (1776))

Toinen nostettava kappale kirjassa käsittelee vapaiden markkinoiden hyötyä. Smithin "näkyttömän käden" teoria sitoutuu suoraan markkinoiden vapauttamiseen ja siihen kuinka markkinat toimivat kysynnän ja tarjonnan lainalaisuuksien mukaan. Yrittäjän on siis tunnistettava potentiaaliset asiakkaat, kilpailijat ja markkinoiden dynamiikka ennen yritystoiminnan aloittamista voidakseen menestyä. Nykyajan yrittäjän tulisi sittemmin tuntea edes pinnallisesti Smithin näkemys siitä, kuinka yksilöiden oman edun tavoittelu luo kokonaisvaltaista hyötyä ja voi auttaa yrittäjää ymmärtämään kilpailun roolin markkinoilla kannustaen yrittäjää löytämään yrityksen oman ainutlaatuisen arvonsa asiakkaille. Käytännössä tällä siis pyritään vastaamaan kysymykseen "mistä asiakas on valmis maksamaan?". (Smith, A. (1776))

6.1 Palvelupainotteiset hankinnat

Hankinnat eivät kohdistu pelkästään fyysiseen, välittömiin hyödykkeisiin ja kattavat myös palveluhankinnat. Aloittelevan yrittäjän tulee tiedostaa kuinka ostettavan irtaimiston, vuokrattavien toimitilojen ja niiden ylläpitoon sekä työvälineisiin liittyviin maksuihin sisältyy usein palvelu jossain sen olomuodossa asiakkaan sen tiedostamisesta huolimatta. OECD eli Organisation for Economic Co-operation and Development on kansainvälinen toimija palvelukaupan tilastoinnissa, joka ei ylläpidä yhtä ainoaa, kaiken kattavaa "OECD-luokitusta" kaikille mahdollisille palveluille, vaan on luokituksia ja karkeita viitekehyksiä, joita käytetään nykyään kansainvälisesti useimmissa maissa. Liiketoimintaan liittyvät palvelut on luokiteltu seuraavanlaisesti (Kuva 7.)



Kuva 7. OECD määritelmät. Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018)

Kaavio ei kata läheskään kaikkia tunnistettuja liiketoimintamuotoja mutta oleellimmat kotimaiselle yrittäjälle. Ryhmittely perustuu ajatukseen, voidaan helposti ymmärtää mihin toiminalliseen ympäristöön palvelun kulutus keskittyy käytännössä.

6.2 Palveluhankintojen tarpeen tunnistaminen

Yrittäjä ei välttämättä tunnista aluksi kaikkia yrityksen liiketoimintaan liittyviä hankintoja ja tarpeita, jolloin niitä voidaan kutsua vaikeasti määriteltäviksi hankinnoiksi. Tällaisia hankintoja voi olla liiketoiminnan kehittämiseen liittyvä konsultointi tai erikoistunut juridinen neuvonta tai kirjanpito. Kyse on siis palveluista, joiden tarkka sisältö ja laajuus ovat yrittäjälle epäselviä. Tämä johtuu siitä, että nämä hankinnat ovat yleensä yrittäjän substanssiosaamisen ulkopuolella. Yrittäjän tulee miettiä tarkasti mihin tarpeeseen palvelua ollaan hankkimassa ja mitä palvelutarvetta täyttämään. Jotta hankintapäätös voidaan tehdä mahdollisimman informoidusti ja luotettavasti, tulee yrittäjän hahmottaa mitä hän haluaa palveluntarjoajalta. Tämä tarpeiden tunnistamisen koskee investointi hankintoja, jotka ovat yrityksen pitkäaikaisia, strategisia hankintoja (eli arvoltaan huomattavia), kuten koneita ja laitteita, joita ei olla tarkoitettu välittömään kulutukseen. Vaikka aloitteleva yrittäjä saattaa keskittyä enemmän välittömiin operatiivisiin hankintoihin, on tiedostettava tulevat tarpeet pitkäaikaisten resurssien osalta. Ennakoimalla tulevia tarpeita, jotka sijoittuvat pitkälle aikavälille yrittäjä voi välttää hätiköityjä ja mahdollisesti kalliita investointeja yritystoimintaan, kuten esimerkiksi tarpeettoman kookkaat toimistotilat, pitkäaikaiset turhan räätälöidyt ohjelmistojärjestelmät tai kalliit kansainväliset patentit, joille ei välttämättä ole vielä välitöntä tarvetta tai riittävää pääomaa. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

On myös mahdollista, että yrittäjä ei tunnista kaikkia palvelutarpeitaan etukäteen, vaan palvelutarpeet tulevat vasta yritystoiminnan aloittamisen/kehittymisen myötä. Tämä on kuitenkin normaaliin yritystoiminnan kehitykseen kuuluva prosessi eikä kuvasta huonoa palvelutarpeen tunnistamista yritystoiminnan alussa. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

6.2.1 Palveluhankintojen onnistumisen varmistaminen

Yrittäjän tulee esittää tarkasti vaatimukset, toiveet, epävarmuudet sekä tunnistaa riskit liittyen palvelun hankkimiseen ja pyrkiä vaatimaan

mahdollisimman selkeät ja jos mahdollista, kirjalliset vastaukset palveluntarjoajalta. Kuvassa 8. on kuvattu onnistuneen palveluhankinnan prosessi.



Kuva 8. Onnistuminen palveluhankinnassa yksinkertaistettuna. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

6.2.2 Palveluhankinnan kuvaaminen

Palveluhankinnat voidaan jakaa neljään keskeiseen elementtiin, jotka muodostavat perustan onnistuneelle palveluhankinnalle. (Kuva 8.)

(a) Omien tarpeiden huolellinen selvittäminen ennen yhteydenottoa palveluntarjoajaan.

- (b) Tarvittavan palvelun tarkan erittelyn määrittely (mitä, miksi, milloin), mitä konkreettisia tehtäviä palvelu sisältää, miksi juuri ne ovat tärkeitä ja milloin niiden tulisi toteutua aikataulun mukaisesti.
- (c) Palvelun onnistumiseen vaikuttavien tekijöiden tunnistaminen eli mitkä asiat ovat kriittisiä ja selkeät mittarit palvelun laadulle, jotta palvelu tuottaa halutun lopputuloksen.
- (d) Avoimen mutta vaativan ja täsmällisen kommunikoinnin ylläpitäminen palveluntarjoajan kanssa. Yrittäjän tulee olla rehellinen tarpeistaan ja odotuksistaan palveluntarjoajalle, mutta samalla pitää kiinni vaatimuksistaan ja ilmaisee ne yksiselitteisesti koko hankintaprosessin ajan.

On kuitenkin hyvä pitää mielessä, että yksityisyrittäjän neuvotteluasema on usein huonompi kuin suurten, ostovolyymeiltaan suurempien yritysten.

(Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

6.3 Arvokkaimpien eli avaintoimittajien tunnistaminen

Vaikka ostoerät tietyiltä toimittajilta olisivat pieniä, voivat ne kuitenkin olla strategisesti tärkeitä laadun, luotettavuuden tai erikoisosaamisen vuoksi olla avaintoimittajia eli strategisesti merkittäviä yrittäjän oman menestyksen kannalta. Kirjanpitäjä on hyvä esimerkki tällaisesta toimittajasta. (Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018))

7 Peruspalvelut uudelle yrittäjälle

IT-palveluiden, toimitilojen, kirjanpidon sekä mahdollisten erikoisasiantuntijuuden hankinnat lukeutuvat alkuvaiheen investoinneiksi, jotka luovat perustan liiketoiminnan pyörittämiselle ja kasvulle. Onnistuneet hankinnat näillä osa-alueilla edellyttävät yrittäjältä niin kustannustietoisuutta sekä strategista näkemystä.

7.1 IT-palvelut

Ensimmäiset IT-hankinnat tulisi keskittää välttämättömään minimiin, joka mahdollistaa liiketoiminnan käynnistämisen ja perustoimintojen suorittamisen. Nykypäivän liiketoiminnassa IT-hankinnat ovat modernisaation ja sähköistymisen myötä elintärkeitä yritykselle, mutta aloittelevan yrittäjän kannattaa alkuvaiheessa soveltaa vuonna 2011 suosioon nousutta "lean startup" -ajattelua, jonka suosion taustalla oli pyrkimys minimoimaan alkuinvestointeja ja kehittämään liiketoimintaa iteratiivisesti eli vaiheittain etenevästi toistuvia prosesseja toimiviksi todettujen käytäntöjen perusteella. Tällöin keskitytään "ydin-IT" tarpeisiin, eli tietoteknillisesti korvaamattomiin aspekteihin, jotka ovat palvelun tai tuotteen tuottamiseksi välttämättömiä yrittäjälle. Eri aloilla on eri tarpeet IT-hankintojen suhteen, mutta peruslähtökohdat on sovellettavissa suurimassa osassa palvelualan yrityksiä lähes aina toiminnan luonteesta riippumatta. (Ries, E. 2011). (Harvard Business Review 2013)

- Yrittäjä tarvitsee luotettavan työvälteen kuten kannettavan tietokoneen.
- Mahdollistaa perusasiat kuten sähköpostin, tekstinkäsittelyn ja internetin käytön.
- Oheislaitteita:
 - tulostin
 - ulkoinen kovalevy varmuuskopiointia varten.

- Ohjelmistoista ilmaiset tai edulliset perusohjelmistot
 - pilvipohjaiset ilmaisversiot sähköpostille ja tiedostojen tallennukselle.
- Internet yhteys
 - Luotettava internetyhteys on nykypäivänä liiketoiminnan perusedellytys. Varayhteyden (mobiiliyhteys, vaihtoehtoinen liittymäntarjoaja) mahdollisuutta kannattaa harkita.
- Tietoturva
 - Perustason virustorjuntaohjelma tietoturvaliiketoiminnan suojaamiseksi
- Työpuhelin
 - Tarpeellinen ammattimaisen viestinnän ja työn erottamisen vuoksi. Erillinen työpuhelin tai työnumero selkeyttää toimintaa. Esimerkiksi toinen SIM-kortti, mikäli mahdollista.
- Verkkosivut
 - Yksinkertaisetkin verkkosivut auttavat näkyvyyttä ja tuovat uskottavuutta. Tarpeita vastaava domain-rekisteröijän joka vastaa ylläpidosta voi löytää esim. Traficom.fi -verkkosivuilta. Verkkotunnuksen tulee olla lyhyt ja selkeä, ja sisältää yrityksen nimen.

7.1.1 Esimerkki IT-hankintojen hyödyntämisestä

Valokuvaaja perustaa yrityksen. Hän aloittaa käyttämällä omaa, muutaman vuoden vanhaa kannettavaa tietokonetta kuvien peruskäsittelyyn ja

asiakasviestintään. Kalliin Adobe Photoshopin sijaan hän opetteli käyttämään ilmaista GIMP-ohjelmistoa. Asiakastiedostot hän tallensi Google Driveen, jonka ilmainen versio riitti alkuun. Internetyhteydeksi hän valitsi edullisimman saatavilla olevan vaihtoehdon. Lisäksi hän hankki käytetyn, mutta riittävän kokoisen ulkoisen näytön helpottamaan kuvankäsittelyä. Valokuvaaja siis hyödynsi kustannustehokkuutta välttämällä turhia investointeja ja priorisoimalla välttämättömät.

7.1.2 Esimerkki toimitilojen hankinnasta

Palvelututkimusyritys tarvitsee toimitilat, jossa voi tavata asiakkaita eli ns. edustustilat. Yrityksen kotipaikka on yrittäjän kotona, jossa sijaitsee toimistohuone mutta ei kokoustiloja. Lisäksi yrittäjän asunto sijaitsee huonojen julkisten liikenneyhteyksien päässä. Palvelututkimusyritys osti ns. "Mobiili" jäsenyyden yhteistyötiloista, johon kuuluu työkahvioiden käyttö, työpisteen käyttö 8h/kk, neuvottelutilat 4h/kk sekä lasihytin käyttö 16h/kk. Lisäksi jäsenyyteen kuuluu Wi-Fi, postiosoite, sisäänpääsy tiloihin 24/7, kulunvalvonta, aulapalvelut (esim. vieraiden ohjaus, pakettien vastaanotto), tulostus- ja skannauspalvelut, lähtevä posti ja erikoiskahvit ja tee ja tapahtumakahvilan käyttö. Yrityksen käyntiosoite on nyt hyvien liikenneyhteyksien vieressä, kokoustilat sisältävät tarvittavat internetyhteydet ja kokousten pitämiseen tarvittavat laitteet (mm. ison näytön). Yrityskuva on huomattavasti uskottavampi kuin jos toimipisteenä olisi pelkkä yrittäjän kotiosoite. Lisäksi hyvä saavutettavuus julkisilla liikennevälineillä (bussi/juna) madaltaa asiakkaiden kynnystä tulla face-to-face tapaamiseen ja luomaan henkilökohtaisia suhteita, jotka yksinyrittäjille on ratkaisevan tärkeitä. Tämä ratkaisu on kustannustehokas ja yrityksen puitteet näyttävät uskottavammalta kuin pelkän kotikonttorin olemassaolo. Kustannuksiltaan yhteistyötilan hankinta on noin puolet halvempi kuin kiinteän toimistotilan hankinta samalta alueelta. Jäsenyydellä on kuukauden irtisanomisaika, jota voidaan pitää hyvin kohtuullisena.

Aineettomana hyötynä yksinyrittäjälle yhteistyötilan vuokraamisena voidaan laskea myös mahdollisuus verkostoitua muiden yhteistyötiloissa työskentelevien

yrittäjien/yritysten kanssa. Yritystoiminnan laajentuessa, on mahdollista laajentaa jäsenyyttä esim. vuokraamalla kokonaan oma toimistotila tai tiloja kasvun mukaisesti. Etukäteen ei tarvitse varautua mahdolliseen tilatarpeen kasvuun, vaan yhteistyötilat antavat mahdollisuuden reagoida tilatarpeen kasvun mukaan lähes reaaliaikaisesti.

7.2 Kirjanpito palveluiden hankinta

Kirjanpito palvelun hankinnassa keskeisyydessä on kansallisen lainsäädännön tuntemus. Ensimmäinen vaihe ennen taloudellisen hallinnon kilpailutusprosessia on konkretisoitu ajatus siitä, mitä palveluita todella tarvitaan. Rajautuuko tarve vain pelkkään peruskirjanpitoon, veroilmoituksiin ja tilinpäätöksiin, vai myös palkanlaskentaan, myynti- ja ostoreskontran hoitoa, budjetointia tai jopa taloushallinnon konsultointia. Mitä tarkemmin yrittäjän omat tarpeet on ennalta kartoitettu, sitä paremmin hän voi lähteä kysymään kohdennettuja ja vertailukelpoisia tarjouksia. Yrittäjän tulee laatia selkeä tarjouspyyntö kirjanpitäjältä, johon tulisi sisällyttää yrityksen olennaiset tiedot, kuten toiminnan laajuus, yhtiömuoto ja arvioitu kuukausittainen tositteiden kuten laskujen, kuittien sekä palkkojen määrä, sekä yksityiskohtainen listaus tarvittavista palveluista. Yrittäjän mahdolliset toiveet käytettävän kirjanpito-ohjelmiston suhteen on hyvä mainita. Eri kirjanpitäjällä saattaa olla eri alojen kokemusta, jolloin yrittäjän kannattaisi valita joko kirjanpitäjä, jolla on alakohtaista kokemusta yrittäjän omalta alalta tai kattava yleistiето ja menestynyt historia kirjanpitoalalla. Jos yrityksen toimintaan liittyy kansainvälistä liiketoimintaa, tulisi kirjanpitäjällä olla tietämys, miten ulkomaan laskut käsitellään kirjanpidossa ml. mahdolliset ilmoitukset verottajalle. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

Kun halutaan löytää pätevä kirjanpitäjä niin suositukset muilta yrittäjiltä ovat lähestulkoon aina tarkistamisen arvoisia, sillä luotettavuus on kyseisen alan

elinehto ja hyvällä kirjanpitäjällä on usein ennalta vakiintunut asiakaskunta. Erilaiset verkkohaut ja kilpailutuspalveluiden käyttö voivat tuottaa useita potentiaalisia ehdokkaita mutta ovat usein persoonattomimpia ja vaativat yrittäjältä pitkäjänteisyyttä ja luottoa. Tärkeää ammattitaidon merkinä voi pitää Suomen Taloushallintoliiton auktorisointia (KLT-pätevyys). (Taloushallintoliitto. Kirjanpidon ABC. 2025)

Yrittäjän tulee pyytää tarjouksia useammalta toimijalta, vähintään kolmelta, jotta hintoja ja palvelusisältöjä on mielekästä vertailla. Kolmen vertailunkohteen logiikan takana on, että vertailtaessa hinta ei saa olla ainoa ratkaiseva tekijä. On tärkeää katsoa, mitä hintaan sisältyy ja vastaako tarjottu palvelusisältö omia tarpeita. Hinnoittelumalli (kuukausipohjainen, tositeperusteinen, tuntiveloitus) on syytä arvioida oman yrityksen toiminnan kannalta. Lisäksi yrittäjän tulee kiinnittää huomiota kommunikoinnin sujuvuuteen ja kirjanpitäjän tavoitettavuuteen. Suositeltavaa olisikin että, henkilökohtainen tapaaminen kirjanpitäjän kanssa ennen yhteistyön aloittamista antaa yrittäjälle kuvan mahdollisen yhteistyön sujuvuudesta. Kun kirjanpitäjä on valittu, tulee osapuolten laatia selkeä kirjallinen sopimus palveluista ja hinnoittelusta, jotta molemmilla osapuolilla on selkeät toimitavat. Suomen kirjanpitolaki on todella yksityiskohtainen sekä välillä jopa vaikeasti avautuva, mikä tarkoittaa, että ammattitaitoinen kirjanpitäjä on velvollinen pitää huolta, että kaikki vaatimukset täyttyvät olipa kyseessä tositteiden asianmukaisuus, kirjausten oikeellisuus tai veroilmoitusten päivämäärät. Kirjanpitäjä takaa oikea-aikaiset ilmoitukset Verohallinnolle ja muille viranomaisille, mikä on olennaista mahdollisten sanktioiden välttämiseksi. Kirjanpitäjän vastuuseen kuuluu tuottaa selkeitä raportteja, kuten tuloslaskelmia ja taseita, jotka auttavat erityisesti aloittelevaa yrittäjää luoden oppimismahdollisuuden ymmärtämään yrityksen rahavirtoja, kannattavuutta ja taloudellista tilaa kokonaisuudessaan. Vähemmän tunnettu kirjanpitäjien tarjoama palvelu on verosuunnittelu, jossa kokenut kirjanpitäjä voi auttaa optimoimaan yrityksen verotusta laillisin keinoin. (Taloushallintoliitto. Kirjanpidon ABC. 2025)

On kuitenkin hyvä muistaa, että vaikka kirjanpito olisi kokonaan ulkoistettu, yrittäjä vastaa kuitenkin aina viimekädessä kirjanpidon oikeellisuudesta. Tämä tosiseikka alleviivaa hyvää ja luottamuksellista yhteistyötä yrittäjän ja kirjanpitäjän välillä. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

Kirjanpidon kustannuksiin voi yrittäjä itse vaikuttaa helposti. Jos kirjanpito on hinnoiteltu tuntiperusteisesti, voi yrittäjä huolellisella ostolaskujen dokumentoinnilla vähentää kirjanpitäjän tekemää työtä käteislaskujen selvittämiseksi ja kohdentamiseksi (esim. liittämällä itse käteismaksukuitit tilitapahtumiin ja selvittämällä miten kulu liittyy liiketoimintaan). (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

7.3 Omatoiminen kirjanpito

Vaikka yksityisyrittäjä voi teoriassa hoitaa kirjanpitonsa itse, ammattitaitoisen kirjanpitäjän käyttäminen on useimmiten suositeltavaa. Tätä varten yrittäjä voi aluksi harkita perusasioiden opettelua itse, mutta toiminnan kasvaessa ulkopuolisen kirjanpitäjän palkkaaminen voi vapauttaa aikaa, joka on muuten pois ydinliiketoimintaan eli tuottavaan työntekoon menevästä ajasta. Kuitenkin jos kilpailutuksen jälkeen yrittäjä ei ole tyytyväinen hintalaatusuhteeseen, antaa liiketoiminnan pienimuotoisuus mahdollisuuden tässäkin asiassa sijaa joustavuudelle, koska alkuvaiheen pieni rahavirta selkeyttää talouden hoitamista. Vähäiset tulot ja menot voidaan nähdä tässä kohtaan vielä etuna. Talouden peruskäsitteiden tunteminen ja niiden opettelu voi myöhemmin auttaa tekemään parempia päätöksiä ja helpottaa vuoropuhelua esimerkiksi rahoittajien tai sijoittajien kanssa. Omatoiminen kirjanpito siirtää täyden vastuun yrittäjälle luoden läpinäkyvyyttä yrityksen talouteen. Vaikka kirjanpidon pitäminen yrityksen sisässä voi aluksi vaikuttaa haastavalta, nykyiset sähköiset työkalut tekevät siitä huomattavasti helpompaa kuin esimerkiksi kaksikymmentä vuotta sitten. Tänä päivänä markkinoilla on monia aloitteleville yrityksille suunnattuja ohjelmistoja, joiden avulla kirjanpidon perusteet on mahdollista

hallita ilman syvällistä taloushallinnon osaamista. Tällaisia ohjelmistoja ovat esimerkiksi Visma eAccounting (Passeli), Holvi ja Ukko.fi. Ne sisältävät usein valmiita pohjia tositteille, automaattisia tiliöintejä sekä raportointityökaluja, joiden avulla yrittäjä voi seurata liiketoiminnan kehitystä reaaliajassa. Toiminnan kasvaessa on hyvä säilyttää kuitenkin realiteetti siitä, että itse tehty kirjanpito ei ole riskitöntä. Äärimmäisissä tapauksissa, kuten tahallisessa veropetoksessa, voi seurata rikosseuraamuksia, kuten sakkoja tai vankeutta. On myös mahdollista, että yrittäjä joutuu henkilökohtaiseen omaisuusvastuuseen yrityksen veloista, jos talousvaikeudet johtuvat olennaisesta kirjanpidon laiminlyönnistä. Puutteellinen kirjanpito voi heikentää luottamusta pankkien, rahoittajien ja asiakkaiden silmissä. Panostus hyvään kirjanpitoon on aina lopulta investointi yrityksen talouteen. (Yritysassiakkaat. Verohallinto. 2025.)

7.4 Erikoisasiantuntijuuden haasteet

Asiantuntijaosaamisen hyöty on useasti kannattavaa mutta kallista. Mitä vaativampi hankittava asiantuntijuus, sen vaikeampi siihen on löytää standardiratkaisuja, erityisesti Suomessa. Olemassa olevia sidosryhmiä täten ollen voida välttämättä hyödyntää ja erikoisosaamisen tarjoajia ei voida kilpailuttaa vakiintuneilla hankintamittareilla (jos kilpailutus on edes mahdollista). Esimerkiksi lääkelaittealalla on yleistä, että laitteet ja niiden valmistusprosessit vaativat äärimmäisen spesifistä osaamista ja patentoituja teknologioita, joita on hallussa vain rajallisella joukolla yrityksiä tai yksittäisiä asiantuntijoita on harvakseltaan jopa maailmanlaajuisesti. Erikoisosaamisen hyödyntäminen ei välttämättä ole tarpeellista yrittämisen alussa, mutta toiminnan kasvaessa tarvittavat palvelut voivat vaatia syvällisempää asiantuntemusta ja räätälöityjä ratkaisuja. Yksinyrittäjän onkin kustannustehokasta hankkia hyvä yhteistyöverkosto, jota voi tarvittaessa käyttää, kun erikoisosaamisen tarve ilmenee. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

Spesifisenä erikoisasiantuntijuudesta palvelututkimusalalta on esimerkiksi lakiosaamisen. Palvelututkimuksen sopimukset ovat usein monimutkaisia, jossa molemmat osapuolet pyrkivät minimoimaan oman liiketoimintansa taloudelliset

riskit. Vain palveluliiketoimintaan perehtynyt juristi on pätevä tekemään tällaisia sopimuksia. Kun yhden sopimus pohjan teettää pätevällä juristilla, niin tätä pohjaa voi käyttää jatkossa uusissa sopimuksissa. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

8 Yritystoiminnan perustaminen ja ALV

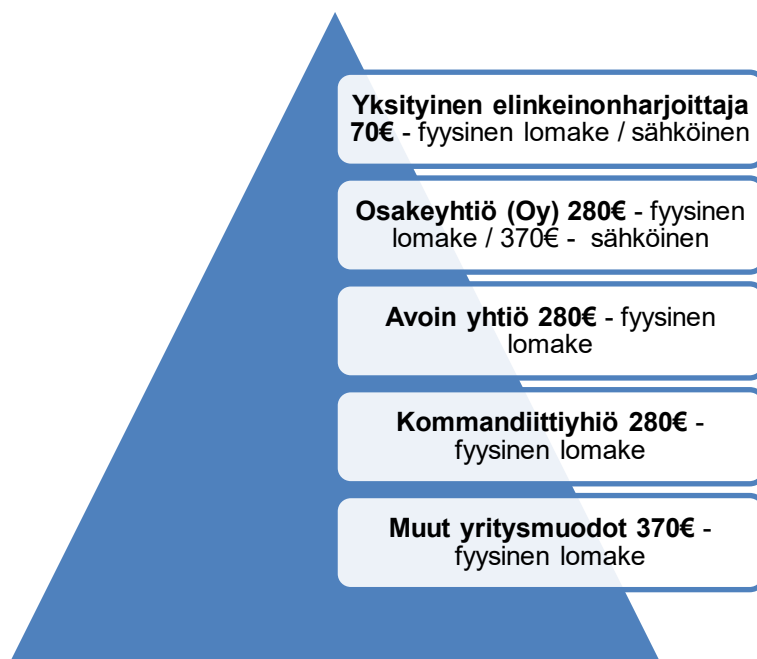
Ennen kun yritys perustetaan, kannattaa harkita tarkasti yritysmuoto ja miettiä yritykselle nimi. Yrityksen perustamisessa kannattaa selvittää yrityksen perustamiseen liittyvät seikat huolellisesti esim. PRH - Kaupparekisteri - Perustamisilmoitus www-sivuilta. (Toimeksiantajan tiedoksi. 27.5.2025)

Kohdassa 8.2 on myös käsitelty yrityksen perustamiseen liittyviä toimenpiteitä.

Yrityksen perustaminen käynnistyy virallisesti perustamisilmoituksen jättämisellä yhtiömuodon mukaan joko Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) ylläpitämään kaupparekisteriin tai Verohallinnolle tai molemmille. Mikäli kyseessä on osakeyhtiö, on yritys perustettava ennen rekisteröintiä pitämällä yhtiön perustamiskokous. Perustamiskokouksen pöytäkirja tarvitaan osakeyhtiön rekisteröinnin yhteydessä. On oleellista selvittää mihin kaikkiin rekistereihin uusi yritys tulee ilmoittaa, sillä tämä voi vaihdella yritysmuodon ja toiminnan luonteen mukaan. (Yrittäjä ja yhteisöjärjestelmä.)

Nykyaikana suositellaan, että ilmoitus tehdään sähköisesti OmaVeron tai YTJ-palvelun kautta prosessin nopeuden vuoksi. Paperilomakkeella ilmoittaessa tunnuksen saa yleensä näkyviin YTJ:n yrityshaussa kolmen päivän kuluessa. Mikäli yrityksen toiminta ei ole erityisen luvanvaraista, liiketoiminnan voi aloittaa heti perustamisilmoituksen jättämisen jälkeen. Y-tunnus mahdollistaa yrityksen pankkitilin avaamiseen, tarvittavien vakuutusten (mukaan lukien yrittäjän eläkevakuutus YEL,) hankkimiseen. Laskutuksen voi niin aloittaa heti Y-tunnuksen saamisen jälkeen. Alv-velvolliseksi rekisteröityneenä arvonlisäverollisten laskujen lähettäminen on mahdollista, kun yritys on merkitty alv-rekisteriin. Perustamiskustannukset vaihtelevat yritysmuodoittain, tarkoittaen että ilmoituksen kustannukset vaihtelevat. Perinteisissä yritysmuodoissa (eli toiminimi ja osakeyhtiö) ovat ainoat yhtiömuodot, jotka ovat ilmoitettavissa sähköisesti. (Uusi yritys. Verohallinto) (PRH. Kaupparekisteri - Osakeyhtiö - Muutosilmoitus - Osakepääoma – Paperilomakkeet)

Kuvassa 9. on esitetty yrityksen perustamiseen liittyvät rekisteröintikustannukset kaupparekisteriin.



Kuva 9. Yritysmuotojen rekisteröintikustannukset kaupparekisteriin. (PRH. Kaupparekisteri - Osakeyhtiö - Muutosilmoitus - Osakepääoma – Paperilomakkeet)

Hyvänä mallina yksityisyrittäjänä voitaneen pitää, että ensi perustetaan toiminimi matalilla kustannuksilla ja toiminnan laajentuessa ja riskien kasvaessa yhtiömuoto muutetaan toiminimestä osakeyhtiöksi. Osakeyhtiöksi muuttaminen on perusteltua myös verotuksellisista syistä; kun verotettavan tulon progressio nousee yli 30 %. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

8.1 Ennakkoperintärekisteri ja ensimmäinen tilikausi

Ennakkoperintärekisteri on Verohallinnon lista yrityksistä, jotka maksavat veronsa itse. Mikäli yritys hakeutuu ennakkoperintärekisteriin, on suositeltavaa odottaa rekisteröintipäätöstä, sillä siihen asti asiakkaat joutuvat toimittamaan ennakonpidätyksen maksetuista työkorvauksista. Rekisteriin kuuluessa asiakkaat maksavat koko hinnan, eikä heidän tarvitse pidättää veroa. Tämä

helpottaa asiakkaiden laskutusta ja osoittaa yrittäjän hoitavan veroasiat esimerkillisesti. Verohallinnon rekisteröintiprosessi kestää tyypillisesti noin kolme viikkoa. Yrityksen kirjanpitolupa (yksinkertainen vai kahdenkertainen) määräytyy yritysmuodon ja liikevaihdon mukaan. Yrityksen ensimmäinen tilikausi voi poiketa normaalista 12 kuukaudesta, jolloin tästä on ilmoitettava Verohallinnolle rekisteröinnin yhteydessä. (Tilastokeskus. Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto)

Yrityksen kirjanpito vuoden ei tarvitse tarkoittaa kalenterivuotta vaan voi poiketa tästä. Esim. jos kirjanpidon vuosi katkeaa syksyllä, voi tämä alentaa kustannuksia koska tilikauden päätökseen liittyvät toimenpiteet eivät ole ns. ruuhkakuukausina. Kirjanpidollisesti ruuhkakuukaudet osuvat vuoden alkupuoliskolle, koska suurin osa yritysten kirjanpidoista seuraa kalenterivuotta. (Toimeksiantajan tiedoksianto. 27.5.2025)

8.2 Osakepääoma osakeyhtiömuodossa

Osakeyhtiön perustamiseen vaadittiin ennen vähintään 2 500 euron osakepääoma maksettavaksi yhtiön tilille ennen rekisteröintiä perustettavan osakeyhtiön pankkitilille. Nykyään yrittäjä voi halutessaan perustaa osakeyhtiön myös ilman osakepääomaa. Vapaavalintaista alkupääomaa ei kuitenkaan kannata mieltää ”ylimääräiseksi kuluksi”, koska jo muutosta ennen summa ollaan voitu käyttää esimerkiksi yrityksen pakollisiin hankintoihin toiminnan alkuvaiheessa. Pankki antaa rekisteröintimaksusta kuitin, joka liitetään lähetettävään perustamisilmoitukseen. Rekisteröinnin jälkeen tili on yhtiön omaisuutta. Eri pankkien vaatimat asiakirjat tilin avaukseen voivat vaihdella. (Uusi yritys. Verohallinto)

8.3 Yhtiösopimus, perustamiskirja ja toimiala selvitys

Osakeyhtiön ja henkilöyhtiöiden (esim. avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö) perustamiseen liittyy yhtiösopimuksen laatiminen, jossa sovitaan mm. yhtiömiesten osuuksista, vastuista ja voitonjaosta. Toiminimiyrittäjä ei tarvitse yhtiösopimusta. Tietyissä yhtiömuodoissa (esim. osakeyhtiö) on ilmoitettava yrityksen todelliset edunsaajat eli ne henkilöt, jotka tosiasiallisesti omistavat tai määräysvaltaa yrityksessä. Perustamisilmoituksessa on ilmoitettava yrityksen pääasiallinen toimiala. Tämä luokittelee yrityksen tilastollisesti ja voi vaikuttaa esimerkiksi lupavaatimuksiin. Yritykselle on määriteltävä kotipaikka, joka yleensä on se kunta, jossa yrityksen päätoimipaikka sijaitsee. (Tilastokeskus. Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto)

8.3.1 Pankkipalveluiden ja yritystilin kilpailutus

Pankki, jossa yritystilin sijaitsee kannattaa ottaa ensimmäiseksi kilpailuttamisen kohteeksi. Avainlukuina pelkät avaus- ja kuukausimaksut ovat harhaanjohtavia. Suurimman osan kuluista muodostavat usein tapahtumakohtaiset maksut ja erityisesti tiedonsiirtokulut pankkitilin ja taloushallinto-ohjelman välillä. Jos yrittäjä kärsivällisesti vertailee kokonaiskustannuksia sekä pankin tarjoamia muita palveluita (esim. käteistalletukset, maksukortit, luotot, ulkomaanmaksut) on mahdollista löytää yrityksen taloutta tukeva pankki, jonka palvelut ovat tarpeeksi laajat, jotta se pystyy vastaamaan yrityksen kasvuun liittyvien tarpeiden mukaisesti.

On kuitenkin huomioitava, että monelle jo perustetulle yritykselle pankkipalvelujen saaminen on muuttunut entistä haastavammaksi viime vuosina. Yritykset kohtaavat merkittäviä ongelmia pankkipalveluiden saatavuudessa, vaikka palveluiden tarjonta on pääosin kohtuullista. Yritykset raportoivat melko laajasti ongelmia, jotka liittyvät tilien avaamisen ja sulkemiseen sekä palvelujen rajoittamiseen. Vaikeuksia on erityisesti mikro- ja pienyrityksillä, etenkin maahanmuuttajataustaisilla. (Valtioneuvosto -Asiakkaat

kohtaavat vaikeuksia pankkipalveluissa – lainsäädännön muuttaminen voisi auttaa – Valtioneuvosto. 2025)

Edellä mainittujen syiden vuoksi yrityksen toiminnan käynnistämisen sekä takaamiseksi ja nopeuttamiseksi, pankkipalveluiden kilpailuttaminen on usein toissasijaista, kun alkuvaiheessa painopiste tulisi olla välttämättömien perustoimintojen nopeassa käynnistyksessä. Eli punnitaan onko rahoituspalveluiden varmistaminen kriittisempää kuin potentiaaliset säästöt.

8.3.2 Yrityksen nimen valitseminen

Yritykselle on valittava toiminimi, joka noudattaa lakisääteisiä vaatimuksia. Toiminimen saatavuus kannattaa tarkistaa PRH:n verkkosivuilta ennen rekisteröintiä. PRH:n sivuilta löytyy yksityiskohtainen ohjeistus, miten toiminimi kannattaa valita.

8.3.3 Liiketoimintatilan valinta

Liiketoimintatilan valinta sitoo yrityksen usein pitkäaikaisiin sopimuksiin ja siihen sisältyviin palveluihin, mikä vaikuttaa yrityksen kustannusrakenteeseen suoraan. Nykyaikana moni yksinyrittäjä hyödyntää kotitoimistoa, mikä on kustannustehokkain vaihtoehto ilman erillisiä yritykseen suoraan vaikuttavia vuokratuloja. Toimitilojen hankintaan liittyy omistusmuodon mukaan palveluita, kuten kiinteistöhoito, siivous, vartiointi ja internet-yhteydet, jotka voivat sisältyä vuokraan tai olla erillisiä hankintoja. Kustannustehokkuuden näkökulmasta aloittelevan yrittäjän kannattaa harkita jaettuja työtiloja, jotka ovat usein edullisempia ratkaisuja (kts 7.1.2). Liiketoimintatilan valinta on strateginen hankintapäätös, jossa on jälleen otettava huomioon kustannukset ja sijainti sekä niiden suhde kokonaiskustannusrakenteeseen.

8.4 Arvonlisävero yrittäjälle

Yrittäjä voi karsia verotettavaa tuloaan ja mahdollisesti saada veronpalautuksia sisällyttämällä elinkeinotoimintaan liittyviä kuluja kirjanpitoon. Verottaja näin ollen hyväksyy vähennyksiin kaikki sellaiset kustannukset, jotka ovat välttämättömiä tulon hankkimiseksi tai liiketoiminnan turvaamiseksi. Kun yrittäjä myy tuotteitaan tai palveluitaan alv-velvollisena, hän lisää myyntihintaan arvonlisäveron, joka Suomessa on yleisimmin 25,5%, mutta voi olla myös 14% (esimerkiksi elintarvikkeilla ja ravintolapalveluilla) tai 10% (esimerkiksi kirjoilla, lääkkeillä ja henkilökuljetuksella). Kerätty alv tilitetään säännöllisesti Verohallinnolle alv-ilmoituksen yhteydessä. On tärkeää muistaa, että alv-velvollinen yrittäjä voi vähentää liiketoimintaansa varten tekemiensä alvillisten ostojen alvin, mikä tekee yritysten välisestä kaupasta alvittoman. (Yrityksen Verotietopaketti 2025. s131.)

Suomessa on olemassa myös toimialoja, joiden myynti on arvonlisäverotonta. Tällaisia ovat esimerkiksi terveyden- ja sairaanhoitopalvelut (tietyin edellytyksin, kuten silloin kun palvelun antaja on terveydenhuollon ammattihenkilö ja palvelu on lääketieteellisesti perusteltua), sosiaalihuoltopalvelut sekä rahoitus- ja vakuutuspalvelut. Esimerkiksi laillistetun terapeutin antama lääketieteellinen terapia on yleensä arvonlisäverotonta. (Verohallinto. Yritysassiakkaat.)

Yrityksen ei tarvitse maksaa alvia myynnistään, jos sen liikevaihto ei ylitä 20 000 euroa kalenterivuodessa. Yrittäjä voi kuitenkin vapaaehtoisesti rekisteröityä alv-velvolliseksi, mikä on kannattavaa, jos tuotteisiin tai palveluihin sisältyy alvillisia ostoja. Vapaaehtoinen rekisteröityminen ei kuitenkaan ole hyödyllistä, jos myynti on pääasiassa alvitonta palvelua ilman merkittäviä alvillisia hankintoja. (Yrityksen Verotietopaketti 2025.11, s138.)

Yrittäjän on seurattava liikevaihtonsa alarajan ylittymistä ja rekisteröidyttävä tarvittaessa. Alaraja tarkoittaa rajaa, jonka alittaessa yrityksen ei tarvitse rekisteröityä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin eikä maksaa arvonlisäveroa myynnistään. Alv-rekisteristä voi poistua, jos liikevaihto alittaa rajan kahtena

peräkkäisenä vuotena, mutta tällöin aiemmin vähennettyjä alveja voi joutua palauttamaan. (Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501. Finlex.)

9 Ulkopuolinen apu ja rahoitus

Yrityksen talouden perusviitekehys on rahoitussuunnitelma, joka tulee olla osana liiketoimintasuunnitelmaa. Aloitteleva yrittäjä voi hyödyntää sitä alkuvaiheessa hahmottaakseen tarvittavan pääoman määrän liiketoiminnan käynnistämiseen ja pyörittämiseen. Rahoitussuunnitelma palvelee kahta päämäärää: Se auttaa yrittäjää pitämään taloutensa hallinnassa ja antaa rahoittajille (kuten pankeille ja sijoittajille) tarvittavan tiedon yrityksen rahoituskelpoisuuden arviointia varten. Rahoitussuunnitelmassa määrätään rahan lähde sekä miten varoja tullaan käyttämään, kun taas riskienhallinta konkreettisesti auttaa tunnistamaan hankintoihin liittyviä uhkia kuten toimitusketjun häiriöt, globaalit hintavaihtelut tai taloudelliset taantumukset.

Yhteiskunta tarjoaa monia palveluja yritystoimintaa suunnitteleville ja aloitteleville yrittäjille, joita kannattaa hyödyntää. Tällaisia palveluja tarjoavat mm. Uusyrityskeskus (Apua yrittäjyyteen - Uusyrityskeskus) ja ELY-keskus (Yrityksen perustaminen - ely - ELY-keskus) ja monet kuntien omat yritysneuvonta pisteet. Ulkopuolista apua tarjoavat myös monet muut tahot, kuten pankit, vakuutusyhtiöt ja tilitoimistot. On kuitenkin hyvä muistaa, että viimekädessä yrittäjä päättää yrityksen asioista ja oman osaamisen kasvattaminen rahoituksesta ja yritysmuodoista on aina hyödyllistä yrityksen jatkon kannalta.

9.1 Starttirahan hakeminen

Starttiraha on aloittavalle yrittäjälle maksettava tuki, jonka tavoitteena on edistää uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Starttiraha on taloudellinen tuki, jonka avulla valtio pyrkii helpottamaan aloittavien yrittäjien alkutaivalta ja rohkaisemaan uutta yrittäjyyttä Suomessa. Tuen avulla yrittäjä voi keskittyä yrityksensä kehittämiseen ilman välitöntä suurta painetta henkilökohtaisesta toimeentulosta. Starttirahan saamiseksi edellytetään, että yritystoiminta aloitetaan vasta tuen saamisen jälkeen (starttirahapäätöksen jälkeen) joka käytännössä tarkoittaa, että hankinnat on suunniteltava tavalla, jolla ne voidaan

toteuttaa heti tuen myöntämisen jälkeen. (Uusyrityskeskus. Yrityksen suunnittelu)

Starttiraha ei ole automaattisesti myönnettävä rahoitus vaan perustuu aina harkintaperusteinen avustus aloittavalle yrittäjälle. Starttirahan voi saada vain kerran, maksimissaan 12 kk ja suuruudeltaan peruspäivärahan suuruinen ja sitä maksetaan enintään viideltä kalenteripäivältä viikossa. Vuonna 2025 starttiraha on 37,21 €/pvä, noin 740 €/kk. Starttiraha on henkilökohtaista, veronalaista tuloa aloittavalle yrittäjälle. (TEM 2025)

9.1.1 Uusyrityskeskukset

Uusyrityskeskusten suhteellinen tuntemattomuus voi johtua niiden ensisijaisesta kohderyhmästä eli aloittelevista yrittäjistä sekä alueellisella toimintamallista.

Käytännössä tällä tarkoitetaan toiminnan organisoinnin kuulumista paikallisten yhdistysten tai muiden alueellisten toimijoiden alle (kuten kuntien).

Uusyrityskeskustoiminta sai alkunsa 1980-luvulla. Toiminnan taustalla oli tuolloin vallinnut lamakausi ja sen aiheuttama työttömyys, johon yrittäjyys nähtiin yhtenä ratkaisuna. 1990-luvulla Uusyrityskeskuksia syntyi nopeasti eri puolille Suomea ja toimipisteitä löytyy 41 eri kaupungista vuonna 2025.

Uusyrityskeskuksista voi saada apua TE-keskuksesta rahoitusten kuten starttirahan hakemiselle tai "Puolueetonta asiantuntija-apua". (Uusyrityskeskus. Yrityksen suunnittelu)

9.1.2 Työ- ja elinkeinotoimisto

TE-toimisto tarjoaa yrittäjälle tietoa ja ohjausta starttirahan hakemisessa ja voi auttaa yrittäjää löytämään sopivia yrittäjyyskursseja ja muita tukipalveluita. TE-toimisto järjestää myös itse valtion rahoittamia yrittäjäkursseja ja valmennuksia, kuten yrityksen perustamisen perusteet, taloushallinto, markkinointi, myynti,

johtaminen ja digitaidot. TE-toimisto voi ohjata yrittäjää Uusyrityskeskuksen neuvontaan liiketoiminnan kehittämiseksi.

10 Yhteenveto

Opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda ammattikieltä hyödyntävä hankintoihin keskittyvä opas kotimaisille alkuvaiheessa oleville yrittäjille tai yrittäjyydestä kiinnostuneille. Kaikkia esiteltyjä teorioita ja esimerkkejä ei voida soveltaa jokaiseen yritysmalliin ja alaan, sillä yritysten toimintaympäristöt, tavoitteet, resurssit ja yrityskohtaiset haasteet ovat aina yksilöllisiä. Työn taustatutkimusta tehdessä kävi nopeasti ilmi, kuinka kokonaiskustannusajattelu ja resurssien määrän tiedostaminen tulisi olla osa jokaisen yrityksen perustamisen vaiheessa keskiössä.

Yrittäjyydestä löytyvää tietoa oli ajoittain haasteellista löytää ei-kaupallisista lähteistä. Ei-kaupalliset toimijat (esim. tilastokeskus) tarjoavat kattavaa ja paikkaansa pitävää tietoa. Tieto näissä ei kuitenkaan ole välttämättä ajankohtaista ottaen huomioon, että taloudellinen lainsäädäntö on jatkuvasti muuttuvaa ja esim. tilastot kuvaavat aina mennyttä aikaa.

Toimittajien luotettavuuden selvittämiseen ja arviointiin liittyen kävi ilmi, että esimerkiksi tarjouspyynnöissä ei välttämättä ole keskeistä sisältöä, mutta todellisuudessa tämäkin voi vaihdella yrityksestä ja toimittajasta riippuen. Oleellisinta onkin, että yrittäjä käyttää itse omaa harkintakykyään tunnistamaan parhaat mahdolliset yhteistyökumppanit. Myös rohkeus käydä kauppaa isojen yritysten kanssa ja oikeiden kontaktien löytämisen tärkeys näistä organisaatioista nousevat keskeisiksi kaikkien yksityisyrittäjien kohdalla viimeistään toiminnan laajentuessa.

Yhteenvetona voidaan todeta, että vaikka alkuvaiheen yrittäjän resurssit ovat alussa rajalliset, strateginen lähestymistapa hankintoihin mahdollistaa yrityksen kestäväen kehityksen sekä kilpailukyvyn kotimaisilla markkinoilla. Tämä luo myös hyvän pohjan laajentaa myöhemmin kansainvälisille markkinoille.

Työn luonnollisena jatkona olisi keskittyä hyödykkeitä tai tuotantoalan yrittäjän hankintoihin ja luoda kokonaiskuva suuremman kokoluokan yrityksen hankinnoista (>10 työntekijää).

Lähteet

Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501. Finlex. Viitattu 12.2.2025 ja 24.4.2025 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/lainsaadanto/1993/1501>

EU:n arvonlisäverodirektiivi (2006/112/EY). Viitattu 19.4.2025 osoitteesta <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/?uri=CELEX%3A32006L0112>.

Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. (2018). Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. Tietosanoma. Viitattu 20.4.2025

ISO-standardit. Viitattu 7.4.2025 osoitteesta <https://www.iso.org/standards.html>.

Kaupparekisteri - Osakeyhtiö - Muutosilmoitus - Osakepääoma - Paperilomakkeet. PRH. Viitattu 10.3.2025 osoitteesta <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/muutosilmoitus/osakepaaoma/paperilomakkeet.html>

Lean-startup. Viitattu 10.1.2025 osoitteesta <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>.

Maksukyvyttömyysrekisteri. Oikeusministeriö. Viitattu 25.2.2025 osoitteesta <https://maksukyvyttömyysrekisteri.om.fi/>.

Oikeusrekisterikeskus. Viitattu 19.4.2025 <https://www.konkurssiasiamies.fi/konkurssi-ja-yrityssaneeraus/>

Ries, E. (2011). THE LEAN STARTUP: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses (1st ed.). Crown business. New York. Viitattu 21.4.2025 osoitteesta <https://ia800509.us.archive.org/7/items/TheLeanStartupErickRies/The%20Lean%20Startup%20-%20Erick%20Ries.pdf>.

Smith, A. (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. [PDF] Viitattu 25.4.2025, 18-25 osoitteesta <http://www.rrojasdatabank.info/Wealth-Nations.pdf>.

Suomen Yrittäjät. (2024). Yksinyrittäjäraportti 2024. Viitattu 25.4.2025 osoitteesta https://www.yrittajat.fi/app/uploads/public/2024/06/yksinyrittajaraportti_2024_virallinen.pdf.

Suomen Yrittäjät. (2025). Yrittäjyystilastot 2023. Viitattu 1.3.2025 osoitteesta <https://www.yrittajat.fi/app/uploads/public/2025/02/Yrittajyystilastot-2023.pdf>.

Surkea YEL ei ole vain yrittäjien ongelma – se voi pahimmillaan horjuttaa kansantaloutta. (2025). Taloustaito. Viitattu 15.4.2025 osoitteesta <https://www.taloustaito.fi/blogit/liisa-hanen/surkea-yel-ei-ole-vain-yrittajien-ongelma--se-voi-pahimmillaan-horjuttaa-kansantaloutta/>.

Taloushallintoliitto. Kirjanpidon ABC. Viitattu 3.3.2025 osoitteesta <https://taloushallintoliitto.fi/tietopankki/kirjanpidon-abc/mita-on-kirjanpito-ja-miksi-sita-pidetaan/>.

Työ ja Elinkeino Ministeriö 2025. <https://tem.fi/starttiraha>. Viitattu 27.4.2024

Tilastokeskus. Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto. Viitattu 5.3.2025 osoitteesta <https://stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2016/yrittajien-lukumaara-polkenut-paikallaan>.

Tilastokeskus. Yksinyrittäjien määrä väheni vuonna 2023. Viitattu 2.4.2025 osoitteesta <https://stat.fi/fi/uutinen/yksinyrittajien-maara-vaheni-vuonna-2023>.

Uusi yritys. Verohallinto. Viitattu 18.2.2025 osoitteesta <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/>.

Uusyrittäjäkeskus. Apua yrittäjyyteen - alueelliset keskuksset. Viitattu 20.1.2025 osoitteesta <https://uusyrityskeskus.fi/apua-yrittajyyteen/alueelliset-keskukset/>.

Uusyrityskeskus. Viitattu 16.4.2025 osoitteesta <https://uusyrityskeskus.fi/>.

Uusyrityskeskus. Yrityksen suunnittelu. Viitattu 19.4.2025 osoitteesta <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/>.

Verohallinto. Palvelujen ulkomaankaupan arvonlisäverotus. Viitattu 15.2.2025 osoitteesta <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48679/palvelujen-ulkomaankaupan--arvonlis%c3%a4verotus2/#3-elinkeinonharjoittaja>.

Verohallinto. Viitattu 15.2.2025 osoitteesta <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/>

Yksinyrittäjäraportti 2024. Viitattu 25.4.2025 osoitteesta https://www.yrittajat.fi/app/uploads/public/2024/06/yksinyrittajaraportti_2024_virallinen.pdf

Yrittäjä ja yhteisöjärjestelmä. Viitattu 14.4.2025 osoitteesta

<https://www.ytj.fi/index.html>.

Yrityksen Verotietopaketti 2025 – Veronmaksajat Puolenpitoa. Tietosanoma.

11, 134, 138,152. Viitattu 28.4.2025

YritysTulkki.fi Viitattu 25.4.2025 [https://yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-](https://yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/sanasto/)

[yrittaja/sanasto/](https://yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/sanasto/)