



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETALOUS

OPINNÄYTETYÖRAPORTTI

AUTOALAN MAAHANTUONTIYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Timo Kukkonen
Tuukka Liuha

Liiketalouden koulutusohjelma
Toukokuu 2008
Työn ohjaaja: Simo Vesterinen

TAMPERE 2008



Tekijät:	Timo Kukkonen Tuukka Liuha	
Koulutusohjelma:	Liiketalouden koulutusohjelma	
Opinnäytetyön nimi:	Autoalan maahantuontiyrityksen perustaminen	
Title in English:	Establishing an Automobile Import Company	
Työn valmistamis- kuukausi ja -vuosi:	Toukokuu 2008	
Työn ohjaaja:	Simo Vesterinen	Sivumäärä: 59

TIIVISTELMÄ

Työn tarkoituksena ja hankkeistuksena oli laatia tekijöiden tulevan yrityksen liiketoimintasuunnitelma hyödynnettäväksi omaa yritystoimintaa aloitettaessa. Autojen maahantuontia harjoittavan yrityksen perustamismahdollisuuksia oli tutkittu jo pitkän aikaa ennen kuin idea opinnäytetyön ja liiketoimintasuunnitelman yhdistämisestä syntyi. Mahdollisuus toteuttaa tehtävä opinnäytetyö käytännössä on antanut hyvät lisämotivaation prosessin eteenpäinviemiseen.

Työtä lähdettiin tekemään hyvin valmiuksin ja perustiedoin yrityksen perustamisesta ja auto-liiketoiminnasta. Tekijöiden tausta opiskelijayrittäjinä loi hyvän pohjan työssä menestymiselle ja tarjosi luontaiset valmiudet syventävän tiedon etsimiseen oman projektin pohjaksi. Olemassa olevan osaamiseen syventäminen aloitettiin etsimällä kirjallisuudesta selkeää taustainformaatiota yrityksen liiketoiminnan laadinnan pohjaksi ja perustamisvaiheessa tehtävien valintojen helpottamiseksi.

Työtä tehtiin järjestelmällisesti lähtien yrityksen perustamista ja liiketoimintasuunnitelman laadintaa koskevan aineiston keräämisestä, josta edettiin sujuvasti rakentamaan pohja liiketoiminnan suunnittelulle. Samaan aikaan aloitettiin oman perustiedon syventäminen ja ajantasaisen ajoneuvojen maahantuontiin ja verotukseen liittyvän aineiston kartoittaminen. Työn pohjaksi haluttiin etsiä mahdollisimman ajantasaiset säädökset ja määräykset, jotta aloitettava yritystoiminta voi nojata niihin luotettavasti.

Työn tuloksena on täytöntöönpanovalmis liiketoimintasuunnitelma, joka vastaa työlle asetettua tavoitetta ja mahdollistaa yritystoiminnan käytännön käynnistämisen nopealla aikavälillä. Lisäksi työn tekeminen on syventänyt tekijöiden tulevassa liiketoiminnassaan tarvitsemaansa asiantuntemusta.

Opinnäytetyöprosessin tuloksena syntynyt liiketoimintasuunnitelma on kokonaisuudessaan luottamuksellinen ja salassa pidettävä, koska siten turvataan tekijöiden mahdollisuus säilyttää oman työnsä tuottama lisäarvo oman yritystoimintansa käytössä.



Authors:	Timo Kukkonen Tuukka Liuha	
Degree Programme:	Business Administration	
Title:	Establishing an Automobile Import Company	
Title in Finnish:	Autoalan maahantuontiyhtiön perustaminen	
Month and year:	May 2008	
Supervisor:	Simo Vesterinen	Pages: 59

SUMMARY

The purpose of the thesis was to create a business plan that could be put to use in starting a new company. The possibilities to establish an automobile import company had been pondered for a long time before the idea to combine the thesis and the business plan came up. The opportunity to execute the thesis in practice has given much extra motivation for going through with the project.

The working process started with good basic readiness and wide basic knowledge about establishing a new business and about car trade. The fact that both authors had a background as student entrepreneurs created good foundation for successful outcome and offered natural preparedness for seeking advanced knowledge for the process. Expanding of existing knowledge was started by searching for explicit background information from literature to be used as formal foundation for the thesis and to make easier the choices that need to be done in the founding phase of a new business venture.

The work proceeded systematically starting from describing the establishment of a new business and collecting materials for creating a business plan. From that point it continued smoothly towards building a basis for planning a business venture. At the same time deepening existing basic knowledge began and the process of mapping current facts about importing cars and car taxation started. The aim was to find the most up to date regulations and tax information in order to make sure the dependableness of the business plan.

The final result is a business plan that meets the set goals and makes it possible to proceed potently towards starting the actual business. In addition the work process has deepened the expertise needed in future business ventures by the authors.

The business plan created in making the thesis is in its entirety classified in order to maintain the additional value created during the process in the hands of the authors to be used in their own business operations.

Keywords: Business plan Car trade Import Entrepreneurship

Sisällysluettelo

1	Johdanto	5
2	Yrityksen perustaminen.....	7
2.1	<i>Yrittäjän valmiudet.....</i>	7
2.2	<i>Liikeidea ja toiminta-ajatus</i>	8
2.3	<i>Yhtiömuodon valinta</i>	8
2.3.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	9
2.3.2	Avoin yhtiö.....	9
2.3.3	Kommandiittiyhtiö	10
2.3.4	Osakeyhtiö.....	10
2.3.5	Osuuskunta	10
2.4	<i>Liiketoimintasuunnitelma.....</i>	<i>11</i>
2.4.1	Liiketoimintaympäristö	11
2.4.2	Yrityksen toiminta.....	12
2.4.3	Tavoitteet ja strategiat	12
2.4.4	Markkinointisuunnitelma	13
2.4.5	Organisaatio- ja henkilöstösuunnitelma	13
2.4.6	Talous- ja rahoitussuunnitelma	14
2.4.7	Riskien arviointi	14
2.5	<i>Perustamisprosessi.....</i>	<i>15</i>
3	Autojen maahantuonti Suomen markkinoille.....	17
3.1	<i>Tuontitullit ja arvonlisäverotus maahantuotaessa.....</i>	<i>17</i>
3.1.1	EU:n ulkopuolelta tuotavat ajoneuvot.....	17
3.1.2	Maahantuonnin arvonlisäverotus tuotaessa EU:n sisältä	17
3.1.3	Maahantuonnin arvonlisäverotus tuotaessa EU:n ulkopuolelta	18
3.1.4	Esimerkki: EU-alueen ulkopuolelta tuotu henkilöauto	18
3.2	<i>Autoverotus</i>	<i>18</i>
3.2.1	Uudet autot	19
3.2.2	Käytetyt autot	20
3.3	<i>Riippumattoman maahantuojan ajoneuvojen rekisteröiminen</i>	<i>22</i>
3.3.1	Tyyppihyväksynät	22
3.3.2	Rekisteröintikatsastus.....	22
3.3.3	Muualle kuin Euroopan markkinoille tarkoitettut ajoneuvot	23
4	Yhteenveto ja johtopäätökset	25
	Lähteet.....	28

1 Johdanto

Yleinen positiivinen talouskehitys on lisännyt suomalaisten ansiotasoa ja ostovoimaa historiallisessakin katsannossa viime vuosien aikana. Kehitys on entisestään lisännyt kuluttajien mahdollisuuksia panostaa laadukkaampaan arkeen niin työssä kuin vapaa-aikanakin. Tämä on merkinnyt positiivista kehitystä myös autoalalle ja erityisesti kokonaisvolyymiltaan pieneen, mutta katteiltaan tuottavaan luksus- ja erikoisautojen ryhmään. Opinnäytetyön aihevalinnan taustalla on tekijöidensä pitkäaikainen kiinnostus autoalaa kohtaan ja sitä kautta muodostunut näkemys alan yrittäjyyden tarjoamista hyvistä mahdollisuuksista.

Opinnäytetyöhön sisältyvä selvitystyö, analysointi ja ideointi on kohdennettu siten, että työ on tehty työkaluksi, jota käytetään oman autoalan liiketoiminnan aloittamiseen. Tarkoitus on tarjota lukijalle hyvin jäsenelty tietopaketti uuden yrityksen perustamisesta ja erityisesti autoalan maahantuontitoimintaan liittyvästä problematiikasta sekä niistä tekijöistä, jotka vaikuttavat perustamishetken liiketoimintaympäristön tilaan.

Autoalan liiketoiminta ja erityisesti maahantuonti poikkeaa normaalista osto- ja myyntipohjaisesta liiketoiminnasta olennaisin osin. Yhteiskunta sääntelee poliittisen päätöksenteon ja viranomaistoiminnan kautta voimakkaasti alan kehitystä ja myös yksittäisen toimijan käytettävissä olevien liiketoiminnallisten vaihtoehtojen kokonaisuutta. Verotuksen ja suomalaisen sekä yleiseurooppalaisen ajoneuvolainsäädännön muutokset voivat muuttaa automarkkinan lainalaisuuksia kirjaimellisesti yhdessä yössä. Niiden osittainen ennakoiminen ja liiketoiminnan rakentaminen siten, että pääomavaltaiseen alaan olennaisesti kuuluva myyntivarastoihin sisältyvä arvonmuutosriski pidetään kestäväällä tasolla mahdollistaa tehokkaan sopeutumisen ja selviytymisen muutoksista.

Koska laadittavan työn osana on käytännönläheinen liiketoimintasuunnitelma, jonka toteutus tarkoitus alkaa pikaisesti laadinnan valmistuttua työssä otetaan huomioon ajantasaisin käytettävissä oleva tieto yhteiskunnallisista muuttujista ajoneuvoverotuksen ja ajoneuvojen katsastuksen sekä hyväksyntäkäytäntöjen osalta. Kokonaisuus on monipuolinen katsaus tämän päivän todellisuuteen maahantuotaessa ajoneuvoja Euroopan talousalueelta tai sen ulkopuolisilta markkinoilta. Tutkintotyöprosessin aikana tapahtunut Suomen autoverotuksen puolivuosisataisen historian ylivoimaisesti merkittävin yksittäinen käännekohta korostaa työn ajantasaisuutta ja siihen sisältyy olennainen tieto uu

desta hiilidioksidipäästöihin perustuvasta henkilöautoveron laskentatavasta.

Selvitystyön haasteena on ollut löytää kyseistä liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelman laadintaa olennaisimmin tukeva fakta-perusta sekä esittää se kokonaisuutena, joka palvelee osaltaan myös muun vastaavan yritystoiminnan aloittamista suunnittelevaa lukijaa. Opinnäytetyöraportti sisältää monipuolisen yleiskatsauksen oman yrityksen perustamiseen liittyviin kysymyksiin.

2 Yrityksen perustaminen

Yrittäjäksi ryhtymistä harkitaan ja kypsytellään huolella. Yrittäjyys on tietoinen valinta, jonka lähtökohtana on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Menestyksekkään yrityksen luominen edellyttää myös vankkaa tietotaitopohjaa. Hyvä ennakkosuunnitelma vähentää epäonnistumisen riskiä. (Yrityksen perustamisopas 2003: 11; Holopainen & Levonen 2006: 3.)

Alkava yrittäjä tarvitsee suuren määrän tietoa ja tukea. Suomessa on monia erilaisia tukipalveluita, joiden kautta varsinkin yksinään yritystä perustavan kannattaa hakea tukea ja neuvontaa. Tärkeimpiä yleistä neuvontaa antavia organisaatioita ovat elinkeinoasiamiehet, seudulliset yrityspalvelut, uusyrityskeskukset, TE-keskusten yrityspalvelupisteet, Finnvera, kauppakamarit, yrittäjäjärjestöt, pankit ja erityisluottolaitokset sekä kehitysyritykset. Myös alakohtaista neuvontaa on saataville lukuisilta yhteisöiltä. (Holopainen & Levonen 2006: 313-341.)

2.1 Yrittäjän valmiudet

Yrittäjän on oltava muuntautumiskykyinen, innovatiivinen ja luova. Yrittäjäksi ryhtyvä ihminen on visionääri, joka haluaa toteuttaa omaa tahtoaan. Yritystoiminnan kautta hän tyydyttää mm. toimeentulon ja kasvun tarpeitaan. (Koiranen 1993: 65-67.)

Yrittäjäksi aikovan on osattava arvioida omia mahdollisuuksiaan toimia yrittäjänä. Oman yritysideoita elinkelpoisuuden arvioinnin lisäksi on tarkkailtava myös omaa tietämystään yrityksen jokapäiväisestä pyörittämisestä. Myös yrittäjäksi aikovan taloudelliset resurssit asettavat aloitusvaiheessa omat rajoitteensa. Yrityksen perustaminen on yrittäjälle kasvamis- ja kehittymisprosessi, jonka aikana yrittäjän on harjoitettava tarkkaa itsetutkiskelua. On hyvä myös hyödyntää ulkopuolisia asiantuntijoita ja puolueettomia keskustelukumppaneita. (Holopainen & Levonen 2006: 15-20.)

Autoalalle alkavan yrittäjän on oltava erityisen kärsivällinen ja valmis muutoksiin. Ala elää monen tahon vaikutuksen alaisena, jolloin asiakkaiden ostokäyttäytymiseen vaikuttavia päätöksiä ja lakimuutoksia tulee lähes jatkuvasti. Maahantuontiyrityksen vetäjänä yrittäjä on jatkuvasti tekemisissä asiakkaiden ja alihankkijoiden kanssa. Tämä vaatii yrittäjältä hyvää yhteistyökykyä.

2.2 Liikeidea ja toiminta-ajatus

Liikeidea saatetaan keksiä oivalluksena tai pitkän suunnittelun tuloksena. Liikeideat harvemmin ovat uusia ideoita, yleensä liikeidea lähtee oivalluksesta tehdä jokin asia uudella tavalla. Valtaosa yrityksistä perustetaan alalle, jolla perustaja on ennen toiminut. (Holopainen & Levonen 2006: 20.)

Alkuvaiheessa yrittäjäksi aikovalla on mielessään pelkkä perustamisidea, joka täytyisi muokata toimivaksi liikeideaksi. Yleensä tämä prosessi vie pitkänkin ajan, mutta joskus yritys saatetaan saada toimintaan nopealla aikataululla. Tärkeintä on, että prosessista riippumatta yrittäjäksi aikovalla on koko ajan kirkkaasti mielessään, kuinka hän voi ansaita ideallaan rahaa ja näin yrittäjänä turvata oman elantonsa ja kehittyä. (Yrityksen perustamisopas 2003: 11; Holopainen & Levonen 2006: 20-21.)

Holopainen ja Levonen (2006: 21-22) kertovat, kuinka liikeidea ja toiminta-ajatus eroavat toisistaan. Toiminta-ajatuksen ollessa se ajatuksellinen perusta, jolle yritys perustetaan, liikeidea kuvaa sitä tapaa, jolla yritys valitulla toiminta-alalla aikoo menestyä.

Toiminta-ajatus vastaa kysymyksiin siitä, mitä yritys tekee ja kenelle. Selkeän toiminta-ajatuksen avulla alkava yrittäjä on tietoinen tarpeista, joihin hänen yrityksensä tuotteet vastaavat. Samalla yrittäjä näkee kaikki mahdolliset kilpailijansa – kukaan ei välttämättä valmista samanlaista tuotetta, mutta moni voi omilla tuotteillaan vastata samaan tarpeeseen. (Holopainen & Levonen 2006: 21-24.)

Liikeidea kertoo miten toiminta-ajatusta noudattamalla voidaan ansaita rahaa. Liikeidean tulee sisältää tiedot tuotteista ja niiden markkinoista sekä organisaation toimintatavasta. Liikeidea voi joutua muuttamaan yrityksen perustamisen jälkeen. Menestyvillä yrityksillä usein on monia liikeideoita, joita yhdistelemällä yritys pystyy menestymään asiakkaiden tottumusten ja toimintatapojen muuttuessa. (Holopainen & Levonen 2006: 22-25.)

2.3 Yhtiömuodon valinta

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet tekijät kuten päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät kysymykset. Valintaan ei ole olemassa minkäänlaisia valmiita ratkaisuja, joten yhtiömuoto tulee aina päättää tapauskohtaisesti. (Yrityksen perustamisopas 2003: 17.)

Pienimuotoisessa yritystoiminnassa keskeinen rooli yrityksessä asettuu yrittäjälle itselleen. Suurissa yrityksissä yrityksen omistajan rooli hämärtyy ja eikä itse yrittäjää ole edes helposti osoitettavissa. Yritysmuodot jaetaan henkilyrityksiin ja pääomayrityksiin. Henkilyrityksiin kuuluvat yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Pääomayrityksiä ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. (Isokangas & Kinkki 2002: 181.)

2.3.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja tarkoittaa yhtä ihmistä, joka harjoittaa yritystoimintaa. Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta käytetään myös nimitystä yksityinen toiminimi. Tämä yritysmuoto soveltuu hyvin ihmiselle, joka haluaa toteuttaa omaa ammattitaitoaan yrittämällä. (Yrityksen perustamisopas 2003: 18-19; Isokangas & Kinkki 2002: 182-183.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen toiminnasta. Elinkeinonharjoittaja on myös itse vastuussa yritykselle mahdollisesti tulevista veloista. Yrittäjä ei voi myydä yksityistä toiminimeään yrityksenä, vaan myytäessä omistajaa vaihtavat yrityksen irtain ja kiinteä omaisuus. (Yrityksen perustamisopas 2003: 18-19; Isokangas & Kinkki 2002: 182-183.)

2.3.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä perustajia tulee olla vähintään kaksi. Yhtiökumppanit ovat avoimessa yhtiössä tasaveroisessa asemassa. Jokaisen yhtiömiehen asema on samankaltainen kuin yksityisen elinkeinonharjoittajan eli jokainen voi vapaasti edustaa yritystä sitä koskevissa asioissa ja on samalla henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön veloista. Yhtiömiehillä on siis oltava vahva luottamus toisiaan kohtaan. (Yrityksen perustamisopas 2003: 20-23; Isokangas & Kinkki 2002: 183-186.)

Yhtiömuoto soveltuu hyvin tilanteisiin, joissa yksityiset elinkeinonharjoittajat haluavat kasvaa ja laajentaa toimintaansa. Yhtiönmiesten lukumäärää ei ole rajoitettu, mutta luottamussyistä ja muista velvoitteista johtuen määrä useimmiten jää muutama. (Yrityksen perustamisopas 2003: 20-23; Isokangas & Kinkki 2002: 183-186.)

2.3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on yritysmuoto, jolle on avointa yhtiötä helpompaa hankkia ulkopuolista rahoitusta. Kommandiittiyhtiössä tulee olla vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies sekä vähintään yksi äänetön yhtiömies, joka ei ole henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen toiminnasta. Äänettömän yhtiömiehen tulee asettaa yritykseen omaisuuspanos, vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. Esimerkiksi avoin yhtiö voi olla osakkaana kommandiittiyhtiössä. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta päättää yrityksen jokapäiväisistä asioista, mutta hänellä on pääomasijoituksensa ansiosta etuoikeus yrityksen tuottamaan voittoon. (Yrityksen perustamisopas 2003: 21-23; Isokangas & Kinkki 2002: 186-187.)

Yhtiömuoto soveltuu erinomaisesti tilanteeseen, jossa hyvän liikeidean keksinyt ihminen haluaa harjoittaa toimintaansa, mutta tarvitsee siihen rahoitusta. (Yrityksen perustamisopas 2003: 21-23; Isokangas & Kinkki 2002: 186-187.)

2.3.4 Osakeyhtiö

Valtaosa suomalaisista yrityksistä on osakeyhtiöitä. Osakeyhtiön jäsenet ovat osakkaita, jotka sijoittavat yritykseen pääomaa. Perustajia yhtiömuodolle tulee olla yksi tai useampia. Osakkaat vastaavat yrityksen toiminnasta vain sijoittamallaan pääomalla (Isokangas & Kinkki 2002: 188.) Osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 2500 euroa. (Ensimetrin...2007)

Osakeyhtiöllä on oltava vähintään kolmen jäsenen hallitus. Ylintä päätösvaltaa käyttää yhtiökokous, johon jokaisella osakkeenomistajalla on oikeus osallistua. Osakeyhtiö on monipuolinen yhtiömuoto, joka voi toimia yhden hengen pienyrityksenä tai suuryrityksenä, joka rahoittaa osan toiminnastaan sijoittajilta saamallaan pääomalla. (Yrityksen perustamisopas 2003: 23-25; Isokangas & Kinkki 2002: 188-191.)

2.3.5 Osuuskunta

Osuuskunnassa tulee olla vähintään kolme perustajaa. Osuuskunnan tarkoituksena on tukea jäsentensä elinkeinoa harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että jäsenet käyttävät hyväksien yhteisön palveluksia. Osuuskunnassa voivat olla jäseninä yksityisten henkilöiden lisäksi myös yritykset. (Yrityksen perustamisopas 2003: 25; Isokangas & Kinkki 2002: 191-193.)

Osuuskunnan toiminta perustuu osuuskunnan sääntöihin, joissa määritellään mm. osuusmaksu, jonka jäsenet suorittavat osuuskunnalle siihen liittyäkseen. Osuuskunnan päivittäisistä asioista päättää hallitus ja suuremmat linjaukset tekee osuuskunnan kokous. Osuuskunta soveltuu hyvin esimerkiksi yritysten väliseen yhteistoimintaan. (Yrityksen perustamisopas 2003: 25; Isokangas & Kinkki 2002: 191-193.)

2.4 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma antaa kokonaisvaltaisen ja perustellun kuvauksen yrityksestä ja sen toimintaympäristöstä. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa keskitytään erityisesti yrityksen tulevaisuuteen. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan aloitusvaiheen lisäksi rahoitusneuvotteluissa sekä esiteltäessä yrityksen toimintaa tärkeille sidosryhmille. (Isokangas & Kinkki 2002: 232-235.)

Liiketoimintasuunnitelma toimii työkaluna yrityksen perustamisessa, koska sen avulla liikeidea voidaan rajata ja arvioida. Jo toimivassa yrityksessä liiketoimintasuunnitelman avulla voidaan kehittää uusia tuotteita tai palveluita. Suurissa yrityksissä jokaiselle liiketoiminta-alueelle kannattaa luoda omat liiketoimintasuunnitelmansa. (Isokangas & Kinkki 2002: 232-235.)

Liiketoimintasuunnitelma on yleensä 10–30 sivun pituinen. Suunnitelman ei tule olla markkinoiva yrityseseite eikä siinä myöskään tule vähätellä mitään yritystoimintaan mahdollisesti liittyviä riskejä. Liiketoimintasuunnitelman sisältö jaotellaan niin, että suunnitelma mahdollisimman hyvin kuvaa aloitettavan yritystoiminnan jokaista osa-aluetta. (Liiketoimintasuunnitelma...2007)

2.4.1 Liiketoimintaympäristö

Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä tarkastella ympäristöä, jossa perustettava yritys tulee toimimaan. Erityisesti yrityksen tulevat markkinat ja todennäköiset kilpailijat on hyvä tuntea jo ennen yrityksen perustamista. Alkavan yrittäjän on osattava suunnitelmassaan selittää miksi hänen yrityksensä tuotteet voisivat menestyä olemassa olevalla markkinalla. (Finch 2006: 29.)

Markkinoiden laajuutta voidaan suunnitelmassa selittää potentiaalisten asiakkaiden määrällä. Yrityksen asiakasta on hyvä myös kuvailla eli selventää mihin ikäryhmään hän kuuluu ja miksi hän yleensäkin tulisi käyttämään yrityksen tuotteita tai palveluita. Samalla tulee tuoda ilmi tähtääkö yritys vain kotimaassa oleville

markkinoille. Mahdollisen kansainvälistymisen aikataulua on hyvä miettiä jo tässä vaiheessa. (Finch 2006: 30-31.)

Yrityksellä on heti perustamisen jälkeen suuri määrä erilaisia sidosryhmiä. Näitä ovat omistajien, rahoittajien, työntekijöiden ja asiakkaiden lisäksi myös kilpailijat sekä julkinen valta. Yrityksen liiketoimintaympäristöä selvitettäessä tuleekin asioita tarkastella laajasta näkökulmasta. Suunnitelmassa on hyvä miettiä millä tavalla erilaiset kansantaloudessa tapahtuvat muutokset vaikuttaisivat yritykseen tai kuinka olemassa olevat yleiset trendit näkyvät yrityksen toimialalla. Lisäksi on hyvä miettiä poliittisten tapahtumien sekä teknologian kehittymisen luomia muutoksia. Liiketoimintasuunnitelman kattavuuden kannalta paras vaihtoehto on, että alkava yrittäjä käy olemassa olevaa ympäristöä läpi mahdollisimman monipuolisesti. (Isokangas & Kinkki 2002: 61-89; Finch 2006: 29-36.)

2.4.2 Yrityksen toiminta

Liiketoimintasuunnitelmassa on yksityiskohtaisesti kerrottava perustettavan yrityksen toiminnasta käytännön tasolla. Esimerkiksi potentiaalisen rahoittajan vakuuttamiseksi tarvitaan osoitus siitä, että yrittäjäksi aikova todellakin tietää, mihin on ryhtymässä. Hienot suunnitelmat eivät yksistään riitä jos yrittäjällä ei ole suunnitelmaa myös niistä jokapäiväisistä työtehtävistä, joiden avulla hän pääsee liiketoimintasuunnitelmassa asettamiinsa tavoitteisiin.

2.4.3 Tavoitteet ja strategiat

Liiketoimintasuunnitelmassa asetetut tavoitteet ovat tärkeässä asemassa, koska niiden avulla mahdolliset rahoittajat arvioivat sijoituksensa tuottavuutta. Yrittäjälle itselleen tavoitteet toimivat kannustimina ja mittareina. Yritys ei kasva ellei sillä ole tavoitteita, joiden täyttymistä mitataan säännöllisesti.

Strategia tarkoittaa sitä suuntaviivojen, menetelmien ja työtapojen joukkoa, joiden avulla päämääriin ja tavoitteisiin päästään. Strategian tueksi on hyvä asettaa yritykselle visio sekä missio. Visio kuvaa päämäärää, johon perustettava yritys tähtää ja missio ilmaisee syyn miksi yritys on olemassa. Vision ja mission toteuttamista ohjaavat yrityksen arvot, joissa kiteytyy yrityksen pysyväisluonteinen tahtotila. (Isokangas & Kinkki 2002: 273-275.)

Jokaiselle yrityksen liiketoiminta-alueelle voidaan luoda oma strategia. Esimerkiksi autoalan maahantuontiyrityksessä autojen nopea ja kustannustehokas hankkiminen sekä niiden myynti asi-

akkaille tarvitsevat omat strategiansa. Lisäksi on hyvä laatia strategia markkinointiin sekä yrityksen kehittämiseen.

2.4.4 Markkinointisuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee suunnitella yritykselle markkinointistrategia ja tapa, jolla se toteutetaan. Suunnitelma pitää sisällään pitkän aikavälin strategiset sekä lyhyen aikavälin operatiiviset tavoitteet ja keinot tavoitteiden saavuttamiselle. Lopulta suunnitelma muodostuu tavoitteidenasetannan, toimenpiteiden suunnittelun ja toteuttamisen kokonaisuudesta. Suunnitelmaan on hyvä liittää myös näkemyksiä siitä, mitkä ovat markkinoilla onnistumisen tai epäonnistumisen kannalta keskeiset tekijät. (Tikkanen 2005: 11-15; McDonald 1992: 83.)

Markkinointisuunnitelman avulla alkava yritys pyrkii tuottamaan arvoa asiakkaiden ja omistajien lisäksi myös muille verkostokumppaneilleen. (Tikkanen 2005: 11-15; McDonald 1992: 83.)

Markkinointisuunnitelmaa tehdessä on hyvä huolehtia siitä, että suunnitelman sisältö lähtee liiketoimintastrategian sisällöstä ja koko liiketoiminnalle asetetuista tavoitteista. Markkinointistrategiaa määriteltäessä tuleekin määrittää kaikki mahdolliset linkit aloitettavan yrityksen liiketoimintaan. (Tikkanen 2005: 175-176.)

Markkinointistrategian suunnitteluprosessissa on neljä vaihetta. Ensimmäiseksi tulee päättää ja rajata erilaiset asiakassuhdekannan segmentit, jonka jälkeen voidaan siirtyä ulkoisten ja sisäisten markkinointitoimenpiteiden suunnitteluun ja kohdentamiseen. Päätetyille toimenpiteille tulee tämän jälkeen tehdä resursointi ja päättää millä mittareilla markkinointistrategian onnistumista seurataan. (Tikkanen 2005: 176-177.)

2.4.5 Organisaatio- ja henkilöstösuunnitelma

Perustettavan yrityksen koosta riippuen päätetään kuinka laajan organisaatio- ja henkilöstösuunnitelman yritys tarvitsee. Organisaatiota suunniteltaessa on tärkeää määritellä työtehtävien ja vaikutusvallan suhde. Suunnitelmasta tulee käydä ilmi, mikä valta on muodollisesti annettu yksittäiselle päätöksentekijälle. Suurissa organisaatioissa suunnitelmaan lisätään myös sen henkilöstön lukumäärä, johon päätöksentekijä voi vaikutusvaltaansa käyttää. (Rissanen, Sääsä & Vornanen 1996: 51.)

Käytännössä organisaatiosuunnitelmassa tulee näkyä kuinka yrityksen työt on jaettu tehtäviksi eri henkilöille. Suunnitelmaan kirjataan myös yrityksen korkeimman hallinnon vastualueet. Organisaation toimille ja tehtäville tulee määrittää niiden suorittamiseen vaadittava toimivalta. Organisaatiosuunnitelman yhteydessä voidaan suunnitella myös palkkiojärjestelmiä. (Rissanen ym. 1996: 51-53.)

Suurissa yrityksissä jokaiselle organisaation tasolle kannattaa laatia oma henkilöstösuunnitelma. Pienen tai keskisuuren yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa henkilöstösuunnitelma käsittelee arviot tarvittavan henkilöstön määrästä, koulutustarpeista sekä mahdollisesti tarvittavan osa-aikaisen henkilöstön käytöstä. (Rissanen ym. 1996: 106-108.)

2.4.6 Talous- ja rahoitussuunnitelma

Talous- ja rahoitussuunnitelma on hyvä jakaa kolmeen osaluokkaan: miten investoidaan, kuinka investoinnit rahoitetaan ja kuinka päivittäinen rahoitushuolto hoidetaan. Yrityksen perustajan on järkevää vertailla potentiaalisia ja järkeviä sijoituskohteita, joiden kannattavuutta kannattaa vertailla erilaisilla investointilaskentamenetelmillä. (Leppiniemi & Puttonen 2002: 16-18.)

Investointien rahoittamisen mahdollistamiseksi yrittäjän on päätettävä kuinka suuri osa investoinneista voidaan rahoittaa omalla pääomalla. Yrityksen päivittäisen toiminnan kannalta tärkeitä suunniteltavia asioita ovat esimerkiksi yrityksen kassan optimaalinen koko, raaka-ainetarjonnan kustannukset sekä erilaisten maksuaikojen hyödyt ja haitat. (Leppiniemi & Puttonen 2002: 16-18.)

Aloitusvaiheessa on tärkeintä, että yrittäjäksi aikova arvioi mahdollisimman tarkasti tulevan yrityksen rahantarpeen. Yrittäjän kannattaa vertailla erilaisia rahoitusvaihtoehtoja hankkimalla tarjouksia rahoituslaitoksilta. Myös mahdollisuus avustusrahoitukseen tulisi selvittää. Lopputuloksena liiketoimintasuunnitelmassa tulisi olla kirjattuna sekä arvioidut tulot että menot ja eri vaihtoehdot koko toiminnan rahoittamiseksi. (Holopainen & Levonen 2006: 105.)

2.4.7 Riskien arviointi

Riskit ovat olennainen osa yritystoimintaa. Riskit jaotellaan erilaisiin luokkiin, jotta niiden arvioiminen ja ehkäisy helpottuu. (Isokangas & Kinkki 2002: 124.) Liiketoimintasuunnitelmassa riskit tulee esitellä ja arvioida mahdollisimman yksityiskohtai-

sesti. Tärkeää on myös pohtia eri keinoja riskien ehkäisemiseksi. (Jauri 1997: 75.)

Vahinkoriskejä voidaan ehkäistä vakuuttamalla esimerkiksi yrityksen kalusto. Tällaisiin riskeihin liittyy aina vaara tappiosta ja ne ovatkin toteutuessaan lähes poikkeuksetta haitallisia. (Isokangas & Kinkki 2002: 124.)

Liikeriskit liittyvät yrityksen normaaliin toimintaan eikä niitä ole yleensä mahdollista vakuuttaa. Esimerkiksi epäonnistuneet investoinnit, asiakaspula tai henkilökunnan lakonuhka ovat liikeriskejä. (Isokangas & Kinkki 2002: 124)

Rahoitusriskien todennäköisyys riippuu yrityksen pääomaraken-
teesta. Yrityksen tulo-rahoituksen heiketessä yrittäjällä ei välttämättä ole varaa maksaa ulkopuolisen rahoituksen vaatimia lyhennyksiä. Tällöin rahoittajat saattavat ottaa päätävänsä yrityk-
sessä. (Isokangas & Kinkki 2002: 124.)

Erityisesti pienissä yrityksissä henkilöriskit ovat vaarallisia jos ne kohdistuvat yrityksen avainhenkilöihin. Heidän työpanostaan on yleensä lähes mahdotonta korvata. Henkilöriskejä ovat myös kenen tahansa yrityksen työntekijän aiheuttamat tappiot. (Isokangas & Kinkki 2002: 125.)

Vastuuriskit voivat toteutua jos yritys joutuu vastuuseen esimerkiksi myymänsä tuotteen toimimattomuudesta. (Isokangas & Kinkki 2002: 125.) Autoalalla tällaisiin riskeihin on suhtauduttava erityisen tarkasti, koska ne voivat toteutuessaan tuottaa suuria tappioita.

Riskien määrittämiseen käytetään yleisesti SWOT-menetelmää, jossa arvioidaan yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Analyysin jälkeen heikkouksien ja uhkien avulla voidaan tarkemmin määrittellä erilaiset riskit ja tekniikat niiden ehkäisemiseen.

2.5 Perustamisprosessi

Yrityksen perustamispäätöksen jälkeen alkavan yrittäjän tulee tulevasta liiketoiminnastaan riippuen valita itselleen mahdolliset yhtiökumppanit ja aloittaa liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Yrityksen juridinen perustamisprosessi riippuu tämän jälkeen valitusta yritysmuodosta. (Yrityksen perustamisopas 2003: 39; Holopainen & Levonen 2006: 189.)

Perustamisprosesseista yksinkertaisin on toiminimi, joka ei vaadi mitään perustamismuodollisuuksia. Avointa yhtiötä tai kom-

mandiittiyhtiötä perustettaessa kaupparekisteriin tehtävään perusilmoitukseen tarvitaan liitteeksi perustettavan yrityksen yhtiömiesten välinen kirjallinen sopimus. Yhtiösopimus sisältää yhtiön toiminimen, kotipaikan ja toimialan sekä tarvittavat tiedot yhtiömiesten sijoittamista panoksista ja heidän välisistä suhteistaan yhtiön hallinnossa. Lisäksi sopimus sisältää tiedot tilikaudesta ja tilintarkastuksesta. (Yrityksen perustamisopas 2003: 29.)

Osakeyhtiöt perustamiseen sisältyy neljä vaihetta. Aluksi laaditaan perustamisasiakirja, johon sisällytetään tiedot osakkeiden merkitsemisestä sekä ehdotus yhtiöjärjestyksestä. Jos perustajat eivät merkitse kaikkia osakkeita, on pidettävä perustamiskokous. Lopuksi perustettava yhtiö ilmoitetaan kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas 2003: 31-32; Holopainen & Levonen 2006: 220.)

Osuuskunnalle on laadittava perustamiskirja sekä osuuskunnan säännöt ennen perustettavan osuuskunnan ilmoittamista kaupparekisteriin. Sääntöihin voidaan kirjata käytännössä mitä tahansa osuusmaksuihin tai jäseniin liittyviä säännöksiä, mutta yksinkertaisimmillaan sääntöjen tulee sisältää tiedot osuuskunnan toiminimestä, kotipaikasta, toimialasta, osuusmaksujen arvosta sekä tilikaudesta. (Yrityksen perustamisopas 2003: 36-37.)

3 Autojen maahantuonti Suomen markkinoille

3.1 Tuontitullit ja arvonlisäverotus maahantuotaessa

Perinteisesti tuotaessa hyödykkeitä valtiosta toiseen, joudutaan täyttämään mahdollisia kriteereitä ja maksamaan kulloinkin voimassa olevan tariffin mukainen tulli. Se on yleensä prosentuaalinen ja määräytyy tuotavan hyödykkeen arvon mukaan. Suomi kuuluu Euroopan Unioniin, jonka jäsenmaiden välistä kauppaa kutsutaan yhteisökaupaksi. Yhteisökaupassa kaikki vienti- ja tuontitullit sekä muut kaupan rajoitukset tai esteet ovat kiellettyjä. Ajoneuvojen tuonti Suomeen toisista EU:n jäsenmaista on edullista ja helppoa, koska myöskään rajatarkastuksia tai varsinaista tullausmenettelyä ei ole käytössä. (Tullin...2008)

3.1.1 EU:n ulkopuolelta tuotavat ajoneuvot

EU:n ulkopuolisesta maasta Suomeen tuotava ajoneuvo on tullattava vapaaseen liikkeeseen EU-alueella ennen kuin sen saa vapaasti haltuunsa. Kannettavan tullin määrä vaihtelee ajoneuvon tyyppin ja ominaisuuksien mukaan. Henkilöautojen ja pienemmällä moottoreilla varustettujen tavara-autojen tullin määrä on 10 %, mutta tavara-auton moottorin tilavuuden ylittäessä 2,5 l tullin määrä on 22 %. Tullimaksun suuruus lasketaan normaalisti ajoneuvon ostohinnasta lisättynä sen rahti ym. kustannuksilla. Tullin suuruus vaikuttaa suoraan tietyn ajoneuvon tuonnin kannattavuuteen verrattuna toiseen lähes vastaavaan yksilöön eri tulliluokassa. (Tulli: Käytetyn...2008)

3.1.2 Maahantuonnin arvonlisäverotus tuotaessa EU:n sisältä

Tuotaessa Suomeen ajoneuvo toisesta EU-maasta yhteisökauppana, sitä ei edellä mainitusti tullata, eikä veroteta. Poikkeuksen pääsääntöön tekee uuden kuljetusvälineen arvonlisävero, joka peritään Suomessa myös toisesta EU-maasta tuotavasta ajoneuvosta. Se peritään ajoneuvosta, joka on ollut ulkomailla käytössä alle 6 kuukautta tai jolla on ajettu alle 6000 kilometriä. Veron määrä 22 % sisällytetään yrityksen toimiessa maahantuojana normaaliin kausittaiseen alv:n laskentaan ja tilitykseen. (Tulli: Käytetyn...2008)

Yksittäinen ajoneuvo on saattanut heti uutena poistua alv:n vähennysoikeuden piiristä lähtömaassa esimerkiksi yksityiskäytön

vuoksi. Tällöin se on kustannuksiltaan edellä kerrotusta johtuen varsin epäedullinen yksilö ja mahdollisesti tuntuva liikeriski tuojalle. 22 %:n veron perusteena käytetään auton hankintahintaa, mikä korostaa ongelmaa.

3.1.3 Maahantuonnin arvonlisäverotus tuotaessa EU:n ulkopuolelta

EU:n ulkopuolelta tuotavista ajoneuvoista peritään maahantuonnin arvonlisäveroa 22 %. sen tullausarvosta lisättyä tullin määrällä. Maahantuonnin arvonlisävero peritään riippumatta siitä, onko ajoneuvo käytetty vai uusi. (Tulli: Käytetyn...2008)

3.1.4 Esimerkki: EU-alueen ulkopuolelta tuotu henkilöauto

Taulukko 1. Tulli ja maahantuonnin arvonlisävero. (Tullin...2008)

Ajoneuvon tullausarvo (hinta + tuontikustannukset)		13 400,00 €
Ajoneuvosta kannettava tulli	10 %	1 340,00 €
Maahantuonnin arvonlisäveron perusteena oleva arvo		14 740,00 €
Maahantuonnin arvonlisävero	22 %	3 242,80 €
Tulli ja maahantuonnin arvonlisävero yhteensä		4 582,80 €

3.2 Autoverotus

Suomessa perittiin ensimmäisen kerran auton rekisteröinnin yhteydessä maksettavaa autoveroa 27.4.1951 alkaen. Alun perin tilapäiseksi säädetty vero on sittemmin vakiintunut pysyväksi. Vuosikymmenten kuluessa autoverolainsäädäntöön on tehty kymmeniä eri tavoin vaikuttavia muutoksia ja myös verotuksen taso on vaihdellut. Vaihteleva verotus on aika ajoin suosinut tiettyjä ajoneuvoryhmiä alemmalla verotasolla tai jopa täydellä verovapaudella. Koko autoveron historiassa yhdenmukaista on normaalin henkilöauton oleminen kovimman verotuksen kohteena ja hyötyajoneuvojen lievempi kohtelu. (Autoliiton...2008)

Historiallisesti merkittävä muutos Suomen autoverotuksessa tuli voimaan vuoden 2008 alusta. Tällöin siirryttiin ensimmäistä kertaa autoverotuksen historiassa verottamaan henkilöautoja niiden suoran hinnan sijasta niiden hiilidioksidipäästöjen perusteella. Aikaisemman puhtaasti fiskaalisten päämäärien ohjaaman verojärjestelmän perusteita muutettiin selkeästi ympäristöystävällisempiä ja pienempiä ajoneuvoja suosivaksi. Muutos toteutettiin sitomalla ajoneuvon autoveroprosentti sen viralliseen päästöarvoon. (Laki autoverolain muuttamisesta: EV 125/2007;

Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi autoverolain muuttamisesta: HE 147/2007)

Autoverolainsäädännöllä on voimakas ohjaava vaikutus automarkkinan yleiseen kehitykseen ja sen muutokset luovat merkittäviä, osaltaan ennalta arvaamattomia riskejä alan liiketoimintaan. Suorin vaikutus näillä riskeillä on yrityksen myyntivaras-ton arvoon.

Vain tiettyihin ajoneuvoluokkiin kuuluvat ajoneuvot ovat Suomessa autoveron alaisia. Niitä ei ole mahdollista rekisteröidä tai käyttää liikenteessä Suomessa ennen autoveron maksamista. Autoveroa on maksettava henkilöautosta (M1-luokka), pakettiautosta (N1-luokka), sellaisesta muusta autosta, jonka omamassa on alle 1 875 kilogrammaa sekä moottoripyöristä (L-luokka) tietyin poikkeuksin. (Ajoneuvohallintokeskus: Autoverotus...2008)

Nykyisessä autoverolaissa Suomessa käyttöön otettavien ajoneuvojen verottamiseen on kaksi vaihtoehtoista käytäntöä. Autoveron alaiset ajoneuvot verotetaan joko samanlaisen ajoneuvon yleisen vähittäismyyntiarvon tai ajoneuvon hankinta-arvon perusteella. (Tulli: Uuden...2008)

Veronalaisista ajoneuvolajeista henkilöauto (M1-luokka) verotetaan yleisen vähittäismyyntiarvon perusteella silloin, kun sen oma massa on pienempi kuin 4500kg. Lisäksi samoin verotetaan mm. veronalaiset moottoripyörät. Sen sijaan mm. pakettiautot (N1-luokka) ja tietyt raskaat henkilöautot (M1-luokka) verotetaan niiden hankinta-arvon perusteella. (Tulli: Uuden...2008)

3.2.1 Uudet autot

Uusia autoja myyntiin maahantuovan yrityksen yleisen vähittäismyyntihinnan perusteella verotettavien ajoneuvojen veron perusteena oleva hinta on yrityksen oma virallinen hinnastohinta, johon puolestaan perustuu yksityisten omaan käyttöön tuomien vastaavien autojen verotus. Myyntiin ajoneuvoja maahantuova yritys voi siten pienentää autojensa veron määrää ja saada siitä etua, mikäli kykenee hinnoittelemaan kuluttajahintansa kilpailijoita edullisemmin. (Tulli: Autoveroneuvonta)

Jotta yleisten vähittäismyyntihintojen perusteella tapahtuva verotus on mahdollista, uusia autoja myyntiin maahantuovat yritykset ovat autoverolain velvoittamia ilmoittamaan tullille kaupallisen nimikkeen tarkkuudella yksilöivät hinnastotietonsa ja pitämään ne ajan tasalla. Tietojen on oltava tullin käytössä hy-

vissä ajoin ennen kuin niitä on tarkoitus soveltaa. (Tulli: Kaupallisen...2008)

Uusien henkilöautojen verotaso perustuu niiden hiilidioksidipäästöjen mukaan määräytyvään yksilölliseen veroprosenttiin. Se on vähintään 10 % ja enintään 40%. Ajoneuvon yksilöllinen veroprosentti lasketaan jakamalla päästöjen grammamäärä sataa kilometriä kohden luvulla 10 ja lisäämällä tulokseen 4. Mikäli esimerkiksi yksittäistuodulle ajoneuvolle ei ole olemassa virallista päästötietoa, käytetään taulukoitua veroprosenttia, joka on määritelty auton kokonaismassan ja käyttövoiman perusteella. Korkean tehopainosuhteen omaaville urheiluautoille on oma kireämpi taulukkonsa. (Tulli: Uuden...2008; Laki autoverolain muuttamisesta: EV 125/2007)

Uusien pakettiautojen verotaso on kiinteä riippuen niiden ominaisuuksista. Autoverolain yksilöidyt mm. tavaratilan kokoa koskevat vaatimukset täyttävän, alennetun autoveron alaisen, ajoneuvon veroprosentti on 35. Muun pakettiautoksi luokiteltavan, ns. täyden autoveron alaisen, pakettiauton veroprosentti on puolestaan 72, mutta sen verosta vähennetään lisäksi erikseen kiinteä 770 euroa. (Tulli: Uuden...2008)

Uuden auton autoveron laskentatavan pohjalta saadun verotusarvon ja veroprosentin ollessa tiedossa on lopullisen autoveron määrän laskeminen yksinkertaista kertolaskua. Lisäksi samassa yhteydessä maksuun pannaan arvonlisäveroa 22 % autoveron määrästä. (Tulli: Uuden...2008)

3.2.2 Käytetyt autot

Autoverolakia sovellettaessa ajoneuvo on käytetty, kun se on ollut rekisteröitynä ja tosiasiallisessa käytössä. Käytettyjen autoveron alaisten ajoneuvojen veron perusteena on samanlaisen ajoneuvon yleinen markkinahinta Suomessa verotuksen toimitamishetkellä. Markkinahinnan määrittää tullin luotettavaksi katsomiensa lähteiden kautta saatujen hintatietojen tai -pyyntöjen perusteella. Päätöksen perustuessa tietoihin pyyntihinnoista, vähennetään saadusta verotusarvosta lisäksi tavanomaisia alennuksia vastaava määrä. Se on käytetyillä autoilla 5 % pyyntihinnasta lisättynä 750 eurolla tai 1500 euroa riippuen kumpi tuottaa paremman lopputuloksen verovelvollisen kannalta. (Tulli: Käytetyn...2008)

Harvinaisempien yksilöiden kohdalla ei aina ole mahdollista löytää vertailuhintatietoja, jolloin arvonmääritys tehdään toissijaisen laskentamenetelmän avulla. Tällöin ajoneuvon verotusar-

vo määritellään vähentämällä uuden vastaavan yleisestä vähittäismyyntiarvosta 1 % jokaista käytössä ollutta kuukautta kohden edellisen kuukauden jäännösarvosta. Myös auton tuojalla on mahdollisuus esittää autoveroilmoituksensa yhteydessä materiaalia liittyen ajoneuvon markkina-arvon määrittämiseen. Tullilla ei kuitenkaan ole velvoitetta huomioida esitettyjä tietoja päätöksenteossaan. (Tulli: Käytetyn...2008)

Ajoneuvon kunto vaikuttaa verotusarvon määräytymiseen silloin, kun sen voidaan katsoa poikkeavan normaalina pidettävää huomioiden mm. kohteen ikä ja ajomäärä. Verotusarvo voidaan joko alentaa tai korottaa kunnan perusteella, mikäli kunto poikkeaa olennaisesti tavanomaisesta. Käytännössä kunnan hintavaikutus on rajallinen, koska verotettavan ajoneuvon on oltava tieliikennekelpoinen. Katsastuksessa vaadittavien varusteiden puuttuminen tai viallisuus esimerkiksi kolarivaurion vuoksi ei siten alenna verotusarvoa. Verotusarvon määrittely voidaan tullen toimesta siirtää ajankohtaan, kun ajoneuvo on näiltä osin saatettu vertailukelpoiseen kuntoon (Tulli: Käytetyn...2008). Tuotavien ajoneuvojen kunnolla taktikoimalla ei siksi ole mahdollista hankkia kaupallista etua tuojalle pienemmän autoveron kautta.

Ajoneuvon ajomäärästä voidaan vaatia muuta näyttöä mittarilukeman lisäksi. Tulli voi tarvittaessa jopa käyttää veropäätöksen pohjana arvioitua, keskimääräiseen ajosuoritteeseen perustuvaa ajomäärää mikäli se ei perustellusti pidä mittari lukemaa kokonaisuuden vuoksi uskottavana. (Tulli: Käytetyn...2008)

Käytetyn henkilöauton verotaso perustuu hiilidioksidi päästöihin tai käyttövoimaan ja massaansa sidottuun taulukointiin kuten aikaisemmin uusien autojen kohdalla on selostettu. Käytetyn pakettiauton verotaso on myös uusien tapaan kiinteä siten, että alennetun autoveron alaisen pakettiauton vero on 16 % ja täyden veron alaisen 25 %. Käytettyjen pakettiautojen verotaso on kuitenkin sidoksissa myös niiden käyttöönottoajankohtaan. Niitä on verotettu Suomessa 3.5.1993 alkaen ja siksi sitä ennen käytettyä pakettiautoja ovat autoverovapaita myös käytettynä maahantuotaessa. (Tulli: Käytetyn...2008; Tulli: Vanhojen...2008)

Käytetyn pakettiauton autoveron määrän laskennassa käytetään aina kahta rinnakkaista laskentatapaa, joista sovelletaan pienemmän lopputuloksen tuottavaa vaihtoehtoa. Ensimmäisessä laskelmassa vero saadaan vähentämällä uuden vastaavan verosta 1 % käyttökuukautta kohden edellisen kuukauden jäännösarvosta. Toisessa laskelmassa selvitetään veron määrä edellä mainitulla kiinteällä prosentilla. (Tulli: Käytetyn...2008)

Kaikkien käytettynä maahantuotujen autoverollisten ajoneuvojen veron määrästä maksuun pannaan lisäksi uusien tavoin arvonlisäveroa ajoneuvon tuontiajankohtana voimassa olleen verotason mukaisesti.

3.3 Riippumattoman maahantuojan ajoneuvojen rekisteröiminen

3.3.1 Tyyppihyväksynät

Euroopan Unionissa on voimassa yhtenäisiin määräyksiin perustuva koko ajoneuvon EY-tyyppihyväksyntä, joka vaaditaan uusilta markkinoilla myytäviltä henkilöautoilta yksittäisten komponenttien hyväksynnän lisäksi. Muita ajoneuvoryhmiä koskevia teknisiä vaatimuksia löytyy EU:n säädöksistä, kansainvälistä E-säännöistä ja Suomen kansallisesta lainsäädännöstä. Ajoneuvon tyyppihyväksyntää ei ole riippumattoman maahantuojan kannattavaa tai edes käytännössä mahdollista hankkia tuomilleen ajoneuvoille. Ajoneuvon tai sen osan tyyppihyväksyntää voi hakea ainoastaan sen valmistaja tai tämän valtuutettu edustaja. Luonnollisesti hyväksyntä on kuitenkin ajoneuvokohdainen, eikä sen soveltaminen maahantuonnin yhteydessä ko. mallille ole sidoksissa sitä hakeneen tahon toimitaan. (Ajoneuvohallintokeskus: Tyyppihyväksyntä 2008)

3.3.2 Rekisteröintikatsastus

Ennen ajoneuvon rekisteröimistä ja tieliikennekäyttöön ottamista Suomessa, sille on suoritettava rekisteröintikatsastus. Siinä todetaan ajoneuvon tiedot, vaatimusten mukaisuus, rakenne ja varusteet sekä tarkastetaan sen kunto. Katsastuskustannuksia laskee se, että kuntotarkastusta ei kuitenkaan vaadita ajoneuvolta, jonka toisessa Euroopan talousalueen valtiossa suoritettu määräaikaikatsastus on voimassa. (Ajoneuvohallintokeskus: Rekisteröintikatsastus 2008)

Ajoneuvon maahantuojan kannalta haasteellisin osa rekisteröintikatsastuksessa on ajoneuvon vaadittavien teknisten hyväksyntöjen ja vaatimusten mukaisuuden osoittaminen. Uuden ajoneuvon on täytettävä kaikki rekisteröintihetkellä voimassa olevat vaatimukset, mutta käytetylle riittää sen alkuperäisen käyttöönottohetken mukaisten vaatimusten täyttäminen. Vaatimuksen täyttymiseksi ei riitä pelkkä nimettyjen ominaisuuksien ja varusteiden olemassaolo, vaan niiden vaatimustenmukaisuudesta voidaan vaatia esimerkiksi valmistajan tai puolueettoman tutkimuslaitoksen todistuksia. Niiden saaminen voi olla huomattavan

vaikeaa ja kallista etenkin silloin, kun kyseistä ajoneuvoa ei ole valmistettu alkuperäisesti Euroopan markkinoille. Rekisteröintikatsastuksia suorittavat itsenäisesti katsastusasemat, ajoneuvohallintokeskuksen ohjeiden mukaan ja valvonnassa. (Ajoneuvohallintokeskus: Maahantuotavan...2008)

3.3.3 Muualle kuin Euroopan markkinoille tarkoitetut ajoneuvot

Autonvalmistajat eivät tuo läheskään kaikkia mallejaan Euroopan markkinoille. Erityisesti tiettyjen yksittäisinä tuotujen suurten Amerikkalaisten automallien haluttavuus Euroopassa on hyvää johtuen muun muassa siitä, että tšekäläisillä markkinoilla ei ole vastaavia ajoneuvoja tarjolla. Muille markkinoille tarkoitetuille ajoneuvoille ei yleensä valmistajan toimesta ole hankittu eurooppalaisia hyväksyntöjä, vaikka ne yleensä täyttävätkin käytännössä tarvittavat vaatimukset. Amerikkalaisilla autonvalmistajilla ei ole resursseja auttaa yksittäin tuotavien ajoneuvojen vaatimustenmukaisuusongelmien ratkaisussa, vaan ne panostavat ainoastaan virallisiin Euroopan mallistoihinsa. (Ernryd 21.8.2007, haastattelu; Pisciotto 6.3.2008, haastattelu; Rodeblad 21.8.2007, haastattelu)

Suomen viranomaiset ovat erityisen tarkkoja hyväksyntävaatimusten ja vastaavuuksien suhteen verrattuna esimerkiksi ruotsiin. Ruotsissa yksityishenkilön omaan käyttöön tuotavan länsimaisen ajoneuvon saa rekisteriin muuttoautoja vastaavin ehdoin käytännössä ilman kalliita muutostöitä ja paperisotaa. Myös yrityksen tuoman yksittäisen ajoneuvon rekisteröinnissä vaadittavia vastaavuuksia ja todistuksia on tuntuvasti vähemmän, eikä saksalaisilla yhteistyökumppaneilla ole valmiita kanavia ylimääräisten todistuksien hankintaan. Ruotsissa on erityisesti amerikkalaisten autojen yksittäistuonnin ympärille rakentunut runsaasti menestyvää liiketoimintaa jopa siinä määrin, että alan saksalaiset yrittäjät ovat alkaneet järjestäytyä valvoakseen etujaan. Sama edistäisi pitkän tähtäimen kehitystä myös Suomessa. (Ajoneuvohallintokeskus: Muualle...2008; Bil...2008; Ernryd 21.8.2007, haastattelu; Rodeblad 21.8.2007, haastattelu)

Suomen nykyiset katsastusmääräykset helpottavat kuitenkin yksittäin tuotujen ajoneuvojen rekisteröintivaiveuksia kaikkein kovimmilta osin. Erityisesti muiden markkinoiden henkilöautojen tuonnin käytännössä estävästä EY-tyyppihyväksynnän edellyttämisestä on luovuttu yksittäin tuotujen kohdalla, mikä on samalla ainoa tapa tuoda em. autoja Suomen markkinoille. Myös muiden vaatimusten kohdalla hyväksytään hyväksyntänormien vastaavuuden osoittaminen varsinaisen hyväksynnän asemasta. Kuitenkin useimmiten kalliita muutostöitä aiheuttavia hyväk-

syntävaatimuksia on käytössä esimerkiksi valojen ja lasien osalta. Dokumentteja ja hyväksyntäleimoja vaaditaan, vaikka katsastaja kykenisi paljain silmin toteamaan varusteen olevan vaaditun tason mukainen. (Ajoneuvohallintokeskus: Ohje 1951/208/2007)

4 Yhteenveto ja johtopäätökset

Opinnäytetyön päätarkoitus on jakautunut kahteen varsin moniulotteiseen kokonaisuuteen. Yhtäältä tarkoitus on ollut syventää tekijöiden osaamista yrityksen perustamiseen liittyvässä tiedossa siten, että jo aikaisemmin opittu fakta yhdistyy käytännön soveltamiseen käyväksi laadukkaaksi kokonaisuudeksi opinnäytetyöprosessissa laajennetun uuden tietoisuuden kanssa. Toisaalta haastava, mutta myös palkitseva osittainen päätarkoitus on ollut tuottaa suoraan käyttövalmis liiketoimintasuunnitelma hyödyntäen teoreettisesta viitekehuksesta työprosessin aikana saatua laajennettua tiedollista kokonaisnäkemystä.

Autoalan maahantuontiyrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen on ollut haastava, mutta ravitseva prosessi. Se on tarjonnut monipuolisia mahdollisuuksia kehittää omaa näkemystä ja osaamista yrittäjänä ja autoalan asiantuntijana. Työn tekeminen päivitti olemassa olevan osaamisen ajantasalle ja syventi sitä yksityiskohtien osalta. Prosessi antoi aloittaville yrittäjille luottamuksen omiin kykyihinsä tehdä tuloksellista tutkimus- ja kehittämistyötä oman liikeidean pohjalta. Se on taannut nuorten tulevien yrittäjien uskon säilymisen oman hankkeen onnistumiseen ja kasvattanut tasaisesti koko prosessin ajan motivaatiota sen tulokset myös käytäntöön.

Työn toteuttaminen on itsessään poistanut monta epävarmuutta ja haastavaa kyseenalaistusta uuden yritystoiminnan aloittamiseen liittyen. Samalla se on kuitenkin luonut valtaisan haasteen ja myös paineen saattaa liiketoimintasuunnitelma menestyksekkäästi käytäntöön ja päästä osallistumaan suomalaisen yrittäjyyden ja hyvinvoinnin edistämiseen täysipainoisesti omalla panostuksella. Se on aikaansaanut voimakkaan sisäisen palon ja räjähtävän tarpeen päästä iskemään kiinni liiketoiminnan luomisen haasteeseen.

Laadittaessa opinnäytetyötä, jonka tarkoitus on palvella omaa käytännön yritystoimintaa, on ollut tarkoituksenmukaista pyrkiä toteuttamaan kokonaisuus siten, että kiireinen lukija kykenee muodostamaan näkemyksen kokonaisuudesta jo otsikkotason informaation perusteella. Näin työkokonaisuudesta on ollut mahdollista laatia informatiivinen jatkumo, joka kuljettaa aiheeseen liittyvää prosessia läpikäyvän lukijan luontevalla tavalla perusasioista vaikeiden peruspäätösten tekemisen kautta itse liiketoiminnan käynnistämisen fyysisiin haasteisiin.

Opinnäytetyön tuloksena syntynyt käytännön toteutusmalli ja sen teoreettisen viitekehysten sisältämä kokonaisuus sopii hyvin

malliksi uutta yritystä perustavalle. Työn teoreettinen osuus sisältää tarvittavan tietopaketin liiketoimintasuunnitelman laadinnan pohjaksi, vaikka salattua esimerkkisuunnitelmaa ei olisikaan käytettävissä. Jokaiselle omaa yritystoimintaa suunnittelevalle ja liiketoimintasuunnitelman laadintaa aloittavalle voidaan lämpimästi suositella huolellisen oman selvitystyön tekemistä juuri omaan alaan liittyen, mutta nyt syntynyt kokonaisuus voi toimia hyvänä tukena ja polun viitoittajana siinä työssä.

Työskentelyn aikana suureksi haasteeksi muodostui prosessin aikatauluttaminen. Liiketoimintasuunnitelman laadinnan ja opinnäytetyön koostamisen rinnalla toteutettu käytännön pohjatyö uudelle yritykselle on sisältänyt muun muassa ulkomaanvierailuja sekä monipuolista suhdetoimintaa. Käytännön toiminnan vaatima aika ja opinnäytetyön toteuttamisen aikataulu osoittautuivat mahdottomiksi sovittaa yhteen alkuperäisen ajatuksen mukaisesti. Kuitenkin käytännön työ on auttanut jalostamaan prosessin lopputuloksesta toimivamman ja ylläpitämään tekijöiden motivaation paloa koko prosessin ajan aina sen loppuun saattamiseen asti.

Työn teoreettisen pohjan rakentaminen keskeytyi useaan otteeseen tekijöiden työkuorman seurauksena, mikä vaikeutti kokonaisuudenhallintaa aikataulutuksen ohella. Huomattavan lisähaasteen prosessiin toi autoverotuksen radikaali muuttuminen opinnäytetyön laadinnan aikana, mikä pakotti osaltaan muuttamaan ja uudistamaan sen sisältöä. Kokonaistilanteesta johtuen työtä jouduttiin tekemään hajanaisina ajanjaksoina, jotka sisälsivät myös matkatyötä. Jälkeenpäin analysoitaessa työn tekeminen olisi ollut tehokkaampaa, mikäli sen laatiminen olisi onnistuttu keskittämään pidempään yhtenäisiin ajanjaksoihin.

Huolimatta ajoittain mutkikkaasti edenneestä toteutusprosessista, lopullinen opinnäytetyö ja siihen sisältyvä liiketoimintasuunnitelma on saatu muodostettua eheäksi ja jäsenneyksi kokonaisuudeksi. Selkeä sisällöllinen rakenne luo paremmat mahdollisuudet työn jatkohyödyntämiseen tekijöiden omassa toiminnassa ja mahdollisten muiden kiinnostuneiden käytössä.

Opinnäytetyönä luodun liiketoimintasuunnitelman sisällön koaamiseen liittyvä ajatusprosessi on johtanut monien alkuperäisten perussuunnitelmien ja mielikuvien jalostumiseen yksityiskohdiltaan pitemmälle viedyiksi. Työprosessi on synnyttänyt tekijöille runsaasti mielenkiintoisia ja monitahoisia haasteita ajatellen liiketoimintasuunnitelman toteuttamista ja luontevana jatkona seuraavaa varsinaisen yritystoiminnan aloittamisprosessia. Se pakottaa tekijänsä intuitiivisen hahmottelun ohella tuomaan laatimansa visiot myös raakaan käytännön todellisuuteen ja ra-

kentamaan niiden yksityiskohdista selkeitä ja rationaalisia kokonaisuuksia, joiden pohjalta niiden soveltuvuutta käytännön toteutukseen on mielekästä analysoida.

Teoreettisen pohjatiedon faktalähtöisen kokoamisen ja käytäntöön soveltamisen suunnittelun kattava opinnäytetyöprosessi on antanut tekijöilleen varsinaisen lopputuloksensa ohella arvokkaan rinnakkaisen lisäarvon. Se on voimistanut ja osaltaan uudelleenrakentanut tekijöiden valmiudet analyttiseen ja objektiiviseen tarkasteluun sekä työn alla olevan ongelman systemaattisen ratkaisemisen menetelmiin. Työn jälkeiset valmiudet toteuttaa vastaavanlaisia analyttisiä toteutuksia ovat molempien tekijöiden osalta parantuneet olennaisesti ja lisäetuna se on mahdollistanut uudenlaisen perspektiivin laajan työkokonaisuuden organisoimiseen yhteistyössä. Näin syntyneelle perustalle on hyvä rakentaa tulevaisuuden haasteet kestävää liiketoiminnallista yhteistyökulttuuria.

Lähteet

- Ajoneuvohallintokeskus: Autoverotus Suomessa [online] [viitattu 23.3.2008]
www.ake.fi/AKE/Verotus/Autovero/Autovero+Suomessa/
- Ajoneuvohallintokeskus: Maahantuotavan ajoneuvon rekisteröintikatsastus Suomessa [online] [viitattu 23.3.2008] www.ake.fi/AKE/Katsastus_ja_ajoneuvotekniikka/Katsastus+2/Rekisterointikatsastus/Maahantuotvan+ajoneuvon+rekisterointikatsastus/Maahantuotavan+ajoneuvon+rekisterointikatsastus.htm
- Ajoneuvohallintokeskus: Muualle kuin Euroopan markkina-alueelle valmistettu ajoneuvo [online] [viitattu 23.3.2008] www.ake.fi/AKE/Katsastus_ja_ajoneuvotekniikka/Katsastus+2/Rekisterointikatsastus/Maahantuotavan+ajoneuvon+rekisterointikatsastus/Vaatumuksenmukaisuuden+selvittaminen+rekisterointikatsastuksessa/Muualle+kuin+euroopan+markkina_alueelle+valm.+ajoneuvo/Muualle+kuin+Euroopan+markkinaalueelle+valmistettu+ajoneuvo.htm
- Ajoneuvohallintokeskus: Ohje 1951/208/2007
- Ajoneuvohallintokeskus: Rekisteröintikatsastus [online] [viitattu 23.3.2008]
www.ake.fi/AKE/Katsastus_ja_ajoneuvotekniikka/Katsastus+2/Rekisterointikatsastus/Rekisterointikatsastus.htm
- Ajoneuvohallintokeskus: Tyyppihyväksyntä [online] [viitattu 23.3.2008]
www.ake.fi/AKE/Katsastus_ja_ajoneuvotekniikka/Tyyppihyvak_synta/
- Autoliiton internetsivut. [online] [viitattu 8.3.2008]. www.autoliitto.fi/testit_ja_ajoneuvot/autoilun_verotus/autovero/autoverotuksen_historia/
- Bil Importörernas Riksförbund [online] [viitattu 25.8.2008] www.birf.org
- Ensimetrin perustamisopas yrityksen perustajalle. [online] [viitattu 10.10.2007].
uusyrityskeskus.tx.fi/main/index.php?option=com_content&task=view&id=116&Itemid=183
- Ernryd, Stefan. Stefan Ernryd Ab, toimitusjohtaja. Haastattelu 21.8.2007. Tukholma.
- Finch, Brian 2006. How to Write a Business Plan. Glasgow: Kogan Page.
- Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi autoverolain muuttamisesta: HE 147/2007. [online] [viitattu 13.1.2008].
www.edilex.fi/virallistieto/he/viitekortti/20070147

- Holopainen, Tuulikki & Levonen, Anna-Liisa 2006. Yrityksen perustajan opas. 13. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Isokangas, Jouko & Kinkki, Seppo 2002. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: WSOY.
- Jauri, Osmo 1997. Riskienhallinta uudesta näkökulmasta. Helsinki: Kauppakaari Oy.
- Koiranen, Matti 1993. Ole yrittäjä. Tampere: TT-Kustannustieto Oy.
- Laki autoverolain muuttamisesta: EV 125/2007. [online] [viitattu 9.2.2008].
www.eduskunta.fi/faktatmp/utatmp/akxtmp/ev_125_2007_p.shtml
- Leppiniemi, Jarmo & Puttonen, Vesa 2002. Yrityksen rahoitus. 2. uudistettu laitos. Porvoo: WSOY.
- Liiketoimintasuunnitelma. [online] [viitattu 28.10.2007]. www.edu.fi/oppimateriaalit/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=1&fail=yrittystoiminnan_kehittamisessa_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelmaa.htm
- McDonald, Malcolm 1992. Strateginen markkinoinnin suunnittelu. Suomentanut Juhani Nieminen. Porvoo: WSOY.
- Pisciotta, Louis. Manhattan Autocompany, Fleet Commercial Account Manager. Haastattelu 6.3.2008. New York.
- Rissanen, Riitta, Sääski, Kaija & Vornanen, Jouni 1996. Uudistuvat organisaatiot. Pieksämäki: Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu.
- Rodeblad, Lars. Exclusive Cars Ab, toimitusjohtaja. Haastattelu 21.8.2007. Tukholma.
- Tikkanen, Henriikki 2005. Markkinoinnin johtamisen perusteet. Jyväskylä: Talentum Media Oy.
- Tulli: Autoveroneuvonta, 020 690 601 [tiedustelu: 16.1.2008]
- Tulli: Kaupallisen nimikkeen tietojen ilmoittaminen [online] [viitattu 16.1.2008]
www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/03_Autoverotus_yritykset/03_Kaupallinen_nimike/index.jsp
- Tulli: Käytetyn auton tuonti Suomeen [online] [viitattu 8.3.2008]
www.tulli.fi/fi/04_Julkaisut/01_Asiakastiedotteet/01_Autoverotus/kaytetyn_ajoneuvon_tuonti_suomeen_020_2008.pdf

Tullin internetsivut. [online] [viitattu 10.4.2008].

www.tulli.fi/fi/02_Yritykset/01_EUn_sisamarkkinat/index.jsp

Tulli: Uuden ajoneuvon verotus [online] [viitattu 8.3.2008] www.tulli.fi/fi/03_Yksityishenkilot/02_Autoverotus/03_Uudet_ajoneuvot/index.jsp

www.tulli.fi/fi/03_Yksityishenkilot/02_Autoverotus/03_Uudet_ajoneuvot/index.jsp

Tulli: Vanhojen autoverolakien veroperusteet ja verovapaudet [online] [viitattu

8.3.2008] www.tulli.fi/fi/03_Yksityishenkilot/02_Autoverotus/01_Kaytetyt_ajoneuvot/05_Vanhat_autoverolait/index.jsp

Yrityksen perustamisopas 2003. 13. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.