

YKSITYISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN
TOIMINTAMUOTO JA MUUTOS
OSAKEYHTIÖKSI

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Ylempi AMK-tutkinto
Yrittäjyys ja liiketoimintaosaaminen
Opinnäytetyö
Syksy 2008
Tarja Mikkola

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden ylempi ammattikorkeakoulututkinto

TARJA MIKKOLA:

Yksityisen elinkeinonharjoittajan toimintamuoto ja muutos osakeyhtiöksi
Sähkötekninen toimiala

Opinnäytetyö, 98 sivua, 5 liitesivua

Syksy 2008

TIIVISTELMÄ

Tutkielman taustana on mikroyritysten suuri määrä Suomessa. Yritystoiminta voidaan myös helpoiten aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Tutkielman tavoitteena on tunnistaa, mitkä tekijät voivat käynnistää toimintamuodon muutoksen, miten muutos toteutetaan ja millaista tietoa yrittäjät tarvitsevat käynnistääkseen muutoksen sekä tuoda lisää tietoa ja ymmärrystä yritysmuodon muutoksen mahdollistavista tekijöistä.

Prosessin tarkastelussa lähdetään tutkimaan yritysmuotojen välisiä eroavaisuuksia ja niihin vaikuttavaa lainsäädäntöä. Teoreettisessa osassa käsitellään yrittäjyysteoriaa persoonallisuus- ja resurssiteorian pohjalta ja yritysteoriaa resurssiteorian ja elinkaariajattelumallin kautta, sekä näihin teorioihin perustuvia aiemmin kotimaassa ja ulkomailla tehtyjä tutkimuksia. Tutkimusote on toiminta-analyttinen ja tutkimusstrategiana case-yrityksessä on toimintatutkimus.

Tutkielman empiirinen osuus koostuu mikroyrittäjien teemahaastatteluista, tulosten analysoinnista ja yritysten nykytilanteen tarkastelusta tutkimuksen tekemisen jälkeen. Tulosten analysointi perustuu yritysteoriaan ja aiemmin tehtyihin tutkimuksiin. Mikroyrityksissä harjoitetaan laskentatointia vähän tai ei lainkaan eikä yrityksillä ole dokumentoituja yrityssuunnitelmia. Yrittäjät tarvitsisivat enemmän tietoa ja ohjausta käynnistääkseen toimintamuodon muutoksen. Tutkimustulosten oletettiin vastaavan todellisuutta. Opinnäytetyössä toteutettiin case-yrityksessä yksityisen elinkeinonharjoittajan toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi.

Yrityksen oma dynaamisuus ja yrityksen omat strategiset valinnat yhdessä sekä yrittäjän persoonallisuus- ja yrittäjäpiirteet määräävät yrityksen kehittymisen suunnan. Unohtaa ei voida myöskään lainsäädäntöä, joka vaikuttaa omalta osaltaan yritystoimintaan. Tutkimuksen yleistettävyyteen tarvitaan mahdollisesti jatko-tutkimus laajemmalla otannalla. Tutkielman tavoite saavutettiin hyvin tiedostamalla toimintamuodon muutokseen liittyvät ongelmat, joiden perusteella tehtiin päätelmiä yrittäjien osaamisesta ja tiedon tarpeesta. Case-yrityksessä tehdyn toimintamuodon muutoksen osakeyhtiöksi odotetaan jatkossa kasvattavan ja kehittävän yrityksen toimintaedellytyksiä.

Avainsanat: Elinkeinoharjoittaja, osakeyhtiö, mikroyrittäjä, yrittäjäpiirteet

Lahti University of Applied Sciences
Master's Degree Programme in Entrepreneurship
and Business Management

TARJA MIKKOLA:

Private entrepreneur's form of enterprise and
change to a limited liability company
Electrotechnical branch

Master's Thesis, 98 pages, 5 appendices

Autumn 2008

ABSTRACT

The great number of micro-enterprises in Finland is the background for the research. Indeed, it is the easiest way to start the entrepreneurship as a private entrepreneur. It is the aim of the research to recognize, which factors can launch the change of the form of enterprise, how the change is carried out and what kind of information the entrepreneurs need to start the change, and also to produce new knowledge and understanding of the factors enabling the change of the enterprise form.

While monitoring the process, the differences between enterprise forms and the legislation affecting them are studied. In the theoretical section the entrepreneurship theory is examined on the basis of personal and resource theories and enterprise theory via resource theory and life cycle model, and also researches based on the theories mentioned ahead and done earlier in Finland and abroad. The research touch is operation-based analytical and activity study serves as research strategy in the case enterprise.

The empirical section of the research comprises the theme interviews of micro-entrepreneurs, analysis of the results and monitoring of the existing situation of enterprises after the research. The analysis of the results is based on the enterprise theory and researches done earlier. In the micro-enterprises, management accounting is practised rather little or not at all, and the enterprises do not have particular enterprise plans in files. The entrepreneurs would need more information and advising to launch the change of the form of enterprise. The results were presumed to match the facts. The change of a private entrepreneur's form of enterprise to a limited liability company was carried out in the case enterprise of the research.

How dynamic the enterprise is and what strategic selections the enterprise makes, these together and entrepreneur's personality and entrepreneurial characteristics determine in what direction the enterprise is heading the development. Further, it is not allowed to forget the legislation, which also affects the enterprise activities. Possibly a follow-up research with a wider sampling will be needed to find out, how overall the results of this research were. The target of the research was achieved well by recognizing the problems the change of the enterprise form caused, and the findings lead to conclusions what entrepreneurs know and what further information they need. In the future the change of the form of enterprise is expected to have impact on the growth and development of the business facilities in the case enterprise.

Key words: Entrepreneur, limited liability company, micro-entrepreneur, entrepreneurial characteristics

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkielman taustaa	1
1.2	Tutkimuksen tavoite ja tutkimusongelma	2
1.3	Tutkielman viitekehys ja rakenne	3
1.4	Tutkielman rajaus	6
1.5	Tutkielman keskeisiä käsitteitä	7
2	YRITYSMUOTOJEN VÄLISIÄ EROAVAISUUKSIA	10
2.1	Yritysmuodot	10
2.2	Kirjanpito, tilinpäätös ja uuden kirjanpitolain määräyksiä	12
2.2.1	Yrityksen taloudellisen suorituskyvyn mittaamismenetelmiä	14
2.2.2	Taloudellisesta toimintakyvystä ja suunnitelmista tehtyjä tutkimuksia	15
2.3	Osakeyhtiölaki, osakepääoma ja osakkeiden nimellisarvo	16
2.3.1	Osakeyhtiön hallinto	18
2.3.2	Elinkeinonharjoittajan toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi	19
2.4	Tilintarkastuslaki ja osakeyhtiön tilintarkastus	21
2.5	Yritysmuotojen verotuksellisia eroavaisuuksia	22
2.5.1	Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulovero	24
2.5.2	Osakeyhtiön verotus	25
2.5.3	Arvonlisäverotus ja vähäinen liiketoiminta	27
2.6	Yritysmuotojen eroavaisuuksia yrityskauppa- ja luopumistilanteissa	28
3	YRITYSTEORIAA JA AIKAISEMPIA TUTKIMUKSIA	29
3.1	Persoonallisuusteoria ja yrittäjäpiirreperspektiivi	29
3.2	Resurssiperusteinen teoria	32
3.2.1	Maine menestystekijänä	34
3.2.2	Tietopääoma yrityksen kilpailutekijänä	35
3.3	Elinkaariajattelun malli	37
3.4	Pienuuden rasite -teoria	40

3.5	Aikaisemmin tehtyjä tutkimuksia	41
3.5.1	Freedmanin ja Godwinin tutkimus yritysmuodoista	42
3.5.2	Tutkimuksia pienistä ja keskisuurista yrityksistä liiketaloustieteessä	44
4	MIKROYRITYKSET JA TOIMINTAMUODON MUUTOS	47
4.1	Tutkimusstrateginen lähestymistapa ja tutkimusmenetelmä	47
4.1.1	Haastattelumenetelmänä teemahaastattelu	50
4.1.2	Tutkimuksen toteuttamistapana case eli tapaustutkimus	51
4.2	Empiiriset tutkimuskohteet	53
4.2.1	Havaintoyksiköiden valitseminen	53
4.2.2	Tutkimuksen teemahaastattelu	56
4.3	Haastattelujen tekeminen	57
4.4	Yhteenvedo teemahaastatteluista tutkimustapauksittain	60
4.4.1	IT-toimiala	60
4.4.2	Huonekalutoimiala	61
4.4.3	Tilitoimisto asiantuntijaorganisaationa	64
4.4.4	Sähkötekniinen toimiala	66
4.4.5	Siivouspalvelu toimiala	68
4.4.6	Kampaamo toimiala	69
4.4.7	Sähkö- ja generaattori toimiala	70
4.5	T:mi Sähkötekniisen toimialan toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi	71
4.6	Tulosten pohdintaa	73
4.7	Tutkittujen yritysten nykytilanne ja kehittämisehdotuksia	79
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	83
	LÄHTEET	88
	LIITTEET	94

1 JOHDANTO

1.1 Tutkielman taustaa

Yritystoiminta voidaan perinteisesti helpoimmin aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana joko liikkeen- tai ammatinharjoittajana tai rekisteröidyn toiminimen haltijana. Yritystoiminnan aloittamiseen yksityisenä elinkeinonharjoittajana ei vaadita kirjallisia sopimuksia eikä erityisiä perustamistoimia. Yrityksen perustamisvaiheessa on kiinnitettävä huomiota yritysmuodon valintaan, mutta yrityksen kehittyessä ja kasvaessa ei valittu yritysmuoto ole lopullinen, vaan sitä voidaan muuttaa (Suomen Yrittäjät 2008, Minustako yrittäjä). Liiketalous- ja liikkeenjohdotieteessä on tutkittu yrityksen selviytymistä kilpailussa ja keinoja kilpailussa selviämiseen, mutta yritysmuodon vaikutusta yrityksen kasvuun ja yritysmuodon muutoksen käynnistäviä tekijöitä on sen sijaan tutkittu hyvin vähän (Kallio 2002, 11).

Suomessa 1.9.2006 voimaan tullut uusi osakeyhtiölaki mahdollistaa yritystoiminnan aloittamisen osakeyhtiönä 2.500 euron osakepääomalla aiemman 8.000 euron sijaan (Osakeyhtiölaki 1. luku 3 §). Lakiuudistus on lisännyt uusien perustettujen osakeyhtiöiden määrää, mutta siitä huolimatta liiketoiminta aloitetaan useimmiten yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Myös osakeyhtiötoiminnan voi aloittaa yksin ja uudistetun osakeyhtiölain tavoitteena on ollutkin joustaa ja selkiyttää sääntelyä, mutta myös lisätä suomalaisten osakeyhtiöiden toimintamahdollisuuksia. (Patentti- ja rekisterihallitus, Uusia osakeyhtiöitä huikea määrä, 2007).

Tutkielman aiheena on ammatin- ja liikkeenharjoittajien toimintamuodon muutoksen osakeyhtiöksi käynnistävien tekijöiden tutkiminen aiheesta jo tehtyjen tutkimusten ja eri teorioiden avulla. Taustavaikuttajana ja motiivina opinnäytetyön tekemiseen nähdään yrityskoon kasvun vaikutus kansantalouteen. Näitä seikkoja ovat esimerkiksi yrityksen työllistämismahdollisuuksien kasvu ja toisaalta vaikkapa verotuksen lainmukaisuuden noudattaminen, osaamisen ja tiedon lisääminen

ottamalla yrityksen toimintaan mukaan asiantuntijoita, konsultteja ja tilintarkastajia mahdollisesti yritysmuodon muutoksen kautta.

1.2 Tutkimuksen tavoite ja tutkimusongelma

Tutkielmassa käsitellään yritysmuodon muutoksen käynnistäviä tekijöitä. Erityisesti tutkitaan yrittäjien mielipiteiden, osaamisen ja tietouden sekä yrityksen sisäisten voimavarojen vaikutusta yrityksen kasvattamiseen ja kehittämiseen toimintamuodon muutoksen kautta. Yritysmuodon muutosprosessi on monivaiheinen ja perustuu yrittäjän ja tätä lähellä olevien asiantuntijoiden näkemykseen ja kokeemukseen toimialasta ja taloudesta, sekä heidän liiketaloudelliseen osaamiseensa. Teknisesti yritysmuodon muutos on melko yksinkertainen toteuttaa, ja Patentti- ja rekisterihallitus on selkeästi ohjeistanut toimintatavan tarvittavine lomakkeineen. On tärkeää mieltää yritysmuodon muutos prosessina, jota ei voida tai ei ole järkevää toteuttaa ilman taloushallinnollista osaamista, näkemystä toimialasta ja taloudesta tai vailla visioita, mitkä ovat yrityksen kasvumahdollisuudet. Toisaalta ei saa unohtaa yrityskauppa- ja luopumistilanteita.

Tutkielman tavoitteena on tiedostaa yksityisen elinkeinonharjoittajan yritysmuodon muutokseen osakeyhtiöksi liittyvät ongelmat ja tehdä päätelmiä yrittäjän osaamisen ja tiedon tarpeesta. Tutkielma painottuu pieniin ja keskisuuriin yrityksiin(jatkossa pk-yrityksiin), koska niiden osuus Suomen yrityskannasta on valtaosa eli 99,8 % (Tilastokeskus, Yritys- ja toimipaikkarekisteri 2006). Tutkimustulokset on saatu mikroyritysten haastattelujen perusteella.

Tutkimusongelmana on selvittää

1. Mitkä ovat yksityisen elinkeinonharjoittajan toimintamuodon muutoksen osakeyhtiöksi käynnistävät tekijät?
2. Miten yksityisen elinkeinonharjoittajan muutos osakeyhtiöksi toteutetaan?
3. Minkälaisen tiedon, osaamisen, motivoitumis- ja päätöksentekoprosessin tuloksena yrittäjä on valmis ryhtymään yritysmuodon muutokseen yksityisestä elinkeinonharjoittajasta osakeyhtiöksi?

Tutkimusongelmaan on haettu vastausta yritysmuodon muutosprosessiin vaikuttavista laeista ja verotuksesta sekä persoonallisuusteorioista, resurssiperusteisen ja pienuuden rasite teorioiden ja elinkaariajattelumallien avulla. Opinnäytetyön empiirinen osuus teemahaastatteluineen on tuonut lisäselvitystä tutkimusongelmaan. Haastateltavia oli yhteensä seitsemän (7). Haastateltavista yrittäjistä neljä (4) oli yksityisiä elinkeinoharjoittajia toiminimellä, jotka työllistivät itsensä lisäksi ainakin yhden henkilön, yksi (1) tilitoimiston edustaja, yksi (1) yritysmuodon muutoksen osakeyhtiöksi tehnyt yrittäjä ja yksi (1) kolme (3) vuotta sitten suoraan osakeyhtiönä aloittanut yritys. Haastattelujen avulla on pyritty selvittämään yrittäjien omaa osaamista ja tietämystä toimintamuodon muutokseen vaikuttavista tekijöistä.

Tutkielman kohteena, ja samalla myös hyödynsaajina, ovat yksityiset elinkeinoharjoittajat ja toiminimiyrietykset, yritysmuodon muutoksen vasta tehneet osakeyhtiöt, tilitoimistot ja yritysneuvonpalvelut haastattelututkimuksen avulla. Seudulliset Yrityspalvelut (TE - keskuskeskukset, työvoimatoimistot jne.) ottavat myös mielellään vastaan uusia pienyrittämisestä tehtyjä tutkimuksia.

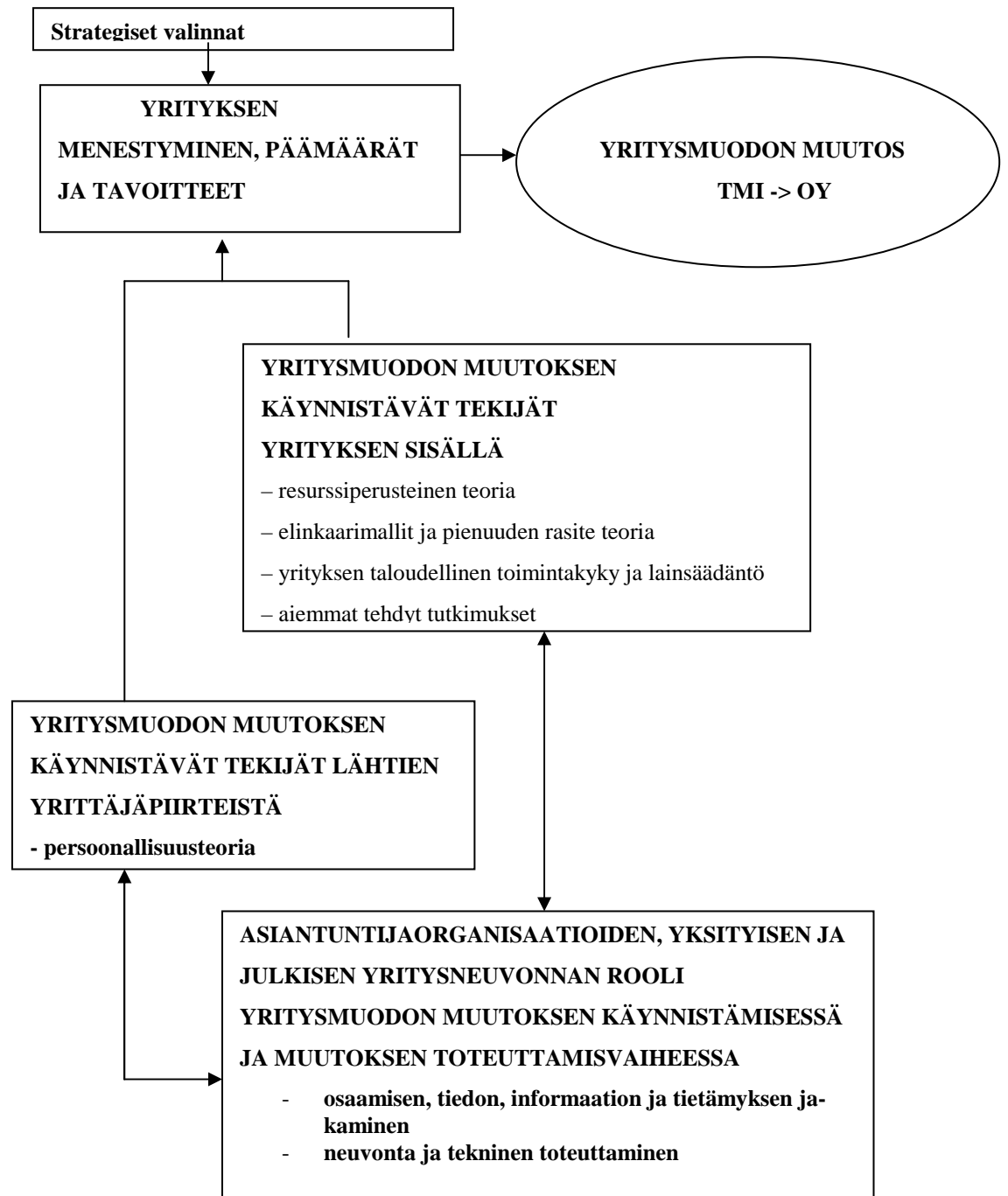
Aihealuetta on tutkittu tutkimukseen osallistuvien mikroyritysten yrittäjien näkökulmasta, jolloin on tutkittu yrittäjien omia käsityksiä tehdyistä tai tehtävistä valinnoista, osaamisesta ja yrityksen menestymisestä. Samoin on pyritty selvittämään saatavilla ja käytössä olevan asiantuntija avun laatu ja hyöty. Perusoletukseksi on, että yrittäjien ilmoittamien mielipiteiden ja yrityksen menestymisodotusten on oletettu vastaavan todellisuutta.

1.3 Tutkielman viitekehys ja rakenne

Voimavaralähtöinen ja elinkaarimallin mukainen näkemys on opinnäytetyössä viitekehysenä yrityksen sisällä tapahtuvista toimintamuodon muutoksen käynnistävästä tekijöistä. Tällaisina tekijöinä voidaan pitää resurssiperusteisen teorian mukaan paitsi yrityksen aineellisia ja taloudellisia voimavaroja myös aineettomia ominaisuuksia kuten mainetta ja tietopääomaa (Stähle & Grönroos 1999, 48). Per-

soonallisuusteoria ja yrittäjäpiirreperpektiivi tarkastelevat toimintamuodon muutoksen käynnistäviä tekijöitä yrittäjän persoonasta käsin, jolloin yrittäjän käyttäytymisen tehtävänä on luoda uutta ja johtaa liiketoimintoja. Kaikkiaan strategisia valintoja pidetään keinoina saavuttaa yrityksen päämäärät ja tavoitteet.

Tutkielman viitekehyksessä kuviossa 1 tarkastellaan yrityksen menestymistä, päämääriä ja tavoitteita ensisijaisina yritysmuodon muutoksen käynnistävinä tekijöinä, joihin vaikuttavat yrityksen sisäiset voimavarat ja yrittäjän persoonallisuuden piirteet sekä strategiset valinnat.



Kuvio 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

Tutkielma koostuu viidestä luvusta. Ensimmäisessä luvussa esitellään tutkielman taustaa, tutkimusongelma, tavoite ja hyödynsaajat, tutkielman viitekehys ja rakenne sekä tutustutaan tutkielman keskeisiin käsitteisiin ja rajauksiin. Toisessa luvussa tarkastellaan yritysmuotoja ja yritysmuotojen eroja ja yritysmuodon muutokseen vaikuttavaa lainsäädäntöä, verotusta ja yrityskauppa- ja luopumistilanteita.

Tutkielman kolmas luku pitää sisällään yrittäjyys- ja yritysteoriaa ja näihin teorioihin perustuvia aiemmin kotimaassa ja ulkomailla tehtyjä tutkimuksia. Tutkielman empiirinen osuus käsitellään neljännessä luvussa, jonka alussa esitetään tutkimusmenetelmät. Viides luku sisältää tutkielman kirjoittamisen aikana esiin tulleet johtopäätökset. Tutkielman lopussa ovat lähdeluettelo ja liitteet.

1.4 Tutkielman raja

Patentti- ja rekisterihallitukseen oli rekisteröitynyt 1.9.2006 – 31.8.2007 edelleen uudesta osakeyhtiölaista huolimatta uusia yksityisiä elinkeinonharjoittajia 4 % enemmän kuin samanpituisena ajanjaksona 1.9.2005 – 31.8.2006. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2006 aloitti 32.830 uutta yritystä ja lopetti 21.998 yritystä vastaavana aikana. Lopettaneita oli 3,9 % enemmän kuin edellisenä vuonna. (Tilastokeskus, Yritys- ja toimipaikkarekisteri 2006). Lopettaneiden yritysten suuri määrä ja niihin johtaneet syyt olisivat myös tarkastelun arvoisia, mutta ne jätetään tämän tutkimuksen ulkopuolelle, sillä yritysmuodon muutoksella ei todennäköisesti olisi vaikutusta tehtyyn lopettamispäätökseen päätöksen tekohetkellä. Yritysmuodon muutoksella voi olla huomattava vaikutus verotukseen lopetettaessa yritystä *suunnitelmallisesti*.

Rekisteröintitilaston mukaan avointen ja kommandiittiyhtiöiden rekisteröinnit olivat myös vähentyneet, johon todennäköisesti merkittävimpana vaikuttajana oli ollut osakeyhtiön osakepääoman vähimmäismäärän pudottaminen 2.500 euroon (Osakeyhtiölaki 1. luku 3 §). Tässä opinnäytetyössä ei käsitellä avoimia yhtiöitä eikä kommandiittiyhtiöitä.

Yritystoimintaa aloitettaessa voidaan puhua yrittäjyyden veto- ja työntötekijöistä. Vastentahtoisesti, työntötekijänä itsensä työllistävältä yrittäjiltä saattaa puuttua *menestykselliseen liiketoimintaan* vaadittavat ominaisuudet kuten mahdollisuuden ennakkointikyky, organisatoriset taidot tai kyky riskien ottamiseen. Tällöin on mahdollista, ettei myöskään ole kannattavaa tai ylipäätään järkevää lähteä aiemmin valitun yritysmuodon muuttamiseen ja ylipäätään yritystoiminnan kasvattami-

seen yritysmuodon muutoksen kautta. (Kallio 2002, 12, 65). Aloittavien yritysten yritysmuodon valintaan vaikuttavat syyt rajataan myös tämän opinnäytetyön tutkimuksen ulkopuolelle.

Vain itsensä työllistäviä yrittäjiä ja mahdollisesti vielä kotoa käsin yritystoimintaansa harjoittavia yrittäjiä ei myöskään pidetä tässä tutkielmassa riittävästi yrittäjinä, joilta löytyisi yritysmuodon muutoksen käynnistäviä tekijöitä, joten heidät rajataan tämän tutkimuksen ulkopuolelle.

Markkinoiden ja sidosryhmien vaikutusta yritysmuodon muutokseen ei ole mahdollista tutkia tässä opinnäytetyössä, vaikka yrityksen uskottavuus yksityisenä elinkeinonharjoittajana esimerkiksi suuryritykseen nähden voi joskus joutua koe-tukselle. Esimerkkinä mainittakoon vaikkapa yksityisen elinkeinonharjoittajan (tmi) yrityksen yritysmuodon uskottavuus toimiessaan alihankkijana monikansallisessa yrityksessä toimialalla, joka vaatii työn ja palvelun osalta huomattavia vaakuuksia ja resursseja sekä mahdollisesti myös pääomia. Voitaneen jopa väittää, että toiminimi mielletään yleisesti suurten yritysten taholta usein mikroyritykseksi tai peräti itsensä työllistäjäksi.

1.5 Tutkielman keskeisiä käsitteitä

Esillä olevassa opinnäytetyössä tutkitaan *mikroyrittäjiä*, jotka työllistävät alle kymmenen henkilöä. Suomessa on yksinkertaisin yritysmuoto juridisesti ammatinharjoittaja, jota pidetään niin sanottuna ”haalariyrittäjänä”. Koulutukseltaan ammatinharjoittaja on ammattikoulun tai peruskoulutuksen suorittanut. Välttämättä ammatinharjoittajalla ei ole ammattitutkintoa eikä myöskään johtamiskoulutusta. Aikaisemmin ammatinharjoittajien ei tarvinnut edes rekisteröityä kaupparekisteriin, mutta nykyisin kaikkien uusien yritysten on rekisteröidyttävä yritysmuodosta riippumatta, jolloin yritykset saavat yrityskohtaisen y-tunnuksen. (Suomen Yrittäjät 2008, Yrittäjäyys Suomessa).

Yrittäjän voimassa olevat tiedot ovat tarkistettavissa internetistä osoitteessa www.ytj.fi, joka on Patentti- ja rekisterihallituksen sekä verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä. Samassa osoitteessa on saatavilla yritysilmoitusten y-lomakkeet. *Luonnollisten henkilöiden* (yritysmuotona yksityinen elinkeinonharjoittaja YEH) nimeä ja osoitetietoja ei voida näyttää tietosuojasyistä julkisessa tietopalvelussa, jos henkilöä ei ole merkitty kauppa- ja/tai arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Tällaisen henkilön osalta näytetään vain y-tunnus, yritysmuoto ja tiedot rekisterimerkinnöistä. *Vähäinen liiketoiminta* on jätetty arvonlisäverotuksen ulkopuolelle ja tämän vähäisen liiketoiminnan liikevaihdon alaraja on 8.500 euroa. Mikäli yrittäjä arvioi tämän rajan ylittävän, on hänen annettava perustamislomitus verohallinnolle. Verottajan termistössä ammatin- ja liikkeenharjoittajista sekä toiminimiyrittäjistä (tmi) käytetään nimitystä *yksityinen elinkeinonharjoittaja eli yleisesti lyhennystä YEH*. (Patentti- ja rekisterihallituksen ja verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä).

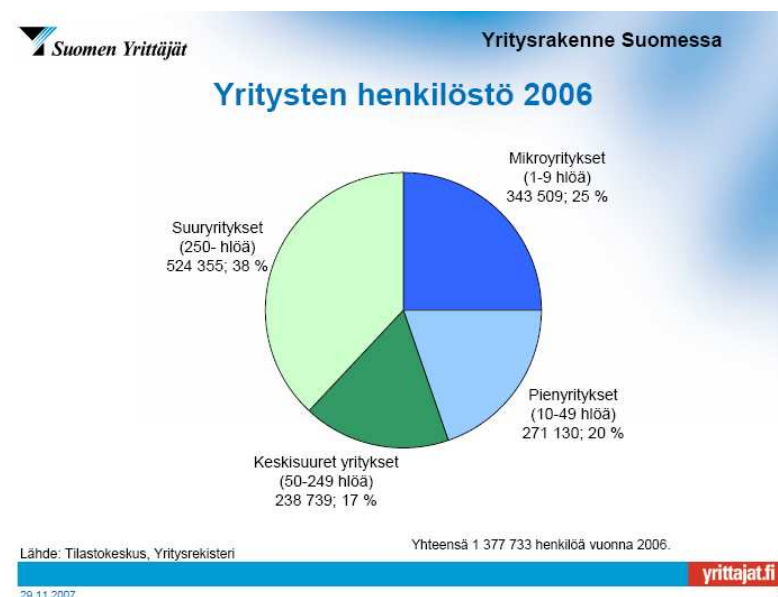
Vuonna 2006 Suomessa oli 250.378 yritystä Tilastokeskuksen Yritys- ja toimipaikkarekisterin mukaan. Tästä kaikkien yritysten kokonaismäärästä noin 93,1 prosenttia oli mikroyrityksiä, jotka työllistivät alle kymmenen henkilöä. Euroopan komissio on antanut uuden mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmän, joka korvaa 1. tammikuuta 2005 alkaen suosituksella 96/280/EY vahvistetun määritelmän. Uudessa määritelmässä täsmennetään mikroyrityksen käsite. Mikroyritykset sekä pienet ja keskisuuret yritykset määritellään niiden henkilöstön määrän ja liikevaihdon tai taseen loppusumman perusteella. Euroopan komission yritystoiminnasta vastaava komissaari Erkki Liikanen totesi pienten ja keskisuurten yritysten uuden määritelmän hyväksymisen yhteydessä 8.5.2003, että pienet ja keskisuuret yritykset muodostavat Euroopan talouden selkärangan. Komission hyväksymässä määritelmässä, pienistä ja keskisuurista yrityksistä, on hattu pyrkii vaikuttamaan työllisyyden, yrittäjyyden, investointien ja innovaatioiden tukitoimintaan. (EY komissio IP/03/652.) Yrityskokomääritelmää havainnollistetaan ja verrataan entiseen vuonna 1996 komission antamaan määritelmään taulukossa 1.

TAULUKKO 1 EY komissio Pk-yrityksiä koskevat raja-arvot

Pk-yrityksiä koskevat raja-arvot

Yritysluokka	Henkilömäärä (ennallaan)	Liikevaihto	tai	Taseen loppusumma
Keskisuuri	< 250	≤ 50 miljoonaa euroa (vuonna 1996: 40 miljoonaa)		≤ 43 miljoonaa euroa (vuonna 1996: 27 miljoonaa)
Pieni	< 50	≤ 10 miljoonaa euroa (vuonna 1996: 7 miljoonaa)		≤ 10 miljoonaa euroa (vuonna 1996: 5 miljoonaa)
Mikro	< 10	≤ 2 miljoonaa euroa (ei aiempaa määritelmää)		≤ 2 miljoonaa euroa (ei aiempaa määritelmää)

Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä (Pk-yrityksillä) on huomattava kansantaloudellinen merkitys työpaikkojen osalta, sillä kaikkein voimakkaimmin henkilöstö on lisääntynyt juuri näissä pienissä ja keskisuurissa yrityksissä vuoden 1994 jälkeen (Tilastokeskus, Yritys- ja toimipaikkarekisteri 2006). Kuviossa 4 havainnollistetaan henkilöstömääriä yritysten eri kokoluokissa.



Kuvio 4. Tilastokeskus, Yritysten henkilöstö 2006

Yrittäjästä ja yrittäjyydestä ei ole olemassa yhtä ainoaa oikeaa määritelmää, vaan on olemassa useita eri mielipiteitä ja teorioita riippuen siitä, mistä näkökulmasta asiaa tarkastellaan. Yrittäjyyden keskeisin toimija on yrittäjä itse ja tätä toimijaa voidaan kutsua monilla eri termeillä kuten omistaja, yksinyrittäjä, itsensätyöllistäjä, ammatinharjoittaja, toimitusjohtaja ja omistajayrittäjä. Yrityksen kehittymistä tarkasteltaessa tulee myös kiinnittää huomiota siihen, *mitä yrittäminen on ja mitä yrittäjä tekee ja mitä hän tekee yrityksensä kehittämiseksi*. (Kallio 2002, 37–38.)

Yrityksellä tarkoitetaan yhden tai useamman henkilön yhdessä harjoittamaa taloudellista toimintaa, joka tähtää kannattavaan tulokseen. Yrityksiä ovat ammatin- ja liikkeenharjoittajat, oikeushenkilöt, julkiset rahoituslaitokset ja valtion liikelaitokset sekä asuntoyhteisöt. Ammatin- ja liikkeenharjoittajat voivat toimia yksityisinä elinkeinonharjoittajina (YEH) omalla nimellään luonnollisina henkilöinä tai rekisteröidyllä toiminimellä. Oikeushenkilöitä ovat osakeyhtiö, osuuskunta, säästöpankki, taloudellinen yhdistys, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. (Suomen Yrittäjät, Minustako yrittäjä.)

2 YRITYSMUOTOJEN VÄLISIÄ EROAVAISUUKSIA

2.1 Yritysmuodot

Yritysmuodon valinta vaikuttaa merkittävästi yrityksen tulevaan toimintaan ja sen onnistumiseen. Yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja eli ammatin- ja liikkeenharjoittaja tai toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yksinkertaisin yritysmuoto on *toiminimi* eli toiminta yksityisenä liikkeen- tai ammatinharjoittajana. Toiminimen perustajia on vain yksi ja pääomantarve on suhteellisen vähäinen, jos lainkaan. Yksi henkilö voi yksin perustaa myös osakeyhtiön, johon yleensä sidotaan suurempi määrä pääomaa. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö henkilöyhtiöinä vaativat aina vähintään kaksi henkilöä yhtiömieheksi. Avoimessa yhtiössä ei myöskään ole pääomavaatimuksia, mutta kommandiittiyhtiön äänettömän yhtiömiehen on aina sijoitettava pääomapanoksensa

yhtiöön. Osuuskunnan perustajia on oltava vähintään kolme. (Suomen Yrittäjät, Minustako yrittäjä.)

Yritystoiminnasta syntyneistä velvoitteista ja yritysriskeistä yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa henkilökohtaisesti koko omaisuudellaan samoin kuin avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies. Kommandiittiyhtiön äännetön yhtiömies on vastuussa vain tekemällään pääomasijoituksella. Osuuskunnan jäsenen ja osakeyhtiön osakkaan vastuu on rajoitettu pääomapanokseen, mutta käytännössä he vastaavat henkilökohtaisesti antamistaan takauksista ja omaisuusvakuuksista, joita on annettu yrityksen luottojen vakuudeksi. Näin on etenkin yrityksen alkuvaiheessa. (Suomen Yrittäjät, Minustako yrittäjä). Opinnäytetyössä ei käsitellä avointa yhtiötä, kommandiitti yhtiötä eikä osuuskuntaa tämän laajemmin.

Toiminnan joustavuuteen ja jatkuvuuteen on syytä kiinnittää huomiota yritysmuodon valintaa tehdessä. *Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee yleensä päätökset ja ratkaisut itse ja hän myös vastaa niistä henkilökohtaisesti. Osakeyhtiössä päätöksentekovastuu jakaantuu yhtiökokouksen, hallituksen ja toimitusjohtajan (mikäli hänet on valittu) kesken asian luonteen mukaan. Jos toimitusjohtaja on perustamiskirjan mukaan valittu, on hänet myös ilmoitettava ja merkittävä kaupparekisteriin.* (Suomen Yrittäjät, Minustako yrittäjä).

Osakeyhtiössä osakkaat voivat vaikuttaa päätöksen tekoon omistamiensa osakkeiden määrillä ja arvo-oikeuksilla esimerkiksi A- ja B-osakkeet (Osakeyhtiölaki 3. luku 1 §). Osakeyhtiön on hoidettava myös pakollinen ja lakimääräinen byrokratia kokouksineen ja asiakirjoineen (Osakeyhtiölaki 5. ja 6. luku). Yrityksen jatkuvuuden kannalta yrittäjäomistajan/perustajan kuolema saattaa aiheuttaa ongelmatilanteen toiminimiyrityksessä, jolloin yritystoiminta pääsääntöisesti lakkaa, ellei sukupolvenvaihdosta ole etukäteen valmisteltu. Sen sijaan osakeyhtiössä ei osakkeiden omistusoikeuden vaihtuminen vaikuta yrityksen olemassaoloon. (Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) ja verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä.)

Toiminimiyrittäjä ei myöskään voi olla itsensä työnantaja eikä näin ollen voi maksaa palkkaa itselleen, aviopuolisolleen eikä alle 14-vuotiaalle lapselleen. Tässä yritysmuodossa yrittäjä saa yrityksen tuottaman voiton omaan ja perheensä käyttöön yksityisottojen muodossa ja yrittäjä myös vastaa yrityksen tappioista henkilökohtaisesti. Osakeyhtiössä voitonjako suoritetaan osakkaille osinkoina ja osakeyhtiössä työskenteleville osakkaille voidaan maksaa palkkaa heidän suorittamistaan työpanoksista. Osakeyhtiön voitoista ja tappioista vastaa osakeyhtiö. (PRH ja verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä.)

2.2 Kirjanpito, tilinpäätös ja uuden kirjanpitolain määräyksiä

Kirjanpitolain 1. luku 2 § velvoittaa kirjanpitovelvollisen, joka harjoittaa liike- tai ammattitoimintaa, pitämään kahdenkertaista kirjanpitoa, ellei laista muuta johdu. Kirjanpito voi kuitenkin olla joko yhdenkertainen tai kahdenkertainen. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa jokainen liiketapahtuma merkitään kahdelle tilille, jolloin tapahtuma merkitään toisen tilin vasemmalle eli debet-puolelle (veloituskirjaus) ja toisen tilin oikealle eli kredit-puolelle (hyvityskirjaus). Kahdenkertaisen kirjauksen tilimerkinnät kertovat toisaalta syyn rahan liikkeeseen ja toisaalta käytetyn rahatilin. Kirjanpitolain 7. luku 1 § vapauttaa *ammattinharjoittajan* tästä velvollisuudesta. Kirjanpitolain 7. luvun 2 §:n mukaan ammatinharjoittajan tulee merkitä kirjanpitoonsa maksetut menot, korot ja verot sekä saadut tulot samoin kuin tavaroiden ja palvelusten oma käyttö. Yhdenkertaisessa kirjanpidossa tilinpäätöksen tulee sisältää tuloslaskelma, mutta varsinaista tasetta ei vaadita. (Kirjanpitolaki 1. ja 7. luku.)

Ammattinharjoittaja *voi* pitää myös kahdenkertaista kirjanpitoa ja muutoinkin hänen tulee noudattaa lain kohtia soveltuvin osin. *Liikkeenharjoittajan* ja osakeyhtiön on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa. Ammatinharjoittajan ja yksityisen elinkeinonharjoittajan tilikausi on aina kalenterivuosi. Verotuksellisesti yksi kirjanpidon tehtävistä on yrityksen ja sen omistajan rahavirtojen erillään pitäminen. Kirjanpidon liiketapahtumat on kirjattava aikajärjestyksessä ja käteismaksut on kirjattava päivittäin. Muut kirjaukset voidaan suorittaa kuukausittain tai muulla

vastaavalla jaksotuksella viimeistään neljän (4) kuukauden kuluessa kalenterikuukauden tai muun jakson päättymisestä. Suomessa kirjanpidon tositteet tilikausittain säilytetään kuusi (6) vuotta sen vuoden lopusta lukien, jonka aikana tilikausi on päättynyt. Tasekirja, tase-erittelyt ja muut kirjanpitokirjat on säilytettävä vähintään 10 vuotta laskettuna tilikauden päättymisestä. (Kirjanpitolaki 1. ja 2. luku).

Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen, rahoituslaskelman ja liitetiedot (Kirjanpitolaki 3. luku.) Tilinpäätös on laadittava pääsääntöisesti neljän (4) kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Osakeyhtiön tilikausi voi poiketa kalenterivuodesta. Osakeyhtiön tilinpäätös on laadittava paitsi kirjanpitolain myös osakeyhtiölain 11. luvun säännösten mukaan. Uusi kirjanpitolaki tuli voimaan 1.1.2005 ja vapautti pienet osakeyhtiöt toimintakertomuksen laatimisesta (Kirjanpitolaki 30.12.2004/1304, 3. luku 1 §). Osakeyhtiön vaatimat toimintakertomukseen sisällytettävät tiedot on näidenkin yhtiöiden annettava liitetiedoissa. Toisaalta taas osakeyhtiölaki ja osuuskuntalaki edellyttävät *yhtiömuotoikohtaisia* toimintakertomustietoja. Kaiken kaikkiaan tilinpäätöksen on annettava oikeat ja riittävät tiedot. (Osakeyhtiön tilinpäätösmalli 2006, 216–224.)

Myös rahoituslaskelman osalta pienet yritykset saavat helpotusta. Rahoituslaskelman laatimista edellytetään julkisilta osakeyhtiöiltä sekä yksityisiltä osakeyhtiöiltä ja osuuskunnilta, jotka eivät ole ns. pieniä kirjanpitovelvollisia (Osakeyhtiön tilinpäätösmalli 2006, 218). Huomattavaa on, että *yritykset siirtyvät kokoluokasta toiseen* yrityksen kasvun myötä esimerkiksi *liikevaihdon kasvaessa* tai *työntekijämäärän lisääntyessä*. Työntekijälukumäärän lisäksi EU:n komissio suosittelee yrityskoon määrittämiseksi myös vuosiliikevaihtoa, taseen loppusummaa ja riippumattomuusehtoa. Kirjanpitovelvollisten raja-arvot on määritelty kirjanpito-laissa ja *Pienellä kirjanpitovelvollisella* tarkoitetaan kirjanpitovelvollista, joka täyttää lain 3. luvun 9 §:n 2. momentissa säädetyt rajat eli sekä päättyneellä ja sitä välittömästi seuraavalla tilikaudella on ylittynyt *enintään yksi* seuraavista rajoista:

1. Liikevaihto tai vastaava tuotto on 7,3 miljoonaa euroa.

2. Taseen loppusumma on 3,65 miljoonaa euroa.,

3. Palveluksessa on keskimäärin 50 henkilöä.

Uuden kirjanpitolain muutokset kohdistuivat lähinnä pörssiyrityksiin ja yhtiöihin, jotka ovat suuren ja pienen kirjanpitovelvollisen rajoilla. Pörssiyrityksien on myös laadittava konsernitilinpäätöksensä IFRS-normiston mukaisesti. Liitetiedoissa joudutaan avaamaan etenkin harkinnanvarainen numerotieto selitteiksi. Näiden julkaistujen tietojen avulla voidaan tehdä johtopäätöksiä esimerkiksi siitä, peitteleekö yritys hyvää menestystään tai mahdollisesti piilottelee menestymättömyytään. Osakeyhtiön on myös toimitettava tilinpäätöksensä Patentti- ja rekisterihallitukselle. Uudistuksen jälkeenkin tilinpäätöstiedot ovat julkisia vanhaan tapaan ainoastaan kaupparekisterissä. Verohallinnosta näitä tietoja ei voi jatkossakaan saada. Näin tilinpäätöksestä tulee julkinen ja se on myös kilpailijoiden käytettävissä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan ei tarvitse julkaista tilinpäätöstietojään. Joskus tilinpäätökset vain laaditaan ja katsotaan mitä syntyy, ja tällainen voi johtua jopa tietämättömyydestä tai osaamattomuudesta. (Leppiniemi 2004, 34–44.) Verohallinto toimittaa ensimmäisen kerran vuonna 2008 päättyvältä tilikaudelta veroilmoituksen liitteenä olevat tilinpäätösasiakirjat suoraan kaupparekisteriin Patentti- ja rekisterihallitukselle (PRH ja verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä).

2.2.1 Yrityksen taloudellisen suorituskyvyn mittaamismenetelmiä

Yrityksen taloudellista suoritus- tai toimintakykyä (*business performance*) kuvaavat rahamääräiset menetelmät. Ei-rahamääräiset (*non-financial*) mittarit kuten tasapainotettu mittaristo eli tuloskortit (*Balanced Scorecard*, Kaplan & Norton) ovat rahamääräisten suorituskyvyn mittareita täydentäviä indikaattoreita. Pienissä yrityksissä ei-rahallisenä mittareina ovat esimerkiksi yrityksen *eloonjääminen, työpaikan varmistaminen, yrityksen hyvä maine ja statuksen luominen ja säilyttäminen*. Rahamääräisten tunnuslukujen avulla arvioidaan ja vertaillaan yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä, *kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksukykyisyyttä ja tuottavuutta*. Mittareilla mitataan kvantitatiivisesti sitä, miten yritys on saavuttanut tavoitteensa. Pörssiyrityksien tilinpäätökset sisältävät paljon valmiiksi analysoitua tietoa, kun taas pienten yritysten analysointi jää usein valitettavasti

tilinpäätöksen lukijan tehtäväksi. Tunnuslukujen laskentaa tilinpäätöksistä käytetään yrityksen sisäisiin, mutta myös yritysten välisiin arviointeihin, seurantaan ja vertailuihin. (Viitala 2002, 149–150, 250.)

Yrityksen varat tulisi arvostaa mahdollisuuksien mukaan tunnuslukuja laskettaessa käyvän arvon mukaisesti. Yleisesti käyvät arvot esitetään tilinpäätöksen liitetiedoissa. Tunnuslukuja voidaan tarkastella monin eri tavoin, mutta eniten niistä saadaan hyötyä suoritettaessa vertailuja jatkuvasti tilikaudesta toiseen. Tarkastelussa tulisi huomioida, mikä on aiheuttanut muutoksen tai onko mahdollisesti laskentaperiaatteita muutettu. Yleisestä talouden tuntemisesta ja tietämisestä sekä tilinpäätöksen tarkasta lukemisesta on hyötyä. Tunnuslukuista voi myös tulla tavoitteita, joita yritysjohto käyttää johtamisessaan. Esimerkiksi palkitsemisjärjestelmät, tuloskortit ja onnistumisen seuranta nojautuvat tunnuslukuina ilmoitettuihin tavoitteisiin. Tunnuslukuja käytettäessä on myös tärkeää ymmärtää niitä oikein, jotta saadaan oikeanlaisia signaaleja. (Salmi 2004, 29–31, 65.)

2.2.2 Taloudellisesta toimintakyvystä ja suunnitelmista tehtyjä tutkimuksia

Lehtomaan (1995) tekemässä väitöskirjatutkimuksessa verrattiin sahayrittäjien menestymismielikuvaa ja tilinpäätösaineiston perusteella muodostettua laskennallisia arvioita yrityksen taloudellisesta tilasta. Tutkimuksen keskeisenä tutkimustuloksena saatiin selville, että *yrittäjien maksuvalmius- ja vakavaraisuusnäkömät eivät vastanneet laskennallisia arvioita*. Tutkimuksen haastattelutilanteessa joka viides sahayrittäjä ei kyennyt antamaan lainkaan mielipidettään yrityksensä kannattavuudesta sijoitetun pääoman tuoton mittarilla mitattuna. Pienen yrityksen menestymisen mittaaminen onkin usein käytännössä mahdollista tehdä *vain yrittäjän mielikuvan perusteella* yrityksensä menestymisestä. Lihanjalostusyrityksiä koskevassa tutkimuksessa Hyvönen (2001, 104) totesi, että etenkin pienimmät yritykset jättivät vastaamatta tilinpäätöstietoja koskeviin kysymyksiin omasta mielestään niiden arkaluonteisuuden vuoksi. Myöskään toiminnan tappiollisuudesta yrittäjät eivät olleet halukkaita antamaan tietoja.

Yrityksissä, joissa *suunnittelun ja laskentatoimen taso oli hyvä jo yrityksen elinkaaren alkuvaiheessa*, oli Gortonin (1999) artikkelin mukaan suuri todennäköisyys saavuttaa korkeat kasvuluvut myös myöhemmin. Gorton teki päätelmänsä empiiristen havaintojen perusteella tutkimuksessa, johon osallistui 366 yritystä. Yksistään suunnittelun tarkkuutta Gortonkaan ei voinut pitää kasvun välttämättömänä edellytyksenä, vaan totesi, että myös olosuhteet yrityksen toimintaympäristössä kuten kilpailijoiden toimet vaikuttivat siihen. Orser ym. (2000) tarkastelivat tutkimuksessaan *liiketoimintasuunnitelman olemassaoloa ja kasvun suhdetta* ja totesivat selvän korrelaation liiketoimintasuunnitelmaan, mutta samanaikaisesti suurimmalla osalla eli 64 prosentilla tutkimukseen osallistuneista yrityksistä ei ollut liiketoimintasuunnitelmaa lainkaan. Tutkimuksessa todettiin myös, että kasvuyritykset olivat keskimääräistä suurempia ja toimivat aineiston keskiarvotilannetta useammin *yhtiömuodossa*.

Laskentatointa harjoitetaan pienissä yrityksissä vähän tai ei ollenkaan ja se rajoittuu vain verotuslainsäädännön ja kirjanpitolain vaatimaan liikekirjapitoon. Liiketoiminnan laajuudesta huolimatta sekä pienissä että suurissa yrityksissä tapahtuu kuitenkin tiedonhankintaa, sen hallintaa ja käsittelyä. Voidaan myös olettaa, että pienissä yrityksissä ei ole samanlaista järjestelmällistä informaation käsittelyä kuin suuremmissa yrityksissä, vaikka informaatio ja sen vaihtaminen toimintojen uudistamiseksi on yrityksen tärkeä voimavara. (Salmi 2004, 26–31.)

2.3 Osakeyhtiölaki, osakepääoma ja osakkeiden nimellisarvo

Vuoden 2006 lopussa Patentti- ja rekisterihallituksen tilastojen mukaan Suomessa oli 179.270 osakeyhtiötä ja 148.852 *yksityistä elinkeinonharjoittajaa*. Loppuvuodesta 2006 osakeyhtiöiden perustaminen lisääntyi, sillä 1.9.2006 tuli voimaan uusi osakeyhtiölaki. Tällöin *osakepääoman määrä aleni 8.000 eurosta 2.500 euroon* (Osakeyhtiölaki 1. luku 3 §). Tällä hetkellä lähes 70 % osakeyhtiöistä on rekisteritietojen mukaan perustettu minimipääomalla (Patentti- ja rekisterihallitus, Uusia osakeyhtiöitä huikea määrä).

Uuden osakeyhtiölain alussa luvuissa 1-3 säädetään osakeyhtiön yleisistä periaatteista, yhtiön perustamisesta ja osakkeiden tuottamista oikeuksista. Laissa on myös tehostettu vähemmistöosakkaiden ja velkojien oikeussuojaa koskevia säännöksiä. Toiminnassa olevat yksityinen elinkeinoharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osuuskunta voivat tehdä muutoksen osakeyhtiöksi 2.500 euron osakepääomalla. Vanhan lain mukaisen 8.000 euron osakepääoman voi myös pudottaa vähimmäispääoman määrään, mutta alentamisessa on noudatettava osakeyhtiölaissa säädettyä velkojainsuojamenettelyä (Osakeyhtiölaki 14. luku).

Osakeyhtiön osakkeella ei tarvitse enää uuden lain myötä olla nimellisarvoa. Edelleen Patentti- ja rekisterihallituksen tiedoista selviää, että 83 % uusista osakeyhtiöistä on valinnut nimellisarvottomat osakkeet. Osakkeiden nimellisarvottomuudella on poistettu osakepääoman ja osakkeiden lukumäärän välinen yhteys, jolloin osakepääomaa voidaan korottaa antamatta uusia osakkeita. Nimellisarvottomuus toimii myös toisin päin, jolloin uusia osakkeita voidaan antaa korottamatta osakepääomaa. Osakepääomaa rekisteriin merkittäessä lasketaan ja ilmoitetaan tällöin kirjanpidollinen arvo jakamalla osakepääoma osakkeiden lukumäärällä. Tämä kirjanpidollinen vasta-arvo voi olla erisuuruinen eri osakkeilla. (Osakeyhtiölaki 3. luku).

Uuden osakeyhtiölain jälkeen 1.9.2006 ja 31.8.2007 mennessä Patentti- ja rekisterihallitukseen rekisteröitiin uusia osakeyhtiöitä ennätysmäärä, yhteensä 13.754 osakeyhtiötä. Lisäys oli lähes 60 prosenttia verrattuna tilanteeseen 12 kuukautta ennen lain voimaantuloa. Samanaikaisesti rekisteröitiin yksityisiä elinkeinoharjoittajia 16.041 kappaletta, mikä ylittää vastaavana aikana rekisteröityjen uusien osakeyhtiöiden määrän. (Patentti- ja rekisterihallitus, Uusia osakeyhtiöitä huikea määrä.)

Miksi näin, vaikka esimerkiksi osakeyhtiön vähimmäispääoman määrä laski 2.500 euroon? Saattaa olla, että valtaosa näistä rekisteröidyistä elinkeinoharjoittajista on ns. itsensä työllistäjiä. He ovat mahdollisesti olleet pakotettuja käynnistämään yritystoimintansa esimerkiksi työttömyyden kohdatessa ja aloittaneet helpoiten ilman pääoman tarvetta yksityisinä elinkeinoharjoittajina. Taulukosta 2 käy ilmi

vuosina 2005 – 2007 perustettujen uusien yritysten oikeudellinen muoto ja lukumäärä. Huomattavaa on, että yleisimmistä yritysmuodoista avoimien yhtiöiden ja kommandiittiyhtiöiden rekisteröintimäärä on vähenemässä.

TAULUKKO 2 Patentti- ja rekisterihallitus Uudet rekisteröidyt yritykset 2005–2007

Rekisteröityjä yrityksiä vuosina 2005 – 2007		
	1.9.2005 - 31.8.2006	1.9.2006 - 31.8.2007
Osakeyhtiö	8 738	13 754
Avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö	2 947	2 426
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	15 439	16 041

Vuoden 2003 jälkeen yritysten määrän nettokasvu on ollut keskimäärin noin 4.000 yritystä vuodessa. Kaikkein eniten yrityksiä on syntynyt alle 10 henkilöä työllistävien mikroyritysten luokkaan. (Pk- yritysbarometri 2/2007.)

2.3.1 Osakeyhtiön hallinto

Osakeyhtiön toimielimiä ovat hallitus, toimitusjohtaja ja yhtiökokous. Suurissa osakeyhtiössä voi olla myös hallintoneuvosto. Osakkeenomistajat käyttävät äänivaltaansa yhtiökokouksessa, joka on osakeyhtiön ylin päättävä elin. Yhtiökokous valitsee oikeudellisesti tärkeimmän yhtiön toimielimen eli hallituksen. Hallitus nimittää toimitusjohtajan, joka käytännössä on useimmiten yhtiön tärkein toimielin. Jos yhtiöön ei ole valittu toimitusjohtajaa, hoitaa hänen tehtäviään hallitus, jonka tärkein tehtävä on omistajaintressin valvonta. Hallituksen tehtävät, kokoonpano, raportointi ja työskentelytavat on määritelty osakeyhtiölaissa (Osakeyhtiölaki 8 luku, 5 § ja 6 §).

Osakeyhtiö syntyy rekisteröimisellä (Osakeyhtiölaki 2. luku 9 §). Toiminnasta ennen rekisteräintiä määrätään osakeyhtiölain toisessa luvussa pykälässä 10. Ennen sitä yhtiö ei voi hankkia oikeuksia eikä tehdä sitoumuksia eikä olla asianomaisena tuomioistumessa eikä muussa viranomaisessa. Yhtiön puolesta

ennen sen rekisteröimistä tehdyistä toimista vastaavat toimesta päättäneet ja siihen osallistuneet yhteisvastuullisesti. Vastuu siirtyy 9 §:n 1 momentissa tarkoitetuissa tilanteissa yhtiölle, kun yhtiö rekisteröidään. Hallitus ja toimitusjohtaja voivat ilman henkilökohtaista vastuuta käyttää puhevaltaa yhtiön perustamista koskevissa asioissa ja ryhtyä toimenpiteisiin osakkeista suoritettavan maksun saamiseksi. (Osakeyhtiölaki 2. luku 10 §.)

OECD on on määritellyt hyvän hallintointitavan (corporate governance) periaatteita sidosryhmien edut huomioon ottavalla tavalla. Hyvän hallintointitavan periaatteita ovat osakkaiden oikeudet, osakkaiden tasapuolinen kohtelu, osakkaiden rooli hallitustyöskentelyssä, avoimuus ja tiedottaminen sekä hallituksen vastuut. (Keskuskaupakamari, Yritysten yhteiskuntavastuu, 2003.)

2.3.2 Elinkeinoharjoittajan toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi

Yksityisliike voidaan muuttaa ilman välittömiä veroseuraamuksia osakeyhtiöksi TVL 24.1 §:n 1 kohdan mukaan. Edellytyksenä on, että liikkeenharjoittajan on *yksin* merkittävä kaikki uuden osakeyhtiön osakkeet, sillä *toimintamuodon muutoksessa* on annettu keskeinen merkitys yrityksen identiteetin säilymiselle. Edellisen johdosta kaksi yksityisliikettä yhdessä eivät voi jatkaa yhteisenä osakeyhtiönä. TVL:n 24.1 §:ää tulkittaessa edellytetään toiminnan jatkuvan muutoksen jälkeenkin sitä aiemmin harjoittaneen lukuun. (Patentti- ja rekisterihallitus. Muutos osakeyhtiöksi.)

Verohallituksen 7.4.2003 antamassa ohjeessa määrätään seuraamuksista, kun kyseessä ei ole TVL:n 24.1 §:ssä tarkoitettu toimintamuodon muutos. Tällöin elinkeinoharjoittajan on katsottu lopettavan liiketoimintansa, jolloin sovelletaan EVL 51b.1 §:n säännöstä yksityisliikkeeseen kuuluneeseen omaisuuteen. Kyseisessä tilanteessa on yksityisliikkeeseen kuuluva omaisuus sijoitettava normaalina apporttisijoituksena uuteen osakeyhtiöön. (TVL 24 §, Elinkeinoverolaki 51 §.)

Osakeyhtiön perustamismenettelyä on uudessa osakeyhtiölaissa yksinkertaistettu. Perustamiskokousta ei enää tarvita, sillä lain lähtökohtana on se, että perustaja-osakkaat ovat jo tiedossa perustamistoimien alkaessa. Myös yritysmuodon muutostilanteessa perustamistoimet alkavat alusta perustamissopimuksella, sillä yksityisen elinkeinonharjoittajan liiketoimintaa ei voida jatkaa suoraan osakeyhtiömuotoisena. (Osakeyhtiölaki 2. luku). Käytännössä tämä ilmenee vanhan y-tunnuksen lakkaamisena ja uuden perustettavan yhtiön uuden y-tunnuksen saamisena.

Perustamissopimukseen on liitettävä yhtiöjärjestys, joka uuden lain mukaan voi olla hyvin suppea. Yhtiöjärjestyksessä on kuitenkin aina mainittava *toiminimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta ja toimiala*. (Osakeyhtiölaki 2. luku 3 §). Mikäli yksityinen elinkeinonharjoittaja haluaa käyttää aiemmin käyttämäänsä toiminimeä myös osakeyhtiössä, on yksityisen elinkeinonharjoittajan tehtävä lopettamisilmoitus tai muutettava nimeä sen vapauttamiseksi osakeyhtiön käyttöön. Jos perustamissopimuksessa on maininta toimitusjohtajasta, tulee tämä tieto myös rekisteröidä kaupparekisteriin. Myös hallituksen puheenjohtaja voidaan nimetä jo tässä vaiheessa. Rekisteri-ilmoitukseen on myös liitettävä yhtiön hallituksen ja toimitusjohtajan vakuutus osakeyhtiölain perustamissäännösten noudattamisesta sekä yhtiön tilintarkastajien todistus osakeyhtiölain osakkeiden maksamisesta säädetyn lain noudattamisesta. (Patentti- ja rekisterihallitus. Muutos osakeyhtiöksi).

Elinkeinonharjoittajan liike tai sen osa voidaan siirtää perustettavaan yhtiöön apportiomaisuutena *osakepääoman* maksamiseksi, mutta apportista on oltava ehto jo perustamissopimuksessa. Samoin perustamissopimuksessa on oltava *selvitys* käytettävästä apportiomaisuudesta. Apportilla tarkoitetaan muuta sijoitettavaa taloudellista arvoa omaavaa omaisuutta kuin rahaa. Käytettäessä apportiomaisuutta osakepääoman maksuun on ilmoitukseen liitettävä myös erillinen hyväksytyn tilintarkastajan lausunto, joka perustuu perustamissopimukseen liitettävän apportiomaisuuden selvitykseen (Osakeyhtiölaki 2. luku 6 §). Tilintarkastajan lausunto osakkeiden maksamisesta on annettava huolimatta siitä, että yhtiöjärjestyksen määräykset eivät velvoittaisikaan tilintarkastajan valitsemista. Tilintarkastusyhteisöt laativat kyseisiä lausuntoja yhtiön perustamisasiakirjojen ja yksityisen elinkei-

nonharjoittajan liiketoiminnan tilinpäätöstietojen perusteella. (Patentti- ja rekisterihallitus. Muutos osakeyhtiöksi.)

Osakeyhtiö syntyy rekisteröimismerkinnällä Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin. Rekisteröinnin yhteydessä on suotavaa esittää pyyntö mahdollisen lopettamisilmoituksen ja uuden perustamisilmoituksen samanaikaisesta käsittelystä asian käsittelyn nopeuttamiseksi. Osakeyhtiö on aina ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen (3) kuukauden kuluessa perustamiskirjan allekirjoittamisesta tai muuten perustaminen raukeaa. (Patentti- ja rekisterihallitus. Muutos osakeyhtiöksi).

2.4 Tilintarkastuslaki ja osakeyhtiön tilintarkastus

Uusi tilintarkastuslaki astui voimaan 1.7.2007. Uudessa tilintarkastuslaissa luovutaan maallikkotilintarkastajista. Lain voimaan tulon jälkeen perustetuissa yrityksissä vain hyväksytyt tilintarkastajat eli HTM- tai KHT-tutkinnon suorittaneet voivat toimia tilintarkastajina tai KHT- tai HTM-yhteisö. Lain voimaan tulon jälkeen perustettavaan yhtiöön tai osuuskuntaan ei siis voida enää valita maallikkotilintarkastajia tai jos tilintarkastaja valitaan vapaaehtoisesti, on valittava hyväksytty tilintarkastaja. Ennen uuden lain voimaan tuloa perustetuissa yhtiöissä sen sijaan voidaan valita maallikkotilintarkastajia vielä siirtymäsäännöksen voimassaoloon 31.12.2011 asti. Ammatin- ja liikkeenharjoittajat yksityisenä elinkeinoharjoittajina eivät ole tilintarkastuslain alaisia. (Tilintarkastuslaki 1. luku 2 §.)

Uudistuksen myötä pienet osakeyhtiöt, asunto-osakeyhtiöt ja osuuskunnat vapautettiin lakisääteisestä tilintarkastusvelvollisuudesta. Mikäli yhtiöjärjestys, säännöt tai yhtiösopimus sallivat, voivat pienet yhtiöt ja osuuskunnat olla valitsematta tilintarkastajaa uuden lain voimaan tultua, jos sekä päättyneeltä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikautena **enintään yksi** seuraavista edellytyksistä on täyttynyt:

- taseen loppusumma ylittää 100.000 euroa

- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200.000 euroa
- palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä
- asunto-osakeyhtiölain mukaisissa taloyhtiöissä edellytetään lisäksi, että huoneistoja on alle 30

Mikäli yhteisöllä ei ole yhtiösopimuksessa, yhtiöjärjestyksessä eikä säännöissä tilintarkastajaa koskevia määräyksiä ja enintään yksi yllä mainituista raja-arvoista täyttyy, ei yhteisöllä ole enää lain voimaantulon 1.7.2007 jälkeen velvollisuutta valita tilintarkastajaa. Yhtiösopimukseen, yhtiöjärjestykseen tai sääntöihin ei myöskään kannata sisällyttää tilintarkastajia koskevia määräyksiä, mikäli tosiasiallisesti ei aiota valita tilintarkastajia. (Tilintarkastuslaki 2. luku 4 § ja 5 § ja 3. luku.)

2.5 Yritysmuotojen verotuksellisia eroavaisuuksia

Eri yritysmuotoja kohdellaan verotuksessa eri tavoin. Elinkeinotoiminnan verotettavan tulon määrittämisessä sovelletaan Elinkeinoverolain (EVL) säännöksiä. Kyseinen laki ei kuitenkaan sisällä muita yksityisliikettä koskevia erityismääräyksiä, kuin vähennysoikeuden menettämisen koskien palkanmaksua yrittäjälle itselleen, puolisolleen tai enintään 14 vuotta täyttäneelle lapselleen. Yritysmuotoa valittaessa on merkitystä ennen kaikkea välittömillä veroilla. Tärkeimmät välittömät verot ovat valtiolle maksettava tulovero sekä kunnalle tulojen perusteella maksettava kunnallisvero. Yritysmuotoon kohdistuvaa verorasitusta selvittäessä on yrityksen verorasituksen lisäksi otettava huomioon omistajan verorasitus. Näiden yhteisvaikutus ratkaisee verotuksellisesti edullisimman yritysmuodon. Yrityksen verotus perustuu luotettavaan kirjanpitoon ja verotuksellisesti kirjanpidon yksi tehtävä on pitää yrityksen ja omistajan rahavirrat erillään. (Koponen, 2005, 166).

Jokaisessa yritysmuodossa on verotuksen kannalta sekä etuja että haittoja ja ratkaisua on haettava yhteisesti näistä tekijöistä. Toiminimiyrityksessä ei ole verorasituksen kannalta merkitystä, jätetäänkö tilikauden voitto yritykseen vai noste-

taanko se heti omistajalle itselleen, mutta osakeyhtiössä tuloksen jättäminen yhtiöön vaikuttaa välittömästi verotukseen. Veroihin tuloksesta menee tällöin 26 prosenttia. Osakeyhtiössä voittojen jättäminen yhtiöön lisää osakkaiden mahdollisuuksia saada tulevaisuudessa enemmän verovapaata tai *pääomatuloina* verokannalla 28 prosenttia verotettavia osinkotuloja. Järjestelmä kannustaa varastoimaan varoja yhtiöön, koska yhtiöön jätettyä voittoa ei veroteta progressiivisesti verokannan noustessa tulojen kasvaessa. Mikäli osakeyhtiön omistajilla on tarve nopeasti tai heti tuloksen synnyttyä nostaa rahat yhtiöstä, joko osinkoina tai palkkana, voi olla kannattavaa harkita toista yritysmuotoa lievemmän verotuksen toivossa. Osakeyhtiö on edullinen yritysmuoto, kun yhtiöllä on kohtuullisen suuret tulot ja tarvetta investoida yritystoimintaan. Toiminimiyrittäjään kohdistuu taas lievempi verotus verotettavan tulon ollessa suhteellisen pieni esimerkiksi alle 20.000 euroa. (Koponen 2005, 213–214.)

Osakeyhtiömuotoisessa yrityksessä ei ole mahdollista tehdä kirjanpitoon palkkoihin kohdistuvaa toimintavarausta, jonka määrä on 30 prosenttia 12 kuukauden aikana maksettujen palkkojen yhteissummasta. Tällä varauksen tekemisellä toiminimiyrittäjä voi alentaa tilikauden maksettavia veroja, mutta on muistettava, että kyseessä on kuitenkin verojen maksun lykkääminen tulevaisuuteen. Tehdyt varaukset on myöhemmin purettava ja jos se tapahtuu aikana, jolloin yrityksen toiminnan tulot ovat vähäisiä, voidaan onnistua saamaan merkittävä verotuksellinen hyöty. Osakeyhtiömuoto mahdollistaa myös osakaslainojen ottamisen yhtiöstä, kun toiminimessä se ei ole lainkaan mahdollista. Osakeyhtiön omistajan on kuitenkin tärkeää muistaa pitää erillään omat ja yhtiön varat ja varoa epäsuhdetta käteiskassan ja liikevaihdon välillä. Epäsuhtan syntyminen aiheutuu usein yhtiön varojen käytöstä kuin ominaan ja vaarana saattaa olla verottajan määräys peitelty osingon jaon veroseuraamuksista. Toiminimiyrittäjällä ei myöskään voi olla luontoisetuna verotettavia etuisuuksia eikä yrittäjä voi maksaa itselleen tai puolisolleen verovapaita päiväraha- tai matkakorvauksia. Tosin kyseiset kulut oikaistaan hyväksyttäväksi veroilmoituksella. Osakeyhtiön omistajat voivat tehdä pätevästi esimerkiksi kauppa- ja vuokrasopimuksia yhtiön kanssa, kun taas toiminimiyrittäjälle näiden sopimusten tekeminen ei ole mahdollista. (Yrityksen verotietopaketti 2006, 50–63.)

2.5.1 Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulovero

Yksityisen elinkeinonharjoittajan elinkeinotoimintaa ei veroteta erikseen, vaan sen veronalainen tulos vähennettynä vähennyskelpoisilla menoilla (*tulos*) jaetaan elinkeinonharjoittajan *henkilökohtaiseksi pääoma- ja ansiotuloksi* elinkeinotoimintaan kuuluvan *nettovarallisuuden* perusteella. Yksityisen elinkeinonharjoittajan verojen laskeminen esitetään liitteessä 1. Elinkeinotoiminnan nettovarallisuutta laskettaessa huomioidaan *vain elinkeinotoiminnan* veronalaiset varat vähennettyinä vähennyskelpoisilla veloilla. Tosin on todettava, että varallisuusverolaki kumottiin vuodesta 2006 lähtien, mutta uudessa laissa nettovarallisuuden määrittämistä koskevat periaatteet säilyvät pääosin ennallaan. Nettovarallisuuteen lisätään 30 prosenttia niistä palkoista, jotka yritys on maksanut 12 edeltävän kuukauden aikana. Nettovarallisuuteen ei lasketa yrityksen pankkitilillä olevia verottomia varoja eikä lähdeverollisia tilejä. *Pääomatulo* on 20 %:n vuotuinen tuotto *edellisen* vuoden nettovarallisuudelle tai mikäli elinkeinonharjoittaja on valinnut veroilmoituksessaan niin halutessaan pääomatulo-osuudeksi 10 prosentin vuotuisen tuoton. Ensimmäisen tilikauden pääomatulo-osuus lasketaan kuitenkin tilikauden päättymishetken nettovarallisuuden mukaan. (Yrityksen verotietopaketti 2006, 50–52.)

Pääomatulojen verokanta on aina 28 prosenttia. Mikäli puoliset harjoittavat elinkeinotoimintaa yhdessä, jaetaan pääomatulo-osuus heidän kesken omistusosuuksien suhteessa eli niiden osuuksien mukaan, joka heillä on toimintaan kuuluvaan nettovarallisuuteen. Ansiotulo-osuus jaetaan työpanosten suhteessa. Puolisoiden on esitettävä jakosuhteista selvitys, ja mikäli sitä ei esitetä, osuudet jaetaan puoliksi. Jos puoliset vaativat alemman 10 prosentin vuotuisen tuottoa pääomatulon osuudeksi, on tätä koskeva vaatimus tehtävä yhteisesti. Ansiotulosta maksetaan valtionveroa progressiivisen veroasteikon mukaan, jolloin veroprosentti nousee tulojen noustessa. Ansiotulosta maksetaan myös kotikunnan kunnallisveroa, kirkollisveroa oman seurakunnan tuloveroprosentin mukaan sekä lisäksi Yrittäjäeläkemaksun (YEL) perusteena olevan työtulon sairaanhoito- ja päivärahamaksua. Ansiotulon on laskettu olevan noin 30.000 euroon asti kevyemmin verotettua kuin pääomatulo. (Yrityksen verotietopaketti 2006, 50–52.)

Elinkeinotoiminnan tappiot yksityinen liikkeen- tai ammatinharjoittaja voi vähentää 10 vuoden aikana elinkeinotoiminnan tuloksesta. Tappion vähentämistä voidaan kuitenkin vaatia tehtäväksi pääomatuloista jo tappion syntymisvuonna, jolloin se tulee vähennetyksi kokonaan 28 prosentin verokannalla. (Koponen 2005, 173.)

2.5.2 Osakeyhtiön verotus

Osakeyhtiö on *erillinen* verovelvollinen ja osakeyhtiön osakkaita verotetaan vasta, kun he nostavat tuloa osakeyhtiöstä. Osakeyhtiön tulo verotetaan EVL:n mukaan. Etenkin osakeyhtiössä on tärkeää pitää erillään yrityksen ja omistajan varat peiteltyyn osingonjaon verotuksen välttämiseksi. Verottaja voi katsoa peiteltyksi osingonjaoksi esimerkiksi yrittäjän omaisuuden myynnin osakeyhtiölle ylihintaan yllisen käyvän arvon. Peiteltyä osingonjakoa verotetaan pääsääntöisesti yrittäjän ansiotuloina eikä ylihinnan osuutta voida vähentää yrityksen kirjanpidossa. Lisäsanktiona voidaan yritykselle vielä määrätä veronkorotus. (Koponen 2005, 265.)

Pääsääntöisesti osakeyhtiötä verotetaan erillisenä verovelvollisena, mutta verottajalla on mahdollisuus *sivuuttaa* osakeyhtiö, jos sen kautta kanavoitu tulo katsotaan osakkaan tai muun henkilön palkkatuloksi tai palkkatuloon rinnastettavaksi henkilökohtaiseksi tuloksi. Tällöin yhtiömuoto ei vastaa toiminnan todellista luonnetta ja usein liikevaihto muodostuu pääosin ainoan tai pääosakkaan henkilökohtaisesta ammattitulosta. Sivuttamisessa katsotaan osakkaan ohjanneen omia henkilökohtaisia tuloja veroja kiertääkseen osakeyhtiön tuloksi. Menettelystä määrätään verotusmenettelystä annetussa laissa 28 §. (Verohallinnon sivut. 3.10 Osakeyhtiön sivuuttaminen.)

Vuoden 2005 alussa Suomessa luovuttiin yhtiöveron hyvitysjärjestelmästä (Avoir fiscal) osakeyhtiön voitonjaon verotusmuotona, jolloin siirryttiin takaisin osinkojen osittaiseen kahdenkertaiseen verottamiseen. Samanaikaisesti verokantaa alennettiin 29 prosentista 26 prosenttiin ja käyttöomaisuusosakkeiden luovutusvoitto vapautettiin verosta. Osakeyhtiön nettovarallisuus (varat – velat) jaettuna ulkona

olevien osakkeiden lukumäärällä muodostaa yhtiön *osakkeen matemaattisen arvon*, jonka perusteella lasketaan osingonsaajien yhdeksän (9) prosentin suuruinen verovapaa osingon määrä. Käytännössä laskentaperuste tarkoittaa osakeyhtiön osakepääoman määrästä laskettua prosenttiosuutta omistajan omistaessa 100 prosenttia yhtiön osakekannasta. Verovapaalle osingolle on asetettu 90.000 euron enimmäisraja. Pörssiin listaamattomien yhtiöiden verojärjestelmä kannustaa yrityksen omistajia vahvistamaan yhtiöiden tasetta voidakseen nostaa yhtiön voitot verovapaina osinkoina tasaisesti, mutta mahdollisesti hieman niukkoina. (Leppiniemi 2004, 65–68.)

Osakeyhtiön verotettavaa tuloa laskettaessa lähdetään liikkeelle kirjanpidon osoittamasta tilikauden tuloksesta. Tulosta oikaistaan laskelmassa siltä osin, kuin kirjanpidon ja verotuksen tuloslaskenta eroavat toisistaan. (Koponen 2005, 184.)

Verotettavaan tuloon päästään seuraavalla laskelmalla:

Kirjanpidon tulos
 + veronalaiset tulot, jotka eivät sisälly kirjanpidon tuottoihin
(esim. tulo-osuus henkilöyhtiöstä, peiteltyksi osingoksi katsotut erät)

- verovapaat tulot, jotka sisältyvät kirjanpidon tuottoihin
(esim. verovapaat osingot, käyttöomaisuusosakkeiden luovutusvoitto, yksityisen liikkeenharjoittajan saama osingon verovapaa osuus)

+ vähennyskelvottomat menot, jotka sisältyvät kirjanpidon kuluihin
(esim. tilikauden verot, puolet edustusmenoista, verovapaan tulon hankkimisesta aiheutuneet menot, vähennyskelvottomat lahjoitukset, sakot)

- vähennyskelvottomat menot, jotka eivät sisälly kirjanpidon kuluihin
(esim. osakeluovutustappio, jota ei tappion syntymisvuonna ole voitu vähentää)

= osakeyhtiön verotettava tulo verokannalla 26 %

Yhtiön muodostaminen, palkkojen maksaminen, kirjanpidon pitäminen, kaupparekisterimerkintä ja elinkeinonharjoittajan veroilmoituslomakkeiden käyttö ovat muodollisia tunnusmerkkejä elinkeinotoiminnan harjoittamisesta. Elinkeinotoiminnan tulo verotetaan tulolähteittäin. Yrityksessä voi olla useampia tulolähteitä,

joita ovat esimerkiksi elinkeinotoiminnan tulon lisäksi maatalouden tai muun toiminnan tulolähde kuten metsätalouden tulolähde tai ulkopuolisille vuokratun osakehuoneiston vuokratulo. (Koponen 2005, 27.)

Tulolähdejaolla on merkitystä etenkin tappioita vähennettäessä, jolloin tappiot vähennetään siitä tulolähteestä, josta ne ovat syntyneetkin. Tappioiden vähennysaika on pääsääntöisesti 10 vuotta. Poikkeuksen muodostaa kolmen (3) vuoden vähennysaika tuloverolain mukaan verotettavan omaisuuden myynnistä aiheutuneista luovutustappioista. Mikäli osakeyhtiön osakkeista yli puolet on vaihtunut tappiovuoden aikana tai sen jälkeen, ei tappioita saa vähentää. Tällainen tilanne syntyy esimerkiksi yrityskauppatilanteessa, mutta verovirasto voi hakemuksesta myöntää yhtiölle oikeuden käyttää omistajan vaihdoksesta huolimatta vahvistetut tappiot. (Koponen 2005, 184–217.)

2.5.3 Arvonlisäverotus ja vähäinen liiketoiminta

Liiketoiminnan muodossa Suomessa tapahtuvasta tavaroiden tai palveluiden myynnistä on suoritettava valtiolle arvonlisäveroa. Useimmista tavaroista ja palveluista maksettava arvonlisävero on 22 prosenttia, ruokatavaroista 17 prosenttia ja lääkkeiden, kirjojen, henkilökuljetusten, majoituspalveluiden, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien, liikuntapalveluiden, elokuvanäytösten ja televisiolupien myynnistä kahdeksan (8) prosenttia. Myös kampaamopalveluiden ja pienten korjauspalveluiden kuten polkupyörien korjauksista maksetaan kahdeksan (8) prosentin arvonlisäveroa ajalla 1.1.2007–31.12.2010. Myynnistä suoritettavan veron peruste on vastike ilman veron osuutta. Arvonlisäverolain kahdeksannessa (8) luvussa säädetään käytettävistä verokannoista. (Arvonlisäverolaki 1. ja 2. luku.)

Arvonlisäverolain 2. luvun 3. pykälässä säädetään *vähäisestä liiketoiminnasta*. Myyjä ei ole verovelvollinen, jos tilikauden liikevaihto on enintään 8.500 euroa, ellei häntä ole oman ilmoituksen perusteella merkitty verovelvolliseksi. Yritysmuodolla ei ole merkitystä vähäisen liiketoiminnan alarajaan. Jos liikevaihdon 8.500 euron raja kuitenkin ylittyy, yrittäjän on maksettava arvonlisävero takautu-

vasti koko tilikaudelta viivästymisseuraamuksineen ja annettava arvonlisäveron kuukausi-ilmoitukset koko tilikaudelta ja annettava perustamisilmoitus verohallintoon. Verovelvollinen, jonka tilikauden liikevaihto on vähintään 8.500 euroa ja enintään 22.500 euroa, voi saada hakemuksesta tilikauden päätyttyä osittaisen huoennuksen. (Arvonlisäverolaki 2. luku.)

2.6 Yritysmuotojen eroavaisuuksia yrityskauppa- ja luopumistilanteissa

Suomessa on seuraavan kymmenen vuoden aikana luopumassa noin 70.000 yrittäjää yritystoiminnasta vapaaehtoisesti pääasiassa eläkkeelle siirtymisen vuoksi. Noin puolelle näistä yrityksistä ei ole tiedossa jatkajaa (Suomen Yrittäjät, Yrittäjyys Suomessa). Tutkielman kannalta kiinnostavana teema-aihe keskusteluna voitaisiin käydä yksityisliikkeiden luopumistilanteita, jolloin yritysmuodon muutoksella saattaisi olla selkeää verotuksellista merkittävyyttä yrityksen myyntitilanteessa, mutta aihe-alue on liian laaja käsiteltäväksi tässä opinnäytetyössä.

Yrityskauppa voidaan toteuttaa myymällä yrityksen liikeomaisuus ja liiketoiminta oikeuksineen ja velvoitteineen ns. *substanssikauppana* tai myymällä yrityksen *osakkeet ja osuudet*. Substanssikaupan kohteena on yrityksen koko liiketoiminta varoineen ja velkoineen tai *osa* yrityksen liikeomaisuudesta. Yksityisliike voidaan myydä *ainoastaan* substanssikauppana, jolloin kaupan kohteena on yrityksen omistama käyttöomaisuus, vaihto-omaisuus ja goodwill. Liikettä ei ole mahdollista myydä ”arvopaperina”, ellei siitä haluta muodostaa yhtiötä ennen kauppaa. Myyjänä on substanssikaupassa yritys ja kauppahinta verotetaan yritystoiminnan tulona. Jos yrittäjälle jää kaupassa omaisuutta itselleen, sovelletaan tähän omaisuuden elinkeinoverolain (1968/360) 51 b § yksityiskäyttönottosäännöstä. Osakeyhtiössä myynnin kohteena ovat osakkeet ja osuudet ja myyjänä on yrityksen osakkeiden omistaja itse. Mikäli osakkeet ovat hänen yksityisvarallisuuttaan, verotetaan häntä osakkeiden myynnistä pääomatuloina verokannalla 28 prosenttia, ja osakekannan kauppa on varainsiirtoverolain alainen. Yksityisliikkeen myynnistä ei aiheudu varainsiirtoveroseuraamusta yksityisottojenkaan osalta, koska kaupassa ei tapahdu yksityisoikeudellista omistajan vaihdosta. (Koponen 2005, 235–240.)

Ennen osakkeiden ja osuuksien myyntiä on osakeyhtiössä mahdollista myydä myös osa yrityksen omaisuudesta ja/tai liiketoiminnasta, jolloin lopputulos myyjän ja ostajan kannalta saattaa parantua. Ostajan kannalta esimerkiksi koneiden ja kaluston tai käyttöomaisuuden poistopohja kirjanpidossa kasvaa suuremman hankintamenojen ansiosta. Myyjälle syntyy etua tappion kattamistilanteessa eri tulolähteistä kuten mahdollisen tappion vähentämisestä käyttöomaisuuden luovutusvoitosta myyntitilanteessa. Myös kiinteistön myynnillä jatkajan henkilökohtaiseen omistukseen voi olla verotuksellista merkitystä. Tämän jälkeen yrittäjä voi vuokrata kiinteistöään yritykselle ja saada pääomaverotettavaa vuokratuloa. Omistajan vaihdoksesta huolimatta yrityskaupassa säilyy yhtiön kirjanpidon ja verotuksen jatkuvuus. (Koponen 2005, 235–246.)

Arvonlisäverolain kannalta myyntinä ei pidetä liikkeen tai sen osan luovutuksen yhteydessä tapahtuvaa tavaroiden ja palvelujen luovuttamista liiketoiminnan jatkajalle, joka ryhtyy käyttämään luovutettuja tavaroita ja palveluja vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen. Yrittäjän haltuun jääneestä tavarosta, loppuvarastosta, on maksettava arvonlisävero. (Arvonlisäverolaki 3. luku § 19 a.)

3 YRITYSTEORIAA JA AIKAISEMPIA TUTKIMUKSIA

3.1 Persoonallisuusteoria ja yrittäjäpiirreperspektiivi

Kotimaisista tutkijoista Vesa Puhakka on tarkastellut artikkelissaan Yrittäjän persoonallisuus – miksi ja miten sitä kannattaa tutkia (University of Oulu, Department of Information Processing Science, 2000) yrittäjän käyttäytymisen vaikutusta yrityksen liiketoimintoihin. Vesa Puhakan mukaan 1930-luvulta lähtien yrittäjyystutkimuksissa on pyritty ymmärtämään sitä, minkälainen persoona yrittäjä oikein on. Tietyt ominaisuudet kuten ahkeruus, riskinottokyky, itsenäisyys, luovuus, aloitteellisuus, innostus ja kilpailuhenkisyys on mainittu lähes aina. Uskomusten mukaan yrittäjillä on oltava joitakin tiettyjä piirteitä, joilla on voitu selittää heidän yrittäjäkäyttäytymistään. Kyseinen piirrelähestymistapa on havaittu riittämättömäksi ja yrittäjyystutkimuksia on alettu lähestyä persoonallisuuden käyttäytymis-

näkökulmasta. Tämä näkökulma pyrkii selittämään yrittäjän erottumisen muista *yrittäjän käyttäytymisellä luoda ja johtaa liiketoimintoja*.

Kirjoittamansa artikkelin avulla Puhakka haluaa auttaa tutkijoita hahmottamaan yrittäjän persoonallisuutta oikealla tavalla ja auttaa jalostamaan saadun tietouden kriittiseksi yrittäjäpersoonallisuuden tarkasteluksi. Tieteellisiä yrittäjätutkimuksia tulisi hänen mukaansa lähestyä myös muista teoreettisista lähtökohdista kuin vain piirreteoriasta, jotta voitaisiin syvällisemmin ymmärtää toimintaa suorittavaa perusyksikköä eli yrittäjää. Täten on ollut myös vaikea *ymmärtää yrittäjyyttä käyttäytymisenä eli uutta liiketoimintaa luovana toimintana*. Yrittäjyys ei ole vain liiketoimintaa tai sen aloittamista ja lopettamista tai sitoutumista liiketoimintaan, kuten se nykyään on usein määritelty, vaan on myös uppouduttava yrittävän yksilön persoonaan. (Puhakka 2000.)

Puhakka (2000) pitää yrittäjyystutkimuksissa virheenä sitä, että yrittäjän persoonallisuutta on tutkittu enimmäkseen perifeerisesti, jolloin kyseisessä lähestymistavassa on analysoitu erikseen fyysisten, psyykkisten ja sosiaalisten piirteiden sekä kykyjen joukkoa. Puhakan (2000) mukaan olisi pitänyt tutkia sentraalisen näkökulman mukaisesti, jolloin ihmisen persoonallisuus on ydinolemusta tai olisi pitänyt tutkia molempia yhdistäen. Nyt yrittäjäpersoonaa ei tunneta, koska on tutkittu vain nomoteettisesti erilaisin testein ideografisen tutkimuksen sijaan. Nomoteettisellä tiedekäsityksellä tarkoitetaan kaikkea sitä tietoa, joka perustuu havaintoihin ja yksittäistapaukset selitetään yleisen lain erityistapauksina (Puhakka, 2000). Ideografinen tutkimus taas pyrkii porautumaan syvälle yksittäisten ilmiöiden ja tapahtumien yksityiskohtiin, niiden syihin ja seurauksiin (Puhakka 2000). Puhakka (2000) on myös todennut, että **on mentävä yrittäjän luo, elettävä hänen kanssaan ja opittava, minkälainen yrittäjäpersoonaa on, sillä testit ovat vain suuntaa antavia.**

Persoonallisuudelle on esitetty lukuisia toisistaan poikkeavia määritelmiä eikä sille käsitteenä ole olemassa yksiselitteistä määritelmää (Puhakka 2000). Vesa Puhakka (2000) on esittänyt yhteenvedona eri määritelmistä, että ensiksikin *persoonallisuus on yksilön piirteiden summa*, toiseksi *persoonallisuus on yksilöiden*

sisäinen ydinolemus, kolmanneksi *persoonallisuus on yksilön ydinolemuksen ja sen ympärillä olevien maailmakuvan, minäkäsityksen ja selviytymiskeinojen kokonaisuus*. Termit hän on määritellyt lyhyesti seuraavanlaisesti:

- ydinminä – mitä tavoittelen
- minäkäsitys – miten minä voin toteuttaa unelmani
- maailmankuva – miten ympäristö vaikuttaa minun toimintaani
- selviytymiskeinot – edellisten perusteella opittuna miten toimin

Osa-alueiden yhteissummmana on persoonallisuus – se mikä minä olen. Näitä ominaisuuksia tulisi selvittää tämän päivän yrittäjäyystutkimuksissa yhdessä ja erikseen, sillä saatava tieto on kaikkiin yrittäjiin sovellettavissa, mutta myös yhdelle yrittäjälle ominaista. Tyypillistä kaikille persoonallisuuden määritelmille on, että niissä korostetaan yksilön käyttäytymisen ainutlaatuisuutta ja persoonallisuuteen vaikuttavien tekijöiden lukuisuutta. (Puhakka 2000.)

Persoonallisuustutkimuksessa on lukuisia eri koulukuntia. Vesa Puhakka (2000) on tukeutunut Eskolaan (1985) ja Dunderfeltiin, Laaksoon, Peltolaan, Vidjeskoogiin ja Niemeen (1993) ottaessaan esiin niistä kuusi eri koulukuntaa aikajärjestyksessä: temperamentti- ja luonnetypologiat, psykodynaaminen persoonallisuusteoria, piirreteoria, humanistinen teoria, behavioristinen teoria ja kognivistinen teoria. Temperamentti- ja luonnetypologialle on ollut tunnusomaista nähdä temperamentti ja luonne persoonallisuuteen liittyvinä ilmiöinä, mutta eri asiana kuin persoonallisuus. Tämä koulukunta on ollut ensimmäisiä, jotka ovat tarkastelleet ihmisen persoonaa. Psykodynaaminen persoonallisuusteoria perustuu Freudin luomaan persoonallisuuden strukturalistiseen malliin persoonan muodostuessa *idistä*, joka toimii tiedostamattomalla tasolla, *egosta*, joka toimii tietoisella tasolla ja *super-egosta*, joka toimii idin ja egon välissä esitietoisella tasolla sisältäen kulttuurin sääntöjä, normeja, arvoja ja käyttäytymissääntöjä. (Puhakka 2000.)

Piirreteoriassa uranuurtajat ovat määritelleet piirteitä, joiden avulla oikeilla testeillä pystyttäisiin erottamaan persoonallisuudet toisistaan. *Peruspiirteiden olemassaolosta tai niiden erottelukyvystä ei ole vielä olemassa varmaa todistetta*. Humanistisen teorian koulukunta on tutkinut yksilön subjektiivista kokemusta arvostaen

yksilön ja yksilöllisyyden kehitystä. Behavioristisen teorian mukaan persoonallisuuden on todettu muodostuvan ulkoisten oppimistapahtumien kautta. Kognitiivisen teorian ydinajatuksena on ollut, että ihminen on itseään säätelevä organismi. Yrittäjäksi ryhtymistä ja yrityksen menestymistä ei voida tutkijoiden mukaan kuitenkaan selittää pelkkien piirteiden perusteella. (Puhakka 2000.)

Yrittäjän luonteenpiirteet saattavat olla selittävänä tekijänä, miksi jotkut yritykset kehittyvät ja toiset taas eivät. Tällöin tarkastellaan yrittäjäominaisuuksia eli yrittäjäpiirreperspektiiviä. (Kallio 2002, 19.) Lessem toteaa artikkelissaan *Developing the Individual in Business* (1998), että sisäinen yrittäjäisyys on käsitteenä tärkeä, sillä se osoittaa, mikä ero on johtamisen ja yrittämisen välillä. *Sisäinen yrittäjäisyys tarkoittaa aloitteellisuutta ja henkilökohtaisen vastuun kantamista tuloksista myös toisen työnantajan palveluksessa.* Sisäisen yrittäjäisyyden kehittämisen tavoitteina tutkijat ovat pitäneet kyvykkäiden yksilöiden löytämistä ja heistä kiinnipitämistä. Toisaalta sisäinen yrittäjäisyys muodostaa linkin yrityksen ja sen kehittämisen välille. (Lessem, 1998.) Liitteessä 2 esitetään yrittäjäominaisuuksien vaikutus yrityksen kehitykseen Kallion (2002, 71) ja liitteessä 3 miten sisäinen yrittäjä toimii Kallion (2002, 50) mukaan.

3.2 Resurssiperusteinen teoria

Resurssilähtöisessä näkökulmassa tarkastellaan yritystä sisältä käsin, mitä yrityksen sisällä on ja tutkitaan sisäisten ominaisuuksien ja tuloksellisuuden välisiä yhteyksiä. Yrityksen resurssit eli voimavarat voidaan määritellä fyysisiksi, taloudelliseksi ja inhimilliseksi (osaaminen) voimavaroiksi, joita tarvitaan organisaation liiketaloudellisten tavoitteiden saavuttamiseen. (Kallio 2002, 21.) Barney määrittelee artikkelissaan *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage* (*Journal of Management* 1991, 101) yrityksen voimavaroihin kuuluviksi kaiken yrityksen kontrolloiman aineellisen että aineettoman omaisuuden, organisaation sisäiset prosessit, *osaamisen ja tietämyksen.*

Barney (1991, 115) luokittelee kilpailuedun lähteenä toimivat resurssit kolmeen pääryhmään:

1. Aineelliset (physical capital resources) traditionaaliset fyysiset pääoman resurssit
2. Inhimilliset (human capital resources) henkisen pääoman resurssit
3. Organisaatioon liittyvät voimavarat (organizational capital resources).

Yrityksen käytössä olevat raaka-aineet, yrityksen toimitilat, tuotantovälineet ja valmistusteknologia ovat yrityksen aineellisia voimavaroja. Inhimillisiä voimavaroja ovat yrityksen henkilöstön osaaminen, kokemukset, tietämys ja näkemykset. Organisaatioon liittyviä voimavaroja ovat mm. yrityksen sisäiset prosessit, henkilöstöryhmien väliset sisäiset suhteet, kontaktit yrityksen ulkopuolisiin sidosryhmiin sekä suunnittelu- ja raportointijärjestelmät. (Barney 1991.)

Barneyn (1991, 116) mukaan yrityksen informaation käsittelyjärjestelmät, liikesalaisuudet ja *yrityksen maine* voivat olla yrityksen strategisia voimavaroja, jotka ovat heterogeenisiä ja liikkumattomia (heterogenous and immobile). Strategiset voimavarat ovat voimavaroja, jotka luodaan yrityksen sisällä eikä yritys voi niitä ostaa. Resurssiperusteinen teoria lähtee yleisellä tasolla siitä, että ne yrityksen sisäiset resurssit, jotka ovat harvinaisia, arvokkaita, korvaamattomia ja vaikeasti matkittavia, voivat olla yrityksen lähteenä pysyväälle kilpailuedulle suhteessa toisiin yrityksiin. Voimavaralla on arvoa silloin, kun yritys voi käyttää sitä hyväksien mahdollisuuksissa tai uhkatekijöiden vaarattomaksi tekemisessä yrityksen ympäristössä. Tällaisen voimavaran avulla yritys voi lisätä tehokkuuttaan ja tuotavuuttaan. (Barney 1991.)

Yrityksen kykyä uudistaa osaamisensa muuttuvassa liiketoimintaympäristössä kutsutaan *dynaamiseksi kyvykkyydeksi*. Se määritellään taidoiksi yhdistellä, luoda ja uudelleen *muovata sisäistä ja ulkoista osaamista* nopeasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Ydinosaaminen määrittää yrityksen perusliiketoiminnot ja muista yrityksistä on mahdollista erottua sillä osaamisella, jota muilla ei ole tai joka ei ole kopioitavissa. Tällä tietämyksellä yrityksen on mahdollista saavuttaa pysyvää kil-

pailuetua, mutta tietämystä on osattava hallita ja kehittää oivaltamalla ja tarttumalla mahdollisuuksiin nopeasti ja taitavasti. (Teese ym. 1997, 509–533.)

Day (1994, 49) puolestaan on määritellyt kyvykkyyden lajeiksi *havainnointiherkkyyden* ja *asiakassuuntautuneisuuden* tärkeinä yrityksen kilpailuympäristön seuraamisen kannalta. Havainnointiherkkyydellä tarkoitetaan yrityksen kykyä seurata ja vastata markkinoilla tapahtuviin muutoksiin. Asiakassuuntautuneisuus käsittää yrityksen kyvyt, taidot ja prosessit, joita yritys tarvitsee luodakseen yhteistyösuhteita asiakkaiden kanssa ja pystyäkseen vastaamaan asiakkaittensa tarpeisiin. (Day 1994, 49.)

Resurssilähtöinen teoria selittää henkilöstön merkitystä yritykselle, mutta tutkijat ovat voineet todeta teorian ongelmaksi sen, että se ei käsittele selkeästi miten näitä henkilöstöresursseja voidaan luoda tai miten niiden kehitystä voidaan parhaiten tukea. Resurssiperusteisella teorialla yksinään ei ole tarjottavaa käytännön sovellukseksi. (Kallio 2002, 60.)

3.2.1 Maine menestystekijänä

Yrittäjän maine kertoo, miten hän on hoitanut työnsä, ovatko asiakkaat olleet tyytyväisiä ja voidaanko yrittäjän työtä tai palveluksia suositella muille. Aula ja Heikkinen (2002, 14–24) selvittävät kirjassaan *Maine Menestystekijä* yritystari-
noiden avulla maineen tärkeyttä yritystoiminnassa. He toteavat, että mikäli ihmisillä ei ole omakohtaisia kokemuksia päätöksensä kohteesta, tehdään valinta usein toisten ihmisten suositusten ja kuultujen tarinoiden eli kohteen maineen perusteella. *Ihmiset tekevät päätöksiä enemmän tunteella kuin järjellä.* Tuotteet ja palvelut muuttuvat teknisesti yhä samankaltaisemmiksi ja silti niiden tulisi erottua toisistaan kovassa kilpailussa. Tästä syystä tuotteista tai palveluista syntyvillä tarinoilla vedotaan kuluttajan tunteisiin, aisteihin tai mielikuviin. (Aula & Heikkinen 2002, 14–24.)

Hyvä yritystarina perustuu yrityksen liiketoimintastrategiaan ja hyvällä yritystari-
nalla on Aulan ja Heikkisen (2002, 25) mukaan narratiivinen eli kertomuksellinen
logiikkansa perustuen aina totuuteen. Aulan ja Heikkisen mukaan maineen ja
hallinnan kannalta fiktiiviset yrityksestä kertovat tarinat eivät ole riittäviä, vaikka
niillä todetaan olevan oma voimansa. Aula ja Heikkinen (2002, 27–28) ehdottavat
yritysten menestysmittareiden ja tuottolaskelmien kuten ROI (Return on Invest-
ments), ROA (Return on Assets), ROCE (Return on Capital Employed) ja 2000-
luvun pääoman tuottomittarin ROT (Return on Talent) eli osaamispääoman tuot-
tomittarin rinnalle uutta mittaria ROR (Return on Reputation) = *maineinvestoin-
tien liiketaloudellinen menestysvaikutus*. Heidän näkemyksessään mielikuvien
taloudessa ROR on tie hyvään ROI:hin ja hyvää mainetta kannattaa rakentaa, hal-
lita ja johtaa, sillä hyvä maine tekee yrityksen vetovoimaiseksi.

Työntekijät valitsevat hyvämaineisen työpaikan ja yritys pääsee näin valitsemaan
parhaat työntekijät ja saamaan parhaan osaamisen yritykseen. Uskolliset työnteki-
jät näkevät omat tavoitteensa ja tarpeensa samankaltaisina kuin yrityksen tarpeet
ja tavoitteet, mikä taas johtaa parempaan tuottavuuteen ja parempiin asiakassuh-
teisiin. Hyvä maine lisää työntekijöiden työtyytyväisyyttä ja työntekijät kehtaavat
pitää päässään yrityksen ”lippistä”, kun taas heikko tai huono maine ruokkii al-
haista työmoraalia. Hyvä maine houkuttaa asiakkaita ja sijoittajia. Hyvä maine
näkyi yrityksen *markkina-arvossa, liikevaihdon kasvussa ja nettotuloksessa*. Mie-
likuvataloudessa kaikelle toiminnalle tarvitaan kasvot ja näin ollen yrityksen
ylimmän johdon merkitys yrityksen julkisen kuvan muodostumiselle on merkittä-
vää. Yritysjohdon omalla toiminnalla voidaan joko lisätä asiakkaiden luottamusta
tai heikentää sitä. (Aula & Heikkinen 2002, 127–147.)

3.2.2 Tietopääoma yrityksen kilpailutekijänä

Klassisen talousteorian mukaan yrityksen tuotanto on selitetty kolmen tuotannon-
tekijän eli työn, pääoman (rahan) ja maan yhdistelmäksi. Uusklassinen talousteo-
ria jätti maan merkityksen vähemmälle, kun länsimaat muuttuivat maatalousmais-
ta teollisuusvaltioiksi. (Stähle & Grönroos 1999, 19.) Stählen ja Grönroosin

(1999, 26) mukaan yritysten on ollut vaikea irtautua *uusklassisen kasvuteorian* henkisestä ilmapiiristä, sillä tänä päivänäkin kirjalpito ja verotus perustuvat yhä näihin perinteisiin tuotannontekijöihin: työvoimaan ja rahaan. Yrityksiä tarkasteltaessa ollaan aina kiinnostuneita työntekijöiden määrästä ja liikevaihdosta. Jopa yritysten kokomääritelmät perustuvat näihin kahteen arvoon kuten esimerkiksi EY-komission määritelmä luvussa 1.5 pienistä ja keskisuurista yrityksistä (EY komissio IP/03/652).

Maatalousvaltaisen ja teollistuneen vaiheen jälkeen eletään nyt jälkiteollista aikakautta, jolloin useimmat ihmiset työskentelevät informaation parissa ja yritykset ovat muuttumassa informaatioyrityksiksi. Informaatio sanaa käytetään *tieto*-sanan synonyymina, mutta tieto on kuitenkin henkilökohtaisempaa ja näin ollen se on laajempi käsite kuin informaatio. Se on jotain aineetonta, ei-materiaalista, jota ei voi käsin koskettaa. Yrityksen aineettoman pääoman voidaan sanoa syntyvän datasta, informaatiosta, tiedosta ja osaamisesta. Yrityksen tietopääoma on prosessi datasta informaatioksi ja informaatiosta tiedoksi ja osaamiseksi. (Stähle & Grönroos 1999, 49.)

Stähle ja Grönroos (1999, 50) tarkoittavat tietopääomalla **kaikkea** yrityksen tietoon ja sen hallintaan liittyviä ominaisuuksia, joilla on merkitystä yrityksen kilpailukykyyn. Tietoon perustuvassa yhteiskunnassa yrityksellä ei välttämättä olekaan käytössä mitään muita merkittäviä resursseja kuin sen henkilöstön osaaminen. Tietopääoman he määrittelevät *yrityksen aineettomaksi omaisuuseräksi sekä kyvyksi käyttää informaatiota ja osaamista uusien ideoiden ja innovaatioiden jatkuvaa tuottamiseen*. Seuraavalla teoreettisella esimerkillä Stähle ja Grönroos havainnollistavat eron yksilön ja systeemin mahdollisuuksien välillä. ”*Ajatellaanpa, että yrityksen käytössä on väline, johon kuuluu kymmenen palikkaa. Jos niitä käytetään yksitellen aina tilanteen mukaan, erilaisia käyttömahdollisuuksia on tasan kymmenen. Mutta jos kaikki kymmenen palikkaa mielletään yhdeksi kokonaisuudeksi, jonka jokainen osa on samanaikaisesti käytössä, mahdollisuuksia onkin 3.628.800.*” Systeemi on itsessään kokonaisuus ja siinä olevat toimijat toimivat yhdessä toisten kanssa. Yksilöt voivat toimia myös yhdessä muodostamatta koko-

naisuutta. Yrityksessä on kysymys siitä, toimiiko se yksilö- vai systeemivetoisesti. (Stähle & Grönroos 1999, 73.)

Yrityksen yhteyksien ja suhteiden määrä vaikuttaa yrityksen mahdollisuuksiin vaihtaa informaatiota. Mitä rikkaampaa informaatiota yritys kykenee vaihtamaan laadukkaimpien yhteyksien ja suhteiden avulla, sitä paremmat mahdollisuudet yrityksellä on jatkuvasti *uudistua*. Osaaminen on pohjana yrityksen tuotteille ja asiakas luottaa oheispalveluja antavan henkilön asianmukaiseen osaamiseen. Tällöin on kyse yrityksen tietopääomalla operoimisesta. Toinen tärkeä tietopääoman alue liittyy siihen tietoon, jota yrityksellä *ei vielä* ole hallussaan. Yrityksen on kuitenkin pystyttävä tekemään päätöksiä tilanteissa, joissa on vähemmän tunnettuja tekijöitä kuin varman päälle pelattavissa tilanteissa. Kehittyminen tulee mahdolliseksi ja sitä kautta erottuminen kilpailijoista vaikeutuu, jos yritys toimii vain varmoissa tilanteissa. Kun yritys pystyy ohjaamaan tunnettua ja määriteltyä tietopääomaa, on sillä myös kyky toimia tiedon tuottajana ja pääoman hallitsijana. Henkilöstöjohtamisen käytännöillä on todettu olevan tehokas vaikutus yrityksen henkiseen pääomaan ja lisäksi henkilöstöjohtamisen käytännöt voivat luoda monimutkaisia systeemejä, joita on vaikea jäljitellä niiden monimutkaisuuden takia. Yrityksen taloudelliseen menestykseen markkinoilla, sen asiakashankintaan ja sen markkina-arvoon vaikuttaa potentiaalisesta tietopääomasta syntyvä odotusarvo. (Stähle & Grönroos 1999,76.)

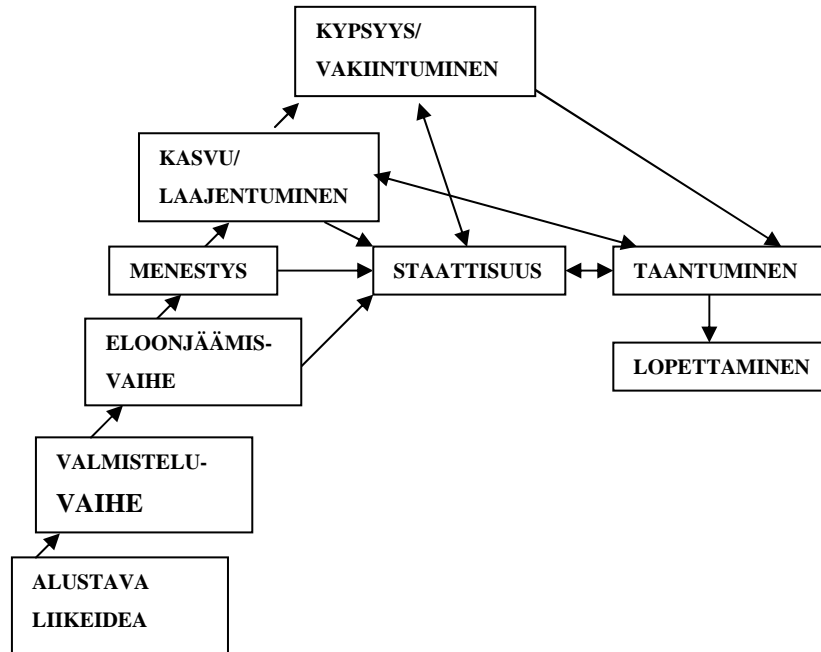
3.3 Elinkaariajattelun malli

Useimmissa tehdyissä tutkimuksissa pidetään yrittäjää avaimena yrityksen menestykseen. Myös yrityksen kasvun katsotaan tutkimusten mukaan riippuvan ainakin osittain yrittäjän *kiinnostuksesta* ja *tavoitteista*. Inhimillistä pääomaa tai inhimillisiä resursseja voidaan pitää yrityksen ehkä tärkeimpinä resursseina, jotka vaikuttavat yrityksen suorituskykyyn ja kehitykseen. Lisäksi on myös syytä tarkastella, mitä yrityksen kehitys- ja elinkaarimallit tarjoavat pienyrityksen kehityspoluiksi. (Kallio 2002, 67.)

Kallion (2002,76) mukaan elinkaarimallitarkastelu opastaa ja hyödyttää yrittäjää yrityksen eri kehitysvaiheissa ja tavallaan muistuttaakin yrittäjää milloin on esimerkiksi aika harkita *omien voimavarojen riittävyttä ja yrittäjän roolia suhteessa yrityksen kasvuun ja kokoon*. Yrittäjän osaamisportfolion tulisi olla sitä laajempi, mitä suuremmasta yrityksestä on kysymys. Samanaikaisesti yrittäjän olisi pystyttävä nopeasti deleagoimaan itsensä suorittamia toimintoja muille henkilöille. (Kallio 2002,76.)

Pienyritysten laajentumiselle ja kasvamiselle ovat tutkijat Storey (1994) ja Bridge et al. (1998) voineet osoittaa kolme tärkeää syytä. *Ensiksi* on todettu, että kasvuyrityksellä on suurempi todennäköisyys jäädä eloon kuin hitaan kasvun tai ei-kasvuyrityksillä/staattisen tilan yrityksillä. *Toiseksi* kasvuyritykset luovat työpaikkoja ja ovat kansantaloudellisesti elintärkeitä. *Kolmanneksi* pienet yritykset epäonnistuvat ja lopettavat helpommin kuin isot yritykset, koska niillä on harteillaan pienuuden rasiiteoria (liability of smallness). (Kallio 2002, 85.)

Bridge et al. (1998) on esittänyt elinkaaren vaiheet seuraavasti alla olevassa kuviossa 5. Alustavaa liikeideaa seuraa valmisteluvaihe, jolloin alkava yrittäjä tekee päätöksensä yrittäjäksi ryhtymisestä. Yrittäjä toimii tällöin kaikissa rooleissa itse. Eloojäämisvaiheen staattiseen tilaan ovat jämähtäneet ei-kasvuyritykset, joita Kallion (2002, 83) mukaan Suomessa on lukumääräisesti suuri joukko. Nämä yritykset eivät luo uusia työpaikkoja eivätkä tässä mielessä kiinnosta tutkijoita. Ne voivat kuitenkin olla tässä vaiheessaan huomattavia työllistäjiä ja Kallio (2002, 83) toteaaakin, että staattinen tila voi olla myös ponnahduslauta yrityksen kasvuun mahdollisuuksineen eikä tutkimuksia näin ollen saisi laiminlyödä. Eloojäämisvaiheen yritykset keskittyvät elossa pysymiseen mieluummin kuin panostavat järjestelmällisesti kasvuun. Kasvun valinneet yritykset siirtyvät kasvuvaiheen jälkeen lepotilaan vakiintumisen vaiheeseen kerätäkseen energiaa ja resursseja mahdollista uutta kasvua varten tai sitten ne vain jäävät vakiintumisen mukavuustilaan. Kypsyysvaiheen yritykset ovat jo yleensä ammattimaisesti johdettuja. Nämä yritykset jatkavat etsimällä markkina-aukkoja, innovoimalla ja kehittämällä uusia tuotteita, kasvattamalla pääomiaan ja huolehtimalla yrityksen jatkumisesta tai sitten ne vain häviävät hiipuen markkinoilta. (Kallio 2002, 84–85.)



Kuvio 5. Bridge et al. (1998) Yrityksen elinkaaren vaiheet

Nonaka ja Takeuchi (1995, 60–64) pitävät organisaation oppimista yksilön muutosprosessina, joka vaikuttaa organisaatiossa toimiviin ryhmiin ja sitä kautta koko organisaatioon. Heidän mukaansa organisaatio ei opi, vaan yksittäiset toimijat organisaatiossa luovat uutta tietämystä. Näin voitaisiin olettaa, että itsensäyöllistäjä olisi myös organisaation osa omissa sidosryhmissään, joita olisivat esimerkiksi asiakkaat ja tavarantoimittajat (Kallio 2002, 75).

Sydänmaanlakka (2004, 56) käyttää mieluummin termiä älykäs organisaatio puhuessaan organisaation oppimisesta, sillä kaikki organisaatiot oppivat - toiset nopeammin ja toiset hitaammin. Älykkään organisaation kolme (3) tunnuspiirrettä uusiutumiseen ovat Sydänmaanlakan (2004, 56) mukaan seuraavat:

1. Älykäs organisaatio näkee muutostarpeensa hyvin varhaisessa vaiheessa.
2. Älykäs organisaatio oppii nopeammin kuin kilpailijat.
3. Älykäs organisaatio pystyy viemään uudet asiat käytäntöön nopeammin kuin sen kilpailijat.

Sydänmaanlakka (2004, 57) tarkoittaa uusiutumisella organisaation kykyä hankkia jatkuvasti uutta osaamista ja sen välitöntä hyödyntämistä. Älykäs organisaatio

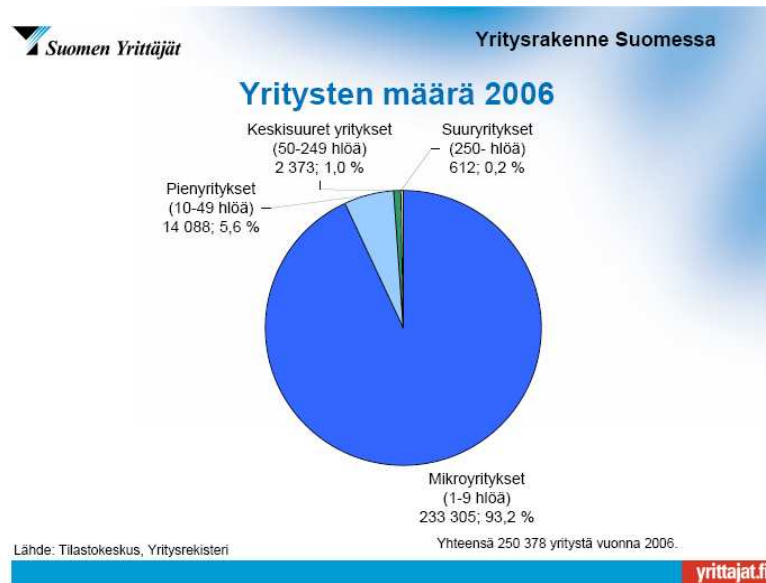
toimii lähellä asiakasta ja pitää huolta asiakastyytyväisyydestä sekä sillä on selkeä visio ja arvot ohjaavat sen toimintaa. Strategian avulla yritys pyrkii savuttamaan tavoitteet ja vision, mielikuvan yrityksen tulevaisuudesta ja strategia voidaan määrittellä tieksi nykytilasta visioon (Sydänmaanlakka 2004, 138).

3.4 Pienyyden rasite -teoria

Scheinin (1994, 87–89) mukaan itsensä työllistämistä ei pitäisi sekoittaa lainkaan yrittäjyyteen. Lisäksi tutkijat Freedman ja Godwin eivät kiistä sitä tosiasiaa, ettei yritysmuodon valinnalla olisi vaikutusta pienyritysten kehitykseen. Liikkeen-, ammatinharjoittajien ja rekisteröityjen toiminimien on mahdotonta saada esimerkiksi kasvuvaiheessaan ulkopuolista pääomaa omistussijoituksena, ja siksi yritysmuoto on muutettava henkilö- tai osakeyhtiöksi. Lisäksi omaan pääomaan sijoittaminen on aina kannattavampaa kuin vieraan pääoman lisääminen. (Pk-yritysbarometri 2007.)

Organisatorista oppimista pidetään tehokkaimpana ja käytännöllisempänä keinona varmistaa ensiksi pk-yritysten eloonjääminen ja toiseksi vaikuttaa niiden kehittämiseen ja kasvuun. Yritys on sosiaalinen ja taloudellinen organisaatio, mutta onko sitä itsensä työllistäjä, työskennellessään yksin kotona. (Kallio 2002, 75.)

Valtaosa Suomessa olevista yrityksistä on mikroyrityksiä ja mahdollisesti vain itsensä työllistäjiä. Tilastokeskuksen päivitetyn tilaston mukaan vuonna 2006 Suomessa oli 250.378 yritystä. Yritysten määrät havainnollistetaan kuviossa 6.



Kuvio 6. Tilastokeskus, Yritysten määrä 2006

Suomen Yrittäjien tekemästä yritysbarometrissa 2/2007 selvisi, että rahoitus oli kehittämisen esteenä seitsemälle prosentille koko maan Pk-yrityksistä. Lainan saannin vaikeus koski lähinnä mikroyryityksiä. Tehdystä barometrissa ei selvinnyt, mikä osuus lukumäärästä oli yksityisiä elinkeinoharjoittajia. Pienyryityksen kehittämisen estäviä tekijöitä voi olla esimerkiksi toimitilojen puute. Toimitilat voivat viitata enemmän aitoon yrittäjyyteen kuin itsensä työllistämiseen (Kallio 2002, 59).

3.5 Aikaisemmin tehtyjä tutkimuksia

Kasvuhakuisia yryityksiä on tutkittu paljon, sillä niillä on ollut kansantaloudellisesti merkityksellinen työllistävä vaikutus. Tästä johtuen ne ovat kiinnostava tutkimuksen kohde sekä valtiolle että tutkijoille. Sen sijaan ei-kasvuyryitykset, jotka ehkä jäävät eloon, mutta pysyvät pieninä ja jäävät mahdollisesti staattiseen tilaan, eivät vaikuta tutkimuksellisesti erittäin kiinnostavilta. (Kallio 2002, 11–15.) Jukka Kallion (2002, 83) mukaan ”*staattinen tila voi kuitenkin olla kasvuvaiheen ponnahduslauta. Tällainen yryitys voi tarjota valinnan mahdollisuuksia ja muodostaa ruohonjuuritason infrastruktuurin, josta kasvuyryitykset lähtevät versomaan. Lisäksi ne voivat toimia roolimalleina työttömille. Vaikka staattisen tilan yryitys ei olisi kasvava, sillä voi silti olla suuri työllistävä vaikutus. Ne voivat*

olisi kasvava, sillä voi silti olla suuri työllistävä vaikutus. Ne voivat myös olla huomattava osa sosiaalista yrittäjyyttä”.

Pienyrittäjiä koskevassa kirjallisuudessa on kiinnitetty paljon huomiota yrityksen perustamiseen ja siihen, miksi yritystoiminta aloitetaan ja ryhdytään yrittäjäksi. Paljon on myös tutkijoita, jotka mieluummin ennustavat yrittäjäksi ryhtymisen todennäköisyyttä kuin selittävät, miksi joku pysyy yrittäjänä tai kehittää ja kasvat-
taa yritystään suuremmaksi. Eräät asiantuntijat ovat myös kritisoineet yrittäjäys-
koulutusohjelmia, jotka ohjelman päätyttyä tähtäävät osallistujien oman yrityksen
käynnistämiseen, kun heidän mielestään niukkoja resursseja pitäisi kohdentaa jo
perustettuihin ja toimiviin yrityksiin. (Kallio 2002, 11–13.)

Yrittäjäkoulutuksen resursseja voidaan tietenkin kohdentaa erilaisille ryhmille, akateemisesti koulutetuille, työttömille, yrityksensä jo perustaneille, luopujayrittä-
jille ja niin edelleen. On myös esitetty arvioita, että yhteiskunnalta tukea saanut
uusi yritys voi syrjäyttää jo olemassa olevan yrityksen tunkemalla sen lopettaneiden
tai epäonnistuneiden yritysten joukkoon. Lisäksi uusi yritys aloittaa todennä-
köisesti joka tapauksessa tuesta huolimatta. Tehtyjen tutkimusten perusteella on
voitu todeta, että myös yritysmuodon valinnalla saattaa olla vaikutusta pienyrityk-
sen kehitykseen. Tutkijoista Judith Freedman ja Michael Godwin ovat lähes ainoi-
ta, jotka ovat tutkineet ja tarkastelleet pienyritysten yritysmuodon vaikutusta yri-
tyksen menestymiseen ja kasvuun. Freedmanin ja Godwinin tutkimuksesta tar-
kemmin seuraavassa luvussa. (Kallio, 2002, s. 11–13, 56.)

3.5.1 Freedmanin ja Godwinin tutkimus yritysmuodoista

Talous- ja lainopillisessa kirjallisuudessa on käsitelty niitä syitä, joiden perusteella
yritysten omistajat valitsevat yritysmuodon. Niissä lähdetään siitä, että osakeyhtiö
yritysmuotona ei olisi pienille yritykselle kannattava, mikäli ne eivät yrittäisi saa-
vuttaa osakeyhtiön hyötyjä, joita ovat rajoittamattoman riskin jakaminen, erilainen
päästösten tekotapa tai osakkeenomistajien vaurastumisen tarve. Osakeyhtiön
muodollisuuksista aiheutuvat kustannukset, monimutkaisuus säännöissä, rajoituk-

set ja julkisuus asetettuina vastakkain osakeyhtiöstä saatavan hyödyn kanssa olivat syitä, joista Freedman ja Godwin kiinnostuivat. He päättivät tutkia empiirisesti tätä kustannus/hyöty tasapainoa ja minkälainen vaikutus sillä olisi yritysmuodon valintaan. Tutkimus oli nimeltään Incorporating the micro business: perceptions and misperceptions.

Tutkimus tehtiin Englannissa vuosina 1990–1991 ja kyselytutkimukseen osallistui 429 yritystä, jotka olivat itsensä työllistäjiä, henkilöyhtiöitä ja pieniä osakeyhtiöitä. Vastaajilta kysyttiin yleisiä liiketoiminnan ominaisuuksia, syitä yritysmuodon valintaan, valitun yritysmuodon haittoja, rahoittajia ja muita aiheeseen liittyviä kysymyksiä. Vastauksia saatiin 125 pienistä osakeyhtiöistä ja niitä verrattiin 146 yhtiöksi rekisteröimättömiin yrityksiin. Liikevaihto näissä tutkituissa yrityksissä oli enintään 1 miljoonaa puntaa ja tutkituissa yrityksissä työskenteli keskimäärin neljä (4) työntekijää. Monet yrityksistä olivat miehen ja vaimon yhteisyrityksiä. Osakeyhtiömuotoa pitivät tärkeimpinä kyseisessä yhtiömuodossa toimivat yrittäjät ja se, miksi sitä pidettiin tärkeimpänä, johtui pankeista ja rahoittajista. Ristiriitaista tutkijoiden mielestä oli se, että usein osakeyhtiön omistajat joutuivat antamaan rahoittajille henkilökohtaisia takuita veloistaan. Muita syitä osakeyhtiön perustamiseen olivat rajoitettu vastuu, uskottavuus, verotukselliset syyt, kirjanpidoilliset syyt, hallinnollinen sopivuus, yrityksen omaisuus yrityksen nimissä, saatavilla olevat eläke-edut, osakkeen siirrettävyys ja vaihtuva hinta sekä osakeyhtiön helppo perustaminen. Englannissa osakeyhtiö oli helpompi perustaa kuin henkilöyhtiö ja se voitiin tehdä viidessä (5) minuutissa sadalla punnalla.

Tutkimuksen mukaan talouden kohentaminen ja osakkeiden siirtäminen, joita talouden ja lainmukaisuuden tutkijat pitivät tärkeimpinä syinä, oli vähemmän merkittävä osakeyhtiön perustamiseen johtava syy kuin kulttuurilliset syyt. Poliitiikan tekijät puhuivat yrityskulttuurista. Tutkimustulosten mukaan pienet yritykset yhtiöityvät monista eri syistä kuten talous ja juridiikka, mutta myös kulttuuri ja verotus. Ne, jotka eivät olleet tutkimuksen mukaan tyytyväisiä valitsemaansa yhtiömuotoon ja olivat perustaneet yhtiön verotuksellisista ja kulttuurillisista syistä, eivät pitäneet osakeyhtiötä arvokkaampana kuin muilla perusteilla valinneet. Suurimmassa osassa yrityksistä oltiin sitä mieltä, että toimittaessa osakeyhtiömuo-

dossa kustannukset alittivat siitä saadun hyödyn, mutta tutkijoiden mukaan se saattaisi johtaa tehottomuuteen esimerkiksi silloin, kun kolmas osapuoli vaatisi henkilökohtaisia takuita. Tutkimuksesta ilmeni, että yrityksen perustamiseen liittyvän osaamisen puuttuminen voisi rohkaista ammatinharjoittajaa perustamaan yrityksen ilman riittäviä pääomia.

Tutkimuksen tuloksista ilmeni, että 40 prosenttia vastanneista osakeyhtiöistä oli aloittanut toimintansa muussa kuin osakeyhtiömuodossa. Näiden yritysten perustajat olivat tyytyväisempiä kuin ne, jotka olivat aloittaneet suoraan osakeyhtiönä.

3.5.2 Tutkimuksia pienistä ja keskisuurista yrityksistä liiketaloustieteessä

Neilimon (1993, 59) mukaan liiketaloustiede on perusolemukseltaan empiiristä yhteiskuntatiedettä, jonka tutkimuskohteena on järjestäytynyt yhteiskunta ilmiöineen. Liiketaloustieteilijä tutkii yrityksiä ja muita organisaatioita havainnoimalla esimerkiksi niiden päätöksentekoprosesseja. Ylipäätään sisäiset liiketoimintaprosessit ovat tutkimuksen kohteina. Liiketaloustiede on taloustiedettä ja näin ollen tarkastelun kohteena ovat taloudelliset ilmiöt talousyksikön eli yksittäisen yrityksen tai organisaation näkökulmasta. (Neilimo 1993.)

Yrityksen omistaja eli yrittäjä itse tekee päätökset useimmiten yksin pienessä yrityksessä tai muita päätökseen osallistuvia on vain pieni määrä. LeCornu ym. (1996, s. 2) ovat tuoneet esille aiemmin mainittujen oman elämän hallinnan ja taloudellisen itsenäisyyden lisäksi yrittäjän tavoitteen korkeammasta sosiaalisesta arvotason saavuttamisesta yhteiskunnassa, josta voi myöhemmin tulla myös yrityksen tavoite. Eroavatko sitten pienet yritykset suurista yrityksistä talousyksiköinä? LeCornu ym. (1996, s. 2) määrittelivät pienten yritysten tunnusomaiset piirteet seuraavasti: omistuksen ja johtamisen yhteensulautuminen, taloudellisten voimavarojen rajoitetumpi saatavuus, yrityksen kasvuun liittyvät ongelmat ja osaaminen. Erityisesti tutkimuksessa nousi esiin *taloushallinnon osaamisen riippuvuus yksittäisten henkilöiden osaamisesta*. (LeCornu 1996.)

Yrittäjä voi pitää myös yrityksensä nykyistä kokoa sopivana eikä halua lähteä kasvattamaan yritystoimintaa. Yrittämisen saavutettua riittävän tai tyydyttävän hyödyn tason ja jos se on yrittäjän taholta tietoinen valinta, se voi olla riittävä myös tulotasoon ja elämäntyyliin nähden. **Bridge** et al. (1998, s. 141) ovat määritelleet pienen yrityksen menestymisen mallin aiemmin edellä kuvatulla tavalla. Lisäksi he toteavat, että mikäli nämä tarpeet tulevat tyydyttyiksi, liiketoiminnan laajentamiselle ei ole enää tarvetta. (Bridge 1998.)

Kalevi Tourunen toteaa käynnissä olevassa väitöskirjatutkimuksessaan (2007), että perheyrietykset ovat yrittäjyyden ydintä. Perheyrietykset tekevät useimmissa maissa suuren osan kokonaistuotannosta ja työllistävät eniten, mutta vasta nyt perheyrietykset ovat nousseet kansainvälisestäikin omaksi tutkimusalakseen. Ongelmia Tourunen näkee perheyrietysten jatkuvuudessa, työllisyydessä, yrittäjyydessä ja omistajuudessa. Tourusen tutkimuksessa keskityttiin perheyrietysten ja muulla tavoin omistettujen keskisuurten ja suurten yritysten välisiin eroavaisuuksiin vertailemalla talouden tunnuslukuja kokonaistaloudellisen merkityksen selvittämiseksi. Tulokset antoivat viitteitä siitä, että perheyrietykset ovat koko kansantalouden tasolla kannattavampia kuin muulla tavoin omistetut yritykset. Pienten yritysten eli alle 50 henkilöä työllistävien yritysten tutkimisen hän edellyttää jatkotutkimukseksi, jotta pystyttäisiin arvioimaan perheyrietysten kansantaloudellinen ja alueellinen merkitys. Lisäksi hän toteaa, että selvästi suurin osa alle 50 henkilöä työllistävistä pienyrityksistä on perheyrietyksiä. (Tourunen 2007.)

KTL Eila Heikkisen 7.12.2007 tarkastetusta väitöskirjasta ”Yrittäjän persoonallisuus ja sen yhteys yrityksen kasvuun Big Five – teorian mukaan tarkasteltuna” selvisi, että yrittäjän persoonallisuudella oli vaikutusta yrityksen kasvumotivaatioon. Heikkisen tutkimus oli ensimmäinen laatuaan Suomessa.

Tutkimuksesta kävi ilmi, että yrittäjät olisivat elämishakuisempia, rohkeampia, luottavaisempia, joustavampia, itsevarmempia, kärsimättömämpiä ja asiakaskeisempiä kuin vertailuna oleva väestö. Tutkimuksesta ilmeni, että yritystoiminnan ja omistajan tavoitteet olisivat samat liiketoiminnan suhteen. Yritysjohdon persoonallisuuden vaikutusta ei myöskään ole aikaisemmin huomioitu yrityksessä tehtä-

viin päätöksiin, vaikka etenkin pk- ja mikroyrityssektorilla yrittäjällä oli lähes täydellinen määräysvalta kasvutavoitteiden, strategisten päätösten tai resurssien kohdentamisen suhteen. (Heikkinen 2007.)

Tutkimustuloksissa todettiin, että suomalaisten yritysten kasvuhalu oli suuri ja yrittäjillä oli selkeät tavoitteet päämäärän saavuttamiseksi. Vastaajista 57 prosenttia halusi, että yritys kasvaa. Lisäksi *yrittäjän kasvumotivaatio oli tärkeämpi yrityksen kasvuun vaikuttava tekijä kuin ympäristö tai toimialan kasvu*. Taloudellisia kasvun estäviä tekijöitä ei tutkimuksessa ilmennyt, kun taas yrittäjän ikä ja sen mukainen elinkaaren vaihe haasteineen vaikutti yrityksen kasvutekijöihin. (Heikkinen 2007.)

Heikkisen mukaan erilaiset yrittäjäpersoonallisuudet näyttäisivät asennoituvan kasvuun eri tavoin, mittaavan kasvua eri tavalla ja valitsevan erilaisia kasvustrategioita. Persoonallisuuspiirteillä oli myös yhteys kasvumotivaatioon, yrittäjän taitoihin sekä yrityksen tulokseen. Oma ikä, henkilökohtaiset arvot ja ammattitaitoisin työvoiman puute oli vastaajista 43 prosentilla esteenä yrityksen kasvuun. (Heikkinen 2007.)

Johanna Laari-Monola (2001) tutki pro gradu – työssään, miten tilitoimistojen tuottamat palvelut vastaavat pienyrityksen johtamisen ja erityisesti talousjohtamisen tarpeita ja auttavat yritystä menestymään. Tutkimustulos osoitti, että tilitoimistoilla oli hyvät valmiudet palvella asiantuntevasti tuottaessaan taloushallinnon informaatiota ja muita palveluita. Sen sijaan johdon laskentatoimen osalta tuotettavat palvelut olivat alikehittyneitä johtuen osittain tilitoimistojen osaamistasosta. Toisaalta alikehittyneisyys johtui pienyritysten haluttomuudesta vastaanottaa laskentatoimen tuottamaa informaatiota ja siitä, että johto omasi heikon talousasioiden hallinnan. (Laari-Monola 2001.)

4 MIKROYRITYKSET JA TOIMINTAMUODON MUUTOS

4.1 Tutkimusstrateginen lähestymistapa ja tutkimusmenetelmä

Toimintatutkimus on noussut suosituksi sosiaali- ja ihmistieteiden tutkimuksissa. Toimintatutkimuksessa tutkija osallistuu aktiivisesti tutkittavan kohteen toimintaan ja sille on ominaista tutkimuksen ja toiminnan samanaikaisuus. Toimintatutkimuksen avulla pyritään kaventamaan teorian ja käytännön välistä kuilua. Samanaikaisesti laajennetaan tutkimustulosten hyödynnettävyyttä yhdistämällä tutkimus tutkittavan organisaation arkeen. Toimintatutkimus ei ole varsinaisesti tutkimusmenetelmä vaan enemmänkin *tutkimusstrateginen lähestymistapa*, joka voi käyttää välineinään erilaisia tutkimusmenetelmiä. (Aaltola & Heikkinen ym. 2001, 170.)

Toimintatutkimus mallina etenee spiraalikierrroksin sykleinä, joiden vaiheita ovat suunnittelu, toiminta, havainnointi ja reflektointi. Toiminnan etenemisessä ei kuitenkaan voida tarkkaan erottaa suunnittelun, toiminnan ja arvioinnin eri vaiheita. Toimintatutkimuksen eräs lähtökohta on reflektiivinen ajattelu, jonka avulla pyritään pääsemään uudenlaiseen toiminnan ymmärtämiseen ja sitä kautta toiminnan kehittämiseen. Toimintatutkimukselle on siis *tunnusomaista toiminnan samanaikainen kehittäminen* ja sen voidaankin katsoa olevan prosessi, joka *tähtää asioiden muuttamiseen* entistä paremmiksi. Toiminnan kehittäminen ja tutkimus nähdään siten toisiaan täydentävinä tekijöinä. (Aaltola Juhani, 2001, Hakala s.10–23.) Opinnäytetyössä case-yrityksen tutkimusmenetelmänä on toimintatutkimus ja saadun tiedon perusteella pyritään samanaikaisesti kehittämään ja muuttamaan yrityksen toimintaa.

Heikkinen ja Jyrkämä (Aaltola & Valli 2001, 183) ovat määritelleet toimintatutkimukselle piirteitä, joiden avulla tutkija voi tarkastella onko ylipäätään tekemässä toimintatutkimusta. Näiden piirteiden suhde toimintatutkimukseen ei ole joko – tai, vaan pikemminkin sekä – että. Tutkielman empiirisessä osassa voidaan todeta toimittavan *yhteisössä, jossa yksilöt kehittävät ja pohtivat työtään, kehittelevät vaihtoehtoja* ongelmien ratkaisemiseksi ja tavoitteiden saavuttamiseksi, *tuottavat*

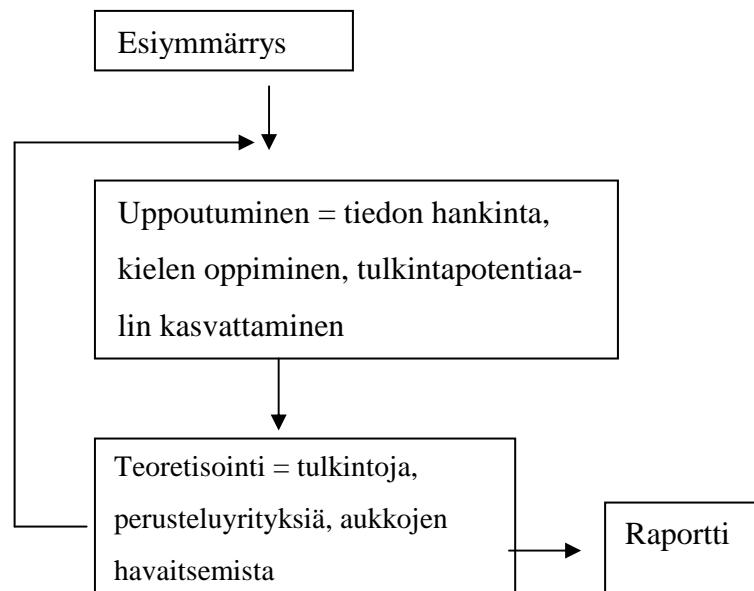
toiminnasta uutta tietoa, jonka pätevyyttä arvioidaan *keskustelemalla, kokeilemalla, rinnastamalla* sitä aikaisempaan tietoon ja *julkistamalla* kokemuksia ja niihin liittyvää tietoa myös yhteisön ulkopuolelle. (Aaltola & Valli 2001, 183.)

Laadullisen tutkimuksen tavoitteena Juha T. Hakala (Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2001, 17) muistuttaa, että on tärkeää nostaa esille tutkimuksen kohteena olevien toimijoiden tulkinnat, jotka ovat myös *laadullisen tutkimuksen* ensisijaiset tavoitteet. Analyysin ja tulkintojen tekemiseen on laadullisessa tutkimuksessa olemassa *kaksi* periaatteellista lähestymistapaa. Pysyttäessä tiukasti aineistossa ja rakennettaessa tulkintoja tiiviisti *vain* aineistosta käsin, pyritään tutkimusaineistosta luomaan teoreettinen kokonaisuus, jolloin aikaisemmillä havainnoilla, tiedoilla tai teorioilla ei pitäisi olla mitään tekemistä analyysin toteuttamisen tai lopputuloksen kanssa. Toinen tapa on pitää aineistoa tutkijan teoreettisen ajattelun lähtökohtana, sekä lähtökohtana tulkinnoille, että pitää sitä myös apuvälineenä. Tällöin on kyseessä teorialähtöinen tai teoriasidonnainen analyysi. Teorialähtöinen analyysi pohjautuu johonkin tiettyyn teoriaan, malliin tai auktoriteetin esittämään ajatteluun. Teoriasidonnaisessa analyysissä on olemassa kytkentöjä, jotka eivät ole suorassa yhteydessä teoriaan. Analyysissä on tunnistettavissa aikaisemman tiedon vaikutus, mutta merkitykseltään sillä on uusia uria ja ajatuksia aukova vaikutus eikä aikaisempi tieto välttämättä testaa teorioita. (Eskola & Suoranta 1998, 146; Tuomi & Sarajärvi 2002, 97–99.)

Tutkielman tutkimusote on toiminta-analyyttinen ja tutkimusaineiston analysointi pohjautuu teoriapohjaiseen analyysiin. Aineiston keruumenetelmänä on käytetty teemahaastattelua. Neilimon ja Näsin (1980, 35) mukaan toiminta-analyyttiseen tutkimusotteeseen liittyy seuraavia tekijöitä:

- Tarkoituksena on ymmärtäminen, johon joskus liittyy normatiivisia ja muuttuvia tavoitteita.
- Taustana ovat mm. teleologinen selittäminen, hermeneutiikka, näiden sukulaislähestymistavat sekä käsitys ihmisestä intentionaalisenä oliona.
- Empiria on mukana tavallisesti harvojen kohdeyksiköiden kautta ja näiden tutkimusmenetelmät ovat suhteellisen ei-sidottuja, mutta monipuolisia.
- Tuloksena syntyy usein eri tasojen käsitejärjestelmiä, ”kieliä”, joilla maailmaa pyritään jäsentämään ja suunnittelemaan.
- Ihmistieteiden korostaminen ja aristoteelinen perinne.

Tamminen (1993, 72) käyttää termiä ”tulkitseva tutkimus”, jota voidaan pitää synonyyminä toiminta-analyyttiselle tutkimusotteelle. Tulkitsevassa tutkimuksessa tutkija antaa tutkimilleen asioille merkityksiä ja tulkinnalla tarkoitetaan sitä, että tutkija pohtii analyysin tuloksia ja tekee niistä omia johtopäätöksiään. Tulkinta on myös aineiston analyysissä esiin nousevien merkitysten selkiyttämistä ja pohdintaa. Merkitysten löytämiseksi perehdytään asiaan, kunnes sitä koskevat tietorakenteet jäsentävät merkityksellistä latausta sisältävän käsitteistön. Tulkitseminen liittyy yleisesti kaikkiin tutkimusotteisiin, mutta tulkitsevassa tutkimuksessa sillä on erityisen keskeinen asema. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 211.) Käsillä olevan tutkielman *tutkimusmenetelmänä* on tulkinta. Tulkitsevan tutkimuksen prosessia voidaan kuvata kuvion 2 hermeneuttisen kehän avulla:



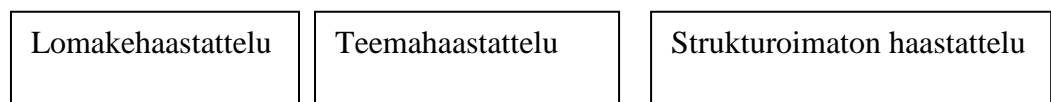
Kuvio 2. Hermeneuttinen kehä (Tamminen 1993, 90)

Aluksi tutkijalla on esiymmärrys, jonka perusteella hän luo kontaktin tutkittavaan kohteeseen. Tämän jälkeen alkaa tiedon hankintavaihe, jonka aikana opitaan kieltä ja laajennetaan tulkintapotentiaalia ja uppoudutaan tutkimusaiheeseen. Teoretisointivaiheessa vetäydytään miettimään, mitä kerätyn materiaalin perusteella on saatu selville, mitä on opittu ja minkälaisia tulkintavaihtoehtoja on tullut esille. Teoretisoinnin tuloksena syntyy parantunut ymmärrys, joka johtaa kohteen lähes-

tymiseen tarkemmin tai peräti uudella tavalla. Tämän jälkeen teoretisointi jatkuu, kunnes tutkija kokee tulkintansa niin perustelluksi, että hän irtautuu prosessista kirjoittaakseen raportin. Raportissa tutkija pyrkii osoittamaan tutkimuksensa pätevyyden eli validiteetin. (Tamminen 1993, 89–90.) Esiymmärrys tässä tutkielmassa on luotu tutkijan pitkän työkokemuksen perusteella konserniyrityksessä liike-elämässä ja mikro- ja pk-yritysten taloushallinnon ohjaajana ja asiantuntijana.

4.1.1 Haastattelumenetelmänä teemahaastattelu

Haastattelumenetelmänä on käytetty puolistrukturoitua teemahaastattelua, jonka aihealueet pohjautuvat aiemmin luettuun teoria-aineistoon. Teemahaastattelun idea on yksinkertaisesti kysyä sitä mitä halutaan tietää (Aaltola & Valli, 2001, Eskola & Vastamäki, 24). *Teemahaastattelut* ovat olleet Suomessa suosituin tapa kerätä laadullista aineistoa. Haastattelu voidaan tehdä myös avoimena haastatteluna, jolloin se muistuttaa eniten tavallista keskustelua eikä siinä käydä välttämättä läpi kaikkia aihealueita. Myös ryhmä- ja puhelinhaastatteluita käytetään runsaasti. (Aaltola & Valli, 2001, Eskola & Vastamäki, 24.) Hirsjärvi ja Hurme (2001, 44) suhteuttavat teemahaastattelun muihin haastattelumenetelmiin kuvion 3 mukaisesti.



Käsittelyn yhdenmukaisuus vähenee

Kuvio 3. Teemahaastattelu suhteessa lomakehaastatteluun ja strukturoimattomaan haastatteluun. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 44.)

Yritysmuodon muutokseen liittyvät vaiheet ovat moninaisia, jolloin strukturoidun lomakehaastattelun käyttö ei ole ollut tarkoituksenmukaista. Teemahaastattelu on lähempänä strukturoimatonta kuin strukturoitua haastattelua. Yksityiskohtaisten kysymysten sijaa teemahaastattelu etenee keskeisten teemojen varassa, vaikka haastattelun aihepiirit, tema-alueet ovat kaikille samat. Siitä puuttuu lomakehaas-

tattelulle luonteenomainen kysymysten tarkka muoto ja järjestys, mutta silti teemahaastattelu ei ole kuitenkaan täysin vapaa, kuten avoin haastattelu. (Hirsjärvi ym. 2001, 48.)

Laadullisen tutkimuksen perusongelmana voitaneen pitää riittävän suuren aineiston määrittämistä. Saturaatio eli aineiston kylläntyminen on saavutettu, kun uusista tapauksista ei enää ilmaannu tutkimusongelmaan uutta tietoa. Milloin tutkija voi olla täysin varma, että uutta informaatiota ei enää ole saatavissa? Saturaation perusajatus sisältää riittävästi tietyn määrän aineistoa, josta saadaan selville tutkimuskohteen teoreettinen peruskuvio. Tutkijan oppineisuus ja esiyymmärrys tutkittavaan asiaan ovat avainasemassa haastattelujen määrää arvioitaessa. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 181.) Tässä tutkielmassa haastateltavien määrään on päädytty saturaatio-käsitteen mukaisesti.

4.1.2 Tutkimuksen toteuttamistapana case eli tapaustutkimus

Case lle eli tapaustutkimukselle ei ole olemassa yksiselitteistä määritelmää. Olenaisena tapaustutkimukselle pidetään sitä, että tutkimus muodostaa tavalla tai toisella *kokonaisuuden eli tapauksen*. Itsestään selvää ei myöskään ole se, että tapaustutkimus olisi vain kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Näin ollen tapaustutkimuksessa ei ole rajoitettu menetelmävalintoja, vaan ne voivat sisältää sekä kvalitatiivisia että kvantitatiivisia eli määrällisiä menetelmiä. Tapaustutkimuksella tuotetaan yksityiskohtaista tietoa yksittäistapauksesta tai pienestä joukosta toisiinsa suhteessa olevia tapauksia. Tapaustutkimuksessa aineiston koko voi vaihdella eikä sen välttämättä tarvitse edustaa otosta koko joukosta. Tarvittaessa joudutaan tinkimään tilastollisen ajattelun yleistettävyydestä. Tapaustutkimus sopii hyvin laadulliseen tutkimukseen sen aineistolähtöisen analyysin vuoksi, jolloin kerätystä aineistosta voidaan rakentaa yleisestikin kiinnostavaa. (Aaltola, Valli 2001, Saarela-Kinnunen & Eskola, 158–159.)

Case-tutkimuksessa tutkijan on mahdollista paneutua intensiivisesti valittuun yritykseen ja saada esille tekijöitä, joita muilla tutkimusmenetelmillä ei ehkä havait-

taisi (Uusitalo 1991, 77). Laadullinen case eli tapaustutkimus on parhaimmillaan silloin, kun pyritään saamaan vastauksia kysymyksiin *miksi ja kuinka*. Tapaus tutkimuksessa on tehtävä näkyväksi prosessi ja raportista on käytävä ilmi, miten tutkimuksen johtopäätöksiin on päästy, jolloin lukija voi arvioida tutkimuksen luotettavuutta eli reliabiliteettia (Aaltola, Valli 2001, Saarela-Kinnunen & Eskola, 160).

Esillä olevassa tutkielmassa varmistetaan tutkimuksen reliabiliteetti dokumentoimalla tutkimusprosessi kattavasti. Tutkimusraportissa selostetaan tutkimusprosessi ja johtopäätökset oleellisilta osiltaan. Tutkimusasetelman validiteetin takaamiseksi käytetään riittävästi useita tietolähteitä. Case-tutkimuksen yhtenä kulmakivenä pidetään *triangulointia*, joka tarkoittaa sitä, että tutkimuksen johtopäätökset pohjautuvat useista eri tietolähteistä saatuihin tietoihin. Näin saatuja tietoja voidaan tällöin verrata ja vakuuttua niiden luotettavuudesta. Validiteetissa on kyse tutkimuksen pätevydestä eli onko se perusteellisesti tehty, ovatko saadut tulokset ja tehdyt päätelmät "oikeita". Tutkimuksessa voi ilmetä virheitä esimerkiksi siinä, että tutkija näkee suhteita tai periaatteita virheellisesti, ei näe niitä laisinkaan tai kysyy vääriä kysymyksiä. (Aaltola, Valli 2001, Saarela-Kinnunen & Eskola, 158–159.)

Tutkielmassa päähuomio on aikaisemmin tehdyissä tutkimuksissa tieteellisesti muodostetun tiedon hankkimisella, arvioinnilla ja päättelyllä. Eskolan ja Suorannan (1998, 69–75) mukaan tutkimuksessa on joskus järkevää yhdistää erilaisia lähestymistapoja esimerkiksi keräämällä tilastollista aineistoa tutkimuksen ääri-viivojen hahmottamiseksi ja suorittaa syvempi tarkastelu esimerkiksi kvalitatiivisella aineistolla. Yhteenvetona edelliseen on todettava Eskolan ja Suorannan (2000, 219–222) sanoin, että tutkimus ei voi koskaan tuottaa täydellistä ymmärrystä asioista.

4.2 Empiiriset tutkimuskohteet

Yritysmuodon muutos toiminimiyrityksestä osakeyhtiöksi toteutettiin sähköalan case-yrityksessä. Case-yrityksen tutkimusmenetelmänä oli toimintatutkimus. Käsiällä olevan tutkimuksen empiirisessä osassa tarkastellaan haastateltujen mielipiteitä, näkemyksiä ja kognitioita asioista. Kognitiolla tarkoitetaan erilaisten tietotoimintojen käsitteellistämistä kuten esimerkiksi havaitsemista, oppimista, muistamista ja ajattelua. Tiedot perustuvat haastateltujen omiin näkemyksiin ja niistä ilmaistuihin tietoihin, jolloin ongelmaksi muodostui, ettei niistä ollut saatavilla kirjallista tai muuta vertailukelpoista dokumenttiaineistoa.

Tutkimuksen case yritys kohteeksi soveltui **sähkötekniseltä toimialalta** oleva pienyritys, jonka liiketoimintaa yrittäjä harjoitti yksityisenä elinkeinonharjoittajana toiminimellä. Syy, miksi yritys oli tämän oppinäytetyön kannalta sopiva case yritys yritysmuodon muutoksen toteuttamisen kannalta, oli yksinkertaisesti se, että yrittäjällä oli jo jonkun aikaa ollut mielessä yritystoiminnan kasvattaminen palkkaamalla ensimmäinen ***vakituinen** työntekijä ja yrityksen kehittäminen asiakas-kuntaa* laajentamalla. Syynä oli myös yrityksen vuosittain *kasvanut liikevaihto*. Yrittäjä oli havainnut, että samalla toimialalla olevat yritykset olivat lähes pääsääntöisesti osakeyhtiömuotoisia yrityksiä.

4.2.1 Havaintoyksiköiden valitseminen

Alustavasti haettiin haastatteluun valittavien yritysten perustietoja internetistä osoitteesta www.inoa.fi sekä Lahden Ammattikorkeakoulun kirjaston käytössä olevasta yritysrekisteritietokannasta Fonecta ProFinderista. Ongelmana oli liikevaihtotietojen puuttuminen yksityisten elinkeinonharjoittajien tiedoista. Seikka oli tiedossa, sillä liikevaihdon suuruus ei ole toiminimiyrityksissä yleisesti julkistettavaa tietoa toisin kuin osakeyhtiöillä, jotka ovat ilmoittamisvelvollisia Patentti- ja rekisterihallitukselle.

Alkuperäisenä suunnitelmana oli ottaa haastatteluun 10 – 15 yksityistä elinkeinonharjoittajaa ja/tai mahdollisesti muutama lähiaikoina osakeyhtiöksi muutetun

yrittäjien omistaja. Suomen Yrittäjät ry:ltä oli tiedusteltu mahdollisuutta saada käyttöön Kymenlaaksosta kyselyyn osallistuneiden yhteystiedot. Se ei kuitenkaan ekonomisti Harri Hietalan mukaan ollut mahdollista, sillä heille tutkimuksen oli tehnyt alihankinta työnä Taloustutkimus Oy. Toisaalta tutustuminen syksyn 2007 barometriin Kymenlaakson osalta muutti jälleen näkemyksiä. Yritysbarometritutkimukseen osallistui Kymenlaakson alueelta 92 yritystä, joista 62 oli osakeyhtiömuotoisia. Jäljelle jäävien 30 yrityksen yritysmuoto ei ilmennyt kyselystä, mutta päätellen tutkimukseen otettujen liikevaihdon alarajasta 0,20 miljoonaa euroa, joukossa oli vain muutama yksityinen elinkeinonharjoittaja.

Haastateltavia yrittäjiä toivottiin eri toimialoilta. Lopulta haastatteluun valitut yritykset olivatkin eri toimialoilta ja työllistivät vähintään yhden henkilön yrittäjän lisäksi. Valitut yritykset olivat tutkijan valintoja siksi, että näiden yritysten liikevaihdon suuruudesta oli jo olemassa jonkinlainen käsitys ja esiyymmärrys tutkittavaan asiaan. Liikevaihtotietoa ei olisi voinut saada rekistereistä, koska ammattiharjoittajien ja yksityisten elinkeinonharjoittajien taloustiedot eivät olleet julkisia. Ainoastaan case-yrityksestä oli saatavilla yksityiskohtaisemmat tuloslaskelma ja tase tiedot kuin muista haastatelluista yrityksistä.

Haastateltavien etsintä aloitettiin viikolla 13 perjantaina pääsiäisen 2008 jälkeen. Jo syksyllä oli etsitty internetistä www.inoa.fi sopivia yrityksiä ja yhteystietoja tähän opinnäytetyöhön. Yhdeksi varmaksi kohteeksi valittiin jo tuolloin Kymenlaakson alueella toimiva *huonekalualan* yritys. Tällä yrityksellä oli huomattava liikevaihto, mutta liiketoimintaa harjoitettiin kuitenkin yksityisenä elinkeinonharjoittajana toiminimellä. Tavoitteena oli selvittää, mikä voisi olla tämän yrityksen yritysmuodon muutoksen käynnistävä tekijä. Samana perjantaina tiedusteltiin yrittäjän halukkuutta osallistua haastateltavaksi. Yrittäjä suostui haastatteluun, mutta lisäsi, että hän oli jo päätöksensä tehnyt yrityksensä suhteen. Hän suostuisi haastatteluun ilman muuta, jos sen avulla joku muu saisi tulevaisuudessa hyötyä näistä tiedoista. Haastattelupäiväksi sovittiin 4.4.2008 klo 13.00 ja paikaksi yrityksen tilat.

Samana päivänä otettiin yhteyttä myös **IT- alan** toimitusjohtajaan ja tiedusteltiin haastatteluhalukkuutta. Hän sanoi olevansa kiireinen tapaamisen järjestämiseksi, mutta suostuvansa puhelinhaastatteluun välittömästi. Yritys oli toiminut huhtikuusta 2007 lokakuuhun toiminimellä ja muutettu sittemmin osakeyhtiöksi. Haastattelu lopetettiin noin puolivälissä, sillä yrittäjä totesi, ettei hänellä taida olla mitään annettavaa tähän juttuun. Toteamus johtui ilmeisesti siitä, että IT- alan yrityksen tekninen toteuttaminen osakeyhtiöksi oli tehty asiantuntijan ja yrityksen kirjanpidon hoitavan yrityksen toimesta. Toimitusjohtaja antoi kuitenkin luvan tiedustella lisätietoja puhelimitse muutoksen tehneeltä yritykseltä. Puhelu päättyi kuitenkin virheellisesti toiseen samassa kunnassa toimivaan **Tilitoimistoon** ja tämän yrityksen toimitusjohtaja kertoi, ettei IT- alan yritys ole heidän asiakkaansa. Puheluun vastannut toimitusjohtaja suostui haastateltavaksi, kun sitä häneltä kysyttiin, antaakseen tilitoimistonäkökulman tutkimukseen. Haastattelupäiväksi sovittiin perjantai 11.4.2008 klo 9.00 ja paikaksi yrityksen tilat.

Tutkimuksen case-yritys toimii **sähköteknisellä toimialalla**. Yritys oli aloittanut toimintansa luonnollisena henkilönä ja jatkanut yksityisenä elinkeinonharjoittajana vuodesta 1994, jonka jälkeen se oli muutettu toiminimiyritykseksi vuonna 2005. Case-yritys kuten haastattelututkimukseen valittu siivouspalvelualan yritys toimivat yritysmuodoltaan yksityisinä elinkeinonharjoittajina. Sähköalan yrittäjän kanssa sovimme haastattelupäiväksi lauantain 19.4.2008 klo 14.

Siivouspalvelualan yritys oli perustettu vuonna 2003, jolloin yrittäjä oli aloittanut toimintansa itsensä työllistäen toiminimiyrityksenä. Toimintavuosien aikana yritystoiminta oli laajentunut ja haastatteluhetkellä yritys työllisti yrittäjän lisäksi kolme henkilöä. Yrittäjä itse oli halukas osallistumaan haastattelututkimukseen kuultuaan tehtävästä tutkimuksesta eräässä tapaamisessa. Yrittäjän otettua yhteyttä sovimme haastattelupäiväksi tiistain 22.4.2008 klo 19.00.

Kampaamoalan yritys Kotkassa löytyi ystävyys-suhteiden välityksellä ja aloitimme yrittäjän kanssa haastattelun 25.4.2008 yrityksen tiloissa, mutta haastattelu jäi kesken työntekijän ilmaannuttua paikalle. Haastattelua ei koskaan tehty valmiiksi

asti, sillä ilmeisesti yrittäjä menetti mielenkiintonsa haastattelun katkettua sovittuna ajankohtana.

Sähkö- ja generaattorialan yritys oli perustettu 1.9.2005 suoraan osakeyhtiöksi, vaikka alkavan yrityksen käynnistäjä *olisi halunnut* aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana toiminimellä. Tällöin vielä osakeyhtiön osakepääoman vähimmäismäärä oli 8.000,00 euroa, millä tekijällä yrittäjä ei kuitenkaan ollut nähnyt olevan merkitystä siihen, minkälaisella yritysmuodolla aloittaisi. Yrittäjä oli saanut neuvon yritystoiminnan käynnistämiseksi toiminimellä työvoimatoimistolta. Haastattelu tehtiin 6.5.2008 yrityksen toimistossa Kuusankoskella.

4.2.2 Tutkimuksen teemahaastattelu

Aiemmin esitetyn tutkimusteorian perusteella tutkimuksen teemahaastattelun pohjaksi muodostettiin aihealueita, joita esitettiin haastatelluille satunnaisessa järjestyksessä sitä mukaa, miten keskustelu edistyi. Teema-aiheet ja niiden esittämisjärjestys poikkesivat hieman riippuen siitä, oliko haastateltava yksityinen elinkeinonharjoittaja (tmi), äskettäin yritysmuodon muutoksen tehnyt yrittäjä vai asiantuntijaorganisaation edustaja. Periaatteessa kaikkien kanssa keskusteltiin lähes samoista asioista, mutta eri muodoissa. Teema-aiheiden avulla oli tavoitteena selvittää yrittäjien mielipiteitä yritysmuodon muutoksen käynnistävästä tekijöistä ja miten paljon yrittäjillä oli asiaan liittyvää tietoa ja osaamista. Tavoitteena oli myös saada selville tietoja yrityksen menestymisestä sekä rahallisesti että ei-rahallisesti mitattuna pääasiassa yrittäjien menestymistä koskevien subjektiivisten mielipiteiden avulla. Edellä mainittuja tietoja voitaisiin käyttää arvioitaessa, olisiko yrityksellä ylipäätään taloudellisesti edellytyksiä yritysmuodon muuttamiseen. Verotusasiaa käsiteltiin keskusteluissa siten, missä kulkisi verotuksellisesti edullisimman yritysmuodon raja yksityisen elinkeinonharjoittajan ja osakeyhtiön suhteen. Teema-aiheiden haastattelurunko esitetään liitteessä 4.

Opinnäytetyön tutkimuksen kohteena olevilta yrittäjiltä tiedusteltiin haastattelu- tutkimuksessa yrityksen liikevaihdon määrää ja taseen loppusummaa lähinnä yri-

tyksen varallisuuden likiarvoisen tiedon saamiseksi. Näillä molemmilla arvoilla oli merkitystä yrityskoon suhteen sekä mahdollisesti myös yrityksen yritysmuodon muutoksen käynnistävinä tekijöinä. Sen sijaan tutkittavien yritysten suunnittelusta ja liiketoimintasuunnitelman olemassaolosta ei keskusteltu suoraan, vaan tiedusteltiin yrityksen menestystekijöitä, tulevaisuuden näkymiä ja sopivan ajan pituutta tai kestoja yrityksessä tehtäviin järjestelyihin kuten sukupolvenvaihdokseen tai yhtiömuodon muutokseen käytettävää aikaa. Toisaalta oli tarpeellista selvittää, miten liikkeenjohdon ja laskentatoimen peruskysymykset oli järjestetty tutkimuksen kohteena olevissa yrityksissä ja olisivatko ne mahdollisesti yritysmuodon muutoksen käynnistäviä tekijöitä.

Yritysmuodon vaikutusta kasvuun tutkineet Freedman ja Godwin (1992) olivat tehneet tutkimuksissaan havainnon, että osakeyhtiömuotoiset yritykset kasvavat nopeammin kuin toiminimet tai henkilöyhtiöt. Kehittäminen ja kasvu mahdollisesti vaatisivat myös lisöpääomia tai ulkopuolista omistusta. Toiminimi tai henkilöyhtiöt eivät tällöin tulisi kysymykseen, ainoastaan vain, jos yrittäjän tai perheenjäsenen panos olisi riittävä. Haastatteluilta tiedusteltiin yrityksen tulevaisuuden näkymistä, pääoman tarpeesta ja miten he näkisivät esimerkiksi tilintarkastajan olemassaolon suhteessa nykyiseen tilanteeseen ja mahdolliseen yritysmuodon muutokseen ja yrityksen kehittämiseen.

4.3 Haastattelujen tekeminen

Haastatteluissa käytiin vapaamuotoista keskustelua, jossa haastatteluun osallistuvalla tarjoutui mahdollisuus tuoda esiin omia mielipiteitään ja näkemyksiään. Aihepiiri oli etukäteen määritelty. Ennen kaikkea pyrittiin saamaan vastauksia kaikkiin teema-aiheisiin kattavasti ja tarvittaessa esitettiin lisäkysymyksiä. Kysymyksillä ei ollut tarkkaa muotoa eikä kysymysjärjestystä ja esimerkiksi asiantuntijaorganisaation edustajan kanssa aiheita ja kysymyksiä käytiin läpi valikoiden.

Tutkimuksessa käytetty henkilöhaastattelu oli altis erilaisille häiriötekijöille. Erityisesti se korostui Tilitoimiston henkilön haastattelussa, joka tehtiin yrittäjän toi-

vomuksen mukaisesti yrityksen avokonttorin omaisissa toimitiloissa, jolloin esimerkiksi radion ja puhelimen äänet kuuluivat selvästi. Lisäksi haastateltava puhui erittäin hiljaisella äänellä ja haastattelija joutui pyytämään vastauksiin ajoittain tarkennuksia. Tarkennukset voitaisiin nähdä tämän tiedonkeruumenetelmän eduksi samoin kuin havainnointi, jolloin olisi mahdollista vielä vakuuttua saadun tiedon paikkansapitävyydestä. Häiriötekijänä työntekijän ilmaantuminen paikan päälle keskeytti taas kokonaan Kampaamoalan yrittäjän kanssa käydyn haastattelun. Häiriötekijäksi voitaisiin vielä lukea seikat, joista jäi epävarmuus, oliko haastatelluilla motiiveja antaa virheellistä tietoa, joilla he halusivat todistaa toimineensa oikein tai yritettiinkö haastattelijaan tehdä vaikutus. Haastattelumenetelmän luotettavuus voi toisaalta kyseenalaistua, koska yritysmuodon muutoksen käynnistävät tekijät perustuvat osittain faktatietoon, mutta haastattelumenetelmässä korostuvat mielipiteet ja näkemykset.

Ennen haastattelun alkua kerrottiin haastateltaville, että tutkimuksessa oli kysymys Lahti University of Applied Sciences Ylemmän ammattikorkeakoulun jatkokutkinnon opinnäytetyöstä ja aiheena ammatin- ja liikkeenharjoittajien yritysmuodon muutos ja yritysmuodon muutoksen käynnistävät tekijät. Yksikään haastatelluista ei kysynyt suoritettavasta tutkinnosta tarkemmin eivätkä he ilmaisseet, että tietäisivät tai eivät tästä suoritettavasta tutkinnosta. Haastattelut tehtiin kahta lukuun ottamatta yrittäjien tiloissa ennalta sovittuina ajankohtina. Loput kaksi haastattelua tehtiin tutkijan kotona.

Tämän jälkeen tiedusteltiin lupaa keskustelun nauhoittamiseksi, johon kaikki haastatellut suostuivat. Sovimme myös aluksi yrittäjien aloitteesta sinuttelevamme toisiamme. Tilitoimiston edustajan kanssa oli keskusteltu noin kymmenen minuuttia, kun huomattiin, että nauhuri oli jäänyt laittamatta päälle. Onneksi haastattelun alusta oli tehty melko tarkat muistiinpanot. Yleisistä ohjeista poiketen kysyttiin heti keskustelun alkajaisiksi yrityksen taustatietoja liikevaihdosta, henkilökunnan määrästä ja yrittäjän iästä. Aluksi haluttiin myös testata yrittäjän *rohkeutta vastata kysymyksiin*. Vain yksi haastatelluista vastasi liikevaihtokysymykseen kierrellen, mutta ilmaisi sen noin-arviona kuukausitasolla.

Haastatellut erosivat persoonallisuudessaan ja avomielisyydessään melkoisesti, sillä toisia piti lypsää ja toiset taas puhuivat asiansa laajasti ja monipuolisesti. Keskustelut eivät ajautuneet kertaakaan raiteiltaan, sillä ajoittain ne etenivät kysymyspohjalta. Haastattelukertoja oli vain yksi. Annettujen mielipiteiden tarkistusta ei ole tehty esimerkiksi uusintahaastatteluilla. Voi olla, että tällä seikalla on vaikutusta luotettavuusongelmaan. Haastateltujen henkilöllisyys sovittiin jo aiemmin peitettäväksi kahden haastateltavan kohdalla. Lopulta päädyttiin peittämään henkilöllisyys kaikkien osalta, sillä henkilöllisyyden ilmoittamisen ei nähty tuovan lisäarvoa tai laadun parannusta tähän tutkimukseen. Enemminkin voitiin todeta, että yrittäjänä pitkään toimineella ja yritystoimintaa pitkän ajan harjoittaneella yrittäjällä oli kaikista eniten annettavaa tutkimukseen. Haastattelujen sanasta sanaan auki puretut tekstit kuin myös haastateltujen henkilöllisyystiedot ovat tarvittaessa saatavilla ja tarkistettavissa tutkijan arkistoissa. Haastattelut suoritettiin seuraavan aikataulun mukaisesti:

IT-ala	perjantai 4.4.2008, puhelimessa, kesto 15 min
Huonekalu	perjantai 4.4.2008, yrityksen tiloissa, kesto 1 h 45 min
Tilitoimisto	perjantai 11.4.2008, yrityksen tiloissa, kesto 1 h
Sähkötekniinen ala	lauantai 19.4.2008, tutkijan kotona, kesto 1h 15 min
Siivous	tiistai 22.4.2008, tutkijan kotona, kesto 30 min
Kampaamo	maanantai 5.5.2008, yrityksen tiloissa, kesto 20 min
Sähkö- ja generaattori	maanantai 6.5.2008, yrityksen tiloissa, kesto 1 h

Haastattelujen tulokset olivat ennalta täysin arvaamattomia, sillä itse haastattelutilanteessa oli mahdotonta tehdä pienintäkään analyysia saaduista vastauksista tai edes muistaa niitä jälkikäteen. Myös itse haastattelutilanteen ja siitä aiheutuvan keskustelun tavoitteena oli antaa impulsseja haastatelluille yksityisille elinkeinonharjoittajille oman yrityksen tilanteen tarkastelemiseksi.

Tutkimus toteutettiin luvussa 4.1.1 kerrotulla tavalla teemahaastatteluina, jotka nauhoitettiin ja sittemmin purettiin ystävän avustuksella sanasta sanaan puhekieliseksi Word-dokumenteiksi. Ystävä työskentelee eräässä asianajotoimistossa ja oli tottunut sanelujen purkaja. Tämän jälkeen asiakirjoja muokattiin enemmän kirjakieliseen muotoon, jotta niitä olisi helpompi tulkita. Purkaminen teksteiksi, Word-dokumenteiksi tapahtui viikolla 20 ja aikaa siihen kului koko viikon työpäivät. Tekstiksi purettuina haastatteluista kertyi keskimäärin kymmenen A4-sivua per tutkimustapaus hyvin pienillä sivumarginaaleilla ja riviväli ykkösellä kirjoitettuna.

4.4 Yhteenveto teemahaastatteluista tutkimustapauksittain

Tutkielman empiirisen osuuden muodostivat seitsemän (7) haastattelua, joista IT-toimialan ja Kampaamo toimialan haastatteluja ei huomioitu lopputuloksissa niiden keskeydyttyä. Kaikki yritykset olivat mikroyrityksiä, jotka työllistivät alle 10 henkilöä. Haastattelujen tekeminen ja tulokset raportoidaan tutkimustapauksittain.

4.4.1 IT-toimiala

IT-toimialan yrittäjä oli nuorin iältään. Hän oli muuttanut yritysmuotonsa osakeyhtiöksi lokakuussa 2007 toimittuaan sitä ennen kuusi kuukautta toiminimiyrittäjänä. Haastattelu tehtiin puhelimessa. Keskustelu kesti noin viisitoista minuuttia, jonka aikana tuli esille, että *liikevaihdon kasvu ja siitä seuraava verotuksen koveneminen* olivat ne seikat, miksi yritysmuoto muutettiin taloushallintoa hoitavan asiantuntijaorganisaation kehotuksesta ja toimesta osakeyhtiöksi. Yrittäjä oli selkeäsanainen keskustelija, mutta keskustelun perusteella sai kuvan, ettei hänelle vielä ollut kertynyt kovinkaan paljon liiketaloudellista tietämystä ja luottamus asiantuntijaorganisaation osaamiseen oli vahva.

Yrittäjä ei kuitenkaan vielä osannut sanoa, mitä hyötyjä yritys on muutoksesta saanut ja hän totesi, ettei hänellä olisi annettavaa tähän tutkimukseen. Keskustelu päättyi yrittäjän antamaan lupaan tiedustella tarvittaessa lisäkysymyksiä kirjanpitoa ja taloushallintoa hoitavalta taholta.

4.4.2 Huonekalutoimiala

Huonekalualan yrittäjä oli aloittanut toimintansa aluksi vuokralaisena nykyisissä tiloissa vuonna 1985 ja yrityksen ikä oli 23 vuotta. Yrittäjä itse oli 53 vuotias ja ammattikoulun käynyt puuseppä. Yrittäjänä hän oli erittäin ammattitaitoisen ja varmaotteisen tuntuinen ja alallaan kokenut, sillä yritystoiminnan lisäksi hän oli kouluttanut 13 vuoden ajan muotoiluinstituutin tulevia puuseppiä ja verhoilijoita ja omat työntekijänsä. Yrittäjä oli tehnyt vankkumattoman *lopettamispäätöksen* lääkäriensä määräyksestä sairastuttuaan syksyllä 2007, mutta lupautui haastateltavaksi antaakseen esimerkkinsä jollekin, joka voisi mahdollisesti siitä hyötyä. Yrityksen elinkaari oli nyt lopettamisvaiheessa. Haastattelussa yrittäjä oli rohkea ja varma antamissaan tiedoissa ja mielipiteissä. Hän vastasi esimerkiksi yritystä koskeviin taloudellisiin kysymyksiin empimättä ja kiertelemättä. Yrittäjä kertoi, että yrityksessä olivat työpaikat lisääntyneet vähitellen ja hän oli itse kouluttanut kaikki työntekijänsä. *Yrityksen pehmeisiin arvoihin* kuuluivat työpaikkojen säilyttäminen, vapaus, hyvä työilmapiiri ja luottamus henkilökuntaan ja delegoinnin mahdollisuus työntekijöille kaikissa tehtävissä. Sillä hetkellä *yrityksellä ei ollut pääoman tarvetta ja yrityksen kunto oli hyvä*. Yrittäjän ei olisi kertomansa mukaan mikään pakko myydä yritystään, sillä hän omisti kaiken itse ja yritys oli sillä hetkellä erittäin *vakavarainen*. Hän voisi ottaa vielä aikalisän yrityksensä suhteen, mutta silti lopettamispäätös pysyisi ja hallista ainakin osa olisi vuokrattava kustannusten kattamiseksi.

Yritystoiminnan hän oli aloittanut samoissa tiloissa ensin vuokralla ja ottanut sittemmin *yksityisenä elinkeinonharjoittajana velkaa* kiinteistön ostamiseen. Hän totesi, että siinä kohtaa *olisi pitänyt harkita yritysmuodon muutosta osakeyhtiöksi* tai tehdä kiinteistöstä oma yhtiö, mutta velka oli jo otettu ja järjestelyt tehty. Hän lisäsi, että ”osakeyhtiö - siinä olisi ollut omatkin rahat paremmin turvassa”, muttei voinut silloin enää perääntyä, sillä jälkikäteen tehdyistä omaisuusjärjestelyistä verottaja olisi vienyt osansa. Toiminimestä yritysmuotona yrittäjä oli sitä mieltä, ettei se yritysmuotona olisi kovin hyvä, sillä se piti sisällään liikaa riskejä ja nimenomaan henkilökohtaisia riskejä. Toisaalta yrittäjä näki toiminimen liikkeelle panevana voimana, oli pakko tehdä töitä yrityksen menestymiseksi eikä yrittäjä

voisi yksinkertaisesti tehdä konkurssia, sillä muutoin yritys ”meni ihan oikeasti nurin”.

Yrittäjä harjoitti yritystoimintaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana toiminimellä ja yrityksen palveluksessa oli vielä joulukuun 2007 alussa kuusi työntekijää. Heistä neljän työsuhteet oli irtisanottu päättyviksi joulukuun 2007 lopussa kuukauden irtisanomisajan jälkeen. Heille kaikille yrittäjä oli järjestänyt töitä muualta. Yritykseen jäi vielä kaksi työntekijää toukokuun 2008 loppuun asti, sillä heillä oli takanaan pitkä työsuhde yrittäjän palveluksessa ja tämän jälkeen he mahdollisesti siirtyisivätkin niin sanottuun eläkeputkeen. Keskusteltaessa, missä meni *verotuksellisesti kannattavuusraja* yksityisen elinkeinonharjoittajan ja osakeyhtiön välillä, hän totesi, että ”siinä on se kuinka monta sinulla on vierasta työntekijää ensinnäkin. Silloin kun yritys kasvaa niin se sen verran hankaloituu itse tehdä niitä paperitöitä ja sitä systeemiä. Ostopalvelujen lisääminen on yksi konsti tai sitten yhtiömuoto toisenlaiseksi. 12 palkollista on jonkinlainen raja”. Näin he olivat toisten yrittäjien kanssa keskustelleet. Lisäksi asiaan vaikuttaisi myös se, kuinka paljon yrittäjä olisi kouluttanut itseään tiettyihin hommiin ja kuinka paljon maksaisi paperitöiden tekemisestä muille. Yrittäjä totesi myös, että ”minä tiedän yhtiöitä, joilla on kiinteistöyhtiö erikseen ja yritys maksaa itse tästä vuokraa itselle niin silloin tilanne on aina toinen”. Yrittäjä saisi vuokratuloa, jota verotettaisiin vähemmän. Toisaalta hän ei nähnyt eroja osakeyhtiöön verrattuna toiminimiyrittäjän omien tilojen vuokraamisessa. Itselleen toiminimiyrittäjä ei voinut maksaa vuokraa.

Yrityksessä *ei* ollut tehty *järjestelmällisesti suunnitelmia* paitsi varaston osalta nyt yrityksen myynti- tai lopettamistilanteessa. Tilitoimiston kanssa yhteistyössä oli olemassa suunnitelma, miten ja missä ajassa varasto myytäisiin. Kysyttäessä, *olisiko yrittäjällä halukkuutta jäädä mahdollisen osakeyhtiön osakkeeksi*, yrittäjä kertoi, ettei hänellä olisi siihen pienintäkään halukkuutta, koska silloin jäisi edelleen ne rahat saamatta, jotka myynnin myötä olisivat tulossa. Hän voisi kuitenkin jäädä yritykseen joksikin aikaa ja käyttää verkostojaan ja suhteitaan uuden yrittäjän hyväksi. Yrityksen *tulevaisuuden* yrittäjä näkisi hyväksi, sillä työt eivät loppuisi, mutta tarvittaisiin intoa kehittämiseen ja eteenpäin menemiseen. Nykyisin ei

enää yrittäjän mukaan tehdä laadukkaita huonekaluja, joita myöhemmin ehkä entisöitäisiin, vaan huonekalualalla panostetaan myynnin määrän lisäämiseen laadun kustannuksella. Sisustustavarakauppa tulisi yrittäjän mukaan lisääntymään tulevaisuudessa huomattavasti. Verhoilupuoella yrittäjä näkisi itsensäyöllistäjien markkinoiden olevan käsillä lähitulevaisuudessa niiden kustannustehokkuuden ansiosta. Hänen mielestään huonekalualalla ei voi pärjätä yksin. Tästä syystä tehokkaasti toimiva suurempi yksikkö olisi parempi, sillä toiminnassa tarvitaan moniosaajia eikä yksin voinut osata kaikkea.

Yrityksen *menestystekijöitä* olivat monialaisuus verhoilun, kalustekaupan, maa-hantuonnin ja opetuksen saroilla ja yrityksen koko nykyisellään olisi hyvä, jos konsepti tulisi säilymään. Yrityksensä *vahvuutena* yrittäjä näki henkilöitymisen ”minä olen yhtä kuin tämä firma”, johon hän myöhemmin lisäsi, että se voisi olla myös heikkous ja heikkous ainakin tällä hetkellä, sillä hän ei voisi myydä itseään. Nyt myytävissä olisivat kiinteistö ja asiakaskanta. Yrittäjän jäätyä yksin hän yrittäisi vielä saada yritystään myydyksi ja kiinteistön ja hallin osalta neuvottelut olivatkin käynnissä. Yrittäjä ilmaisi mielipiteenään tai tietonaan, että myynnin onnistuttua menisi paljon rahaa valtiolle, sillä jos hänellä olisi *kiinteistö- tai osakeyhtiö*, veron määrä olisi ollut 28 – 29 prosenttia, mutta nyt verojen määrä näyttäisi kaksinkertaiselta. Yritys oli täysin velaton ja sillä oli huomattava liikevaihto ja vakiintunut asiakaskanta. Kiinteistö ja suuret halli- ja myyntitilat olivat myös täysin velattomia eikä yrityksellä ollut sillä hetkellä yhtään ostovelkoja. Omistaja totesikin haastattelussa, että ”minä omistan tämän kaiken”. Tiedusteltaessa, olisiko yrittäjällä nyt tai myöhemmin tarvetta *konsulttiapuun tai yrittäjäkumppanin* saamiseen, hän vastasi: ”Sinä olet myöhässä. Minä olen päätökseni tehnyt. Vuosi sitten sairastuttuani olisivat nämä ajatukset saattaneet kiinnostaa.”

Julkisen sektorin yrityspalveluista yrittäjällä oli vahva mielipide ja näkemys, että ne toimivat liian hajallaan ja eri neuvojat antoivat eri ohjeita eikä voinut ”uskoa ensimmäiseen neuvojen tyrkyttäjään”. ”Yhdestä tai kahdesta paikasta pitäisi tietoa saada, mutta nyt niitä taitaa olla kymmenkunta. Tiedonhankinta menee vähän juoksuksi ja turhanpäiväiseksi jaaritteluksi ja siinä tavallaan häviää sektorista se määränpää” oli yrittäjän toteamus julkisista yrityspalveluista. Tietoa pitäisi tuoda

yrittäjille ja keskustella kasvokkain, muttei yritysneuvonnassa tiedetä, minkä yrittäjän luokse mentäisiin. Yrittäjän mielestä ongelmaa pitäisi herätellä yleisellä tasolla ja sen jälkeen saada kysyntä ja tarjonta kohtaamaan. Ryhmäpalaverit eivät saa yrittäjiä liikkeelle. Lisäksi hän koki yritysneuvontapalvelujen käytön esteeksi sen, etteivät yrittäjät osaa edes kysyä oikeita kysymyksiä. Pitäisi saada jokin lomake käteen, jotta osaisi kysyä oikeita asioita. Yrittäjä totesi neuvojen tarvitsijoita olevan paljon ja iältään vanhoja, mutta vastaajissa löytyisivät samat ongelmat. Samassa yritysneuvontatoimistossa sai eri vastauksia riippuen siitä keneltä kysyi. Yrittäjä kertoi tietoa olevan runsaasti tarjolla, mutta tiesikö yrittäjä, mitä tietoa hän oli vailla ja ylipäättään ymmärsikö saamansa tiedon oikein. Yrittäjän sanoin ”Yrittäjien tiedon tulkinta on kuin veteen piirretty viiva, joka pitäisi varmistaa jollakin lailla se tiedon perille meno”. Yrittäjän kokemuksen mukaan yrittäjä sai kouluissa paremman vastaanoton kuin konsultti, vaikka konsulttikin oli yrittäjä, mutta yrittäjä omalla alallaan ja samalle alalla valmistuvat oppilaat pitivät yrittäjää oikeana ja aitona yrittäjänä. Yrittäjä totesi pienten yritysten elinkaarista, että ”valitettavasti vanhempi yrittäjä tahtoo sinnitellä loppuun asti ja tähän tarvittaisiin koulutusta asenteiden muokkaamiseksi”. Sukupolvenvaihdos pitäisi yrittäjän näkemyksen mukaan tehdä pitkällä 5-10 vuoden aikajänteellä, jotta ehdittäisiin tehdä nykyisten lakien mukaiset halvimmat ratkaisut.

4.4.3 Tilitoimisto asiantuntijaorganisaationa

Tilitoimisto oli perustettu vuonna 1973 osakeyhtiöksi ja yrityksellä oli kaksi toimipistettä. Jotta saataisiin tilitoimiston näkökulma neuvoja antavana asiantuntijaorganisaationa pienyrittäjille, pyydettiin toimitusjohtaja haastateltavaksi. Vaikka yrityksellä oli takanaan useampia toimintavuosia, olivat he tehneet vain muutamia yritysmuodon muutoksia yksityisestä elinkeinonharjoittajasta osakeyhtiöksi. He eivät pääsääntöisesti neuvoneet asiakkaitaan kyseisissä asioissa automaattisesti, vaan tapaukset olivat lähteneet enimmäkseen yrittäjiltä itseltään. Yrittäjä kertoi, että ”tarpeen mukaan kun tilanteet tulevat. Sitten käydään läpi mitä halutaan ja hankitaan itselle lisää tietoa, sillä suoralta kädeltä ei kaikkea hallita”. Yrittämisen ja yrityksen kasvun myötä myös yrittäjien liiketoiminnallinen tietämys oli lisää-

tynyt ja yrittäjä totesi asiakkaittensa hankintojen tekemisestä ”he tekevät itse - me ei tiedetä niistä yhtään mitään”. Tilitoimistossa työskenteli kaksi henkilöä, jotka hoitivat teknistä toteutusta yritysmuodon muutostilanteissa ja henkilöstöä oli kaikkiaan kuudesta yhdeksään työntekijää ajankohdasta riippuen.

Tilitoimiston asiakaskunta oli valtaosaltaan niin sanottuja itsensätyöllistäjiä. Toimitusjohtaja kertoi, että yrittäjien oma tietämys sekä yritysmuodoista yrityksen perustamisvaiheessa että toiminnan edetessä ja kehittyessä, oli erittäin heikkoa. Yksityisen elinkeinonharjoittajan toimintamuodon muuttamisesta osakeyhtiöksi toimitusjohtaja sanoi, että ”henkilökohtaisesti olen hieman varovainen osakeyhtiöön siirtymisen kanssa, vaikkakin rahoittajat siihen mielellään sanoisinko suorastaan painostavat. Kaikkien pitäisi perustaa osakeyhtiö. Yrittäjän rahan käytön takia olisin varovainen”. Tilintarkastuslaista keskustellessamme nousi esiin *tilintarkastajan tarpeellisuus* myös näissä pienissä mikroyrityksissä nimenomaan neuvoa antavana, ohjaavana ja tukevana yhteistyökumppanina. Pienyrittäminen on kovin yksinäistä toimintaa eikä yrittäjä millään voi hallita eikä osata kaikkia asioita. Yrittäjien vakuutusturvasta toimitusjohtaja kertoi seuraavaa: ”Siinä vakuutusturvassa monella on isoja puutteita. Eräs henkilö tuli ja sanoi minulle, että muistaa kuinka olin 10 vuotta sitten käsenyt nostaa yrittäjäeläkemaksun (YEL) korkeammalle, mutta hän ei ollut tehnyt sitä ja saa nyt niin pientä eläkettä”. Asialle ei ollut enää jälkikäteen mitään tehtävissä.

Yrittäjät eivät itsekään nähneet näissä pienissä yrityksissään mitään myytävää, vaan lopettaminen toteutettiin toimitusjohtajan mukaan ”pääosin se menee niin, että yritys ajetaan alas” tai korkeintaan kalusto ja kiinteistö myytäisiin. Mitään myytävää haastateltavan mukaan ei olisi asiakaskannassakaan, sillä paikalliset pienyrittäjät olivat niin henkilöityneitä yrityksiinsä nähden eikä heillä ollut olemassa sopimuksia, joita voitaisiin myydä. Kun esimerkiksi paikallinen vanha putkialan yrittäjä lopetti, hän myi kalustonsa uudelle yrittäjälle, joka taas perusti uuden yrityksen. Yhteiskunnallisista tuista starttiraha oli tunnetuin, jota asiakasyrittäjät saivat aloittaessaan yritystoiminnan. Haastattelun lopuksi toimitusjohtaja totesi, että julkisista yrityspalveluista ei juuri ole hyötyä tilitoimistoille kalliine koulutus-

ja kurssitarjontoineen. Lisäksi ne olivat niin hajallaan, ettei tiennyt, mistä mitään palvelua sai ja vaikutti vielä siltä, että yritysneuvonnat kilpailivat keskenään.

4.4.4 Sähkötekniinen toimiala

Case-yritys **T:mi Sähköpalvelu** yritys oli jatkanut toiminimellä vuonna 2005 tehdyn muutoksen jälkeen. Yritystoiminta oli aloitettu jo vuonna 1994, mutta tuolloin voimassa olevien lakien ja määräysten mukaan sitä ei rekisteröity, koska sillä ei ollut kiinteää toimipistettä. Yritysmuodon valintaan oli vaikuttanut yrittäjän mukaan ”Työvoimatoimisto kovasti suositteli toiminimeä ainakin alkuun, koska sen lopettaminen on niin äärettömän helppoa. He sanoivat, että kun perustaa osakeyhtiön niin joillakin ei ole sitten rahaa ajaa sitä alas. Toiminimi on helppo perustaa, yksinkertainen ja kevyt hallinto”. Yritys oli ollut toiminnassa nyt 14 vuotta. Yrittäjän kertoman mukaan rekisteröimättömyys aiheutti jo alkuaikoina hankaluuksia, kuten esimerkiksi ostettaessa ensimmäistä autoa yritystoimintaa varten. Yrittäjän nimi ei meinannut kelvata kauppakirjaan, koska sitä ei ollut rekistereissäkään. Seuraavan auton osamaksukauppa jouduttiinkin tekemään vaimon nimiin, koska yrittäjällä ei ollut tuloja, kun firmaa ei kerran ollut rekistereissäkään. Iältään yrittäjä oli 51 vuotias.

Tänä päivänä yritys oli *vakavarainen ja liikevaihdoltaan kasvusuuntainen*. Yrityksellä *ei ollut juuri nyt pääoman tarvetta*, koska tiedossa ei olisi heti tehtäviä investointeja. Elinkaarivaiheeltaan yritys oli vakiintuneessa vaiheessa, mutta näinä hetkinä yrityksessä oli pientä kasvua näkyvissä, kun TE-keskus oli myöntänyt pienille yritykselle tarkoitetun 30 prosentin tuen palkkakustannuksiin henkilösivukuluneen ensimmäisen vakituisen henkilön palkkaamiseksi. Yrittäjä kertoi saavansa ensimmäistä kertaa *ulkopuolista tukea* liiketoiminnalleen. Nyt tuki oli siis myönnetty ja ensimmäinen niin sanottu toistaiseksi solmittu työsuhde oli tehty. Aiemmat yrityksen työntekijät olivat olleet määräaikaaisella työsopimuksella. Julkisista yritystuista yrittäjä oli sitä mieltä, etteivät ne välttämättä olleet hyvä asia kilpailua vääristävinä tekijöinä. Samanaikaisesti hän oli sitä mieltä, että mikäli hänellä olisi ollut aiemmin tietoa, olisi hän voinut saada mahdollisesti jotakin yritystukea ra-

kentamalleen varastorakennukselle. Yrityksen *taloudellisista mittareista* keskusteltaessa yrittäjä totesi, ettei tarvitse mitään pääomantuottomittareita ”kun vain homma luistaa, niin jotain jää käteenkin”. Tärkeänä *pehmeänä arvona* yrittäjä näki yrityksen jatkuvuuden, joka osittain toteutui myös tehdyn yritysmuodon muutoksen kautta, sillä hänellä oli vakaa aikomus saada jatkaja ja osakkeenomistaja omasta perheestään. Nyt muutosvaiheessa yrittäjän oli merkittävä itse ensin kaikki perustetun yhtiön osakkeet, mutta myöhemmin ei olisi mitään estettä sille, ettei joku muukin voisi omistaa kyseisen yhtiön osakkeita. Yrityksen *taloudellista kuntoa* yrittäjä piti pienenä ja vaatimattomana eikä näin ollen saisi rahaa yritystä myydessään.

Yrittäjä oli käynyt ammattikoulun ja oli koulutukseltaan sähköalan yliasentaja. Ennen oman yritystoiminnan aloittamista hän oli työskennellyt useita vuosia kahden eri yksityisen saman alan yrityksen palveluksessa. Yrittäjän luottamus oman alansa ammattitaitoon ja osaamiseen oli vahva. Sen sijaan liiketoiminnallisen osaamisensa hän totesi heikohkoksi. Yritysmuodon muutoksesta hänellä ei ollut aikaisempaa tietämystä eikä hän ollut tehnyt aiemmin järjestelmällisesti suunnitelmia yrityksen tulevaisuuden suhteen. Toiminimiyritys vai osakeyhtiö, siitä yrittäjällä ei ollut verotuksen näkökulmasta tietoa, mutta toisaalta hän tiesi, että *liikevaihdon kasvaessa ja työntekijä määrän lisääntyessä* verotus kävisi entistä tärkeämmäksi tarkasteltavaksi asiaksi. Toimintamuodon muutoksesta saatavista hyödyistä yrittäjä sanoi, että ”tulot hieman nousisivat, ja niitä pystyisi rahastoimaan ja jättämään firmaan eikä tarvitsisi heti pistää kaikkea verokirjalle. Yrittäjä voisi ottaa joitakin verottomia etuuksia”. Yrityksensä *menestystekijöiksi* hän mainitsi ammattitaidon, luotettavuuden, joustavuuden, edullisen hintatason ja asiakaslähteisyyden, joka ilmeni vakiintuneessa asiakaskunnassa siten, että liikkeelle lähdettiin aina asiakkaan tarpeista. Asiakaskanta koostui pääsääntöisesti pientalorakentajista ja suurista sähköurakointiyrityksistä, joille yritys toimi alihankkijana. Yrityksensä *vahvuuksina* yrittäjä toi esiin *hyvän maineen ja erittäin hyvät yhteistyökumppanit*. Maineesta hän sanoi, että ”Se on yksi ainoa, millä yritystoimintaa pystyy jatkamaan”. Sekä vahvuudeksi että heikkoudeksi tässä yrityksessä miellettiin edullinen hintataso, joka osittain selittänee tarjonnan ylittävää kysyntää. *Toimialan tulevaisuuden* yrittäjä näki vaikeutuvan ja hankaloituvan laskusuhdanteen

myötä rakentamisen hiljentymisenä, mutta luotti oman yrityksensä toimintakykyyn omalla asiakassektorillaan. Tämä yritys hoitaisi ne pienemmät työt, joista isot sähköalan yritykset eivät edes kiinnostuneet. Julkisista yritysneuvontapalveluista yrittäjällä ei ollut minkäänlaista kokemusta.

Yritys oli opinnäytetyön case-yritys, jossa myös *toteutettiin toimintamuodon muutos yksityisestä elinkeinonharjoittajasta osakeyhtiöksi*. Alkuperäinen viime vuoden 2007 keväällä tehty suunnitelma ei kuitenkaan pitänyt. Yrittäjä epäröi muutosta ja halusi itse pitemmän harkinta-ajan, sillä hän ei nähnyt toimenpiteeseen välttämätöntä syytä. Harkittuaan yrityksensä kasvattamista palkkaamalla työntekijöitä hän otti sitten opinnäytetyötä varten tehdyn haastattelun jälkeen asian uudelleen esille. Tämän jälkeen asia eteni nopeasti, kun oli verrattu tämänhetkistä verotettavaa tuloa osakeyhtiön vastaavaan ja käyty läpi tulevaisuuden suunnitelmat ja töiden uudelleenhinnoittelut. Yritys muutettiin osakeyhtiöksi keskiviikkona 28.5.2008 tehdyllä perustamissopimuksella ja asiakirjojen toimittamisella Kaupparekisteriin rekisteröitäväksi. Samanaikaisesti uusi osakeyhtiö sai pyydettyä perustamisilmoituksen saapumisilmoituksen perusteella käyttöönsä uuden y-tunnuksen. Haastattelun loppupuolella yrittäjä kertoi, ettei ollut aiemmin uhrannut ajatuksia yritysmuodoille, kunhan vain oli pystynyt työllistämään itsensä. Yrityksen tulevaisuudesta yrittäjällä oli mielipide ja toteamus, että ”yritys kulkee omilla poluillaan” eikä hän seuraisi suuremmin kilpailijoiden toimia. Toimintamuodon muutoksen myötä sukupolvenvaihdos tulisi hoidettua ja sen yrittäjä koki erittäin positiiviseksi asiaksi.

4.4.5 Siivouspalvelu toimiala

Siivousalan yrittäjä oli aloittanut nykyisen yritystoimintansa vuonna 2003. Hän oli toiminut aiemminkin yrittäjänä yksityisenä elinkeinonharjoittajana ravintola-alalla ja hänellä oli ravintola-alan pohjakoulutus. Tällä hetkellä hän työllisti kolme työntekijää, joista jokainen toimi yksityisinä elinkeinonharjoittajina luonnollisina henkilöinä omilla y-tunnuksillaan. Työntekijöiden ”palkkaamiseksi” mainitulla tavalla häntä oli neuvottu asiantuntijan taholta. Nykyisin hän itse laskutti välittämänsä

työtehtävät ja maksoi palkkaamilleen *itsensätyöllistäjille* sovitun mukaiset palkkiot. Yrittäjä oli iältään 60-vuotias ja kuului sukupolvenvaihdosta suunnitteleviin yrittäjiin. Hänellä oli tällä hetkellä jatkaja tiedossa ja jonkinlaisia suunnitelmia tulevaisuuden varalle. Ei vielä kuitenkaan paperilla asti ja siksi hän kertoi olevansa erittäin kiinnostunut asiantuntijoiden avusta.

Yrityksen menestystekijöinä yrittäjä mainitsi yrittäjän ja yrityksen *hyvän maineen*. Hänen ei ollut koskaan tarvinnut mainostaa, vaan ”kaikki asiakkaat olivat tulleet puskaradion kautta.” Tällä hetkellä *kysyntä ylitti vahvasti tarjonnan*. Yritys oli vakiintuneessa elinkaarivaiheessa, mutta yrittäjän iästä huolimatta hän ei suinkaan ollut lopettelemassa, vaan uusia suunnitelmia virisi koko ajan. Yrittäjä oli melkoisen kiinnostunut sekä saamaan tietoa yritystoimintaa koskevista asioista että yritysmuodon muutosta koskevista asioista. Tilintarkastajasta yrittäjä sanoi, että ”olisi ihan hyvä olla. Välillä kaipaa, että olisi joku jolta kysyä”. Hän kertoi selvittävänsä ja hankkivansa lisätietoja tai odottavansa yritysneuvonnan jalkautumista luokseen. Yrittäjä ei ollut käyttänyt julkisia yritysneuvontapalveluja, mutta tiesi starttirahan saannin mahdollisuuden yritystoiminnan alussa.

4.4.6 Kampaamo toimiala

Kampaamoalan yrittäjä oli aloittanut toimintansa vuonna 1974 ja yritys oli ollut toiminnassa 34 vuotta. Vuonna 1985 yritys oli rekisteröity toiminimeksi. Yrityksellä ei ollut omia toimitiloja, vaan se toimi vuokratiloissa keskeisellä paikalla. Yrityksessä oli yksi vakituinen työntekijä ja tarvittaessa vakituiset sijaiset.

Yrittäjä kertoi yrityksensä menestystekijöiksi pitkät aukioloajat, vakituisen asiakaskunnan, tilojen sijainnin ja oman aktiivisuutensa kouluttautumiseen. Hän oli erittäin ammattitaitoinen ja maineikas sekä nuorekas työnsä jäljistä. Hänellä kävi vakituisia asiakkaita kuukausittain Helsinkiä myöten. Yrittäjä oli iältään 62-vuotias eikä yritystoiminnan lopettamisesta hänen mukaansa ollut tietoa. Tehdylle haastattelulle ei voi antaa paljoakaan painoarvoa, sillä se keskeytyi lopullisesti työntekijän ilmaantuessa paikalle. Haastattelua ei koskaan suoritettu lop-

puun, kuten aiemmin mainittiin. Tutkijalla olisi ollut kiinnostusta pitkään jatkunutta yritystoimintaa kohtaan, mutta matka haastattelukohteeseen sai luopumaan tästä tapauksesta. Toisaalta yrityksen sekä yrittäjän ikä kielivät lähivuosina eteen tulevasta elinkaarivaiheesta lopettamisineen, sillä yrittäjällä ei ollut jatkajaa tiedossa eikä hän toisaalta kyennyt näkemään mitään myytävääkään yrityksessään.

4.4.7 Sähkö- ja generaattori toimiala

Yrittäjä työskenteli lähes kaksikymmentä vuotta suuressa monikansallisessa sähkövoima- ja automaatioteknologian yrityksessä. Oman yritystoiminnan hän aloitti syksyllä 2005. Yrityksen päätoimiala oli dieselmoottoreilla toimivien generaattoreiden korjaus- ja huoltotehtävät lämpöenergiaa tuottavissa voimalaitoksissa, rahi- ja risteilyaluksissa ja öljynporauslautoilla sekä laitteiden asennus, alan konsultointi ja koneiden ja laitteiden myynti sekä varaosamyynti. Liikeidealle oli tyypillistä, että yrittäjä oli läheisessä yhteistyössä asiakkaidensa kanssa. Tähän merkittävimpänä syynä oli voimalaitosyritysten turvallisuus eikä niihin myöskään ollut kaikilla halukkailla pääsyä. Huoltotoimenpiteitä tekivät yrittäjä itse sekä kolme - neljä palkattua määräaikaista tai projektikohtaista työntekijää. Yrittäjä oli iältään 48-vuotias.

Yrityksen perustamisen yleiset syyt tai perusteet olivat perustettavan yrityksen ulkopuolelta löytyviä tekijöitä, argumentteja tai syitä, joiden vuoksi kyseinen yritys ylipäättään kannatti perustaa. Tälle yritykselle syitä olivat *laajat markkinat*, sillä yrittäjän mukaan kaikkia olemassa olevia generaattoreita maailmalla ei pystytty huoltamaan säännöllisesti tai niin usein kuin olisi pitänyt. Tästä johtuen markkinoilla oli myös tilaa. Edellä mainitut seikat, kuten laajat markkinat tai monikansallisen yrityksen alihankkijana toimiminen, olivat olleet syitä, miksi yritystä ei edes kannattanut harkita aloitettavan toiminimenä, niin kuin yrittäjä oli aluksi esittänyt tietämättä yritystoiminnasta oikeastaan tämän enempää.

Yrittäjä totesi haastattelun yhteydessä keskustelleensa monikansallisen moottoreita ja sähkögeneraattoreita valmistavan yrityksen edustajan kanssa yritystoimintan-

sa aloittamisesta, jolloin kyseinen henkilö oli todennut, että toiminimiyrityksenä et olisi saanut heiltä alihankinta töitä. Kysymys olisi ollut uskottavuudesta, resursseista ja käytössä olevista takuista. Generaattoreiden huollot vaatisivat suuret takuut eikä niitä olisi voinut säilyttää yksityisen elinkeinonharjoittajan niskoille, joka vastasi kaikesta toiminnastaan omalla omaisuudellaan. Kaiken lisäksi todennäköisesti omaisuus ei olisi edes riittänyt niihin. Nyt osakeyhtiönä vakuudet hoidetaan vakuutusyhtiöiden kautta yhteisyritysten keskinäisillä sopimuksilla ja vakuutusilla.

4.5 T:mi Sähköteknisen toimialan toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi

Sähköteknisen toimialan liiketoimintaa ei voitu suoraan jatkaa osakeyhtiönä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan y-tunnus ei myöskään seurannut suoraan uuteen perustettavaan osakeyhtiöön, vaan uudelle osakeyhtiölle annettiin uusi y-tunnus. Asiakirjojen jätön yhteydessä Kaupparekisteristä pyydettiin diaaritodistus, josta ilmeni heti rekisteröitävän yhtiön uusi y-tunnus. Kaupparekisteriin tehtävä lopettamisilmoitus oli maksuton, mutta perustamisilmoitukseen oli liitettävä kuitti 330 euron käsittelymaksusta.

Elinkeinonharjoittajan toiminnan lakkauttamisesta täytettiin ja tulostettiin lopettamisilmoituslomake Y6 internetissä osoitteessa www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet. Osoitteesta löytyy yrityksen perustamispaketti kokonaisuudessaan lomakkeineen ja asiakirjoineen sekä täyttöohjeet. Samanaikaisesti laadittiin uuden osakeyhtiön perustamisilmoituslomake Y1 ja liitelomake 1 sekä perustamisasiakirjat. Lopettamisen yhteydessä aiemmin yksityisessä elinkeinonharjoittamisessa käytetty toiminimi vapautui uuden osakeyhtiön käytettäväksi lisättynä Oy tunnuksella. Lopettamisilmoitusta ei kuitenkaan olisi tarvinnut tehdä, jos olisi haluttu säilyttää entinen y-tunnus eri toimintaa varten eikä uusi osakeyhtiö olisi ottanut käyttöönsä aiemmin käytettyä liiketoiminimeä. Case-tapauksessa oli puhtaasti tarkoitus tehdä toimintamuodon muutos TVL 24.1 §:n kohdan 1 mukaisesti säilyttämällä yrityksen identiteettiä ja harjoittamalla liiketoimintaa sitä aiemminkin harjoittaneen lukuun. Yrittäjä merkitsi tällöin koko osakekannan itselleen.

Perustamiskirjan liitteenä olevassa yhtiöjärjestyksessä määrättiin uudelle osakeyhtiölle lain mukainen vähimmäispääoma ja enimmäispääoma yhtiöjärjestyksen muutoksen välttämiseksi osakepääomaa korotettaessa. Hallituksen pöytäkirja oli myös laadittava erikseen. Hallituksen pöytäkirja sisälsi päätöksen pankkitilin avaamisesta pääoman maksua varten ja tilin käyttövaltuuksista, päätöksen toimitusjohtajan valinnasta ja edustamisoikeuden tai prokuuran antamisesta. Ennen rekisteröintiä pankkiin toimitettiin pankkitilin avaamiseksi perustamislomakkeet ja –asiakirjat, elinkeinonharjoittajan liiketoiminnasta tehty viimeisin tilinpäätös ja selvitys maksettavasta osakepääomasta KHT-tilintarkastajan antaman lausunnon kanssa. Jälkikäteen pankkiin on toimitettu myös virallinen Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisterin ote. Lisäksi yritys kirjautui ja otti käyttöön työnantajasuorituksia varten www.palkka.fi sivut, jotka helpottavat mikroyrittäjän palkanlaskentaa ja kuukausi-ilmoitusten lähettämistä.

Osakepääoman merkintähinta maksettiin case-tapauksessa apporttiomaisuutena, josta tehtiin perustamiskirjaan erillinen liite. Liite sisälsi kaksi erillistä pykälää, joissa toisessa määrättiin osakepääoman maksamisesta apporttiomaisuutena sekä selvitys tästä omaisuudesta ja toisessa ensimmäisen tilikauden pituudesta. Apporttiomaisuutena oli *liike*. Osakeyhtiölain 2:6 §:n mukaan on perustamiskirjassa selvitettävä myös apporttiomaisuuden arvostamiseen vaikuttavat seikat sekä omaisuuden arvostamisessa noudatettavat menetelmät. Osakeyhtiölaki 2:8.4 § määrää sen seikan sisällyttämistä, oliko omaisuudella vähintään maksua vastaava taloudellinen arvo yhtiölle, liitettäväksi hyväksytyyn tilintarkastajan lausuntoon apporttiselvityksessä. Selvityksessä on yksilöitävä apporttiomaisuus ja sillä suoritettava maksu. Apporttisääntelyn tarkoituksena on suojata osakkeenomistajia ja velkojia turvaamalla täysi maksu osakkeesta yhtiölle. Jos apporttiomaisuutena on *liike*, sen taloudellisesta asemasta on säännöksen mukaan annettava riittävä selvitys, vaikka asiasta ei ehdotetakaan säädettäväksi erikseen voimassa olevan lain 2. luvun 4 §:n 3. momentissa. Selvitys voi tällöin jatkossakin muodostua esimerkiksi ehdotetun 5 luvun 21 §:n 2 momentissa tarkoitettusta tilinpäätösinformaatiosta. (Eduskunta, HE 190/2005.) *Liike*omaisuutta käsitteellä selvitettiin myös puhelimitse 26.5.2008 Helsingistä Patentti- ja rekisterihallituksesta. Puheluun vastannut henkilö luki ja tutki asiaa jonkin aikaa eduskunnan määritelmistä. Lopuksi vastaaja totesi, että

mikäli asia selviäisi, voitaisiin se saattaa tiedoksi hänellekin. Case-yritykselle valittiin KHT-tilintarkastaja ja hänelle varatilintarkastaja, vaikka tilintarkastajan valinta ei olisi ollut pakollinen yrityksen tämänhetkinen koko huomioiden.

Uuden osakeyhtiön virallinen kaupparekisteriote saapui postitse nopeasti 12.6.2008. Rekisteröinnin ja virallisen otteen väliin mahtui yksi (1) korjauspyyntö lähinnä allekirjoituksen puuttumisesta ja muotoseikasta. Kaikkiaan muutosprosessi teknisyydessään oli kohtuullisen helppo ja nopea prosessi toteuttaa, mutta sen sijaan rekisteröintiä edeltävä prosessi selvityksineen ja verolaskelmineen oli melko vaativa. Case-tapauksen ensimmäisen osakeyhtiövuoden verosäästö verrattuna toiminimeen on todennäköisesti melko pieni, mutta yrityksen liikevaihdon kasvuodotukset muuttavat tulevina vuosina verotuksellisen edun näkemystä. On todettava, että kaikki vaikuttaa kaikkeen. Perustetun osakeyhtiön verovertailuista tehtyjä laskelmia ei julkaista tutkielmassa, mutta voitaneen todeta, että pienten yritysten ja mikroyrittäjien olisi myös kannattavaa harjoittaa verosuunnittelua, tarkistaa verottajan verotuspäätökset ja suorittaa verovertailua.

4.6 Tulosten pohdintaa

Tutkimuksen konkreettisin tulos oli case-yrityksen toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi. Case-yrityksen tutkimus toteutettiin toimintatutkimuksena pitemmällä ajanjaksolla, jolloin tutkijalla oli hyvät mahdollisuudet tutustua yritystoimintaan ja tarkastella, oliko yrityksellä edellytyksiä esimerkiksi verotuksellisiin ja liiketoiminnallisiin perusteisiin yritysmuodon muutokseen. Myös yrittäjän esittämät mielipiteet ja tiedot toimintamuodon muutokseen tukivat tehtyä muutosta.

Kaikista haastatelluista yrittäjistä muotoutui kuva, että he olivat itsenäisiä, riippumattomia ja rohkeita. Ennen kaikkea tavallisia ihmisiä, jotka olivat ryhtyneet yrittäjiksi yksilöllisistä syistä. Kaikki yrittäjät uskoivat omiin mahdollisuuksiinsa vaikuttaa yritystoimintansa onnistumiseen eivätkä korostaneet, että menestymisen avaimet olisivat pelkästään ulkoisessa ympäristössä ja sidosryhmissä. Yhteistä kaikille yrittäjille oli yrittämisen vapaus ja yrityksen luotettavuus sekä halu edetä

omassa elämässään ja työssään. Vain huonekalualan yrittäjä oli jo luopunut työtaivoitteistaan, sillä hän oli tehnyt lopullisen päätöksen yrityksensä lopettamisesta. Ainoana haastatelluista hän näki myös toiminimiyrittämisessä liikaa riskejä, mutta piti sitä toisaalta hyvänä siksi, ettei voinut tehdä konkurssia, koska oli pakko yrittää kaiken menettämisen pelossa. Kaikki yrittäjät huomioivat asiakkaat, erityisesti vakituiset asiakkaat, tärkeimpinä huolehdittavina yritystoiminnan kannalta.

Sähköalan ja siivousalan yrittäjillä oli kasvuodotuksia yrityksensä suhteen kysynnän lisääntyttyä. Sähköalan yrityksessä kasvuodotukset mahdollistivat vakituisen työntekijän palkkaamisen. Yritysmuodon muutoksen vahvistavia tekijöitä case-yrityksessä olivat *liikevaihdon kasvu, yritystoiminnan kasvattaminen ja jatkuminen* sekä *toimialalla yleisesti vallitseva yritysmuoto*. Edellä mainitut tekijät olivat case-yrityksen liiketoiminnallisia faktoja eivätkä perustuneet ainoastaan yrittäjän mielipiteisiin tai osaamiseen. Case-yrityksen tulos- ja taselaskelmat olivat käytävissä useammilta vuosilta. Lisäksi yrittäjän kanssa käytiin keskusteluja nykytilasta ja visioista, jotka eivät olleet tämän tutkimuksen raportoitavaa aineistoa. Haastatelluista yrittäjistä vain osakeyhtiömuodossa toimiva tilitoimiston toimitusjohtaja myönsi seuraavansa oman yrityksensä taloudellisia mittareita, kuten kannattavuutta ja vakavaraisuutta. Kaikki yrittäjät tiesivät oman yrityksensä maksukykyisyyden, mutta haastattelun tuloksista oli pääteltävissä, että taloushallinnon tuntemus ja verotuksellisten asioiden tietämys oli kohtalaisen heikkoa kaikilla muilla, paitsi huonekalualan ja tilitoimistoalan yrittäjillä. Kaikkien yrittäjien kirjanpito hoidettiin tilitoimiston tai muun asiantuntijan toimesta, joten yrityksissä luotettiin asiantuntijaosaamiseen.

Kaksi (2) yrittäjää maksoi mielestään liikaa veroja. Yritysmuodon verotuksellisen eurorajan kannattavuudesta ei kukaan yrittäjistä osannut sanoa mielipidettään tai tietoa. Tilitoimistoyrittäjä kertoi sen olevan tapauskohtaisen ja huonekalualan yrittäjän mielestä verotuksellinen kannattavuus riippui työntekijämäärästä, kiinteistömassasta ja omista toimitiloista. Yrityksen pehmeiksi arvoiksi muut, paitsi huonekalualan yrittäjä, kertoivat yrityksen eloonjäämisen, työpaikkojen säilymisen ja yrityksen säilyttämisen omassa tai perheen omistuksessa. Kaikille oli tärkeää yrityksen hyvä maine ja statuksen luominen sekä säilyttäminen.

Haastattelun yhtenä teemana olivat yritysmuodot ja, mikä saisi yrittäjän muuttamaan toimintamuotoa. Haastatteluista selvisi yrittäjien arvioiden mukaan seuraavat yritys/toimintamuodon muutoksen käynnistävät tekijät:

- Sairastumisen *jälkeinen* aika käytettäisiin yritysjärjestelyihin
- Velan ottaminen kiinteistöyhtiön perustamiseksi
- Toiminimen verotus kovempaa muihin yritysmuotoihin nähden
- Liikevaihdon kasvu
- Yritystoiminnan laajentaminen
- Yrityksen luopumistilanteet
- Kasvanut henkilöstön määrä.
- Sukupolvenvaihdos
- Kirjanpitäjän tai asiantuntijan ehdotus toimintamuodon muutoksesta
- Eläkepäivät osakkeenomistajana

Sairastuminen ja sukupolvenvaihdos olivat syitä, joita yrittäjät pitivät tärkeimpinä toimintamuodon muutoksen käynnistävinä tekijöinä. Tällöin tarvittaisiin yrittäjäkumppania, jolle voitaisiin myydä osa yrityksestä, siirtää vastuu yritykselle ja mahdollisesti tulouttaa itselle kertynyttä omaisuutta. Verotuksellisia eroja eri yritysmuotojen välillä yrittäjät pitivät toimintamuodon muutoksen käynnistävinä tekijöinä, vaikka eivät osanneetkaan tarkalleen määritellä, mitä verotuksesta saavat hyödyt olisivat. Kaikki yrittäjät mainitsivat liikevaihdon kasvun ja työntekijä määrän lisääntymisen yritysmuodon muutoksen käynnistäviksi tekijöiksi. Asiantuntijaorganisaationa tilitoimisto oli ehdottanut yhden yrityksen muuttamisesta osakeyhtiöksi ja yksi yrittäjä olisi halukas jäämään perustamaansa yritykseen osakkeenomistajaksi eläkkeelle päästyään.

Yritysjärjestelyihin käytettävästä ajasta mielipiteet vaihtelivat puolesta vuodesta vuoteen. Toimintamuodon muutoksesta osakeyhtiöksi aiheutuneena haittoina ai-noastaan yksi (1) yrittäjästä mainitsi paperihommat, ”kunhan joku hoitaisi ne” ja yksi (1) yrittäjästä olisi ”varovainen yrittäjän rahan käytön takia”. Osakeyhtiöstä saaduiksi hyödyiksi yrittäjät arvioivat seuraavat asiat:

- Yrityksen verosuunnittelumahdollisuus kasvaisi
- Vakuuksien vahvistuminen
- Suunnitelmallisuuden lisääntyminen
- Yrittäjän mahdollisuus nostaa verottomia päivärahoja ja kilometrikorvauksia
- Verottomien etuuksien ottaminen osakeyhtiöstä
- Konsultin, kumppaniyrittäjän tai tilintarkastajan asiantuntija apu

- Yritystoiminnan jatkuvuuden ja oman yrityksen säilyminen
- Vastuun siirtyminen yritykselle

Yrityksen verosuunnittelu mahdollisuuden kaksi yrittäjää kertoi toteutuvan sillä, että varoja voitiin jättää osakeyhtiöön eikä niitä tarvinnut heti laittaa ”verokirjalle”. Rahoittajien todettiin vaativan vakuuksia ja yrittäjät mielsivät, että osakeyhtiö olisi tässä suhteessa luotettavampi vakuuksien antaja kuin he itse omilla varallisuuksillaan. Osakeyhtiön hallinnon järjestäminen lainmukaisesti todettiin tuovan yritykseen suunnitelmallisuutta. Verottomiksi eduiksi nimettiin päiväraha- ja kilometrikorvaukset, mutta kaksi yrittäjää kertoi olevan muitakin etuja, joita he eivät kuitenkaan maininneet nimeltä. Case-yritykseen oli valittu vapaaehtoisesti tilintarkastaja myös konsultoinnin saamiseksi, sillä valittu tilintarkastaja toimi myös yrityskonsulttina. Sukupolvenvaihdos ja yritysvastuun siirtyminen mainittiin osakeyhtiön eduiksi pitkällä aikavälillä.

Tutkimustuloksista ilmeni, että mikroyrittäjät käyttivät harvoin tai eivät lainkaan asiantuntijoiden ja konsulttien palveluksia. Julkisen sektorin tarjoamia palveluita pidettiin lisäksi liian hajallaan olevina ja melko kalliina, sillä kaikki konsultointi oli tarkkaan hinnoiteltua. Yrittäjien mielestä julkinen sektori ei myöskään tarjonnut tai kysynyt, tarvitseeko yrittäjä apua tai neuvoja. Samanaikaisesti yrittäjät tiedostivat seurannan vaikeuden. Lisäksi miellettiin, että julkisia palvelun tarjoajia oli liikaa, kymmeniä luokkuja piti juosta läpi, ennen kuin sai varsinaisen asiansa hoidettua. Myös neuvojien koettiin olevan liian erilaisia, eli eri luukulta sai eri vastauksen. Tilitoimiston asiakkaat olivat pääsääntöisesti itsensä työllistäjiä, jotka tekivät päätöksensä täysin itsenäisesti eikä tilitoimistolla aina ollut tietoa yrittäjän suunnitelmista. Kenelläkään yksityisistä elinkeinonharjoittajista ei ollut minkäänlaisia dokumentoituja suunnitelmia tulevaisuuden eikä talouden kehittämisen varalle.

Ajan niukkuus ja erikoisosaamisen puute tulivat esiin yrityssuunnittelun vähäisyyden syinä. Siivousalan yrittäjä kertoi olevansa halukas saamaan yrittäjäkumppanin yrityksen tulevaisuuden suunnittelemiseksi. Kaikkien yrittäjien yritystoiminta oli kannattavaa ja mahdollisuudet jatkamiseen hyvät. Ennemmin yritysten jatku-

vuuden esteeksi nähtiin niiden pieni koko, kuten esimerkiksi siivousalalla, ja yrittäjäkeskeisyys. Lisäksi huonekalualan yrittäjä kertoi yrityksensä olevan erittäin vakavarainen eikä hänen välttämättä tarvitsisi lopettaa liiketoimintaansa. Suunnitelmia vain olisi pitänyt tehdä aikaisemmin, jo ennen sairastumista.

Yrittäjäpiirteillä, persoonallisuudella ja persoonallisuuden käyttäytymisellä voitiin todeta aiemmin luvussa 3.5 käsitellyn Puhakan (2000) tutkimuksen mukaan olevan merkitystä yrityksen johtamiseen, kehittämiseen ja kasvattamiseen. Yrittäjien mielipiteiden, tiedon tai osaamisen seurauksena yksityisen elinkeinonharjoittajan toimintamuodon muutoksen voisivat käynnistää esimerkiksi sukupolvenvaihdos ja liikevaihdon kasvu ja lisäksi muut yllä tutkimustuloksissa mainitut tekijät. Sitä, missä määrin näiden tekijöiden ilmaantumisen seurauksena oltaisiin valmiita toimintamuodon muutokseen, ei pystytty tässä tutkimuksessa selvittämään. Tutkimustulosten perusteella voidaan tehdä seuraavia vertailuja yritysteorioihin.

Tutkimuksen empiirisessä osassa tehdyt havainnot yrittäjistä ja yrittäjäpersoonallisuuksista olivat sisällöllisesti sopusoinnussa Puhakan (2000) tarkasteleman aikaisemman yrittäjäpiirretutkimuksen kanssa. Jo 1930-luvulla oli Puhakan (2000) mukaan pyritty määrittelemään minkälainen persoona yrittäjä on. Tutkitut yrittäjät olivat itsenäisiä ja rohkeita sekä arvostivat yrittämisen vapautta. Mahdollisesti nämä piirteet voisivat ohjata yrittäjän käyttäytymistä toimintamuodon muutoksen tekemiseen käynnistävien tekijöiden ilmaantuessa.

Puhakka (2000) korostaa persoonallisuuden käyttäytymisen näkökulmaa yrityksen johtamisessa, jolloin tulisi tarkastella yrittäjäpiirteitä ja käyttäytymistä yhdessä. Yrittäjien halu edetä työssään vaatisi yrityksen toimintojen kehittämisen tarkastelua ja mahdollisesti uuden luomista yritystoiminnan eteenpäin viemiseksi. Yrittäjiltä ei todennäköisesti puuttuisi rohkeutta uudistuksiin ja muutoksiin, mutta hankaluudeksi muodostuisi tiedon, taidon ja osaamisen hankinta pääsääntöisesti asiantuntijaorganisaatioilta.

Kaikki yrittäjät korostivat asiakkaiden tärkeyttä ja asiakastyytyväisyyttä. Asiakkaat ovat Barney'n (1991, 115) resurssiperusteisen teorian mukaan yritysten kilpai-

luedun luokituksessa organisaatioon liittyviä voimavaroja. Älykkään organisaation yhtenä tunnusmerkkinä pidetään sitä, että yritys toimii lähellä asiakkaita ja pitää huolta asiakastyytyväisyydestä (Sydänmaanlakka 2004, 57). Kaikkien tutkimukseen osallistuneiden yritysten voitiin todeta tältä osin täyttävän älykkään organisaation tunnusmerkit. Älykkäällä organisaatiolla on myös selkeät arvot, visio ja strategia tavoitteiden ja määränpään saavuttamiseksi (Sydänmaanlakka 2004, 57). Näiltä osin yksikään tutkituista mikroyrityksistä ei täyttänyt vaatimusta, sillä niiltä kaikilta puuttui toiminnan suunnitelmallisuus ja suunnitelmat. Suunnittelemattomuus voisi olla todennäköisesti eräs tekijä, joka estäisi toimintamuodon muutoksen osakeyhtiöksi, kuten tutkimuksesta ilmeni huonekalualan yrittäjän kohdalla. ”Oli liian myöhäistä” kuten yrittäjä sanoi.

Aulan ja Heikkisen (2002, 14) mukaan yrittäjän maine kertoo, miten hän on hoitanut työnsä ja hyvä yritystarina perustuu totuuteen, jolloin muutkin voivat tehdä päätöksensä yrityksen valinnasta kuullun tarinan eli maineen perusteella. Tutkimuksessa korostui siivousalan yrittäjän hyvä maine sillä, ettei hänen tarvinnut mainostaa lainkaan, vaan työtehtävät tulivat ”puskaradion” kautta.

Osakeyhtiön ja toiminimen veroeduista todettiin, että osakeyhtiö olisi parempi, sillä varoja voitiin jättää yritykseen eikä niitä tarvinnut laittaa heti ”verokirjalle”. Mahdollisesti tällä tarkoitettiin sitä, että osakeyhtiön verokanta oli pienempi kuin ansiotuloverotus toiminimiyrityksessä ja osakeyhtiössä voitaisiin nostaa osinkoja, joihin sisältyisi yhdeksän (9) prosentin verovapaa osuus. Verotuksellisia etuja kaikki yrittäjät pitivät toimintamuodon muutoksen käynnistävinä tekijöinä.

Yritystoimintaa rajoittavina tekijöinä tutkimustuloksista ilmeni yritysten pienen koon rajoittavan toimintamahdollisuuksia. Edellä mainittu tosiasia tuli esiin myös elinkaarimallin tarkastelussa luvussa 3.3, jossa osoitettiin Storeyn (1994) ja Bridge et al. (1998) tutkimusten perusteella kolme syytä yrityksen kasvamiselle ja laajentumiselle. Yksi niistä oli pienuuden rasiteteoria eli liability of smallness, jolla tarkoitettiin sitä, että pienet yritykset lopettavat helpommin kuin isot yritykset. Yritysten pientä kokoa ei yksikään yrittäjä tuonut esiin toimintamuodon muutoksen estävänä tekijänä, joten voitaneen todeta, että yritysmuodon muutoksessa ei olisi

merkitystä yrityksen sen hetkiselällä koolla vaan tulosten mukaan yrityksen toimintaedellytykset, kasvutavoitteet ja luopumistilanteet olivat merkitseviä.

Mitä suurempi tai vanhempi yritys on, sitä suuremmat mahdollisuudet yrityksellä on jäädä eloon ja menestyä (Bridge et al. 1998). Kallio (2002, 86) toteaa, että ”voidaan jopa väittää, että tietyn kokoiset yritykset ovat lopettamisuhan ulottumattomissa tietyissä olosuhteissa”. Esimerkkinä hän mainitsi paikkakunnan suurimman työnantajan, joka harvoin päästettiin konkurssiin, lopettamaan tai vaihtamaan paikkakuntaa. Elinkaaren vakiintumisvaiheessakin olevan yrityksen on kaikesta huolimatta huolehdittava riittävästä pääoman määrästä taseessaan tai ainakin siitä, että vieras pääoma on kirjattuna *pitkäaikaiseen* vieraaseen pääomaan. Yhdelläkään haastatelluista yrittäjistä ei ollut tarvetta yrityksen pääoman lisäämiseen tutkimus- hetkellä, joten yrityskokoa ei mielletty lisäpääoman hankkimisen esteeksi eikä sitä kautta toimintamuodon muutoksen käynnistäväksi tekijäksi.

4.7 Tutkittujen yritysten nykytilanne ja kehittämisehdotuksia

Jälkihaastattelu suoritettiin 5.11.2008 tapaamalla kolme (3) tutkimuksen haastatteluun osallistunutta yrittäjää. Tilitoimisto ja IT-toimialojen osakeyhtiömuodossa toimivia yrittäjiä ei haastateltu enää uudelleen yritysten nykytilanteiden selvittämiseksi. Syynä tähän tilitoimiston osalta oli se, että yritys oli toiminut jo vuodesta 1973, yritysmuoto oli osakeyhtiö sekä yrityksellä katsottiin myös olevan osaamista liiketoiminta- ja taloushallintoasioissa. IT-alan ja kampaamoalan yritykset eivät olleet mukana varsinaisissa haastattelutuloksissa. Sen sijaan sähkö- ja generaattoritoimialan yrittäjä osallistui jälkihaastatteluun osakeyhtiömuodosta riippumatta, koska yritys oli vielä kohtuullisen nuori osakeyhtiö, ja yritys oli voimakkaassa kasvussa liikevaihdon suhteen, joten haluttiin selvittää yrityksen tulevaisuuden suunnitelmia. Huonekalutoimialan yritys oli lopettanut toimintansa ja yrittäjää ei onnistuttu tavoittamaan yrityksistä huolimatta.

Kolmelle (3) haastatteluun osallistuneelle yrittäjälle näytettiin opinnäytetyön osioon 4.4 kirjoitettu omaa yritystä koskeva osuus ja 4.6 kirjoitetut tutkimustulokset,

jonka jälkeen yrittäjän annettiin kommentoida niitä. Yrittäjät totesivat tekstien vastanneen sitä, mitä he olivat haastatteluissa kertoneet. Keskusteluissa sivuttiin jonkin verran teemahaastattelun aiheita, mutta niiden tarkoituksena ei ollut tuoda mitään lisää tehtyyn haastattelututkimukseen. Eniten oltiin kiinnostuneita yrityksen tilanteesta ja siitä, oliko yrityksissä tehty mitään uusia toimenpiteitä tai suunnitelmia.

Siivoustoimialan yrittäjä oli haastattelun jälkeen keskustellut yrityksen tilanteesta kirjanpitäjänsä kanssa. Yhdessä oli arvioitu taloudellista tilannetta, mutta mitään uusia jatkosuunnitelmia ei ollut tehty. Yrittäjä kertoi harkitsevansa kirjanpitäjän vaihtoa, sillä nykyinen oli jäämässä eläkkeelle ja siirtämässä toimintoja tyttärelleen. Toisaalta yrittäjä ei ollut täysin tyytyväinen kirjanpitäjänsä osaamiseen. Yrittäjän mukaan hän jäi vielä odottavalle kannalle, sillä hän toivoi edelleen saavansa kumppanin, mutta myös jatkajayrittäjän perhepiiristä, ja harkitsevansa tällöin vakaasti toimintamuodon muutosta. Yrittäjällä oli vahva visio ottaa Espanjan aurinkorannikolta siivouskohteita ja asiakkaita ja siirtyä itse sinne paikan päälle. Kotimaan toiminnasta jäisi vastaamaan yhtiökumppani. Lisäksi yrittäjä kertoi, että haastattelu oli herättänyt hänen kiinnostuksensa saada tietoa lisää.

Sähkö- ja generaattorialan yrittäjän liiketoiminnan kolmas tilikausi oli päättymässä ja yrittäjä kertoi yrityksen tekevän hyvän tuloksen. Liikevaihdon kasvua lisäsi vanhojen laitosten generaattoreiden korjaus- ja huoltotoimenpiteiden lisääntyminen, sillä laskevan taloussuhdanteen aikana kukaan ei halunnut tehdä uusia investointeja. Nyt korjattiin vanhaa, mikä oli erittäin tyydyttävää tälle yritykselle. Toiminnastaan osakeyhtiönä yrittäjä oli vahvasti sitä mieltä, ettei olisi saanut kyseisiä markkinoita etenkin ulkomailla ns. kolmansissa maissa toimiessaan toiminimiyrittäjänä. Tuotantolaitoksille annettavat vakuudet olivat suuria eikä niitä olisi voinut järjestää toiminimiyrittäjänä. Myös työntekijämäärä oli lisääntynyt kuluneen tilikauden aikana. Yrittäjä kertoi liiketoimintaosaamisensa lisääntyneen kuluneina vuosina lähinnä käytännön kautta, mutta myös vahvasti tilintarkastajan kanssa käytyjen keskustelujen ja konsultoinnin perusteella. Yrittäjän mukaan tulevaisuuden näkymät olivat tällä hetkellä hyvät.

Opinnäytetyön case-yritys sähköteknisen toimialan yritys oli toiminut osakeyhtiönä tähän hetkeen asti lähes puoli vuotta. Yrittäjä kertoi yrityksensä sähköpalvelujen tarjonnan alittavan kysynnän eikä hän ole voinut ottaa vastaan kaikkia tarjottuja töitä. Yrityksessä oli sillä hetkellä resurssipula, mutta yrittäjä ei halunnut toistaiseksi lisätä työntekijämäärää, sillä rakennusalan hiljentymisestä oli ollut viime aikoina isoja otsikoita lehdissä ja uutisissa. Lisäksi irtisanominen oli yrittäjän mielestä erittäin vaikeaa sekä lakisääteisesti että hänen omasta puolestaan. Eräs kilpailija oli kertonut yrittäjälle, että heillä oli nolla (0) tilauskanta ensi kevääksi. Case-yrityksen tilauskanta oli kunnossa ensi kesään 2009 asti ja yrittäjällä sekä yhdellä työntekijällä täystyöllisyys siihen asti. Osakeyhtiömuodossa toimimisena yrittäjä ei vielä ollut havainnut mainitsemisen arvoista hyötyä, mutta hän odotti tulevaisuudessa kertyvän verosäästöjä toiminimiyrittämiseen verrattuna. Yrittäjä oli tyytyväinen siihen, että yrityksen sukupolvenvaihdosasia oli nyt hoidossa ja mahdollisuus lisätä osakkeenomistajia. Mahdollisten investointien tekemisen yrittäjä koki nyt selkeämmäksi, kun ei tarvinnut miettiä, täytyisikö omaisuus jakaa prosentteina omaan ja yrityksen käyttöön.

Kampaamotoimialan yrittäjä otti itse yhteyttä lokakuun loppupuolella 2008. Yrittäjä halusi keskustella yrityksensä myymisestä, sillä hän oli tehnyt päätöksen eläkkeelle jäämisestä. Hän halusi tietää, oliko yrityksessä mahdollisesti mitään myytävää. Yrittäjälle määriteltiin yrityksen substanssiarvo liiketoimintakauppaa varten. Yrittäjä löysi mahdollisen ostajan ja odottelee liiketoimintakaupan toteutumista.

Tutkimuksessa mukana olleiden mikroyritysyrittäjien toivotaan tulevaisuudessa kiinnittävän entistä enemmän huomiota yritystensä kehittämiseen. Lisäksi tehdyn opinnäytetyön odotetaan joutuvan myös muiden mikroyrittäjien käsiin impulssien saamiseksi oman liiketoiminnan ja omien yrittäjäpiirteiden tarkastelua varten.

Tutkimuksen perusteella voidaan tehdä seuraavia *kehittämisehdotuksia*. Tuloksista ilmeni, ettei pienyrittäjillä välttämättä ole liiketoiminnallista osaamista, aikaa tai voimavaroja paneutua esimerkiksi yrityksen laskentatoimeen tunnuslukuineen ja mittareineen. Liikeidea voi olla erittäin hyvä, mutta osaamista ei löydy edellä mainituissa asioissa. Vastuu talousinformaation antamisesta ja tiedottamisesta

olisi oltava siellä, missä yrityksen kirjanpitoakin hoidetaan. Yrittäjät luottavat asiantuntijaorganisaatioihin ja näiden tulisi *ottaa haltuunsa asiakas kokonaisvaltaisesti*. Yrittäjien pitäisi tietää ja voida luottaa siihen, mistä tietoa saa. Verotusvaihtoehtojen tarkastelu olisi jo hyvä alku. Yrittäjille voitaisiin myös tarjota tilintarkastuksen sijaan *toiminnantarkastajaa*, joka voisi toimia kannustajana, juttukaverina, neuvonantajana, ja ”salaisuuksien vaalijana”, mutta myös keskustelijana yrityksen visioista ja tulevaisuuden suunnitelmista. Maallikko toiminnantarkastajia löytyisi varmasti ammattikorkeakoulujen ja yliopistojen liiketoimintaosaamisen opiskelijoista. Näissä tilanteissa on aina muistettava, että yrittäjällä on yrittämisen vastuu. Tilintarkastuslain uudistus ei välttämättä ollut hyvä ja se jäikin tutkijalle nähtäväksi, mihin sillä pyrittiin, ettei pieniin yrityksiin tarvitse valita tilintarkastajaa. Usein maallikko tilintarkastaja on ollut kuitenkin asiaan perehtynyt koulututtanut henkilö, jonka voisi nähdä tyhjää paremmaksi. Julkisen sektorin palveluneuvonnassa havaittujen ongelmien vuoksi niiden pitäisi keskittää palvelunsa.

Voidakseen uudistua yritys tarvitsee yhteyksien ja informaation vaihtoa. Julkisen sektorin tarjoamien palvelujen kehittämiseksi voisivat ne tehdä entistä enemmän *yhteistyötä tilitoimistojen* kanssa. Yrittäjien olisi hyvä kertoa suunnitelmistaan tilitoimistossa, sillä osaava ja asiantunteva henkilöstö pystyy lukemaan ”rivien välistä” mitä tietoa yrittäjä mahdollisesti tarvitsisi. Ja varmasti *suunnitelmien tekemiseksi* palvelua voitaisiin myös ostaa, ja suunnitelmat pitäisikin laatia hyvissä ajoin esimerkiksi ennen yrityksen luopumistilannetta. Yrittäjien *yhteisten tapoimisten sisältöä* voitaisiin myös tarkastella, hyötyjä ja etuja. Pienyrittäjät tekevät työtään ”salaisuuksien kammioissa”, joten voisi olla tarpeellista lisätä avoimuutta ja muokata asenteita sekä lisätä tiedon, informaation ja mielipiteiden vaihtoa näissä yhteisissä tilaisuuksissa. Oman yrityksen elinkaaren tarkastelusta olisi hyötyä sen tiedon havaitsemiseksi, milloin omat voimavarat ovat riittämättömät ja, mikä on yrittäjän rooli yrityksen kasvuun ja kokoon nähden. Opinnäytetyön luvussa 3.3 kuviossa 5 esitetään yrityksen *elinkaarivaiheiden kaavio* (Bridge et al. 1998), josta voitaisiin tehdä havainnollinen taulu toimiston seinälle muistuttamaan siitä, missä mennään. Yrityksellä pitäisi myös olla selkeä päämäärä, jota kohti ollaan menossa ja tietämys siitä, miksi markkinoilla ollaan. Yritykselle pitäisi määrittellä *tarkoitus*. Mikroyritykselläkin pitäisi olla strategia, keinot, millä tavoitteisiin ja päämääriin

päästäisiin. Eläkkeelle jäävien yrittäjien määrä on pian kymmeniätuhansia ja nyt pitäisi kiinnittää erityinen huomio näihin toimiviin yrityksiin ja niiden sukupolvenvaihdoksiin. Yritysneuvontapalvelujen pitäisi jalkautua ja mennä yrittäjän luokse eikä vain päinvastoin. Tutkimuksessa esille tulleiden yritysmuotovalintaa koskevien mahdollisesti asiantuntemattomuutta annettujen neuvojen perusteella voitaneen todeta, että perustamisvaiheessa kannattaa starttiraha-asioita kysyä työvoimatoimistosta ja yritysmuodon valintaan liittyviä asioita yritysneuvojilta ja yksityisiltä yritysconsulteilta, lakimiehiltä ja muilta alan consulteilta.

Case-yrityksen *seuranta* jatkuu yhteistyössä tutkijan ja yrittäjän kanssa. Hallituksen kokouksissa laaditaan suunnitelmia liikevaihdon ja talouden kehittämisestä, tarkastellaan markkinoiden ja yhteiskunnallisen talouden kehittymistä ja tehdään näiden perusteella päätöksiä lisätyövoiman palkkaamisesta ja investoinneista. Yrityksessä on otettu käyttöön ammattikorkeakoulun Yrityksen toiminnan analysointi- ja toimiala – kurssilla opiskeltu Sake-sovellus, joka soveltuu erinomaisesti mikroyritysten käyttöön.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimusongelmana oli selvittää, minkälaisen tiedon ja osaamisen tuloksena yksityinen elinkeinonharjoittaja käynnistäisi toimintamuodon muutoksen osakeyhtiöksi. Tutkimuksen tavoitteena oli tiedostaa yksityisen elinkeinonharjoittajan toimintamuodon muutokseen osakeyhtiöksi liittyvät ongelmat ja tehdä päätelmiä yrittäjien osaamisen ja tiedon tarpeesta sekä toteuttaa toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi.

Haastattelututkimuksen tuloksista oli luettavissa yrittäjien melko vähäinen taloushallinnon osaaminen. Tuloksista voitiin todeta, että tuloslaskelmien ja taseiden tulkintaosaaminen oli heikkoa ja vahvasti väitettä, että pienissä yrityksissä harjoitetaan laskentatointa vähän tai ei ollenkaan. Suunnittelu ja laskentatoimen hallinta lisäsivät luvussa 2.2.2 tarkastellun Gortonin (1999) tutkimuksen mukaan yrityksen kasvumahdollisuuksia, joten niihin pitäisi kiinnittää huomiota jo yrityksen elin-

kaaren alkuvaiheessa. Tutkimuksesta kävi ilmi, että yrittäjät tarvitsisivat enemmän tietoa ja ohjausta. Etenkin julkisen sektorin tarjoamat yritysneuvontapalveluiden koettiin olevan liian hajallaan ja yrittäjistä tuntui siltä, että eri yritysneuvontapalvelut kaiken lisäksi kilpailivat keskenään. Lisäksi yritysneuvonnan palvelutarjonta toteutettiin ryhmäkeskusteluina, kun yrittäjät toivoivat neuvojen jalkautumista yrittäjien luokse kahdenkeskisiin keskusteluihin. Yrittäjä ei aina tiennyt, mitä tietoa sai mistäkin ja ylipäätään, saiko oikeaa tietoa mistään.

Toimintamuodon muutos osakeyhtiöksi oli myös yrittäjien mielestä monivaiheinen prosessi, joka vaati taloushallinnollista osaamista ja tietämystä, visioita yrityksen tulevaisuudesta ja suunnitelmia yrityksen kehittämistä ja mahdollisesti myös tutkimuksia markkinoista ja toimialasta. Muutosprosessin käynnistämiseksi he olisivat tarvinneet asiantuntijaa antamaan selvityksiä yrityksen tilasta, verotuksesta ja tilinpäätöksestä, mutta myös rohkaisijaa mahdolliseen muutokseen ryhtymisestä. Useinkaan yrittäjillä ei ollut aikaa miettiä yrityksen menestymiseen ja kasvattamiseen liittyviä asioita. Yrittäjät tiedostivat edessä olevan yrityksen sukupolvenvaihdoksen ja yritystoiminnasta luopumisen tai lopettamisen eläkkeelle siirryttäessä, mutta yksikään haastatelluista ei ollut tehnyt suunnitelmia asian varalle. Yrittäjät totesivat, että myös yritysneuvontapalveluissa oli tapahtumassa sukupolvenvaihdos, ja sen johdosta tai siitä syystä, tulisi annettu tieto tarkistaa ja jakaa keskitetysti. Haastattelujen yhteenvetona voitiin todeta, että yritysneuvontapalvelut tulisi keskittää ja kehittää niitä ”yhden luukun- periaatteella”.

Staattisesta vaiheesta olisi vielä mahdollista ponnistaa eteenpäin, mutta sataprosenttisen lopettamispäätöksen tehneen yrittäjän kanssa olisi melko hyödytöntä jatkaa yrityskeskusteluja. Näin kävi huonekalualan yrittäjän kanssa. Yrittäjä oli jo ohittanut yrityksensä elinkaariajattelussa staattisen ja vakiintumisen vaiheen ja oli jo pitkällä yrityksensä lopettamisessa. Yrittäjän kanssa käyty haastattelu antoi tietoa ja vastauksia esitettyihin teemoihin todella ansiokkaasti ja yrittäjän yrittäjäyyskokemus tuli esiin haastattelutilanteessa. Kyseinen yritys oli ollut toiminnassa kaksikymmentäkolme vuotta ja työllisti vielä haastatteluhetkellä kaksi henkilöä, mutta nyt yritys on lopettanut toimintansa. Huonekalualan yrittäjän kertoman mukaan verottaja olisi vienyt osansa kiinteistöomaisuuden siirrosta osakeyhtiölle, joten hän ei nähnyt enää toimintamuodon muutosta järkeväksi.

joten hän ei nähnyt enää toimintamuodon muutosta järkeväksi. Yrityksen lopettaminen oli huonekalutoimialan yrittäjän elämäntilanteeseen liittyvä henkilökohtainen ratkaisu, johon hän oli päätenyt pitkällisen prosessin seurauksena. Turun Kauppakorkeakoulussa tehdyn tutkimuksen EXIT- Kuka Suomessa luopuu liike-toiminnasta ja miksi? – mukaan osa yrittäjistä viivyyttää yritystoiminnasta luopumista liian pitkään, ja siten pitkitetty lopetukset kuluttavat henkisiä ja taloudellisia pääomia. Tästä syystä EXIT-tutkimuksen mukaan yrityspolitiikassa tulisi kiinnittää enemmän huomiota taloudellisesti perusteltujen yritysten lopettamisen kannustamiseen ja samanaikaisesti uusien yritysideoiden työstämiseen. Harvoin yritystoiminnan lopettaminen aiheutui EXIT-tutkimuksen mukaan epäonnistuneesta yritystoiminnasta. Tutkimuksen tehneiden tutkijoiden mukaan suomalaista yritystoimintaa leimaa vähäinen dynamiikka, jolla tarkoitettiin yritysten jatkumisen turvaamista ja lopettamisen välttämistä.

Opinnäytetyön tutkimuskohteena olevien mikroyritysten kyvykkyys keskittyi asiakkassuuntautuneisuutena, sillä ne toimivat ja tekivät yhteistyötä lähellä asiakkaitaan. Älykäs organisaatio myös huolehtii asiakkaistaan ja asiakastyytyväisyydestä. Asiakastarpeiden kehittymisen vaikutusta toimintamuodon muutokseen oli vaikea arvioida tässä tutkimuksessa, vaikka yritysten tulisikin järjestelmällisesti seurata markkinaolosuhteiden muutoksia ja asiakastarpeiden kehittymistä. Edellä mainituilla seikoilla voisi olla vaikutusta yrityksen liikevaihtoon. Ylipäätään nykytilan seuranta ja analysointi mikroyrityksissä oli vaikeaa puutteellisena osaamisena ja henkilöstöresursseina. Yrityksen maine saattoi olla opinnäytetyön tutkimuksen kohteena olevien yritysten strateginen voimavara, koska kaikki yrittäjät korostivat yrityksiensä hyvää mainetta. Samalla se oli varmasti tärkeä tekijä yritysten kilpailussa selviytymisessä. Maineen perusteella kaikki yrittäjät olisivat varmasti olleet myös suosittuja työnantajia.

Suomalaisten barometritutkimusten mukaan suomalaisia yrittäjiä huolestuttaa ylipitkät työpäivät ja yrittäjyyteen liittyvät riskit. Täten on luontevaa ajatella, että yrityksen perustamista tai toimintamuodon muutoksen tekemistä varten haetaan apua ja neuvoja yrityksen perustamiseen erikoistuneilta tai yrittäjyyden asiantuntijoilta unohtamatta kuitenkin oman liiketoimintaosaamisen kasvattamista ja ke-

hittämistä. Kyselytutkimusten (Kansantaloudellinen aikakauskirja 2/2005) mukaan suomalaisten yrittäjien on todettu luottavan virkamiesten apuun, jotka toimivat kunnallisissa organisaatioissa ja siihen, että sieltä tulevat parhaimmat neuvot. Muualla maailmassa yrittäjät luottavat useimmin kollegayrittäjän tai lakimiesten, yksityisten konsulttien sekä tilintarkastajien neuvoihin. Yksinyrittäjällä ja usein myös mikroyrittäjällä ei ole mahdollisuuksia käydä keskusteluja yrityksen sisällä yrityksen toiminnan kehittämistä ja mahdollisesta kasvattamisesta, joten neuvontaa ja koulutustilaisuuksia tulisi mitä ilmeisimmin antaa sen tiedottamiseksi, mistä näitä kehittämis- ja neuvontapalveluja saa.

Taloushallinnollisesti tarkasteltuna toiminimiyritys ei ole tasapuolinen tilintarkastuksen puuttuessa. Näin on etenkin silloin, jos yrityksen kirjanpito hoidetaan asiaa tarkemmin tuntemattoman henkilön toimesta. Uusi tilintarkastuslaki toi muutoksen myös pienten osakeyhtiöiden tilintarkastukseen. Henkilöyhtiöissä tilintarkastusta ovat usein vaatineet ulkopuoliset rahoittajat. Useinkaan pienyrittäjillä ei ole taloushallinnon ja kirjanpidon osaamista siinä määrin, että kirjanpito- ja arvonlisäverolain pykälät tunnetaisiin kirjaimellisesti, joten lainmukaisuus voi kyseenalaistua. Yrittäjät käyvät myös internetissä keskusteluja vaihtaen mielipiteitään ja osaamistaan. Näistä keskusteluista huokuu usein tietynlainen huolettomuus esimerkiksi kirjanpidosta. Erilaisia kirjanpito-ohjelmia tarjotaan yrittäjille mainostamalla ”voit tehdä sen itsekin” ja käyttäjät luottavat näihin ohjelmiin ilman kirjanpidollista koulutusta. Verottajan toimesta verotarkastuksia tehdään harvoin ja epäsystemaattisesti. Lehtien otsikoissa ovat veronkiertorikokset olleet esillä edellä mainituista syistä.

Suomessa vallitsee yritysmuotojen välillä verotuksellisia eroavaisuuksia, joita käsiteltiin luvussa 2.6, mutta ei täysin tyhjentävästi. Palkkakustannuksiin liittyvä eroavaisuus on sairaan lapsen hoitajan palkkaamiskulut, jotka voidaan osakeyhtiössä ja henkilöyhtiössä vähentää yrityksen kuluina, mutta ei toiminimellä toimivassa yrityksessä. Tässä suhteessa toiminimiyrittäjä on asetettu poikkeavaan asemaan muihin yritysmuotoihin nähden. Samanlainen eroavaisuus on elinkeinonharjoittajan nettovarallisuutta laskettaessa, jolloin toiminimiyrityksen pankkitilillä olevia varoja ei voida ottaa laskentaan mukaan. Yksityinen elinkeinonharjoittaja

on tässä suhteessa epäedullisemmässä asemassa verotuksessa, kun hän ei ole perustanut yritystään yhtiömuotoon osakeyhtiöksi tai henkilöyhtiöksi. Usein myös yksityinen elinkeinonharjoittaja on joutunut panttaamaan henkilökohtaista yksityisomaisuuttaan yrityksen velvoitteista. Käytännössä panttina on usein oma asunto. Jos velkoja ei pystytä maksamaan, niin panttina oleva asunto realisoidaan, jolloin yrittäjä menettää kotinsa. Nämä velvoitteet eivät näy yrityksen taseessa, mutta ovat selkeä panostus yritystoimintaan. Tällä hetkellä yrityksen velvoitteista pantattua omaisuutta ei huomioida yrityksen nettovarallisuutta laskettaessa, vaikka olisi oikeus ja kohtuus, että ne laskennassa huomioitaisiin, sillä yrittäjä kantaa lopullisen vastuun yritystoiminnastaan yksin. Taloudellisen riskin määrää voidaan heti yritystoiminnan alussa vähentää perustamalla suoraan osakeyhtiö.

Yrittäjän kiinnostuksella ja tavoitteilla on merkitystä yrityksen menestymiseen. Yrittäjän on kuitenkin osattava harkita omien voimavarojensa riittävyys ja yrittäjän rooli yrityksensä kasvuun. Yrittäjän tulisi tarkastella kriittisesti omaa osaamisportfoliotaan ja delegoida ylivoimaisia tehtäviä sekä tarvittaessa osata kääntyä asiantuntijoiden puoleen. Olivat he sitten virkamiehiä, lakimiehiä, yksityisiä yrityskonsultteja tai tilintarkastajia.

Tämän opinnäytetyön jatkotutkimusaiheena voitaisiin tarkastella yrittäjiä, jotka pysyvät yrittäjinä, jopa vuosikymmeniä, mutta eivät kasvata ja/tai kehitä yritystään. Peruskysymys voitaisiin esittää yksinkertaisesti: Miksi? Mitkä olisivat ne syyt, jolloin yrittäjä on saavuttanut riittävän tai tyydyttävän hyödyn tason jättäessään yritystoiminnan tai yrityksen jäädessä staattiseen tilaan. Eila Heikkisen tekemässä tutkimuksessa, joka oli Suomessa ensimmäinen laatuaan, ”Yrittäjän persoonallisuuden yhteys yrityksen kasvuun” todistettiin, että yrittäjän kasvumotivaatio yrityksen kasvuun oli kaikista tärkein tekijä, ei ympäristö eikä toimialan kasvu. Samaan voitaneen yhtyä opinnäytteenä tehdyn tutkimuksen perusteella.

LÄHTEET

- Aaltola, J. & Valli, R. 2001. Ikkunoita tutkimusmetodeihin I. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. 217 s.
- Aula, P., Heinonen J. 2002. Maine – Menestystekijä. Porvoo: WS Bookwell Oy. s. 289
- Bridge, S., O'Neil, K. & Cromie, S. 1998. Understanding enterprise, entrepreneurship & small business. MacMillan Press Ltd. 301s.
- Day, G. S. 1994. The Capabilities of Market Driven Organizations. Journal of Marketing, Vol. 58 (October 1994), s. 37-52
- Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 3. painos. Tampere: Vastapaino.
- EY 2003/361/EY. Euroopan yhteisöjen komission pienten ja keskisuurten yritysten määritelmä. Euroopan unionin virallinen lehti EUVL L124, 20.5.2003
- Gorton, M. 1999. Use of financial management techniques in the U.K. – Based small and medium sized enterprises: empirical research findings. Journal of financial management and analysis, Jan-Jun 1999, s. 56-64
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja Kirjoita. Tampere: Kirjayhtymä Oy.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Helsingin yliopisto.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. 10. Uudistettu painos. Helsinki: Tammi.
- Hyvönen, S. 2001. Resurssiperusteinen kilpailuetu ja menestyminen lihanjalostusalan yrityksissä. Helsingin yliopisto, Taloustieteen laitos. Julkaisu nro 32. Markkinointi. 151 s. + liitteet
- Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. 180 s.
- Keskuskauppakamari. Yrityksen perustajan opas 2006. 67 s.
- Koponen, J. 2005. Yrittäjän verokäsikirja. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Laari-Monola, J. 2001. Tilitoimisto pienyrityksen taloushallinnon asiantuntijana. Pro gradu. Kauppatieteiden osasto. Lappeenranta University of Technology – Library.

LeCornu, M. R. & McMahon, R. G. P. 1996. The small enterprise financial objective function. *Journal of Small Business Management*; Milwaukee; Jul 1996. s. 1-14.

Lehtomaa, A. 1995. Yrittäjän menestymismielikuva. Sahayrittäjän näkemyksen ja laskennallisen arvion vastaavuus yrityksen taloudellisesta tilasta. *Acta Universitatis Oeconomicae Helsingiensis A*: 101. Helsinki Scholl of Economics and Businee Administration.

Leppiniemi, J. 2004. Yrittäjän verokirja – verouudistuksesta ja tilinpäätöksestä. Lahti: Esa Print Oy.

Neilimo, K. 1993. Liiketaloustiede yrityksen menestystekijän etsimisen välineenä. *Liiketaloudellinen aikakauskirja 1* 1993. s. 58–69.

Nonaka, I. & Takeuchi, H. 1995. *The Knowledge – Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press, New York. s. 60–64.

Orser, B. J., Hogarth-Scott, S. & Riding, Allan, L. 2000. Performance, firm size, and management problem solving. *Journal of Small Business Management*; Milwaukee; Oct 2000. s.42-58

Salmi I. 2004. Mitä tilinpäätös kertoo? Helsinki: Edita Prima Oy.

Schein, E. G. 1994 Commnetary: What is an Entrepreneur, *Entrepreneurship Theory Practice*, Vol. 19, No. 2, s. 87-89

Stähle, P., Grönroos, M. 1999 *Knowledge Management – tietopääoma yrityksen kilpailutekijänä*. Porvoo: WSOY – kirjapainoyksikkö. 218 s.

Sydänmaanlakka, P. 2004. *Älykäs organisaatio*. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Tamminen, R. 1993. *Tiedettä tekemään*. Jyväskylä: Atena Kustannus Oy.

Teece, D. J., Pisano, G. & Shuen, A. 1997. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, Vol. 18:7, s. 509–533

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Helsinki: Tammi.

Viitala, R. & Jylhä E. 2002. *Menestyvä yritys*. Helsinki. Edita Prima Oy.

Yrityksen verotietopaketti 2006. Helsinki: Veronmaksajain keskusliitto + Verotieto Oy.

ELEKTRONISET LÄHTEET

Barney, J. B. 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management* 1991, VOL. 17, No 1, s. 99-120 [viitattu 21.05.2008]. Saatavissa Proquest Abi Inform palvelussa:

<http://proquest.umi.com/pqdweb?index=10&did=586794&SrchMode=3&sid=1&>

[F.mt=6&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1211361152&clientId=52833&aid=1](http://www.eduskunta.fi/F.mt=6&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1211361152&clientId=52833&aid=1)

Eduskunta. Hallituksen esityksen perustelut osakeyhtiölain muutoksesta. HE 190/2005 Osakeyhtiö ja yleiset säännökset 6§ Apportti. [viitattu 27.5.2005] Saatavissa: Eduskunta.

<http://217.71.145.20/TRIPviewer/show.asp?tunniste=HE+109/2005&base=erhe&palvelin=www.eduskunta.fi&f=WORD>

EY komissio IP/03/652 [viitattu 27.5.2007] Saatavissa:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise>

Finlex Ajantasainen lainsäädäntö. Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624, tilintarkastuslaki 13.4.2007/459, arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501, elinkeinoverolaki (EVL) 24.6.1968/360, tuloverolaki 1.1.1993 ja muutokset 2008, varainsiirtoverolaki 29.11.1996/931, kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 ja muutokset 30.12.2004/1304 [viitattu 11.11.2008] Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa>

Heikkinen, E. 2007. Yrittäjän persoonallisuus ja sen yhteys yrityksen kasvuun Big Five -teorian mukaan tarkasteltuna. [viitattu 20.5.2008] Saatavissa:

<http://julkaisut.jyu.fi/index.php?page=product&id=978-951-39-3027-1>

Kansantaloudellinen aikakauskirja -101. vsk. – 2/2005 Artikkeleita

Hyytinen Ari ETLA, Etlatieto Oy Pajarinen Mika ETLA, Etlatieto Oy

Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyysasenteet Suomessa: Havaintoja kyselytutkimuksista. [viitattu 11.11.2008] Saatavissa:

<http://www.ktyhdistys.net/Aikakauskirja/sisallys/PDFtiedostot/KAK22005/KAK22005Hyytinen.pdf>

Keskuskauppakamari. Yritysten yhteiskuntavastuu 2003. [viitattu 21.11.2008]

Saatavissa:

www.keskuskauppakamari.fi/kkk/julkaisuja/selvityksetjatutkimukset

Lessem, R. 1998. Intrapreneurship: Developing the Individual in Business by

Ronnie Lessem. Saatavissa Amazon.co.uk -tietokannassa: [viitattu 29.9.2007]

Saatavissa: [http://www.amazon.co.uk/Intrapreneurship-Developing-Individual-RonnieLes-](http://www.amazon.co.uk/Intrapreneurship-Developing-Individual-RonnieLessem/dp/0704505770/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1210165000&sr=1-2)

[sem/dp/0704505770/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1210165000&sr=1-2](http://www.amazon.co.uk/Intrapreneurship-Developing-Individual-RonnieLessem/dp/0704505770/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1210165000&sr=1-2)

Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Saatavissa: Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä.

[viitattu 28.5.2008] Saatavissa: [http://www.ytj.fi/palvelut/y-](http://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet)

[lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet](http://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet)

Palkka.fi-palvelu. Työnantajapalvelut. [viitattu 11.11.2008]

Saatavissa: <http://www.palkka.fi>

Patentti- ja rekisterihallitus. Muutos osakeyhtiöksi. [viitattu 28.5.2008] Saatavissa: <http://www.prh.fi/fi/print/kaupparekisteri/yeh/muutokset/muutososakeyhtioksi.html>

Patentti- ja rekisterihallituksen ja verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä. [viitattu 28.5.2008] Saatavissa: <http://www.ytj.fi/yrityshaku>

Patentti- ja rekisterihallitus. Uusia osakeyhtiöitä huikea määrä! 26.9.2007. [Viitattu 21.11.2008] Saatavissa: <http://www.prh.fi/fi/uutiset/797.html>

Perheyritystenliitto.[viitattu25.9.2007]Saatavissa: <http://www.perheyritystenliitto.fi/easydata/customers/perheyritys/files/Tourunen2007.pdf>

Pk-yritysbarometri 2007. Finnvera Oyj:n ja Suomen Yrittäjät ry:n Pk-yritysbarometri, syksy 2007. Tekijä: ekonomisti Harri Hietala Suomen Yrittäjät ry [viitattu 10.10.2007] Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi>

Puhakka, Vesa, 2002. Yrittäjän persoonallisuus – miksi ja miten sitä kannattaa tutkia. University of Oulu. Departmet of Information Processing Science. Artikkelin saatavissa: http://lta.hse.fi/2002/2/lta_2002_02_d4.pdf

Suomen Yrittäjät. Minustako yrittäjä. [viitattu 21.11.2008] Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>

Suomen Yrittäjät. Yrittäjäyys Suomessa. [viitattu 21.11.2008] Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yritysjyys Suomessa/>

Suomen Yrittäjät. Yritystilasto ja kuviot. Lähde: Tilastokeskus, Yritysrekisteri. [viitattu 10.10.2007] Saatavissa: [http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/0331e840dcd39419c2256c290029ef82/c2256db30028ddcfc2256b4f0040e001/\\$FILE/ytilastot.pdf](http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/0331e840dcd39419c2256c290029ef82/c2256db30028ddcfc2256b4f0040e001/$FILE/ytilastot.pdf)

Tilastokeskus. Yritysrekisterin vuositulasto 2006.[viitattu 10.10.2007] Saatavissa: <http://www.stat.fi:8147/tup/yritysrekisteri/index.html>

Turun kauppakorkeakoulu ja Suomen yrittäjät. EXIT – Kuka Suomessa luopuu liiketoiminnasta ja miksi? [viitattu 11.11.2008] Saatavissa: http://info.tse.fi/julkaisut/liite/E2_2008.pdf

Verohallinnon yritystietojärjestelmä [viitattu 31.10.2008] Saatavissa: <http://www.vero.fi>

Veronmaksajain Keskusliitto ry. Pääomatulojen ja ansiotulojen verotus. Yhtiön osakkeet ja sukupolvenvaihdos. Yritysverotusta uudistettu hissukseen. Yhtiömuoto tahdittaa perheyrityksen verotusta. [viitattu 27.5.2008] Saatavissa: <http://www.veronmaksajat.fi/Page/b263d51e-0b7e-4332-8418-2def5cc29a47.aspx?groupId=04d25d14>

LIITTEET

- LIITE 1 Yksityisen elinkeinonharjoittajan verojen laskeminen
- LIITE 2 Yrittäjäominaisuuksien vaikutus yrityksen kehitykseen
- LIITE 3 Miten sisäinen yrittäjä toimii?
- LIITE 4 Teemahaastattelun haastattelurunko

HAASTATTELUT

- | | |
|--|---------------------|
| IT-ala
Toimitusjohtaja | perjantai 4.4.2008 |
| Huonekalu toimiala
Liikkeenharjoittaja | perjantai 4.4.2008 |
| Tilitoimisto toimiala
Toimitusjohtaja | perjantai 11.4.2008 |
| Sähkötekniinen ala
Elinkeinoharjoittaja | lauantai 19.4.2008 |
| Siivous toimiala
Elinkeinoharjoittaja | tiistai 22.4.2008 |
| Kampaamo toimiala
Liikkeenharjoittaja | maanantai 5.5.2008 |
| Sähkö- ja generaattori
Toimitusjohtaja | maanantai 6.5.2008 |

TAULUKOT

TAULUKKO 1 EY komissio Pk-yrityksiä koskevat raja-arvot

TAULUKKO 2 Patenti- ja rekisterihallitus Uudet rekisteröidyt yritykset 2005–2007

KUVIOT

Kuvio 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

Kuvio 2. Hermeneuttinen kehä (Tamminen 1993, 90)

Kuvio 3. Teemahaastattelu suhteessa lomakehaastatteluun ja strukturoimattomaan haastatteluun. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 44)

Kuvio 4. Tilastokeskus, Yritysten henkilöstö 2006

Kuvio 5. Bridge et al. (1998) Yrityksen elinkaaren vaiheet

Kuvio 6. Tilastokeskus, Yritysten määrä 2006

LIITTEET

s. 1 / 2 LIITE 1

YKSITYISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN VEROJEN LASKEMINEN

VEROLOMAKKEELLA TEHTÄVÄT OIKAISUT JA VEROTETTAVAN
TULOKSEN MUODOSTUMINEN

+/-	kirjanpidon tulos (voitto tai tappio tuloslaskelmasta)
+	välittömät tuloslaskelmaan kirjatut tuloverot
+	yksityiskäytön osuus/kulut kirjanpidossa
	+ auton yksityiskäytön osuus laskelmasta
	+ puhelin kulujen yksityiskäytön osuus
+	vähennyskelvottomien kulujen osuus
	+ puolet edustuskuluista
	+ vähennyskelvottomat korot
	+ sakot ja muut rangaistusluonteiset maksut
	+ muut
-	vähennyskelpoisten kulujen osuus
	- matkakulut
	- oman auton käyttö
	- oman asunnon käyttö liiketoiminnassa
-	edellisten vuosien tappiot
=	VEROTETTAVA TULOS

NETTOVARALLISUUSLASKELMA

VASTAAVAA

+ varat	
	+ käyttöomaisuus koneiden ja kaluston poistamaton hankinta meno
	+ kiinteistöt ja osakkeet verotusarvoon jos suurempi kuin kirjanpitoarvo
	+ pitkävaikutteisten aktivoitavien menojen poistamaton hankintameno

YKSITYISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN VEROJEN LASKEMINEN

- + vaihto-omaisuuden hankintamenoarvo
- + rahoitusomaisuudesta saamiset/myyntisaamiset nimellisarvoon
- + rahat ja saamiset nimellisarvoon (ei verottomat talletustilit pankissa)
- + 30 % 12 kuukauden aikana maksetuista palkoista

VASTAAVAA

- velat

- vieras pääoma elinkeinotoimintaan kohdistuvat lyhyt- ja pitkäaikaisten velkojen tasearvo

= NETTOVARALLISUUS

Ansiotuloa yritystulon ansiotulo-osuus.

Pääomatulon verokanta 28 prosenttia. Pääomatulon osuus yritystulosta 20 tai 10 prosenttia nettovarallisuudesta.

Yrittäjäominaisuuksien vaikutus yrityksen kehitykseen

LIITE 2

Lähde: J. Kallio (2002,71)

Ominaisuus	Vaikutuksen suunta + = positiivinen - = negatiivinen	Lähde
1. Sukupuoli	-	Kalleberg & Leicht (1991) Cooper et al. (1991) Carter et al. (1997)
2. Ikä	+	Rubenson & Gupta (1992)
3. Aikaisempi työkokemus	+ / -	Cooper et al. (1991) Westhead (1995)
4. Moniyrittäjyys ja aikaisempi itsensätyöllistämiskokemus	+ / -	Brüderl et al. (1992) Dryer (1994) Bryson & White (1996)
5. Työttömyys ja työttömyyden kesto	- / +	Storey (1994) Kallio (2000)
6. Koulutus	+	Brüderl et al. (1992) Westhead (1995)
7. Vanhempien yrittäjyys		Cooper et al. (1991) Lussier & Corman (1995)

Miten sisäinen yrittäjä toimii?**LIITE 3**

Lähde: J. Kallio (2002, 50) G. Pinchot III (1985) mukaan

Ensisijaiset motiivit:	Haluaa olla vapaa ja päästä käyttämään yrityksen voimavaroja
Aikasuuntautuneisuus:	Lopputavoitteet voivat olla projektista riippuen 3-15 vuoden päässä. Pyrkii saavuttamaan omat ja organisaation asettamat tavoitteet.
Toiminta:	Tekee kaiken, minkä tehtävä vaatii. Ei ole kiinnostunut asemasta.
Taidot:	Tuntee liiketoiminnan läpikotaisin, mutta tietää johtamisen ja politiikanteon tärkeyden
Luottamus:	Itsevarma ja rohkea. Jos tarvitaan, voittaa viekkauudessa organisatoriset systeemit.
Fokus:	Suuntautuu sekä yritykseen että ympäristöön. Ottaa erityisesti huomioon asiakkaat ja saa muut (kollegat) tekemään samoin.
Riskinotto kyky:	Pitää kohtuullisen riskin ottamisesta. Tekee omia markkinatutkimuksiaan ja ymmärtää riskit
Epäonnistumiset ja virheet:	Pitää virheitä oppimiskokemuksina, mutta on herkkä organisaation tarpeelle olla stabiili ja sen tähden voi kätkeä riskiprojektit muitten näkyvistä
Päätökset:	On mestari välittämään kommunikoimalla oman visionsa muille ja halukas kompromisseihin saadakseen visionsa toteutetuksi.
Asenne systeemiä kohtaan:	Ei pidä systeemistä, mutta on oppinut manipuloimaan sitä.
Tausta:	Usein yrittäjämäinen tausta, entinen pienyrittäjä, tosiammattimies tai maataloustuottajatausta. Kuuluu keskiluokkaan ja on hyvin koulutettu erityisesti tekniikan aloilla.

I YLEISET TAUSTATEKIJÄT**Yrityksen perustiedot**

Yrityksen nimi:

Yritysmuoto:

Perustamisvuosi:

Yrityksen ja yrittäjän ikä:

Omistajat:

Liikevaihto:

Henkilöstö:

Perustiedot YTJ -tietopalvelusta: www.ytj.fi

Muuta:

Yrittäjäominaisuudet eli demografiset ominaisuudet

- ikä
- koulutus
- aiempi työkokemus
- persoonallisuus

II YRITYSTEKIJÄT

Yrityksen menestystekijät

Yrityksen vahvuudet

Yrityksen taloudelliset arvot

Yrityksen pehmeät arvot

Yritystoiminnan suunnitelmallisuus

Yrityksen resurssit

Yrityksen elinkaari

III INHIMILLISET HENKISEN PÄÄOMA RESURSSIT

Yrittäjän osaaminen, tietämys, kokemus ja näkemys

Yrittäjän kontaktit sidosryhmiin

IV YRITTÄJÄN JA YRITYKSEN VISIOT

Yrityksen tulevaisuus

Toimialan tulevaisuus

V ASIAANTUNTIJAORGANISAATIOT

Yrittäjän osaaminen/asiantuntijat

Saatavuus, hyödyttävyyys, tarve