



Ekaterina Zhguleva

Yrityksen perustamisopas

Yrittäjyystutkimuksen viitekehyksessä

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

Maaliskuu 2021

Tiivistelmä

Tekijä:	Ekaterina Zhguleva
Otsikko:	Yrityksen perustamisopas. Yrittäjyystutkimuksen viitekehksessä
Sivumäärä:	36 sivua + 1 liite
Aika:	Maaliskuu 2021
Tutkinto:	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma:	Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Suuntautumisvaihtoehto:	Laskentatoimi ja rahoitus
Ohjaaja:	Lehtori Leena Aalto

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia yrittäjyyttä Suomessa ja analysoida yrittäjyysprosessiin vaikuttavia tekijöitä ja aloittavien yrittäjien ongelmia. Käsitelin perusteellisesti yrityksen perustamisen vaiheita, yhtiömuodon valintaa ja yrityksen kirjanpidon ja verotusprosessin järjestämistä. Työn tavoitteena oli yrittää löytää mahdollisuudet minimoida negatiivisten tekijöiden vaikutusta ja luoda kokonainen tietopaketti "Yrityksen perustamisopas" aloittaville yrittäjille, jotta heidän olisi mahdollista sen avulla perustaa oma yritys.

Työn teoreettinen viitekehys muodostettiin Suomen lainsäädännön, akateemisten artikkeleiden ja kirjallisuuden perusteella. Näitä lähteitä käytettiin työn toiminnallisen osuuden toteuttamisessa eli oppaan kirjoittamisessa. Opas antaa mahdollisuuden perehtyä syvällisemmin yrityksen perustamisprosessiin. Alussa käydään läpi tiivistetyistä näkemyksistä yrittäjyyden myönteisistä ja kielteisistä puolista. Tarkoituksena on antaa aloittaville yrittäjille oikeita tietoja ja mahdollisuus testata omaa valmiutta yritystoiminnan aloittamiseen.

Opinnäytetyössä otettiin huomioon ongelmia, joita aloitteleva yrittäjä voi kohdata yritystoiminnan alussa. Lisäksi työssä käsiteltiin yrityksen suunnitteluprosessin järjestämistä ja hallintaa optimaalisella ja tehokkaalla tavalla, käytiin läpi yrityksen muodon valintaa ja uuden yrityksen perustamisprosessin muodostumista.

Tein päätelmiä ja löysin sopivia ratkaisuja itsenäisesti. Viitekehysten jälkeen tarkistelin yrityksen perustamisprosessin vaihe vaiheelta ja annoin selkeät ohjeet aloittaville yrittäjille. Lukija voi tutustua ohjeisiin aloittaville yrittäjille, siellä kerrotaan mistä voidaan aloittaa yritystoiminta ja mitä pitää ottaa huomioon yritystä perustettaessa.

Avainsanat: yrittäjyys, yritys, yrittäjä

Abstract

Author:	Ekaterina Zhguleva
Title:	The Startup Guidebook in the Framework of Entrepreneurship Research
Number of Pages:	36 pages + 1 appendix
Date:	March 2021
Degree:	Bachelor of Business Administration
Degree Programme:	Business Administration
Specialisation option:	Accounting and Finance
Instructor:	Leena Aalto, Senior Lecturer

The purpose of this thesis was to study an entrepreneurship in Finland and to analyze the factors, which influence the entrepreneurial process, and the problems of start-up entrepreneurs. The main goal of the study was to try and find opportunities to better inform and thus minimize the impact of negative factors by creating a full information package "Guide to starting a business" for start-up entrepreneurs to help them start their own business. The thesis was inspired by own experience of the thesis researcher who went through the stages of starting a business, choosing a form of a company, and organizing the company's accounting and taxation process.

The theoretical framework of the thesis relied on Finnish legal acts, academic articles, and literature used to explore the topic and write the guide. It provided an opportunity to delve deeper into the process of starting a business. The thesis started with a summary of the positive and negative sides of the entrepreneurship. The idea was to give start-up entrepreneurs a reliable information and the opportunity to test their own readiness to start a business.

The outcome of the thesis, the Startup Guidebook, focused on the problems that appear for start-up entrepreneurs at the beginning of their entrepreneurship. In addition, the guidebook also touches the organization and management of the company's planning process in an optimal and efficient way, the choice of the company's form, and a start-up process of the new company.

In the guidebook, suggests suitable solutions and reviews the start-up processes step by step. It also reviews the business processes and gives instructions to start-up entrepreneurs. The guidebook should help the reader with the instructions for start-up entrepreneurs and helping to understand, from which step it is better to start a business and what should be considered during this process.

Keywords: Entrepreneurship, company, entrepreneur

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Yrittäjyys Suomessa	2
2.1	Yrittäjyysprosessin analyysi	2
2.2	Ulkopuolisten tekijöiden vaikutus yrittäjyyteen	6
2.3	Yrittäjyyden myönteiset ja kielteiset puolet, seuraukset ja riskit	7
3	Yrityksen liiketoiminnan suunnittelu	9
3.1	Liiketoiminnan suunnitteluprosessien järjestäminen	10
3.2	Liikeidean muodostuminen	10
3.3	Liikeidean testaaminen ja arviointi	13
3.4	Yrityksen perustamisen päävaiheet ja yritysmuodon valinta	14
3.5	Rahoitus: alkurahoituksen järjestäminen ja rahoitusvaihtoehdot	17
3.5.1	Avustukset ELY-keskuksista	17
3.5.2	Finnveran rahoitus ja rahoitustarpeiden suuruuden selvittäminen	18
3.5.3	Business Finlandin rahoitus	19
3.5.4	Starttiraha työ- ja elinkeinotoimistolta	20
3.6	Kirjanpidon ja verotusprosessin järjestäminen	21
3.6.1	Kirjanpito lainsäädännön mukaisesti	21
3.6.2	Verotus aloittaville yrittäjille	23
3.7	Riskien hallitseminen vakuutusten avulla	24
3.7.1	Yritysvakuutukset	24
3.7.2	Yrittäjän vakuutukset	25
4	Aloittavien yrittäjien ongelmat ja niiden ratkaisut	27
4.1	Ongelmat tutkimuskehityksen perusteella	27
4.2	Asiakkuudenhallinta aloittaville yrityksille	29
4.3	Johdon ja markkinoinnin merkitys	30
5	Päätelmä	32
	Lähteet	34

Liitteet

Liite 1. Yrityksen perustamisopas

1 Johdanto

Opinnäytetyön tarkoitus on tutkia yrittäjyyttä Suomessa, käsitellä yrityksen perustamisen vaiheita, yhtiömuodon valintaa ja kirjanpidon järjestämistä, analysoida yrittäjyysprosessiin vaikuttavia tekijöitä ja aloittavien yrittäjien ongelmia. Työn pääideana on yrittää löytää mahdollisuudet minimoida negatiivisten tekijöiden vaikutusta ja tuloksena on kokonainen tietopaketti "Yrityksen perustamisopas" aloittaville yrittäjille, jonka avulla olisi mahdollista perustaa oma yritys.

Opinnäytetyössä otetaan huomioon ongelmia, joita aloittavat yrittäjät kohtaavat liiketoiminnan alkutaipaleella, tehdään yrittäjyysprosessin tutkinta ketjussa: syyt, odotukset, seuraukset ja riskit, käsitellään yrityksen suunnitteluprosessin järjestämistä ja hallintaa optimaalisella ja tehokkaalla tavalla, puhutaan yrityksen muodon valitsemisesta ja uuden yrityksen avaamisen prosessin muodostumisesta. Sen lisäksi otetaan huomioon yrityksen kirjanpidon ja verotuksen järjestämistä lainsäädännön mukaisesti.

Opinnäytetyön muoto on toiminnallinen työ, ja sen avulla halusin ohjeistaa, opastaa ja järjestää käytännön liiketoimintaa aloittaville yrittäjille. Toiminnallinen opinnäytetyö koostuu raportista ja toiminnallisesta osuudesta, kuten oppaasta, joka pitää sisällään yrittäjyysprosessien tutkimisen, ulkoisten tekijöiden vaikutuksien analysoimisen, dokumentoinnin eli ohjeistukset aloittaville yrittäjille ja arvioinnin osuuden.

Uskon, että analysoimalla ongelmia ja katsomalla ulkopuolisia tekijöitä on mahdollista puhua uhista ja mahdollisuuksista. Yrittäjän pitää tarkastella ongelmia monipuolisesti, ja siitä on aina apua yrityksen toiminnassa. Sen avulla voidaan ymmärtää, mitkä kohdat ovat todella tärkeitä yritykselle, ja mihin pitää keskittyä. Yrittäjällä on mahdollisuus luoda kannattava yritys käyttämällä erilaisia tapoja kilpailukykyyn keskittymiseen ja pysyvien asiakassuhteiden säilyttämiseen.

2 Yrittäjyys Suomessa

Yrittäjyys koskee meidän elämämme monta tärkeää aspektia, sellaisia kuin työllistäminen, itsenäinen ammatinharjoittaminen, kestävä kehitys, itseoivallus ja talouskasvu. Yrittäjyyden avulla ihmiset oppivat katsomaan omaa elämäänsä monipuolisesti ottamalla huomion yrittäjyysprosessin positiivisia ja negatiivisia puolia.

Yrittäjät toimivat eri toimialoilla ja kohtaavat ennemmin tai myöhemmin yrittäjäprosessin järjestelmän. Voidaan sanoa, että yrittäjyysprosessi on askeleiden sarja, joka suoritetaan uuden yrityksen perustamiseksi, ja jokaisen yrittäjän on opiskeltava ne. Toisaalta yrittäjyysprosessi myös kuvaa ajankohtaista tilannetta yrittäjyyden muodostumisesta maassamme. Seuraavaksi tarkastellaan yrittäjyysprosessia tarkemmin.

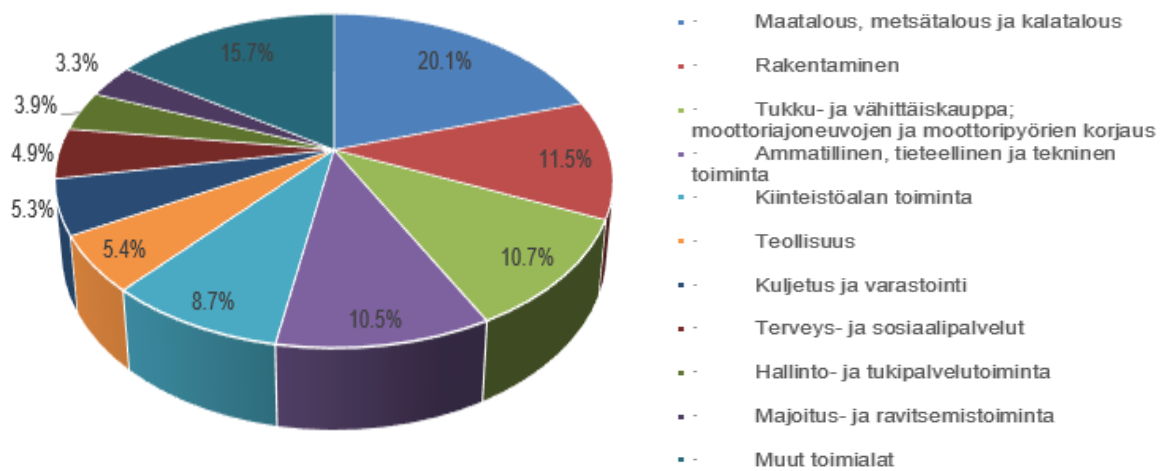
2.1 Yrittäjyysprosessin analyysi

Suomalaisessa yhteiskunnassa yrittäjyyttä arvostetaan ja sen arvostus näyttää kasvavan edelleen. Jotta saadaan selkeä kuva nykyisestä tilanteesta yrittäjyyden muodostumisesta Suomessa, meidän tulee ottaa huomioon se, miten yrittäjyys jakautuu toimialoilla. Suomessa perustetaan koko ajan enemmän ja enemmän yrityksiä, joissa syntyy uusia työpaikkoja eri toimialoilla. Suurin osa kaikista yrityksistä perustetaan maatalouden, metsätalouden ja kalatalouden alalla (20,1 prosenttia) ja rakentamisen alalla (11,5 prosenttia). Kuitenkin tukku- ja vähittäiskaupan alan ja ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan osuus kaikista yrityksistä on myös korkealla tasolla. Vuonna 2020 Suomessa oli noin 368 600 toimivaa yritystä seuraavilla toimialoilla:

- maatalous, metsätalous ja kalatalous - 20,1 prosenttia
- rakentaminen - 11,5 prosenttia
- tukku- ja vähittäiskauppa; moottoriajoneuvojen ja moottoripyörien korjaus - 10,7 prosenttia
- ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta - 10,5 prosenttia
- kiinteistöalan toiminta - 8,7 prosenttia

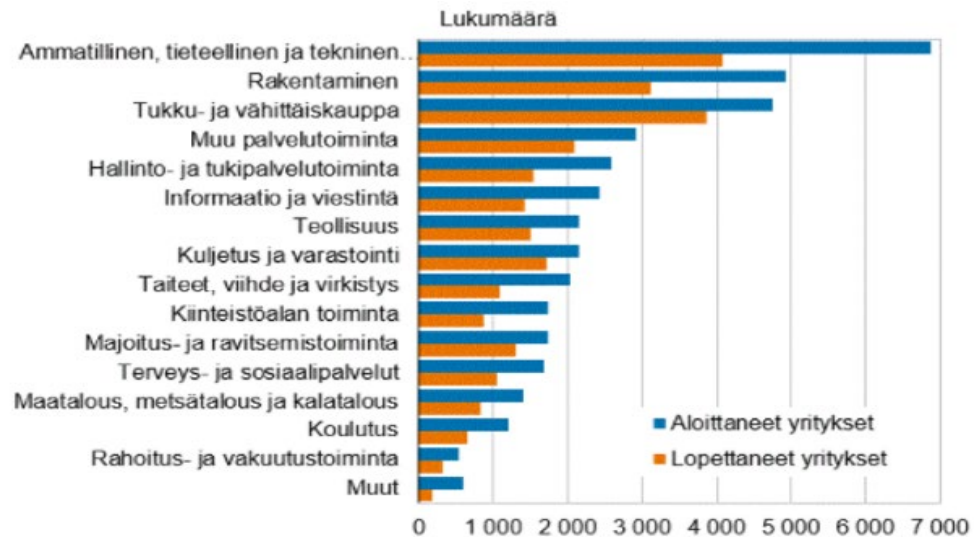
- teollisuus - 5,4 prosenttia
- kuljetus ja varastointi - 5,3 prosenttia
- terveys- ja sosiaalipalvelut - 4,9 prosenttia
- hallinto- ja tukipalvelutoiminta - 3,9 prosenttia
- majoitus- ja ravitsemistoiminta - 3,3 prosenttia
- muut toimialat - 15,7 prosenttia (Tilastokeskus 2021b).

Yritysten jakelu toimialoittain näkyy kuviossa 1.



Kuvio 1. Yritykset toimialoittain (Tilastokeskus 2021b).

Toisaalta yritysten lukumäärä kaupparekisterissä vuoden 2021 alussa oli enemmän kuin 623 723 yritystä, joista toimivien yritysten osuus on vain 59,1 prosenttia. Tämä tarkoittaa, että 40,9 prosenttia kaikista yrityksistä lopettaa liiketoimintansa. Enemmistö kaikista yrityksistä on yksityisiä elinkeinonharjoittajia (noin 36,5 prosenttia) ja osakeyhtiötä (noin 41,9 prosenttia) (PRH 2021). Tilanne muuttuu vuosittain, mutta kuitenkin hyvin monet yritykset lopettavat toimintansa.



Kuvio 2. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset toimialoittain 2020 (Tilastokeskus 2021a).

Pitää ottaa huomioon, että kuviossa 2 ammatillisella, tieteellisellä ja teknisellä alalla on aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten suurin osuus – noin seitsemän ja neljä tuhatta yritystä vastaavasti. Tarkoittaa sitä, että yrittäjien enemmistö perustaa yrityksiä mainitulla alalla, mutta on olemassa syitä, jotka johtavat yrittäjiä lopettamaan liiketoimintansa. Kuvioista 2 voidaan helposti huomata, että valtava osuus kaikista yrityksistä päättää lopettaa liiketoimintansa, mutta kuitenkin lopettaneiden yritysten keskimääräinen prosenttiosuus on vähemmän verrattuna aloittaneiden yritysten määrään, eli käynnistetään enemmän yrityksiä. Mistä syystä yritysten toiminta epäonnistuu? Mitkä tekijät vaikuttavat siihen, että yrittäjät päättävät lopettaa yrityksen toiminnan?

Yritystoiminnan lopettamisen syy riippuu monista tekijöistä. Pitää ottaa huomioon yritysten jakautuminen eri ryhmiin. Kirjanpitolain mukaan yritykset voidaan jakaa ryhmittäin mikro-, pieni- ja suuryrityksiin. Suurin osa eli 94,4 prosenttia (349 021) kaikista yrityksistä Suomessa on mikroyrityksiä, joiden palveluksessa on 0-9 henkilöä (Tilastokeskus 2021b; Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 1:4b). Pienyritykset ovat yrityksiä, joissa työskentelee 10-50 työntekijää eli 4,6 prosenttia kaikista yrityksistä (Tilastokeskus 2021b; Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 1:4a). Muut yritykset ovat suuryrityksiä, joiden osuus kaikista yrityksistä on vain noin 1,0 prosenttia (Tilastokeskus 2021b; Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 1:4c). Toisaalta Suomessa

on monenlaisia yrittäjiä ja yrityksillä on eri yritysmuotoja toiminimi-yrittäjistä isoihin osakeyhtiöihin.

Taulukko 1. Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä (PRH 2021).

Yritysmuoto	4.1.2021	2.1.2020	2.1.2019	2.1.2018
Osakeyhtiö	261 316	266 134	272 084	270 553
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	227 712	218 656	208 599	204 031
Asunto-osakeyhtiö	89 679	89 008	88 014	89 134
Kommandiittiyhtiö	25 411	26 207	26 820	28 279
Avoin yhtiö	8 903	9 265	9 537	10 054
Keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö	4 832	1 082	0	0
Osuuskunta	3 541	3 873	4 276	4 229
Sivuliike	1 237	1 224	1 212	1 184
Aatteellinen yhdistys	552	529	484	442
Julkinen osakeyhtiö	266	264	260	248
Osuuspankki	158	172	181	192
Säätiö	46	44	43	41
Keskinäinen vakuutusyhtiö	32	32	32	33
Asumisoikeusyhdistys	17	17	17	17
Säästöpankki	13	16	19	19
Vakuutusosakeyhtiö	12	13	16	16
Vakuutusyhdistys	7	7	7	7
Valtion liikelaitos	4	3	3	3
Eurooppayhtiö	1	1	1	1
Eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä	1	1	1	1
Eurooppalaisen taloudellisen etuyhtymän sivuliike	1	1	1	1
Hypoteekkiyhdistys	1	1	1	1
Julkinen vakuutusosakeyhtiö	1	1	0	0
Yhteensä	623 743	616 551	611 608	608 486

Yritysten määrä kasvaa vuosi vuodelta ja tämä on selvästi näkyvissä taulukossa 1, jossa esitetään yritysten määrä Suomen kaupparekisterissä. Yrittäjien kasvavaan määrään on monia syitä. Joskus ihmisillä ei ole toista vaihtoehtoa, kuin olla yrittäjänä.

Ilman muuta turvapaikanhakijoiden ja maahanmuuttajien määrän lisäys vaikuttaa myös yrittäjien määrän kasvuun. Monilla niistä, jotka saavat koulutusta ja kokemusta kotimaassaan, on vaikeuksia löytää työpaikka. Yrittäjien tulotasoissa on eroja, koska yritykset, jotka maahanmuuttajat perustavat ovat usein pieniä, nuoria ja vähemmän tuottavia yrityksiä. Maahanmuuttajataustaisia yrittäjiä on paljon Uudellamaalla, koska siellä maahanmuuttajia on suuri osuus väestöstä ja he työllistyvät perustamalla omia yrityksiä. Tutkija Paolo Fornaron raportin mukaan yrittäjien määrällä ja työllisyystilanteella on olemassa yhteys. (Rautio 2018.).

Tutkimustulokset antavat viitteitä siitä, että joidenkin ihmisten oli pakko ryhtyä yrittäjäksi. Usein päätös tehdään pitkän harkinnan tuloksena. Mutta miksi ihmiset ryhtyvät yrittäjäksi? Jokaisella on varmasti oma syy. Monet ihmiset haluavat saada vapautta ja mahdollisuuden valita itsenäisesti omat työpaikkansa, työaika- taulunsa ja työtapansa. Tietysti myös asiakasnäkökulma tulee ottaa huomioon ja järjestää toimintaa heidän tarpeiden ja odotusten perusteella. Yrittäjät haluavat tehdä tehtäviä itsenäisesti, valita yrityksen suunnan ja kehittämistavat. Pitää muistaa olla ammattilainen, tehdä päätöksiä perusteellisesti ja kohtuullisesti. (Ståhlberg 2021, 176.)

2.2 Ulkopuolisten tekijöiden vaikutus yrittäjyyteen

Kautosen artikkelissa "Involuntary self-employment as a public policy issue: a cross-country European review" puhutaan siitä, että ihmisten täytyy ryhtyä itsenäiseksi yrittäjiksi ja ammatinharjoittajiksi, mikä on poliittisten päätösten seurausta. Tässä tapauksessa taloudelliset hyödyt voivat kompensoitua negatiivisesti sosiaalisilla kustannuksilla, joita aiheutuu yrittäjille ja yhteiskunnalle. Näitä voivat olla esimerkiksi stressi, joka johtuu lisääntyneestä riskinotosta, epävarmuudesta ja oman yrityksen perustamiseen liittyvästä työmäärästä, varsinkin jos henkilö kokee olevansa henkilökohtaisesti sopimaton itsenäiseen ammatinharjoittamiseen ja hänellä on vähän tai ei ollenkaan koulutusta liiketoimintaan liittyvissä asioissa (Kautonen & Down & Welter & Vainio & Palmroos & Althoff & Kolb 2010, 124).

Tutkimustulokset kuitenkin viittaavat siihen, että tahdonvastaisena start-upin motiivina on vain vähäinen negatiivinen vaikutus yksilön myöhempään tyytyväisyyteen itsenäisessä ammatin harjoittamisessa ja että tämä vaikutus tulee vielä lievemmäksi, jos yksilö onnistuu ansaitsemaan tyydyttävän toimeentulon yrittäjyydestä. Siksi itsenäinen ammatinharjoittaminen, jota yrittäjä tekee vastentahtoisesti, eli "Involuntary self-employment" ei aiheuta ollenkaan vakavia ongelmia ja seurauksia yrittäjille ja koko yhteiskunnalle (Kautonen ym. 2010, 112-129).

2.3 Yrittäjyyden myönteiset ja kielteiset puolet, seuraukset ja riskit

Yrittäjyydellä on monia myönteisiä puolia, kuten luovuuden ja innovaation kehittäminen yhteiskunnassa, työpaikkojen luominen, talouskasvu ja ilman muuta myös yksilön kehittäminen (Belt & Tuunainen 2021, 31). Belt ja Tuunainen (2021) tekivät omaa tutkimusta Suomessa analysoimalla yrittäjyyden valoisia ja pimeitä puolia ja niitä käsitellään olemassa olevassa tutkimuskirjallisuudessa. Yrittäjyyden tutkimuksen perinteinen painopiste on ollut hyvissä puolissa eli psykologisissa, taloudellisissa tai yhteiskunnallisissa hyödyissä (Ahlstrom 2010; Nightingale & Coad, 2014; Shir 2015; Carsrud & Brännback 2011; Stephan 2018), mutta on olemassa myös kielteisiä puolia, joista puhutaan Akandeen (1994), Shepherdin ja Haynien (2009) sekä Paimenin ja Kiblerin (2019) kirjallisuudessa ja teoksissa.

Belt ja Tuunainen keskittyivät yrittäjähyvinvointiin ja he ymmärsivät sen moniulotteiseksi ilmiöksi. Suurin osa yrityksistä on mikroyrityksiä, jotka työllistävät vain muutamia henkilöitä. Näissä yhteyksissä ongelmat yrittäjän hyvinvoinnissa vaikuttavat helposti liiketoiminnan kehitykseen ja tuottavuuteen. Yritys ei myöskään menesty, jos yrittäjä ei ole niin hyvin motivoitunut, hänellä on fyysistä sairautta tai psyykkistä stressiä. Nämä tekijät vaikuttavat yrityksen toimintaan negatiivisesti. Keskeinen elementti kaikkien yrittäjäryhmien hyvinvoinnissa on autonomia ja positiiviset palautteet, jonka yksinyrittäjät saavat heidän ammattitaidoistaan ja työkokemuksestaan. Taloudellisen tuloksen lisäksi yrittäjyys voi antaa paljon muita

tuloksia. Esimerkiksi yrittäjä tuntee sosiaalista yhteenkuuluvuutta ja sukulaisuutta, pystyy tyydyttämään itsenäisyyden tarvetta ja omaa osaamistaan sekä nauttii itsenäisyydestä ja itsevarmuudesta. Tutkimukset ovat siis vahvistaneet väitteen, että yrittäjyys ylläpitää yksilöiden psykologista hyvinvointia. (Belt & Tuunainen 2021, 32.)

Toisaalta esimerkiksi Ståhlberg (2021) on tunnistanut kolme haitallista seurausta yrittäjyydestä: negatiiviset psykologiset seuraukset ja emotionaaliset vaikutukset, yrittäjien taloudellisen pääoman menetys ja yrittäjyyden haitalliset vaikutukset yhteiskuntaan. Ståhlberg on kiinnittänyt huomioita erityisesti lisääntyneeseen stressiin, joka johtuu yrittäjien kokemasta yksinäisyydestä, heidän työvaatimuksistaan, sosiaalisista konflikteistaan ja taloudellisesta epävarmuudestaan. Stressi voi aiheuttaa erilaisia fysiologisia seurauksia, kuten sykkeen ja verenpaineen nousua. (Ståhlberg 2021, 28.)

Yrittäjälle on helpompi löytää tasapaino työn ja vapaa-ajan välillä suunnittelemalla päivää ja miettimällä, missä ja milloin työtä tehdään. Toisaalta taas yrittäjyys on riskitoimintaa ja yrittäjä on itse vastuussa kaikesta: asiakaspalvelusta, tuotteen tai palvelun laadusta, turvallisuuden järjestämisestä, omasta ajankäytöstään, maksuista, työntekijöiden rekrytoinnista jne. Yrittäjä ei koskaan voi pysähtyä. Yritystoiminta on jatkuva prosessi, johon kuuluu myös jatkuva oppiminen. Pitää hankkia uutta osaamista, kehittää omia taitoja koko ajan, tuntea omia heikkouksia ja vahvuuksia hyvin. Kaikkea ei kuitenkaan tarvitse opetella tekemään itse. Yrittäjät pääsevät testaamaan osaamistaan ja keskittymään asioihin, jotka he osaavat tehdä itsenäisesti. (Ståhlberg 2021, 175-178.)

Tiina Torppa on todennut yrittäjän työprosessien järjestämisestä seuraavasti: "Tunne paras osaamisesi, ammattisi ja erikoistumisesi. Pidä kiinni ammattilaisuudestasi äläkä suostu kaikkeen, mitä pyydetään, vaikka olisit tiukoilla, vaan sen sijaan syvennä ammatillista osaamistasi tai tee muita toimia saadaksesi lisää alasi toimeksiantoja" (Torppa 2021, 24).

On helppoa ymmärtää, että yrittäjyys voi olla stressaavaa, koska yrittäjän pitää tehdä päätöksiä itsenäisesti ja joskus rajoitetussa ajassa. Parasta kuitenkin on, että on mahdollista nähdä tekojen tulokset konkreettisesti, esimerkiksi myynnin kasvaessa. Yrittäjät voivat toteuttaa unelmat vapaammin kuin tavalliset työntekijät perustamalla yrityksen ja järjestämällä oman elämän. (Ståhlberg 2021, 148-152.)

3 Yrityksen liiketoiminnan suunnittelu

Liiketoiminnan suunnittelu on yrityksen johtamisprosessien tärkeä työkalu, ja yrityksen menestys ainakin jossain määrin riippuu siitä, kuinka tehokkaasti liiketoimintaprosessit suunnitellaan. Liiketoimintasuunnitelman muodostuminen antaa mahdollisuudet yrittäjälle käyttää olemassa olevia resursseja työssään tehokkaasti ja asiantuntevasti. Toisaalta aloittava yrittäjä voi käyttää liiketoiminnan suunnittelua erittäin tehokkaana johtamismekanismina. (Meretniemi & Ylönen 2009, 24.)

On olemassa erilaisia liiketoimintasuunnitelman muodostamisen logiikkoja ja metodeja ja useilla toimialoilla ne muuttuvat todella nopeasti vuosittain. Tästä johtuen suunnittelemissprosessi riippuu paljon yrittäjän tavoitteesta ja haasteista. Onko kyseessä liikekumppaneiden tai sijoittajien löytäminen vai suunnitteleeko yrittäjä yritystoimintaa itsellensä? Ennen kaikkea yrittäjän pitää keskittyä pääasioihin, joiden avulla olisi mahdollista saavuttaa tavoitteet. Ilman muuta on olemassa päävaiheet liiketoimintasuunnitelmassa ja yrittäjien tulee pitää kiinni näistä vaiheista. Alaluvussa 3.1 paneudutaan näihin suunnitteluprosessin vaiheisiin tarkemmin. Lisäksi kerrotaan siitä, kuinka lähestyä liiketoimintasuunnittelua oikein ja otetaan huomioon mahdollisia riskejä etukäteen.

3.1 Liiketoiminnan suunnitteluprosessien järjestäminen

Jotta olisi mahdollista järjestää ja johtaa yrityksen liiketoiminnan suunnitteluprosessia optimaalisella ja tehokkaalla tavalla, pitää selvästi ymmärtää yrityksen liiketoiminnan tarkoitus. Kun on kyse kaupallisesta yrityksestä, sen tarkoituksena on hankkia liikevoittoa. Eli järjestämällä yritystoimintaa yrityksen pitää tuottaa voittoa hyödyntämällä työprosesseja, jossa ihmisten osaamista, kykyjä ja luovuutta käytetään tuottamaan ja välittämään markkinoitavia tuotteita tai palveluja, jotka tyydyttävät asiakkaiden tarpeita ja ratkaisevat heidän ongelmiaan (Meretniemi & Ylönen 2009, 18). Liikeidea vaikuttaa yrityksen menestymiseen ja liiketoimintasuunnitelma voi olla yrityksen toiminnan suunnittelun apuvälineenä. Meretniemi ja Ylönen (2009) ovat esittäneet, että liikeidean voi löytää monella eri tavalla eikä sen tarvitse olla loistava, persoonallinen tai uniikki. Tärkeää on vain se, että liikeidea toimii ja yritys menestyy.

Samalla on huomattava, että jotkut kirjoittajat puhuvat negatiivisesti liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisesta. Esimerkiksi Ollis Leppäsen teoksen nimi "Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin!" puhuu puolestaan. Kirjoittaja on sitä mieltä, että liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen on ajan tuhlaamista (Leppänen 2013, 13). Hendricksin (2018) artikkelissa "Do You Really Need a Business Plan?" annetaan vastaus kysymykseen "Miksi ihmiset kirjoittavat liiketoimintasuunnitelmia?". Kirjoittajan mielestä ihmiset on koulutettu kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelmia ja he tekevät sitä. Toisaalta sijoittajat tai strategiset kumppanit vaativat sitä. (Henricks 2018, 94.)

Kuitenkin monissa tapauksissa suunnitelman kirjoittaminen auttaa aloittamaan liiketoiminnan, mutta ongelma voi olla siinä, että suunnitelma ei ollut niin tehokas, jotta olisi mahdollista tunnistaa ja määritellä riskejä.

3.2 Liikeidean muodostuminen

Liikeidean muodostumisen prosessissa yrittäjän pitää ymmärtää selkeästi liikeidean olemusta. Pitää muistaa, että liikeidea ei ole vain ajatus, vaan liikeidea

on kuvaus siitä, miten yritys hankkii tuloja. Liikeidean löytämiseen käytetään erilaisia tapoja ja yrittäjän on valittava itselleen sopivin tapa. Liikeidean löytämisen tavat voidaan ryhmitellä seuraavalla tavalla:

- Oman osaamisen (harrastusten tai ammattitaidon) hyödyntäminen. Tähän ryhmään kuuluvat esimerkiksi sellaisia yrityksiä kuin kampaamo, kauneushoitola, leipomo, kirjanpito toimisto, tilintarkastustoimisto, maahantuojat jne.
- Vanhojen ideoiden hyödyntäminen tai uusien innovaatioiden keksiminen. Tähän ryhmään voidaan sisällyttää esimerkiksi vanhojen ideoiden kehittäminen, uusien tuotteiden keksiminen, uusien tarpeiden luonti asiakkaille ja markkina-aukon luominen uusille tuotteille.
- Valmiin yrityksen ostaminen, johon liittyy sekä hyviä että huonoja puolia, koska ostaminen edellyttää pääomaa ja monet toimintakonseptit eivät voi sopia uudelle omistajalle. Toisaalta taas liikeidea, asiakaskunta ja markkinaosuus ovat valmiina ja toiminta voi käynnistyä todella nopeasti.
- Franchising-toiminta, kun aloittava yrittäjä voi ostaa kaiken tarvitsemansa franchising-ketjusta ja saada oikeuden käyttää ketjun tavaramerkkiä markkinoinnissaan. Yrittäjä saa neuvoja, ohjeita, tukea franchising-sopimuksen antajalta. (Meretniemi & Ylönen 2009, 21.)

Yrityksen liikeidean muodostumisessa ja liikesuunnitelman kirjoittamisessa yrittäjän pitää miettiä seuraavia kysymyksiä:

- Mitä yritys tarjoaa asiakkailleen ja millä alalla yritys toimii?
- Millaisia asiakkaita / asiakasryhmiä on? Asiakkaiden ikä?
- Mitkä ovat yrityksen tuoteryhmät? Palvelun taso? Tuotevalikoiman laajuus ja myyntivolyymi sekä kustannustehokkuus?
- Millainen hinnoittelu on?
- Millainen mielikuva (imago) yrityksellä on?
- Mitä yritys lupaa asiakkaille? (Ikonen & Savikko 2006, 9.).

Vastaamalla näihin kysymyksiin voidaan tarkastella liikeideaa mahdollisimman hyvin.

Liikeidea on väline, jonka avulla voidaan löytää tapoja ansaita rahaa. Toisaalta, jotta olisi mahdollista saada menestystä, pitää käyttää oikeita liiketoiminnan menetelmiä. Usein on tapahtunut niin, että tavaroiden kysyntä on olemassa vain pari viikkoa ja sen jälkeen asiakkaat eivät ole kiinnostuneita ostamaan tuotteita uudesta. Korkean profiilin startup-yrityksiä, joita keuhuttiin lehdistössä ja saatetaan unohtaa muutamaa kuukautta myöhemmin. Nämä epäonnistumiset ovat kamalia, koska ne aiheuttavat yksittäisille yrittäjille, yrityksille ja sijoittajille taloudellisia vahinkoja. Lisäksi ne vievät myös sivilisaatioiden arvokkaimman resurssin - ihmisten aikaa ja taitoja. (Ries 2019, 10-11).

Eric Riesin (2019) liiketoiminnan käynnistymisen perusteet, jotka hän esittelee kirjassaan "The Lean Startup. How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses", ovat kattavat yrittäjyyden teoriassa. Kaikkea varhaisen vaiheen yritystoimintaa koskevat visio ja konsepti, tuotekehitys, markkinointi ja myynti, liiketoiminnan laajentaminen, kumppanuudet ja jakelut, organisaatio-suunnittelu ja -rakenne. Nämä Riesin ajatukset voivat antaa yrittäjille selkeät ohjeet siitä, kuinka tehdä monia kompromissipäätöksiä, milloin investoida prosesseihin tai infrastruktuurin suunnitteluun, milloin toimia yksin ja milloin pitää hankkia kumppani jne.

Liiketoiminnan käynnistämisen tavoitteena on selvittää oikea rakennettava kehityksen idea, jonka asiakkaat haluavat ja josta he ovat valmiita maksamaan mahdollisimman nopeasti. Tämä idea on uusi tapa tarkastella innovatiivisten uusien tuotteiden kehitystä. Eric Riesin tarjoama menetelmä on suunniteltu opettamaan startupin hallintaa ja luomaan kannattavan ja trendien mukaisesti muuttuvan yrityksen. Näkemyksen saavuttamiseksi startupit käyttävät strategiaa, joka sisältää liiketoimintamallin, tuotesuunnitelman, näkökulman kumppaneista ja kilpailijoista, ideoita asiakkaista. Tuote on tämän strategian lopputulos, joka muuttuu optimointiprosessin läpi jatkuvasti.

Eric Riesin menetelmä on tarkoitettu kaikille yrittäjille ja johtajille: heille, joilla on vähän kokemusta, mutta loistavia ideoita, ja myös yrittäjille suuremmissa yrityksissä, jotka etsivät uutta suuntaa. On tärkeää ymmärtää, että yritystoiminnan käynnistys on ihmisten toimintaa, jonka tarkoituksena on luoda uusi tuote tai palvelu äärimmäisen epävarmoissa olosuhteissa. Tässä toiminnassa yrittäjät palkkaavat luovia työntekijöitä, koordinoivat heidän työtään ja luovat yrityskulttuuria, joka tuottaa tuloksia. Yrittäjyyden perustavoite on rakentaa ja hallita organisaatiota epävarmoissa olosuhteissa ja sen tärkein tehtävä on oppia, millä tavalla olisi mahdollista toteuttaa tämä tavoite. Yrittäjien pitää oppia, miten strategian elementit toimivat visionsa toteuttamiseksi, mitä asiakkaat todellisesti haluavat. On selvitettävä, ovatko yrittäjät matkalla tielle, joka johtaa kestävän liiketoiminnan kasvattamiseen. (Ries 2016, 40.)

3.3 Liikeidean testaaminen ja arviointi

Liikeidean muodostumisen jälkeen yrittäjän täytyy testata ja arvioida se. Yrittäjän pitää arvioida, kuinka hyvin tuotteet ja palvelut sopivat asiakkaille ja miten toimia markkinoilla. Ennen yrityksen perustamista yrittäjän pitää käyttää kaikkia mahdollisia keinoja liikeidean testaamiseen, jotta hän voisi välttää riskejä ja epäonnistumista. Yrittäjän pitää tutustua omaan liiketoimintaan ja tuntea toimialaa hyvin, kartoittaa kilpailijat, tehdä asiakastutkimusta ja varmistaa, että tuotteelle on kysyntää. Lisäksi hänen pitää testata tuotetta, jotta olisi varmuutta, että kohdeyhmä ottaa tuotteen vastaan. Yrittäjällä on myös mahdollisuus pyytää apua ulkopuolisilta asiantuntijoilta tarvittaessa. Markkinatutkimus voidaan tehdä tilastojen perusteella, kyselylomakkeilla ja haastatteluilla. (Meretniemi & Ylönen 2009, 21.)

Eric Riesin (2019) Lean Startup-malli tarjoaa yrittäjille tavan testata hypoteesit tiukasti, välittömästi ja perusteellisesti. Hänen mielestään koe on enemmän kuin pelkkä teoreettinen tutkimus, se on myös ensimmäinen tuote. Yrittäjien tulee ymmärtää, tunnustavatko kuluttajat, että heillä on ongelma, mikä ongelma se on, ja heidän pitää yrittää ratkaista se. Yrittäjän pitää arvioida, jos hän löytää ratkaisun,

ostaisiko kuluttaja tämän tuotteen. Yrittäjä joutuu kohtaamaan haasteita sekä julkisella että yksityisellä sektorilla alasta riippumatta ja hänen tulee muistaa, että suunnittelu on työkalu, joka toimii vain pitkissä suunnitteluprosesseissa. (Ries 2016, 112 - 119.)

Ottamalla huomioon tulevaisuuden trendejä ja teknologian kehityksiä, pitää muistaa, että ihmissuhteet ovat erittäin tärkeitä nykyaikana ja tulevaisuudessakin. Yrittäjien pitää keskittyä ihmissuhteisiin asiakkaiden ja työntekijöiden välillä, jotta olisi mahdollista kehittää yritysten toimintaa oikeaan suuntaan ja saavuttaa suunnitellut tavoitteet. Pitää muistaa, että kaikki muutokset tehdään ihmisvoimalla ja -älyllä, eli ihmiset voivat päättää itse, mihin suuntaan he haluaisivat olla menossa. Toisaalta markkinoilla on kova kilpailu ja pitää tehdä oikeita päätöksiä. (Löytänä & Korteso 2011, 23.)

Asiakkuuksien säilyttäminen on tärkeä tehtävä jokaisessa yrityksessä, joka tekee tärkeitä päätöksiä yrityksen kehittämiseksi. Asiakaskokemukseen panostaminen on yrityksille mahdollisuus maksimoida tuotot. Asiakkaan siirtäminen yrityksen toiminnan keskiöön on suuri toimintatapojen, asenteiden ja ajattelumallien muutos. Mitä nopeammin sen aloittaa, sitä nopeammin siitä hyötyy. Käyttämällä asiakaskokemuksen johtamista on mahdollista vahvistaa asiakkaiden sitoutumista yritykseen, lisätä asiakastyytyvyyttä, kasvattaa suosittelijoiden määrää, vähentää negatiivisten asiakaspalautteiden määrää ja pienentää uusasiakashankinnan kustannuksia. Maksimoimalla asiakkaalle tuotetun arvon, voidaan kasvattaa yrityksen tuottoja. Kun yrityksen toiminnan suunta keskittyy käyttämään strategiaa asiakkuuksien säilyttämiseen, myönteiset tulokset tulevat pian. (Löytänä & Korteso 2011, 54.)

3.4 Yrityksen perustamisen päävaiheet ja yritysmuodon valinta

Holopaisen (2021) ajatusten mukaisesti yrityksen perustaminen käytännössä aloitetaan idean muokkaamisesta liikeideaksi, liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelmien tekemisestä ja riskien kartoittamisesta. Toisena vaiheena

tehdään yrityksen perustamispäätös, valitaan yhtiökumppanit ja etsitään tarvittava yritystoiminnan rahoitus. Yhtiökumppaneiden pitää valita oikea yritysmuoto ja miettiä yritykselle toiminimi (ks. nimipalvelut.prh.fi). Yrittäjän pitää valita yritykselleen viranomaisten vaatimukset täyttävä ja yritystoimintaa kuvaava nimi. Seuraavaksi voidaan laatia perustamisasiakirjoja, avata pankkitili ja muodostaa elinkeinolupahakemus, jos toimialalla vaaditaan sitä. Lisäksi yrittäjän pitää hankkia yrittäjän eläkevakuutus ja yrittäjän toimialaan liittyvät pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset. Yrittäjän ja yrityksen vakuutuksista kerrotaan lisää työn alaluvussa 3.7.

Yrityksen rekisteröinti tehdään perustamisilmoituksella kaupparekisteriin (ks. www.ytf.fi). Sen jälkeen yrittäjän pitää hankkia toimitilat allekirjoittamalla liikehuoneiston vuokrasopimus (Holopainen 2021, 58). Yrityksellä pitäisi olla erillinen toimitila yritystoimintansa harjoittamista varten, ja yrittäjä voi hankkia toimitilat vuokramaalla tai ostamalla huoneiston tai kiinteistön. Yleensä aloittavat yrittäjät vuokraavat huoneistoja tai kiinteistöjä ja aloittavat liiketoiminnan siellä, ja vasta, kun yritystoiminta laajenee, he alkavat harkita omien toimitilojen ostamista (Suomi 2022). Viimeisessä vaiheessa voidaan hakeutua Verohallinnon ennakkoperintä- ja arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ja aloittaa yritystoiminta (Holopainen 2021, 58).

Suomessa suurin osa kaikista yrityksistä on yksityisiä elinkeinonharjoittajia - 36,5 prosenttia ja osakeyhtiötä - 41,9 prosenttia (PRH 2021). Elinkeinoharjoittajan määritelmä on esitetty eläkelaisissa, jonka mukaan yrittäjä on "henkilö, joka tekee ansiotyötä olematta työsuhteessa tai virka- tai muussa julkisoikeudellisessa toimituksessa" (YEL 2:3). Elinkeinoharjoittajana voi olla jopa avoimen yhtiön, kommandiittiyhtiön tai osakeyhtiön osakas, joka omistaa yksin vähintään 30 prosenttia tai yhdessä perheenjäsentensä kanssa vähintään 50 prosenttia yhtiön osakkeista (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272 2:3). Yrittäjälle on annettu oikeus työskennellä toisessa yrityksessä samanaikaisesti. Verotusprosessi järjestetään silloin lainsäädännön mukaisesti. Pitää muistaa, että yrittäjä on velvollinen liittymään yrittäjien eläkejärjestelmään. (Rissanen 2021, 115.)

Holopainen (2021) on sitä mieltä, että yritystoimintaa voidaan harjoittaa useassa muodossa. Yritystä perustettaessa yrittäjän pitää ymmärtää yritysmuodon valintaan vaikuttavat erilaiset tekijät, esimerkiksi päätöksentekoon, pääomatarpeeseen, perustajien lukumäärään, vastuuseen ja verotukseen liittyvät kysymykset. (Holopainen 2021, 22.)

Aloittavien yrittäjien pitää ottaa huomioon yritysmuotoa valittaessa seuraavanlaisia asioita kuten yrityksen toimiala ja liiketoiminnan laajuus, yrityksen perustajien lukumäärä, pääoman tarve ja vastuu sekä ajatukset kasvusuunnitelmasta (Holopainen 2021, 22-24).

Yrittäjä voi toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana tapauksessa, kun yrityksen perustajia on vain yksi. Pitää ottaa huomioon, että henkilöyhtiöt, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö vaativat vähintään kaksi yhtiömiestä. Tapauksessa, kun yrityksen perustajia on enemmän, on vaihtoehtona osakeyhtiö ja osuuskunta. Voi olla myös yhden hengen osakeyhtiö, jolloin tämä osakas voi olla hallituksen ainoa varsinainen jäsen, ja yksi varajäsen on oltava tällöin hallituksessa. Yksi henkilö voi perustaa myös osuuskunnan. (Holopainen 2021, 23.)

Yrittäjän pitää miettiä pääoman tarvetta, joka on määriteltävissä sellaisten tekijöiden välisestä keskinäisestä suhteesta kuin toiminnan laatu ja laajuus. Toimialoilla, joilla tarvitaan paljon pääomia, rationaalisempi päätös on osakeyhtiön perustaminen. Osakeyhtiössä voi olla yksi tai useampia osakkaita, joilla on yhtäläiset oikeudet yhtiössä. Avoimen yhtiön voi perustaa pelkän työpanoksen varaan. Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen on sijoitettava yhtiöön omaisuuspanos, mutta vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. (Holopainen 2021, 23.) Yksityinen osakeyhtiö voidaan perustaa ilman osakepääomaa, mutta julkisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 80000 euroa (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624 1:3).

Osuuskunnassa ei ole minimipääomavaatimusta lainsäädännön mukaan, osuuspääoma on vaihtuvaa (Osuuskuntalaki 4.6.2013/421 1:3). Jokainen jäsen on velvoitettu ottamaan yhden osuuden, joka voi olla nimellisarvoton tai sillä voi olla nimellisarvo (Holopainen 2021, 23).

Pitää muistaa, että yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista, mutta osakeyhtiössä riskit rajoittuvat sijoitettuun pääoman määrään. Tässä mielessä osakeyhtiö on turvallisempi vaihtoehto kuin toiminimi, jos toimintaan liittyy suuria rahasummia. (Holopainen 2021, 23.)

3.5 Rahoitus: alkurahoituksen järjestäminen ja rahoitusvaihtoehdot

Uudelle yritykselle rahoitus on erittäin tärkeää, koska se antaa yrittäjälle mahdollisuuden käynnistää yritystoiminta, palkata työntekijät, investoida uusiin laitteisiin tai hankkia tarvittavia tuotteita. Aloittaville yrittäjille on olemassa erilaisia rahoitusvaihtoehtoja: osakepääomarahoituksia, avustuksia, lainoja ja takauksia. Jotta yrittäjälle olisi mahdollista valita sopiva vaihtoehto, hänen tulee tutustua kaikkiin rahoitusvaihtoehtoihin.

3.5.1 Avustukset ELY-keskuksista

Yrityksen kehittämisavustus ja yritysten toimintaympäristön kehitys ovat Työ- ja elinkeinoministeriön hallinnonalalla yrityksille tarkoitettuja avustusmuotoja. ELY-keskus voi myöntää avustusta hankkeisiin, joita ei toteutettaisi ilman myönnettävää avustusta tai joissa avustuksella arvioidaan olevan merkittävä vaikutus hankkeen toteuttamiseen.

Avustukset voidaan saada, kun projekti on innovaatiotoimintaa tai vaikuttaa merkittävästi osaamisen vahvistamiseen. Sillä on suuri vaikutus yrityksen käynnistämiseen. (Holopainen 2021, 225.) Avustuksen enimmäismäärä riippuu yrityksen koosta ja sijainnista. Pienissä yrityksissä sen prosenttiosuus olevista menoista

on noin 20-35 prosenttia, kun samaan aikaan keskisuurissa yrityksissä - 10-25 prosenttia ja suurissa yrityksissä - 2-15 prosenttia (Holopainen 2021, 226).

Yrityksen avustusta haetaan ELY-keskuksesta ennen hankkeen aloittamista, eli ennen sitoumuksen tai tilauksen tekemistä, hankinnan toimitusta, ennen maksujen suorittamista tai muuta sitoumusta. Avustusta haetaan ELY-asiointipalvelussa sähköisesti www.ely-keskus.fi > asioi verkossa > elinkeinot > yritystukien sähköinen asiointi (ELY-keskus 2021).

3.5.2 Finnveran rahoitus ja rahoitustarpeiden suuruuden selvittäminen

Myös Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun. Mikäli yritykseltä puuttuu pankin edellyttämiä vakuuksia, Finnvera voi antaa osittaisen takauksen. Alkutakaus järjestetään aloittaville EU:n yrityksille, joiden merkitsemisestä kaupparekisteriin on kulunut enintään 3 vuotta ja joiden omistajat ovat luonnollisia henkilöitä. Pitää ottaa huomioon, että Finnveran takausosuus on enintään 80 prosenttia ja alkutakausten määrä voi olla yhteensä enintään 80000 euroa. (Holopainen 2021, 233.)

Osakepääoman maksamiseen voidaan lisäksi hakea Finnverasta yrittäjälainaa. Tässä tapauksessa yrittäjälaina voi olla enintään 100 000 euroa luotonsaajaa kohden. On hyvä huomioida, että lainan myöntämisen ehtona edellytetään vähintään 20 prosentin omarahoitusosuutta. (Holopainen 2021, 233.)

Finnveran verkkosivujen kautta voi tehdä rahoitushakemuksen sähköisesti www.finnvera.fi > asioi sähköisesti. Palvelu edellyttää, että asiakkaalla on henkilökohtaiset pankkitunnukset, varmennekortti tai mobiilivarmenne. Ennen rahoitushakemuksen tekemistä tulee selvittää rahoitustarpeen suuruus tekemällä liiketoimintasuunnitelma ja tulossuunnitelma esimerkiksi Oma Yritys-Suomi-palvelussa www.oma.yrityssuomi.fi (Oma Yritys-Suomi 2021). Nämä suunnitelmat tarvitaan myös Finnveran rahoitushakemuksen liitteeksi. Lisätietoja saa osoitteesta www.finnvera.fi. Finnvera järjestää myös rahoitusneuvonnan alkaville yrityksille puhelimitse 029 460 2580 ja chatin kautta (Finnvera 2021).

3.5.3 Business Finlandin rahoitus

Business Finland on suomalainen julkinen yhtiö, joka tarjoaa rahoitusta innovaatioprojekteihin ja kansainvälistymispalveluita. Yrittäjä voi saada avustuksen Business Finlandilta vain sellaisessa tapauksessa, kun yrityksellä on innovatiivisia tutkimuksellisia tutkimus- ja tuotekehitysprojekteja. Business Finlandin lainan mahdollisuutta voi pohtia, mikäli yrittäjä harkitsee tuotekehittelyä tai aikoo keskittyä yrityksen kansainväliseen kehitykseen. Rahoitus voi kattaa kuluja, jotka syntyvät rahoituksen saajan omasta kehittämistoiminnasta, ulkopuolisista hankinnoista ja palveluista. Rahoitus maksetaan toteutuneista kustannuksista jälkikäteen, raportointiaikataulun mukaisesti, joissakin tapauksissa osan rahoituksesta voi saada etukäteen. (Holopainen 2021, 236 - 239.)

Yrittäjän kannattaa keskustella Business Finlandin asiantuntijan kanssa jo ennen rahoituksen hakemista ja hän voi auttaa yritystä löytämään parhaan vaihtoehdon, esimerkiksi Business Finlandin rahoitus startup- ja pk-yrityksille (alle 5-vuotiaille yrityksille), tempo-rahoitus yrityksen kansainväliseen kasvuun, nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus. Ennen sitä pitäisi tutustua kaikkiin Business Finlandin mahdollisuuksiin sivulla www.businessfinland.fi > oikopolut > palvelut (Business Finland 2021).

Rahoituksen määrä riippuu rahoituksen tarpeista ja vaihtoehdoista, mutta se voi olla enintään 1,25 miljoona euroa (75 prosenttia hyväksyttävistä kustannuksista), josta avustusta voi olla enintään 0,5 miljoona euroa ja lainaa 0,75 miljoona euroa. Rahoitus myönnetään jaksoissa, esimerkiksi ensimmäisen jakson rahoitus voi sisältää 250 000 euroa avustusta ja kesto 6-12 kuukautta. (Holopainen 2021, 238.)

Aluksi yrittäjän täytyy miettiä millaista osaamista ja asiantuntemusta tarvitsee, jotta olisi mahdollista kehittää ideaa tai ratkaista ongelmia. Toisaalta hänen pitää etsiä osaava palveluntarjoaja ja keskustella hänen kanssaan tarpeesta ja löytää sopiva ratkaisu. Sen jälkeen pitää luoda yhdessä työsuunnitelma ja tehdä hakemus Business Finlandin asiointipalvelussa. (Holopainen 2021, 239.)

3.5.4 Starttiraha työ- ja elinkeinotoimistolta

Yritystoiminnan käynnistysvaiheessa työ- ja elinkeinotoimisto voi myöntää toimentulon yrittäjälle tapauksessa, jos yrittäjä on työtön työnhakija. Tässä tapauksessa starttirahan myöntämisen edellytyksenä on, että yrittäjällä on tai hän hankkii riittävät osaamiset aiottuun yritystoimintaan ja aiottu yritystoiminta on luonteeltaan päätoimista ja sillä arvioidaan olevan jatkuvan kannattavan toiminnan edellytykset. (Holopainen 2021, 243.)

Starttiraha voidaan hakea TE-toimistolta käyttämällä Oma asiointi -palvelua. Lisäksi yrittäjän pitää selvittää kuitenkin yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma. Verkkopalvelun osoite on www.te-palvelut.fi > Oma asiointi. Jos yrittäjä ei voi käyttää Oma asiointia, hän voi hakea starttirahaa lomakkeella. Tulostettava starttirahan hakemuslomake ja lisätietoja on sivuilta www.te-palvelut.fi > Työnantajalle / Yrittäjälle > Yrittäjälle > Aloittavan yrittäjän palvelut > Starttiraha - aloittavat yrittäjän tuki. TE-toimisto tekee päätöksen starttirahasta ottamalla huomioon myös alan yritysten kilpailutilanteen ja uuden yritystoiminnan tarpeen paikkakunnalla. (Holopainen 2021, 245.)

Starttirahan suuruus vuonna 2021 oli 33,78 euroa/päivä. Starttiraha voidaan myöntää enintään 12 kuukaudeksi ja päätökset tehdään kahdessa jaksossa: ensimmäinen jakso - 6 kuukautta ja toinen jakso - 6 kuukautta. (Holopainen 2021, 244.)

Myönteisellä päätöksellä ja maksatushakemuksen perusteella yrittäjälle maksetaan starttiraha kerran kuussa. Viimeistään kahden kuukauden kuluessa jakson päättymisestä yrittäjän pitää toimittaa maksatushakemus ELY-keskusten ja TE-toimistojen kehittämis- ja hallintokeskukselle (KEHA-keskus). (TE-palvelut 2021.)

3.6 Kirjanpidon ja verotusprosessin järjestäminen

Yrityksen kirjanpidon organisointi on toimintojen systemaattinen kompleksi, joka suoritetaan kirjanpito-prosessien rakentamiseksi, ja se sisältää ensisijaisen kirjan-

pidon ja työnkulun, varaston, tilikartan, tilinpäätösten sisällön ja määrän. Kirjanpito määritellään ja järjestetään Kirjanpitolain mukaisesti. Laki määrittelee vastuun tilinpäätökseen sisältyvien tietojen antamisesta. Yhtiön hallituksen tai vastaavien yhtiömiesten ja toimitusjohtajan tai muun vastaavassa asemassa olevan henkilön on allekirjoitettava tilinpäätös ja toimintakertomus (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 3:7). Yrittäjän pitää muistaa, että lainsäädännössä säädetään yrityksen hallituksen tai muun vastaavan toimielimen jäsenen sekä toimitusjohtajan vastuuta tietojen oikeasta esittämisestä tilinpäätöksessä ja toimintakertomuksessa voimassa olevan Kirjanpitolain mukaisesti (Kirjanpitolaki 3:7a). Tilintarkastusta koskevat tiedot annetaan Kirjanpitolaissa ja tilintarkistus järjestetään Tilintarkistuseläin perusteella (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 3:12; Tilintarkistuseläin 181.9.2015/1141).

Yrityksen menestys riippuu tietysti pitkälti siitä, kuinka rationaalisesti, teknologisesti ja lain puitteissa kirjanpito ja verotus on järjestetty, ottaen huomioon mahdollisuutta päästä nopeasti kirjanpidon oikeihin tietoihin, ongelmallisten näkökohtien tunnistamista ja ratkaisukeinojen löytämistä. Yrittäjä voi ratkaista niitä itsenäisesti tai käyttää neuvoja asiantuntijoiden kanssa.

3.6.1 Kirjanpito lainsäädännön mukaisesti

Pitää ottaa huomioon, että Suomessa kirjanpito on pakollista, ja se keskittyy verotuksen lähtökohtiin. Kirjanpidon tehtävänä on Kirjanpitolain mukaan kuvata yhtiön toiminnan tulos ja taloudellinen asema. Ei tarvitse katsoa kirjanpitoa vain verolaskelman apuvälineenä, sillä kirjanpidon avulla voidaan saada informaatiota kirjanpitovelvollisen taloustilanteesta. Jos kirjanpito tehdään oikealla tavalla, se kuvaa liiketapahtuman kuten se tosiasiallisesti on tapahtunut. Pitää muistaa, että kirjanpidon tulee seurata aikaansa ja se monimutkaistuu ja aiemmin todetut ratkaisut eivät välttämättä enää ole ajan tasalla. (Honkamäki & Kujanpää & Pennanen 2018, 17.)

Jokainen yritys on kirjanpitovelvollinen kirjanpitolain mukaan. Monet yrittäjät eivät halua tehdä kirjanpitoaan itse, vaan antavat sen hoidettavaksi siihen erikoistuneelle tilitoimistolle. Tilitoimistot ovat erilaisia ja yrittäjän pitää tarkistaa, että toimistolla on koulutettu henkilökunta, vastuuvakuutus sekä yhteydet hyvään tilintarkistajaan. (Ikonen & Savikko 2006, 33.) Näihin tilitoimistoihin kuuluvat Taloushallintoliiton yhdessä Tili-instituuttisäätiön kanssa auktorisoimat tilitoimistot, joita johtaa KLT-tutkinnon eli laskenta-alan ammattilaisen asiantuntijatutkinnon suorittanut henkilö. Taloushallintoliiton sivuilta voidaan löytää tietoa tilitoimistoista: www.taloushallintoliito.fi > tilitoimiston asiakkaalle > tilitoimistohaku (Holopainen 2021, 192).

Tilitoimistot yleensä järjestävät asiakkaille sellaisia palveluita kuin kirjanpito, työnantaja- ja arvonlisäveroilmoitusten laatiminen sekä tilinpäätös ja tuloveroilmoitus, yrityksen palkkalaskenta ja palkkojen maksatus, osto- ja myyntireskontra sekä pankkiyhteydet. Valitun tilitoimiston kanssa pitää aina tehdä kirjallinen sopimus, jotta vältetään väärinymmärtämiseltä, eikä EU:n tietosuojasetuksen perusteella palkanlaskentapalveluja voi ostaa ilman kirjallista sopimusta. Mallisopimuksen voi löytää Taloushallintoliiton sivuilta. Ennen sopimuksen allekirjoittamista pitää tutustua huolellisesti sopimusosapuolten tehtäviin, velvoitteisiin ja vastuihin. (Holopainen 2021, 192.)

Pitäää muistaa, että kirjanpitositteet ja liitetietosisitteet on säilytettävä vähintään kuusi vuotta tilikauden päättymisajan jälkeen. Lisäksi yrittäjän pitää säilyttää taseerittelyt ja kirjanpidon tekemisessä syntyvät kirjanpidot, tilipuitteet sekä luettelo kirjanpidoista ja aineistoista vähintään kymmenen vuotta tilikauden päättymisestä. (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 2:10.)

3.6.2 Verotus aloittaville yrittäjille

Verotus on todella tärkeä, mutta monimutkainen prosessi, koska lainsäädäntö muuttuu koko ajan. Lisäksi on olemassa erilaisia välittömiä ja välillisiä veroja ja eri yritysmuotoja kohdellaan verotuksessa eri tavoin. Välittömät verot maksetaan valtiolle (tulovero, perintö- ja lahjavero, varainsiirtovero), kunnalle (kunnallisvero)

ja kirkolle (kirkollisvero). Välillisiä veroja ovat esimerkiksi arvonlisävero, tulli ja valmistevero. Välittömällä veroilla on merkitystä yritysmuodon valinnan kannalta. Tärkeimmät välittömät verot ovat valtiolle maksettava tulovero sekä kunnalle tulojen perusteella maksettava kunnallisvero. Selvittäessä eri yritysmuotoihin kohdistuvaa verorasitusta on yrityksen verorasituksen lisäksi otettava huomioon omistajan verorasitus. Vasta näiden yhteisvaikutus ratkaisee verotuksellisesti edullisimman yritysmuodon. (Holopainen 2021, 183.)

Suomen Verohallinto on julkaissut ohjeet yrityksen perustamiseen ja veroasioiden hoitamiseen omilla verkkosivuilla (Vero 2021a). Verohallinto tukee uusia yrittäjiä järjestämällä säännöllisesti verkkoseminaareja. Sen lisäksi aloittavat yrittäjät voivat tutustua Verohallinnon ohjevideoihin Youtubessa (Youtube 2021). Valtion laitos tarjoaa yrityksen perustajan muistilistan, josta muodostetaan oma lista vastaamalla kysymyksiin, valitsemalla yritysmuodon ja suunnitellun liikevaihdon. Näin aloittava yrittäjä voi nähdä selkeät askeleet verohallinnon järjestämiseen. Esimerkiksi kun yrittäjä perustaa toiminimen, hänen pitää hoitaa veroasiat OmaVerossa. Ensin yrittäjän pitää luoda ja lähettää perustamisilmoitus. Silloin yrittäjä saa Y-tunnuksen ja voi ilmoittautua Verohallinnon rekistereihin: ennakkoperintärekisteriin, alv-velvollisten rekisteriin ja työnantajarekisteriin. Jos yrittäjä ilmoittautuu myös kaupparekisteriin, hänen pitää rekisteröidä toiminimensä ja toimialansa erikseen YTJ-palvelussa muutosilmoituksilla Y6. (Vero 2021b.)

Kun yrittäjä on perustanut uuden yrityksen, hänen täytyy varautua antamaan säännöllisesti ilmoitus ja maksu arvonlisäverosta yrityksensä verokauden mukaan. Jos yrittäjä on ilmoittautunut arvonlisäverovelvollisen rekisteriin ilmoitus tulorekisteriin, tehdään jokaisen palkanmaksun jälkeen. Palkat ja työnantajasuoritukset ilmoitetaan tulorekisteriin, täytetään yrityksen tuloveroilmoitus ja maksu työnantajasuorituksista yrityksen verokauden mukaan. On otettava huomioon, että arvonlisäverojen ja työnantajasuoritusten ilmoitukset pitää antaa, vaikka arvonlisäverovelvollista toimintaa tai palkanmaksua ei olisikaan ollut verokauden aikana. (Vero 2021b.)

3.7 Riskien hallitseminen vakuutusten avulla

Vakuutus on yksi tapa minimoida yrittäjän riskejä. On olemassa vapaaehtoisia ja pakollisia vakuutuksia. Aloittavan yrittäjän pitää selvästi ymmärtää, millaisia vakuutustarpeita hänellä on. Vakuutusasiat ovat erittäin yksilöllisiä, eikä ole olemassa kahta samanlaista yritystä, joilla olisi samoja vakuutusratkaisuja. Yrittäjän pitää miettiä vakuutusobjektia ja tutustua tarjouksiin useilta eri vakuutusyhtiöiltä ja sopimusten vakuutusehtoihin huolellisesti. Tarjouspyyntö pitää muodostaa sillä tavalla, että tarjoukset voisivat olla vertailukelpoisia. Tietysti voi keskustella yritysvakuuttamiseen liittyvistä asioista asiantuntijoiden kanssa. Vakuutustarve riippuu todella paljon yrityksen toimialasta. (Meretniemi & Ylönen 2009, 88.)

3.7.1 Yritysvakuutukset

Vahinkovakuutus käytetään korvaamaan esimerkiksi tulipalon, vesivahingon, murron, varkauden ja konerikon aiheuttamia tuhoja. On olemassa erilaisia omavastuuvaihtoehtoja. Pitää ottaa huomioon, että nostamalla omavastuuosuutta yrittäjä voi alentaa hintaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 90.)

Vastuuvakuutus kattaa yrityksen mahdollista vahingonkorvausvelvollisuutta toiselle aiheutetusta vahingosta. Toiminnan vastuuvakuutuksen avulla voidaan korvata sellaisia henkilö- ja esinevahinkoja, joista vakuutuksenottaja on korvausvastuussa (Meretniemi & Ylönen 2009, 90).

Tuotevastuuvakuutus koskee yrityksen tuotteisiin ja palveluihin liittyviä riskejä. Sen avulla yrittäjä pystyy kattamaan sellaista korvausvelvollisuutta, joka voi aiheutua yrityksen valmistaman tai maahantuoman tuotteiden aiheuttamista vahingoista. Pitää ottaa huomioon, että tämä vakuutus ei voi korvata aiheutunutta vahinkoa tilanteissa, kun asiakkaat päättävät palauttaa tai vaihtaa tuotteita esimerkiksi sen huonon laadun vuoksi. (Meretniemi & Ylönen 2009, 90.)

Keskeytysvakuutus voi auttaa tilanteessa, kun yrittäjän pitää keskeyttää yritystoiminta. Keskeytysvakuutus korvaa niitä menetyksiä, jotka aiheutuvat liiketoiminnan keskeytymisprosessista. Toiminta voi keskeytyä osittain tai kokonaan. Silloin vakuutuksen kohteena on yrityksen liiketoiminnan tulos, joka lasketaan erikseen määriteltyjen periaatteiden mukaisesti. Vakuutusmäärä käsittää keskeytysvakuutuskatteen vähentämällä liikevaihdosta palvelut ja materiaalit. Vuokratuloja tai yrityksen kiinteitä kustannuksia voidaan sisällyttää myös vakuutusmäärään. Vakuutusmaksuun tietysti vaikuttavat sellaiset tekijät kuin vastuu-aika, valittu omavastuutaso, toimiala ja liiketilojen paloturvallisuus. (Meretniemi & Ylönen 2009, 91.)

Oikeusturvavakuutus on suosittu lähes kaikilla toimialoilla toimiville yrityksille, jotka perustetaan Suomessa, koska sen avulla yritys voi kattaa riskiä vaarasta joutua osalliseksi oikeudenkäyntiin. Se kattaa kohtuulliset oikeudenkäynti- ja asianajokulut, jotka aiheutuvat lakimiespalvelujen käytöstä sopimus- tai riita-asi-oissa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 91.)

3.7.2 Yrittäjän vakuutukset

YEL-vakuutus on pakollinen vakuutus lainsäädännön mukaisesti ja yrittäjän on järjestettävä eläketurva työeläkevakuutusyhtiöistä tai eläkesäätiöistä ja eläkekas-soista, joka harjoittaa työeläkevakuuttamista (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272 1:1). YEL-vakuutus turvaa yrittäjän toimeentulon, kun hän jää eläkkeelle tai tapauksessa, kun hän johtuu työkyvyttömäksi tai työttömäksi. Yrittäjän itsensä määrittelemän YEL-työtulon pohjalta lasketaan eläkkeen määrä ja vakuutusmaksu. (Meretniemi & Ylönen 2009, 92.)

Alla olevassa taulukossa 2 on kerrottu vuoden 2021 ja 2022 vakuutusmaksuprosentit, myös aloittaville yrittäjille, sekä eläkkeen karttumisprosentit, jotka Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen tarjoaa omille asiakkaille.

Taulukko 2. Vakuutusmaksuprosentit (Ilmarinen 2022).

Yrittäjän ikä	YEL-maksu, % työtulosta	Aloittavan yrittäjän YEL-maksu, % työtulosta
<i>alle 53</i>	24,1	18,8
<i>53-62</i>	25,6	19,97
<i>väh.63</i>	24,1	18,80

Henkivakuutus antaa turvaa yrittäjän lähiomaisille ja yrityskumppanille, mikäli yrittäjä kuolee yllättäen. Erityisesti tapauksessa, kun yrityksen velkojen vakuutena on yksityisomaisuutta, yrittäjän täytyy ottaa henkivakuutus. Toisaalta vakuutusta pitää miettiä myös sellaisissa tapauksissa, kun yrittäjä on takaajana henkilökohtaisissa tai yrityksen lainoissa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 93.)

Työttömyysvakuutus antaa yrittäjälle mahdollisuuden saada päivärahaa työttömyyskassasta tapauksissa, kun yritystoiminnassa on vaikeuksia: sellaisia kuin kilpailutilanteen huononnus, yleinen taloustilanteen heikkous ja yrittäjän sairaudet sekä muut asiat. Yrittäjän pitää liittyä työttömyyskassan jäseneksi, jotta olisi mahdollista käyttää säätiön etuja. Pitää ottaa huomioon, että yrittäjän työttömyysvakuutuksen vähimmäisvuositulo pitäisi olla vähintään 8 520 euroa vuodessa ja maksut ovat vähennyskelpoisia verotuksessa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 93.)

Tapaturmavakuutus on vapaaehtoinen mutta erittäin hyödyllinen monissa tilanteissa, koska yrittäjät eivät kuulu lakisääteisen tapaturmavakuutuksen piiriin. Yrittäjä voi saada 24-tuntisen tapaturmasuojan. Vakuutusmaksun määrään tietysti vaikuttaa yrittäjän toimiala ja YEL-vuosituloansio. (Meretniemi & Ylönen 2009, 94.)

Sairausvakuutus on yksi tärkeimmistä vakuutuksista, ja se on vapaaehtoinen. Tämä vakuutus turvaa yrittäjän erityisesti, kun puhutaan yrittäjästä, joka toimii yksin. Kun yrityksessä ei ole muita työntekijöitä eikä ole toista omistajaa, jotka voisivat tehdä työtehtäviä yrittäjän sairauden aikana, pitää ymmärtää, että yrityk-

sen toiminta on tauolla siihen asti, kunnes yrittäjä palaa takaisin työpaikalle. Yrittäjän sairausvakuutus helpottaa tilannetta taloudellisesti antamalla aikaa toipumiseen, jotta sen jälkeen olisi mahdollista taas tehdä työtä. On todella järkevää, että yrittäjä ottaa itselleen sairauden varalta erikseen yrityksen sairauskuluvakuutuksen. Monilla vakuutusyhtiöllä on niitä tuotevalikoimissaan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 95.)

4 Aloittavien yrittäjien ongelmat ja niiden ratkaisut

Monet yrittäjät joutuvat lopettamaan yrityksensä ei ulkoisten tekijöiden vaikutuksesta takia vaan omien virheidensä vuoksi, yrittäjyysprosessiin heikosta perehtyneisyydestä johtuen. Yrittäjän harkitsemattomat toimet tai toimettomuudet johtavat tietyissä tilanteissa kaikenlaisiin ongelmiin. On muistettava, että liiketoiminta on ensisijaisesti voittoa tavoittelevaa toimintaa ja jatkuvaa prosessia ja yrittäjien pitää miettiä sitä, millä tavalla on järjestettävissä yrityksen liiketoimintaa optimaalisella ja tehokkaalla tavalla, jotta olisi mahdollista vähentää mahdollisten kielteisten seurausten riskiä. Tässä opinnäytetyön luvussa pohditaan, mitkä yrittäjien toimet yrityksen perustamisvaiheessa voivat johtaa kielteisiin seurauksiin. Lisäksi tarkastellaan aloittelevien yrittäjien ongelmia ja yritetään löytää mahdollisia tapoja ratkaista niitä.

4.1 Ongelmat tutkimuskehyksen perusteella

Oppinäytetyössäni olen perehtynyt yrittäjyysprosessiin ja yritystoiminnan perustamiseen. Eric Riesin (2016) näkökulman mukaan yrittäjätoiminnassa onnistuminen ei riippuu ajasta, paikasta tai yrittäjän persoonallisista geeneistä, vaan yrittäjän menestys startupissa on monien prosessien järjestelmä mahdollisimman rationaalisella tavalla. Ennen kaikkia meidän pitää oppia erilaisia prosesseja, jotta olisi mahdollista käynnistää aloittavan yrityksen toiminta oikealla tavalla. Yritystoiminnan käynnistäminen on vaikeaa, ja se vaatii paljon aikaa ja resursseja. Analysoimalla opinnäytetyössä käytettyä kirjallisuutta ja akateemisia artikkeleita

olen huomannut, että yritystoiminnan alussa yrittäjillä voi olla paljon sellaisia ongelmia kuin rahoituksen puuttuminen, vaikeudet liikeidean löytämisessä ja muodostumisessa, yrityksen toiminnan aloittaminen ilman liikeidean testaamista ja arviointia, virheet suunnitteluprosessissa ja alkamisvaiheessa, kirjanpidon ja verotuksen järjestämisessä. Näiden lisäksi yrittäjyystoiminnalla voi olla negatiivisia seurauksia ja riskejä yrittäjälle itselleen ja koko yhteiskunnalle. Yrittäjän pitää toimia käyttämällä annettuja ohjeita riskien vähentämiseksi: muodostaa liikeidean rationaalisesti testaamalla ja arvioimalla, valita oikea yritysmuoto ja löytää sopiva rahoitusvaihtoehto, ottaa huomioon suunnitteluprosessiin tarkasti ja lopuksi pitää myös järjestää kirjanpito ja verotus lainsäädännön mukaisesti.

Jokaisella yrittäjällä on omat uudet ideat ja he ajattelevat millä tavalla olisi mahdollista toteuttaa niitä todellisessa elämässä. Yrittäjän pitää osata katsoa tilannetta monipuolisesti, jotta he pystyisivät minimoimaan mahdolliset virheet. Koko ajan pitää harjoitella, saada uutta työkokemusta ja oppia lisää ottamalla huomioon teknologinen kehitys ja maailman muuttuminen. Lisäksi yrittäjän tulee käyttää uusia menetelmiä työssään. Monet yrittäjät oppivat yrittäjyyden menetelmiä ja prosesseja erilaisilla aloilla. Yrittäjän ei tarvitse unohtaa ammattimaisuutta ja hänen pitää aina olla ammattilaisena tällä alalla, jossa hän haluaisi kehittyä yrittäjänä, jotta vähentää liiketoiminnan epäonnistumisen riskejä. Ammattilaisuus tulee työkokemuksesta ja ammattilaistaidoista. Joskus tarvitaan vuosia, jotta olisi mahdollista päästä haluttuun tavoitteeseen.

Yrittäjätoiminta perustetaan periaatteilla ja metodeilla. Yrittäjyyttä on jokaisella toimialalla, ja niissä toimivat samat menetelmät. Pitää kuitenkin muistaa, että ennen kaikkea yrittäjä on johtaja ja tästä syystä keskittyminen johtamiseen on todella tärkeää. On mahdollista parantaa johtamista oppimalla startupin metodeja ja periaatteita. Yrittäjyystulosten parantamiseksi ja innovoijien vastuullisuuden ylläpitämiseksi meidän on keskityttävä asiaan: miten edistystä mitataan, miten välitavoitteet asetetaan ja miten työ priorisoidaan. (Ries 2019, 79-90.)

Pitää kuitenkin muistaa, että hyvä suunnitelma, optimaalinen strategia ja markkinatutkimus eivät voi taata, että yrittäjä menestyy, koska tuntemattomat tekijät vaikuttavat myös toimintaan. Monet ajattelevat, että yritystoiminnan käynnistäminen on jotain innovatiivista ja kaoottista, ja miten sitä on mahdollista hallita. Yleensä prosesseista ja ohjauksesta ajatellaan, että se on jotain tylsää, mutta startupit ovat usein hyvin dynaamisia ja jännittäviä. On todella mielenkiintoista, kun voidaan nähdä uusien yritysten menestyvän ja miten uusi yritystoiminta muuttaa maailmaa. Positiivinen energia ja visio herättävät ihmiset luomaan uusia yrityksiä ja projekteja ja ne ovat arvokkaita resursseja.

4.2 Asiakkuudenhallinta aloittaville yrityksille

Yrityksen asiakkuudenhallinta on erinomainen kilpailuetu ja tapa vähentää liiketoiminnan epäonnistumisen riskejä. Asiakkuudet ovat yritysten tärkein resurssi, ja asiakkuuksien hallinta liittyy olennaisesti asiakassuhteiden laadun, keston ja kannattavuuden kehittämiseen. Mitä pitää ottaa huomioon, kun puhutaan asiakkuudenhallinnasta? Totta kai ennen kaikkea yrittäjän täytyy keskittyä asiakkaisiin. (Löytänä & Korteso 2011, 161-165.)

Asiakaskokemuksen johtaminen antaa mahdollisuuksia ymmärtää asiakkaita paremmin, miettiä asiakkaiden tarpeita, luoda asiakkaille enemmän arvoa ja nostaa liiketoiminnan tulosta. Käyttämällä asiakaskokemuksen johtamista on mahdollista vahvistaa asiakkaiden sitoutumista yritykseen, lisätä asiakastyytyvyyttä, kasvattaa suosittelijoiden määrää, vähentää negatiivisten asiakaspalautteiden määrää sekä pienentää uusasiakashankinnan kustannuksia. Asiakaskokemuksen johtaminen maksimoi asiakkaalle tuotetun arvon ja kasvattaa yrityksen tuotteita. (Löytänä & Korteso 2011, 12-13.)

Toisaalta asiakaskokemuksen johtaminen on ajattelutapa, joka huomioi kaikki yrityksen osa-alueet. Asiakaspalvelu ja myynti ovat usein ne toiminnot, jotka vaikut-

tavat eniten asiakaskokemukseen. Jokaisella yrityksessä työskentelevällä työntekijällä on merkitystä asiakaskokemukseen. Kun yritys hyödyntää asiakassuhteiden johtamisen mallia, se keskittyy keräämään tietoa asiakkaista omasta näkökulmastaan. Jokaisella yrityksellä on strategia, jolla se yrittää kilpailla markkinoilla. Yrityksen strategia voi olla esimerkiksi keskittyminen tuotteisiin, hintaan ja asiakaskokemuksiin. Keskittyminen yhteen osa-alueeseen eli yrityksen strategiaan antaa toki mahdollisuuden panostaa myös muihin osa-alueisiin. Asiakaskokemuksissa on kyse odotusten ylittämisestä, ja odotusten täyttymistä tulee seurata tarkasti ja keskittyä minimoimaan ne tapaukset, jolloin odotukset eivät täyty. Seuraava askel on, kun asiakaskokemusta laajennetaan. Tuodaan elementtejä, jotka edistävät asiakaskokemuksen laajentumista ulkopuolelle. (Löytänä & Korteso 2011, 155-181.)

Asiakkaalle kannattaa ensin tuottaa arvoa ja keskittyä vasta sen jälkeen myyntiin. On erittäin tärkeää ymmärtää ihmisen psykologiaa, koska asiakkaat haluavat ostaa, mutta eivät halua, että heille tarjotaan tuotteita. Siksi yritysten on tuotettava asiakkaille arvoa jo ennen kauppaa, itse kauppa on vain suoritus tuosta arvosta. Yrityksen pitäisi tarjota asiakkailleen heidän tarvitsemiaan tuotteita laajalla valikoimalla, mukavaa ajanviettoa myymälöissä, ammattimaista henkilökuntaa, hyvää sijaintia, toimitusta ja tuotteista tiedottamista. Yrityksessä on palvelija auttamassa, jos asiakas haluaa kysyä jotain sellaista, mitä ei löydy tuotetiedoista. Kun luodaan asiakaskokemusta, kaupanteko ei ole koskaan ohi. Kun luodaan asiakkaille lisää arvoa myös kaupanteon jälkeen, lisätään yrityksen tuottoja, esimerkiksi vaihto-, ehto-, tai palautusoikeuksilla. (Vättö 2016.)

4.3 Johdon ja markkinoinnin merkitys

Yrityksen johdolla asiakaskokemusten luomisessa on suuri merkitys. Toiset yrityksen johtajat ymmärtävät asiakaskokemuksen johtamisen mahdollisuudet, kun taas toiset eivät ymmärrä. Välimuotoa ei ole. Kun johto ei sitoudu tai panosta

asiakaskokemuksen johtamiseen, kannattaa valita toinen kilpailustrategia, esimerkiksi halvimman hinnan strategia. Johdon tärkein tehtävä on keskittyä strategiaan. Asiakaskokemuksen johtamisen tehtävä, eli yrityksen asiakkailleen tuottaman arvon maksimointi luomalla asiakkaille merkityksellisiä kokemuksia, on sisällytettävä myös strategiaan. (Löytänä & Kortesus 2011, 155-158.)

Tomi Hilvo, entinen Management Eventsin toimitusjohtaja on sanonut: ”Jos me ajatellaan raporttia, joka multa lähtee kerran kvartaalissa hallitukselle, niin kyllä ne keskeiset mittarit ovat oikeasti ne toiminnan aktiviteetit, niiden aktiviteettien aiheuttamat tulokset ja laatu. Laatu tosi monesta näkökulmasta; ensisijaisesti tuotteen laatu prosessin eri vaiheissa ja toiseksi laatu kahden kohderyhmän kokemuksen näkökulmasta. Jos nämä meillä on hanskassa, niin tämä bisnes pyörii hyvin” (Hilvo 2021).

On tärkeää ymmärtää, että jokainen asiakas on erilainen ja jokaisella on omat tarpeet. Yksi asiakas saattaa tarvita lastentarvikkeita ja urheilutuotteita, kun taas toinen saattaa tarvita vain ruokaa. Markkinoilla on siis erilaisia asiakkaita, joista jokaisella on erilainen elämäntilanne, erilaiset motiivit ja tarpeet erilaisille kokemuksille. Siitä varten käytetään segmentointia eli asiakkaiden ryhmittelyä, jotta voidaan erotella asiakkaat ryhmiin ja luoda kokemuksia jokaisessa ryhmässä. Asiakkaat voidaan segmentoida esimerkiksi kannattavuuden ja aktiivisuuden mukaan. Seuraava askel on luoda prosessit, joilla asiakkaan segmentti tunnistetaan relevanteissa kosketuspisteissä ja joilla asiakaskokemus voidaan luoda segmentin tavoitteiden mukaiseksi. Esimerkiksi asiakaspalvelussa puheluihin on vastattava heti ja asiakkaille annetaan myös palkitsevia lisäetuja (kanta-asiakaskortit ja nopeammat check-in-tikit). Aktiivisille asiakkaille, jotka eivät tuota rahaa, annetaan mahdollisuuksia käyttää tietoresursseja vapaasti ja ilmoitetaan tarjouksista. (Löytänä & Kortesus 2011, 128–130.)

Näin käytetään erilaisia toimintatapoja ja tavoitteita eri segmenteissä. Eli tuloksentekijät-asiakkaille järjestetään henkilökohtaista myyntiä, viestintää, erityiskohdelua asiakaspalvelua ja sitten odotukset ylittävän arvon ja asiakaskokemuksen luominen. Samaan aikaan kandidaattiasiakkaille fokus annetaan uusien asiakkaiden hankkimisessa, käytetään suoramarkkinointi ja panostetaan asiakkaiden aktivointiin. (Löytänä & Korteso 2011, 131.)

5 Päätelmä

Opinnäytetyöni oli monipuolinen prosessi, jossa yhdistettiin yrittäjyysprosessin teoria ja tutkimukset Suomessa, yrittäjyyden negatiivisten ja myönteisten puolien analysointi, joilla perusteella rakennettiin yrityksen perustamisen ohjeet aloittaville yrittäjille. Yrittäjyyden tutkimukset antoivat ajatuksia siitä, millaisia riskejä ja ongelmia aloittavat yrittävät kohtaavat ja millä tavalla on mahdollista vähentää niitä. Ilman muuta yrittäjyys ja yrityksen avaaminen on tärkeä teema liiketalouden alalla. Uskon, että käyttämällä liiketalouden tietoja ja taitoja olen tutkinut monipuolisesti yrityksen avaamisen prosesseja, joiden avulla voidaan suunnitella omaa liiketoimintaa.

Työn alussa halusin löytää mahdollisuudet minimoida negatiivisten tekijöiden vaikutusta järjestämällä yrityksen perustamisprosessia mahdollisimman optimaalisemmalla tavalla ja opinnäytetyössäni olen keskittynyt tähän. Käsitelin yrityksen perustamisvaiheita, yhtiömuodon valintaa, kirjanpidon ja verotuksen järjestämistä ja muodostin työn lopputuloksen kokonaisuus tietopakettina "Yrityksen perustamisopas" aloittaville yrittäjille. Olen työssäni nostanut esille kaikki tärkeät asiat, jotka yrittäjien pitää tietää ennen yrityksen perustamista.

Minun mielestäni opinnäytetyössäni vaikutin lukijaan merkittävästi käyttämällä sellaisia virallisia lähteitä, kuten Kirjanpitolakia, Tilastokeskuksen tutkimuksia, Yrityslainsäädäntöä, Akateemiset artikkelit ja muita kirjallisuuslähteitä. Pidin työn arvon ja tiedon varmuuden asteen hyvällä tasolla käyttämällä työssä tuoreimpia lähteitä ja lainsäädäntöä. Pyrin valitsemaan kirjoista viimeisimmät painokset, jotta

niiden sisältämä tieto olisi mahdollisimman ajantasaista. Luotettavuutta lisää myös se, että työn viitekehys pohjautuu osittain lain pykäliin. Työssä käytettyjen kirjallisuuden, akateemisten artikkeleiden, lainsäädännön ja tilastotietojen analysointi on toiminnallisen opinnäytetyön viitekehysten taustalla ja se tukee parhaiten työn todellista toteuttamista ja oppaan kirjoittamista. Tämä analyysi antaa mahdollisuuden perehtyä syvällisemmin yrityksen perustamisprosessiin.

Viitekehysten jälkeen tarkistelin yrityksen perustamisprosessin vaihe vaiheelta. Prosessin tarkastelun yhteydessä annettiin ohjeet aloittaville yrittäjille. Löysin ratkaisuja niihin tapauksiin, joissa yrittäjällä on vaikeuksia ymmärtää yrittäjäprosessia; joissa yrittäjä ei tiedä, mistä aloittaa liiketoiminta, miten muodostaa oikea liikeidea, miten testata ja arvioida tätä ideaa, miten järjestää kirjanpito ja verotus; joissa yrittäjältä puuttuu rahoitus. Uskon, että käyttämällä annettuja ohjeita voidaan minimoida virheet suunnitteluprosessissa ja yrityksen perustamisen alkamisvaiheessa, välttää liiketoiminnan negatiivisia seurauksia ja vähentää epäonnistumisen riskejä. Minun mielestäni työ on onnistunut ja olen tyytyväinen työn lopputulokseen.

Lähteet

Vättö, Kimmo 2016. Asiakaspalvelukokemus. Tarinat. <https://www.asiakaspalvelukokemus.fi/tarinat>. Viitattu 29.12.2021.

Belt, Pekka & Tuunainen, Juha 2021. The Work-Related Well-Being of So-lo, Micro, and Small Business Entrepreneurs', *Nordic Journal of Business*, vol. 70, no. 2, 109–132. <https://search-ebshost-com.ezproxy.metropolia.fi/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=152410550&site=ehost-live>. Viitattu 21.10.2021.

Bhargava, Rajat & Herman, Will 2020. The startup playbook. Founder-to-Founder advice from two startup veterans. John Wiley & Sons Inc., New Jersey.

Business Finland 2021. Katso miten voimme auttaa. <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/etusivu>. Viitattu 29.12.2021.

ELY-keskus 2021. Rahoitukset, avustukset ja korvaukset. <https://www.ely-keskus.fi/rahoitukset-avustukset-ja-korvaukset/>. Viitattu 28.12.2021.

Finnvera 2021. Yrityksen perustaminen. <https://www.finnvera.fi/alku/yrityksen-perustaminen>. Viitattu 28.12.2021.

Henricks, Mark 2008. Do You Really Need a Business Plan? *Entrepreneur* 36 (12): 92–95. <https://search-ebshost-com.ezproxy.metropolia.fi/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=35544311&site=ehost-live>. Viitattu 21.10.2021.

Hilvo, Tomi 2021. Speakersforum. Johtamisen tarpeet ja kulttuurin johtaminen millenniaalien aikakaudella. <https://www.speakersforum.fi/tomi.hilvo>. Viitattu 29.12.2021.

Holopainen, Tuulikki. 2021. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. 31. uud. painos. Asiatieto Oy, Espoo.

Honkamäki, Tuomas & Kujanpää, Emilinä & Pennanen, Matti 2018. Yritysjärjestelyjen käsikirja: Kirjanpito, verotus ja yhtiöoikeus. 2. uud. painos. Alma Talent Oy, Helsinki.

Honkinen, Tuomas & Innanen, Antti & Lindgren, Jaakko & Pello, Jukka & Rantanen, Johanna & Siltala, Kyösti & Tuomala, Sara 2016. Startup-juridiikan käsikirja. Alma Talent Oy, Helsinki.

Ikonen, Raimo & Savikko, Ritva 2006. Oman yrityksen perustaminen. Klingendahl Paino Oy, Tampere.

Ilmarinen 2022. YEL-vakuutus: maksut ja laskuasiat. <https://www.ilmarinen.fi/yrittaja/yel-vakuutus/yel-maksut-ja-laskuasiat/>. Viitattu 28.1.2022

Kautonen, Teemu & Down, Simon & Welter, Friederike & Vainio, Pekka & Palmroos, Jenni 2010. "Involuntary self-employment" as a public policy is-sue: a cross-country European review". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 16, no. 2, 112-129.

<https://www.proquest.com/docview/212167895/CCA14485A84C4261PQ/9?accountid=11363>. Viitattu 15.11.2021.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Leppänen, Ollis 2013. *Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin*. Tammi Oy, Tampere.

Löytänä, Janne & Korteso, Katleena 2011. *Asiakaskokemus: Palvelubisneksestä Kokemusbisnekseen*. Talentum Oy, Helsinki.

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2009. *Yrityksen perustajan käsikirja*. 1. -2. painos. Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu.

Oma Yritys-Suomi 2021. *Haaveena yrityksen perustaminen?* <https://www.oma.yrityssuomi.fi>. Viitattu 28.12.2021.

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.

PRH (Patentti- ja rekisterihallitus) 2021. *Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä*. Päivitetty 25.01.2021. <https://www.prh.fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>. Viitattu 25.11.2021.

Rautio, Samppa 2018. *Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien määrä Suomessa kasvanut merkittävästi: "Kun työmarkkinat eivät muutoin työllistä, jää jäljelle yrittäjyys"*, Iltalehti. Päivitetty 13.09.2018. <https://www.iltalehti.fi/tyoelama/a/201809132201197356>. Viitattu 20.12.2021.

Ries, Eric 2016. *Lean Startup – kokeilukulttuurin käsikirja*. LavasDesign Oy, Latvia.

Ries, Eric 2019. *Lean Startup. How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*. Penguin Random House, UK.

Rissanen, Tapio 2021. *Yrittäjyys: asenne ja elämäntapa, liiketoiminta*. Kustannusosakeyhtiö Pohjolanlähti, Jyväskylä.

Ståhlberg, Leena 2021. *Kohti omannäköistä yrittäjyyttä*. Basam Books Oy, Helsinki.

TE-palvelut. *Starttiraha*. <https://www.te-palvelut.fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha>. Viitattu 29.12.2021.

Tilastokeskus 2021a. *Aloittaneet ja lopettaneet yritykset*. Päivitetty 6.8.2021. <https://www.tilastokeskus.fi/til/aly/index.html>. Viitattu 16.11.2021.

Tilastokeskus 2021b. Yritykset 2020. Päivitetty 21.12.2021. https://tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html. Viitattu 30.12.2021.

Tilintarkistuskilpi 181.9.2015/1141.

Torppa, Tiina 2013. Yksin työskentelevän opas. Talentum Media Oy, Helsinki.

Vero 2021a. Uusi yritys. <https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/>. Viitattu 27.12.2021.

Vero 2021b. Yrityksen perustajan muistilista 2021. <https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/yrityksen-perustajan-muistilista/>. Viitattu 27.12.2021.

Vättö, Kimmo 2016. Asiakaspalvelukokemus. Tarinat. <https://www.asiakaspalvelukokemus.fi/tarinat>. Viitattu 29.12.2021.

Youtube 2021. Verohallinto. <https://www.youtube.com/channel/UCVGeKHwTsA-KYnksl5RArrWg>. Viitattu 27.12.2021.

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272.



Sisällys

1	<i>Johdanto</i>	3
2	<i>Yrittäjyys: Näkemykset yrittäjyyden positiivisista ja negatiivisista puolista. Oletko varma, että olet valmis aloittamaan yrityksen?</i>	3
3	<i>Etkö tiedä mistä aloittaa? Mieti ensin liikeideaasi! Millä tavalla voidaan muodostaa liikeidea tavallisesta ideasta?</i>	4
4	<i>Onko liikeideaasi tarpeeksi hyvä? Muistathan arvioida ja testata liikeideaasi toteutettavuutta, jotta vähennät liiketoiminnan mahdollisen epäonnistumisen riskejä.</i>	5
5	<i>Aloita yrityksen organisointiprosessi ja suunnittele liiketoiminta askel askeleelta</i>	6
6	<i>Järjestä yrityksen liiketoiminnan suunnitteluprosessi optimaalisella ja tehokkaalla tavalla</i>	8
7	<i>Onko sinulla vaikeuksia löytää tarvittava rahoitus?</i>	9
8	<i>Älä unohda, että kirjanpidon ja verokirjanpidon järjestämistä vaaditaan</i>	12
9	<i>Ajattele yrittäjien ongelmia ja yritä välttää niitä</i>	13
	<i>Lähteet</i>	15

1 Johdanto

Tämä opas on suunnattu aloittaville yrittäjille ja sen tarkoituksena on tukea ja tehostaa yrityksen perustamisprosessia. Oppaan alussa käydään läpi tiivistetysti näkemykset yrittäjyyden myönteisistä ja kielteisistä puolista. Tavoitteena on antaa aloittaville yrittäjille oikeita tietoja yrittäjyydestä ja mahdollisuus testata omaa valmiutta yritystoiminnan aloittamiseen.

Sen jälkeen lukija voi tutustua ohjeisiin aloittaville yrittäjille, eli mistä voidaan aloittaa yritystoiminta ja mitä pitää ottaa huomioon yritystä perustettaessa. Lisäksi tässä opaskirjassa puhutaan ongelmista, jotka nousevat esiin yrittäjyyden alkutaipaleella ja yhdessä yritetään löytää sopivat ratkaisut, jotta olisi mahdollista järjestää liiketoiminta mahdollisimmalla tehokkaalla ja optimaalisella tavalla.

2 Yrittäjyys: Näkemykset yrittäjyyden positiivisista ja negatiivisista puolista. Oletko varma, että olet valmis aloittamaan yrityksen?

Yrittäjyys koskee meidän elämämme monta tärkeää aspektia, ja sinä tiedät, että suomalaisessa yhteiskunnassa yrittäjyyttä arvostetaan ja sen arvostus näyttää kasvavan edelleen. Yrittäjyydellä on monia myönteisiä puolia, kuten luovuuden ja innovaation kehittäminen yhteiskunnassa, työpaikkojen luominen, talouskasvu ja ilman muuta myös yksilön kehittäminen. Vuonna 2020 Suomessa oli jo noin 370 tuhatta toimivaa yritystä, toisaalta yritysten lukumäärä kaupparekisterissä enemmän kuin 600 tuhatta yritystä. Eli monet yrittäjät jopa yrityksen rekisteröinnin jälkeen lopettavat heidän liiketoimintansa. Mistä syystä yritysten toiminta epäonnistuu? Mitkä tekijät vaikuttavat siihen, että yrittäjät päättävät lopettaa yrityksen toiminnan?

Suurin osa yrityksistä on mikroyrityksiä, jotka työllistävät vain muutamia henkilöitä. Näissä yrityksissä ongelmat yrittäjän hyvinvoinnissa vaikuttavat helposti liiketoiminnan kehitykseen ja tuottavuuteen. Yritys ei myöskään menesty, jos yrittäjä ei ole niin hyvin motivoitunut, hänellä on fyysistä sairautta tai stressiä. Nämä tekijät vaikuttavat yrityksen toimintaan negatiivisesti. Keskeinen elementti kaikkien yrittäjäryhmien hyvinvoinnissa on autonomia ja positiiviset palautteet, joita yksinyrittäjät saavat heidän ammattitaidoistaan ja työkokemuksestaan.

Suunnannäyttäjä, ammatinvalinnan- ja uraohjaaja, työvalmentaja Leena Ståhlberg on tunnistanut *kolme haitallista seurausta yrittäjyydestä: negatiiviset psykologiset seuraukset ja emotionaaliset vaikutukset, yrittäjien taloudellisen pääoman menetys ja yrittäjyyden haitalliset vaikutukset yhteiskuntaan.* Ståhlberg on kiinnittänyt huomioita erityisesti lisääntyneeseen stressiin. Stressi voi aiheuttaa erilaisia fysiologisia seurauksia, kuten sykkeen ja verenpaineen nousua.

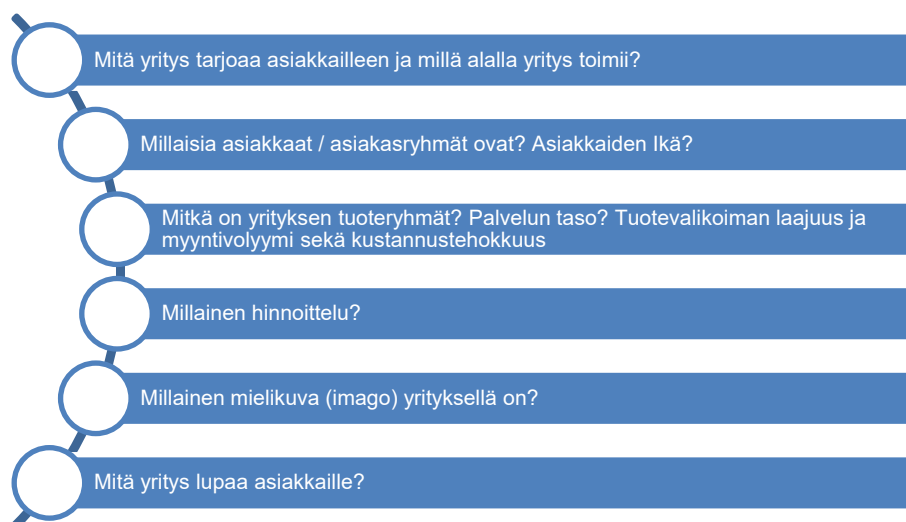
Toisaalta yrittäjälle on ehkä helpompi löytää tasapaino työn ja vapaa-ajan välillä suunnittelemalla päivää ja miettimällä missä ja milloin työtä tehdään. On hyvin ymmärrettävää, että yrittäjyys on riskitoimintaa ja yrittäjä on itse vastuussa kaikesta: asiakaspalvelusta, tuotteen tai palvelun laadusta, turvallisuuden järjestämisestä, omasta ajankäytöstään, maksuista, työntekijöiden rekrytoinnista jne. Sinun pitää muistaa, että yrittäjä ei koskaan voi pysähtyä. Yritystoiminta on jatkuva prosessi, johon kuuluu myös jatkuva oppiminen.

3 Etkö tiedä mistä aloittaa? Mieti ensin liikeideaasi! Millä tavalla voidaan muodostaa liikeidea tavallisesta ideasta?

Liikeidean muodostumisen prosessissa sinun pitää ymmärtää selkeästi liikeidean olemusta. Pitää muistaa, että liikeidea ei ole vain ajatus, tämä on kuvaus siitä, miten yritys hankkii tuloja. Liikeidean löytämiseen käytetään erilaisia tapoja ja sinun on valittava sopiva tapa.

Millaisia liikeideat voisivat olla? Mikä niistä sopisi sinulle paremmin? Se voisi olla **oman osaamisen (harrastusten tai ammattitaidon) hyödyntäminen**, esimerkiksi kampaamo, kauneushoitola, leipomo, kirjanpitotoimisto, tilintarkastustoimisto, maahantuoja jne., tai **vanhojen ideoiden hyödyntäminen tai uusien innovaatioiden keksiminen**: sinä voit kehittää vanhoja ideoita tai keksiä uusia tuotteita. Toisaalta luultavasti hyvä idea olisi **ostaa valmis yritys**, mutta siihen liittyy sekä hyviä että huonoja puolia, koska ostaminen edellyttää pääomaa ja monet toimintakonseptit eivät välttämättä sovi uudelle omistajalle. Kuitenkin pitää ottaa huomioon, että liikeidea, asiakaskunta ja markkinaosuus ovat valmiina ja toiminta voi käynnistyä todella nopeasti. Toisena vaihtoehtona voisi olla **franchising-toiminnan aloittaminen**, kun aloittava yrittäjä voi ostaa kaiken tarvitsemansa franchising-ketjusta ja saada oikeuden käyttää ketjun tavaramerkkiä markkinoinnissaan. Silloin sinä varmasti saat neuvoja, ohjeita ja tukea franchising-sopimuksen antajalta, jolloin epäonnistumisen riski vähenee.

Yrityksen liikeidean muodostumisessa ja liikesuunnitelman kirjoittamisessa sinun pitää miettiä seuraavia kysymyksiä:



Muistathan, että ennen kaikkea liikeidea on väline, jonka avulla voidaan löytää tapoja ansaita rahaa. Toisaalta, jotta olisi mahdollista saada menestystä, pitää käyttää oikeita liiketoiminnan menetelmiä. Usein on tapahtunut niin, että tavaroiden kysyntä on olemassa vain pari viikkoa ja sen jälkeen asiakkaat eivät ole kiinnostuneita ostamaan tuotteita uudestaan, tai korkean profiilin startup-yrityksiä, joita keuhutettiin lehdistössä ja unohdettiin muutamaa kuukautta myöhemmin. Nämä epäonnistumiset ovat kamalia, koska ne aiheuttavat yksittäisille yrittäjille, yrityksille ja sijoittajille taloudellisia vahinkoja. Lisäksi ne vievät myös sivilisaatioiden arvokkaimman resurssin - ihmisten aikaa ja taitoja.

Tavoitteena on selvittää oikea rakennettava idea, jonka asiakkaat haluavat ja josta he maksavat mahdollisimman nopeasti. Se on uusi tapa tarkastella innovatiivisten uusien tuotteiden kehitystä. Tämä menetelmä on suunniteltu opettamaan startupin hallintaa ja luoda kannattava ja trendien mukaisesti muuttuvan yrityksen. Näkemyksen saavuttamiseksi startupit käyttävät strategiaa, joka sisältää liiketoimintamallin, tuotesuunnitelman, näkökulman kumppaneista ja kilpailijoista sekä ideoita asiakkaista. Tuote on tämän strategian lopputulos, joka muuttuu optimointiprosessin läpi jatkuvasti.

Yrittäjyyden perustavoite on rakentaa ja hallita organisaatiota epävarmoissa olosuhteissa ja sen tärkein tehtävä on oppia, millä tavalla olisi mahdollista toteuttaa tämä tavoite.

4 Onko liikeideasi tarpeeksi hyvä? Muistathan arvioida ja testata liikeideasi toteutettavuutta, jotta vähennät liiketoiminnan mahdollisen epäonnistumisen riskejä.

Sinun pitää arvioida, kuinka hyvin tuotteet ja palvelut sopivat asiakkaille ja miten toimia markkinoilla. Ennen yrityksen perustamista voidaan käyttää kaikkia mahdollisia keinoja liikeidean testaamiseen, jolloin vältetään riskejä ja epäonnistumista. Sinun kannattaa tutustua omaan liiketoimintaan ja tuntea toimialaa hyvin, kartoittaa kilpailijat, tehdä asiakastutkimusta ja varmistaa, että tuotteelle tai palvelulle on kysyntää. Lisäksi aloittavan yrittäjän pitää testata tuotetta tai palvelua, jotta olisi varmuutta, että kohderyhmä ottaa tuotteen tai palvelun vastaan. Tarvittaessa sinulla on myös mahdollisuus pyytää apua ulkopuolisilta asiantuntijoilta. Markkinatutkimus voidaan tehdä tilastojen perusteella, kyselylomakkeilla ja haastatteluilla.

Pitää muistaa, että ***koe on enemmän kuin pelkkä teoreettinen tutkimus, se on myös ensimmäinen tuote.*** Pitää ymmärtää, tunnustavatko kuluttajat, että heillä on ongelma, mikä ongelma se on, ja yrittäjän pitää yrittää ratkaista sen.

Sinun täytyy arvioida, ostaisiko kuluttaja tämän yrittäjän kehittämän ja ideoiman tuotteen. Yrittäjä joutuu kohtaamaan haasteita sekä julkisella että yksityisellä sektorilla alalta riippumatta ja sinun tulee muistaa, että suunnittelu on työkalu, joka toimii vain pitkissä suunnitteluprosesseissa.

Ottamalla huomioon tulevaisuuden trendejä ja teknologian kehityksiä, muistathan, että ***ihmissuhteet ovat erittäin tärkeitä nykyaikana ja tulevaisuudessa-kin, ja yrittäjien pitää keskittyä ihmissuhteisiin asiakkaiden ja työntekijöiden välissä***, jotta olisi mahdollista kehittää yritysten toimintaa oikeaan suuntaan ja saavuttaa suunnitellut tavoitteet. Kaikki muutokset tehdään ihmisvoimalla ja -älyllä, eli ihmiset voivat päättää itse, mihin suuntaan he haluaisivat mennä. Toisaalta markkinoilla on kova kilpailu ja pitää tehdä oikeita päätöksiä.

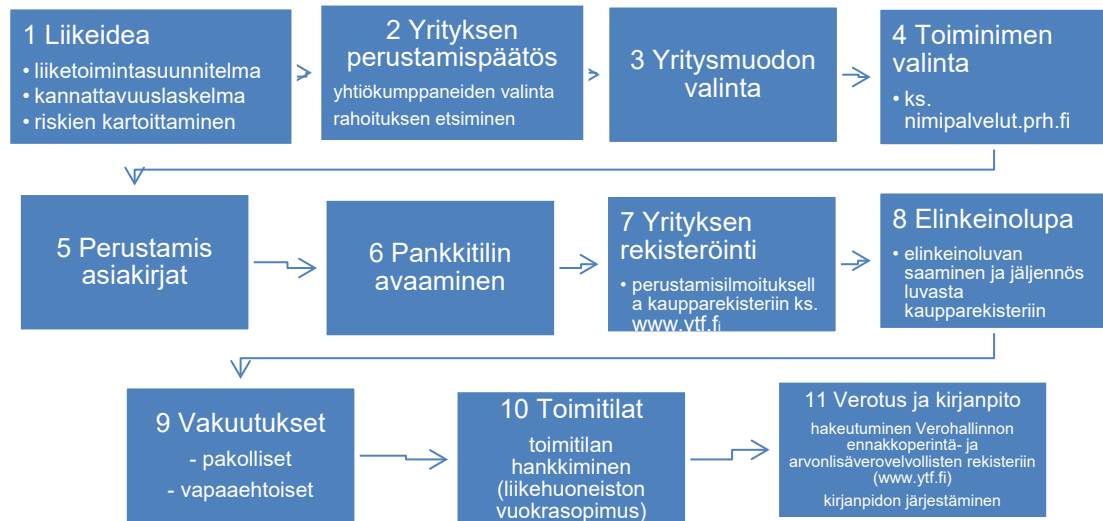
Asiakkuuksien säilyttäminen on myös tärkeä tehtävä jokaisessa yrityksessä, joka tekee tärkeitä päätöksiä yrityksen kehittämisen suuntaan. ***Asiakaskokemukseen panostaminen on yrityksille mahdollisuus maksimoida tuotot. Asiakkaan siirtäminen yrityksen toiminnan keskiöön on suuri toimintatapojen, asenteiden ja ajattelumallien muutos.***

Mitä nopeammin sen aloittaa, sitä nopeammin siitä hyötyy. Käyttämällä asiakaskokemuksen johtamista on mahdollista vahvistaa asiakkaiden sitoutumista yritykseen, lisätä asiakastyytyväisyyttä, kasvattaa suosittelijoiden määrää, vähentää negatiivisten asiakaspalautteiden määrää ja pienentää uusasiakashankinnan kustannuksia. ***Kun maksimoidaan asiakkaalle tuotettava arvo, voidaan kasvattaa yrityksen tuottoja.*** Kun yrityksen toiminnan suunta keskittyy käyttämään strategiaa asiakkuuksien säilyttämiseen, myönteiset tulokset tulevat pian.

5 Aloita yrityksen organisointiprosessi ja suunnittele liiketoiminta askel askeleelta

Käytännössä Holopaisen (2021) ajatusten mukaisesti yrityksen perustaminen aloitetaan idean muokkaamisesta liikeideaksi, liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelmien tekemisestä, riskien kartoittamisesta. Toisena vaiheena tehdään yrityksen perustamispäätös, valitaan yhtiökumppanit ja etsitään tarvittava yritystoiminnan rahoitus. Yhtiökumppaneiden pitää valita oikea yritysmuoto ja miettiä yrityksen toiminimeä (ks. nimipalvelut.prh.fi). Yrittäjän pitää valita yritykselleen viranomaisten vaatimukset täyttävä ja yritystoiminnan kuvaava nimi.

Seuraavaksi voidaan jo laatia perustamisasiakirjoja, avata pankkitili ja muodostaa elinkeinolupahakemus, jos toimialalla vaaditaan sitä. Yrityksen rekisteröinti tehdään perustamisilmoituksella kaupparekisteriin (ks. www.ytf.fi).



Muistathan, että sinun pitää hankkia yrittäjän eläkevakuutus ja myös yrittäjän toimialaan liittyvät pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset, koska vakuutus on yksi tapa minimoida yrittäjän riskejä. Sinun täytyy selvästi ymmärtää, millaisia vakuutusarpeita sinulla on. Vakuutusasiat ovat erittäin yksilöllisiä eikä ole olemassa kahta samanlaista yritystä, joilla olisi samoja vakuutusratkaisuja. Mieti vakuutusobjektia ja tutustu tarjouksiin useilta eri vakuutusyhtiöiltä ja sopimusten vakuutusehtoihin huolellisesti. Tarjouspyyntö pitää muodostaa sillä tavalla, että tarjoukset voisivat olla vertailukelpoisia. Tietysti voit keskustella yritysvakuuttamiseen liittyvistä asioista asiantuntijoiden kanssa. Vakuutusarve riippuu tosi paljon yrityksen toimialasta.

Sen jälkeen sinun pitää hankkia toimitilat allekirjoittamalla liikehuoneiston vuokrasopimus. Yrityksellä pitäisi olla erillinen toimitila yritystoimintansa harjoittamista varten ja yrittäjä voi hankkia toimitilat vuokramaalla tai ostamalla huoneiston tai kiinteistön. Yleensä aloittavat yrittäjät vuokraavat huoneistoja tai kiinteistöjä ja aloittavat liiketoiminnan siellä, ja vasta, kun yritystoiminta laajenee, he alkavat harkita omien toimitilojen ostamista. Viimeisessä vaiheessa voidaan hakeutua Verohallinnon ennakkoperintä- ja arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ja aloittaa yritystoiminta.

Lue lisää yrityksen organisointiprosessista ja liiketoiminnan suunnitteluvaiheista Oma Yritys-Suomin verkkosivuilla osoitteessa <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu>. Sieltä löydät selkeät neuvot yrityksen perustamisesta, sen rahoituksesta ja tuesta. Lisäksi käyttämällä tätä resurssia voit oppia laatia omat liiketoimintasuunnitelman, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat annettujen mallien perusteella. Sinä voit rohkeasti luottaa

tähän resurssiin, koska tämä on virallinen tietokanava: Suomen Työ- ja elinkeinoministeriö omistaa ja järjestää "Oma Yritys-Suomi"-yrityspalveluja.

Yritystoimintaa voidaan harjoittaa useassa muodossa. *Yritystä perustettaessa yrittäjän pitää ymmärtää yritysmuodon valintaan vaikuttavat erilaiset tekijät, esimerkiksi päätöksentekoon, pääomatarpeeseen, perustajien lukumäärään, vastuuseen ja verotukseen liittyvät kysymykset.*

Yleensä aloittavat yrittäjät ottavat huomioon yritysmuotoa valittaessa seuraavankaltaisia asioita kuten yrityksen toimiala ja liiketoiminnan laajuus, yrityksen perustajien lukumäärä, pääoman tarve ja vastuu, ajatukset kasvusuunnitelmasta. Yrittäjä voi toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana tapauksessa, mikäli yrityksen perustajia on vain yksi.

Pitää ottaa huomioon, että henkilöyhtiöt, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö vaativat vähintään kaksi yhtiömiestä. Mikäli yrityksen perustajia on useampi, tai kun yrityksen perustajia on isompi ryhmä, on vaihtoehtona osakeyhtiö ja osuuskunta. Voi olla myös yhden miehen osakeyhtiö, ja silloin tämä osakas on hallituksen ainoa varsinainen jäsen, ja yksi varajäsen on oltava tällöin hallituksessa. Yksi henkilö voi perustaa myös osuuskunnan.

Sinun pitää miettiä pääoman tarvetta, joka on määriteltävissä sellaisten tekijöiden välisestä keskinäisestä suhteesta kuin toiminnan laatu ja laajuus. Toimialoilla, joilla tarvitsee paljon pääomia, rationaalisempi päätös on osakeyhtiön perustaminen. Osakeyhtiöllä voi olla yksi tai useampia osakkaita, jotka tuottavat yhtäläiset oikeudet yhtiössä. Avoimen yhtiön voi perustaa pelkän työpanoksen varaan. Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen on sijoitettava yhtiöön omaisuuspanos, vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. Yksityinen osakeyhtiö voidaan perustaa ilman osakepääomaa, mutta julkisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 80000 euroa.

Pitää muistaa, että yksityinen elinkeinoharjoittaja vastaa koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista, mutta osakeyhtiössä riskit rajoittuvat sijoitettuun pääoman määrään. Tässä mielessä osakeyhtiö on turvallisempi vaihtoehto kuin toiminimi, jos toimintaan liittyy suuria rahasummia.

6 Järjestä yrityksen liiketoiminnan suunnitteluprosessi optimaalisella ja tehokkaalla tavalla

Ennen kaikkea *pitää selvästi ymmärtää yrityksen liiketoiminnan tarkoitus.* Kun on kyse kaupallisesta yrityksestä, sen tarkoituksena on saada liikevoittoa käyttämällä omaa ja vierasta pääomaa. Eli järjestämällä yritystoimintaa yrityksen pitää tuottaa voittoa käyttämällä työprosesseja, jossa ihmisten osaamista, kykyjä ja luovuutta käytetään tuottamaan markkinoitavia tuotteita tai palveluja, jotka tyy-

dyttävät asiakkaiden tarpeita ja ratkaisevat heidän ongelmiaan. ***Liikeidea vaikuttaa yrityksen menestymiseen ja liiketoimintasuunnitelma voi olla yrityksen toiminnan suunnittelun apuvälineenä.***

Samalla on huomattava, että jotkut kirjoittajat puhuvat negatiivisesti liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisesta. Esimerkiksi Ollis Leppäsen teoksen nimi "Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin!" puhuu puolestaan. Kirjoittaja on sitä mieltä, että liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen on ajan tuhlaamista. Hendricksin artikkelissa "Do You Really Need a Business Plan?" annetaan vastaus kysymykseen "Miksi ihmiset kirjoittavat liiketoimintasuunnitelmia?". Kirjoittajan mielestä ihmiset on koulutettu kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelmia ja he tekevät sitä. Toisaalta myös sijoittajat tai strategiset kumppanit vaativat sitä.

Sivulta <https://oma.yrityssuomi.fi/> löydät liiketoiminta – ja taloussuunnitelmamallin ja sielläkin voit ***testata ja selvittää yritystoiminnan onnistumismahdollisuuksia.*** Monissa tapauksissa *suunnitelman kirjoittaminen auttaa aloittamaan liiketoiminnan, mutta ongelma voi olla siinä, että suunnitelma ei ollut niin tehokas, jotta olisi mahdollista tunnistaa ja määritellä riskejä.*

7 Onko sinulla vaikeuksia löytää tarvittava rahoitus?

Uudelle yritykselle rahoitus on erittäin tärkeää, koska se antaa yrittäjälle mahdollisuuden käynnistää yritystoiminta, palkata työntekijät, investoida uusiin laitteisiin tai hankkia tarvittavia tuotteita. Aloittaville yrittäjille on olemassa erilaisia rahoitusvaihtoehtoja: osakepääomarahoituksia, avustuksia, lainoja ja takauksia. Jotta yrittäjän olisi mahdollista valita sopiva vaihtoehto, hänen tulee tutustua kaikkiin rahoitusvaihtoehtoihin.

Avustukset ELY-keskuksista

- Yrityksen kehittämisavustus ja yritysten toimintaympäristön kehitys ovat Työ- ja elinkeinoministeriön hallinnonalalla yrityksille tarkoitettuja avustusmuotoja. Voidaan myöntää avustusta hankkeisiin, joita ei ole toteutettaisi ilman myönnettävää avustusta tai joissa avustuksella arvioidaan olevan merkittävä vaikutus hankkeen toteuttamiseen.

Avustukset ELY-keskuksista

- Avustukset voidaan saada, kun projekti on innovaatiotoiminta tai vaikuttaa merkittävästi osaamisen vahvistamiseen ja sillä on suuri vaikutus yrityksen käynnistämiseen. Avustusten enimmäismäärä riippuu yrityksen koosta ja sijainnista. Pienissä yrityksissä sen prosenttiosuus olevista menoista on noin 20-35 prosenttia, kun samaan aikaan keskisuurissa yrityksissä - 10-25 prosenttia ja suurissa yrityksissä - 2-15 prosenttia.
- Yrityksen avustusta haetaan ELY-keskuksesta ennen hankkeen aloittamista, eli ennen sitoumuksen tai tilauksen tekemistä, hankinnan toimitusta, ennen koskevaa maksua tai muuta sitoumusta. Avustusta haetaan ELY-asiointipalvelussa sähköisesti www.ely-keskus.fi > *asioi verkossa* > *elinkeinot* > *yrittäjien sähköinen asiointi*.

Finnveran rahoitus ja rahoitustarpeiden suuruuden selvittäminen

- Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun ja tapauksessa, kun yritykseltä puuttuu pankin edellyttämiä vakuuksia, Finnvera voi antaa osittaisen takauksen. Alkutakaus järjestetään aloittaville EU:n yrityksille, joiden merkitsemisestä kaupparekisteriin on kulunut enintään 3 vuotta ja joiden omistajat ovat luonnollisia henkilöitä. Pitää ottaa huomioon, että Finnveran takausosuus on enintään 80 prosenttia ja alkutakausten määrä voi olla yhteensä enintään 80000 euroa.
- Sen lisäksi osakepääoman maksamiseen voidaan hakea Finnverasta yrittäjälainaa. Tässä tapauksessa yrittäjälaina voi olla enintään 100 000 euroa luotonsaajaa kohden. Pitää ottaa huomioon, jotta myöntää lainaa edellytetään vähintään 20 prosentin omarahoitusosuutta.
- Finnveran verkkosivujen kautta voi tehdä rahoitushakemuksen sähköisesti www.finnvera.fi > *asioi sähköisesti*. Palvelu edellyttää henkilökohtaiset pankkitunnukset, varmennekortti tai mobiilivarmenne. Ennen rahoitushakemuksen tekemistä tulee selvittää rahoitustarpeen suuruus tekemällä liiketoimintasuunnitelma ja tulossuunnitelma esimerkiksi Oma Yritys-Suomi-palvelussa www.oma.yrityssuomi.fi (Oma Yritys-Suomi 2021). Tarvitaan nämä suunnitelmat myös Finnveran rahoitushakemuksen liitteeksi. Lisäksi on saattavilla lisätietoja osoitteesta www.finnvera.fi, Finnvera järjestää myös rahoitusneuvonnan alkaville yrityksille puhelimitse 029 460 2580 ja chatin kautta).

Business Finlandin rahoitus

- Business Finland on suomalainen julkinen yhtiö, joka tarjoaa rahoitusta innovaatioprojekteihin ja kansainvälistymispalveluita. Yrittäjä voi saada avustuksen Business Finlandilta vain tässä tapauksessa, jos yrityksellä on innovatiivisia tutkimuksellisia tutkimus- ja tuotekehitysprojekteja.
- Yrittäjän kannattaa keskustella Business Finlandin asiantuntijan kanssa jo ennen rahoituksen hakemista ja hän voi auttaa yritystä löytämään parhaan vaihtoehdon, esimerkiksi Business Finlandin rahoitus startup- ja pk-yrityksille (alle 5-vuotiaille yrityksille), tempo-rahoitus yrityksen kansainväliseen kasvuun, nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus. Ennen sitä pitäisi tutustua kaikkiin Business Finlandin mahdollisuuksiin sivulla www.businessfinland.fi > *oikopolut* > *palvelut*
- Rahoituksen määrä riippuu rahoituksen tarpeista ja vaihtoehdoista. Aluksi yrittäjän täytyy miettiä millaista osaamista ja asiantuntemusta tarvitsee, jotta olisi mahdollista kehittää hänen ideansa tai ratkaista ongelmia. Toisaalta hänen pitää etsiä osaava palveluntarjoaja ja keskustella hänen kanssansa tarpeestaan ja löytää sopivan ratkaisun. Vain sen jälkeen pitää luoda yhdessä työsuunnitelman ja tehdä hakemuksen Business Finlandin asiointipalvelussa.

Starttiraha työ- ja elinkeinotoimistolta

- Yritystoiminnan käynnistysvaiheessa työ- ja elinkeinotoimisto voi myöntää toimentulon yrittäjälle tapauksessa, jos yrittäjä on työtön työnhakija. Tässä tapauksessa starttirahan myöntämisen edellytyksenä on, että yrittäjällä on tai hän hankkii riittävät osaamiset aiottuun yritystoimintaan ja aiottu yritystoiminta on luonteeltaan päätoimista ja sillä arvioidaan olevan jatkuvan kannattavan toiminnan edellytykset.
- Starttiraha voidaan hakea TE-toimistolta käyttämällä Oma asiointipalvelua, hänen pitää selvittää kuitenkin yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelmansa. Verkkopalvelun osoite on www.te-palvelut.fi > Oma asiointi. Jos yrittäjä ei voi käyttää Oma asiointia, hän voi hakea starttirahaa lomakkeella. Tulostettava starttirahan hakemuslomake ja lisätietoja on sivuilta www.te-palvelut.fi > *Työnantajalle / Yrittäjälle* > *Yrittäjälle* > *Aloittavan yrittäjän palvelut* > *Starttiraha* - aloittavat yrittäjän tuki. TE-toimisto tehdä päätöstä starttirahasta ottamalla huomioon myös alan yritysten kilpailutilanne ja uuden yritystoiminnan tarve paikkakunnalla.

Starttiraha työ- ja elinkeinotoimistolta

- Starttirahan suuruus vuonna 2021 on 33,78 euroa/päivä. Starttiraha voidaan myöntää enintään 12 kuukaudeksi ja päätökset tehdään jaksoilla: ensimmäinen jakso - 6 kuukautta ja toinen jakso - 6 kuukautta.
- Myönteisellä päätöksellä ja maksatushakemuksen perusteella yrittäjälle maksetaan starttiraha kerran kuussa. Viimeistään kahden kuukauden kuluessa jakson päättymisestä yrittäjän pitää toimittaa maksatushakemus ELY-keskusten ja TE-toimistojen kehittämis- ja hallintokeskukselle (KEHA-keskus).

8 Älä unohda, että kirjanpidon ja verokirjanpidon järjestämistä vaaditaan

Suomessa **kirjanpito** on pakollista ja se keskittyy verotuksen lähtökohtiin. Kirjanpidon tehtävänä on kirjanpitolain mukaan kuvata yhtiön toiminnan tulos ja taloudellinen asema. Sinun ei tarvitse katsoa kirjanpitoa vain verolaskelman apuvälineenä, sillä kirjanpidon avulla voidaan saada informaatiota kirjanpitovelvollisen suorittamisesta. Jos kirjanpito tehdään oikealla tavalla, se kuvaa liiketapahtuman kuten se tosiasiallisesti on tapahtunut.

Monet yrittäjät eivät halua tehdä kirjanpitoaan itse, vaan antavat sen hoidettavaksi kirjanpitoon erikoistuneelle tilitoimistolle. Tilitoimistot ovat erilaisia ja sinun täytyy tarkistaa, että toimistolla on koulutettu henkilökunta, vastuuvakuutus sekä yhteydet hyvään tilintarkistajaan. Näihin tilitoimistoihin kuuluvat Taloushallintoliiton yhdessä Tili-instituuttisäätiön kanssa auktorisoimat tilitoimistot, joita johtaa KLT-tutkinnon eli laskenta-alan ammattilaisen asiantuntijatutkinnon suorittanut henkilö. Taloushallintoliiton sivuilta voidaan löytää tietoa tilitoimistoista: www.taloushallintoliito.fi > *tilitoimiston asiakkaalle* > *tilitoimistohaku*.

Tilitoimistot yleensä järjestävät asiakkaille sellaisia palveluita kuin kirjanpito, työnantaja- ja arvonlisäveroilmoitusten laatiminen sekä tilinpäätös ja tuloveroilmoitus, yrityksen palkkalaskenta ja palkkojen maksatus, osto- ja myyntireskontra sekä pankkiyhteydet. Pitää aina tehdä kirjallinen sopimus valitun tilitoimiston kanssa, jotta välttyään väärinymmärtämiseltä, ja EU:n tietosuoja-asetuksen perusteella ei palkanlaskentapalveluja voi ostaa ilman kirjallista sopimusta. Mallisopimuksen voi löytää Taloushallintoliiton sivuilla. Ennen sopimuksen allekirjoittamista pitää tutustua huolellisesti sopimusosapuolten tehtäviin, velvoitteihin ja vastuihin.

Verotus on todella tärkeä, mutta monimutkainen prosessi, koska lainsäädäntö muuttuu koko ajan. Lisäksi on olemassa erilaisia välittömiä ja välillisiä veroja ja eri yritysmuotoja kohdellaan verotuksessa eri tavoin. Suomen Verohallinto on julkaissut ohjeet yrityksen perustamiseen ja veroasioiden hoitamiseen omilla

verkkosivuilla osoitteessa <https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/>. Verohallinto aina tukee uusia yrittäjiä järjestämällä säännöllisesti verkkoseminaareja. Sen lisäksi aloittavat yrittäjät voivat tutustua Verohallinnon ohjevideoihin Youtubessa. Valtion laitos tarjoaa yrityksen perustajan muistilista, josta muodostetaan oma lista vastaamalla kysymyksiin, valitsemalla yritysmuodon ja suunnitellun liikevaihdon. Näin voit nähdä selkeät askeleet verohallinnon järjestämiseen.

9 Ajattele yrittäjien ongelmia ja yritä välttää niitä

Yrittäjätoiminnassa onnistuminen ei riippuu ajasta, paikasta tai yrittäjän persoonallisista geneeistä, vaan yrittäjän menestys startupissa on monien prosessien järjestelmä mahdollisimman rationaalisella tavalla: muodostamalla, testaamalla ja arvioimalla liikeidea, kirjoittamalla liikesuunnitelma, valitsemalla oikea yritysmuoto ja sopiva rahoitusvaihto, järjestämällä kirjanpito ja verotus lainsäädännön mukaisesti. Pitää muistaa, että **keskittyminen johtamiseen ja asiakassuhteisiin on myös erittäin tärkeää kaikille yrittäjälle**. Ennen kaikkia sinun pitää oppia erilaisia yrittäjyysprosesseja, jotta olisi mahdollista käynnistää aloittavan yrityksen toiminta oikealla tavalla. Totta kai, yritystoiminnan käynnistäminen on vaikeaa, ja se vaatii paljon aikaa ja resursseja.

Aloittavien yrittäjien edessä voi olla paljon seuraavankaltaisia ongelmia: rahoituksen puuttuminen, liikeidean löytäminen ja hiominen on vaikea prosessi, yrityksen toiminnan aloittaminen ilman liikeidean testaamista ja arviointia lisää mahdollisia epäonnistumisen riskejä, tehdään virheet suunnitteluprosessissa ja alkamisvaiheessa, on olemassa esteitä järjestämiseen kirjanpitoa ja verotusta lainsäädännön mukaisesti, myös muut liiketoiminnan negatiiviset seuraukset ja riskit. **Sinun pitää toimia käyttämällä annettuja ohjeita riskien vähentämiseksi: muodostaa liikeidea rationaalisesti testaamalla ja arvioimalla, valita oikea yritysmuoto ja löytää sopiva rahoitusvaihtoehto, ottaa huomioon suunnitteluprosesseja tarkasti, lopuksi pitää myös järjestää kirjanpito ja verotus lainsäädännön mukaisesti.**

Jokaisella yrittäjällä on omat uudet ideat ja he ajattelevat millä tavalla olisi mahdollista toteuttaa niitä todellisessa elämässä. Sinun pitää osata katsoa tilannetta monipuolisesti, jotta olisi mahdollista minimoida virheet. Koko ajan pitää harjoitella, saada uutta työkokemusta ja oppia lisää ottamalla huomioon teknologian kehityksiä ja maailman muutoksia. Lisäksi sinun tulee käyttää uusia menetelmiä työssään. Monet yrittäjät oppivat yrittäjyyden menetelmiä ja prosesseja erilaisilla aloilla. Sinun ei tarvitse unohtaa ammattimaisuudesta, pitää aina olla ammattilaisena tällä alalla, jossa haluaisit kehittyä yrittäjänä, jotta vähentää liiketoiminnan epäonnistumisen riskejä. Ammattilaisuus tulee työkokemuksesta ja ammattilais- taidoista. Joskus tarvitaan vuosia, jotta olisi mahdollista päästä haluttuun tavoitteeseen.

Yrittäjätoiminta perustetaan periaatteilla ja metodeilla. Yrittäjyyttä on jokaisella toimialalla, ja niissä toimivat samat menet. Pitää kuitenkin muistaa, että **ennen kaikkea yrittäjä on johtaja ja tästä syystä keskittyminen johtamiseen on todella tärkeää. On mahdollista parantaa johtamista oppimalla startupin metodeja ja periaatteita.** Yrittäjyytustulosten parantamiseksi ja innovoijien vastuullisuuden ylläpitämiseksi meidän on keskityttävä asiaan: miten edistystä mitataan, miten välitavoitteet asetetaan ja miten työ priorisoidaan.

Hyvä suunnitelma, optimaalinen strategia ja markkinatutkimus eivät voi taata, että yrittäjä menestyy, koska tuntemattomat tekijät vaikuttavat myös toimintaan. Monet ajattelevat, että yritystoiminnan käynnistäminen on jotain innovatiivista ja kaoottista, ja miten on mahdollista hallita sitä. Yleensä prosesseista ja ohjauksesta ajatellaan, että se on jotain tylsää, mutta yleensä startupit ovat dynaamisia ja jännittäviä.

On todella mielenkiintoista, kun voidaan nähdä uusien yritysten menestyvän ja miten se muuttaa maailmaa. Positiivinen energia ja visio herättävät ihmisiä luomaan uusia yrityksiä ja projekteja ja ne ovat arvokkaita resursseja. Ole oma itsesi ja säilytä innostus kaikessa tekemisessäsi!

Lähteet

Belt, Pekka & Tuunainen, Juha 2021. The Work-Related Well-Being of So-lo, Micro, and Small Business Entrepreneurs', Nordic Journal of Business, vol. 70, no. 2, 109–132. <https://search-ebshost-com.ezproxy.metropolia.fi/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=152410550&site=ehost-live>. Viitattu 21.10.2021.

Bhargava, Rajat & Herman, Will 2020. The startup playbook. Founder-to-Founder advice from two startup veterans. John Wiley & Sons Inc., New Jersey.

Business Finland 2021. Katso miten voimme auttaa. <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/etusivu>. Viitattu 29.12.2021.

ELY-keskus 2021. Rahoitukset, avustukset ja korvaukset. <https://www.ely-keskus.fi/rahoitukset-avustukset-ja-korvaukset>). Viitattu 28.12.2021.

Finnvera 2021. Yrityksen perustaminen. <https://www.finnvera.fi/alku/yrityksen-perustaminen>. Viitattu 28.12.2021.

Henricks, Mark 2008. Do You Really Need a Business Plan? Entrepreneur 36 (12): 92–95. <https://search-ebshost-com.ezproxy.metropolia.fi/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=35544311&site=ehost-live>. Viitattu 21.10.2021.

Hilvo, Tomi 2021. Speakersforum. Johtamisen tarpeet ja kulttuurin johtaminen millenniaalien aikakaudella. <https://www.speakersforum.fi/tomi.hilvo>. Viitattu 29.12.2021.

Holopainen, Tuulikki. 2021. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. 31. uud. painos. Asiatieto Oy, Espoo.

Honkamäki, Tuomas & Kujanpää, Emilinä & Pennanen, Matti 2018. Yritysjärjestelyjen käsikirja: Kirjanpito, verotus ja yhtiöoikeus. 2. uud. painos. Alma Talent Oy, Helsinki.

Honkinen, Tuomas & Innanen, Antti & Lindgren, Jaakko & Pello, Jukka & Rantanen, Johanna & Siltala, Kyösti & Tuomala, Sara 2016. Startup-juridiikan käsikirja. Alma Talent Oy, Helsinki.

Ikonen, Raimo & Savikko, Ritva 2006. Oman yrityksen perustaminen. Klingendahl Paino Oy, Tampere.

Ilmarinen 2022. YEL-vakuutus: maksut ja laskuasiat. <https://www.ilmarinen.fi/yrittaja/yel-vakuutus/yel-maksut-ja-laskuasiat/>. Viitattu 28.1.2022

Kautonen, Teemu & Down, Simon & Welter, Friederike & Vainio, Pekka & Palmroos, Jenni 2010. "Involuntary self-employment" as a public policy issue: a cross-country European review". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 16, no. 2, 112-129.

<https://www.proquest.com/docview/212167895/CCA14485A84C4261PQ/9?accountid=11363>. Viitattu 15.11.2021.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Leppänen, Ollis 2013. *Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin*. Tammi Oy, Tampere.

Löytänä, Janne & Korteso, Katleena 2011. *Asiakaskokemus: Palvelubisneksestä Kokemusbisnekseen*. Talentum Oy, Helsinki.

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2009. *Yrityksen perustajan käsikirja*. 1. -2. painos. Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu.

Oma Yritys-Suomi 2021. *Haaveena yrityksen perustaminen?* <https://www.oma.yrityssuomi.fi>. Viitattu 28.12.2021.

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.

PRH (Patentti- ja rekisterihallitus) 2021. *Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä*. Päivitetty 25.01.2021. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>. Viitattu 25.11.2021.

Rautio, Samppa 2018. *Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien määrä Suomessa kasvanut merkittävästi: "Kun työmarkkinat eivät muutoin työllistä, jää jäljelle yrittäjyys"*, Iltalehti. Päivitetty 13.09.2018. <https://www.iltalehti.fi/tyoelama/a/201809132201197356>. Viitattu 20.12.2021.

Ries, Eric 2016. *Lean Startup – kokeilukulttuurin käsikirja*. LavasDesign Oy, Latvia.

Ries, Eric 2019. *Lean Startup. How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*. Penguin Random House, UK.

Rissanen, Tapio 2021. *Yrittäjyys: asenne ja elämäntapa, liiketoiminta*. Kustannusosakeyhtiö Pohjolanlähti, Jyväskylä.

Ståhlberg, Leena 2021. *Kohti omannäköistä yrittäjyyttä*. Basam Books Oy, Helsinki.

Suomi 2022. *Yritykselle. Yrityksen perustaminen. Yritystoiminnan käynnistäminen*. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-kaynnistaminen>. Viitattu 30.01.2022.

TE-palvelut. Starttiraha. <https://www.te-palvelut.fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha>. Viitattu 29.12.2021.

Tilastokeskus 2021a. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. Päivitetty 6.8.2021. <https://www.tilastokeskus.fi/til/aly/index.html>. Viitattu 16.11.2021.

Tilastokeskus 2021b. Yritykset. Päivitetty 21.12.2021. https://tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html. Viitattu 30.12.2021.

Tilintarkistuslaki 181.9.2015/1141.

Torppa, Tiina 2013. Yksin työskentelevän opas. Talentum Media Oy, Helsinki.

Vero 2021a. Uusi yritys. <https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/>. Viitattu 27.12.2021.

Vero 2021b. Yrityksen perustajan muistilista 2021. <https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/yrityksen-perustajan-muistilista/>. Viitattu 27.12.2021.

Vättö, Kimmo 2016. Asiakaspalvelukokemus. Tarinat. <https://www.asiakaspalvelukokemus.fi/tarinat>. Viitattu 29.12.2021.

Youtube 2021. Verohallinto. <https://www.youtube.com/channel/UCVGeKHwTsA-KYnksl5RARRWg>. Viitattu 27.12.2021.

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272