



Laskuri käytettyjen polkupyörien hinnoitteluun

Sasu Halme

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Tradenomin tutkinto

Opinnäytetyö

2022

Tiivistelmä

Tekijä(t) Sasu Halme
Tutkinto Tradenomi
Raportin/Opinnäytetyön nimi Laskuri käytettyjen polkupyörien hinnoitteluun
Sivu- ja liitesivumäärä 31 + 3
<p>Opinnäytetyössäni toteutin toimeksiantajani tarpeisiin laskurin käytettyjen polkupyörien hinnoitteluun. Toteutin laskurin Excel-pohjaisena ja pyrin näin mahdollistamaan jatkojalostus mahdollisuuden ja helpon käyttökokemuksen.</p> <p>Laskuria rakentaessani tutustuin laskentatoimen ja hinnoittelun perusperiaatteisiin ja pyrin nämä työssäni teoriaosuudessa avaamaan. Tietoperustan pohjalta keräsin tarkentavaa tietoa käytettyjen tuotteiden ja erityisesti polkupyörien hinnoittelusta ja arvon muodostumisesta. Tämä tieto oli olennaista, jotta kykenin asettamaan oikeat muuttujat laskurin arvoiksi ja näin tekemään mahdollisimman tarkan laskentatuloksen. Olennaisena osana laskuria on myös kustannusten kohdistuminen hintaan.</p> <p>Laskurin toteutus onnistui asettamieni tavoitteiden mukaisesti ja uskon toimeksiantajani pystyvän hyötymään lopputuloksesta. Hinnoittelulaskuria voi käyttää arvioitaessa käytetyn pyörän arvoa ja haluttaessa tietää kannattava hankintahinta sekä oikea myyntihinta.</p>
Asiasanat Polkupyörä, hinnoittelu, laskuri

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn merkitys toimeksiantajalle	1
1.2	Tavoitteet ja rajaukset	2
1.3	Toteutusmenetelmät	3
2	Kustannuslaskenta	5
2.1	Kannattavuudesta lyhyesti	5
2.2	Kustannuslaskennan kulku	6
2.3	Valmistus- ja omakustannusarvo	6
3	Hinnoittelu	8
3.1	Hinnoittelun peruseriaatteet	8
3.2	Asiakasarvon huomioiminen hinnoittelussa	8
3.3	Hinnoittelumenetelmät	9
3.3.1	Kustannusperusteinen hinnoittelu	10
3.3.2	Markkinatilannehinnoittelu	11
3.3.3	Arvoperusteinen hinnoittelu	11
3.4	Pyörän hinnan muodostuminen	12
3.4.1	Markkinakehityksen vaikutus hintaan	13
3.4.2	Käytetyn pyörän hintaan vaikuttavat erityistekijät	14
4	Verotukselliset seikat	16
4.1	Arvonlisäverotus	16
4.2	Vähennysoikeus	16
4.3	Marginaaliverotusmenettely	17
4.4	Marginaaliverovähennys vuokraustoiminnassa	18
4.5	Työsuhdepyörien verovapaus	18
5	Laskuri käytettyjen pyörien hinnoitteluun	20
5.1	Vapaus nykytilan selvitys	20
5.2	Precycled kustannuslaskenta ja nykyinen hinnoittelumalli	21
5.3	Laskurin suunnittelu	22
5.4	Toteutus	23
5.5	Ikäperusteinen hinnoittelu	24
5.6	Kuntoarvion vaikutus pyörän hintaan	25
5.7	Laskurin suunniteltu toiminta käytännössä	26
6	Johtopäätökset	27
7	Lähteet	29
8	Liitteet	32

1 Johdanto

Pyörämarkkina elää uudenaikaisessa murroksessa. Koronapandemia on ohjannut ihmisiä ulkoilemaan ja aloittamaan harrastuksia, jotka ovat olleet aiemmin vain haaveita. Moni on siirtynyt etätööhön ja sen tähden tarvitsee uuden liikuntamuodon korvaamaan vähentyneitä arkiliikuntaa. Myös ulkomaanmatkoilta säästyneet rahat on voitu käyttää kotimaan matkailuun. Ryhmäliikuntatuntien ja monien sosiaalisten aktiviteettien rajoittaminen on ohjannut asiakkaita hankkimaan uusia harrastuksia sekä viettämään vapaa-aikaansa uudenaikaisin tavoin.

Kaikki nämä aiemmin luetellut syyt ovatkin osittain vaikuttaneet siihen miksi polkupyöriä myydään nyt enemmän, kuin koskaan. Komponenttipula ja saatavuushaasteet ovat kuitenkin rampauttaneet toimitusketjua, eivätkä tehtaot ole pystyneet vastaamaan kasvaneeseen kysyntään. Innokkaimmat pyöräilijät odottavat uutta pyörämallia yli vuoden päivät.

Tähän samaan markkinarakoon on iskenyt tämänkin opinnäytetyön toimeksiantajana toimiva Vapaus Bikes Finland Oy. Suomessa vuoden 2021 alussa lanseerattu työsuhdepolkupyörien veroetu on tehnyt polkupyörästä halutun työsuhde-edun, ja näin laittanut työsuhdepyörätoimijat kilpailemaan samoista pyöristä muiden kuluttajamarkkinoilla toimivien jälleenmyyjien kanssa. Tämä on aiheuttanut sen, että myös käytetyille pyörille on nyt kysyntää ja pyöriä myös palautuu kiertoon entistä enemmän. Vapaus on lanseerannut uusien pyörien leasingtoiminnan oheen Precycled -palvelun, joka keskittyy pelkästään käytettyjen pyörien leasingtoimintaan.

Käytetyn pyörän hankinnan ja myymisen kohdalla tulee aina kysymykseen pyörän hinnoittelu. Millä rahalla pyörä voidaan ostaa ja millä myydä tai tässä tapauksessa myös liisata. Tämän opinnäytetyön tavoitteena onkin auttaa Vapautta hahmottamaan käytettyjen pyörien arvonmäärittäystä sekä myös yrityksen toiminnoista Precycled -toimintaan kohdistuvia kuluja. Lopputuloksena pyrin rakentamaan laskurin, jolla voidaan helposti määrittää käytetyille pyörille osto ja myyntihinta. Laskuri on Microsoft Excel pohjainen ja sillä pyritään tekemään hinnoittelu mahdollisimman helpoksi.

1.1 Työn merkitys toimeksiantajalle

Vapaus Bikes Finland Oy (jatkossa "Vapaus") on liikunnan ratkaisuihin erikoistunut yritys. Yrityksen palvelutarjonta jakautuu kahteen eri osioon: työsuhdepyöriin ja yhteisökäyttöisiin ajoneuvoihin. Työsuhdepyöräpalvelu on tällä hetkellä Vapauden ensisijainen tuote ja liiketoiminnan tärkein segmentti. Työsuhdepyörät ovat olleet markkinoilla jo pitkään, mutta vuoden 2021 alussa tullut verouudistus teki niistä houkuttelevamman vaihtoehdon sekä työntekijälle, että työnantajalle. Tälle kysynnälle syntyi myös tarjoajia, joista yksi on Vapaus. Valtaosa työnantajista tarjoaa työsuhdepyörä-edun leasingoperaattorin kautta, jolloin sopimuksilla on aina määritelty pituus ja ehdot sen

päätämisestä kesken sopimuskauden.

Päätyneiden sopimusten aiheuttamana osa pyöristä palautuu Vapaudelle ja osan pyöristä käyttäjät, joko lunastavat tai siirtävät toiselle työnantajalle tai työntekijälle. Vapaudelle palautuvissa pyöristä on kiinni pääomaa ja sillä on oma hintansa. Syksyn 2021 aikana Vapaus päätti tarjota palautuneita pyöriä uudelleen liisattaviksi työsuhdepyöriksi sekä myös myytäväksi suoraan kuluttajille. Tämä liiketoiminta nimettiin Precycled nimikkeellä. Precycled toiminta on aktivoitunut erityisesti 2022 vuoden alusta alkaen ja käytetyille pyörille on selkeää kysyntää. Vapaus haluaa tarjota käytetyille polkupyörille mahdollisimman pitkän elinkaaren ja näin pyöriä halutaan tarjota uudelleen käyttöön työsuhdepyörinä. Palautuvat pyörät ovat yksi keino saada käytettyjä pyöriä tarjolle, mutta tässä opinnäytetyössä selvitan pyörien hankintaan liittyvää hinnoittelua, jos pyöriä hankittaisiin muista hankintakanavista. Tätä lisätarjontaa voisi olla esimerkiksi pyörien hankinta jälkimarkkinoilta eli suoraan yksityishenkilöiltä, jotka ovat valmiita luopumaan omistamistaan pyöristä. Tähän myös opinnäytetyön tarve kulminoituu. Vapaus tarvitsee selvityksen käytettyihin pyöriin liittyvistä kustannuksista ja niiden hinnoittelusta. Asiakkaille täytyisi pystyä antamaan yksinkertaisella laskurilla arvio heidän pyöränsä hinnasta, joka olisi Vapaudelle kannattava ja jolla asiakas olisi sen valmis myymään. Vapaus tarvitsee pyörälle myös myyntihinnan, jolla pyörä voidaan kunnostuksen jälkeen jälleenmyydä tai liisata.

Lopputuloksen tuotosta, eli Excel työkalua voisi hyödyntää rakennettaessa asiakkaille tarkoitettu verkkopohjainen malli laskurista. Osittain laskuri ja opinnäytetyön selvitykset ovat myös Vapauden sisäiseen käyttöön ja ymmärryksen lisäämiseen Precycled toiminnan kustannuksista ja käytettyjen pyörien hinnoittelusta.

1.2 Tavoitteet ja rajaukset

Opinnäytetyön päätavoitteena on toteuttaa Excel -pohjainen laskentatyökalu, jolla käytettyjä pyöriä voidaan hinnoitella. Laskurin tavoitteena on tietyt muuttuvat arvot syöttämällä määritellä hinta, jonka yksityinen myyjä voisi pyörästään saada myydessään sen Vapaudelle. Lisäksi laskurin tavoitteena on selvittää pyörän jälleenmyyntihinta, kun Vapaus on ensin kunnostanut sen ja pyörä jälleen vuokrataan tai myydään. Tässä olennaisena kysymyksenä nousee myös, että minkälaista katetta Vapaus pyörillä hakee.

Onnistumisen mittarina toimii laskurin toimivuus sen varsinaiseen käyttötarkoitukseen ja toimeksiantajan palaute. Erinomainen onnistuminen olisi, jos laskuri voitaisiin ottaa käyttöön lähes sellaisenaan. Näen tärkeänä myös opinnäytetyön avulla kerättävän uuden lisätiedon toimeksiantajalle.

Laskurin rakentamiseen liittyy useita alaongelmia, joihin pyrin hakemaan vastauksia. Millaiset tekijät vaikuttavat käytettyjen pyörien hinnan muodostumiseen? Mitä kustannuksia Precycled -toimintaan suoraan ja välillisesti voidaan allokoida? Mikä on sopiva hinnoittelumenetelmä? Miten arvonlisävero täytyy ottaa huomioon?

Pyrin tekemään opinnäytetyön laskurin ympärille ja rajaamaan teoriaosuudet suoraan siihen liittyviin asioihin. Tunnistan rajaamisen haasteena, sillä jo aihetta hahmotellessa koin vaikeuksia rajata työ koskemaan tiettyä aihealuetta.

Opinnäytetyö ja tuotettu laskuri ovat rajattu Suomen talousalueelle, jolloin kansainväliseen verotukseen ja kauppaan liittyviä seikkoja ei ole käsitelty. Toimeksiantaja toimii tällä hetkellä Suomen markkinoilla.

1.3 Toteutusmenetelmät

Työn vaiheisiin kuuluu tausta-aineiston kerääminen, materiaalin analysointi, ja laskurin suunnittelu sekä rakentaminen. Työn kehittämisessä pyrin soveltamaan Lean ajattelua, eli kehittämään työkalua prosessin aikana ja hakemaan aktiivisesti palautetta toimeksiantajalta.

Lean ajattelulla pyritään luomaan haluttua lisäarvoa vähemmillä resursseilla ja poistamalla turhia toimintoja. Lean ajattelu on asiakaslähtöistä ja sillä pyritään vastaamaan kysymykseen: ”Mitä asiakas arvostaa?” tai toisin sanoen: ”Minkä ongelman asiakas haluaa ratkaista?” Lean ajattelua soveltamalla pyritään tekemään toimintoja, jotka suoraan tai epäsuoraan luovat arvoa asiakkaille ja ihmisille osana prosessia. Tärkeä osa tätä on innovoiminen ja prosessien kehittäminen. Tarkoituksena Lean menettelyssä on löytää parempia ja tehokkaampia tapoja, jotta laatua sekä samalla kustannuksia saataisiin laskettua. (Lean Enterprise Institute.)

Tausta-aineiston keräys tapahtuu pääasiassa kirjallisista lähteistä sekä verkkosivustoilta. Hyödynnän myös Vapauden sisäistä tietokantaa ja julkaisuja. Käytettyjen pyörien hinnoittelun ymmärtämisen avuksi toteutan myös analyysin kuluttajille suunnatulla käytettyjen tuotteiden verkkokaupassa. Pyrin analysoinnissa ja työn suunnitteluvaiheessa löytämään oikeat muuttujat laskuria varten ja miettimään käytännön toteutusta sekä laskurin rakennetta. Laskuria rakentaessa täytyy myös huomioida rajoittavat tekijät, jotka halutaan poissulkea hankittavissa pyörissä.

Olenaisessa osassa tuotoksen tuottamisessa on Vapauden henkilöstö ja Precycled toiminnan parissa työskentelevät tahot. Opinnäytetyön aikana pyrin keräämään tietoa ja keskustelemaan ihmisten kanssa käytettyjen pyörien hinnoitteluun liittyvistä näkökulmista ja laskentamallin merkityksestä, jotta saan käsityksen työn oikeasta suunnasta ja varmistusta tekemiseen. Olen

työskennellyt toimeksiantajalleni Vapaudelle useamman vuoden ja olen saanut siinä ajassa muodostettua ymmärrystä ja tietotaitoa, jota hyödynnän myös tämän työn tekemisessä.

Työn alku- ja loppuvaiheessa käyn palaverin toimeksiantajan kanssa, joissa pyrin saamaan tietoa odotuksista ja näkymyksistä. Alkuvaiheessa tärkeintä on löytää työlle oikea suunta ja ymmärtää tarve, jossa työ voisi olla avuksi. Lopuksi esittelen työn tuotoksia ja kerään palautetta. Tämä palaute antaa arvokasta tietoa työn onnistumisesta toimeksiantajan näkökulmasta. Osin loppukeskustelussa pyrin myös hahmottamaan työn jatkojalostamista.

2 Kustannuslaskenta

Kustannuslaskenta on olennaista, jotta yritys voi ymmärtää minkälaista katetta tuotteen myyntihinnasta jää käteen. Tässä opinnäytetyössä pyrin avaamaan kustannuslaskentaa tarvittavissa määrin pohjustukseksi laskuria varten.

Kustannuslaskentaa käytetään osana yrityksen johdon laskentatoimen tuottamaa informaatiota, kun tehdään päätöksiä tuotteisiin liittyen. (Järvenpää, Länsiluoto, Partanen, & Pellinen 2013) Toiminnan kustannukset voidaan luokitella erilaisiin kustannuskäsitteisiin. Kirjanpidollisesti kustannuksista puhutaan menoina ja kuluina, kun taas johdon laskentatoimen tasolla ne ovat aiemmin mainittuja kustannuksia. Menoilla tarkoitetaan vastiketta, joka suoritetaan tuotannon tekijän hankkimisesta. Kulut ovat osa siitä menosta, joka on jaksotettu tuotannon tekijän käyttöajalle. Kulut voivat olla esimerkiksi koneista tai laitteista tehtäviä poistoeriä. Kustannukset yleisellä tasolla mittaavat tuotannon tekijän käyttöä tai kulutusta rahamäärällisesti. Jaottelu kustannuksissa tehdään yleensä muuttuviin ja kiinteisiin, välittömiin ja välillisiin, yhteis- ja yleiskustannuksiin sekä erillis- ja kokonaiskustannuksiin. (Järvenpää ym. 2013, 54.)

Luokiteltaessa kustannuksia sen mukaan miten ne vaihtelevat tuotantomäärän mukaan, puhutaan muuttuvista ja kiinteistä kustannuksista. Muuttuvat kustannukset nousevat ja laskevat suhteessa tuotantomäärien muutoksiin. Tavallisesti muuttuvat kustannukset koostuvat materiaali- ja suorittavan tuon palkkakustannuksista. Kiinteät kustannukset taas eivät muutu tuotantomäärän muutosten mukaan. (Järvenpää ym. 2013, 55.) Muuttuvien ja kiinteiden kustannusten lisäksi kustannukset voidaan jakaa myös välittömiin ja välillisiin kustannuksiin. Välittömät kustannukset ovat helposti kohdistettavissa laskentakohteelle, kun taas välillisiä on vaikea kohdistaa välittömästi tuotteisiin tai palveluihin. (Järvenpää ym. 2013, 58.)

2.1 Kannattavuudesta lyhyesti

Yksi yrityksen menestyksen kannalta tärkeimpiä asioita on sen kannattavuus. Kannattavuudella tarkoitetaan tuottojen ja kustannusten erotusta. Kannattavuuden laskennassa tärkeässä roolissa on laskennan oikeellisuus. Kohdistamalla kustannuksia oikealle kustannuspaikalle tai tuotteelle voidaan huomioida esimerkiksi suhteessa suuremmat välilliset kustannukset suorien kustannusten lisäksi. Mittaustapa voi olla joko absoluuttinen tai suhteellinen. Absoluuttinen kannattavuuden mittaaminen perustuu rahamääräisiin mittareihin, kuten myyntikatteeseen tai liikevoittoon. Suhteellisessa kannattavuuden mittaamisessa käytetään usein prosenttiosuuksia. Tällaista mittaustapaa voidaan käyttää, kun halutaan tarkastella vaikkapa kannattavuutta suhteessa myyntiin. Mittareina toimivat esimerkiksi myyntikateprosentti ja liikevoittoprosentti. Suhteellisen kannattavuuden etu on sen vertailukelpoisuus muihin toimijoihin ja toimialoihin. (Järvenpää ym. 2013, 65-66.)

2.2 Kustannuslaskennan kulku

Talousohjaus ja kustannuslaskenta -kirjan perusteella kustannuslaskennan kulkua voidaan kuvailla seuraavasti: ”Kustannuslaskennassa voidaan erottaa kolme vaiheittaista osa-aluetta ja tehtävää: kustannuslajilaskenta, kustannuspaikkalaskenta ja suoritekohtainen kustannuslaskenta.” Yritys tyypillisesti käyttää erilaisia tuotannontekijöitä valmistaakseen suoritteita. Tässä valmistuksessa tarvitaan yleensä raaka-aineita, työtä ja työtiloja sekä koneita ja laitteita. Tuotannontekijät voidaan ryhmitellä työsuorituksiin, aineisiin ja lyhyt- ja pitkävaikutteisiin tuotantovälineisiin. Tuotannontekijöille voidaan kohdistaa eri kustannusryhmiä, joiden sisällä voi olla lukuisia eri kustannuslajeja. Niiden määrä riippuu yrityksestä. (Järvenpää ym. 2013, 73.)

Kustannuspaikkalaskennassa laskentatoimi tarkastelee yksittäisen kustannuspaikan kustannuksia. Kustannuspaikka on yrityksen pienin toimintayksikkö tai vastuualue, jonka aiheuttamia kustannuksia kyetään seuraamaan erillisenä osana. Kustannuspaikan toisena tehtävänä on luoda perusta yleiskustannuslaskennan määrittelylle. Kustannuspaikat voidaan jaotella apukustannuspaikkoihin ja pääkustannuspaikkaan. Pääkustannuspaikan toiminnan kustannukset kohdistuvat välittömästi lopullisten tuotteiden aikaansaamiseen. Apukustannuspaikat avustavat pääkustannuspaikkojen toimintaa tai vastaavat yrityksen toiminnan edellytyksistä yleisellä tasolla. Apukustannukset kohdistetaan ensin pääkustannuspaikoille ja usein vielä toisten apukustannuspaikkojen kautta, jos ne ovat yhteydessä toisiinsa. (Järvenpää ym. 2013, 90-91.)

Suoritekohtainen kustannuslaskenta tarjoaa tietoa hinnoittelun, toiminnan tehostamisen, valmistettavien tuotteiden valinnan sekä valmistukseen liittyvien päätösten tueksi. Yksikkökustannuksia voidaan laskea eri menetelmien avulla. Tyypillisemmin käytettyjä laskentamenetelmiä ovat jako- ja lisäyslaskenta. Jakolaskenta sopii erityisesti yrityksille, jotka valmistavat massatuotannolla keskenään samanlaisia tuotteita jatkuvan prosessin avulla. Jakolaskentaa voidaan soveltaa kahdella eri menetelmällä, ekvivalenssilaskennalla ja sivutuotemenetelmällä, joita voidaan käyttää valmistettaessa useampaa samankaltaista tuotekategoriaa samantyyllisellä valmistusprosessilla. Lisäyslaskenta puolestaan on sopiva erilaisten tuoteryhmien valmistukseen, millä valmistusprosessit vaihtelevat. (Järvenpää ym. 2013, 120-121.)

2.3 Valmistus- ja omakustannusarvo

Kaksi yleisesti kustannuslaskennassa käytettyä termiä ovat valmistus- ja omakustannusarvo. Valmistusarvolla tarkoitetaan niitä kustannuksia, jotka aiheutuvat tuotteen valmistumisesta. Se ei sisällä esimerkiksi yleisjohtamista tai markkinoinnin kustannuksia. Omakustannusarvo puolestaan mittaa kustannuksia, jota muodostuvat valmistuksesta sekä hallinnosta ja markkinoinnista.

Valmistus- ja omakustannusarvon laskennassa käytetään minimi, -keskimääräis- tai normaalikalkyyliä. (Järvenpää ym. 2013, 114)

Minimikalkyyli huomioi ainoastaan muuttuvat kustannukset seuraavalla kaavalla:

$$\text{Muuttuvat kokonaiskustannukset} / \text{Toteutunut suoritemäärä} = \text{Yksikkökustannukset (minimikalkyyli)}$$

(Järvenpää ym. 2013, 114)

Keskimääräiskalkyyli huomioi sekä muuttuvat että kiinteät kustannukset seuraavalla kaavalla:

$$\text{Kokonaiskustannukset (muuttuvat + kiinteät)} / \text{Toteutunut suoritemäärä} = \text{Yksikkökustannukset (keskimääräiskalkyyli)}$$

(Järvenpää ym. 2013, 116)

Normaalikalkyyli huomioi tuotantomäärän vaihtelujen vaikutukset yksikkökustannuksiin seuraavalla kaavalla:

$$(\text{Muuttuvat kokonaiskustannukset} / \text{Toteutunut suoritemäärä}) + (\text{Kiinteät kokonaiskustannukset} / \text{Normaali suoritemäärä}) = \text{Yksikkökustannukset (normaalikalkyyli)}$$

(Järvenpää ym. 2013, 117)

3 Hinnoittelu

Hinnoittelu on tässä työssä keskiössä. Pyrin tässä teoriaosuudessa tuomaan esiin hinnoittelun keinoja ja käytettyjen pyörien hinnan muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä. Teoriapohja muodostaa kivijalan, jonka päälle empiirisessä osassa laskuria on mahdollista lähteä rakentamaan. Käytettyjen pyörien hinnoitteluun liittyy monia tekijöitä, joita pyrin tässä kappaleessa myös avaamaan.

3.1 Hinnoittelun peruseriaatteen

Yrityksen liiketoiminnan tuotot muodostuvat tuotteiden tai palveluiden myynnistä saatavista tuotoista. Tuottojen määrä on suorassa suhteessa myytyjen tuotteiden hintaan ja määrään. Hinnoittelun määrittely vaikuttaa keskeisesti yrityksen kannattavuuteen ja näin ollen sen rooli on keskeinen. Peruseriaatteenä voidaan todeta, että tuotteen hinta on suhteessa myytyyn määrään. Kallista tuotetta myydään vähemmän, kun vastaavasti hinnan alennus aiheuttaa myynnin kasvua. Hinta vaikuttaa myös tuotteen- ja yrityksen imagoon ja vallitsevaan kilpailutilanteeseen. (Eklund & Kekkonen 2014, 102.)

Yrityksellä on vapaus hinnoitella tuotteensa vapaasti. Vaikuttavina tekijöinä toimivat kuitenkin yrityksen vallitseva asema markkinoilla ja asiakkaan käsitys hyödykkeen tuomasta lisäarvosta. Olenaisesti vaikuttaa myös tuotteen erikoistuminen, eli onko tuote vakioitunut ja vastaavia löytyy markkinoilta runsaasti, vai onko se täysin erikoistunut, jolloin hintojen vertailu on vaikeampaa. (Eklund & Kekkonen 2014, 102.)

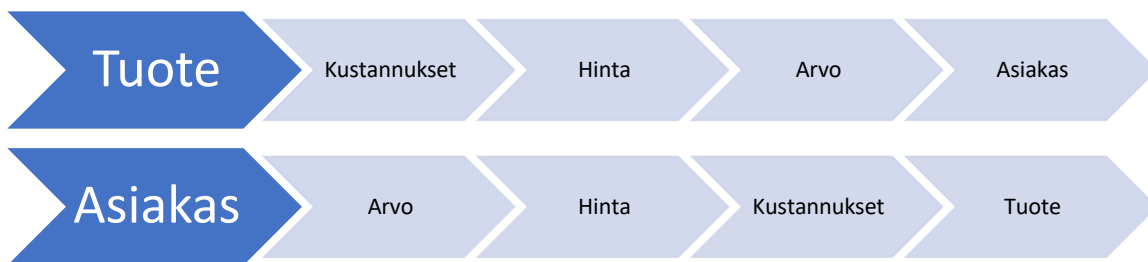
Markkinat ovat viime kädessä taho, joka määrittelee tuotteen hinnan. Se mitä kuluttajat ovat tuotteesta valmiita maksamaan on se, mikä tuotteen oikea hinta on. Yrityksen kannalta hinnoittelussa täytyy huomioida kannattavuus: tuottoa on saatava sen verran, että kaikki kiinteät ja muuttuvat kustannukset saadaan katettua. Vaikka lyhyellä aikavälillä yritys voisi myydä tuotteita alhaisilla hinnoilla, niin silloinkin muuttuvat kustannukset täytyy saada katettua. Tuotteiden hinta suurin yksittäinen tekijä, joka vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Muutokset hinnassa vaikuttavat enemmän, kuin esimerkiksi myyntiä lisäävät markkinoinnilliset toimenpiteet taikka kiinteiden kustannusten alentaminen. (Eklund & Kekkonen 2014, 103.)

3.2 Asiakasarvon huomioiminen hinnoittelussa

Kuten aiemmin viittasinkin, niin tuotteen hinta on sen tuottama arvo asiakkaalle. Tähän on kuitenkin muitakin vallitsevia näkökulmia. Naglen ja Müllerin (2018, 12.) mukaan ihmiset usein maksavat asioista, jotka nopeasti osoittautuvat pettymyksiksi. Tällöin ihmiset eivät saa maksamaansa arvoa tuotteelle ja välttävät ostamasta tuotetta tulevaisuudessa. Negatiiviset kokemukset myös välittyvät nopeasti muille ihmisille ja näin ostajien määrä vähenee. Uusien innovaatioiden ja tuotteiden

kohdalla ihmisillä voi olla vaikea perustella tuotteen hintaa ja sen tuottamaa arvoa, johtuen puuttuvasta omakohtaisesta- tai vallitsevasta kokemuksesta tuotetta kohtaan. Tämä on haaste yrityksille, jotka yrittävät saada jalansijaa valmiiksi saturoituneille markkinoille erikoistumalla muista tuotteista tai palveluista. (Nagle & Müller 2018, 12.)

Asiakas voidaan ottaa huomioon hinnan muodostumisessa kahdella hyvin päinvastaisella tavalla (kuva 1). Kustannusohjautuvassa hinnoittelussa tuote tuotetaan hyväksi uskotulla tavalla ja siitä koituvat kustannukset lisätään tuotteen hintaan. Lopullinen hinta määräytyy vasta loppuvaiheessa, kun tuotteen antamaa arvoa asiakkaalle tarkastellaan. Arvo-ohjautuvassa mallissa hinnoittelun prosessin arvojärjestys käännetään päinvastaisesti eli asiakkaan tarpeen tunteminen on ensimmäinen vaihe. Tämän perusteella ymmärretään tuotettu arvo ja hinta, jonka asiakas on valmis maksamaan. Lopuksi päätetään kustannusrakenne, sekä hintaan ja asiakas odotuksiin siihen soveltuva tuote. (Nagle & Müller 2018, 13.)



Kuva 1. Arvopohjainen hinnoittelu. (mukaillen Nagle & Müller 2018, 13)

3.3 Hinnoittelumenetelmät

Määritellessään myyntihintaa tuotteelle, yritys voi käyttää kahden tyyppistä tapaa: kustannuksiin perustuvaa hinnoittelua tai markkinatilannehinnoittelua. Yleisimpiä kustannusperusteisen hinnoittelun tapoja ovat omakustannus- ja katehinnoittelu. Markkinatilannehinnoittelu pohjautuu kysyntään ja kilpailijoiden hinnoittelun arviointiin. Näiden kahden hinnoittelutavan ohella voidaan soveltaa arvoperusteista hinnoittelua, jolla tarkoitetaan asiakkaan kokemien ja arvostamien hyötyjen perusteella tehtyä hinnoittelua. (Bergström & Leppänen 2018, 241.)

Hinnoittelussa voidaan käyttää erilaisia strategioita, joista osa sopii paremmin tietynlaisen tuotteen tai palvelun hinnoitteluun, kuin toiset. Pyrin seuraavissa alakappaleissa tuomaan esiin hinnoittelumenetelmiä, joita laskuriin voisi mahdollisesti soveltaa.

3.3.1 Kustannusperusteinen hinnoittelu

Kustannusperusteinen hinnoittelu on yksi yleisimmistä tavoista hinnoitella tuotteita tai palveluita. Se perustuu tuotantokustannuksiin kuten nimestäkin voi päätellä. Olennaista tässä hinnoittelumenetelmässä on, että yritys pystyy luotettavasti selvittämään kaikki kustannuksensa. Jos yritys valmistaa useampaa kuin yhtä tuotetta tai palvelua, tulee sen kyetä kohdistamaan kustannukset oikein. Erityisesti kiinteiden kustannusten kohdistaminen voi aiheuttaa päänvaivaa ja suoraviivaiset kohdistamismenetelmät voivat aiheuttaa virheellisiä hinnoittelupäätöksiä. Kustannusperusteinen hinnoittelu jakautuu kahteen alempaan kategoriaan, jotka ovat katetuotto- ja voitonlisähinnoittelu. (Eklund & Kekkonen 2014, 105.)

Katetuottohinnoittelun lähtökohtana toimivat tuotteen aiheuttamat muuttuvat kustannukset eli välittömät kustannukset. Kauppaliikkeessä nämä kustannukset koostuvat tuotteen ostohinnasta ja siihen liittyvistä erilaisista oheiskuluista, kuten kuljetus- ja huolintakustannukset. Valmistusyrityksessä taas muuttuvia kustannuksia ovat esimerkiksi raaka-ainekustannukset, valmistuksen henkilökustannukset ja alihankintakustannukset. Katetuottohinnoittelussa tuotteen myyntihinta saadaan laskettua, kun muuttuviin kustannuksiin lisätään haluttu katetuotto. (Eklund & Kekkonen 2014, 105.)

Myyntihinta = muuttuvat kustannukset + katetuottotavoite

Haluttaessa laskea katetuottotavoite, täytyy laskea yhteen yrityksen kiinteät kustannukset ja tavoitteeksi asetettu voitto. Katetuottotavoitteelle on mahdotonta asettaa mitään yksiselitteistä ohjearvoa, sillä voittotavoitteen suuruuteen vaikuttaa esimerkiksi se, että nostaako yrittäjä palkkaa tai varoja, joita hän on yritykseen sijoittanut. (Eklund & Kekkonen 2014, 106.)

Voitonlisähinnoittelussa lähdetään liikkeelle kohdistamalla kaikki tuotteen kustannukset (sekä muuttuvat että kiinteät), ja näin saadaan laskettua omakustannusarvo. Lisäämällä voittonlisä omakustannusarvoon, saadaan tuotteen myyntihinta. (Eklund & Kekkonen 2014, 108.)

Tavoitemyyntihinta = omakustannusarvo + voittotavoite

Voitonlisähinnoittelu toimii parhaiten, kun tuotteelle pystytään määrittelemään omakustannusarvo. Muuttuvat kustannukset on kohtuullisen yksinkertaista kohdistaa tietylle tuotteelle, mutta kiinteiden kustannusten kohdistaminen on jonkin verran monimutkaisempaa ja vaatii erityisiä laskentamenetelmiä. (Eklund & Kekkonen 2014, 110.)

Lopputulokset näillä kahdella hinnoittelumenetelmällä (katetuotto- ja voitonlisähinnoittelu) on täysin sama kokonaiskannattavuuden näkökulmasta. Ainoastaan kiinteiden kustannusten käsittely

poikkeaa sillä, että katetuottohinnoittelussa kiinteät kustannukset sisältyvät katteeseen, kun taas voitonlisähinnoittelussa ne sisältyvät tuotteen omakustannusarvoon. (Eklund & Kekkonen 2014, 110.)

3.3.2 Markkinatilannehinnoittelu

Markkinatilannehinnoittelu pohjautuu ajatukseen, jossa oikean hinnan muodostuminen ei ole vain kustannusten päälle lisätty katetavoite, vaan hinta, jolla asiakas kokee saavansa vielä vastinetta rahalle ja myyjälle jää riittävä kate. Tähän hinnoittelumenetelmään sisältyy kaksi hinnoittelun käsitettä: absoluuttinen hinta ja suhteellinen hinta. Absoluuttisella hinnalla kuvataan tuotteen todellisia kustannuksia sen markkinoijalle, kun suhteellisella hinnalla puolestaan kuvataan hintaa, jolla tuotetta verrataan markkinoilla oleviin muihin kilpaileviin tuotteisiin. Tuotteella ei siis ole vain yhtä oikeaa hintaa, vaan hinta on ajassa, markkinoilla ja asiakkaan silmissä. (Bergström & Leppänen 2018, 244.)

Hintaan vaikuttavat markkinatilannehinnoittelussa eniten seuraavat tekijät: kohderyhmä, tuote, kysynnän ja tarjonnan välinen suhde, sekä kilpailutilanne. Markkinatilannehinnoittelu siis huomioi sekä kilpailijoiden käyttämän hinnoittelun että asiakkaiden ostovoima ja hintakäsitykset. Menetelmässä tarkastellaan näitä suhteessa myytävän tuotteen erilaisuuteen ja sen ominaisuuksiin. Hinnan ollessa houkutteleva ja kilpailukykyinen, on se markkinatilannehinnoittelun näkökulmasta kohdillaan. (Bergström & Leppänen 2018, 246.)

3.3.3 Arvoperusteinen hinnoittelu

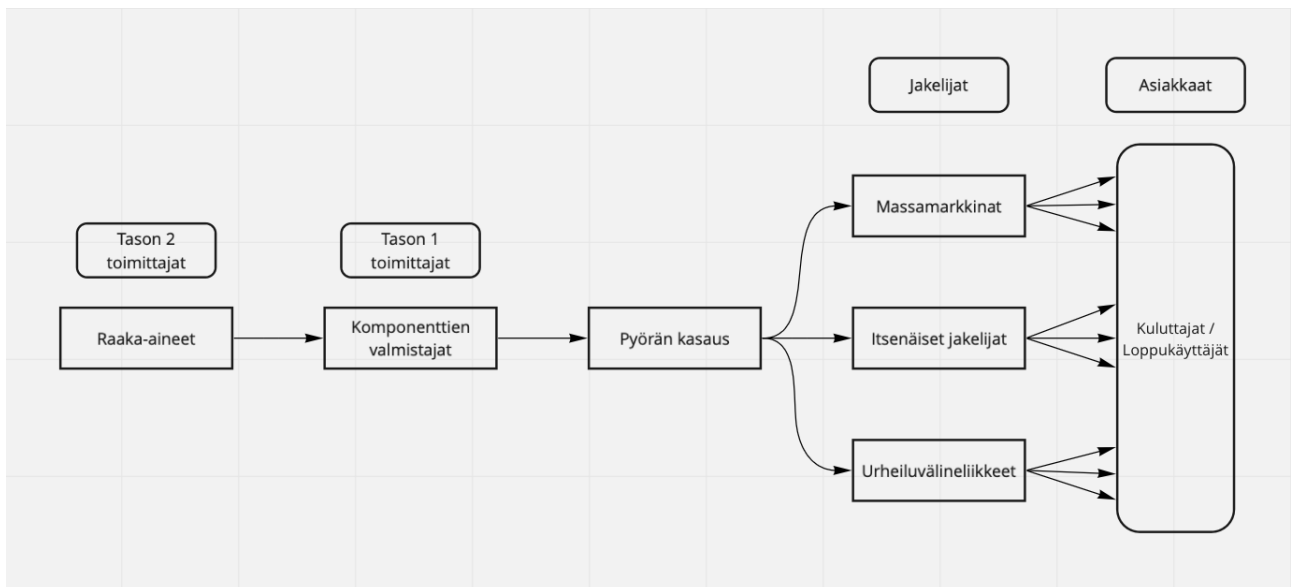
Arvoperusteinen hinnoittelu pohjautuu ostajan tuotteen käytön kautta saavuttamaan arvoon tai hyötyyn. Arvoa voi olla esimerkiksi käyttö-, vaihto- tai symboliarvo. Hyötyteorian mukaan kuluttaja pyrkii yleensä saamaan käytettävissä olevilla resursseillaan mahdollisimman suuren kokonaisyödyn. Varsinainen hyöty tai arvo on se määrä, joka koetaan saavan tuotteen kuluttamisesta. Ihmiset kuitenkin kokevat asiat eri tavoin ja näin ollen yksi asia tuottaa toiselle asiakkaalle enemmän koettua arvoa kuin toiselle. Arvostus saattaa myös muodostua eri asioista tai ominaisuuksista, joita voivat olla esimerkiksi yhdelle tuotteen kestävyys ja toiselle ulkonäköön liittyvät seikat. (Bergström & Leppänen 2018, 246.)

Nykyaikainen hinnoittelu aloittaa hinnan muodostamisen markkinatilanteen ja asiakkaan kokeman hinnan ja saadun hyödyn suhteen selvittämisestä. Tämän jälkeen varmistetaan, että tuote pystytään tuottamaan ja hinnasta saadaan riittävä kate. Eri toimialoilla hinnoittelu kuitenkin vaihtelee ja arvo- tai markkinaperusteista hinnoittelua käytetään harvemmin, jos myydään tavaroita tai materiaaleja. Tällöin käytetään yleensä kustannusperusteista hinnoittelua. (Bergström & Leppänen 2018, 247.)

3.4 Pyörän hinnan muodostuminen

Pyörien hinnan muodostuminen alkaa toimitusketjusta. Pyörällä on useita eri valmistusvaiheita, joista kustannukset pyörälle alkavat. Valmistusvaiheessa 1 eri komponenttivalmistajat tuottavat raakamateriaaleista komponentteja polkupyörään. Valmistusvaiheessa 2 tavarat toimitetaan sopimustehtaalte, joka kasaa pyörät ja viimeistelee komponentit. Komponenttien viimeistelyyn kuuluu esimerkiksi rungon maalaus ja kiekkojen rakentaminen toimitetuista materiaaleista. Toimitusvaiheessa 1 pyörien jakelija toimittaa pyöriä sovitun määrän ennakoon tilanneille myyjille. Jakelija on usein miten pyörän merkin edustava toimija. Organisaatiosta riippuen sen alitoimijoina ovat vielä maahantuojia tai suurempi kansainvälinen toimittaja. Jälleenmyyjinä toimivat kivijalkaliikkeet ja verkkokaupat, jotka tarjoavat valmiita pyöriä asiakkaiden saataville (kuva 2).

Tässä toimitusketjussa pyörän arvonlisäverottomasta myyntihinnasta 36 prosenttia muodostuu jälleenmyyjän katteesta. (Bicycle retailer 2013) Loppu 64 prosenttia jakautuu muille toimijoille. Pyörän toimitusketjussa on varsin runsaasti eri tekijöitä, jotka vaikuttavat pyörän hintaan. Tärkeässä roolissa raaka-ainehintojen lisäksi ovat, työvoiman kustannukset, energian hinta, kuljetuskustannukset, tullimaksut.



Kuva 2. Pyörän toimitusketjun rakenne. (mukaillen Chiu & Kremer, 2014)

Pyörämarkkina on sesonkiluonteista, jossa valmistajat tuottavat uusia malleja vuosittain. Accell Groupin julkaisussa vuodelta 2015 kuvataan kalenterivuoden eri ajankohtien tapahtumia kansainvälisessä pyörämarkkinassa. Tyypillisesti kalenteri pyörämarkkinalla ei ala tammikuussa, vaan syyskuussa, jolloin uudet mallit ja hinnasto julkaistaan seuraavalle vuodelle. Tällöin myös jälleenmyyjät laittavat sisään ennakkotilaukset haluamistaan määristä. Valmistaja lukitsee toimitusmäärät

syksyn aikana ja tuotanto käynnistyy. Samaan aikaan tapahtuu jo kehitystyötä seuraavan vuoden mallista. Vuoden vaihteen jälkeen, kun pyöräilykausi käynnistyy, on seuraavan vuoden malli jo pitkälti kehitetty ja valmistaja tekee jo demomalleja tuotteesta. Jälleenmyyjät saavat toimituksia tilaamistaan pyöristä pitkin vuotta, mutta toimituspiikki kohdistuu keväälle maaliskuun ja kesäkuun välille. (Accell Group 2015.)

Pyörien hinnat siis määritellään uudelleen vuosittain uusien tuotteiden tullessa markkinoille. (Accell Group 2015) Yleisesti puhuttaessa tuotteen elinkaaresta voi siinä nähdä neljä eri vaihetta: esittely, kasvu, kypsyys ja lasku. Laskuvaiheessa tuotteen hinnalla on laskupaine ja tällöin myös valmistajat pyrkivät keskittämään resurssinsa uusiin tuotteisiin, joista saadaan parempaa katetta. (Bergström & Leppänen 2018, 227-229) Pyöräkaupassa myydään lähes poikkeuksetta vain uusia malleja, sillä toiminta perustuu siihen, että edelliskauden pyörät täytyy saada käsistä ennen uusien mallien saapumista. Vanhojen mallien kohdalla on tyypillisesti viimeistään syksyllä alennusmyynnit, jotta varastot saadaan tyhjennettyä vanhentuvista malleista. (BikeRoar 2017) Tästä voisi vetää johtopäätökset siitä, että vaikka pyörien elinkaari on varsin pitkä, on laskuvaihe pääasiassa jälkimarkkinaan kohdistuva vaihe. Tällöin hinnan määrittelevät yksityiset henkilöt, jotka myyvät oman vanhan pyöränsä toiselle yksityishenkilölle.

3.4.1 Markkinakehityksen vaikutus hintaan

Muoti- ja urheilukauppa ry:n mukaan siirtyminen päästöttömään liikkumiseen teki koronapandemian ensimmäisen vuoden aikana viiden vuoden kehitysloikan. Pyörien myynti kasvoi vuoden 2020 aikana 34 prosenttia ja sähköavusteisten pyörien 45 prosenttia. Suurimpina tekijöinä ovat olleet turvallinen tapa liikkua pandemia-aikana, sähköavusteisten pyörien suosio ja työsuhdepyörien verottomuus. Rajoittavana tekijänä pyörien myynnin kasvulle on ollut pyörien heikentynyt saatavuus suhteessa kysyntään. Pullonkauloina ovat osien valmistusongelmat sekä toimituksien hintojen nostava kuljetuskonttipula. Cycleurope Finland Oy:n Jari Elamo näkee pyöräilyn kasvun kansainvälisenä, eivätkä haasteet saatavuuden osalta ole vain Suomen ongelma. (Muoti- ja urheilukauppa ry 2021.)

Bicycling artikkelin mukaan pyöräliikkeet ovat eläneet viime aikoina epävarmuuden aikaa varastotasojen suhteen. Ennen korona-aikaa kysyntä on aina ollut kovaa hybridipyörien ja muiden edullisemmän hintapisteen pyörillä. Nyt tämä on kääntynyt päinvastoin, sillä kovin pula on nyt kalliimman hintapisteen pyöristä. Odotusaika suosituille täysjousituille sähköavusteisille maastopyörille saattaa olla jopa puolitoista vuotta eteenpäin. Monien komponenttien, kuten ketjujen ja rataspakkojen puute aiheuttaa ongelmia myös varaosien suhteen. (Bicycling 2022.)

Markkinan kehittyminen suuntaan, jossa kysyntä on saatavuutta suurempaa, on johtanut hintojen korotuspaineisiin monilla pyörämerkeillä. Erityisesti koronapandemian aikana kova pyörien kysyntä ja yhtäaikainen pyörien toimitusvaikeus on aiheuttanut ennennäkemättömiä hinnankorotuksia pyörämerkkien edustajilta. (Bike Europe 2021) Vuoden 2021 syksyllä monien muiden merkkien mukana esimerkiksi yhdysvaltainen pyörämerkki Specialized nosti pyöriensä suositushintoja 12 prosenttia johtuen kasvaneesta kysynnästä ja toimitusketjun haasteista. (Road.cc 2022) Hintojen nousu ei ole pelkästään pyöriin liittyvä asia, vaan laajamittainen inflaation kiihtyminen on aiheuttanut erityisesti alkuvuonna 2022 hintojen nousua. Euroalueella inflaatio kiihtyi helmikuussa 2022 5,8 prosenttiin. (Helsingin Sanomat 2022)

3.4.2 Käytetyn pyörän hintaan vaikuttavat erityistekijät

Johanna Laitalaisen Pro gradu -tutkielmassa käsitellään brändin merkitystä käytetyssä tuotteessa. Laitalaisen yhteenvedosta ja tulosten tarkastelusta voidaan päätellä brändin koostuvan monen asian summasta. Brändin todellinen arvo nousee esiin tuotteen arvostuksessa ja kyseisen brändin tuotteen käsittelyssä elinkaaren aikana. Merkkituotteet koetaan kestäviksi, laadukkaiksi ja halutuiksi. Laitasen tekemän haastattelututkimuksen tulosten perusteella nämä seikat vaikuttavat kuluttajien mielestä käyttöikään positiivisesti. Eräällä tavalla brändi on käytetyistä tuotteista puhuttaessa takuu tuotteen laadusta. Kun tuotetta on käytetty jonkin aikaa ja se on testattu ensimmäisen käyttäjän toimesta, on tuotteen laatu vahvistettu. Haastattelututkimuksen osallistujien vastauksista selvisi, että merkkituotteita odotetaan ajattomuutta, kestävyyttä ja niistä ollaan myös valmiita maksamaan enemmän kuin vähemmän tunnettujen merkkien tuotteista. (Laitanen 2019.)

Käytettyjä pyöriä ostava ja myyvä The Pro's Closet nostaa viisi tekijää, jotka vaikuttavat käytetyn pyörän arvon säilymiseen positiivisesti. Näitä ovat vahva brändi, tuotteen laaja kohderyhmä, pyörän tekniikan ajantasaisuus, laadukas runko, sekä tietyt pyörän komponenttien lisäykset tai päivitykset. (The Pro's Closet 2020.)

Vahva brändi ja hinnan säilyminen nähdään siis toisistaan riippuvaisina tekijöinä myös käytettyjen pyörien kohdalla. Brändi edustaa tiettyä viestiä kuluttajien suuntaan ja tunnetut pyörämerkit ovat käytettyinä halutumpia kuin vähemmän tunnetut brändit. The Pro's Closet tunnistaa kolme erittäin hyvin arvonsa säilyttävää brändiä: Yeti, Santa Cruz ja Specialized. Lisäksi muutamia pienempiä brändejä 3T, Argon 18, Pinarello, Ibis, Canyon, Pivot ja Open. Monilla näillä merkeillä on sponsori-sopimus pyöräilytallien kanssa ja se saattaa nostaa niiden tunnettavuutta. (The Pro's Closet 2020.) Tässä on hyvä huomioida, että The Pro's Closet on yhdysvaltalainen toimija ja näkemykseen vaikuttaa mahdollisesti paikalliset markkinat, jossa myös kysytään eri merkkejä kuin esimerkiksi Euroopassa.

Muista erottuvat ja uniikit pyörämallit saattavat näyttää tyylikkäiltä, mutta kun tarkastellaan niiden jälkimarkkinoita, voidaan todeta, että sellaisen myyminen käytettynä voi olla haastavampaa kuin massatuotteen. Tämä perustuu erikoistuotteiden suppeampaan käyttäjäryhmään ja niiden suurempaan arvonalenemaan. (The Pro's Closet 2020.)

Pyörien tekniikka kehittyi jatkuvasti ja komponentit muuttuvat jatkuvasti. The Pro's Closet sivuston mukaan pyörämarkkinassa on voimassa oleva standardi tekniikka, jota pyörissä käytetään. Tämä vaihtuu vuosien kuluessa ja siihen suunnan näyttäjänä toimivat nykyisen uutuus tuotteet ja tekniikat. Jos esimerkiksi nykyinen standardi maastopyörissä on 11-lehtinen rataspakka ja uusimmissa malleissa on 12-lehtinen, niin voidaan olettaa, että 12-lehtinen on jonkin ajan kuluttua standardi. Vanhentunut tekniikka aiheuttaa myös yhteensopivuus ongelmia muita komponentteja uusittaessa, joten tekniikan ajantasaisuus on varsin tärkeä vaikuttava tekijä käytetyn pyörän hintaan. (The Pro's Closet 2020.)

Aiemmin mainittujen tekijöiden lisäksi rungon materiaali ja pyörään tehdyt jälkiasenteiset päivitykset vaikuttavat myös omalta osaltaan jälleenmyyntiarvoon. Laadukas titaani-, teräs- tai hiilikuiturunko pitää arvonsa halpaa alumiini-, teräs- tai hiilikuiturunkoa paremmin. Rungossa olevat murtumat laskevat jälleenmyyntiarvoa (erityisesti hiilikuiturungoissa) sillä pyörä ei ole enää turvallinen ajaa. Tämän takia pyörän ostajan tulee olla erityisen tarkka rungon kunnosta. Jälkiasenteisista komponenteista pyörän arvoa nostavat lähinnä kiekkojen, tehomittarin tai jousituksen uusimiseen ja päivittämiseen liittyvät toimenpiteet. (The Pro's Closet 2020.)

4 Verotukselliset seikat

Arvonlisäverotus liittyy olennaisilta osin tämän laskurin tekemiseen, sillä käytettyihin tavaroihin ja niiden myyntiin liittyy erityismenettelyjä arvonlisäveron osalta. Jotta arvonlisäveron vaikutus osataan laskea oikealla tavalla, tulee siihen liittyvät säädökset ymmärtää. Tässä kappaleessa haluan avata yleisesti arvonlisäverotusta ja keskittyä erityisesti käytettyihin tavaroiden liittyviin poikkeussäännöksiin. Avaan tässä kappaleessa myös työsuhdepyörien määritelmää ja verovapautta.

4.1 Arvonlisäverotus

Tavara määritellään arvonlisäverolaissa aineelliseksi esineeksi ja palveluina niitä hyödykkeitä, joita voidaan myydä liiketoiminnan muodossa. (Hyttinen, Lamppu & Nyrhinen 2019, 133) Suomessa yleinen tavaroille ja palveluille määritelty verokanta on 24 prosenttia. Yleistä verokantaa sovelletaan pääsääntönä, ellei laissa ole toisin säädetty. (Hyttinen ym. 2019, 361) Suomessa on käytössä myös tietyille tavaroille ja palveluille tarkoitetut alhaisemmat verokannat 14 prosenttia ja 10 prosenttia. Lisäksi tietyissä tapauksissa sovelletaan 0 prosentin verokantaa. (Hyttinen ym. 2019, 362) Polkupyöriä ei mainita alhaisempien verokantojen listoilla, joten ne määritellään yleiseen verokantaan ja niihin sovelletaan 24 prosentin arvonlisäveroa. (Verohallinto)

Arvonlisäveron määrä lasketaan verokannan osoittaman prosenttiosuuden mukaisesti. Veron peruste on yksittäisestä tavarasta tai palvelun luovutuksesta saatu vastike, joka ei sisällä veron osuutta. Tällä vastikkeella tarkoitetaan siis hintaa, jonka ostaja ja myyjä sopivat kaupanteossa, mikä sisältää kaikki hinnannlisät. (Hyttinen ym. 2019, 311) Tämä siis tarkoittaa sitä, että veroa suoritetaan kaikista verollisen tavarain tai palvelun myyntiin liittyvistä kustannuksista, joita myyjä ostajalta perii. Näitä voivat olla vaikkapa valmistuskustannukset. (Hyttinen ym. 2019, 313)

4.2 Vähennysoikeus

Arvonlisäveroa maksetaan kaikissa vaihdannan vaiheissa, eli veroa maksetaan usein moneen kertaan tavarain vaihdannan vaiheissa. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että kuluttajahinnassa olisi mukana useampaan kertaan maksetut arvonlisäverot, vaan kuluttajahinnassa arvonlisävero maksetaan vain kerran. Tähän tilaan päästään vähennysjärjestelmän avulla. Vähennysoikeus estää veron kertaantumista ja poistaa aikaisemman portaan maksaman veron tavarain tai palvelun myyntihinnasta, kun se myydään eteenpäin verollisena. Peruseriaatteena arvonlisäveron vähennysoikeus toteutetaan niin, että verovelvollinen yritys voi vähentää ostohintoihin sisältyneen veron tilittäessään myynnin veroja. Jos vähennettävä vero ylittää myynnistä suoritettavan veron määrän, palauttaa Verohallinto erotuksen verovelvolliselle. Vähennysoikeuden ansiosta ostojen arvonlisävero on läpikulkuera. (Hyttinen ym. 2019, 402-403.)

4.3 Marginaaliverotusmenettely

Normaalin vähennysoikeuden edellytyksenä on, että tavaran osto tapahtuu toiselta arvonlisäverolliselta verollisena. Verovelvollisen ostaessa kuluttajalta verottomana, sisältyy kuluttajan aiemmin tuotteesta maksama arvonlisävero ostohintaan piilevänä. Tämä johtuu kuluttajan vähennysoikeuden puuttumisesta. Piilevän veron poistamiseksi ja veron kertaantumisen estämiseksi tilanteessa, jossa tavaroita hankitaan takaisin jälleenmyyntiin, voidaan soveltaa marginaaliverotusmenettelyä. Menettelyllä pyritään siihen, että vero maksetaan yksityisestä kulutuksesta ostetun tavaran osto- ja myyntihinnan erotuksesta eli ainoastaan siitä katteesta, jonka jälleenmyyjä saa. (Verohallinto 2021.)

Marginaaliverotusmenettelyä voi soveltaa sellainen verovelvollinen jälleenmyyjä, joka ostaa tavaran ilman arvonlisäveroa edelleen myyntitarkoituksessa. Huomattavaa menettelyssä on kuitenkin se, että marginaaliverotusmenettelyssä tavaran ostaja ei saa vähentää ostohintaan sisältyvää jälleenmyyjän katteesta maksamaa veroa. Tätä varten jälleenmyyjän on laskulleen merkittävä maininta siitä, että hän on soveltanut marginaaliverotusmenettelyä. Menettelyn soveltaminen on vapaaehtoista ja jos sitä ei sovelleta, maksaa jälleenmyyjä arvonlisäveron koko jälleenmyyntihinnasta ja tällöin myös ostaja voi vähentää veron normaalisti. (Verohallinto 2021.)

Johtuen siitä, että ostaja ei voi vähentää marginaaliverotetusta tavarasta ostovähennystä, ei menettelyn käyttäminen ole järkevää silloin, kun myyjä myy tavaroita toisille verovelvollisille käyttöomaisuudeksi. Parhaiten se sopii tilanteisiin, joissa ostajana on ei-verovelvollinen kuluttaja tai toinen jälleenmyyjä, joka edelleenmyy tavaran kuluttajalle. (Hyttinen ym. 2019, 765-766.)

Esimerkkilaskelma käytetyn polkupyörän ostosta ja edelleenmyynnistä, kun sovelletaan marginaaliverotusmenettelyä (soveltaen Hyttinen ym. 2019, 766)

Myyjän hinnoittelulaskelma		Valtiolle tilittävä vero	
Ostohinta	4 000,00 €	Myyntihinta	4 682,00 €
./. piilevä arvonlisävero		./. ostohinta	4 000,00 €
(4 000 x 24/124)	774,19 €	Voittomarginaali	682,00 €
Hankinnan arvo	3 225,81 €	./. vero (1 240 x 24/124)	132,00 €
+ kate	500,00 €	Voittomarginaali ilman veroa	550,00 €
Myyntihinta ilman veroa	3 775,81 €	Voittomarginaalista laskettu vero 24 %	132,00 €
Vero 24 %	906,19 €		
Verollinen myyntihinta	4 682,00 €		

Kuva 3 ja 4. Myyjän hinnoittelulaskelma marginaalivähennystä hyödyntäen. (soveltaen Hyttinen ym. 2019, 766)

Marginaaliverovähennystä ei tehdä:	
Myyjän hinnoittelulaskelma	
Ostohinta	4 000,00 €
+ kate	500,00 €
Myyntihinta ilman veroa	4 500,00 €
Vero 24 %	1 080,00 €
Verollinen myyntihinta	5 580,00 €

Kuva 5 Myyjän hinnoittelulaskelma. Marginaalivähennystä ei hyödynnetä. (soveltaen Hyttinen ym. 2019, 766)

Marginaaliverotusmenettelyllä on varsin merkittävä vaikutus käytettyjä tavaroita hankittaessa ja niitä jälleen myydessä. Kuvasta 3 ja 4 voi tarkastella menettelyn vaikutusta verrattuna skenaarion (Kuva 5) jossa menettelyä ei hyödynnetä. Erotus 4 000 euron hankintahintaisella pyörällä jälleenmyyntihinnassa on samalla 500 euron katetavoitteella 898 euroa. Erotus johtuu veromäärästä, jonka jälleenmyyjä joutuu tilittämään valtiolle. Tässä tapauksessa ilman marginaaliveromenettelyä vero olisi 1 080 euroa ja menettelyä hyödyntäen 132 euroa. (Kuvat 3, 4 ja 5)

4.4 Marginaaliverovähennys vuokraustoiminnassa

Marginaaliverovähennyksen hyödyntäminen leasingtarkoitukseen ei ole yksiselitteistä. Verottajan mukaan marginaaliverotusmenettelyn soveltaminen edellyttää, että tavara on hankittu jälleenmyyntitarkoitukseen. Marginaaliverotusoikeutta on tutkittu oikeusasteella mm. EUT:n tuomioistuimessa, jossa todettiin leasingtoimintaa harjoittavan yrityksen olevan oikeutettu marginaaliverovähennykseen, sillä yritykseen verottomana hankitut ajoneuvot myytiin vuokraustoiminnan päätteeksi. Verottaja on myös linjannut leasingautojen kohdalla asiasta seuraavasti: ”Ensisijaisesti vuokraustarkoitusta varten verottomana hankittu käytetty auto on tarkoitus myydä vuokrauksen päätyttyä. Vuokraajan pituudella ei tällöin yleensä ole merkitystä ja ennen myyntiä tapahtuva vuokraus voi jatkua useita vuosia.” (Verohallinto 2021.)

Muiden ajoneuvojen tai tavaroiden leasingkäytön suhteen marginaaliverovähennyksen hyödyntämisestä ei ole päätöksiä, mutta verottaja on määritellyt, että jos toiminta tapahtuu autokauppaan verrattavissa olosuhteissa, voidaan vastaavaa tulkintaa hyödyntää myös muilla toimialoilla. (Verohallinto 2021.)

4.5 Työsuhdepyörien verovapaus

Työsuhdepyöräedulla tarkoitetaan työnantajan työntekijälleen antamaa polkupyöräetua. Polkupyöräetu on 1 200 euroon asti verovapaata tuloa. Polkupyöräetu syntyy, kun työnantaja antaa

omistamansa tai leasingsopimuksella hankkimansa pyörän työntekijän henkilökohtaiseen käyttöön. Polkupyöräedun piiriin kuuluu ajoneuvolain mukaan määritellyt polkupyörät. Polkupyöräetuuun luetaan varsinaisen pyörän lisäksi myös pyörään kiinteästi kuuluvat varusteet sekä pyöräilykypäri. Varusteiden lisäksi pääoman korko, huolto-, korjaus- ja muut käyttökustannukset (kuten vakuutus ja säilytys) voidaan sisällyttää osaksi polkupyöräetua. Polkupyöräedun voi tarjota osana työntekijän palkkaa tai sen päälle. Tämä on työnantajan päätettävissä. (Verohallinto 2022.)

Tyypillisesti työsuhdepyörät hankitaan leasing -sopimuksella palveluntarjoajalta. Tämä helpottaa edun tarjoamista ja hallintaa työnantajan näkökulmasta, mutta samalla myös saattaa rajoittaa pyörien valikoimaa työntekijöille. Leasing -sopimuksella hankittujen työsuhdepyörien pituuden määrittelevät aina palveluntarjoajan määrittelemät reunaehdot. (Pyöräliitto, a.) Ainakin osa palveluntarjoajista mahdollistaa pyörän lunastamisen sopimuskauden päätteeksi jäännösarvon summalla eli lyhentämättömien erien yhteissummalla. (Pyöräliitto, b)

5 Laskuri käytettyjen pyörien hinnoitteluun

Tässä empiirisessä osiossa selvitän työni toiminnallista osuutta, eli laskurin rakentamista käytettyjen pyörien hinnoitteluun. Jaan selvityksen kahteen osioon: suunnittelu- ja toteutus vaiheisiin. Pyrin selvittämään mitä muuttujia käytän laskennan perusteena ja miksi olen valinnut tiettyjä ominaisuuksia Excel -pohjaiseen laskuriin.

Koin Excel -pohjaisen laskurin helpoimmaksi vaihtoehdoksi laskurin toteutustyökaluna. Excelin laskentafunktiot ovat haluttaessa myöhemmin helposti siirrettävissä verkkopohjaiseen laskuriin. Tärkein tehtävä laskurilla on lisätä ymmärrystä käytettyjen pyörien hankinnan kannattavuudesta ja siihen kohdistuvista kustannuksista. Tämän Excel -laskurin tarkoitus ei ole olla valmis heti käyttöön otettava työkalu, vaan riittävän tarkka havainnollistava tuotos, jota voidaan toimeksiantajan toimesta myöhemmin jatkojalostaa.

Laskurin tekemistä rajoittaa osin käytettävissä olevat resurssit, aika ja tekijän tietotaito. Pyrin jo aiemmin tietoperustaosiossa tuomaan esiin laskuriin liittyvää tietoaineistoa. Excel -laskurin teossa olen hyödyntänyt aiemmin hankittua osaamista taulukkolaskentaohjelmien käytöstä. Jätin kuitenkin pois makro-ominaisuudet sillä en kokenut niiden tuovan lisäarvoa laskurin toteuttamisessa.

Laskuria hahmotellessa koin tärkeäksi ymmärtää toimeksiantajani Vapauden nykytilan ja laskurin käyttötarkoituksen. Pyrin tässä empiirisessä osiossa selvittämään ensin toimeksiantajan nykyisiä haasteita ja laskurin roolia näiden haasteiden ratkaisemisessa. Tässä kappaleessa selvitän Vapauden liiketoimintamallia ja käytettyjen Precycled pyörien jälleen vuokrausta.

5.1 Vapaus nykytilan selvitys

Leasingvuokraus työsuhdepyöriä välittävällä Vapaudella toimii vastaavalla tavalla, kuin muillakin markkinalla toimivilla operoijilla. Asiakasyritys tekee sopimuksen Vapauden kanssa palvelun ehtoista, mikä oikeuttaa yrityksen työntekijöiden hankkia työsuhdepyörän Vapauden toimittajaverkostosta. Toimittajaverkosto koostuu pyöräliikkeistä ja pyöriä myyvistä verkkokaupoista ympäri Suomea ja Eurooppaa. Pyörän toimittaja luovuttaa pyörän työntekijälle, ja laskuttaa Vapautta pyörän hinnasta. Työntekijällä työsuhdepyörä vaikuttaa palkkaan pyörän verotusarvon mukaisesti. Verotusarvo koostuu pyörän ja palvelun hinnasta. Palvelun hintaan sisältyy palvelun tuottamiseen liittyviä kuluja. Verottajan asettaman ehdon mukaisesti summasta 100 euroa kuukaudessa on verovapaata. (Vapaus työsuhdepyörä, 2022)

Leasingpalvelun hinnoittelu jakautuu kahteen osaan: työntekijän verotusarvon osuuteen ja työnantajan palvelumaksuun. Tyypillisesti työntekijän verotusarvo on 50–100 euron välillä ja työnantajan palvelumaksu on 14 euroa kuukaudessa. Näin palvelun hinnaksi muodostuu esimerkiksi

$100+12,50=112,50$ (e/kk). Kuukausittainen maksu laskutetaan asiakasyritykseltä eli työntekijän työnantajalta koko sopimuskauden ajan. Sopimuskauden pituuteen vaikuttaa työntekijän valitseman pyörän hinta. Sopimuskausien pituudet vaihtelevat 6–60 kuukauden välillä. (Vapaus työsuuhdepyörä, 2022)

Esimerkkilaskelma työsuuhdepyörän kuukausittaisesta verotusarvosta. (Vapaus)

- Pyörän, varusteiden ja valittujen palveluiden yhteishinta 4 000 €
- Sopimuskausi 48 kk
- Verotusarvo 100 € / kk (pyörän ja varusteiden osuus 79 € / kk, muiden palveluiden osuus 21 € / kk)

5.2 Precycled kustannuslaskenta ja nykyinen hinnoittelumalli

Precycled pyörien eli sopimuskauden keskeytyessä Vapaudelle käytettynä palautuvien työsuuhdepyörien lähtökohtainen loppusijoitus on jälleenvuokraus tai suoramyynä. Jälleenvuokraus tarkoittaa siis sitä, että pyörästä tehdään uusi sopimus aivan kuin uudestakin työsuuhdepyörästä. Suoramyynnissä pyörä myydään joko yksityishenkilölle tai yritykselle, jolloin omistus vaihtuu ja pyörää ei voida enää vuokrata uudelleen, mutta siitä vapautetaan pääomaa takaisin operatiiviseen toimintaan. Vapaus pyrkii tarjoamaan pyöriä vain jälleenvuokraukseen ensimmäisen kuukauden ajan, kun pyörä listataan kauppapaikalle. Kuukauden jälkeen suoramyymintämahdollisuus aktivoidaan. (Vapaus).

Precycled pyörän prosessi palautuksesta listaukseen kauppapaikalle.

1. Työntekijä ilmoittaa palauttavansa pyörän
2. Vapaus järjestää pyörälle kuljetuksen tai vaihtoehtoisesti työntekijä palauttaa pyörän itse Vapauden myymälään
3. Vapaus huoltaa ja puhdistaa pyörän
4. Pyörä hinnoitellaan ja listataan kauppapaikalle verkkokauppaan
5. Uusi työntekijä tilaa pyörän
6. Vapaus tekee sopimuksen työntekijän kanssa
7. Pyörä toimitetaan tilaajalle joko kotiinkuljetuksella tai työntekijä noutaa sen myymälästä

Precycled pyörään kohdistuvia kustannuksia ja katekennettä on tarkasteltu liitteessä 1. Laskenta on toteutettu lisäyslaskennan menetelmällä ja siinä on hyödynnetty pyörän jäännösarvoa laskennan lähtökohtana. Jäännösarvolla tässä tapauksessa tarkoitetaan pyörään kohdistuneiden lyhenyserien vähentämistä pyörän hankintahinnasta. Jäännösarvoon lisätyt kustannukset ja katetavoite antavat pyörälle laskennallisen hinnan, jolla sen jälleen vuokraus tai myynti olisi taloudellisesti kannattavaa. Malli on kuitenkin ongelmallinen siinä mielessä, että se ei kerro pyörän varsinaista markkina-arvoa vaan kertoo hinnan, joka pyörästä tulisi saada. Todellisuudessa leasingkauden

lyhennykset ovat harvoin korrelaatioissa pyörän markkinahintaan, lisättäessä vain kustannukset ja katetavoite. Tämä johtuu siitä, että pyörän arvo ei todellisuudessa laske samaa vauhtia kuin sopimuksen mukainen verotusarvo määrittää.

Liitteessä 2 on kuvattuna markkinahinnan erotusta laskennalliseen hinnoitteluun. Eron huomaa siinä, että vain muutaman kuukauden vuokralla ollut pyörä hinnoitellaan liian korkealla hinnalla, kun taas pitkään vuokralla ollut pyörä hinnoitellaan alihintaisesti. Liitteen kuvassa mainitut pyörien markkinahinnat ovat laskettu Vapauden nykyisen Precycled pyörien hinnoittelumenetelmän mukaisesti. Se perustuu pelkästään pyörän käyttöikään, jossa pyörän hinnasta lähtee kuukausittain tietty osuus pois. Tämä kuitenkin aiheuttaa ongelmia, sillä käytetyt pyörät palautuvat hyvinkin eri kunto- luokkaisina, vaikka ne olisivat olleet vuokralla yhtä pitkän ajan. Nykyinen malli ei myöskään huomioi pyörien kunnostukseen ja myyntiin liittyviä kustannuksia.

5.3 Laskurin suunnittelu

Aloitin laskurin suunnittelun tekemällä vedoksia laskurista ilman ennakkotietoja tai laskentaperusteita. Pyrin näin saamaan itselleni paremman käsityksen siitä, mitä olen lähdössä rakentamaan. Laadullisina kriteereinä laskurilla oli sovellettavuus, ymmärrettävyys ja lisäarvon tuottavuus. Ensimmäiset tavoitteeni oli tehdä yksikertainen ja ymmärrettävä laskuri, joka on helppo jatkojalostaa ja jossa laskentaperusteet ovat helposti löydettävissä. Toissijaisina asioina pidin visuaalisuutta ja hankalia laskentamenetelmiä, joista ei juurikaan toimeksiantajalle ole hyötyä, sillä laskuria ei tämän työn pohjalta suoraan oteta käyttöön ilman muutoksia.

Hahmotellessani laskuria lähdin liikkeelle tämän työn tärkeimmästä laskennan osa-alueesta, eli pyörän hinnan muodostumisesta. Jaoin hinnan muodostumisen kolmeen eri osa-alueeseen: ostohinta, markkina-arvo ja myyntihinta. Ostohinnalla tarkoitetaan tässä kohtaa hintaa, jonka yksityinen myyjä voisi saada polkupyörästä myydessään sen Vapaudelle. Ostohinta täytyy olla myyjälle riittävän houkutteleva ja ostajalle riittävän alhainen, jotta pyörästä on mahdollista saada katetta. Ostohinnan laskennassa on otettava huomioon käytettyjen pyörien arvonlisäveroon liittyvät erityismenettelyt, eli toisin sanoen marginaaliverotusmenettely. Tätä avasinkin jo aiemmin tietoperustan osi- ossa. Markkina-arvo tarkoitetaan tässä työssä käytetyn polkupyörän markkinahintaa, eli sitä rahallista arvoa joka pyörällä olisi yksityishenkilöjen välisessä kaupassa. Myyntihinnalla puolestaan tarkoitetaan lopullista hintaa, jonka Vapaus voisi pyytää pyörästä uutta työsuhdepyöräsopimusta tehtäessä. Markkina-arvo ja Vapauden myyntihinta eroavat toisistaan, sillä pyörälle muodostuu lisäarvoa siinä kohtaa, kun se siirtyy yksityiseltä myyjältä Vapaudelle. Pyörän huolto, käytetyille pyörille myönnetty takuu ja Precycled brändi nostavat pyörän arvoa suhteessa markkinahintaan.

Suunnitteluvaiheessa keräsin tietoja laskuriin tarvittavista laskentaperusteista ja pyrin hyödyntämään kerättyä tietopohjaa sekä omaa osaamistani valitessani laskuriin sisällytettäviä toimintoja ja tehtyjä rajoituksia. Osin laskurin toteutukseen vaikutti myös toimeksiantajani aineistot ja data nykyisestä pyöräkannasta. Halusin laskurin olevan mahdollisimman käyttökelpoinen ja täten toimeksiantajan data oli arvokasta. Luetteloin listan asioista, joita halusin laskurin sisältävän ja mitä laskenta-kaavoja minun tulisi toteutusvaiheessa rakentaa. Excel -pohjan toteutuksen halusin suunnitella kaksiosaiseksi. Yhteen tulisi laskurin ydin, eli varsinainen laskentakaavat sisältävä osio sekä täytettävät tietokentät. Toiseen tulisi määritellyt muuttujat ja kertoimet.

Pyrin laskurilla ratkaisemaan ongelman, jossa pyörät saattavat olla erilaisessa kunnossa, vaikka ne olisivatkin saman ikäisiä ja niillä olisi ajettu yhtä paljon. Pyörän kunto riippuu pitkälti siitä miten paljon käyttäjä pyörää huoltaa, joten pyrin laskurissa ottamaan myös tämän huomioon. Halusin laskurissa myös mahdollistaa vaihdettavat kateprosentit ja kulut, jolloin laskuria voisi myöhemmässä vaiheessa muuttaa.

5.4 Toteutus

Laskurin toteutusvaiheessa hyödynsin suunnitteluvaiheessa tekemiäni havaintoja ja vedoksia. Tein matkan varrella joitakin oivalluksia laskuriin sisällytettävistä asioista ja toteutusvaiheessa tein muutoksia laskuriin lukuisia kertoja. Minulla oli kuitenkin vahva visio laskentamallista, joten kyse oli lähinnä hienosäädöstä. Tässä osiossa pyrin tuomaan esille laskurin toteutukseen liittyviä seikkoja sekä esittelemään sen toiminnallisuutta.

Toteutin laskurin niin, että siinä on laskentavälilehdellä täytettävä lomaketyyppinen tietojen keräysosio, jonka perusteella laskuri antaa tarjouksen pyörän hinnalle. Saman välilehden toisella puolella laskuri laskee toimeksiantajalle olennaiset asiat, eli pyörästä muodostuvan katteen ja lopullisen jälleenmyyntihinnan.

Laskurin ostohinnan saamiseksi tulee myyjän lisätä laskuriin tiedot pyörästään. Vaadittavia tietoja ovat: suositushinta, pyörämerkki pyörämalli, pyörätyyppi, mahdollinen sähköjärjestelmä, runkokoko, vuosimalli, arvio ajokilometreistä, sekä kuntoluokan arvio. Laskuri myös pyytää valitsemaan ”kyllä” jos väittämät pyörän kuntotiedoista pitävät paikkansa. Liite 3.

Laskuri asettaa reunaehdot valittaville muuttujille. Laskurin monivalinta- kohdissa myyjä valitsee pyöräänsä sopivan vaihtoehdon pudotusvalikoista. Pudotusvalikoiden syötteen on listattuna Excel -tiedoston toiselle välilehdelle. Pyörien ja sähköjärjestelmien valmistajia on listattu niin, että ne ovat Vapauden tietokannan mukaan suosituimpia merkkejä ja näin ostettavalle pyörälle olisi todennäköisemmin kysyntää työsuhdepyöräasiakkaiden parissa. Osin rajaus liittyy myös pyörien huolletavuuteen. Jos valitsee merkeistä kohdan: ”muu”, antaa laskuri ostohinnan tilalle syötteen: ”ei

tarjousta” sekä syyn tekstinä. Näin tapahtuu myös, jos jokin kuntotietoihin liittyvä ”kyllä” -valintaruutu ei ole valittuna.

Laskurin antaessa euromääräisen ostohinnan pyörälle se toteaa hinnan olevan alustava arvio pyörän hinnasta. Olen jättänyt varauksen sille, että Vapaus voisi vahvistaa pyörän hinnan vastaanottaessaan pyörän asiakkaalta. Näen mekaanikon suorittaman kuntotarkastuksen lähes pakollisena, jotta kunto voidaan todeta alkutietojen mukaiseksi. Toki se voisi myös korottaa ostohintaa, jos alkutiedot olivat väärin ja pyörän kuntoluokka esimerkiksi olisikin parempi kuin ilmoitettu.

Excel -laskurin välilehdellä on myös ostohintaan perustuva laskema pyörähankinnan kannattavuudesta ja alustava myyntihinta pyörälle, myyntipaikalle listausta varten. Liite 4. Näillä tiedoilla pyritään tuomaan lisäarvoa ja ymmärrystä hankinnan kokonaisvaikutuksesta. Laskuri esittää myös katetuotto prosentin välittömien kustannusten ja arvonlisäveron jälkeen. Lisäksi laskuri laskee erotuksen markkinahinnan ja ostohinnan välille. Liite 5.

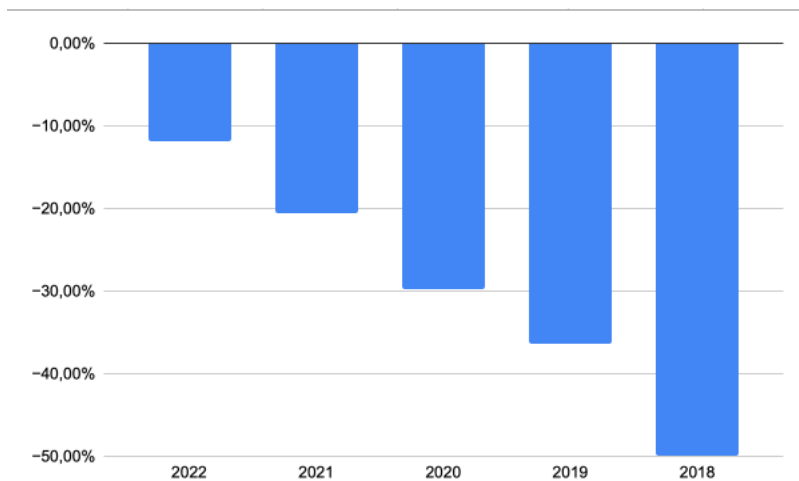
Sisällytin laskuriin kaksi pyörän hinnoitteluun liittyvää tekijää: pyörän vuosimallin ja kuntoluokan. Nämä kaksi määrittelevät pyörän markkina-arvon, jonka perusteella ostotarjous muodostuu. Ostotarjous ottaa huomioon vielä katteen ja kustannukset. Seuraavissa tekstikappaleissa avaan ikään perustuvaa hinnoittelua ja kuntoluokan vaikutusta markkina-arvoon.

5.5 Ikäperusteinen hinnoittelu

Analysoin Fillaritorin käytettyjen pyörien myynti-ilmoituksia ja pyrin hahmottamaan pyörien ilmoitettujen myyntihintojen ja suositushintojen suhteen muutosta niiden ikääntyessä. Analyysin tuloksien yhteenveto näkyy kuvassa x. Vuosiluvut kuvan alareunassa kuvaavat pyörien vuosimalleja. 2022 vuosi vastaa vuotta 1., eli pyörä on uusin olemassa oleva malli ja sitä on käytetty enintään vuoden verran. Vastaavasti vuosi 2018 vastaa vuotta 5., eli pyörän malli on viisi vuotta vanha ja sitä on käytetty enintään kuusi vuotta. Kuten jo aiemmin tässä raportissa on tuotu esiin, valmistajat tuovat uudet mallit myyntiin edellisen vuoden toisella puolikkaalla, joten käytetty 2022 mallin pyörä saattaa olla myynnissä jo 2021 marraskuussa.

Analyysissä vertailin yksityishenkilöiden julkaisemien myynti-ilmoitusten ilmoitettuja myyntihintoja alkuperäisiin pyörien suositushintoihin. Tutkin 28 eri pyörän hinnat kolmessa eri pyöräkategoriassa. Valitsin tarkasteluun gravel-, maasto-, ja sähkömaastopyöriä. Kyseiset pyörät ovat suosittuja työsuuhdepyöräilijöiden joukossa ja koin, että matalan hintapisteen pyörien tarkastelu ei olisi relevanttia työsuuhdepyörien korkean keskihinnan johdosta. Valittujen käytettyjen pyörien myyntihintojen keskiarvo oli noin 2 800 euroa.

Hintojen muutoksia vertailemalla pystytään päättelemään, että käytettyjen polkupyörien hinnat ovat viiden vuoden ikäisenä puolittuneet alkuperäisestä suositushinnastaan. Suurimmat hinnan muutokset tapahtuvat ensimmäisenä ja viidentenä vuotena. Hinnan alenema on kuitenkin varsin lineaarinen ja tukee myös vakuutusyhtiöiden laajasti kotivakuutuksessa käyttämää noin 10 prosentin vuosittaista ikävähennystä. Esimerkiksi IF vakuutusyhtiö ilmoittaa vakuutusehdoissaan 9 prosentin ikävähennyksen polkupyörille (IF 2022) ja OP yhtiö puolestaan 10 prosenttia (OP 2018).



Kuva 6. Käytetyn polkupyörän arvonalenema.

Laskurissa käytin kuvan 6 mukaista vähennysmenetelmää pyörien hinnan arvostukseen. Jos siis esimerkiksi asiakas tarjoaa 3 vuotta vanhaa pyörää, on laskennallinen arvo enää noin 70 prosenttia alkuperäisestä. Viittä vuotta vanhempia pyöriä laskuri ei anna syöttää. Tämän perusteena on pitkälti pyörän elinkaari ja tekniikan nopea kehitys.

5.6 Kuntoarvion vaikutus pyörän hintaan

Luokittelin pyörien kunnan neljään eri kategoriaan numeroidusti 1–4. Numeron neljä ollen paras ja yksi heikoin. Laskurissa on avattu myös sanallisesti kriteeristö, johon luokittelu perustuu. Myyjä siis valitsee pyörän tietoja syöttäessään numeron, joka vastaa hänen pyöränsä kuntoluokkaa. Kuntoluokka vaikuttaa pyörästä tehtävään ostotarjoukseen.

lääkkäämmät pyörät luonnollisesti ovat kuluneempia ja niissä on enemmän käytön jälkiä, kuin mitä uudemmissa pyörissä on. Tästä syystä olen asettanut kriteeristön niin, että se käsitetään pyörän ikään nähden. Vanhemmallakin pyörällä voi olla korkea kuntoluokitus, jos pyörä ei ole saanut kolhuja ja sitä on huollettu säännöllisesti.

Laskin kertoimet ero kuntoluokille. Kuntoluokka kolme on niin sanottu vakio, joka ei vaikuta pyörän hintaan. Kuntoluokka neljä korottaa hintaa ja yksi sekä kaksi puolestaan laskevat sitä. Luokassa

kaksi pyörässä pitää vaihtaa kuluvia komponentteja. Luokassa yksi komponentteja pitää päivittää vielä enemmän kuin luokassa kaksi ja uusia joitakin muitakin osia.

Arvioin luokan kaksi laskevan pyörän hintaa viisi prosenttia ja luokan yksi 10 prosenttia. Nämä luekemat perustuvat laskelmaan siitä mitä kuluviien osien vaihto arviolta maksaa pyörähuollon sisään-ostohinnoilla.

Jos esimerkiksi 3 000 euron maastopyörässä vaihdettaisiin helposti kuluvat osat, olisi lopputulos noin 150 euron hintainen: Tämä siis tarkoittaa 5 prosentin hintaa pyörän suositushintaan nähden. Arvioin luokan yksi aiheuttavan kaksinkertaisen määrän kustannuksia, jotta pyörä saadaan hyvään kuntoon. Laskuri ei anna tarjousta ajokelvottomista pyöristä, mutta käytetyistä pyöristä täytyy silti vaihtaa joitakin osia, jotta seuraavalla käyttäjällä olisi toimiva ja turvallinen pyörä.

Arvio luokan kaksi tarvikekustannuksista:

- Rataspakka 40 e
- Ketju 15 e
- Takavaihtajan ohjainpyörät 10 e
- Ulkorenkkaat 60 e
- Jarrupalat 10 e
- Vaihdevaijerit ja kuoret 10 e

Yhteensä 150 euroa

5.7 Laskurin suunniteltu toiminta käytännössä

Laskurin käyttäjä syöttää arvot, joiden perusteella ostotarjouksen hinta muodostuu. Tällöin pyörää myyvä taho voi tehdä päätöksen haluaako hyväksyä ehdollisen tarjouksen pyörän ostohinnasta. Laskuri toimisi parhaiten verkkopohjaisena, jossa laskurin käyttäjä saisi tarjouksen sähköpostiinsa. Nykyisessä Excel muodossaan laskuri on eräänlainen aihio, jonka voisi implementoida verkkosivuille.

6 Johtopäätökset

Opinnäytetyön tekeminen on ollut vaiheikas prosessi, joka on toteutettu muuttuvassa ympäristössä. Monet opinnäytetyössä käsitellyt aiheet ovat olleet viime aikoina hyvinkin ajankohtaisia, kuten inflaatiosta johtuvat hintojen korotukset. Kokonaisuudessaan markkinat etsivät suuntaa ja niin myös polkupyörien kuluttajakauppa. Monet pyöräliikkeet muiden jälleenmyyjien tavoin ovat varautuneet kovilla kasvuodotuksilla tuleville vuosille. Nähtäväksi jää miten markkina kehitty ja onko korona-ajan kasvanut kysyntä ollut osittain väliaikaista. Parhaimmassa tai pahimmassa tapauksessa markkinoilla voisi tulevaisuudessa olla tilanne, jossa käytettyjä pyöriä on markkinoilla enemmän kuin koskaan ja tällöin työssäni tarkastelema käytettyjen pyörien hinnoittelu ja laskuri olisivat eniten ajankohtaisempia.

Koen että työ on toimeksiantajalle tarpeellinen. Laskuri itsessään ei lopulta välttämättä ole sellainen, joka voitaisiin heti ottaa käyttöön, mutta se koko opinnäytetyön ohella tuo lisäymmärrystä käytettyjen pyörien hankintaan liittyvistä seikoista. Laskurin hyödyntäminen tulevaisuudessa on pitkälti toimeksiantajastani kiinni. Uskon että tehty pohjatyö antaa mahdollisuuksia rakentaa laskurista versio, joka voisi olla verkkopohjainen ja viedä laskurin tosikäyttöön. Laskurin kehittäminen tulevaisuudessa vaatisi erityisesti hinnoittelun testiä yksittäisillä henkilöillä, jotka voisivat harkita pyöränsä myyntiä. Tällöin myös laskurin käytännön toimintaperiaate olisi yksinkertaista testata ja saada palautetta. Kustannus ja kate kohdat laskurissa tulisi määritellä tarkasti todellisten arvojen mukaan.

Jos toimeksiantajani päättäisi hankkia käytettyjä pyöriä yksityisiltä henkilöiltä, tulisi sen tarkastella siihen liittyvää juridiikkaa sekä jatkoselvittää verohallinnolta marginaaliverotusmenettelyyn liittyviä seikkoja ja sen hyödyntämistä työsuhdepyöräleasing toiminnassa (viitaten lukuun 4.3.). Käytettyjen pyörien hankintakanavia on myös muita, joten Vapauden tulisi tarkastella kriittisesti miten eri hankintakanavat vertautuvat toisistaan. Laskuria voisi tarvittaessa hyödyntää myös muihin hankintakanaviin, mutta sitä voisi tällöin muokata eri tarpeiden mukaan.

Koen tuotoksen onnistuneen asettamillani kriteereillä. Lopputuloksen sovellettavuus on varsin yksinkertaista, sillä jätin laskurin muuttajat avoimiksi ja muutettavaksi. Lisäksi Excelin funktiot on helppo siirtää eteenpäin muille alustoille. Pyrin myöskin tekemään laskurista mahdollisimman ymmärrettävän, jättämällä turhat visuaalisuudet ja hienoudet pois. Tässä olisin kuitenkin mielestäni voinut onnistua paremminkin ja tekemään jaottelusta vieläkin selkeämmän ja erottamalla kustannuslaskennan laskurista. Asetin kriteeriksi myös lisäarvon tuottamisen. Lisäarvoa uskon tuovan erityisesti hinnoitteluun ja arvonlisäverotukseen liittyvät selonteot.

Toimeksiantajan palaute työn lopputuloksia esiteltäessä oli positiivista ja samalla myös kannustavaa työn jatkojalostamisen kannalta. Laskuri ei ole toimeksiantajan mielestä täysin valmis, mutta siinä on aihio, jota voidaan halutessaan kehittää ja ottaa käyttöön. Työn aiheen tutkiminen ja selvitystyöt ovat toimeksiantajan mielestä arvokasta lisätietoa.

Näen vahvuutena työn tekemisessä olleen aiempi kokemukseni käytettyjen pyörien parissa toimimisesta sekä toimeksiantajan toimiminen työnantajani. Osaltaan sidonnaisuus toki myös rajoittaa jonkin verran työtä ja sitä mitä voin siinä kirjoittaa ja julkaista. Täten vältetään yrityssalaisuuksien vuotaminen julki. Halusin kuitenkin pyrkiä siihen, että työ hyödyttäisi myös muitakin kuin pelkästään toimeksiantajani ja näin voisi olla avuksi myös muille alan toimijoille.

Uskon että olisin monissa asioissa opinnäytetyössäni voinut onnistua paremmin ja saada vielä parempaa pohja-aineistoa laskurin tueksi, mutta koin työtä tehdessäni realiteetit ja jonkin asteinen hyväksyntä tietynlaisesta keskeneräisyydestä oli pakko tehdä. Olisin myös halunnut tehdä laskuria tiiviimmässä yhteistyössä toimeksiantajani kanssa, mutta joitakin kompromisseja oli tämän suhteen tehtävä. Tulevaisuudessa pyrkisin vastaavassa projektissa suunnittelemaan ajankäyttöäni sekä varraamaan aikaa myös muilta osapuolilta riittävästi, jotta tehokkuus ja yhteistyö olisi mahdollisimman toimivaa.

Koen oppineeni erityisesti hinnoittelusta ja kustannuslaskennasta työtäni tehdessä. Opinnäytetyö on vienyt runsaasti aikaa ja olen joutunut välillä pohtimaan uudestaan valitsemaani suuntaa työssä. Tämä on osaltaan haastanut minua myös ammatillisesti ja saanut pohtimaan missä määrin haluan olla jatkokehittämässä opinnäytetyössä tekemääni pohjatyötä eteenpäin. Uskon opinnäytetyöprojektin myös opettaneen projektityötyöskentelystä ja toivon jatkossa hyödyntäväni niitä asioita, jotka olen projektin edetessä havainnoinut ja sisäistänyt.

7 Lähteet

- Accell Group. 2015. Annual report 2015. Luettavissa: http://annualreport2015.accell-group.com/docs/Accell_AR_2015/pdfs/Accell_AR_2015_DEF_EN.pdf. Luettu 01.04.2022
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2018. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita. Helsinki.
- Bicycle Retailer. 2013. Fred Clements: A formula for high-profit bike stores. Luettavissa: <https://www.bicycleretailer.com/opinion-analysis/2013/06/14/blog-formula-high-profit-bike-stores#.YiCP3y8RoUE>. Luettu 01.04.2022
- Bicycling. 2022. Coronavirus bike shortage. Luettavissa: <https://www.bicycling.com/news/a34587945/coronavirus-bike-shortage/>. Luettu 01.04.2022
- BikeRoar. 2017. When is the best time of year to buy a bike. Luettavissa: <http://www.bikeroar.com/tips/when-is-the-best-time-of-year-to-buy-a-bike>. Luettu 14.08.2022
- Bike Europe. 2021. Rose Bikes: “market situation requires immediate price increases”. Luettavissa: <https://www.bike-eu.com/market/nieuws/2021/03/rose-bikes-market-situation-requires-immediate-price-increases-10139987>. Luettu 01.04.2022
- Chiu, M. & Kremer, G. 2014. An Investigation on Centralized and Decentralized Supply Chain Scenarios at the Product Design Stage to Increase Performance. IEEE Transactions on Engineering Management. Luettavissa: https://www.researchgate.net/publication/260723191_An_Investigation_on_Centralized_and_Decentralized_Supply_Chain_Scenarios_at_the_Product_Design_Stage_to_Increase_Performance. Luettu 01.04.2022
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Sanoma Pro Oy. Helsinki. Luettu 01.04.2022
- Helsingin Sanomat. 2022. Talous. Inflaatio euroalueella lähestyy jo kuutta prosenttia. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000008653809.html>. Luettu 01.04.2022
- Hyttinen, P., Lamppu, K. & Nyrhinen, R. 2019. Arvonlisäverotus käytännössä. Alma Talent. Helsinki.
- IF. 2022. Kodin Omaisuusvakuutusehdot. Luettavissa: <https://www.if.fi/globalassets/fi/pdf/ehdot/kotivakuutusehdot.pdf>. Luettu 01.04.2022
- Järvenpää, M., Lämsiluoto, A., Partanen, V. & Pellinen, J. 2013. Talousohjaus ja kustannuslaskenta. Sanoma Pro Oy. Helsinki. Luettu 01.04.2022

Laitalainen, J. 2019. Brändin merkitys käytetyssä tuotteessa. Pro gradu -tutkielma. Lapin yliopisto. Luettavissa: <https://lauda.ulapland.fi/bitstream/handle/10024/63878/Johanna%20Laitalainen%20-%20Pro%20gradu.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Luettu 01.04.2022

Lean Enterprise Institute. What is Lean? Luettavissa: <https://www.lean.org/explore-lean/what-is-lean/>. Luettu 23.10.2022

Muoti- ja urheilukauppa. 2021. Korona vauhditti vihreää siirtymää liikkumisessa – suomalaiset siirtyvät vauhdilla polkupyörän käyttäjiksi. Luettavissa: <https://www.muotijaurheilu-kauppa.fi/2021/04/09/korona-vauhditti-vihreaa-siirtymaa-liikkumisessa-suomalaiset-siirtyvat-vauhdilla-polkupyoran-kayttajiksi/>. Luettu 01.04.2022

Nagle, T. & Müller, G. 2018. The strategy and tactics of pricing. A guide to growing more profitably. Routledge. New York ja Lontoo.

OP. 2018. Mittaturvan vakuutusehdot 1.4.2018. Kodin ja tavaroiden vakuutukset. Luettavissa: https://www.op.fi/documents/20556/14254922/330995f_Kodin_ja_tavaroiden_EH-DOT_fin/2f3530e2-762e-41d1-b548-7d454b8ec6ca. Luettu 01.04.2022

Pyöräliitto, a. Työnantajan työsuhdepyörätärpit. Luettavissa: <https://pyoraliiitto.fi/pyorailysta/tyosuhdepyoraopas/tyonantajalle>. Luettu 23.10.2022

Pyöräliitto, b. Työntekijän työsuhdepyörätärpit. Luettavissa: <https://pyoraliiitto.fi/pyorailysta/tyosuhdepyoraopas/tyontekijalle>. Luettu 23.10.2022

Road.cc. 2020. Specialized, Giant and Canyon increase prices. Luettavissa: <https://road.cc/content/news/specialized-canyon-and-giant-increase-bike-prices-278405>. Luettu 01.04.2022

The Pro's Closet. 2020. Bike depreciation rate: key factors that impact used bike value. Luettavissa: <https://www.theproscloset.com/blogs/news/depreciation-your-bike-and-how-to-win>. Luettu 01.04.2022

Vapaus työsuhdepyörä. 2022. Palvelukuvaus. Luettu 01.04.2022

Vapaus. Työsuhdepyörälaskuri. Luettavissa: <https://calculator.vapaus.io>. Luettu 01.04.2022

Vapaus. 2022. Blogiteksti. Voisiko käytetty työsuhdepyörä olla järkivalinta? Luettavissa: <https://www.vapaus.io/post/precycled-pyora-voisiko-kaytetty-tyosuhdepyora-olla-jarkivalinta>. Luettu 01.04.2022

Verohallinto. Yritykset ja yhteisöt. Arvonlisäveroprosentit. Luettavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/arvonlisaveroprosentit/>. Luettu 01.04.2022

Verohallinto. 2021. Syventävät vero-ohjeet. Käytettyjen tavaroiden sekä taide-, keräily- ja antiikkiesineiden marginaaliverotusmenettely. Luettavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48682/kaytettyjen-tavaroiden-seka-taide--keraily--ja-antiikkiesineiden-marginaaliverotusmenettely2/>. Luettu 01.04.2022

Verohallinto. 2022. Syventävät vero-ohjeet. Luontoisedut verotuksessa. Luettavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47886/luontoisedut-verotuksessa11/>. Luettu 23.10.2022

8 Liitteet

Sisältö salattu työn toimeksiantajan toivomuksesta