

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma

Karelia-amk
Anni Hirvonen

FYSIOTERAPIAYRITYKSEN KANNATTAVUUDEN TARKASTELU

Opinnäytetyö
Toukokuu 2016



OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2016
Liiketalouden koulutusohjelma

Karjalankatu 3
80230 JOENSUU
013 260 600

Tekijä
Anni Hirvonen

Nimeke
Fysioterapiayrityksen kannattavuuden tarkastelu

Toimeksiantaja
Fysioterapiayritys X

Tiivistelmä

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia toimeksiantajayrityksen kannattavuutta tilinpäätöstiedoista laskettujen tunnuslukujen avulla vertailemalla niitä toimialan mediaaneihin. Kannattavuuden tarkastelujaksona käytettiin tilikausien 2011 – 2015 tilinpäätöksiä.

Opinnäytetyö toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimuksessa käytettyjä tietoja olivat toimeksiantajan haastattelut, toimeksiantajayrityksen tilinpäätöstiedot sekä toimialan vertailutiedot. Opinnäytetyön teoriaosuudessa tarkastellaan kannattavuutta, oikaistuja tilinpäätöstietoja, kannattavuuden tunnuslukujen laskentaa sekä palveluyrityksen hinnoittelua. Empiriaosuudessa laskettiin toimeksiantajayrityksen tunnuslukuja sekä vertailtiin niitä toimialan vastaaviin tunnuslukuihin. Lisäksi opinnäytetyössä tehtiin hintavertailua muihin fysioterapiayrityksiin Pohjois-Karjalassa.

Opinnäytetyössä laskettujen tunnuslukujen perusteella toimeksiantajayrityksen kannattavuus on hyvä vertailtuna toimialan mediaanilukuihin ja yleisesti asetettuihin viitearvoihin.

Kieli
suomi

Sivuja 35

Asiasanat
kannattavuus, hinnoittelu, palveluyritykset



THESIS
May 2016
Degree programme in business
economics
Karjalankatu 3
80230 JOENSUU
FINLAND
013 260 600

Author
Anni Hirvonen

Title
An Analysis of a Physiotherapy Company's Profitability

Commissioned by
Physiotherapy Company X

Abstract

The aim of this thesis is to examine the profitability of the client company. The key figures concerning the profitability of the business were calculated by using financial information based on the financial statements between 2011 - 2014.

This information was compared to the median of the industry. Examining the profitability was conducted as a qualitative case study. In addition to the numeric data, interviews and comparative information regarding the industry in general were also used in this study. The theoretical section of this thesis examines profitability, adjusted financial statements, profitability ratios, and contractor firm pricing. In the empirical section, the key figures of the client company are calculated and compared to the corresponding ratios of the industry. In addition, the prices of the client company are compared with other physiotherapy companies in North Karelia.

The calculated key figures indicated that the financial position of the company was good compared to the median figures of the industry and the set reference values in general.

Language
Finnish

Pages 35

Keywords
profitability, pricing, service sector companies

Sisältö

1	Johdanto.....	5
1.1	Tausta.....	5
1.2	Tavoitteet.....	5
1.3	Menetelmät.....	6
1.4	Opinnäytetyön rakenne.....	6
2	Yrityksen esittely.....	8
2.1	Toimiala.....	8
2.2	Palvelut ja tuotteet.....	8
2.3	Asiakkaat.....	9
3	Palveluyrityksen taloudellisen toiminnan mittaaminen.....	10
3.1	Tilinpäätöksen oikaiseminen.....	13
3.2	Kannattavuuden mittaaminen.....	16
3.2.1	Myynti- ja käyttökate.....	17
3.2.2	Asiakaskannattavuus ja volyymien muutokset.....	19
3.2.3	Liiketulos ja liiketulosprosentti.....	20
3.2.4	Nettotulos ja nettotulosprosentti.....	21
3.2.5	Kokonaispääoman tuotto-prosentti.....	22
3.3	Maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden mittaaminen.....	23
3.3.1	Kassavirtalaskelma.....	24
3.3.2	Omavaraisuusaste.....	27
4	Palveluyrityksen hinnoittelu.....	29
4.1	Palvelu.....	29
4.2	Hinnoittelun merkitys.....	29
4.3	Hinnoittelumenetelmät.....	30
4.4	Toimeksiantajayrityksen hinnoittelu ja hintavertailu.....	31
5	Johtopäätökset.....	34
	Lähteet.....	36

1 Johdanto

1.1 Tausta

Opinnäytetyön aiheena on pohjoiskarjalaisen fysioterapiayrityksen toiminnan tarkastelu erityisesti kannattavuuden näkökulmasta. Opinnäytetyön aihe syntyi toimeksiantajan tarpeen pohjalta, halusta perehtyä yrityksensä kannattavuuden lukuihin. Kannattavuus on yritykselle keskeisessä asemassa, sillä ilman kannattavuutta yritys ei selviydy pitkällä aikavälillä (Eklund & Kekkonen 2006, 63). Opinnäytetyön toiminnallisessa osuudessa käsitellään kannattavuuden lukuja vertaillen niitä terveystalouden toimialaan. Terveystalouden kysyntä kasvaa väestön ikääntymisestä, teknologian kehityksestä ja asiakkaiden vaatimustason noususta johtuen (TEM Toimialapalvelut 2012). Toimialan myynnin lisääntyessä kannattavuuden kehityksen tarkastelu on oleellista. Yksityisten terveystalouden tuotanto on lisääntynyt nopeasti 2010-luvulla, minkä johdosta määrällisesti yksityinen toiminta on kasvanut jopa julkista toimintaa enemmän (Työ- ja elinkeinoministeriö 2013). Myös Työ- ja elinkeinoministeriön tekemän Hoito- ja hoivapalvelualan tila ja tulevaisuudennäkymät raportin pohjalta yksityisen sektorin roolin terveystalouksissa uskotaan pysyvän samana tai kasvavan tulevaisuudessa (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015).

1.2 Tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia toimeksiantajan yrityksen kannattavuutta ja sen kehitystä. Yrityksen kannattavuutta analysoidaan viiden viimeisimmän valmistuneen tilinpäätöksen pohjalta, vertailemalla tilikausia keskenään. Lisäksi tarkastellaan yritystoiminnan taloudellista kehitystä viimeisten vuosien aikana. Toimeksiantajayrityksen kannattavuutta tarkastellaan pääasiassa kannattavuuden tunnuslukujen avulla. Vertailua tehdään myös kyseiselle toimialalle lasketuihin tunnuslukuihin. Lisäksi tutkimuksessa tarkastellaan myös toimeksiantajayrityksen hinnoittelua ja tehdään hintavertailua kilpaileviin yrityksiin.

Toimeksiantaja voi jatkossa hyödyntää opinnäytetyötä toimintansa tarkasteluun ja kehittämiseen.

1.3 Menetelmät

Tutkimus on kvalitatiivinen, eli laadullinen tutkimus. Kvalitatiivisen tutkimuksen keruumuotona voidaan käyttää avoimia kysymys- tai teemahaastatteluja (Tilastokeskus 2016). Kvalitatiivisen tutkimuksen lähtökohtana on vastata todellisen elämän tilanteeseen, sillä pyritään kuvaamaan tutkimuksen kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 157). Laadulliseen tutkimukseen on myös mahdollista sekoittaa määrällisyyttä, sillä laadullinen ja määrällinen eivät sulje toisiaan pois. Vaikka kvalitatiivinen tutkimus onkin laadullinen, eikä määrällinen tutkimus, numeraalisen tiedon käyttö analysoinnissa on mahdollista. (KvaliMOTV 2016.) Tutkimuksen tunnuslukujen analysoinnissa hyödynnetään numeraalisen tiedon taulukointia. Taulukoinnin avulla tunnusluvut saadaan laskettua tilinpäätöstietojen pohjalta ja koottua yhteen, jolloin niiden analysointi on helpompaa.

Opinnäytetyön tutkimusaineistona ovat toimeksiantajan haastattelut, yrityksen tilinpäätöstiedot sekä toimialan vertailutiedot. Tutkimuksessa on käsitelty teorian perusteella esiin nostettuja aihealueita. Empiria kytkee yrityksen toiminnan ja teoreettisen osuuden toisiinsa. Teorian pohjalta valitaan tutkittavat asiat, jolloin teoria- ja empiriaosuus kulkevat rinnakkain. Toiminnallisen osuuden tarkoituksena on kerätä tietoa ennalta valitusta aiheesta, jolloin teemahaastattelut ovat sopiva tapa aineiston hankkimiseen.

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö koostuu viidestä pääluvusta, jotka pitävät sisällään johdannon, toimeksiantajayrityksen esittelyn, palveluyrityksen toiminnan mittaamisen, palveluiden hinnoittelun sekä johtopäätökset. Palveluyrityksen toiminnan mittaus- ja hinnoitteluosioissa käsitellään toimeksiantajalle laskettuja tunnuslukuja sekä yrityksen hinnoittelua.

Opinnäytetyön loppuraportti muodostuu teoriasta ja tutkimustuloksista. Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään keskeisinä aiheina palveluyrityksen kannattavuutta, kannattavuuden tunnuslukuja, palveluyrityksen hinnoittelua sekä terveydenhoitopalveluiden toimialaa. Teoriaosuudessa perehdytään kannattavuuteen, tunnuslukuihin sekä hinnoitteluun. Lähteinä teoriaosuuteen käytetään aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, verkkolähteitä sekä terveyspalveluiden toimialaraporttia. Empiriaosuudessa lasketaan toimeksiantajalle valittuja tunnuslukuja sekä analysoidaan niiden tuloksia samalla verraten niitä toimialan mediaaneihin. Toimialaan tehdyn vertailun pohjalta yritys voi hyödyntää laskettuja tunnuslukuja paremmin, sillä silloin luvut antavat selkeämmin suuntaa yrityksen kannattavuudesta. Lisäksi opinnäytetyössä selvitetään hinnoittelua tarkastelemalla erilaisia hinnoittelumenetelmiä palveluyrityksessä sekä tehden hintavertailua vallitseviin hintoihin toimialueella. Työssä tutkitaan myös volyymien muutosta sekä kannattavuuden lisäksi soveltuvilta osin myös yrityksen maksuvalmiutta sekä vakavaraisuutta tilinpäätösten tietojen ja tunnuslukujen pohjalta. Työn lopussa arvioidaan yrityksen tulevaisuuden näkymiä saadun vertailun pohjalta samalla huomioiden eläketurvan tilannetta nykypäivänä ja tulevaisuudessa.

2 Yrityksen esittely

Kohdeyrityksenä on toimeksiantajan vuonna 2005 perustama fysioterapiayritys. Toimeksiantaja toimii yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Yrityksen toimitilat ovat Liperissä ja yrittäjä toimii Liperin kunnan alueella. Yritys työllistää vain yrittäjän, jolla on yli 35 vuoden kokemus alalta.

2.1 Toimiala

Toimeksiantajayritys kuuluu terveystalvveluiden toimialaan. Terveystalvveluiden tuottajat jaetaan kolmeen tuottajatahoon; julkisen sektorin tuottajiin, yksityisiin yrityksiin ja ammatinharjoittajiin sekä säätiöihin, järjestöihin ja muihin yleishyödyllisiin tuottajiin. Terveystalvveluiden toimialan kokonaistuotanto jakaantuu niin, että suurimman osan palveluista, 77 prosenttia tuottaa julkinen sektori, 19 prosenttia yritykset ja 4 prosenttia kolmas sektori. Viimeisimmän toimialaraportin mukaan fysioterapiaa harjoittavia yrityksiä on ollut reilu 2 500 (TEM Toimialapalvelut 2012.), joista Pohjois-Karjalan alueella toimii tällä hetkellä 104 (Pohjois-Karjalan yritysrekisteri 2016). Fysioterapia on yksityisten terveystalvveluiden tuottajien yleisin toimiala. Valtaosa fysioterapia palveluista, noin 80 prosenttia, tuotetaan yksityissektorilla. (TEM Toimialapalvelut 2011.) Yksityinen terveystalvvelu on todella yksinyrittäjävaltaista, sillä yli kahdeksan yritystä kymmenestä työllistää alle kaksi henkilöä (Työ- ja elinkeinoministeriö 2013).

2.2 Palvelut ja tuotteet

Yritys tarjoaa yksilöterapiana laaja-alaisia fysioterapiapalveluja. Palvelut sisältävät fyysikaalisia hoitoja, kuntoutusta, hierontaa ja liikehoitoja. Lisäksi yritys on erikoistunut kivunlievitykseen akupunktion muodossa. Palvelujen ohessa tarjotaan myös toimintakykyarvioita. Asiakkaita otetaan vastaan toimitiloissa ja sen lisäksi yritys tarjoaa myös päiväkotii-, koulu- ja laitospäiväntejiä.

Murto-osa yrityksen liikevaihdosta muodostuu jälleenmyynnistä, joka koostuu nykyään vain terveystalvveluista. Jälleenmyynnin osuus on pienentynyt vuosien

varrella yrittäjän kohdistettua palveluitaan enemmän vastaanoton ulkopuolisiin asiakaskontakteihin, kuten laitospöytäkirjoihin.

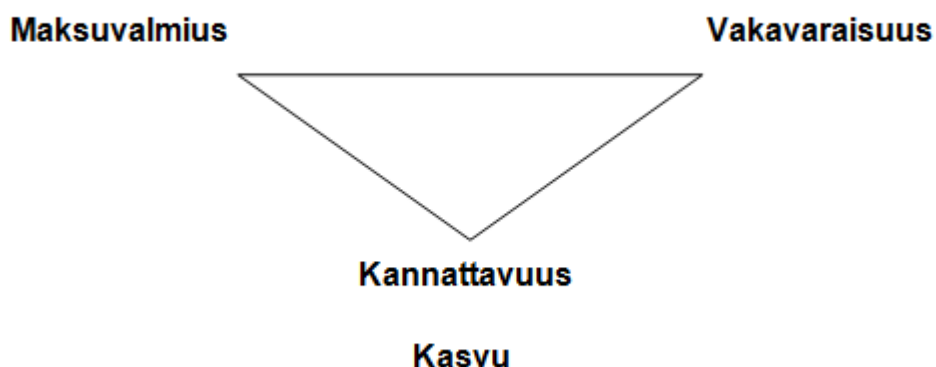
2.3 Asiakkaat

Yrityksen asiakaskunta on laaja. Asiakaskunnan ikäjakauma on nolasta sata-vuotiaisiin. Hoitoihin hakeutuu kaikenikäisiä, joko omaehtoisesti, lääkärin lähet-teellä tai maksusitoumuksilla. Maksusitoumuksia myöntävät sairaanhoitopiiri, kunnat, valtio sekä vakuutusyhtiöt. Yritys tarjoaa asiakkailleen yksilöfysiotera-piana tuki- ja liikuntasairaiden ja vammaisten kuntoutusta, sotainvalidi- ja vete-raanikuntoutusta sekä nuorten- ja lastenkuntoutusta.

3 Palveluyrityksen taloudellisen toiminnan mittaaminen

Jokaisen yrityksen toiminnan perusedellytys ja – tavoite on kannattavuus (Kinunen, Leppiniemi, Martikainen & Virtanen 2000, 129). Kannattavuus on yritykselle keskeisessä asemassa, sillä ilman kannattavuutta yritys ei selviydy pitkällä aikavälillä (Eklund & Kekkonen 2006, 63). Palveluyrityksessä asiakaskannattavuus on yksi tärkeimmistä kannattavuuden osa-alueista. Asiakaskannattavuus on kannattavuuslaskennan osa-alue, johon ei kuitenkaan tässä opinnäytetyössä perehdytä. (Alhola & Lauslahti 2000, 83.) Pien- ja palveluyrityksissä on tärkeää huomioida asiakkaiden vaikutustekijät kannattavuuteen. Palveluyrityksen voidaan sanoa olevan asiakkuuksien ja täten myös kannattavuuden suhteen täysin asiakkaan armoilla, sillä uusi asiakas on edellytys yrityksen kasvuun. Asiakasryhmien välillä voi olla suuriakin eroja kannattavuuden suhteen; osa yksityisasiakkaille tarjottavista palveluista on kannattavia ja osa jopa tappiollisia. (Yrittäjät 2014.)

Yrityksen terveyskolmiolla (kuviot 1) voidaan havainnollistaa liiketoiminnan kannattavuuden tärkeyttä. Kannattavuus ei riitä yksin takaamaan yrityksen menestymistä, vaikka se onkin keskeisintä toiminnalle. Yrityksen tulee olla kannattavuuden lisäksi maksukykyinen sekä vakavarainen. Yrityksen kannattavuus on näin ollen läheisessä yhteydessä yrityksen maksuvalmiuteen ja sitä kautta myös vakavaraisuuteen. Yrityksen terveyskolmio kuvataan useimmiten kannattavuuden varaan, sillä se on pitkällä aikavälillä kaiken lähtökohtana. Terveyskolmiossa on huomioitu myös yrityksen kasvu, sillä sen merkitys maksuvalmiuteen on suuri. Kasvun merkitys vakavaraisuuteen johtuu siitä, että kasvava yritys voi tarvita suuria rahavaroja. Yrityksen huono kannattavuus heikentää sen maksuvalmiutta ja puolestaan huono maksuvalmius heikentää yrityksen vakavaraisuutta. Näin ollen pitämällä huolen yrityksen kannattavuudesta, pitää huolen myös maksuvalmiudesta sekä vakavaraisuudesta. (Alhola & Lauslahti 2006, 147 – 154.)



Kuvio 1. Yrityksen terveyskolmio (Alhola & Lauslahti 2000, 148).

Yrityksen toimintaa voidaan seurata raporteilla, joissa erinäiset tunnusluvut ovat keskeisessä osassa. Tunnusluvut kuvaavat yrityksen toimintaa tiiviisti. (Eskola & Mäntysaari 2006, 124.) Yrityksen talouden mittaamiseen sekä kuvaamiseen on kehitetty useita tunnuslukuja (Kinnunen ym. 2000, 125). Yrityksen toiminnan kannalta on tärkeää, että valitaan sille keskeisimmät tunnusluvut, joita seurataan pitkällä aikavälillä. Näiden tunnuslukujen tulisi olla selkeitä, eli riittävän yksinkertaisia ja helposti ymmärrettäviä sekä samalla luotettavia. Niistä tulisi saada muodostettua nopeasti kokonaiskuva yrityksen toiminnasta. Tunnuslukujen valinnassa on tärkeä huomioida, että mukaan ei valikoidu yritykselle epäolennaisia lukuja, sillä ne hidastavat ja vaikeuttavat informaation hyödyntämistä. (Eskola & Mäntysaari 2006, 124.)

Tilinpäätösinformaatioon perustuvia taloutta kuvaavia tunnuslukuja on mahdollista suhteuttaa useisiin vertailupohjiin. Laskettujen tunnuslukujen arvojen kautta vertailu edellisten tilinpäätösten tunnuslukujen kesken on mahdollista. Vertailua voidaan tehdä myös kilpailijoiden vastaaviin tunnuslukuihin, tunnuslukujen ennalta asetettuihin normeihin, sekä samalla vertailu muihin oman toimialan yrityksiin on mahdollista. (Kinnunen ym. 2000, 160.) Tunnusluvut jaetaan kolmeen ryhmään: kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuihin (Eskola & Mäntysaari 2006, 124).

Opinnäytetyössä laskettaviksi kannattavuuden tunnusluvuiksi valikoituivat käyttökate ja käyttökateprosentti, nettotulosprosentti sekä kokonaispääomantuotto-prosentti. Vakavaraisuuden tunnusluvuiksi valikoitui puolestaan vain omavaraisuusaste, sillä se on lähes ainoa tunnusluku, jonka toimeksiantajayritykselle pystyy laskemaan. Maksuvalmiutta tarkastellaan kohdeyrityksessä kassavirtalaskelman avulla. Tarkastelussa mukana olevat tunnusluvut ovat toimeksiantajalle hyödyllisimpiä, sillä niitä pystytään suoraan vertaamaan terveyspalveluiden toimialaraportin kautta alalla vallitseviin lukuihin (taulukko 1).

Taulukko 1. Terveyspalvelualan taloudellisia tunnuslukuja. (TEM Toimialapalvelut 2012.)

	Yritysten lkm jakau- massa	Liike- vaihto/ yritys 1000e	Liike- vaihto/ hlö 1000e	Käyttö- kate-%	Netto- tulos-%	Kok. po:n tuotto-%	Omavar. aste-%
86 Terveyspalvelut	7198	50,4	81,2	18,5	6,1	13,8	78,4
861 Terveydenhuollon laitospalvelut	14	3336,8	70,7	3,6	0,6	3,5	32,4
86101 Varsinaiset sairaalapaalvelut	8	2919,9	99,2	8,1	1,5	7,4	32,7
86102 Kuntoutuslaitokset ja sairaskodit	6	3511,7	56,9	1,7	-0,4	0	32,4
862 Lääkäri- ja hammaslääkäripalvelut	3414	71,7	111,9	32,5	15,5	20,6	81
8622 Lääkäriasemat ja erikoislääkäripalv.	2504	53,5	113,7	37,6	20	20,9	82,5
8623 Hammaslääkäripalvelut	910	147,5	107,6	19	6,9	20,5	77,2
869 Muut terveydenhuoltopalvelut	3770	41,5	58	8,1	-1,3	7,8	76,7
86901 Fysioterapia	1282	52,4	52,2	5,9	-2	9,3	76,7
86902 Laboratorio- tutkimukset	36	82,7	99,7	11,4	2,3	2,9	80
86903 Kuvantamistutkimukset	20	219,3	177,5	15,8	7,4	10,6	81,8
86904 Sairaankuljetus- palvelut	95	356,5	64	17	7,3	19,7	51,1
86909 Muu terveyspalvelu	2336	33,7	59,3	8,7	-1,6	4,3	79,5

Kustannusrakenteeltaan terveyspalvelut ovat työvoimavaltainen ala, jolla henkilöstökulujen osuus ylittää 30 prosenttia (TEM Toimialapalvelut 2012). Laskiessa yrityksen tunnuslukuja, tulee huomioida, ettei yksityisen elinkeinonharjoittajan palkan osuutta ole huomioitu tuloslaskelmassa henkilöstökuluissa lainkaan. Tämän takia tunnuslukujen laskemiseen tarvitaan oikaistun tuloslaskelman palkkorjausta, jotta vertailu toimialantunnukseluihin ei olisi harhaanjohtavaa.

Liikevaihtoon suhteutettu laskennallinen palkkakorjaus ei kuitenkaan vastaa yrittäjän niin sanottua todellista palkkatuloa, tämän takia tunnusluvut näyttävät todellista paremmilta. Tunnuslukujen laskennassa on tärkeää myös huomioida muut niihin vaikuttavat tekijät, kuten kiinteiden kustannusten merkitys. Muun muassa toimeksiantajayrityksen toimitilakulujen jäädessä suhteellisen pieneksi, on niillä suora vaikutus siihen, mitä arvoja tunnusluville saadaan laskettua.

3.1 Tilinpäätöksen oikaiseminen

Tuloslaskelma on muuttunut monien lainsäädännön sekä kirjanpitoikäntöjen muutosten myötä melko abstraktiksi sekä vaikeasti tulkittavaksi. Tuloslaskelman vaikea luettavuuden johdosta ongelmaa on pyritty ratkaisemaan oikaisemalla tuloslaskelmaa sekä tasetta ennen tunnuslukujen laskemista. (Yritysonline 2009.) Tilinpäätösanalyysiä varten tilinpäätös oikaistaan niin, että se sopii parhaalla mahdollisella tavalla analyysissä käytettäväksi. Oikaistun tilinpäätöksen tavoitteena on mahdollistaa tilinpäätösten vertailu eri yritysten kesken standardoimalla lähtöaineisto vertailukelpoiseksi. Tilinpäätöksen standardoiminen on edellytyksenä sille, että tilinpäätösinformaatiota voidaan vertailla yrityksen aikaisempiin tilinpäätöksiin sekä muiden yritysten tilinpäätöksiin. (Niskanen & Niskanen 2003, 19, 59–85.)

Pienen yrityksen, kuten yksityisen elinkeinonharjoittajan tilinpäätöksen eriin tehtäviä oikaisuja ei ole läheskään niin paljon kuin suurempien yrityksen tilinpäätöksen oikaisuissa. Tärkein tuloslaskelman oikaisussa tällaisella toimeksiantajan kaltaisella pienellä, alle 10 hengen yrityksellä, eli mikroyrityksellä on laskennallinen palkkaoikaisu. Sen avulla pyritään antamaan oikeampi kuva kannattavuudesta, kun yrityksen tuloslaskelmaa ja siitä laskettuja tunnuslukuja on oikaistu. (Tilastokeskus 2016.) Laskennallinen palkkakorjaus koskee henkilöyhtiöitä. Se suositellaan tehtäväksi, mikäli omistajan työpanos yhtiössä on ilmeinen eikä työpanosta vastaavaa palkkaa ole huomioitu tuloslaskelmassa kuluna. (Niskanen & Niskanen 2003, 64.) Palkkaoikaisun avulla saadaan aikaisempaa oikeampi kuva kannattavuudesta, jolloin yrittäjän itsensä tekemä

palkattoman työpanoksen osuus huomioidaan tuloslaskelmassa. Palkkakorjauksessa määritellään yrityskohtaisesti yrittäjän palkattomasti tekemä vuosityöpanos, jonka avulla arvioidaan palkattoman työpanoksen palkkasumma. Palkkakoikaisu on siis pelkästään laskennallinen kannattavuutta rasittava erä. Se eroaa muista tuloslaskelman eristä sillä, että siitä ei ole todellisuudessa syntynyt kuluerää eikä maksua. (Tilastokeskus 2016.) Palkkakorjauksen lähtökohtaisena ajatuksen on se, että yritystoiminnan on tuotettava yrittäjälle vähintäänkin kohtuullinen vuosityöpanosta vastaava ansio, ennen kuin kannattavasta toiminnasta voidaan puhua. (Tilastokeskus 2014.) Laskennallinen palkkakorjaus voidaan laskea suhteutettuna liikevaihtoon. Sen laskemiseen ei vaikuta yrittäjän yksityisottojen määrä. (Pretax 2012.)

Liikevaihto (12 kk)	Palkkakorjaus/henkilö
70 000 – 400 000 €	20 000 €
yli 400 000 €	30 000 €

Tuloslaskelman oikaisulla saadaan mahdollisimman oikea ja vertailukelpoinen kuva yrityksen liiketoiminnasta. Tuloslaskelman oikaisussa lasketaan välitulokset; käyttökate, liike-, netto- ja kokonaistulos sekä tilikauden tulos. Lasketut välitulokset poikkeavat virallisen tuloslaskelman välituloksista. Oikaistun tuloslaskelman liiketulos ilmoittaa tuloksen varsinaisten liiketoiminnan kustannusten jälkeen, ennen rahoitustuottoja ja – kuluja sekä veroja. Nettotulos on puolestaan tulos, ennen satunnaisia tuottoja ja kuluja. Kokonaistulos on tulos ennen poistoeroa, varauksia tai muita tuloksen oikaisuja. (Niskanen & Niskanen 2003, 59–85.)

Toimeksiantajan kaltaisen pienen yrityksen tuloslaskelman oikaisussa jätetään myyntikatteen laskeminen pois, sillä mikäli kuluja ei ole jaettu muuttuviin ja kiinteisiin lasketaan vain käyttökate. Sitä ei myös niinkään sovelleta palvelualan yrityksiin, sillä muuttuvien kustannusten osuus palvelualalla on hyvinkin pieni. (Taloussanomat 2010.)

LIIKEVAIHTO

+ Muut liiketoiminnan tuotot

- Aine- ja tarvikekäyttö
- Ulkopuoliset palvelut
- Henkilösivukulut
- Omistajan palkkakorjaus
- Vuokrat
- Leasingvuokrat
- Muut kulut
- Valmisteveraston lisäys (-)/vähennys (+)
- = KÄYTTÖKATE
- Suunnitelman mukaiset poistot
- = LIIKETULOS
- + Osinkotuotot
- + Rahoitustuotot
- Korkokulut
- Muut rahoituskulut
- +/- Kurssierot
- +/- Kurssierojen oikaisu
- Tilikauden verot
- = NETTOTULOS

Oikaistu tase poikkeaa virallisesta tilinpäätöksestä monella tapaa, siinä vastavaa ja vastattavaa puolille tehdään erinäisiä yhdistelyjä sekä oikaisuja, muun muassa poistamalla menoeriä, joilla ei ole vastaavaa tuottoa tulevina vuosina. (Niskanen & Niskanen 2003, 59–85.)

Kohdeyrityksen tilinpäätöksen ainoa oikaisu koskee tuloslaskelman palkka-oikaisua (taulukko 2). Taseen tilejä ei joutunut oikaisemaan lainkaan, sillä tase koostuu vain aineellisista hyödykkeistä, rahoista ja pankkisaamisista sekä omasta pääomasta.

Taulukko 2. Oikaistu tuloslaskelma.

Oikaistu tuloslaskelma	2015	2014	2013	2012	2011
LIKEVAIHTO	85530,20	77601,25	67429,94	59022,88	60013,24
+ Muut liiketoiminnan tuotot	2405,10	1724,40	2995,98	2285,40	3033,40
- Aine- ja tarvikekäyttö	2006,53	1651,37	2849,67	2084,28	6191,35
- Ulkopuoliset palvelut	499,67	128,00	363,36	111,00	150,00
- Henkilösivukulut	10483,55	8762,12	8298,12	8065,51	7135,91
- Omistajan palkkorjaus	20000,00	20000,00	20000,00	17000,00	17000,00
- Vuokrat	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00
- Muut kulut	17520,40	18899,87	15366,31	14109,89	12649,42
= KÄYTTÖKATE	35025,15	27484,29	21148,46	17537,60	17519,96
- Suunnitelman mukaiset poistot	2568,00	2816,00	3728,63	5159,15	6649,15
= LIIKETULOS	32457,15	24668,29	17419,83	12378,45	10870,81
- Muut rahoituskulut	0,00	23,01	91,70	154,29	219,87
- Tilikauden verot	11180,88	7738,26	6325,67	7772,95	7467,91
= NETTOTULOS	21276,27	16907,02	11002,46	4451,21	3183,03

3.2 Kannattavuuden mittaaminen

Yksinkertaisin kannattavuuden mittari on yrityksen tilikauden aikana tuottama tulos. Yrityksen kannattavuus muodostuu tuloista sekä kuluista, tällöin tuottojen tulee olla suuremmat kuin kustannukset, jotta yritystoiminta on kannattavaa. (Eklund & Kekkonen 2006, 63.)

Liiketoiminnan kannattavuutta mitataan perinteisesti voiton suuruudella, eli yrityksen toiminnan tuottojen ja kustannusten positiivisella erotuksella. Pelkkä voiton tarkastelu ei riitä, vaan tärkeää on huomioida myös tuloksen tuottamiseen uhrattujen panostusten määrä. Kun uhratut panokset ovat tiedossa, voidaan voittoa eli tulosta verrata myös uhrauksiin. (Alhola & Lauslahti 2006, 50.) Liiketoimintaan liittyy siis korvauksia eli tuloja sekä uhrauksia eli kustannuksia. Voidaankin miettiä niin, että laskemalla korvauksen ja uhrauksen erotus, saadaan hyötyä eli yksinkertaisesti vähentämällä tulosta kustannukset, saadaan voittoa. (Pellinen 2006, 72.)

Kannattavuutta voidaan tarkastella useista eri näkökulmista käsin, erinäisiä talouden tunnuslukuja hyväksi käyttäen (Eklund & Kekkonen 2006, 63). Kannattavuus voidaan jakaa absoluuttiseen sekä suhteelliseen kannattavuuteen. Absoluuttisella kannattavuudella tarkoitetaan tuottojen ja kustannusten erotusta. (Alhola & Lauslahti 2006, 50.) Yksinkertaisimmillaan absoluuttista kannattavuutta voidaan selvittää tuottojen ja kulujen erotuksen eli voiton avulla, vähentämällä kustannukset tuloista, jolloin nähdään tuottaako yritys voittoa vai tappiota. Kun tulos on suurempi kuin nolla, yritys tuottaa voittoa, kun taas puolestaan tuloksen ollessa pienempi kuin nolla, on yritys tappiollinen. Hyvä kannattavuus merkitsee sitä, että yritys pystyy kattamaan kaikki sille aiheutuneet kustannukset ja samalla omistajille on jäänyt riittävästi voittoa. Yritystoiminnan jatkuvuuden kannalta kannattavuus on oleellinen tekijä. (Taloussanomien 2010.) Suhteellista kannattavuutta mitataan puolestaan tilinpäätöksen tunnusluvuilla, kuten esimerkiksi sijoitetun pääoman tuottoasteella. (Alhola & Lauslahti 2006, 50.)

Yrityksen tuloslaskelmasta voidaan laskea talouden tunnusluvuilla kannattavuutta mittaavia lukuja, kuten tärkeimpinä muun muassa myyntikate, käyttökate, liiketulos ja kokonaistulos eli tilikauden tulos. Samat tunnusluvut voidaan laskea myös suhteellisen osuutena liikevaihdosta, jolloin saadaan myyntikate-, käyttökate-, liikevoitto- ja liiketulosprosentti. (Eklund & Kekkonen 2006, 63.)

3.2.1 Myynti- ja käyttökate

Myyntikatteen avulla lasketaan tuoteryhmäkohtaista kannattavuutta. Myyntikate on nykyisin yleisimmin käytetty tunnusluku vain tukku- ja vähittäiskaupassa. (Balance consulting 2016.) Sitä ei niinkään sovelleta palvelualanyrityksiin, sillä muuttuvien kustannusten osuus palvelualalla on hyvinkin pieni. Oikaistun tuloslaskelman avulla saadaan suoraan myyntikate, mikäli kulut on jaettu muuttuviin sekä kiinteisiin kuluihin. Se saadaan laskettua vähentämällä liikevaihdosta ainekulut ja ulkopuoliset palvelut. (Taloussanomien 2010.)

Myyntikateprosentti on suhteellisen kannattavuuden tunnusluku. Se lasketaan suhteuttamalla myyntikatteen osuus liikevaihtoon. Sitä käytetään yksittäisen yrityksen kannattavuuskehityksen tarkasteluun sekä saman toimialan yritysten

keskinäiseen vertailuun. (Taloussanomat 2010.) Toimeksiantajayritykselle ei lasketa myyntikatetta, sillä se ei niinkään sovi palvelualan yritykselle muuttuvien ja kiinteiden kustannusten erottelemattomuuden ansiosta.

Käyttökate kuvaa yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tulosta ennen poistoja, rahoituseriä sekä veroja. Se kertoo, kuinka paljon liikevaihdosta jää jäljelle, kun siitä vähennetään toimintakulut. (Balance consulting 2016.) Käyttökateprosentti on myös suhteellisen kannattavuuden tunnusluku. Sen avulla voidaan vertailla eri toimialoja keskenään. (Taloussanomat 2010.)

Käyttökate = Liiketulos + poistot ja arvonalentumiset

Käyttökateprosentti = $100 \cdot \text{käyttökate} / \text{liikevaihto}$

Käyttökateprosentin suuntaa antavat vaihteluvälit palvelualoilla ovat 5-15 prosenttia. Terveystoimialan toimialaraportin mukaan tähän verrattaessa terveystoimialan yritysten käyttökateet ovat olleet keskimäärin varsin hyviä. Toimialaraportin mukaan keskimääräistä heikompi kannattavuus on ollut fysioterapiapalveluissa. Viimeisimmän toimialaraportin mukaan fysioterapian käyttökate on ollut vain 5,9 prosenttia. (TEM Toimialapalvelut 2012.) Tästä poiketen toimeksiantajan käyttökate on huomattavasti paremmalla tasolla.

Yrityksen käyttökate (taulukko 3) on hyvä, johtuen toiminnan luonteesta, eli muuttuvien ja kiinteiden kustannusten vähäisyydestä. Käyttökateprosentti on kasvanut tasaisesti liikevaihdon kasvun myötä. Yrityksen käyttökateprosenttia verratessa toimialan mediaaneihin voidaan päätellä niiden olevan varsin hyvällä tasolla. Käyttökateprosentin osuus terveystoimialalla yrityssectorilla on ollut tarkasteluajalla 2006-2009e 8,1 – 12,6 prosenttia (Elinkeino- liikenne- ja ympäristökeskus 2010).

Taulukko 3. Käyttökateprosentti.

	2015	2014	2013	2012	2011
Liikevaihto	85530,20	77601,25	67429,94	59022,88	60013,24
Käyttökate	35025,15	27484,29	21148,46	17537,60	17519,96
Käyttökate-%	41 %	35 %	31 %	30 %	29 %

3.2.2 Asiakaskannattavuus ja volyymien muutokset

Asiakaskannattavuus on palveluyritykselle tärkeässä roolissa. Sitä voidaan mitata usealla eri tavalla, kuten asiakaskatteen avulla. Tutkimuksessa ei perehdytä näihin yksittäisten asiakasryhmien asiakaskannattavuuden analysointiin, vaan keksityään kokonaisvaltaiseen asiakaskannattavuuden kehitykseen, volyymien muutoksien tarkasteluun. Asiakasryhmä jakoon ja hinnoitteluun palataan luvussa 4.4 Toimeksiantajayrityksen hinnoittelu ja hintavertailu.

Yrittäjä ilmoittaa vuosittain Aluehallintovirastolle asiakkaiden sekä asiakaskäyntien määrät (taulukko 4). Asiakasmäärät ovat nousseet noin 56 prosenttia, mutta yksittäisten asiakaskäyntien määrät ovat vähentyneet. Toimeksiantajayrityksen tilastot yksittäisistä asiakaskäynneistä antavat kuvaa suuntauksesta, että hoitosarjat ovat lyhentyneet. Yrittäjän mukaan keskiarvo lääkäreiden määräämille läheteille on 5-15 hoitokertaan, kun ennen hoitomäärä oli rajattu 15 kertaan. Maksusitoumusasiakkailla hoitokerrat vaihtelevat 10–40 vuosittaiseen hoitokertaan. Lisääntyneet vastaanoton ulkopuolella tapahtuneet fysioterapiakäynnit ovat vähentäneet vuosittaisia asiakaskäyntien määrää, sillä kotikäynnit vievät enemmän aikaa ja ovat näin ollen yrittäjän resursseista poissa.

Taulukko 4. Tilastot asiakaskäynneistä.

Vuosi	Asiakkaat	Asiakaskäynnit
2011	115	1797
2012	126	1774
2013	152	1788
2014	177	1632
2015	179	1577

Asiakasmäärien volyymin muutoksesta myös liikevaihto on kehittynyt. Liikevaihdon kehitysprosentilla lasketaan kuinka paljon yrityksen liikevaihto on kehittynyt tilikauden aikana, eli kuinka paljon se on muuttunut suhteutettuna edelli-

seen tilikauteen (Vilkkumaa, M. 2010, 56). Luvun avulla voidaan arvioida myös yrityksen myyntimenestystä (Balance consulting. 2016).

Yrityksen liikevaihto (taulukko 5) on kehittynyt viimeisimmän kolmen vuoden ajan suhteellisen tasaista tahtia, keskimäärin 9 000 euron vuosivauhtia. Liikevaihdon kasvuun on pitkälti edesauttanut kuntoutuspalveluiden lisääntyminen. Yksityisten sosiaali- ja terveystalveluiden TEM:n raportin mukaan Kelan järjestämistä vastaavalla olevat lakisääteiset kuntoutuspalvelut ovat lisänneet yksityisten terveystalveluiden tarvetta, sillä Kelalla on lakiin pohjautuva velvollisuus järjestää sekä korvata vajaakuntoisten sekä vaikeavammaisten lääkinnällistä kuntoutusta ja kuntoutusterapiaa, ellei henkilöllä ole oikeutta kuntoutuspalveluihin tapaturma-, liikenne-, sotilasvamma- tai sotilastapaturmavakuutuksen perusteella (Työ- ja elinkeinoministeriö 2013). Yksityissektorin rooli kuntoutuspalveluiden tuottajana on huomattava, sillä Kela ostaa valtaosan järjestämistään palveluista yksityissektorilta (Terveystalvelualan liitto 2016).

Taulukko 5. Volyymien muutos.

	2015	2014	2013	2012	2011
Liikevaihto	85530,20	77601,25	67429,94	59022,88	60013,24
Liikevaihdon muutos (%)	10,22	15,08	14,24	-1,65	2,21
Tilikauden tulos	41276,27	36907,02	31002,46	21451,21	20183,03

3.2.3 Liiketulos ja liiketulosprosentti

Liiketulos on virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos. Se kertoo, kuinka paljon varsinaisesta liiketoiminnan tuotosta on jäänyt jäljelle ennen rahoituseriä ja veroja. Liiketulosprosentin kautta voidaan vertailla niin yksittäisen yrityksen kehitystä kuin saman toimialan yrityksiä. (Balance consulting 2016.)

Oikaisusta tuloslaskelmasta saadun liiketuloksen kautta voidaan mitata kannattavuutta liiketulosprosentilla, se ilmoittaa liiketuloksen määrän prosentteina liikevaihdosta. Liiketulosprosentin avulla saman toimialan yritysten operatiivisen kannattavuuden vertailu keskenään on mahdollista, sillä liiketuloksessa ei ole mukana rahoituskuluja. Tämän johdosta velkainen sekä velaton yritys ovat samalla viivalla. Liiketuloksella yritys kattaa muun muassa rahoituskulut, verot

sekä voitonjaon. Liiketulosprosentin arvo kuvaa yrityksen velan- ja oman pääoman määrää. Pääomavaltaisella yrityksellä on korkeampi liiketulosprosentti, kuin yrityksellä, jolla on operatiivisia vaikeuksia liiketoiminnassaan. (Balance consulting 2016.)

Liiketulosprosentti saadaan jakamalla liiketulos liikevaihdolla. Yrityksen liikevaihto (taulukko 6) on kehittynyt kaiken kaikkiaan 43 prosenttia ja oikaistun tuloslaskelman avulla laskettu liiketulos on puolestaan lähes kolminkertaistunut.

Taulukko 6. Liiketulosprosentti.

	2015	2014	2013	2012	2011
Liikevaihto	85530,20	77601,25	67429,94	59022,88	60013,24
Liiketulos	32457,15	24668,29	17419,83	12378,45	10870,81
Liiketulos-%	38 %	32 %	26 %	21 %	18 %

3.2.4 Nettotulos ja nettotulosprosentti

Tuloslaskelmasta voidaan mitata kannattavuutta nettotulosprosentilla. Nettotulos kuvaa yrityksen varsinaisen toiminnan tulosta. Nettotuloksessa ei ole mukana tuloslaskelman satunnaisia eriä eikä tilinpäätössiirtoja, joten se ei välttämättä ole sama kuin tuloslaskelman voitto tai tappio. Nettotulosprosentti ilmoittaa nettotuloksen määrän prosentteina liikevaihdosta. Nettotulos saadaan suoraan oikaistusta tuloslaskelmasta, jonka kautta puolestaan lasketaan nettotulosprosentti jakamalla nettotulos liikevaihdolla. (Balance consulting 2016.)

$$\text{Nettotulos-\%} = 100 * \text{nettotulos/liikevaihto}$$

Toimeksiantajayrityksen nettotulosprosenttia (taulukko 7) verrattaessa toimialan mediaaniin fysioterapiapalveluissa, toimeksiantajan luku on huomattavasti paremmalla tasolla, kuin vastaava luku toimialalla ollessa - 2% (TEM Toimialapalvelut 2012). Terveyspalveluyritysten nettotuloksen osuus on vaihdellut -1,5 – 2,9 prosenttiin tarkasteluajalla 2006-2009e (Elinekeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2010).

Taulukko 7. Nettotulosprosentti.

	2015	2014	2013	2012	2011
Liikevaihto	85530,20	77601,25	67429,94	59022,88	60013,24
Nettotulos	21276,27	16907,02	11002,46	4451,21	3183,03
Nettotulos-%	25 %	22 %	16 %	8 %	5 %

Nettotuloksen tulkinnassa positiivinen nettotulos ilmaisee, että yritys on pystynyt selviytymään varsinaisella liiketoiminnallaan lainojen koroista sekä käyttöpääoman sekä investointien omarahoituksesta (Balance consulting 2016).

3.2.5 Kokonaispääoman tuotto-%

Pääoman tuotto-%:t ovat keskeisimmät tilinpäätösinformaatioon perustuvat tunnusluvut kannattavuuden alueelta. Ne lasketaan suhteuttamalla tuloslaskelman tulos sen aikaansaamiseksi tarvittuihin taloudellisiin uhrauksiin. Pääoman tuotto-%:t lasketaan sekä omalle että koko pääomalle. (Kinnunen ym. 2000, 129.) Koko pääoman tuotto-%:t lasketaan vertaamalla tulosta yrityksen toimintaan sitoutuneen pääoman määrään (Balance consulting 2016).

Kokonaispääoman tuotto-%:t kuvaavat yrityksen kokonaistoiminnan kannattavuutta. Se kertoo mikä on ollut liiketoiminnan tuotto toimintaan sitoutuneelle kokonaispääomalle. Tunnusluku kertoo, kuinka tehokkaasti yritys on toiminut kokonaisuutena. Sen käyttö yritysten välisessä vertailussa onnistuu hyvin, sillä tunnusluvun laskemisessa pääomarakenteen, eli oman ja vieraan pääoman määrien erot, eivät vaikuta tunnusluvun suuruuteen. Tunnusluvulle annetut ohjeet jakautuvat seuraavanlaisesti: alle 5 % heikko, 5 – 10 % tyydyttävä ja yli 10 % hyvä. (Luvussa Oy 2015.)

Kokonaispääoman tuotto-% = $100 * \frac{\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12 kk)}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma keskimäärin}}$

Toimeksiantajayrityksen kokonaispääoman tuotto-%:t (taulukko 8) on hyvällä tasolla, moninkertainen verrattaessa fysioterapiapalveluiden keskiarvoon, 9,3 prosenttiin (TEM Toimialapalvelut 2012).

Taulukko 8. Kokonaispääoman tuotto-%.

Kokonaispääoman tuotto-%	2015	2014	2013	2012	2011
Nettotulos + rahoituskulut + verot	32457,15	24668,29	17419,83	12378,45	10870,81
Oikaistun taseen loppusumma	37636,11	29920,71	25348,10	24112,62	26803,97
Kokonaispääoman tuotto-%	86 %	82 %	69 %	51 %	41 %

3.3 Maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden mittaaminen

Maksuvalmius eli likviditeetti tarkoittaa yrityksen kykyä maksaa erääntyviä maksujaan, eli kuinka paljon yrityksellä on nopeasti likvidoitavia varoja erääntyvien maksujen kattamiseksi. Maksuvalmiilla yrityksellä varoja tulee olla vähintään yhtä paljon, kuin erääntyviä maksujakin on. Maksuvalmius jaetaan kahteen, dynaamiseen ja staattiseen maksuvalmiuteen. Dynaaminen maksuvalmius tarkoittaa yrityksen kykyä saada juoksevasta liiketoiminnastaan riittävästi tulorahoitusta juoksevien menojensa kattamiseen. Yksinkertaistetusti se kuvaa tulorahoituksen riittävyttä lyhytvaikutteisten menojen sekä korkojen maksamiseen ja sitä kuvaa yleensä tuloslaskelma. Staattinen maksuvalmius eli rahoituspuskuri tarkoittaa sitä, että yrityksellä on riittävästi rahaa tai vaihtoehtoisesti nopeasti likvidoitavia varoja maksujensa kattamiseen. Staattista maksuvalmiutta kuvaavat yleensä taseen niin sanotut nopeat erät, kuten rahoitusomaisuus. (Alhola & Lauslahti 2006, 149.)

Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. Se tarkoittaa käytännössä yrityksen omavaraisuutta, velkaisuutta tai rahoitusrakennetta. Sillä kuvataan oman pääoman ja vieraan pääoman suhdetta koko pääomaan. (Alhola & Lauslahti 2006, 152.) Vakavaraisuus eli solidiiteetti on se pohja, jolla toiminta lepää. Vakavaraisuus kertoo yrityksen kykyä selviytyä pitkällä aikavälillä velvoitteista. Mitä vakavaraisempi yritys on, sitä tasapainoisempi suhde on vieraan pääoman ja oman pääoman välillä. Yrityksen rahoitusrakenne on hyvällä pohjalla, kun vieraan pääoman rooli ei ole hallitsemassa asemassa, toisin sanoen mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa suhteessa velkoihin, sitä vakavaraisempi yritys on. (E-conomic 2015.)

Myös vakavaraisuus jaetaan kahteen, dynaamiseen sekä staattiseen vakavaraisuuteen. Dynaamisella vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selviy-

tyä vieraan pääoman maksuista, eli koroista ja lyhennyksistä. Staattinen vakavaraisuus puolestaan tarkoittaa sitä, että yrityksen oma pääoma on riittävä suhteutettuna vieraaseen pääomaan, eli se tarkoittaa yrityksen omavaraisuutta. (Alhola & Lauslahti 2006, 152.)

Yrityksen toiminnan jatkuvuuden perusedellytyksenä ovat kannattavuuden lisäksi vakavaraisuus sekä maksuvalmius. Maksuvalmius määräytyy yrityksen likvidien varojen sekä lyhytaikaisten velkojen mukaan, vakavaraisuus on puolestaan oman ja vieraan pääoman suhdetta kuvaava mittari. (Kinkki & Isokangas 2003, 150–151.) Palveluyrityksen maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja laskiessa tulee huomioida, että palveluyrityksillä toimintaan voi sitoutua pääomia vähemmän kuin tuotannollisiin yrityksiin, sillä raaka-aineiden hankintaan ja tavaravaraston ylläpitämiseen ei sitoudu niin suuria eriä (Virtuaali AMK 2010).

3.3.1 Kassavirtalaskelma

Yrityksen maksuvalmiuden tilannetta voidaan selvittää kassavirtalaskelman avulla. Se on tuloslaskelman ja taseen lisäksi kolmas yrityksen taloudenpidon peruslaskelma. Kassavirtalaskelma toimii myynnin apuvälineenä, se osoittaa kuinka paljon myynnin on oltava, jotta kassasta maksut saadaan katettua. (Yritys-Suomi 2016b.)

Kassavirtalaskelma on yksi rahavirtalaskelman muodoista. Se on maksuperusteella laadittu rahavirtalaskelma. Sen avulla saadaan selville, kuinka pitkälle yrityksen tulorahoitus sekä muu rahoitus riittävät. Se on sisällöltään ja selvityksiltään hyvin konkreettinen laskelma, sillä se sisältää vain ne erät, jotka on joko saatu tai maksettu rahana. Kassavirtalaskelman jäämien tulkinta on näin ollen konkreettista, sillä jäämä edustaa jäljellä olevaa raha määrää, eli sen verran rahaa on jäljellä. Perusrakenteeltaan kassavirtalaskelma on seuraavanlainen:

Myynnin kassatulot

- Juoksevat kassamenot (ostot, henkilöstömenot, muut)

= Kassajäämä IA

+ Muut kassatulot (liiketoiminnan muut tuotot, satunnaiset tuotot, muut)

= Kassajäämä IB

- Voitonjaon, rahoituksen ja verojen kassamenot (osingot, korot, verot)

= Kassajäämä II

- Nettoinvestointien kassamenot (tai + nettoinvestointien kassatulot)

= Kassajäämä III

+/- Likviditeettireservin muutos

(kassa ja pankki, lainasaamiset, arvopaperisijoitukset, muut)

= Kassajäämä IV

+/- Yrityksen sijoitetun pääoman muutos

(sijoitetun oman ja vieraan pääoman sijoitukset)

0

Se sisältää tilikauden kassavirrat tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen kertoman tarkkuudella. Pääosin kassavirtalaskelma saadaan laadittua kuluneen tilikauden tuloslaskelman sekä kuluneen ja sitä edeltäneen tilikauden taseen avulla. (Yritysonline 2009.)

Kassavirtalaskelma koostuu kolmesta kassavirrasta; juoksevan liiketoiminnan, investointien sekä rahoituksen kassavirroista. Juoksevan liiketoiminnan kassavirta muodostuu myyntisaamisista ja kassatuloista, sekä toistuvista menoista, kuten veroista, vuokrista, palkoista sekä palkkojen sivukuluista. Investointien kassavirta koostuu puolestaan pitkävaikutteisista tuotannontekijöiden, kuten kiinteistöjen kassatuloista ja menoista. Rahoituksen kassavirta pitää sisällään lainojen nostot ja takaisinmaksut sekä pääoman maksulliset muutokset. (Yritys-Suomi 2016.)

Kassavirtalaskelman kassajäämä IA kuvaa yrityksen bruttomääräistä tulorahoitusta, se saadaan vähentämällä myynnin kassatuloista juoksevat kassamenot. Kassajäämä IB saadaan puolestaan lisäämällä Kassajäämä IA:han muut kassatulot. Kassavirtalaskelman välisumma Kassajäämä II on kannatavuuden nollaraja. Se saadaan vähentämällä Kassajäämä IB:stä osinkojen, korkojen sekä verojen kassamenot. Ellei se ole arvoltaan positiivinen, kertoo jäämä, että jo juokseveia menoja sekä muun muassa veroja on rahoitettu velalla.

Kassajäämä III saadaan vähentämällä Kassajäämä II:sta nettoinvestointien kassamenot. Kassajäämä III negatiivinen arvo kertoo, että maksuja on rahoitettu likviditeetti reservejä purkamalla tai oman tai vieraan pääoman sijoituksilla. Likviditeettireservi on lyhytaikaisten varojen ja velkojen erotus. Positiivinen kassajäämä kertoo puolestaan yrityksen sijoittaneen likviditeettireserviinsä tai palauttaneen pääomaa velkojilleen sekä omistajilleen. (Yritysonline 2009.)

Kassajäämä IV saadaan lisäämällä Kassajäämä III:een likviditeettireservin vähentyminen, divestointi, eli kiinteän omaisuuden myyminen tai vähentämällä lisääntyminen, investointi, eli kiinteän omaisuuden ostaminen. Pääoman lisäys kertoo, että yritykseen on saatu rahaa ja vähennys, että yritys on maksanut oman tai vieraan pääoman sijoittajilleen takaisin. Yritykseen sijoitetun oman sekä vieraan pääoman lisäykset esitetään kassavirtalaskelmasa plusmerkkisinä, ja vähennykset puolestaan miinusmerkkisinä. Positiivinen määrä kertoo, kuinka paljon yritys on käyttänyt nettona oman ja vieraan pääoman palautuksiin. Negatiivinen arvo kertoo puolestaan, kuinka paljon pääomarahoitusta on tarvittu tilikauden aikana, eli kuinka paljon enemmän lainoja ja oman pääoman sijoituksia on nostettu kuin pääomaa palautettu. (Yritysonline 2009.)

Kassavirtalaskelmasa siis huomioidaan kaikki tilikauden aikana yritykseen tulleet ja yrityksestä lähteneet maksut. Kun kassavirtalaskelman laadintaperiaatteita noudatetaan johdonmukaisesti ja oikein, menee kassavirtalaskelmasa tasan, ja täällöin sen arvoksi tulee nolla. (Yritysonline 2009.)

Toimeksiantajalle soveltuvia maksuvalmiuden tunnuslukuja ei niinkään ole, minkä johdosta kassavirtalaskelmasa kuvaa läheisimmin yrityksen maksuvalmiutta. Toimeksiantajan kassavirtalaskelmasa rakentuu vähentämällä liikevaihdosta juoksevat kassamenot; aineet, tarvikkeet ja tavarat, ulkopuoliset palvelut, henkilöstökulut sekä liiketoiminnan kulut, josta muodostuu Kassajäämä IA. Kassajäämä IA kuvaa yrityksen toiminnan bruttomääräistä tulorahoitusta. Se kertoo, kuinka paljon rahaa jää jäljelle kustannusten jälkeen. Yrityksen Kassajäämä IB, saadaan lisäämällä Kassajäämä IA:han muut tuotot, eli toimeksiantajan tapauk-

nessa käyttökorvauksien osuus. Kassajäämä IB:n osuudella tulee kattaa muun muassa verojen sekä investointien kassamenot sekä toimeksiantajan yksityisotot.

Myyntin kassatulot	85530,20
Juoksevat kassamenot	-32910,00
Kassajäämä IA	52620,10
Muut kassatulot	2405,10
Kassajäämä IB	55025,20
Osinkojen, korkojen ja verojen kassamenot	-11181,00
Kassajäämä II	43844,30
Nettoinvestointien kassamenot	-1750,00
Kassajäämä III	42094,30
Likviditeettireservin muutos (lisääntyminen)	-8533,40
Kassajäämä IV	33560,90
Yritykseen sijoitetun pääoman muutos (vähentyminen)	-33561,00
	0,00

Kun kassajäämä IB:sta on vähennettynä tilikauden verot, saadaan Kassajäämä II. Se on kannattavuuden nollaraja. Siitä vähentämällä tilikauden investointien määrä, saadaan Kassajäämä III. Seuraavaksi kassavirtalaskelmassa vähennetään rahojen ja pankkisaamisten lisääntyminen, jolloin päästään Kassajäämä IV:hen. Viimeisimpänä on vähennetty toimeksiantajan yksityisotot. Kassavirtalaskelmien positiivisista jäämistä voidaan päätellä, ettei toimeksiantaja ole tarvinnut lainkaan vierasta pääomaa toiminnassaan, vaan on saanut rahoitettua kaiken tulorahoituksella. Tämän perusteella yrityksen maksuvalmiuden voidaan katsoa olevan hyvä.

3.3.2 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste mittaa yrityksen vakavaraisuutta, tappion sietokykyä sekä yrityksen kykyä selviytyä sitoumuksista pitkällä tähtäimellä. Sen arvo kertoo, kuinka suuri osuus yhtiön varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. Omavaraisuusasteen tulkinnassa korkeampi omavaraisuusaste kertoo vakaammasta pohjasta yrityksen liiketoiminnassa. Omavaraisuusasteen viitteelliset ohjearvot ovat; Erinomainen yli 50 %, Hyvä 35 – 50 %, Tyydyttävä 25 -35 %, Välttävä 15

– 25 % sekä Heikko alle 15 %. Yhtiöissä, joissa omistaja on suurelta osin henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen toiminnasta sekä veloista, suoraan taseesta laskettu omavaraisuusaste ei välttämättä ole riittävä. Tällaisen yrityksen rahoitusrakennetta tarkasteltaessa on huomioitava yrittäjän yksityiset varat sekä velat. (Balance consulting 2016.)

Toimeksiantajan omavaraisuusaste (taulukko 9) on erinomainen, sillä se ylittää 50 prosentin. Omavaraisuusasteen kehitys on vieraan pääoman lainan loppumisen johdosta tällä hetkellä 100 %. Toimeksiantajayrityksellä ei ole tällä hetkellä lainkaan vierasta pääomaa. Omavaraisuusastetta laskiessa tulee huomioida, ettei taseeseen ole tarvinnut tehdä oikaisuja.

Taulukko 9. Omavaraisuusaste.

Omavaraisuusaste	2015	2014	2013	2012	2011
Omat varat	37636,11	29920,71	22448,46	17419,98	16369,80
Oikaistun taseen loppusumma	37636,11	29920,71	25348,10	24112,62	26803,97
Omavaraisuusaste-%	100 %	100 %	89 %	72 %	61 %

Fysioterapiapalveluiden mediaani omavaraisuusasteelle on 76,7 prosenttia, eli erinomaisella tasolla. Yleisesti ottaen, terveystaloiden omavaraisuusaste on korkea. (TEM Toimialapalvelut 2012.)

4 Palveluyrityksen hinnoittelu

4.1 Palvelu

”Palvelutuote muodostuu aineettomista, sähköisistä ja aineellisista osista, työsuorituksista, tiedosta ja taidoista sekä tunteista, tunnelmasta ja maineesta” (Sipilä 2003, 154).

Terveyspalvelut kuten fysioterapia ovat palveluelinkeino, joissa henkilökunnan panos on ratkaisevassa asemassa. Fysioterapiapalveluita ei voi varastoida ja asiakkaille tarjotusta palvelusta jäävä mielikuva riippuu ratkaisevasti palvelun tarjoajan työpanoksesta. Fysioterapian toimiala on työvoimavaltainen, joka vaikuttaa automaattisesti hinnoitteluun. (TEM Toimialapalvelut 2012.)

4.2 Hinnoittelun merkitys

Hinnoittelu vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen sekä kilpailukykyyn (Yritys-Suomi 2016a). Yritys voi hinnoitella palvelunsa vapaasti. Käytännössä hinnoitteluun vaikuttaa yrityksen kilpailuasema markkinoilla sekä asiakkaiden mielikuvat. (Eklund & Kekkonen 2014, 102.) Palveluyrityksissä kustannukset syntyvät pääasiassa henkilöstön työstä sekä ammattiosaamisesta. Merkittävimmät kustannukset palveluyrityksille ovatkin henkilökustannuksia. Tällaisissa yrityksissä muuttuvien kustannusten osuus on hyvin pieni, jonka johdosta on tärkeää kannattavuuden kannalta taata yrityksen toiminta-aste, eli se kuinka suuri osa henkilöstön työajasta voidaan laskuttaa asiakkailta. Palveluyritysten hinnoittelun ongelmana ovat usein tunnit, joiden aikana ei ole asiakastyötä. Mietittäessä yrityksen hinnoittelua, tulee huomioida yrityksen kaikki kustannukset, ja se kuinka monta tuntia on laskutettavaa työtä. (Eklund & Kekkonen 2014, 114–115.) Hinnoittelun miettiminen on tärkeää, sillä se vaikuttaa moneen asiaan. Hinta on palvelun arvonmittari, sillä se osoittaa asiakkaalle palvelun arvon. Hinta vaikuttaa suoraan yrityksen kannattavuuteen, ja tällöin jokainen lisäeuro hinnoittelussa parantaa yrityksen kannattavuutta. Muutokset hinnoittelussa vaikuttavat nopeasti yrityksen kannattavuuteen, sillä kysyntä on pitkälti hinnasta riippuvaista, jonka johdosta se vaikuttaa edistään tai heikentään yrityksen kilpailuetuun. Liian

korkeaksi asetettu hinta voi johtaa markkinaosuuksien pientymiseen, kun taas liian alhaisella hinnalla on suora vaikutus kannattavuuteen. Mikäli palvelun hinnan asettaa liian alhaiseksi, on sitä yleensä vaikea nostaa. (TIEKE 2005.)

Palvelut ovat haasteellisia hinnoitella. Palvelun aineettomuus sekä esittelemisen vaikeus ja vertailu toisiin palveluihin vaikeuttavat hinnoittelua. Hinnalla on monta roolia liiketoiminnassa, se on yksi onnistumisen perusedellytyksiä. Hinta on korvaus tuotetusta palvelusta, samalla se vaikuttaa suoraan palvelutuotteen kannattavuuteen. Hinta on tärkeä osa kannattavuutta, kilpailua sekä samalla kysyntää ohjaava tekijä. (Sipilä 2003, 19–25.)

Palvelun hintaa päätettäessä tulee miettiä, kuinka se vaikuttaa kysyntään. Hinnoittelussa on otettava huomioon myös kilpailijoiden tarjoamat palvelut ja niiden hinnat. Hintaa päätettäessä yrittäjän tulee aina selvittää kustannukset, sillä hinta muodostuu tuotteen tai palvelun aiheutuvista kuluista ja halutusta voiton määrästä. Hinnoittelun tavoitteena on yrityksen kannattavuus. Kysyntä sekä kustannukset määrittävät hinnoittelun alueen. Myös kilpailutilanteissa on tärkeää, että hinta on kustannuksia korkeampi, jotta toiminta pysyy kannattavana. Käytännössä kustannukset muodostavat hinnoittelun alarajan ja kysyntä puolestaan vaikuttaa hinnan muutoksiin, sekä sen ylärajaan. Hinnoittelu voi epäonnistua, mikäli palvelun todellisia kustannuksia ei tunneta, jolloin hinta asetetaan liian alhaiseksi. (TIEKE 2005.)

4.3 Hinnoittelumenetelmät

Hinnoittelua on useanlaista, kuten kustannus-, markkinaperusteista sekä omien päämäärien ja tavoitteiden pohjaista hinnoittelua. Kustannusperusteinen hinnoittelu on hinnoittelutapa, jossa kustannuksiin lisätään haluttu voittomäärä. Markkinaperusteinen hinnoittelu puolestaan pohjautuu markkinoilla vallitseviin oloihin ja kilpailijoiden hintoihin. (Sipilä 2003, 57–64.)

Hinnoittelumenetelmistä yleisimpinä käytetään markkinapohjaista hinnoittelua, katetuottohinnoittelua sekä omakustannus- eli voittolisähinnoittelua. Markkinapohjaisessa hinnoittelussa hinta perustuu kilpailijoiden sekä markkinoiden mää-

räämään hintatasoon. Se onkin nykyisin yleisesti käytetty hinnoittelumalli. Kate-
tuottohinnoittelun perustana on se, että palvelun hinta kattaa kaikki sen tuotta-
misesta johtuvat muuttuvat kustannukset. Katetuottohinnoittelussa jäljelle jää-
vällä katetuotolla on pystyttävä kattavaan riittävä osa yrityksen kiinteistä
kustannuksista, jotta saataisiin voittoa. Katetuoton osuus kattaa siis kiinteät kus-
tannukset sekä voiton osuuden. Omakustannus- eli voittolisähinnoittelu on kus-
tannuspohjainen hinnoittelumenetelmä. Sen lähtökohta on, että palvelun hin-
noittelussa otetaan huomioon kaikki siitä aiheutuneet muuttuvat kustannukset
sekä osa kiinteistä kustannuksista, jolloin saadaan omakustannusarvo. Oma-
kustannusarvoon lisätään haluttu voitto sekä verot, jolloin saadaan suoritteen
lopullinen sekä samalla alin myyntihinta. (Yritys-Suomi 2016a.)

Hinta kertoo tuotteen sekä palvelun rahallisen arvon. Kysyntä ja hinta ovat aina
sidoksissa toisiinsa. Hinta on asiakkaille näkyvin markkinointikeino ja se eroaa
muista kilpailukeinoista. Hinnoittelu on ainoa kilpailukeino, joka tuottaa suoraan
voittoa yritykselle. (Sipilä 2003, 25.)

Palveluille on erilaisia hinnoittelumalleja, kuten aikaperusteinen, kapasiteetti-
pohjainen, asiantuntijataso huomioiva, minimi- sekä kiinteä palveluveloitus.
Toimeksiantajayrityksenkin käyttämä aikaperusteinen veloitus on perinteinen
hinnoittelumalli, jossa toteutuneet tunnit kerrotaan kiinteästi määrättyllä hinnalla.
Aikaperusteisessa veloituksessa hinta on usein sidoksissa kustannusten muo-
dostumiseen. (TIEKE 2005.)

4.4 Toimeksiantajayrityksen hinnoittelu ja hintavertailu

Yritys tarjoaa palvelujaan kolmessa aikaryhmässä sekä neljässä eri hintalu-
kassa. Aikaryhmät ovat jaoteltuna 30, 45 ja 60 minuuttiin. Valtaosa yrityksen
tuottamista palveluista on fysioterapialähetteellä tapahtuvia hoitoja. Lisäksi fy-
sioterapiapalveluihin hakutuvat ihmiset omaehtoisesti ilman lähetettä omin kus-
tannuksin, pieni osa, noin 10–15 prosenttia, koostuu muista yrityksen palveluis-
ta kuten hieronnasta, kuumakivihoidoista, intialaisesta päähieronnasta tai
vyöhyketerapiasta. Kaikki yrittäjän tarjoamat palvelut ovat hinnoiteltu samalla
aikalaskutusperiaatteella. Yrityksen hintaluokat muodostuvat vastaanotolla ta-

pahtuvasta itse maksavien asiakkaiden fysioterapiasta ja maksusitoumusasiakkaiden fysioterapiasta sekä kotikäynteinä toteutettavista itse maksavien ja maksusitoumusasiakkaiden fysioterapiasta. Kotikäynneistä veloitetaan 50%:n kotikäyntilisiä ja maksusitoumusasiakkailla on omat hinnastot.

Yrityksen hinnoittelu (taulukko 8) eri aikaryhmin jakautuu niin, että 30 minuuttia hinnoitellaan peruskäynnin mukaan 35 euroa, 45 minuuttia 40 euroa ja tunnin hoito 45 euroa. Kotikäyntinä tapahtuviin hoitoihin tulee edellä mainittuihin hintoihin 50 % korotus, jolloin hinnat ovat 52,50 euroa, 60,00 euroa sekä 67,50 euroa. Vastaanotolla tapahtuvat maksusitoumusasiakkaat hinnoitellaan 45 minuutin ja 60 minuutin hoidoissa 70 ja 75 euroon. Kotikäynnit maksusitoumusasiakkaalle tulee saman 50 % korotuksen mukaan kuin perushoitoihin kotikäyntiliset, nostaen hinnat 105 ja 112,50 euroon.

Taulukko 10. Fysioterapia aikalaskutuksella.

Hoitojen hinnasto	30 min	45 min	60 min
Vastaanotto	35,00	40,00	45,00
Kotikäynti	52,50	60,00	67,50
Vastaanotto/maksusitoumusasiakas		70,00	75,00
Kotikäynti/maksusitoumusasiakas		105,00	112,50

Yrityksen hinnat ovat pysyneet suhteellisen samalla tasolla vuosien varrella. Yrittäjä on nostanut hintojaan keskimäärin 1-2 €/vuosi, sillä hän haluaa tuottaa palveluitaan asiakasystävällisin hinnoin laadusta tinkimättä. Toimitilan sijainnin ansiosta kiinteät kulut ovat pienempiä, jolloin ne eivät vie niin suurta osaa liikevaihdosta. Tämä osaltaan edesauttaa ja mahdollistaa hinnoittelun matalana pysymistä. Yritykselle asiakasryhmistä kannattavin ovat luonnollisesti maksusitoumusasiakkaat, sillä korotusosan ansiosta tämä asiakasryhmä tuottaa perusasiakasta huomattavasti enemmän.

Hintavertailun pohjalta (taulukko 9) toimeksiantajan hintoja voidaan pitää kilpailukykyisinä, sillä jokaisessa hintaryhmässä toimeksiantajan hinnat jäivät keskiarvoa alemmaksi. Vertailussa on koottu taulukkoon satunnaisotannalla kym-

menen yksityisen fysioterapiapalveluita Pohjois-Karjalan alueella tarjoavan tahon hintoja.

Taulukko 11. Hintavertailu.

	30 min	45 min	60 min
Yritys 1	40,00	46,00	52,00
Yritys 2		45,00	49,00
Yritys 3	40,00	47,00	53,00
Yritys 4	40,00	45,00	50,00
Yritys 5	40,00	44,00	50,00
Yritys 6	39,00	44,00	49,00
Yritys 7		51,00	61,00
Yritys 8	30,00	35,00	40,00
Yritys 9		40,00	46,00
Yritys 10	36,00	42,00	47,00
Keskiarvo	37,86	43,90	49,70

Kilpailijoiden hinnat vaihtelivat 30 minuutin hoidoissa 30–40 euron, 45 minuutissa 35 – 51 euron ja tunnin hoidoissa 40 – 61 euron välillä, antaen keskiarvoksi 30 min/37,86 €, 45 min/43,90 € ja 60 min/49,70 €. Kaikki vertailtavista yrityksistä ei tarjonnut 30 minuutin hoitoja lainkaan.

Vertailtavien yritysten hintaeroihin vaikuttavina tekijöinä voidaan pitää yrityksen sijaintia, kokoa sekä yritysmuotoa. Valtaosa vertailtavista yrityksistä sijaitsi muualla päin Pohjois-Karjalaa kuin Joensuussa. Sijainnista heijastui poikkeuksetta hintojen olevan alemmalla tasolla kuin Joensuun keskustan alueella sijainneissa yrityksissä, mikä on luultavasti pienempien toimitilakustannusten ansiota.

5 Johtopäätökset

Tunnuslukujen laskemisessa haastavaksi muodostui yritysmuodon luonteen johdosta johtuva palkkojen käsittelyn puuttuminen tuloslaskelmasta. Tunnuslukujen laskemisessa oikaistun tuloslaskelman palkkorjaus oli hyvinkin tärkeässä asemassa, muuttaen jokseenkin tunnuslukujen arvoja todellisuutta paremmaksi. Kuten toimeksiantajalle lasketuista tunnusluvuista sekä kassavirtalaskelmasta huomataan, yrityksen kannattavuus on hyvällä pohjalla niin kannattavuuden, maksuvalmiuden kuin vakavaraisuudenkin osalta. Yrityksen tulevaisuutta voidaan pitää valoisana näiden tunnuslukujen perusteella, edellyttäen että ne pysyvät samalla tasolla.

Kannattavuuden tunnuslukuja tulkitessa yrityksen liikevaihto on kasvanut kaiken kaikkiaan 42,5 prosenttia vuodesta 2009 vuoteen 2015, minkä mukaisesti myös kannattavuus on parantunut merkittävästi. Käyttökateprosentti on kasvanut 40 prosenttia, kun taas tilikauden tulos on puolestaan kaksinkertaistunut vuodesta 2009. Maksuvalmiuden osalta käsiteltiin tilikauden 2015 kassavirtalaskelmaa, jonka pohjalta voidaan todeta yrityksen maksuvalmiuden olevan hyvä. Kuten yrityksen kassavirtalaskelmasta huomataan, ei vierasta pääomaa ole tarvittu lainkaan yrityksen toiminnan rahoituksessa. Vakavaraisuuden laskettuja tunnuslukuja oli ainoana omavaraisuusaste, mikä on yrityksellä ollut koko tarkastelujakson ajan erinomaisella tasolla. Muita vakavaraisuuden tunnuslukuja yritykselle ei laskettu, sillä toimeksiantajayritys on ollut täysin velaton kahden viimeisimmän tilikauden lopussa.

Hintavertailua tehdessä huomaa toimeksiantajan hintojen olevan keskivertoa edullisempia ja näin ollen kilpailukykyisiä. Tällöin kannattavuutta voitaisiin parantaa entisestään muun muassa myyntihinnan korotuksella. Kannattavuuden parantaminen onnistuu myös palveluiden myynnin lisäämisellä, toimeksiantajan resurssien puitteissa. Myynnin lisääminen, varsinkin maksusitoumusasiakkaiden keskuudessa olisi kannattavaa. Kohdistamalla yrityksen resurssit mahdollisimman kannattavasti, eli yksittäisiä asiakkaita enemmän maksusitoumusasiakkaisiin, tuottaisi yritys suurempaa liikevaihtoa samalla lisäten kannattavuutta.

Toimeksiantaja arvioi jatkavansa yritystoimintaa vielä noin kymmenen vuoden ajan. Yrityksen tulevaisuutta miettiessä toimeksiantajan kannattaisi kiinnittää huomiota entisestään eläketurvan osuuteen. On tärkeää miettiä eläketurvaa ja sen riittävyyttä valmiiksi ennen eläkkeelle jäämistä, ettei alivakuuttamista tapahduttaisi. Yrittäjän eläkemaksu määräytyy yrittäjän itse arvioimansa YEL-tulon mukaan. Se ei perustu liikevaihtoon tai ansiotuloon, minkä johdosta on tärkeää huolehtia eläkkeen riittävyydestä. On tärkeä välttää tilannetta, jossa yrittäjä huomaa eläköidyttyään eläkemaksujen jääneen niin pieniksi, ettei kertynyt eläke riitä. YEL-vakuutus on tärkeä osa yrittäjän sosiaaliturvaa, sillä se varmistaa toimeentulon työelämän jälkeen. Viimeisimmän tilikauden aikana toimeksiantaja onkin nostanut yrittäjäeläkemaksun entistä suuremmaksi turvatakseen eläkkeen. Kaiken kaikkiaan yrittäjän eläkemaksut ovat nousseet ja yrittäjä on niitä itsenäisesti nostanut 50 prosenttia verrattessa vuoden 2009 maksuihin.

YEL-vakuutuksen lisäksi yrittäjä voisi miettiä vapaaehtoisen eläkevakuutuksen merkitystä, sillä se toisi lisäturvaa. Verottaja tukee eläkesäästämistä erinäisin verovähennyksin, minkä ansiosta vakuutusmaksuja voi vähentää verotuksessa tiettyyn määrään saakka. Verottajan hyväksymien verovähennysten enimmäismäärä on 1 700 euroa vuodessa, minkä saa, mikäli on vuoden aikana säästänyt pitkäaikaissäästötilille tai vapaaehtoiseen eläkevakuutukseen yhteensä 5 000 euroa sekä verotettavat pääomatulot ovat ylittäneet 30 000 euroa. Verovähennyksen edellytyksenä on, että eläkesäästöjä ryhdytään nostamaan vasta säästäjän ollessa vanhuuseläkeikässä, eli 68-vuotiaana. (Veronmaksajat 2016.)

Toimeksiantaja ei ole tarkastellut yrityksensä kannattavuuden tilannetta koskaan tarkemmin, kuin liikevaihdon ja tilikauden voiton kautta. Opinnäytetyössä valikoituja tunnuslukuja voidaankin pitää toimeksiantajayritykselle hyödyllisinä, sillä niistä saa tarkempaa kuvaa yrityksen kannattavuuden tilanteesta.

Lähteet

- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2006. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WSOY.
- Balance consulting. 2016. Tunnuslukuopas.
<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/>. 25.1.2016.
- E-conomic. 2015. Sanakirja. <https://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/sanakirja/vakavaraisuus>. 20.1.2016.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2006. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOY.
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. 2010. Terveyspalvelualan tunnuslukuja yrityssektorilta.
http://www.lpy.fi/files/kumppania/lpy_doc/TERVEYSPALVELUALAN_TUNNUSLUKUJA_YRITYSSEKTORILTA.pdf. 13.4.2016.
- Eskola, A. & Mäntysaari, A. 2006. Kannattavuuden hallinnan perusteet. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Hirsjärvi, S., Remes P. & Sajavaara P., 2007. Tutki ja kirjoita. Keuruu: Otava.
- KvaliMOTV. 2016. http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_1.html. 21.4.2016.
- Kinkki, S. & Isokangas, J. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.
- Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Martikainen, T. & Virtanen, K., 2000. Yrityksen taloushallinnon perusteet. Helsinki: KY-Palvelu Oy.
- Luvussa Oy. 2015. <http://www.luvussa.fi/laskentatoimiwiki/paaoman-tuottoasteet/kokonaispaaoman-tuottoprosentti-roa/>. 26.4.2016.
- Niskanen, J. & Niskanen, M. 2003. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Pellinen, J. 2006. Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu. Talentum. Pohjois-Karjalan yritysrekisteri. 2016.
<http://yritysrekisteri.josek.fi/PublicSearchResults.aspx>. 11.4.2016.
- Pretax. 2012. Avainluvut-malli ja taloudellinen analysointi. Kinanen, L.
<http://docplayer.fi/2292851-Avainluvut-malli-ja-taloudellinen-analysointi.html>. 3.4.2016.
- Sipilä, J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- Stenbacka, J., Mäkinen, I. & Söderström, T. Kannattavuuden avaimet. 2003. Helsinki: WSOY.
- Taloussanommat. 2010. Taloussanakirja.
<http://www.taloussanommat.fi/porssi/sanakirja/>. 20.1.2016.
- TEM Toimialapalvelut. 2012. Terveyspalvelut joulukuu 2011.
http://www.temtoimialapalvelu.fi/toimialaraportit/toimialaraportit_ja_tilastokuvat/sosiaali-ja_terveyspalvelut_1.2.2016.
- Terveyspalvelualan Liitto. 2016. Kuntoutus.
<http://www.terveyspalvelut.fi/terveydenhuolto/terveyspalveluala/tyoterveyshuolto/>. 7.3.2016.
- TIEKE Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. 2005. Hinnoittelun ABC – opas
<http://www.tieke.fi/display/julkaisut/Hinnoittelun+ABC+--+opas>. 5.5.2016.
- Tilastokeskus. 2016. <http://www.stat.fi/meta/kas/palkkorj.html>. 7.3.2016.
- Tilastokeskus. 2014. Tunnusluvut.
<https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2>

- &cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-hMD7g_LLAhUE_ywKHQXvAOQQFggmMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.talgraf.fi%2Ftoimiala%2FTunnusluvut.pdf&usg=AFQjCNG3hkcdqLpkHqn4zrPjMgVr6MOI5A. 3.4.2016.
- Tilastokeskus. 2016. Virsta virtual statistics.
<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/01/07/>. 10.4.2016.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. Hoito- ja hoivapalvelualan tila ja tulevaisuudennäkymät. TEM raportteja 3/2016.
https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0ahUKEwiJhuqm9YHMAhVjKpoKHakIDEEQFggvMAM&url=https%3A%2F%2Fwww.tem.fi%2Ffiles%2F41832%2FTEMrap_3_2015_web_15012015.pdf&usg=AFQjCNF2wirb38ihb1jOJC6d43zcgQ9HA&cad=rja. 1.2.2016.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. Kuntoutusalan markkinat, TEM:n raportteja 19/2014, Helsinki 2014.
https://www.tem.fi/files/40299/TEMrap_19_2014_web_10062014.pdf. 5.2.2016.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. Yksityiset sosiaali- ja terveystalvet, TEM:n raportteja 34/2013, Helsinki 2013.
https://www.tem.fi/files/37584/TEMrap_34_2013_30092013.pdf. 10.4.2016.
- Veronmaksajat. 2016. ELÄKESÄÄSTÄMINEN VERO-TUSh
<http://www.veronmaksajat.fi/sijoittaminen/vapaaehtoinen-elakevakuutus/>. 1.5.2016.
- Vilkkumaa, M. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. Helsinki: Yrityskirjat Oy.
 Virtuaali AMK. 2010.
<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0503020/1182338337908/1183703022850/1183703325453/1183705091166.html>. 8.5.2016.
- Yrittäjät. 2014. Asiakas on tärkein!
https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjVp4D22oPMAhWLiikKHQ1ZBtwQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.yrittajat.fi%2FFile%2Ffa25285d-0267-4ad2-a5cd-fa8e8b2d63ad%2FAsiakas%2520on%2520t%25C3%25A4rkein!%2520270114.pdf&usg=AFQjCNEEU2YFq_BYspBLb6wp1Sg42_PtcA&sig2=QLzv8Dx5SKb6L0SJigyEA&bvm=bv.119028448,d.bGg&cad=rja. 10.4.2016.
- Yritysonline. 2009. Tilinpäätöksen tulkinta.
https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0ahUKEwjAiOeJ4qHMAhWUF8AKHT-SBBEQFghO-MAQ&url=http%3A%2F%2Fweb.abo.fi%2Ffak%2Fesf%2Fgha%2Flectures%2Fafa%2Fkursparm%2Fcash_flow%2FRahavirtalaskelmat.pdf&usg=AFQjCNFDLU2RjQmtQLr04sXdLs3uE_2qCg&cad=rja. 22.6.2016.
- Yritys-Suomi. 2016a. Hinnoittelu. <https://www.yrityssuomi.fi/hinnoittelu>. 6.5.2016.
- Yritys-Suomi. 2016b. Kassavirtalaskemat.
<https://www.yrityssuomi.fi/kassavirtalaskelmat>. 17.4.2016.