

SAVONIA

ammattikorkeakoulu

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

KANNATTAVUUDEN VERTAILUA KAMPAAMOALALLA

Sopimusyrittäjästä itsenäiseksi toiminimiyrittäjäksi

TEKIJÄ Hanna Ahvenainen

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	
Tutkinto-ohjelma Liiketalouden tutkinto-ohjelma	
Työn tekijä Hanna Ahvenainen	
Työn nimi Kannattavuuden vertailua kampaamoalalla – sopimusyrittäjästä itsenäiseksi toiminimiyrittäjäksi	
Päiväys 29.3.2022	Sivumäärä/Liitteet 32/1
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Toimeksiantajayritys X	
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli vertailla kannattavuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä kampaamoalalla. Kannattavuuden vertailu tehtiin sopimusyrittäjyyden ja itsenäisen toiminimiyrittäjyyden välillä. Opinnäytetyön toimeksiantaja toimii itse sopimusyrittäjänä kampaamoalalla. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää olisiko toimeksiantajan taloudellisesti kannattavampaa toimia sopimusyrittäjänä vai itsenäisenä toiminimiyrittäjänä. Toisena tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, mitä seikkoja tulee huomioida, mikäli toimeksiantaja perustaa oman kampaamoliikkeen.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä on laadullinen tutkimus, jossa on kuitenkin määrällisiä piirteitä. Tutkimusstrategiana on vertailu ja aineistonkeruumenetelmänä teemahaastattelu. Haastattelutulosten lisäksi tutkimusaineistona on toimeksiantajan yrityksen tuloslaskelma. Tutkimus toteutettiin siten, että ensin toimeksiantajan tuloslaskelmasta laskettiin kannattavuuden tunnusluvut, jotka muodostivat pohjan vertailulle. Seuraavaksi muodostettiin liiketoimintasuunnitelma oman kampaamoliikkeen perustamista varten. Tarvittavat tiedot tähän saatiin teemahaastattelun avulla. Liiketoimintasuunnitelman tietoja hyödyntäen rakennettiin ensimmäisen vuoden oletettu tuloslaskelma. Tästä tuloslaskelmasta laskettiin vastaavat kannattavuuden tunnusluvut, ja saatiin vertailukohta nykyiseen tilanteeseen sopimusyrittäjänä. Lopuksi näitä tunnuslukuja vertailtiin keskenään.</p> <p>Tutkimuksessa selvisi, että taloudellisen kannattavuuden näkökulmasta näiden laskelmien puitteissa sopimusyrittäjänä toimiminen on hieman kannattavampaa kuin oman kampaamoliikkeen perustaminen, mutta ero ei ole merkittävä. Liiketulosprosentti oli molemmissa tapauksissa lähestulkoon sama. Kuitenkin tilanne muuttuu, mikäli liikevaihto olisi pienempi mitä tutkimuksen laskelmissa saatiin tulokseksi. Tällöin sopimusyrittäjyys olisi selkeästi kannattavampaa. Suurien kiinteiden kulujen vuoksi itsenäisenä toiminimiyrittäjänä toimiminen on riskisempää kuin sopimusyrittäjänä toimiminen.</p>	
Avainsanat Kannattavuus, talouden tunnusluvut, yrittäjyys	

Field of Study Social Sciences, Business and Administration	
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration	
Author Hanna Ahvenainen	
Title of Thesis Profitability comparison in hairdresser business – from chair rental entrepreneurship to sole trader	
Date 29 March 2022	Pages/Appendices 32/1
Client Organisation /Partners Client Organisation X	
<p>Abstract</p> <p>The purpose of this thesis was to compare profitability and factors that influence it in the hairdresser business. Profitability was compared between chair rental and sole trader business models. The client of this thesis was a chair rental entrepreneur. The objective of this research was to examine which model would be financially more profitable, to be a chair rental entrepreneur or a sole trader. Another objective was to examine what should be considered if the client of this thesis would establish its own hairdresser company.</p> <p>The research method of this thesis is qualitative research, which also includes quantitative features. The research strategy was comparison and material collection was done with a theme interview. In addition to the interview results, the client's income statement was used in the research. The base of the research was done by calculating the key figures of profitability using the client's income statement. After the key figures were calculated the business plan for starting a company was created. All the needed material for that was gathered with the theme interview.</p> <p>After the research phase a small-scale business plan for starting a company with a first year's forecasted income statement was done. Based on this forecasted income statement, the profitability key figures were compared with the current business model's key figures. In this comparison it was noted that from the perspective of profitability it is slightly more profitable for the client of this thesis to work as a chair rental entrepreneur than a sole trader, but the difference is not very significant. The operating margin is almost same in both. However, this will change if the sales are lower than in the calculations. In that case chair rental business model would be clearly more profitable. Due to high fixed costs the risks of being a sole trader are higher than working as a rental chair entrepreneur.</p>	
<p>Keywords Profitability, financial key figures, entrepreneurship</p>	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
1.1	Tutkimuksen lähtökohdat ja toimeksiantajan esittely	5
1.2	Tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen tavoite	5
1.3	Teoreettinen viitekehys	6
2	YRITYSMUODOT JA VEROTUS	7
2.1	Osakeyhtiö	7
2.2	Henkilöyhtiöt	7
2.3	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	8
2.3.1	Vuokratuoliyrittäjyys ja sopimusyrittäjyys	9
3	PALVELUTUOTE.....	10
3.1	Palvelutuotteen erityispiirteet.....	10
4	KANNATTAVUUS.....	12
4.1	Kannattavuutta mittaavat tunnusluvut.....	12
4.2	Katetuottolaskenta	13
4.3	Hinnoittelu.....	14
5	TUTKIMUS.....	16
5.1	Tutkimuksen toteutuksen kuvaus	16
5.2	Yrityksen nykytila.....	17
5.3	Liiketoimintasuunnitelma	20
5.4	Kannattavuuden vertailu.....	24
6	POHDINTA.....	28
6.1	Tutkimustulosten yhteenveto ja luotettavuuden arviointi	28

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen lähtökohdat ja toimeksiantajan esittely

Tutkimuksen toimeksiantaja on sopimusyrittäjänä toimiva kampaaja. Toimeksiantaja työskentelee toiminimellä. Kampaamoalalla yritys on toiminut vuodesta 2019 lähtien. Toimeksiantajalla on jo useamman vuoden kokemus yrittäjyydestä, sillä hän on toiminut yrittäjänä myös muulla toimialalla ennen kampaamoalaa. Tässä opinnäytetyössä toimeksiantajaa kutsutaan toimeksiantajaksi tai toimeksiantajayritykseksi.

Opinnäytetyö tarjoaa toimeksiantajalle tietoa siitä, olisiko hänen kannattavaa ryhtyä itsenäiseksi toiminimiyrittäjäksi eli perustaa oma kampaamoliike vai mieluummin jatkaa sopimusyrittäjänä. Lisäksi tutkimusaiheen valintaan on vaikuttanut oma kiinnostukseni taloushallintoon. Tutkimusta tehdään nimenomaan taloudellisen kannattavuuden näkökulmasta.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen tavoite

Kvalitatiiviselle tutkimukselle tyypillisiä piirteitä on esimerkiksi se, että tutkimus on kokonaisvaltaista tiedonhankintaa ja tapauksia käsitellään ainutlaatuisina. Tutkimuksen tavoitteena ei ole teorian testaaminen, vaan aineiston yksityiskohtainen tarkastelu. Tutkimussuunnitelma on joustava ja se tarpeen mukaan muuntautuu tutkimuksen edetessä. Tutkimuksen kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti ja käytetään laadullisia tutkimusmetodeja, joissa tutkittavien ääni pääsee kuuluviin. Näitä ovat esimerkiksi havainnointi, teemahaastattelu tai erilaisten dokumenttien analyysit. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2015, 164.)

Määrällisessä eli kvantitatiivisessa tutkimuksessa kohdetta kuvataan tilastoiden ja numeroiden avulla. Tutkittavia ilmiöitä selitetään numeerisilla tuloksilla ja myös analyysimenetelmät ovat laskennallisia ja tilastollisia. Kuitenkaan kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen suuntaus eivät sulje toisiaan pois, vaan molempia voidaan käyttää samassa tutkimuksessa ja molempien avulla voidaan kuvata samaa tutkimuskohdetta, joskin eri tavoin. (Jyväskylän Yliopisto, 2015.)

Tässä opinnäytetyössä käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää, jossa on kuitenkin määrällisiä piirteitä. Tutkimusstrategiana on vertailu, mikä on eräs laadullisen tutkimuksen tutkimusstrategioista. Tutkimuksessa siis vertaillaan kannattavuutta toimeksiantajan näkökulmasta kahden kampaamoalalla yleisen yrittäjyyden muodon välillä. Tutkimuksessa ei ole tarkoitus testata ennalta määriteltyä hypoteesia tai tehdä yleistyksiä. Aineistonkeruumenetelmänä on teemahaastattelu, joka on yksi yleisistä laadullisen tutkimuksen tiedonkeruumenetelmistä. Lisäksi oleellista tutkimusaineistoa on toimeksiantajalta saatava numeerinen aineisto, tässä tapauksessa tuloslaskelma, jonka pohjalta varsinainen taloudellisen kannattavuuden vertailu voidaan tehdä. Numeerisen ja selkeästi mitattavan aineiston käsittelyn, eli tässä opinnäytetyössä kannattavuuden tunnuslukujen laskemisen ja tuloslaskelmien vertailun voidaan katsoa edustavan määrällistä analyysimenetelmää.

Tutkimuksen tarkoitus on vertailla kannattavuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä sopimusyrittäjyyden ja itsenäisen toiminimiyrittäjyyden välillä.

Tutkimuksella on kaksi tavoitetta:

1. Selvittää kumpi yrittämisen muoto olisi toimeksiantajalle taloudellisesti kannattavampaa
2. Saada selville, mitä seikkoja ylipäättään tulee huomioitavaksi itsenäisessä toiminimiyrittäjyydessä verrattuna sopimusyrittäjyyteen

1.3 Teoreettinen viitekehys

Opinnäytetyön teoriaosassa käsitellään eri yritysmuotoja ja niiden verotusta, palvelutuotetta ja taloudellista kannattavuutta. Yritysmuotojen teorian myötä lukija saa yleiskuvan erilaisista yritysmuodoista, mitä yrittäjällä on valittavanaan ja miten eri yritysmuotoja verotetaan. Tämä toimii taustatietona lukijalle, vaikka opinnäytetyössä syvennyttään etenkin toiminimiyrittäjyyteen, sillä se on toimeksiantajan valitsema yritysmuoto. Palvelutuoteosiossa kerrotaan mitä palvelutuote tarkoittaa ja mistä se koostuu. Luvun tarkoitus on auttaa ymmärtämään toimeksiantajan liiketoimintaa. Kannattavuuden luvussa käydään läpi oleelliset yrityksen talouden kannattavuuden tunnusluvut ja näitä tunnuslukuja hyödynnetään varsinaisessa opinnäytetyön tutkimusosiossa. Kannattavuuden osiossa käsitellään myös yleisesti hinnoittelua sekä erilaisia hinnoittelutapoja, koska hinnoittelulla on osaltaan suuri vaikutus yrityksen talouden kannattavuuteen.

2 YRITYSMUODOT JA VEROTUS

2.1 Osakeyhtiö

Yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö voivat perustaa osakeyhtiön. Osakeyhtiössä on oltava hallitus, ja hallituksen jäsenet valitaan yhtiökokouksessa. Hallituksen on valittava puheenjohtaja, mikäli hallituksessa on jäseniä kolme tai enemmän. Jos taas hallituksessa on alle kolme jäsentä, on hallituksessa oltava vähintään yksi varajäsen. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja sen toiminnan järjestämisestä, sekä vastaa yhtiön kirjanpidosta ja varainhoidon valvonnasta. Osakeyhtiöön voidaan myös valita toimitusjohtaja. Toimitusjohtaja hoitaa yhtiön hallintoa toimivaltansa puitteissa noudattaen hallituksen antamia ohjeita ja määräyksiä. (Holopainen 2021, 31-32.)

Yhtiökokouksessa osakkeenomistajat saavat äänestää edustamiensa osakkeiden koko äänimäärällä ja sitä kautta osakkeenomistajat pystyvät vaikuttamaan yhtiökokouksessa päätettäviin asioihin. Osakeyhtiölaki määrittää, mitkä asiat kuuluvat yhtiökokouksessa päätettäviksi. (Holopainen 2021, 32.)

Osakeyhtiöt ovat itsenäisiä verovelvollisia ja osakeyhtiöiden veroprosentti on 20. Osakeyhtiöt maksavat veronsa ennakoveroina. Jäännösveroa maksetaan tai veronpalautusta saadaan sen mukaan, onko osakeyhtiö maksanut ennakoveroa liikaa vai liian vähän. Ennakoveron määrä perustuu edellisen päätyneen verotuksen tietoihin. (Vero 2021b.)

2.2 Henkilöyhtiöt

Henkilöyhtiöllä tarkoitetaan avoimia yhtiöitä tai kommandiittiyhtiöitä (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2021, 124).

Avoimessa yhtiössä yhtiömiehiä on oltava vähintään kaksi. Yhtiömiehet voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä. Lisäksi avoimessa yhtiössä voi olla toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous, mutta nämä eivät ole pakollisia. Avoimen yhtiön yhtiömiehiltä ei vaadita rahapanosta, vaan työpanos riittää. (Holopainen 2021, 27.)

Myös kommandiittiyhtiössä yhtiömiehiä on oltava kaksi tai useampia, mutta heistä vähintään yksi on vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi on äänetön yhtiömies. Äänettömän yhtiömiehen on suoritettava yhtiölle rahapanos mutta vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. Samoin kuin avoimeen yhtiöön, voi myös kommandiittiyhtiössä olla toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous mutta nämä eivät ole pakollisia. (Holopainen 2021, 29.)

Vastuunalainen yhtiömies on sitoutunut yhtiöön koko omaisuudellaan, kun taas äänetön yhtiömies ei vastaa yhtiön veloista, vaan pystyy menettämään vain sijoittamansa pääomapanoksen. Äänettäviä yhtiömiehiä on vain kommandiittiyhtiössä. (Linnakangas & Myrsky 2010, 468-469.)

Henkilöyhtiöissä jokaiselle yhtiömiehelle lasketaan oma tulo-osuutensa. Tulo-osuus määräytyy sen mukaan, mikä on osakkaan osuus yhtiön tuloon. (Jormakka ym. 2014, 124). Ossan ja Villan (2017, 148-149) mukaan käytännössä tulon jakoperusteena toimii osakkaiden tekemä yhtiösopimus tai heidän ilmoittamansa jakoperuste. Osakkaan osuus yhtiön tuloon on voitu sopia erilaiseksi kuin mikä on hänen osuutensa yhtiön varoihin, sillä näin tulee huomioiduksi osakkaiden poikkeavat työpanok-

set. Äänettömän yhtiömiehen osuus yhtiön varoihin taas vastaa hänen sijoittamansa omaisuuspanoksen määrää ja yleensä osuus yhtiön tulosta määräytyy pääomapanokselle maksetun koron mukaan (Linnakangas & Myrsky 2010, 468-469).

Osakkaan verotettavasta tulo-osuudesta tehdään ensin 5 % yrittäjävähennys. Vähennyksen voi saada vain luonnollinen henkilö. Tämän jälkeinen tulo-osuus jaetaan pääomatuloksi ja ansiotuloksi. Pääomatulon määrä on yleensä 20 % yhtiömieskohtaisesta nettovarallisuudesta. Loput verotetaan ansiotulona. (Vero 2018.)

2.3 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Elinkeinonharjoittajat jaetaan liikkeenharjoittajiin ja ammatinharjoittajiin (Holopainen 2021, 41). Yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi) on luonnollinen henkilö, joka harjoittaa yritystoimintaa yksin. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on joko ammatin- tai liikkeenharjoittaja. Ammatinharjoittajalla ei ole vakituista toimipaikkaa, kuten sähköasentaja. Liikkeenharjoittajalla sen sijaan on vakituinen toimipaikka, kuten kampaaja. (Yritystulikki julkaisuaika tuntematon.)

Liikkeenharjoittajan toiminnassaan tarvittava pääoman määrä on suurempi kuin ammatinharjoittajalla, ja lisäksi liikkeenharjoittajalla on yleensä enemmän vierasta työvoimaa palveluksessaan. Kuitenkin elinkeinonharjoittajan katsotaan olevan liikkeenharjoittaja, jos hänellä on vakituinen toimipaikka, vaikka hänellä ei olisi vierasta työvoimaa palveluksessaan. (Holopainen 2021, 41.)

Elinkeinonharjoittaja vastaa yksin yrityksensä toiminnasta, ja yritys rekisteröidään aina vain yhden henkilön nimiin. Elinkeinonharjoittajalla ei ole mahdollista olla yhtiökumppaneita. Yksityisen elinkeinonharjoittaja ja hänen harjoittama elinkeinotoiminta ovat juridisesti sama asia. Elinkeinonharjoittajan yritys ei siis ole yrittäjästä erillinen oikeushenkilö. (Minilex 2015-2021.)

Elinkeinotoiminnan tulos saadaan, kun veronalaisista tuloista vähennetään vähennyskelpoiset menot (Valtiovarainministeriö julkaisuaika tuntematon). Elinkeinonharjoittajan liiketoiminnan voitto verotetaan ansio- ja pääomatulona. Jaettavasta yritystulosta tehdään ensin viiden prosentin yrittäjävähennys. Tämän jälkeen jaettava yritystulo verotetaan siten, että 20 % yritystulosta verotetaan pääomatulona, ja loput ansiotulona. Kuitenkin verovelvollisen vaatimuksesta pääomatuloksi voidaan katsoa 10 % elinkeinotoiminnan tuloksesta tai yritystulo on mahdollista vaatia verotettavaksi kokonaan ansiotulona. (Jormakka ym. 2021, 123; Valtiovarainministeriö julkaisuaika tuntematon.) Pääomatulon veroprosentti on 30 % aina 30 000 euroon saakka ja tämän ylittävältä osuudelta 34 %. Ansiotulon veroprosentti riippuu verovelvollisen ansiotulojen kokonaismäärästä. (Valtiovarainministeriö julkaisuaika tuntematon).

Yritykset maksavat tuloveroa ennakko-verona. Normaalisti verohallinto laskee ennakko-veron määrän edellisen tilikauden tuloksen pohjalta. Uudella yrittäjällä ennakko-veron määrä taas perustuu hänen omaan arvioonsa verotettavan tulon määrästä. Jos ennakko-veroa on maksettu liian vähän, voi yrittäjä maksaa lisäennakkoa. Muutoin yrittäjä joutuu maksamaan jäännösveroa sekä huojennettua lisäkorkoa. Jos ennakko-veroa on maksettu liikaa, saa yrittäjä veronpalautusta. (Vero 2021a.)

2.3.1 Vuokratuoliyrittäjyys ja sopimusyrittäjyys

Vuokratuoliyrittäjyys ja sopimusyrittäjyys ovat molemmat käytettyjä yrittäjyyden muotoja kampaamoalalla. Käytännössä nämä termit ovat menneet sekaisin. Tyypillisesti kuitenkin näillä kahdella yrittäjyyden muodolla on erona se, että vuokratuoliyrittäjä maksaa tuolipaikastaan kiinteää vuokraa emoyritykselle. Kiinteä vuokra sisältää vain työpisteen käytön, mutta se voi sisältää myös esimerkiksi veden ja sähkön. Vuokratuoliyrittäjä vastaa itse markkinoinnista, hankkii itse tarvitsemansa tuotteet ja vastaa itse omasta varastostaan. Sopimusyrittäjä taas maksaa emoyritykselle sovitun prosenttimääräisen vuokran kuukauden arvonlisäverottomasta liikevaihdostaan. Prosenttimääräinen vuokra sisältää käytettävät tuotteet, varausjärjestelmän, markkinoinnin ym. Käytännössä sopimusyrittäjä tarvitsee vain omat työvälineet. Tästä prosenttiosuudesta sovitaan sopimusyrittäjän ja emoyrityksen välisessä sopimuksessa. (Yrittäjyys parturi-kampaamo alalla julkaisuaika tuntematon.)

Edellä mainitun määritelmän mukaan tämän opinnäytetyön toimeksiantaja on sopimusyrittäjä. Toimeksiantaja maksaa kuukausittain prosenttimääräistä vuokraa liikkeen omistajalle ja vastineeksi hän saa käyttöönsä tilat, tarvittavat tuotteet, maksupäätteen käytön, ajanvarausjärjestelmän, sähkön ja veden, eli käytännössä kaiken paitsi käytettävät välineet. Välineet toimeksiantaja hankkii itse.

Toimeksiantaja on valinnut sopimusyrittäjyyden ja ylipäättänsä yrittäjyyden työhön liittyvän vapauden vuoksi. Yrittäjänä toimeksiantajalla on vapaus päättää itse työajoistaan ja sopia omia menoja haluamansa mukaan. Verrattuna itsenäiseen toiminimiyrittäjyyteen sopimusyrittäjänä pystyy keskittymään pelkästään omaan työhönsä, sillä hänen ei tarvitse huolehtia aineista eikä hän ole vastuussa varastosta. Muutoinkaan ylimääräistä työtä ei ole esimerkiksi liikkeen ulkonäköön liittyen, vaan riittää, että hän hoitaa oman työnsä ja siivoaa omat jälkensä. Kaikkiaan sopimusyrittäjänä vastuualue on pienempi mitä se olisi itsenäisenä toiminimiyrittäjänä. Toimeksiantajan mukaan sopimusyrittäjänä tulee kuitenkin muistaa, että hän ei ole liikkeen omistaja: on tärkeää huolehtia, että kommunikaatio toimii molemmin puolin ja asiat saadaan sovittua. Esimerkiksi lomista ja muista poissaoloista on kohdeltiasta ilmoittaa etukäteen.

3 PALVELUTUOTE

3.1 Palvelutuotteen erityispiirteet

Myös palvelu voi olla tuote. Tuote on kerroksellinen, se koostuu ydinpalvelusta, mielikuvista sekä erilaisista lisäosista ja lisäpalveluista. Ydintuotteella tarkoitetaan varsinaista palvelua minkä asiakas ostaa. Tuotteeseen liittyvillä mielikuvilla herätetään tunteita ja lisäosat taas tukevat ydintuotteen hankintaa. (Hämäläinen & Patjas 2018, 150-151.)



KUVA 1. Tuotteen kerroksellisuus (Hämäläinen & Patjas 2018, 151, muokattu).

Rissasen (2005, 20) mukaan palvelutuotteesta ja tapahtumasta voidaan koota yhteen muutamia erityispiirteitä:

Aineettomuus

- vaikeus kuvata etukäteen täydellisesti
- varastointi mahdotonta
- usein sosiaalinen kokemus tai elämys
- perusteltu kustannuslaskenta sekä hinnoittelu vaikeaa
- palvelun palauttaminen useimmiten mahdotonta
- tuotesuojaus vaikeaa

Samanaikaisuus

- palvelun tuottaminen on usein käyttäjän ja tuottajan yhteinen, vuorovaikutteinen prosessi, jonka ajallinen kesto vaihtelee suuresti

Uudet tuotteet, uudet jakelutiet

- Uusien jakeluteiden asiakkaat toteuttavat palvelun käyttämisen usein itsepalveluna, esimerkiksi internet, puhelin, TV

Heterogeenisyys ja ainutkertainen muuntelu

- elämyksellisyyden, ainutkertaisuuden ja katoavuuden takia kuluttajan suoja tai tuotevastuuta on vaikea toteuttaa
- laadun valvonta, hinnoittelu ja tuotteistaminen usein ongelmallista

Tilaa luovuudelle

- Palvelutapahtuma tarjoaa sen tuottajalle sekä asiakkaalle tilaisuuden luovuudelle. Hyvälle palvelulle on tyypillistä, että siinä on usein mukana luova elementti.

Kampaamoyrittäjän palvelun voidaan katsoa olevan palvelutuote, koska se täyttää edellä mainitut kriteerit. Palvelu tuotetaan yhdessä asiakkaan kanssa, lopputulosta ei voida välttämättä täysin ennustaa etukäteen ja tuote on ainutkertainen.

Kampaamopalveluissa toteutuu myös edellä mainittu kerroksellisuus. Toimeksiantajayrityksen ydintuote on erilaiset kampaamopalvelut, esimerkiksi hiusten leikkaus ja värjäys. Markkinoinnilla luodaan mielikuvaa tuotteesta. Tässä tapauksessa markkinointia on esimerkiksi yrityksen nimi, verkkosivut tai yrityksen julkisivu, jotka kaikki luovat osaltaan mielikuvaa yrityksen tarjoamasta palvelutuotteesta. Lisätuotteita ja -palveluita ovat esimerkiksi päähieronta hiusten pesun yhteydessä, kampaamoyrittäjän antamat hiustenhoito-ohjeet sekä asiakkaalle sopivien hiustuotteiden oheismyynti palvelun yhteydessä.



KUVA 2. Toimeksiantajayrityksen palvelutuotteen kerroksellisuus

4 KANNATTAVUUS

4.1 Kannattavuutta mittaavat tunnusluvut

Yritystoiminnan lähtökohta on, että liiketoiminta on kannattavaa. Liiketoiminnan kannattavuus riippuu tuottojen ja kustannusten määrästä. Jotta yritystoiminta olisi kannattava, tulee tuottojen olla suurempia mitä kustannusten. Kannattavuuden mittaamiseksi on kehitetty erilaisia talouden tunnuslukuja, joiden avulla on mahdollista arvioida yrityksen kannattavuutta. Useita tunnuslukuja voidaan laskea esimerkiksi tuloslaskelmasta (taulukko 1). (Eklund & Kekkonen 2016, 74.)

Kannattavuuden mittaaminen perustuu yrityksen tuloslaskelmasta saataviin tietoihin. Yksi tapa mitata kannattavuutta on laskea tuottojen ja kulujen erotus. Kannattavan liiketoiminnan perusta on yrityksen liikevaihto, mutta mikäli liikevaihdon saavuttamiseen vaaditut kustannukset ovat suuremmat, ei liiketoiminta ole kannattavaa. Yritystoiminnan kannattavuus on toiminnan jatkuvuuden kannalta välttämätöntä ja siten se onkin yleisesti yrityksen tärkein toimintaedellytys. (Saharinen 2020.)

Myyntikate, käyttökate, liiketulos ja kokonaistulos ovat keskeiset kannattavuutta mittaavat tunnusluvut. Kyseiset tunnusluvut on myös mahdollista laskea suhteellisena osuutena liikevaihdosta, jolloin saadaan myyntikate-, käyttökate-, liiketulos- ja tulosprosentti. (Eklund & Kekkonen 2016, 74.)

Kokonaistulos

Yrityksen kannattavuutta voidaan mitata kokonaistuloksella. Kokonaistulos on yksinkertaisin kannattavuuden mittari. Kokonaistulos lasketaan aina tietyltä ajanjaksolta, esimerkiksi tilikaudelta, ja tuotot ja kustannukset käsitellään arvonlisäverottomina. Kokonaistulos saadaan, kun liikevaihdosta vähennetään kaikki yritystoiminnan kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2016, 75.)

Liiketulos

Varsinaisen liiketoiminnan kannattavuutta mitataan liiketuloksella. Liiketulos saadaan, kun liikevaihdosta vähennetään kaikki varsinaisen liiketoiminnan kustannukset, eli muuttuvat ja kiinteät kustannukset sekä poistot, mutta ei korkokustannuksia. (Eklund & Kekkonen 2016, 75.)

Käyttökate

Käyttökate mittaa yrityksen kannattavuutta ottamatta kantaa investoinneista ja rahoituksesta aiheutuviin kuluihin. Käyttökate saadaan, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset ja kiinteät kustannukset. Poistot, korkokustannukset ja verot jätetään huomioimatta. (Eklund & Kekkonen 2016, 75.)

Myyntikate

Varsinaisen tuotteen tai palvelun kannattavuutta mitataan myyntikatteella. Myyntikate lasketaan vähentämällä myyntituotoista muuttuvat kustannukset, eli tuotteen tuotannosta tai hankinnasta aiheutuneet kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2016, 75.)

TAULUKKO 1. Esimerkki tuloslaskelma (Eklund & Kekkonen 2016, 75).

LIIKEVAIHTO

Myyntituotot	1 250 000	
Materiaalit ja palvelut	-825 000	
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	95 000	
Eläkekulut	16 625	
Muut henkilösivukulut	8 375	
Henkilöstökulut yhteensä	-120 000	
Poistot	-20 000	
Liiketoiminnan muut kulut	-80 000	
LIIKEVOITTO	205 000	→ Liiketulos
Rahoitustuotot ja -kulut	-10 000	
VOITTO (TAPPIO) ENNEN VEROJA	195 000	
Tuloverot	-51 000	
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	144 000	→ Kokonaistulos

Kokonaistulos: 1 250 000 - 825 000 - 120 000 - 20 000 - 80 000 - 10 000 - 51 000 = **144 000**

Liiketulos: 1 250 000 - 825 000 - 120 000 - 20 000 - 80 000 = **205 000**

Käyttökate: 1 250 000 - 825 000 - 120 000 - 80 000 = **225 000**

Myyntikate: 1 250 000 - 825 000 = **425 000**

Kaikista edellä mainituista tunnusluvuista voidaan laskea prosenttiosuus jakamalla tulos myyntituotoilla ja kertomalla se sadalla. Alla esimerkki myyntikateprosentin laskemisesta:

$$\text{myyntikate} / \text{myyntituotot} \times 100 = 425\,000 / 1\,250\,000 \times 100 = 34\%$$

4.2 Katetuottolaskenta

Katetuottolaskennalla voidaan mitata kannattavuutta yksittäisen tuotteen, tuoteryhmän tai koko yrityksen osalta. Katetuotolla tarkoitetaan myyntikatetta, eli sitä summaa mikä jää, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kulut. Alla katetuottolaskennan peruskaava (Järvenpää, Länsiluoto, Partanen & Pellinen 2017, 102):

Myyntituotot

- Muuttuvat kustannukset

Katetuotto (katetuottoprosentti)

- Kiinteät kustannukset

Tulos

Katetuottolaskentaa voidaan käyttää apuna tuotteiden hinnoittelussa ja sen avulla voidaan tehdä erilaisia herkkyyksianalyseja muuttamalla laskelman lukuja (Järvenpää ym, 2017, 101).

Katetuottolaskennassa käytettyjä mittareita ovat katetuotto, katetuotto prosentti, varmuusmarginaali, varmuusmarginaaliprosentti ja kriittinen piste (Eklund & Kekkonen 2016, 81). Kriittinen piste tarkoittaa myyntimäärää, jolla tuotot ja kustannukset ovat yhtä suuret eli tulos on nolla. Varmuusmarginaali tarkoittaa taas kriittisen pisteen myyntimäärän ja toteutuneen myyntimäärän erotusta. Kriittinen piste pystytään laskemaan seuraavalla kaavalla: (Järvenpää ym. 2017, 102.)

$$\text{Kriittinen piste (€)} = \frac{\text{Kiinteät kustannukset}}{\text{Katetuotto prosentti}} \times 100$$

Oheessa on esimerkki kuvitteellisen yrityksen katetuottolaskelmasta, joka havainnollistaa kriittisen pisteen ja varmuusmarginaalin laskemista. Esimerkissä muuttuvat kustannukset ovat 20 % liikevaihdosta ja kiinteät kulut 20 000 euroa. Taulukko 2 havainnollistaa kuvitteellisen yrityksen lähtötilanteen katetuottolaskelmaa:

TAULUKKO 2. Yrityksen kuvitteellinen katetuottolaskelma

Myyntituotot	60 000	
Muuttuvat kustannukset	12 000	20 %
Katetuotto	48 000	
Kiinteät kustannukset	20 000	
Tulos	28 000	

Taulukosta 3 taas nähdään kriittinen piste eli paljonko myyntituoton pitäisi olla, jotta muuttuvat ja kiinteät kulut saadaan katettua ja päästään nollatulokseen.

TAULUKKO 3. Kriittinen piste

Myyntituotot	25 000	
Muuttuvat kustannukset	5 000	20 %
Katetuotto	20 000	
Kiinteät kustannukset	20 000	
Tulos	0	

Taulukoista nähdään, että tässä esimerkissä yrityksen kriittinen piste on 25 000 euroa ja varmuusmarginaali on $60\,000 - 25\,000 = 35\,000$ euroa.

4.3 Hinnoittelu

Hinnoittelu on perusta kannattavalle yritystoiminnalle. Hinnoittelun tulisi kattaa tuotteen tai palvelun kustannukset ja lisäksi tuoda yritykselle voittoa. Hinnoittelun tulisi perustua kustannustietoisuuteen. Hinnoittelun muutokset vaikuttavat suoraan yrityksen tulokseen. (Jormakka ym. 2021, 225-226).

Hinnoittelualueeksi kutsutaan kahden hinnan välistä aluetta, jota tuotekohtaisessa hinnoittelussa voidaan käyttää. Hinnoittelun alarajan muodostavat tuotteen kustannukset, ylärajan asettaa tuotteen kysyntä. Monimutkaisemmissa tuotteissa hinnoittelualue on laajempi verrattuna tavanomaisiin tuotteisiin. (Mäkinen, Stenbacka, Söderström 2017, 87-88.)

Katetuottohinnoittelu

Katetuottohinnoittelu on hinnoittelumenetelmä, jossa tuotteen muuttuviin kustannuksiin lisätään haluttu kate. Yleensä kate on prosentuaalinen osuus tuotteen loppuhinnasta. Katteen osuus ei kuitenkaan ole kokonaisuudessaan yritykselle voittoa, koska sillä pitää saada katettua myös kiinteiden kustannusten osuus. (Mäkinen ym. 2017, 83.)

$$\text{Tuotteen myyntihinta ilman arvonlisäveroa} = \frac{100 \times \text{Tuotteen muuttuvat kustannukset}}{(100 - \text{Katetuottoprosentti})}$$

Omakustannushinnoittelu

Omakustannushinnoittelussa myyntihinta kattaa kaikki tuotteen kustannukset sekä halutun voittovoitteen. Muuttuvat ja kiinteät kustannukset muodostavat tuotteen omakustannusarvon ja tähän päälle lisätään voittolisä, joka perustuu yrityksen asettamaan tulostavoitteeseen. (Jormakka ym. 2021, 226).

Tuotteen tai palvelun muuttuvat ja kiinteät kustannukset

(= omakustannusarvo)

+ Voittolisä

= Veroton myyntihinta

+ ALV

= Verollinen myyntihinta

Hinnoittelukerroin

Hinnoittelukerroin perustuu katetuottohinnoitteluun ja se on helppo tapa hinnoitella suuri määrä erilaisia tuotteita. Hinnoittelukerrointa käytettäessä myyntihinta saadaan, kun tuotteen hankintahinta kerrotaan hinnoittelukertoimella. (Jormakka ym. 2021, 228.)

$$\text{Hinnoittelukerroin} = \frac{100}{100 - \text{Katetuottoprosentti}}$$

Markkinalähtöinen hinnoittelu

Markkinalähtöisessä hinnoittelussa tuotteen tai palvelun tavoitehinta määräytyy markkinoilla olevien kilpailevien tuotteiden tai palveluiden mukaan. Tällöin hinta tulee valmiiksi annettuna, eikä siihen voida juurikaan vaikuttaa. Sen sijaan markkinalähtöisessä hinnoittelussa pyritään seuraamaan kustannuksia ja tehostamaan toimintaa ja tätä kautta parantamaan voittoa. (Jormakka ym. 2021, 228-229).

5 TUTKIMUS

5.1 Tutkimuksen toteutuksen kuvaus

Varsinainen tutkimuksen tekeminen voidaan katsoa alkaneen siitä, kun toimeksiantaja toimitti yrityksenä tuloslaskelman. Tämän jälkeen aloin laatia haastattelukysymyksiä teemoittain. Tarvitsin tuloslaskelman ennen haastattelun toteuttamista, koska yksi teemoista koskee nykyisen tuloslaskelman tarkempaa avaamista.

Melko pian tuloslaskelman toimittamisen jälkeen toteutettiin toimeksiantajan haastattelu. Haastattelu toteutettiin 26.1.2022 teemahaastatteluna. Haastattelussa oli kolme teemaa. Ensimmäinen teema oli tämänhetkisen tuloslaskelman tarkempi avaaminen, toinen teema tämänhetkisen yrityksen tilanne sopimusyrittäjänä ja kolmas teema oman kampaamoliikkeen perustaminen. Ensimmäinen teema on valittu siksi, että tuloslaskelman tarkemman avaamisen avulla pystyttiin erittelemään muuttuvat ja kiinteät kulut ja saatiin laskettua tämänhetkiset kannattavuuden luvut. Tästä saatiin vertailupohja koko tutkimukselle. Toinen teema valittiin koska yrityksen nykyistä tilaa selvittämällä saatiin paljon sellaista tietoa, mitä hyödynnettiin tutkimuksessa tehdyssä liiketoimintasuunnitelmassa ja sitä kautta myös tuloslaskelman muodostamisessa. Kolmannen teeman kysymyksissä taas selvitettiin sellaisia tietoja mitkä eivät pystyneet pohjautumaan nykytilanteeseen sopimusyrittäjänä ja mihin ei pystytä hyödyntämään nykytilanteen tietoja. Kuitenkin nämä tiedot olivat yhtä lailla välttämättömiä laskelmien tekemiselle ja osaltaan vaikuttivat tutkimuksen lopputulokseen. Kaikkien teemojen kysymykset tähtäävät toimeksiantajan liiketoiminnan ymmärtämiseen ja oman yrityksen ensimmäisen vuoden tuloslaskelman rakentamiseen.

Vaikka kyseessä on teemahaastattelu, laadin joka teeman alle valmiit kysymykset. Tämä siksi, koska tutkimusta varten tarvittavat tiedot olivat hyvin tarkkoja ja osin numeerisia. Siten kysymystenkin täytyi olla suorita ja yksiselitteisiä. Lisäksi oli tärkeää, että kaikki tutkimusta varten tarvittavat seikat tulee varmasti käytyä läpi toimeksiantajan kanssa. Siten oli perusteltua, että kysymykset oli kirjattu ylös kunkin teeman alle. Muutoin olisi ollut riskinä, että jotkut tarvittavat seikat jäisivät kokonaan käsittelemättä ja tämä olisi kostautunut laskelmia tehdessä.

Toimeksiantaja sai tutkimuskysymykset ennakkoon viikkoa ennen haastattelua. Koin tämän sujuvoittavan varsinaista haastattelutilannetta, koska arvelin että kaikki kysymykset eivät ole helppoja edes toimeksiantajalle ja näin toimeksiantaja sai mahdollisuuden hieman pohtia ja selvittää vaikeampien kysymysten vastauksia jo etukäteen. Varsinainen haastattelu toteutettiin videoyhteyden välityksellä ja haastattelu kesti kaikkiaan 1,5 tuntia. Haastattelutilanteessa kirjasin toimeksiantajan antamat vastaukset ylös. Vaikka kysymykset olivat tarkkoja, oli keskustelu haastattelussa avointa ja vastavaroista ja vastauksia pohdittiin kysymyksiin yhdessä. Tämä oli haastattelun tavoitteenakin ja tätä korostin toimeksiantajalle ennen haastattelua. Tämä on myös syy, miksi haastattelu toteutettiin videoyhteydellä eikä esimerkiksi kirjallisesti. Kirjallisessa haastattelussa vastavuoroisuus, yhteinen keskustelu ja pohdinta eivät olisi voineet toteutua, eikä tarkentavia kysymyksiä olisi pystytty esittämään haastattelun aikana kummankaan osapuolen toimesta.

Kun haastattelu oli toteutettu, laskin ensin toimeksiantajan toimittamasta tuloslaskelmasta tämänhetkiset kannattavuuden tunnusluvut, joita käytetään lopullisessa kannattavuuden vertailussa sopimusyrittäjän ja itsenäisen toiminimiyrittäjän välillä.

Seuraava vaihe oli tehdä haastattelun pohjalta pienimuotoinen liiketoimintasuunnitelma oman kamppamoliikkeen perustamista varten. Lisäksi tuloslaskelman muodostamisen kannalta oleellista oli saada palvelut hinnoiteltua. Hinnoittelu on osa liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelma hinnoitteluineen muodostaa pohjan tuloslaskelmalle.

Edellä mainittujen tutkimuksen vaiheiden jälkeen pystyin muodostamaan itsenäisen toiminimiyrittäjän tuloslaskelman. Tästä pääsin edelleen tutkimuksen lopulliseen päämäärään, eli kannattavuuden lukujen laskemiseen ja vertailuun nykytilanteeseen.

Seuraavissa luvuissa käydään läpi tarkemmin edellä mainitut tutkimuksen vaiheet.

5.2 Yrityksen nykytila

Kuten aiemmin todettu, tutkimus lähti varsinaisesti liikkeelle toimeksiantajan toimittamasta tuloslaskelmasta. Yrityksen nykytilan kannattavuutta arvioitiin tuloslaskelman avulla. Haastattelussa yhtenä teemana oli nykyisen tuloslaskelman avaaminen, eli sen selvittäminen, mitä tuloslaskelman eri osiot todellisuudessa pitävät sisällään. Tutkimuksen kannalta oli oleellista ymmärtää mitä tuloslaskelman luvut tarkoittavat, jotta muuttuvat ja kiinteät kulut saadaan eriteltyä ja kannattavuuden tunnuslukuja pystytään laskemaan. Tasetta toimeksiantajalla ei ole, sillä toimeksiantajalla ei sopimusyrittäjänä ole varallisuutta tai velkoja. Seuraavalla sivulla on yrityksen tuloslaskelma vuodelta 2020 (taulukko 4).

TAULUKKO 4. Toimeksiantajan tuloslaskelma vuodelta 2020

Tuloslaskelma

1.1.2020 - 31.12.2020

1 Tuotot	25 069,16 €
300 Tuotot ammatista	22 692,62 €
301 Muut tuotot	
Varausten vähennys	
312 Varausten vähennys	
Yksityiskäyttö	
313 Auton yksityiskäyttö	
314 Tavaroiden yksityiskäyttö	
315 Muu yksityiskäyttö	
Muut tuotot	
317 Tuloslaskelman verovapaat tuotot	
318 Saadut avustukset ja tuet	2 376,54 €
319 Saadut osingot	
323 Korkotuotot ja muut rahoitustuotot	
324 Muut veronalaiset tuotot	
2 Elinkeinotoiminnan kulut	11 723,96 €
333 Ostot ja varastojen muutokset	214,49 €
334 Ulkopuoliset palvelut	457,74 €
Henkilöstökulut	1 496,73 €
335 Palkat ja palkkiot	
336 Eläke- ja henkilösivukulut	1 496,73 €
Poistot, edustuskulut, vuokrat	9 003,55 €
337 Poistot	
341 Edustuskulut	
343 Vuokrat	9 003,55 €
Muut vähennyskelpoiset kulut	
344 Matkakulut	
344 Ajoneuvokulut	
344 Kokous- ja neuvottelukulut	
344 Muut vähennyskelpoiset kulut	
354 Kirjanpidon ulkopuoliset vähennyskelpoiset kulut	
Rahoituskulut	
346 Korkokulut	
349 Muut rahoituskulut	
Varausten muutokset	
353 Varausten lisäykset	
Vähennyskelvottomat kulut	551,45 €
365 Välittömät verot	551,45 €
366 Sakot ja muut rangaistusmaksut	
367 Muut vähennyskelvottomat kulut	
Voitto tai tappio	
358 Elinkeinotoiminnan tulos	13 896,65 €
359 Elinkeinotoiminnan tappio	

Yrityksen tuotot koostuvat tuotoista ammatista sekä saaduista avustuksista ja tuista. Tuotot ammatista tarkoittaa yrityksen myyntituottoja. Saadut avustukset ja tuet tarkoittaa yrityksen koronapandemian vuoksi saatua tukea.

Elinkeinotoiminnan kulut muodostuvat ostoista ja varastojen muutoksista, ulkopuolisista palveluista, eläke- ja henkilösivukuluista, vuokrasta sekä välittömistä veroista. Ostot ja varaston muutokset tarkoittavat yrityksen tekemiä välineostoja, esimerkiksi hiusten leikkaukseen tarkoitetut veitset ja saksit sekä kammat. Omia varastoja toimeksiantajalla ei ole. Ulkopuoliset palvelut sisältävät toimeksiantajan välineilleen ottaman vakuutuksen. Eläke- ja henkilösivukulut sisältävät toimittajan YEL-vakuutuksen. Tuloslaskelmassa olevalla vuokrat kohdalla tarkoitetaan sitä osuutta, jonka toimeksiantaja tilittää kuukausittaisesta myyntituotostaan liikkeen omistajalle. Välitön vero taas on toimeksiantajan itsensä maksamaa ns. henkilökohtaista veroa.

Kuten tuloslaskelmasta näkyy, toimeksiantajan liikkeen omistajalle maksama vuokra on yrityksen suurin kuluerä. Tämä summa on 40 % toimeksiantajan kuukausittaisesta myyntituotosta. Toimeksiantaja tilittää summan liikkeen omistajalle kuukausittain. Tästä prosenttiosuudesta, sekä siitä mitä toimeksiantaja saa summan vastineeksi, on sovittu toimeksiantajan ja liikkeen omistajan (ns. emoyritys) välisessä sopimuksessa. Toimeksiantajan tapauksessa summa kattaa tilavuokran, veden ja sähkön käytön, ainekulut sekä maksupäätteen ja ajanvarausjärjestelmän käytön. Ainoastaan välit on toimeksiantajan hankittava itse sekä vakuutus välineille.

Joidenkin kannattavuuden tunnuslukujen laskeminen nykyisestä tuloslaskelmasta osoittautui haastavaksi. Tämä johtuu siitä, että muuttuvia ja kiinteitä kuluja ei tuloslaskelmasta pysty erittelemään. Kuten edellä käy ilmi, sekä muuttuvat, että kiinteät kulut sisältyvät tuloslaskelman vuokrat-kohtaan eli toimeksiantajan kuukausittain emoyritykselle tilittämään summaan. Koska tuo summa on kiinteä prosenttiosuus myyntituotoista, toimii se kuten muuttuva kustannus: mikäli myyntituotot kasvavat, kasvaa myös liikkeen omistajalle tilitettävä osuus samassa suhteessa ja päinvastoin, jos myyntituotot pienenevät. Siten tuloslaskelman vuokrat-kohtaa käsitellään näissä laskelmissa kokonaisuudessaan muuttuvana kustannuksena.

Tuloslaskelmasta nähdään suoraan, että yrityksen kokonaistulos on 13 896,65 €. Lisäksi käytännössä liiketulos ja käyttökate on tässä tapauksessa sama kuin kokonaistulos, koska yrityksellä ei ole poistoja tai korkokustannuksia: yrityksellä ei ole investointeja tai velkoja. Myyntikate saadaan, kun vähennetään tuotot ammatista-kohdasta vuokrat-kohdan summa: 25 069,16 € - 9003,5 € = 16 065,61 €. Alla koottuna taulukkoon tämänhetkiset kannattavuuden luvut sekä prosenttiosuudet (taulukko 5).

TAULUKKO 5. Kannattavuuden tunnusluvut nykytilanteessa sopimusyrittäjänä

	Vuokratuoliyrittäjä	
	€/v	%
Kokonaistulos	13896,65	55,4
Liiketulos	13896,65	55,4
Käyttökate	13896,65	55,4
Myyntikate	16065,61	64,1

5.3 Liiketoimintasuunnitelma

Kaksi muuta haastattelun teemaa olivat tämänhetkistä tilannetta sopimusyrittäjänä koskevat kysymykset sekä oman kampaamoliikkeen perustamista koskevat kysymykset. Kysymyksistä saaduista vastauksista rakentuu pienimuotoinen liiketoimintasuunnitelma oman yrityksen perustamista varten. Oman kampaamoliikkeen perustamista varten laadittu liiketoimintasuunnitelma on pohjana ensimmäisen vuoden oletetulle tuloslaskelmalle. Seuraavaksi käydään läpi tämä liiketoimintasuunnitelma, eli yrityksen tarjoamat palvelut, hinnoittelu, tarvittavat investoinnit, rahoitus, liiketilan koko ja sijainti sekä muut huomioitavat asiat.

Palvelut

Ensimmäinen kysymys koski yrityksessä tarjottavia palveluita. Toimeksiantajan vastauksen mukaan hän tarjoaisi omassa yrityksessään samoja palveluita kuin nykyään sopimusyrittäjänäkin. Nämä palvelut ovat hiusten leikkaus ja värjäys, permanentit, kampaukset, ripsien ja kulmien kesto- ja värväjäykset sekä meikkaukset.

Investoinnit ja muut hankinnat

Seuraavaksi pohdimme, millaisia hankintoja ja investointeja oman kampaamoyrityksen perustaminen vaatii, ja paljonko nämä investoinnit maksavat yhteensä. Investoinnilla tarkoitetaan rahan sijoittamista sellaiseen omaisuuteen, jonka on tarkoitus hyödyttää yritystä usean vuoden ajan (Jormakka ym. 2021, 243). Tarvittavia isompia hankintoja ovat hiustenpesupaikka, parturituoli ja peili, säilytyskalusteet, kassapöytä, kassakone, maksupiste sekä odotustilan kalusteet. Pienempiä hankintoja ovat erilaiset kammat (5-10 kpl), harjat, hiustenkuivain, erilaiset muotoiluraudat sekä suoristusraudat, hiustenleikkauskone, hiustenleikkaussakset, muotoilusakset ja hiustenleikkausveitsi, permanenttirullat, väriaineet, shampoot ja hoitoaineet, muotoilutuotteet, käsipeili sekä meikit ja pinnit. Lisäksi tarvitaan vakuutus, puhelin ja nettiyhteys. Alkuinvestointien yhteisarvoksi toimeksiantaja arvioi 2 000 euroa. Kalusteita on tarkoitus ostaa käytettynä ja toimeksiantaja pystyisi hyödyntämään jo omistamiaan välineitä, joten tämä osaltaan pienentää kokonaissummaa.

Käyttöomaisuuden hankintahinnan saa vähentää kerralla, jos kyse on niin sanotusta pienhankinnasta. Pienhankinnalla tarkoitetaan yksittäistä kuluva hankintaa, jonka hinta on enintään 1 200 euroa. Pienhankintoja voi vähentää yhteensä 3 600 euroa. (Vero, 2021c.) Koska alkuinvestointien yhteisarvo on 2 000 euroa, vähennetään koko summa ensimmäisenä vuonna. Pienhankinnoista ei tehdä poistoja, eivätkä ne mene yrityksen taseeseen.

Käyttöpääoma

Tämän jälkeen pohdimme tarvittavan käyttöpääoman määrää. Käyttöpääomalla tarkoitetaan yrityksen toiminnan pyörittämiseen sitoutunutta rahaa (Alhola & Lauslahti 2002, 122). Toimeksiantaja arvioi pakollisiin kuluihin riittävän käyttöpääoman olevan 1 500 euroa kuukaudessa, ja käyttöpääomaa tulisi varata kahdelle kuukaudelle. Tämän päälle käyttöpääomaan lasketaan yrittäjän palkka 1 000 euroa/kk. Siten käyttöpääoman kokonaismäärä olisi 5 000 euroa kahdelta kuukaudelta.

Rahoitus

Investointien ja käyttöpääoman rahoitus yrityksen perustamiselle järjestettäisiin osin omalla pääomalla ja osin vieraalla pääomalla. Toimeksiantaja sijoittaisi yritykseen omaa pääomaa 2 000 euroa ja tällä saataisi rahoitettua alkuinvestoinnit. Lainalla rahoitettaisi käyttöpääoman osuus, eli siten pankkilainaa tarvittaisiin 5 000 euroa.

Liiketila

Riittäväksi liiketilan kooksi toimeksiantaja on määritellyt 30 neliometriä. Liiketilan tulisi sijaita noin 1,5 kilometrin säteellä keskustasta hyvien kulkuyhteyksien vieressä. Alueella tulisi olla maksuton parkkipaikka.

Asiakasmäärä

Haastattelussa arvioitiin myös keskimääräistä asiakasmäärää. Kampaamoalalla asiakasmäärät vaihtelevat paljon viikkotasolla sekä sesongeittain, mutta realistiseksi keskimääräiseksi asiakasmääräksi toimeksiantaja arvioi noin viisi asiakasta päivässä. Arvio pohjautuu toimeksiantajan nykyisiin asiakasmääriin sopimusyrittäjänä ja oletuksena on, että asiakasmäärä pysyisi kutakuinkin samana myös oman yrityksen perustamisen jälkeen. Siten asiakkaita olisi viikossa 25 ja vuodessa 1 200 kun oletusarvona on, että vuodessa olisi 48 työviikkoa ja 4 viikkoa lomaa.

Hinnoittelu

Hinnoittelumenetelmänä käytetään markkinalähtöistä hinnoittelua. Toimeksiantaja on määrittänyt, että hinnoissa pitäisi seurata alueen hintatasoa, ja tarkoitus on, että hinnat eivät saisi olla kilpailijoita korkeammat. Markkinalähtöinen hinnoittelu vastaa parhaiten tähän tarpeeseen, sillä markkinalähtöisessä hinnoittelussa lähtökohtana on markkinoiden yleinen hintataso. Lisäksi markkinahinnoittelu on perusteltu valinta kampaamopalveluille, sillä mikäli hinnat määritellään kilpailijoita korkeammaksi, asiakkaita voi olla hankala saada eikä toiminta ole kannattavaa. Toisaalta liian halpa hinta ei välttämättä herätä mielikuvaa laadukkaasta palvelusta. Lisäksi asiakkaat tuskin suhtautuvat myönteisesti mahdolliseen myöhemmin tehtävään hinnan korotukseen, joten palvelut kannattaa hinnoitella alun perinkin riittävälle tasolle. Ei myöskään ole mitään syytä, miksi ammattitaitoisen yrittäjän pitäisi myydä palveluitaan alle markkinahinnan.

Vaikka markkinoiden hintataso on pohjana hinnoittelulle, on tästä huolimatta selvitettävä muuttuvat ja kiinteät kulut, sekä kate. Alla avataan tarkemmin, miten muuttuvat ja kiinteät kulut on laskettu.

Laskelmissa muuttuvina kuluina on huomioitu palveluiden ainekustannukset. Haastattelussa pyysin toimeksiantajaa arvioimaan kunkin palvelun ainekulujen prosentuaalisen osuuden verottomasta myyntihinnasta. Samalla keskustelimme siitä, mitä nämä muuttuvat kulut kunkin palvelun kohdalla ovat. Alla tulokset koottuna taulukkoon 6.

TAULUKKO 6. Kampaamopalveluiden muuttuvat kustannukset

Palvelu	Muuttuva kulu	Kulun koostuminen
Hiusten leikkaus	5 %	Vesi
Hiusten värjäys	20 %	Väriaineet, pesuaineet, vesi, muotoilutuotteet
Kampaus	10 %	Pinnit, muotoilutuotteet
Meikkaus	10 %	Meikit
Permanentti	20 %	Permanenttiaine
Ripsien ja kulmien värjäys	10 %	Väriaineet

Tuloslaskelmaa varten on myös tiedettävä kiinteiden kulujen määrä. Osa kiinteistä kuluista on arvioitu haastattelusta saatujen tietojen pohjalta. Osa kuluista taas pohjautuu eri nettilähteistä löytyviin tietoihin toiminimiyrittäjän keskimääräisistä kiinteistä kuluista. Alla olevassa taulukossa 7 on eritelty, mitä kiinteisiin kuluihin on otettu huomioon sekä avataan tarkemmin sitä, mihin summat perustuvat.

TAULUKKO 7. Kampaamoyrityksen kiinteät kustannukset

Kiinteä kulu	€/kk	€/v
Vuokra	500	6000
YEL-vakuutus	407,4	4888,8
Sähkö	120	1440
Ulkoistettu kirjanpito	100	1200
Vakuutus	60	720
Netti	20	240
Puhelin	20	240
Korkokulut	20,8	250
Pienhankinnat	166,7	2000
Yhteensä	1414,9	16 978,8

Vuokran määrä pohjautuu kyseisen kaupungin keskimääräiseen liiketilavuokrien hintatasoon huomioiden toimeksiantajan määrittämät vaatimukset liiketilan koolle ja sijainnille. Sähkön hintaa on hankala arvioida, koska hinnat vaihtelevat sähkösopimuksesta ja sähköyhtiöstä riippuen. Arviossa on käytetty apuna Tukatalon (2016) sivuilta löytyvää erittelyä kampaamon kiinteistä kuluista ja tässä sähkön ja veden kuukausihinnaksi oli arvioitu 90 euroa. Kuitenkin sähkön hinta on tällä hetkellä melko korkealla ja sähkölaitteet ovat kampaamossa kovalla käytöllä, joten arvioin sähkökulut suuremmaksi, noin 120 euroon. YEL-vakuutus on toiminimiyrittäjälle pakollinen. YEL-vakuutusmaksu määräytyy etukäteen arvioidun vuosittaisen työtulon perusteella. Laskelmien perusteella vuosituloksi on arvioitu noin 26 000 euroa. Tällöin YEL-vakuutusmaksu on laskurin mukaan 6 268 euroa vuodessa (Elo julkaisuaika tuntematon). Aloittava yrittäjä kuitenkin saa vakuutusmaksusta 22 % alennuksen ensimmäisen neljän vuoden ajan. Alennuksen kanssa YEL-vakuutuksen vuosimaksu on noin 4 889 euroa. Muut vapaaehtoiset vakuutukset määräytyvät sen mukaan, mitä vakuutuksia toimeksiantaja haluaa ottaa. Tähän laskelmaan on otettu mukaan yrittäjän tapaturmavakuutus sekä omaisuusvakuutus. Vakuutusyhtiö If:n (2022) sivuilla on esimerkkejä kampaamoyrityksen vakuutusten vuosihinnoista, ja näiden esimerkkien mukaan kampaamotyössä tapaturmavakuutus olisi noin 500 euroa vuodessa ja omaisuusvakuutus noin 200 euroa vuodessa. Vakuutusten yhteissummaksi on

arvoitu 720 euroa vuodessa. Puhelimen ja nettiyhteyden hinta on arvioitu samaksi, tyypillisesti kumpikin maksaa noin 20 euroa kuukaudessa. Päätoimisen yrittäjän kirjanpito maksaa noin 1 000 euroa vuodessa (Rumpu 2018). Varmuuden vuoksi summa arvioitiin tähän laskelmaan hieman suuremmaksi: vuosikustannukseksi on arvoitu 1 200 euroa, eli 100 euroa kuukaudessa. Korkokulut ovat pienet, sillä lainaa aloitukseen tarvitaan melko vähän. Korkokulu on laskettu sillä oletuksella, että korko on 5 %, laina 5 000 euroa ja laina maksetaan pois vuodessa. Siten korkokulut ovat 250 euroa vuodessa ja 20,8 euroa kuukaudessa. Myös edellä mainitut pienhankinnat eli alkuinvestoinnit on laskettu osaksi kiinteitä kuluja, koska ne vähennetään ensimmäisen vuoden tuloslaskelmassa kokonaisuudessaan. Edellä alkuinvestointien on todettu olevan arvoltaan 2000 euroa.

Kun kokonaiskustannukset on saatu selvitettyä, määräytyy voittolisä sen mukaan, että palvelun myyntihinta ei muodostu kilpailijoita korkeammaksi. Näin toimitaan, koska hinnoittelumenetelmäksi on valittu markkinahinnoittelu. Alla olevaan taulukkoon 8 on koottu kunkin palvelun nykyiset hinnat, millä toimeksiantaja myy kampaamopalveluita sopimusyrittäjänä. Nämä hinnat on asetettu palveluiden kattohinnaksi ja tavoiteltu voittolisä määräytyy näiden myyntihintojen puitteissa. Hinnat ovat samantasoiset kilpailijoiden kanssa ja näitä hintoja ei haluta ylittää itsenäiseksi toiminimiyrittäjäksi siirryttäessä.

TAULUKKO 8. Kampaamopalveluiden hintataso

Palvelu	Veroton myyntihinta	Verollinen myyntihinta
Hiusten leikkaus	24,19 €	30,00 €
Hiusten värjäys	80,65 €	100,00 €
Kampaus	40,32 €	50,00 €
Meikkaus	40,32 €	50,00 €
Permanentti	72,58 €	90,00 €
Ripsien ja kulmien värjäys	16,12 €	20,00 €

Kun muuttuvat ja kiinteät kulut on selvitetty sekä muut hinnoitteluun vaikuttavat seikat huomioitu, pystytään laskemaan kunkin palvelun myyntituotot sekä muuttuvat kustannukset vuositasolla. Tulokset on koottu alla olevaan taulukkoon 9:

TAULUKKO 9. Kampaamopalveluiden myyntituotot ja muuttuvat kulut

	Leikkaus	Värjäys	Kampa- paus	Meikkaus	Permanentti	Kulmat	Yhteensä
Palveluiden jakautuminen	50 %	25 %	15 %	4 %	1 %	5 %	100 %
Myyntimäärät/vuosi (kpl)	600	300	180	48	12	60	1200
Myyntihinta (€), alviton	24,19	80,65	40,32	40,32	72,58	16,12	
Myyntitulo (€)	14514,0	24195,0	7257,6	1935,4	871,0	967,2	49740,2
Muuttuvat kulut %	5 %	20 %	10 %	10 %	20 %	10 %	
Muuttuvat kulut (€)	725,7	4839,0	725,8	193,5	174,2	96,7	6754,9
Palvelukohtaiset katteet (€)	13 788,3	19356,0	6531,8	1741,9	696,8	870,5	42985,3
Katetuotto%	95 %	80 %	90 %	90 %	80 %	90 %	86 %

Tuotot on laskettu 1200 asiakkaan mukaisena. Toimeksiantaja on arvioinut palveluiden jakauman/myyntimäärät nykyiseen palveluiden menekkiin pohjautuen. Palvelut on hinnoiteltu siten, että esimerkiksi värjäykseen ja permanenttiin on sisällytetty mahdollinen hiusten leikkaus. Ripsien ja kulmien värjäys saattaa olla myös asiakkaalle lisäpalvelu ja näin ollen tulisi laskea mukaan muihin palveluihin.

Taulukosta 9 nähdään suoraan koko vuoden myyntituotot sekä muuttuvat kulut, ja tästä saadaan kyseiset summat suoraan tuloslaskelmaan. Muuttuvat kulut ovat 13,6 % myyntituotoista (6 754,9 / 49 740,1 x 100). Kiinteitä kuluja ei ole jaettu palveluittain, sillä tutkimuksen kannalta on riittävää, että kiinteiden kulujen summa on tiedossa vuositasona.

5.4 Kannattavuuden vertailu

Tutkimuksen tavoitteena oli rakentaa yritykselle ensimmäisen vuoden tuloslaskelma ja laskea tästä kannattavuuden tunnusluvut. Edellä on selvitetty palveluiden myyntituotot sekä muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Näihin selvityksiin ja lukuihin perustuen ensimmäisen vuoden tuloslaskelma olisi seuraavanlainen:

TAULUKKO 10. Itsenäisen toiminimiyrittäjän ensimmäisen vuoden tuloslaskelma

Tuloslaskelma	€/v
Myyntituotot	49 740,2
Tuotekustannukset	-6 754,9
Henkilöstökulut	0
Poistot	0
Liiketoiminnan muut kulut	-16 728,8
Liikevoitto/ -tappio	26 256,5
Rahoitustuotot ja -kulut	-250
Tilikauden voitto ennen veroja	26 006,5
Ennakkovero	-2 795
Tulos	23 211,5

Myyntituotot

Laskettu taulukossa 9 = **49 740,2 €**

Tuotekustannukset

Laskettu taulukossa 9 = **6 754,9 €**

Myyntikate

Myyntituotot – tuotekustannukset = **42 985,3 €**

Liiketoiminnan muut kulut

Kiinteät kustannukset, ks. erittely taulukosta 7 muut paitsi korkokustannukset = **16 728,8 €**

Käyttökate

Myyntituotot – tuotekustannukset – liiketoiminnan muut kulut = **26 256,5 €**

Liikevoitto

Sama kuin käyttökate koska yrityksellä ei ole poistoja = **26 256,5 €**

Rahoitustuotot ja -kulut

Korkoprosentti x lainan pääoma / 100 = 5 % x 5 000 / 100 = **250 €**

Ennakovero

Arvioitu ennakveronalainen tulo 26 000, laskurin (Vero, 2020) mukaan ennakvero tällöin **2 795 €**. Veron määrässä on huomioitu 5 % yrittäjävähenys.

TAULUKKO 11. Kriittinen piste

	€/v
Myyntituotot	19 651,4
Tuotekustannukset	2 672,6
Myyntikate	16 978,8
Kiinteät kustannukset	16 978,8
Tulos	0

Taulukosta 11 nähdään, että yrityksen kriittinen piste tällä kulurakenteella olisi 19 651,4 euroa. Tämän verran yrityksen on vähintään saatava myyntituottoja, jotta kokonaiskulut saadaan katettua ja päästään nollatulokseen. Varmuusmarginaali saadaan vähentämällä laskelmien mukaisen tuloslaskelman myyntituotoista kriittisen pisteen myyntituotot eli $49\,740,2\text{ €} - 19\,651,4\text{ €} = 30\,088,8\text{ €}$.

Lopullista vertailua varten alla olevaan taulukkoon 12 on koottu tutkimuksen alussa lasketut kannattavuuden tunnusluvut toimeksiantajan nykyisestä tuloslaskelmasta sekä vastaavat tunnusluvut tutkimuksessa muodostetusta itsenäisen toiminimiyrittäjän tuloslaskelmasta. Taulukosta tunnuslukuja pystytään helposti vertailemaan keskenään.

TAULUKKO 12. Kannattavuuden vertailu sopimusyrittäjä vs. itsenäinen toiminimiyrittäjä

	Sopimusyrittäjä		Itsenäinen toiminimiyrittäjä	
	€/v	%	€/v	%
Kokonaistulos	13 896,65	55,4	23 211,50	46,7
Liiketulos	13 896,65	55,4	26 256,50	52,8
Käyttökate	13 896,65	55,4	26 256,50	52,8
Myyntikate	16 065,61	64,1	42 985,30	86,4

Taulukosta 12 nähdään, että tutkimuksessa tehtyjen laskelmien mukaan itsenäisenä toiminimiyrittäjänä kokonaistulos olisi huomattavasti parempi euromääräisenä mitattuna kuin nykytilanteessa sopimusyrittäjänä, mutta prosentuaalisesti mitattuna 8,7 prosenttiyksikköä vähemmän. Euromääräinen parempi tulos johtuu laskennassa saadusta suuremmasta liikevaihdosta, prosentuaalinen heikompi tulos taas suuremmista kuluista.

Laskelman mukaan liiketulos- ja käyttökateprosentti on itsenäisenä toiminimiyrittäjänä 2,6 prosenttiyksikköä vähemmän kuin sopimusyrittäjänä. Liiketulos- ja käyttökateprosentit ovat samat, koska yrityksellä ei ole poistoja: alkuihastoinnit ovat summaltaan niin pieniä, että ne käsitellään pienhankintoina eikä poistoina. Pienhankinnat kirjataan tuloslaskelmaan liiketoiminnan muut kulut-kohtaan muiden kiinteiden kulujen kanssa. Käyttökate ja tässä tapauksessa myös liiketulosprosentti kertovat siitä, että muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin menee yhteensä 47,2 % yrityksen myyntituotoista.

Myyntikateprosenttien suuri ero johtuu sopimusyrittäjän ja itsenäisen toiminimiyrittäjän erilaisesta kulurakenteesta: kuten tutkimuksen alkupuolella todettiin, toimeksiantajan kuukausittain tilittämä prosentuaalinen osuus myyntituotosta kattaa sekä muuttuvat, että kiinteät kustannukset. Toimeksiantajan myyntikatteesta on tosiasiasa siten jo vähennetty myös kiinteät kustannukset. Tässä tutkimuksessa tuota tilitettyä summaa on käsitelty muuttuvana kustannuksena. Tästä erilaisesta kulurakenteesta johtuen myyntikateprosentit eivät ole vertailukelpoisia keskenään. Voidaan kuitenkin todeta, että itsenäisenä toiminimiyrittäjänä myyntikateprosentti olisi melko korkea, 86,4 %. Myyntikatetta voidaan kuitenkin pitää todenmukaisena: esimerkiksi Valkama (2015, 18) on opinnäytetyössään analysoinut erään kampaamoyrityksen kannattavuutta neljän vuoden ajalta ja kyseisen yrityksen myyntikateprosentti on vaihdellut näiden vuosien aikana noin 86,6 %-90,3 % välillä. Kaikkiaan myyntikatetta voidaan pitää melko realistisena verrattuna alan yleisiin tunnuslukuihin. Lisäksi kun otetaan huomioon, että laskelmien mukaan kiinteät kulut vievät suuren osan liikevaihdosta (34,1 %), täytyy myyntikatteen olla melko hyvällä tasolla, jotta toiminta olisi kannattavaa.

Huomion arvoista on myös se, että euromääräisesti korkeammat kannattavuuden tunnusluvut perustuvat ainoastaan suurempiin myyntituottoihin eikä siihen, että toiminnan kokonaiskustannukset ainakaan pienenisivät. Itseasiassa kokonaiskustannukset hieman suurensivat itsenäisenä toiminimiyrittäjänä verrattuna nykytilanteeseen: tässä tutkimuksessa tehtyjen laskelmien mukaan itsenäisenä toiminimiyrittäjänä muuttuvien ja kiinteiden kulujen osuus liikevaihdosta olisi yhteensä 47,2 %. Nykyisessä tilanteessa sopimusyrittäjänä toimeksiantaja tilittää myyntituotoistaan 40 % liikkeen omistajalle, ja tämä summa sisältää lähes kaikki muuttuvat ja kiinteät kulut. Kokonaiskulujen osuus liikevaihdosta on siis 7,2 prosenttiyksikköä suurempi itsenäisenä toiminimiyrittäjänä. Eroa kuitenkin kaventaa se, että toimeksiantajan tilittämä 40 % ei sisällä kaikkia kiinteitä kuluja.

Asiaa voidaan ajatella myös niin, että mikäli toimeksiantaja nykytilanteessa sopimusyrittäjänä saisi vuoden liikevaihdoksi tuloslaskelman mukaisen 49 740,2 euroa ja tilittäisi tästä 40 % emoyritykselle, jäisi tämän jälkeen tulokseksi 29 844,12 euroa, mikä on hieman suurempi kuin itsenäisen toiminimiyrittäjän käyttökate. Itsenäisenä toiminimiyrittäjänä liikevaihdesta pienentää käyttökatteesta ensimmäisenä vuonna vähennettävät pienhankinnat. Seuraavana vuonna vähennettävää ei pienhankintojen osalta enää olisi, ellei tehtäisi uusia hankintoja. Pienhankintojen arvo on 2000 euroa, eli ilman näitä käyttökatteet olisivat jo hyvin lähellä toisiaan. Siten tämän tutkimuksen perusteella omaa kampaamoyritystä ei kannattaisi perustaa, jos motiivina olisi ainoastaan parempi liiketulos, sillä samoihin ja hieman parempiinkin kannattavuuden lukuihin pääsisi myös nykyisessä tilanteessa sopimusyrittäjänä tekemällä vain enemmän töitä.

On myös huomioitava, että kannattavuus itsenäisenä toiminimiyrittäjänä heikentyy melko nopeasti, mikäli liikevaihto olisikin pienempi mitä tuloslaskelmassa. Laskelmia pienemmällä liikevaihdolla itsenäisestä toiminimiyrittäjyydestä tulee helposti huomattavasti vähemmän kannattavaa, kuin mitä sopimusyrittäjänä toimiminen olisi. Esimerkiksi, mikäli liikevaihto olisi itsenäisenä toiminimiyrittäjänä toimeksiantajan nykyinen 25 069,16 euroa, ei liiketulosta jäisi montakaan tuhatta euroa, eli huomattavasti vähemmän mitä tällä hetkellä sopimusyrittäjänä. Tämä johtuu pitkälti suuresta kiinteiden kulujen osuudesta, mitkä omassa yrityksessä tulisi maksettavaksi eikä kuluja voisi jakaa muiden kanssa liiketilassa toimivien henkilöiden kanssa. Suuri kiinteiden kulujen osuus siis kasvattaa oleellisesti toiminnan riskiä.

Pienempää kokonaistulosta selittää ennakkovero, mutta vero toki tulee maksettavaksi molemmissa tapauksissa. Veron suuruus riippuu luonnollisesti tilikauden voiton suuruudesta. Ennakkovero on yrittäjän henkilökohtaista tuloveroa. Tuloslaskelman kokonaistulos on siten yrittäjälle verojen jälkeen käteen jäävä tulo. Huomioitava on, että kassavirran näkökulmasta ensimmäisenä vuonna tästä yrittäjällä jäävästä tulosta tulee vähentää vielä lainan lyhennys, eli yhteensä 5 000 euroa vuoden aikana. Siten tosiasiasa ensimmäisenä vuonna yrittäjän tulo tai ns. "nettopalkka" olisi $23\,211,5\text{ €} - 5\,000\text{ €} = 18\,211,5\text{ €}$.

6 POHDINTA

6.1 Tutkimustulosten yhteenveto ja luotettavuuden arviointi

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää olisiko toimeksiantajalle kannattavampaa jatkaa liiketoimintaa sopimusyrittäjänä vai perustaa oma kampaamoyritys. Toisena tavoitteena tutkimuksessa oli selvittää, mitä seikkoja täytyy huomioida ryhtyessä itsenäiseksi toiminimiyrittäjäksi verrattuna sopimusyrittäjyyteen.

Yhteenvetona voidaan todeta, että tässä tutkimuksessa tehtyjen laskelmien perusteella sopimusyrittäjänä toimiminen on hieman kannattavampaa kuin oman kampaamoyrityksen perustaminen. Erot kannattavuudessa eivät ole kuitenkaan kovin suuria. Tuloslaskelman mukaisella liikevaihdolla toimeksiantajan emoyritykselle tilittämä prosentuaalinen osuus kuukausittaisesta myynnistä vastaa melko hyvin sitä, mikä osuus kokonaiskuluihin menisi itsenäisenäkin toiminimiyrittäjänä. Toki on muita asioita, jotka voivat määrittää sitä haluaako toimeksiantaja perustaa oman kampaamoyrityksen vai toimia mieluummin sopimusyrittäjänä. Itsenäisenä toiminimiyrittäjänä vapautta on enemmän, mutta myös vastuuta. Itsenäisenä toiminimiyrittäjänä taloudelliset riskit kasvavat.

Tutkimuksen luotettavuutta arvioitaessa merkittävin huomio on se, että monet laskentaan vaikuttavat seikat perustuvat arvioihin. Arviot toki perustuvat toimeksiantajan ammattitaitoon ja kokemukseen alalta, joten arviot ovat sinänsä perusteltuja. Kun pohditaan ja arvioidaan tulevaa, ovat monet tähän liittyvät kysymykset väistämättä hypoteettisia. Vastaukset kuitenkin pohjautuvat toimeksiantajan tietotaitoon, alan asiantuntijuuteen sekä kokemukseen yrittäjyydestä. Tulevaisuutta on kuitenkin mahdoton ennustaa ja esimerkiksi asiakasmäärän ollessa arvioitua pienempi vaikuttaisi se oleellisesti laskelman lopputulokseen. Liikevaihdon ollessa pienempi mitä laskelmissa, heikkenisi kannattavuuskin ja tällöin erot toiminnan kannattavuudessa kasvaisi huomattavasti. Riskinä on myös se, että joidain kuluja on jäänyt laskelmissa huomiotta, tai jotkut kulut osoittautuvat arvioitua suuremmaksi. Kiinteiden kulujen osuutta laskelmissa olisi voinut arvioida varmuuden vuoksi vielä suuremmaksi. Lisää tarkkuutta ja luotettavuutta laskelmiin olisi saanut, mikäli käytössä olisi ollut tarkempaa dataa asiakasmääristä ja siitä paljonko mitäkin palvelua myydään vuodessa. Tällaista laskentaa ei kuitenkaan ehditty tämän opinnäytetyön puitteissa tehdä. Kaikkiaan laskelma on resurssit huomioiden ja toimeksiantajan ammattitaitoa sekä lähdetietoa hyödyntäen paras arvio siitä, minkälainen kannattavuus olisi realistista saavuttaa itsenäisenä toiminimiyrittäjänä. Yleisesti ottaen tutkimuksen alussa määritetyt tavoitteet täyttyivät tässä opinnäytetyössä hyvin.

Mikäli toimeksiantaja päättäisi perustaa oman kampaamoyrityksen voi hän käyttää tätä laskelmaa pohjana seuratessaan kuukausittaisia myyntituloja sekä yrityksen kokonaismenoja. Laskelmia on helppo korjailla sitä mukaa, kun yritystoiminnan todelliset kulut selviävät toiminnan alkaessa. Näin toimeksiantajan olisi helppo seurata, että toiminta pysyy kannattavana. Myös erilaisia herkkyyssanalysejä laskelmien pohjalta voi tehdä lukuja muuttelemalla. Tärkeää olisi seurata, että ainakin kriittisen pisteen mukainen liikevaihto toteutuu.

Kaikkiaan opinnäytetyöprosessi oli opettavainen, mielenkiintoinen ja haastavakin. Opinnäytetyön myötä tuli pohdittua ja selvitettyä monia eri kysymyksiä yrityksen talouteen, tuloslaskelmaan ja

kampaamoalaan liittyen ja siten opin tästä itse paljon. Lisäksi tuli kerrattua asioita. Haastavinta opinnäytetyössä oli palveluiden hinnoittelu sekä kiinteiden kulujen selvittäminen, mutta toisaalta tämä ja muukin työhön liittyvä laskenta ja pohdinta oli myös hauskaa.

Haastetta aiheutti myös opinnäytetyön aikataulu. Opinnäytetyöprosessi alkoi elokuun 2021 loppupuolella ja alkuperäinen tavoite oli saada työ valmiiksi vuoden loppuun mennessä. Aikataulu venyi muutamalla kuukaudella, mutta olin tähän alustavasti jo varautunut, sillä tiesin opinnäytetyöhön käytettävän ajan olevan rajallinen ja tavoiteaikataulun olevan tiukka. Aikataulu venyi osittain siksi, että minulle tärkeää oli tehdä työ huolella enkä halunnut tinkiä tästä tiukan aikataulun vuoksi. Kaikkiaan sain opinnäytetyön kuitenkin valmiiksi kohtuullisessa ajassa eikä aikataulu päässyt liiaksi venymään.

LÄHTEET

Alhola, Kari & Lauslahti, Sanna 2002. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 1-2 painos. Provo: WSOY.

Eklund, Irina & Kekkonen, Heidi 2016. Kannattavuuslaskennan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Elo. Julkaisuaika tuntematon. YEL-laskuri. Verkkajulkaisu. <https://yel-laskuri.elo.fi/>. Viitattu 15.3.2022.

Holopainen, Tuulikki 2021. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. Uudistettu versio. Helsinki: Asiatieto T. Holopainen Oy

Hirsjärvi, Sirkka, Remes Pirkko & Sajavaara, Paula 2015. Tutki ja kirjoita. 20. painos. Helsinki: Tammi.

Hämäläinen, Marjo & Patjas, Liisa-Maria 2018. Palvelun taitajaksi. 11. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

If. Julkaisuaika tuntematon. Yritysvakuutusten hinnat. Verkkajulkaisu. <https://www.if.fi/yritysassiakkaat/vakuutukset/yrittajan-vakuutukset/yrittajaksi/yritysvakuutusten-hintaesimerkkeja>. Viitattu 15.3.2022.

I love hair. Julkaisuaika tuntematon. Yrittäjyys parturi-kampaamoalalla. Verkkajulkaisu. <http://ilovehair.fi/sopimusyrittaja-vai-vuokratuoliyrittaja/>. Viitattu 14.3.2022.

Jormakka, Raija, Koivusalo, Kaija, Lappalainen, Jaana & Niskanen, Mervi 2021. Laskentatoimi. 7. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Jyväskylän Yliopisto, Koppa 2015. Määrällinen tutkimus. Verkkajulkaisu. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/maarallinen-tutkimus>. Viitattu 28.11.2021.

Järvenpää, Marko, Länsiluoto, Aapo, Partanen, Vesa & Pellinen, Jukka 2017. Talousohjaus ja kustannuslaskenta. 2.-4. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Linnakangas, Esko & Myrsky, Matti 2010. Elinkeinotulon verotus. 3. painos. Helsinki: Talentum Oyj.

Minilex 2015-2021. Yksityinen elinkeinonharjoittaja vai toiminimi? Verkkajulkaisu. <https://www.minilex.fi/a/yksityinen-elinkeinonharjoittaja-vai-toiminimi>. Viitattu 23.10.2021.

Mäkinen, Irma, Stenbacka Juha & Söderström, Terttu 2017. Katteella tulosta. 11. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Ossa, Jaakko & Villa, Seppo 2017. Henkilöyhtiöt ja verotus. Helsinki: Talentum Media Oy.

Rissanen, Tapio 2005. Hyvä palvelu. Vaasa: Pohjantähti Polestar Ltd.

Rumpu, Ani 2018. Kirjanpidon hinta – voit vaikuttaa siihen itse. Netvisor blogi. 16.8.2018. <https://netvisor.fi/blog/kirjanpidon-hinta-voit-vaikuttaa-siihen-itse/>. Viitattu 15.3.2022.

Saharinen, Susanna 2020 (vai 2015). Miten yrityksesi taloudellista menestystä mitataan? Tietoakselin blogi. <https://www.tietoakseli.fi/blogi/liiketoiminnan-kehittaminen/miten-yrityksesi-taloudellista-menestysta-mitataan/>. Viitattu 19.10.2021.

Tukkatalo, 2016. Jotta tiedät mistä maksat. Verkkojulkaisu. <https://www.tukkatalo.fi/2016/03/jotta-tiedat-mista-maksat/>. Viitattu 23.2.2022.

Valkama, Hanna-Mari 2015. Tilinpäätösanalyysi Parturi-kampaamo X. Opinnäytetyö. Liiketalouden koulutusohjelma, talous ja rahoitus. Metropolia Ammattikorkeakoulu. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/93429/Valkama_Hanna-Mari.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Viitattu 26.3.2022.

Valtiovarainministeriö. Yksityisen yrittäjän ja maataloudenharjoittajan verotus. Verkkojulkaisu. <https://vm.fi/yksityisen-yrittajan-ja-maataloudenharjoittajan-verotus>. Viitattu 20.11.2021.

Vero 2021a. Ennakkovero- yritysasiakkaat. Verkkojulkaisu. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/ennakkovero/>. Viitattu 19.2.2022.

Vero 2021b. Osakeyhtiön ja osuuskunnan tuloverotus. Verkkojulkaisu. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/osakeyhtio-ja-osuuskunta/tuloverotus/>. Viitattu 6.11.2021.

Vero 2021c. Poistot ja pienhankinnat – liikkeen- tai ammatinharjoittaja. Verkkojulkaisu. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/poistot-ja-pienhankinnat/>. Viitattu 16.3.2022.

Vero 2018. Tuloverotus – avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Verkkojulkaisu. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/avoin-yhtio-ja-kommandiittiyhtio/tuloverotus/>. Viitattu 21.11.2021.

Vero 2020. Veroprosenttilaskuri. Verkkojulkaisu. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/verokortti/veroprosenttilaskuri/>. Viitattu 16.3.2022.

Yritystulkki, julkaisuaika tuntematon. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Verkojulkaisu.

<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/yhtiomuodot/tmi/>. Viitattu 23.10.2021.

LIITE 1: HAASTATTELUKYSYMYKSET

TEEMA 1: Nykyisen tuloslaskelman avaaminen:

1. Mitä tarkoittaa tuloslaskelmassa olevat saadut avustukset ja tuet?
2. Mitä sisältää tuloslaskelmassa olevat ostot ja varastojen muutokset?
3. Mitä palveluita on tuloslaskelmassa olevat ulkopuoliset palvelut?
4. Mitä kaikkea sisältää tuloslaskelmassa oleva vuokrat-kohta?
5. Mitä ovat tuloslaskelmassa olevat välittömät verot?

TEEMA 2: Tämänhetkinen yrityksen tilanne sopimusyrittäjänä:

6. Miksi olet valinnut juuri sopimusyrittäjyyden?
7. Miten suuren prosenttiosuuden kuukaudessa tilität liiketilan omistajalle (ns. emoyritys)?
8. Mitä asioita saat tilittämäsi summan vastineeksi?
9. Mitä eri palveluja yrityksesi tarjoaa?
10. Mikä on palveluiden menekin jakauma?
11. Kuinka monta prosenttia on arviolta muuttuvien kulujen osuus palvelujen hinnasta/palvelu?
12. Tarjoaako yritys ydinpalvelujen lisäksi lisäpalveluja? Millaisia?
13. Mihin tämänhetkinen hinnoittelu perustuu?
14. Millaisia asiakasmäärät ovat tällä hetkellä keskimäärin kuukausitasolla?

TEEMA 3: Oman kampaamoliikkeen perustamista koskevat kysymykset:

15. Millaisia investointeja tarvitaan oman kampaamoyrityksen perustamiseen?
16. Minkä arvioit olevan näiden investointien arvo yhteensä?
17. Paljonko arvioit olevan tarvittavan käyttöpääoman määrä oman yrityksen perustamista varten?
18. Sijoitetaanko yritykseen omaa pääomaa? Jos kyllä, niin paljonko?
19. Tarvitaanko lainaa? Jos kyllä, niin paljonko?
20. Mitä eri palveluja yrityksesi tarjoaisi?
21. Millä menetelmällä palvelut hinnoitellaan?
22. Miten yrityksen kirjanpito järjestetään?
23. Minkä kokoinen olisi riittävä liiketilan koko?
24. Missä liiketilan tulisi sijaita?