

Nea Breilin

KANNATTAVAMPI VUOKRATUOLISOPIMUS
CASE: PARTURI-KAMPAAMO

Liiketalouden koulutusohjelma
2017

KANNATTAVAMPI VUOKRATUOLISOPIMUS
CASE: PARTURI-KAMPAAMO

Breilin Nea
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Marraskuu 2017
Ohjaaja: Rajala, Jukka
Sivumäärä: 43
Liitteitä:2

Asiasanat: Kannattavuus, taloudellisuus, kustannuslaskenta

Opinnäytetyön aiheena on kehittää toimeksiantajayrityksen vuokratuolisopimusta kannattavammaksi. Nykyinen sopimus ei ole riittävän kannattava yritystoiminnalle taloudellisesti, minkä takia sitä tulee kehittää. Lähtökohtana on suunnitella ja toteuttaa erilaisia laskelmataulukkoita. Laskelmataulukoiden tavoitteena on löytää ratkaisut kannattavampaan vuokratuolisopimukseen. Lisäksi laskelmien tavoitteena on osoittaa opinnäytetyön tuloksena syntyvän uuden kannattavamman vuokratuolisopimuksen olevan kannattava niin yrityksen omistajalle, kuin vuokratuoliyrittäjällekin.

Opinnäytetyö on kehittämistyö, jossa pyritään kehittämään nykyistä vuokratuolisopimusta kannattavammaksi. Työssä ei oteta kantaa sopimusjuridiikkaan eikä erilaisiin sopimusmuotoihin. Kehittämistyössä siis parannetaan ja kehitetään ainoastaan olemassa olevaa sopimusta. Kehittämistyön tuloksena syntyvät ratkaisut perustuvat kohdeyrityksen toteutuneeseen kirjanpitoon. Laskelmataulukoiden luomisen tukena on käytetty kehittämistyön teoreettista osuutta.

Kehittämistyön teoreettinen osa käsittelee kustannus- ja katetuottolaskentaa. Kehittämistyössä luodut laskelmataulukot perustuvat toimeksiantajayrityksen tuloslaskelmaan. Työssä siis esitellään myös taseen ja tuloslaskelman rakennetta. Teoriassa käydään läpi myös yleisesti hiusalaa ja sen yleisimpiä yrittäjä- ja sopimusmuotoja. Teoreettisessa osuudessa käydään läpi kaikki kehittämistyön tueksi tarvittavat teoriat.

Empiirisessä osuudessa esitellään luodut laskelmataulukot ja vastataan kysymyksiin, miten toteutetaan ja miksi näin tehdään. Lopuksi esitellään laskelmien avulla saadut kehittämistyön ratkaisut. Laskelmataulukot pohjautuvat omaan näkemykseeni siitä, miten saada ratkaisut esille selkeästi. Empiirisessä osuudessa esitellään nykyinen vuokratuolisopimus ja uusi kannattavampi vuokratuolisopimus. Toimeksiantajayritys tulee ottamaan kehittämistyön tuloksena syntyvän vuokratuolisopimuksen käyttöönsä.

PROFITABLE RENTAL CHAIR AGREEMENT
CASE: PARTURI-KAMPAAMO

Breilin Nea

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

November 2017

Supervisor: Rajala, Jukka

Number of pages: 43

Appendices:2

Keywords: Profitability, economic efficiency, cost accounting

The subject of the bachelor's thesis is to improve commissioning company's rental chair agreement. The current contract is not economically suitable for the commissioning company, therefore it should be developed further. The starting point is to plan and implement various calculation charts. The purpose of the calculation charts is to discover a solution to the more economically beneficial rental chair contract. In addition, the goal of the calculations is to indicate the benefits of the new rental chair agreement for the owner as well as for the rental chair entrepreneur.

This bachelor thesis is a development work, in which the goal is to improve the current rental chair agreement. This thesis does not take a stand according to the contract law nor to the agreement forms. In the development work, the aim is to improve and develop solely the existing agreement. The conclusions are based on the company's previous bookkeeping. Theoretical information is used to endorse the calculation boards.

The theoretical part of the development work covers cost and contribution margin calculations. The calculation charts created in the development work are based on the case company's income statement. The structure of the balance sheet and income statement are introduced in this thesis. The basics of hair industry and its most common agreement and entrepreneur forms are reviewed in the theoretical part. The theoretical part goes over all the theories that endorse the development work.

The empirical part introduces the calculation charts and gives answers to the questions how the calculations are executed and why. The solutions of the development work are introduced in the end. The calculation charts are based on my own point of view how to show the solutions clearly. The current and the more profitable rental chair agreements are shown in the empirical part. Commissioning company will benefit from this bachelor's thesis by utilizing the new rental chair contract.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Case-yritys	6
1.2	Kehittämistyö.....	7
1.3	Tavoitteet ja tarkoitus	7
2	HIUSALA	9
2.1	Parturikampaamoala yleisesti	9
2.2	Sopimukset ja yrittäjämuodot	10
2.2.1	Sopimusyrittäjä.....	12
2.2.2	Vuokratuoliyrittäjä	12
2.2.3	Sopimukset case-yrityksessä	13
3	TASE JA TUOSLASKELMA.....	14
3.1	Taseen rakenne.....	14
3.1.1	Taseen vastaava-puoli	14
3.1.2	Taseen vastattavaa-puoli	15
3.2	Tuloslaskelman rakenne.....	16
4	KUSTANNUSLASKENTA.....	18
4.1	Kustannuslaskennan tarkoitus.....	18
4.2	Muuttuvat ja kiinteät kustannukset	19
5	KATETUOTTOLASKENTA	21
5.1	Katetuotto.....	21
5.2	Kannattavuuden parantamisen menetelmät	23
6	UUDEN VUOKRATUOLISOPIMUKSEN KEHITTÄMINEN	24
6.1	Nykyinen vuokratuolisopimus	24
6.2	Laskelmat	25
6.2.1	Laskelma kannattavasta vuokratuolisopimuksesta.....	27
6.2.2	Yhden vuokratuoliyrittäjän kustannukset.....	34
6.3	Uusi kannattavampi vuokratuolisopimus.....	38
7	POHDINTA.....	40
	LÄHTEET.....	42
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Kannattavuus vaihtelee yritystoiminnassa jatkuvasti, joko yrityksen sisäisten tai ulkoisten tekijöiden mukaan tai jopa molempien. Yritys pystyy vaikuttamaan säännöllisellä kustannusten tarkkailulla ja tulevaisuuden suunnittelulla sisäisiin tekijöihin. Ulkoisiin tekijöihin yrityksellä on vaikeampi ja haastavampi vaikuttaa. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2005, 72.) Kun yritystoiminta on kannattavaa, se kattaa kaikki kulut, jolloin yritykselle syntyy tuottoa (Yrityssuomen www-sivut n.d).

Yritysten tulisi aina suunnitella tulevaa, jotta yritystoiminta pysyisi kannattavana. Paljonko tuottoja saadaan, kuinka paljon saaduista tuotoista on aiheutunut kustannuksia ja kuinka paljon yritystoiminnasta pitäisi jäädä voittoa. Tulevaisuuden suunnitteluun liittyvää laskentaa kutsutaan sisäiseksi laskennaksi. (Eklund & Kekkonen 2014, 9.)

Case- yrityksenä opinnäytetyössä toimii Turun seudulla toimiva parturi-kampaamo. Yritys haluaa pysyä salassa, minkä takia yrityksen nimeä ei tulla kertomaan työn misään vaiheessa. Opinnäytetyössä toimeksiantajayrityksestä käytetään nimitystä case-yritys. Yrityksessä toimii omistajan lisäksi yksi vuokratuoliyrittäjä. Case-yrityksen omistaja haluaa saada vielä yhden vuokratuoliyrittäjän lisää yritystoimintaansa. Uuden vuokratuoliyrittäjän uskotaan tuovan lisää tuottoa yrityksen omistajalle kokonaiskustannusten kattamiseen.

Nykyisellä vuokratuoliyrittäjällä on case-yrityksen kanssa vuokratuolisopimus, joka ei ole riittävän kannattava yrityksen kokonaiskustannusten kattamiseen. Nykyisellä vuokratuolisopimuksella, vuokratuoliyrittäjä maksaa yrityksen omistajalle liian vähän kustannuksia käyttämistään kokonaiskustannuksista. Toimeksiantaja haluaa saada uudella vuokratuolisopimuksella yritystoimintansa kannattavammaksi. Hän haluaa kehittää nykyistä vuokratuolisopimusta niin, että se kattaisi kaikki yrityksen kokonaiskustannukset yrityksessä toimivien tekijöiden kanssa tasan. Opinnäytetyön tuloksena syntyvää vuokratuolisopimusta tullaan käyttämään nykyiselle sekä uudelle vuokratuoliyrittäjälle.

Opinnäytetyössä kehitetään erilaisilla kannattavuuslaskelmilla case-yrityksen jo olemassa olevaa vuokratuolisopimusta kannattavammaksi. Työssä tullaan kehittämään laskelmataulukko, josta saadaan ratkaisut vuokratuolisopimuksen kannattavuuden parantamiseksi. Nämä ratkaisut tullaan myös todistamaan erilaisilla laskelmilla, jotta kehitetty vuokratuolisopimus on kannattava sekä yritykselle, että vuokratuoliyrittäjälle. Työssä ei oteta kantaa sopimusjuridiikkaan eikä eri sopimusmuotoihin. Työssä kehitetään ainoastaan nykyistä sopimusta kannattavammaksi erilaisten laskelmien avulla.

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta ja empiirisestä osuudesta. Teoriaosuudessa käydään läpi kustannus- ja katetuottolaskentaa, sekä taseen ja tuloslaskelman rakennetta. Näiden lisäksi käydään myös läpi yleisesti hiusalaa sekä hiusalan yleisempiä sopimusmuotoja. Teoriaosuudesta saadaan teoreettinen pohja empiiriseen osuuteen. Empiirinen osuus koostuu itse kehittämistyöstä. Lopuksi selviää ratkaisut kannattavampaan vuokratuolisopimukseen.

1.1 Case-yritys

Opinnäytetyön toimeksiantajayrityksenä on todellinen Turun seudulla toimiva parturi-kampaamo. Yritys haluaa pysyä salassa, minkä takia yrityksen nimeä ei tulla työn missään vaiheessa kertomaan. Case-yritys on perustettu vuonna 2013. Yritys keskittyy ainoastaan parturi- ja kampaamoalan palveluihin, kuten parturointiin, värjäyksiin, leikkauksiin, kampauksiin, permanentteihin, teippipidennyksiin, ripsien- ja kulmien värjäyksiin sekä ehostukseen.

Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä omistajan lisäksi yksi vuokratuoliyrittäjä. Omistaja on vasta aikuisiällään opiskellut parturikampaajaksi ja perustanut yrityksensä heti valmistuttua vuonna 2013. Vuokratuoliyrittäjä on aloittanut työskentelemään yrityksessä vuonna 2014. Hänellä on vuokratuolisopimus parturi-kampaamon kanssa, muttei se ole taloudellisesti kannattava case- yritykselle. Parturi-kampaamon omistaja haluaa yritykseensä uuden vuokratuoliyrittäjän, pääasiassa parantaakseen kokonaiskustannusten kattamista. Yrityksen omistaja sekä vuokratuoliyrittäjät toimivat omalla toiminimellään. Kehittämistyössä pyritään saamaan sopimus kannattavaksi sekä yritykselle, että vuokratuoliyrittäjillekin.

1.2 Kehittämistyö

Yritykset tarvitsevat jatkuvaa kehittämistyötä kannattavuuden parantamiseen. Yritysten tulee ennakoida muutoksia, arvioitava niiden merkityksiä ja tehdä näiden pohjalta strategisia valintoja. Kehittämistyössä sovelletaan, muokataan tai luodaan uusia ratkaisuja. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2014, 11 -12.) Kehittämistyössä, työn maasto muuttuu ennakoimattomasti jatkuvasti (Sarala 2000, 14).

Kehittämistyötä tehdään, kun organisaatiolla on kehittämistarpeita tai halu saada aikaan muutoksia. Kehittämistyön tarkoituksena on luonnostella, kehitellä ja ottaa käyttöön kehitettyjä ratkaisuja. Työssä etsitään parempia vaihtoehtoja ja viedään niitä käytännössä eteenpäin. Kehittämistyössä siis parannetaan käytäntöä tai tehdään uusia ratkaisuja niihin. (Ojasalo ym. 2014, 19.)

Kehittämistyössä raportoidaan ja kuvataan kehittämisen lähtökohdat ja tavoitteet, työmuodot ja prosessin eteneminen sekä lopputulokset. Kehittämistyö on ennakoimatonta ja se alkaa yleensä ideoinnista ja päättyy monien ideoiden kehittelyvaiheiden kautta ratkaisuun ja sen toteutukseen. Kehittämistyötä ei ohjata ensisijaisesti teoreettisilla vaan käytännön tavoitteilla, joihin haetaan tukea teoriasta. (Ojasalo ym. 2014, 20.)

1.3 Tavoitteet ja tarkoitus

Opinnäytetyön tavoitteena on kehittää case-yrityksen nykyistä vuokratuolisopimusta kannattavammaksi. Yrityksellä on yksi vuokratuoliyrittäjä, jolla on oma sopimus case-yrityksen kanssa. Kyseinen sopimus ei ole yritykselle riittävän kannattava taloudellisesti, minkä takia sitä tulee kehittää. Sopimusta tullaan kehittämään paremmaksi erilaisten laskelmien avulla. Laskelmilla pyritään todistamaan, että nykyinen vuokratuolisopimus ei ole riittävän kannattava yritystoiminnalle. Kehittämistyössä pyritään myös todistamaan, että laskelmien avulla saadut ratkaisut uuteen vuokratuolisopimukseen on kannattavampia case-yritykselle. Laskelmataulukot tulen rakentamaan itse.

Yritykseen halutaan saada uusi vuokratuoliyrittäjä pääasiassa parantaakseen kokonais- kustannusten kattamista. Aikomus on, että tutkimuksen tuloksena syntyvä uusi vuokratuolisopimus tulisi voimaan nykyiselle ja uudelle vuokratuoliyrittäjälle. Vuokratuolisopimusta voidaan uusida jokaisen vuoden helmikuussa.

Tämän kehittämistyön tarkoitus on ennustaa tulevaa. Työssä tullaan kehittämään laskelmataulukko, jossa näkyy kaksi talousarvio-saraketta. Nämä sarakkeet ovat tuloslaskelma-arvioita sille vuodelle, kun yrityksessä toimii kaksi vuokratuoliyrittäjää sekä yrityksen omistaja. Laskelmat pohjautuvat case-yrityksen toteutuneeseen tuloslaskelmaan vuodelta 2016. Kyseinen tuloslaskelma on yrityksen omistajan. Siinä näkyy omistajan tuotot ja koko yritystoiminnan kokonaiskustannukset. Tuloslaskelmassa on siis omistajan saadut tuotot vuokratuoliyrittäjältä nykyisellä vuokratuolisopimuksella, sekä omat myynnit palveluista ja tuotteista. Tätä kyseistä vuokratuolisopimusta tullaan kehittämään kannattavammaksi, sillä tämä ei ole taloudellisesti kannattava yritystoiminnalle. Tuloslaskelma-arvioissa tullaan näkemään omistajan saadut tuotot kahdelta vuokratuoliyrittäjältä (vuokrat sekä prosentuaaliset osuudet käytetyistä tuotteista) ja omat yritystoiminnasta saadut tuotot. Sarakkeissa siis näkyy vain omistajan tuotot, mutta kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset. Arvio- sarakkeissa kustannukset nousevat yhden kolmanneksen, sillä yritystoiminnassa oletetaan sillä hetkellä olevan uusi vuokratuoliyrittäjä. Tämän laskelmataulukon jälkeen tullaan näkemään myös muita laskelmia, jotka pyrkivät osoittamaan uuden vuokratuolisopimuksen olevan kannattava niin yrityksen omistajalle kuin vuokratuoliyrittäjille.

Kehittämistyöhön tarvittavat aineistot saatiin case-yrityksen kirjanpitäjältä. Kirjanpitäjä antoi kirjanpito materiaaleja, kuten esimerkiksi yrityksen taseen sekä tuloslaskelman, pääkirjan ja laskelmat vuokratuoliyrittäjän käyttämistään tuotteista ja saaduista provisioista. Vuokratuoliyrittäjä siis maksaa kiinteän vuokran lisäksi prosentuaalisen summan yrityksen omistajan tuotevarastosta käyttämistään tuotteista. Toimeksiantajalta saatiin myös nykyinen vuokratuolisopimus, jota lähdetään kehittämistyössä siis kehittämään. Kaikki tarvittavat materiaalit, joita on käytetty työssä, näkyvät liitetiedoissa. Toimeksiantaja on myös kertonut, ennen opinnäytetyön aloitusta, mitkä ovat hänen toiveensa ja tavoitteensa kehittämistyössä.

Toimeksiantajan toiveet ovat, ettei yrittäjyys- eikä sopimusmuotoa vaihdeta. Tämän takia työssä ei oteta kantaa sopimusjuridiikkaan, eikä erilaisiin sopimusmuotoihin, vaan kehitetään jo olemassa olevaa vuokratuolisopimusta kannattavammaksi. Hän myös toivoo, että sopimuksessa olevat käytännöt pysyvät samana. Hänen tavoitteensa on, että vuokratuolisopimus alkaisi kattamaan kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset kannattavammin. Hän haluaa, että kustannukset pystyttäisiin jaottelemaan tasan yrityksessä toimivien tekijöiden kesken.

2 HIUSALA

2.1 Parturikampaamoala yleisesti

Hiusalan ammattilainen suunnittelee, toteuttaa ja markkinoi asiakkaille käsityönä erilaisia palvelukokonaisuuksia kuten esimerkiksi hoito-, muotoilu- ja värikäsittelyitä hiuksiin, kasvoihin, partaan sekä kynsiin. Parturi-kampaajan tehtävänä on edistää asiakkaiden hyvinvointia ja vaikuttaa erilaisilla käsittelyillä heidän ulkonäköönsä positiivisesti. Hiusalan asiakaspalvelutyö on liiketoimintaa, jossa ammattilaiset työskentelevät itsenäisinä ammatinharjoittajina, yrittäjinä tai toisen omistaman yrityksen palveluksessa. (Luoma & Oksman 2010, 12.)

Hiusala on monipuolinen ja vaativa ala, joka edellyttää monenlaista osaamista. Ammattilaiselta vaaditaan luovuutta, taiteellisuutta, hyvää kuuntelu- ja puhetaitoa, siisteyttä ja tarkkuutta. Tärkeimpänä taitona pidetään sosiaalisia taitoja, luovuutta ja palvelutaitoa. Hiusalan työntekijät ovat asiakaspalvelijoita, joten työntekijällä on oltava ihmissuhde- ja vuorovaikutustaitoja sekä motivaatiota työskennellä tällä alalla. Yrittäjyys on alalla hyvin yleistä, joten ala edellyttää ammattilaiselta myös yrittäjämäistä asennetta ja yritystoiminnan ymmärtämistä kokonaisuutena. Hiusala on hyvin fyysistä ja fyysisesti haastavaa, joten terveet elämäntavat ja itsestä huolehtiminen on hyvin tärkeää. (Koulutuksen [www-sivut](#) 2016.)

Valtaosa kampaamoista on pieniä 1-3 työntekijän työpaikkoja. Liikkeet ovat suurimmaksi osaksi parturi-kampaamoita, joissa palvellaan miehiä ja naisia. Vain parturityöhön kohdistuvia liikkeitä on vähän. Parturi-kampaajan työajat poikkeavat toimistotyöstä. Yritykset ovat auki myös lauantaisin ja hyvin myöhään iltaan asti, jotta asiakkaat pääsevät palveltavaksi. Yksityisten ammatinharjoittajien määrä on suuri ja usein samoissa tiloissa toimii useita yrittäjiä. Tavanomaisten pienten parturi-kampaamojen rinnalle on tullut suuria monipalveluyrityksiä, joissa on lisäksi kosmetologi ammattilaisia. (Luoma & Oksman 2010, 12.)

2.2 Sopimukset ja yrittäjäyrymuodot

Hiusalalan ammattilaiset työskentelevät joko itsenäisinä ammatin- tai liikkeenharjoittajana, yrittäjinä tai toisen omistaman yrityksen palveluksessa työsopimussuhteessa olevana työntekijänä. Seuraavaksi tulen kertomaan työsuhteessa olevien työntekijöiden sopimusehdoista. Case-yrityksessä työskentelee itsenäisiä ammatin- ja liikkeenharjoittajia, joten seuraavat ehdot eivät päde heihin.

Tämän alan toimintaa säätelevät erilaiset lait ja säädökset ja niiden perusteella työnantajien ja työntekijöiden yhdistykset tekevät työhön liittyviä sopimuksia. Työehtosopimus (TES) määrittää yleisluonteisesti työn tekemiseen liittyvät ehdot työehtosopimuslakiin perustuen. Niihin kuuluvat palkat, työajat, lomat, korvaukset ja muut edut, joita alalla noudatetaan. Työnantajan on noudatettava kaikkiin työntekijöihin liittotasolla sovittuja minimiehtoja. (Luoma & Oksman 2010, 24.)

Työehtosopimus voi olla yleissitova tai normaalisitova. Yleissitova tarkoittaa sitä, että työnantajan on noudatettava työehtosopimuksen määräyksiä kaikkiin työntekijöihin. Yleissitovuuteen vaikuttaa järjestäytyneiden työnantajien ja työntekijöiden määrä. Sosiaali- ja terveysministeriön alainen yleissitovuuslautakunta vahvistaa työehtosopimuksen yleissitovuuden. Myös työnantajat jotka eivät kuulu työnantajaliittoon, ovat velvollisia noudattamaan yleissitovaa työehtosopimusta. (Pamin www-sivut 2014.)

Normaalisitova työehtosopimus koskee niitä työnantajaliiton jäsenyrityksiä, jotka ovat tehneet työehtosopimuksen (Luoma & Oksman 2010, 24). Työnantaja on velvollinen

noudattamaan normaalisitovaa työehtosopimusta, jos hän kuuluu sopimuksen solmineeseen työnantajaliittoon tai sopimus on tehty koskemaan kyseistä yritystä (Pamin www-sivut 2014).

Case-yrityksessä toimivat ammatin- ja liikkeenharjoittajat ovat itsenäisesti omalla toimimellään työskenteleviä, jolloin työehtosopimuksissa on eroavaisuuksia. En ota tutkimuksessani kantaa case-yrityksen sisäisiin sopimusehtoihin, sillä se ei ole kannattavuuslaskelman kannalta olennaista.

Ammattimaisesti laaditut sopimukset ja yritykseen tehdyt sopimuskäytännöt ovat tärkeä osa yritysten ennakoivaa riskienhallintaa. Epäselvä tai puutteellinen sopimus saattaa aiheuttaa tarpeettomia riskejä. Sopimukset tulisi laatia kirjallisesti, selkeästi ja yksiselitteisesti, jotta erimielisyyksiltä vältyttäisiin. Ammattimaisesti tehdyt sopimukset lisäävät yrityksen luotettavuutta sekä uskottavuutta. Sopimus voi myös vaikuttaa myönteisesti yrityksen arvoon ja edistää kaupankäyntiä. (Applexin www-sivut 2017.)

Kampaamoalalla yrittäjyyden sopimuskäytäntö on erittäin epäselvä. Käytössä on kolme eri sopimusmallia: työntekijän työsopimus, sopimusyrittäjä sekä vuokratuoliyrittäjä. Alalla ei ole tällä hetkellä yhtenäistä nimikettä sopimusyrittäjälle eikä vuokratuoliyrittäjälle. Yleistä käytäntöä pitäisi yhtenäistää, esimerkiksi luopumalla kokonaan toisesta nimikkeestä. Näin voitaisiin keskittyä siihen, että lähtökohtaisesti sopimus määrää toiminnan, eikä vuokralaisen nimike. Sopimuksia ja käytäntöjä on yhtä monta kuin on yrittäjiä ja siksi sopimus tulisi olla kaiken toiminnan lähtökohta. (I love hairin www-sivut n.d.)

Seuraavaksi tulen kertomaan enemmän sopimusyrittäjyydestä sekä vuokratuoliyrittäjyydestä ja niiden sopimuskäytännöistä. Case-yrityksessä työskentelee yksi vuokratuoliyrittäjä, ja aikomus on, ettei sopimusmallia tulla vaihtamaan yritykseen tulevalle uudelle parturikampaajalle. Kehittämistyössäni kehitän vain vuokratuolisopimusta kannattavammaksi, enkä ota kantaa muihin sopimusmalleihin.

2.2.1 Sopimusyrittäjä

Sopimusyrittäjä maksaa prosenttivuokraa, jotta hän saa työskennellä valmiissa työympäristössä. Sopimusyrittäjä maksaa liikkeen omistajalle sopimuksessa sovitun vuokran kuukauden arvonlisäverottomasta liikevaihdosta, joka on yleensä noin 30-50 prosenttia. Prosenttivuokran määrä mukautuu liikevaihdon mukaan. Jos liikevaihdon määrä muuttuu, myös sopimusprosentti muuttuu. Sopimuksessa yleensä määritetään minimi- sekä maksimitaso vuokralle. ”Minimitaso turvaa sopimusta tarjoavan yrittäjän talouden, vaikka tekijä ei olisikaan paikalla. Maksimitaso on sopimusyrittäjän tarjoama palkinto silloin kun tekijä on tehnyt keskivertoa parempaa tulosta.” (I love hairin www-sivut n.d.)

Sopimusyrittäjälle ei voi määrätä kiinteää työaika, joten sopimuksessa on sovittu erikseen järjestelyistä ja aukioloajoista. Prosenttivuokra vastaan sopimusyrittäjä saa käyttöönsä kaikki tuotteet, ajanvarausjärjestelmän, sekä yleiset tilat. Myös markkinointi, mainonta ja kassa kuuluvat prosenttivuokraan. Sopimusyrittäjän tulee maksaa vain omat henkilökohtaiset työvälineensä sekä hänelle kuuluvat verot ja ennakot. Jos sopimusyrittäjän sopimuksen ehdot ovat määritelty liian tiukoiksi, verottaja voi tulkita kyseistä suhdetta työsuhteeksi. (I love hairin www-sivut n.d.)

2.2.2 Vuokratuoliyrittäjä

Vuokratuoliyrittäjä vuokraa tuolin parturi-kampaamon pitäjältä palvelen omia asiakkaitaan, jolloin vuokratuoliyrittäjä on usein omalla toiminimellä toimiva yrittäjä tai ammatinharjoittaja (Vastaukset www-sivut 2017). Vuokratuoliyrittäjä maksaa kiinteää vuokraa työtilastaan omistajalle. Kiinteä vuokra sisältää vain työpisteen, mutta yleensä siihen voi myös kuulua vesi, sähkö, sekä oikeus käyttää sosiaalitiloja. Vuokratuoliyrittäjä vastaa itse tuotteista ja niiden ostoista ja markkinoinnista, eli hän vastaa itse omasta varastostaan, sen kuluista ja ostoista. Hiusalalla varastoon kuuluu esimerkiksi työvälineet, tuotteet, hanskat, foliot, shampoot ja hiusvärit. Yrittäjä itse maksaa verot, ennakot ja kirjanpidon. Investointien seurauksena vuokralaisen toimintaan liittyy yrittäjäriski. Verottaja voi katsoa vuokratuolityöntekijää työntekijäksi, jos vuokralaisen vuokra on liian pieni. (I love hairin www-sivut n.d.)

Sopimukseen tulee määritellä kaikki toiminta, eikä olettamuksille saa jättää tilaa. Sopimuksen sisältöä ei määrää se, onko yrittäjä valinnut sopimus- tai tuolivuokrayrittäjyyden. Vuokramuoto on vain pieni osa sopimusta, jossa määritellään yrittäjän toiminta sopimuksen tarjoajan yrityksessä. Sopimuksen laadinta on tärkein vaihe, sillä sopimus määrittelee tulevan toiminnon. Sopimukseen voi yhdistellä eri yrittäjämutojen ominaisuuksia, mutta ne kaikki tulee kirjata ylös sopimukseen. (I love hairin www-sivut n.d.)

2.2.3 Sopimukset case-yrityksessä

Kehittämistyössä ei tulla tekemään kannattavuuslaskelmaa sopimusmuodon vaihtamisesta yrityksen sisällä, sillä yrityksen omistaja ei halua muuttaa vuokratuolisopimusta muuhun sopimusmuotoon. Omistaja on todennut vuokratuolisopimusmuodon hyväksi, eikä halua sen takia sitä muuttaa. Mielestäni, sopimusmuodolla ei ole suuria eroavaisuuksia talouden eikä yritystoiminnan kannalta. Sopimuksen tulee olla kannattava jokaisella sopimusmuodolla. Toimeksiantajan toiveita siis noudattaen kehittämistyössä ei oteta kantaa eri sopimusmuotoihin eikä niiden kannattavuuteen.

Kuten yllä olevassa teoriassa mainitaan, sopimukseen voi yhdistellä eri yrittäjämutojen ominaisuuksia, mutta ne kaikki tulee kirjata ylös sopimukseen (I love hairin www-sivut n.d.). Case-yrityksen vuokratuolisopimuksessa on yllä olevan teorian mukaan myös viitteitä sopimusyrittäjyydestä. Case-yrityksen sopimuksessa vuokratuoliryttäjä maksaa kiinteää tuolivuokraa, jonka summaan sisältyy kaikki kiinteät kustannukset, kuten; vesi, sähkö, maksupääte ja kassakone, siivoustarvikkeet, sekä pesupaikan shampoot ja hoitoaineet. Vuokratuoliryttäjän teoriasta poiketen, case-yrityksen vuokratuolisopimuksessa vuokratuoliryttäjän ei tarvitse huolehtia omasta varastostaan. Nykyisessä sopimuksessa kuitenkin lukee, että vuokratuoliryttäjä saa milloin tahansa alkaa ostamaan omia tuotteita Matrix-tuotesarjasta.

Sopimusyrittäjän ja vuokratuoliryttäjän suurin eroavaisuus on se, että sopimusyrittäjä maksaa prosenttivuokraa kuukauden arvonlisäverottomasta liikevaihdosta. Kun taas

vuokratuoliyrittäjä maksaa kiinteää vuokraa jokaiselta kuukaudelta, tämän asian pohjalta voidaan todeta, että case-yrityksessä työskentelee vuokratuoliyrittäjä eikä sopimusyrittäjä.

3 TASE JA TULOSLASKELMA

Taseen ja tuloslaskelman rivien ymmärtäminen on tärkeä osa yrittäjyyttä. Kun huomataan ajoissa erilaisia poikkeamia tai haittoja kirjanpidossa, se auttaa yritystä pääsemään pidemmälle. (Saarelainen 2013, 82.) Yrityksen omistaja pystyy vaikuttamaan erittäin positiivisella tavalla yritystoimintaansa, kun hän osaa tulkita kirjanpitoaan. Saarelaisen (2013, 79) mukaan luvut kertovat yritystoiminnan tilasta, jos niitä malttaa kuunnella. Numerot ovat oikeudenmukaisia, mutta joskus myös julmia.

3.1 Taseen rakenne

Tase muodostuu kahdesta puolesta: vastaavaa- ja vastattavaa-puolista (Kinnunen, Laitinen, Laitinen, Leppiniemi, Puttonen 2009, 18). Vasen puoli eli vastaavaa-puoli kertoo, mitä varoja yhtiöllä on. Oikea puoli eli vastattavaa-puoli kertoo, millä varat on rahoitettu. Taseen molemmat puolet tulee olla yhtä suuret eli niiden pitää aina mennä tasan. Tase on tilikauden viimeisen päivän eli yhden päivän tilanne. (Karikorpi 2010, 65.)

3.1.1 Taseen vastaava-puoli

Tasekaavan vastaavaa-puolen varat jaetaan pysyviin ja vaihtuviin vastaaviin. Näitä voidaan myös kutsua pitkäaikaisiksi ja lyhytaikaisiksi varoiksi. (Karikorpi 2010, 68.)

Pysyviin vastaaviin kuuluu varallisuus, jotka katsotaan pysyvän yhtiöllä useamman kuin yhden tilikauden ajan. Tällaisia ovat esimerkiksi maa- ja vesialueet, koneet ja kalusto, rakennukset sekä tekijänoikeudet ja patentit. Pysyvät vastaavat jaetaan vielä kolmeen eri luokkaan: aineettomat ja aineelliset hyödykkeet sekä sijoitusomaisuus.

Mitä ylempänä taseen vastaavaa-puolta varallisuuserä esitetään, sitä hitaammin ja vaikeammin sen pystyisi muuttaa käteiseksi rahaksi. (Ikäheimo, Malmi & Walden 2012, 67.)

Vaihtuvia vastaavia ovat vaihto-omaisuus eli yrityksen varasto sekä rahoitusomaisuus. Nämä ovat tarkoitettu vaihdettaviksi seuraavan tilikauden aikana. Rahoitusomaisuuteen kuuluvat erilaiset saamiset, rahoituspaperit sekä raha ja pankkisaamiset. Vaihto-omaisuus on jaoteltu seuraavasti: keskeneräiset- ja valmiit tuotteet, aineet ja tarvikkeet, muu vaihto-omaisuus sekä ennakkomaksut. Rahoitusomaisuudella on tehtävänä varmistaa yrityksen kyky pystyä maksamaan lähiaikoina maksettavia velvoitteitaan, kuten esimerkiksi ostovelat, lainojen lyhennykset ja korot. Rahoitusomaisuus siis kuvaa yrityksen lyhyen aikavälin maksuvalmiutta. Vaihto-omaisuuden tehtävänä taas on myydä valmiit tuotteet markkinoilla ja periä niistä sovittu korvaus. (Ikäheimo, Malmi ym. 2012, 68 & 69.)

3.1.2 Taseen vastattavaa-puoli

Vastattavaa-puolelle kuuluu erät, jotka kertovat mistä yritys on hankkinut rahat toimintaansa (Ikäheimo ym. 2012, 69). Vastattavaa-puoli jakaantuu neljään eri ryhmään: Omaan pääomaan, tilinpäätössiirtojen kertymään, pakolliseen varaukseen sekä vieraseen pääomaan (Kirjanpitoasetus 30.12.1997/1339).

Oma pääoma on omistajien osuus rahoituksesta, jota voidaan hankkia lähtökohtaisesti kolmella eri tavalla. Ensimmäinen tapa on yrityksen tekemä voitto, toinen tapa on osakeannilla kerätty osakepääoma tai sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto, ja kolmas tapa on arvonorotukset. (Karikorpi 2010, 79.)

Tilinpäätössiirtojen kertymässä on kaksi alakohtaa, jotka ovat poistoero sekä vapaaehtoiset varaukset. Karikorven (2010, 84) mukaan ”poistoero syntyy, jos verotuksessa tehdyt poistot ylittävät kirjanpidon suunnitelman mukaiset poistot”. Vapaaehtoisilla varauksilla voidaan pienentää verotettavaa tuloa. Näitä ovat esimerkiksi investointi-, toiminta- ja muut varaukset. Tilinpäätössiirtojen kertymät ovat siis eriä, jotka liittyvät verotukseen.

Pakollisia varauksia ovat erät, jotka todennäköisesti tai varmasti liittyvät päätyneeseen tai aikaisempiin tilikausiin. Tilikauteen on kirjattu myydyn tuotteen tuotto, mutta on varmaa, että myydystä tuotteesta aiheutuu vielä menoja. Nämä kyseiset menot ovat pakollisia varauksia. (Karikorpi 2010, 84.) Pakolliset varaukset tulee maksaa tulevana vuosina pois ja ne tulee esittää kirjanpidossa omana eränään (Ikäheimo ym. 2012, 71).

Vieras pääoma on jaoteltava pitkäaikaisiin ja lyhytaikaisiin velkoihin. Pitkäaikaisia velkoja ovat velat, jotka ovat yli vuoden mittaisia, esimerkiksi pitkäaikaisia rahoituslainoja. Lyhytaikaisia velkoja taas ovat esimerkiksi ostovelat. (Karikorpi 2010, 81-82.)

Mitä alempana erä on taseen vastattavaa-puolella, sitä parempi etuoikeus velkojalla on saada varansa pois yritykseltä. Tämän perusteella lyhytaikaisen pääoman velkojilla on parhain etuoikeus ja osakepääomalla eli yrityksen omistajan oman pääoman ehdoin sitomilla varoilla on huonoin etuoikeus saada varansa pois yrityksestä. (Ikäheimo ym. 2012, 69.)

3.2 Tuloslaskelman rakenne

Kannattavuutta pystytään analysoimaan yrityksen tuloslaskelman avulla (Karikorpi 2010, 148). Tuloslaskelman avulla pystytään hahmottamaan yrityksen toiminnalla aikaansaadut tulot sekä menot. Yritystoiminta on kannattavaa, kun yritystoiminnan tulot ovat suuremmat kuin menot. (Kinnunen ym. 2009, 55.)

Tuloslaskelmassa esitetään tilikauden voitto, joka lisätään taseeseen olevaan yrityksen omaan pääomaan, tai tilikauden tappio, joka vähentää yrityksen omaa pääomaa. Tuloslaskelmassa esitetään myös ne erät, joiden myötä tulos on muodostunut. (Kinnunen ym. 2009, 36.) Kirjanpitoasetus (1336/1997) antaa kaksi vaihtoehtoista tuloslaskelma-kaavaa, jotka ovat kululajikohtainen ja toimintakohtainen tuloslaskelma. Yrityksellä on oikeus päättää kumpaa kaavaa se käyttää, mutta päätettyä kaavaa tulee käyttää johdonmukaisesti tilikaudesta toiseen. Pienyrityksissä kululajikohtainen on kuitenkin tavanomaisempi. (Karikorpi 2010, 33 & 36.)

Kululajikohtaisen ja toimintakohtaisen tuloslaskelman ero on kulujen ryhmittely. Kululajikohtaisessa kaavassa yrityksen kulut esitetään erilaisina kulutyyppeinä, kuten henkilöstökuluina ja materiaalina ja palveluina. Toimintakohtaisessa kaavassa yrityksen kulut jaotellaan toiminnoittain, kuten myynnin ja markkinoinnin kuluihin sekä hallinnon kuluihin. (Karikorpi 2010, 36.) Case-yritys käyttää kululajikohtaista tuloslaskelmaa tilinpäätöksessä.

Tuloslaskelman rakenne jakautuu neljään eri osa-alueeseen:

1. Varsinaisen liiketoiminnan kulut ja tuotot
2. Rahoituksen tuotot ja kulut
3. Satunnaiset tuotot ja kulut
4. Tilinpäätössiirtojen ja verojen muutokset. (Ikäheimo ym. 2012, 72.)

Tuloslaskelman ensimmäiseen, varsinaisen liiketoiminnan kulut ja tuotot, ryhmään kuuluvat liikevaihto, liiketoiminnan muut tuotot, materiaalit ja palvelut, varaston muutos, henkilöstökulut, poistot ja arvonalentumiset, liiketoiminnan kulut, sekä liikevoitto/-tappio tilit. (Ikäheimo ym. 2012, 73-75.)

Rahoituksen tuotot ja kulut ryhmä ilmaisee yritystoiminnan rahoituksen vaikutuksen tulokseen (Ikäheimo ym. 2012, 76). Rahoitustuotot kertyvät sijoitetuista pääomista, kuten esimerkiksi osakkeista, joista voi mahdollisesti saada osinkotuottoja, sekä kasvavaroille saatavista korkotuotoista. Rahoituskuluna tarkoitetaan, kun maksetaan korkoa vieraalle pääomalle, pankeille maksettavia takauspalkkiota, maksuliikenteen kuluja ja sijoitusten arvonalennuksia. (Karikorpi 2010, 58.) Rahoituksen tuotot ja kulut ryhmän vaikutus tuloslaskelman kokonaistulokseen riippuu siitä, millainen yrityksen rahoitusrakenne on. Toisin sanoen, missä suhteessa yritystoiminta on rahoitettu vieraalla- sekä omalla pääomalla (Ikäheimo ym. 2012, 76).

Satunnaiset tuotot ja kulut -ryhmä koostuu tavanomaisesta poikkeaviin, kertaluonteisiin ja oleellisiin tapahtumiin. Kyseisiä eräitä tulisi tulkita satunnaisiksi vain silloin, kun erät ovat oleellisesti ja selkeästi tavanomaisesta liiketoiminnasta poikkeavia tapahtumia. Satunnaisista eristä tulee aina antaa tarkentavat tiedot liitetietoina. Satunnaisia eräitä ovat esimerkiksi, yritykselle määrätty vahingonkorvaus, konserniavustukset ja kokonaisen liiketoimintaosan myyntivoitto tai myyntitappio. Ryhmä viestii, että

kyseiset erät oletetaan olevan toistumattomia, eli eriä ei liiketoiminnan oleteta vuosittain synnyttävän. (Ikäheimo ym. 2012, 76.)

Viimeisenä ennen tilikauden voittoa, käsittelen tilinpäätössiirrot ja tuloverot -ryhmää. Tilinpäätössiirtoihin lisätään poistoeron muutosten ja vapaaehtoisten varausten muutosten erät. Nämä erät liittyvät verotukseen, ja niitä kutsutaan tuloksenjärjestelyeriksi. Jotta tuloksenjärjestelyerät hyväksytään verotuksessa, ne tulee elinkeinoverolain mukaan vähentää vähintään yhtä suurina kirjanpidossa. Jos yrityksellä on mahdollisuus tehdä suurempi poisto verotuksessa kuin kirjanpidossa, yrityksen täytyy kirjata näiden poistojen erotus lisäpoistona, joka merkataan poistoeron muutokseen. ”Vapaaehtoisten varausten muutos tarkoittaa elinkeinoverolaissa hyväksytyjen varausten muutosta. Kasvattamalla varauksia yritys voi pienentää verotettavaa tulostaan ja lykätä verojen tulevaisuuteen. Vastaavasti varauksia pienentämällä tulos paranee.” Tuloverot määräytyvät yrityksen verotettavan tulon pohjalta. Verot näkyvät tuloslaskelmassa, vaikka niitä ei olisi maksettu vielä kokonaan. (Karikorpi 2010, 63.)

Yllämainittujen erien jälkeen pääsemme tilikauden tulokseen. Se on osuus, joka jää jäljelle niistä tuotoista, jotka kuuluvat yrityksen omistajalle. Erä siirretään taseen vastattavaa-puolelle, omaan pääomaan kohtaan ”tilikauden voitto/tappio”. Jos tilikauden tulos on voittoa, niin yrityksen oma pääoma kasvaa. Jos taas tappiota, yrityksen oma pääoma vähenee. (Karikorpi 2010, 64.)

4 KUSTANNUSLASKENTA

4.1 Kustannuslaskennan tarkoitus

Kustannuslaskennan tehtävänä on mitata ja raportoida taloudellista informaatiota, joka liittyy yrityksen resurssien hankintaan ja kulutukseen (Kinnunen ym. 2009, 81). Kustannuslaskennalla on kolme keskeistä tehtävää: varaston arvostus, vastuualuelaskenta ja tuote-, palvelu- ja asiakaskohtainen kustannusten määrittäminen. Varaston arvostus ei koske kaikkia organisaatioita, vaan niitä yrityksiä joilla on varasto. ”Varaston ar-

vostus on kiinteästi sidoksissa rahoittajien laskentatoimeen ja lainsäädännössä on ohjeet siitä, mitä kustannuksia varastossa oleviin tuotteisiin voidaan sisällyttää.” (Ikäheimo ym. 2012, 144.)

Vastuualuelaskenta, myös tunnetaan nimellä kustannuspaikkalaskennassa, kustannukset kirjataan erilaisille vastuualueille tai vastuualueiden osille. Kyseessä olevia vastuualueita voi olla esimerkiksi asiakaspalvelu, joka on voitu jakaa osiin puhelinpalveluun ja sähköiseen palveluun, joista molemmista halutaan erikseen seurata kustannuksia. Nämä kustannuspaikat yhdistämällä saadaan asiakaspalvelun vastuualueen kustannukset selvitettyä. (Ikäheimo ym. 2012, 145.)

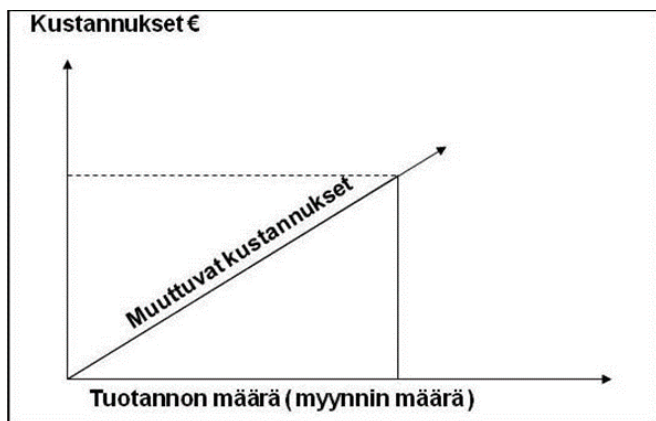
Tuote-, palvelu- ja asiakaskohtainen kustannusten määrittäminen on kustannuslaskennan kolmas tehtävä. Tällä voidaan selvittää laskentakohteiden kustannukset ja kannattavuudet erilaisiin päätöstilanteita varten. (Ikäheimo ym. 2012, 145.)

4.2 Muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Kustannuskäsitteitä on monia. Kirjanpidossa menolla tarkoitetaan hyödykkeen tai palvelun hankintahintaa, kun taas kululla tarkoitetaan hyödykkeen tilikaudelle kohdistettua osaa. Kustannus voidaan määritellä taloudelliseen uhraukseen, joka tehdään jonkin laskentakohteen tuottamiseksi. (Ikäheimo ym. 2012, 146.) Kustannus on toisin sanoen tuotannon tekijöiden eli hyödykkeiden tuotannossa käytettävä rahamääräinen arvo (Kinnunen ym. 2009,82).

Yrityksen toiminnasta aiheutuvat kustannukset jaetaan muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin (Eklund & Kekkonen 2014, 50). Kustannukset luokitellaan sen mukaan, miten ne käyttäytyvät suhteessa toiminnan volyyymiin (Ikäheimo, Laitinen, Laitinen & Puttonen 2011,87).

Kuvio 1 havainnollistaa kustannusten luokittelun muuttuviin kustannuksiin. Muuttuvat kustannukset ovat niitä kustannuksia, jotka kasvavat tai pienenevät suhteessa toiminnan volyyymiin (Ikäheimo ym. 2012, 146). Mitä enemmän hyödykkeitä valmistetaan, sitä enemmän aiheutuu muuttuvia kustannuksia (Eklund & Kekkonen 2014, 50).



Kuvio 1. Muuttuvat kustannukset (Tieto.osaavayrittäjän www-sivut. n.d.)

Kuvio 1 havainnollistaa muuttuvien kustannusten muutosta, kustannusten ja myynnin määrän suhteen avulla. Muuttuvia kustannuksia ovat hyödykkeen tuottamiseen tarvittavat aine- ja tavarakustannukset, sekä palkkakustannukset ja provisiopalkat. Hyödykkeen valmistukseen käytetty energia- ja vesikustannukset ovat myös muuttuvia kustannuksia. (Eklund & Kekkonen 2014, 50).

Kuvio 2 havainnollistaa kustannusten luokittelun kiinteisiin kustannuksiin. Kiinteitä kustannuksia ovat ne kustannukset, jotka pysyvät samana riippumatta toiminnon volyymistä eli toiminta asteesta (Ikäheimo ym. 2011,87).



Kuvio 2. Kiinteät kustannukset (Tieto.osaavayrittäjän www-sivut. n.d.)

Kuviosta 2 huomataan, että kiinteät kustannukset pysyvät samana riippumatta tuotantomäärästä ja siitä aiheutuvista kustannuksista. Kiinteiden kustannusten määrä ei siis riipu siitä, paljonko hyödykkeitä valmistetaan tai myydään. Tyypillisiä kiinteitä kustannuksia ovat muun muassa toimitilan vuokrat, tietojärjestelmä, sekä koneista ja laitteista aiheutuvat kustannukset (Ikäheimo ym. 2012, 146; Tomperi 2001, 17)

Yrityksen johto pystyy vaikuttamaan nopeammin ja helpommin muuttuvien kustannuksien määrään, kuin kiinteisiin kustannuksiin. Kun muuttuvia kustannuksia on enemmän, niin yritys pystyy toimimaan joustavammin. Kiinteät kustannukset ovat kapasiteettikustannuksia, jonka takia niihin ei pystytä vaikuttamaan lyhyellä tähtämellä. (Ikäheimo ym. 2011, 87.)

5 KATETUOTTOLASKENTA

Katetuottolaskentaa käytetään arvioimaan yritystoiminnan kannattavuutta. Yritykset voivat verrata erilaisten tuotteiden tai tuoteryhmien kannattavuutta tällä laskentamenetelmällä. Katetuottoa on erityisesti seurattava myynti-, osto- ja valmistusosastoilla, sillä katetuotto lasketaan myyntihintojen ja ostohintojen erotuksena. Katetuottolaskennassa keskeinen tekijä on kustannusten jaottelu muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Lyhyellä aikavälillä muuttuvien kustannusten voidaan olettaa pysyvän saman suuruisina. Tämän takia katetuottolaskenta soveltuu erittäin hyvin lyhyen aikavälin kannattavuuden tarkasteluun. (Stenbacka ym. 2005, 61; Kinnunen ym. 2009, 88; Tomperi 2001, 22; Eklund & Kekkonen 2014, 77).

5.1 Katetuotto

Katetuotolla tarkoitetaan myynnistä kertyneiden myyntituottojen ja muuttuvien kustannusten välistä erotusta. Katetuotto kertoo, mitä yritykselle jää kiinteiden kustannusten kattamiseen, sekä mitä yritykselle jää tulokseksi, kun myyntituotoista on vähennetty kaikki kustannukset. (Kinnunen ym. 2009, 88.) Kuvio 3 havainnollistaa katetuottolaskennassa käytetyn laskentakaavan.

MYYNTITUOTOT - muuttuvat kustannukset
= KATETUOTTO
- kiinteät kustannukset
= TULOS

Kuvio 3. Katetuottolaskenta (Kinnunen ym. 2009, 88.)

Jos katetuotto on suurempi kuin yrityksen kiinteät kustannukset, niin yrityksen tulos on voitollinen. Tappiota syntyy, kun kiinteät kustannukset ovat suuremmat kuin kate-
tuotto. (Stenbacka ym. 2005, 61.) Mitä suuremmat kiinteät kustannukset ovat, sitä
enemmän tarvitaan siis katetuottoa (Tomperi 2001, 22). Kun muuttuvia kuluja saadaan
pienennettyä, katetuotto kasvaa. Kulujen pienentämiseen on eri vaihtoehtoja, kuten
esimerkiksi materiaalien ostohintojen tinkiminen alaspäin, tai työmäärän pienentämi-
nen, jolloin palvelun tekeminen tulee halvemmaksi. (Karikorpi 2010, 150.)

Katetuottoanalyysin avulla voidaan tarkastella yrityksen kokonaistuottoja, kokonais-
kustannuksia ja tulosta, kun sen tuotantomäärissä, tuotteiden hinnoissa, muuttuvissa
kustannuksissa tai kiinteissä kustannuksissa tapahtuu muutoksia. Katetuottoanaly-
ysissä tuotot ja kustannukset nousevat ja laskevat vain tuotantomäärän vaihtuessa. (Kin-
nunen ym. 2009, 88.) Analyysin avulla tarkastellaan myös sitä, miten toiminnan määrä
sekä tuotot, kustannukset ja tulos ovat toisiinsa yhteydessä (Ikäheimo ym. 2012, 148).

Yrityksen tulosta laskiessa voidaan myös käyttää käyttökatetta. Käyttökatteeseen
päästään, kun katetuotosta vähennetään kiinteät kulut. Käyttökate on siis tulos ennen
korjoja, veroja, poistoja ja arvonalennuksia (Karikorpi 2010, 152). Luvun tulee olla
riittävä, jotta näiden vähennysten jälkeen yritykselle jäisi voittoa. Käyttökatteen riittä-
vyys riippuu yrityksen toimialasta, sekä pääomarakenteesta (Balance consulting www-
sivut n.d). Toimialalla, jossa tarvitaan paljon koneita ja kalustoa, poistot ovat suuria.
Tällaisilla aloilla käyttökatteen tulisi olla suurempi kuin vähemmän pääomaa sitovilla
toimialoilla (Karikorpi 2010, 152).

5.2 Kannattavuuden parantamisen menetelmät

Kannattavuus vaihtelee yritystoiminnassa jatkuvasti yrityksen sisäisten tai ulkoisten tekijöiden mukaan tai molempien. Sisäisiin tekijöihin yritys pystyy vaikuttamaan säännöllisellä kustannusten tarkastelulla. Ulkoisiin tekijöihin on yrityksellä vaikeampi vaikuttaa, sillä yritys ei pysty vaikuttamaan esimerkiksi vallitsevaan markkinahintatasoon. (Stenbacka ym. 2005, 72.)

Yritys pystyy parantamaan omilla ratkaisuillaan yritystoiminnan kannattavuutta erilaisilla menetelmillä, jotka ovat:

- Myyntihinnan korotus
- Myyntimäärän lisäys
- Muuttuvien kustannusten aleneminen
- Kiinteiden kustannusten aleneminen (Stenbacka ym. 2005, 72).

Myyntihinnan korotus parantaa yrityksen kannattavuutta, jos se ei vaikuta myyntimäärään. Suunniteltaessa hinnan korotusta, yrityksen tulee siis huomioida mahdollinen myyntimäärän lasku. Yrityksen myyntimäärää saadaan kasvatettua, kun tehostetaan markkinointia tai muita myyntiin kohdistuvia toimenpiteitä. Yritystoiminnan kokonaiskustannusten karsiminen on usein kuitenkin ensimmäinen toimenpide, johon ryhdytään, kun halutaan parantaa yrityksen kannattavuutta.

Case-yritys haluaa uuden kannattavamman vuokratuolisopimuksen avulla saada paremmin katettua yritystoiminnan muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Nykyinen sopimus ei kata läheskään kaikkia tarvittavia kustannuksia. Uuden vuokratuoliyrittäjän myötä vuokratuotot suurenevat kahteen, mutta myös kustannukset nousevat yhden kolmanneksen. Vuokratuoliyrittäjän vuokran hintaa tulisi nostaa tietyn summan verran, jotta toimeksiantaja pystyisi kattamaan paremmin yritystoiminnan kokonaiskustannukset.

Toimeksiantaja haluaa myös parantaa oman yritystoiminnan kannattavuutta myyntihinnan korotuksella. Tässä tapauksessa myyntihinnan korottamisella tarkoitetaan sitä,

kun toimeksiantaja myy tuotevarastossa olevia tuotteita vuokratuoliyrittäjälle. Vuokratuoliyrittäjän ei itse siis tarvitse ostaa kokonaista tuotevarastoa itselleen. Vuokratuoliyrittäjä ostaa toimeksiantajan varastosta tuotteita sen mukaan, mitä hän käyttää niitä asiakkailleen. Vuokratuoliyrittäjä maksaa tuotteen myyntihinnasta +5 prosenttia jokaista käytettyä grammaa kohden. Myyntihinnan korottamis-menetelmällä on siis vaikutusta kannattavuuden parantamiseen case-yrityksessä. Prosentuaalista summaa tulee suurentaa, jotta saadaan yritystoiminnan kokonaiskustannuksia katettua paremmin.

Yllä mainitsin millä menetelmillä tulemme parantamaan case-yrityksen kannattavuutta ja millä keinoin saadaan katettua paremmin yritystoiminnan kokonaiskustannukset. Yritys pystyy myös parantamaan kannattavuuttaan myös muilla keinoilla. Kannattavuuden parantamismenetelmissä on myös muita hyviä ehdotuksia kannattavuuden parantamiseen. Yrityksen omistaja voisi miettiä vuokramenojen ja muiden kiinteiden kustannusten pienentämistä. Vuokramenot pystyttäisiin suuremmalla aikavälillä pienentämään, jos yrityksen omistaja esimerkiksi ostaisi kyseisen liiketilan. Omistaja voisi myös uusia parturi-kampaamon hinnaston kannattavammaksi. Ennen sitä kuitenkin tulisi selvittää tämän hetkisen hinnaston kannattavuus, sekä millainen kannattavuus hinnastolla olisi, jos hintoja muutettaisiin. Pienenisikö asiakaskunta uuden hinnaston myötä? Näihin kehittämisideoihin en aio ottaa kantaa opinnäytetyössäni.

6 UUDEN VUOKRATUOLISOPIMUKSEN KEHITTÄMINEN

6.1 Nykyinen vuokratuolisopimus

Tällä hetkellä vuokratuoliyrittäjän tuolivuokran suuruus on 650,00€ kuukaudessa. Tuolivuokran summaan sisältyy kaikki kiinteät kustannukset, kuten; vesi, sähkö, maksupäätte ja kassakone, siivoustarvikkeet, sekä pesupaikan shampoot ja hoitoaineet. Tämän lisäksi vuokralainen maksaa kuukausittain käyttämistään aineista kulutuksen mukaan voimassa olevan tuotesarjasopimus hinnaston mukaisen verottoman hinnan +5%

(hintoihin lisätään alv 24%). Sopimuksessa sanotaan, että vuokralainen voi milloin tahansa ruveta itse ostamaan tukkuhintaan kaikki tuotteet ja aineet, parturi-kampaamon käyttämältä tuotesarjalta, ja silloin tämä prosentuaalinen kohta sopimuksesta raukeaa.

Vuokralainen ostaa itselleen kaikki henkilökohtaiset työssään tarvitsemat kampaamoalan tarvikkeet kuten esimerkiksi, kammot, harjat, pinnit, meikkisiveltimet, leikkukoneet, sekä föönit. Vuokralainen on myös velvollinen ottamaan itselleen oman toimintansa vastuuvakuutuksen, sekä omat henkilökohtaiset muut liiketoimintansa liittyvät lakisääteiset vakuutukset.

Vuokralainen saa 10% provisio-osuuden asiakkailleen myymistään parturi-kampaamon myynissä olevista oheistuotteista. Provisio-osuus maksetaan verottomasta myyntihinnasta.

Case-yrityksen omistaja kokee nykyisen vuokratuolisopimuksen hinnat olevan liian alhaisia. Hän toteaa tarvitsevänsä toisen vuokratuoliyrittäjän yritykseensä, jotta hän saisi enemmän tuottoa yrityksen kokonaiskustannusten kattamiseen. Tämän takia laskelmataulukossa (Taulukko 1) olevat talousarvio-sarakkeet pohjautuvat sille vuodelle, kun yritystoiminnassa työskentelee omistajan lisäksi kaksi vuokratuoliyrittäjää.

Laskelmissa pyritään osoittamaan, onko nykyinen vuokratuolisopimus kannattava ottaa käyttöön uudelle vuokratuoliyrittäjälle. Riittääkö nykyisen sopimuksen tuotot kattamaan yritystoiminnan kokonaiskustannukset, vai pitääkö kehittää uusi vuokratuolisopimus molemmille vuokratuoliyrittäjille, jolloin siitä tulisi kannattavampi yritystoiminnalle.

6.2 Laskelmat

Toteuttaakseen kehittämistyön laskelmat, yrityksen kirjanpitäjä antoi tutkimukseen tarvittavia materiaaleja, kuten esimerkiksi case-yrityksen vuoden 2016 tuloslaskelman (liite 1), sekä laskelmat (liite 2) vuokratuoliyrittäjän käyttämistään tuotteistaan, jotka hänen tulee maksaa yrityksen omistajalle jokaisena kuukautena. Kirjanpitäjä antoi

myös case-yrityksen taseen, pääkirjan, laskelmat (liite 2) omistajan maksamistaan tuoteprovisioista vuokratuoliyrittäjälle sekä nykyisen vuokratuolisopimuksen. Näiden annettujen materiaalien avulla pystytään luomaan kokonaiskuva yritystoiminnan ja vuokratuoliyrittäjän kuluista ja tuotoista.

Saatujen materiaalien jälkeen on mahdollista rakentaa laskelmataulukko, josta nähdään case-yrityksen nykyisen vuokratuolisopimuksen kannattavuus ja kehittämistyön tuloksena syntyvän uuden vuokratuolisopimuksen kannattavuus yritystoiminnassa. Laskelmataulukosta käy myös ilmi, miten yrityksen tuloslaskelma tulee muuttumaan, kun yritys ottaa käyttöön kannattavamman sopimuksen. Laskelmataulukon luomisessa ollaan käytetty apuna Kirjanpitoasetuksen (1575/1992 §1) tuloslaskelman kaavaa.

Laskelmataulukossa (Taulukko 1) nähdään case-yrityksen vuoden 2016 toteutunut tuloslaskelma ja sitä mukauttaen kaksi saraketta talousarvioita. Talousarvio-sarakkeet ovat luotu erilaisten laskelmien ja toimeksiantajan toiveiden avulla. Ensimmäisessä talousarvion sarakkeessa on kuvattu, miten case-yrityksen tuloslaskelma muuttuu, kun yritykseen tulee toinen vuokratuoliyrittäjä. Tässä sarakkeessa uusi vuokratuoliyrittäjä käyttää nykyistä vuokratuolisopimusta, joka ei ole toimeksiantajan mielestä riittävän kannattava. Sarakkeen lopputulos pyrkii todistamaan tämän väittämän. Toisessa talousarvio sarakkeessa, eli laskelmataulukon viimeisessä sarakkeessa, mukautetaan nykyistä vuokratuolisopimusta. Tässä sarakkeessa siis pyritään kehittämään sopimusta kannattavammaksi ja samalla todistamaan sen kannattavuus.

Ensimmäisen laskelmataulukon lisäksi ollaan rakennettu vielä yksi taulukko (Taulukko 4), joka osoittaa vuokratuoliyrittäjän käyttämien kustannusten summan yrityksen kokonaiskustannuksista. Taulukosta saadun tiedon jälkeen lasketaan myös, mitä vuokratuoliyrittäjä maksoi yrityksen omistajalle nykyisellä vuokratuolisopimuksella vuonna 2016. Tämän jälkeen lasketaan vielä, kuinka paljon vuokratuoliyrittäjä tulee maksamaan kustannuksista uudella kannattavalla vuokratuolisopimuksella. Näiden laskelmien avulla pystytään todistamaan kehittämistyön tuloksena syntyvien ratkaisujen kannattavuus. Näistä laskelmista tullaan kertomaan tarkemmin seuraavissa kappaleissa.

6.2.1 Laskelma kannattavasta vuokratuolisopimuksesta

Laskelmataulukossa (Taulukko 1) tullaan näkemään neljä saraketta. Ensimmäisessä sarakkeessa on kaikki case-yrityksen käyttämät kirjanpito-tilit. Toiseen sarakkeeseen on liitetty case-yrityksen toteutunut tuloslaskelma vuodelta 2016. Kolmas ja neljäs sarakkeet ovat talousarvio-sarakkeita.

Laskelmataulukkoon asetetaan ensin kaikki yrityksen tuloslaskelmassa olevat tiedot. Laskelmassa käytetyssä toteutuneessa tuloslaskelmassa on kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset, mutta pelkästään yrityksen omistajan tuotot. Tuotto-tilleissä on yrityksen omistajan myynnit palveluista ja tuotteista, sekä vuokratuoliyrittäjän maksamat tuotot vuokrasta ja käytetyistä tuotteista. Talousarvio sarakkeet ovat tuloslaskelma-arvioita sille vuodelle, kun case-yrityksessä toimii kaksi vuokratuoliyrittäjää sekä yrityksen omistaja. Kaikissa laskelmataulukon sarakkeissa on siis pelkästään yrityksen omistajan tuotot myynneistä, vuokratuotoista ja tuotot vuokratuoliyrittäjän käyttämistä tuotteista. Taulukossa esiintyvät kustannukset, ovat kaikkien yrityksessä toimivien parturikampaajien kustannuksia eli kokonaiskustannukset case-yrityksen yritystoiminnasta.

Laskelmataulukon tilit, joista näkyy yrityksen omistajan saadut tuotot vuokratuoliyrittäjältä ovat ”vuokratuotot” ja ”myynti / kampaamotuotteet” -tilit. Myynti / kampaamotuotteet tilillä on yrityksen omistajan tuotot kampaamotuotteista, sekä ne tuotot, jota omistaja saa vuokratuoliyrittäjältä, kun hän käyttää omistajan tuotevarastosta tuotteita omille asiakkailleen. Nykyisessä vuokratuolisopimuksessa vuokratuoliyrittäjä maksaa jokaista käyttämää tuotegrammaa kohden plus viisi prosenttia tuotehinnasta. Hän ilmoittaa käyttämien tuotteiden grammamääräisen summan kuukauden välein yrityksen omistajalle, joka antaa nämä tiedot eteenpäin hänen kirjanpitäjälleen. Kirjanpitäjä laskee jokaista kuukautta kohden, kuinka paljon vuokratuoliyrittäjä on velkaa yrityksen omistajalle käyttämistään tuotteistaan (Liite 2). Kirjanpidossa tämä summa merkitään Myynti/kampaamotuotteet-tilille. Vuokratuoliyrittäjän laskusta vähennetään hänen provisiossa, jota hän pystyy keräämään, kun hän myy parturi-kampaamotuotteita asiakkaille. Provisio on 10 prosenttia tuotteen verottomasta hinnasta.

Tuloslaskelman kulut jaoteltiin muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin, ja sijoitettiin ne laskelmataulukon. Muuttuvat kustannukset ovat niitä kustannuksia, jotka kasvavat tai pienenevät suhteessa toiminnan volyymiin (Ikäheimo ym. 2012, 146). Kun taas kiinteitä kustannuksia ovat ne, jotka ovat riippumattomia toiminnan volyymistä, kuten esimerkiksi kiinteät palkat ja vuokrat. Kiinteät kustannukset pysyvät samana riippumatta toiminnon volyymistä eli toiminta asteesta. (Ikäheimo ym. 2011,87.) Tämän kyseisen teorian ja kirjanpitoasetuksen tuloslaskelmakaavan (1575/1992, 1§) pohjalta saatiin varmuus mitkä kulut kuuluvat muuttuviin ja mitkä kiinteisiin kuluihin. Taulukosta 1, huomataan, että ainoastaan muuttuvat kustannukset muuttuvat ja kiinteät kulut pysyvät samana, vaikka tekijäkapasiteetti muuttuu.

Kun ollaan saatu laskelmataulukon case-yrityksen toteutuneen tuloslaskelman arvot, voidaan aloittaa talousarvio sarakkeiden rakentaminen. Parturi-kampaamon omistaja on kertonut, että yrityksen toimitiloissa pystyy työskentelemään enintään kolme henkilöä. Omistaja haluaa saada yritykseensä toisen vuokratuoliryttäjän, jolloin yrityksen tekijäkapasiteetti täyttyy. Kaikki talousarvio sarakkeissa olevat muuttuvat kustannukset tulevat tämän takia siis suurenemaan yhden kolmanneksen. Kyseisissä sarakkeissa tuotot vuokratuolisopimuksesta tulee kasvamaan kahdella. Ensimmäisessä talousarvio sarakkeessa ei muuteta nykyisen vuokratuolisopimuksen tuottoja, vaan pidetään ne samana (paitsi lisäämällä yhden vuokratuoliryttäjän tuotot laskelmaan). Toisessa talousarvio sarakkeessa muutetaan vuokratuolisopimusta. Tästä sarakkeesta saadaan vähimmäis summat, jotka sopimuksessa tulisi olla, jotta case- yrityksen omistaja pystyisi kattamaan kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset paremmin. Seuraavaksi nähdään kehitetty laskelmataulukko, jonka jälkeen kerrotaan tarkasti, miten taulukon talousarvio-sarakkeiden summat saadaan.

Taulukko 1. Laskelma kannattavasta vuokratuolisopimuksesta

	CASE-YRITYKSEN TULOSLASKELMA (2016)	1. TALOUSARVIO (nykyisellä vuokratuoli- sopimuksella)	2. TALOUSARVIO (muuttaen nykyistä vuokratuolisopimusta)
Myynti 24%	30857,8	28758,5	22411,6
Myynti/ kampaamotuotteet 2 24% / vuokratuoliryttäjän tuoteostot omistajalta	6236,8	7802,5	11330,0
Myynti/ Amway tuotteet 24%	94,6	100,0	100,0
Vuokratuotot 24%	6290,3	12580,6	15400,0
LIKEVAIHTO	43479,5	49241,6	49241,6
MUUTTUVAT KULUT			
Ostot 24%	10330,9	15496,4	15496,4
Ostot/Amway 24%	1195,6	1793,4	1793,4
Aine- ja tarvikkevaraston muutos	-3705,9	-5558,9	-5558,9
Ostot yht.	7820,6	11730,9	11730,9
Vesi- ja jätevesi	475,9	713,8	713,8
Sähkökulut	2239,6	3359,4	3359,4
Luottokorttiprovisiot	157,2	235,7	235,7
Rahaliikenteen kulut	185,1	277,6	277,6
Posti- ja lähettikulut	44,0	66,0	66,0
Ulkopuoliset palvelut yht.	3101,7	4652,6	4652,6
Työvaatekulut 24%	286,7	286,7	286,7
Kahvi- ja kahviketarvikkeet	459,6	689,4	689,4
Toimistotarvikkeet	111,2	166,8	166,8
Puhelinkulut	240,3	360,4	360,4
Muut kulut yht.	1097,8	1503,3	1503,3
MUUTTUVAT KULUT YHTEENSÄ	12020,0	17886,7	17886,7
KATETUOTTO	31459,4	31354,9	31354,9
KIINTEÄT KULUT			
YEL- maksut	2438,3	2438,3	2438,3
Työttömyysvakuutus	47,0	47,0	47,0
Pakolliset sosiaalikulut yht.	2485,3	2485,3	2485,3
Henkilökunnan koulutus	165,0	165,0	165,0
Henkilövakuutusmaksut (Vapaaehtoiset)	2050,4	2050,4	2050,4
Vapaaehtoiset sosiaalikulut yht.	2215,4	2215,4	2215,4
Tilavuokrat	5903,2	5903,2	5903,2
Siivous- ja puhtaanapito	104,0	104,0	104,0
Kiinteistön korjauskulut	5,9	5,9	5,9
Kone- kalusto hankinnat	615,9	615,9	615,9
Muut toimikulut	17,7	17,7	17,7
Toimitilakulut yht.	6646,8	6646,8	6646,8
Muut myynnin edistämiskulut	150,0	150,0	150,0
Kannatusilmoitukset	271,8	271,8	271,8
Huomionosoitukset	34,2	34,2	34,2
Markkinointikulut yht.	456,0	456,0	456,0
Taloushallintokulut	845,3	845,3	845,3
Atk- ohjelmistot. Päivitykset. Ylläpito	168,3	168,3	168,3
Jäsenmaksut	199,0	199,0	199,0
Ammattilehdet ja kirjat	542,0	542,0	542,0
Pyörityserot	0,0	0,0	0,0
Vastuuvakuutus-oikeusturva	458,6	458,6	458,6
Kukat ja somisteet	125,7	125,7	125,7
Datasiirtokulut	411,0	411,0	411,0
Muut hallinnon kulut (vähennyskelvottomat)	5,1	5,1	5,1
Hallintokulut yht.	2754,9	2754,9	2754,9
KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	14558,3	14558,3	14558,3
KÄYTTÖKATE	16901,1	16796,6	16796,6
POISTOT YHTEENSÄ	0,0	0,0	0,0
LIKEVOITTO (-TAPPIO)	16901,1	16796,6	16796,6
Korkokulut lainoista	80,6	0,0	0,0
Muut rahoituskulut (lainojen hoitokulut)	24,0	0,0	0,0
Korkokulut yht.	104,6	0,0	0,0
TULOS ENNEN VEROJA	16796,6	16796,6	16796,6
Ennakkoverot 24% ?!?!?!?	215,9	215,9	215,9
VEROT YHTEENSÄ	215,9	215,9	215,9
TILIKAUDEN TULOS -+	16580,7	16580,7	16580,7

Laskelmataulukon talousarvio-sarakkeiden arvot täytetään alhaalta ylös. Ensimmäisenä asetetaan uusi arvio yrityksen tulokseen, joka nousee yhden kolmanneksen. Yrityksellä ei ole enää lainoja eikä poistoja kalustosta, jonka takia nämä kohdat ovat tyhjiä talousarvio sarakkeissa. Kiinteät kulut pysyvät samana, mutta muuttuvat kustannukset kasvavat yhden kolmanneksen. Kun aloitetaan taulukon täyttöä alhaalta ylös, saadaan liikevaihdon lopullinen summa uusien kokonaiskustannusten laskemisen jälkeen. Tuottotilien summa tulee siis olla liikevaihdon suuruinen, jolloin yritys pystyy kattamaan kaikki yritystoiminnan kustannukset.

Ensimmäisen talousarviosarakkeen vuokratuotto- tilin summa saadaan, kun kerrotaan case-yrityksen toteutuneen tuloslaskelman vuokratuotto- tili kahdella. Tässä sarakkeessa ei siis muuteta nykyisen vuokratuolisopimuksen tuottoja, vaan pidetään ne ennallaan. Tämän takia uusi vuokratuoliyrittäjä maksaa saman verran vuokratuottoja yrityksen omistajalle kuin nykyinen vuokratuoliyrittäjäkin vuonna 2016. Seuraavaksi lisätään Myynti/Amway tuotteet -tilille sama summa, joka oli jo vuoden 2016 tuloslaskelmassakin, sillä tämä tuotto on omistajan omaa sivutuottoa ja sen oletetaan pysyvän samana tulevina vuosina. Kirjanpitäjältä saadussa laskelmassa (Liite 2) nähdään, kuinka paljon vuokratuoliyrittäjä on maksanut yrityksen omistajalle käytetyistä tuotteista vuonna 2016. Tämä kyseinen summa (1565,7€) lisätään myynti / kampaamotuotteet -tilille, koska oletetaan, että uusi vuokratuoliyrittäjä käyttää suunnilleen saman verran tuotteita kuin nykyinen vuokratuoliyrittäjäkin.

Saatua summat edellä mainittuihin tileihin, jäljelle jää yrityksen omistajan myynti-tili. Myynti -tilin summa saadaan, kun vähennetään liikevaihdosta kaikki edellä mainittujen tuottotilien saldot. Seuraavaksi näemmä taulukon, joka on suurennettu taulukosta 1. Tämän taulukon (Taulukko 2) avulla on helpompi ymmärtää, ettei nykyinen vuokratuolisopimus ole kannattava case-yrityksen omistajalle.

Taulukko 2. Tuloslaskelman ja ensimmäisen talousarvio sarakkeen myynti- tilien vertailu

	CASE-YRITYKSEN TULOSLASKELMA (2016)	1. TALOUSARVIO (nykyisellä vuokratuoli- sopimuksella)
Myynti 24%	30 857,8 €	37 156,8 €
Myynti/ kampaamotuotteet 24% / vuokratuoliryttäjän tuoteostot omistajalta	6 236,8 €	7 802,5 €
Myynti/ Amway tuotteet 24%	94,6 €	100,0 €
Vuokratuotot 24%	6 290,3 €	12 580,6 €
LIIVEVAIHTO	43 479,5 €	57 639,8 €

Taulukosta 2 käy ilmi, että yrityksen omistajan tulisi kasvattaa omaa myyntiään yli 6 000 eurolla, jos vuokratuolisopimus pysyy ennallaan toisen ryttäjän saapuessa yritystoimintaan. Omistajan tulisi siis kasvattaa omaa myyntimääräänsä ja tuottaa enemmän palveluita itse, jotta hän saisi katettua kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset nykyisellä vuokratuolisopimuksella. Tämä laskelma osoittaa, että kyseistä sopimusta tulee muuttaa, jotta kaikki yritystoiminnan kustannukset saadaan veloittettua kaikille siellä työskentelevien kesken tasan.

Toisen talousarvio sarakkeen tarkoituksena on saada tuloslaskelma-arvio sille vuodelle, jolloin yritystoiminnassa työskentelee kolme tekijää, kuten ensimmäisessäkin talousarviossa. Tässä sarakkeessa mukautetaan nykyistä vuokratuolisopimusta. Tämän avulla saadaan siis toteutettua kannattavampi vuokratuolisopimus case-yritykselle. Näiden kahden talousarvio sarakkeen ero on se, ettei toisessa muuteta vuokratuolisopimusta, vaan pidetään se samana. Toisessa sarakkeessa taas muutetaan sopimusta niin, että siitä tulee kannattava yritystoiminnalle.

Toista talousarvio-saraketta aletaan täyttämään samalla tavalla kuin ensimmäistäkin talousarvio-saraketta. Aloittaen siis täyttämään kustannuksia alhaalta ylöspäin. Tässäkin sarakkeessa kaikkiin muuttuviin kustannuksiin on lisätty yksi kolmannes vuoden 2016 tuloslaskelmaan. Muuttuvat ja kiinteät kustannukset ovat siis saman suuruisia ensimmäisessä ja toisessa talousarvio-sarakkeessa.

Kun kaikki kustannukset ovat laskettu talousarvio-sarakkeessa, saadaan liikevaihtoon summa, jonka yrityksen omistajan tulee saada tuotoistaan, jotta yritystoiminta olisi

kannattavaa. Ensimmäisenä lisätään tuottotileistä Myynti/Amway tuotteet -tilille sama summa, joka oli jo vuoden 2016 tuloslaskelmassakin, sillä tämä on omistajan omaa sivutuottoa ja sen oletetaan pysyvän samana tulevina vuosina. Tämän sarakkeen tarkoituksena oli siis mukauttaa jo olemassa olevaa vuokratuolisopimusta. Tästä syystä aletaan kokeilemaan eri prosentuaalisia summia vuokratuoliyrittäjien ostamista tuotteista (omistajan varastosta) sekä korottamaan vuokratuottoja. Nykyisessä vuokratuolisopimuksessa tämä prosentuaalinen summa on plus viisi prosenttia tuotehinnasta ja vuokratuotto on 650 euroa kuukaudessa.

Päädyttiin lopullisiin summiin kokeilemalla eri prosenttilukuja ja vuokratuottoja laskelmataulukoon. Lopputuloksena saadut luvut ovat sekä kohtuullisia, että kannattavampia kummallekin osapuolelle. Korottamalla vuokratuolisopimuksessa olevaa prosentuaalista osuutta käyttämistään tuotteista kymmeneen prosenttiin, saadaan hyvä korotus myynti/kampaamotuotteet-tilille. Tämä summa ei ole siltikään vuokratuoliyrittäjälle kohtuuttoman suuri maksettavaksi.

Kun prosentuaalinen summa muuttuisi 10 prosenttiin, niin vuokratuoliyrittäjä maksaisi tuplasti enemmän. Olettaen, että tuotteita käytetään seuraavinakin vuosina saman verran, summa muuttuisi 1 565 eurosta noin 3 000 euroon vuodessa. Tämä ei ole laskelmien mukaan liian suuri summa yhden henkilön maksettavaksi vuodessa käyttämistään tuotteista.

Myös vuokratuottoihin pitäisi saada muutosta. Nykyinen vuokratuolivuokra on 650€ kuukaudessa. Korotettiin vuokraa kymmenellä eurolla kuukaudessa aina 700 euroon asti. Tämä summa osoittautui parhaaksi vaihtoehdoksi tuolivuokralle. Korotettu vuokra, 700 euroa kuukaudessa, on kohtuullinen, mutta tuottaa omistajalle merkittävästi enemmän kuin aikaisempi vuokra. Vuokratuotot laskettiin 11 kuukaudelle olettaen, että vuokratuoliyrittäjät pitävät lomaa vuodessa yhden kuukauden.

Saatua summat edellä mainittuihin tileihin, jäljelle jää omistajan myynti-tili. Myynti-tilin summa saadaan, kun vähennetään liikevaihdosta kaikki edellä mainitut tuottotilien saldot. Seuraavaksi näemmä taulukon, joka on suurennettu taulukosta 1. Tämän taulukon (Taulukko 3) avulla on helpompi ymmärtää, miksi yllä mainitut uuden vuokratuolisopimuksen ratkaisut ovat kannattavampia case-yrityksen omistajalle.

Taulukko 3. Tuloslaskelman ja toisen talousarvio sarakkeen myynti- tilien vertailu

	CASE-YRITYKSEN TULOSLASKELMA (2016)	2. TALOUSARVIO (muuttaen nykyistä vuokratuolisopimusta)
Myynti 24%	30 857,8 €	30 809,8 €
Myynti/ kampaamotuotteet 24% / vuokratuoliryrittäjän tuoteostot omistajalta	6 236,8 €	11 330,0 €
Myynti/ Amway tuotteet 24%	94,6 €	100,0 €
Vuokratuotot 24%	6 290,3 €	15 400,0 €
LIKEVAIHTO	43 479,5 €	57 639,8 €

Taulukosta 3 nähdään, että myynti-tilin summaksi tulee uuden vuokratuolisopimuksen tuotoilla saman verran, kuin vuonna 2016 olevassa tuloslaskelmassa. Tämä tarkoittaa siis sitä, että yrityksen omistaja pystyy kattamaan kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset samalla myyntimäärällä kuin vuonna 2016. Vuokratuolisopimuksessa olevat ratkaisut ovat tosin vähittäismääriä. Tämän avulla yrityksen omistaja voi suurentaa vuokratuottoja toiveidensa mukaan. Esimerkiksi jos hän haluaa vähentää omaa työmääräänsä entisestään, hän voi suurentaa vuokratuolihinnan määrää haluamalla suuruudella.

Edellä olevien laskelmataulukoiden perusteella voidaan todeta, että uuden kannattavamman vuokratuolisopimuksen vuokran tulee olla vähintään 700 euroa kuukaudessa ja käyttämien tuotteiden maksuprosentti vähintään 10 prosenttia. Näillä hinnoilla yrityksen omistaja saa kaikki ammattitoimintaan liittyvät kustannukset tasattua tasan kaikille kolmelle yrityksessä työskentelevälle.

Tämän laskelmataulukon jälkeen lasketaan vielä, kuinka paljon vuokratuoliryrittäjän käyttämät kustannukset ovat yrityksen omistajan tuloslaskelman kokonaiskustannuksista. Laskelmassa lasketaan myös, mitä vuokratuoliryrittäjä maksoi yrityksen omistajalle nykyisellä vuokratuolisopimuksella vuonna 2016. Tämän jälkeen lasketaan vielä, kuinka paljon vuokratuoliryrittäjä tulee maksamaan kustannuksista uudella kannattavalla vuokratuolisopimuksella. Kyseisestä laskelmasta voidaan havaita, kuinka paljon vähemmän vuokratuoliryrittäjä maksaa vuodessa käyttämiään kustannuksia takaisin tuolivuokrallaan ja käyttämistään tuotteistaan. Kyseinen laskelma avataan tarkemmin seuraavassa kappaleessa.

6.2.2 Yhden vuokratuoliyrittäjän kustannukset

Tässä laskelmassa (Taulukko 4) selvitetään nykyisen vuokratuoliyrittäjän kustannusten osuus yrityksen kokonaiskustannuksista. Laskelman apuna on käytetty yrityksen tuloslaskelmaa vuodelta 2016, jolloin nykyinen vuokratuoliyrittäjä on ollut jo yritystoiminnassa mukana. Tuloslaskelmaan sisältyy yrityksen omistajan tuotot, sekä kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset. Vuokratuoliyrittäjällä on oma tuloslaskelmansa, kuten muillakin yrittäjillä.

Ensin asetetaan kaikki case-yrityksen tuloslaskelman tilit ja niiden saldot uuteen laskelmataulukkoon (Taulukko 4). Viimeiseen sarakkeeseen lasketaan karkeasti ammattitoimintaan liittyvät, ja kummallekin yrittäjälle kuuluvat kustannukset tasan.

Ammattitoimintaan liittyvillä kustannuksilla tarkoitetaan kaikkia kustannuksia, jotka ovat liitoksissa toimitilapaikan ylläpitämiseen, kuten esimerkiksi vuokra-, sähkö- ja vesikustannukset. Tähän kategoriaan liittyy myös kaikki myyntiä edistävät kulut, joita ovat esimerkiksi tuotehankinnat, rahaliikenteen kulut sekä kahvi- ja toimistotarvikekulut. Nämä kustannukset mahdollistavat ja edistävät molempien yrittäjien toiminnanharjoittamisen, joten kulut tulee jakaa tasan.

Omistajalle itselleen jää maksettavaksi hänen omasta liiketoiminnastaan aiheutuvat kustannukset. Näihin kustannuksiin luokitellaan sosiaalikulut, kaluston hankinnat, taloushallintokulut, jäsenmaksut sekä huomionosoitukset. Kaluston hankinta kuuluu yrittäjälle itse maksettavaksi. Vuokrasopimuksen mukaisesti vuokratuoliyrittäjän on hankittava itse henkilökohtaiset työvälineensä. Kaluston hankinta -tiliin sisältyvät vuonna 2016 vain omistajan henkilökohtaiset työvälineet. Yrityksen omistaja on hankkinut muut kalustot, kuten esimerkiksi hiusten pesualtaat, sekä huonekalut jo vuonna 2013 kun yritys on perustettu.

Vuokratuoliyrittäjän kaluston hankinnat näkyvät siis hänen omassa tuloslaskelmasaan, johon ei otata kantaa kehittämistyössä. Tähän samaan kategoriaan kuuluvat taloushallintokulut. Yrittäjät itse hankkivat tai tekevät oman kirjanpidon, joten nämäkään kulut eivät kuulu vuokratuoliyrittäjän puoleksi maksettavaksi. Sosiaalikulut, jä-

senmaksut ja huomionsoitukset ovat myös yrittäjän omia kuluja. Näitä kaikkia samoja kustannuksia vuokratuoliyrittäjäkin maksaa omassa liiketoiminnassaan, eli nämä näkyvät heidän omissa tuloslaskelmissaan.

Edellä mainitut seikat selittävät rahamääräisiä eroja vuokratuoliyrittäjän ja omistajan tilien saldoissa laskelmataulukossa (Taulukko 4). Laskelman tarkoituksena on saada irrotettua yhden vuokratuoliyrittäjän kokonaiskulut omistajan tuloslaskelmasta, jotta pystytään kartoittamaan vuokratuolisopimuksen tuottojen kannattavuus. Laskelmataulukko tullaan näkemään seuraavaksi.

Taulukko 4. Laskelmataulukko yhden vuokratuoliyrittäjän kustannukset case-yrityksessä

	Vuoden 2016 tuloslaskelman kulut	Yhden vuokratuoliyrittäjän kulut yritystoiminnan kokonaiskustannuksista
MUUTTUVAT KULUT		
Ostot 24%	10330,9	5165,5
Ostot/Amway 24%	1195,6	0,0
Aine- ja tarvikevaraston muutos	-3705,9	0,0
Ostot yht.	7820,6	5165,5
Vesi- ja jätevesi	475,9	237,9
Sähköt	2239,6	1119,8
Luottokorttiprovisiot	157,2	78,6
Rahaliikenteen kulut	185,1	92,5
Posti- ja lähettikulut	44,0	22,0
Ulkopuoliset palvelut yht.	3101,7	1550,9
Työvaatekulut 24%	286,7	0,0
Kahvi- ja kahviketarvikkeet	459,6	229,8
Toimistotarvikkeet	111,2	55,6
Puhelinkulut	240,3	120,1
Muut kulut yht.	1097,8	405,5
MUUTTUVAT KULUT YHTEENSÄ	12020,0	7121,8
KIINTEÄT KULUT		
YEL- maksut	2438,3	0,0
Työttömyysvakuutus	47,0	0,0
Pakolliset sosiaalikulut yht.	2485,3	0,0
Henkilökunnan koulutus	165,0	0,0
Henkilövakuutusmaksut (Vapaaehtoiset)	2050,4	0,0
Vapaaehtoiset sosiaalikulut yht.	2215,4	0,0
Tilavuokrat	5903,2	2951,6
Siivous- ja puhtaanapito	104,0	52,0
Kiinteistön korjauskulut	5,9	0,0
Kone- kalusto hankinnat	615,9	0,0
Muut toimikulut	17,7	0,0
Toimitilakulut yht.	6646,8	3003,6
Muut myynnin edistämiskulut	150,0	75,0
Kannatusilmoitukset	271,8	0,0
Huomionosoitukset	34,2	0,0
Markkinointikulut yht.	456,0	75,0
Taloushallintokulut	845,3	0,0
Atk- ohjelmistot. Päivitykset. Ylläpito	168,3	84,2
Jäsenmaksut	199,0	0,0
Ammattilehdet ja kirjat	542,0	271,0
Pyörityserot	0,0	0,0
Vastuuvakuutus-oikeusturva	458,6	0,0
Kukat ja somisteet	125,7	62,8
Datasiirtokulut	411,0	205,5
Muut hallinnon kulut (vähennyskelvottomat)	5,1	0,0
Hallintokulut yht.	2754,9	623,5
KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	14558,3	3702,1

Laskelmataulukon avulla saadaan kokonaissumma, jonka vuokratuoliyrittäjän tulisi maksaa omistajalle käyttämistään kustannuksista. Kyseinen summa saadaan, kun lasketaan muuttuvat- ja kiinteät kustannukset yhteen. Nämä summat näkyvät ylhäällä olevassa taulukossa (Taulukko 4) punaisina.

Tämän jälkeen lasketaan kaikki vuokratuoliyrittäjän maksamat kulut yrityksen omistajalle vuoden (2016) ajalta. Tämä summa saadaan omistajan tuloslaskelman tilistä ”vuokratuotot”, sekä kirjanpitäjältä saadusta laskelmasta (Liite 2). Kyseisestä laskelmasta näkyy, kuinka paljon vuokratuoliyrittäjä on maksanut yrityksen omistajalle käyttämistään tuotteista vuonna 2016.

Taulukko 5. Vuokratuoliyrittäjän kulut

Vuokratuoliyrittäjän kulut olivat vuonna 2016:	10 824,0 €
Vuokratuoliyrittäjä maksoi vuonna 2016:	7 856,0 €

Taulukosta 5 voidaan todeta, että vuokratuoliyrittäjä maksoi noin 3 000 euroa liian vähän käyttämistään kustannuksista vuonna 2016. Tällä laskelmalla osoitetaan se, että nykyinen vuokratuolisopimus ei ole case-yritykselle taloudellisesti kannattava.

Tämän jälkeen selvitetään vuokratuoliyrittäjän mahdolliset kustannukset uuden vuokratuolisopimuksen mukaisesti. Tällä laskelmalla todistetaan, että uusi vuokratuolisopimus on paljon kannattavampi, kuin tämän hetkinen vuokratuolisopimus. Edellä ollaan jo mainittu uuden vuokratuolisopimuksen hinnat, jossa vuokra tulisi olla 700 euroa kuukaudessa 650 euron sijaan. Vuokratuoliyrittäjän tulisi maksaa käyttämistään tuotteistaan 10 prosenttia nykyisen 5 prosentin sijaan. Oletetaan, että vuokratuoliyrittäjän käyttämät tuotteet gramma määräisesti pysyisi samana. Hänelle koituisi korotuksesta kustannuksia tuplasti enemmän, eli vuonna 2016 maksettavasta noin 1500 eurosta kasvaisi 3000 euroon, ja vuokrakuluista koituisi joka kuukausi 50 euroa enemmän kuin ennen.

Taulukko 6. Kulut uudessa kannattavammassa vuokratuolisopimuksessa

Vuokratuoliyrittäjän kulut olivat vuonna 2016:	10 824,0 €
Vuokratuoliyrittäjä maksoi vuonna 2016:	7 856,0 €
Kulut kannattavassa vuokratuolisopimuksessa:	10 830,0 €

Taulukosta 6 voidaan todeta, että vuokratuolisopimuksen korotuksen avulla saadaan tasattua yrittäjien käyttämät kustannukset tasan. Korotuksen avulla saadaan 3 000 euron kustannusvaje yrityksen omistajalle.

6.3 Uusi kannattavampi vuokratuolisopimus

Ensimmäisen laskelmataulukon tavoitteena oli, että sen yhdestä sarakkeesta nähtäisiin case-yrityksen kannattavuus nykyisellä vuokratuolisopimuksella, kun yritystoimintaan tulee yksi vuokratuoliyrittäjä lisää. Case-yrityksen tekijäkapasiteetti on enintään kolme henkilöä. Yrityksen omistaja myös haluaa yritystoimintaansa yhden vuokratuoliyrittäjän lisää. Tämän takia kehittämistyössä lasketaan laskelmat sen mukaan, että yrityksessä työskentelee kolme tekijää. Ensimmäisen laskelmataulukon tavoitteena oli myös se, että taulukon viimeisestä sarakkeesta nähdään, miten case-yrityksen tuloslaskelma muuttuu uudella vuokratuolisopimuksen ratkaisulla. Taulukosta pystytään vertailemaan, nykyisen ja uuden vuokratuolisopimuksen kannattavuutta, ja miten yrityksen tuloslaskelma muuttuu sopimusta muutettaessa.

Ensimmäisestä laskelmataulukosta saatujen tuloksien jälkeen pystytään osoittamaan, että nykyinen vuokratuolisopimus ei ole riittävän kannattava case-yrityksen yritystoiminnalle. Yrityksen omistajan tulisi lisätä omaa työmääräänsä, jotta hän saisi katettua kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset myynneillään. Laskelmalla pystytään osoittamaan myös, että uuden kannattavamman sopimuksen ratkaisulla saadaan yritystoiminta kannattavammaksi. Uusilla ratkaisulla yrityksen omistaja voi halutessaan vähentää työmääräänsä ja silti saada kaikki kokonaiskustannukset katettua.

Kehittämistyön muut laskelmataulukot osoittavat, kuinka paljon yksi vuokratuoliyrittäjä käyttää kustannuksia yritystoiminnan kokonaiskustannuksista, sekä kuinka paljon hän maksaa niistä nykyisellä sopimuksella. Laskelmat osoittivat sen, että vuokratuoliyrittäjä maksaa kustannuksista liian vähän. Uudella kehitetyllä vuokratuolisopimuksella saadaan katettua tämä rahamääräinen vaje. Kehittämistyön tuloksena syntyvä uusi kannattavampi vuokratuolisopimus on kannattava niin yrityksen omistajalle, kuin vuokratuoliyrittäjällekkin.

Seuraavaksi näemme uuden kannattavamman vuokratuolisopimuksen. Ratkaisut ovat vähittäismääriä, jotka tulisi saada, jotta case-yrityksen omistaja pystyisi kattamaan kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset tasan kaikkien siellä työskentelevien kesken.

Vuokratuolisopimuksen tuolivuokran tulisi olla vähintään 700€ kuukaudessa. Tuolivuokran summaan sisältyy kaikki kustannukset, kuten: vesi, sähkö, maksupäätte ja kassakone, siivoustarvikkeet, sekä pesupaikan shampoot ja hoitoaineet. Tämän lisäksi vuokratuoliyrittäjä maksaa kuukausittain käyttämistään aineista kulutuksen mukaan. Hän maksaa voimassa olevan tuotesarjan sopimushinnaston mukaan olevan verottoman hinnan. Verottomaan hintaan lisätään +10%, sekä arvonlisävero 24%. Vuokratuoliyrittäjä voi milloin tahansa ruveta itse ostamaan tukkuhintaan kaikki tuotteet ja aineet parturi-kampaamossa käytetyltä tuotesarjalta ja silloin tämä prosentuaalinen kohta sopimuksesta raukeaa.

Vuokratuoliyrittäjä ostaa itselleen kaikki henkilökohtaiset työssään tarvitsemat kampaamoalan tarvikkeet, kuten esimerkiksi kammat, harjat, pinnit, meikkisiveltimet, leikkuukoneet, sekä föönit. Vuokralainen on myös velvollinen ottamaan itselleen oman toimintansa vastuuvakuutuksen, sekä omat henkilökohtaiset muut liiketoimintansa liittyvät lakisääteiset vakuutukset.

Vuokratuoliyrittäjä saa edelleen 10% provisio-osuuden asiakkailleen myymistään parturi-kampaamon myynnissä olevista oheistuotteista. Provisio osuus maksetaan verottomasta myyntihinnasta.

7 POHDINTA

Kehittämistyön tavoitteena oli kehittää kannattavampi vuokratuolisopimus case-yritykselle. Parturi-kampaamon nykyinen vuokratuolisopimus ei ole riittävän kannattava yritystoiminnalle, minkä takia sitä tuli kehittää. Toimeksiantajan toive oli, että sopimusmuoto pysyy vuokratuolisopimuksena. Yrittäjyys- eikä sopimusmuotoa lähdetty tästä syystä kehittämistyössä muuttamaan. Työssä ei myöskään otettu kantaa sopimusjuridiikkaan eikä sopimusehtoihin, sillä tämä ei ole keskeinen asia sopimuksen kannattavuuden parantamiseen. Kehittämistyössä kehitettiin siis vanhaa vuokratuolisopimusta kannattavammaksi. Työn tarkoituksena oli luoda laskelmataulukot, joista näkyy ratkaisut kehittämistyölle.

Työn haastavin osuus oli kehittää oikeanlaiset laskelmapohjat, joista näkyvät ratkaisut kannattavampaan vuokratuolisopimukseen. Kehittämistyössä käytetyt laskelmat ovat oman kehityksen mukaan suunniteltuja, käyttäen apuna kuitenkin 1575/1992 §1 Kirjanpitoasetuksen tuloslaskelman kaavaa. Kirjanpitoasetuksesta saatiin kaava ensimmäiseen laskelmataulukon sarakkeeseen, josta siis näkyy case-yrityksen tuloslaskelman kaikki tilit jaoteltuna muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin.

Kehittämistyötä tehdessä havahduin siihen, kuinka haastavaa oli luoda laskelmataulukot aivan tyhjästä. Haastavinta laskelmien luomisessa oli ongelmanratkaisu. Miten saada selkeä taulukko, josta näkyy muutokset ja ratkaisut uuteen vuokratuolisopimukseen parhaiten. Laskelmataulukoiden luominen ja suunnitteleminen itsenäisesti, on opettanut minulle suunnitelmallisuutta, itsenäistä ajattelua sekä luovuutta.

Uskon, että case-yritys ottaa käyttöön kehittämäni uuden kannattavamman vuokratuolisopimuksen. Yrityksellä on helppo ottaa se käyttöön heti, kun yritykseen saadaan uusi vuokratuoliyrittäjä. Nykyisen vuokratuoliyrittäjän sopimusta pystytään muuttamaan jokaisen vuoden helmikuussa. Nykyiselle vuokratuoliyrittäjälle pystytään näyttämään laskelma, josta näkyy hänen käyttämien kustannusten rahamääräinen arvo. Siinä nähdään, että vuokratuoliyrittäjä maksaa käyttämistään kustannuksista liian vähän nykyisellä sopimuksella. Laskelmassa nähdään myös se, että kaikki kustannukset joita vuokratuoliyrittäjä käyttää, saadaan veloitetua uudella vuokratuolisopimuksella.

Vuokratuoliyrittäjä maksaa siis uudella vuokratuolisopimuksella yhtä paljon kustannuksia, kuin hän niitä yritystoiminnassakin käyttää. Uudessa vuokratuolisopimuksessa kaikki yritystoiminnan kokonaiskustannukset jaetaan tasan siellä työskentelevien kesken. Uusi kehittämäni vuokratuolisopimus on siis kannattava niin yrityksen omistajalle, kuin vuokratuoliyrittäjällekin.

Yrityksen omistajan näkökulmasta olisi hyvä, jos tuloslaskelmassa olisi eri tilit hänen kampaamotuote myynneilleen, sekä vuokratuoliyrittäjän maksamille käytetyille tuotteille. Omistajan olisi helpompi analysoida tuloslaskelmaansa, jos nämä erät olisivat eri tileillä. Tämä helpottaisi hahmottamaan ja löytämään ongelman ajoissa.

LÄHTEET

- Applexin www-sivut. Viitattu 17.2.2017. <http://www.applex.fi>
- Balance consulting www-sivut. Viitattu 8.1.2017.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- I love hairin www-sivut. Viitattu 4.1.2017. <http://ilovehair.fi>
- Ikäheimo, S., Laitinen, E., Laitinen, T. & Puttonen, V. 2011. Laskentatoimi ja rahoitus. Vaasa: Vaasan Yritysinformaatio Oy.
- Ikäheimo, S., Malmi, T. & Walden, R. 2012. Yrityksen laskentatoimi. Helsinki: Sanoma pro Oy.
- Karikorpi, O. 2010. Raha ratkaisee. Helsinki: Hakapaino Oy.
- Kinnunen, J., Laitinen, E. K., Laitinen, T., Leppiniemi, J. & Puttonen, V. 2009. Avain laskentatoimeen ja rahoitukseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Kirjanpitoasetus 1575/1992 muutoksineen. Viitattu 16.7.2017.
- Kirjanpitoasetus 30.12.1997/1339 muutoksineen. Viitattu 17.7.2017.
- Koulutuksen www-sivut. Viitattu 28.12.2016. <https://www.koulutus.fi>
- Luoma, T. & Oksman, M. 2010. Hiukset, Leikkaaminen, kampaaminen ja kosmeettinen hoitaminen. Helsinki: WSOY pro OY.
- Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2014. Kehittämistyön menetelmät: Uudella osaamista liiketoimintaan. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Pamin www-sivut. Viitattu 29.12.2016. <https://www.pam.fi>
- Saarelainen, E. 2013. Kohti menestyvää liiketoimintamallia. Suomen liikekirjat 2013.
- Sarala, U. 2000. Toiveista totta: Työyhteisöjen kehittäminen käytännössä. Helsinki: Yliopistopaino Palmenia.
- Tomperi, S. 2001. Kannattavuus ja kustannusten hallinta. Helsinki: Edita.
- Stenbacka, J., Mäkinen, I. & Söderström, T. 2005. Kannattavuuden avaimet. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Tieto.osaavayrittäjän www-sivut. Viitattu 12.8.2017. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi>
- Tilisanomien www-sivut. Viitattu 6.1.2017. <http://tilisanomat.fi/>

Vastaukset www-sivut. Viitattu 7.8.2017. <http://vastaukset.fi/>

Yritys Suomen www-sivut. Viitattu 25.10.2017. <https://yrityssuomi.fi/rahoitus-ja-kannattavuuslaskelmat>

Case-yrityksen tuloslaskelma vuodelta 2016:

1.1.2016-31.12.2016 %

TULOSLASKELMA**MYYNTITUOTOT**

Yleiset myyntitilit		
3000 Myynti 24%	30 857,84	71,0
3010 Myynti/kampaamotuotteet 2 24%	6 236,75	14,3
3020 Myynti/Amway tuotteet 24 %	94,60	0,2
Myynti. arvopaperit ja kiinteistöt		
3450 Vuokratuotot 24%	6 290,28	14,5

LIIKEVAIHTO

43 479,47 100,0

MATERIAALIT JA PALVELUT**AINEET. TARVIKKEET JA TAVARAT**

Aine-, tarvike- ja tavaraostot		
4000 Ostot 24%	-10 330,92	-23,8
4020 Ostot/Amway 24 %	-1 195,59	-2,7
Varastojen lisäys (+) tai vähennys (-)		
4404 Aine- ja tarvikevaraston muutos	3 705,94	8,5

Henkilösivukulut

Eläkekulut		
Eläkevakuutusmaksut		
6100 YEL-maksut	-2 438,26	-5,6
Muut henkilösivukulut		
Pakolliset vakuutusmaksut		
6410 Työttömyysvakuutusmaksut	-47,00	-0,1
Muut henkilöstön vakuutusmaksut		
6500 Henkilövakuutusmaksut (vapaaehtoiset)	-2 050,42	-4,7

Liiketoiminnan muut kulut

Vapaaehtoiset henkilösivukulut		
Henkilökunnan koulutus		
7000 Henkilökunnan koulutus 24%	-125,00	-0,3
Ruoka- ja kahvitarjoilu henkilökunnalle		
7110 Kahvitarvikkeet alv 24%	-72,52	-0,2
7111 Kahvitarvikkeet alv 2 14%	-379,08	-0,9
7114 Kahvitarvikkeet	-8,00	0,0
Työvaatteet ja suojavälineet		
7120 Työvaatteet 24%	-286,73	-0,7
Toimitilakulut		
Vuokrat ja vastikkeet		
7230 Toimitilavuokrat 24%	-403,23	-0,9
7234 Toimitilavuokrat	-5 500,00	-12,6
Hoitokulut		
7360 Siivous ja puhtaanapito 24%	-82,01	-0,2
7364 Siivous ja puhtaanapito	-22,00	-0,1
7380 Vesi- ja jätevesi 24%	-475,89	-1,1
7390 Sähkö ja kaasu 24%	-2 239,63	-5,2
7430 Korjaukset 24%	-5,90	0,0
Muut toimitilakulut		
7470 Muut toimitilakulut 24%	-17,70	0,0
Atk-laite ja -ohjelmakulut		
7660 Atk-ohjelmistot. päivitykset. ylläpito 24%	-168,34	-0,4
Muut kone- ja kalustokulut		
7740 Kone- ja kalustohankinnat (< 3v kalusto) 24%	-609,07	-1,4

	1.1.2016-31.12.2016	%
7750 Koneiden ja kaluston pienhankinnat 24%	-6,85	0,0
Myyntikulut		
Maksetut provisiot		
8014 Luottokorttiprovisiot	-157,16	-0,4
Markkinointikulut		
Myyntin edistäminen		
8200 Somisteet. kukat 24%	-125,65	-0,3
8230 Muut myyntin edistämiskulut 24%	-149,99	-0,3
Suhdetoiminta		
8261 Kannatusilmoitukset ja maksut 10%	-41,82	-0,1
8264 Kannatusilmoitukset ja maksut	-230,00	-0,5
8270 Huomionosoitukset 24%	-34,15	-0,1
Tutkimus- ja kehityskulut		
8340 Koulutus 24%	-40,00	-0,1
Hallintopalvelut		
8380 Taloushallintopalvelut 24%	-544,25	-1,3
8384 Taloushallintopalvelut	-301,00	-0,7
Muut hallintokulut		
Tiedonhankinta		
8462 Lehdet 10%	-408,98	-0,9
8464 Lehdet	-133,05	-0,3
8484 Jäsenmaksut	-199,00	-0,5
Tieto- ja rahaliikenne		
8510 Matkapuhelinkulut 24%	-235,25	-0,5
8514 Matkapuhelinkulut	-5,00	0,0
8530 Datasiirtokulut 24%	-411,00	-0,9
8540 Posti- ja lähettikulut 24%	-7,98	0,0
8544 Posti- ja lähettikulut	-36,00	-0,1
8564 Rahaliikenteen kulut	-185,05	-0,4
8574 Pyörästyserot	-0,01	0,0
Vakuutukset ja vahingonkorvaukset		
8584 Vastuuvakuutukset	-458,57	-1,1
Toimistotarvikkeet		
8620 Toimistotarvikkeet 24%	-111,17	-0,3
Muut liikekulut		
Vähennyskelvottomat muut liikekulut		
8774 Veronkorotukset. vähennyskelvottomat	-5,09	0,0
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	16 901,10	38,9
Rahoitustuotot ja -kulut		
Rahoituskulut		
Korkokulut ja muut rahoituskulut		
Muille		
9460 Korkokulut rahoituslainoista	-80,55	-0,2
9560 Lainojen hoitokulut	-24,00	-0,1
TULOS ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	16 796,55	38,6
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	16 796,55	38,6
Tuloverot		
Tilikauden verot		
9900 Ennakkoverot	-215,88	-0,5
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	16 580,67	38,1

LIITE 2

Laskelma vuokratuoliyrittäjän käyttämistä tuotteista ja saaduista provisioista:

	Käytetyt tuotteet	Tuotemyynnin provisio
Tammikuu	146,2 €	7,9 €
Helmikuu	193,6 €	11,4 €
Maaliskuu	300,6 €	19,8 €
Huhtikuu	110,8 €	28,1 €
Toukokuu	193,9 €	6,9 €
Kesäkuu	133,1 €	23,1 €
Heinäkuu	90,3 €	13,9 €
Elokuu	129,8 €	26,5 €
Syyskuu	128,2 €	20,9 €
Lokakuu	59,9 €	15,2 €
Marraskuu	116,7 €	13,4 €
Joulukuu	160,8 €	11,0 €
Yhteensä:	1 763,8 €	198,0 €
Vuokratuoliyrittäjä maksaa omistajalle	=	1 565,7 €