



TAMPEREEN  
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETALOUS

OPINNÄYTETYÖRAPORTTI

**KUSTANNUSTEN KILPAILUTUS JA LAAJENEMISEN  
ARVIOINTI**

**Case: TaxInkinen Oy**

**Mikko Inkinen**

Liiketalouden koulutusohjelma  
Joulukuu 2008  
Työn ohjaaja: Elina Merviö

TAMPERE 2008



---

|                                                  |                                                    |                      |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------|
| <b>Tekijä(t):</b>                                | Mikko Inkinen                                      |                      |
| <b>Koulutusohjelma(t):</b>                       | Liiketalouden koulutusohjelma                      |                      |
| <b>Opinnäytetyön nimi:</b>                       | KUSTANNUSTEN KILPAILUTUS JA LAAJENEMISEN ARVIOINTI |                      |
| <b>Työn valmistumis-<br/>kuukausi ja -vuosi:</b> | Joulukuu 2008                                      |                      |
| <b>Työn ohjaaja:</b>                             | Elina Merviö                                       | <b>Sivumäärä:</b> 71 |

---

## TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyöni toimeksiantaja on tamperelainen taksiryitys TaxInkinen Oy. Yritys on toiminut toiminimenä Lohjalla vuodesta 2005 alkaen ja siirtyi toimimaan Tampereella vuonna 2007. Samalla yrityksen yhtiömuoto vaihdettiin osakeyhtiöksi. Olen saanut seurata TaxInkinen Oy:n kehitystä työntekijänä sekä osakeyhtiön hallituksen varajäsenenä alusta asti. Mahdollisuus tehdä opinnäytetyö omalle työnantajalleni ja nähdä tulevaisuudessa sen saama hyöty oli loistava tilaisuus tutustua paremmin yritykseen, jonka toiminnassa olen mukana päivittäin.

Opinnäytetyöni tarkoitus on selvittää TaxInkinen Oy:n mahdollisuus säästää liiketoiminnan kustannuksissa. Tämän teen kilpailuttamalla muuttuvia ja kiinteitä kustannuksia TaxInkinen Oy:lle parhaiten sopivien palveluntarjoajien välillä. Työni toinen tarkoitus on tutkia toiminnan laajentamisen kannattavuutta. Laajentaminen tapahtuu hakemalla toista taksilupaa Tampereen alueelle.

Teoriaosuudessa keskityn tutustumaan kustannusten hallintaan yleisesti, siinä käytettäviin tapoihin sekä sen vaikutuksiin ja kannattavuuteen. Laajenemisen teoriaosuudessa tutustun investointeihin sekä yleisiin kannattavuuden tunnuslukuihin, joilla arvioin TaxInkinen Oy:n laajentumistavoitetta.

Kilpailutukset tein järjestelmällisesti tutkien ensin nykyisiä kuluja yrityksen tiliotteista ja selvittämällä niistä ne kulut, joihin on mahdollista vaikuttaa kilpailutusten kautta. Tämän jälkeen etsin sopivat yritykset TaxInkinen Oy:n käyttöön ja pyysin niiltä tarjouksen tarvitusta palveluista. Tarjoukset saatuani vertasin niitä toisiinsa etsien parasta tarjousta niin hinnallisesti kuin sisällöllisestikin. Sisällön rooli tarjouksissa nousi joissain kilpailutusryhmissä oleelliseksi taksitoiminnan vaatimien palveluiden ollessa tarjolla vain harvoissa yrityksissä. Lopuksi esitin vielä arvioidun tuloksen toimintaehdotusteni noudattamisesta sekä kuukausitasolla että vuositasolla.

Laajenemisen arviointi oli suoraviivaista laskemista ja tilanteen arvioimista laajenemisen jälkeen. Ensimmäisenä tutkin ajalla 1.1.–31.6.2008 toteutuneita tuloslaskelmia, joiden pohjalta tein keskiarvoisen yhden kuukauden tuloslaskelman. Keskiarvoisen tuloslaskelman pohjalta pystyin vertaamaan nykyisen yhden ajoneuvon tuloja ja kustannuksia toisen ajoneuvon hankintaa varten. Lopuksi vertasin vielä kahden eri tunnusluvun avulla laajenemisen vaikutusta yrityksen kannattavuuteen.

Tietoa tästä työstä tullaan hyödyntämään TaxInkinen Oy:ssä jatkossa ja työn pohjalta tullaan tekemään päätös laajenemisprosessin jatkamisesta tai keskeyttämisestä. TaxInkinen Oy:n taloustietoja suojellen kaikki luvut tässä työssä on esitetty kertoimella ja ne esitetään myös prosentteina, jotta vertailtavuus tulevaisuudessa säilyy niin TaxInkinen Oy:n kuin muidenkin pienyritysten käytössä.

---

**Avainsanat:** taksi kilpailutus laajeneminen kannattavuus



**Author(s):** Mikko Inkinen

**Study programme(s):** Business Administration Programme

**Title of the thesis** BIDDING COMPETITION FOR COST REDUCTION AND EVALUATION OF EXPANSION

**Month and year of completion:** December 2008

**Supervisor:** Elina Merviö

**Number of pages:** 71

---

### ABSTRACT

The assignment for my thesis came from a small taxi company TaxInkinen Oy. It has operated as sole trader in Lohja from 2005 and it moved to Tampere region in 2007. During the move it was changed to be a limited company. I have been able to monitor the development TaxInkinen Oy as an employee and as a deputy of the board from the beginning of the company. The possibility to make a thesis for my own employer and to see the value of it in the future was a great chance to get to know the company I work for every day even better.

The purpose of my thesis is to find out if there is a possibility for TaxInkinen Oy to save in the expenses by organizing a bidding competition for its variable costs as well as solid costs. The other objective of my thesis is to evaluate the company's effort to branch out by applying for a second taxi permission in Tampere region.

In the theory part of my work I concentrate on understanding cost management, its convention as well as effects and profitability. In relation to branching out I study investments and the general key ratios of profitability. I will use these key ratios in evaluating the efforts of TaxInkinen Oy.

I did the bidding competition in an organized manner studying first the costs that are present in the company's old bank records and finding out those costs that could be reduced. After this I searched for suitable companies for the use of TaxInkinen Oy and asked them for offers of the needed services. After receiving the offers I compared them looking for the best offer both in price and content. The content of the offers became very important since the needed services for a taxi company were only available at few companies. In the end I presented an estimated result for following my suggestions on a monthly and yearly basis.

Evaluation of the expansion was straightforward calculation and estimating the situation after the expansion. First I studied the income statements from the period 1.1.–31.6.2008. Using the income statements I was able to make an average income statement for one month. This allowed me to compare the incomes and costs of one vehicle in order to estimate the other vehicle's purchase and its effects. In the end I used two different key ratios to compare the effect of the expansion to the company's profitability.

Information presented in this thesis will be used in TaxInkinen Oy and based on the information in this thesis the company will decide whether to continue the process of expanding or not. In order to protect the economic information of TaxInkinen Oy all numbers in this thesis are presented with a multiplier and followed with percentages. This ensures the information is comparable in the future for both TaxInkinen Oy and other small companies.

---

**Key words:** taxi bidding competition expansion profitability

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| 1. JOHDANTO.....                                                   | 6  |
| 1.1 TOIMEKSIANNON ESITTELY.....                                    | 6  |
| 1.1.1 TaxInkinen Oy.....                                           | 7  |
| 1.2 TYÖN TAVOITE.....                                              | 8  |
| 1.3 YLEISTÄ TAKSITOIMINNASTA .....                                 | 9  |
| 1.3.1 Taksitoiminta Suomessa.....                                  | 9  |
| 1.3.2 Taksitoiminta Tampereella .....                              | 9  |
| 2. KUSTANNUKSET JA NIIDEN HALLINTA.....                            | 11 |
| 2.1 KUSTANNUSTEN HALLINTA.....                                     | 12 |
| 2.2 KILPAILUTTAMINEN.....                                          | 13 |
| 2.2.1 Ennen tarjouspyyntöjä .....                                  | 13 |
| 2.2.2 Tarjoukset ja toimittajan valinta .....                      | 14 |
| 2.3 TULOSTEN ARVIOINTI .....                                       | 14 |
| 3. LAAJENTUMISEN KANNATTAVUUDEN ARVIOINTI.....                     | 16 |
| 3.1 INVESTOINNIT .....                                             | 16 |
| 3.2 KANNATTAVUUS.....                                              | 19 |
| 4. KILPAILUTUKSET .....                                            | 21 |
| 4.1 TILIOITTEIDEN ANALYYSI .....                                   | 21 |
| 4.2 KILPAILUTUKSET .....                                           | 26 |
| 4.2.1 Polttoaineet ja pesut.....                                   | 27 |
| 4.2.1.1 Kilpailutettavat yritykset .....                           | 27 |
| 4.2.1.2 Tarjoukset .....                                           | 29 |
| 4.2.1.3 Vertailu ja vaikutukset.....                               | 30 |
| 4.2.2 Puhelin ja internet.....                                     | 31 |
| 4.2.2.1 Kilpailutettavat yritykset .....                           | 32 |
| 4.2.2.2 Tarjoukset .....                                           | 32 |
| 4.2.2.3 Vertailu .....                                             | 34 |
| 4.2.3 Vakuutukset.....                                             | 34 |
| 4.2.3.1 Kilpailutettavat yritykset .....                           | 35 |
| 4.2.3.2 Tarjoukset .....                                           | 35 |
| 4.2.3.3 Vertailu .....                                             | 38 |
| 4.2.4 Lainat ja rahoitukset .....                                  | 40 |
| 4.2.4.1 Kilpailutettavat yritykset .....                           | 41 |
| 4.2.4.2 Tarjoukset .....                                           | 41 |
| 4.2.4.3 Vertailu .....                                             | 42 |
| 4.3 TOIMINTAEHDOTUKSET .....                                       | 43 |
| 4.4 ARVIOITU KOKONAISTULOS TOIMINTAEHDOTUSTEN NOUDATTAMISESTA..... | 44 |
| 4.4.1 Kuukausittainen ja vuosittainen hyöty .....                  | 44 |

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 5. LAAJENEMISEN ARVIOINTI ..... | 46 |
| 5.1 TÄMÄNHETKINEN TILANNE.....  | 46 |
| 5.2 LAAJENEMISTARVE.....        | 48 |
| 5.3 RAHAVIRRRAN MUUTOKSET ..... | 49 |
| 5.3.1 Tulojen muutos.....       | 50 |
| 5.3.2 Menojen muutos .....      | 51 |
| 5.4 KANNATTAVUUS.....           | 54 |
| 6. YHTEENVETO .....             | 56 |
| LÄHTEET .....                   | 59 |
| LIITTEET.....                   | 61 |

# 1. Johdanto

Taksitoiminnan haaste on myyntivolyymien pienuus. Taksi ei voi palvella kuin yhden asiakkaan kerrallaan ja tämän palvelemiseen menee enemmän aikaa kuin useimmilla palvelualoilla esimerkiksi myymälätoiminnassa, jossa asiakkaiden palvelu rajoittuu suurimmaksi osaksi kassalle. Edellisen asiakkaan jälkeen taksilla on harvoin seuraava asiakas odottamassa paikassa, johon edellinen jätetään. Taksin on palattava asemapaikalleen ja useimmiten odotettava seuraavaa asiakasta.

Tässä työssä keskityn selvittämään mahdollisuuksia pienentää yritystoiminnan kustannuksia ja laajenemistavoitteen toteuttamisen kannattavuutta pienen tamperelaisen taksiyrityksen puolesta. Yrityksen historia pitää jo muutaman vuoden ikäisenä sisällään muuton toiselle paikkakunnalle ja sen tuomat haasteet ja mahdollisuudet.

Yrityksen työntekijänä sekä hallituksen varajäsenenä minulla on ollut sen synnystä lähtien mahdollisuus seurata toiminnan kehittymistä. Aikaisemmat tavoitteet kustannusten pienentämiseksi ovat kuitenkin jääneet saavuttamatta ajanpuutteen vuoksi. Siksi TaxInkinen Oy on loistava esimerkki siitä, miten pieni yritys voi vaikuttaa tulokseensa kilpailuttamalla kustannuksiansa.

Ajatus toiminnan kasvattamisesta on syntynyt seurauksena suuremmalle paikkakunnalle siirtymisestä ja sen vaikutuksesta myynnin kasvamiseen. Laajeneminen on pitkäkestoinen prosessi ja sen toteutuessa hyvä valmistelu auttaa hallitsemaan kokonaisuutta.

Koska työ sisältää paljon yritykselle oleellisia taloustietoja, esitän kaikki työssä olevat summat kertoimella. Täten työ voi pysyä julkisena ja voin säilyttää oikeat mittasuhteet laskelmissa, mutta verhota yrityksen taloustiedot yrityssalaisuuden säilyttämiseksi.

## 1.1 Toimeksiannon esittely

Toimeksiantaja on pieni tamperelainen taksiyritys. Yritys toimii tällä hetkellä yhden taksiauton voimin ja sillä on kaksi työntekijää, joista toinen on osa-aikainen. Toimeksiantajayrityksen yrittäjän aika ei riitä kustannusten tehokkaaseen valvontaan tai hallintaan.

Kuitenkin yrityksen haasteena on kustannusten suuruus ja alalle pakollisten kustannusten suuri määrä. Tehostaakseen kustannusten

---

hallintaa yrityksen on saatava tietoonsa muita mahdollisia palvelutarjoajia nykyisten lisäksi.

Varsinainen toimeksianto sisältää kustannusten kilpailutusprosessin sekä näistä raportoinen yritykselle. Yrityksen valintakriteerit käyttämilleen palveluntarjoajille selvitin toimeksiantajalle laatimani kyselyn perusteella (Liite 1).

Lisäksi toimeksiannossa on nykyisten taloustietojen pohjalta arvioida yrityksen laajentumisen kannattavuutta. Laajentuminen tapahtuu hakemalla toista taksilupaa Tampereen alueelle. Yritykseltä se vaatii kuitenkin investoinnin uuteen ajoneuvoon, jonka on tuotettava oman hintansa ja kulujensa lisäksi tarpeeksi kattaakseen toiminnan muut kulut.

### **1.1.1 TaxInkinen Oy**

TaxInkinen Oy on perustettu syksyllä vuonna 2007 jatkamaan aikaisemmin toiminimenä toiminutta Tmi Taksi Veli Inkinen – yritystä. Toiminimi oli perustettu vuonna 2005 Lohjalla ja yrityksen alkuperäinen tarkoitus oli toimia Lohjalla jossain vaiheessa osakeyhtiönä.

Lopullinen päätös toiminnan siirtämisestä Tampereelle tapahtui vuoden 2006 lopussa. Tällöin tiedettiin, että työtilanne Lohjalla tulee huononemaan monien yritysten sulkiessa siellä ovensa. Siirtohakemus uudelle taksiluvalla meni läpi ja elokuussa 2007 toiminimi siirtyi toiminaan Tampereen alueella yrityksen kotipaikan ollessa Lempäälässä.

Toiminnan selvän kasvun seurauksena toiminimi päätettiin muuttaa osakeyhtiöksi ja lokakuussa 2007 toiminimen yritystoimintaa jatkoi TaxInkinen Oy. Päätös tehdä yrityksestä osakeyhtiö perustui kasvaneeseen liikevaihtoon sekä yrityksen jatkossa suunniteltuun kasvuun.

Yrityksen tavoite on taata kuljetettavan pääsy perille tehokkaasti, turvallisesti ja mahdollisimman nopeasti. Yrityksen oman asiakaskannan kasvaessa yhden auton mahdollistama kuljetuskapasiteetti ei riitä kaikkien tilausten hoitamiseen.

Olen itse toiminut yrityksen työntekijänä perustamisesta asti. Olen myös osakeyhtiön hallituksessa varajäsenenä, joten olen saanut seurata yrityksen toimintaa läheltä jo pitkän aikaa.

Kasvun seurauksena yhtiölle on ajankohtaista parempi taloushallinta ja menojen hallinta. Pyrkimys on kasvattaa tulosta menojä

---

vähentämällä kuitenkin tinkimättä käytettyjen ja tarjottujen palveluiden laadusta. Työmäärän lisääntyminen on myös tuonut ajankohtaiseksi yrityksen kasvamisen. Taksirytyksellä tähän on vain yksi tie ja se on toisen liikenneluvan hakeminen.

Yksittäisellä taksirytytiöllä ei ole markkinoinnillisia mahdollisuuksia vaikuttaa myyntiinsä ja sitä kautta lisätä tulojaan. Auto ajaa niin paljon kuin sen on mahdollista määrättyjen vuorojen aikana. Vuorot yksittäiselle taksiautolle määrää Tampereen Aluetaksi Oy ja ne vahvistaa lääninhallitus. Määrätyt vuorot ovat minimimäärä työtunteja yhdelle autolle ja niiden ulkopuolella saa auto olla vapaasti töissä.

## 1.2 Työn tavoite

Työn tavoite jakautuu toimeksiannon mukaisesti kahteen osaan. Käyn työssä läpi pienyrittäjän ja varsinkin taksiryrittäjän näkökulmasta kustannusten hallintaan liittyviä seikkoja sekä kannattavuuden arviointia. Esitän kaikki tulokset prosentteina, jolloin niitä on helppo verrata niin TaxInkinen Oy:n tuleviin tietoihin kuin muiden vastaavien yritysten taloustietoihin.

Ensimmäinen tavoite keskittyy kilpailutusten tulokseen ja sen tarkoitus on selvittää yrityksen mahdollisuudet pienentää kustannuksiaan paremman tuoton aikaansaamiseksi. Kilpailutusten avulla on myös selvitettävä, onko yrityksen tarpeita vastaavaa palvelua olemassa muilla kuin nykyisillä toimittajilla. Jos tarvittavat palvelut ovat olemassa, on selvitettävä onko toimittajan vaihdosta yritykselle rahallista hyötyä.

Toinen tavoite keskittyy laajenemisprosessin kannattavuuden arviointiin ja sen on tarkoitus selvittää paljonko kustannuksia seuraa yrityksen mahdollisesta laajentumisesta ja paljonko siitä seuraa vastaavasti tuottoa. Laajenemisen arvioinnissa on tarkoitus perehtyä yrityksen nykyiseen tulostilanteeseen, jonka avulla arvioin yrityksen tulostilanteen laajenemisen jälkeen. Tämän avulla yritys voi päättää, lähteekö se edistämään laajenemishanketta lainkaan.



## 1.3 Yleistä taksitoiminnasta

### 1.3.1 Taksitoiminta Suomessa

Taksitoimintaa on Suomessa harjoitettu virallisesti vuodesta 1906 alkaen, jolloin ensimmäiset taksiluvat myönnettiin. Taksitoiminnan satavuotisjuhlia vietettiin vuonna 2006. (Suomen Taksiliitto 2008)

Taksitoiminnalla pyritään kattamaan koko maa mahdollisimman lyhyillä vasteajoilla ja tarjoamaan kuljetus myös maaseudulla. Takseja Suomessa on yksi jokaista 560 asukasta kohden. (Suomen taksiliitto 2008)

Suurin osa, noin 50 prosenttia, taksimatkoista tapahtuu yksityisten kuluttajien kanssa. Yhteiskunnan tilaamat ajot muodostavat noin 30 prosentin määrän kaikista ajoista. Yhteiskunnan tuottamat ajot sisältävät muun muassa sairaalakuljetuksia, vanhuskuljetuksia sekä työntekijäkuljetuksia. Loput 20 prosenttia kuljetuksista ovat yritysten henkilökuntaa sekä yritysten tilaamia kuljetuksia. (Suomen taksiliitto 2008)

Suomessa on noin 9000 taksiyrittäjää, joiden toiminnan kokonaisliikevaihto on noin 650 miljoonaa euroa vuodessa. (Suomen taksiliitto 2008) Tästä laskettuna jokaisen yksittäisen yrityksen liikevaihto on noin 72 000 euroa vuodessa. Liikevaihto vaihtelee paikkakunnittain ja suuremmissa kaupungeissa yksittäisen yrityksen liikevaihto on tätä keskiarvoa suurempi.

### 1.3.2 Taksitoiminta Tampereella

Takseja on Tampereella ollut vuodesta 1907, jolloin ensimmäiset liikenneluvat myönnettiin. Sen jälkeen toiminta on kasvanut lääninhallituksen myöntäessä uusia lupia vuosittain. (Suomen taksiliitto 2008)

Vuonna 2007 Tampereella oli 350 taksiautoa. Tilauksia vuonna 2007 taksikeskus otti vastaan 1 254 917 kappaletta. Lisäksi autoihin tulee suoraan tilauksia, joiden määrää ei tiedetä. Keskimäärin tamperelainen taksi ottaa vastaan keskuksen lähettämiä tilauksia noin 3 600 vuodessa. (Tampereen Aluetaksi 2008)

Tampereella toiminta koostuu pääasiassa yksityisten henkilöiden kuljetuksista. Lisäksi kuljetetaan sairaalakuljetuksia,

---

matkapalvelukeskuksen kuljetuksia, koululaisia sekä yritysten henkilökuntaa.

Kansainvälisen sävöyksen toimintaan tuo Pirkkalan lentokenttä, joka toimii alueella yhteisliikenneasemana, tarkoittaen sen olevan kaikkien Tampereen Aluetaksi Oy:n piiriin kuuluvien taksiautojen käytettävissä. Muutoin jokaisen auton tulee ajaa pääasiallisesti omalta asemapaikaksi määritellyltä paikkakunnaltaan. Taksin oman asemapaikan määrää lääninhallitus taksilupaa myöntäessään ja taksin on ensisijaisesti ajettava siltä paikkakunnalta tulevia ajoja. Tähän poikkeuksena ovat erikseen määritellyt yhteisliikenneasemat sekä ruuhka-aikoina ilmoitettavat vapaat ajo-oikeudet tietyillä paikoilla.

## 2. Kustannukset ja niiden hallinta

Kustannukset ovat tuoton aikaansaamiseksi pakollisia. Ne syntyvät yrityksen hankkiessa tarvittavat välineet valmistaakseen asiakkaan ostaman tuotteen tai palvelun. Kustannuksia syntyy sekä materiaalihankinnoista että toimintaa varten hankituista koneista, laitteista ja työvoimasta. Yrityksen tavoitteena on saada hankintojen kustannukset katettua tuloksella, jolloin jäljelle jäävä osuus on yrityksen voittoa. (Kotro 2007: 14-21)

Soile Tomperi (2004: 9-14) jakaa kustannukset neljään ryhmään: ainekustannukset, työkustannukset, pääomakustannukset sekä muut tavaroiden ja palvelujen kustannukset. Ainekustannukset koskevat tuotantoyrityksiä ja syntyvät valmistuksessa käytettävien raaka-aineiden hankintakuluista. Työkustannukset ovat palkkakuluja sekä niiden aiheuttamia sivukuluja. Pääomakustannukset ovat korkoja ja omaisuudesta syntyviä poistoja. Yrityksen muita kustannuksia ovat esimerkiksi vuokrat, markkinointikulut, puhelinkulut sekä muut toiminnan vaatimat kustannukset. (Tomperi 2004: 9-14)

Yleisesti kustannukset jaetaan kiinteisiin kustannuksiin sekä muuttuviin kustannuksiin. Kustannukset jaetaan sen mukaan mihin ne kohdistuvat ja millä tavalla ne muuttuvat toiminnan muuttuessa. (Mäkinen, Stenbacka & Söderström 2004: 26)

Muuttuvat kustannukset ovat tuotteen tai palvelun tuottamisen määrästä riippuvaisia kustannuksia. Niiden määrä vaihtelee tuotettujen tuotteiden tai palveluiden mukaan joko alas tai ylöspäin. (Tomperi 2004: 17)

Taksirytyksen muuttuvat kustannukset voivat olla esimerkiksi seuraavia:

- Polttoainekustannukset
- Ajoneuvon huoltokustannukset
- Ajoneuvon varaosa- ja tarvikkekustannukset
- Ajoneuvon pesukustannukset
- Matkapuhelinkustannukset (jos ei ole käytössä kiinteähintaista liittymää)
- Henkilökunnan työvaatekustannukset
- Provisiopalkat
- Provisiopalkkojen sivukustannukset

Kiinteät kustannukset ovat tuotteiden tai palveluiden määrästä riippumattomia kustannuksia. Tuotteen tai palvelun tarjonnan lisääminen ei vaikuta kiinteiden kustannusten määrään. Yrityksen

---

laajentuessa ja kehittyessä kiinteät kustannukset voivat muuttua vastaamaan yrityksen uuden tilanteen vaatimiin tarpeisiin. (Mäkinen ym. 2004: 29-31)

Taksirytyksen kiinteät kustannukset voivat olla esimerkiksi seuraavia:

- Yrittäjän kuukausipalkka
- Työntekijöiden kuukausipalkat
- Palkkojen sivukustannukset
- Ajoneuvon säilytyspaikan kustannukset/vuokra
- Ajoneuvorahoitus
- Korot
- Ajoneuvon vakuutukset
- Toiminnan muut vakuutukset
- Kyydinvälitysmaksu/dataliikennemaksu
- Alueellisen taksijärjestön kuukausimaksu

## 2.1 Kustannusten hallinta

Kustannusten hallinta on yksi yrityksen tapa tarkkailla kannattavuuttaan ja sitä kautta tulostaan. Kustannukset ovat liiketoiminnalle välttämättömiä ja niiden synty sekä laatu riippuvat yrityksen toimialasta. (Tomperi 2004: 8-9)

Tuotantoyritykselle muuttuvia kustannuksia syntyy esimerkiksi materiaalihankinnoista sekä mahdollisista tuotantokuluista. Kiinteitä kustannuksia tuotantoyritykselle syntyy esimerkiksi markkinointikustannuksista, joka ei ole riippuvainen tuotannon määrästä ja käsitellään siksi kiinteänä kustannuksena. (Tomperi 2004: 16-17)

Yleisesti yritystoiminnassa kustannusten hallinnan vastakohtana on tuottojen lisääminen. Tämä voi esimerkiksi myymälätoiminnassa toteutua hintoja nostamalla tai myyntiä lisäämällä alennusten ja markkinoinnin avulla. (Mäkinen & Söderström 1999: 156-159)

Taksitoiminnassa tuotteena on palvelu. Sen hintaan ei yksittäinen taksiryrittäjä voi vaikuttaa vaan hinta säädetään laissa kulloisenkin taloustilanteen mukaisesti. Tätä ylittävällä hinnalla ei taksipalveluita saa myydä. Myynnin lisäys niin ikään on mahdotonta rajallisen ajan vuoksi. Taksitoiminnan markkinointi pääasiassa on alueellisten taksinvälitysyriyten ja Suomen Taksiliiton vastuulla.

Kustannusten hallinnan lähtökohta on pystyä ennakoimaan mihin rahaa kulloinkin menee ja kuinka paljon. Tämän jälkeen voi yritys

---

vaikuttaa tulokseensa pienentämällä niin kiinteitä kuin muuttuviakin kustannuksia. (Tomperi 2004: 44-46) Kiinteiden kustannusten alentaminen näkyy suoraan kuukausittaisessa tuloksessa kun muuttuvat kustannukset saattavat edelleen vaihtua suuressa mittakaavassa. Muuttuvien kustannusten alentamisella pyritään keskimäärin halvempaan palveluun kuin aikaisempi, vaikka hinta välillä olisikin vanhaa keskiarvoa kalliimpi. Tällöin säästöä muuttuvien kustannusten alentamisesta kertyy pitkällä ajalla. (Mäkinen & Söderström 1999: 159-160)

Kustannusten alentamisen eri tapoja ovat ostomäärien lisääminen (Mäkinen & Söderström 1999: 159) ja kustannusten kilpailutus (Pajari 2007: 16). Tässä työssä keskityn kustannusten kilpailutukseen, koska taksitoiminnan tarvitsemat palvelut ovat suurimmaksi osin yksittäisiä palveluita, joiden määrää ei ole mahdollista tai kannattavaa kasvattaa alhaisemman hinnan takia.

## 2.2 Kilpailuttaminen

Kilpailuttamisen perimmäinen tavoite on löytää edullisin mahdollinen toimittaja yrityksen tarvitsemalle tuotteelle tai palvelulle. Kyseessä voi olla asia, jota ei ole ennen kilpailutettu tai tietyn aikavälein toistettava kilpailutus. Kilpailutuksen tuloksella yritys pyrkii mahdollisimman kustannustehokkaaseen toimintaan. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008: 272-273)

### 2.2.1 Ennen tarjouspyyntöjä

Ollakseen valmis kilpailutukseen, yrityksen on selvitettävä mitä kilpailutuksella tavoitellaan. Aina ei ole kyse pelkästään hinnasta, sillä hinnan alhaisuus ei takaa yrityksen saavan toimittajalta luvattua hyötyä. Kriteereinä voi olla kilpailutuksen kohteesta riippuen esimerkiksi laatu, huolto tai sijainti. Näiden perusteella valitaan, miltä toimittajilta tarjoukset pyydetään. (Weele 2002: 52-54)

On otettava huomioon myös oman yrityksen ostovoiman vaikutus myyjälle. Tilattaessa paljon suuria eriä ollen myyjälle suuri asiakas tekee myyjä kilpailutukseen tarjouksen tarkemmin. Pienten ostajien taas on joustettava tarjouspyynnössä esitetyistä vaatimuksista, koska voi käydä niin, että myyjä ei ole muuten kiinnostunut vastaamaan pienen ostajan tarpeisiin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008: 274, 279)

Taksitoiminnassa ei koskaan ole kyse suurista ostomääristä eikä talouselämän näkökulmasta suurista summista. Taksiryitykselle

---

tarjouksia pyydetessä on syytä muistaa tämä ja pyydetty tarjous ainoastaan niiltä yrityksiltä, jotka parhaiten sopivat kilpailuttamista varten määriteltyihin kriteereihin.

Kriteerien kautta löydetään kaikki toimittajat, jotka sopivat yritykselle parhaiten. Niiden kilpailuttaminen ajaa sitä asiaa, johon pyritään eli kustannustehokkuutta. Kun tiedetään, minkä tahansa kilpailutuksen yrityksen olevan sopiva oman yrityksen tarkoituksiin, voidaan tarjouksista valita suoraan edullisin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008: 275)

TaxInkinen Oy:n kilpailutuksia tehdessäni jouduin kuitenkin huomaamaan, että joskus tarjous pitää saada ennen kuin voi sanoa täyttykö valintakriteerit tietyn yrityksen kohdalla. Vakuutuksia kilpailuttaessani ei tietoa kaikista yrityksen vakuutusvaihtoehdoista ollut etukäteen saatavilla, vaan vakuutusturvan laajuus selvisi vasta kunkin yrityksen tarjouksesta.

## 2.2.2 Tarjoukset ja toimittajan valinta

Kun tarjoukset ovat kilpailutuksen perusteella saatu ja ne ovat vertailtavissa keskenään, on ostajan käytävä tarjoukset tarkkaan läpi löytääkseen niistä itselleen parhaan vaihtoehdon. Tarjouksista saattaa vielä käydä ilmi oletetusti parhaan toimittajan olevan sopimaton yrityksen tarpeisiin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008: 275)

Yksittäin käsiteltynä tarjouksen suhteen on oltava kriittinen. Lupaako tarjoaja liikoja? Onko tarjoajalla kiinnostusta vastata tarjoukseen vai onko tarjous tehty vain näön vuoksi? Onko tarjoajalla ominaisuuksia, joita muilla ei ole? Näiden kysymysten kautta löytyvä tarjous on hinnaltaan ja laadultaan yleensä paras. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008: 277-280)

Voittavan tarjouksen valinnan jälkeen on tärkeää varmistaa, että tarjotut asiat toteutuvat myös käytännössä, muuten kilpailuttamisen hyöty häviää jatkossa. Tarjous pitää sopimustilanteessa käydä läpi myyjän kanssa ja huomioida, että tarjotut asiat siirtyvät sopimukseen. Tässä vaiheessa on myös mahdollista keskustella asioista, joista tarjouksessa ei ole mainintaa, mutta jotka olisivat yritykselle tarpeellisia. (Weele 2002: 59-60,63)

## 2.3 Tulosten arviointi

Kilpailutuksen ja kustannustehokkuuden onnistumisen määrittämiseksi on seuranta paras työkalu. Seurannan ansioista nähdään, miten paljon kilpailutus on todellisuudessa vaikuttanut

---

kustannusten hallintaan ja yrityksen tulokseen. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008: 432-434)

Seurannan käyttö tulosten mittaamiseksi on kuitenkin altis virheille. Yrityksellä on oltava käytössä aktiivinen talouden seuranta muiltakin osin kuin vain kilpailutusten suhteen. Ilman tätä on todennäköistä, että saadaan monia eri tuloksia eri mittaamistavoilla. (Weele 2002: 254-256)

Kilpailutuksen jälkeen tehtäviin arviointeihin on mahdotonta käyttää seurantaa työkaluna. Arviointi tehdään heti kilpailutuksen jälkeen tai jo sen yhteydessä, jolloin toteutuneita lukuja ei ole vielä saatavilla. Tällöin on turvaututtava tietoon aikaisemmista kustannuksista ja verrattava uusien tarjoajien tuottamaa säästöä niihin.

## 3. Laajentumisen kannattavuuden arviointi

### 3.1 Investoinnit

Investoinnit syntyvät yrityksen hankkiessa toimintaansa varten koneita ja laitteita, joilta odotetaan tuottoa pitkällä aikavälillä. Investoinnit voivat olla tarpeellisia joko nykyisen toiminnan ylläpitämiseksi nykyisen tuotannon tekijän vanhentuuessa tai toiminnan laajentamisen yhteydessä. (Kinnunen, Leppiniemi, Puttonen & Virtanen 2002: 190)

Investointien suunnittelussa on otettava huomioon syntynyt meno, joka investoinnin on tuottojensa kautta katettava. On myös huomioitava millä ajanjaksolla investoinnin kohde on käytössä ja mikä sen arvo on kauden lopussa. Käyttöaika ja jäännösarvo näkyvät yrityksen taloudessa poistoina, joita käyttöaikana tehdään. (Mäkinen ym. 2004: 219-220)

Pitkäaikaisilla, jopa vuosikymmeniä käytössä olevilla investoinneilla on käyttöaikanaan todennäköisin mahdollisuus tuottaa enemmän voittoa. Pitkäaikaisten investointien suunnittelussa on otettava huomioon laskentakorko. Mäkisen, Stenbackan ja Söderströmin (2004: 220) mukaan laskentakorko ilmaisee rahan arvon muutosta. Sen avulla voidaan huomioida jäännösarvon nykyarvo investoinnin kannattavuutta laskiessa. (Mäkinen ym. 2004: 220-222)

Mäkisen, Stenbackan ja Söderströmin (2004: 222) kirjassa on myös taulukko (liite 3), josta voi yleisimpiä laskentakorkoja katsoa.

Laskentakorko selvitetään seuraavan kaavan mukaisesti (Mäkinen ym. 2004: 221):

$$\frac{1}{(1+i)^n}$$

jossa:

i = investoinnille määritetty korkoprosentti desimaaleina

n = investoinnin käyttöikä

Investoinnin suunnittelulla ja laskennalla pyritään selvittämään onko investointi kannattava ja kannattaako se tehdä. Eri laskentamenetelmiä on takaisinmaksuaika, annuiteetti, investoinnin tuottoprosentti ja nykyarvo. (Kinnunen ym. 2002: 200-201; Mäkinen ym. 2004: 223-230)



Käyn läpi investointien laskentamenetelmät käyttämällä esimerkkinä TaxInkinen Oy:n laajentumiseen tarvittavaa investointia käyttäen korkoprosenttina 15 %. Korkoprosentti perustuu nykyisen ajoneuvon tuottamaan nettotuloon.

TaxInkinen Oy joutuu laajentuakseen ostamaan toisen taksiauton. Auton hinta on 36 925,00 euroa ja sen odotettu käyttöikä 3 vuotta. Jäännösarvoa ajoneuvolta odotetaan 10 000 euroa. Liikevaihtoa ajoneuvo tuottaa 7 500,00 euroa kuukaudessa ja kustannuksia siitä syntyy 5 500,00 euroa kuukaudessa, joten sen nettotulo on 1 500,00 euroa kuukaudessa. Nettotulo on tällöin 18 000,00 euroa vuodessa.

Auton hinta perustuu laskelmalliseen hintaan, jossa otetaan huomioon uuden ajoneuvon hinta, lisälaitteiden hinta sekä alv-vähennys. Muut auton tuloihin ja menoihin liittyvät summat perustuvat taulukon 14 (sivu 47) mukaisiin nykyisen ajoneuvon lukuihin.

### **Takaisinmaksuajan menetelmä**

Takaisinmaksuajan menetelmä perustuu investointiin kuluneen rahamäärän takaisin saamiseen. Menetelmällä on tarkoitus laskea, kuinka pitkä aika kuluu, että investointi on tuottamallaan tuotolla hankkinut yritykselle vastaavan summan rahaa, joka investointiin on kulunut. (Kinnunen ym. 2002: 201)

Esimerkki TaxInkinen Oy:n investoinnista.

|         |              |            |
|---------|--------------|------------|
| Vuosi 0 | hankintameno | -36 925,00 |
| Vuosi 1 | nettotulo    | 18 000,00  |
| Vuosi 2 | nettotulo    | 18 000,00  |
| Vuosi 3 | nettotulo    | 18 000,00  |

Kahden ensimmäisen vuoden yhteenlaskettu nettotulo on 36 000,00 euroa, joten investointi maksaa itsensä takaisin kolmannen vuoden alussa.

Takaisinmaksuajan menetelmä ei huomio investoinnin kannattavuuteen vaikuttavia asioita takaisinmaksuajan jälkeen (Martikainen & Martikainen 2002: 32). Esimerkissä investoinnin käyttöaika on sama kuin laskelmaan tarvittava aika, joten sen perusteella ajoneuvon hankinta maksaa itsensä takaisin käyttöaikana.

### **Annuiteettimenetelmä**

Annuiteettimenetelmä perustuu yrityksen poistoihin, jotka investoinnista syntyvät. Poistojen lisäksi investoinnille lasketaan annuiteettitekijä, joka vähenee vuosittain poistomäärän kasvaessa. Myös annuiteettitekijöistä on valmis taulukko (liite 4), josta käyvät ilmi yleisimmät annuiteettikertoimet. (Mäkinen ym. 2004: 226-227)

Annuiteettitekijä lasketaan seuraavalla kaavalla (Mäkinen ym. 2004: 227):

$$\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

jossa,

i = investoinnille määritetty korkoprosentti desimaaleina

n = investoinnin käyttöikä

Esimerkki TaxInkinen Oy:n investoinnista

Lasketaan investoidulle rahalle 15 % korko

Laskentakorko 0,6575

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| Perushankintameno                     | 36 925,00 |
| Jäännösarvon nykyarvo 0,6575 x 10 000 | 6 575,00  |
| Lopullinen hankintameno               | 30 350,00 |

Annuiteettitekijä 0,4380

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Nettotulo vuodessa             | 18 000,00 |
| Annuiteetti 0,4380 x 36 925,00 | 16 173,15 |
| Erotus                         | 1 826,85  |

Investointi on kannattava, koska erotus on positiivinen.

TaxInkinen Oy:n tapauksessa investoinnin käyttöikä on vain kolme vuotta, joten annuiteettitekijä on melko iso. Kuitenkin laskelma osoittaa, että investointi on kannattava.

### **Investoinnin tuottoprosentin menetelmä**

Tuottoprosentin menetelmässä lasketaan investointiin käytetyn pääoman ja investoinnin tuoton välistä suhdetta (Martikainen & Martikainen 2002: 31-32).

Esimerkki TaxInkinen Oy:n investoinnista

|                           |           |
|---------------------------|-----------|
| Investoidun summan määrä  | 36 925,00 |
| Jäännösarvo               | 10 000,00 |
| Nettotulot                | 18 000,00 |
| Poisto                    | 8 975,00  |
| Vuotuinen tulo            | 9 025,00  |
| Keskimäärin sitoma pääoma | 23 462,50 |
| Tuottoprosentti           | 38,5 %    |

Investointi tuottaa tällöin 38,5 % sen keskimäärin sitomasta pääomasta ja on kannattava.

---

## Nykyarvomenetelmä

Nykyarvomenetelmä vertaa investoinnin käyttöaikanaan tuottamia tuloja sen nykyiseen arvoon. Nykyarvomenetelmässä otetaan huomioon myös laskentakorko eli investoinnin käyttöaikana syntyvät tulot muutetaan vastaamaan niiden nykyistä arvoa. Jos laskelman tulos on positiivinen, on investointi kannattava. (Martikainen & Martikainen 2002: 25-26; Mäkinen ym. 2004: 223-224)

Esimerkki TaxInkinen Oy:n investoinnista

Lasketaan investoidulle rahalle 15 % korko

| Vuosi                    | 0       | 1                                 | 2      | 3      |
|--------------------------|---------|-----------------------------------|--------|--------|
| Hankintameno             | -36 925 |                                   |        |        |
| Nettotulo                |         | 18 000                            | 18 000 | 18 000 |
| Laskentakorko-<br>tekijä | 1,0     | 0,8695                            | 0,7561 | 0,6575 |
| Nykyarvo                 |         | 15 651                            | 13 609 | 11 835 |
| Nykyarvot yhteensä       |         | 15 651 + 13 609 + 11 835 = 41 095 |        |        |
| Nettotulojen nykyarvo    |         | 41 095                            |        |        |
| Hankintameno             |         | 36 925                            |        |        |
| Investoinnin nykyarvo    |         | 4 170                             |        |        |

Investoinnin nykyarvo on positiivinen, joten investointi on kannattava

## 3.2 Kannattavuus

Soile Tomperi (2004: 8) määrittelee yrityksen kannattavuuden siten, että yritys on pystynyt maksamaan kaikki kustannuksensa ja sen omistajille on jäänyt voittoa. Yrityksen kannattavuus kaikessa yksinkertaisuudessaan muodostuu tulojen ollessa kustannuksia suuremmat. (Tomperi 2004: 8-9)

Kannattavuus on yksi liiketoiminnan perustekijöistä. Sen olemassaolo pitkällä aikavälillä takaa yrityksen jatkuvuuden. Kannattamattomana yritys ei voi selvitä velvoitteistaan ja näin ollen ajautuu konkurssiin. (Siikavuo 2003: 165)

Kannattavuutta ja muita yrityksen tulokuntoon vaikuttavia tekijöitä seurataan laskemalla yrityksen tuloslaskelmista tehtyjen tunnuslukulaskelmien kautta. Tunnusluvut kertovat yrityksen kannattavuudesta, vakavaraisuudesta, maksuvalmiudesta sekä käyttöpääomasta. (Siikavuo 2003: 163-170)

Laajentumisen kannattavuuden arviointi on mahdollista tehdä samoilla työkaluilla kuin koko yrityksen kannattavuuden arviointi.

---

Huomioon on otettava, että yksittäisen laajentumistoimen kannattavuus pitää selvittää juuri sen seurauksena syntyneillä luvuilla.

TaxInkinen Oy:n laajentumisen kannattavuutta tulen arvioimaan tuloslaskelman nykyisiä lukuja verraten arvioituihin laajenemisen jälkeisiin lukuihin. Tämän lisäksi laskeen arvioiduista luvuista seuraavat tunnusluvut:

- Voittoprosentti
- Kokonaispääoman tuottoprosentti

### **Voittoprosentti**

Voittoprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Voittoprosentti} = \text{Voitto} \times 100 / \text{myyntituotot} \\ (\text{Tomperi 2004: 16})$$

Voittoprosentti kertoo yrityksen tuloksen suhteesta kokonaisyhtiin. Pienellä yrityksellä voittoprosentti on yleensä pieni. (Tomperi 2004: 16)

Voittoprosentin avulla on tulen arvioimaan miten laajentuminen vaikuttaa yrityksen tulokseen verrattuna nykyiseen tilanteeseen.

### **Kokonaispääoman tuottoprosentti**

Kokonaispääoman tuottoprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Kokonaispääoman tuottoprosentti} = \\ (\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot}) \times 100 / \text{taseen loppusumma} \\ (\text{Siikavuo 2003: 166})$$

Taseen loppusumma kokonaispääoman tuottoprosentissa tarkoittaa oikaistua taseen loppusummaa, joka lasketaan kuluvaan ja edellisen kauden keskiarvosta (Siikavuo 2003: 166). TaxInkinen Oy:n tapauksessa ei ole saatavilla edellisen kauden tasetta, koska yhtiö toimii ensimmäistä tilikauttaan tällä hetkellä. Tämän takia tulen tekemään laskelman laajentumiseen käyttämäni tarkastelujakson, 1.1.2008–31.6.2008, keskiarvoilla.

## 4. Kilpailutukset

Kaikki tässä osiossa esittämäni luvut on esitetty kertoimella yrityksen taloustietojen salaamiseksi. Kerroin on kuitenkin kaikissa luvuissa sama, jotta lukujen mittasuhteet pysyvät ennallaan.

Kilpailutusten tavoitteena on parantaa yhtiön tulosta menoja vähentämällä. Haastavaa menojen vähentämisestä tekee pakollisten kulujen määrä. Taksitoiminnassa lähes kaikki yhtiön suuret kulut muodostuvat pakollisista kuluista, joihin yritys itse ei voi vaikuttaa.

Näitä kuluja ovat esimerkiksi kyydinvälityspalkkiot ja dataliikennemaksut. Ne ovat Tampereen Aluetaksin Oy:n määrittelemiä ja näin ollen kaikille samat. Ilman niitä ei taksiryitys voi toimia tehokkaasti Tampereen alueella.

Kilpailutusten tekemisen aloitin analysoimalla kuluja yhtiön tiliotteista puolen vuoden ajalta. Erottelin kulut, jotka voi kilpailuttaa ja keskityin kilpailutuksessa näihin.

### 4.1 Tiliotteiden analyysi

Yhtiön kulut näkyvät parhaiten toteutuneista menoista, jotka näkyvät parhaiten tiliotteista. Valitsin tarkastelujaksoksi 1.3.–31.8.2008 välisen jakson. Jakson pituus on riittävä, jotta kaikki yrityksen kulut, joita on mahdollista kilpailuttaa, ehtivät näkyä tiliotteissa. Jakson ulkopuolelle jäivät kulut ovat mahdottomia kilpailuttaa, esimerkiksi vuosittain lankeava ajoneuvovero ja ajoneuvon käyttövoimaverot.

Tuloslaskelmista selvinnyt yrityksen toteutunut liikevaihto kuukausittain antaa kokonaiskuvan toiminnan koosta ja kulujen osista siinä.

Taulukko 1. Toteutuneet liikevaihdot (TaxInkinen Oy tuloslaskelmat)

| <b>Kk</b> | <b>Liikevaihto<br/>€</b> |
|-----------|--------------------------|
| Maaliskuu | 8 040,39 €               |
| Huhtikuu  | 6 481,49 €               |
| Toukokuu  | 8 732,06 €               |
| Kesäkuu   | 7 541,66 €               |
| Heinäkuu  | 8 010,75 €               |
| Elokuu    | 8 324,19 €               |
| Keskiarvo | 7 855,09 €               |

---

Aluksi tilioitteista jakautui kaksi eri kuluryhmää kilpailutuksen jatkoa varten. Toiseen ryhmään kuuluivat kulut, jotka oli mahdollista kilpailuttaa ja toiseen kulut, joihin ei pystynyt vaikuttamaan.

### **Kilpailutuksen ulkopuolelle jäävät kulut**

Kilpailutuksen ulkopuolelle jääneistä suurimpia ovat kyydinvälitysmaksu (sisältää dataliikennemaksun), ajoneuvon säilytyskulut sekä yrityksen lakisääteiset vakuutukset.

Kyydinvälitysmaksuun ei voi tamperelaisessa taksiyrityksessä vaikuttaa kuin ostamalla Tampereen Aluetaksi Oy:n osakkeen. Osakkeen omistaville yrittäjille kyydinvälitysmaksu on hieman halvempi, mutta kuitenkin olemassa, joten merkittävää hyötyä ei osakkeen omistamisesta ole.

Ajoneuvon säilytyskulut ovat samalla yrittäjän omia kuluja, koska yhden auton säilytys on helpoin järjestää yrittäjän asunnon yhteyteen. Tällöin varsinaisia tallikuluja ei ole yrityksellä olemassa, vaan yritys osallistuu tallin ylläpitokuluihin, jotka viime kädessä maksaa yrittäjä yksityishenkilönä.

Lakisääteiset vakuutukset ovat yksi suuri kuluerä yritykselle. Tässä tarkoitetaan Yel sekä TYel ja muita yritykselle lain mukaan kuuluvia vakuutusturvia. Tässä tapauksessa ne kuitenkin rajattiin tehtävänannosta pois. Yritys on pitänyt lakisääteiset vakuutukset jo ennestään erillään muista vakuutuksista ja on tyytyväinen valintaan. Lakisääteisiä vakuutuksia hoitaa Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen kun muita yrityksen vakuutuksia on pidetty A-Vakuutus Oy:ssä. Ilmarisen valinta hoitamaan lakisääteinen vakuutusturva johtui sen luotettavuudesta ja helppoudesta, mitä muut eivät pystyneet tarjoamaan.

### **Kilpailutettavat kulut**

Kilpailutukseen otettavat kulut koostuivat yrityksen sellaisista kuluista, joita on mahdollista vaihtaa ja jotka vaikuttavat yrityksen tulokseen heikentävästi. Tätä varten piti tilioitteista selvittää ja lajitella kulut omiksi ryhmikseen. Ryhmiä tuli yhteensä kahdeksan. (TaxInkinen Oy tilioitteet)

---

Ryhmä A – Polttoaineet  
Ryhmä B – Ajoneuvon pesu  
Ryhmä C – Puhelinkulut  
Ryhmä D – Yhtiön laina  
Ryhmä E – Internet  
Ryhmä F – Autovakuutus  
Ryhmä G – Autorahoitus  
Ryhmä H – Muut vakuutukset

Suurin kuluerä yrityksessä on ryhmään A kuuluvat ostot eli polttoaineet. Polttoainetta ostetaan lähes jatkuvasti kahden päivän välein. Tästä seuraa sen olevan suurin kuukausittainen kuluerä, johon voi vaikuttaa. (TaxInkinen Oy tiliotteet)

Useat ryhmät kilpailutuksessa ovat samankaltaisia, joten niiden kilpailuttaminen yhdessä on järkevämpää kuin erikseen. Kilpailutukseen muodostuneet ryhmät olivat seuraavat.

Ryhmät A ja B – polttoaine- ja pesukustannukset  
Ryhmät C ja E – puhelin- ja internetkustannukset  
Ryhmät D ja G – yhtiön laina ja autorahoitus  
Ryhmät F ja H – autovakuutukset ja muut vakuutukset

### **Kulujen määrä**

Ryhmässä A, polttoainekustannuksissa ei tarkastelujakson aikana ollut huomattavan suurta vaihtelevuutta yhtä kuukautta lukuun ottamatta. Lähes kaikkina kuukausina menoerä oli 950 ja 1150 euron välillä. Ainoana poikkeuksena kesäkuu, jonka aikana polttoainekulut olivat lähes 1400 euroa. (TaxInkinen Oy tiliotteet) Polttoaineen kesän loppua kohden kasvava hintakehitys näkyy tilioitteissa selvästi, sillä suuremmat kulut ovat tarkastelujakson lopusta (Kauppalehti, 18.8.2008).

Taulukko 2. Toteutuneet polttoainekustannukset (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| <b>Ryhmä A</b> | <b>€</b> | <b>% kk:n liikevaihdosta</b> |
|----------------|----------|------------------------------|
| Maaliskuu      | 1011,24  | 13 %                         |
| Huhtikuu       | 968,15   | 15 %                         |
| Toukokuu       | 985,91   | 11 %                         |
| Kesäkuu        | 1371,30  | 18 %                         |
| Heinäkuu       | 1136,83  | 14 %                         |
| Elokuu         | 1088,34  | 13 %                         |
| Keskiarvo      | 1093,63  | 14 %                         |

Ajoneuvon pesukustannukset, ryhmä B, vähenivät koko tarkastelujakson aikana. Kuluerä tarkastelujakson loppuvaiheessa on

jo niin pieni, että merkittävää hyötyä on mahdoton saada. Tämän vuoksi tämän ryhmän kilpailutukseen en pyytänyt erillisiä tarjouksia. Kilpailutus eteni omalla painollaan polttoainekulujen kilpailutuksen kanssa.

Taulukko 3. Toteutuneet pesukustannukset (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| <b>Ryhmä B</b> | <b>€</b> | <b>% kk:n<br/>liikevaihdosta</b> |
|----------------|----------|----------------------------------|
| Maaliskuu      | 138,75   | 1,7 %                            |
| Huhtikuu       | 129,00   | 2,0 %                            |
| Toukokuu       | 34,13    | 0,4 %                            |
| Kesäkuu        | 44,00    | 0,6 %                            |
| Heinäkuu       | 24,00    | 0,3 %                            |
| Elokuu         | 36,00    | 0,4 %                            |
| Keskiarvo      | 67,65    | 0,9 %                            |

Puhelinkustannukset, ryhmä C, vaihtelivat tarkastelujakson aikana 75 eurosta lähelle 200 euroa. Suuren vaihtelevuuden vuoksi on järkevää keskittyä puhelinkustannusten kanssa kuukausimaksulliseen sopimukseen, joka kattaa varmasti kulut. Tällöin maksun ennakoiminen on helpompaa ja keskimääräisesti lasku tulee olemaan myös pienempi.

Taulukko 4. Toteutuneet puhelinkustannukset (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| <b>Ryhmä C</b> | <b>€</b> | <b>% kk:n<br/>liikevaihdosta</b> |
|----------------|----------|----------------------------------|
| Maaliskuu      | 173,88   | 2,2 %                            |
| Huhtikuu       | 75,10    | 1,2 %                            |
| Toukokuu       | 79,26    | 0,9 %                            |
| Kesäkuu        | 194,18   | 2,6 %                            |
| Heinäkuu       | 107,76   | 1,3 %                            |
| Elokuu         | 88,29    | 1,1 %                            |
| Keskiarvo      | 119,74   | 1,5 %                            |

Ryhmä D, yhtiön laina, on syntynyt yhtiön muuttaessa Tampereelle ja sen seurauksena syntyneistä kuluista, joita lainalla pyrittiin kattamaan. Lainan maksuerä on joka kuukausi sama, joten se on helppo ennakoida. Samalla se on myös suuri kuluerä yritykselle. Lainaa maksetaan kuukausittain 588,88 euroa.



Taulukko 5. Toteutuneet lainaerät (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| <b>Ryhmä D</b> | <b>€</b> | <b>% kk:n<br/>liikevaihdosta</b> |
|----------------|----------|----------------------------------|
| Maaliskuu      | 588,88   | 7 %                              |
| Huhtikuu       | 588,88   | 9 %                              |
| Toukokuu       | 588,88   | 7 %                              |
| Kesäkuu        | 588,88   | 8 %                              |
| Heinäkuu       | 588,88   | 7 %                              |
| Elokuu         | 588,88   | 7 %                              |
| Keskiarvo      | 588,88   | 7 %                              |

Internet-liittymän kustannukset, ryhmä E, ovat samaa luokkaa koko tarkastelujakson ajan. Kulu esiintyy kahden kuukauden välein ja on vuositasolla yritykselle pieni. Siinä voi kuitenkin säästää yhdistämällä sen samalle palveluntarjoajalle puhelinkulujen kanssa.

Taulukko 6. Toteutuneet internet-liittymän kustannukset (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| <b>Ryhmä E</b> | <b>€</b> | <b>% kk:n<br/>liikevaihdosta</b> |
|----------------|----------|----------------------------------|
| Maaliskuu      | 106,05   | 1,3 %                            |
| Huhtikuu       | 0,00     | 0,0 %                            |
| Toukokuu       | 102,99   | 1,2 %                            |
| Kesäkuu        | 0,00     | 0,0 %                            |
| Heinäkuu       | 104,48   | 1,3 %                            |
| Elokuu         | 0,00     | 0,0 %                            |
| Keskiarvo      | 52,25    | 0,7 %                            |

Autorahoitus, ryhmä G, on vastaava yhtiön lainalle. Se on kuukausittainen kustannus, joka pysyy jatkuvasti samana. Se on kuitenkin lainaa suurempi kuluerä ollessaan suuruudeltaan 688,26 euroa kuukaudessa.

Taulukko 7. Toteutuneet rahoituserät (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| <b>Ryhmä G</b> | <b>€</b> | <b>% kk:n<br/>liikevaihdosta</b> |
|----------------|----------|----------------------------------|
| Maaliskuu      | 688,26   | 9 %                              |
| Huhtikuu       | 688,26   | 11 %                             |
| Toukokuu       | 688,26   | 8 %                              |
| Kesäkuu        | 688,26   | 9 %                              |
| Heinäkuu       | 688,26   | 9 %                              |
| Elokuu         | 688,26   | 8 %                              |
| Keskiarvo      | 688,26   | 9 %                              |

Käsittelen autovakuutukset ja muut vakuutukset yhdessä. Vakuutukset pitävät sisällään sekä normaalin autovakuutuksen että muut taksiyrityksen tarvitsemat vakuutukset. Autovakuutuksia

taksiyritykselle ovat ryhmän F vakuutukset. Autovakuutukseen ei kuulu muuta kuin ajoneuvon liikennevakuutus.

Liikennevakuutuksen vuosimaksu nykyisen A-Vakuutuksen sopimuksen mukaan on 1027,13 euroa. Suurempi kustannus on muissa yrityksen tarvitsemissa vakuutuksissa ryhmässä H. Sen piiriin sisältyvät tärkeimpinä TaksiKasko, osamaksuvakuutus, keskeytysvakuutus sekä konerikkokeskeytysvakuutus. Ryhmän H vakuutuksien vuosimaksu on 2202,05. Kaikki vakuutukset maksetaan neljässä erässä vuoden kuluessa. Kuitenkin tarkastelujakson kuuden kuukauden aikana ryhmän H vakuutuksia maksettiin kolme kertaa ja ryhmän F vakuutuksia vain kaksi kertaa.

Taulukko 8. Toteutuneet vakuutusmaksut (TaxInkinen Oy tiliotteet)

| Ryhmä F   | €      | % kk:n<br>liikevaihdosta | Ryhmä H   | €      | % kk:n<br>liikevaihdosta |
|-----------|--------|--------------------------|-----------|--------|--------------------------|
| Maaliskuu | 0,00   | 0,0 %                    | Maaliskuu | 0,00   | 0 %                      |
| Huhtikuu  | 0,00   | 0,0 %                    | Huhtikuu  | 0,00   | 0 %                      |
| Toukokuu  | 256,79 | 2,9 %                    | Toukokuu  | 546,66 | 6 %                      |
| Kesäkuu   | 0,00   | 0,0 %                    | Kesäkuu   | 0,00   | 0 %                      |
| Heinäkuu  | 0,00   | 0,0 %                    | Heinäkuu  | 516,05 | 6 %                      |
| Elokuu    | 256,79 | 3,1 %                    | Elokuu    | 546,66 | 7 %                      |
| Keskiarvo | 85,60  | 1,1 %                    | Keskiarvo | 268,23 | 3 %                      |

## 4.2 Kilpailutukset

Kilpailutusta tehdessäni törmäsin heti alkuun ongelmaan, joka selittää sen välttämisen pienissä yrityksissä. Joistakin kilpailutukseen ottamistani yrityksistä oli todella vaikea saada tarjousta. Kilpailutuksiin varattu aika venyi ja joitakin yrityksiä jäi lopulta kilpailutuksen ulkopuolelle. Pahimmillaan tarjousta joutui odottamaan yli puolitoista kuukautta ja kyselemään puhelimitse tarjousta monta kertaa. Monet yritykset tuntuivat myös haluttomilta lähettämään kirjallista tarjousta sitä pyytäessäni.

Taksiyrittäjän näkökulmasta tämä ei ole houkuttelevaa ja on vaarana jämähtää kerran otettuun palveluun. Taksiyrittäjän aika on todella rajallinen, koska työ tapahtuu liikkeellä ja autossa ei ole mahdollista hoitaa monta yritystä sisältävää tarjouskilpailua. Työajan ulkopuolella yrityksiin ei usein saa yhteyttä.

Tein kilpailutukset pyytämällä itse yhteydenottoa internetin välityksellä aina kun se oli mahdollista. Tällöin sai varmemmin myös tarjouksen ajoissa itselleen.

---

## 4.2.1 Polttoaineet ja pesut

Polttoaineet muodostavat yrityksen suurimman kuukausittaisen kustannuksen. Polttoainekustannukset ovat selvästi riippuvaiset kuukausittaisen työn määrästä ja niiden suurentuessa oletettavasti myös kyseisen kuukauden liikevaihto on suurempi. Tarkastelujakson aikana suurimmat polttoainekustannukset olivat kesäkuussa. Kuitenkin tarkastelujakson suurin liikevaihto toteutui toukokuussa.

Liikevaihdon ja polttoaineen kulutuksen erot selviävät taksityön luonteesta. Taksin työ ei ole mahdollista suorittaa yhdestä ja samasta paikasta, vaan työ on liikkuvaa ja seuraava asiakas saattaa löytyä heti edellisen asiakkaan palvelemisen loputtua. Usein taksin on palattava takaisin lähtöpisteeseen tai mahdollisesti kauemmaksikin. Liikevaihto saattaa olla pienempi kuukausina, jolloin on ajettu enemmän, koska on jouduttu ajamaan niin sanotusti turhaa ajoa asiakkaiden palvelemisen välissä.

Pitkiin siirtymiin asiakkaiden välillä hukkaantuu aikaa, jolloin voisi ajaa tuottavia ajoja. Tämä on myös onnesta kiinni taksityössä. Tilauksen kohteeseen ei voi vaikuttaa ja välillä työssä ei saa tilauksia sopiviin paikkoihin lähes lainkaan, vaan tilaukset sijoittuvat kauas itsestä. Hyvällä onnella seuraava tilaus on aivan vieressä edellisen asiakkaan jättämisen jälkeen.

### 4.2.1.1 Kilpailutettavat yritykset

Kilpailutettavat yritykset on valittu siten, että kaikki tämän kilpailutusalueen alla olevat toiminnot voidaan suorittaa mahdollisimman paljon samassa paikassa. Etuna ovat suuremmat alennukset, koska ostot suurenevät.

Aluksi valitsin yritykset, jotka soveltuvat Pirkanmaan alueella TaxInkinen Oy:n käyttöön. Tässä vaiheessa valintaa kiinnitin huomiota siihen, mitä yrityksiä palvelujen ostoon oli käytetty tarkastelujakson aikana.

Valitut yritykset sekä niiden tarjoamat palvelut:

Neste Oil – polttoaineet sekä pesut  
Teboil Oy – polttoaineet sekä pesut  
Shell Oy – polttoaineet sekä pesut  
ABC liikenneasemat – polttoaineet sekä pesut  
Ritoil Oy – polttoaineet  
Spectra Car Wash – pesut

---

### **Kriteerit**

Polttoaineen ostopaikka on tähän asti valittu tarkkailemalla hintoja kaupungilla liikuttaessa. Minkäänlaista alennusta ei ole yritetty neuvotella polttoaineen hinnasta. (Kysely toimeksiantajalle, 1.10.2008)

Varsinaiset valintakriteerit polttoaineen ja pesun ostopaikalle ovat vaikeat määrittää ja jatkossakin on viisasta tarkastella polttoaineen hintatasoa eri paikoissa. Vaikka sopimus yhden tarjoajan kanssa olisikin olemassa, on silti mahdollista toisen polttoainejakeluyrityksen hinnan olla selvästi alempi ja näin kumota sopimuksessa määritetyn alennuksen hyödyn. Yhtenä kriteerinä on että sopimus ei saa sitoa pelkästään yhden jakelijan palveluihin.

Polttoainetta on oltava saatavilla silloinkin kun poistutaan Tampereen alueelta. Toisena kriteerinä on jakeluasemaverkoston laajuus. Asemaverkoston laajuuden määrittämiseen käytän tietoja kunkin tarjoajan internetsivuilta. Asemien määrä Pirkanmaan alueella kertoo, onko verkosto riittävän laaja.

Kolmantena tärkeänä kriteerinä on, että kilpailutuksessa tarjotaan alennusta jokaista ostettua polttoainelitraa kohti. Alennuksen mukaan pystyy määrittelemään onko kannattavaa edes harkita sopimuksen tekemistä kyseisen yrityksen kanssa. Alennus on se, jota polttoainekulujen kilpailutuksella lähdetään lähes yksinomaan hakemaan, sillä sen avulla on mahdollista säästää suurimmasta kuukausittaisesta kustannuksesta.

On myös tärkeätä, että eri palvelujen perässä ei joudu etsiytymään eri paikkoihin, mikä vie aikaa. Polttoaineiden ja ajoneuvon pesun on oltava mahdollista tarvittaessa ostaa samasta paikasta. Neljäs kriteeri on näin ollen tarjotut palvelut.

Lopulliset kriteerit ovat

1. Ei sido yhteen tarjoajaan
2. Jakeluasemaverkoston laajuus
3. Alennuksen olemassaolo
4. Palvelut (polttoaine ja pesu)

Taulukko 9. Kriteerien täyttyminen

| <b>Kriteeri</b>    | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|
| Neste Oil          | Kyllä    | Kyllä    | Kyllä    | Kyllä    |
| Teboil Oy          | Kyllä    | Kyllä    | Kyllä    | Kyllä    |
| Shell Oy           | Kyllä    | Ei       | Kyllä    | Kyllä    |
| ABC liikenneasemat | Kyllä    | Ei       | Ei       | Kyllä    |
| Ritoil Oy          | Kyllä    | Ei       | Ei       | Ei       |
| Spectra Car Wash   | Kyllä    | Ei       | Ei       | Ei       |

Taulukon 9 perusteella valitsin kilpailutukseen kolme parasta yritystä: Neste Oil, Teboil Oy sekä Shell Oy. Seuraavaksi pyysin tarjoukset jokaiselta näistä yrityksistä.

#### 4.2.1.2 Tarjoukset

Pyysin tarjoukset kolmesta kilpailutukseen valitsemastani yrityksestä. Näistä vain kahdesta tuli vastaus. Tarjouksen saaminen Shell Oy:ltä ja Neste Oil Oy:ltä oli helppoa ja nopeaa. Molemmista yrityksistä lähetettiin tarvittava tieto puheluni jälkeen. Teboil Oy taas ei toimittanut tarjousta lainkaan, vaikka puhelimitse sitä pyysin.

##### **Neste Oil**

Neste Oilin tarjous on tehty 7.11.2008. Tällöin diesel – polttoaineen hinta oli keskimäärin 1,40 euroa litralta (Polttoaine.net tilastot 2008). Neste Oilin tarjoama hinta diesel – polttoaineelle on 1,375 euroa litralta. Tällöin alennus hinnasta on 0,025 euroa litralta. Neste Oilin tarjoamassa yrityskortissa ei ole lisäkuluja käyttäjäyritykselle. Kaikki ostot laskutetaan sellaisenaan edullisimman voimassa olevan hinnan mukaan alennuksilla. Ylläolevista tiedoista laskettuna alennusprosentti on:

$$0,025\text{€}/1,40\text{€}=0,018=1,8 \%$$

Neste Oilin internetsivuilta löytyy tieto jakeluasemien määrästä Pirkanmaan alueella. Neste Oilin asemia ovat Neste Oil Express Automaattiasemat, Neste Oil ja A24 – automaattiasemat, NEX – automaattiasemat, Neste Oil liikenneasemat sekä D/Truck – asemat. Asemia on yhteensä 79 kappaletta. Näistä asemista NEX – automaattiasemilta ja Neste Oil liikenneasemilta ei saa yrityskortin mukaista sopimushintaa. (Neste Oil hinnoittelu 2008 [online])

Asemia on yhteensä Pirkanmaan alueella 79 kappaletta. Näistä 48:llä asemalla on mahdollisuus ostaa polttoainetta yrityskortin sopimushintaan. Asemien määrä on täten riittävä takaamaan

---

polttoaineen saannin Pirkanmaan alueella. (Neste Oil asemahaku 2008 [online])

Ajoneuvon pesut ovat yrityskortilla samanhintaisia kuin normaalisti.

### **Shell Oy**

Shell Oy tarjoaa taksiyrityksen käyttöön EuroShell Card – yrityskorttia. Kortilla on mahdollisuus ostaa laskulle itse määrittelemiään tuoteryhmiä ja kortteja saa yritykselle niin monta kuin tarvitsee.

Litrahintaista alennusta Shell Oy tarjoaa 6.11.2008 3,875 senttiä yritysasiakkaille. 6.11.2008 diesel – polttoaineen keskimääräinen hinta on ollut 1,40 euroa litralta. Shell Oy:n tarjoama alennus on polttoaineen hinnasta riippumaton ja pysyy koko ajan samana. Prosentuaalinen alennus Shell Oy:n tarjouksessa on:

$$0,03875/1,40=0,028=2,8\%$$

Ajoneuvon pesut kortilla ovat silti normaalihintaisia. Hinta on voimassa kaikilla muilla asemilla kuin Shell Express asemilla ja maksu tapahtuu asiakkaan toiveen mukaan kerran tai kaksi kuukaudessa laskulla. Laskutuksesta lisää tulee tilinhoitomaksun verran 2,50 euroa kuukaudessa.

Shell Oy:n tarjous antaa mahdollisuuden tilata kortti lähettämällä tarjouksen mukana tulleen valmiiksi täytetyn tilauslomakkeen Shell Oy:lle.

### **Teboil Oy**

Teboil Oy:ltä en monien kyselyjenkään jälkeen luvattua tarjousta saanut. Tämän vuoksi on mahdotonta arvioida Teboil Oy:n alennuskortin vaikutusta ajoneuvon polttoainekuluihin.

## **4.2.1.3 Vertailu ja vaikutukset**

### **Vertailu**

Shell Oy:n alennusprosentti on tällä hetkellä suurempi kahdesta saadusta tarjouksesta. On kuitenkin huomioitava, että Shell Oy:n alennus on kiinteä eikä muutu prosentin mukaan polttoaineen perushinnan kasvaessa.

Diesel – polttoaineen hinta on viimeisen kahden vuoden aikana kasvanut aina tämän vuoden huippulukemiin. Jos hinta kohoaa

---

tarpeeksi korkealle, on kannattavampaa käyttää Neste Oilin yrityskorttia, jonka alennusmäärä muuttuu hinnan kasvamisen myötä.

Esimerkiksi.

Jos diesel – polttoaineen hinta nousee 1,50 euroon litralta ja verrataan kahden eri tarjouksen alennusprosenttia uuteen hintaan.

Neste Oilin alennusprosentti pysyy aina suunnilleen samana eli 1,8%. Tällöin polttoaineen hinnan muutoksen jälkeen alennuksen määrä on:

$$1,50\text{€} \cdot 0,018 = 0,027\text{€} = 2,7 \text{ senttiä}$$

Vastaavasti Shell Oy:n kiinteä alennus on edelleen 3,875 senttiä.

Yllä olevan esimerkin tapauksessa on kannattavaa edelleen olla Shell Oy:n asiakas sillä alennusmäärä on edelleen suurempi polttoainelitraa kohden. Neste Oilin alennusprosentin mukaan vasta 2,15 euron litrahinta tekee Neste Oilin tarjouksesta kannattavamman.

### **Vaikutukset**

Polttoainekustannukset maaliskuussa 2008 olivat 1 011,24 euroa (TaxInkinen Oy tiliotteet). Diesel – polttoaineen keskihinta maaliskuussa 2008 oli 1,51 euroa litralta. Jos tällöin olisi ollut mahdollista tankata 80% ajoneuvon polttoainetarpeesta Shell Oy:n antamalla 3,875 sentin litra-alennuksella ja kuukauden tilinhoitomaksun huomioon ottaen, olisi polttoainekuluissa säästynyt kuukauden aikana noin 18,30 euroa.

Ajoneuvon pesukuluihin millään tarjouksella ei ollut vaikutusta. Pesuissa monet huoltoasemat kuitenkin myöntävät alennuksen taksiyritykselle pesua ostettaessa normaalisti kassalta. TaxInkinen Oy:n tapauksessa kuukausittaiset ajoneuvon pesukulut ovat niin pienet, että merkittävää säästöä ei tarjousten kautta ollut mahdollista saada.

### **4.2.2 Puhelin ja internet**

Puhelinkustannukset sekä internetkustannukset ovat olleet vaihtelevia kustannuksia ja niiden ennakoiminen on täten ollut hankalaa. Niiden kilpailutus perustuu liittymätyypin vaihtamiseen sopivammaksi yrityksen toimintaa ajatellen.

Nykyinen puhelinliittymä on yrityksen käyttöön ylimitoitettu ja näin ollen maksetaan turhasta joka kuukausi. Nykyiseen puhelinliittymään

---

ei sisälly tiettyä määrää puheaikaa tai tekstiviestejä, joten lopullinen kustannus on täysin riippuvainen käyttömäärästä. Kuitenkin 800 minuutin puheajalla yritys hoitaisi nykyiset puhelut. (Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008)

Kilpailutuksen teinkin pyytämällä tarjouksen, joka sisältää noin 800 minuuttia puheaikaa tai lähimmän mahdollisen määrän. Internetliittymän kuukausimaksusta pyysin samaan tarjoukseen hinnan samalla nopeudella kuin se tällä hetkellä on yrityksen käytössä.

#### 4.2.2.1 Kilpailutettavat yritykset

Puhelinta ja internetiä kilpailutettaessa suurimpana tekijänä on hinta. TaxInkinen Oy ei tarvitse lisäpalveluita yrityksen käyttöön, joten on turha kilpailuttaa yrityksiä sillä perusteella mitä kaikkea ne pystyvät tarjoamaan.

Palveluntarjoajan on kuitenkin oltava luotettava ja Tampereen alueella vahvasti toiminut yritys (Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008). Näiden avulla varmistetaan yrityksen olevan aina tavoitettavissa ja kaikki luvatut asiat voidaan hoitaa internetin kautta silloin kuin on sovittu.

Palveluntarjoajan tulisi myös olla niin sanottu päätarjoaja kuten esimerkiksi Sonera. Näiden päätarjoajien alla olevat pienemmät tarjoajat, kuten Telefinland, eivät TaxInkinen Oy:n näkökulmasta ole tarpeeksi luotettavia. (Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008)

Valitsin yritykset, jotka sopivat edellisiin vaatimuksiin.

TeliaSonera – Tarjoaa sekä puhelin- että internetliittymää  
Elisa Oyj – Tarjoaa sekä puhelin- että internetliittymää  
DNA Oy – Tarjoaa pelkästään puhelinliittymää

#### 4.2.2.2 Tarjoukset

##### **Sonera**

Soneran tarjous koostuu 800 minuutista puheaikaa ja 50 tekstiviestistä. Näin ollen tarjouksen määrä on juuri se mitä siltä toivottiinkin.

Hinta Soneran tarjouksessa on 43,50 euroa kuukaudessa. Verrattuna aiemmin esittämiini tarkastelujakson aikana toteutuneisiin puhelinkustannuksiin, säästäisi tällä liittymällä jokaisena



---

tarkastelujakson kuukautena. Vähimmilläänkin säästö olisi yli 30 euroa (huhtikuu 75,10 euroa) eli 42 %. Parhaimmillaan säästö olisi jopa 150 euroa (kesäkuu 194,18 euroa) eli 77 %.

Liittymään vaihdosta ei Soneran tarjouksen mukaan tule avausmaksuja eikä muita kustannuksia. Liittymän voimassaoloaikana ei myöskään ole muita kustannuksia kuin yllä esitetty hinta kuukausittain.

Internetliittymän hinta nykyisessä tilanteessa laskutetaan kahden kuukauden välein ja sen hinta on tarkastelujakson aikana ollut hieman yli sata euroa.

Sonera tarjoaa internetliittymän samalla nopeudella hintaan 42,50 euroa kuukaudessa. Vanhan liittymän kahden viikon laskutusjaksolla liittymän hinta on 85,00 euroa kahdessa kuukaudessa. Tällöin säästöä olisi tarkastelujakson aikana tullut jokaiseen laskuun yli 15 euroa.

### **Elisa Oyj**

Elisan tarjous sisältää 700 minuuttia puheaikaa ja 100 tekstiviestiä. Puheaika ei ole aivan riittävä, joten on otettava huomioon paljonko kyseisellä liittymällä maksaa loput kuukausihinnan ylitse menevät sata minuuttia.

Tarjouksen hinta on 36,11 euroa kuukaudessa. Tämän lisäksi 700 minuutin ylitse menevät sata minuuttia maksavat 0,11 euroa minuutti, yhteensä 11 euroa. Kuukausihinnaksi muodostuu näin ollen 47,11 euroa kuukaudessa. Säästöä nykyiseen liittymän tarkastelujakson perusteella olisi vähintään 27,99 euroa (huhtikuu 75,10 euroa) eli 37 %. Suurin säästö olisi 147,07 euroa (kesäkuu 194,18 euroa) eli 75 %.

Elisan liittymään siirtymisestä ei seuraisi muita kustannuksia. Myöskään liittymän käytöstä ei olisi muita kustannuksia kuin kuukausimaksu.

Elisa tarjoaa internetliittymän hintaan 45 euroa kuukaudessa. Nykyisen internetliittymän kahden kuukauden laskutusjakson mukainen hinta on siis 90 euroa. Jokaisen laskutusjakson aikana säästöä kertyisi kahdestatoista kuuteentoista euroa. Kuukaudessa säästö olisi keskimäärin seitsemän euroa.

### **DNA Oy**

DNA tarjoaa 1000 minuutin määrää puhe aikaan ja 100 tekstiviestiä. Puheaikaa DNA:n tarjouksessa on huomattavasti yli toivotun 800

---

minuutin, joten tämän vaihtoehdon kanssa yritys maksaisi jälleen turhasta.

Hinta DNA:n tarjouksessa on 47,13 euroa kuukaudessa. Hinta on selvästi korkeampi kuin Soneran tarjouksen hinta, mutta samalla tasolla Elisan pienemmän määrän tarjouksen kanssa. Tälläkin liittymällä yritys säästäisi nykyiseen verrattuna vähintään 27,97 euroa (huhtikuu 75,10 euroa) eli 37 %. Parhaimmillaan säästöä kertyisi 147,05 euroa (kesäkuu 194,18) eli 75 %

Liittymän käyttämiseen siirtymisestä ei ole erillisiä kuluja. Myöskään käytön aikana ei ole muita kuluja kuin tarjouksen mukainen kuukausimaksu.

Internetliittymää ei DNA:lta ole saatavilla TaxInkinen Oy:n kotipaikalle. Näin ollen internetliittymän joutuisi ottamaan toiselta palveluntarjoajalta.

#### 4.2.2.3 Vertailu

Halvimman tarjouksen puhelin ja internetkustannuksista teki Sonera. Soneran tarjous oli puhelinkustannuksissa 7,7 % halvempi kuin Elisa ja DNA. Internetkustannuksissa Sonera on 5,6 % halvempi kuin ainoana vaihtoehtoisena tarjouksena ollut Elisa.

Vaikutukset liittymän vaihdosta ovat joka kuukausi erisuuruiset. Jokaisella tarkastelujakson kuukaudella olisi liittymästä kuitenkin ollut selvää rahallista hyötyä.

#### 4.2.3 Vakuutukset

Vakuutusyhtiön valinnassa on tärkeätä, että vakuutukset riittävät kattamaan taksitoiminnassa tarpeelliset vakuutukset. Nykyinen vakuutusyhtiö A-Vakuutus Oy tarjoaa erikseen taksitoimintaan räätälöityä vakuutuspakettia. Kilpailutuksessa olikin tärkeätä selvittää pystyvätkö muut vakuutusyhtiöt tarjoamaan riittävän kattavaa vakuutusturvaa halvemmalla hinnalla. (Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008)

Vakuutuksien kilpailutus oli ainoa kilpailutusten osa-alue, jonka tarjoukset saapuivat sovitusti ja ilman ylimääräisiä kyselyitä. Vakuutusyhtiöiden kanssa kävin henkilökohtaisesti keskustelut vakuutuksien sisällöstä ja pyysin kirjallisen tarjouksen. Henkilökohtainen keskustelu on tärkeä tehdä, koska muuten vakuutusturva voi jäädä vajaaksi tai siihen voi tulla jotain tarpeetonta.

---

#### 4.2.3.1 Kilpailutettavat yritykset

Kilpailutukseen valitsin mukaan viisi yritystä.

A-Vakuutus  
Fennia  
Tapiola  
If  
Pohjola

Pohjola ja A-Vakuutus ovat samaa yritystä, joista A-Vakuutus on keskittynyt yritysvakuutuksiin ja Pohjola yksityishenkilöiden vakuutuksiin. Tästä syystä lopulliseen kilpailutukseen jäi neljä yritystä.

#### 4.2.3.2 Tarjoukset

##### **A-Vakuutus**

A-Vakuutusken tarjous on sisällöltään ja hinnoiltaan sama kuin nykyinen vakuutusturva. Tämä vakuutusturva on riittävän kattava TaxInkinen Oy:n toiminnalle.

A-Vakuutuksen tarjous pitää sisällään seuraavat vakuutukset:

- Liikennevakuutus  
Vuosimaksu: 3 423,75 €  
Bonusalennus: 70 %  
Vuosimaksu alennuksen jälkeen: 1 027,13 €
- TaksiExtra  
Vuosimaksu sisältyy TaksiKakson vuosimaksuun
- TaksiKasko  
Vuosimaksu: 3 526,00 €  
Vuosimaksu alennuksen jälkeen: 2 202,05 €
- Autokiinnitys-, osamaksu- ja leasingvakuutus  
Vuosimaksu sisältyy TaksiKakson vuosimaksuun
- Keskeytysvakuutus  
Vuosimaksu sisältyy TaksiKakson vuosimaksuun
- Konerikkokeskeytysvakuutus  
Vuosimaksu sisältyy TaksiKakson vuosimaksuun

Yllämainituista A-Vakuutuksen vahvuuksia ovat taksitoiminnalle erityisesti tehdyt TaksiExtra ja TaksiKasko. Niihin ei ole muilla yhtiöllä riittävän laajaa vastinetta.

TaksiExtra sisältää esinevakuutuksen, vastuuvakuutuksen, oikeusturvavakuutuksen, kuljetusvakuutuksen, ryöstövakuutuksen

---

sekä kriisiapuvakuutuksen. Taksikaskoon kuuluvat keskeytysvakuutus sekä konerikkokeskeytysvakuutus. (A-Vakuutus vakuutukset 2008 [online])

Erityisesti taksitoiminnassa tärkeitä ovat keskeytysvakuutus ja konerikkokeskeytysvakuutus. Näillä turvataan yrityksen toimeentulo vaikka autoon tulisi vikaa, jonka korjaus kestää normaalia huoltoa kauemmin.

A-Vakuutuksen tarjouksen hinta liikennevakuutuksen osalta on 1 027,13 euroa vuodessa ja muiden vakuutusten osalta 2 202,05 euroa vuodessa. Yhteensä A-Vakuutuksen tarjoamien vakuutusten hinnat ovat 3 229,18 euroa vuodessa. Vakuutus laskutetaan kolmen kuukauden välein, joten jokaisen laskun suuruus on 807,30 euroa. Kuukausittainen kustannus vakuutuksesta on 269,10 euroa. Tiliotteiden analyysin perusteella vakuutuksia on toukokuussa maksettu 803,45 euroa. Ero johtuu vakuutushintojen muuttumisesta kulloisenkin taloustilanteen mukaan. Siihen ei voi kilpailutuksessa vaikuttaa.

A-Vakuutuksen tarjouksessa on Bonusalennus 70 % liikennevakuutuksessa sekä Taksikaskossa. Lisäksi 20 %:n asiakasalennus on keskeytysvakuutuksessa ja Taskikaskossa. Muut vakuutuksen osat ovat täysihintaisia.

### **Fennia**

Fennia tarjoaa kilpailutuksen yrityksistä parhaan vastineen A-Vakuutuksen tarjoukselle. Fennialla on erityisesti ammattiliikenteelle suunnattu liikennöitsijäosa, joka vastaa lähestulkoon A-Vakuutuksen TaksiaExtraa. Kuitenkin siitä puuttuu yksi tärkeä osa, joka A-Vakuutuksella on, moottoririkkokeskeytysvakuutus.

Tarjous pitää sisällään seuraavansisältöiset vakuutukset:

- Liikennevakuutus  
Vuosimaksu: 3 120,00 €  
Bonusalennus: -70%  
Vuosimaksu alennuksen jälkeen: 936,00 €
- Fenniakasko  
Vuosimaksu: 2 775,68  
Bonusalennus: -70 %  
Hyvän vahinkosuhteen alennus: -40 %  
Vuosimaksu alennusten jälkeen: 689,20 €

Fenniakasko sisältää kaskovakuutuksen perusturvien lisäksi keskeytysturvan sekä liikennöitsijäosan. Liikennöitsijäosassa on huomioitu omaisuusturva, vastuu- ja kuljetusturva, ryöstöturva ja oikeusturva. Kuitenkin taksitoiminnan turvaamiseksi tärkeä

---

konerikkokeskeytysvakuutus tai sille vastaava vakuutus puuttuu Fennian tarjoamasta vakuutusturvasta kokonaan.

Fennian tarjoamat vuosimaksut ovat kuitenkin huomattavasti edullisemmat kuin nykyiset A-Vakuutuksen tarjoamat vuosimaksut. Yhteensä Fennian tarjouksen vakuutusten hinnaksi alennusten jälkeen jää 1 625,20 euroa vuodessa. Laskutus tapahtuu kolmen kuukauden välein neljä kertaa vuodessa, jolloin yhden laskutuskauden suuruudeksi jää 406,30 euroa. Kuukausittainen kustannus on 135,43 euroa.

### **Tapiola**

Tapiolan vakuutustarjous sisältää vain perusturvan TaxInkinen Oy:n vakuutuksille. Tarjouksessa ei ole huomioitu taksiliikennettä ja sen tarpeita lähes lainkaan.

Tarjous pitää sisällään seuraavat vakuutukset:

- Liikennevakuutus  
Vuosimaksu: 866,19 €  
Asiakasryhmälennus: ei määritelty
- Kaskovakuutus, laaja turva  
Vuosimaksu: 1 135,56 €  
Asiakasryhmälennus: ei määritelty

Kaskovakuutukseen sisältyy kolarointi-, hirvivahinko-, ilkivalta-, palo-, varkaus-, vastuu-, oikeusturva-, lunastusetu-, autopalvelu- sekä keskeytysvakuutus. Toisin kuin nykyisessä A-Vakuutuksen keskeytysvakuutuksessa, Tapiolan tarjoamassa keskeytysvakuutuksessa on omavastuu kolme vuorokautta.

Tapiolan tarjouksen vuosimaksu on yhteensä 2 001,77 euroa vuodessa. Laskutusjakso on kolme kuukautta ja yhden laskutusjakson suuruus on 500,44 euroa, jolloin kuukausittainen kustannus on 166,81 euroa.

Tarjouksessa ei ole mainittu bonusalennuksia eikä muiden alennusten määrää, joten hintaa ilman bonuksia on mahdoton verrata. Myös tarjouksessa mainitun asiakasryhmälennuksen suuruutta ei ole ilmoitettu.

### **If**

Ifin vakuutustarjous oli kaikista tulleista tarjouksista epäselvin. Lopullista hintaa joutui etsimään tarjouksesta monesta paikasta ja lopulta sen joutui itse laskemaan osien hinnoista.

Tarjous itsessään koostuu kahdesta osasta, vastuuvakuutuksista ja moottoriajoneuvovakuutuksista.

Tarjous pitää sisällään seuraavat vakuutukset:

- Toiminnanvastuu  
Vuosimaksu: 82,50 €
- Toiminnan oikeusturva  
Vuosimaksu: 125,00 €
- Täyskasko  
Vuosimaksu: 1 740,00 €  
Bonusalennus: 75 %
- Liikennevakuutusturva  
Vuosimaksu: 900,00 €  
Bonusalennus: 75 %

Ifin täyskasko koostuu lunastusturvasta, keskeytysturvasta, lasiturvasta, oikeusturvasta sekä autopalveluplus – vakuutuksesta.

Vakuutuksien vuosimaksu on yhteensä 2 847,50 euroa. Laskutusjakso tässäkin tarjouksessa on kolme kuukautta, joten yhden jakson hinta on 711,88 euroa ja kuukauden hinta on 237,29 euroa.

#### 4.2.3.3 Vertailu

##### Vertailu

Nykyinen vakuutusturva on yrityksen toiminnalle riittävän kattava. Seuraavassa taulukossa on verrattu eri yhtiöiden tarjouksia toisiinsa käyttäen A-Vakuutuksen tämänhetkistä vakuutusturvaa pohjana.

Taulukko 10. Vakuutustarjousten vertaus nykyiseen vakuutusturvaan

|                            | A-Vakuutus | Fennia | Tapiola | If |
|----------------------------|------------|--------|---------|----|
| Liikennevakuutus           | X          | X      | X       | X  |
| Kasko                      | X          | X      | X       | X  |
| Osamaksuvakuutus           | X          |        |         |    |
| Keskeytysvakuutus          | X          | X      | X       | X  |
| Konerikkokeskeytysvakuutus | X          |        |         |    |
| Vastuuvakuutus             | X          | X      | X       | X  |
| Oikeusturvavakuutus        | X          | X      | X       | X  |
| Kuljetusvakuutus           | X          | X      |         |    |
| Ryöstövakuutus             | X          | X      | X       |    |
| Kriisiapuvakuutus          | X          |        |         |    |

Taulukosta 10 käy ilmi muiden tarjoajien puutteet verrattuna A-Vakuutuksen tarjoamaan tämänhetkiseen vakuutusturvaan. Parhaiten vertailussa pärjää Fennian tarjous, josta puuttuu kolme A-

Vakuutuksen tarjoamaa vakuutusta. Tapiolan tarjouksesta niitä puuttuu neljä ja Ifin tarjouksesta viisi.

Fennian tarjous on nykyisen vakuutusturvan kanssa parhaiten kilpaileva ja selvästi halvempi. Konerikkokeskeytysvakuutuksen puute on yritykselle vakava riski toiminnallisesti. Jos ajoneuvon moottori tai siihen kuuluva lisäosa hajoaa ja ajoneuvo joudutaan viemään huoltoon pitkäksi ajaksi, ei mikään muu vakuutus korvaa seisonpäiviä. Normaalin keskeytysvakuutuksen piiriin ei kuulu takuuseen kuuluvat osat. Olettaen, että ajoneuvon takuu on voimassa, se korvaa ajoneuvon korjauksen, mutta ei menetettyä tuloa.

Hintavertailussa näkyy selvästi, että A-Vakuutuksen tarjous ja nykyinen vakuutusturva on kalliimpi kuin kilpailijoilla.

Taulukko 11. Tarjousten vuosimaksujen vertailu

|                          | <b>Yhtiö, johon verrataan</b> |                      |                      |                      |
|--------------------------|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                          | A-Vakuutus                    | Fennia               | Tapiola              | If                   |
|                          | 3 229,18 €                    | 1 625,20 €           | 2 001,77 €           | 2 847,50 €           |
| A-Vakuutus<br>3 229,18 € | 0€<br>0%                      | +1 603,98 €<br>+99 % | +1 227,41 €<br>+61 % | +381,68 €<br>+13 %   |
| Fennia<br>1 625,20 €     | -1 603,98 €<br>-49,7 %        | 0€<br>0%             | -376,57 €<br>-19 %   | -1 222,30 €<br>-43 % |
| Tapiola<br>2 001,77 €    | -1 227,41 €<br>-38 %          | +376,57 €<br>+23 %   | 0€<br>0%             | -845,73 €<br>-30 %   |
| If<br>2 847,50 €         | -381,68 €<br>-11,8 %          | +1 222,30 €<br>+75 % | +845,73 €<br>+42 %   | 0€<br>0%             |

Taulukosta 11 käy ilmi erot eri tarjousten hintojen välillä. Hinnallisesti olisi kannattavaa vaihtaa Fennian tarjoamaan vakuutukseen ja se oli myös paras kilpailija nykyiselle vakuutusturvalle. Tapiolan ja Ifin vakuutukset olivat molemmat halvempia kuin A-Vakuutuksen tarjous, mutta molemmista puuttuu yrityksen toiminnalle oleellisia vakuutuksia.

Taulukko 12. Tarjousten kuukausihinnan vertailu

|                        | <b>Yhtiö, johon verrataan</b> |                    |                    |                    |
|------------------------|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                        | A-Vakuutus                    | Fennia             | Tapiola            | If                 |
|                        | 269,10 €                      | 135,40 €           | 166,81 €           | 237,29 €           |
| A-Vakuutus<br>269,10 € | 0€<br>0%                      | +133,67 €<br>+99 % | +102,28 €<br>+61 % | +31,81 €<br>+13 %  |
| Fennia<br>135,43 €     | -133,67 €<br>-49,7 %          | 0€<br>0%           | -31,38 €<br>-19 %  | -101,86 €<br>-43 % |
| Tapiola<br>166,81 €    | -102,28 €<br>-38 %            | +31,38 €<br>+23 %  | 0€<br>0%           | -70,48 €<br>-30 %  |
| If<br>237,29 €         | -31,81 €<br>-11,8 %           | +101,86 €<br>+75 % | +70,48 €<br>+42 %  | 0€<br>0%           |

---

#### 4.2.4 Lainat ja rahoitukset

TaxInkinen Oy:llä on tällä hetkellä kaksi erillistä lainaa. Yhtiön pankkilaina, joka on otettu syksyllä 2007 kattamaan toimipaikkakunnan vaihdoksesta syntyneet kulut, sekä autorahoitus, joka on otettu nykyistä taksiautoa hankkiessa kesäkuussa 2007.

Pankkilainan tämänhetkinen velkapääoma on 14 375,00 euroa ja sen korko on 7,5 %. Kuukausittainen kustannus lainasta yhtiölle on 588,88 euroa.

Autorahoituksen tämänhetkinen velkapääoma on 10 000,00 euroa koron ollessa 7,43 %. Kuukausittainen kustannus rahoituksesta on 688,26 euroa.

Yhteen laskettuna lainan ja rahoituksen hoitoon menee yritykseltä 1 277,14 euroa kuukaudessa.

Lainojen yhdistäminen yhdeksi suuremmaksi, noin 25 000 euron lainaksi laskisi hoitokuluja kuukausittain. Tällä periaatteella kilpailutin pankit, joihin yrityksen toiminnan vaatimat pankkiasiat voitaisiin siirtää.

TaxInkinen Oy:n muut pankkiasioinneista koituvat kulut rakentuvat seuraavasti:

- 2 kpl yritys pankkikortteja 5,00 euroa kuukaudessa
- Saapuvat maksut á 0,125 euroa
- Maksut internet-pankissa á 0,125 euroa
- Tapahtumien kysely internetissä á 0,125 euroa
- Tulostettu tiliote yhden kerran kuukaudessa 1,25 euroa
- Maksupäätetapahtumat 0,04 euroa/tapahtuma

Tarkastelujakson aikana oli pankkipalveluista koitunut kustannuksia seuraavasti:

- |             |         |
|-------------|---------|
| - Maaliskuu | 26,18 € |
| - Huhtikuu  | 24,23 € |
| - Toukokuu  | 24,55 € |
| - Kesäkuu   | 23,99 € |
| - Heinäkuu  | 25,13 € |
| - Elokuu    | 20,74 € |

Valitulla pankilla piti myös olla paljon konttoreita Tampereen alueella. Tällöin on helpompi viedä käteiskassaa pankkiin, koska sivummalla sijaitsevien pankkikonttorien lähetyvillä on enemmän parkkitilaa kuin kaupungin keskustassa sijaitsevien konttoreiden lähetyvillä. (Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008)



---

#### 4.2.4.1 Kilpailutettavat yritykset

Kilpailutukseen valitsin alkuun neljä pankkia.

- Aktia
- Nordea
- Osuuspankki
- SampoPankki

Aktia on yrityksen nykyinen pankki ja sen tarjous oli vastaava nykyiselle tilanteelle. Aktian ja Säästöpankin konttoreita Tampereella on yhteensä alle kahdeksan ja niistä suurin osa on autolla vaikeasti tavoitettavissa paikoissa. (Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008)

Pankkien konttoreiden määrä Tampereella.

Aktia ja Säästöpankki: 7 tai 8 (Säästöpankki konttorit 2008 [online])  
Nordea: 15 (Nordea konttorit 2008 [online])  
Osuuspankki: 13 (Osuuspankki konttorit 2008 [online])  
SampoPankki: 7 (SampoPankki konttorit 2008 [online])

TaxInkinen Oy:n nykyisellä pankilla Aktialla on todettu olevan liian vähän konttoreita Tampereella asioinnin tehokkuuden takaamiseksi. Vähäinen konttorien määrä ja niiden vaikea tavoitettavuus vaikeuttavat käteiskassan viemistä pankkiin.

Konttorien määrästä huomaa, että myös SampoPankilla on vain seitsemän konttoria Tampereen alueella. Tästä syystä se jää pois lopullisesta kilpailutuksesta.

Kilpailutettavia pankkeja jäi lopulta vain Nordea ja Osuuspankki. Molemmat näistä ovat vahvoja Tampereen alueella ja niillä on riittävästi toimipisteitä takaamaan käteiskassan tilityksen ilman lisävaivaa.

#### 4.2.4.2 Tarjoukset

##### **Nordea**

Nordea tarjoaa taksiyrityksille erikseen laadittua maksuliike- ja rahahuoltopakettia. Paketin hinta yhden ajoneuvon yrityksille on 18,75 euroa kuukaudessa.

---

Pakettiin sisältyy

- Yrityksen tili
- Business Visa Debit – kortti
- Konekielinen tiliote
- Saapuvat maksut
- Maksupäätetapahtumat
- Yrityksen verkkopankki
- Päiväkassatilitykset
- Yösäilö
- Turvapussit

Nordea tarjoaa lainarahoitusta 25 000 euron lainamäärälle koken vuoden takaisinmaksuajalla. Laina on tasalyhenteinen ja sen alussa oleva suurin kuukausierä on 844,45 euroa. Korkoprosentti lainatarjouksessa on 7,2 %.

### **Osuuspankki**

Osuuspankilla on Tampereen Aluetaksi Oy:n kanssa sovittu kuukausihinta taksiautoilijoille. Kuukausihinta on 11,25 euroa ja se sisältää seuraavat palvelut:

- Kassatilitykset, turvapussit sekä yösäilön käytön
- Maksupäätetapahtumat
- Saapuneet maksut
- Internet-pankin kuukausimaksun
- e-laskupalvelun

Osuuspankki tarjoaa lainarahoitusta 24 000 euron lainamäärälle kolmen vuoden takaisinmaksuajalla. Lainan lyhennystapa on tasaerä ja sen kuukausittainen kustannus on 720,00 euroa. Lainatarjouksen korkoprosentti on 5,8 %.

#### **4.2.4.3 Vertailu**

Molemmissa tarjouksissa pankkipalveluiden kuukausikustannus on pienempi kuin tarkastelujakson aikana toteutuneet Aktian hinnat. Aktian pankkipalveluista tarkastelujakson aikana maksettiin keskimäärin 24,14 euroa kuukaudessa. Nordealla vastaava kustannus on 18,75 euroa kuukaudessa ja Osuuspankilla 11,25 euroa kuukaudessa.

Nykyiseen keskimääräiseen kustannukseen verrattuna Nordean kuukausimaksu on 22,3 % pienempi ja Osuuspankin kuukausimaksu 53,4 % pienempi. Kaikissa on toiminnalle tarpeelliset pankkipalvelut huomioituna, joten Osuuspankin tarjoama kuukausihinta on niistä edullisin.

Tämänhetkistä lainaa ja rahoitusta maksetaan kuukaudessa yhteensä 1277,14 euroa. (TaxInkinen Oy tiliotteet) Molemmissa lainatarjouksissa huomaa selvästi olevan kannattavaa vaihtaa kaksi eri rahoitusta yhdeksi suuremmaksi rahoitukseksi. Nordean tarjouksen lainarahoituksessa TaxInkinen Oy säästäisi 432,69 euroa kuukaudessa eli 33,8 %. Osuuspankin lainatarjouksen mukaisella lainalla säästyisi 557,14 euroa kuukaudessa eli 43,6 %.

## 4.3 Toimintaehdotukset

### **Ryhmät A ja B – polttoaine- ja pesukustannukset**

Toimintaehdotus

Polttoainekustannuksien pienentämiseksi ehdotan Shell EuroCard – yrityskortin hankkimista. Sen tarjoama alennus vaikuttaa vähentävästi polttoainekustannuksiin. Lisäksi sen luotto-ominaisuudella voi ostaa muita huoltoasemilta saatavilla olevia tarvikkeita mahdollisella alennuksella.

### **Ryhmät C ja E – puhelin- ja internetkustannukset**

Toimintaehdotus

Puhelin- ja internetkustannusten pienentämiseksi ehdotan Soneran tarjouksen hyväksymistä. Soneran tarjous kattaa molemmat liittymät ja hinta oli kilpailutuksen edullisin.

### **Ryhmät D ja G – laina ja rahoitus**

Toimintaehdotus

Lainan ja rahoituksen kulujen pienentämiseksi ehdotan Osuuspankin tarjouksen hyväksymistä ja TaxInkinen Oy:n siirtymistä Osuuspankin asiakkaaksi. Osuuspankin tarjous oli edullisin niin lainan kuin muidenkin pankkipalveluiden osalta ja sen vaikutuksesta toteutuva kustannusten säästö on merkittävä.

### **Ryhmät F ja H – vakuutukset**

Toimintaehdotus

Koska vakuutuksen tarjouksissa ei ollut täysin vastaavaa nykyiselle A-Vakuutuksen vakuutusturvalle, ehdotan nykyisen

vakuutuskokonaisuuden säilyttämistä. Se kattaa parhaiten taksitoiminnan vaatimat vakuutukset.

Kuitenkin Fennian tarjous oli hinnaltaan lähes puolet nykyisen A-Vakuutuksen tarjoamasta hinnasta, ehdotan myös ottamaan yhteyttä Fenniaan ja neuvottelemaan mahdollisesta lisäturvasta moottoririkkokeytysvakuutusta tai vastaavaa vakuutusta varten. Tämän hinnan selvittyä voi tehdä lopullisen päätöksen vakuutusyhtiön valinnassa.

## 4.4 Arvioitu kokonaistulos toimintaehdotusten noudattamisesta

Kilpailutusten lopuksi esitän vielä arvion rahallisesta hyödystä, joka seuraa toimintaehdotusten noudattamisesta. Esitän hyödyn sekä kuukausitasolla että vuositasolla.

Tiliotteiden analyysissä esittämieni kuukausien liikevaihdon mukaisesti tarkastelujakson keskimääräinen liikevaihto on 7 855,09 euroa kuukaudessa. Käytän tätä summaa arvioidessani kilpailutuksen tuloksia. Tällä tavalla saan parhaan vastineen todelliselle kuukausittaiselle ja vuosittaiselle liikevaihdolle. Vuosittaisen liikevaihdon kuvaamiseen paras vaihtoehto olisi käyttää toteutuneen täyden tilikauden liikevaihtoa, jota tässä tapauksessa ei ole saatavilla TaxInkinen Oy:n siirryttyä toimimaan Tampereen alueella. Entisen toiminta-alueen liikevaihdot ovat huomattavan erilaiset palvelukseen tehokkaasti vuosittaisen arvioinnin välineenä.

Käytän kuukausittaisten kustannusten kuvaamiseen tiliotteiden analysoinnissa esittämieni lukujen keskiarvoa kussakin ryhmässä. Tähän keskiarvoon vertaan kilpailutuksen tulosten mahdollistamia kustannuksia ja niiden tuottamia säästöjä.

### 4.4.1 Kuukausittainen ja vuosittainen hyöty

#### Kuukausittainen hyöty

Taulukko 13. Kustannusten erotus kuukaudessa

|                 | Huomioita  | Kustannukset € |                 | Erotus      |               |
|-----------------|------------|----------------|-----------------|-------------|---------------|
|                 |            | Vanha          | Uusi            | %           | €             |
| Ryhmät A ja B   |            | 1 161,27       | 1 134,41        | 2,3         | 26,86         |
| Ryhmät C ja E   |            | 172,00         | 86,00           | 50,0        | 86,00         |
| Ryhmät D ja G   |            | 1 277,14       | 731,25          | 42,7        | 545,89        |
| Ryhmät F ja H   | A-Vakuutus | 353,83         | 353,83          | 0,0         | 0,00          |
| <b>Yhteensä</b> |            | <b>2964,23</b> | <b>2 305,49</b> | <b>26,4</b> | <b>658,75</b> |

---

Ryhmien A ja B laskennassa on käytetty litrahintana 24.11.2008 Tampereen alueella ollutta keskimääräistä dieselin hintaa 1,349 euroa (Polttoaine.net Tampereen seutu 2008 [online]). Laskennassa on myös oletuksena, että 80 % ajoneuvon tankkauksista pystytään hoitamaan toimintaehdotuksen mukaisesti.

Taulukon 13 mukaisesti kuukausittainen säästö on 658,75 euroa. Keskiarvoisesta kuukausittaisesta liikevaihdosta se on 8,4 %.

### **Vuosittainen hyöty**

Laskettuna kuukausittaisten liikevaihtojen keskiarvosta, yrityksen koko vuoden liikevaihto on 94 261,08 euroa (TaxInkinen Oy tuloslaskelmat). Edellä esitetty kuukausittainen hyöty koko vuodelle laajennettuna on 7905,00 euroa.

TaxInkinen Oy:n on mahdollista säästää kustannuksissa 7905,00 euroa vuodessa eli 8,4 %.

## 5. Laajenemisen arviointi

Laajenemisen arvioinnissa ja nykyisen tilanteen kuvaamisessa käytän tarkastelujaksona 1.1.2008 – 31.6.2008 välistä ajanjaksoa. Jakso on riittävä luotettavien vertausten aikaansaamiseksi ja sen aikaiset tuloslaskelmat antavat luotettavan kuvan sekä yhtiön että yksittäisen auton kuluista. Ajanjakson sijoittuminen on sama, jolloin TaxInkinen Oy:n laajenemisesta aiheutuvat kustannukset syntyvät vuonna 2009 ja täten se antaa kuvan sen aikaisista mahdollisista vuosittaisista kustannuksista.

Laajenemisen arviointi tapahtuu tuloslaskelmista laskettujen keskiarvoisten kuukausitulojen ja kustannusten pohjalta. Tuloslaskelmat antavat kuvan kuluista riittävän tarkasti laajenemisen jälkeisen tilanteen arviointiin. Kilpailutuksissa oli tärkeää tietää toteutuneet kuukausittaiset kulut, mutta laajenemisen kannattavuuden arviointiin tarvitsin lukuja, jotka kertovat kokonaiskuvan menoista ja tuloista.

Kaikki tämän kappaleen tiedot esitän kertoimella varjellakseni yrityssalaisuutta. Kaikissa tiedoissa pidän myös mukana prosenttilukemat, jotka ovat suoraan verrannolliset alkuperäisiin lukemiin.

### 5.1 Tämänhetkinen tilanne

Tällä hetkellä TaxInkinen Oy toimii vakaasti ja tuottaa pientä voittoa vuosittain. Töiden lisääntyessä uudelle paikkakunnalle muuton yhteydessä on herännyt ajatus toiminnan laajentamisesta. Laajentaminen tapahtuisi toisen taksiluvan hakemisella.

Yhtiöllä on töissä vain kaksi henkilöä, joista toinen on yrittäjä itse. Yrityksen periaate on ollut tehdä mahdollisimman paljon auton kunnossapitoon liittyviä toimenpiteitä itse, poislukien auton tekniikkaan kohdistuvat huoltotoimenpiteet.

Taulukko 14. Tarkastelujakson yksinkertainen tuloslaskelma  
 (TaxInkinen Oy tuloslaskelmat)

Tuloslaskelma 1.1.-31.6.2008

|                                          |                    |               |
|------------------------------------------|--------------------|---------------|
| Liikevaihto                              | 45 152,40 €        | 100,0 %       |
| Muuttuvat kustannukset                   |                    |               |
| Muut henkilöstösivukustannukset          | 176,23 €           | 0,4 %         |
| Vapaaehtoiset henkilöstösivukustannukset | 126,48 €           | 0,3 %         |
| Ajoneuvokustannukset                     | 12 265,63 €        | 27,2 %        |
| <b>Myyntikate</b>                        | <b>32 584,07 €</b> | <b>72,2 %</b> |
| Kiinteät kustannukset                    |                    |               |
| Osakkaiden palkat                        | 8 520,76 €         | 18,9 %        |
| Kuukausipalkat                           | 2 500,00 €         | 5,5 %         |
| Palkkojen sivukustannukset               | 2 204,15 €         | 4,9 %         |
| Pakolliset vakuutusmaksut                | 528,49 €           | 1,2 %         |
| Toimitilakustannukset                    | 3 187,50 €         | 7,1 %         |
| Ajoneuvovakuutukset                      | 2 253,33 €         | 5,0 %         |
| Markkinointikustannukset                 | 365,94 €           | 0,8 %         |
| Muut hallintokustannukset                | 2 024,19 €         | 4,5 %         |
| Muut liikekustannukset                   | 2 433,18 €         | 5,4 %         |
| <b>Käyttökate</b>                        | <b>8 566,55 €</b>  | <b>19,0 %</b> |
| Korko- ja rahoituskustannukset           | 1 108,98 €         | 2,5 %         |
| <b>Voitto ennen veroja</b>               | <b>7 457,57 €</b>  | <b>16,5 %</b> |
| Ennakkoverot                             | 3 300,00 €         | 7,3 %         |
| <b>Voitto</b>                            | <b>4 157,57 €</b>  | <b>9,2 %</b>  |

Taulukon 14 mukaisesta tuloslaskelmasta näkyy tarkastelujakson aikainen tilanne. Puolen vuoden tarkastelujakson jälkeen yritys oli tuottanut 9,2 % voittoa liikevaihdosta. Suurimmat kustannukset ovat palkka- sekä ajoneuvokustannukset, jotka vaativat 51,6 % jakson liikevaihdosta ilman sivukustannuksia.

Taulukko 15. Keskiarvoinen kuukausittainen tuloslaskelma  
 (TaxInkinen Oy tuloslaskelmat)

Keskiarvoinen kuukauden tuloslaskelma

|                                          |                   |               |
|------------------------------------------|-------------------|---------------|
| Liikevaihto                              | 7 525,40 €        | 100,0 %       |
| Muuttuvat kustannukset                   |                   |               |
| Muut henkilöstösivukustannukset          | 29,37 €           | 0,4 %         |
| Vapaaehtoiset henkilöstösivukustannukset | 21,08 €           | 0,3 %         |
| Ajoneuvokustannukset                     | 2 044,27 €        | 27,2 %        |
| <b>Myyntikate</b>                        | <b>5 430,68 €</b> | <b>72,2 %</b> |
| Kiinteät kustannukset                    |                   |               |
| Osakkaiden palkat                        | 1 420,13 €        | 18,9 %        |
| Kuukausipalkat                           | 416,67 €          | 5,5 %         |
| Palkkojen sivukustannukset               | 367,36 €          | 4,9 %         |
| Pakolliset vakuutusmaksut                | 88,08 €           | 1,2 %         |
| Toimitilakustannukset                    | 531,25 €          | 7,1 %         |
| Ajoneuvovakuutukset                      | 375,55 €          | 5,0 %         |
| Markkinointikustannukset                 | 60,99 €           | 0,8 %         |
| Muut hallintokustannukset                | 337,36 €          | 4,5 %         |
| Muut liikekustannukset                   | 405,53 €          | 5,4 %         |
| <b>Käyttökate</b>                        | <b>1 427,75 €</b> | <b>19,0 %</b> |
| Korko- ja rahoituskustannukset           | 184,83 €          | 2,5 %         |
| <b>Voitto ennen veroja</b>               | <b>1 242,93 €</b> | <b>16,5 %</b> |
| Ennakkoverot                             | 550,00 €          | 7,3 %         |
| <b>Voitto</b>                            | <b>692,92 €</b>   | <b>9,2 %</b>  |

Taulukon 15 mukaisiin lukemiin vertaan toisen taksiauton käyttöönoton aiheuttamia kuluja. Keskiarvoisiin lukuihin verrattuna on todennäköisempää yritykselle saada aikaan lähes sama tulos seuravana vuonna, mitä tuloslaskelmasta käy ilmi.

## 5.2 Laajenemistarve

Yrityksen tarkoitus ennen siirtymistä Tampereen talousalueelle oli turvata yrittäjän toimeentulo. Tämä on edelleen yrityksen perustarkoitus, mutta työmäärien kasvaessa edelliseen kaupunkiin verrattuna on tarkoitus myös parantaa ja kehittää toimintaa.

Toiminnan parantaminen on taksirytyksessä henkilöstön vastuulla. Taksimatka asiakkaan mieleen ei jää kyydin sulavuus, liikennetilanteet tai käytetty auto. Asiakas muistaa kuljettajan ja millainen hän oli. Kuljettaja toimii usein asiakkaan seurana matkan



---

aikana ja apuna matkan alussa sekä lopussa. Jos kuljettaja on epämiellyttävä, on koko asioimiskokemus epämiellyttävä.

Yrityksen kehittäminen tapahtuu kaluston kehittämällä ja parantamisella tai, kuten TaxInkinen Oy:n tapauksessa, toiminnan laajentamisella ja uudistamisella. Kahden auton voimin yritys pystyy helpommin vastaamaan kasvavaan omien asiakkaiden määrään.

Mukana on myös taloudellinen näkökulma. Kahden auton avulla yritys tienaa enemmän ja tuottaa enemmän voittoa. Suurempi voitto tarkoittaa yrittäjän henkilökohtaisen taloustilanteen paranemista. Yrittäjä ottaa palkkansa sen mukaan mihin kulloinkin on varaa. Kahden taksiauton tuloilla yritys tuottaa suurempaa voittoa ja takaa yrittäjälle tietyn määrän palkkaa kuukaudessa. Yrityksen vuosittainen tulos myös kasvaa ja tätä myöten on yrittäjän mahdollista nostaa tilikauden päätyttyä osinkoja tai kasvattaa yrityksen arvoa ja omaa pääomaa.

## 5.3 Rahavirran muutokset

### **Kustannukset, joihin laajentuminen vaikuttaa**

Toiminnan laajentaminen vaikuttaa TaxInkinen Oy:ssä muuttuviin kustannuksiin sekä osaan kiinteitä kustannuksia.

Muuttuvien kustannusten osalta laajentuminen vaikuttaa

- Muihin henkilöstösivukustannuksiin
- Vapaaehtoihin henkilöstösivukustannuksiin
- Ajoneuvokustannuksiin

Vapaaehtoiset henkilöstösivukustannukset koostuvat kokonaan yrityksen henkilöstölleen ostamista työvaatteista. Kuljettajamäärän lisääntyessä työvaatteiden tarve lisääntyy samalla.

Kiinteiden kustannusten osalta laajentuminen vaikuttaa

- Osakkaiden palkkoihin
- Palkkojen sivukustannuksiin
- Kuukausipalkkoihin
- Pakollisiin vakuutusmaksuihin
- Ajoneuvovakuutuksiin
- Muihin liikekustannuksiin

Muihin liikekustannuksiin kuuluu Tampereen Aluetaksi Oy:n autokohtainen dataliikenne- ja kyydinvälitysmaksu. Sen määrä muista liikekustannuksista on 370,96 euroa. Yhtiön ottaessa toisen taksiauton käyttöön, tämä maksu kaksinkertaistuu.

TaxInkinen Oy:n tämänhetkinen ainoa taksiauto on kokonaan poistettu kirjanpidossa, joten tuloslaskelmissa ei näy poistoja lainkaan. Uuden auton käyttöönoton ja siihen tarvittavien laitteiden myötä tulisi yritykselle myös poistoja.

Tulojen kasvu laajentumisen jälkeen kasvattaa yrityksen voitto-odotusta. Arvioidun voiton kasvaessa myös ennakoverojen määrä kasvaa. Tämä on myös otettava huomioon kustannusten muutoksissa.

### **Oletukset**

Tulevien kulujen arvioimiseksi joudun tekemään tiettyjä oletuksia yrityksen toiminnasta. Näiden avulla luon sääntöjä, joiden avulla tulevien kustannusten ennakoiminen on helpompaa.

Yrittäjän palkka: 2 500,00 euroa kuukaudessa.

Kuvaa maksimipalkkaa, jonka yrittäjä maksaa itselleen kuukausittain.

Kuljettajien palkat: Yhteensä 2 676,25 euroa kuukaudessa.

Kuvaa kahden henkilön palkkoja, joista toinen on täysiaikainen ja toinen hoitaa noin 15 % molempien autojen työvuoroista. Palkkaus perustuu täysiaikaisella 1 100,00 euron pohjapalkkaan ja 15 % provisioon. Osa-aikaisen työntekijän palkka perustuu 32 % provisioon.

Palkkojen sivukustannukset: 1 180,00 euroa kuukaudessa.

Laskettu taulukon 15 mukaisesti, jossa palkkojen sivukustannukset ovat noin 20 % palkkojen määrästä.

### **5.3.1 Tulojen muutos**

TaxInkinen Oy:n tulot perustuvat pelkästään liiketoiminnasta saataviin tuloihin jotka näkyvät tuloslaskelmassa kokonaisuudessaan liikevaihtona. Yrityksellä ei ole muita tuloja, kuten pääomatuloja sijoituksista.

Tulojen muutos toisen toiminnan laajentamisen jälkeen on verrattavissa nykyiseen tulokseen. Molemmat autot pystyvät suurin piirtein samaan tulokseen kuukaudessa ja niillä on saman verran asiakkaita. Tästä syystä tulos on kaksinkertainen.

Yrityksen keskimääräinen kuukausittainen liikevaihto on tällä hetkellä taulukon 15 mukaisesti 7 525,40 euroa. Toiminnan laajentamisen jälkeen liikevaihto on 15 050,80 euroa kuukaudessa.

### 5.3.2 Menojen muutos

Luvussa 5.3 Rahavirran muutokset esittämieni muuttuvien ja kiinteiden kustannusten muutosten jälkeen keskiarvoinen kuukausittainen tuloslaskelma on taulukon 16 mukainen.

Taulukko 16. Laajentumisen jälkeinen arvioitu keskiarvoinen kuukausittainen tuloslaskelma.

Keskiarvoinen kuukauden tuloslaskelma laajentumisen jälkeen

|                                          |                   |               |
|------------------------------------------|-------------------|---------------|
| Liikevaihto                              | 15 050,80 €       | 100,0 %       |
| Muuttuvat kustannukset                   |                   |               |
| Provisiopalkat                           | 1 676,25 €        | 11,1 %        |
| Provisiopalkkojen sivukustannukset       | 335,25 €          | 2,2 %         |
| Muut henkilöstösivukustannukset          | 150,00 €          | 1,0 %         |
| Vapaaehtoiset henkilöstösivukustannukset | 62,12 €           | 0,4 %         |
| Ajoneuvokustannukset                     | 4 088,54 €        | 27,2 %        |
| <b>Myyntikate</b>                        | <b>8 738,64 €</b> | <b>58,1 %</b> |
| Kiinteät kustannukset                    |                   |               |
| Osakkaiden palkat                        | 2 500,00 €        | 16,6 %        |
| Kuukausipalkat                           | 1 000,00 €        | 6,6 %         |
| Palkkojen sivukustannukset               | 700,00 €          | 4,7 %         |
| Pakolliset vakuutusmaksut                | 253,64 €          | 1,7 %         |
| Toimitilakustannukset                    | 531,25 €          | 3,5 %         |
| Ajoneuvovakuutukset                      | 465,00 €          | 3,1 %         |
| Markkinointikustannukset                 | 60,99 €           | 0,4 %         |
| Muut hallintokustannukset                | 337,36 €          | 2,2 %         |
| Muut liikekustannukset                   | 776,49 €          | 5,2 %         |
| <b>Käyttökate</b>                        | <b>2 113,91 €</b> | <b>14,0 %</b> |
| Poistot                                  | 1 041,67 €        | 6,9 %         |
| Korko- ja rahoituskustannukset           | 184,83 €          | 1,2 %         |
| <b>Voitto ennen veroja</b>               | <b>887,41 €</b>   | <b>5,9 %</b>  |
| Ennakkoverot                             | 550,00 €          | 3,7 %         |
| <b>Voitto</b>                            | <b>337,41 €</b>   | <b>2,2 %</b>  |

Taulukosta 16 käy ilmi, että yrityksen kuukaudessa keskimäärin tuottama voitto pienenee. Tällöin on mahdollista pienentää myös ennakkoveroa tulevalle tilikaudelle.

Voiton vähenemisestä huolimatta yrittäjä saa nostaa itse palkkaa huomattavasti nykyistä enemmän. Toisen auton tuomasta liikevaihdon lisäyksestä suurin osa kuluu palkkoihin. Yrityksen

---

työntekijämäärä täytyy nostaa kahdesta kolmeen, jotta työvoima riittää autojen kaikkien työvuorojen hoitamiseen.

On myös syytä avata eri kustannuksiin vaikuttaneita tekijöitä yksityiskohtaisesti. Laajentuminen ei vaikuttanut tuloslaskelman toimitilakustannuksiin, markkinointikustannuksiin, muihin hallintokustannuksiin eikä korko- ja rahoituskustannuksiin. Kaikkiin muihin kustannuksiin se vaikutti ja laajentumisen myötä tuloslaskelmaan tulee lisäksi poistot ja provisiopalkat.

### **Provisiopalkat ja niiden sivukustannukset**

Provisiopalkat ovat seurausta lisätyövoiman palkkauksesta yritykselle. Täysiaikainen työntekijä saa palkastaan osan provisiona. Provision määrä on 15 % auton tuloista niiden vuorojen aikana, jotka kuljettaja ajaa. Osa-aikaisen kuljettajan palkkaus perustuu kokonaan provisiioon. Hänellä provision määrä on 32 % auton tuloista niiden vuorojen aikana, jotka kuljettaja ajaa.

Palkkamäärät taulukon 16 tuloslaskelmaan on laskettu sen mukaan, että osa-aikainen kuljettaja ajaa 15 % TaxInkinen Oy:n molempien autojen ajoista. Tällöin osa-aikaisen kuljettajan provision määrä lasketaan 15:stä % kuukauden liikevaihdosta. Tällöin palkka on 720,00 euroa ja sen aiheuttamat sivukustannukset 144 euroa.

Täysiaikaisen kuljettaja ajaa toisen auton jäljelle jäävän 85:en % osuuden. Tällöin hänen palkkansa lasketaan toisen auton liikevaihdon 85:sta %. Täysiaikaisen kuljettajan provisiopalkan määrä on 956,25 euroa ja sen aiheuttamat sivukustannukset 191,25.

### **Muut henkilöstösivukustannukset**

Muut henkilöstösivukustannukset ovat sidoksissa henkilöstön ja heille maksettujen palkkojen määriin. Niihin kuuluu esimerkiksi sosiaaliturvamaksut, joka vuoden 2009 aikana lasketaan 2,801 %:n mukaisesti (Verohallinto 24.11.2008 [online]).

### **Vapaaehtoiset henkilöstösivukustannukset**

Vapaaehtoiset henkilöstösivukustannukset ovat TaxInkinen Oy:n työntekijöilleen kustantamia työvaatteita. Työntekijöiden määrän noustessa, myös työvaatteisiin kuluvat kustannukset kasvavat.

Tarkkaa määrää työvaatteiden kustannukseen on vaikea arvioida, joten vertasin nykyistä taulukosta 15 löytyvää summaa nykyisiin palkkoihin ja laskin palkkojen kasvun kautta todennäköisen summan laajentumisen jälkeiselle tilanteelle.

---

### **Ajoneuvokustannukset**

Ajoneuvokustannusten määrän voi keskimääräisesti olettaa kaksinkertaistuvan uuden taksiauton käyttöönoton johdosta. Taulukossa 16 näkyvät ajoneuvokustannukset ovat määritelty nykyisten perusteella kaksinkertaisiksi.

### **Osakkaiden/yrittäjän palkat ja niiden sivukustannukset**

Taulukon 16 mukaisessa tuloslaskelmassa on laskettu yrittäjän ottavan palkkaa 2 500,00 euroa. Yrittäjän palkka muuttuu kunkin kuukauden tilanteen mukaan ja liikevaihdollisesti huonompana kuukautena muita kustannuksia voi kattaa maksamalla yrittäjälle vähemmän palkkaa.

### **Kuukausipalkat ja niiden sivukustannukset**

Kuukausipalkkojen muutos johtuu yhden täysiaikaisen työntekijän palkkaamisesta. Täysiaikaisen työntekijän kuukausipalkka on 1 000,00 euroa ja sen aiheuttamat sivukulut 200,00 euroa

### **Pakolliset vakuutusmaksut**

Työntekijän tapaturmavakuutus ja ryhmähenkivakuutus ovat työnantajayrityksen pakollisia vakuutuksia. Niiden kustannus riippuu työntekijöiden määrästä.

### **Ajoneuvovakuutukset**

Ajoneuvovakuutuksissa taulukon 16 mukaan näkyy selvä ero nykyiseen tilanteeseen taulukossa 15. Tarkastelujakson suuri vakuutuskustannusmäärä johtuu keväällä 2008 TaxInkinen Oy:n maksamista ylimääräisistä vakuutuskustannuksista.

Taulukossa 16 oleva ajoneuvovakuutusten summa perustuu A-Vakuutuksen nykyiseen laskelmaan. Se on ilmoitettu kahden ajoneuvon osalta.

### **Muut liikekustannukset**

Muissa liikekustannuksissa laajentumisen myötä kasvaa Tampereen Aluetaksi Oy:n dataliikenne- ja kyydinvälitysmaksu. Sen osuus muista liikekustannuksista on tällä hetkellä 370,96 euroa. Laajentumisen jälkeen kustannus on 741,92 euroa. muilta osin muut liikekustannukset eivät muutu.

---

### Poistot

Uuden ajoneuvon ja siihen tarvittavien laitteistojen vuoksi TaxInkinen Oy:lle tulee kirjanpitoon poistoja. Ajoneuvon poistot on viisainta jaksottaa sen odotetulle käyttäjälle, mikä taksitoiminnassa on kolme vuotta. Tälle ajalle kannattaa valita tasapoisto.

Uuden ajoneuvon hinta taksitoiminnassa tarvittavien laitteiden kanssa on 37 500,00 euroa. Tasapoistolla tämä tekee 12 500,00 euroa vuodessa poistoja. Kuukausitasolla se vaikuttaa 1041,67 euroa.

### Ennakkoverot

Ennakkoverojen summa tulee pienenemään seuraavalla tilikaudella, mutta se on vielä taulukon 16 tuloslaskelmassa vanhassa lukemassaan. Tällä tavoin kustannus ei ylitä tuloslaskelmassa esitettyä summaa.

Seuraavalle tilikaudelle on kannattavaa ilmoittaa pienempi voittoarvio. Tällöin ennakkoveron määrä vähenee.

## 5.4 Kannattavuus

### Voittoprosentti

Tämänhetkinen voittoprosentti

$$692,92 \times 100 / 7\,525,40 = 9,2 \%$$

Laajentumisen jälkeinen arvioiduista luvuista laskettu voittoprosentti

$$337,41 \times 100 / 15\,050,80 = 2,2 \%$$

Voittoprosentit ovat samat, jotka käyvät ilmi taulukoista 15 ja 16. Voittoprosentti laskee laajentumisen jälkeen paljon, mutta on myös otettava huomioon taulukoissa 15 ja 16 esiin tullut hyöty yrittäjälle sekä palkkakustannusten kasvaminen.

On myös todennäköistä, että laajentumisen seurauksena syntyneiden kustannusten kattamisen jälkeen voittoprosentti tulee kasvamaan.

### Kokonaispääoman tuottoprosentti

Tämänhetkinen kokonaispääoman tuottoprosentti

$$(692,92 + 184,83 + 550,00) \times 100 / 54\,717,81 = 2,6 \%$$

---

Laajentumisen jälkeinen arvioiduista luvuista laskettu kokonaispääoman tuotto prosentti

$$337,41 + 184,83 + 550,00) \times 100 / 75\,000,00 = 1,4\%$$

Kokonaispääoman tuotto prosentissa näkyy myös selvä lasku laajentumisen jälkeen. Laskussa laajentumisen jälkeinen taseen loppusumma on arvio, jossa omaisuus ja rahoitukset vaikuttavat taseeseen noin 20 000 euron suuruisen määrän.

On hyvä huomioida laajentumisen jälkeisessä tilanteessa, että lopullisia kustannuksia on vaikea arvioida etukäteen. Luvut saattavat muuttua ja suuren investoinnin vaikutuksen pienentyessä ajan myötä, myös tunnusluku tulee parantumaan. (Siikavuo 2003: 166)

## 6. Yhteenveto

Toimeksianto oli laaja ja haastava. Sen tekemiseen meni huomattavasti enemmän aikaa kuin olin alussa arvioinut. Saamieni tulosten perusteella oma työpaikkani voi kuitenkin kehittyä ja kasvaa.

Tarkoituksenani oli tutkia TaxInkinen Oy:n tämänhetkisten kustannusten ja tulosten pohjalta mahdollisuuksia vähentää liiketoiminnan kustannuksia samalla selvittäen, onko nykyisten toimittajien palveluille vastaavia muilla yrityksillä. Lisäksi tarkoitus oli selvittää onko TaxInkinen Oy:n järkevää laajentaa toimintaansa toisen taksiluvan hakemisella.

TaxInkinen Oy on myös esimerkkinä siitä, miten paljon pienyritys voi vaikuttaa omaan tulokseensa pelkästään aktiivisella kustannusten hallinnalla. Sen tärkeys yritykselle käy ilmi vasta silloin, kun siitä nähdään konkreettisia tuloksia ja tämän työn tekemisen kautta sain niitä esittää.

Aloitin työn tekemisen hakemalla tietoa kustannusten hallinnasta sekä laajenemisen kannattavuuden arvioinnista alan kirjoista ja tutustuin aiheeseeni tarkemmin. Tein kyselyn toimeksiantajalleni selvittääkseni tarkemmin yrityksen nykyisiä kustannuksia. Kyselyssä selvitin millaisia yrityksiä TaxInkinen Oy haluaa käyttää eri palveluiden hankkimiseen ja rajasin kilpailutettavat yritykset sen mukaan.

TaxInkinen Oy:n toteutuneita kustannuksia selvitin ajalta 1.3.2008-31.8.2008 sen ajan tiliotteista. Sain tietää toteutuneet kustannukset puolen vuoden ajalta ja samalla sain hyvän vertailupohjan kilpailutusten vaikutusten arviointiin. Jotkut, kuten puhelinkustannukset vaihtelivat tarkastelujakson aikana todella paljon (taulukko 2, sivu 23). Tasaisemmin toteutuneet kustannukset olivat tietyn suuruisia sopimuksia, mutta kilpailutusten myötä selvisi niiden olevan kalliita.

### **Kilpailutukset**

Kilpailutukset olivat pitkäkestoinen prosessi ja niiden tekemiseen varattu aika venyi arvioitua pidemmäksi. Kilpailutuksen tarjousten saaminen pienelle yritykselle oli joiltain toimittajilta todella hankalaa, mikä osaltaan selittää pienyritysten ja yksityisyrittäjien tyytyvän nykyisiin toimittajiinsa. Pidemmällä aikavälillä kustannusten vähäinen hallinta voi johtaa ylihinnan maksamiseen.



---

Tiliotteista olin rajannut kilpailutukset neljään ryhmään, joihin kuuluivat

1. Polttoaine- ja ajoneuvopesukustannukset
2. Puhelin- ja internetkustannukset
3. Laina- ja rahoituskustannukset
4. Autovakuutus- ja muut vakuutuskustannukset

Kaikissa kilpailutusryhmissä TaxInkinen Oy:llä ja taksitoiminnalla oli vaatimuksia palveluntarjoajasta, joihin kilpailutettavan yrityksen piti pystyä vastaamaan. Kaikkiin ryhmiin, vakuutuksia lukuun ottamatta, myös löytyi kilpailija nykyiselle palveluntarjoajalle ja käytetylle palvelulle. Vakuutusten kilpailutuksessa A-Vakuutus oli hinnaltaan ylivoimaisesti kallein, mutta sillä oli tarjota taksitoiminnalle tärkeä moottoririkkokeskeytysvakuutus, jollaista muilla vakuutusyhtiöillä ei ole.

Lopulliset tarjoukset otin yrityksiltä, mitkä sopivat TaxInkinen Oy:n kriteereihin ja arvioin niistä parhaiten sopivien hyväksymisen vaikutukset kustannuksiin. Selvisi, että suositusteni mukaisten tarjousten hyväksyminen johtaa jopa 8,4 % säästöön liikevaihdosta. Säästö on merkittävä pienyritykselle ja TaxInkinen Oy:n tapauksessa se vaikuttaa vuosittaiseen tulokseen lähes 8 000,00 euroa. Kuukausittainen hyöty TaxInkinen Oy:lle olisi lähes 660,00 euroa.

Tällä säästöllä on mahdollista kasvattaa ja kehittää yrityksen toimintaa tai nostaa yrityksen arvoa. Säästö on myös käytettävissä suoraan yrittäjän hyödyksi kasvaneina palkkoina.

### **Laajenemisen arviointi**

Laajenemisen arviointi alkoi valitsemani tarkastelujakson tutkimisella. Tarkastelujakso oli 1.1.2008-31.6.2008. Tällä aikavälillä pystyin arvioimaan kuluja, jotka yritykselle olisivat ajankohtaisia myös vuoden 2009 keväällä, jolloin laajentuminen toteutuisi.

Tein tuloslaskelmista lyhyemmät versiot (Taulukot 14 ja 15). Niistä käy ilmi yrityksen nykyiset kustannukset ja tulot sekä yrityksen tällä hetkellä tuottama voitto. Näiden perusteella osasin arvioida toisen auton vaikutukset kustannuksiin ja tuottoihin sekä eritellä ne kustannukset, joihin laajentuminen ja toisen auton hankinta ei vaikuta.

Laajenemisen jälkeisestä tuloksesta tein samalla tavalla ennusteen tuloslaskelmasta (taulukko 16). Tuloslaskelman ennusteen mukaan suurin lisääntynyt kustannus toisen taksi-auton hankkimisesta ovat kasvaneet palkkakustannukset ja niiden sivukustannukset. Muita kasvaneita kustannuksia ovat muun muassa vakuutuskustannukset sekä polttoainekustannukset.

---

Laajentumisen yhteydessä yhtiön työntekijöiden määrä on kasvatettava kahdesta kolmeen henkilöön. Tällöin yrityksellä on kaksi täysiaikaista työntekijää ja yksi osa-aikainen. Kasvaneet palkkakustannukset johtuvat sekä toisesta täysiaikaisesta työntekijästä sekä yrittäjän oman palkkakustannuksen kasvusta.

Arvioin laajenemisen kannattavuutta voittoprosentin muutoksen ja kokonaispääoman tuottoprosentin muutoksen avulla. Voittoprosentti laskee laajentumisen jälkeen selvästi, mutta tuloslaskelmista voi huomata sen vaikuttavan yrittäjän omaan talouteen positiivisesti. Kokonaispääoman tuottoprosentti laskee myös laajentumisen jälkeen. Siihen vaikuttavat laajentumiseen käytetyn pääoman suuruus ja sen aiheuttamat kustannukset

Laajenemisen vaikutus tulokseen näkyy myös yrittäjän omassa taloudellisessa tilanteessa positiivisesti. Laskelmissani yrittäjän oma palkka nousee nykyisestä keskimäärin 1 400,00 eurosta 2 500,00 euroon. Myös tämä vaikuttaa laskelmalliseen voittoprosenttiin alentavasti.

Voittoprosentista huomaa, että suuri osa lisääntyneistä tuloista menee laajenemisen kuluihin ja kasvaneisiin palkkakustannuksiin. Voittoprosentti laskee laajenemisen myötä 9,2 prosentista 2,2 prosenttiin. Tämä on seuraus laajenemisen vaatimista investoinneista.

Jatkossa laajenemisen vaikutus edellisiin tunnuslukuihin kuitenkin pienenee ja niissä on odotettavissa tasaantuminen takaisin nykyiselle tasolle tai ainakin sen lähelle. Kaikkien laskelmien mukaan laajentuminen on looginen ja kannattava suuntaus TaxInkinen Oy:lle. Laajentuminen parantaa niin yhtiön taloudellista tilannetta kuin yrittäjän omaa taloudellista tilannetta. Se myös luo mahdollisuuden yhtiön kasvattamiseen jatkossa.

---

## Lähteet

- A-Vakuutus Oy vakuutukset 2008 [online] [viitattu 20.11.2008] <http://www.a-vakuutus.fi/Henkiloliikenne/Vakuutukset/default.htm>
- Iloranta, Kari, Pajunen-Muhonen, Hanna 2008. Hankintojen johtaminen. Toinen painos. Jyväskylä: Gummerrus.
- Kauppalehti 18.8.2008 [online] [viitattu 13.11.2008] Polttoaineen hinta kuristaa ammattiliikennettä <http://www.kauppalehti.fi/5/i/talous/uutiset/etusivu/uutinen.jsp?oid=2008/08/13738&ext=rss>
- Kinnunen, Juha, Leppiniemi, Jarmo, Puttonen, Vesa, Virtanen, Kalervo 2002. Tietoa yrityksen taloudesta. Keuruu: Otava
- Kotro, Mikko 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita.
- Kysely toimeksiantajalle, 1.10.2008.
- Martikainen, Teppo, Martikainen, Minna 2002. Rahoituksen perusteet. Juva: WS Bookwell Oy.
- Mäkinen, Irma, Söderström, Terttu 1999. Talous ja kannattavuus. 4.-7. painos. Helsinki: WSOY.
- Mäkinen, Irma, Söderström, Terttu, Stenbacka, Juha 2004. Kannattavuuden avaimet. Helsinki: WSOY.
- Neste Oil asemahaku 2008 [online] [viitattu 19.11.2008] <http://www.neste.fi/hakulista.aspx?path=2589,2655,2710,2821,2822,2823,3198>
- Neste Oil hinnoittelu 2008 [online] [viitattu 19.11.2008] [http://www.neste.fi/artikkeli\\_levea.aspx?path=2589%2c2655%2c2698%2c2703%2c2924%2c3250%2c3253%2c3388%2c9825](http://www.neste.fi/artikkeli_levea.aspx?path=2589%2c2655%2c2698%2c2703%2c2924%2c3250%2c3253%2c3388%2c9825)
- Nordea konttorit 2008 [online] [viitattu 21.11.2008] <http://www1.nordea.fi/P6182/H6182000.ASP?L=fi>
- Osuuspankki konttorit 2008 [online] [viitattu 21.11.2008] <https://www.op.fi/op?id=81204>
- Pajari, Maija 2007. Hankintaprosessin kuvaus: Case Stora Enso Oyj Imatran tehtaat: Telan huolto Sveitsissä. Kauppatieteiden kandidaatin

---

tutkielmaseminaari. Lappeenrannan teknillinen yliopisto.  
Kauppatieteiden osasto

Polttoaine.net Tampereen seutu 2008 [online] [viitattu 23.11.2008]  
[http://polttoaine.net/index.php?t=Tampereen\\_seutu](http://polttoaine.net/index.php?t=Tampereen_seutu)

Polttoaine.net tilastot 2008 [online] [viitattu 19.11.2008]  
<http://polttoaine.net/index.php?cmd=tilastot&sivu=1>

Sampopankki konttorit 2008 [online] [viitattu 21.11.2008]  
<http://www.sampopankki.fi/fi-fi/TietoaSampoPankista/Yhteystiedot/Henkilöasiakkaat/Pages/BranchSearchResult.aspx?branchSearch=tampere&branchType=3&branchSearchType=1>

Siikavuo, Juha 2003. Pienyrityksen taloushallinto. Helsinki: Talentum.

Suomen Taksiliitto 2008 [online] [viitattu 13.11.2008] [www.taksiliitto.fi](http://www.taksiliitto.fi)

Säästöpankki konttorit 2008 [online] [viitattu 21.11.2008]  
<https://www.saastopankki.fi/VerkkopalvelutWeb/portaali/index.jsp?sivu=palvelupisteet>

Tampereen aluetaksi 2008. Tampereen aluetaksi Oy 2007 toimintakertomus.

TaxInkinen Oy tiliotteet 1.3. – 31.8.2008

TaxInkinen Oy tuloslaskelmat 1.1. – 31.8.2008

Tomperi, Soile 2004. Kannattavuus ja kustannusten hallinta. 4.-5. painos.  
Helsinki: Edita.

Verohallinto 24.11.2008. [online] [viitattu 25.11.2008] Työnantajan  
sosiaaliturvamaksut vuonna 2009.  
[http://vero.fi/default.asp?path=5,363&article=184&domain=VERO\\_MAIN&language=FIN&index=](http://vero.fi/default.asp?path=5,363&article=184&domain=VERO_MAIN&language=FIN&index=)

Weele, Arjan 2002. Purchasing and supply chain management. Analysis,  
planning and practice. Third edition. Singapore: Seng Lee Press  
Pte Ltd

## **Liitteet**

Liite 1: Kysely toimeksiantajalle 1.10.2008

Liite 2: TaxInkinen Oy tiliotietojen luokitus kilpailutusta varten  
1.3–31.8.2008

Liite 3: Yleisimpien laskentakorkojen taulukko

Liite 4: Yleisimpien annuiteettikertoimien taulukko

## Kysely toimeksiantajalle liiketoiminnan kustannuksista

1.10.2008

### A. Polttoainekulut

A1. Millä tavalla polttoainekustannuksia on seurattu?

---

---

---

---

A2. Millä tavalla tankkauspaikka on valittu?

---

---

---

---

A3. Onko polttoineen ostohintaan pyritty vaikuttamaan?

---

---

---

---

### B. Ajoneuvon pesukulut

B1. Ajoneuvoa pestäessä tärkeämpi (numeroin 1=tärkein 5=vähiten tärkein)

- Hinta
- Pesun jälki
- Nopeus
- Lisäpalvelut
- Joku muu, mikä?

---

---

B2. Onko pesukuluihin pyritty aiemmin vaikuttamaan?

- Kyllä
- Ei

Jos vastaus kyllä, miten?

---

---

### C. Puhelinkulut

C1. Onko puhelinkuluja aikaisemmin kilpailutettu?

- Kyllä
- Ei

C2. Mitä kriteereitä TaxInkinen Oy vaatii puhelinliittymän tarjoajalta?

---

---

---

---

C3. Onko käytössä sopimushintainen liittymä? (Liittymä, jonka kuukausihintaan sisältyy puheaikaa)

Kyllä  
 Ei

**Vastaa vain, jos vastaus kohdassa C2 oli kyllä.**

C4. Paljonko liittymään sisältyy

puheaikaa \_\_\_\_\_  
tekstiviestejä \_\_\_\_\_

## D. Yhtiön laina

D1. Missä pankissa yrityksen pankkiasiat hoidetaan tällä hetkellä?

---

D2. Onko nykyinen pankki vastannut yrityksen tarpeita?

Kyllä  
 Ei. Miksi?

---

---

---

---

D1. Onko pankkilainaa otettaessa kilpailutettu eri pankit?

Kyllä  
 Ei

D2. Mikä on lainan tämänhetkinen korko? \_\_\_\_\_

D3. Paljonko pankkilainaa on tällä hetkellä jäljellä? \_\_\_\_\_

## E. Internet kulut

E1. Onko internet-yhteyttä aikaisemmin kilpailutettu?

Kyllä  
 Ei

E2. Onko internet-yhteyttä kilpailutettu yhdessä puhelinliittymän kanssa?

Kyllä  
 Ei

E3. Kuuluuko internet-yhteyden kuukausimaksuun muita palveluja?

|                          |                    |
|--------------------------|--------------------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä. Mitä? _____ |
| <input type="checkbox"/> | Ei                 |

## F. Vakuutuskulut

F1. Onko vakuutuskuluja aikaisemmin kilpailutettu?

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä |
| <input type="checkbox"/> | Ei    |

F2. Onko vakuutuskuluja kilpailutettu yhdessä pankin kanssa?

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä |
| <input type="checkbox"/> | Ei    |

F3. Onko vakuutusturva riittävän kattava yrityksen toiminnalle?

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä |
| <input type="checkbox"/> | Ei    |

Jos ei, niin mitä vakuutuksia yritys tarvitsisi lisäksi?

---

---

---

---

## G. Autorahoitus

G1. Onko nykyinen autorahoitus otettu auton ostohetkellä?

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä |
| <input type="checkbox"/> | Ei    |

G2. Onko autorahoitusta kilpailutettu?

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä |
| <input type="checkbox"/> | Ei    |

Jos kyllä, tuottiko kilpailutus tulosta?

---

---

---

---



G3. Onko autorahoituksen siirtoa yrityksen oman pankin alaisuuteen harkittu?

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Kyllä |
| <input type="checkbox"/> | Ei    |

G4. Mikä on autorahoituksen tämänhetkinen korko?

---

G5. Paljonko autorahoitusta on tällä hetkellä jäljellä?

---

Kaikki vastauksissa antamanne tiedot pysyvät luottamuksellisina. Niitä ei tulla käyttämään muuhun kuin toimeksiannon mukaisen työn tekemiseen.

**TaxInkinen Oy tiliotietojen luokittelu 1.3.-31.8.2008**

**Maaliskuu 2008**

| Nro | Pvm  | Luokka | Summa € | Tarkenne         |
|-----|------|--------|---------|------------------|
| 001 | 0303 | A      | 69,23   | Teboil           |
| 002 | 0303 | A      | 63,96   | Ritoil           |
| 003 | 0303 | B      | 13,00   | Spectra Car wash |
| 004 | 0603 | G      | 688,26  | Oko Pankki       |
| 005 | 0603 | C      | 173,88  | TeliaSonera      |
| 006 | 0603 | A      | 75,25   | Teboil           |
| 007 | 0603 | B      | 15,00   | ABC Viinikka     |
| 008 | 1003 | E      | 106,05  | TeliaSonera      |
| 009 | 1003 | A      | 75,25   | Teboil           |
| 010 | 1003 | B      | 15,00   | ABC Viinikka     |
| 011 | 1103 | B      | 15,00   | ABC Viinikka     |
| 012 | 1303 | A      | 75,56   | ST1              |
| 013 | 1303 | A      | 74,94   | Teboil           |
| 014 | 1303 | B      | 13,00   | Spectra Car wash |
| 015 | 1603 | D      | 588,88  | Aktia            |
| 016 | 1703 | A      | 55,16   | Ritoil           |
| 017 | 1703 | A      | 79,31   | ABC Kaleva       |
| 018 | 1903 | A      | 72,50   | Ritoil           |
| 019 | 1903 | B      | 10,00   | Shell            |
| 020 | 2003 | B      | 13,00   | Spectra Car wash |
| 021 | 2503 | A      | 82,46   | ST1              |
| 022 | 2503 | A      | 62,45   | ST1              |
| 023 | 2603 | B      | 18,75   | ABC Kaleva       |
| 024 | 2803 | A      | 74,94   | ST1              |
| 025 | 2803 | B      | 13,00   | Spectra Car wash |
| 026 | 3103 | A      | 72,79   | Teboil           |
| 027 | 3103 | B      | 13,00   | Spectra Car wash |
| 028 | 3103 | A      | 77,44   | Neste            |

| Laskenta |              |
|----------|--------------|
| Luokka   | Summa yht. € |
| A        | 1011,24      |
| B        | 138,75       |
| C        | 173,88       |
| D        | 588,88       |
| E        | 106,05       |
| F        | 0,00         |
| G        | 688,26       |
| H        | 0,00         |

**Huhtikuu 2008**

| Nro | Pvm  | Luokka | Summa € | Tarkenne         |
|-----|------|--------|---------|------------------|
| 001 | 0104 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 002 | 0104 | A      | 74,34   | Neste/Nex        |
| 003 | 0204 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 004 | 0304 | A      | 67,15   | Ritoil           |
| 005 | 0304 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 006 | 0704 | C      | 75,10   | TeliaSonera      |
| 007 | 0704 | G      | 688,26  | Oko Pankki       |
| 008 | 0704 | A      | 76,31   | Ritoil           |
| 009 | 0704 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 010 | 0704 | A      | 79,61   | ABC Pirkkala     |
| 011 | 0704 | B      | 15,00   | ABC Viinikka     |
| 012 | 1004 | A      | 67,50   | Neste/Nex        |
| 013 | 1404 | A      | 86,73   | Teboil           |
| 014 | 1404 | A      | 79,36   | Ritoil           |
| 015 | 1404 | B      | 10,00   | Shell            |
| 016 | 1404 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 017 | 1404 | D      | 588,88  | Aktia            |
| 018 | 1504 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 019 | 1704 | A      | 70,20   | Ritoil           |
| 020 | 1704 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 021 | 2104 | A      | 70,20   | Ritoil           |
| 022 | 2104 | A      | 76,50   | ST1              |
| 023 | 2104 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 024 | 2304 | A      | 79,31   | ST1              |
| 025 | 2804 | A      | 61,95   | Neste/Nex        |
| 026 | 2904 | A      | 78,99   | Neste/Nex        |

| Laskenta |              |
|----------|--------------|
| Luokka   | Summa yht. € |
| A        | 968,15       |
| B        | 129,00       |
| C        | 75,10        |
| D        | 588,88       |
| E        | 0,00         |
| F        | 0,00         |
| G        | 688,26       |
| H        | 0,00         |

**TaxInkinen Oy tiliotietojen luokittelu 1.3.-31.8.2008**

**Toukokuu 2008**

| Nro | Pvm  | Luokka | Summa € | Tarkenne    |
|-----|------|--------|---------|-------------|
| 001 | 0505 | E      | 102,99  | TeliaSonera |
| 002 | 0505 | F      | 256,79  | A-Vakuutus  |
| 003 | 0505 | A      | 70,83   | Teboil      |
| 004 | 0605 | A      | 80,90   | ST1         |
| 005 | 0705 | B      | 13,50   | ABC Kaleva  |
| 006 | 0805 | G      | 688,26  | Oko Pankki  |
| 007 | 0905 | A      | 84,99   | Neste/Nex   |
| 008 | 0905 | B      | 20,63   | Neste       |
| 009 | 1205 | A      | 86,90   | Neste/Nex   |
| 010 | 1305 | C      | 79,26   | TeliaSonera |
| 011 | 1305 | H      | 546,66  | A-Vakuutus  |
| 012 | 1405 | A      | 85,73   | Teboil      |
| 013 | 1505 | D      | 588,88  | Aktia       |
| 014 | 1905 | A      | 93,03   | Seoil       |
| 015 | 1905 | A      | 89,71   | Neste/Nex   |
| 016 | 1905 | A      | 80,94   | Neste/Nex   |
| 017 | 2605 | A      | 62,63   | Teboil      |
| 018 | 2605 | A      | 76,16   | Neste/Nex   |
| 019 | 2705 | A      | 85,56   | ST1         |
| 020 | 3005 | A      | 88,55   | ST1         |

| Laskenta |              |
|----------|--------------|
| Luokka   | Summa yht. € |
| A        | 985,91       |
| B        | 34,13        |
| C        | 79,26        |
| D        | 588,88       |
| E        | 102,99       |
| F        | 256,79       |
| G        | 688,26       |
| H        | 546,66       |

**Kesäkuu 2008**

| Nro | Pvm  | Luokka | Summa € | Tarkenne     |
|-----|------|--------|---------|--------------|
| 001 | 0206 | A      | 99,33   | ST1          |
| 002 | 0306 | A      | 92,35   | ST1          |
| 003 | 0406 | B      | 14,00   | ABC Viinikka |
| 004 | 0506 | A      | 94,01   | Neste/Nex    |
| 005 | 0606 | C      | 194,18  | TeliaSonera  |
| 006 | 0606 | G      | 688,26  | Oko Pankki   |
| 007 | 0906 | A      | 78,24   | Ritoil       |
| 008 | 0906 | A      | 85,14   | ST1          |
| 009 | 1106 | A      | 86,94   | Ritoil       |
| 010 | 1606 | D      | 588,88  | Aktia        |
| 011 | 1606 | A      | 93,54   | Teboil       |
| 012 | 1606 | A      | 99,68   | ST1          |
| 013 | 1606 | A      | 120,18  | Neste        |
| 014 | 1906 | A      | 94,68   | Teboil       |
| 015 | 2306 | A      | 92,89   | Teboil       |
| 016 | 2306 | B      | 15,00   | ABC Viinikka |
| 017 | 2406 | A      | 96,80   | Shell        |
| 018 | 2606 | A      | 85,16   | Shell        |
| 019 | 2606 | B      | 15,00   | ABC Viinikka |
| 020 | 3006 | A      | 51,25   | ST1          |
| 021 | 3006 | A      | 101,14  | A24          |

| Laskenta |              |
|----------|--------------|
| Luokka   | Summa yht. € |
| A        | 1371,30      |
| B        | 44,00        |
| C        | 194,18       |
| D        | 588,88       |
| E        | 0,00         |
| F        | 0,00         |
| G        | 688,26       |
| H        | 0,00         |

**TaxInkinen Oy tiliotietojen luokittelu 1.3.-31.8.2008**

**Heinäkuu 2008**

| Nro | Pvm  | Luokka | Summa € | Tarkenne         |
|-----|------|--------|---------|------------------|
| 001 | 0207 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 002 | 0307 | A      | 83,95   | Teboil           |
| 003 | 0407 | H      | 516,05  | A-Vakuutus       |
| 004 | 0407 | C      | 107,76  | TeliaSonera      |
| 005 | 0707 | A      | 95,34   | ST1              |
| 006 | 0807 | A      | 85,14   | Shell            |
| 007 | 0907 | G      | 688,26  | Oko Pankki       |
| 008 | 0907 | E      | 104,48  | TeliaSonera      |
| 009 | 0907 | B      | 11,00   | Shell            |
| 010 | 0907 | A      | 93,78   | ST1              |
| 011 | 1007 | A      | 71,45   | Teboil           |
| 012 | 1407 | A      | 92,89   | Teboil           |
| 013 | 1407 | A      | 78,60   | Teboil           |
| 014 | 1507 | D      | 588,88  | Aktia            |
| 015 | 1707 | A      | 89,31   | Teboil           |
| 016 | 2107 | A      | 96,76   | Teboil           |
| 017 | 2107 | A      | 97,14   | ST1              |
| 018 | 2407 | A      | 88,69   | Teboil           |
| 019 | 2807 | A      | 82,78   | Neste/Nex        |
| 020 | 2907 | A      | 81,01   | Teboil           |

| Laskenta |              |
|----------|--------------|
| Luokka   | Summa yht. € |
| A        | 1136,83      |
| B        | 24,00        |
| C        | 107,76       |
| D        | 588,88       |
| E        | 104,48       |
| F        | 0,00         |
| G        | 688,26       |
| H        | 516,05       |

**Elokuu 2008**

| Nro | Pvm  | Luokka | Summa € | Tarkenne         |
|-----|------|--------|---------|------------------|
| 001 | 0108 | A      | 89,24   | ST1              |
| 002 | 0408 | C      | 88,29   | TeliaSonera      |
| 003 | 0408 | A      | 99,61   | ST1              |
| 004 | 0408 | A      | 107,65  | Shell            |
| 005 | 0608 | H      | 546,66  | A-Vakuutus       |
| 006 | 0608 | A      | 85,88   | ST1              |
| 007 | 0808 | F      | 256,79  | A-Vakuutus       |
| 008 | 0808 | G      | 688,26  | Oko Pankki       |
| 009 | 1008 | A      | 92,35   | Teboil           |
| 010 | 1108 | A      | 86,50   | ST1              |
| 011 | 1508 | D      | 588,88  | Aktia            |
| 012 | 1508 | A      | 86,50   | ST1              |
| 013 | 1508 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 014 | 1808 | A      | 83,08   | Teboil           |
| 015 | 1908 | A      | 94,69   | Neste            |
| 016 | 2108 | B      | 13,00   | Spectra Car Wash |
| 017 | 2508 | A      | 81,40   | Teboil           |
| 018 | 2508 | A      | 89,71   | Teboil           |
| 019 | 2508 | B      | 10,00   | Shell            |
| 020 | 2808 | A      | 91,74   | ST1              |

| Laskenta |              |
|----------|--------------|
| Luokka   | Summa yht. € |
| A        | 1088,34      |
| B        | 36,00        |
| C        | 88,29        |
| D        | 588,88       |
| E        | 0,00         |
| F        | 256,79       |
| G        | 688,26       |
| H        | 546,66       |

TaxInkinen Oy tiliotietojen luokittelu 1.3.-31.8.2008

---

**Luokat**

|   |               |
|---|---------------|
| A | Polttoaine    |
| B | Autopesu      |
| C | Puhelin       |
| D | Yhtiön laina  |
| E | Internet      |
| F | Vakuutus/auto |
| G | Autorahoitus  |
| H | Taksivakuutus |



**Yleisimpien annuiteettikertoimien taulukko**

|    | 1%     | 2%     | 3%     | 4%     | 5%     | 6%     | 7%     | 8%     | 9%     | 10%    | 11%    | 12%    | 13%    | 14%    | 15%    | 16%    | 17%    | 18%    | 19%    | 20%    | 25%    | 30%    |
|----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1  | 1,0100 | 1,0200 | 1,0300 | 1,0400 | 1,0500 | 1,0600 | 1,0700 | 1,0800 | 1,0900 | 1,1000 | 1,1100 | 1,1200 | 1,1300 | 1,1400 | 1,1500 | 1,1600 | 1,1700 | 1,1800 | 1,1900 | 1,2000 | 1,2500 | 1,3000 |
| 2  | 0,5075 | 0,5150 | 0,5226 | 0,5302 | 0,5378 | 0,5454 | 0,5531 | 0,5608 | 0,5685 | 0,5762 | 0,5839 | 0,5917 | 0,5995 | 0,6073 | 0,6151 | 0,6230 | 0,6308 | 0,6387 | 0,6466 | 0,6545 | 0,6944 | 0,7348 |
| 3  | 0,3400 | 0,3468 | 0,3535 | 0,3603 | 0,3672 | 0,3741 | 0,3811 | 0,3880 | 0,3951 | 0,4021 | 0,4092 | 0,4163 | 0,4235 | 0,4307 | 0,4380 | 0,4453 | 0,4526 | 0,4599 | 0,4673 | 0,4747 | 0,5123 | 0,5506 |
| 4  | 0,2563 | 0,2626 | 0,2690 | 0,2755 | 0,2820 | 0,2886 | 0,2952 | 0,3019 | 0,3087 | 0,3155 | 0,3223 | 0,3292 | 0,3362 | 0,3432 | 0,3503 | 0,3574 | 0,3645 | 0,3717 | 0,3790 | 0,3863 | 0,4234 | 0,4616 |
| 5  | 0,2060 | 0,2122 | 0,2184 | 0,2246 | 0,2310 | 0,2374 | 0,2439 | 0,2505 | 0,2571 | 0,2638 | 0,2706 | 0,2774 | 0,2843 | 0,2913 | 0,2983 | 0,3054 | 0,3126 | 0,3198 | 0,3271 | 0,3344 | 0,3718 | 0,4106 |
| 6  | 0,1725 | 0,1785 | 0,1846 | 0,1908 | 0,1970 | 0,2034 | 0,2098 | 0,2163 | 0,2229 | 0,2296 | 0,2364 | 0,2432 | 0,2502 | 0,2572 | 0,2642 | 0,2714 | 0,2786 | 0,2859 | 0,2933 | 0,3007 | 0,3388 | 0,3784 |
| 7  | 0,1486 | 0,1545 | 0,1605 | 0,1666 | 0,1728 | 0,1791 | 0,1856 | 0,1921 | 0,1987 | 0,2054 | 0,2122 | 0,2191 | 0,2261 | 0,2332 | 0,2404 | 0,2476 | 0,2549 | 0,2624 | 0,2699 | 0,2774 | 0,3163 | 0,3569 |
| 8  | 0,1307 | 0,1365 | 0,1425 | 0,1485 | 0,1547 | 0,1610 | 0,1675 | 0,1740 | 0,1807 | 0,1874 | 0,1943 | 0,2013 | 0,2084 | 0,2156 | 0,2229 | 0,2302 | 0,2377 | 0,2452 | 0,2529 | 0,2606 | 0,3004 | 0,3419 |
| 9  | 0,1167 | 0,1225 | 0,1284 | 0,1345 | 0,1407 | 0,1470 | 0,1535 | 0,1601 | 0,1668 | 0,1736 | 0,1806 | 0,1877 | 0,1949 | 0,2022 | 0,2096 | 0,2171 | 0,2247 | 0,2324 | 0,2402 | 0,2481 | 0,2888 | 0,3312 |
| 10 | 0,1056 | 0,1113 | 0,1172 | 0,1233 | 0,1295 | 0,1359 | 0,1424 | 0,1490 | 0,1558 | 0,1627 | 0,1698 | 0,1770 | 0,1843 | 0,1917 | 0,1993 | 0,2069 | 0,2147 | 0,2225 | 0,2305 | 0,2385 | 0,2801 | 0,3235 |
| 11 | 0,0965 | 0,1022 | 0,1081 | 0,1141 | 0,1204 | 0,1268 | 0,1334 | 0,1401 | 0,1469 | 0,1540 | 0,1611 | 0,1684 | 0,1758 | 0,1834 | 0,1911 | 0,1989 | 0,2068 | 0,2148 | 0,2229 | 0,2311 | 0,2735 | 0,3177 |
| 12 | 0,0888 | 0,0946 | 0,1005 | 0,1066 | 0,1128 | 0,1193 | 0,1259 | 0,1327 | 0,1397 | 0,1468 | 0,1540 | 0,1614 | 0,1690 | 0,1767 | 0,1845 | 0,1924 | 0,2005 | 0,2086 | 0,2169 | 0,2253 | 0,2684 | 0,3135 |
| 13 | 0,0824 | 0,0881 | 0,0940 | 0,1001 | 0,1065 | 0,1130 | 0,1197 | 0,1265 | 0,1336 | 0,1408 | 0,1482 | 0,1557 | 0,1634 | 0,1712 | 0,1791 | 0,1872 | 0,1954 | 0,2037 | 0,2121 | 0,2206 | 0,2645 | 0,3102 |
| 14 | 0,0769 | 0,0826 | 0,0885 | 0,0947 | 0,1010 | 0,1076 | 0,1143 | 0,1213 | 0,1284 | 0,1357 | 0,1432 | 0,1509 | 0,1587 | 0,1666 | 0,1747 | 0,1829 | 0,1912 | 0,1997 | 0,2082 | 0,2169 | 0,2615 | 0,3078 |
| 15 | 0,0721 | 0,0778 | 0,0838 | 0,0899 | 0,0963 | 0,1030 | 0,1098 | 0,1168 | 0,1241 | 0,1315 | 0,1391 | 0,1468 | 0,1547 | 0,1628 | 0,1710 | 0,1794 | 0,1878 | 0,1964 | 0,2051 | 0,2139 | 0,2591 | 0,3060 |
| 16 | 0,0679 | 0,0737 | 0,0796 | 0,0858 | 0,0923 | 0,0990 | 0,1059 | 0,1130 | 0,1203 | 0,1278 | 0,1355 | 0,1434 | 0,1514 | 0,1596 | 0,1679 | 0,1764 | 0,1850 | 0,1937 | 0,2025 | 0,2114 | 0,2572 | 0,3046 |
| 17 | 0,0643 | 0,0700 | 0,0760 | 0,0822 | 0,0887 | 0,0954 | 0,1024 | 0,1096 | 0,1170 | 0,1247 | 0,1325 | 0,1405 | 0,1486 | 0,1569 | 0,1654 | 0,1740 | 0,1827 | 0,1915 | 0,2004 | 0,2094 | 0,2558 | 0,3035 |
| 18 | 0,0610 | 0,0667 | 0,0727 | 0,0790 | 0,0855 | 0,0924 | 0,0994 | 0,1067 | 0,1142 | 0,1219 | 0,1298 | 0,1379 | 0,1462 | 0,1546 | 0,1632 | 0,1719 | 0,1807 | 0,1896 | 0,1987 | 0,2078 | 0,2546 | 0,3027 |
| 19 | 0,0581 | 0,0638 | 0,0698 | 0,0761 | 0,0827 | 0,0896 | 0,0968 | 0,1041 | 0,1117 | 0,1195 | 0,1276 | 0,1358 | 0,1441 | 0,1527 | 0,1613 | 0,1701 | 0,1791 | 0,1881 | 0,1972 | 0,2065 | 0,2537 | 0,3021 |
| 20 | 0,0554 | 0,0612 | 0,0672 | 0,0736 | 0,0802 | 0,0872 | 0,0944 | 0,1019 | 0,1095 | 0,1175 | 0,1256 | 0,1339 | 0,1424 | 0,1510 | 0,1598 | 0,1687 | 0,1777 | 0,1868 | 0,1960 | 0,2054 | 0,2529 | 0,3016 |
| 21 | 0,0530 | 0,0588 | 0,0649 | 0,0713 | 0,0780 | 0,0850 | 0,0923 | 0,0998 | 0,1076 | 0,1156 | 0,1238 | 0,1322 | 0,1408 | 0,1495 | 0,1584 | 0,1674 | 0,1765 | 0,1857 | 0,1951 | 0,2044 | 0,2523 | 0,3012 |
| 22 | 0,0509 | 0,0566 | 0,0627 | 0,0692 | 0,0760 | 0,0830 | 0,0904 | 0,0980 | 0,1059 | 0,1140 | 0,1223 | 0,1308 | 0,1395 | 0,1483 | 0,1573 | 0,1664 | 0,1756 | 0,1848 | 0,1942 | 0,2037 | 0,2519 | 0,3009 |
| 23 | 0,0489 | 0,0547 | 0,0608 | 0,0673 | 0,0741 | 0,0813 | 0,0887 | 0,0964 | 0,1044 | 0,1126 | 0,1210 | 0,1296 | 0,1383 | 0,1472 | 0,1563 | 0,1654 | 0,1747 | 0,1841 | 0,1935 | 0,2031 | 0,2515 | 0,3007 |
| 24 | 0,0471 | 0,0529 | 0,0590 | 0,0656 | 0,0725 | 0,0797 | 0,0872 | 0,0950 | 0,1030 | 0,1113 | 0,1198 | 0,1285 | 0,1373 | 0,1463 | 0,1554 | 0,1647 | 0,1740 | 0,1835 | 0,1930 | 0,2025 | 0,2512 | 0,3006 |
| 25 | 0,0454 | 0,0512 | 0,0574 | 0,0640 | 0,0710 | 0,0782 | 0,0858 | 0,0937 | 0,1018 | 0,1102 | 0,1187 | 0,1275 | 0,1364 | 0,1455 | 0,1547 | 0,1640 | 0,1734 | 0,1829 | 0,1925 | 0,2021 | 0,2509 | 0,3004 |
| 26 | 0,0439 | 0,0497 | 0,0559 | 0,0626 | 0,0696 | 0,0769 | 0,0846 | 0,0925 | 0,1007 | 0,1092 | 0,1178 | 0,1267 | 0,1357 | 0,1448 | 0,1541 | 0,1634 | 0,1729 | 0,1825 | 0,1921 | 0,2018 | 0,2508 | 0,3003 |
| 27 | 0,0424 | 0,0483 | 0,0546 | 0,0612 | 0,0683 | 0,0757 | 0,0834 | 0,0914 | 0,0997 | 0,1083 | 0,1170 | 0,1259 | 0,1350 | 0,1442 | 0,1535 | 0,1630 | 0,1725 | 0,1821 | 0,1917 | 0,2015 | 0,2506 | 0,3003 |
| 28 | 0,0411 | 0,0470 | 0,0533 | 0,0600 | 0,0671 | 0,0746 | 0,0824 | 0,0905 | 0,0989 | 0,1075 | 0,1163 | 0,1252 | 0,1344 | 0,1437 | 0,1531 | 0,1625 | 0,1721 | 0,1818 | 0,1915 | 0,2012 | 0,2505 | 0,3002 |
| 29 | 0,0399 | 0,0458 | 0,0521 | 0,0589 | 0,0660 | 0,0736 | 0,0814 | 0,0896 | 0,0981 | 0,1067 | 0,1156 | 0,1247 | 0,1339 | 0,1432 | 0,1527 | 0,1622 | 0,1718 | 0,1815 | 0,1912 | 0,2010 | 0,2504 | 0,3001 |
| 30 | 0,0387 | 0,0446 | 0,0510 | 0,0578 | 0,0651 | 0,0726 | 0,0806 | 0,0888 | 0,0973 | 0,1061 | 0,1150 | 0,1241 | 0,1334 | 0,1428 | 0,1523 | 0,1619 | 0,1715 | 0,1813 | 0,1910 | 0,2008 | 0,2503 | 0,3001 |
| 31 | 0,0377 | 0,0436 | 0,0500 | 0,0569 | 0,0641 | 0,0718 | 0,0798 | 0,0881 | 0,0967 | 0,1055 | 0,1145 | 0,1237 | 0,1330 | 0,1425 | 0,1520 | 0,1616 | 0,1713 | 0,1811 | 0,1909 | 0,2007 | 0,2502 | 0,3001 |
| 32 | 0,0367 | 0,0426 | 0,0490 | 0,0559 | 0,0633 | 0,0710 | 0,0791 | 0,0875 | 0,0961 | 0,1050 | 0,1140 | 0,1233 | 0,1327 | 0,1421 | 0,1517 | 0,1614 | 0,1711 | 0,1809 | 0,1907 | 0,2006 | 0,2502 | 0,3001 |
| 33 | 0,0357 | 0,0417 | 0,0482 | 0,0551 | 0,0625 | 0,0703 | 0,0784 | 0,0869 | 0,0956 | 0,1045 | 0,1136 | 0,1229 | 0,1323 | 0,1419 | 0,1515 | 0,1612 | 0,1710 | 0,1808 | 0,1906 | 0,2005 | 0,2502 | 0,3001 |
| 34 | 0,0348 | 0,0408 | 0,0473 | 0,0543 | 0,0618 | 0,0696 | 0,0778 | 0,0863 | 0,0951 | 0,1041 | 0,1133 | 0,1226 | 0,1321 | 0,1416 | 0,1513 | 0,1610 | 0,1708 | 0,1806 | 0,1905 | 0,2004 | 0,2501 | 0,3000 |
| 35 | 0,0340 | 0,0400 | 0,0465 | 0,0536 | 0,0611 | 0,0690 | 0,0772 | 0,0858 | 0,0946 | 0,1037 | 0,1129 | 0,1223 | 0,1318 | 0,1414 | 0,1511 | 0,1609 | 0,1707 | 0,1806 | 0,1904 | 0,2003 | 0,2501 | 0,3000 |
| 36 | 0,0332 | 0,0392 | 0,0458 | 0,0529 | 0,0604 | 0,0684 | 0,0767 | 0,0853 | 0,0942 | 0,1033 | 0,1126 | 0,1221 | 0,1316 | 0,1413 | 0,1510 | 0,1608 | 0,1706 | 0,1805 | 0,1904 | 0,2003 | 0,2501 | 0,3000 |
| 37 | 0,0325 | 0,0385 | 0,0451 | 0,0522 | 0,0598 | 0,0679 | 0,0762 | 0,0849 | 0,0939 | 0,1030 | 0,1124 | 0,1218 | 0,1314 | 0,1411 | 0,1509 | 0,1607 | 0,1705 | 0,1804 | 0,1903 | 0,2002 | 0,2501 | 0,3000 |
| 38 | 0,0318 | 0,0378 | 0,0445 | 0,0516 | 0,0593 | 0,0674 | 0,0758 | 0,0845 | 0,0935 | 0,1027 | 0,1121 | 0,1216 | 0,1313 | 0,1410 | 0,1507 | 0,1606 | 0,1704 | 0,1803 | 0,1903 | 0,2002 | 0,2501 | 0,3000 |
| 39 | 0,0311 | 0,0372 | 0,0438 | 0,0511 | 0,0588 | 0,0669 | 0,0754 | 0,0842 | 0,0932 | 0,1025 | 0,1119 | 0,1215 | 0,1311 | 0,1409 | 0,1506 | 0,1605 | 0,1704 | 0,1803 | 0,1902 | 0,2002 | 0,2500 | 0,3000 |
| 40 | 0,0305 | 0,0366 | 0,0433 | 0,0505 | 0,0583 | 0,0665 | 0,0750 | 0,0839 | 0,0930 | 0,1023 | 0,1117 | 0,1213 | 0,1310 | 0,1407 | 0,1506 | 0,1604 | 0,1703 | 0,1802 | 0,1902 | 0,2001 | 0,2500 | 0,3000 |