

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

Taloushallinto

2018

Satu-Maija Hirvoila

# UUDEN LIIKETOIMINTA- ALUEEN KANNATTAVUUS

– case Yritys X

Satu-Maija Hirvoila

# UUDEN LIIKETOIMINTA-ALUEEN KANNATTAVUUS

- case Yritys X

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää toimeksiantajalle oman kauneushoitolan perustamisen kannattavuus. Toimeksiantaja on luonnonkosmetiikan verkkokauppa, jolla on myös kivijalkaliike. Työssä käytetään toimeksiantajasta nimitystä Yritys X. Aihetta käsitellään eri näkökulmista. Yrityksen laajentamisen ja kannattavuuden teorian lisäksi käsitellään palkatun ja vuokratuoliyrittäjän eroja sekä analysoidaan Yritys X:n asiakkaiden mielipiteitä yrityksen oman hoitolan kiinnostavuudesta. Tätä varten toteutettiin asiakaskysely Yritys X:n liikkeessä. Kyselyllä haluttiin selvittää Yritys X:n nykyisen asiakaskunnan kiinnostusta ja ajatuksia luonnonkosmetiikkaa käyttävästä hoitolasta. Näin saadaan muodostettua kokonaiskuva oman hoitolan kannattavuuden edellytyksistä.

Työssä on arvioitu kauneushoitolan perustamisen kuluja sekä kauneushoitolan yleisesti tarjoamien palveluiden hintoja ja niiden myyntimääriä. Näiden avulla muodostettiin erilaisia laskelmia kuluista, annuiteetilainasta, ennustelaskelmat myynnistä palveluiden ja tuotteiden osalta sekä tuloslaskelma ja tase, joiden kautta selviää, olisiko uuden yritystoiminnan aloittaminen kannattavaa. Ennustelaskelmissa käytetään esimerkkeinä neljää (4) eri skenaariota, joissa päätekojoina on yksi (1) ja kaksi (2) palkattua työntekijää sekä yksi (1) ja kaksi (2) vuokratuoliyrittäjää.

Vaikka nykyisellä asiakaskunnalla on kyselyyn vastanneiden keskuudessa vahva kiinnostus Yritys X:n omaan hoitolaan, on kaikkien neljän skenaarion laskelmissa muodostunut tulos liian alhainen tehdäkseen omasta hoitolasta kannattavan. Kuitenkin Yritys X:n omat odotukset ja tavoitteet määrittelevät osaltaan, kuinka kannattavaa yrityksen laajentamisen tarvitsee olla.

## ASIASANAT:

Kannattavuus, laajentaminen, investoinnit

BACHELOR'S / MASTER'S THESIS THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business Administration | Financial Management

2018 | 39 pages + 7 pages of appendices

Satu-Maija Hirvoila

## PROFITABILITY OF A NEW BUSINESS LINE

- case Company X

The objective of the thesis is to determine whether it is profitable for Company X to start its own beauty salon. The company has an onlineshop and a store for natural cosmetics. The subject is being approached from different angles. The study consists of the theory of expanding business and profitability as well as the differences between hired employees and entrepreneurs, as well as the analysis of Company X's existing customers' interest in the salon. The query conducted in Company X's store. The query is to learn company's customers interest and thoughts of a salon that uses natural cosmetics. Combining these aspects, the study forms a big picture of the requirements of the profitability of the company's own salon.

In this thesis there is estimations of the costs of founding a beauty salon as well as the estimations of the prices and total of services. From the help of these estimates there is formed different calculations of costs, annuity loan, forecast calculations of the sales of services and products as well as income statement and balance sheet. Trough these calculations is determined if the expansion is profitable.

The calculations consists of four (4) different scenarios, where the main subjects are one (1) and two (2) hired employees and one (1) and two (2) entrepreneurs. Even though the current clientele has a strong interest in Company X's own beauty salon among the respondents, the calculations show that the return is too mean with the estimations used in this study in the first year of business to make it profitable. The expectations and goals of Company X determine for their part how profitable the expansion should be.

KEYWORDS:

Profitability, Expansion, Investments

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>1</b>
1.1 Rakenne	2
1.2 Tutkimusmenetelmä	2
<b>2 LIIKETOIMINNAN LAAJENTAMINEN</b>	<b>3</b>
2.1 Investoinnit ja investointilaskelmat	4
2.2 Alkuinvestoinnit ja toiminnan aiheuttamat kulut	6
2.3 Yrityksen laajentumiseen liittyvät riskit	6
<b>3 KANNATTAVUUS</b>	<b>8</b>
3.1 Katetuottolaskenta	9
3.1.1 Katetuotto ja katetuottoprosentti	10
3.1.2 Kriittinen piste	10
3.1.3 Varmuusmarginaali ja varmuusmarginaaliprosentti	11
3.2 Kustannuslaskenta	11
3.3 Vakavaraisuus	12
3.4 Maksuvalmius	12
<b>4 YRITYS X</b>	<b>14</b>
<b>5 TUTKIMUSMENETELMÄ – ASIAKASKYSELY</b>	<b>15</b>
<b>6 LASKELMAT</b>	<b>16</b>
<b>7 JOHTOPÄÄTÖKSET</b>	<b>17</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>18</b>

## LIITTEET

## **KAAVAT**

Kaava 1. Katetuottolaskennan peruskaava

10

## **KUVAT**

Kuva 1. Kannattavuuskuvio (Niskavaara 2010).

9

# 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää toimeksiantajalle mahdollisen uuden liiketoiminta-alueen kannattavuus. Kohdeyritys on luonnonkosmetiikkaa myyvä yritys, jonka kivijalkamyymälä löytyy Turun keskustasta ja suosittu verkkokauppa palvelee maanlaajuisesti. Omistajaa on sattumalta lähestytty viime aikoina eri tahojen toimesta, minut mukaan lukien, koskien Yritys X:n mahdollista omaa hoitolaa. Tämä on saanut omistajan miettimään, olisiko oma hoitola järkevä ja kannattava ratkaisu laajentaa liiketoimintaa. Myös itsestä huolehtiminen ja kiinnostus luonnonmukaisuuteen on koko ajan kasvamassa (Pro Luonnonkosmetiikka ry 2018). Ehdotin opinnäytetyön toimeksiantoa Yritys X:lle, koska osallistuin yrityksen tiloissa järjestettyyn markkinatutkimukseen, jossa tuli puheeksi Yritys X:n oma hoitola. Keskusteluun osaa ottaneet vaikuttivat hyvin kiinnostuneilta ja innostuneilta aiheesta. Yritys X:lle sopi hyvin, että minä teen kartoituksen laajentamisen mahdollisuudesta, sillä nykyisellään yritys työllistää paljon eikä omistajalla itsellään ole kokemusta hoitolatoiminnasta. Omistaja siis tiedostaa, että kysyntää olisi, mutta haluaa luonnollisesti ensin selvittää, mitä hoitolan kustannukset ja ylläpito vaatii sekä olisiko järkevää palkata hoitolaan kosmetologi vai tehdä vuokratuolisopimus.

Tämä opinnäytetyö tarkastelee mahdollisuutta laajennukseen kannattavuuden näkökulmasta, mikä on toimeksiantajalle ensisijainen selvityksen aihe, sillä onhan liiketoiminnan perustana kannattavuus. Yritystoiminnan laajentaminen on iso projekti, jonka aloittamiseen vaikuttaa tieto niin kustannuksista kuin markkinatilanteestakin. Oman hoitolan perustaminen olisi luonnollinen jatke kosmetiikkaa myyvälle yritykselle. Ymmärrettävästi mahdollisen laajentumisen kannattavuus täytyy selvittää, sillä yritys on nykyisellä liiketoiminnallaan saavuttanut tietyn koon ja positiivisen tulos-tason. Kannattamattomaan investointiin ei ole järkeä ryhtyä. Laajentumisella voisi olla kuitenkin saavutettavissa synergiahyötyjä, kuten tuotteiden ja palveluiden myynti ristiin myymälän ja mahdollisen hoitolan asiakkaille. Lisäksi asiakastyytyväisyys ja -uskollisuus voisi kasvaa entisestään. Laajentuminen on vielä täysin hypoteettinen, joten tämä työ julkaistaan nimettömänä ja toimeksiantajaa kutsutaan nimellä Yritys X.

## 1.1 Rakenne

Sisältöalueina ovat yrityksen laajentuminen, alkuinvestoinnit, tuotto- ja kulurakenne sekä markkinatutkimus kysynnän selvittämiseksi. Kerron teoriapohjaa laajentumisessa huomion arvoisiin seikkoihin, investointeihin sekä kannattavuuden arviointiin. Tarkoituksena on saada käsitys siitä, mitä oman hoitolan kustannukset ja tuotto-odotukset olisivat tietyin edellytyksin. Yritys X:llä on monta avoinna olevaa kysymystä, joihin esitän tässä opinnäytetyössä ratkaisuja ja vaihtoehtoja. Kannattavuuden selvittämiseksi käytän erilaisia investointi- ja kannattavuuslaskelmia. Vertaan myös kustannuksia palkatun työntekijän ja vuokratuoliyrittäjän kesken, yhden ja kahden tekijän pohjalta, sekä pohdin kummankin hyviä ja huonoja puolia. Tarkoituksena on siis saada Yritys X:lle kattavaa tietoa siitä, mitä oman hoitolan perustaminen vaatii taloudellisessa mielessä ja onko se kannattavaa, jotta he voisivat tehdä päätöksen yritystoiminnan laajentamisesta.

## 1.2 Tutkimusmenetelmä

Lähteinä käytän talouden hallinnan kirjallisuutta ja verkkomateriaalia sekä Yritys X:n asiakkaille kohdennettua kyselytutkimusta. Koska kauneudenhoitoalalla ei ole omaa työehtosopimusta, olen rinnastanut kauneudenhoitoalan käytäntöjä hiusalan kanssa. Molemmat ovat palveluammatteja ja työnluonne sekä työllistymistilanne ovat samankaltaisia.

Yrityksen asiakkaille kohdistetulla kyselyllä haluttiin saada osviittaa kysynnästä luonnonkosmetiikkaa käyttävälle hoitolalle Turussa ylipäänsä sekä kartoittaa yrityksen nykyisen asiakaskunnan kulutuskäyttäytymistä kosmetiikan ja kauneudenhoitopalvelujen osalta. Asiakkaat vastasivat kyselyyn Yritys X:n myymälässä anonyymisti.

## 2 LIIKETOIMINNAN LAAJENTAMINEN

Pienyrityksen kehittymisen tiet -kirjassa Kallio (2002, 85) listaa kolme erityistä syytä pienyrityksen kasvulle ja laajentumiselle. Ensimmäisenä hän viittaa tutkimuksiin, joiden mukaan kasvuyritys jatkaa toimintaansa suuremmalla todennäköisyydellä kuin hitaan kasvun tai ei-kasvava yritys. Toisena syynä hän pitää uusien työpaikkojen luontia, joka on kansantaloudelle tärkeää. Kolmantena on pienuuden rasite -teoria (liability of smallness), minkä mukaan ”pienet yritykset epäonnistuvat ja lopettavat isoja helpommin”.

”Yritykset toimivat kilpailuolosuhteissa, mikä kannustaa niitä uusiutumaan ja innovoimaan” (Simons & Hyötyläinen 2009, 23). Yrityksen kasvuun vaikuttaa niin yrityksen kuin yrittäjän itsensä ominaisuudet. Eri tekijöiden yhdistelmä, koostuen yrityksen nykyisestä suorituskyvystä, eri resurssien saatavuudesta tai puutteesta sekä muista sisäisistä ja ulkoisista tekijöistä, vaikuttaa yrityksen kasvumahdollisuuksiin. (Kallio 2002, 95.) Yrityksen kasvuun liittyviä tekijöitä ovat mm. yrityksen rahoitusresurssit (lainansaantikyky, tulorahoitus), henkilöresurssit (henkilöstön määrä ja laatu) sekä liiketoiminnan resurssit (jakelukanavat, markkinakontaktit, tuote ja palvelu). Yrittäjään liitettyjä tekijöitä ovat henkilökohtainen osaaminen, johtamistaito (ideointi ja motivointi), strateginen kyky sekä kyky sovittaa yhteen omat ja yrityksen tavoitteet. (Kallio 2002, 110.)

Yrittäjän tulisi suunnitella toimintaansa pitkällä ja lyhyellä aikajänteellä. Pitkä aikajänne asettaa rajat, joiden mukaan lyhyen aikajänteen päätöksiä voidaan tehdä. Jos pitkän aikajänteen suunnitelmista ei välitetä tai niitä ei ole alun perinkään tehty, voi lyhyen aikajänteen hätäiset päätökset alkaa rajoittaa yrityksen toimintaa tulevaisuudessa. Pitkän aikajänteen päätöksissä vaikutukset ovat usein kauaskantoisia ja niihin liittyy suuria rahasummia sekä suuria riskejä. Taloudellisia päätöksiä, joita tehdään pitkällä aikajänteellä ovat investointipäätökset ja toimintaperiaatepäätökset. Näihin liittyvissä päätöksissä voidaan käyttää apuna investointilaskelmia ja erilliskustannuslaskelmia eri vaihtoehtojen hahmottamiseen. (Pellinen 2003, 165-166.)

Yrityksen kasvun mittareina voidaan käyttää esimerkiksi euromääräisiä lukuja, kuten nettoarvoa, voittoa ja liikevaihtoa tai yrityksen liiketoiminta-alueeseen liittyviä lukuja, kuten markkinaosuutta, asiakkaiden lukumäärää ja toimitilojen kokoa. Kasvutavoitteet



voivat olla myös pehmeämpiä arvoja sisältäviä, kuten työpaikkojen pysyminen tietyllä paikkakunnalla tai yrityksen maineen säilyttäminen. (Kallio, 2002, 86-87.)

Uusien osaamisalueiden tavoittelu on strateginen päätös, joka sitoo ja kuluttaa resursseja. Se vaatii myös uuden osaamisen hankkimista. Kettusen mukaan päätökseen olisi sitouduttava ainakin kolmeksi vuodeksi. (2008, 61.) Päätöstä tehdessä olisi hyvä ottaa huomioon erinäisiä asioita. Ensimmäiseksi, asiasta vastaavan olisi hyvä perehdyttää itsensä alaan ja aiheeseen esimerkiksi perehdyttämiskursseilla. Toiseksi, kuluttajien piilevien toiveiden ja arvostusten ymmärtämiseen sekä menetelmiin ja prosesseihin voidaan tarvita myös uutta osaamista ja ulkopuolista apua. Kolmanneksi, varataan resursseja tiedonhankintaa varten. Tiimissä olisi hyvä olla minimissään kolme henkilöä tuloksien saavuttamiseksi. Neljänneksi, julkisuuden välttämistä ja kilpailijoiden herättämistä olisi hyvä välttää liiketoiminnan sisäänmeno-vaiheessa. (Kettunen, 2008, 61-62.)

## 2.1 Investoinnit ja investointilaskelmat

”Investoinneilla tarkoitetaan yleensä pitkäaikaisia, merkitykseltään suuria taloudellisia hankkeita” (Knüpfer, Puttonen 2012, 100). Kirjassaan he kertovat, että investointeja tulisi pitää osana taloudellista suunnittelua ja investointien kannattavuusarviointien pitäisi perustua siihen, mikä on niiden tuotto verrattuna sijoittajien tuottovaatimukseen. Kannattavuusarvioinnissa ennustetaan hankkeen taloudellisia vaikutuksia. Yleensä investoinnin alussa syntyy kustannuksia, jotka sitten tulevaisuudessa saadaan katettua positiivisella kassavirralla. (Knüpfer, Puttonen 2002, 101.) Perinteisessä investoinnissa yleensä ensin tapahtuu negatiivinen kassavirta, kun investointi tehdään. Tämän jälkeen odotetaan investoinnista syntyneitä tuottoja. Investoinnin kannattavuutta arvioitaessa, jätetään huomiotta niin sanotut uponneet kustannukset, joita ovat kaikki kassavirrat, jotka toteutuisivat tai olisivat toteutumatta investoinnista huolimatta sekä kassavirrat, jotka liittyvät investointiin, mutta ovat toteutuneet ennen investointia. (Knüpfer & Puttonen 2002, 102.)

Jotta saadaan tietää investoinnin kannattavuus, täytyy laskelmissa ottaa huomioon hankintameno, vuotuiset kustannukset ja tuotot, jäännösarvo, laskentakorkokanta, ja investointiaika. (Saaranen ym. 2010, 295.)

Investointien kannattavuuden arvioinnin peruskaava on:

Investoinnin erillistuotot – erilliskustannukset + jäännösarvo = erilliskate (Pellinen 2002, 167.)

”Investointilaskelmien lähtökohtana on arvio investointimenolla saavutettavan tulovirran suuruudesta ja varmuudesta (Pellinen 2002, 167-168).” Laskelmavaihtoehtoja ovat diskonttausmenetelmä, sisäisen korkokannan menetelmä, takaisinmaksuajan menetelmä sekä annuiteettimenetelmä.

**Diskonttausmenetelmällä** saadaan Eri ajankohtina tapahtuneet maksut vertailukelpoisiksi laskemalla niiden arvo laskentakohdalla. Jos diskontattu nykyarvo on suurempi kuin investoinnin hankintameno, on investointi kannattava. (Pellinen 2003, 170.) Laskelmissa käytetään laskentakorkokantaa, joka ottaa huomioon rahan aika-arvon ja investointiin kohdistuvat tuotto-odotukset. Korkokannan avulla tulevaisuuden nettotuotot diskontataan eli muutetaan tämän hetken rahan arvon mukaiseksi. Diskonttaus tehdään inflaation ja tulevaisuuden epävarmuustekijöiden vuoksi. (Eklund & Kekkonen 2011, 115.)

**Sisäisen korkokannan menetelmässä** (*IRR, internal rate of return*) kaikki investointivaihtoehdot, joiden sisäinen korkokanta on suurempi kuin tavoitekorko, ovat kannattavia. Tällöin investoinnin tulojen korkokanta on yhtä suuri kuin hankintamenot. Korkokantoja varten on tehty valmiita taulukoita tai sitä voidaan etsiä kokeilemalla. Investointi on sitä parempi, mitä suurempi on korkona ilmaistu suhteellinen tuotto. (Pellinen 2003, 170.)

**Takaisinmaksuajan menetelmän** avulla saadaan selville se aika, jonka kuluessa investoinnista kertyneet voitot kattavat siihen kuluneet hankintakustannukset. Mitä lyhyempi tämä aika on, sitä parempi investointi. (Pellinen 2003, 170-171.) Menetelmää varten täytyy arvioida hankinnan kohteen taloudellinen pitoaika eli kuinka kauan esimerkiksi hoitolan kalusteita voi käyttää ennen kuin ne täytyy uusia. Tämä menetelmä sopii lyhytaikaisten investointien kannattavuuden arviointiin, sillä se ei ota huomioon rahan aika-arvoa. Palveluyritysten kaluston ja laitteiden uusiminen voi tapahtua hyvinkin lyhyessä ajassa, joten edellisen investoinnin takaisinmaksuaika on hyvä selvittää ennen uuden investoinnin ajankohtaisuutta.

Takaisinmaksuaika = investoinnin hankintameno / vuotuinen nettotuotto

Investointi on kannattava, jos takaisinmaksuaika on lyhyempi kuin taloudellinen pitoaika. Jos investointi kestää käytössä lyhyemmän aikaa kuin takaisinmaksuaika, on investointi tappiollinen. (Eklund & Kekkonen 2011, 120-121.)

**Annuiteettimenetelmässä** investoinnin hankintahinta jaetaan samansuuruisiksi osiksi investoinnin oletetulle pitoajalle, jolloin saadaan vuotuinen vähimmäistuottotaso. (Pellinen 2003, 171.) Annuiteetti on toistuva vakiosuoritus, joka lasketaan korkojakson välein. Investointi on kannattava, jos nettotuotot ovat vähintään vuotuisten annuiteettien suuruinen. (Tenhunen 2013.)

## 2.2 Alkuinvestoinnit ja toiminnan aiheuttamat kulut

Yritystoiminnan alussa pääomaa kuluu perushankintoihin eli käyttöomaisuuden hankintaan, mitä ilman yritys ei voi aloittaa toimintaansa. Näitä kutsutaan alkuinvestoinneiksi. Investointilaskelmien tulee perustua realistisiin arvioihin ja niissä otetaan huomioon mm. liiketilat, koneet ja laitteet, kalusto- ja kuljetusvälineet sekä irtaimisto ja sisustus. Laskelmiin kannattaa lisätä esimerkiksi 5-10% kustannusylivaraus investointien loppusummasta yllättäviin lisäkustannuksiin. (Raatikainen 2008, 131-132.)

Käyttöpääoman tarvelaskelma kertoo, kuinka paljon rahaa tarvitaan juokseviin menoihin. Näitä ovat muun muassa yrityksen perustamiskulut, markkinointimenot, varastoon hankitut tuotteet, työntekijöiden palkat sivukuluineen, myyntisaamiset, kuukausittaiset kiinteät kustannukset kuten vuokrat, sähkö, johdon palkat sekä vakuutukset, puhelin ja tietoliikenneyhteydet. Nämä kulut olisi hyvä ennakoida kahden kolmen ensimmäisen kuukauden ajaksi. (Raatikainen 2008, 132-133.)

## 2.3 Yrityksen laajentumiseen liittyvät riskit

Liikeidean realismi, yrittäjän luottamus omaan liikeideaansa ja sitoutuminen antavat hyvät lähtökohdat yrityksen menestykselle. Ilman yrittäjän motivaatiota ja sitoutumista yrityksen liikeideaan, ei yrityksen toiminta pysy kauaa elossa. Yrityksen alkuvaihe on liikeidean testausvaihe, jonka aikana useimmiten tehdään virheitä, sillä yrityksellä ei ole vielä historiaa takana, mikä neuvoisi eteenpäin. Virheet aiheuttavat usein kustannuksia, mikä saattaa hidastaa yrityksen tulevaisuuden tavoitteita, jos ylimääräisiin kustannuksiin

ei ole varauduttu. Ylimääräiset kustannukset ja lisätyötunnit hidastavat niin yrityksen kasvuvauhtia kuin kuluttavat yrittäjäkin. Yrityksen tavoitteena pitäisi siis olla tasapainoinen kasvu ja riittävä rahoitus. Kassavirta ja liikevaihdon kasvu ovat tärkeitä mittareita liiketoimintaa mitattaessa ja tehdessä päätöksiä. Perustamisvaiheen uhkia ovat rahavarojen loppuminen, liikkeiden hitaus ja yrittäjän sitoutumisen heikkeneminen. (Strang 2000, 30-32.)

Yritystoiminnan muutoksiin vaikuttavat yrityksen sisäiset ja ulkoiset tekijät. Muutokset joko kehittävät tai heikentävät yritystoimintaa. Ulkoihin tekijöihin yrityksellä on yleensä hyvin vähän vaikutusvaltaa. Sisäisiin tekijöihin yrityksen johto taas pystyy vaikuttamaan. Ulkoisia tekijöitä ovat Strangin (2000, 51) mukaan: kysynnän muutokset, hintojen muutokset, teknologiamuutokset, jakeluteiden muutokset ja säännöstelyiden muutokset. Sisäisiä tekijöitä ovat valikoiman uudistaminen, yrityksen kustannusrakenteet, henkilöstön osaaminen sekä yrityksen likviditeetti ja vakavaraisuus. Näiden lisäksi on vielä alakohtaisia tekijöitä, kuten vähittäiskaupoilla liiketilojen sijainti. (Strang 2000, 62.)

Investointilaskelmia tehtäessä, on hyvä pitää mielessä, että ne eivät ole täydellisiä, eikä niillä voi ennustaa tulevaisuutta aukottomasti. Laskelmien kautta ennustetaan todennäköisyyksiä, mutta riskejä pitää arvioida myös laskelmien ulkopuolelta. Pääoma- ja korkomarkkinatkaan eivät ole vakaita, vaikka laskelmissa ne kuvataan muuttumattomina. (Pellinen 2003, 172-173.)

### 3 KANNATTAVUUS

Kannattavuuden suunnitleminen on yrittäjälle tärkeää. Kannattavuutta arvioidaan yksinkertaisimmillaan tuottojen ja kulujen erotuksella. Jos yrityksen kannattavuus on heikko, yritys kuluttaa omaa pääomaansa, joka loppuessaan aiheuttaa yrityksen toiminnan lopettamisen. Kannattavuuden mittarit voidaan jakaa joko liikevaihtoon suhteutettuihin katemittareihin tai pääomaan suhteutettuihin tuottomittareihin. (Tunnuslukuopas 2018.) Jotta yritys olisi taloudellisesti kannattava, täytyy toiminnan olla myös tuottavaa. Tuottavuudella tarkoitetaan tuotoksen suhdetta siihen tarvittuun panokseen. Hyvä tuottavuus ei välttämättä kuitenkaan tee toiminnasta kannattavaa. (Raatikainen 2008, 130.)

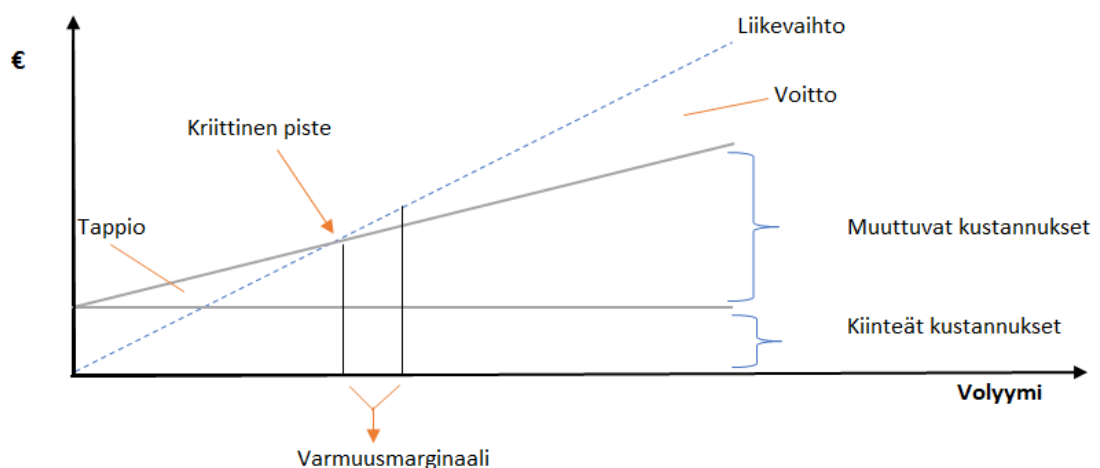
Yrityksen tulos on yksinkertaisin kannattavuuden mittari. Yrityksen tilikauden tulos kertoo, mitä jää omistajalle, kun liiketoiminnan kustannukset on vähennetty. Liiketulos eli yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tulos lasketaan vähentämällä tuotoista kaikki liiketoiminnan kustannukset lukuun ottamatta rahoituskuluja ja veroja. Yrityksen tulos ennen poistoja, korkomenoja ja veroja, on käyttökatte. Se sopii vertailuluvuksi eri toimialojen yritysten kanssa. (Eklund & Kekkonen 2011, 63-64.) Yritystoiminnan tuotot tulevat suurimmaksi osaksi sen myymistä palveluista ja tuotteista. Tuottoja voi kertyä myös muusta kuin varsinaisesta liiketoiminnasta, kuten koneiden ja laitteiden myyntivoitoista, liiketilojen vuokrauksesta tai rahoitustuotoista. Myytävien tuotteiden tai palveluiden hankinnasta ja valmistamisesta aiheutuu aine- ja tavarakustannuksia, joiden määrä muuttuu myynnin mukaan. Muita kustannuksia on mahdollinen alihankinta, henkilöstökustannukset, investoinneista ja poistoista aiheutuvat kustannukset sekä rahoitus- ja muut liiketoiminnan kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2011, 23-33.) Yritystoiminnan toimintaedellytyksiä mitattaessa kohdistetaan mittaus tavallisesti kolmeen toiminnan perustekijään. Tärkeimmiksi taloudellisiksi toimintaedellytyksiksi on mielletty kannattavuus sekä vakavaraisuus ja maksuvalmius. (Tunnuslukuopas 2018.) ”Kannattavuudella tarkoitetaan yleensä yrityksen voitontuottokykyä. Osakeyhtiölain mukaan yrityksen on tarkoitus tuottaa voittoa omistajilleen” (Niskavaara 2010, 59). Kannattavuutta pystytään analysoimaan, kun eri kustannustietoja suhteutetaan toisiinsa. Laskelmat täytyy myös kohdistaa tiettyyn ajanjaksoon. (Pellinen 2003, 158.)

Kannattavuutta voidaan arvioida erilaisilla laskelmilla. Jos yritystoimintaa halutaan kehittää, ovat tulevaisuuteen suuntautuneet, tarkasti rajattuihin kysymyksiin kohdistetut

laskelmat käyttökelpoisimpia. Laskelmat auttavat tekemään päätöksiä pelkkien kannattavuuteen liittyvien asioiden perusteella, ottamalla etäisyyttä muihin päätökseen liittyviin asioihin. Laskelmien pitäisi antaa tietoa juuri sillä hetkellä painaviin kysymyksiin. Tiedon perusteella tehdään valintoja ja ratkaisuja, jotka vaikuttavat yrityksen tulevaisuuteen ja menestykseen. Laskelmien avulla saa myös perusteltua ratkaisuja muille ja auttaa ymmärtämään päätösten teossa. Osa kokonaisarviointista saattaa olla myös intuitiivista. (Pellinen 2002, 159-160.)

### 3.1 Katetuottolaskenta

Katetuottolaskennalla saadaan tarkasteltua ja arvioitua yrityksen kannattavuutta lyhyellä aikavälillä. Aikaväli voi olla esimerkiksi vuosi, kuukausi, viikko tai jopa päivä. Laskelmissa käytetään arvonlisäverottomia hintoja eli nettokirjausmenettelyä. Kustannukset jaotellaan muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Kannattavuus voidaan ilmaista joko prosentuaalisesti tai rahamääräisenä. (Saaranen ym. 2010, 29-30.) Katetuottolaskenta sopii hyvin kaikille toimialoille analysoitaessa lyhyen tähtäimen kannattavuustekijöitä. Analyseja voi kohdistaa niin koko yrityksen tasolla kuin tuote-tasollakin ja sen avulla saadaan tietoa erityisesti toiminta-asteen vaikutuksesta. (Niskavaara 2010, 110.) Tunnuslukuina voidaan käyttää katetuottoa, katetuottoprosenttia, kriittistä pistettä, varmuusmarginaalia ja varmuusmarginaaliprosenttia. (Eklund & Kekkonen 2011, 67.)



Kuva 1. Kannattavuuskuvio (Niskavaara 2010).

### 3.1.1 Katetuotto ja katetuottoprosentti

Katetuottolaskelma koostuu myyntituotoista, muuttuvista kustannuksista, katetuotosta, kiinteistä kustannuksista ja tuloksesta. Myyntituotto saadaan kertomalla myyntihinta myyntimäärällä. Katetuotto saadaan, kun myyntituotosta vähennetään muuttuvat kustannukset. (Saaranen 2010, 30.)

Myyntituotot

- Muuttuvat kustannukset

---

= Katetuotto

- Kiinteät kustannukset

---

= Tulos

Kaava 1. Katetuottolaskennan peruskaava.

Katetuottoprosentti on vertailukelpoinen samalla alalla toimivien yritysten kanssa, koska se kertoo katetuoton suhteellisen osuuden myyntituotoista. Muiden tuottojen ansaitsemiseksi on myös syntynyt kustannuksia, mutta ne luetaan kiinteiksi kustannuksiksi. (Eklund & Kekkonen 2011, 68.) Katetuottoprosentti lasketaan kaavalla:

$$\text{Katetuotto -\%} = \text{katetuotto} / \text{myyntituotot} \times 100$$

### 3.1.2 Kriittinen piste

Tämän analyysin tavoitteena on määritellä se kustannusten, määrän ja tuottojen kriittinen piste (break-even-point), jossa toiminta kääntyy joko kannattavaksi tai kannattamattomaksi. Sillä tarkoitetaan siis sitä pistettä, jossa tuotot ja kulut ovat saman verran, jolloin tulos on nolla. Analyysi vaatii toiminnan kustannusten ja tuottojen tuntemista. Kustannukset voidaan jakaa karkeasti kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin. Kiinteitä ovat esimerkiksi vakuutusmaksut, korot ja vuokrat sekä palkat. Muuttuvat kustannukset riippuvat tuotannon määrästä. (Pellinen 2002, 202-204.) Kriittinen piste voidaan laskea myös myyntimäärän mukaan, kun yritys myy tai tuottaa vain yhtä tuotetta. Tällöin se kertoo kuinka monta tuotetta yrityksen pitää myydä, jotta tuotteiden katetuotto kattaa kiinteät kustannukset. (Saaranen ym. 2010, 38.) Kriittisen pisteen kaava:

Kriittinen piste = kiinteät kustannukset/katetuotto- % x 100

### 3.1.3 Varmuusmarginaali ja varmuusmarginaaliprosentti

Varmuusmarginaali on toteutuneiden myyntituottojen ja kriittisen pisteen myyntituottojen erotus, ns. absoluuttinen luku. Se kertoo kuinka paljon tuotot voivat laskea ennen kuin tulos kääntyy negatiiviseksi tai kuinka paljon myyntituottoja pitäisi lisätä saavuttaakseen vähintään kriittisen pisteen. (Eklund & Kekkonen 2011, 70.) Varmuusmarginaalin kaava:

Varmuusmarginaali = toteutuneet myyntituotot – kriittinen piste

Varmuusmarginaali -% = varmuusmarginaali / toteutuneet myyntituotot x 100

### 3.2 Kustannuslaskenta

Kustannuslaskennan tarkoitus on antaa rahamääräistä tietoa yrityksen päätöksen teon tueksi. Kustannuslaskentaa kohdistetaan tuotannolle, päätöksenteolle, organisaatiolle ja laskentatoimelle, mutta myös laatuun, asiakassuhteisiin, ja kannattavuuteen. (Pellinen 2003, 19.) Jokaiselle tuotteelle kohdistetaan osuus koko yritystoiminnan kaikista kustannuksista eli selvitetään tuotekohtaisia kustannuksia esimerkiksi hinnoittelua ja kannattavuusanalyseja varten. (Pellinen 2003, 161-162.)

Kustannuslaskennassa kustannukset jaetaan välillisiin ja välittömiin. Välittömät kustannukset ovat usein muuttuvia, kuten aineita ja tarvikkeita. Välilliset eli yleiskustannukset ovat koko yritystoimintaan liittyviä, jotka eivät suoraan liity tiettyyn tuotteeseen tai palveluun. Erilliskustannuksia ovat kaikki ne kustannukset, jotka jäisivät pois, jos tuotetta, palvelua, tms. mihin kustannukset liittyisivät ei enää olisi. Yhteiskustannuksia taas olisivat kaikki ne kustannukset, jotka eivät muuttuisi vaikka kyseistä tuotetta tms. ei olisi. (Niskavaara 2010, 97-98.) Yleiskustannusten kohdistamisessa täytyy noudattaa aiheuttamisperiaatetta. Täytyy siis olla jokin peruste kustannusten jakamiseksi laskentakohteiden kesken. (Pellinen 2003, 65.)

Kustannuslaskenta on yritykselle tärkeää monestakin syystä. Se mahdollistaa liiketoiminnan suunnittelun ja tuloksen mittauksen. Kustannuslaskennan avulla voidaan eritellä eri toimintojen kannattavuutta ja siten määritellä niiden kannattavuuskehitystä



sekä asettaa tuotteille ja palveluille hintojen alarajat. Palkkojen ja varaston seurannalla sekä toteutuneiden ja tavoitteiden kustannusten vertailulla voidaan vähentää turhia kuluja ja käyttää voimavaroja tehokkaammin. Kustannuslaskenta antaa myös päätöksentekoon perustan, kun kustannusvaikutukset ovat selvillä. (Pellinen 2003, 70-72 mukaillen.)

### 3.3 Vakavaraisuus

Myös vakavaraisuus on yritystoiminnassa tärkeää. Vakavaraisuudella tarkoitetaan sitä, että yritys kykenee maksamaan päivittäiset menonsa sekä lainojensa lyhennykset ja korot pitkällä aikavälillä. Yrityksellä ei siis saisi olla liikaa velkaa. Jos yrityksellä on liikaa velkaa suhteessa tuotto-odotuksiin, voi syntyä rahoitusriski. (Raatikainen 2008, 130.)

Vakavaraisuus kertoo yrityksen riskinsietokyvystä, eli siitä, miten hyvin yritys selviää mahdollisista liiketoiminnan tappioista. Esimerkiksi asiakkailta saatujen maksujen viivästyminen ei juurikaan vaikuttaisi riittävän vakavaraiseen yritykseen ja siitä voidaan selviytyä lainanotolla, kun taas alhaisen vakavaraisuuden yritys voi joutua maksuvalmiuskriisiin, sillä lainoittajilta ja rahoittajilta on vaikeampi saada lisälainaa, jos velkaa on jo kertynyt liikaa. (Niskavaara 2010, 83-84.) Vakavaraisuutta kuvaavia mittareita ovat mm. omavaraisuusaste ja nettovelkaantumisaste.

$$\text{Omavaraisuusaste (\%)} = (\text{oma pääoma} / (\text{oma pääoma} + \text{vieraspääoma})) \times 100$$

### 3.4 Maksuvalmius

Yrityksellä täytyy olla pankkitilillä riittävä määrä rahaa, jotta se saa maksettua laskunsa ja muut juoksevat kulut ajallaan. Maksuvalmius eli likviditeetti tarkoittaa yrityksen pankkitilillä käytettävissä olevaa rahaa. Maksuvalmiutta voidaan arvioida joko hetkellisenä maksuvalmiuden tilana taseen avulla tai tietyn ajanjakson aikana kertyneen tulorahoituksen riittävyden kautta käyttäen apuna rahavirtalaskelmaa (kassavirtalaskelma). (Niskavaara 2010, 88.) Laskelmassa otetaan huomioon kolme kassavirtaa: juoksevan liiketoiminnan kassavirta, investointien kassavirta, ja rahoituksen kassavirta. Kassavirta kertoo miten ja miksi yrityksen rahavarojen tilanne on muuttunut. Pk-yritykselle on hyödyllisintä käyttää suoraa laskutapaa. Siinä otetaan huomioon vain myynti eli kassaan maksut ja ostot eli kassasta maksut. Silloin saadaan selville, kuinka

paljon myyntiä pitää olla, jotta saadaan kassasta maksut katettua. Tarkastelujakso on yleensä yksi kuukausi. (Suomi.fi 2018.)

Quick ratio-tunnusluvulla mitataan taseen lukujen perusteella yrityksen maksuvalmiutta. Jos likvidit varat ovat suurempia kuin lyhytaikainen laina, pystyy yritys periaatteessa suoriutumaan kaikista lyhytaikaisista maksuvelvoitteistaan. (Eklund & Kekkonen 2011, 133.)

Quick ratio = (rahat ja pankkisaamiset + lyhytaikaiset saamiset) / lyhytaikainen vieras pääoma

## 4 YRITYS X

Tämä kappale on salattu.

## **5 TUTKIMUSMENETELMÄ – ASIAKASKYSELY**

Tämä kappale on salattu.

## 6 LASKELMAT

Tämä kappale on salattu.

## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämä kappale on salattu.

# LÄHTEET

Alma Talent 2018. Tunnuslukuopas. Tietopalvelut. Viitattu 3.10.2018  
<https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas>

Ammattinetti 2018. Kauneudenhoitoala. Viitattu 13.11.2018  
[http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/7\\_ammattiala](http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/7_ammattiala)

Ammattinetti 2018. Kosmetologi. Viitattu 13.11.2018  
[http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/650\\_ammatti;jsessionid=1ABF86E223E742897482171725DB4F8E?link=true](http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/650_ammatti;jsessionid=1ABF86E223E742897482171725DB4F8E?link=true)

D'Angelo, J.M., 2010. Spa Business Strategies. A plan for success. New York: Milady

Eklund, I. & Kekkonen, H., 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki; WSOYpro Oy

Hakonen, M.; Eklund, I. & Roos, M., 2016. Taloushallinnon taitajaksi. 6. uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Hiusyrittäjät 2012. Yrittäjäksi hiusalalle. Viitattu 13.11.2018  
[https://www.hiusyrittajat.fi/files/yrittajaksi\\_hiusalalle.pdf](https://www.hiusyrittajat.fi/files/yrittajaksi_hiusalalle.pdf)

Hoitola Lemon 2018. Hirvensalon toimipiste. Viitattu 13.11.2018  
<https://www.hoitolalemon.com/hirvensalon-toimipiste/>

I love hair 2018. Yrittäjyys parturi- ja kampaamoalalla. Viitattu 15.11.2018  
<http://ilovehair.fi/sopimusyrittaja-vai-vuokratuoliyrittaja/>

Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Helsinki: Tietosanoma Oy

Kettunen, J. 2008. Uudistu ketterästi. Kehitä, osta ja varasta. Helsinki: Talentum Media Oy

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2012. Moderni rahoitus. 6.painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Kosmetologi 2018. Ammattinetti. Viitattu 25.10.2018  
[http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/650\\_ammatti](http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/650_ammatti)

Niskavaara, E. 2010. Yritystaloutta esimiehille. Helsinki: WSOYpro Oy

Oikotie 2018. Kosmetologin palkka. Palkkavertailu. Viitattu 13.11.2018  
<https://tyopaikat.oikotie.fi/palkkavertailu/kosmetologi>

Osaava yrittäjä 2018. Katetuottolaskenta. Viitattu 4.10.2018  
<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/katetuottolaskenta>

Palkkavertailu 2018. Kosmetologin palkka. Viitattu 13.11.2018  
<https://palkkavertailu.com/palkka/kosmetologi>

Pellinen, J. 2002. Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu. Helsinki: Talentum Media Oy

Pro Luonnonkosmetiikka ry 2018. Mitä on luonnonkosmetiikka. Viitattu 27.9.2018  
<http://www.luonnonkosmetiikka.fi/luonnonkosmetiikka/mita-on-luonnonkosmetiikka/>

Raatikainen, L. 2008. Liikeideasta liikkeelle. 5.-7. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy

Saaranen, P.; Koltola, E. & Pösö, J. 2010. Liike-elämän matematiikka. 7., uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

- Simons, M. & Hyötyläinen, R. 2009. Keskisuuren yrityksen dynaaminen kasvumalli. Helsinki: Talentum Media Oy
- Strang, L. 2000. Yritystoiminnan uhkatekijät – tunnista, ennakoi, selviydy. Helsinki: Kauppakaari OYJ
- Suomen Ekokosmetologit ry 2018. Jäsenhoitolat. Viitattu 25.10.2018  
<https://www.ekokosmetologit.fi/jasenhoitolat/>
- Suomen Kosmetologien yhdistys 2018. Tutustu meihin. Viitattu 25.10.2018  
<https://www.kosmetologitsky.fi/fi/tutustu-meihin>
- Suomi.fi 2018. Kassavirtalaskelmat. Yritykselle tai yhteisölle. Viitattu 26.10.2018  
<https://www.suomi.fi/yritykselle/talouden-hallinta-ja-verotus/budjetointi-ja-talouden-suunnittelu/opas/budjetointi/kassavirtalaskelmat>
- Tenhunen, M-L., 2013. Johdon laskentatoimi eri laskentatilanteissa – osa 4. Tilisanomat. Viitattu 8.11.2018 <https://tilisanomat.fi/koulut/johdon-laskentatoimen-koulu-koulut/johdon-laskentatoimi-eri-laskentatilanteissa>
- Tilastokeskus 2018. Kuntien avainluvut. Turku. Viitattu 31.10.2018  
<https://www.stat.fi/tup/alue/kuntienavainluvut.html#?year=2017&active1=853>
- Tilastokeskus 2018. Toimipaikkalaskuri. Tilastokeskuksen PX-Web-tietokannat. Viitattu 31.10.2018  
[http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/Toimipaikkalaskuri/Toimipaikkalaskuri\\_Toimipaikkalaskuri/tmp\\_lkm\\_posti.px/?rxid=c493f9c1-8bd6-44d6-bed2-fcaa0fdd9090](http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/Toimipaikkalaskuri/Toimipaikkalaskuri_Toimipaikkalaskuri/tmp_lkm_posti.px/?rxid=c493f9c1-8bd6-44d6-bed2-fcaa0fdd9090)
- Turku 2018. Väestö iän, siviilisäädyn ja sukupuolen mukaan 31.12.2016. Viitattu 31.10.2018  
[https://www.turku.fi/sites/default/files/atoms/files/0207\\_2.pdf](https://www.turku.fi/sites/default/files/atoms/files/0207_2.pdf)
- Turku 2018. Väkiluku suuralueittain 31.12.2010-2016. Viitattu 31.10.2018  
[https://www.turku.fi/sites/default/files/atoms/files/0205\\_2.pdf](https://www.turku.fi/sites/default/files/atoms/files/0205_2.pdf)
- Yritystulkki 2018. Palkan sivukulut. Viitattu 16.11.2018  
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/taloushallinto/palkan-sivukulut/>