

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

2019

Kristiina Hannonen

TOIMINIMEN KANNATTAVUUS

– Case Yritys X

Kristiina Hannonen

TOIMINIMEN KANNATTAVUUS

- case Yritys X

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin kohdeyrityksen kannattavuutta ja kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä. Kohdeyritys on toimintaterapia-palveluja tarjoava pieni toiminimiyritys. Laskelmien avulla pyrittiin tarjoamaan toimeksiantajalle tietoa myös tulevaisuuden suunnittelua varten.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa tutustuttiin kannattavuuden eri osatekijöihin sekä kannattavuuden ja katetuottolaskennan tunnuslukuihin. Tutkimusosiossa kannattavuuden ja katetuottolaskennan tunnusluvut laskettiin kohdeyrityksen ensimmäisen toimintavuoden tuloslaskelmasta ja taseesta saatujen tietojen avulla.

Tutkimuksen tulosten perusteella voitiin todeta, että yrityksen toiminta nykyisellään on laskettujen tunnuslukujen valossa kannattavaa. Tuottoihin nähden kustannukset ovat olleet vähäiset. Tutkimusosiossa selvitettiin myös eri muuttujien vaikutusta tulokseen. Näiden perusteella pienet muutokset eivät vielä kääntäisi yrityksen tulosta negatiiviseksi, vaikka tietyt muuttujat saisivatkin aikaan pienemmän tuloksen.

Opinnäytetyön avulla tuotettiin myös kohdeyritykselle laskentapohjatiedostot, joiden avulla yritys voi halutessaan ennakoida ja tarkastella sen taloudelliseen tulokseen vaikuttavia tekijöitä.

ASIASANAT:

Kannattavuus, katetuotto, herkkyysanalyysi

Kristiina Hannonen

PROFITABILITY OF A SOLE TRADER

- case Company X

The aim of this thesis is to investigate the profitability of the case company and the factors affecting to it. Company investigated in this thesis is a small one-person company which offers occupational therapy. The calculations presented in the thesis aim to help the company to receive information concerning its profitability and to plan its future operations.

Theoretical part of this thesis presents different factors and characteristics related to the profitability of a company in general. In the practical part these characteristics are then investigated more closely from the case company's perspective and within its first operating year.

The results of the study address that the profitability of the case company is in a good level. The company's costs are relatively low compared to the company's profits. The study also presents how different factors affect the profits. Noticing the results, small variations in different factors do not risk the company's profitability.

During the process of this thesis templates for the profitability calculations were created. The purpose of these templates is to help the case company to forecast and examine different variables affecting its profitability within its operations.

KEYWORDS:

Profitability, profit margin, sensitivity analysis

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	1
2 KANNATTAVUUDEN OSATEKIJÄT	3
2.1 Tuotot	3
2.2 Muuttuvat ja kiinteät kustannukset	4
2.3 Toiminnan kustannukset	7
2.4 Kustannusten ennakointi	11
3 KANNATTAVUUS	12
3.1 Kannattavuus	12
3.2 Kannattavuuden tunnusluvut	13
3.3 Vakavaraisuus ja tunnusluvut	16
3.4 Maksuvalmius ja tunnusluvut	18
4 KATETUOTTOLASKENTA	21
4.1 Katetuottolaskennan tunnusluvut	22
4.2 Menetelmiä kannattavuuden suunnitteluun ja parantamiseen	25
5 KOHDEYRITYKSEN KANNATTAVUUDEN SELVITTÄMINEN	28
5.1 Kannattavuuden tunnusluvut	33
5.2 Vakavaraisuuden tunnusluvut	36
5.3 Maksuvalmiuden tunnusluvut	38
5.4 Katetuottolaskennan tunnusluvut	38
5.5 Herkkyysanalyysi	43
6 POHDINTA	47
LÄHTEET	49

KUVAT

Kuva 1. Yrityksen terveyskolmio. (Alhola & Lauslahti 2005, 155)	13
---	----

KUVIOT

Kuvio 1. Muuttuvat kustannukset. (Osaava yrittäjä)	5
Kuvio 2. Kiinteät kustannukset. (Yritystoiminta)	6
Kuvio 3. Kokonaiskustannukset. (Yritystoiminta)	7
Kuvio 4. Kannattavuuskuvio. (Wiki Aalto, 2009)	22
Kuvio 5. Katetuottokuvio. (Wiki Aalto, 2009)	22
Kuvio 6. Seurantakaavio.	31
Kuvio 7. Syys-, loka- ja marraskuun 2018 välinen vertailukaavio.	43

TAULUKOT

Taulukko 1. Kohdeyrityksen palveluiden hinnat.	33
Taulukko 2. Ensimmäisen tilikauden kannattavuuden tunnusluvut.	36
Taulukko 3. Kohdeyrityksen ensimmäisen tilikauden katetuottolaskelma.	39
Taulukko 4. Syyskuun 2018 katetuottolaskelma.	40
Taulukko 5. Lokakuun 2018 katetuottolaskelma.	41
Taulukko 6. Marraskuun 2018 katetuottolaskelma.	42
Taulukko 7. Kohdeyrityksen ensimmäisen tilikauden luvuista tehty herkkyysanalyysi.	44
Taulukko 8. Syyskuun herkkyysanalyysi.	46

1 JOHDANTO

Kannattavuus on kaiken liiketoiminnan ydin. Kannattavuutta tarkasteltaessa otetaan tulojen ja kustannusten lisäksi huomioon palveluiden tai tuotteiden hinnat, kysyntä sekä asiakasmäärät, jotka yhdessä vaikuttavat siihen, pystyykö yritys kattamaan kaikki kustannukset ja tuottamaan voittoa. Kun yritys tuottaa voittoa, voidaan puhua kannattavasta yrityksestä.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on analysoida kohdeyrityksen kannattavuutta ja perehtyä siihen vaikuttaviin tekijöihin. Näiden avulla voidaan selvittää toimeksiantajalle yrityksen taloustilannetta, sekä mitkä asiat vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen ja millä toimenpiteillä kannattavuutta saisi parannettua, jos siihen on tarvetta. Koska yritys on uusi, halutaan toimeksiantajalle myös avata yrityksen toiminnasta aiheutuvia kustannuksia ja niiden vaikutusta yrityksen tulokseen teorian voimin. Tarkoituksena on, että opinnäytetyössä tehtyjen laskelmien avulla yrittäjä voi seurata yrityksen kannattavuutta myös tulevaisuudessa.

Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja on marraskuussa 2017 toiminimen perustanut toimintaterapeutti. Toiminimi tarkoittaa yksityistä elinkeinoharjoittajaa. Tällöin yrittäjä on vastuussa yrityksen liiketoiminnasta ja taloudesta henkilökohtaisesti. Toiminimi on hyvä yritysmuoto pienelle, aloittelevalle ja yksin toimivalle yrittäjälle. Toiminimen perustaminen ei myöskään vaadi samanlaista pääomaa kuin osakeyhtiön perustaminen. (Business.fi) Toimeksiantaja teki toiminimensä ohella toista työtä helmikuun 2018 loppuun ennen kuin siirtyi työskentelemään täysipäiväisesti oman toiminimensä parissa. Toimeksiantajan asiakkaat tulevat Kelalta sekä julkisen terveydenhuollon (kunnat, sairaanhoitopiirit) kautta. Toimeksiantaja työskentelee psykiatristen, neurologisten ja neuropsykiatristen asiakkaiden kanssa. Asiakkaiden ikäjakauma on 4-20-vuotiaat lapset ja nuoret. Kuntoutuksen maksaja voi olla vakuutusyhtiö tai asiakas itse. Toimeksiantaja työskentelee kerran viikossa toimipisteessä, muina neljänä päivänä asiakkaan kotona, päiväkodissa tai koulussa. Toimintapisteiden välimatka voi olla noin 80 kilometriä.

Toimintaterapian tarkoituksena on ylläpitää ja edistää asiakkaan toimintakykyä. Asiakkaina ovat usein henkilöt, joiden toimintakyky on alentunut vamman, sairauden tai ikääntymisen vuoksi. Terapian tehtävänä on kehittää kykyä opiskella tai tehdä työtä, olla vuorovaikutuksessa muiden ihmisten kanssa, sekä viettää vapaa-aikaa. Toiminta-

terapia pyritään aina toteuttamaan siinä toimintaympäristössä, jossa ihminen normaalisti toimii. (Auron, Toimintaterapialiitto)

Opinnäytetyö on ajankohtainen, sillä aloittavan yrityksen kannattavuutta ei ole vielä arvioitu. Tutkimuksen avulla toimeksiantaja voi suunnitella yrityksensä taloutta ja seurata sen kannattavuutta. Toimeksiantaja saa tietoa yrityksensä kannattavuudesta, joka on merkittävää yrityksen tulevaisuuden ja siihen liittyvien investointien kannalta.

Opinnäytetyössä perehdytään ongelmaan, jossa yrittäjälle on epäselvää, kuinka kannattavaa tutkimuksen kohteena olevan yrityksen toiminta on ensimmäisen toimintavuoden perusteella.

Tämän tutkimuksen tutkimusongelmia ovat seuraavat:

- Mitä asioita yrittäjän tulisi ymmärtää yrityksen kannattavuudesta?
- Mikä on yrityksen kannattavuuden nykytilanne?
- Miten kannattavuutta voitaisiin parantaa ja miten toimenpiteet vaikuttavat tulokseen?

2 KANNATTAVUUDEN OSATEKIJÄT

2.1 Tuotot

Tuotto tarkoittaa rahamäärää, jonka yritys saa suoritteiden eli tavaroiden ja palvelujen myynnistä. Liikekirjanpidossa tuotot (tulot) merkitään lajeittain ja ne kertovat toiminnan laadusta ja luonteesta. Yritys itse päättää mitä tuottolajeja käytetään ja millä nimikkeillä niistä puhutaan. Nimikkeestä tulisi selvitä, mistä tuotto on peräisin, jonka vuoksi helpoin tapa on nimetä tuotto vastaamaan tuotteen tai palvelun nimeä. Tuotot voidaan jakaa esimerkiksi seuraaviin:

- liikevaihto eli tuotantotoiminnan tuotot
- liiketoiminnan muut tuotot
- rahoitustuotot
- satunnaiset tuotot (Jyrkkiö & Riistama 2004, 44; Vilkkumaa 2005, 64)

Liikevaihtoa käytetään kuvaamaan yrityksen myyntiä, vaikka se kertookin ennemmin liiketoiminnan laajuudesta kuin yrityksen kannattavuudesta. Liikevaihto on osuus, joka saadaan varsinaisen liiketoiminnan myyntituotoista, kun niistä vähennetään arvonlisävero ja muut myynnin oikaisuerät, kuten annetut alennukset ja luottotappiot. (Alhola & Lauslahti 2000, 52; Kotro 2007, 19)

Yritys saa varsinaisesta toiminnastaan tuottoja, kun se myy tuotteita tai palveluja. Esimerkiksi kauppaliikkeet ja tehtaot saavat tuottoja myydessään tavaroita asiakkailleen. Palvelualan yritysten tuotot syntyvät myydyistä palveluista. Myyntituotot jaotellaan valmistus- ja markkinointiyritysten liikekirjanpidossa tuoteryhmittäin. Arvonlisäveroa ei lasketa tuotoksi, vaikka se sisältyy myyntihintaan. (Jyrkkiö & Riistama 2004, 45; Tomperi 2018, 10)

Liiketoimintaan saattaa liittyä muita tuottoja, esimerkiksi vuokrat, jotka on saatu vuokraamalla itselle tarpeettomia tiloja ulkopuolisille. Muihin tuottoihin kuuluvat myös käyttöomaisuudesta saadut myyntivoitot. (Jyrkkiö & Riistama 2004, 45) Muita tuottoja voivat olla myös esimerkiksi palkkatuet, jotka ovat tarkoitettu käytettäväksi työttömän henkilön palkkaamiseen. (Kotro 2007, 19-20)

Rahoitustuotot ovat tuottoja, joita yritys saa sijoittamalla pääomaa muihin talousyksiköihin ja ne kertyvät normaalisti korkoina ja osinkoina. Sijoitustoiminta on valmistus-, palvelu-, ja markkinointiyrityksille toisarvoista. Sijoituksesta saatava etu voi olla muuta kuin tuottoa, esimerkiksi yritys voi saada rahoittamansa talousyksikön palveluja tavallista alemmalla hinnalla, jolloin tuoton sijaan muodostuu kustannussäästöjä. Tällaisia sijoituksia ovat mm. puhelinyhtiöiden ja vesilaitosten osakkeet sekä jäsen- ja liittymismaksut. (Jyrkkiö & Riistama 2004, 45)

Satunnaisiksi tuotoiksi kutsutaan yrityksen toiminnan tuottoja, joita ilmenee vain harvoin. Näitä ovat esimerkiksi ulkopuolisille toisinaan tehdyt palvelukset, kuten satunnainen kaluston vuokraus tai korjaustyö, sekä rakennuksen myynnistä saadut tuotot. (Jyrkkiö & Riistama 2004, 45; Tomperi 2018, 10)

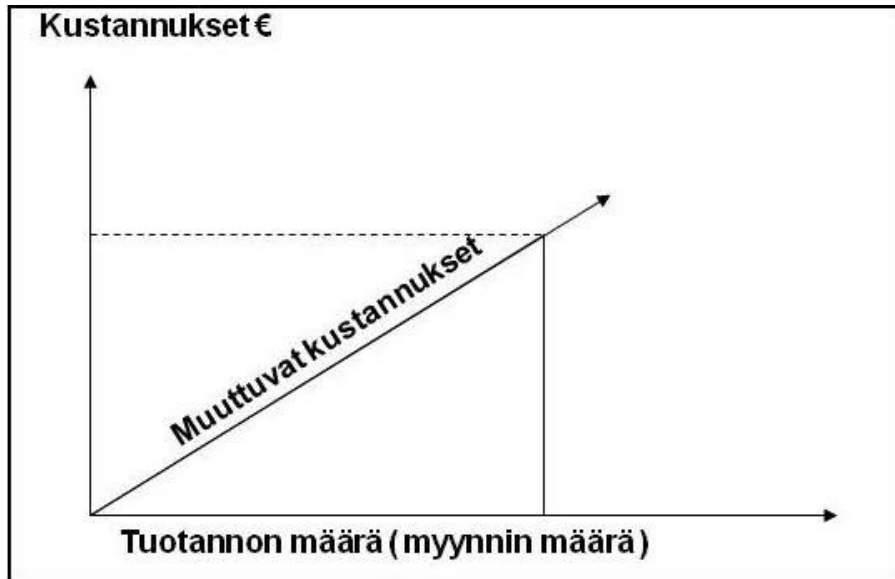
Tuotot määritellään liikekirjanpidossa tuloiksi, jotka on suunnattu tietylle tilikaudelle. Koska tätä tuottokäsitettä ei voida käyttää laskelmiin, jossa halutaan selvittää esimerkiksi tiettyä suoritetta tai lyhyen ajanjakson tapahtumia, käytetään sen vuoksi operatiivisessa laskentatoimessa seuraavaa kaavaa:

$$\text{Tuotot} = \text{suoritteiden määrä} \times \text{yksikköhinta}$$

(Jyrkkiö & Riistama 2004, 44)

2.2 Muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Yrityksellä katsotaan olevan sekä muuttuvia että kiinteitä kustannuksia. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2003, 27) Muuttuviksi kustannuksiksi kutsutaan kustannuksia, jotka riippuvat valmistettavien ja myytävien tuotteiden määrästä. Jos tuotteet jäävät valmistamatta, ei tällöin synny myöskään kustannuksia. (Tomperi 2016, 18) Muuttuvien kustannusten suhdetta myynnin määrään kuvataan kuviossa 1.



Kuvio 1. Muuttuvat kustannukset. (Osaava yrittäjä)

Muuttuvat kustannukset eivät kaikissa valmistustilanteissa pysy samoina, vaan yritys saattaa valmistuttaa tuotteita myös ylitöinä. Tällöin palkkakustannukset ovat suuremmat kuin normaalisti ja tuotteen yksikkökohtaiset muuttuvat kustannukset kasvavat. Tällaisia kutsutaan kiihtyvästi eli progressiivisesti muuttuviksi kustannuksiksi. (Stenbacka ym. 2003, 27)

Yksikkökohtaiset muuttuvat kustannukset voivat kuitenkin myös laskea, kun tuotantomäärä kasvaa. Muuttuvien kustannusten laskeminen voi johtua esimerkiksi siitä, että raaka-aineen yksikköhinta laskee, kun määrätty tilausmäärä on ylittynyt. Tätä kutsutaan alenevasti eli degressiivisesti muuttuviksi kustannuksiksi. (Stenbacka ym. 2003, 28)

Esimerkkejä muuttuvista kustannuksista:

- Ainekustannuksiin lukeutuvat raaka-aineet, puolivalmisteet ja komponentit, myytäväksi ostettavat valmiit tuotteet, tuotteiden pakkaustarvikkeet ja näihin liittyvät rahtikustannukset.
- Tuotteiden valmistuksesta johtuvat palkkakustannukset, esimerkiksi valmistuksen muuttuvat kustannukset, vuoro- ja ylityökorvaukset, urakkapalkka ja provisiopalkka, sekä palkkojen sivukustannukset.
- Sähkön kulutusmaksu
- Tuotteiden valmistusmäärän mukaan maksettavat patentti- ja lisenssimaksut.
- Takuukorjausten kustannukset. (Stenbacka ym. 2003, 29)

Kiinteät kustannukset eivät riipu tuotanto- tai myyntimäärästä (Kuvio 2). Esimerkiksi yrityksen toiminnan laajuudesta huolimatta kirjanpito ja muut viranomaisten vaatimat toimet on tehtävä. Kiinteiden ja muuttuvien kustannusten ero löytyy niiden luonteesta. (Stenbacka ym. 2003, 29)



Kuvio 2. Kiinteät kustannukset. (Yritystoiminta)

Kiinteiksi kustannuksiksi luetaan esimerkiksi:

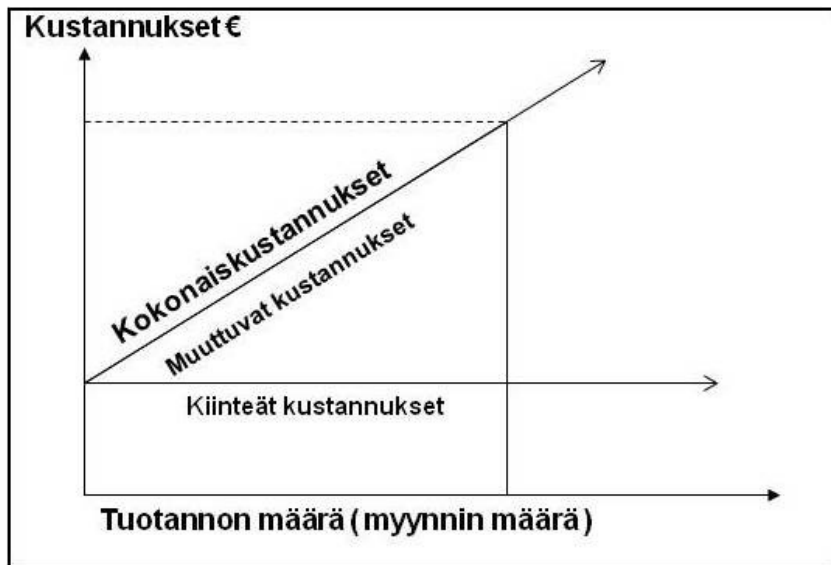
- kiinteät palkkakustannukset (johdon ja hallinnon palkat, kiinteät kuukausipalkat, sekä palkkojen sivukustannukset)
- vuokrat
- korot
- poistot
- vakuutusmaksut
- puhelinkulut
- markkinointimenot
- siivous-, lämmitys- ja vartiointikustannukset
- sähkön perusmaksut. (Stenbacka ym. 2003, 30)

Kiinteät kustannukset saattavat muuttua, mikäli yrityksessä tehdään tietynlaisia toimenpiteitä. Esimerkiksi toiminnan laajentuessa yrityksen tulee hankkia uudet tilat tai vastaavasti yritystoiminnan vähentyessä yritys voi luopua tiloistaan. Tällöin kiinteät

kustannukset joko nousevat tai laskevat. Tällaiset kiinteiden kustannusten muutokset tapahtuvat yleensä hyppäyksittäin. (Stenbacka ym. 2003, 30)

Osaan kustannuksista ei voida vaikuttaa lyhyellä aikavälillä, jonka vuoksi ne luetaan kiinteiksi kustannuksiksi. Aikaväli vaikuttaakin paljon siihen, ovatko kustannukset muuttuvia vai kiinteitä kustannuksia. (Tomperi 2016, 28)

Kokonaiskustannukset syntyvät yrityksen kiinteiden ja muuttuvien kustannusten yhteen lasketusta summasta (kuvio 3). (Stenbacka ym. 2003, 31)



Kuvio 3. Kokonaiskustannukset. (Yritystoiminta)

2.3 Toiminnan kustannukset

Kustannukset riippuvat yrityksen toimialasta ja ne syntyvät erilaisista tuotannontekijöistä, joita tavaroiden ja palvelujen tuottamisessa tarvitaan. Kustannuksia ja niiden määrää voidaan selvittää kirjanpidon, varastokirjanpidon ja palkanlaskennan avulla, sekä itse luotujen laskelmien kautta. (Tomperi 2016, 9)

Kustannusten vaikutus näkyy tuotteiden lisäksi koko yrityksen kannattavuudessa. Kustannuslaskelmia laaditaan myös hinnoittelupäätöksiä tehdessä. Laskelmien kautta selvitetään, mitkä ovat päätöksenteon kannalta olennaisimmat kustannukset. (Tomperi 2016, 22)

Yrityksen kustannukset voidaan jaotella ainekustannuksiin, työkustannuksiin, pääomakustannuksiin, sekä muiden tavaroiden ja palvelujen kustannuksiin.

Ainekustannukset

Aine- ja tavarakustannukset syntyvät suoraan myytävien tuotteiden valmistuksesta ja hankinnasta. Myyntimäärän muuttuessa myös kustannusten määrä muuttuu. (Eklund & Kekkonen 2018, 35)

Kaupoille tavarakustannuksia syntyy tavaroiden ostohinnoista, jotka ne ostavat valmiina ja myyvät edelleen asiakkailleen. Valmistusyrityksessä kustannukset koostuvat raaka-aineista, komponenttien sekä pakkaustarvikkeiden ostohinnoista. Nämä ovat esimerkiksi vaatetehtaalla kankaat ja langat, leipomossa mm. jauhot, maito, sokeri ja kananmunat. Ostohinta voidaan määritellä kahdella tavalla. Ostohinta voi tarkoittaa tavarán tai aineen (esim. jauhojen) ostohintaa. Usein kuitenkin ostohinnalla tarkoitetaan koko hankintahintaa, jolloin otetaan huomioon myös tavarán tai raaka-aineen pakkauksesta ja kuljetuksesta syntyneet kustannukset. (Tomperi 2016, 9; Eklund & Kekkonen 2018, 35)

Tietyissä palveluja tuottavissa yrityksissä ainekustannukset ovat vähäiset tai niitä ei ole ollenkaan. Tällaisia yrityksiä ovat esimerkiksi pankit, sähköisiä palveluja tarjoavat yritykset ja konsulttialan yritykset. Ravintolat taas tarjoavat palvelua, jossa tarvitaan elintarvikkeita ja taksiautoilijat tarvitsevat polttoainetta. (Tomperi 2016, 9)

Työkustannukset

Kun yritys palkkaa työvoimaa, aiheutuu henkilöstökustannuksia. Palkka on korvausta tehdystä työstä. Palkan lisäksi yritykselle aiheutuu muita palkka- ja henkilöstökustannuksia, joista käytetään nimityksiä henkilösivukulut, palkan sivukulut tai sosiaalikulut. Kulut vaihtelevat toimialoittain ja yrityksen koon mukaan. (Eklund & Kekkonen 2018, 37-38)

Lakisääteisiä kustannuksia ovat:

- tehdystä työstä maksettava palkka
- sairausajan palkka

- loma-ajan palkka
- arkipyhien palkka
- työaikalyhennysten palkka
- edellä mainittujen perusteella maksettavat vakuutukset. (Eklund & Kekkonen 2018, 37-38)

Henkilöstöön liittyvät lakisääteiset vakuutukset ovat:

- sairausvakuutusmaksu
- työeläkevakuutusmaksu
- tapaturmavakuutusmaksu
- työttömyysvakuutusmaksu
- ryhmähenkivakuutusmaksu.

Nämä lasketaan kaikkien maksettujen palkkojen lisäksi loma- ja sairausajan palkoista. (Eklund & Kekkonen 2018, 37-38) Tapaturmavakuutusmaksun suuruus vaihtelee toimiala- ja yrityskohtaisesti. Maksuprosentin ratkaisevat palkat ja työn tapaturmariskit. Keskimäärin tapaturmavakuutus on 0,8 % palkasta, mutta se voi olla jopa 8 % palkasta, esimerkiksi rakennusalalla. Ryhmähenkivakuutuksen suuruus riippuu työehtosopimuksesta. Keskimäärin se on 0,07 % palkasta. (BusinessOulu)

Vapaaehtoisia henkilöstökustannuksia ovat:

- työvaatteet
 - henkilökunnan koulutus
 - muut henkilöstöön liittyvät hankinnat, sekä osittain myös työterveyshuolto.
- (Eklund & Kekkonen 2018, 37-38)

Palkkaustapoja on erilaisia. Näitä ovat urakkapalkkaus, aikapalkkaus, palkkiopalkkaus ja tulospalkkiopalkkaus. Aikapalkkausta käytetään työsuorituksissa, joita on vaikea mitata tai se on työntekijästä riippumaton. Aikapalkkaus mitataan joko kuukausi- tai viikkopalkkana tai tuntipalkkana. Urakkapalkkaukseen vaikuttaa henkilön työsuoritus ja sitä käytetään, kun työsuorituksen määrä pystytään mittaamaan. Palkkiopalkkaus on työn avulla saatu aikaansaannos, eikä perustu työnmäärään. Tulospalkkiona käytetään esimerkiksi bonusta, joka perustuu esimerkiksi osaston tulokseen. (Tomperi 2016, 10)

Toiminimiyrittäjä ei saa palkkaa, jota hän toisen yrityksen työntekijänä ollessaan saisi. Yrittäjän oman työpanoksen arvo on kuitenkin kustannus, sillä yrityksen on tuotettava yrittäjän työpanokselle riittävä korvaus. (Tomperi 2016, 11)

Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) on lakisääteinen ja se turvaa yrittäjän eläkkeen, sekä yrittäjän ja yrittäjän perheen elämää, sillä se on osa yrittäjän sosiaaliturvaa. Yrittäjän eläkevakuutuksesta on apua silloin, jos yrittäjä sairastuu tai menettää työkykynsä, jää vanhempainvapaalle tai yrityksen toiminta jostain syystä keskeytyy. Sosiaaliturvan suuruus määräytyy yrittäjän työpanoksen arvon mukaan, eli kuinka suuri on yrittäjän arvioima YEL-työtulo. Työtulon tulisi vastata yrittäjän työn todellista arvoa, mutta se ei siis tarkoita palkkaa, jota yrittäjä itselleen maksaa. Työtulon arvioimiseksi yrittäjä voi miettiä, että millaista palkkaa yrittäjän sijainen saisi, mikä on korkein työehtosopimuspalkka alalla, sekä kuinka korkea voisi olla palkka, jonka yrittäjä maksaisi alaiselleen. YEL-työtulo määrittää tietyn prosentin, joka ratkaisee YEL-vakuutusmaksun määrän. Uusi yrittäjä saa ensimmäisen neljän vuoden ajalta YEL-maksuista 22 % alennuksen. Alennus ei kuitenkaan vaikuta eläkkeen ja sosiaalietuuksien määrään, vaan ne kertyvät kuten myöhemminkin tulevat kertymään. Vakuutusmaksut saa vähennettyä henkilökoh-
taisessa tai yrityksen verotuksessa. (Ilmarinen)

Pääomakustannukset

Pääomakustannuksia syntyy yleisimmin pitkävaikutteisista tuotantovälineistä, joita ovat esimerkiksi koneet, rakennukset ja kalusto. Tuotannon tekijät, myyntisaamiset ja muu rahoitusomaisuus sekä tavaravarastot sitovat huomattavan määrän pääomaa. Korkokustannukset, jotka liittyvät pääomiin, ovat pääomakustannuksia. Näihin kuuluvat myös käyttöomaisuuden poistot ja omaisuusvakuutukset. (Tomperi 2016, 11)

Muiden tavaroiden ja palvelujen kustannukset

Yrityksen toimitiloista aiheutuu erilaisia juoksevia kustannuksia, kuten vuokra-, vesi-, energia-, siivous- ja vartiointikustannuksia, sekä kunnossapitokustannuksia. Lisäksi yritykselle syntyy kustannuksia taloushallinnon ostopalveluista (kirjanpito ja tilinpäätös, tilintarkastus, palkanlaskenta), markkinoinnista, erilaisista vakuutuksista ja julkisista maksuista, puhelin- ja dataliikenteen kustannuksista, neuvottelujen ja kokousten kus-

tannuksista. Nämä kustannukset saadaan selvitettyä ostolaskuista. (Tomperi 2016, 14; Eklund & Kekkonen 2018, 42)

2.4 Kustannusten ennakointi

Kustannusten ennakoimiseksi kustannukset kannattaa jaotella, jotta niiden perusteella voitaisiin nähdä, vaikuttaako tuotantomäärän muuttuminen suoraan niiden määrään ja kuinka paljon. Kustannukset voidaan jaotella muuttuviin ja puolimuuttuviin. Puolimuuttuvat kustannukset eivät määrällisesti ole riippuvaisia suoraan tuotannon määrästä, mutta niitä ei voi myöskään kutsua kiinteiksi kustannuksiksi. (Pellinen 2006, 152-153)

Kustannusten tarkastelussa on hyödyllistä käydä läpi myös niiden aiheuttamistekijät. Kun kustannuksia halutaan ennakoida, on kannattavaa käydä yksityiskohtaisesti läpi, jotta löydetään ne tekijät, joiden vuoksi eri kustannukset muuttuvat. Tarkkaan kustannuksia ei voi ennustaa, mutta jo suuntaa antava tieto siitä, millä tavalla kustannukset käyttäytyvät, auttavat välttämään suuremmilta yllätyksiltä. Jotta liiketoimintaa voitaisiin suunnitella ja tehdä päätöksiä, on eri kustannusten ennakointi usein välttämätöntä. (Pellinen 2006, 153)

3 KANNATTAVUUS

3.1 Kannattavuus

Liiketoiminnan kannattavuus on yritystoiminnan perusta, joka riippuu yrityksen myyntituottojen ja kustannusten määrästä. Kun myyntituotot ylittävät kustannukset, on toiminta kannattavaa. (Eklund & Kekkonen 2014, 72) Mikäli yrityksen tuotot olisivat pienemmät kuin kustannukset, sen toiminta olisi kannattamatonta ja näin ollen yritys tuottaisi tappiota. Voitto on korvaus siitä riskistä, jonka yrittäjä on itse ottanut. Tappiolliseksi kääntyneen toiminnan yrittäjä joutuu itse korvaamaan. (Tomperi 2016, 17)

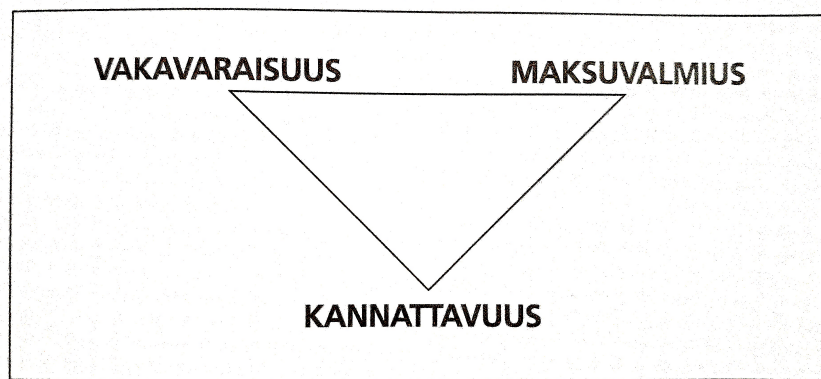
Kannattavuutta määritellään absoluuttisena tai suhteellisena kannattavuutena. Absoluuttinen kannattavuus tarkoittaa kannattavuutta euromääräisenä voittona tai tappiona tietylle ajanjaksolle ilmaistuna. Suhteellista kannattavuutta kuvaa esimerkiksi sijoitetun pääoman tuottoaste, jolla tarkoitetaan sitä tuottoa, jonka yritykseen sijoitettu pääoma tuottaa. Tavanomaisesti liiketoiminnan kannattavuutta on mitattu voiton suuruudella, jolla tarkoitetaan tuottojen ja kustannusten erotuksesta jäävää positiivista tulosta. Käytännössä kyseinen mittaustapa ei vielä riitä, sillä on myös huomioitava, kuinka suuri uhrattujen panosten määrä on, joita voitolliseen tulokseen on tarvittu ja millä se on saatu aikaan. Tulosta tulee siis verrata myös tehtyihin uhrauksiin. (Alhola & Lauslahti 2000, 50; Tomperi 2016, 17)

Voitto voidaan määritellä seuraavalla kaavalla:

$$\text{Voitto} = \text{tuotot} - \text{kustannukset}$$

Yrityksen menestymiseen ei kannattavuus yksin riitä. Yrityksellä on oltava myös maksuvalmiutta eli sillä on oltava kykyä selviytyä maksuvelvoitteistaan (esim. laskut ja palkat). Lyhytaikainen maksuvalmiuskriisi voi olla kohtalokas kannattavallekin yritykselle. Lyhytaikainen maksuvalmiuskriisi voidaan kuitenkin hoitaa esimerkiksi nopealla lainanotolla. Tämä kuitenkin edellyttää vakavaraisuutta. Jos yritys on suuresti velkaantunut, on sen vaikea saada rahoituslaitokselta enää lisälainaa. Yrityksen yhdeksi elinehdoksi lukeutuu siis myös vakavaraisuus. Tämä kolmikko – kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus, ovat siis sidoksissa keskenään. Yrityksen ns. terveyskolmio (kuva 1) painottuu kannattavuuden varaan, sillä kilpailukykyinen kannattavuus on pitkällä ajanjaksolla järkevän liiketoiminnan perusta. Kannattavuus käsittää suoritemarkkinoilta

saadun katteen. Katteella on maksuvalmiutta parantava vaikutus, mikäli se on alinomaa hyvä. Jos taas kate on heikko, vaikuttaa se maksuvalmiuteen heikentävästi. Vakavaraisuus (pääomarakenne) heikentyy, jos maksuvalmius on huono. Tämä kertoo siitä, että lainarahalla rahoitetaan lyhytkestoinenkin toiminta, mikä kuormittaa jatkuvasti myös vakavaraisuutta. Korko on lainan hinta, jonka vuoksi palataan taas kannattavuuteen, sillä korkokustannusten kasvu syö säännöllisesti yrityksen kannattavuutta. Kun ollaan negatiivisessa syöksykierteessä, se kertoo huonosta kannattavuudesta, mikä taas nakertaa maksuvalmiutta, jolloin huono maksuvalmius nakertaa vielä vakavaraisuutta jne. Toiminta on päinvastaista, jos se on positiivisessa kierteessä. (Alhola & Lauslahti 2005, 154-155)



Yrityksen terveyskolmio. (Laitinen, 1993)

Kuva 1. Yrityksen terveyskolmio. (Alhola & Lauslahti 2005, 155)

3.2 Kannattavuuden tunnusluvut

Jotta yrityksellä olisi hyvät mahdollisuudet toimia, olisi sen liiketoiminnan oltava kannattavaa pitkällä tähtäimellä. Tappiota tuottava liiketoiminta on kannattamaton ja se kuluttaa omaa pääomaa, jota yrityksen omistajat ovat yritykseen sijoittaneet. Kannattavuuden mittaamiseen on kehitetty tunnuslukuja, joiden avulla kannattavuutta voidaan tarkastella eri näkökulmista. Liikevaihtoon suhteutetut kannattavuuden tunnusluvut ovat:

- Myyntikateprosentti
- Käyttökateprosentti
- Liiketulosprosentti
- Nettotulosprosentti

Myyntikate ja myyntikateprosentti

Myyntikate lasketaan, kun halutaan kartoittaa palvelun tai myytävän tuotteen kannattavuutta. Se ei siis kerro juurikaan koko yritystoiminnan kannattavuudesta. Myyntikate saadaan laskettua, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset. Laskelmassa ei oteta huomioon myyntituottojen lisäksi muita mahdollisia tuottoja. (Eklund & Kekkonen 2014, 73)

Myyntikatetta voidaan ottaa tarkasteltavaksi myös katetarpeen kannalta. Yritys tulee toimeen matalammalla katetasolla, jos sillä on kevyempi kustannusrakenne kuin kilpailijoilla. Koska myyntikate kuvaa koko yrityksen yhteenlasketun myynnin katetasoa, ei siitä voi suoraan tehdä johtopäätöksiä, kuinka yksittäisiä tuotteita hinnoitellaan. (Alma Talent)

Myyntikateprosentille ei ole yleistä ohjearvoa, sillä se vaihtelee reilusti toimialoittain. Euromääräisen myyntikatteen tulee olla tarpeeksi riittävä kattaakseen kaikki yrityksen kiinteät kulut, sekä poistot, verot ja rahoituskulut. Tämän lisäksi omistajillekin tulisi jäädä voittoa. (Karikorpi 2010,149) Myyntikatteen laskentakaava on esitetty kaavassa 1. Myyntikateprosentti saadaan laskettua kaavalla 2. (Vilkkumaa 2005, 428)

Tuotot
- Muuttuvat kustannukset
= Myyntikate

(1)

$$\text{Myyntikateprosentti} = \frac{\text{Myyntikate (€)}}{\text{Tuotot (€)}} \times 100 \quad (2)$$

Käyttökate ja käyttökateprosentti

Käyttökate saadaan laskettua, kun myyntikatteesta vähennetään kiinteät kulut. Käyttöasteesta kertoo myös kirjainyhdistelmä EBITDA, mikä tulee sanoista earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. Suomeksi tämä tarkoittaa: tulos ennen korkoja, veroja, poistoja ja arvonalennuksia. Käyttökateprosentille ei voida myyntikatteen tavoin antaa ohjearvoja. Yhdessä yrityksessä luvun kehitystä voi arvioida aikasar-

jana. (Karikorpi 2010,152) Käyttökate saadaan laskettua kaavalla 3 ja käyttökateprosentti kaavalla 4. (Vilkkumaa 2005, 429)

Tuotot
- Muuttuvat kustannukset
= Myyntikate
- Kiinteät kustannukset
= Käyttökate

(3)

$$\text{Käyttökateprosentti} = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Tuotot}} \times 100 \quad (4)$$

Liiketulos ja liiketulosprosentti

Liiketuloksesta käytetään myös käsitettä liikevoitto. Ensimmäisiä asioita, joita tarkastellaan, kun arvioidaan yrityksen kannattavuutta, on liiketulos, liiketulosprosentti ja niiden kehitys. Liiketuloksesta nähdään, kuinka suuri osa tuotoista jää käyttöön, kun käyttökatteesta on vähennetty poistot. Liiketulos on sopiva pitkän aikavälin mittari. Liiketulos lasketaan, kuten kaavassa 5 on esitetty. Liiketulosprosentti lasketaan kaavan 6 mukaisesti. (Vilkkumaa 2005, 430)

Tuotot
- Muuttuvat kustannukset
= Myyntikate
- Kiinteät kustannukset
= Käyttökate
- Poistot
= Liiketulos

(5)

$$\text{Liiketulosprosentti} = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Tuotot}} \times 100 \quad (6)$$

Nettotulos ja nettotulosprosentti

Nettotulos kertoo, kuinka paljon kauden tuotoista jää yrityksen omaan käyttöön, kun tuotoista on vähennetty kaikki liiketoimintaan kuuluvat kustannukset. Taloudellisesta näkökulmasta katsoen toiminnan taso on aina parempi, mitä paremmalta tulos näyttää. Nettotulos ja nettotulosprosentti ovat hyviä lyhyen ja pitkän aikavälin mittareita. Nettotulos saadaan laskettua kaavalla 7. Nettotulosprosentin laskukaava on esitetty kaavassa 8. (Vilkkumaa 2005, 431)

Tuotot
- Muuttuvat kustannukset
= Myyntikate
- Kiinteät kustannukset
= Käyttökate
- Poistot
= Liiketulos
- Rahoituskulut
- Verot
= Tulos

(7)

$$\text{Nettotulosprosentti} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 \quad (8)$$

3.3 Vakavaraisuus ja tunnusluvut

Vakavaraisuuden avulla pystytään kertomaan, onko yritys pitkällä aikavälillä kykenevä selviytymään sitoumuksistaan. Vakavaraisesta yrityksestä voidaan puhua, kun suurempi osuus yrityksen koko pääomasta on omaa pääomaa. Tällöin yrityksellä on myös paremmat edellytykset selviytyä mahdollisista talouskriiseistä. (Tomperi 2016, 124)

Omavaraisuusaste

Omavaraisuusastetta käytetään vakavaraisuuden tunnuslukuna. Omavaraisuusasteesta saadaan selville, millainen osa yrityksen rahoitustarpeesta on saatu hoidettua yritykseen siirretyillä voitoilla ja omistajan sijoituksilla. Yrityksellä on sitä vähemmän velkaa taakkanaan, mitä suurempi sen omavaraisuusaste on. Tällöin se välttyy myös suurilta korkokuluilta. Omavaraisuusasteen (%) laskukaava on esitetty kaavassa 9. (Tomperi 2016, 124)

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{\text{Oma pääoma}}{(\text{Oma pääoma} + \text{vieras pääoma})} \times 100 \quad (9)$$

Omavaraisuusasteen ohjearvot:

- Yli 40 % Hyvä
- 20-40 % Tyydyttävä
- Alle 20 % Heikko

(Karikorpi 2010, 116)

Nettovelkaantumisaste eli gearing

Nettovelkaantumisastetta (gearing) käytetään mittaamaan suhdetta yrityksen korollisen nettovelan ja oman pääoman välillä. Nettovelkaantumisaste eroaa velkaantumisasteesta siten, että korollisesta vieraasta pääomasta vähennetään likvidit varat eli rahat, pankkisaamiset ja arvopaperit. Nettovelkaantumisaste laskentakaava on esitetty kaavassa 10. (Alhola & Lauslahti, 2005, 161)

$$\frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{likvidit varat (rahat, pankkisaamiset, arvopaperit)}}{\text{Oma pääoma}} \times 100 \quad (10)$$

Nettovelkaantumisasteen viitteelliset ohjearvot:

- Alle 50 % Hyvä

- 50-100 % Tyydyttävä
- Yli 100 % Heikko

(Karikorpi 2010, 118)

Suhteellinen velkaantuneisuus

Suhteellinen velkaantuneisuus –tunnusluku huomioi myös liiketoiminnan koon. (Karikorpi 2010, 117) Suhteellinen velkaantuneisuus saadaan laskettua kaavalla 11. (Kinnunen, Laitinen, Laitinen, Leppiniemi ja Puttonen 2010, 63)

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\text{Vieras pääoma} - \text{saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 \quad (11)$$

Ohjeluvut suhteelliselle velkaantuneisuusasteelle ovat seuraavat:

- Alle 40 % Hyvä
- 40-80 % Tyydyttävä
- Yli 80 % Heikko

(Karikorpi 2010, 118)

3.4 Maksuvalmius ja tunnusluvut

Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan sitä, että yritys pystyy selviytymään jatkuvasti kaikista maksuvelvoitteistaan eli sillä on nopeasti likvidoitavia varoja (esim. rahat ja pankkisaamiset), jotta yritys pystyy maksamaan nopeasti erääntyvät velkansa (esim. lyhytaikainen vieras pääoma). Maksuvalmius kertoo siis, kuinka riittävä yrityksen rahoitus on lyhyellä aikavälillä. (Alhola & Lauslahti 2005, 156)

Quick ratio

Quick ration avulla selvitetään yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista veloistaan nopeimmin käyttöön saatavilla varoillaan eli rahoitusomaisuudella (rahat ja pankkisaamiset, rahoitusarvopaperit, lyhytaikaiset myyntisaamiset). Lyhytaikaiset saadut ennakkomaksut (vastattavien ennakkomaksut) eivät edusta takaisin maksettavaa velkaa, jonka vuoksi ne vähennetään lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta. Quick ratio saadaan selvitettyä kaavan 12 avulla. (Alhola & Lauslahti 2005, 157)

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakot}} \quad (12)$$

Yritystutkimusneuvottelukunta (YTN) on antanut suositukset Quick ration ohjearvoiksi seuraavat:

- Yli 1 Hyvä
- 0,5 – 1 Tyydyttävä
- alle 0,5 Heikko

(Kallunki 2014, 123)

Current ratio

Current ration ajatuksena on, että yritys pystyy realisoimaan likvidaatiotilanteessa vaihto-omaisuutensa nopeasti rahaksi ja sen myötä hoitaa lyhytaikaiset maksunsa. Vaihto-omaisuuden likvidiys on muun muassa yrityksen toimialasta riippuvainen. Current ration käyttö on oikeutettua esimerkiksi vähittäiskaupan alalla, jos vaihto-omaisuus pystytään muuttamaan nopeasti rahaksi. Current ratio saadaan laskettua, kuten kaavassa 13 on esitetty. (Alhola & Lauslahti 2005, 158)

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} + \text{vaihto-omaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}} \quad (13)$$

YTN:n antamat suositukset ohjearvoiksi:

- yli 2 Hyvä
- 1-2 Tyydyttävä
- alle 1 Heikko

(Alhola & Lauslahti 2005, 158)

4 KATETUOTTOLASKENTA

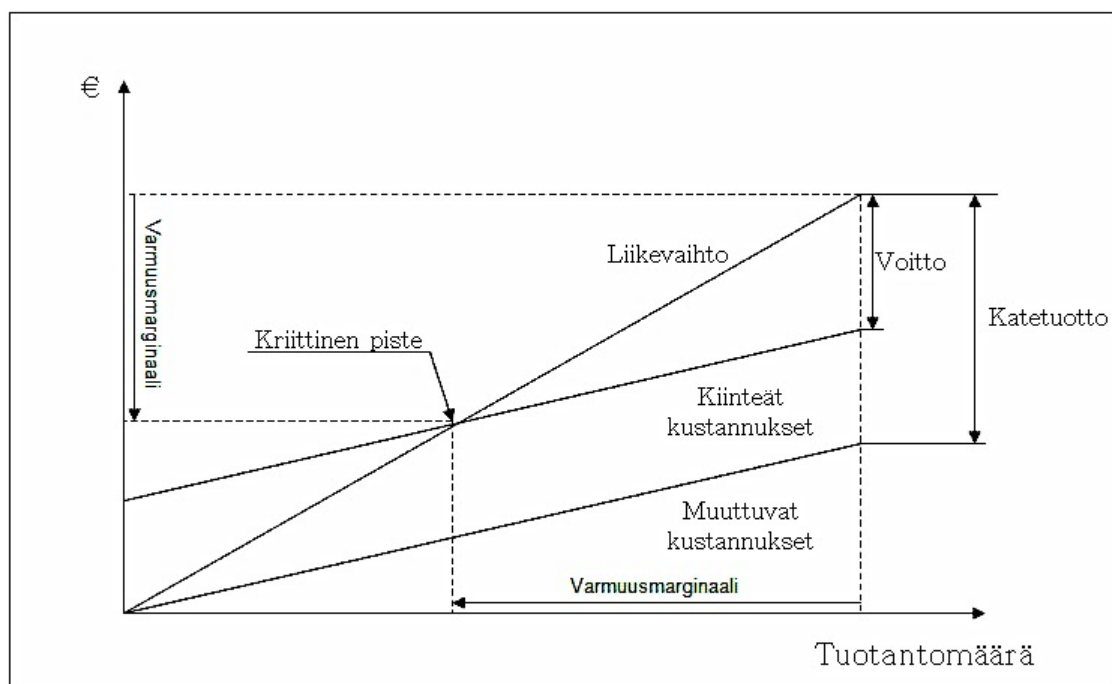
Katetuottolaskelma laaditaan, kun halutaan tarkastella yrityksen kannattavuutta. Siitä selviää yrityksen katetuotto ja tulos. Katetuottolaskentaa voidaan käyttää yrityksessä erityisesti lyhyen aikavälin kannattavuuden arvioitiin. Katetuottolaskelma saadaan suoritettua kaavalla 14. (Söderström, Stenbacka & Mäkinen 2017, 46; Alhola & Lauslahti 2000, 66)

Tuotot
- Muuttuvat kustannukset
= Katetuotto
- Kiinteät kustannukset
= Tulos

(14)

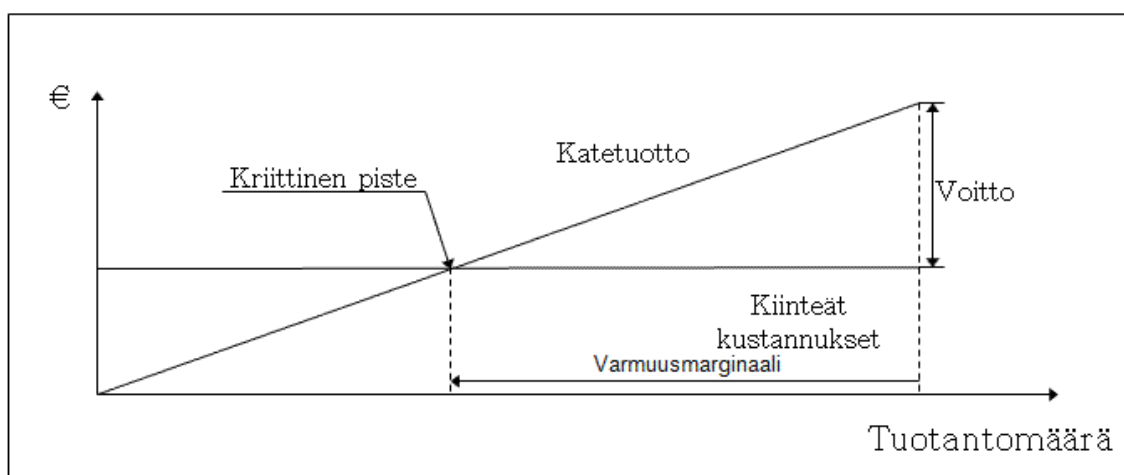
Myyntituotot saadaan, kun kerrotaan myytävän tuotteen yksikköhinta myyntimäärällä. Muuttuvat kustannukset saadaan laskettua, kun myyntimäärä kerrotaan tuotteen ostohinnalla tai yksikkökohtaisella valmistuskustannuksella. Kiinteisiin kustannuksiin luetetaan mukaan myös poistot ja korot. (Eklund & Kekkonen 2018, 81)

Katetuottolaskennan pohjalta voidaan luoda kannattavuuskuvio (kuvio 4), jonka avulla pystytään selvittämään toiminnan kannattavuutta ja sen muodostumista.



Kuvio 4. Kannattavuuskuvio. (Wiki Aalto, 2009)

Pelkistetympi katetuottokuvio (kuvi 5) saadaan, kun muuttuvat kustannukset vähennetään kannattavuuskuviosta. (Wiki Aalto, 2009)



Kuvio 5. Katetuottokuvio. (Wiki Aalto, 2009)

4.1 Katetuottolaskennan tunnusluvut

Katetuottolaskentaan sisältyy erilaisten tunnuslukujen laskeminen. Katetuottolaskennan yleisimpiä tunnuslukuja ovat:

- katetuotto (KT)
- katetuottoprosentti (KTP)
- kriittinen piste (KRP)
- varmuusmarginaali (VM)
- varmuusmarginaaliprosentti (VMP)

(Alhola & Lauslahti 2000, 67)

Katetuotto

Katetuotto on katetuottolaskennan keskeisin tunnusluku, jota käytetään välineenä yrityksen sisäisessä päätöksenteossa. Sitä voidaan käyttää esimerkiksi vertailla eri tuotteiden tai tuoteryhmien kannattavuutta. Sen avulla voidaan myös vertailla tietyn tuotteen kannattavuutta eri aikaväleillä. (Eklund & Kekkonen 2018, 81)

Katetuotto saadaan, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset, eli kaavan 15 mukaisesti. (Stenbacka ym. 2003, 63)

$$\text{Katetuotto} = \text{myyntituotot} - \text{muuttuvat kustannukset} \quad (15)$$

Katetuotto kertoo euromääräisen katteen, minkä tuotteista saa muuttuvien kustannusten jälkeen. Pelkkiä euromääriä mittaamalla ei kuitenkaan voida selkeästi vertailla erikokoisten yritysten menestymistä. Suurella yrityksellä tulee olla suuri rahamääräinen katetuotto, jotta kiinteät kustannukset tulevat katetuksi. (Eklund & Kekkonen 2018, 84)

Katetuoton avulla yritys saa katettua kiinteät kustannukset. Jotta yritykselle syntyisi voittoa, katetuoton tulee olla suurempi kuin kiinteät kustannukset. Tappiota syntyy päinvastaisessa tapauksessa. (Söderström ym. 2017, 46)

Katetuottoprosentti

Katetuottoprosentin avulla kerrotaan katetuoton prosentuaalinen osuus myyntituotoista. Katetuottoprosentti saadaan laskettua tarvittaessa myös tuotekohtaisesti. (Söderström ym. 2017, 47)

Katetuotot eroavat eri tavaroiden mukaan. Katetuottoprosentit esimerkiksi elintarvikkeissa on useimmiten pienempiä kuin merkkivaatteissa tai kosmetiikassa. (Söderström

ym. 2017, 47) Katetuottoprosentin kaava on esitetty kaavassa 16. (Stenbacka ym. 2003, 63)

$$\text{Katetuottoprosentti} = \frac{\text{katetuotto}}{\text{myyntituotot}} \times 100 \quad (16)$$

Katetuottoprosentilla pystytään vertaamaan yrityksen menestystä eri ajanjaksoilla, esimerkiksi eri tilikausien välillä, tai keskimääräiseen kannattavuuteen samalla toimialalla. (Eklund & Kekkonen 2018, 85)

Kriittinen piste

Kriittinen piste (KRP) eli kriittinen myynti (KRM) kertoo myynnistä sen määrän, jolla katetaan kaikki kustannukset, mutta siitä ei kuitenkaan synny voittoa tai tappiota. Katetuotto on siis yhtä suuri kuin kiinteät kustannukset ja tuloksena on nolla. (Tomperi 2016, 38) Kriittisen pisteen laskentamenetelmällä voi selvittää kätevästi, kuinka paljon yrityksen liikevaihdon tai tunti- ja päivälaskutuksen tulee olla, jotta kulut saadaan katettua. (Hesso 2015, 167) Laskentakaava kriittiselle pisteelle saadaan kaavasta 17. (Eklund & Kekkonen 2011, 68)

$$\text{Kriittinen piste} = \frac{\text{kiinteät kustannukset}}{\text{katetuottoprosentti}} \times 100 \quad (17)$$

Varmuusmarginaali ja varmuusmarginaaliprosentti

Yrityksen tulos yleensä huononee jos myynti laskee. Varmuusmarginaalin avulla voidaan laskea, kuinka paljon myynti voi laskea ennen kuin se vaikuttaa yrityksen toimintaan tappiollisesti. Varmuusmarginaali ilmaisee, millainen ero on yrityksen nykyisen myynnin ja kriittisen pisteen myynnin välillä. Varmuusmarginaali lasketaan usein absoluuttisena lukuna sekä prosentuaalisesti. Varmuusmarginaali saadaan laskettua kaavalla 18 ja varmuusmarginaaliprosentti kaavalla 19. (Alhola & Lauslahti 2000, 69; Söderström ym. 2017, 49)

$$\text{Varmuusmarginaali} = \text{toteutuneet myyntituotot} - \text{kriittinen piste} \quad (18)$$

$$\text{Varmuusmarginaaliprosentti} = \frac{\text{varmuusmarginaali}}{\text{toteutuneet myyntituotot}} \times 100 \quad (19)$$

4.2 Menetelmiä kannattavuuden suunnitteluun ja parantamiseen

Kannattava liiketoiminta on yrityksen peruslähtökohta, jonka vuoksi yrityksen pitää tietää, mitkä tekijät vaikuttavat kannattavuuteen. Yrityksen kannattavuuden parantamisessa voidaan käyttää eri keinoja, joko yksin tai yhdessä. Katetuottolaskelman kaava kertoo seuraavat tekijät, jotka vaikuttavat kannattavuuteen:

- Myyntituotot, jotka riippuvat myytyjen tuotteiden myyntihinnasta ja määrästä
- Muuttuvat kustannukset, jotka riippuvat myytyjen tuotteiden määrästä ja ostohinnasta
- Kiinteät kustannukset.

(Söderström ym. 2017, 111; Eklund & Kekkonen 2018, 88)

Hintojen nostaminen

Hintojen nostamiselle pitäisi löytyä jokin perusteltu syy, jotta asiakkaat ostaisivat yhtä paljon kuin ennenkin. Syy voi olla esimerkiksi tuotteen uudet ominaisuudet. (Söderström ym. 2017, 112)

Myyntihinnan nostamisella saadaan parannettua yrityksen kannattavuutta, jos myyntimäärä ei laske hinnan nostamisen vuoksi. Kysynnän hintajousto kertoo hinnan muutoksen vaikutuksesta myyntimäärään. Yrityksen suunniteltaessa hinnan nostamista, tulee sen ottaa huomioon, että myyntimäärä saattaa lähteä laskuun. (Eklund & Kekkonen 2018, 92)

Hinnan nostamisen mahdollisuuksiin vaikuttaa markkinoilla vallitseva kilpailutilanne. Jos yrityksellä on paljon kilpailijoita, mahdollisuus myyntimäärän laskuun hinnan nostamisen myötä on todennäköistä, sillä tällöin asiakkaat saattavat saada tuotteen halvemmalla muualta. Myyntihintaa kannattaa kuitenkin tarkistaa kustannustason noustessa, sillä hintaa ei nosteta silloin kannattavuuden parantamiseksi, vaan se on välttämätöntä kannattavuuden ennallaan pitämiseksi. (Eklund & Kekkonen 2018, 93)

Myyntin lisääminen

Yrityksen myyntimäärän lisääminen onnistuu, kun nykyiset asiakkaat saadaan ostamaan enemmän tai saadaan uusia asiakkaita. (Söderström ym. 2017, 111)

Usein myyntiä yritetään lisätä hintaa alentamalla tai tarjouskampanjan voimin. Hintaa alennetaan yleisesti varsinkin, jos tavoitellaan siirtymistä uusille markkina-alueille. Useimmiten se johtaakin myynnin määrän kasvuun, mutta katetuottoprosentti pienenee alentuneen hinnan vuoksi ja tällöin yhdestä tuotteesta saatu rahamääräinen katetuotto vähenee. Jos yrityksen kannattavuutta halutaan parantaa, on hinnan alennuksesta aiheutuvan katetuoton vähennyksen oltava pienempi kuin myyntimäärän kasvusta saatavan katetuoton lisäyksen. (Eklund & Kekkonen 2018, 91)

Kannattavuutta voidaan parantaa lisäämällä myyntituottoja. Tämä saavutetaan sillä, että myytävien tuotteiden määrää saadaan kasvatettua. (Eklund & Kekkonen 2018, 90-91) Myynnin lisäämiseen tarvitaan yleensä toimenpiteitä, jotka kohdistuvat markkinointiin ja myyntiin. Segmentoinnin avulla myyntiä ja markkinointia voidaan suunnata kokonaan uusille markkina-alueille, missä esimerkiksi kilpailu ei ole suurta. Myynnin lisäämisellä on mahdollisuus parantaa kannattavuutta, mutta se vaatii myös kysyntää. Myynnin lisääminen vaatii erilaisia panostuksia markkinointitoimenpiteistä uusiin markkinointihenkilöihin, jonka määrän pitää olla myynnin lisäämisen kanssa oikeassa suhteessa. On myös hyvä huomioda, että myynnin lisääminen saattaa johtaa hintatason alenemiseen. (Alhola & Lauslahti 2000, 72)

Kustannusten karsiminen

Kustannuksia karsimalla voidaan myös vaikuttaa tulokseen. Kustannuksia saadaan pienennettyä, jos tuotteet saadaan ostettua ja valmistettua halvemmalla kuin ennen. Toiminnan supistuessa muuttuvat kustannukset pienentyvät, mutta tällöin myös kannattavuus heikkenee. (Söderström ym. 2017, 112)

Yritys ei itse voi vaikuttaa tekijöihin, jotka liittyvät hinnan korottamiseen tai myyntimäärän lisääntymiseen. Markkinoiden käyttäytyminen näyttää, pystyykö myyntimääriä kasvattaa tai vaikuttaako hinnan korottaminen myyntimäärään. Tästä syystä yritys ensimmäisenä toimenpiteenään yleensä karsii kustannuksiaan, kun se pyrkii parantamaan kannattavuuttaan. Kustannusten karsiminen voidaan jakaa muuttuvien kustannusten

karsimiseen ja kiinteiden kustannusten karsimiseen. Muuttuvia kustannuksia on mahdollista karsia esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

- neuvottelemalla ostoille mahdollisimman alhaiset hinnat
- paljousalennuksia hyödyntäen ostoja keskittämällä
- poistetaan turhia toimintoja valmistusprosessista
- etsitään tuotannolle tehokkaampia toimintatapoja.

(Eklund & Kekkonen 2018, 93-94)

Kiinteitä kustannuksia pystytään alentamaan mm. henkilökuntaa vähentämällä, mutta tämä vaikuttaa taas toimintaan negatiivisesti myynnin vähentyessä. Kiinteitä kustannuksia pitäisi pystyä alentamaan ilman sen vaikutusta myyntiin, jolloin tulos saadaan paranemaan sen verran, kuin kiinteitä kustannuksia on saatu alennettua. (Söderström ym. 2017, 113)

Herkkyysanalyysi

Herkkyysanalyysi on menetelmä, jonka avulla yritys voi helposti tutkia eri muuttujia ja niiden vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen. Herkkyysanalyysistä puhutaan myös mitä-jos-tekniikkana. Esimerkiksi myytävän tuotteen myyntihinnan nostaminen tai myynnin lisääntyminen ja sen vaikutus yrityksen tulokseen voidaan tutkia herkkyysanalyysin kautta. Tätä voidaan soveltaa myös tarkasteltaessa yrityksen toiminnan kannattavuutta pitkällä aikavälillä. (Puolamäki 2007, 80-82; Eklund & Kekkonen 2011, 70) Analyysi toteutetaan muuttamalla yhtä kannattavuuden osatekijää kerrallaan ja laskeaan, kuinka muutos vaikuttaa yrityksen kannattavuuden tunnuslukuihin. (Eklund & Kekkonen 2018, 89)

5 KOHDEYRITYKSEN KANNATTAVUUDEN SELVITTÄMINEN

Tutkimusmenetelmä

Tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmä on toimintatutkimus. Toimintatutkimus on prosessi, jonka avulla pyritään muuttamaan ja kehittämään asioita entistä paremmaksi. Toimintatutkimus on usein lähellä itse tutkittavan aiheen työelämän käytäntöjä ja tämän vuoksi se on myös monesti rinnastettavissa esimerkiksi kehittämistyöhön ja tapaustutkimukseen. Toimintatutkimuksen sisältö luodaan teorian ja käytännön vuorovaikutuksen kautta ja tunnusomaista sille on tutkimuksessa esille nousseen tiedon nopea vienti käytäntöön. Toimintatutkimus koostuu sykleistä, joista ensimmäisenä on havaita tarve tai ongelma, tunnistaa ja määrittää se. Tämän jälkeen ongelma kartoitetaan, selvitetään mistä on kysymys ja valitaan päämäärä. Seuraavaksi vuorossa on tehdä tutkimus- tai toimintasuunnitelma, jossa kerrotaan, kuinka ongelma saadaan ratkaistuksi. Toimitaan suunnitelman mukaisesti, tehdään ja kokeillaan. Toimintaa ja kokeilua seurataan, arvioidaan ja havainnoidaan. Kun toimintaa on arvioitu, voidaan tehdä uusi tutkimus- tai toimintasuunnitelma, jonka perusteella lähdetään jälleen toimimaan, kokeilemaan ja tekemään. Samaa jatketaan, kunnes muutokseen ollaan tyytyväisiä ja ongelmaan on saatu ratkaisu. (Kajaanin ammattikorkeakoulu)

Työvaiheet

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan toimeksiantajan kanssa keskusteluiden pohjalta esiin tulleita asioita kohdeyrityksen toiminnasta. Keskusteluiden avulla kartoitettiin ongelma, jota lähdettiin tutkimaan. Koska kannattavuus koostuu eri osatekijöistä, haluttiin teoriaosuudessa antaa niistä toimeksiantajalle selkeä kokonaiskuva. Ongelmakysymysten selvittämiseksi aineistoa kerättiin alan kirjallisuudesta ja internet-julkaisuista. Kohdeyrityksen taloudelliset luvut, joita työssä tutkitaan, saatiin toimeksiantajalta sekä toimeksiantajan kirjanpitäjältä. Lähtötiedot yrityksen kannattavuuden ymmärtämiseen toimeksiantaja saa teoriaosuudesta ja tutkimusosiossa paneudutaan tutkimaan yrityksen kannattavuuden nykytilannetta laskelmien avulla.

Tutkimuksen tarkoituksena oli analysoida kohdeyrityksen kannattavuutta kannattavuuslaskennan ja katetuottolaskennan tunnuslukujen avulla. Yrityksen ollessa uusi ja ensimmäinen tilikausi vasta takanaan, ei laskelmista saatuja tuloksia voitu vertailla edeltäviin tilikausiin. Tuloksia vertailtiin kirjallisuudessa esitettyihin ohjearvoihin, mutta ne eivät ole täysin vertailukelpoisia sellaisenaan. Keskimäärin tulokset voivat olla ohjearvojen mukaisia, mutta ne vaihtelevat toimialakohtaisesti. Yhdellä toimialalla tuloksen voidaan todeta olevan hyvä, kun taas toisella saman tulos voidaan nähdä huonona.

Toimeksiantajan kanssa käydyissä keskusteluissa päädyttiin tarkastelemaan kannattavuutta ensimmäisen tilikauden ajalta, sekä katetuottolaskelmien osalta koko tilikauden lisäksi kolmen kuukauden ajanjaksolta: syys-, loka- ja marraskuulta 2018. Nämä kolme kuukautta ovat toimeksiantajan mukaan normaaleimpia toimintakuukausia, kun katsoo toimintaa kuukausitasolta koko ensimmäisen tilikauden ajalta. Laskelmiin on käytetty ensimmäisen tilikauden tuloslaskelmaa ja tasetta, sekä syys-, loka- ja marraskuun tuloslaskelmia ja taseita. Kohdeyrityksen ensimmäinen tilikausi on neljäntoista (14) kuukauden pituinen, alkaen 1.11.2017 ja päättyen 31.12.2018. Laskelmat on tehty koko tilikauden ajalta, joten se ei ole täysin vertailukelpoinen normaalin tilikauden (12 kuukautta) kanssa. Laskelmiin haluttiin kuitenkin ottaa koko tilikausi mukaan, sillä toimeksiantaja siirtyi työskentelemään täysipäiväisesti oman toiminimensä parissa vasta helmikuusta 2018 alkaen.

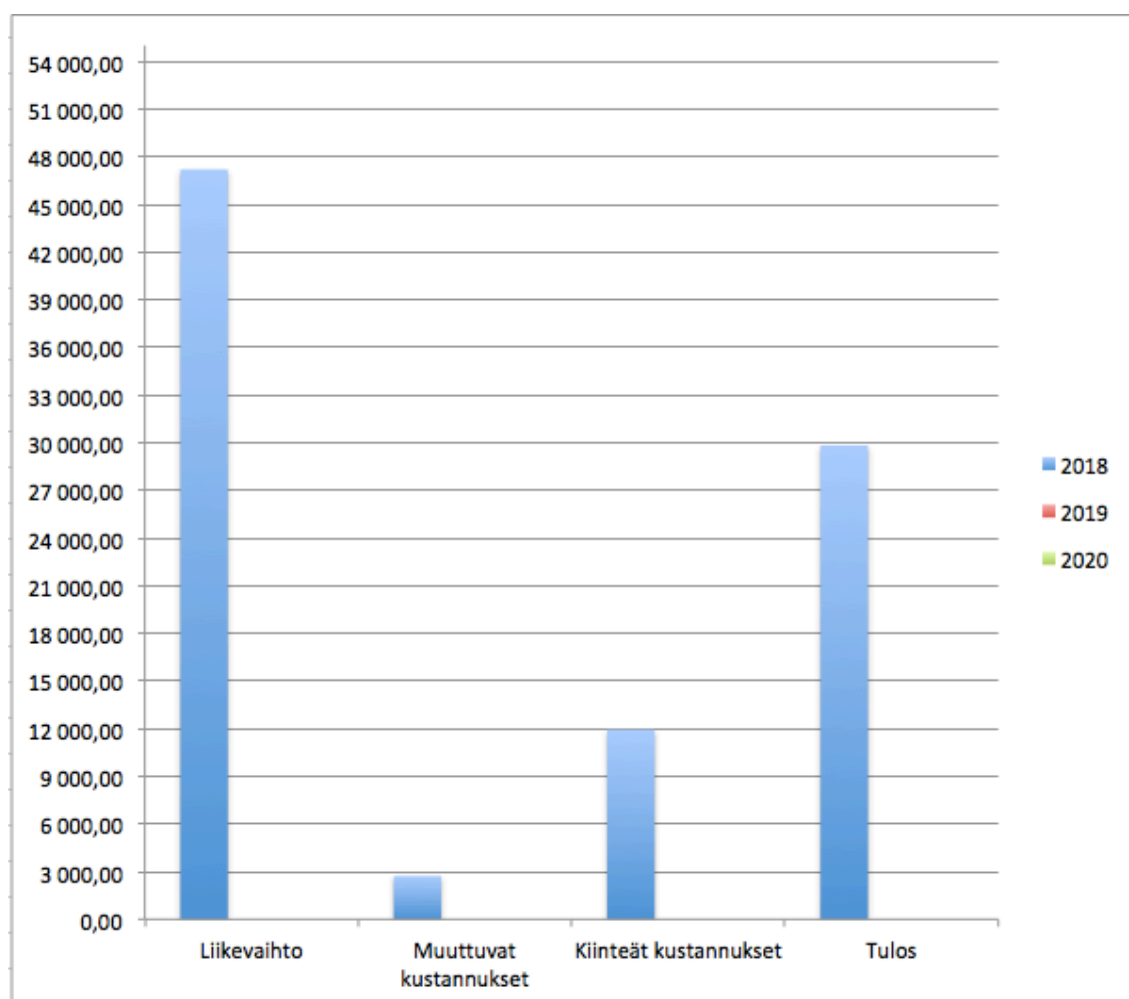
Tutkimussuunnitelman mukaisesti työ piti aluksi sisällään myös osion kustannuslaskennasta, jossa muun muassa haluttiin selvittää, miten yrityksen kustannukset jakautuvat eri kustannuspaikkojen kesken. Toimeksiantajalta saatujen tietojen ja käytyjen keskusteluiden pohjalta tämä kuitenkin osoittautui opinnäytetyön laajuuden ja tarkoituksen huomioiden erittäin vaikeaksi tehtäväksi, joten kustannuslaskenta jätettiin työstä kokonaan pois. Teoriaosuuden pohjalta päädyttiin kuitenkin tutkimaan yrityksen kannattavuutta yleisesti ja tätä kautta työhön saatiin uusi osio kannattavuuslaskennasta, jossa kohdeyrityksen kannattavuutta pystyttiin tutkimaan laajemmalti yleisesti käytettyjen kannattavuuden tunnuslukujen avulla.

Kannattavuuden nykytilannetta tarkasteltiin luvuissa 3 ja 4 esiin tulleiden tunnuslukujen laskentakaavojen avulla. Jotta tunnuslukujen mukaiset laskelmat pystyttiin tekemään, tuli kustannukset jakaa muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Muuttuvien ja kiinteiden kustannusten määrät selviävät taulukosta 2 (s. 36). Muuttuviin kustannuksiin on laskettu aine-, tarvike- ja tavaraostojen lisäksi mukaan toimitilavuokrat, sillä vuokran määrä ei ole vakio, vaan se on asiakasmäärästä riippuvainen. Toimitilan omistaja veloittaa tila-

vuokraa 15 €/asiakas, joten vuokran määrä saattaa vaihdella suuriakin määriä kuukausittain. Marraskuussa 2018 yrityksen nimiin hankittu auto aiheuttaa polttoainekustannuksia, jotka kohdeyrityksessä sopivat muuttuvien kustannusten piiriin, sillä polttoainekulut ovat muuttuvia suhteessa asiakaskäyntien määrään. Tässä tapauksessa polttoainekuluja ei olla eritelty tuloslaskelmalla muista ajoneuvokuluista (julkiset maksut, vakuutukset jne.), joten ne ovat laskettu kokonaisuudessaan mukaan kiinteisiin kuluihin.

Tarkasteluun otettiin mukaan myös mitä-jos-menetelmästäan tunnettu herkkyyssanalyysi, jonka pohjalta tutkittiin, miten eri muuttujat vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen. Näin aloittavan yrityksen on helppo nähdä jo heti ensimmäisen toimintavuoden perusteella, kuinka esimerkiksi kustannusten nousu tai lasku vaikuttaa tulokseen.

Laskelmien taulukkopohjat luotiin Excel-ohjelmalla, joista yrittäjä saa seurantapohjat myös tulevaisuuden kannattavuuden seurantaan varten. Laskelmissa käytettyjen taulukoiden lisäksi tehtiin kuvio 6 (s. 31), jonka avulla yrittäjä voi seurata yrityksensä kannattavuutta tulevaisuudessa, esimerkiksi tässä opinnäytetyössä tarkastelussa olleen tilikauden lisäksi kahta seuraavaa tilikautta. Kuviossa on mukana tärkeitä lukuja: liikevaihto, muuttuvat kustannukset, kiinteät kustannukset ja tulos. Näiden avulla yrittäjä voi vertailla lukuja eri vuosien välillä, sekä millainen osuus kustannuksilla on liikevaihdosta ja tuloksesta.



Kuvio 6. Seurantakaavio.

Kohdeyrityksen lähtötiedot

Yrityksen toiminta koostuu toimintaterapeutina toimivan yrittäjän tarjoamista palveluista joko yrittäjän vuokraamassa vastaanottotilassa tai siinä toimintaympäristössä, jossa asiakas normaalisti toimii. Myyntihinnat muodostuvat terapia-ajan sekä toimintapaikan mukaan. Yrittäjällä on omia asiakkaita noin 14, mutta on ottanut myös ylimääräisiä asiakkaita 3-7 kappaletta sairauslomien ajaksi, eli muutamia kuukaudessa.

Yrittäjä saa palveluistaan kotikäyntilisän, kun terapiakäynti suoritetaan muualla kuin toimintaterapian vuokraamassa terapiatilassa. Kotikäyntilisä koostuu edestakaisen matkan pituudesta. Jos edestakainen matka on alle 36 kilometriä, korotetaan terapiakäynnin keston hintaa 50 %:lla. Edestakaisen matkan ollessa 36-70 kilometriä, hinta korottuu 70 %:lla. Matkan ylittäessä 70 kilometriä, korotetaan hintaa 100 %:lla. (Kela

2019) Ohjauskäynneistä maksetaan kotikäyntilisät prosenttien mukaan, kun taas verkostokäynneistä maksetaan kilometrikorvaukset.

Ohjauskäynnit toteutetaan yleensä omaisen tai muun läheisen kanssa ja ne ovat erikseen varattuja. Ohjauskäynnit ovat yleensä toiminnallisia ja ne järjestetään terapian yhteydessä, jossa sovelletaan kuntoutuksessa harjoiteltavia taitojen käyttämistä arjessa. (Kela 2019)

Verkostokäynnillä terapeutti saa yhteistyössä terapian toteuttamiseen vaikuttavaa tietoa. Verkostokäynnillä voidaan tarkastella esimerkiksi kuntoutussuunnitelmaa, jonka tarkoituksena on saada terapeutilta tietoa ja palautetta terapiasta. (Kela 2019) Lisäksi verkostokäyntiin voi liittyä palaveri henkilökohtaisen opetuksen järjestämistä koskevas- ta suunnitelmasta (HOJKS) tai varhaiskasvatussuunnitelmasta (VASU).

Taulukosta 1 nähdään toimeksiantajan terapiakäyntien kestot hintoineen per asiakas. Myynnistä ei suoriteta arvonlisäveroa, sillä kyseessä on terveydenhuollon palvelu. Kohdeyritys toimii toimialalla, jossa hinnat ovat pääosin säädeltyjä, joten hinnoittelulas- kelmia ei tässä opinnäytetyössä ollut kannattavaa tehdä.

Taulukko 1. Kohdeyrityksen palveluiden hinnat.

Käynti	Hinta (€/asiakas)
45 min	61,00
60 min	77,00
90 min	100,00
45 + 50 %	91,50
45 + 70 %	103,70
45 + 100 %	122,00
60 + 50 %	115,50
60 + 70 %	130,90
60 + 100 %	154,00
90 + 50 %	150,00
90 + 70 %	170,00
90 + 100 %	200,00
Ohjaus	77,00
O + 50 %	115,50
O + 70 %	130,90
O + 100 %	154,00
Verkosto	77,00
	ALV 0 %

5.1 Kannattavuuden tunnusluvut

Opinnäytetyön kohdeyritys on uusi, joten kannattavuuslaskelmia ei ole aiemmin tehty. Yrityksen kannattavuuslaskelmat tehtiin ensimmäisen tilikauden tuloslaskelmasta ja taseesta saatujen lukujen avulla. Taulukko 2 (s. 36) osoittaa kokonaisuudessaan kaikki kannattavuuden tunnuslukujen laskelmista saadut luvut sekä euromääräisinä että prosentteina.

Myyntikate ja myyntikateprosentti

Myyntikate on laskettu kaavan 1 ja myyntikateprosentti kaavan 2 (s. 14) avulla.

$$\text{Myyntikate} = 47\,203,21 \text{ €} - 2\,717,97 \text{ €} = \mathbf{44\,485,24 \text{ €}}$$

$$\text{Myyntikateprosentti} = \frac{44\,485,24 \text{ (€)}}{47\,203,21 \text{ (€)}} \times 100 = \mathbf{94,24 \%}$$

Kohdeyrityksen ensimmäisen tilikauden myyntikate on 44 485,24 euroa ja myyntikateprosentti on 94,24 %. Palvelualan yrityksillä muuttuvat kustannukset ovat usein vähäiset, kuten myös tämän opinnäytetyön kohdeyrityksellä. Toimeksiantaja pystyy kuitenkin seuraamaan muuttuvien kustannusten muutosta myyntikateprosentin avulla. Suurin kohdeyrityksen kustannuserä muuttuvien kustannusten osalta koostuu toimitilojen vuokratuluista.

Käyttökate ja käyttökateprosentti

Käyttökateprosentti on laskettu kaavan 3 ja käyttökateprosentti kaavan 4 esittämillä tavoilla (s. 15).

$$\text{Käyttökate} = 44\,485,24 \text{ €} - 11\,938,54 \text{ €} = \mathbf{32\,546,70 \text{ €}}$$

$$\text{Käyttökateprosentti} = \frac{32\,546,70 \text{ (€)}}{47\,203,21 \text{ (€)}} \times 100 = \mathbf{68,95 \%}$$

Yrityksen käyttökate on 32 546,70 euroa ja käyttökateprosentti 68,95 %. Käyttökate pitää sisällään kiinteät kustannukset ilman veroja, korkoja, poistoja ja arvonalennuksia. Käyttökate kertoo, että liikevaihdosta on yrityksen toimintakulujen vähennyksen jälkeen jäänyt 32 546,70 euroa katetta jäljelle. Vaikka käyttökateelle eikä käyttökateprosentille ole yleispäteviä ohjearvoja, käyttökateprosenttia pidetään esimerkiksi konepajateollisuudessa hyvänä, jos se on lähempänä 20 prosenttia, kun taas tukkukaupan yrityksellä voidaan pitää hyvänä, kun käyttökateprosentti on viisi (5). (Alma Talent) Tästä voidaan tehdä johtopäätös, että kohdeyrityksen käyttökate ja käyttökateprosentti ovat erittäin hyviä.

Liiketulos ja liiketulosprosentti

Kaavalla 5 (s. 15) on saatu laskettua liiketulos. Kaavan 6 avulla on laskettu liiketulosprosentti (s. 15).

$$\text{Liiketulos} = 32\,546,70 \text{ €} - 2\,497,50 \text{ €} = \mathbf{30\,049,20 \text{ €}}$$

$$\text{Liiketulosprosentti} = \frac{30\,049,20 \text{ (€)}}{47\,203,21 \text{ (€)}} \times 100 = \mathbf{63,66 \%}$$

Kun käyttökatteesta on vähennetty poistot, saadaan virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos eli liiketulos sekä liiketulosprosentti. Kohdeyrityksen liiketulos eli liikevoitto on 30 049,20 euroa ja liiketulosprosentti 63,66 %. Liiketulos ottaa huomioon toimintakulujen lisäksi poistot eli yrityksen käyttöomaisuuden kulumisen. (Alma Talent) Liiketuloksesta voidaan huomata, että poistojen määrä on kohdeyrityksellä varsin vähäinen eli yrityksellä ei ole käyttöomaisuutta, joilla olisi suuri hankintameno. Yrityksen nimiin 1. marraskuuta 2018 eli tilikauden loppupuolella hankittu auto lisäsi poistojen määrää.

Nettotulos ja nettotulosprosentti

Nettotulos on laskettu kaavan 7 mukaisesti ja nettotulosprosentti kaavan 8 avulla (s. 16).

$$\text{Nettotulos} = 30\,049,20 \text{ €} - 223,76 \text{ €} - 7\,969,22 \text{ €} = \mathbf{21\,856,22 \text{ €}}$$

$$\text{Nettotulosprosentti} = \frac{21\,856,22 \text{ (€)}}{47\,203,21 \text{ (€)}} \times 100 = \mathbf{46,3 \%}$$

Kohdeyrityksen varsinaisen toiminnan tulos eli nettotulos on 21 856,22 euroa ja nettotulosprosentti 46,3 %. Nettotuloksesta selviää, että 21 856,22 euroa jää yrityksen omaan käyttöön, sillä se on summa, mikä on jäänyt jäljelle, kun tuotoista on vähennetty kaikki liiketoiminnan kustannukset, mukaan lukien rahoituskulut ja verot.

Taulukko 2. Ensimmäisen tilikauden kannattavuuden tunnusluvut.

	€	%
Liikevaihto	47 203,21	
- Muuttuvat kustannukset	-2 717,97	
= Myyntikate	44 485,24	94,24
- Kiinteät kustannukset	-11 938,54	
= Käyttökate	32 546,70	68,95
- Poistot	-2 497,50	
= Liiketulos (voitto)	30 049,20	63,66
- Korko- ja rahoituskulut	-223,76	
Tulos ennen veroja	29 825,44	
- Verot	-7 969,22	
= Nettotulos/Tilikauden voitto	21 856,22	46,30

Tarkasteltavan kauden kustannusten määrällä ei ole ollut suurta merkitystä tulokseen. Kiinteät kustannukset ovat suhteessa muuttuviin kustannuksiin suuremmat, mutta toimintaan nähden maltilliset. Yrittäjä ei ole tehnyt suuria käyttöomaisuus-hankintoja tilikauden aikana. Yrityksen nimiin hankittu auto tulee nostamaan kiinteiden kustannusten määrää seuraavalla tilikaudella. Yritys on uusi, eikä ole tarvinnut tehdä suuria investointeja, koska vuokrattavassa toimitilassa löytyy jo tarvittava terapiavälineistö.

5.2 Vakavaraisuuden tunnusluvut

Kohdeyrityksen vakavaraisuutta tarkastellaan omavaraisuusasteen, nettovelkaantumisasteen ja suhteellisen velkaantuneisuuden tunnuslukujen avulla.

Omavaraisuusaste

Omavaraisuusasteen laskennassa on käytetty kaavaa 9 (s. 17). Vakavaraisuus kertoo yrityksen rahoitusrakenteesta eli minkälaisella pääomalla yrityksen toiminta on rahoitettu.

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{3\,938,73 \text{ (€)}}{(3\,938,73 \text{ (€)} + 5\,320,64 \text{ (€)})} \times 100 = \mathbf{42,54 \%}$$

Vakavaraisuuden tunnusluvusta omavaraisuusasteeksi saatiin 42,54 %. Viitteellisten ohjearvojen mukaan tulos on hyvä. Tämä siis kertoo, kuinka suuri osuus yrityksen pääomasta on omaa pääomaa.

Nettovelkaantumisaste

Nettovelkaantumisaste on saatu laskettua kaavan 10 (s. 17) avulla.

$$\text{Nettovelkaantumisaste} = \frac{5\,134,64 \text{ (€)} - 1\,766,87 \text{ (€)}}{3\,938,73 \text{ (€)}} \times 100 = \mathbf{85,5 \%}$$

Kohdeyrityksen nettovelkaantumisaste on 85,5 %. Tulos on tyydyttävä, jos vertaa annettuihin viitteellisiin ohjearvoihin.

Suhteellinen velkaantuneisuus

Kaavan 11 (s. 18) esitetyllä tavalla on suhteellinen velkaantuneisuus saatu laskettua.

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{5\,134,64 \text{ (€)}}{47\,203,21 \text{ (€)}} \times 100 = \mathbf{10,88 \%}$$

Suhteelliselle velkaantuneisuudelle saatiin tulokseksi 10,88 %. Tämä luku kertoo, kuinka paljon yrityksellä on velkaa, kun sen suhteuttaa liikevaihtoon. Ohjearvojen mukaan tulos on hyvä.

Tunnuslukujen ja ohjearvojen mukaan kohdeyrityksen vakavaraisuus on tällä hetkellä hyvä. On kuitenkin syytä ottaa huomioon, että tunnusluvut ovat laskettu koko tilikauden lukujen mukaan, joten niitä ei voi verrata normaalin tilikauden vastaaviin lukuihin. Ky-

seessä on kohdeyrityksen ensimmäinen toimintavuosi, joten sillä saattaa olla tulevaisuudessa tarvetta hankkia lisää vierasta pääomaa, joka laskee omavaraisuusastetta.

5.3 Maksuvalmiuden tunnusluvut

Maksuvalmiutta tarkastellaan quick ratio ja current ratio –tunnuslukujen avulla.

Quick ratio

Quick ratio on laskettu kaavalla 12 (s. 19).

$$\text{Quick ratio} = 1\,766,87 \text{ €} / 186 \text{ €} = \mathbf{9,5}$$

Maksuvalmius kertoo, onko kassassa rahaa. Tässä työssä pystyttiin hyödyntämään vain quick ratio –tunnuslukua. Sen arvoksi saatiin 9,5 eli tulos on hyvä. Koska tunnuslukuna quick ratio on puhtaasti taselähtöinen, ei se kerro mitään yrityksen maksuvalmiudesta, jos sillä ei tasetta juurikaan ole. (Karikorpi 2010, 125) Tämän perusteella ei siis voida luotettavaa johtopäätöstä tekemään kohdeyrityksen maksuvalmiudesta.

Current ratio

Maksuvalmiuden current ratio –tunnuslukua ei pystytä käyttämään tutkimuksessa, sillä tässä palveluyrityksessä ei ole vaihto-omaisuutta taseessa.

5.4 Katetuottolaskennan tunnusluvut

Kannattavuutta halutaan tarkastella myös katetuottolaskennan tunnuslukujen avulla. Katetuottolaskelma tehtiin sekä koko tilikauden ajalta että syys-, loka- ja marraskuulta. Katetuottolaskelmissa käytettiin avuksi kaavoja 14-19 (s. 21-24). Syys-, loka- ja marraskuun katetuottolaskelmia voidaan myös verrata keskenään, joten nähdään, millainen muutos tunnusluvuissa on nähtävissä eri kuukausien välillä.

Taulukko 3. Kohdeyrityksen ensimmäisen tilikauden katetuottolaskelma.

Myyntituotot (€)	47 203,21
- Muuttuvat kustannukset (€)	-2 717,97
= Katetuotto (€)	44 485,24
- Kiinteät kustannukset (€)	-14 659,80
= Tulos (€)	29 825,44
Katetuottoprosentti (%)	94,24
Kriittinen piste (€)	15 555,81
Varmuusmarginaali (€)	31 647,40
Varmuusmarginaali (%)	67,05

Taulukosta 3 selviää kohdeyrityksen ensimmäisen tilikauden tuloslaskelman pohjalta lasketut katetuottolaskelman tunnusluvut ja niistä saadut luvut.

Katetuotto on 44 485,24 euroa ja katetuottoprosentti 94,24 %. Katetuotto ja katetuotto-prosentti tarkoittavat samaa kuin myyntikate ja myyntikateprosentti, jotka käytiin läpi ylempänä kannattavuuslaskelmissa, joten niihin ei tarvitse tässä enää palata.

Katetuottolaskelman seuraava tunnusluku on kriittinen piste, jonka luvuksi saatiin 15 555,81 euroa. Tämä luku kertoo, että kohdeyrityksen myynnin tulisi olla vähintään 15 555,81 euroa, jotta se pystyy kattamaan kokonaiskustannukset, mutta voittoa tai tappiota ei kuitenkaan synny. Se on siis kannattavuuden nollaraja. Kohdeyrityksen myyntimäärä on reilusti kriittistä pistettä suurempi. Tämä tarkoittaa, että mitä enemmän myynti ylittää kriittisen pisteen rajan, sitä kannattavampi yritys on.

Varmuusmarginaalin määräksi saatiin 31 647,40 euroa ja varmuusmarginaaliprosentti on 67,05 %. Varmuusmarginaalin avulla nähdään, kuinka paljon myynti voi laskea ennen kuin yrityksen toiminta muuttuu tappiolliseksi. Varmuusmarginaalilla pystytään tar-

kastamaan tämän hetkisen eron toteutuneen myynnin ja kriittisen pisteen myynnin välillä.

Taulukko 4. Syyskuun 2018 katetuottolaskelma.

Syyskuu	
Myyntituotot (€)	3 742,00
- Muuttuvat kustannukset (€)	-296,04
Katetuotto (€)	3 445,96
- Kiinteät kustannukset (€)	-767,37
= Tulos (€)	2 678,59
Katetuottoprosentti (%)	92,09
Kriittinen piste (€)	833,29
Varmuusmarginaali (€)	2 908,71
Varmuusmarginaali (%)	77,73

Taulukosta 4 selviää syyskuun 2018 katetuottolaskelman tunnusluvut ja niistä saadut luvut.

Syyskuun tuloslaskelman pohjalta tehtyjen laskelmien avulla selviää, että yrityksen katetuotto on tuolloin ollut 3 445,96 euroa ja katetuottoprosentti 92,09 %. Tulos on siis erittäin hyvä, sillä muuttuvia kustannuksia ei juurikaan ole toimitilavuokran lisäksi. Yrityksen kriittinen piste oli 833,29 euroa. Varmuusmarginaalin summaksi saatiin 2 908,71 euroa, joka siis on tuon hetkisen myynnin ja kriittisen pisteen välinen ero. Varmuusmarginaaliprosentti oli 77,73 % .

Taulukko 5. Lokakuun 2018 katetuottolaskelma.

Lokakuu	
Myyntituotot (€)	5 124,22
- Muuttuvat kustannukset (€)	-150,89
Katetuotto (€)	4 973,33
- Kiinteät kustannukset (€)	-586,36
= Tulos (€)	4 386,97
Katetuottoprosentti (%)	97,06
Kriittinen piste (€)	604,15
Varmuusmarginaali (€)	4 520,07
Varmuusmarginaali (%)	88,21

Taulukosta 5 nähdään lokakuun 2018 tuloslaskelman pohjalta tehdyt laskelmat katetuottolaskennan tunnusluvuista.

Lokakuun katetuotto oli 4 973,33 euroa ja katetuottoprosentti 97,06 %. Luku viittaa siihen, että katetuotto oli parempi lokakuussa kuin syyskuussa. Lokakuun myyntituotot ovat suuremmat, mutta muuttuvat kustannukset pienemmät kuin syyskuussa. Lokakuun osalta kriittiseksi pisteeksi saatiin 604,15 euroa. Tämä summa myynnistä siis olisi vähintään pitänyt saada, jotta kaikki kustannukset olisi saatu katetuiksi ja olisi jääty nollatulokseen. Varmuusmarginaali oli 4 520,07 euroa, joka saatiin lokakuun aikaisen myynnin ja kriittisen pisteen erotuksesta. Varmuusmarginaaliprosentiksi tuli 88,21 %.

Taulukko 6. Marraskuun 2018 katetuottolaskelma.

Marraskuu	
Myyntituotot (€)	5 584,68
- Muuttuvat kustannukset (€)	-235,60
Katetuotto (€)	5 349,08
- Kiinteät kustannukset (€)	-1 194,41
= Tulos (€)	4 154,67
Katetuottoprosentti (%)	95,78
Kriittinen piste (€)	1 247,02
Varmuusmarginaali (€)	4 337,66
Varmuusmarginaali (%)	77,67

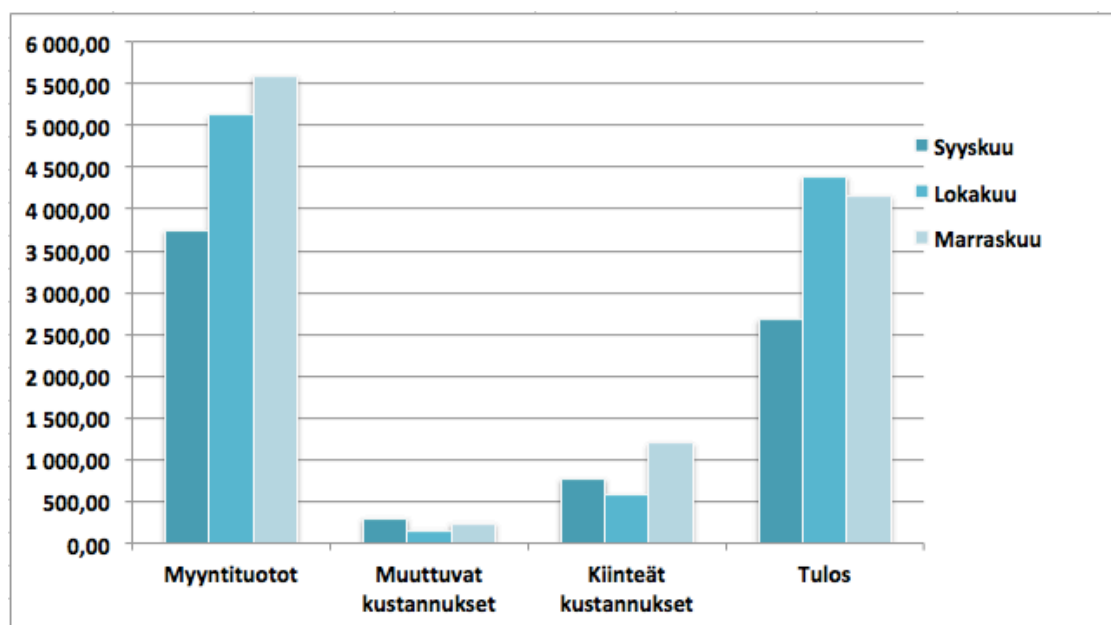
Marraskuun 2018 tuloslaskelman pohjalta tehty katetuottolaskelma nähdään taulukosta 6.

Marraskuun katetuotto oli 5 349,08 euroa ja katetuottoprosentti 95,78 %. Muuttuvat kulut ovat jälleen olleet vähäiset, joten katetuotto on hyvä. Lokakuun katetuottoprosentti oli näistä kolmesta tarkasteltavasta kuukaudesta parhain. Marraskuun osalta kriittiseksi pisteeksi saatiin 1 247,02 euroa, eli tämä olisi vähintään pitänyt myyntituotoista saada, jotta tulos olisi nolla. Varmuusmarginaalin määräksi saatiin 4 337,66 euroa, eli summa, joka on saatu vähentämällä marraskuun myyntituotot kriittisen pisteen määrällä. Marraskuun osalta myynti olisi siis voinut olla 4 337,66 euroa pienempi, ennen kuin tulos olisi kääntynyt tappiolliseksi. Varmuusmarginaaliprosentti oli 77,67 %.

Katetuottolaskennan avulla nähtiin, että syyskuun myyntituotot ovat olleet tarkasteltavista kolmesta kuukaudesta pienimmät, mutta tulos on silti hyvä. Myyntituotoilla on pystytty hyvin kattamaan niin muuttuvat kuin kiinteät kustannukset ja tästä huolimatta tulos on positiivinen. Marraskuun myyntituotot olivat korkeimmat, mutta tulos pysynyt hyvänä

kustannuksista huolimatta. Marraskuussa kiinteisiin kustannuksiin mukaan on tullut ajoneuvokuluja, jotka nostivat kiinteiden kustannusten määrää.

Kuviosta 7 voidaan vertailla syyskuun, lokakuun ja marraskuun 2018 tuloksia keskenään. Kaavioon on lisätty jokaisen kuukauden myyntituottojen lisäksi katetuottolaskennan tunnusluvuista saatavista tuloksista muuttuvat kustannukset, kiinteät kustannukset ja tulos. Näin pystytään vertailemaan kustannusten osuutta tuotoista ja niiden vaikutusta tulokseen. Kuviosta selviää, että muuttuvien kustannusten osuus kokonaiskustannuksista ovat vähäiset ja ne pysyvät melko muuttumattomina, kun määrää vertailee tarkastelussa olevien kolmen kuukauden välillä. Kiinteissä kustannuksissa ei ole paljoa eroa syyskuun ja lokakuun välillä, mutta kiinteiden kustannusten osuus kasvoi marraskuussa, jolloin uusia kustannuksia edeltäviin kuukausiin oli ajoneuvokulut. Myyntituottoihin verrattuna kokonaiskustannukset ovat maltilliset ja niiden myötä kuukausittain on kohdeyritys saanut hyvän tuloksen.



Kuvio 7. Syys-, loka- ja marraskuun 2018 välinen vertailukaavio.

5.5 Herkkyysanalyysi

Herkkyysanalyysin avulla pystytään näkemään, kuinka eri muuttujat vaikuttavat kate-tuottolaskelman tunnuslukuihin. Sen pohjalta voidaan myös varautua erilaisiin muutoksiin ja nähdä, miten ennakoimattomat tapahtumat voivat vaikuttaa lopputulokseen, esimerkiksi kiinteiden kustannusten noustessa.

Herkkyysanalyysistä laadittiin kaksi taulukkoa, joissa tarkasteltiin eri muuttujien vaikutusta tulokseen ja kannattavuuteen. Herkkyysanalyysi tehtiin ensimmäisen tilikauden tuloslaskelman sekä syyskuun 2018 tuloslaskelman pohjalta. Tarkastelussa selvitettiin, miten tulokseen ja muihin kannattavuuden tunnuslukuihin vaikutti, jos myyntimäärää saataisiin lisättyä 10 prosenttia tai myyntimäärä vähentyisikin 10 prosenttia. Lisäksi laskettiin miten vaikutti, jos myyntihinta olisi ollut 10 prosenttia korkeampi tai 10 prosenttia pienempi. Herkkyysanalyysiä tarkasteltiin myös muuttuvien kustannusten osalta, kun haluttiin nähdä miten 10 prosentin korotus muuttuviin kustannuksiin vaikuttaa. Sama selvitettiin myös kiinteiden kustannusten osalta, sekä lisäksi katsottiin myös, kuinka 10 prosentin kiinteiden kustannusten karsiminen vaikuttaa tunnuslukuihin.

Taulukko 7. Kohdeyrityksen ensimmäisen tilikauden luvuista tehty herkkyysanalyysi.

	Lähtö-tilanne	Myyntimäärä + 10 %	Myyntimäärä - 10 %	Myyntihinta + 10 %	Myyntihinta - 10 %	Muuttuvat kust. + 10 %	Kiinteät kust. + 10 %	Kiinteät kust. - 10 %
Myyntituotot (€)	47 203,21	51 923,53	42 482,89	51 923,53	42 482,89	47 203,21	47 203,21	47 203,21
Muuttuvat kust. (€)	2 717,97	2 989,77	2 446,17	2 717,97	2 717,97	2 989,77	2 717,97	2 717,97
Katetuotto (€)	44 485,24	48 933,76	40 036,72	49 205,56	39 764,92	44 213,44	44 485,24	44 485,24
Kiinteät kustannukset (€)	14 659,80	14 659,80	14 659,80	14 659,80	14 659,80	14 659,80	16 125,78	13 193,82
Tulos (€)	29 825,44	34 273,96	25 376,92	34 545,76	25 105,12	29 553,64	28 359,46	31 291,42
Ero lähtötilanteeseen (€)		4 448,52	-4 448,52	4 720,32	-4 720,32	-271,80	-1 465,98	1 465,98
Ero prosentteina		14,92	-14,92	15,83	-15,83	-0,91	-4,92	4,92
Katetuotto-%	94,24	94,24	94,24	94,77	93,60	93,67	94,24	94,24
Kriittinen piste	24 012,12	15 555,49	15 555,49	15 469,56	15 661,81	15 651,11	17 111,04	13 999,94
Varmuusmarginaali	23 191,09	36 368,04	26 927,40	36 453,97	26 821,08	31 552,10	30 092,17	33 203,27
Varmuusmarginaali-%	49,13	70,04	63,38	70,21	63,13	66,84	63,75	70,34

Taulukossa 7 on laskettu muuttujat ensimmäisen tilikauden tuloslaskelman pohjalta. Suurin vaikutus muutokselle oli myyntihinnan nostaminen. 10 prosentin nousu hinnalle lisäsi myyntituottojen määrää, mutta myös katetuotto ja tulos olivat suurempia, kuin muilla muutoksilla. Tässä ei ole eritelty, paljonko myyntihintaan per palvelu tulisi lisää hintaa, joten se nähdään vain kokonaistuloksessa. Myös myyntimäärän kasvattaminen 10 prosentilla ja kiinteiden kustannusten karsiminen 10 prosentilla kasvattaisi tulosta,

mutta ei kuitenkaan niin paljon, kuin myyntihinnan nostaminen. Muuttuvien kustannusten nousu 10 prosentilla ei vaikuttanut suuresti tulokseen verrattuna lähtötilanteeseen. Eniten tulosta laski myyntihinnan laskeminen 10 prosentilla, jossa ero lähtötilanteeseen oli -4 720 euroa eli -15,83 %. Myyntihinnan laskeminen ei vaikuttaisi tässä vaiheessa yrityksen tulokseen niin paljon, että se muuttaisi tuloksen negatiiviseksi, mutta tulevat vuodet näyttävät paremmin muuttuvien ja kiinteiden kustannusten määrän, kun esimerkiksi ajoneuvokulut ovat mukana koko tilikaudella. Kokonaiskustannusten vaikutusta tulokseen ei siis voida arvioida vielä tuleville tilikausille. Tässä vaiheessa voi olla parempi pitää myyntihinnat nykytasolla, jotta tulevaisuudessa kokonaiskustannusten mahdollisesti noustessa, kustannukset saadaan katettua tuotoilla ja tulos pidettyä positiivisena.

Taulukko 8. Syyskuun herkkyyssanalyysi.

Syyskuu	Lähtö-tilanne	Myynti-määrä + 10%	Myynti-määrä - 10 %	Myynti-hinta + 10%	Myynti-hinta - 10 %	Muuttuvat kust. + 10 %	Kiinteät kust. + 10 %	Kiinteät kust. - 10 %
Myyntituotot (€)	3 742,00	4 116,20	3 367,80	4 116,20	3 367,80	3 742,00	3 742,00	3 742,00
Muuttuvat kust. (€)	296,04	325,64	266,44	296,04	296,04	325,64	296,04	296,04
Katetuotto (€)	3 445,96	3 790,56	3 101,36	3 820,16	3 071,76	3 416,36	3 445,96	3 445,96
Kiinteät kustannukset (€)	731,37	731,37	731,37	731,37	731,37	731,37	804,51	658,23
Tulos (€)	2 714,59	3 059,19	2 369,99	3 088,79	2 340,39	2 684,99	2 641,45	2 787,73
Ero lähtötilanteeseen (€)		344,60	-344,60	374,20	-374,20	-29,60	-73,14	73,14
Ero prosentteina		12,69	-12,69	13,78	-13,78	-1,09	-2,69	2,69
Katetuotto-%	92,09	92,09	92,09	92,81	91,21	91,30	92,09	92,09
Kriittinen piste	794,20	794,20	794,20	788,05	801,86	801,08	873,62	714,78
Varmuusmarginaali	2 947,80	3 322,00	2 573,60	3 328,15	2 565,94	2 940,92	2 868,38	3 027,22
Varmuusmarginaali-%	78,78	80,71	76,42	80,85	76,19	78,59	76,65	80,90

Herkkyysanalyysi tehtiin myös syyskuun lukujen pohjalta. Näiden tulokset löytyvät taulukosta 7. Herkkyyssanalyysissa selvisi, että tulokseen suurin negatiivisesti vaikuttava muuttuja on myyntihinnan laskeminen. Myyntihinnan nostaminen taas parantaa tulosta muuttujista eniten. Myyntimäärän lisäys parantaa myös tulosta selkeästi. Kiinteiden kustannusten karsiminen 10 prosentilla kasvattaisi tulosta, mutta ei merkittävästi.

6 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli analysoida aloittavan yrityksen kannattavuutta ja perehtyä kannattavuuteen vaikuttaviin tekijöihin. Tavoitteena oli myös luoda laskelmille toimivat ja selkeät laskentapohjat, joita on helppo käyttää ja tulkita ja joiden avulla yrittäjä voisi itse seurata yrityksensä kannattavuutta myös tulevaisuudessa.

Tärkeimpiä asioita työn alkuvaiheessa olivat ongelmakysymysten luonti yhdessä toimeksiantajan kanssa, sekä aineiston keruu, joiden pohjalta pystyttiin muodostamaan oikeanlainen teoriaperusta ja valitsemaan tutkimukseen sopivat laskentamenetelmät. Teoriaosuudesta tehtiin kattava, jotta siitä saa selkeän kokonaiskuvan yrityksen kannattavuuden eri tekijöistä, sekä kannattavuuslaskennan ja katetuottolaskennan tunnusluvuista. Näihin teoriaosuuden tietoihin syventymisen pohjalta voitiin siirtyä tutkimuksen suorittamiseen. Sisäinen laskentatoimi ja siihen perustuen yrityksen kannattavuuden selvittäminen ei ollut opinnäytetyön tekijälle entuudestaan tuttua kuin perusteiltaan. Kuitenkin jo ennen opinnäytetyön aloitusta opinnäytetyön tekijällä oli käsitys kannattavuuden seurannan tärkeydestä ja tarpeellisuudesta.

Tutkimustulosten luotettavuuden voidaan todeta olevan hyvä, sillä laskelmat ovat tehty laskentatoimessa yleisesti käytössä olevilla laskentakaavoilla ja laskelmiin tarvittavat luvut ovat saatu yrittäjän kirjanpitäjältä. Microsoft Excel –ohjelmalla tehdyt laskentapohjat onnistuivat hyvin ja yrityksen on helppo hyödyntää niitä tulevaisuudessa. Kustannusten jakaminen muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin ei ollut yksinkertaista tai suoraviivaista, mutta jaottelu onnistui hyvin annettujen tietojen pohjalta. Tutkimusta tehdessä tuli erittäin selkeäksi, että lajittelu muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin on hyvin vahvasti riippuvainen yrityksen toimialasta ja toiminnasta. Haastavimpana asiana oli varsinainen kustannuslaskennan toteutus, joka oli osana alkuperäistä tutkimussuunnitelmaa. Monen laskentakokeilun jälkeen ja toimeksiantajalta saatujen tietojen pohjalta jouduttiin toteamaan, että kustannuslaskentaa kohdeyrityksen tietojen pohjalta ei pystytä toteuttamaan osana tätä opinnäytetyötä. Kustannuslaskennan osuuden pois jättämisen jälkeen kannattavuutta alettiin tutkia enemmän, jonka myötä työhön saatiin lisäosuus kannattavuuslaskennasta. Kannattavuuslaskennan avulla kohdeyrityksen kannattavuutta pystyttiin tarkastelemaan kattavasti. Kustannuslaskennan tarkastelusta luopumisen jälkeen tutkimuksen tekeminen eteni tasaisesti eteenpäin. Yhteenvetona

voidaan todeta, että kohdeyrityksen ensimmäinen tilikausi on ollut tulokseltaan hyvä, mutta myös kokonaisuudessaan kannattava.

Kannattavuus koostuu monesta eri tekijästä ja sitä on hyvä seurata ja suunnitella jatkuvasti. Tämän opinnäytetyön kohdeyritys on uusi, joten on sen tärkeää seurata yrityksensä kannattavuutta myös tulevaisuudessa. Varsinkin kustannusten noustessa on tärkeää, että myyntituotoilla saadaan edelleen katettua kaikki kustannukset ja pidettyä yrityksen tulos positiivisena.

LÄHTEET

- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Helsinki: WSOY.
- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2005. Taloutta johtamista varten esimiehille ja asiantuntijoille. Helsinki: Edita.
- Alma Talent. Tunnuslukuopas. Viitattu 10.4.2019
<https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas>
- Auron. Toimintaterapia. Viitattu 20.1.2019. <https://www.auron.fi/palvelut/toimintaterapia/>
- Bisnes.fi. Yritysmuodot. Toiminimi. Viitattu 9.5.2019. <https://bisnes.fi/toiminimi/>
- BusinessOulu. Palkan sivukulut. Viitattu 28.4.2019.
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/taloushallinto/palkan-sivukulut/>
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2018. Kannattavuuslaskennan taitajaksi. 2. uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uudistettu painos. Helsinki: Kauppakamari.
- Ilmarinen. Mikä on yrittäjän eläkevakuutus? Viitattu 28.4.2019.
<https://www.ilmarinen.fi/yrittaja/yrittajan-elakevakuutus/>
- Jyrkkiö, E. & Riistama, V. 2004. Laskentatoimi päätöksenteon apuna. 18. uudistettu painos. Helsinki: WSOY.
- Kajaanin ammattikorkeakoulu. Toimintatutkimus. Viitattu 28.4.2019.
<https://www.kamk.fi/fi/opari/Opinnaytetyopakki/Teoreettinen-materiaali/Tukimateriaali/Toimintatutkimus>
- Kallunki, J-P. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Karikorpi, O. 2010. Raha ratkaisee. Yritystalous tutuksi. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Kela. 2019. Vaativa lääkinällinen kuntoutus. Viitattu 27.3.2019.
https://www.kela.fi/documents/10192/3239622/Vaativa_lääkinällinen_kuntoutus.pdf
- Kinnunen, J; Laitinen, E; Laitinen, T; Leppiniemi, J. & Puttonen, V. 2010. Avain laskentatoimeen ja rahoitukseen. 4. painos. Keuruu: AYY-Palvelu Oy.
- Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita.
- Koulutus ja matkailu Selander Oy. Yritystoiminnan kannattavuus. Viitattu 7.4.2019
http://www.selanderoy.fi/fi/kirja/yritystoiminnan-kannattavuus3_selander/

Pellinen, J. 2006. Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu. 2., uudistettu painos. Talentum Media Oy.

Puolamäki, E. 2007. Strateginen johdon laskentatoimi: kasvuyrityksen liiketoiminnan ohjausmenetelmät. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Stenbacka, J; Mäkinen, I. & Söderström, T. 2003. Kannattavuuden avaimet. Helsinki: WSOY.

Söderström, T; Stenbacka, J. & Mäkinen, I. 2017. Katteella tulosta. 11., uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Toimintaterapialiitto. Toimintaterapia. Viitattu 20.1.2018.

<http://www.toimintaterapeuttiliitto.fi/toimintaterapia/>

Tomperi, S. 2018. Taloushallinto: Toiminnan kannattavuus.12., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Tomperi, S. 2016. Yrityksen taloushallinto 3: kannattavuus- ja kustannuslaskenta. 11., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Vilkkumaa, M. 2005. Talouden apuvälineet johdolle. Jyväskylä: Yrityskirjat Oy.

Wiki Aalto. 2009. Katetuottolaskenta. Viitattu 7.4.2019.

<https://wiki.aalto.fi/display/TU22/5.+Katetuottolaskenta>

Yritystoiminta. Tuotot ja kustannukset. Viitattu 7.4.2019

<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/tuotot-ja-kustannukset>