

Hanna Pohjatalo

KENNELTOIMINNAN KANNATTAVUUDEN KEHITTÄMINEN
YKSITYISENÄ ELINKEINONHARJOITAJANA

Liiketalouden koulutusohjelma
2019

KENNELTOIMINNAN KANNATTAVUUDEN KEHITTÄMINEN YKSITYISENÄ ELINKEINONHARJOITTAJANA

Pohjatalo, Hanna
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Huhtikuu 2019
Sivumäärä: 55
Liitteitä: 0

Asiasanat: kustannukset, kannattavuus, kennel

Tässä opinnäytetyössä selvitettiin, miten yksityisen elinkeinonharjoittajan nykyistä kenneltoimintaa voidaan oikeilla valinnoilla ja liiketoiminnan tarkastelulla kehittää kohti taloudellista tuottoa. Kenneltoiminnan taloudellinen kehittäminen tehdään uhraamatta elinkeinonharjoittajan jalostuslaadullisia tavoitteita ja eettisiä arvoja. Erityisesti keskityttiin tutkimaan kustannusten muodostumista ja kyseiseen toimialaan sekä laajuuteen liittyviä tärkeitä valintoja, joita kehittämällä liiketoiminnan taloudellinen tuotto mahdollistettaisiin. Työn toimeksiantaja harjoittaa pienimuotoiseksi laskettavaa kenneltoimintaa sivutoimisena.

Tavoitteena oli tutkimuksessa kerättyjen tietojen perusteella luoda ja tarjota toimeksiantajalle uusia menetelmiä ja apuvälineitä, joiden avulla toimeksiantaja pystyy nykyistä paremmin itsenäisesti seuraamaan ja hallinnoimaan kenneltoimintansa taloutta ja kehittämään toimintaa kustannustehokkaasti. Kehitettyjen menetelmien ja apuvälineiden avulla katetuottoon voidaan kiinnittää huomiota jo kuluvan tilikauden aikana, eikä vasta ulkopuolisen kirjanpitäjän tuottaman tilinpäätöksen valmistuttua.

Työ koostuu teoriaosuudesta ja tutkimusosuudesta. Teoriaosuus on rakennettu toimimaan kattavana oppaana ja ohjeistuksena kenneltoiminnan talouden hallinnan perusasioihin. Tutkimusosuudessa suoritetaan tapaustutkimus, jossa on määrällisiä ja laadullisia piirteitä. Tapaustutkimuksessa käytettiin kirjallisen aineiston lisäksi toimeksiantajan teemahaastattelua ja kennelin kirjanpitoaineistoa edellisiltä vuosilta. Tutkimuksen perusteella kehitetään toimeksiantajan käyttöön esitystavoiltaan sujuvia ja helppokäyttöisiä valmiita sähköisiä taulukkolaskentapohjia. Näitä ja teoriaosassa tuotettua ohjeistusta käyttäen toimeksiantaja saa laajasti, mutta samalla yksinkertaisesti, seurattua menojen ja tulojen suhdetta.

Työn kehittämisosa oli odotetusti rajallinen, eikä tämän kokoisen ja harrastusomaisen toiminnan kehittäminen vastaa toiminnaltaan laajamittaisempien yritysten kehittämistä. Kuitenkin alan ja laajuuden huomioiden löytyi pieniä mutta tehokkaita keinoja toiminnan kehittämiseen tehokkaammaksi ja helpommin seurattavaksi. Kokonaisuuksena tämä opinnäytetyö toimii kenneltoimintaa harjoittavalle sekä oppaana talouden hallintaan että luotujen laskentataulukoiden myötä menetelmällisenä työkaluna koirien kasvatuksen liiketoiminnallisen puolen hallintaan ja kehittämiseen. Opinnäytetyö ei ole sidottu vain kyseisen toimeksiantajan käytettäväksi, vaan se yleistyy laajemmin palvelemaan myös muita saman alan parissa toimivia.

DEVELOPING PROFITABILITY IN PRIVATE BUSINESS AS DOG BREEDER ENTREPRENEUR

Pohjatalo, Hanna

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business and Marketing

April 2019

Number of pages: 55

Appendices: 0

Keywords: Costs, Profitability, Kennel

This thesis studied how a private kennel entrepreneur could develop their current business towards improved profitability by making specific business choices and activity reviews. The economic development of the kennel is carried out without sacrificing the breeding quality goals and the ethical values of the entrepreneur. The thesis focused on studying the cost formation and the important choices specific to the industry and the operational scope in order to develop the business towards improved profitability. The private entrepreneur in question works as a part-time dog breeder.

The goal of this research was to provide the entrepreneur with new tools and methods for independent monitoring and administration and cost-efficient development of the kennel business. The developed methods and tools allow the entrepreneur to observe the profit margin development already during the accounting period and not only at the end of the period when the external accountant completes the annual financial statements.

The thesis comprises of a theoretical part and a research part. The theoretical part is structured as a comprehensive entrepreneur's guide for the basics of business administration in dog breeding. The research part presents a case study with both quantitative and qualitative elements. In addition to surveying relevant literature, the case study involves a thematic interview of the entrepreneur and a review of the kennel's accounting records from previous years. Based on the study, clearly structured and easy-to-use spreadsheets are developed to the entrepreneur. By using the developed spreadsheets and the guidelines provided in the theoretical part the entrepreneur is able to broadly but conveniently monitor the expenditure to income ratio.

The development part of the work was limited as expected, and the development of activities in a business of this size does not correspond to the development of activities in the context of larger companies. However, considering the industry and the scope, small but effective ways to make the business more efficient and easier to monitor were found. As a whole, this thesis functions both as a business guide and as a methodical tool for the management and development of the business for a dog breeder entrepreneur. The thesis is not limited only to the case of the entrepreneur in question, but the results generalize broadly to serve also other similar entrepreneurs in the dog breeding industry.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Opinnäytetyön aihe ja rajaus.....	6
1.2	Toimeksiantaja.....	7
1.3	Tutkimusongelma	7
1.4	Tutkimusmenetelmä.....	8
2	KOIRANKASVATUS	10
2.1	Rotukoirien kasvatus Suomessa.....	10
2.2	Suomen Kennelliitto	11
2.3	Kennelnimi.....	11
2.4	Jalostusta ohjaavat ohjelmat	12
2.5	Sijoituskoira	13
3	LIIKETOIMINNAN KESKEISIÄ KÄSITTEITÄ	14
3.1	Yksityisen elinkeinonharjoittajan määritelmä	14
3.2	Talouden suunnittelu.....	14
3.3	Verotus.....	15
3.3.1	Verotettava tulo	15
3.3.2	Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus	16
3.3.3	Ennakkovero	19
3.3.4	Verosuunnittelu	20
3.3.5	Arvonlisäverotus.....	20
3.3.6	Verohuojennus.....	21
3.4	Kirjanpito	22
3.4.1	Yhdenkertainen kirjanpito	25
3.4.2	Kulut	26
3.4.3	Autokulut	26
3.4.4	Matkakustannukset	27
3.4.5	Tulot	28
4	YRITYKSEN KANNATTAVUUS	29
4.1	Kannattavuuden tarkastelutavat ja -menetelmät	29
4.2	Katetuottolaskenta.....	31
4.3	Kannattavuuden kehittäminen	34
5	LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN	37
5.1	Kehittämisen tavoitteet	37
5.2	Verotus.....	37
5.2.1	Arvonlisävero	38
5.3	Kirjanpito	40

5.3.1 Kustannukset	42
5.3.2 Tulot	45
5.4 Katetuottolaskenta.....	46
5.5 Liiketoiminnan laajentaminen	48
5.6 Markkinointi	49
5.7 Laskentataulukot.....	49
6 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	53
LÄHTEET.....	54

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön aihe ja rajaus

Tässä opinnäytetyössä selvitetään, miten yksityisen elinkeinonharjoittajan kenneltoimintaa voidaan oikeilla valinnoilla ja liiketoiminnan tarkastelulla kehittää kohti taloudellista tuottoa. Kenneltoiminnan taloudellinen kehittäminen tehdään uhraamatta elinkeinonharjoittajan jalostuslaadullisia tavoitteita ja eettisiä arvoja. Kannattavuuden kehittämisen näkökulmasta työ on rajattu käsittelemään suurimmaksi osaksi liiketoiminnan kustannuksia.

Toimeksiantajalleen tämä tutkimus antaa ratkaisuehdotuksia oman kenneltoiminnan talouden itsenäisen hallinnoinnin helpottamiseen ja toiminnan taloudelliseen kehittämiseen kustannustehokkaasti. Työ tuottaa toimeksiantajalle nykyistä paremman ja täsmällisemmän kuvan toiminnan taloudellisista osa-alueista kerryttäen samalla hänen perustietojaan aiheesta. Tämä mahdollistaa itsenäisen ja jo tilikauden aikana tapahtuvan toiminnan kokonaisuuden seurannan.

Työ koostuu teoriaosuudesta ja tutkimusosuudesta. Teoriaosuus on rakennettu toimimaan kattavana oppaana kenneltoiminnan talouden hallinnan perusasioihin. Tutkimusosuudessa selvitetään, miten alan liiketoiminnan kustannukset muodostuvat ja miten niiden vuosittaista muotoutumista voi helpommin seurata ja hallita. Tutkitaan miten kannattavuutta voi tässä mittakaavassa määritellä ja miten tällaisen liiketoiminnan kannattavuutta voi kehittää. Tutkimuksen perusteella kehitetään toimeksiantajan käyttöön esitystavoiltaan sujuvia ja helppokäyttöisiä valmiita taulukkolaskentapohjia. Näitä ja tuotettua ohjeistusta käyttäen toimeksiantaja saa laajasti, mutta samalla yksinkertaisesti, seurattua menojen ja tulojen suhdetta. Tämä mahdollistaa huomion kiinnittämisen katetuottoon jo kuluvan tilikauden aikana, eikä vasta ulkopuolisen kirjanpitäjän tuottaman tilinpäätöksen valmistuttua. Tutkimuksen perusteella on pyritty löytämään kehitysratkaisuja toiminnan pyörittämiseen keskittyen kannattavuuden näkökulmaan. Tarkoituksena on samalla osoittaa myös, mitä mahdollisia ongelmia toiminnassa on ja miten niiltä voisi välttyä.

Kun kyseessä on pienimuotoinen liiketoiminta, joka on lähtenyt kasvamaan harrastustoiminnasta ilman sen suurempia taloustavoitteita tai taloudellisia kasvunäkymiä, ei kannattavuuden kehittäminen ole niin yksinkertaista. Kehitettäviä osioita tarkastellessa täytyy ottaa huomioon paljon taloushallinnon ulkopuolella olevia seikkoja, jotka määrittelevät sitä, kuinka menestyvää toiminta on. Suuri osa kuluista on puhtaasti harrastukseen uppoavia kuluja, eikä vain pelkästään tuottoisan liiketoiminnan pyörittämiseen vaadittavia kustannuseriä.

1.2 Toimeksiantaja

Opinnäytetyön toimeksiantajana on yksityinen elinkeinonharjoittaja, joka harjoittaa pienimuotoiseksi laskettavaa kenneltoimintaa sivutoimisena. Hän on kasvattanut ensimmäisen pentueensa jo vuonna 1997, mutta hankkinut toiminimensä vasta vuonna 2013. Hänen vuosittaiset tulonsa koostuvat pentueista ja jalostusurosten käytöstä. Keskimäärin pentueita on kerran vuodessa ja hänen omistuksessaan olevia viittä urosta käytetään jalostukseen niin kotimaassa kuin ulkomailla.

Tällä hetkellä opinnäytetyön toimeksiantajan kirjanpito on kokonaan ulkoistettu ulkopuoliselle kirjanpitäjälle, eikä toimeksiantajalla ole itsellään kovinkaan paljon tietoa toimintansa taloushallinnollisista asioista. Yhtenä tavoitteena onkin, että tämän opinnäytetyön avulla toimeksiantaja saisi paremman kuvan toimintansa taloudellisesta puolesta, kerryttäisi hänen perustietojaan ja saisi paremmin seurattua itse toimintansa kokonaisuutta jo tilikauden aikana.

1.3 Tutkimusongelma

Koirankasvattajasta tulee usein yrittäjä harrastuksen kautta, ei suunnitelmallisen elinkeinonharjoittajaksi ryhtymisen kautta. Elinkeinonharjoittajaksi ryhdytään, kun taloudellisesti saavutetaan liiketoiminnan määritelmän rajat. Perustiedot ja -taidot yrittäjyydestä eivät tyypillisesti ole lähelläkään samaa tasoa kuin toisen polun kautta kulkevilla yrittäjillä. Itse liikeidea on selkeä ja siihen on vahva innostus, mutta varsinaisten menestystavoitteiden puuttumisen vuoksi liiketoiminnan pyörittäminen on usein tehotonta ja siihen tarvittavat työkalut puuttuvat. Monien alalla toimivien käsi-

tys on, että vastuullinen koirien kasvatus on pääsääntöisesti tappiollista. Tämä käsitys johtuu ainakin osittain tiedon ja asiantuntemuksen puutteesta.

Koirien kasvatus on Suomessa suurimmalta osin harrastustoimintaa, johtuen myös siitä, etteivät kaikki ole niin tietoisia vaaditusta menettelytavasta. Suurimpia kenneleitä pyörittävät ovat pääsääntöisesti liiketoimintaa harjoittavia ja monesti koirienkasvatus on silloin myös pääelinkeino. Kuitenkin, kiitos nykypäivän laajojen kampanjoiden ja valistuksen, ovat ostajat jo tietoisempia valinnoissaan ja suosivat ostopaikkana pienimuotoisempia virallisia kasvattajia. Toiminimellä kasvattaminen ei siis suoraan tarkoita suurta laajuutta, vaan hyvin useasti verottajan asettamat rajat täyttyvät jo yhdestäkin vuosittaisesta pentueesta.

Yleisessä käsityksessä sekä keskusteluista luettavissa on, että alalla toimijoiden mielestä koirien kasvatus on useimmiten tappiollista. Opinnäytetyö pyrkii kuitenkin osoittamaan, että viisailla valinnoilla ja liiketoiminnan tarkastelulla, voi myös koirien kasvatuksessa saavuttaa taloudellista tuottoa. Näkökulmana työssä on se, että kenneltoiminnan taloudellinen kehittäminen tehdään uhraamatta elinkeinonharjoittajan jalostuslaadullisia tavoitteita ja eettisiä arvoja.

1.4 Tutkimusmenetelmä

Tutkimuksellisenä kehittämistyönä tämä opinnäytetyö tähtää yrityksen kannattavuuden parantamiseen ja kasvuun. Tutkimusotteena on tapaustutkimus, jossa on määrällisiä ja laadullisia piirteitä. Työssä on käytetty erilaisia tiedonhankintamenetelmiä, joiden avulla on saavutettu mahdollisimman syvälinen ja kokonaisvaltainen kuva aiheesta. Tarkoituksena on ollut tuottaa teoretietoa, kehittämissuhteita ja uusia ratkaisuja. Eli ei ole ollut tarkoituksena tuottaa pelkästään tietoa, vaan myös vastauksia valittuun aiheeseen. Prosessissa muotoutunut lopputulos itsessään toimii toimeksiantajalle eräänlaisena oppaana.

Toimeksiantajan toimintaan liittyvän aineiston keräämiseen on käytetty puolistrukturoitua haastattelua ja havainnointia sen tukena. Joustavana menetelmänä teemahaastattelu tuo mahdollisuuden muokata kysymyksiä haastattelun edetessä ja täsmentää

epäselviä asioita. Se tuo näin tutkimukseen syvällisempää tietoa lomaketta paremmin. (Hirsjärvi & Hurme 2011, 36) Myöskään vastauksia kysymyksiin ei ole rajattu valmiisiin vastausvaihtoehtoihin, vaan haastateltava voi vastata kysymyksiin omin sanoin. (Hirsjärvi & Hurme 2011, 47)

Teemahaastattelulle oli luotu alustava runko teema-alueuetteloa käyttäen, jonka pohjalta toimeksiantajan kanssa aloitettiin haastattelutilanne. Etukäteen hahmotellut kysymykset käsittelivät aluksi valittuun aihepiiriin rajaukseen liittyen sitä, mitkä asiat toimeksiantaja itse kokisi niistä tärkeiksi käsiteltäviksi ja mistä hänellä on selvästi vajavaista tietoa. Haastattelun edetessä syvennyttiin alueisiin ja käytiin tarkentavien kysymysten avulla läpi sen hetkisiä menettelytapoja, sekä sitä, millaisia seurantamenetelmiä hänellä itsellään tällä hetkellä on, ja mitkä hoitaa ulkopuolinen taho.

Haastattelun tukena käytetty havainnointi auttaa saamaan lisätietoa toimeksiantajan toiminnasta, sillä se tuo näkökulman siitä, toimivatko ihmiset kuten sanovat. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 212)

Lisäksi edellisvuosien tilinpäätökset ja muu kirjanpitomateriaali ovat olleet käytettävissä tutkimusta varten.

2 KOIRANKASVATUS

2.1 Rotukoirien kasvatus Suomessa

Koirien määrä on lähivuosina kasvanut valtavaa vauhtia. Tilastokeskuksen kulutus- tutkimuksen mukaan vuonna 2016 Suomessa oli arviolta 700 000 koiraa, kun vuonna 2012 koiria oli vain 630 000 (Tilastokeskuksen www-sivut 2018). Kennelliiton rekisterissä on tällä hetkellä noin 510 000 elossa olevaa koiraa, joten suurin osa suomalaisen omistamista koirista on rekisteröityjä rotukoiria. Suomessa kasvatetaan noin 400 eri rotua. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Vuosittain Kennelliitton rekisteröidään lähes 50 000 koiraa ja nyt edellisenä vuonna 2018 Kennelliitto rekisteröikin kaiken kaikkiaan 45 704 koiraa. Koirien kasvattaminen on Suomessa erittäin korkeatasoista ja jalostustyöhön kiinnitetään huomiota seuraamalla rotujen terveyttä sekä luonteen ja käyttötarkoituksen mukaisia ominaisuuksia. Alkuperältään tuntemattoman koiran ostaminen on aina riski: silloin voi tietämättään tukea salakuljetusta tai pentutehtailua. Vastuulliselta kasvattajalta ostettaessa on edellytykset saada mahdollisimman laajasti tietoa koiran taustoista ja suvusta sekä tukea koiran kanssa elämiseen. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Suomessa on noin 13 000 koirankasvattajaa, joilla on ollut pentueita viimeisen viiden vuoden aikana. Suurin osa on pienimuotoista kotikasvatusta, eikä kennel ole synonyymi koirankasvatukselle. Isot kennelit, joissa on valtavasti koiria häkeissä, eivät ole se ainoa paikka hankkia koira. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Koirien kasvatuksessa rajanveto harrastus- ja elinkeinotoiminnan välillä voi olla haasteellista. Yleensä koirankasvatukseen ajaudutaan puolivahingossa, harva vielä ensimmäistä koiraa hankkiessaan suunnittelee ryhtyvänsä kasvattajaksi. Koiraharrastus on usein hyvin kokonaisvaltainen valinta elämässä ja vähitellen harrastuksen syventyessä, voi kasvaa ajatus aloittaa itsekin koirien kasvattaminen. Yleisesti koirien kasvattaminen pysyy harrastusmuotoisena, eikä kovin moni sitä harjoita päätoimisesti. Sitä ei harjoiteta vakaassa ansiotarkoituksessa ja tyypillisesti se on vapaa-ajalla päätoimisen työn ohella tapahtuvaa sivutoimista työtä. Nämä ovat harrastustoimin-

nan määritelmän käsitteitä, mutta nopeasti verotukselliset rajat kuitenkin täyttyvät, eikä koiria elämäntapana harrastavalla ole välttämättä tietoa ja ymmärrystä liiketoimintansa hoitamisesta. Pitää kuitenkin muistaa, että myös harrastustoiminnasta saadut tulot on ilmoitettava verottajalle, vaikkei kasvatusta liiketoimintana pyörittäisiäkään. Yleisesti ottaen voittoa koirien kasvattamisesta ei tule ollenkaan tai tulot ovat ainakin pienet verrattuna menoihin.

Koirien kasvatuksessa on tavoitteena terve ja rodunomainen koira, joka soveltuu omaan käyttötarkoitukseensa. Kasvattajan tulee omien kriteeriensä ja jalostusta ohjaavien rajojen puitteissa valita jalostukseen soveltuvat yksilöt.

2.2 Suomen Kennelliitto

Suomen Kennelliiton tarkoituksena on edistää puhdasrotuisten rekisteröityjen koirien kasvattamista ja käyttöä. Lisäksi Kennelliiton pyrkimyksenä on edistää terveiden ja hyväluonteisten, käyttöominaisuuksiltaan, rakenteeltaan ja ulkomuodoltaan rodunomaisten koirien kasvattamista. Näiden lisäksi Kennelliitto edistää myös koirien hyvinvointia sekä koiranpidon edellytyksiä. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Kennelliiton tarkoituksena on tukea vastuullista koirankasvatusta, rotujärjestöt ja rotua harrastavat yhdistykset taas puolestaan edistävät omien rotujensa jalostamista. Näiden toimijoiden yhteiset suuntaviivat koirien jalostuksessa ja sen ohjauksessa määritellään yleisessä jalostusstrategiassa. (Suomen kennelliiton www-sivut)

2.3 Kennelnimi

Suomen Kennelliitto myöntää kennelnimet saantiehtot täyttäviä hakemuksia vastaan. Kennelnimi on nimi, joka liitetään kennelnimen haltijan kaikkien kasvattamien koirien virallisen nimen eteen. Kennelnimiä ei voi olla samalla haltijalla kuin yksi ja se on pääsääntöisesti voimassa haltijan eliniän. Kennelnimen on selvästi erotuttava aiemmin myönnetyistä kennelnimistä, samaa kennelnimeä tai liian samankaltaista ei saa olla. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Kasvattajasitoumuksen allekirjoittanut kasvattaja sitoutuu noudattamaan Suomen Kennelliiton määrittelemiä periaatteita. Kasvattajasitoumus on yksi edellytys kennel-nimen anomiselle sekä pentueen ilmoittamiseen Kennelliiton pentuvälitykseen. Si-toumuksen allekirjoittaminen on askel vastuulliseen kasvattamiseen. (Suomen Ken-nelliiton www-sivut 2018)

2.4 Jalostusta ohjaavat ohjelmat

Rotujärjestöt vastaavat omien rotujensa jalostuksen ohjauksesta. Järjestöjen pitää huolehtia, että jalostuksen tavoiteohjelma on laadittu ja päivitetty asianmukaisesti. Rotukohtainen jalostuksen tavoiteohjelma eli JTO antaa tietoa rodun luonneominaisuuksista, terveystilanteesta ja jalostuksesta. Jalostuksen tavoiteohjelma on siis tietopaketti rodun ominaisuuksista ja jalostuksesta. Se sisältää rotujärjestössä yhteisesti päätetyt jalostustavoitteet sekä suositukset jalostuskoirille esimerkiksi terveystarkastusten ja enimmäisjälkeläismäärän suhteen. Kaikkien rotujen JTO:n tulee olla linjassa eläinsuojelulain ja -asetuksen sekä muiden eläinten jalostukseen liittyen viranomaismääräysten kanssa. JTO:n tulee aktiivisesti ohjata jalostusta näiden määräysten mukaisesti. Jalostuksen tulisi perustua rodun JTO:ssa esitettyihin tavoitteisiin. Eri rotujen jalostuksen tavoiteohjelmat ovat luettavissa Kennelliiton jalostustietojärjestelmässä ja useat myös rotuyhdistysten kotisivuilla. Vajaalla 200 rodulla on tällä hetkellä voimassa oleva JTO. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Jalostuksen tavoiteohjelman toteutumisen apuna voidaan käyttää perinnöllisten vikojen ja sairauksien vastustamisohjelmaa eli PEVISAA. PEVISAn tulee perustua tavoiteohjelmassa esitettyihin tietoihin rodun tilanteesta. Ohjelman avulla pyritään vastustamaan rodulla esiintyviä perinnöllisiä sairauksia ja vikoja, sekä edistämään geneettisen monimuotoisuuden säilymistä. Jalostuksessa tulisi pyrkiä välttämään yhdistelmiä, joilla on saatavilla olevan tiedon mukaan keskimääräistä suurempi riski vioille ja perinnöllisille sairauksille. (Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Toimeksiantajan kasvattamalla rodulla on viiden vuoden välein päivitettävä perinnöllisten vikojen ja sairauksien vastustamisohjelma eli PEVISA. Se määrittää rotujärjestön vaatimat terveystutkimukset ja –lausunnot ennen koirien astutusta. Rotujärjestön

päätettävissä on, salliiko se sellaisten yhdistelmien rekisteröinnin, jotka ovat ohjelman vastaisia.

2.5 Sijoituskoira

Harvalla etenkin pienimuotoisesti koiria kasvattavalla on mahdollisuuksia pitää kaikkia lupaavia pentuja itsellään kotona. Silloin vaihtoehtona on sijoittaa koira toiselle osapuolelle. Vuonna 2014 Kennelliiton edustaja on arvioinut, että noin viisi prosenttia rotukoirien pennuista annetaan sijoitukseen (Vihmanen 2014). Sijoituskoira on usein pentueen lupaavin pentu, josta kasvattaja toivoo omalle kasvatustyölleen jatkoa. Sijoitettava koira voi olla myös aikuinen tai toiselta kasvattajalta ostettu. Sijoituskoiran omistajuus säilyy pennun myyjällä, kunnes sopimuksen ehdot on täytetty. Ostaja on koiran haltija, kunnes omistusoikeus siirtyy ostajalle. Sijoituskoira siis on ostajalle kuin oma koira, lukuun ottamatta kasvattajalle jäänyttä jalostus- ja omistusoikeutta. Sijoituskoira asuu haltijan luona yleensä luovutusikäisestä saakka, aivan kuten kokonaan omassa omistuksessa oleva koirakin. (Hankikoira – Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

Ostaja saa koiran omistukseensa sijoitussopimuksen ehtojen täyttymisen jälkeen. Suomen Kennelliitolla on vakiolomake sijoitussopimusta varten, siinä on huomioitu niin lainsäädännön velvoitteet kuin sopijapuolten oikeudet. Sijoitussopimuksessa määritellään kulujen jakautuminen sopijapuolten kesken, mutta pääsääntöisesti myyjä vastaa kaikista jalostuskäytön kuluista ja ostaja normaaliin koiran omistamiseen ja elämiseen liittyvistä kuluista. Ostaja maksaa koirasta vakuusmaksun, joka palautetaan sen jälkeen, kun sopimus on täyttynyt. Jos kasvattaja ei jostain syystä käytäkään jalostusoikeuttaan, voidaan sopimus purkaa ennen määräaikaa, joka on yleensä neljä vuotta. Tässä tapauksessa vakuusmaksua ei palauteta. Jos ostaja rikkoo sijoitussopimusta, on myyjällä mahdollisuus ottaa koira takaisin. (Hankikoira – Suomen Kennelliiton www-sivut 2018)

3 LIIKETOIMINNAN KESKEISIÄ KÄSITTEITÄ

3.1 Yksityisen elinkeinonharjoittajan määritelmä

Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi olla joko liikkeenharjoittaja tai ammatinharjoittaja. Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta käytetään myös nimitystä toiminimiyrittäjä. Toiminimiyrittäjä tekee kaikki sitoumukset ja sopimukset omalla nimellään. Liiketoiminnasta tehdään erillinen kirjanpito, mutta toiminimi ei siitä huolimatta ole erillinen oikeushenkilö. Toiminimen haltija on henkilökohtaisessa vastuussa yrityksensä toiminnasta. Yrittäjä vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella yritykseen kuuluvalla ja henkilökohtaisella omaisuudella. Velkojen kohdalla se siis tarkoittaa sitä, että velkojalla ei ole velvollisuutta periä saatavaa ensin liikeomaisuudesta. Vastaavasti yrittäjällä on halutessaan mahdollisuus nostaa yrityksestä varoja. (Suomen Yrittäjät www-sivut 2018) (Siikavuo 2016, 20)

3.2 Talouden suunnittelu

Yrityksen käytännön taloudenhoito ei oikeastaan poikkea kovinkaan paljon oman talouden hoidosta. Rahat pitäisi saada riittämään ja jos rahaa ei löydy, laskujen maksuja joutuu siirtämään. Jossain vaiheessa elämää joutuu ottamaan lainaa ja tekemään investointeja oman maksukyvyn mukaan. Tuloslaskemien, budjettien ja kirjanpidon hallitsemiseen on yksinkertainen logiikka, joten sen voi hyvin onnistuneesti hoitaa myös itse ilman tilitoimiston apua. Kuitenkin, jos tuntee itsensä epävarmaksi, on vaihtoehtona maksaa tilitoimiston palveluista esimerkiksi kirjanpidon, verotuksen tai vuosi-ilmoitusten suhteen. Joka tapauksessa yrittäjä on se, joka vastaa viime kädessä itse omista tekemisistään, kirjanpidostaan ja verotuksestaan.

(Karjalainen 2013, 11, 97)

Hyvä tapa nähdä oman yrityksensä talousasiat on asettaa tavoitteita ja mittareita. Hyvä suunnittelujärjestelmä niin ohjaa yrittäjää kuin tuottaa tietoa tavoitteiden asettamiseksi. Se myös kertoo nopeasti ja luotettavasti, miten hyvin oma yritys kannattaa. Hyvällä suunnitelmalla on taipumus toteutua, se ei peittele riskejä vaan auttaa yrittä-

jää tunnistamaan ja valmistautumaan niihin. Suunnittelun pitäisikin siis olla osa jokaisen yrittäjän arkea. (Karjalainen 2013, 12)

Hyvin läpiviety, tasapainoisen kokonaisuuden luova suunnitteluprosessi tuottaa yritykselle toimivan liiketoimintasuunnitelman. (Karjalainen 2013, 13) Tuloslaskelma, tase ja rahoituslaskelmat kertovat rahan riittämisen tilikauden tarkkuudella, kun taas kassabudjetti kertoo sen kuukausitasolla. Nämä ovatkin talouden suunnittelun tärkeimmät laskelmat. (Karjalainen 2013, 14)

3.3 Verotus

Jos yrittäjä on merkitty Verohallinnon rekisteriin, on elinkeinotoiminnan veroilmoitus palautettava aina, vaikka toimintaa olisi ollut. Tammikuusta 2019 alkaen veroilmoituksen voi antaa myös sähköisesti Verohallinnon OmaVero-palvelussa. Liikkeen- ja ammatinharjoittajat tekevät elinkeinotoimintansa veroilmoituksen keväisin. Lisäksi yrittäjä saa myös esitetyt veroilmoituksen henkilökohtaisista tuloistaan. Muistettavaa on, että ammatinharjoittajan ja hänen puolisonsa on annettava veroilmoituksensa samaan aikaan, riippumatta siitä, osallistuuko puoliso yritystoimintaan vai ei. (Verohallinnon www-sivut 2018)

3.3.1 Verotettava tulo

Verotettavan tulon laskeminen perustuu kirjanpitoon, mutta kirjanpidon ja verotuksen erojen vuoksi verotettava tulo saattaa poiketa kirjanpidon osoittamasta tuloksesta. Verotettava tulo saadaan, kun tuloista ensin vähennetään vähennykset, eli kaikki kulut mitä on aiheutunut tulojen hankkimisesta ja säilyttämisestä. Kirjanpitoon kuuluu kirjata kaikki menot ja tulot siitä riippumatta, ovatko ne verotuksessa vähennyskelpoisia tai veronalaisia. Tästä johtuu se, että kirjanpidon tulos on oikaistava, kuten Kuvio 1. laskentatavassa on esitetty. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 116) (Siikavuo 2016, 149)

	Kirjanpidon tulos
+	Välittömät verot
+	Vähennyskelvottomat menot
-	Verovapaat tulot
+/-	Muut oikaisut
=	Verotettava tulo
<hr/>	
-	Aiempien vuosien tappiot
=	Lopullinen verotettava tulo

Kuvio 1. Verotettavan tulon laskeminen (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 117)

Vähennyskelvottomia menoja ovat esimerkiksi edustusmenoista 50 %, yksityisajot ja pysäköintivirhemaksut sekä sakot. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 118) Tilikauden tulos voi olla myös tappiollinen. Tappio vahvistetaan elinkeinotoiminnan tulolähteeseen ja se vähennetään tuloksesta seuraavien kymmenen verovuoden aikana, jos ja kun tuloa syntyy. (Siikavuo 2016, 170)

Verotettava tulo ei siis ole sama asia kuin liikevaihto. Yrittäjällä voi olla lisäksi ulkopuolelta tullutta ansiotuloa, jos hän käy lisäksi palkkatöissä. Toiminimen haltija ei voi kuitenkaan maksaa itselleen palkkaa yritystoimintansa tulosta, vaan hän voi nostaa varoja yksityisottoina. Rahan liikuttelusta yrityksen ja yrittäjän välillä ei makseta veroa. (Siikavuo 2016, 167) (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 118)

3.3.2 Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus

Elinkeinoverolaki määrittelee yritysten verotuksen ja yrityksen tilinpäätös toimii verotuksen pohjana. Yksityisliikkeen ja henkilöyhtiön verotulot jaetaan pääomatuloihin ja ansiotuloihin, kuten tavallisen palkansaajankin. Pääomatuloiksi lasketaan esimerkiksi korkotulot, vuokratulot sekä osa yhtiön verotettavasta tulosta. Pääomatulosta veroa maksetaan ainoastaan valtiolle. Pääomatulojen verokanta on vuonna 2019 30 % ja yli 30 000 euroa ylittävästä osuudesta 34 % (Verohallinnon www-sivut 2019). Ansiotuloja puolestaan ovat esimerkiksi palkkatulot ja osa yhtiön verotettavasta tulosta. Ansiotuloista veroa maksetaan valtiolle, kunnalle sekä seurakunnalle. Valtion

tuloverokanta on progressiivinen ja kunnallis- ja kirkollisvero ovat suhteellisia. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 109)

Yrityksen elinkeinotoiminnan tulos jaetaan verotettavaksi nettovarallisuuden perusteella. Nettovarallisuus on varojen ja velkojen erotus eli oman pääoman määrä. Se lasketaan edellisen verovuoden taseen perusteella. Jos yrityksessä on maksettu palkkoja, luetaan verovuoden päättymistä edeltävien 12 kuukauden ennakonpidätyksen alaisista palkoista 30 prosenttia myös varoiksi. Näin saadaan pääomatulo-osuuden laskentaperuste, joka määrittää, kuinka suuri osa yrityksen verotettavasta tulosta verotetaan pääomatulona. Jos pääomatulo-osuuden laskentaperuste menee negatiiviseksi, verotetaan verotettava tulo kokonaan ansiotulona. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 111)

Verovuodesta 2017 alkaen on otettu käyttöön lisäksi muutos, että yksityisliikkeen elinkeinotoiminnan voitollisesta tuloksesta vähennetään yrittäjävähennyksenä viisi prosenttia ennen tulon jakamista. Vähennyksellä on haluttu parantaa yksityisliikkeen suhteellista asemaa verrattuna osakeyhtiöihin. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Yksityistä elinkeinonharjoittajaa verotetaan siis kaikkien pääoma- ja ansiotulojensa perusteella. Pääomatuloa on pääomatulo-osuuden laskentaperusteelle laskettu 20 % vuotuinen tuotto ja muu luetaan ansiotuloksi. Verovelvollisen vaatimuksesta se voi olla myös 10 prosenttia nettovarallisuudesta, tai vielä yksi vaihtoehto on, että koko tulo verotetaan ansiotulona. Vaatimus tulee esittää veroilmoituslomakkeella ennen verotuksen päättymistä (Verohallinnon www-sivut 2018). (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 112) Pienissä tuloluokissa pääomatulo-osuuden pudotuksesta on verotuksellista hyötyä. Nettovarallisuus lasketaan liiketoimintaan kuuluvan omaisuuden, varojen ja velkojen erotuksesta. Yksityistaloudessa olevaa omaisuutta tai velkaa ei oteta siis huomioon. Omaisuus, jota käytetään sekä yksityisessä käytössä että liiketoiminnassa, on aina vaikeasti määriteltävissä. Esimerkiksi kotona olevat laitteet kuten kahvinkeitin ja jääkaappi, jota käytetään liiketoiminnassa hyvin vähän, ovat useasti hankala perustella vähennyskelpoisuuteen kuuluviksi. Autoa puolestaan tulee olla käytetty yli 50 prosenttia yritystoiminnassa, jotta se lasketaan yrityksen varallisuuteen. (Tilisanomat www-sivut 2018) (Siikavuo 2016, 168)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulo on mahdollista jakaa, jos yrittäjä harjoittaa toimintaa yhdessä puolisonsa kanssa. Puolisot voivat silloin yhdessä päättää, valitsevatko yritystulon pääomatulo-osuudeksi joko 20 %, 10 % tai ottavatko sen kokonaan ansiotulona verotettavaksi. Vaihtoehto kannattaa aina valita sen mukaan, missä tapauksessa verojen yhteismäärä on pienin. Pääomatulo voidaan jakaa omistusosuuksien suhteessa ja ansiotulo työpanosten suhteessa. Ellei lisäselvitystä tehdä, osuudet katsotaan yhtä suuriksi. Ansiotulon jakaminen voi lievittää verotusta, sillä jaettaessa kahdelle verovelvolliselle se keventää verotuksen progressiota. Tämä riippuu puolison muista ansiotuloista. (Tilisanomat www-sivut 2018) (Siikavuo 2016, 169) (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 112)

Vuodelta 2019 toimitettavassa verotuksessa määrätään tuloverolain (1535/1992) perusteella valtiolle ansiotulosta suoritettava tulovero alla olevan progressiivisen tuloveroasteikon mukaan seuraavasti:

Verotettava ansiotulo, euroa	Vero alarajan kohdalla, euroa	Vero alarajan ylittävästä tulon osasta, %
17 600–26 400	8,00	6,00
26 400–43 500	536,00	17,25
43 500–76 100	3 485,75	21,25
76 100–	10 413,25	31,25

Kuvio 2. Tuloveroasteikko 2019 (Verohallinto)

Alla olevassa esimerkissä elinkeinotoiminnan tulos on 40 000 €, josta on jo tehty 5 % yrittäjävähennys. Pääomatulo-osuuden laskentaperuste 50 000 €. Ansiotulojen veroprosentiksi esimerkkiin on valittu 22 %.

Elinkeinotoiminnan tulos		40 000 €
Pääomatulo-osuuden laskentaperuste		50 000 €
Pääomatuloa 20 %	$20 \% \times 50\,000\ \text{€} =$	10 000 €
Ansiotuloa	$40\,000\ \text{€} - 10\,000\ \text{€} =$	30 000 €
Pääomatulon veroprosentti 30%	$10\,000\ \text{€} \times 30\% =$	3 000 €
Ansiotulon veroprosentti 22 %	$30\,000\ \text{€} \times 22\% =$	6 600 €
Yhteensä veroa		9 600 €

Elinkeinotoiminnan tulos		40 000 €
Pääomatulo-osuuden laskentaperuste		50 000 €
Pääomatuloa 10 %	$10 \% \times 50\,000 \text{ €} =$	5 000 €
Ansiotuloa	$40\,000 \text{ €} - 10\,000 \text{ €} =$	35 000 €
Pääomatulon veroprosentti 30%	$10\,000 \text{ €} \times 30\% =$	1 500 €
Ansiotulon veroprosentti 22 %	$30\,000 \text{ €} \times 22 \% =$	7 700 €
<hr/>		
Yhteensä veroa		9 200 €
Elinkeinotoiminnan tulos		40 000 €
Pääomatulo-osuuden laskentaperuste		50 000 €
Pääomatuloa 0 %		
Ansiotuloa		40 000 €
Ansiotulon veroprosentti 22 %	$40\,000 \text{ €} \times 22 \% =$	8 800 €
<hr/>		
Yhteensä veroa		8 800 €

Esimerkin kaltaisessa tilanteessa yrittäjän kannattaa pyytää kokonaan ansiotulona verottamista. Parhaan vaihtoehdon valinta ja saatu veron määrä riippuu yritystulon ja pääomatulo-osuuden määrästä, sekä yrittäjän veroprosentin suuruudesta.

3.3.3 Ennakkovero

Toiminimen verot maksetaan ennakkoverona. Ennakkovero on yrityksen tuloksen perusteella aiheutuvien verojen maksamista etukäteen. Ennakkoveron maksuun vaikuttaa esimerkiksi yritysmuoto ja tilikausi. Yrityksen tulos tulee arvioida mahdollisimman realistisesti ennakkoveron määrittystä varten, pidempään toimineelle verottaja määrää ennakkoverot aiemman tuloshistorian perusteella. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Toiminimiyrittäjän ennakkovero ja sen maksuajankohta määräytyvät samoin perustein kuin henkilöyhtiössäkin. Toiminimen poikkeus on se, että tuloksesta voidaan jakaa osa verotettavaksi puolisolle, jos hän työskentelee yrityksessä. Ennakkoverojen määrä on tärkeää hahmottaa, jotta tuleviin maksuihin osaa varautua. Jos ennakkoverot ovat olleet verotettavaan tulokseen nähden liian matalat, maksetaan erotus joko ennakkoveroa jälkikäteen täydentämällä tai korollisena jäännösverona. Jos verovu-

den aikana huomaa, ettei ennakoveroja ole maksanut tarpeeksi, voi muutosta hakea Verohallinnon OmaVerossa. (Verohallinnon www-sivut 2018)

3.3.4 Verosuunnittelu

Verosuunnittelu on sallittua, eikä sitä pidä mieltää vain veronkierroksi. Jo heti yritystä perustettaessa pitää arvioida, mikä yritysmuoto on todennäköisiin tuloihin nähden verotuksellisesti tarkoituksenmukaisin. (Tilisanomat www-sivut) Myös tilinpäätöksen ja voitonjaon suunnitteleminen on keskeinen osa yrityksen talouden suunnittelua. Ennen tilikauden päättymistä tai tilinpäätöksen teon aikaan on yleensä hyvä pohtia, onko tilinpäätöksen osoittama tulos yritykselle verotuksellisesti mahdollisimman edullinen, ja miten siihen voitaisiin vaikuttaa. Suunnittelua tehdessä tulisi muistaa ottaa myös huomioon, onko yrittäjän pystyttävä nostamaan vuodessa tarvitsemansa rahat yksityisottoina. Jos tällaista tarvetta ei ole, tulos yritetään saada mahdollisimman pieneksi. Näin menetellessä veroja yleensä siirretään seuraavalle vuodelle. (Karjalainen 2013, 96) (Siikavuo 2016, 161)

Verosuunnittelun keskeisimpiä asioita ovat veroseuraamusten ennakointi, menettelytavat, joiden avulla verokustannukset ovat mahdollisimman edulliset, veronmaksun ajoittamisen ennakointi ja hallitsemattoman tilanteen syntymisen estäminen. (Siikavuo 2016, 162)

3.3.5 Arvonlisäverotus

Arvonlisävero (alv) on välillinen vero, jonka yrittäjä lisää tavaran myyntihintaan ja tilittää valtiolle. Ostaja maksaa siten oston yhteydessä veroa valtiolle. Verovelvollinen saa vastaavasti vähentää ostohintaan sisältyneen arvonlisäveron hankkiessaan tavaran tai palvelun verollista liiketoimintaansa varten. Tällöin vero on käytännössä katsoen läpikuluerä ja kuluttajahintoihin sisältyy vain yhdenkertainen vero. Tähän on edellytyksenä se, että sekä myyjä että ostaja ovat verovelvollisia. Arvonlisäveron yleinen verokanta on 24 %. Alempia verokantoja ovat 14 % ja 10 %. Lisäksi eräät tuotteet ja palvelut on kokonaan vapautettu arvonlisäverovelvollisuudesta. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Arvonlisäverovelvollisia ovat kaikki, jotka harjoittavat liiketoiminnan muodossa tavaroiden tai palveluiden myyntiä. Useimmat yritykset ovatkin verovelvollisia yritysmuodosta riippumatta, ellei toiminta ole esimerkiksi vähäiseksi laskettavaa. Liikevaihdon yläraja on tällöin enintään 10 000 € kalenterivuoden aikana. Mikäli ei ole ilmoittautunut verovelvolliseksi ja raja ylittyy, yritys määrätään taannehtivasti arvonlisäverovelvolliseksi ja myöhästyneille veroille määrätään viivästysseuraamus. (Verohallinnon www-sivut 2018) (Karjalainen 2013, 106)

3.3.6 Verohuojennus

Pienimuotoista liiketoimintaa harjoittava yritys voi saada arvonlisäverovelvollisuuden alarajaan liittyvän verohuojennuksen. Yrityksen liikevaihto ratkaisee, voiko yritys saada huojennusta ja mikä huojennuksen määrä on. Jos tilikauden veroton liikevaihto jää alle 30 000 euron, voi arvonlisäverovelvollinen saada huojennusta maksettavasta verosta. Jos taas liikevaihto on enintään 10 000 €, huojennuksen voi saada täysimääräisenä. Arvonlisäveroilmoitukset kuitenkin annetaan ja maksetaan normaalisti tilikauden aikana. Verovelvollisen pitää itse laskea huojennukseen oikeuttavan määrä ja ilmoittaa tiedot tilikauden viimeisen kuukauden tai kalenterivuoden viimeisen verokauden arvonlisäveroilmoituksella. (Verohallinnon www-sivut 2018) (Karjalainen 2013, 106)

Liikevaihdon ollessa enintään 10 000 euroa saa verovelvollinen huojennuksena koko tilikaudelta tilitettävän veron: myynnin verot – vähennettävät verot. Kun taas liikevaihto on yli 10 000 €, mutta alle 30 000 €, osittaisen huojennuksen määrä lasketaan seuraavasti: (Verohallinnon www-sivut 2018)

$$\frac{\text{vero} - (\text{liikevaihto} - 10\,000\ \text{€}) \times \text{vero}}{20\,000\ \text{€}}$$

Verovelvollinen ei saa kuitenkaan palautusta, jos edellä mainitun laskukaavan mukaan huojennus on negatiivinen. Huojennusta voi hakea takautuvasti kolmen vuoden kuluessa siitä, kun huojennusta koskeva tilikausi on päättynyt. (Siikavuo 2016, 219)

Hankintojen seurauksena kuukauden arvonlisävero voi käänntyä negatiiviseksi. Tämä tarkoittaa sitä, että hankintojen arvonlisävero on suurempi kuin myytyihin tuotteisiin sisältynyt vero. Tässäkin tapauksessa kausiveroilmoitus annetaan verottajalle normaalilla tavalla ja negatiivisen arvonlisäveron voi vähentää seuraavista maksettavista verotilin veroista tai ottaa veronpalautuksena pankkitilille. Yleinen tapa on jättää negatiivinen vero verotilille verosaamiseksi. (Siikavuo 2016, 219)

Arvonlisävero pitää muistaa huomioida kirjanpidossa. Koska tilitettävän veron määrään vaikuttavien kirjausten on perustuttava tositteisiin, on verovelvollisen hoidettava kirjanpitoa niin, että siitä saadaan veron määräämistä varten tarvittavat tiedot. Tämän hoitamiseen on kaksi vaihtoehtoa tilejä suunniteltaessa: Eri verokantojen mukaiset ostot ja myynnit kirjataan omille tileilleen tai eri verokannat eritellään kirjauksia tehtäessä alv-koodeilla. Kirjaukset voidaan tehdä joko netto- tai bruttokirjausmenetelyä käyttäen. Nettomenetelmä tarkoittaa sitä, että meno- ja tulotileille kirjataan veroton rahamäärä. Ostoista vähennettävä vero ja myynneistä suoritettava vero kirjataan siis omille tileilleen. Bruttokirjausmenettelyssä ostot ja myynnit kirjataan tileille verollisina. Niistä veron osuus erotellaan tileiltä joko tapahtumakohtaisesti tai koko kuukauden osalta. Myynneistä suoritettava arvonlisävero kirjataan arvonlisäverovelaksi ja hankinnoista vähennettävä vero vastaavasti alv-saamiseksi. Yleensä kirjanpito-ohjelmat tekevät nämä viennit automaattisesti. (Tomperi 2018, 19)

3.4 Kirjanpito

Kirjanpidon tarkoituksena on kuvata yrityksen toimintaa kokoamalla liiketapahtumien, menojen, tulojen ja rahoitustapahtumien tiedot ja kirjata ne ylös tietyn menetelmän mukaan. (Karjalainen 2013, 101) Kirjanpidon päätarkoituksena on siis selvittää yritystoiminnan tulos (Tomperi 2018, 8). Kirjanpito on yksinkertaisuudessaan tositaiteiden aukottomuuden varmistamista: kaikki aineisto joko skannataan sähköiseen järjestelmään tai kerätään ja järjestetään paperilla säilytettäväksi. Tositeaineistojen tiedot kirjataan valitun kirjanpitojärjestelmän menetelmän mukaisesti, jonka avulla tuotetaan laskelmat ja raportit niin itse yrittäjälle kuin eri viranomaisille. (Taloushallintoliiton www-sivut 2018) Kirjanpidon osoittama tulos vaikuttaa maksettaviin veroihin ja muihin maksuihin (Tomperi 2018, 9).

Ulkoisella laskentatoimella tarkoitetaan lakisääteistä kirjanpitoa ja tilinpäätöksen laatimista. Tuotannontekijöiden vastaanottamiset eli menot ja suoritteiden luovuttamiset eli tulot sekä talousyksiköiden välinen rahavirtojen seuranta kuuluvat ulkoiseen laskentatoimeen. Sen tehtävänä on tuottaa kirjanpidon perusteella tilinpäätös. Tilinpäätökseen kuuluu tuloslaskelma, tase, rahoituslaskelmat, liitetiedot ja erilaiset raportit. Ulkoisen laskentatoimen tiedot ovat julkisia ja tulevat esimerkiksi verottajan käyttöön. (Tomperi 2018, 7)

Sisäinen laskentatoimi on operatiivista laskentatoimintaa ja sen tehtävänä on palvella yrityksen johtamista. Se tuottaa yrityksen oman toiminnan suunnittelussa, kehittämisessä ja seurannassa käyttämiä laskelmia. Esimerkiksi kustannuslaskentamenetelmät, hinnoittelulaskelmat ja budjetit ovat tällaisia. Se on vapaaehtoista ja jokainen yritys voi käyttää itselleen parhaiten soveltuvia menetelmiä. Sisäisen laskentatoimen tuottamia tietoja ei ole tarkoitettu julkisiksi, vaan yrityksen oman päätöksenteon tueksi. (Tomperi 2018, 7)

Kun kyseessä on pieni kirjanpitovelvollinen, on käytettävissä huojennuksia koskien tilinpäätöstä ja toimintakertomusta. Huojennuksien käyttäminen on kirjanpitovelvollisen itse päätettävissä, sillä ne ovat haluttaessa käyttöön otettavia mahdollisuuksia. Halutessaan kirjanpitovelvollinen voi myös soveltaa kaikkia kirjanpitovelvollisia koskevia säännöksiä. Kuitenkin valitsemansa menettelytavan soveltamisessa on oltava johdonmukainen ja käytettävä valintaansa koko toimintansa osalta ja tilikaudesta toiseen. (Leppiniemi & Leppiniemi 2010, 21)

Keskeisimmät säännökset kirjanpidosta löytyvät kirjanpitolaista ja -asetuksesta, pienen ja mikroyrityksen tilinpäätöstä koskevassa asetuksessa. Kirjanpidon avulla pidetään yrityksen menot, tulot ja rahat erillään yksityisyrittäjän omista menoista, tuloista ja rahoista. Kirjanpidolla on siis myös erilläänpidotehtävä. (Tomperi 2018, 9)

Kirjanpitolaki säätelee sen, kenellä on velvollisuus pitää kirjanpitoa. Kirjanpitovelvollisuus määräytyy niin yrityksen oikeudellisen muodon kuin toiminnan laadun mukaan. Kaikki osakeyhtiöt, osuuskunnat, avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiöt, yhdistykset ja säätiöt ovat oikeudellisen muotonsa perusteella kirjanpitovelvollisia. Kaik-

kien edellä mainittujen on pidettävä aina kahdenkertaista kirjanpitoa. (Tomperi 2018, 10)

Kirjanpitovelvollisia ovat lisäksi liiketoimintaa harjoittavat luonnolliset henkilöt. Liiketoiminnalla tarkoitetaan ansaintatarkoituksessa tapahtuvaa jatkuvaa ja itsenäistä toimintaa, johon liittyy samalla yrittäjänriski. Ammatin harjoittaminen on usein pienimuotoisempaa ja perustuu pääsääntöisesti omiin henkilökohtaisiin ammattitaitoihin ilman merkittävää pääomaa. Näiden kahden välillä ei kuitenkaan ole rajanveto kovin suuressa merkityksessä, sillä molempia koskevat samat säännökset koskien kirjanpitoa. Pienille liikkeen- ja ammatinharjoittajille, joihin toiminimi lukeutuu, on asetetut vaatimukset kevennettyjä. (Tomperi 2018, 11)

Yrityksen tilinpäätöksen tulee antaa oikeat ja riittävät tiedot toiminnan taloudellisesta asemasta. Lisätiedot tulee antaa liitetietoina, jos ne ovat tarpeen tarkoitettun oikean ja riittävän kuvan aikaansaamiseksi. (KPA 1336/1997 3 luku 2 §) Kirjanpitolaki määrittää muun muassa sen, että käteistapahtumat on kirjattava ja numeroitava aikajärjestyksessä päiväkohtaisesti, muut kuukausikohtaisesti. Tositteet liitteineen on säilytettävä vähintään kuusi vuotta sen vuoden lopulta, jolloin tilikausi on loppunut. Jokaiselta tilikaudelta on laadittava tilinpäätös, yleensä ammatinharjoittajan tilikausi on kalenterivuosi. Valmis tilinpäätös on päivättävä ja toiminnasta vastaavan ammatinharjoittajan on allekirjoitettava se kahden kuukauden sisällä tilikauden päättymisestä. Tasekirja ja muut kirjanpitokirjat on säilytettävä vähintään kymmenen vuotta. (Karjalainen 2013, 100)

Uudistettu kirjanpitolaki astui voimaan 1.1.2016 ja koskee tilikausia, jotka ovat alkaneet sen jälkeen. Kirjanpitoasetus (KPA) jaettiin kahteen eri asetukseen, jolloin pien- ja mikroyritykset saivat oman kirjanpitoasetuksensa (PMA). Asetus pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista määrittää muun muassa selvät minimivaatimukset yrityksen tilinpäätökselle. Jos toimintaa harjoitetaan toiminimellä tai ammatinharjoittajana, tilinpäätös tehdään mikroyrityksen säännöillä ja pakollisena vasta silloin, kun kaksi seuraavista säädetyistä rajoista ylittyy: tase 350 000 e, liikevaihto 700 000 e tai palveluksessa on keskimäärin 10 henkilöä. (Talouhallintoliiton www-sivut 2018) (PMA 1753/2015, 1 §)

Varsin usein pienempien yritysten kirjanpito hoidetaan maksuperusteisesti, mikä on helppo tehdä. Tätä periaatetta noudatettaessa kirjaukset tehdään vasta sen jälkeen, kun yrityksen laskut on maksettu tai vastaavasti silloin kun asiakas on maksanut. Suoriteperusteisessa kirjanpidossa lasku kirjataan esimerkiksi siis tuotoksi, kun lasku on lähetetty. Kirjanpitolaki kuitenkin edellyttää, että tilinpäätöksen on oltava aina suoriteperusteinen. Sen vuoksi tilinpäätöksen yhteydessä pitääkin kirjata kaikki kirjaamatta olevat, mutta päättyneelle tilikaudelle kuuluvat ostovelat ja myyntisaamiset. Ostovelat ja myyntisaamiset on kuitenkin voitava jatkuvasti selvittää tilikauden aikana. (KPA 2 luku 3 §) Maksuperusteisen kirjanpidon ongelma onkin siinä, että se ei yleensä kerro yrityksen todellista tilannetta. Tulos voi tällöin näyttää liian hyvältä, jos myyntitulot kirjataan mukaan liikevaihtoon, mutta ostolaskujen maksamista venytetään pidemmälle. Tämä voi vaikuttaa siihen, että alv-vähennykset jäävät maksamatta olevista laskuista tekemättä ja laskelma osoittaa silloin suurempaa maksettavan veron määrää. (Karjalainen 2013, 101)

3.4.1 Yhdenkertainen kirjanpito

Normaalisti kirjanpitovelvollinen pitää kahdenkertaista, suoriteperusteista kirjanpitoa. Liikkeen- tai ammatinharjoittaja voi kuitenkin pitää myös vain yhdenkertaista kirjanpitoa, jos tilikausi on kalenterivuosi. Yhdenkertaista kirjanpitoa pitävänkin on viimeistään verotusta varten oikaistava kirjanpitoensa suoriteperusteiseksi. Myös yhdenkertaisen kirjanpidon täytyy perustua tositteisiin. (Verohallinnon [www-sivut](http://www.sivut) 2018)

Taulukko 1. Esimerkki yhdenkertaisesta kirjanpidosta

Pvm	Tapahtuma	Tulot	Menot
1.11.	Ostettu tavaroita		200,00
3.11.	Myyty tavaroita	500,00	
5.11.	Yksityisotto		100,00

3.4.2 Kulut

Meno syntyy yritykselle tuotannontekijän vastaanottamisesta. Elinkeinotoiminnan kuluina voi vähentää kaikki ne menot ja menetykset, jotka ovat johtuneet tulon hankimisesta tai säilyttämisestä. Myös kulut pitää eritellä veroilmoituksessa sen mukaan, millaisesta kulusta on kyse.

Käyttöomaisuutta on elinkeinotoimintaan kuuluva omaisuus, joka on tarkoitettu pysyvään käyttöön (Verohallinnon www-sivut 2018). Käyttöomaisuutta ovat esimerkiksi rakennukset, koneet, kalusto ja muut elinkeinotoiminnassa käytettävät hyödykkeet. Osa käyttöomaisuuden hankintamenoista voi kirjata kuluksi vuosikuluna, eli kokonaan kerrallaan. Osa kuluista täytyy taas jaksottaa, eli jakaa usealle eri vuodelle. Kuluvan käyttöomaisuuden hankintahinnan voi vähentää kuluna kerralla, jos hankinnan todennäköisin taloudellinen käyttöikä on enintään kolme vuotta tai jos kyse on pienhankinnasta. Pienhankintoja ovat esimerkiksi matkapuhelin tai jokin työkalu, jonka hankintahinta on enintään 850 euroa. Tällaisia pienhankintoja voi vuodessa vähentää yhteensä 2500 euron arvosta. Muut hankinnat voi vähentää niiden käyttöaikana poistojen avulla, jolloin verovuonna tehty poisto pienentää käyttöomaisuuden jäljellä olevaa hankintamenoa. Jäljellä olevaa hankintamenoa kutsutaan menojäännökseksi, josta lasketaan seuraavan vuoden poisto. Koneista ja kalustosta voi tehdä enintään 25 prosentin vuotuisen poiston. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Elinkeinotoiminnassa vähennyskelvottomia kulujat ovat sakot, seuraamusmaksut ja muut sanktioluonteiset maksuseuraamukset, puolisolle tai lapselle maksettu palkka ja yksityisotot. Yksityisotot kirjataan yksityistilille ja ilmoitetaan veroilmoituksella. (Verohallinnon www-sivut 2018)

3.4.3 Autokulut

Auto kuuluu yrityksen elinkeinotoiminnan varallisuuteen, jos vuosittaisista ajetuista kilometreistä yli puolet on elinkeinotoimintaan liittyvää. Ajokilometrit pitää selvittää jokaisesta autosta erikseen. Elinkeinotoiminnan ajoa ei ole sellaiset matkat, jotka

tehdään asunnolta kiinteälle toimipaikalle. Ne ja muut elinkeinotoimintaan kohdistumattomat ajot lasketaan yksityisajoksi. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Kirjanpitoon tulee silloin kirjata kaikki autoon liittyvät todelliset kulut. Todellisia kuluja ovat esimerkiksi polttoaineet, huoltokulut ja auton poisto. Kirjaukset tehdään tositteiden perusteella kirjanpitoon. Kaikki elinkeinotoimintaan liittyvät todelliset autokulut saa vähentää elinkeinotoiminnan veroilmoituksella. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Ajopäiväkirjan avulla erotetaan elinkeinotoiminnan ajot yksityisajoista. Ajopäiväkirjaan merkitään kaikki elinkeinotoiminnan ajot ja niistä kertyvät kokonaiskilometrit, jotka on ajettu tilikauden aikana. Ajopäiväkirjan tarkoituksena on siis selvittää kirjanpitoa ja verotusta varten, kuinka ajokilometrit jakautuvat yksityisajoihin ja elinkeinotoiminnan ajoihin. Ajopäiväkirja tehdään jokaisesta ajoneuvosta erikseen ja toimitetaan Verohallinnon nähtäväksi vain pyydettyäessä. (Verohallinnon www-sivut 2018) (Siikavuo 2016, 169)

Ajopäiväkirjaan merkitään ajon alkamis- ja päättymispaikka sekä mahdollisesti ajo-reitti, matkamittarin lukema ajon alussa ja lopussa, matkan pituus sekä ajon tarkoitus.

3.4.4 Matkakustannukset

Matkakustannukset ovat menoja siinä missä muutkin menot ja niiden korvaukset yrittäjä voi nostaa verovapaasti yrityksestään. Matkakustannuksista tarvitaan luotettava tosite kirjanpitoa varten. Matkoista pitää laatia matkalasku, jossa on kirjattuna lähtöaika, paluu-aika, kulkureitti, matkan kohde ja tarkoitus, sekä kilometrimäärä. Yksityisyrittäjä ei kuitenkaan laskuta kilometrikorvauksia ja päivärahoja, vaan hän merkitsee ne verolomakkeelle kirjanpidon ohi suoraan verovähennyksiksi. (Karjalainen 2013, 108)

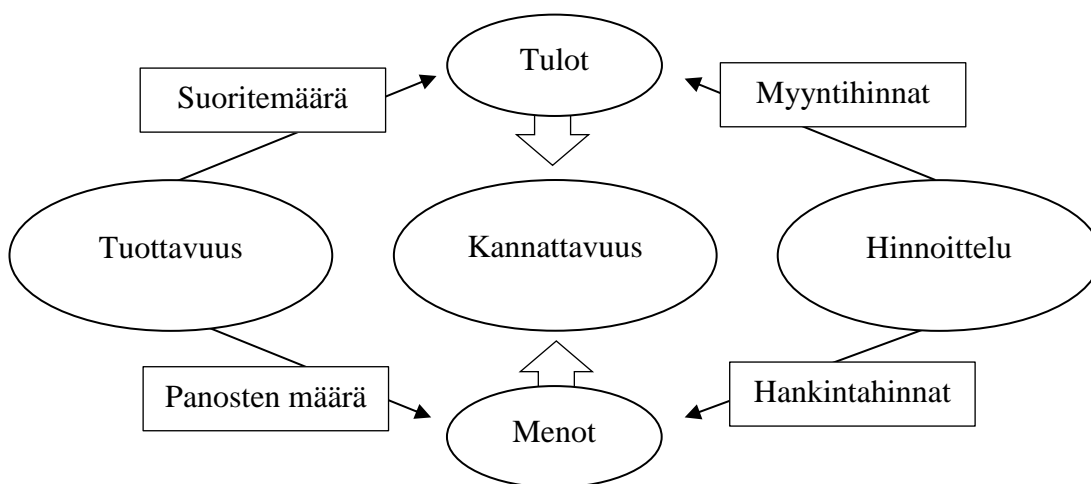
3.4.5 Tulot

Veronalaisia elinkeinotoiminnan tuloja ovat kaikki ne tuotot, jotka elinkeinotoiminnassa saadaan rahana tai rahanarvoisena etuna. Tulot tulee erotella veroilmoituksessa sen mukaan, millaisesta tuotosta on kyse. Liikevaihtoon lukeutuvat kaikki ne tulot, jotka saadaan elinkeinotoiminnassa tavarain ja palvelun myynnistä, työkorvauksista tai laskutetuista kilometrikorvauksista ja päivärahoista. Avustuksia ja tukia puolestaan ovat kaikki elinkeinotoimintaa varten saadut avustukset, lisät ja tuet sekä arvonlisäveron alarajahuojennus. (Verohallinnon www-sivut 2018)

4 YRITYKSEN KANNATTAVUUS

4.1 Kannattavuuden tarkastelutavat ja -menetelmät

Kaikenlaisen yritystoiminnan lähtökohtana ja tavoitteena on tuottaa voittoa, eli että tuotot ovat suuremmat kuin saman aikavälin kustannukset. Tärkeä ja yksinkertainen ohjenuora on se, että pitää kustannukset kurissa. Oli kyseessä minkä tahansa kokoinen yritys, on yrittäjän pakko mitoittaa menonsa tavoitteidensa ja resurssiensa mukaisesti. (Karjalainen 2013, 110) Yrityksen kannattavuuden taso riippuu paljon toiminnan hyvydestä, eli esimerkiksi miten hyvin kilpailukyvyistä on huolehdittu, miten sujuvia prosessit ja toimintatavat ovat, sekä miten tehokkaasti ja ammattitaitoisesti toimitaan. Hyvin johdettu liiketoiminta tuottaa todennäköisimmin hyviä tuloksia ja saavuttaa asettamansa tavoitteet. (Mäenpää 2015, 67) Yrityksen kannattavuutta tarkasteltaessa on tärkeää ymmärtää käytetty kirjaus- ja laskentatapa sekä termien todellinen sisältö. On hyvin oleellista tietää, mille tilille kirjataan mitäkin ja minkä tilien kirjauksia lasketaan mihinkin tulos- ja katetasoon. Vasta silloin voi kunnolla ymmärtää, millä arkipäivän toimilla ja ratkaisuilla voi vaikuttaa toiminnan tulokseen. (Mäenpää 2015, 69)



Kuvio 3. Kannattavuus (Mäenpää, K. 2015, 76)

Kannattavuutta voidaan tarkastella erilaisista näkökulmista ja sen mittaamiseksi on erilaisia talouden tunnuslukuja. Keskeisimmät tunnusluvut kannattavuuden mittaamiseksi ovat myyntikate, käyttökate, liike-tulos ja kokonaistulos. Nämä kyseiset tun-

nusluvut on mahdollista laskea myös suhteellisena osuutena liikevaihdosta, jolloin saadaan myyntikate-, käyttökate-, liiketulos- ja tulosprosentti. (Eklund & Kekkonen 2011, 63)

Yksinkertaisin yrityksen kannattavuuden mittari on tulos. Tuloksella voidaan tarkoittaa erilaisia asioita, joten on tärkeää varmistaa, mitä tulosta tarkoitetaan. Tulos lasketaan tietyltä ajanjaksolta, useimmiten tilikaudelta. Liikevaihto eli myyntituotot, ovat kauden myytyjen tuotteiden määrän ja niiden yksikköhinnan tulo. Liikevaihto ilmoitetaan aina ilman arvonlisäveroa. Kun näistä myyntituotoista vähennetään eri kustannuseriä, saadaan erilaisia tulokäsitteitä. Tavallisimmin kustannukset lasketaan myös ilman arvonlisäveroa. Tuloslaskelman viimeinen rivi, eli yrityksen kokonaistulos saadaan, kun myyntituotoista vähennetään kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2011, 63)

Yrityksellä on perusluonteeltaan kahdenlaisia kustannuksia: muuttuvia ja kiinteitä kustannuksia. Muuttuvista kustannuksista on kyse silloin, kun kustannukset kasvavat tai vähenevät toiminta-asteen muuttuessa. Tyypillisiä muuttuvia kustannuksia ovat muun muassa ainekustannukset. Kiinteät kustannukset pysyvät vakioina toiminta-asteesta riippumatta ja ovat olemassa myyntimäärästä riippumatta. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi vuokrat ja lämmityskulut. (Siikavuo 2016, 55) Näin kokonaistulos kertoo, mitä yrityksen tuotoista jää yritykselle jäljelle, kun liiketoimintaan liittyvät kustannukset on vähennetty. Silloin, kun kokonaistulos lasketaan tilikaudelta, nimitetään sitä tilikauden tulokseksi. (Eklund & Kekkonen 2011, 64)

Kun tuotoista vähennetään kaikki varsinaisen liiketoiminnan kustannukset, saadaan liiketulos. Näihin kustannuksiin lasketaan muuttuvat kustannukset ja kiinteät kustannukset poistot mukaan lukien. Liiketulos kertoo varsinaisen yritystoiminnan kannattavuuden, siinä ei ole huomioitu rahoituskuluja tai verojen määrää. (Eklund & Kekkonen 2011, 64)

Käyttökate kertoo yrityksen tuloksen ennen poistoja, korkomenoja ja veroja. Se kertoo yrityksen liiketoiminnan tuloksen, mutta ei ota kantaa yrityksen rahoitusrakenteen ja investointien aiheuttamiin kustannuksiin. Käyttökate on myös osin vertailukelpoinen eri toimialojen vertailussa, kunhan otetaan huomioon yrityksen pääomara-

kenne ja hankinnat: investoidaanko omiin laitteisiin vai ovatko ne vuokralla. (Eklund & Kekkonen 2011, 64) Hyvä käyttökate edellyttää hyvää myyntikatetta. Osto- ja myyntihintojen pitää olla oikein asetettu ja toiminnan tehokasta. Niin työpanoksen, hallinnon, tilojen käytön kuin energiatehokkuuden tehokkuus vaikuttaa käyttökatteeseen. Käyttökate onkin näin yrityksen tehokkuuden seurantaan toimiva tunnusluku. Edellisten tarkastelujaksojen käyttökatteisiin vertaamalla, voi nähdä onko toiminnan tehokkuus kehittynyt. (Mäenpää 2015, 75)

Kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset, saadaan myyntikate. Katetuottolaskennassa käytetään usein termiä katetuotto. Kate kertoo yrityksen tuotannon kannattavuudesta, eikä niinkään yritystoiminnan kannattavuudesta. Myyntikateen suuruus vaihtelee alan mukaan, joten sen avulla ei voi verrata eri aloilla toimivien yritysten kannattavuutta keskenään. (Eklund & Kekkonen 2011, 64)

Yrityksen euromääräisten tulosten perusteella ei voi siis tehdä suoraan kunnollisia johtopäätelmiä yrityksen kannattavuudesta. Pelkästään tieto voittosummasta ei vielä kerro, onko tulos hyvä vai huono juuri kyseisessä tapauksessa. Vertailukelpoista tietoa saadakseen pitää tulosta verrata yrityksen liiketoiminnan laajuuteen, yritykseen sitoutuneen pääoman määrään sekä siihen, millainen riski toimintaan sisältyy. Esimerkiksi pienyrittäjälle, joka ei ole sijoittanut paljoakaan pääomaa, pienikin voitto voi olla jo hyvä tulos. Vertailukelpoisinta onkin verrata omaa toimintaa lähimmän kilpailijan liikevaihtoon. (Siikavuo 2016, 56)

4.2 Katetuottolaskenta

Katetuottolaskentaa käytetään yrityksen liiketoiminnan kannattavuuden arvioimiseen. Katetuottolaskennan avulla voi seurata liiketoiminnan kannattavuutta ja suunnitella laskennan avulla keinoja sen parantamiseksi. Etenkin lyhyen aikavälin kannattavuuden tarkastelussa on katetuottolaskenta sopiva keino. Silloin kustannusten voidaan olettaa pysyvän samoina toiminta-asteesta riippumatta. Kustannusten ja myyntituottojen välinen erotus tuottaa myyntikatetta. Kun saadusta katetuotosta vähennetään vielä kiinteät kustannukset, saadaan yrityksen tulos. Katetuoton tarkoituksena on kattaa yrityksen kiinteät kustannukset. Kun katetuotto on suurempi kuin kiinteät kus-

tannukset, on tulos voitollinen. Kiinteiden kustannusten ollessa korkeammat kuin katetuotto, jää tulos tappiolle. (Siikavuo 2016, 57) (Stenbacka, Mäkinen, & Söderström 2013, 61)

Katetuottolaskennan etu on sen yksinkertaisuus ja se perustuu tiettyihin oletuksiin. Sen lähtökohtana on kustannusten jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin: kiinteät kustannukset ovat lineaariset eli eivät muutu toiminta-asteen mukana, toisin kuin muuttuvat kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2011, 66) Katetuottolaskennan peruskaava on:

$$\begin{array}{r}
 \text{Myyntituotot} \\
 - \text{Muuttuvat kustannukset} \\
 \hline
 = \text{Katetuotto} \\
 - \text{Kiinteät kustannukset} \\
 \hline
 = \text{Tulos}
 \end{array}$$

Palvelujen tuotosta ei voi suoraan laskea myyntikatetta, koska palvelujen tuottoon ei aina pidä ostaa tuotannontekijöitä. Palvelun myynnin voidaan katsoa olevan käytetyn ajan myyntiä. Yrittäjän pitää itse arvioida, montako tuntia vuodessa myydään ja millä tuntihinnalla. Näin myydystä tuntimäärästä muodostuu liikevaihto. Palvelusta saadun tulon on oltava riittävän hyvä, että sillä katetaan kaikki kustannukset sekä tuotetaan samalla varallisuutta varastoon. (Siikavuo 2016, 57) (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 61)

Katetuottolaskentaan liittyy erilaisia tunnuslukuja, joiden avulla katetuoton merkitystä voi tulkita. Näitä ovat esimerkiksi katetuotto, katetuottoprosentti ja kriittinen piste. Yritystoiminnassa käytetään paljon katetuottoprosentti-tunnuslukua. Se saadaan laskemalla katetuoton osuus myyntituotoista. Saatu prosentti tarkoittaa, että kustakin myyntieurosta jää yritykselle sen prosentin verran kiinteiden kustannusten ja voiton kattamiseen. Katetuottoprosentti on käyttökelpoinen, kun verrataan yrityksen menestystä eri ajanjaksoilla, saman alan toiseen toimijaan tai toimialan keskimääräiseen kannattavuuteen. (Eklund & Kekkonen 2011, 67)

$$\text{Katetuotto\%} = \frac{\text{Katetuotto}}{\text{Myyntituotot}} \times 100$$

Yrityksen voitto liikevaihtoon suhteutettuna kertoo yrityksen voittoprosentin. Se kertoo, montako prosenttia yrityksen voitto on yrityksen myyntituotoista. (Siikavuo 2016, 61) (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 63)

$$\text{Voitto\%} = \frac{\text{Voitto}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Kriittinen piste on se myynnin määrä, jolla tuotot ja kustannukset ovat yhtä suuret ja yrityksen tulos on nolla. Silloin yrityksen katetuotto on yhtä suuri kuin yrityksen kiinteät kustannukset. Sen vuoksi kriittistä pistettä voidaan kutsua myös kriittiseksi myynniksi. Kriittisen pisteen myynti lasketaan kiinteiden kustannusten ja katetuotto-prosentin avulla. Kriittinen piste voidaan laskea joko euro- tai kappalemääräisenä. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 64) (Eklund & Kekkonen 2011, 68)

$$\text{Kriittinen piste} = \frac{\text{Kiinteät kustannukset}}{\text{Katetuotto\%}} \times 100$$

Kriittinen piste voidaan laskea myös kappaleina myytävän tuotteen mukaan. Yrityksen kiinteät kustannukset jaetaan yhden myyntituotteen katetuotolla ja tulokseksi tulee myynnin yksikkömäärä, jolla yritys saavuttaa nollatuloksen. Kriittinen piste on siis se myyntimäärä euroina tai kappalemääränä, joka on vähintään saavutettava, ettei tulos olisi tappiollinen. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 64)

$$\text{Kriittinen piste kpl} = \frac{\text{kiinteät kustannukset}}{\text{katetuottoprosentti}}$$

Varmuusmarginaali puolestaan kertoo, kuinka suuri yrityksen toteutuneen myynnin ja kriittisen pisteen myynnin ero on. Jos yrityksen toteutuneet myyntituotot ovat suuremmat kuin kriittisen pisteen myyntituotot, erotus kertoo, kuinka paljon tuotot voivat vielä laskea, kunnes tulos kääntyy tappiolliseksi. Jos myyntituotot ovat pienemmät kuin kriittisen pisteen tuotot, saadaan selville, paljonko myyntituottoja on lisättävä, jotta saavutetaan edes nollatulos. Varmuusmarginaali voidaan laskea lukuna tai prosentuaalisesti. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 65) (Eklund & Kekkonen 2011, 69)

Varmuusmarginaali (€) = Myyntituotot - Kriittisen pisteen myynti

$$\text{Varmuusmarginaali\%} = \frac{\text{Varmuusmarginaali}}{\text{Toteutuneet myyntituotot}} \times 100$$

4.3 Kannattavuuden kehittäminen

Kannattavuuden parantaminen on asia, joka on yrityksissä yleensä jatkuvasti kehittämisen kohteena. Jotta kannattavuutta pystyy seuraamaan, on tunnettava siihen vaikuttavat tekijät, sillä liiketoiminnan kannattavuutta voidaan parantaa vain näihin tekijöihin vaikuttamalla. Sisäisiin tekijöihin yrittäjä pystyy vaikuttamaan omilla ratkaisuillaan, esimerkiksi kustannuskontrollin avulla, mutta ulkoisiin tekijöihin ei välttämättä itse pysty vaikuttamaan. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 72) Kannattavan liiketoiminnan ensimmäinen edellytys on riittävä katetuoton määrä. Lopullinen kannattavuus saadaan selville kuitenkin vasta yrityksen kokonaistuloksesta. Katetuottolaskelman kaavaa tarkasteltaessa löytyy kolme keskeisesti kannattavuuteen vaikuttavaa seikkaa: myyntituotot, jotka riippuvat myytyjen tuotteiden määrästä ja hinnasta, muuttuvat kustannukset ja kiinteät kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2011, 70)

Yrityksen katetuottoa ja tulosta voidaan kasvattaa myynnin lisäämisellä. Silloin tuloksen paraneminen johtuu siitä, että pelkästään muuttuvat kustannukset kasvavat myynnin kasvun suhteessa, kun kiinteät kustannukset pysyvät ennallaan. Tuotot kasvavat kustannuksia enemmän ja samalla myös tuotekohtaiset kokonaiskustannukset laskevat. (Tenhunen 2013, 1) (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 74)

Myynnin lisääminen onnistuu sillä, että joko nykyiset asiakkaat ostavat enemmän tai yrittäjä saa hankittua itselleen uusia asiakkaita. Myyntimäärien kasvattaminen vaatii kuitenkin usein markkinointia, joka puolestaan lisää kustannuksia. Sen vuoksi myynnin kasvun on oltava sen verran suurta, että lisämyynnistä johtuva kasvanut katetuotto ylittää kasvaneet markkinointikustannukset. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 72) Usein myyntiä pyritään parantamaan alentamalla hintaa ja se on yleinen keino varsinkin silloin, kun pyritään valtaamaan uusia markkina-alueita. Myynnin

määrä yleensä nousee tämän johdosta, mutta alentunut hinta pienentää myös kate-
tuottoprosenttia. Yrityksen kannattavuus paranee tällöin vain, jos myyntimäärän nou-
susta saatava katetuoton lisäys on suurempi kuin hinnan alennuksesta johtuva kate-
tuoton vähennys. (Eklund & Kekkonen 2011, 72)

Toinen keino parantaa kannattavuutta liittyen hintojen muuttamiseen on korottaa hin-
toja. Hinnoittelun tavoitteena on määritellä tuotteelle tai palvelulle sellainen hinta,
että se kattaa tuottamisesta aiheutuvat kustannukset sekä huomioi kannattavuuteen ja
kilpailukykyyn liittyvät tavoitteet. Hintojen nostaminen parantaa kannattavuutta te-
hokkaasti, mikäli myyntimäärä ei kärsi hinnankorotuksesta. Hintojen nostamisen
vaarana on se, että myynnin määrä alenee, eikä silloin korotuksesta saatu hyöty vai-
kuta suoraan kannattavuuden parantamiseen. Mitä kovempaa kilpailu on, sitä vaike-
ampaa voidaan katsoa hintojen nostamisen olevan. Asiakkaiden ollessa tyytyväisiä ei
välttämättä hinnankorotus ole heille merkityksellinen eikä se vaikuta heidän osto-
käyttäytymiseensä. (Tilisanomat [www-sivut](#) 2018) Hinnan muutoksen vaikutuksesta
myynnin määrään, käytetään termiä kysynnän hintajousto (Eklund & Kekkonen
2011, 73).

Hinnan nostamiseen ja määrän lisäämiseen liittyy tekijöitä, joihin ei voi itse vaikut-
taa. Tämän takia kustannusten karsiminen on usein ensimmäinen asia, mihin ryhdy-
tään kannattavuuden parantamiseksi. Kustannusten karsiminen voidaan jakaa samaan
tapaan kuin kustannukset muutenkin, eli muuttuvien ja kiinteiden kustannusten kar-
simiseen. Muuttuvien kustannusten vähentäminen tarkoittaa sitä, että tuotteita oste-
taan tai valmistetaan halvemmalla kuin ennen. Ostokustannusten karsiminen ei vai-
kuta liiketoiminnan kiinteisiin kustannuksiin, jolloin yrityksen tulos kasvaa suoraan
ostokustannusten alenemisen verran. Toimintaa tehostamalla ja karsimalla tarpeet-
tomia kustannuksia, voidaan vaikuttaa alentavasti kiinteisiin kustannuksiin. Kustan-
nusten läpikäyminen tarkkaan ja huolellisesti voi auttaa löytämään turhia kustannuk-
sia ja tehostamaan toimintaa. Jos kiinteitä kustannuksia pystytään alentamaan niin,
ettei se vaikuta myyntiin, yrityksen tulos kohoaa kiinteiden kustannusten laskun ver-
ran. (Eklund & Kekkonen 2011, 74)

Prosessin tehostaminen ei saisi kuitenkaan näkyä tuotteen laadussa, sillä se todennä-
köisesti näkyy myynnin määrän laskussa. Kaikki yrityksen toimintoihin vaikuttavien

tekijöiden muutokset heijastuvat kiinteisiin kustannuksiin, valitettavasti juuri niin päin, että ne kasvattavat kiinteitä kustannuksia. Yrityksen kannattaakin aika ajoin käydä läpi myös kiinteitä kustannuksia aiheuttavat tekijänsä. Esimerkiksi tilat ja vakuutukset kannattaa tarkastella läpi säännöllisesti. (Eklund & Kekkonen 2011, 74)

Lisäksi pääoman käytön tehostamisella voidaan vaikuttaa kannattavuuteen. Pääoman käytön tehostaminen kohdistuu yrityksen käyttöomaisuuteen. Sellaisia ovat esimerkiksi koneet ja rakennukset, varastot, myyntisaamiset ja yrityksen kassavarat. (Eklund & Kekkonen 2011, 76)

Kannattavuustekijöiden muutosten vaikutuksia voi arvioida herkkyysanalyysin avulla. Analyysissä muutetaan yhtä kannattavuuden tekijää kerrallaan ja katsotaan sen vaikutus yrityksen kannattavuuden tunnuslukuihin. (Eklund & Kekkonen 2011, 70)

Edellä kerrotuissa kannattavuuden parantamisen menetelmissä oletetaan, että yhtä tekijää muuttaessa muut tekijät pysyvät ennallaan. Tämähän ei kuitenkaan aina pidä paikkaansa, vaan esimerkiksi hintojen nostamisen seurauksena tuotteiden kysyntä voi laskea. Siksi eri tilanteisiin sopivia keinoja mietittäessä pitää aina muistaa arvioida myös eri tulostekijöiden keskinäinen riippuvuus. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2013, 75)

5 LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN

5.1 Kehittämisen tavoitteet

Aina liiketoiminnan kehittämisen ei tarvitse tähdätä tuloksen kasvattamiseen. Jo toiminnan uudelleen järjesteleminen ja miettiminen selkeyttää ja yksinkertaistaa liiketoiminnan sujuvuutta, joka osaltaan kehittää toimintaa jo ajankäytön säästämisesäkin. Yrittäjä oppii tekemään parempia valintoja ja käyttämään tehokkaammin kaiken potentiaalinsa. Näin on etenkin tapauksessa, jossa liiketoiminnan kehittäminen ei voi tähdätä suoraan kasvavaan tulokseen.

Toimeksiantajan edellisvuosien kirjapitomateriaalin ja tilinpäätösten tarkastelu osoittaa, että tulovirtojen epäsäännöllisyys on liiketoimintaa eniten rasittava tekijä. Pentujen myynnistä saadut maksut tuovat hetkittäisesti enemmän tuloja, mutta tilikautena voi olla myös monta kuukautta, jolloin tuloja ei ole ollenkaan. Koirien ylläpitäminen tuo kuitenkin kuukausittain runsaasti kustannuksia ja pysyy kuukausittaisten peruskustannusten osalta melko samana. Kehittyminen tapahtuu ainakin alkuun siinä, että kaikki säästettävissä oleva karsitaan ja yritetään löytää keinoja laajentaa toimintaa.

5.2 Verotus

Koirankasvatusta liiketoiminnan muodossa tekevää verotetaan kuten muitakin yrittäjiä. Tulovero perustuu jaettavaan yritystuloon ja se verotetaan yrittäjän henkilökohtaisena tulona. Tulo jaetaan pääomatulo- ja ansiotulo-osuuksiin. Toiminiminen yrittäjä ei nosta palkkaa vaan ottaa yksityisottoja. Ne eivät vaikuta verotettavaan yritystuloon. Verot maksetaan ennakoverona ja tarvittaessa lisäennakkona ja korollisena jäännösverona.

Veroilmoitukseen merkitään tulot ja vähennyskelpoiset kulut. Tulot muodostuvat pentujen myynnistä ja jalostusurosten käyttämisestä saaduista maksuista. Verottaja hyväksyy vähennettäviksi kuluiksi kaikki välittömät pentueisiin ja jalostuskoiriin liittyvät menot. Välittömät kustannukset ovat useimmiten muuttuvia kustannuksia ja näiden kustannusten yhteys tuotteeseen on selvä.

Toiminimen tuloslaskelma

+ Liikevaihto	50 000 €
- Kulut	30 000 €
= Tulos	20 000 €

Edellä saatua tulosta käytetään verotuksen perustana eli se on elinkeinotoiminnan bruttotulos. Sen jälkeen lasketaan nettovarallisuus.

Nettovarallisuus

Varat	30 000 €
- Velat	2 000 €
= Nettovarallisuus	28 000 €

Nettovarallisuudesta lasketaan pääomatulo-osuus, joka on yleensä 20 %. Vaatimuksesta pääomatulo-osuuden voi muuttaa 10 % tai 0 %. Yleisesti ottaen se on järkevää, jos ansiotulon rajaveroaste on pienempi kuin pääomatulon veroprosentti. Eli kannattaa valita 10 % tai 20 %, jos ansiotulot ovat vuodessa yli 30 000 €. Pääomatulosta maksetaan veroja 30 % ja yli 30 000 € ylittävästä osuudesta 34 %.

Pääomatulo (20 % nettovarallisuudesta)	$28\,000\text{ €} \times 20\% =$	5 600 €
Pääomatulon vero 30 %	$5\,600\text{ €} \times 30\% =$	1 680 €

Verotettava ansiotulo lasketaan vähentämällä verotettavasta tulosta edellä laskettu pääomatulo-osuus. Ansiotulon verotus on progressiivinen ja se määräytyy verohallinnon taulukon mukaan.

$$\text{Verotettava ansiotulo } 20\,000\text{ €} - 5\,600\text{ €} = 14\,400\text{ €}$$

5.2.1 Arvonlisävero

Arvonlisävero on kulutusvero, jonka myyjä sisällyttää myyntihintaan. Yrittäjien välissä kaupoissa arvonlisävero ei ole kustannustekijä, vaan yrittäjä vähentää arvonlisäveron, jonka toinen yrittäjä on laskuttanut häneltä.

Vaikka liiketoiminta olisi vähäistä, on mahdollista ja usein järkevää hakeutua vero-velvolliseksi. Tilitetty arvonlisävero kun on mahdollista saada huojennuksena joko kokonaan tai osittain takaisin. Koirankasvatuksen parissa tulee kuukausittain säännöllisiä ostoja, jotka tehdään pääsääntöisesti alv-velvolliselta yrityksiltä. Jos myyjä ei ole arvonlisäverovelvollinen, ei hän silloin voi lisätä tuotteen hintaan arvonlisäveroa, eikä vähentää ostamansa tuotteen sisältävän veron. Liiketoimintana pyöritettävästä kasvatuksesta on näin arvonlisäverojen kannalta hyötyä. Harrastusluonteisessa kasvatustoiminnassa ei voi vähentää esimerkiksi koirien ruokinnasta ja rokotuksista aiheutuvia kustannuksia pentujen hinnasta. Näin ollen arvonlisäverovelvolliseksi rekisteröityminen on nopeasti kannattavaa, sillä jos arvonlisäveron sisältäviä menoja on enemmän kuin myynnin perusteella maksettavaa arvonlisäveroa, ei tilitettävää arvonlisäveroa muodostuisi ollenkaan.

Jos vuotuinen pentujen yhteismyyntihinta ylittää 10 000 euroa, on kasvattajan muutenkin jo tarkastettava arvonlisäverovelvollisuutensa. Jos kasvatusta on riittävän pienimuotoista eikä liikevaihto ylitä 10 000 euroa, maksetaan ainoastaan tuloveroa kasvatustoiminnan voitosta. Käytännössä katsoen kyseinen raja ylittyy helposti jo pelkästään yhdestä pentueesta, jos kyseessä on suuria pentueita tekevä rotu tai suhteessa kalliimpihintaisen pienemmän rodun pentue.

Yleinen arvonlisäveroprosentti on 24. Esimerkiksi koiranpennun myyntihinnassa on 24 % alv. Sama 24 % on myös koirantarvikkeissa ja useissa muissa toimintaa varten tehdyissä hankinnoissa. Siitä poikkeavaa on muun muassa ruokatarvikkeet, joista on 14% alv. Kirjat ja lääkkeet ovat esimerkkejä 10 % alv:ista.

Hinnoittellessa arvonlisävero lisätään verottomaan hintaan. Esimerkiksi, jos tuotteen veroton hinta on 1 000,00 € ja sen hintaan sovelletaan 24 % alv. Silloin arvonlisäveron määrä saadaan laskemalla $1\,000,00\text{ €} \times 24/100 = 240,00\text{ €}$. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Veroton myyntihinta	1 000,00 €
alv 24 %	240,00 €
<hr/>	
Verollinen myyntihinta	1 240 €

Välillä hinnoittellessa on tiedossa ensin verollinen hintataso. Esimerkiksi tämän hetkinen koiranpennun hinta on kyseisessä rodussa 1 200 €, johon verovelvollisella myyjällä sisältyy alv 24 %. Hintaan sisältyvän arvonlisäveron määrän voi selvittää laskukaavalla: verollinen hinta x sovellettava verokanta / (100 + sovellettava verokanta). $1\,200,00\text{ €} \times 24 / (100 + 24) = 232,26\text{ €}$. (Verohallinnon www-sivut 2018)

Veroton myyntihinta	967,74 €
alv 24 %	232,26 €
<hr/>	<hr/>
Verollinen myyntihinta	1 200,00 €

On siis myös hyvä muistaa huojennukset. Liikevaihdon ollessa enintään 10 000 euroa, saa verovelvollinen huojennuksena koko tilikaudelta tilitettävän veron. Kun taas liikevaihto on yli 10 000 €, mutta alle 30 000 €, saa osittaisen huojennuksen. Palautusta ei kuitenkaan saa silloin, jos huojennus on negatiivinen.

$$\frac{\text{vero} - (\text{liikevaihto} - 10\,000\text{ €}) \times \text{vero}}{20\,000\text{ €}}$$

5.3 Kirjanpito

Kirjanpito on tällä hetkellä ulkoistettu tilitoimistolle, mistä kertyy säännöllisiä kustannuksia. Liiketoiminnan kirjanpito on kuitenkin mahdollista hoitaa myös itse, kunhan siihen aluksi hieman paneutuu ja selvittää tarvittavat menetelmät. Yksinkertaisimmillaan kirjanpidon pystyy hoitamaan taulukkolaskentaohjelmaa hyödyntäen tai internetistä löytyvillä täysin ilmaisilla tai edullisilla ohjelmilla. Kirjanpito voi silti olla turha taakka hoidettavaksi, jos siihen ei ole itsellä ollenkaan mielenkiintoa. Se myös tuo mukanaan vaihtoehtoiskustannuksia, sillä se vie aikaa varsinaiselta liiketoiminnalta ja siihen käytetty aika olisi voitu käyttää tehokkaammin yrittäjän vahvempiin osa-alueisiin.

Kannattaakin siis keskittyä siihen, missä oma työpanos tuottaa eniten. Pienet muutama euron säästökohteet eivät välttämättä ole kovinkaan merkittäviä suuressa koko-

naisuudessa, eikä kannattavuus kohene. Oman yrityksen toiminnan ja sen kehittämisen kannalta on tarpeen hallita edes perusteet ja ymmärtää, miten kokonaisuus muodostuu ja mitä tilikauden aikana tapahtuu. Jos tilitapahtumia on vuoden aikana tasaisesti, on hyvä seurata maksuliikennettä ja pitää kirjanpito jatkuvasti ajantasaisena. Tarvittavat kuitit ja tositteet saa heti tiliöityä ja talletettua asianmukaisesti, eikä se ole tunteja vievä operaatio silloin kun kirjanpitäjälle pitäisi paperit saada toimitettua. Kunhan perusteet ovat hallinnassa, on helppo käyttää tukitaulukkoja ja laskelmia tilikauden aikana. Niiden avulla alkaa hahmottamaan kokonaisuutta ja löytämään oman toimintansa heikkoudet ja vahvuudet. Liiketoiminnasta tulee pidemmälle tähtäävää ja sille löytyy selkeämpiä tavoitteita, kun miettii kuluvan tilikauden lisäksi jo seuraavia vuosia.

Yhdenkertaista kirjanpitoa on melko helppo pitää itse, etenkin kun tilitapahtumien määrä ei ole suuri kuukaudessa. Yhdenkertaisesta kirjanpidosta ei ole määrättyä muotoa, mutta sen tulee myös täyttää tietyt kirjanpitolain ehdot. Kaikista helpoimmin yhdenkertaisen kirjanpidon voi tehdä taulukkolaskentaohjelmalla. Yhdenkertaiseen kirjanpitoon merkitään menot, tulot, korot, verot sekä yksityiskäyttö.

Taulukko 2. Esimerkki yhdenkertaisesta kirjanpidosta

Pvm	Tapahtuma	Tulot	Menot	Yksityisotot
1.11.	Ostettu koiranruokaa		150,00	
3.11.	Saatu pentumaksu	1200,00		
5.11.	Yksityisotto			100,00

Toiminimiyritystä ei voi maksaa palkkaa itselleen, vaan hän tekee yksityisottoja. Yksityisotto tarkoittaa rahan ottamista toiminimen tililtä omaan käyttöön. Yksityisottojen määrää ei ole rajattu, vaan niitä voi tehdä niin usein kuin haluaa. Kirjanpitoa helpottaakseen kannattaa yksityisottoja tehdessä maksun viestikenttään merkitä yksityisotto.

Näin ollen, kun kirjanpito aiheuttaa yritykselle kustannuksia, on tärkeää, että sen tuottamaa tietoa voitaisiin myös tehokkaasti hyödyntää sisäisessä laskennassa. Tuloslaskelma tulisi laatia kirjanpitoasetuksen mukaisessa muodossa, mutta pelkästään yrityksen sisäistä laskentaa varten voidaan käyttää myös muunlaista tuloslaskelma-

kaavaa, kuten Kuvio 4.:ssä on esitelty. Silloin esimerkiksi myös katetuotto ja käyttökate saadaan laskelmiin näkyviin.

LIKEVAIHTO

Materiaalit ja palvelut
Aineet, tarvikkeet ja tavarat
 Ostot tilikauden aikana
 Varaston lisäys
 Ulkopuoliset palvelut
Materiaalit ja palvelut yhteensä
Henkilöstökulut
 Palkat ja palkkiot
 Eläkemaksut
 Muut henkilösivukulut
Henkilöstökulut yhteensä
Poistot ja arvon alentumiset
Liiketoiminnan muut kulut
LIIKEVOITTO
Rahoitustuotot ja -kulut
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ
Satunnaiset erät
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA
Tilinpäätössiirrot
Tuloverot
TILIKAUDEN VOITTO

LIKEVAIHTO

Materiaalit ja palvelut
Aineet, tarvikkeet ja tavarat
 Ostot tilikauden aikana
 Varaston lisäys
 Ulkopuoliset palvelut
Materiaalit ja palvelut yhteensä
MYYNTIKATE
Henkilöstökulut
 Palkat ja palkkiot
 Henkilösivukulut
 Eläkemaksut
 Muut henkilösivukulut
Henkilöstökulut yhteensä
Liiketoiminnan muut kulut
KÄYTTÖKATE
Poistot ja arvon alentumiset
LIIKEVOITTO
Rahoitustuotot ja -kulut
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ
Satunnaiset erät
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA
Tilinpäätössiirrot
Tuloverot
TILIKAUDEN VOITTO

Kuvio 4. Tuloslaskelmat (Eklund & Kekkonen 2011,79)

5.3.1 Kustannukset

Suuret kulut ovat yrityksen rasitus. Omia kustannuksia pitäisikin käydä tarkasti läpi ja yrittää löytää säästökohteita. Tehostetaan toimintoja: poistetaan turhat toiminnot ja etsitään vaihtoehtoisia ja edullisempia tapoja toimia. Neuvotellaan hankinnoille mahdollisimman edulliset hinnat ja kilpailutetaan hankintasopimuksia aika ajoin. Keskitetään hankinnat samoihin paikkoihin ja hyödynnetään paljousalennuksia. Monesti kasvattajille on omia kasvattajatarjouksia, joita voi hyödyntää, tai menestyksen myötä voi myös solmia sponsorisopimuksia eri toimijoiden kanssa. Yleensä suuremmissa erissä ostaessa on mahdollista sopia edullisemmista ostoehdoista, jos yrittäjällä on riittävästi varastointitilaa. Etenkin koiranruoan varastonkierrosta pitää muistaa pitää huoli, etteivät varastossa olevat tavarat pilaannu tai niiden arvo laske, mikä aiheuttaa jälleen lisää kustannuksia hävikkinä.

Kiinteissä kustannuksissa erityisen tärkeää on vakuutusten kilpailutus. Pitkään voimassa olevat sopimukset johtavat helposti siihen, että vuosikorotukset nostavat sopimuksen hintaa, näin vanha asiakas maksaa palvelun tuottajan uusien asiakkaiden alennukset.

Kustannuksia voivat olla esimerkiksi:

- koiranruoka
- tarvikkeet
- terveystutkimukset ja muut eläinlääkärikulut
- lääkkeet
- koirien hankinta toisilta kasvattajilta
- jäsenmaksut
- ammattikirjallisuus
- kotisivujen ylläpito

Pentueiden kulujen suhteen voisi olla hyvä tehdä erikseen laskelmia, minkä verran tuottoja syntyy verrattuna kuluihin. Ne eivät ole ympärivuoden olevia kustannuksia, vaan suunnilleen kerran vuodessa muodostuvia kustannuksia. Pentumäärät pentueissa vaihtelevat yleensä yhdestä reiluun kymmeneen, joten tuotot ovat odotetusti matalimmat pienempilukumääräisissä pentueissa.

Pentueisiin liittyviä kuluja ovat siis esimerkiksi:

- jalostuskoiran hankintahinta
- pakolliset terveystutkimukset
- pakolliset näyttely- ja koetulokset
- vakuutukset
- polttoainekulut
- astutusmatkalla majoittuminen ja ruokailu
- astutusmaksut
- tiineyteen liittyvät lääkärikäynnit
 - progesteronitestit, ultraäänitutkimus, röntgen ja sektio
- pentulaatikko ja tarvikkeet
- siivoustarvikkeet ja -aineet
- koiranruoka
- pentujen eläinlääkäritarkastus
- madotukset
- mikrosirutus
- rekisteröintimaksut

- pentutestit
- pentupakkaukset
- pentuejäsenmaksut
- pentuoppaat
- mainoskulut
 - lehti, internet
- leasingmaksut
- sijoituskoiran takuumaksu
- edustuskulut (Pennun ostajien kahvitukset)
- sähkö- ja lämmityskulut
- työhuonevähennys
(Suomen Kennelliiton www-sivut 2019)

Pentueisiin liittyvät kulut vaihtelevat paljon pentueiden välillä. Kasvattaja voi käyttää joko kotonaan asuvaa narttua, sijoittamaansa narttua tai tehdä leasingsopimuksen muusta nartusta. Matkustuskustannukset käytettävän uroksen luo voivat vaihdella oman uroksen käytöstä ulkomailla asuvaan. Näiden takia kustannukset vaihtelevat suuresti johtuen siitä, kuinka onnistuneesti pentueen suhteen kaikki asiat hoituvat.

Nartun kantoaika on keskimäärin 63 vuorokautta. Useasti tiineys varmistetaan ultraäänitutkimuksella ja lähempänä synnytystä vielä odotettavissa oleva pentumäärä röntgenkuvauksella. Ihannetilanteessa pentujen syntyminen sujuu hyvin, mutta välillä ongelmien ilmestyessä voidaan nartulle joutua tekemään sektio. Tällöin syntyy aina lisää kuluja.

Kuluja muodostuu suoraan pentuihin käytettävien kulujen lisäksi myös mahdollisten pennun ostajien kahvituksesta, kaikki ostajat monesti vierailevat useammankin kerran ennen pentujen luovutusikää. Monesti paljon aikaa ja rahaa kuluu myös siivouskuluihin, pesuaineisiin ja tarvikkeisiin, joilla pentulaatikko ja myöhemmin myös pentuhuone pidetään puhtaana.

Myös muita listassa mainitsemattomia kuluja voi syntyä pentujen myymisenkin jälkeen, kuten esimerkiksi pennun viasta tai lopettamisesta aiheutuneet kulut tai ostohinnan palautus myöhemmin ilmenevistä korvattavista vioista.

Pentuekulujen lisäksi kasvattajalle muodostuu jatkuvasti kuluja myös omien aikuisten koirien pitämisestä sekä sijoituskoirista. Perusylläpidon lisäksi kuluja kertyy myös harrastustoiminnasta.

Harrastustoiminta onkin se kustannus, josta lähinnä voi kustannuksia karsia. Koira-näyttely- ja koematkat ilmoittautumismaksuineen ovat suuri kuluerä vuosittain. Tätä kuluja seuraamalla voi yrittää säädellä harrastuksiin meneviä kustannuksia paremmin ja yrittää saada kustannuksia laskemaan karsimalla selkeästi ylimääräisiä käyntejä, suunnittelemaan ilmoittautumiset ajoissa ja keskittämään koirien käynnit näyttelyihin. Vaikka kasvattaja itse osaa arvioida jalostukseen käyttämiään koiriaan, on myös pentujen myynnin kannalta tulosten saaminen jalostuskoirille tärkeää. Tällöin kuluja ei voi kokonaan karsia pois, sillä se on myös muussa merkityksessä kuin pelkästään harrastuksen roolissa.

5.3.2 Tulot

Kyseisellä alalla on ominaista, että hintataso rodun parissa on kaikilla kasvattajilla sama riippumatta pentueen vanhempien tuloksista. Tässä asiassa olisi kehittämisen varaa jo ihan koko koirankasvatuksen maailmassa, sillä pennun hinta itsessään ei kerro ostajalle mitään. Kun yksi kasvattaja nostaa hintojaan, seuraavat muut vähitellen perässä. Myöskään pentujen hintojen nostaminen runsaasti kalliimmaksi kuin keskiarvohinta ei ole kannattavaa, sillä silloin riski siitä kasvaa, etteivät pennut mene kaupaksi. Kustannukset voivat nousta pentuemäärien myötä, eikä saavutettu tulos kasva samaa tahtia myyntituottojen kanssa.

Hinnat kohoavat vuosi vuodelta ja kasvattajat perustelevat koirien hinnoittelua kasvatusuiminnasta kertyvillä kuluilla, jotka koostuvat pääosin terveystutkimuksista, tuloksista, astutusmaksuista, pentueen rekisteröinnistä sekä ruokinnasta. Useasti puhutaan pentujen kasvattamisessa jätävän tappiolle, mutta kuitenkin monessa ongelmitta sujuvassa tapauksessa kunnollista kirjanpitoa pitämällä voi selvittää, että tulosta kuitenkin syntyy. Hintojen suhteen onkin kannattavaa tarkistaa hinta vuosittain vastaamaan sen hetken hintatasoa ja kustannuksia, jolloin pieni vuosittainen korotus taivuttaa mahdollisen kustannusten kasvun.

Voidaan kuitenkin miettiä, miten hintatason nostaminen voisi vaikuttaa:

Pentujen hintoja nostetaan 1200 eurosta 1400 euroon. Kulut ovat molemmissa tapauksissa samat ja kaikki 15 pentua menevät täydellä hinnalla kaupaksi. Tulos paranee 2 600 eurosta 5 600 euroon, eli tulos kasvaa 27 prosenttiin.

	ennen hinnankorotusta		hinnankorotuksen jälkeen	
Myyntituotot	18 000	100 %	21 000	100 %
- Muuttuvat kustannukset	14 400		14 400	
= Katetuotto	3 600	20 %	6 600	31 %
- Kiinteät kustannukset	1 000		1 000	
= Tulos	2 600	14 %	5 600	27 %

Kuitenkaan, kuten teoriaosiossa käsiteltiin, kustannusten määrä ei välttämättä aina pysy vakiona myynnin lisäyksessä. Sisäisiin tekijöihin yrittäjä pystyy vaikuttamaan esimerkiksi kustannuskontrollin avulla, mutta ulkoisiin tekijöihin, esimerkiksi vallitsemaan markkinahintatasoon, ei välttämättä itse pysty vaikuttamaan.

Pentumäärää voi toki helposti nostaa omia kriteerejään laskemalla, mutta laadukkaassa ja pienimuotoisemmassa kasvatustyössä se ei ole tarkoituksenmukaista. Suoraan todettavissa on kuitenkin se, että mitä enemmän pentueita teettää, sitä parempi on tulos. Pääasiassa normaalit kenneltoimintaan liittyvät kulut pysyvät vakiona pentueiden määrästä riippumatta.

5.4 Katetuottolaskenta

Tärkeä linjaus muistaa on se, että pitää toiminnan kustannukset kurissa. Kustannukset täytyy aina pystyä mitoittamaan yrittäjän omien tavoitteiden ja resurssien mukaisesti.

Katetuottolaskennan avulla voi arvioida ja seurata liiketoiminnan kannattavuutta ja suunnitella laskemien avulla keinoja sen kehittämiseksi. Se sopii etenkin lyhyen aikavälin kannattavuuden tarkasteluun, sillä silloin kustannusten voidaan olettaa pysyvän samoina eri vertailuajankohtina.

Kustannuslaskennan laskentakaava on seuraava:

Myyntituotot	20 000
- Muuttuvat kustannukset	10 000
= Katetuotto	10 000
- Kiinteät kustannukset	2000
= Tulos	8 000

Tuloksen perusteella ei voi tehdä suoraan päätelmiä yrityksen kannattavuudesta, sillä luku pelkästään ei vielä kerro, onko tulos hyvä vai huono. Sitä kannattaa kuitenkin käyttää vertailukelpoisena tietona oman yrityksen tarkastelussa eri ajankohtina. Toisiin yrityksiin verrattaessa kaikista vertailukelpoisinta tietoa saa vertaamalla omaa toimintaa lähimmän kilpailijan vastaaviin lukuihin.

Lisäksi katetuottolaskentaan liittyviä tunnuslukuja kannattaa analysoinnissa ottaa tarkastelun kohteeksi, aluksi vaikka pariin keskittymällä ja sitten niiden tulkinnan selkeytymisen jälkeen tutustumalla myös muihin tunnuslukuihin. Näistä hyvin käytökelpoinen tässä tapauksessa on etenkin katetuottoprosentti, jolla saadaan selville, kuinka paljon prosentteissa kustakin myyntieurosta jää yritykselle kiinteiden kustannusten ja voiton kattamiseen. Katetuottoprosentti on hyödyllinen, kun halutaan verrata yrityksen menestystä juuri eri ajanjaksoilla oman toiminnan parissa tai kilpailevaan toimijaan.

$$\text{Katetuotto\%} = \frac{\text{Katetuotto } 10\,000}{\text{Myyntituotot } 20\,000} \times 100 = 50 \%$$

Voittoprosentti puolestaan kertoo, montako prosenttia yrityksen voitto on yrityksen myyntituotoista.

$$\text{Voitto\%} = \frac{\text{Tulos } 8000}{\text{Myyntivoitot } 20\,000} \times 100 = 40 \%$$

Prosenttimuodossa olevat luvut ovat helposti seurattavissa ja verrattavissa, jolloin ne kertovat nopeasti muutokset edellisiin laskelmiin. Näistä tunnusluvuista on yksinkertaisinta ja helpointa aloittaa, sillä nousut ja laskut ovat hetkessä nähtävissä vertailtavana ajankohtana. Sen jälkeen, kun muutoksia on havaittavissa, on vuorossa analy-

sointi, miksi näin on tapahtunut. Se puolestaan onnistuu jo paljon nopeammin, kun perusasiat liiketoiminnan lähtökohdista on hallussa: kun tiedossa on termien todellinen sisältö ja se mille tileille on kirjattu mitäkin.

5.5 Liiketoiminnan laajentaminen

Yrityksen tulot koostuvat tällä hetkellä pentueista ja tuloista, joita saadaan, kun muut käyttävät kasvattajan omistuksessa olevia jalostusuroksia. Tulot eivät kuitenkaan ole kuukausittaisia ja jakaudu tasaisesti tilikaudelle, tällöin osana kuukausista tuloja ei välttämättä ole ollenkaan ja kuukausi on tappiollinen. Toimeksiantajan harrastama rotu on trimmattava, joten kokemusta koirien turkkien kunnostamisesta on jo vuosia. Oman ammattitaidon, tietotaidon ja taitojen hyödyntämistä voisi hyvin laajentaa tuottamaan trimmauspalveluita ulkopuolisille. Palvelun tuottaminen ei vaatisi alkuun suuria investointeja, sillä olemassa on valmiit tilat ja tarvittavat välineet ovat suurimmalta osin jo hankittuina. Pentueita ei ole jatkuvasti ympäri vuoden, joten trimmauspalveluita tarjoamalla tuloja saisi hankittua myös pentueiden välissä ja tasaisemmin kuluvan tilikauden aikana.

Palvelu syntyy yrittäjän tekemästä työstä ja ammattiosaamisesta, jota tarjotaan asiakkaalle. Oikean hinnan muodostaminen palvelulle on haastavaa, samoin kuin niiden hintojen vertailu. Palvelun laatu voi vaihdella suuresti riippuen palvelun tuottajasta, joten palvelun maine ja yrittäjän imago on suuressa asemassa hinnoitteluperusteita katsottaessa. Trimmauspalveluiden hinnasto on Suomessa melko vakiintunut samantyyppiseksi eri toimijoilla, joten näin ollen kilpailu palvelussa tukeutuisi yrittäjän ammattitaitoon juuri kyseisen rodun harrastajien parissa näyttelytrimmausten ollessa kyseessä.

Toisia vaihtoehtoja yritystoiminnan laajentamiselle on koirienhoito- ja koulutuspalvelut. Kuitenkin etenkin koirienhoitopalveluiden perustaminen vaatii alkuun suuria investointeja tarvittavien tilojen rakentamisen vuoksi, joten se ei ole suora vastaus kannattavamman toiminnan aikaansaamiseksi. Puolestaan koulutuspalvelut voisi saada toimimaan ainakin kesä kautena ilman investointeja ja myöskin sivutoimisen toiminnan satunnaisinkin lisätuloina.

5.6 Markkinointi

Työssä itsessään ei ole keskitytty markkinointipuoleen, mutta liiketoiminnan kehittämistä tutkiessa sekin on hyvä ottaa huomioon. Tutkimusta tehdessä huomattiin, ettei tällä hetkellä ole hyödynnetty nykyisiä monipuolisia markkinointikanavia kovinkaan tehokkaasti. Potentiaalisten asiakkaiden tavoittaminen tapahtuu nykypäivänä paljolti internetin kautta, sillä pääsääntöisesti sitä kautta nykyään ihmiset etsivät heille sopivaa kasvattajaa ja koiranpentua. Oman kasvatustyön ja palveluiden markkinointi tapahtuu tehokkaimmin omien kotisivujen kautta, jossa ostajat voivat laajasti tutkia tietoja ja kuvia kasvattajan aikaisemmasta kasvatustyöstä sekä tulevista pentueista. Myös sosiaalisen median kanavat kannattaa ottaa hyötykäyttöön, sillä niiden kautta saa nopeasti laajempaa näkyvyyttä.

5.7 Laskentataulukot

Opinnäytetyön yhtenä tavoitteena oli luoda tutkimuksen pohjalta toimeksiantajaa hyödyttäviä taulukoita. Taulukoiden aiheet valikoituivat tutkimukseen poimittujen aiheiden parista, tarkoituksenaan tukea opinnäytetyön teoriaa käytännössä. Aiheet taulukoihin valittiin sen mukaan, mitkä olisivat niitä, jotka tuottaisivat eniten hyötyä toimeksiantajalle ja joiden hyödyntämiseen hänellä olisi nyt aluksi eniten tarvetta. Taulukot pyrittiin pitämään mahdollisimman yksinkertaisina ja selkeinä, jotta niiden avaaminen ja täyttäminen onnistuisi helposti niin tietokoneella kuin älypuhelimella. Värikoodauksilla pyritään tuomaan helpotusta erottamaan nopeasti eri taulukot ja taulukoiden sisältämät asiat.

Yksinkertainen yhdenkertaisen kirjanpidon valmis taulukkopohja, johon toimeksiantaja voi itse kirjata ylös liiketapahtumiaan ja seurata siten menojen ja tulojen suhdettaan. Koska myös arvonlisävero pitää huomioida kirjanpidossa, on taulukkoon laitettu mahdollisuus eritellä arvonlisäveron määrä ja verollinen sekä veroton hinta. Taulukko laskee automaattisesti tuloksen kehittymistä aina kirjausten jälkeen. Kirjanpito taulukon rinnalle luotiin erikseen arvonlisäverolaskelmien kuukausittainen seuranta-pohja, johon tulojen ja menojen arvonlisäverojen määrän voi poimia kirjanpidon taulukosta. Sivussa oleva kuukausittainen seuranta päivittyy tietojen mukaan.

Taulukko 6. Pentueen kustannuslaskelma

Pentueen kustannuslaskelma				
TULOT		kpl	€/kpl	yhteensä
Pentumyynti				0,00
TULOT YHTEENSÄ				0,00
MENOT		kpl	€/kpl	yhteensä
Astutus	Astutusmaksut			0,00
	Bensakulut			0,00
	Ruokailut			0,00
	Muut			0,00
ELL	Progesteronitestit			0,00
	Ultraäänitutkimus			0,00
	Röntgen			0,00
	Sektio			0,00
	Madotukset			0,00
	Lääkärintarkastus			0,00
	Sirutus			0,00
	Muut			0,00
Maksut	Urosmaksu			0,00
	Rekisteröintimaksu			0,00
	Leasingmaksu			0,00
	Takuumaksu			0,00
Tarvikkeet	Alustat			0,00
	Pehmikkeet			0,00
	Siivoustarvikkeet			0,00
	Muut			0,00
Markkinointi	Pentuilmoitukset			0,00
	Muut			0,00
Muut	Ostajien kahvitus			0,00
	Pentupaketit			0,00
	Muut			0,00
MENOT YHTEENSÄ				0,00
		Tulot		0,00
		Menot		0,00
		Pentueen tulo		0,00

6 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen lopputuloksena on, että koirien kasvattaminen liiketoimintana ei ole erityisen suurta voittoa tuottavaa eikä sen tuottavuuden kehittäminen mahdollista ilman kustannusten karsimista minimiin ja pentuemäärän kasvattamista nykyistä suuremmaksi. Lisäksi toiminnan laajentaminen muihin palveluihin on harkitsemisen arvoista, sillä niiden avulla vuosittaiset tulot saataisiin tasoittumaan tasaisemmin kuukausille. Tämä kuitenkin tuo mukanaan sen, että toiminta tulisi luultavasti muuttaa sivutoimisesta kokoaikaiseksi, jolloin muut yrittäjän tulot jäisivät pois.

Kuitenkaan aina liiketoiminnan kehittämisen ei tarvitse tähdätä pelkästään tuloksen kasvattamiseen. Tässä opinnäytetyössä esiin nostettujen aiheiden seuraamiseen keskittymisellä, toiminnan uudelleen järjestelemisellä ja miettimisellä voi jo paljon selkeyttää ja yksinkertaistaa liiketoimintaa ja sen hoitamista. Kaikki tämä osaltaan kehittää toimintaa jo ajankäytön säästämisesäkin. Lisäksi, kun liiketalouden perusteet ovat hyvin hallinnassa, on aina helpompi käyttää apukeinoja toiminnan seuraamisessa ja sen tulkitsemisessa. Perustietojen hallinnan avulla kokonaisuuden hahmottaminen on helpompaa ja yrittäjä pystyy välttämään suurimmat riskit. Kun ymmärtää mistä luvuista liiketoiminnassa on kyse, oppii paremmin vertailemaan tilannetta vaikka ihan kuukausittain, joko edelliseen kuukauteen tai edellisen vuoden tilanteeseen. Näin yrittäjä oppii tekemään parempia valintoja ja käyttämään tehokkaammin kaiken mahdollisen potentiaalinsa.

Kehittyminen on hyvä aloittaa siitä, että kaikki säästettävissä oleva karsitaan ja yritetään löytää uusia osa-alueita toimintaan mukaan, tuottamatta kuitenkaan lisää kustannuksia. Pelkästään jo pidemmälle tähtäävä ja suunnitelmallisempi toiminta on yrityksen liiketoiminnalle kehittävää. Yrityksen kannattavuus on pitkälti sidoksissa siihen, miten hyvin toimintaa osataan pyörittää. Hyvin johdettu liiketoiminta tuottaa paljon todennäköisemmin tulosta ja saavuttaa sille asetetut tavoitteet.

LÄHTEET

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

Golden Ring ry – kultaistennoutajien rotujärjestön www-sivut. 2018. Viitattu 23.4.2018. www.goldenring.fi

Hankikoira.fi – Suomen Kennelliiton sivusto. 2018. Viitattu 25.4.2018. www.hankikoira.fi

Hirsjärvi, S., Hurme, H. 2011. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 2009. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Jormakka, R., Koivusalo, K., Lappalainen, J. & Niskanen, M. 2015. Laskentatoimi. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Karjalainen, L. 2013. Yrittäjän talousopas. Helsinki: Gaudeamus.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2010. Pieni kirjanpitovelvollinen: kirjanpito ja tilinpäätös. Helsinki: WSOYpro

Mäenpää, K. 2015. Tulos syntyy teoista – liiketalous tutuksi. Saarijärvi: Saarijärvi Offset Oy.

Siikavuo, J. 2016. Talous haltuun pk-yrityksessä. Helsinki: Kauppakamari.

Stenbacka, J., Mäkinen, I. & Söderström, T. 2013. Kannattavuuden avaimet. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Suomen Kennelliiton www-sivut. 2018. Viitattu 23.4.2018. www.kennelliitto.fi

Suomen Yrittäjien www-sivut. 2018. Viitattu 26.10.2018. <https://www.yrittajat.fi/>

Taloushallintoliiton www-sivut. 2018. Viitattu 30.9.2018. www.taloushallintoliitto.fi

Tilastokeskuksen www-sivut. 2018. Viitattu 23.4.2018. www.stat.fi

Tilisanomat - Yritystalouden ja laskennan ammattilehti www-sivut. 2018. Viitattu 24.10.2018. www.tilisanomat.fi

Tomperi, S. 2018. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita. Viitattu 20.5.2018. <https://www.elliblibrary.com/book/978-951-37-7424-0>

Valtioneuvoston asetus pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista 30.12.2015/1753.

Verohallinnon www-sivut. 2018. Viitattu 30.9.2018. www.vero.fi

Vihmanen, L. 2014. Sijoituskoira opettaa koiran hyvää hoitoa - kun kaikki menee hyvin. Kuningaskuluttaja. Viitattu 23.4.2018. www.yle.fi