

SAVONIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
LIKOTALOUS, KUOPIO

**Terveydenhoitoalan yrityksen kannattavuus**

Terhi Laukkanen  
Tradenomin opinnäytetyö  
Liiketalous

Joulukuu 2010

**SAVONIA-AMMATTIKORKEAKOULU****LIIKETALOUS, KUOPIO**

Koulutusohjelma, suuntautumisvaihtoehto (jos on)

Liiketalous, taloushallinto

Tekijä(t)

Terhi Laukkanen

Työn nimi

Terveystieteiden alan yrityksen kannattavuus

Työn laji

Päiväys

Sivumäärä

Opinnäytetyö

15.11.2010

32 + 6

Työn ohjaaja(t)

Toimeksiantaja

Sirpa Grönholm

Tiivistelmä

Tutkimuksessa selvitettiin terveydenhoitoalalla toimivan yrityksen kannattavuutta sen kahden ensimmäisen toimintavuoden perusteella. Tarkastelu vuosia olivat vuodet 2008 ja 2009. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, onko Case-yritys kannattava. Lisäksi tutkimuksessa pohdittiin mahdollisia keinoja kannattavuuden parantamiseen.

Tutkimus suoritettiin käyttämällä katetuottolaskentaa ja tunnuslukuanalyysia soveltuvilta osin. Case-yrityksen tilinpäätöksen pohjalta tehtiin oikaistu tilinpäätös, jotta siitä saataisiin tehokkaammin tarvittava informaatio. Tilinpäätöksistä laskettuja tunnuslukuja verrattiin terveydenhoitoalan tunnuslukuihin. Lisäksi kahta ensimmäistä vuotta verrattiin keskenään. Tunnuslukujen kehityksen taustoja selvitettiin kirjanpidon pohjalta tehtyjen lisälaskelmien avulla. Tätä tarkoitusta varten laadittiin mm. laskelma myynnin jakautumisesta tuotteittain.

Tutkimuksen tulokset osoittivat, että yrityksen kannattavuus on laskenut ensimmäisestä vertailuvuodesta 2008 niin paljon, että vuonna 2009 yritys on kannattamaton. Yrityksen maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat hieman laskeneet vuodesta 2008 vuoteen 2009. Molemmat olivat silti tunnuslukujen valossa hyviä. Case-yrityksen kannattavuutta tulisi saada nostettua. Vaikka Case-yritys tällä hetkellä onkin kannattamaton, sen on helpompi parantaa kannattavuuttaan, kun maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat hyvällä pohjalla.

Asiasanat

Kannattavuus, katetuotto, terveydenhoitoala, tunnuslukuanalyysi, vakavaraisuus

Huomioitavaa

SAVONIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES  
UNIT OF BUSINESS AND ADMINISTRATION, KUOPIO  
Degree Programme, option

Business and administration, financial management

Author(s)

Terhi Laukkanen

Title of study

The profitability of a health care company

Type of project

Date

Pages

Thesis

15.11.2010

32 + 6

Supervisor(s) of study

Executive organisation

Sirpa Grönholm

Abstract

The purpose of this study was to examine profitability of a small health care business during the first two years of its operations. The years included in the analysis were 2008 and 2009. The objective of this study was to define whether the case company had been profitable or not. Furthermore the goal was to discover means to improve the case company's profitability

The study was conducted using contribution margin accounting and key ratio analysis. Ordinary and adjusted financial statements were drawn up. The key ratio figures which were calculated based on the case company's financial statement were compared with the key ratios in health care. Furthermore the years 2008 and 2009 were compared with each other. The background of the key ratio figures were clarified by using additional calculations based on company records. The calculations included eg. distribution of sales by products.

The results of this study indicated that the profitability of the case company had decreased from 2008 to 2009 so much that the company had become unprofitable. The liquidity and solvency of the company had declined slightly from 2008 to 2009 although they were both still good in the light of key ratios. The profitability of the case company should be improved. Although the case company was unprofitable at the time of the study it would be easy to make it profitable since its liquidity and solvency were stable.

The study suggested different means to improve the case company's profitability. The sales should be directed to such products which have a good profit margin. Fixed expenses should be minimized through such installments as marketing which are not necessary. Furthermore prizes of some of the products could be raised.

Keywords

Contribution margin accounting, Health care, Key ratio analysis, Profitability, solvency

Note

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	CASE-YRITYS .....	6
3	YRITYKSEN TERVEYS KOLMIO.....	8
4	CASE-YRITYKSEN KUSTANNUKSET .....	9
5	YRITYKSEN TALOUDEN ANALYYSI .....	13
5.1	Kannattavuus.....	15
5.1.1	Katetuotto .....	16
5.1.2	Käyttökate.....	17
5.1.3	Tilikaudenvoitto.....	19
5.1.4	Kriittinen piste ja varmuusmarginaali .....	20
5.1.5	Hoitojen katetuotto .....	22
5.1.6	Hoitojen myynnin jakauma.....	25
5.2	Vakavaraisuus .....	27
5.2.1	Omavaraisuusaste .....	27
5.2.2	Velkaprosentti.....	28
5.3	Maksuvalmius eli likviditeetti.....	29
5.3.1	Quick ratio .....	30
5.3.2	Current ratio.....	31
5.3.3	Käyttöpääoma .....	32
5.3.4	Kiertoajat .....	34
6	POHDINTA.....	36
	LÄHTEET .....	38
	LIITE 1 Oikaistu tuloslaskelma 2008.....	40
	LIITE 2 Oikaistu tuloslaskelma 2009.....	41
	LIITE 3 Oikaistu tase 2008 .....	42
	LIITE 4 Oikaistu tase 2009 .....	43
	LIITE 5 Finnveran toimialatilasto terveydenhuoltoala .....	44
	LIITE 6 Case-yrityksen tuotekohtainen katetuottolaskelma .....	45

## 1 JOHDANTO

Työn tarkoituksena oli selvittää vaihtoehtoista terveydenhoitoalaa harjoittavan ammattilaisen mahdollisuudet hankkia toimeentulonsa yrittäjyyden kautta. Työssä arvioidaan yrityksen kannattavuutta sen kahden ensimmäisen toimintavuoden perusteella. Samalla yritettiin auttaa kyseessä olevaa yritystä löytämään mahdollisia ratkaisuja esiin tuleviin tätä yritystä koskeviin ongelmakohtiin. Onko toiminta kannattavaa? Miten se saataisiin kannattavammaksi?

Valitsin aiheen, koska halusin auttaa tuttavaani selvittämään, kuinka hänen aloittavalla yrityksellään on mennyt. Yrityksen kannattavuuden selvittäminen on mielenkiintoista siitä syystä että, absoluuttisen luvut itsessään eivät välttämättä paljasta koko totuutta yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja on kiehtovaa, miten erilaiset tunnusluvut voivat kertoa yrityksen tilasta erilaisen tarinan kuin toiset.

Yrityksen taloudellista tilannetta arvioidaan laskemalla erilaisia sisäisen laskentatoimen tunnuslukuja. Arvioinnin kohteena ovat yrityksen kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Työssä ei käytetty kaikkia tunnuslukuja, koska ne eivät ole yrityksen kannalta olennaisia tai eivätkä siksi järkeviä käyttää.

Työn alussa esitellään Case-yritys, sen tilinpäätösinformaatio, Case-yrityksen kustannukset ja työssä käytettävä kustannusjako. Työn seuraavassa osiossa tarkastellaan Case-yrityksen katetuottolaskentaa ja yrityksen tilinpäätöksiä 2008 ja 2009 analysoidaan laskemalla tunnuslukuja. Lopuksi tehdään yhteenveto työssä käytetyistä tunnusluvuista ja kerrotaan niiden pohjalta yrityksen taloudellisesta tilasta sekä esitetään mahdollisista parannus ehdotuksista. Vertailuun käytettiin Finnveran toimialatilastoista saatua terveyspalveluiden tilastoa niiltä osin, kuin se on käyttökelpoinen. Tätä tilastoa käytettiin, koska se oli lähinnä Case-yrityksen toimialaa.

## 2 CASE-YRITYS

Case-yritys perustettiin 1.3.2008. Yrittäjä opiskeltuaan jalkojenhoitajaksi ja toiminut jonkin aikaa toisen yrittäjän työntekijänä ja päätti ryhtyä itsenäiseksi jalkojenhoitajaksi, jotta voisi työllistää itse itsensä. Päätös lähteä työntekijästä yrittäjäksi oli helppo, mutta itse yrityksen pyörittämisen yrittäjä koki vaikeaksi, etenkin erilaiset yrityksen aloittamiseen vaadittavat paperityöt. Hyviä puolia yrittäjyydessä hänen mielestä ovat itse määrättävät työajat ja se, että voi vapaasti kouluttaa itseään niin pitkälle kuin haluaa. Huonoiksi puoliksi yrittäjyydelle hän mainitsi erilaiset lisäkulut, kuten esimerkiksi markkinointikulut, jotka ovat verrattain suuret tuloihin verrattuna. Yrittäjä on omien sanojensa mukaan: ”Onnellinen yrittäjänä ja työssään, mutta valitettavasti toiminnalla ei pääse rikastumaan.”

Case-yrityksen päätoiminnan piti olla aiemmin jalkojenhoito, mutta koska yrittäjä oli alun perin ollut hieroja, hieronta nousi yhtäläiseksi myyntituotteeksi jalkojenhoidon kanssa. Lisäksi yrittäjä tekee myös seuraavanlaisia hoitoja; intialainen päähieronta, reiki, turvehoidot, vauvahieronta, vyöhyketerapeuttinen jalkojenhieronta ja yrttynyttihoito. Case-yrityksessä on myytävänä myös näistä hoidoista sommiteltuja paketteja. Lisäksi yrityksessä on myytävänä erilaisia luontaistuote kauneudenhoitosarjoja.

Case-yrityksen asiakaskunta koostuu kaiken ikäisistä ihmisistä. Valtaosa asiakkaista on kuitenkin ikäihmisiä. Yrittäjä tekee laitospöytäkirjoja esimerkiksi vanhainkoteihin sekä kotikäyntejä. Yrityksellä on toimipisteet kahdella paikkakunnalla Ylä-Savossa, toimialueena ovat nämä kaupungit ja niiden taajamat. Alueella toimivien kilpailijoiden määrä riippuu siitä, mitä harjoitettavaa hoitomuotoa tarkastellaan. Esimerkiksi alueella on paljon erilaisia hieronnan harjoittajia, mutta terveydenhoidollisen jalkojenhoidon kannalta kilpailijoita on alueella vain muutamia.

Case-yritys on toiminimi eli yrittäjä on yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yksityistä elinkeinotoimintaa saa harjoittaa luonnollinen henkilö, joka asuu Euroopan alueella, suomalainen yhteisö tai säätiö sekä ”Suomessa sivuliikkeen rekisteröinyt ulkomainen yhteisö ja säätiö, joka on perustettu jonkin Euroopan talousalueeseen kuuluvan valtion

lainsäädännön mukaan.” (Laki elinkeinonharjoittamisen oikeudesta luku 1, 1§ 1 momentti)

Toiminimi on yhden ihmisen yritys. Toiminimen alla toimiva yrittäjä ei voi maksaa palkka itselleen, koska yrityksen tulos on yrittäjän palkka ja yrittäjä ottaa palkan itselleen yksityisottona. Yksityisottojen määrää ei ole mitenkään rajoitettu. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on vastuussa yrityksen sitoumuksista koko omaisuudellaan. (Tomperi&Keskinen,2004, 50.)

Toiminimen alla toimivan yrityksen verotus on omistajan eli luonnollisen henkilön pääoma- ja ansiotuloverotusta eli tällaisella yrityksellä ei periaatteessa ole tuloveroja. Pääomatulona verotetaan yrityksen toiminnasta pääsääntöisesti 20 prosenttia yrityksen nettovarallisuuteen pohjautuvasta pääomatulon laskentaperusteesta. Nettovarallisuutta laskettaessa ei oteta huomioon elinkeinonharjoittajan yksityisiä varoja ja velkoja. Nettovarallisuuteen ei lasketa myöskään sellaisia taseen eriä, jotka eivät kuulu elinkeinonharjoittamiseen. Jäljelle jäävä tulo verotetaan ansiotuloverotuksena. Ansiotulon verotus on yleensä lievempää kuin pääomatulon, jos ansiotulot pysyvät alle 25000 euron. (Tomperi 2009, 29-32.)

Käytettävissä oleva yrityksen taloudellinen informaatio oli yrityksen kirjanpitäjän tekemä tilinpäätös vuosille 2008 ja 2009. Näistä tehtiin oikaistu tilinpäätös, jotta se antaisi suoraan tarvittavan informaation. Oikaistua tilinpäätöstä tehdessä oikaistiin yrityksen poistot 25 prosentin menojäännös poistoiksi, vertailtavuuden takia. Lisäksi joitain epäolennaisia eriä oikaistiin niille paremmin sopiviin kohtiin. Oikaistu tilinpäätös on liitteissä 1-4

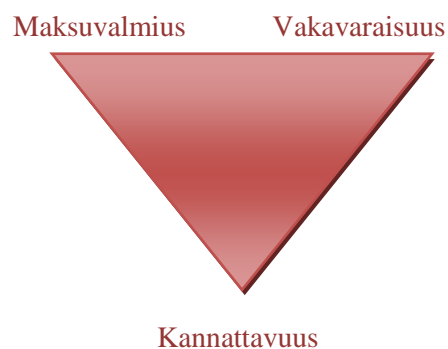
Käytettävissä oli myös yrityksen kirjanpitäjän pääkirjat vuosille 2008 ja 2009. Pääkirjoista löytyi täsmentävää tietoa esimerkiksi kiinteiden kustannusten erien muodostumisesta. Lisäksi pääkirjoista saatiin apua oikaistua tilinpäätöstä tehtäessä epäolennaisiin eriin, jotta näille löydettäisiin olennaisemmat sijoituspaikat.

Yrittäjän oma kirjanpidon koonti-ohjelma oli myös käytettävissä. Tätä ohjelmaa käytettiin myyntiraportin tekemiseen Case-yrityksestä vuosille 2008 ja 2009. Tässä raportissa näkyy asiakkaiden nimet, joten työssä käytetään vain myyntiraportista tehtyä koontia.

Joitain tietoja työhön saatiin myös yrittäjää haastatteleamalla. Häneltä suoraan saatiin tietoja tuotekohtaiseen katetuottolaskentaan, kuten esimerkiksi palkka-arvion, ostohinnat hoidoissa käytettäviin aineisiin ja niiden menekin.

### 3 YRITYKSEN TERVEYS KOLMIO

Yrityksen tavoitteena on tuottaa mahdollisimman suuri voitto sen omistajille, eli olla mahdollisimman kannattava. Kannattavuuden lisäksi muita perusedellytyksiä kannattavalle yritystoiminnalle ovat maksuvalmius ja vakavaraisuus. Nämä kolme käsitettä muodostavat niin sanotun yrityksen terveyskolmion, joka on esitetty kuvassa 1.



*Kuva 1. Yrityksen Terveyskolmio. (Alhola & Lauslahti 2003, 148.)*

Kolmio seisoo kannattavuuden päällä, koska ilman sitä yritystä ei pyöritettäisi. Kannattavuus yksin ei kuitenkaan takaa menestyvää yritystä, koska osa-alueet ovat vahvasti sidoksissa toisiinsa ja jos jokin muu kolmion osa alueista toimii huonosti se voi vaikuttaa kannattavuuteen ja koko yritykseen. Kun kannattavuus on jatkuvasti hyvä, yrityksen maksuvalmius paranee ja heikko kannattavuus heikentää



maksuvalmius. Jos taas maksuvalmius on heikko se myös rappeuttaa pääomarakennetta, mikä johtaa vieraan pääoman käytön lisääntymiseen, joka taas johtaa vakavaraisuuden heikentymiseen. Vieraan pääoman kustannuksia ovat korot, jotka heikentävät kannattavuutta. Tuloksena on, että kaikkien osa-alueiden ollessa tasapainossa keskenään yritys on terve ja sillä on kaikki menestyvän yrityksen ja yrityskasvun edellytykset. (Alhola & Lauslahti 2003, 147-148.)

#### 4 CASE-YRITYKSEN KUSTANNUKSET

Jotta voitaisiin laskea tunnuslukuja, tulee määritellä mikä on kustannusjako, jota käytetään. Yleisin käytäntö on kustannusten jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Tätä jakoa käytettäessä, tulee määritellä, mitkä kustannukset ovat kiinteitä ja mitkä muuttuvia kustannuksia. Muuttuviin kustannuksiin lasketaan ne kustannukset, jotka ovat riippuvaisia yrityksen toiminta-asteen vaihteluista. Tästä syystä kustannusten ja toiminta-asteen välillä tulee olla selvä riippuvuus, jotta nämä kustannukset käsiteltäisiin muuttuvina. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 56.)

Kiinteät kustannukset syntyvät yritystoiminnan ylläpidosta, tästä syystä ne eivät ole sidonnaisia toiminta-asteesta, vaan ne ovat olemassa, vaikka palveluita ei myytäisi ollenkaan. Jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin voi olla vaikeaa, koska kaikki kiinteät kustannukset eivät välttämättä ole täysin kiinteitä, vaan ne voivat kasvaa hyppäyksittäin tuotantoasteen kasvaessa. Näistä kiinteistä kustannuksista käytetään nimitystä puolikiinteät tai hyppäyksittäin muuttuvat kustannukset. (Alhola & Lauslahti 2003, 56-57.) Case-yritystä arvioitaessa tullaan käyttämään jakoa kiinteät ja muuttuvat kustannukset.

Case-yrityksessä kaikissa hoidoissa yhteinen muuttuva kustannus on hoitajan palkka, joka on suuntaa antava laskennallinen luku, koska toiminimi yrityksessä yrittäjälle ei makseta palkkaa. Tämän laskelmien perusosan, jota voitaisiin asiaa helpottaaksemme

kutsua palkaksi, on arvioitu olevan 20 euroa per tunti. Palkka-arvio tulee yrittäjän omasta kokemuksesta.

Seuraavat kustannuslisät on suurelta osin saatu haastattelemalla yrittäjää ja tekemällä sen pohjalta laskelmia. Jalkojenhoidossa muuttuvia kustannuksia ovat hoitotarvikkeiden puhdistukseen kuluvaan aikaan pohjautuva lisä. Tarvikkeiden puhdistukseen kuluu aikaa noin 15 minuuttia ja tuntihinnan ollessa 20 euroa työlisäksi jää 5 euroa. Hieronnassa muuttuvat kustannukset ovat vain hoidon työnhinta, kuten myös intialaisessa päähieronnassa, vauvahieronnassa, jalkahieronnassa ja reikihoidossa. Turvehoidoissa muuttuvia kustannuksia ovat turpeet, joiden määrä vaihtelee hoidon mukaan. Kustannuslisä tulee turpeen ostohinnasta. Turvekasvohoidossa muuttuva kustannus on 5 euroa, selän turvehoidossa muuttuva kustannus on 11,80 ja jalkojen turvehoidossa 7,30. Yrttinyttihoidossa muuttuvia kustannuksia ovat yrttinytöt, joiden ostohinta on 8,40 euroa paketti. Kun hoidetaan sekä kasvot että vartalo, muuttuva kustannus on 16,80 euroa. Lisäksi hoitolassa on myynnissä erilaisia kauneudenhoito tuotteita, kenkiä ja kynnenhoitotuotteita, joiden muuttuvia kustannuksia ovat hankintahinnat.

Vuonna 2008 Case-yrityksen kiinteiden kustannusten määrä oli yhteensä 9369,08 euroa. Kiinteät kustannukset muodostuvat liitteen 1 eristä henkilöstökulut, liiketoiminnan muut kulut ja suunnitelman mukaiset poistot. Kiinteiden kustannusten osuus liikevaihdosta vuonna 2008 oli 60 prosenttia. Samana vuonna muuttuvien kustannusten määrä oli 2135,86 euroa, joka oli 14,0 prosenttia liikevaihdosta (Liite 1).

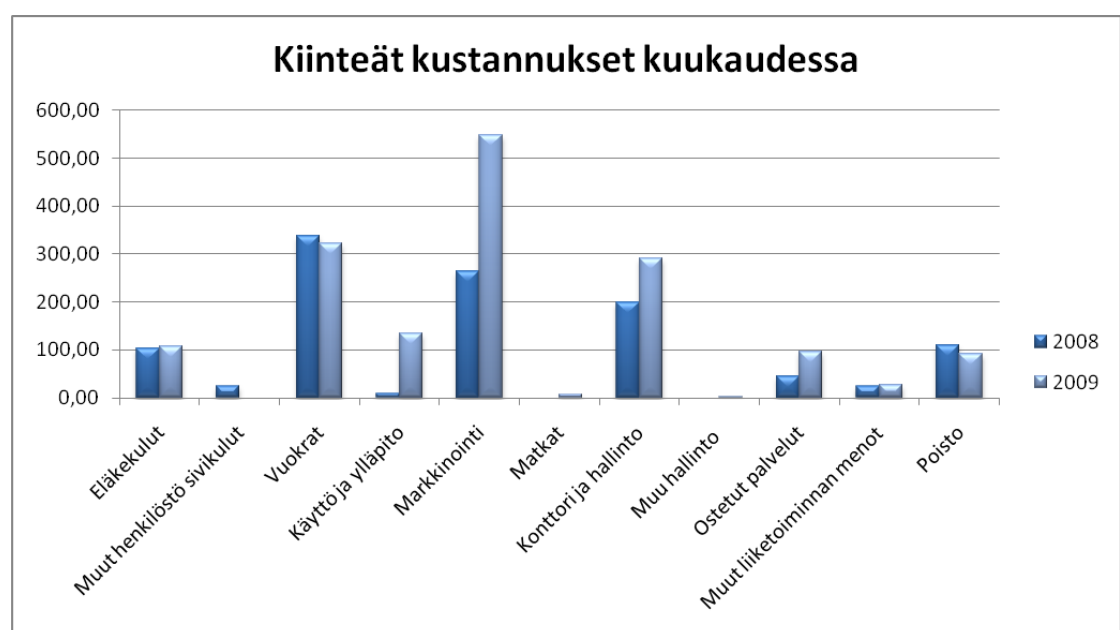
Vuonna 2009 Case-yrityksen kiinteät kustannukset olivat yhteensä 19508,16 euroa ja muodostuvat liitteestä 2 kuten vuoden 2008 kiinteät kustannukset. Ne olivat 75 prosenttia liikevaihdosta, kun taas muuttuvat kustannukset olivat 9771,27 euroa liikevaihdosta eli 35,7 prosenttia (Liite 2).

Vuodesta 2008 vuoteen 2009 kiinteiden kustannusten määrä oli noussut 10139,08 euroa eli 108,2 prosenttia. Liikevaihtoon nähden niiden määrä oli noussut 15 prosenttia. Muuttuvat kustannukset olivat liikevaihtoon nähden nousseet 21,7 prosenttia.

Case-yrityksen muuttuvien kustannusten prosentuaalista nousua voidaan selittää sillä, että yrittäjä on laajentanut myyntivalikoimaansa. Tuotteiden muuttuva kustannus on suurempi kuin hoitojen muuttuva kustannus suhteessa myyntihintaan.

Case-yrityksen kiinteiden kustannusten osuus liikevaihdosta on suuri etenkin vuonna 2009. Vaikka yleensä kiinteät kustannukset ovat periaatteessa muuttumattomia eli niiden tulisi olla kutakuinkin samat kuin ensimmäisenä vuonna, ne ovat nousseet 108,2 prosentti yksikköä. Kiinteiden kustannusten määrän nousua voidaan selittää esimerkiksi sillä, että ensimmäisen vuoden tilikausi oli lyhyempi, kuin toisen vuoden. Voidaan myös olettaa, että sellaiset kustannukset, kuten esimerkiksi toimistotarvikkeet ovat hyppäyksittäin muuttuvia kiinteitä kustannuksia ja muuttuvat jonkin verran myynnin kasvaessakin. Lisäksi on otettava huomioon, että yritys on toiminut vasta kaksi vuotta, joten sen kustannukset eivät ole vielä päässeet vakiintumaan.

Jotta voitaisiin analysoida kiinteiden kustannusten nousua syvällisemmin, niitä joudutaan tarkastelemaan osa-alueittain. Voidaksemme selkeämmin verrata vuosia 2008 ja 2009 keskenään, jaetaan kiinteät kustannukset kuukausitasolle, jolloin eliminoidaan vertailukausien eripituisuus. Kuviossa yksi on esitetty Case-yrityksen kiinteiden kustannusten euromääräinen jakautuminen vuosina 2008 ja 2009 kuukautta kohden. Nämä luvut eivät ole suoraan verrannollisia vuosi tason kanssa, koska vuositason kiinteät kustannukset ovat eripituiset.



*Kuvio1 Kiinteät kustannukset 2008 ja 2009 kuukaudessa*

Kuten kuviossa yksi näkyy vuonna 2009 kiinteistä kustannuksista ainoastaan vuokrat ja poistot ovat olleet alhaisempia kuin vuonna 2008. Kiinteistä kustannuksista huomattavimmin ovat nousseet käyttö- ja ylläpito, markkinointi, konttori- ja hallinto kulut sekä ostetut palvelut. Näiden kiinteiden kustannusten prosentuaaliset nousut ovat olleet käytössä ja ylläpidossa 125,3 prosenttia, markkinoinnissa 284,2 prosenttia, Konttorissa ja hallinnossa 93,5 prosenttia ja ostetuissa palveluissa 50,83 prosenttia. Yrityksen kannattavuutta saataisiin parannettua, jos kiinteitä kustannuksia, joiden osuus on etenkin vuonna 2009 ollut erittäin suuri liikevaihtoon nähden, saataisiin laskettua.

Vuokrat erä oli laskenut vuodesta 2008 vuoteen 2009 16,8 prosenttia, mutta tätä erää voitaisiin vielä laskea. Case-yrityksellä on kaksi kiinteistöä vuokralla kahdessa eri kaupungissa vuodesta 2009 lähtien, mikä on yleensä aika harvinaista tällaiselle pienen yritykselle. Olisiko Case-yrityksellä mahdollista toimia vain yhdellä kiinteällä toimipisteellä jolloin vuokramenoja saataisiin pienennettyä. Case-yrityksen vuoden 2009 toisen toimipisteen vuokra on ollut vain noin 7 prosenttia koko vuokrasta vuoden 2009 pääkirjan mukaan, mutta toisen toimipisteen käyttö tuntuu olevan lisääntymässä.

Case-yrityksen markkinointi kulut, jotka ovat nousseet kaikkein eniten vuodesta 2008 vuoteen 2009, ovat sellainen erä, jota tulisi saada pienennettyä. Markkinointi, vaikka se onkin olennaista yrityksen pyörittämisessä, ei ole sellainen erä, jonka olemassaolo on täysin välttämätöntä. Yrityksellä on jo olemassa tietty vakiintunut asiakaskunta ja heihin markkinointi ei periaatteessa juurikaan vaikuta. Markkinoinnilla pitäisi saada uusia asiakkaita, mutta on oletettavaa, että uusia asiakkaita ei ole saatu suhteessa niin paljon, kuin mitä markkinointiin on panostettu eli markkinoinnista ei ole saatu sitä hyötyä mitä sillä on haettu.

Käyttö- ja ylläpitoerää en lähde syvällisemmin pohtimaan, koska se koostuu suurimmaksi osaksi sellaisista yrittäjän työskentelyssä käyttämistä välineistä, joiden hankinnan tärkeydestä en voi tehdä pätevää arviota. Lisäksi erään kuuluu esimerkiksi sähkölasku, jota on aika vaikea lähteä pienentämään.

Toimisto- ja hallintokulujen nousu oli myös verrattain suuri ja erä on myös sellainen, josta voitaisiin jonkinlaisia leikkauksia tehdä, esimerkiksi vähentää asiakas viihdytykseen tilattavien lehtien määrää.

## 5 YRITYKSEN TALOUDEN ANALYYSI

Case-yrityksen taloutta analysoidaan käyttämällä katetuottolaskentaa ja tunnuslukuanalyysiä. Luvun alussa on selitetty näiden termien merkitys.

Katetuottolaskentaa käytetään työkaluna kun halutaan arvioida yrityksen kannattavuutta ja hallita sitä. Katetuottolaskenta tukee hyvin lyhyen aikavälin päätöksen tekoa (Alhola & Lauslahti 2003, 66). Sen avulla voidaan selvittää yrityksen eri osien, esimerkiksi myynnin tai eri myynti tuotteiden, kannattavuutta (Andersson, J-O, Ekström, C & Gabrielsson, A, 2001, 62).

Katetuottolaskennassa keskitytään tarkastelemaan yrityksen toiminnan volyymin ja kannattavuuden välistä riippuvuutta tilanteessa, jossa toiminnan volyyymi vaihtelee rajatulla alueella, jonka yläraja on olemassa olevan valmistemäärän ja alaraja kiinteiden kustannusten määrä (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 68). Katetuottolaskenta nojaa sille oletukselle, että kustannukset voidaan jakaa muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin (Alhola & Lauslahti 2003, 66). Toinen perusoletus on, että muuttuvat kustannukset muuttuvat lineaarisesti volyymin määrän muuttuessa ja että kiinteät kustannukset eivät muutu ollenkaan tarkasteluajanjaksona. Lisäksi oletetaan, että myyntivoitot muuttuvat tasasuhteisesti volyymin lisääntyessä. Katetuottolaskentaa käytetään etenkin tulossuunnittelun ja hinnoittelun tukena. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 72.)

Katetuottolaskentaa käytettäessä on otettava huomioon tiettyjä heikkouksia, jotka ovat ominaisia tälle laskentamallille. Kustannusten jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin on hyvin pelkistettyä ja jako voi olla myös vaikeaa. Katetuottolaskenta antaa positiivisemmän kuvan yrityksen kannattavuudesta, kuin se todellisuudessa onkaan, koska tuotot ja kustannukset voivat olla täysin lineaarisia vain hetken. Tulee

ottaa myös huomioon, että kate ei ole sama kuin yrityksen voitto. Haluttaessa lähteä maksimoimaan tuotteen katetta, on lisäksi otettava huomioon, miten se vaikuttaa koko kustannusrakenteeseen. Katetuottolaskentamalli toimii vain lyhyellä aikavälillä rajatussa tilanteessa. Jos katetuottolaskelmaa lähdetään laskemaan liikevaihtoluvusta, tulee ottaa huomioon, että tähän lukuun sisältyvät myös mahdolliset myynnin oikaisuerät. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 74.)

Tunnuslukuanalyysissä yrityksen taloutta tutkitaan ja arvioidaan muutaman mittarin eli tunnusluvun avulla. Sitä käytetään myös osana tilinpäätösanalyysia ja yritystutkimusta. (Niskanen & Niskanen, 2004, 9.)

Tunnuslukuanalyysi jaetaan kolmeen osioon, jotka ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Suurin osa tunnusluvuista ovat suhdelukumuotoisia eli ne esitetään suhteuttamalla yksi tilinpäätöksen erä johonkin toiseen tilinpäätöksen erään kuten esimerkiksi liikevaihtoon. Näin tehdään pääasiassa sen takia, että ne olisivat verrattavissa eri vuosien ja eri kokoisten yritysten kesken. Monet luvuista kerrotaan sadalla, jotta niistä saataisiin prosentuaalisia lukuja. (Niskanen & Niskanen, 2004, 110-111.)

Tunnuslukujen antaman informaation tarkkuus ja käyttökelpoisuus riippuu siitä kuinka tarkka ja oikea pohjana ollut tilinpäätös on. Lisäksi tunnuslukujen toimivuus riippuu kahdesta tekijästä: tunnusluvun kyvystä mitata sitä asiaa, jota ollaan laskemassa eli validiteetti ja tunnusluvun kyky antaa yksityiskohtaista eikä sattumanvaraista tietoa eli reliabiliteetti. (Niskanen & Niskanen, 2004, 111.)

Tunnuslukuanalyysissä laskettuja tunnuslukuja verrataan johonkin vertailukohtaan. Tavallisimpia vertailuja ovat, että yrityksen vuosia verrataan keskenään tai yritystä verrataan johonkin toiseen samanlaiseen yritykseen tai tilastoon. (Niskanen & Niskanen, 2004, 111.)

## 5.1 Kannattavuus

Jokaisen yrityksen toiminnan jatkumisen edellytyksenä on se, että yrityksen toiminta on kannattavaa. (Andersson, J-O, Ekström, C & Gabrielsson, A, 2001, 21.) Yritys on kannattava, jos sen tulot ylittävät menot ja jäljelle jää myös voittoa sen verran, että yritystoimintaa kannattaa jatkaa. Omistaja tai yrittäjä on se, joka päättää, onko yritys niin kannattavaa, että toiminnan jatkaminen on järkevää. Jotta voitaisiin ottaa kantaa yrityksen kannattavuuteen, tulee tietää, mitkä erät ovat olennaisia yrityksen tuloksen muodostumisen kannalta ja miten tarvittavat tiedot saadaan hankittua. (Alhola & Lauslahti 2003,51.)

Yrityksen kannattavuus määritellään, joko absoluuttisena eli rahamääräisenä kannattavuutena, esimerkiksi tuottojen ja kustannusten erotuksena, tai suhteellisenä kannattavuutena. Normaalisti yrityksen kannattavuutta mitataan absoluuttisesti eli voiton suuruudella, joka saadaan kun tuotoista vähennetään kustannukset. Yrityksen kannattavuuden arviointi pelkästään voiton pohjalta on kuitenkin verrattain suppeaa. Jos halutaan mitata yrityksen kannattavuutta käytännöllisemmin, tulee ottaa huomioon, minkälainen panostus on asetettu, jotta voitto saadaan aikaiseksi. Tulosta on siis verrattava myös näihin panostuksiin, joita on tehty voiton saavuttamiseksi. (Alhola & Lauslahti 2003,50.)

Kannattavuutta voidaan tutkia sekä lyhyellä, että pitkällä aikavälillä. Lyhyen aikavälin kannattavuus tarkoittaa yleensä, että kannattavuutta arvioidaan vuoden mittaisena tai lyhyempänä tarkastelu ajanjaksona. Pitkällä aikavälillä viitataan yleensä 2-5 vuoden mittaiseen tarkastelu ajanjaksoon. Lyhyen aikavälin tunnusluvuissa absoluuttiset luvut ovat hallitsevampia kuin suhteelliset luvut. Pitkän aikavälin tunnuslukuja laskettaessa suhteelliset ja absoluuttiset tunnusluvut antavat yhtä paljon hyödyllistä informaatiota. (Neilimo & Uusi-rauva 2007,274.)

### 5.1.1 Katetuotto

Yrityksen katetuotto lasketaan, joko absoluuttisesti, tai prosentuaalisesti. Katetuotto numeraalisena saadaan laskettua vähentämällä muuttuvat kustannukset myyntituotoista. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 67.) Kun katetuotosta vähennetään kiinteät kustannukset, jäljelle jää kyseisen kauden voitto (Alhola & Lauslahti 2003, 67). Sama asia on esitetty alla yrityksen luvuilla vuosilta 2008 ja 2009 .

#### Myyntikate 2008

Liikevaihto	15185,58
-Muuttuvat kustannukset	2135,86
Myyntikate	13049,72

#### Myyntikate 2009

Liiketoiminnan tuotot yhteensä	25383,15
-Muuttuvat kustannukset	9 771,27
Myyntikate	15 611,88

Katetuotto absoluuttisena kertoo, kuinka paljon rahaa jää jäljelle sen jälkeen kun myyntituotoista on vähennetty muuttuvat kustannukset. Katetuotto voidaan esittää myös prosentuaalisena lukuna, kaava 1. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 275.) Palvelualalla katetuotto on yleensä suhteellisen korkea, koska muuttuvia kustannuksia on verrattain vähän ja yleensä suurin osa muuttuvista kustannuksista muodostuu palveluhenkilön palkasta. Tosin koko yrityksen katetuottoon ei sisälly minkäänlaisia palkkoja, koska yritys on toiminimi.

$$Katetuotto\% = \frac{Katetuotto}{Tuotot} \times 100 \quad (1)$$

$$Katetuotto\% \text{ 2008} = \frac{13049,72}{15185,58} \times 100 = 86\% \quad (2)$$

$$Katetuotto\% \text{ 2009} = \frac{15611,88}{25383,15} \times 100 = 62\% \quad (3)$$



Case-yrityksessä koko myynninkate vuonna 2008 oli euromääräisenä 13049,72 (ks. Liite 1). Myyntikateprosentti oli 86 prosenttia (kaava 2). Vuonna 2009 euromääräinen myyntikate oli 14791,88 euroa eli se oli noussut 1742,16 euroa. Myyntikate prosentteina oli vuonna 2009 62 prosenttia eli se oli laskenut liikevaihtoon nähden 24 prosentti yksikköä (kaava 3). Myynti oli kuitenkin noussut 9387,57 euroa vuodesta 2008 ja prosentuaalinen nousu ensimmäiseen vuoteen nähden oli 61,8 prosenttia.

Case-yrityksen myynti on noussut, mutta kateprosentti on laskenut paljon. Yrittäjä nosti hoitojen hintoja marraskuussa 2009. Vuoden 2009 koko myynnin myyntikatteeseen tuo hintojen nousu ei ole ainakaan vielä vaikuttanut positiivisesti. Mahdollisia syitä katteen laskemiselle voisivat olla hoitojen nousseet ainekustannukset ja muuttuvien kustannusten nousu muuten kuin myynnin mukaan. Hoitajan käyttämät aineet ovat voineet joko kallistua tai toimittajaa on muutettu, mikä nostaisi muuttuvia kustannuksia. Myytävien tuotteiden lisääntyminen lisää myös muuttuvia kustannuksia, koska tuotteiden muuttuvat kustannukset ovat hoitojen muuttuvia kustannuksia suuremmat.

Katetuottoa saataisiin nostettua, jos muuttuvia kustannuksia pystyttäisiin laskemaan tai tuotteiden ja hoitojen hintoja nostamaan. Tuotekohtaisiin myyntikatteisiin otetaan enemmän kantaa luvussa 5.1.5 Hoitojen katetuotto.

### 5.1.2 Käyttökate

Käyttökate ja käyttökateprosentti ovat tärkeitä tunnuslukuja, kun mitataan lyhyen aikavälin kannattavuutta. Käyttökate euromääräisenä ilmaisee sen, kuinka paljon myyntituloja jää jäljelle sen jälkeen, kun myyntituloista on vähennetty muuttuvat ja kiinteät toimintakustannukset, sekä myynnin oikaisuerät. Tämä tarkoittaa, että liikevaihdosta on vähennetty myyntiä vastaavat tavaraostot, muuttuvat ja kiinteät

palkat sosiaalikulunnuksineen, vuokrat ja muut kiinteät kustannukset, kuten esimerkiksi markkinointi kustannukset. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 276.)

Case-yrityksen euromääräinen käyttökate oli vuonna 2008 4984,76 euroa (liite 1). Vuoden 2009 käyttökate taas oli 2805,67 euroa miinuksella (liite 2). Näistä euromääräisistä luvuista saadaan käyttökateprosentti kun laskettu käyttökate suhteutetaan yrityksen liikevaihtoon, kuten kaavassa 4 on esitetty. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 276.)

$$\text{Käyttökate\%} = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 \quad (4)$$

$$\text{Käyttökate\% 2008} = \frac{4984,76}{15185,58} \times 100 = 33\% \quad (5)$$

$$\text{Käyttökate\% 2009} = \frac{-2805,67}{25383,15} \times 100 = -11\% \quad (6)$$

Kaavassa 5 on esitetty Case-yrityksen vuoden 2008 käyttökateprosentin laskeminen. Käyttökateprosentti oli 33 prosenttia. Vuoden 2009 käyttökate prosentti oli laskenut 44 prosenttiyksikköä -11 prosenttiin kaava 6.

Yleisen tilaston mukaan (Liite 5) tällaisissa yrityksissä käyttökateprosentti oli keskimäärin vuonna 2008 15 prosenttia ja vuonna 2009 laskenut 13 prosenttiin. Eli yleisestikin käyttökateen laskua on tapahtunut. Tilastoon verratessa vuoden 2008 käyttökate oli erittäin hyvä 18 prosenttiyksikköä parempi kuin tilastollisesti samankaltaisen yrityksen. Tämä kertoisi sitä, että vuoden 2008 kannattavuus on ollut tilastoihin nähden erinomainen.

Case-yrityksen vuoden 2009 käyttökateprosentti oli 24 prosenttiyksikköä alle tilaston. Miinusmerkkinen käyttökateprosentti kertoo, että vuonna 2009 yritys ei ollut kannattava. Yrityksen käyttökateprosenttia saataisiin parannettua, jos kustannuksia

saataisiin pienemmiksi tai tuloja lisättyä, joko lisääntyneen myynnin tai hinnannoston kautta. On otettava huomioon, että liikevaihto oli vuonna 2009 suurempi kuin vuonna 2008, mutta silti käyttökate on laskenut huomattavasti. On tällöin oletettavaa, että ongelmaan saataisiin helpommin ratkaisu minimoimalla kustannuksia.

### 5.1.3 Tilikaudenvoitto

Tilikauden voitto kertoo yrityksen tilikauden tuloksen, kuinka paljon myynneistä on kertynyt tuottoa. Tilikauden voittoprosentti kertoo, kuinka suuri tilikauden voitto on prosentuaalisesti verrattuna koko yrityksen liikevaihtoon. Laskentakaava tilikauden voittoprosentille on esitetty kaavassa 7.

$$\text{Tilikaudenvoitto\%} = \frac{\text{Tilikauden voitto}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 \quad (7)$$

Case-yrityksessä liikevoitto ja tilikaudenvoitto prosentit eivät eroa toisistaan paljon, koska yritysmuoto on toiminimi ja verot eivät kuulu yrityksen kirjanpitoon, vaan ovat yrittäjän ansio ja pääomatuloveroa tästä syystä työssä ei olla esitetty ollenkaan liikevoittoprosenttia.

$$\text{Tilikauden voitto\% 2008} = \frac{3674,71}{15185,58} \times 100 = 24\% \quad (8)$$

$$\text{Tilikauden voitto\% 2009} = \frac{-3914,88}{25383,15} \times 100 = -15\% \quad (9)$$

Case-yrityksen tilikauden voitto oli vuonna 2008 3674,71 euroa. Vuoden 2009 Tilikauden tappio oli -3914,88 euroa (Liitel ja 2). Prosentuaaliset luvut ovat samat kuin voittoprosentit laskenta kaavoissa 8 ja 9.

Tilastojen mukaan samantyyppisissä yrityksissä liikevoitto on prosentuaalisena ollut 10 prosenttia molempina tarkastelu vuosina. Tähän verrattaessa vuoden 2008 liikevoitto, joka on 14 prosenttiyksikköä parempi kuin tilastossa, on kannattavuudeltaan ollut hyvä. Case-yrityksen vuoden 2009 voittoprosentti on ollut 25 prosenttia huonompi kuin tilastojen mukaan yleensä tällaisella yrityksellä, jo tämä viittaa siihen, että yrityksen vuoden kannattavuus on ollut aika huono ja jo miinusmerkkinen prosentti kertoo sen.

Case-yrityksen kannattavuus laskettujen lukujen mukaan ja tilastoon verrattuna näyttää siltä, että vuonna 2008 yrityksen kannattavuus on ollut hyvä. Vuonna 2009 kannattavuus on laskenut huonoksi ja yritys tuottanut tappiota. Eli yrityksen kannattavuutta tulisi saada parannettua tulevaisuudessa, joko myynnin tai hintojen nostolla tai kustannuksia karsimalla.

#### 5.1.4 Kriittinen piste ja varmuusmarginaali

Kriittinen piste kertoo, millä myynnin määrällä yritys ei tuota tappiota eikä voittoa eli tulos on nolla. Kriittinen piste on numeraalinen luku, se ilmaisee myynnin määrän euroina, kun katetuotto on kiinteiden kustannusten suuruinen. Kriittinen piste lasketaan, kuten kaavassa 10 on esitetty. (Alhola & Lauslahti 2003, 68.)

$$\text{Kriittinenpiste} = \frac{\text{Kiinteät kustannukset}}{\text{Katetuotto}} \times 100 \quad (10)$$

$$\text{Kriittinen piste 2008} = \frac{9369,08}{86} \times 100 = 10894,27 \quad (11)$$

$$\text{Kriittinen piste 2009} = \frac{19508,16}{62} \times 100 = 31464,77 \quad (12)$$

Vuonna 2008 myynnin kriittinen piste oli 10894,27 euroa kuten kaavassa 11 on esitetty. Vuonna 2009 myynnin kriittinen piste oli 31464,77 laskutoimitus kaavassa 12. Myynnin kriittinen piste on noussut vuodesta 2008 huikkeitä 20570,5 euroa eli 188,8 prosenttiyksikköä, mikä kertoo kustannusten suuresta noususta, joka on huomattu jo aikaisemmissa laskelmissa. Lisäksi se kertoo, että myyntiä tulee olla paljon enemmän kuin ensimmäisenä vuonna, jotta päästäisiin edes nolla tulokseen.

Varmuusmarginaalin avulla saadaan selville, mikä on ero nykyisen myynnin ja nollatuloksen välillä. Varmuusmarginaalin laskemista on kuvattu kaavassa 13. (Neilimo & Uusi-rauva 2007, 71.)

$$\text{Varmuusmarginaali} = \text{Toteutunut myynti} - \text{Kriittisen pisteen myynti} \quad (13)$$

$$\text{Varmuusmarginaali 2008} = 15185,58 - 10894,27 = 4291,30 \quad (14)$$

$$\text{Varmuusmarginaali 2009} = 24573,15 - 31464,77 = -6891,62 \quad (15)$$

Kuten kaavassa 14 on esitetty, Case-yrityksen varmuusmarginaali oli vuonna 2008 4291,30 euroa eli yrityksen myynti olisi voinut laskea vielä sen verran ja olisi pystytty kattamaan kaikki kustannukset. Vuonna 2009 Case-yrityksen varmuusmarginaali on 6891,62 euroa miinuksella, kuten kaavassa 15 on laskettu. Tämä tarkoittaa, että sen verran olisi pitänyt saada vielä lisää myyntiä, jotta olisi päästy nolla tulokseen, tilanteeseen jolloin olisi saatu maksettua kaikki kustannukset. Varmuusmarginaali on pudonnut vuodesta 2008 vuoteen 2009 11182,92 euroa.

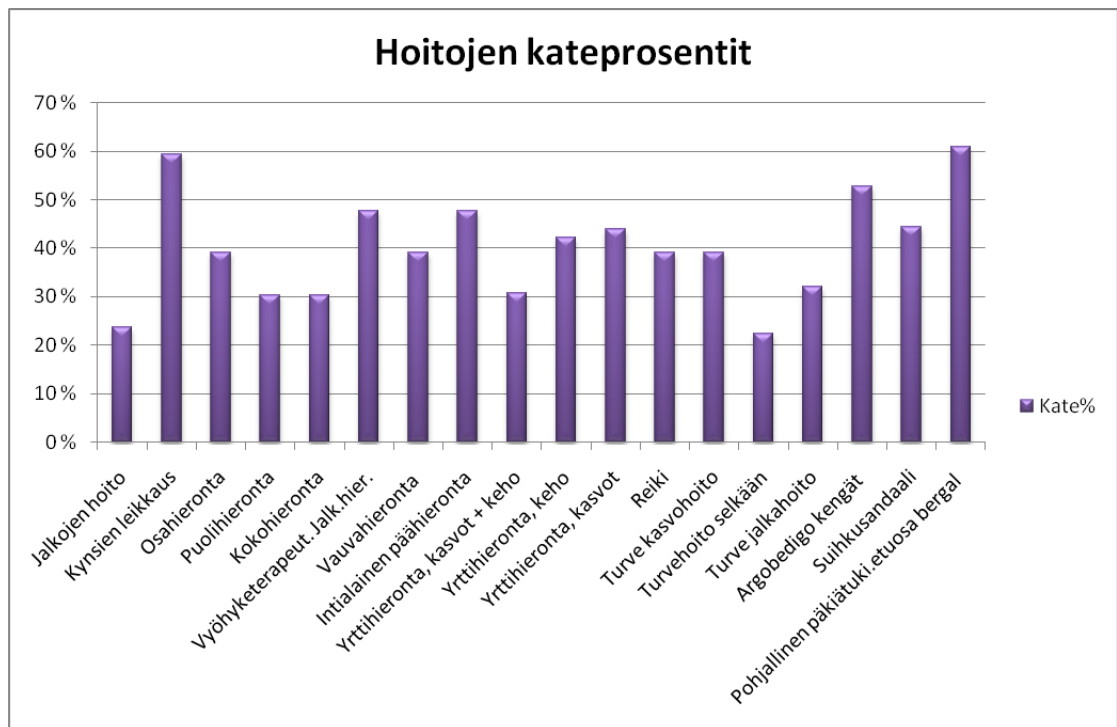
Case-yrityksen vuoden 2009 kriittinen piste ja varmuusmarginaali kertovat, että yrityksen kannattavuus on laskenut huomattavasti vuoteen 2008 nähden, koska tulos ei riitä kattamaan edes kustannuksia saati tuota voittoa. Kriittistä pistettä saataisiin laskettua, jos pystyttäisiin minimoimaan kustannuksia tai parantamaan katetta.

### 5.1.5 Hoitojen katetuotto

Myyntikateprosentti voidaan laskea myös suoritekohtaisesti, jolloin saadaan tietoon yksittäisen palvelun tai tuotteen tuottama kate. Näin tehtäessä voidaan arvioida onko kate riittävän suuri ja voitaisiinko hintaa mahdollisesti nostaa, jos muuttuvien kustannusten jälkeen jäävä myyntikateprosentti on liian alhainen.

Case-yrityksen kohdalla on otettava huomioon, että koko myynninkate ja tuotekohtaiset katteet eivät ole suoraan johdettavissa toisistaan. Tämä johtuu siitä, että koko myynninkatteessa ei ole sellaista menoerää kuin palkat, mutta tuotekohtaisiin katteisiin se on laskettu. Palkat on laskettu tuotekohtaisiin katteisiin, koska muuten ei voitaisi järkevästi laskea katetta hoidoille, joiden suurin kustannus on työntekijän palkka. Luvussa 4. Case-yrityksen kustannukset on selitetty tarkemmin miten muut muuttuvat kustannukset ovat muodostuneet ja mistä ne on saatu.

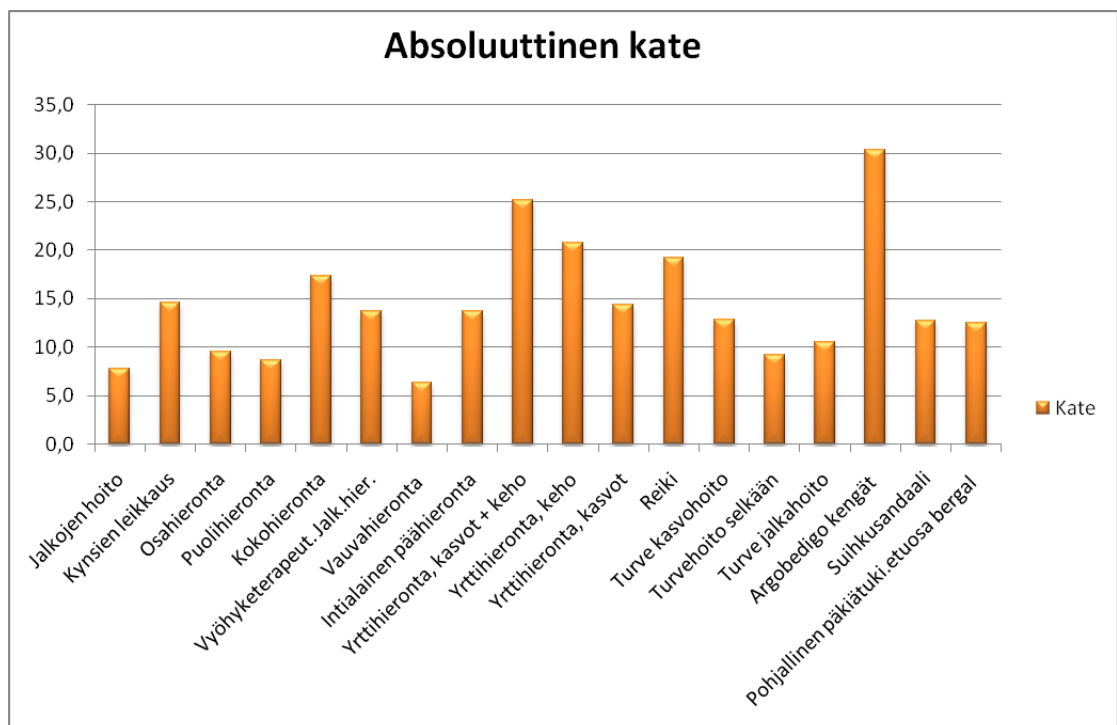
Kuviossa kaksi on esitetty Case-yrityksen hoitojen ja joidenkin tuotteiden kateprosentit pylväs diagrammissa havainnollistamisen vuoksi. Hoitojen katteet on laskettu tuoreimpien lukujen mukaan (Liite 6).



Kuvio2. Case-yrityksen kateprosentit.

Kuten kuvioista 2 voi päätellä, alhaisin katetuottoprosentti on turveselkähoidon 22 prosenttia, katetta tässä hoidossa alentaa turpeen hinta, jota menee enemmän kuin muissa turvehoidoissa. Turvekasvohoidossa katetuotto prosentti on 39 prosenttia ja turvejalkahoidossa 32 eli molemmissa huomattavasti parempi kuin vastaavassa selkähoidossa. Seuraavaksi alhaisin kateprosentti on jalkojenhoidossa 24 prosenttia, jossa aikaa menee myös välineiden huollossa. Muuten hoitojen katteet vaihtelevat aika paljon kolmestakymmenestä prosentista päälle neljäänkymmeneen prosenttiin. Parhaat prosentuaaliset katteet ovat kynsien leikkauksella 59 prosenttia, intialaisella päänhieronnalla ja vyöhyketerapeuttisella jalkojen hieronnalla, joiden kateprosentti on molemmilla 48 prosenttia. Näiden kolmen hoidon muita korkeampi kateprosentti johtunee siitä, että niissä ei juuri ole muuta menoa kuin hoitajan palkka ja hoitojen kestot ovat lyhyitä. Kynsien leikkauksen kesto on noin 15 minuuttia ja Intialainen päänhieronta ja jalkojen hieronta kestävät noin 45 minuuttia.

Myyntituotteiden kateprosentit olivat paremmat kuin suurimmalla osalla hoidoista. Katetuottoprosentit olivat näillä tuotteilla seuraavanlaiset: Argobedigo kengillä 53 prosenttia, suihkusandaalilla 44 prosenttia ja Bergal pohjallisella 61 prosenttia. Eli ainakin näiden myyntituotteiden katteet ovat aika hyvät, etenkin Bergal pohjallisen kate.



Kuvio3. Case-yrityksen katteet euromääräisenä.

Kuviossa kolme on havainnollistettu hoitojen euromääräisiä katteita. Hoidoista korkein euromääräinen kate on kasvojen ja kehon yrttynyttihoidossa 25,20 euroa. Hoidon katetuotto prosentti oli 31 prosenttia eli vaikka kate on euromääräisesti korkein, siihen laitetaan aika suuri panostus aikaa ja aineita. Pienin euromääräinen kate on vauva hieronnalla 6,40 euroa, hoidon katetuottoprosentti on 39 prosenttia. Vaikka absoluuttinen kate hoidossa on alhainen, hoidon kateprosentti on korkea, koska hoito kestää vain noin puoli tuntia. Seuraavaksi alhaisimmat absoluuttiset katteet on jalkojenhoidolla 7,80 euroa ja puolihieronnalla 8,70 euroa. Jalkojenhoidon kateprosentti on 24 prosenttia ja puolihieronnan 30 prosenttia. Nämä hoidot ovat sellaisia, joille kannattaisi miettiä hintaa uudelleen, koska ne ovat suhteellisen suosittuja hoitoja.

Hinnan noston tarvetta voidaan perustella vertaamalla puolihierontaa osahierontaan, jonka euromääräinen kate on 9,60 ja katetuottoprosentti 39 prosenttia. Osahieronnan kesto on 45 minuuttia ja puolihieronnan 60 minuuttia. Arvonlisäveroton myyntihinta on osahieronnalla 24,60 ja puolihieronnalla 28,70. Johtopäätös: vaikka puolihieronnan hinta on 4,10 euroa enemmän ja se kestää vain 15 minuuttia pitempään, euroina katetta jää hoidolle 0,90 euroa vähemmän ja prosentteina 9 prosenttiyksikköä vähemmän kuin osahieronnalle. Periaatteessa puolihieronnasta, jonka hinta on korkeampi, pitäisi jäädä enemmän voittoa, kuin osahieronnalle. Jalkojenhoidon hinnan nostoa voidaan perustella hoidon alhaisella euromääräisellä ja prosentuaalisella katteella. Muiden hoitojen euromääräiset katteet vaihtelevat hiukan yli yhdeksästä eurosta noin kahteenkymmeneen euroon.

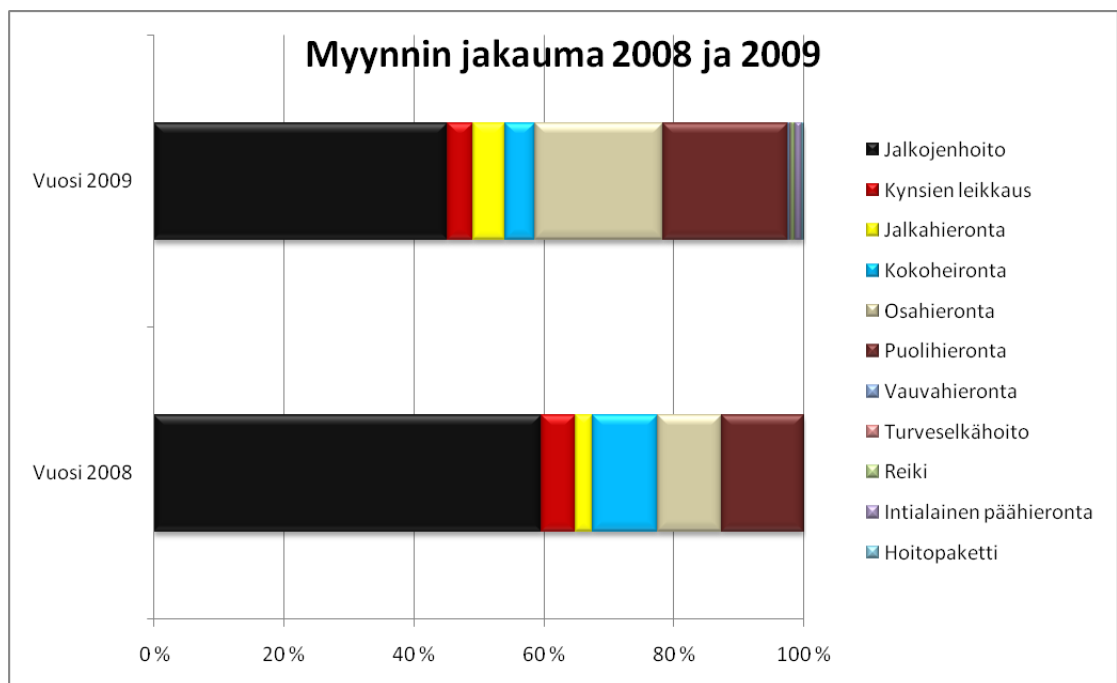
Myyntituotteiden euromääräinen kate on Argobedigo kengillä 30,30, suihku sandaalilla 12,70 ja Bergal pohjallisella 12,50 euroa. Katteet ovat kohdillaan, kun vertaa niitä hankinta- ja myyntihintaan.



### 5.1.6 Hoitojen myynnin jakauma

Case-yrityksen myynti on kasvanut prosentuaalisesti 61,8 prosentti yksikköä vuodesta 2008 vuoteen 2009. Euromääräisesti myynti on kasvanut 9387,57 euroa. Seuraavaksi tarkastelemme myynnin jakautumista hoitojen kesken vuosina 2008 ja 2009.

Yrittäjän omasta kirjanpito-ohjelmasta laadittiin kooste yrityksen myynnistä vuosina 2008 ja 2009 tueksi katetuottolaskennalle. Kuviossa 4 on esitetty myynnin jakauma prosentuaalisena eri hoitojen kesken vuosina 2008 ja 2009.



*Kuvio4. Case-yrityksen hoitojen myynnin jakauma 2008 ja 2009.*

Kuten kuviosta 4 voidaan nähdä, jalkojenhoito on ollut eniten myyvä hoito molempina vuosina. Vuonna 2008 sen osuus hoitojen myynnistä oli 59,7 prosenttia ja vuonna 2009 45,2 prosenttia. Osuuden laskuun on syynä erilaisten hierontahoitojen menekin lisääntyminen ja se, että vuonna 2009 hoitovalikoima oli kasvanut.

Vuonna 2008 puolihieronta oli seuraavaksi myydyin hoito, jonka osuus oli kaikkien hoitojen myynnistä 12,6 prosenttia. Koko- ja osahieronnat olivat seuraavana, molempien osuus oli 9,9 prosenttia myynnistä. Vuonna 2009 puoli- ja osahierontojen osuus oli noussut molemmilla päälle 19 prosenttia koko myynnistä. Koko hieronnan

osuus oli laskenut 4,5 prosenttiin. heikkokatteisen puolihieronnan myynnin osuuden kasvu ja hyväkatteisen kokohieronnan osuuden lasku on osaltaan vaikuttanut koko myynnin katteen laskemiseen.

Kynsien leikkauksen osuus vuonna 2008 oli 5,1 prosenttia myynnistä vuonna 2009 sen osuus oli laskenut 3,9 prosenttiin. Vuonna 2008 jalkahieronta tuli viimeisellä sijalla 2,8 prosentin osuudella, vuoteen 2009 mennessä sen osuus myynnistä oli noussut 5 prosenttiin. Koska kynsienleikkauksen kateprosentti on korkein, myynninosuuden lasku on heikentänyt koko myyntikatetta. Uusien vuonna 2009 valikoimaan tulleiden hoitojen osuus myynnistä oli 2,3 prosenttia. Tässä joukossa, on sellaisia hyväkatteisia hoitoja kuten intialainen päähieronta ja reiki, joiden myyntiä tulisi saada kasvamaan. Myytävien tuotteiden osalta on huomioitavaa, että myytävien tuotteiden määrä nousi vuodesta 2008 vuoteen 2009 87,5 prosenttia eli muuttuvat kustannuksen ovat nousseet tästä syystä mikä on myös omalta osaltaan laskenut koko myyntikatetta.

Yhteenvedon myynnin jakautumisesta voitaisiin sanoa, että sellaiset hoidot, joiden katteet ovat parhaita, myydään hyvin vähän ja niiden osuus on ollut myynnissä laskemaan päin. Hoidot joiden kate on heikompi, kuten puolihieronta ja jalkojenhoito ovat taas eniten myytyjä hoitoja ja puolihieronta on kasvattanut osuuttaan myynnistä. Myyntiä pitäisi saada sellaiseen suuntaan, että saataisiin myytyä enemmän myös korkea katteisiksi hoitoja. Case-yrityksen mainonnassa voitaisiin esimerkiksi keskittyä näihin parempikatteisisiin hoitoihin. Toinen vaihtoehto olisi hintojen nosto pieni katteisiin hoitoihin. Jos esimerkiksi nostettaisiin jalkojenhoidon ja puolihieronnan myyntihintaa viidellä eurolla, puolihieronnan kate nousisi 9 prosentti yksikköä 39 prosenttiin ja olisi sama kuin osahieronnalla ja jalkojenhoidon kate nousisi 8 prosentti yksikköä 32 prosenttiin, jolloin hoitojen katteet olisivat huomattavasti aikaisempaa parempia.

Pidemmän päälle tämä toinen vaihtoehto olisi parempi tapa nostaa myyntikatetta, koska on helpompi nostaa hintoja, kuin nostaa erikoishoitojen myynninosuutta. Hintoja nostettaessa on kuitenkin otettava huomioon se ovatko asiakkaat valmiita maksamaan hoidoista kovempaa hintaa, vai laskeeko myynti, jos hintoja nostetaan.

## 5.2 Vakavaraisuus

"Vakavaraisuus mittaa yrityksen kykyä selvitä kannattavuuden mahdollisesta laskusta"(Andersson, J-O, Ekström, C & Gabrielsson, A, 2001, 173). Vakavaraisuus tarkoittaa oman ja vieraan pääoman suhdetta yrityksen koko pääomaan verrattuna. Tällöin on kyse esimerkiksi yrityksen omavaraisuudesta, kuinka velkaantunut yritys on ja mikä on sen rahoitusrakenne: Onko yrityksen pääoma päävaltaisesti omaa vai onko se vierasta pääomaa?

Vakavaraisuus pystytään jakamaan dynaamiseen ja staattiseen vakavaraisuuteen. Dynaamisella vakavaraisuudella tarkoitetaan lainan takaisin maksukykyä. Jos yrityksellä on paljon vieraan pääoman ehtoista pääomaa sen takaisin maksukyky voi heiketä ja ongelmia syntyä.

Staattinen vakavaraisuus indikoi oman pääoman riittävyyttä vieraaseen pääomaan nähden eli kuinka omavarainen yritys on. Jos yrityksellä on paljon vierasta pääomaa, mutta vähän omaa pääomaa, sillä ei ole oman pääoman tuomaa suojaa huonoja vuosia vastaan. Tällöin on olemassa riski, että yritystoiminta loppuu huonon vuoden sattuessa. (Alhola & Lauslahti 2003, 152.)

### 5.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste kertoo, kuinka paljon yrityksen pääomasta on omaa. Omavaraisuusaste lasketaan, kuten kaavassa 16 esitetään. (Alhola & Lauslahti 2003, 152.)

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{100 \times \text{Oma pääoma}}{(\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakkomaksut})} \quad (16)$$

YTN:n omavaraisuusasteen ohjearvot on esitetty kuvassa 2. Jos yrityksen omavaraisuusaste on yli 40 prosenttia, vakavaraisuutta voidaan pitää hyvänä. Tyydyttävä omavaraisuusaste on kahdestakymmenestä neljäänkymmeneen prosenttiin. Jos omavaraisuusaste jää alle 20 prosentin, omavaraisuutta voidaan pitää heikkona.

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

Kuva2. YTN:n omavaraisuusasteen ohjearvot.

$$\text{Omavaraisuusaste } 2008 = \frac{100 \times 7229,66}{7778,02} = 93\% \quad (17)$$

$$\text{Omavaraisuusaste } 2009 = \frac{100 \times 7668,78}{8688,06} = 88\% \quad (18)$$

Yrityksen omavaraisuusaste oli vuonna 2008 93 prosenttia, vuoteen 2009 yrityksen omavaraisuus oli laskenut 5 prosenttiyksikköä 88 prosenttiin kaavat (17 ja 18). YTN:n vertailun mukaan, yrityksen omavaraisuusaste on erittäin hyvä molempina vuosina ja se onkin, mutta yrityksen omapääoma ja velat niin ovat pieniä, että jos jouduttaisiin tilanteeseen, jossa jouduttaisiin lisäämään vierasta pääomaa, omavaraisuusaste laskisi huomattavasti. Tilastojen mukaan (Liite 5) samantyyppisillä yrityksillä omavaraisuusaste on ollut vuonna 2008 6 prosenttia ja vuonna 2009 5 prosenttia, eli näihin lukuihin verratessa yrityksen omavaraisuus on ollut erittäin hyvä, mutta ei ole taattua että se jatkuu hyvänä, koska kannattavuus on heikentynyt huomattavasti.

### 5.2.2 Velkaprosentti

Omavaraisuusasteen vastakohtana on velkaantumisaste, joka ilmaisee kuinka paljon yrityksen pääomasta on vierasta pääomaa koko pääomaan nähden. On kuitenkin tarkoituksenmukaisempaa laskea tälle yritykselle sen velkaprosentti, kuin velkaantumisaste, koska tällä yrityksellä ei ole pitkäaikaista, korollista velkaa. Laskentamalli on esitetty kaavassa 19. Tämä luku kertoo, kuinka paljon yrityksellä on velkaa suhteutettuna liikevaihtoon.

$$\text{Velkaprosentti} = \frac{\text{Vieras pääoma}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 \quad (19)$$

$$\text{Velkaprosentti 2008} = \frac{548,36}{22778,37} \times 100 = 2,4\% \quad (20)$$

$$\text{Velkaprosentti 2009} = \frac{1019,28}{24573,15} \times 100 = 4,1\% \quad (21)$$

Yrityksen velkaprosentti oli vuonna 2008 2,4 prosenttia (kaava 20). Laskennassa on käytetty mukautettua lukua vuoden 2008 lyhyemmän tilikauden vuoksi. Vuonna 2009 velka prosentti oli 4,1 prosenttia (kaava 21). Vaikka yrityksen liikevaihto on noussut vuonna 2009, myös sen velat ovat lisääntyneet, koska velkaprosentti on noussut 1,7 prosenttiyksikköä vuodelta 2008. Tilastojen mukaan (Liite 5) samankaltaisten yritysten velkaprosentti on ollut 31 prosenttia molempina vertailu vuosina eli tilastollisesti yrityksen velkaprosentti on erittäin hyvä. On otettava kuitenkin huomioon, että tilastojen yritykset ovat hyvin todennäköisesti toimineet pidempään kuin Case-yritys.

Laskettujen tunnuslukujen ja tilastojen mukaan Case-yrityksen vakavaraisuus on tällä hetkellä erittäin hyvä, vaikka se onkin hieman laskenut vuodesta 2008. On kuitenkin syytä ottaa huomioon, että Case-yritys on toiminut vasta lyhyen ajan ja sillä voi tulevaisuudessa tulla tarvetta saada lisää rahaa, jolloin yrityksen vakavaraisuus laskee varsinkin otettaessa huomioon Case-yrityksen laskeneen kannattavuuden.

### 5.3 Maksuvalmius eli likviditeetti

Maksuvalmiudella mitataan, onko yrityksellä tarpeeksi likvidejä varoja kattaa sen maksuvelvoitteet. Yritystä voidaan pitää maksuvalmiina, jos sillä on likvidejä varoja vähintään yhtä paljon kuin maksuvelvoitteita. Täytyy kuitenkin ottaa huomioon, että

liian suuret likvidit varat sitovat pääomaa huonosti tuottaville tileille. Maksuvalmius jaetaan dynaamiseen ja staattiseen maksuvalmiuteen.

Dynaaminen maksuvalmius merkitsee sitä, että liiketoiminnan juoksevat tulot kattavat sen juoksevat menot.

Staattinen maksuvalmius on rahoituspuskuri eli yrityksellä on riittävästi rahaa tai nopeasti likvidoitavia varoja maksuvelvoitteiden kattamiseksi. (Alhola & Lauslahti 2003, 149.)

### 5.3.1 Quick ratio

Quick ratio mittaa rahoitusomaisuutta suhteessa lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan, josta vähennetään erä 'saadut ennakkomaksut' ennen laskusuoritusta. Tunnusluku kuvastaa yrityksen staattista maksuvalmiutta. Kaavassa 22 on esitetty Quick ration laskenta kaava. (Alhola & Lauslahti 2003, 149.)

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhyt aikainen vieras pääoma}} \quad (22)$$

Yritystutkimusneuvottelukunnan (YTN) ohjeavot Quick ration tulkitsemiseen on esitetty kuvassa 3. Quick ration arvon ollessa yli yhden arvo on hyvä. Arvon ollessa 0,5-1 tulos on tyydyttävä ja alle 0,5 se on heikko heikko.

Yli 1 = Hyvä

0,5-1 = Tyydyttävä

Alle 0,5 = Heikko

Kuva3. YTN:n ohjeavot quick ratio.

$$\text{Quick ratio 2008} = \frac{163,03 + 30,6}{548,36} = 0,35 \quad (23)$$

$$\text{Quick ratio 2009} = \frac{865,83 + 250,4}{1019,28} = 1,10 \quad (24)$$

Yrityksen quick ratio oli vuonna 2008 0,35 kuten kaavassa 23 on esitetty. Vuonna 2009 quick ration arvo oli 1,10 kaava 24. Vuoden 2008 quick ratio oli YTN:n taulukon mukaan heikko ja vuoden 2009 hyvä eli yrityksen staattinen maksuvalmius on parantunut huomattavasti vuodesta 2008 vuoteen 2009. Tämä on siinä mielessä yllättävää, että kaikki muut lasketut tunnusluvut ovat heikentyneet tultaessa vuodelle 2009.

### 5.3.2 Current ratio

Current ration käyttö perustuu siihen, että varasto eli vaihto-omaisuus oletetaan suhteellisen likvidiksi, koska se lisätään rahoitusomaisuuden arvoon laskettaessa tätä tunnuslukua. Kuitenkin, jos vaihto-omaisuus ei ole nopeasti rahaksi muutettavaa, tunnusluvun käytölle ei ole perusteita. Current ration lasku kaava on esitetty kaavassa 26. (Alhola & Lauslahti 2003, 150.) Rahoitusomaisuuden laskenta on esitetty kaavassa 25.

$$\text{Rahoitusomaisuus} = \text{Rahat ja Pankkisaamiset} + \text{Myyntisaamiset} + \text{Lainasaamiset} + \text{Siirtosaamiset} + \text{Muut rahoitusvarat} \quad (25)$$

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} - \text{Vaihto} - \text{omaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieraspääoma}} \quad (26)$$

Yritystutkimusneuvottelukunnan (YTN) ohjearvot current ration tulkitsemiseen on esitetty kuvassa 4. Jos current ration arvo on yli kahden, arvo on hyvä. Arvot yhden ja kahden välillä ovat tyydyttäviä ja alle sen menevät arvot ovat heikkoja.

Yli 2 = Hyvä

1-2 = Tyydyttävä

Alle 1 = Heikko

*Kuva4. YTN:n ohjearvot Current ratio.*

$$\text{Current ratio 2008} = \frac{3345,39 + 163,03 + 30,6}{548,36} = 6,5 \quad (27)$$

$$\text{Current ratio 2009} = \frac{2882,75 + 865,83 + 250,4}{1019,28} = 3,9 \quad (28)$$

Case-yrityksen current ratio oli vuonna 2008 6,5, laskenta kaavassa 27 ja vuonna 2009 3,9, kuten kaavassa 28 on esitetty. Molempina vuosina YTN:n ohjearvojen mukaan Case-yrityksen current ratio on erittäin hyvä, mutta toisin kuin quick ratiossa current ratiossa vuoden 2008 luku on parempi kuin vuoden 2009, johtuen siitä, että vuoden 2008 varasto oli 462,64 euroa suurempi kuin vuoden 2009. Tilastollisesti (Liite 5) tällaisella yrityksellä current ration arvo on ollu 1. Eli tilastoon verrattaessa yrityksen current ratio luvut ovat olleet erinomaisia.

Current ja quick ratio antavat ristiriitaisen kuvan Case-yrityksen rahoituspuskurista. Quick ration mukaan Case-yrityksen saattinen maksuvaimius on vuonna 2008 heikko ja paranee vuonna 2009 tyydyttäväksi. Kuitenkin current ratio antaa kuvan, että yrityksellä olisi erittäin hyvä staattinen maksuvalmius. Yrityksellä on suhteellisen likvidi vaihto-omaisuus, siksi voitaisiin olettaa, että current ration arvio on quick ration arviota relevantimpi.

### 5.3.3 Käyttöpääoma

Käyttöpääoma kertoo, kuinka paljon juokseva toiminta sitoo yrityksen rahoitusta. Käyttöpääoman kannalta paras olisi sellainen tilanne, jossa ostolaskujen maksuaika olisi mahdollisimman pitkä ja myyntisaamisten maksuaika mahdollisimman lyhyt.



Käyttöpääoman laskeminen on esitetty kaavassa 29. Kaavassa 30 on esitetty käyttöpääoma prosentuaalisena.

$$\text{Käyttöpääoma} = \text{vaihtoomaisuus} + \text{myyntisaamiset} - \text{ostovelat} - \text{saadut ennakkomaksut} \quad (29)$$

$$\text{Käyttöpääoma\%} = \frac{\text{Käyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 \quad (30)$$

Kaavoissa 31 ja 32 on esitetty, kuinka Case-yrityksen käyttöpääoma on laskettu. Vuonna 2008 yrityksen käyttöpääoma on ollut 3415,39 euroa. Vuonna 2009 se on laskenut 2203,50 euroon.

$$\text{Käyttöpääoma 2008} = 3345,39 + 70 = 3415,39 \quad (31)$$

$$\text{Käyttöpääoma 2009} = 2882,75 + 340,03 - 1019,28 = 2203,50 \quad (32)$$

Case-yrityksen käyttöpääomaprosentin laskenta vuosina 2008 ja 2009 on esitetty kaavoissa 33 ja 34. Vuonna 2008 käyttöpääomaprosentti oli 15 prosenttia. Vuonna 2009 käyttöpääomaprosentti oli laskenut 9 prosenttiin eli 6 prosentti yksikköä eli vuonna 2009 liiketoiminta sitoo yrityksen rahoitusta vähemmän kuin vuonna 2008.

$$\text{Käyttöpääoma\% 2008} = \frac{3415,39}{22778,37} \times 100 = 15\% \quad (33)$$

$$\text{Käyttöpääoma\% 2009} = \frac{2203,50}{24573,15} \times 100 = 9\% \quad (34)$$

Käyttöpääoma tunnusluvun mukaan yrityksen maksuvalmius on huonontunut vuodesta 2008 vuoteen 2009. Tilastojen mukaan tämän tyyppisellä yrityksellä käyttöpääoma oli vuonna 2009 5 prosenttia ja vuonna 2008 laskenut 4 prosenttiin. Tämä tarkoittaa, että Case-yrityksen käyttöpääomaprosentti on hieman huonompi kuin tällaisilla yrityksillä yleensä. Toisaalta jos ajatellaan lukua rahoituksen tunnuslukuna, sen varojen käyttö on tehostunut vuodesta 2008 vuoteen 2009.

### 5.3.4 Kiertoajat

Myyntisaamisten kiertoaika tunnusluku kertoo, kuinka nopeasti myynnin jälkeen myyntisaamiset keskimääräisesti palautuvat yritykseen. Myyntisaamisten kiertoajan laskukaava on esitetty kaavassa 35.

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika/pv} = \frac{365 \times \text{Myyntisaamiset}}{\text{Liikevaito}} \quad (35)$$

Ostovelkojen kiertoaika kertoo, kuinka monta päivää keskimääräisesti laskut erääntyvät maksetaan yrityksessä. Ostolaskujen kiertoajan laskeminen on esitetty kaavassa 36.

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika/pv} = \frac{365 \times \text{Ostovelat}}{\text{Ostot}} \quad (36)$$

Case-yrityksen vuoden 2008 myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoajat lasketaan kerrottuna 275 päivällä, koska yritys aloitti toimintansa vasta huhtikuussa. Case-yrityksen myyntisaamisten kiertoaikojen laskemista vuosille 2008 ja 2009 on kuvattu kaavoissa 37 ja 38.

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika 2008} = \frac{275 \times 70}{15185,58} = 1,27 \text{ d} \quad (37)$$

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika 2009} = \frac{365 \times 340,03}{24573,15} = 5,05 \text{ d} \quad (38)$$

Myyntisaamistenkiertoaika oli vuonna 2008 1,27 päivää eli noin yhdenpäivän ja vuonna 2009 se oli noussut 5,05 eli noin viiteen päivään. Myyntisaamisten kiertonopeuden tuleekin olla verrattain lyhyt tällaisessa yrityksessä, jossa suurin osa asiakkaista maksaa, joko käteisellä tai pankkikortilla. Lisäksi yrittäjä sai maksupäätteen vasta ensimmäisen vuoden lopulla, joten alkuun asiakkailla ei ollut

muita mahdollisuuksia kuin maksaa käteisellä. Laskuja yrittäjä antaa aika harvoin, joskin niiden käyttö on yrittäjällä ollut lisääntymässä, minkä kertoo myös myynti saamistenkierron hidastuminen.

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika 2008} = \frac{275 \times 0}{5481,25} = 0 \text{ d} \quad (39)$$

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika 2009} = \frac{365 \times 1019,28}{9306,89} = 39,97 \text{ d} \quad (40)$$

Ostovelkojen kiertoaikojen laskemista vuosille 2008 ja 2009 on esitetty kaavoissa 39 ja 40. Ostovelkojen kiertoaika oli vuonna 2008 nolla, koska yrityksellä ei ollut sinä vuonna ostovelkoja. Tämä selittynee sillä, ettei yrittäjällä hirveästi ollut myytäviä tuotteita hoitojen ohella, ja ne mitkä hänellä oli, maksettiin postiennakkona heti tavaran saavuttua, ei laskulla. Vuoden 2009 ostovelkojen kiertoaika oli 39,97, eli yrittäjällä on ollut pitkä aika maksaa laskut pois, yli kuukauden. Ostovelkojen kiertoaika tunnusluku täytynee kuitenkin kyseenalaistaa, koska se lasketaan tilinpäätös hetken lukujen mukaan ja voi näin vääristää todellista ostolaskujen kiertoaika.

Terveystenhoitoalan tilastojen mukaan (Liite 5) tällaisilla yrityksillä on yleensä myyntisaamisten kiertoaika ollut vuonna 2008 24 päivää ja vuonna 2009 23 päivää eli Case-yrityksen on saanut maksun huomattavasti nopeammin kuin samanlaiset yritykset yleensä. Ostovelkojen kiertoaika tilastojen mukaan oli vuonna 2008 77 päivää ja noussut vuonna 2009 81 päivään. Tilastoihin verrattuna Case-yrityksen ostovelat ovat tulleet maksettaviksi huomattavasti nopeammin, kuin tällaisilla yrityksillä yleensä. Noin neljäkymmenen päivän maksuaika, johon tulee suhtautua pienellä varauksella, kuten vastaaviin tilastojen lukuihinkin, on pitkä aika maksaa laskut. Yleisestihän maksuaika laskuissa on noin 14 päivää.

Case-yrityksen maksuvalmius on laskettujen tunnuslukujen mukaan hyvä ja suurin osa tunnusluvuista antaa sellaisen kuvan, että maksuvalmius on parantunut tultaessa vuodelle 2009. Terveystenhoitoalan tilastoihin verrattaessa yrityksen maksuvalmius oli osittain parempi kuin tällaisilla yrityksillä yleensä, kuten esimerkiksi current ratio ja

myyntisaamisten kiertoaika ja joiltain osin huonompi kuin tällaisilla yrityksillä yleensä kuten esimerkiksi käyttöpääoma ja ostovelkojen kiertoaika.

## 6 POHDINTA

Yritykseen tehdyn tunnuslukuanalyysin avulla voimme tarkastella sitä, miten Case-yrityksessä toimii yrityksen terveyskolmio. Tunnuslukuanalyysin mukaan Case-yrityksen maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat arviointi hetkellä molemmat olleet hyvät. Maksuvalmius on hieman parantunut vuodella 2009 ja Vakavaraisuus laskenut hieman vuodesta 2008, molemmat ovat hyviä edelleenkin. Yrityksen kannattavuus, jonka päällä terveyskolmio lepää, on ollut hyvä tilastoihinkin verrattuna vuonna 2008. Vuonna 2009 Case-yrityksen kannattavuus on kuitenkin huonontunut huomattavasti ja yritys on tuottanut tappiota. Kun terveyskolmion pohja on heikentynyt, on oletettavaa, että tulevaisuudessa alkaa esiintyä heikkenemistä muissakin kolmion osa-alueissa. Vuonna 2009 Case-yritys ei ollut kannattava.

Case-yrityksen voitto on positiivinen ensimmäisenä vuonna ja negatiivinen toisena. Varsinkin toisen vuoden tappio ei anna kuvaa siitä, että yritys olisi erityisen kannattava, mutta etenkin toisena vuonna liikevaihto on aika hyvä ja noussut huomattavasti ensimmäiseen vuoteen nähden. Yksi suurimmista syistä huonoon tulokseen ovat aivan liian suuret kiinteät kustannukset muuhun liikevaihtoon nähden, kiinteiden kustannusten ollessa vuonna 2008 53 prosenttia ja vuonna 2009 73 prosenttia liikevaihdosta. Yrittäjän olisi hyvä lähteä miettimään, mitkä näistä kuluista ovat aivan välttämättömiä ja mitä kuluja voitaisiin lähteä karsimaan.

Markkinoinnin osuus kiinteistä kustannuksista oli vuonna 2008 23 prosenttia eli se oli toiseksi suurin erä kiinteitä kustannuksia. Tämä erä nousi vuonna 2009 36 prosenttiin suurimmaksi menoeräksi ja on mielestäni sellainen kustannuserä, jonka tärkeyttä kannattaisi miettiä. Voitaisiko yritystä markkinoida vähemmän tai olisiko olemassa halvempia markkinointi kanavia, joita voitaisiin käyttää vaihtoehtona tämän hetken ratkaisuun.

Toinen kiinteiden kustannusten erä, josta mielestäni voitaisiin tehdä supistuksia, on konttori- ja hallintokulut, jotka olivat 18 ja 19 prosenttia kiinteistä kustannuksista vuosina 2008 ja 2009 3 suurimpana eränä. Yrittäjän kannattaisi miettiä, ovatko kaikki lehdet, joita hän yritykseen tilaa asiakkaiden luettavaksi välttämättömiä, koska ne ovat vain asiakkaiden viihdykkeeksi odotusajalle ja niistä aiheutuu vain meno.

Case-yrityksen kiinteistä kustannuksista sellainen erä jonka pienentämistä voitaisiin myös pohtia, ovat vuokratulot. Case-yritys toimii kaksissa eri vuokratiloissa, mikä ei ole hyvin yleistä tällaiselle yritykselle. Onko toisen toimipisteen pitäminen aivan välttämätöntä ja tuoko se niin paljon lisää asiakkaita, että kahta liiketilaa kannattaa vuokrata vai olisiko mahdollista luopua toisesta ja käydä tällä alueella esimerkiksi kotikäyneillä.

Toinen asia, jota yrittäjän tulisi pohtia, ovat tuotekohtaiset katteet. Tuotekohtaisia myyntikatteita laskettaessa kävi ilmi, että suurimmalla osalla hoidoista kate on suhteellisen hyvin kohdallaan, mutta suosituimman hoidon eli jalkojenhoidon kohdalla kate oli vain 24 prosenttia. Yrittäjän tulisi miettiä voiko hoidon hintaa nostaa, jotta kate nousisi ilman myynnin laskua. Toinen hoito, jonka hintaa kannattaisi miettiä, on puolihieronta. Hoidon kate oli parempi, kuin jalkojenhoidon eli 30 prosenttia, mutta taas osahieronnalla kate on 39 prosenttia. Näiden kahden hoidon ero on se, että osahieronta on 15 minuuttia lyhempi. Jos puolihieronnan ja jalkojenhoidon hintaa voisi nostaa molempia esimerkiksi viidellä eurolla, puolihieronnan kate nousisi 39 prosenttiin ja olisi sama kuin osahieronnalla ja jalkojen hoidon kate nousisi 32 prosenttiin.

Lisäksi olisi hyvä, jos saataisiin nostettua niiden hoitojen myyntiä, joilla on parhaat myyntikatteet, kuten esimerkiksi intialainen päähieronta, jonka kate oli 48 prosenttia. Olisiko esimerkiksi mahdollista mainostettaessa yritystä, mainostaa näitä vähemmän tunnettuja hoitoja, joka voisi tuoda näistä hoidosta kiinnostuneita asiakkaita. Jotta Case-yritys ei kohtaisi suurempia taloudellisia ongelmia, tulisi yrittäjän miettiä näiden ehdotusten toteuttamista tai edes osan näistä

## LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2003

Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 3. uudistettu laitos. Dark Oy.  
Vantaa

Andersson, J-O., Ekström, C. & Gabrielsson, A. 2001

Kannattavuussuunnittelu ja –laskenta 3. uudistettu laitos. Tietosanoma  
Oy. Helsinki

Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. 2007

Johdon laskentatoimi 6-8. uudistettu laitos. Edita Prima Oy. Helsinki

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2004

Tilinpätösanalyysi 2. tarkistettu painos. Edita Prima Oy. Helsinki

Suomen laki

Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta, 27.9.1919/122

Tomperi, S. 2009

Yritysverotus- ja tilinpäätössuunnittelu 23 uudistettu painos. WSOYpro  
Oy. Helsinki

Tomperi, S. & Keskinen, V. 2004

Yrityksen taloushallinto 2: Kirjanpidon erityiskysymyksiä 1. painos.  
Edita Prima Oy. Helsinki

Yritystutkimusneuvottelukunta, 2005

Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 8 korjattu laitos. Tammer-paino.  
Tampere

Finnvera: toimialatilastot

[http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk\\_hinnat.html](http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_hinnat.html)

## LIITE 1 Oikaistu tuloslaskelma 2008

<b>LIKEVAIHTO 2008</b>		15 185,58
<b>Liiketoiminnan muut tuotot</b>		0
<b>LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>		15 185,58
Aine- ja tarvikekäyttö	2135,86	
Henkilöstökulut	1 024,39	
Liiketoiminnan muut kulut	7 040,57	
		10 200,82
<b>KÄYTTÖKATE</b>		4 984,76
Suunnitelman mukaiset poistot		1 304,12
<b>LIKETULOS</b>		3 680,64
Muut korko- ja rahoitustuotot		11
Korkokulut ja muut rahoituskulut		16,93
<b>KOKONAISTULOS</b>		3 674,71
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>		3 674,71



## LIITE 2 Oikaistu tuloslaskelma 2009

<b>LIKEVAIHTO 2009</b>		24573,15
<b>Liiketoiminnan muut tuotot</b>		810
<b>LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>		25383,15
Aine- ja tarvikekäyttö	9 771,27	
Henkilöstökulut	1 279,86	
Liiketoiminnan muut kulut	17 137,69	
		28 188,82
<b>KÄYTTÖKATE</b>		-2 805,67
Suunnitelman mukaiset poistot		1 090,61
<b>LIKETULOS</b>		-3 896,28
Muut korko- ja rahoitustuotot		8,91
Korkokulut ja muut rahoituskulut		27,51
<b>KOKONAISTULOS</b>		-3 914,88
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>		-3 914,88

## LIITE 3 Oikaistu tase 2008

**VASTAAVAA****Pysyvät vastaavat**

Aineelliset hyödykkeet

Koneet ja kalusto 4239

4239

**Sijoitukset**

Vaihto-omaisuus

Tavarat 3 345,39

3 345,39

**Saamiset**

Lyhytaikaiset saamiset

Myyntisaamiset 70,00

Siirtosaamiset 93,03

163,03

**Rahat ja Pankkisaamiset**

Pankkisaamiset 30,6

30,6

**Vastaavaa yhteensä**7778,02**VASTATTAVAA****Oma pääoma**

Yksit. Sijoitukset kauden aikana 15 173,51

Yksit. Otot kauden aikana -11 945,20

Muu oma pääoma 0

Tilikauden voitto/tappio 3 674,71

Muut tuloksen oikaisut 326,64

7 229,66

**Vieras pääoma**

Pitkäaikainen

Lyhytaikainen

Ostovelat 0

Siirtovelat 548,36

548,36

7778,02

## LIITE 4 Oikaistu tase 2009

**VASTAAVAA****Pysyvät vastaavat**

Aineelliset hyödykkeet

Koneet ja kalusto

4689,08

4689,08

**Sijoitukset**

Vaihto-omaisuus

Tavarat

2882,75

2882,75

**Saamiset**

Lyhytaikaiset saamiset

Myyntisaamiset

340,03

Siirtosaamiset

525,8

865,83

**Rahat ja Pankkisaamiset**

Pankkisaamiset

250,4

250,4

**Vastaavaa yhteensä**8688,06**VASTATTAVAA****Oma pääoma**

Yksit. Sijoitukset kauden aikana

12 249,46

Yksit. Otot kauden aikana

-8 986,07

Muu oma pääoma

7 229,66

Tilikauden voitto/tappio

-3 914,88

Muut tuloksen oikaisut

1 090,61

7 668,78

**Vieras pääoma**

Pitkäaikainen

Lyhytaikainen

Ostovelat

1019,28

Siirtovelat

0

1019,28

8688,06

## LIITE 5 Finnveran toimialatilasto terveydenhuoltoala

Tilinpäätösvuosi	2008	2009
Yritysten lukumäärä	324	292
<hr/>		
Liikevaihto, 1000 €	71	77
Liikevaihdon muutos-%	12.0	8.0
Henkilöstö	1	1
Liikevaihto/henkilö, 1000 €	48	50
Käyttökate-%	15.0	13.0
Liiketulos-%	10.0	10.0
Rahoitustulos-%	10.0	9.0
Nettotulos-%	5.0	5.0
Sijoitetun pääoman tuotto-%	31.0	26.0
Kokonaispääoman tuotto-%	26.0	21.0
Omavaraisuusaste, %	6.0	5.0
Velat/liikevaihto, %	31.0	31.0
Current ratio	1.0	1.0
Käyttöpääoma-%	5.0	4.0
Vaihto-omaisuus/lv, %	3.0	3.0
Myyntisaamisten kierto, pv	24	23
Ostovelkojen kierto, pv	77	81

Osoite: <http://www.finnvera.fi/fin/Kehittaaminen-ja-kasvu/Hae-tietoja-ja-kaeytae-tyoekaluja/Vertaile-toimialojen-tunnuslukuja>

## LIITE 6 Case-yrityksen tuotekohtainen katetuottolaskelma

Hoito	Hinta	Alv	Alviton hinta	Kesto	Kesto/ €/ä 20	Lisä/euroa	Kate	Kate%
Jalkojen hoito	40	7,2	32,8	60	20	5	7,8	24 %
Kynsien leikkaus	30	5,4	24,6	15	5	5	14,6	59 %
Osahieronta	30	5,4	24,6	45	15	0	9,6	39 %
Puolihieronta	35	6,3	28,7	60	20	0	8,7	30 %
Kokohieronta	70	12,6	57,4	120	40	0	17,4	30 %
Vyöhyketerapeut. Jalk.hier.	35	6,3	28,7	45	15	0	13,7	48 %
Vauvahieronta	20	3,6	16,4	30	10,0	0	6,4	39 %
Intialainen päähieronta	35	6,3	28,7	45	15	0	13,7	48 %
Yrttihieronta, kasvot + keho	100	18,0	82,0	120	40	16,8	25,2	31 %
Yrttihieronta, keho	60	10,8	49,2	60	20	8,4	20,8	42 %
Yrttihieronta, kasvot	40	7,2	32,8	30	10	8,4	14,4	44 %
Reiki	60	10,8	49,2	90	30	0	19,2	39 %
Turve kasvohoito	40	7,2	32,8	45	15	5	12,8	39 %
Turvehoito selkään	50	9,0	41,0	60	20	11,8	9,2	22 %
Turve jalkahoito	40	7,2	32,8	45	15	7,3	10,5	32 %
Myytäviä tuotteita	Hinta	Alv	Alviton hinta	Alviton osto hinta			Kate	Kate%
Argobedigo kengät	70	12,6	57,4	27,0			30,3	53 %
Suihkusandaali	35	6,3	28,7	16,0			12,7	44 %
Pohjallinen päkiätuki.etuosa bergal	25	4,5	20,5	8,0			12,5	61 %