



Kannattavuuden parantaminen mikro- royrityksessä

Miia Kukkasniemi

Opinnäytetyö
Syyskuu 2013
Liiketalous

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

MIIA KUKKASNIEMI:
Kannattavuuden parantaminen mikroyrityksessä

Opinnäytetyö 67 sivua, joista liitteitä 21 sivua
Syyskuu 2013

Opinnäytetyön teoriapohjana olivat kannattavuus ja sen mittaaminen ja parantaminen. Teoriaosuuden jälkeen tutkittiin toimeksiantajan tilannetta. Toimeksiantajayritys toimii kampaamo- ja parturialalla. Seuraavana vaiheena oli kannattavuuden parantamisen keinojen pohtiminen toimeksiantajalle.

Opinnäytetyön tavoitteena oli löytää keinoja toimeksiantajayrityksen kannattavuuden parantamiseen. Työssä käytettävä tutkimusmenetelmä oli kirjallisen lähdeaineiston tutkiminen ja analysointi, toimeksiantajan haastattelu ja tutkijan omaa havainnointia toimeksiantajan yrityksessä. Opinnäytetyön tekijä sai käyttöönsä myös toimeksiantajan kirjanpitoaineiston. Tutkimus oli luonteeltaan case-tutkimus.

Toimeksiantajan liikevaihto oli pienentynyt vuodesta 2008 vuoteen 2012. Liikevaihdon laskuun ovat vaikuttaneet toimeksiantajan työviikkojen lyhentäminen. Toinen liikevaihtoon vähentävästi vaikuttava tekijä on ollut alueen parturikampaamoliikkeiden lisääntyminen. Kolmas syy liikevaihdon laskuun on ollut vuosien 2011 ja 2012 välillä ollut arvonlisäverokannan nousu yhdeksästä prosentista 24 prosenttiin.

Myyntikate oli laskenut tasaisesti 2008 vuodesta 2010 vuoteen. 2011 vuonna myyntikate oli noussut edelliseen vuoteen verrattuna. 2012 vuonna myyntikate oli jälleen laskenut. Käyttökate ja liikevoitto noudattelivat samaa linjaa myyntikatteen ja käyttökateen kanssa. Tunnuslukuprosentit vaihtelivat samalla tavoin euromääräisten tunnuslukujen kanssa. Tutkija ei tehnyt analyysia pääoman tuottoasteista, koska toimeksiantajan liike-toiminta ei ole pääomasidonnaista liiketoimintaa.

Tutkijan antamat kehitysehdotukset toimeksiantajalle olivat ajanvarauksen siirto internetiin, tehokkaampi tuotteiden myynti asiakkaiden käyntien aikana ja markkinoinnin lisääminen. Lisäksi toimeksiantaja voisi palkata toisen työntekijän tai antaa vuokralle toisen tuolin liikkeestään. Kustannuksia voisi alentaa muun muassa neuvottelemalla hankintahinnoista tavarantoimittajien kanssa tai kilpailuttamalla tavarantoimittajat.

Työ vastasi tavoitetta, joka oli löytää keinoja toimeksiantajan kannattavuuden parantamiseen. Työn teoriaosassa käytettiin paljon eri lähteitä ja toimeksiantajan analyysi perustui teoriaan, joten työstä tuli tutkijan mielestä luotettava. Toimeksiantaja ei halunnut yrityksensä nimeä mainittavan työssä.

Asiasanat: kannattavuus, mittaaminen, parantaminen

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree programme in business

MIIA KUKKASNIEMI:

Improving the profitability in a micro enterprise

Bachelor's thesis 67 pages, appendices 21 pages
September 2013

This thesis was commissioned by a client who works in the hairdressing sector. The objective of the study was to improve the profitability of the client's company. This study was carried out as a project. The research methodology involved studying written source material, interviewing the client, examining the client's financial data, and using the researcher's own perceptions.

The theory section of the study deals with the topic of profitability. Next, the client's own situation regarding profitability was examined. Finally, some proposals for how the client might improve the firm's profitability are made.

The findings showed that turnover decreased between 2008 and 2010. In year 2011 turnover increase and in year 2012 turnover decrease again. The reasons for this decrease were the client's shorter work hours, an increase in the number of competing salons and the rise in value-added tax. Gross margins, operating profits and net profits varied same way as turnover. Statistical percentages varied in the same way as the gross margins, operating profits and net profits.

As ways to increase profitability, the researcher proposed that the client should transfer the making of appointments to the internet, increase marketing, hire an employee, and negotiate lower buy-in prices with suppliers.

The objective of this study was realised. The theory for this study is based on many different sources so there is reason to believe that the findings are reliable. The client wishes that the name of his enterprise should be kept confidential.

Key words: profitability, improve

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Taustaa.....	5
1.2	Työn tavoite, rakenne ja tutkimusmenetelmät.....	5
1.3	Työn kulku.....	6
2	TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY.....	8
3	KANNATTAVUUS.....	10
3.1	Mitä kannattavuus on.....	10
3.2	Tuotot ja kustannukset.....	11
3.3	Miten kannattavuutta mitataan?.....	13
3.3.1	Katetuotot.....	16
3.3.2	Voittoprosentit.....	22
3.3.3	Pääoman tuottoasteet.....	24
4	KANNATTAVUUDEN PARANTAMINEN.....	31
5	TOIMEKSIANTAJAN NYKYTILANNE.....	33
6	KEHITYSEHDOTUKSET TOIMEKSIANTAJALLE.....	40
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	43
	LÄHTEET.....	45
	LIITTEET.....	47

1 JOHDANTO

1.1 Taustaa

Opinnäytetyön teoriapohjana on kannattavuuden mittaaminen. Kannattavuus on valittu aiheeksi, koska se on aina ajankohtainen aihe kaikille yrityksille. Jokainen yritys haluaa parantaa kannattavuuttaan, mikäli se vain on mahdollista. Opinnäytetyössä selvitetään, millä keinoilla yritykset voivat vaikuttaa kannattavuuteensa sekä etsitään keinoja sen parantamiseen. Kun teoriapohja on luotu, aloitetaan toimeksiantajan tilanteen tutkiminen.

Toimeksiantajayritys toimii kampaamo- ja parturialalla. Toimeksiantajan yritysmuoto on yksityinen elinkeinoharjoittaja. Yrityksen toimintaa ja tilannetta tutkitaan ja niistä pyritään saamaan mahdollisimman kattava kuva. Tämän jälkeen aloitetaan kannattavuuden parantamisen keinojen pohtiminen toimeksiantajan kohdalla. Toimeksiantaja haluaa selvittää, miten hän voi parantaa yrityksensä kannattavuutta entisestään.

Toimeksiantajan lisäksi monet kampaamo- ja parturialan yritykset voivat saada hyötyä tästä opinnäytetyöstä soveltamalla kehitysehdotuksia yrityksiensä. Opinnäytetyön teoriapohjasta myös eri alojen yritykset voivat saada hyötyä. Lisäksi yritykset voivat soveltaa kannattavuuden parantamisehdotuksia liiketoiminnassaan.

1.2 Työn tavoite, rakenne ja tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tavoitteena on löytää keinoja toimeksiantajayrityksen kannattavuuden parantamiseen. Työssä tutkitaan kannattavuutta teoriassa ja toimeksiantajan liiketoiminnan kannattavuutta. Tavoitteena on löytää toimeksiantajan liiketoiminnasta kehitettäviä kohteita kannattavuuden parantamiseksi. Tarkoitus on, että toimeksiantajan liiketoiminnan kannattavuus paranisi opinnäytetyön avulla.

Opinnäytetyö rakentuu tämän tavoitteen pohjalle. Teoriataustaa kirjoitetaan, jotta saadaan tietoa, mitä kannattavuuteen kuuluu. Kun saadaan käsitys siitä, mitä kannattavuus on, selvitetään, miten sitä pystytään tutkimaan. Tämän jälkeen tutkitaan toimeksiantajan

kannattavuutta, jotta pystytään etsimään siihen parantamiskeinoja. Kun tiedetään, miten kannattavuutta tutkitaan, voidaan aloittaa kannattavuuden parantamiskeinojen selvittäminen.

Toimeksiantajan liiketoimintaa ja sen kannattavuutta tutkitaan, jotta löydetään toimeksiantajan yrityksen liiketoiminnan kehittämisalueet. Toimeksiantajan nykytilanteen kannattavuuden ja liiketoimintaan kuuluvien seikkojen selvittämisen jälkeen selvitetään kannattavuuden parantamiskeinot juuri toimeksiantajalle. Kun saadaan sekä teoriasta, että toimeksiantajasta kattava kuva, pystytään antamaan kannattavuuden kehitysehdotukset toimeksiantajalle.

Työssä käytettävä tutkimusmenetelmä on kirjallisen lähdeaineiston tutkiminen ja analysointi. Kirjallinen lähdeaineisto sisältää mahdollisesti kirjallisuutta, lehtiartikkeleita ja internetaineistoa. Muita tutkimusmenetelmiä ovat toimeksiantajan haastattelu ja opinnäytetyön tekijän havainnointi toimeksiantajan yrityksessä. Tutkija saa käyttöönsä myös toimeksiantajan kirjanpitoaineisto. Tutkimus on luonteeltaan case-tutkimus.

1.3 Työn kulku

Opinnäyteyö aloitetaan perehtymällä toimeksiantajan yritykseen. Tietoa kerätään toimeksiantajaa haastattelemalla, tutkijan havainnoilla ja mahdollisesti kirjallisella lähdeaineistolla. Toimeksiantajan esittelyn tarkoituksena on auttaa tutkijaa ja lukijaa ymmärtämään, millainen yritys työn toimeksiantaja on. Tutkijan ja lukijan on tärkeä ymmärtää, millaiselle yritykselle kannattavuuden parantamiseen tähtäävät ehdotukset tehdään.

Kun toimeksiantaja on esitelty, aloitetaan teoriaosuus. Lähteiden pohjalta kirjoitetaan opinnäytetyöhön teoriapohja kannattavuudesta. Eri lähteitä kerätään teoriapohjaa varten kattavasti. Näin saadaan perusteellinen ja luotettava teoriapohja työhön. Teoriapohjaa luotaessa saadaan vankka käsitys ja tietämys kannattavuudesta.

Edellisten vaiheiden jälkeen tutkijalla on tietoutta sekä kannattavuudesta että toimeksiantajasta. Tämän pohjalta tutkija voi aloittaa toimeksiantajan tämän hetkiseen tilanteeseen tutustumisen kannattavuuden näkökulmasta. Tietoa kerätään muun muassa toimeksiantajan 2012 vuoden tuloslaskelmista ja taseista sekä teoriasta saatavien apuvälineiden

avulla. Nykytilannetta verrataan myös neljään aiempaan vuoteen tuloslaskelmien ja taseiden avulla. Liiketoiminnasta pyritään saamaan mahdollisimman kattava kuva, jotta pystytään antamaan toimeksiantajalle sopivia kehitysehdotuksia. Kehitysehdotuksien jälkeen on jäljellä vielä johtopäätösten teko pääluvussa johtopäätökset ja pohdinta.

2 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY

Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja toimii kampaamo- ja parturialalla Pirkanmaan alueella. Toimeksiantaja haluaa, että hänen yrityksensä nimeä ei julkaista. Toimeksiantajan yhtiömuoto on yksityinen elinkeinoharjoittaja, ja yrityksessä työskentelee ainoastaan yrityksen omistaja. Yritys on toiminut jo noin 18 vuotta. Kaupparekisteriin yritys on merkitty 18.1.1995. (Taloussanomat.) Toimeksiantaja yrityksen liikevaihto vuonna 2012 oli 55 795,11 euroa (Julkaisematon lähdeaineisto).

Toimeksiantajayrityksen tarkoituksena on tarjota kaikenikäisille ihmisille, miehille ja naisille, persoonaan sopivat kauniit hiukset ja samalla hyvää mieltä. Yrityksen palveluita ovat hiusten leikkaukset, permanentit, kiharrukset ja suoristukset, värjäykset ja kampaukset. Näiden lisäksi toimeksiantajayritys tekee meikkauksia ja ripsien ja kulmien värjäyksiä. Palveluiden ohella yrityksellä on myynnissä hiustenhoitotuotteita, hiustenmuotoilutuotteita, kevyitä hiusvärejä ja kosmetiikkaa. (Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012)

Yrityksen sijainti on noin kaksi kilometriä kaupungin keskustasta omakotitalon pihapiirissä erillisessä rakennuksessa. Toimeksiantajayritys on auki tiistaista lauantaihin. Sunnuntait ja maanantait yritys on kiinni. Asiakkaat voivat varata aikoja tiistaista perjantaihin kahdeksasta kuuteen ja lauantaisin kahdeksasta neljään. Ajanvaraus tapahtuu puhelimitse tai yrityksessä paikan päällä. (Havainnointi, Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012.)

Asiakkaita toimeksiantajayrityksellä on noin 200. Asiakasmäärä on laskettu viimeisen puolen vuoden kävijämäärän mukaan, jotta kanta-asiakkaiden lisäksi saatiin satunnaiset kävijät laskettua mukaan. Vakituksia asiakkaita kaikista asiakkaista on toimeksiantajan arvion mukaan noin 85 %. Pisimmät asiakassuhteet ovat alkaneet jo yrityksen perustamisesta. Osa nykyisistä asiakkaista on käynyt toimeksiantajalla jo ennen yrityksen perustamista hänen ollessaan vielä työntekijänä toisessa yrityksessä. (Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012, julkaisematon lähdeaineisto.)

Asiakkaat ovat tulleet toimeksiantajayrityksen asiakkaaksi aluksi mainonnan kautta. Yrityksen alkuaikoina yritys mainosti paikallislehdessä, ja toimeksiantaja jakoi itse

mainoksia lähiseudun asukkaiden postilaatikoihin. Kun vakioasiakkaita alkoi kertyä ja liiketoiminta alkoi toimia voitollisesti, mainostaminen jäi vähemmälle. Nykyään yritys ei mainosta ollenkaan. Uudet asiakkaat tulevat lähinnä jo olemassa olevien asiakkaiden kautta. (Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012.)

Toimeksiantajayrityksen sidosryhmiä ovat asiakkaat, kirjanpito toimisto ja tavarantoimittajat. Tärkein sidosryhmä on asiakkaat. Toimeksiantajan kirjanpito on ulkoistettu. Sama kirjanpito toimisto on tehnyt toimeksiantajayrityksen kirjanpidon yrityksen perustamisesta asti. Tavarantoimittajana toimeksiantajayrityksellä on hiustuotteiden osalta Wella. Toimeksiantajayritys on Wellan sopimusasiakas, minkä vuoksi toimeksiantaja saa alennuksia ostoistaan. Kosmetiikan toimeksiantajalle toimittaa Joe Blasco. (Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012.)

Muita sidosryhmiä ovat kilpailijat, viranomaiset, Itella ja pankki. Kilpailijoita eli samalla toimialalla toimivia yrityksiä samassa kaupungissa on 17, joten tarjontaa on paljon. Lisäksi yrityksen kilpailijoihin voidaan laskea kaikki yrityksen toimialueen muodostavan maakunnan alueella sijaitsevat kampaamo- ja parturialan yritykset. Viranomaisista toimeksiantajayrityksen sidosryhmiin kuuluvat verottaja ja viestintävirasto. Viestintävirastolle maksetaan vuosittain maksu radion soittamisesta yrityksessä. Itella toimittaa tavarantoimittajilta tilatut tavarat ja laskut. Laskujen maksu tavarantoimittajille menee pankin kautta, myös suuri osa asiakkaiden maksuista menee maksupäätteen eli pankin tarjoaman palvelun kautta. (Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012.)

3 KANNATTAVUUS

3.1 Mitä kannattavuus on

Salmen ja Rekola-Niemisen (2004, 107) mukaan kannattavuus on yksi talouden peruskomponenteista. Karikorpi (2012, 148) on asiasta samaa mieltä. Eskola ja Mäntysaari (2006, 8) kirjoittavat, että yritysten on toimittava kannattavasti, jotta ne voivat menestyä. Wuolijoki, Norlamo ja Vanhatalo (2005, 109) ovat sitä mieltä, että kannattavuus on yrityksien tärkeä tavoite. Kinnunen, Leppiniemi, Puttonen ja Virtanen (2002, 124) ovat Wuolijoen ym. kanssa samaa mieltä ja heidän mielestä kannattavuus antaa mahdollisuudet myös muihin tavoitteisiin pääsemiseen. Neilimon ja Uusi-Rauvan (2010, 15) mukaan kannattavuus on jopa tärkein tavoite yrityksissä. Neilimo ja Uusi-Rauva (2010, 20) ovat myös sitä mieltä, että muut taloustavoitteet ovat keinoja saavuttaa kannattavuustavoite. Kannattavuus on siis erittäin tärkeä osa-alue yrityksissä.

Niskavaaran (2010, 59) mukaan kannattavuudella tarkoitetaan tavallisesti yrityksen voittontuottokykyä. Salmi (2010, 122) kuvailee kannattavuutta siten, että kannattavuus liittyy siihen, kuinka paljon yritys pystyy tekemään tuottoja siihen uhratuilla kuluilla. Eskolan ja Mäntysaaren (2006, 8) mukaan kannattavuus tarkoittaa sitä, että yritys tuottaa voittoa eli tilikauden tulos on positiivinen. Neilimon ja Uusi-Rauvan (2010, 19) mukaan kannattavuus liittyy yrityksen toiminnan organisointikykyyn. Yrityksen tulisi pystyä kattamaan myyntituloilla menot, voitonjakomaksut ja lainanlyhennykset (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 19).

Kannattavuuden vaihtelu on normaali piirre liiketoiminnassa. Esimerkiksi suhdannevaihtelut vaikuttavat yritysten liikevaihtoon, volyyymiin ja kannattavuuden kehittymiseen. Kasvun sijaan yrityksissä on ainakin tällä hetkellä laitettu kannattavuus tärkeimmäksi tavoitteeksi. (Suomala, Lyly-Yrjänäinen & Paranko 2004, 67 & 89.) Yrityksen toimintaympäristön muutokset ja normaalit vaihtelut tulee siis ottaa huomioon kannattavuutta arvioitaessa.

3.2 Tuotot ja kustannukset

Kustannusten ja tuottojen kohdistamisessa käytetään aiheuttamisperiaatetta eli laskenta-kohteelle kohdistetaan ne kustannukset ja tuotot, jotka se aiheuttaa (Kinnunen ym. 2002, 163). Laskelmia tehtäessä täytyy päättää, mitä tuottoja ja kustannuksia otetaan mukaan. Yritys voi ottaa mukaan ainoastaan liikevaihdon eli varsinaisesta liiketoiminnasta saadut tuotot. Tällöin mukaan otetaan ainoastaan liiketoiminnasta aiheutuneet kustannukset. Toinen vaihtoehto on ottaa tuottoihin mukaan liiketoiminnasta saatujen tuottojen lisäksi satunnaiset tuotot. Tällöin mukaan on otettava myös kaikki yrityksen kustannukset. Pääomaeriä sisältävissä laskelmissa täytyy miettiä, otetaanko mukaan ainoastaan liiketoiminnan sitoma pääoma vai koko pääoma. Ratkaisut ovat yrityskohtaisia. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 41.)

Yritykselle syntyvät tuotot varsinaisesta liiketoiminnasta tulevat suoritteiden eli tavaroiden ja palveluiden myynnistä. Yrityksen kokonaistuotot saadaan, kun summataan kaikista suoritteista saatavat tuotot yhteen. Tuotot voidaan laskea tuotekohtaisesti, tuoteryhmäkohtaisesti ja ajallisesti. Yritys voi saada tuottoja myös muusta kuin varsinaisesta liiketoiminnasta. Tällaisia muita liiketoiminnan tuottoja ovat esimerkiksi rahoitustuotot. Muita tuottoja ei huomioida kannattavuutta tutkittaessa. (Stenbacka, Mäkinen, Söderström 2004, 25.)

Hirvonen ja Nikula (2009, 201) kirjoittavat, että yrittäjän tulee myyntituloillaan kattaa kaikki kustannukset. Kauppayrityksissä kustannukset aiheutuvat hankintakustannuksista eli myytävien tavaroiden hankinnasta, työkustannuksista eli palkoista ja sosiaalikustannuksista, lyhytvaikutteisista kustannuksista eli esimerkiksi energiakustannuksista ja pääomakustannuksista eli esimerkiksi koneista ja kalustosta. Palveluyrityksissä ainekustannusten osuus on tavallisesti pieni (Kinnunen ym. 2002, 164.) Hirvosen ja Nikulan (2009, 201) mukaan yrittäjän tulee tuntea toimintansa ja tietää, miten kustannukset vaikuttavat liiketoimintaan. Arvonlisäveroa ei huomioida kustannuksiin, koska se on kuluttajien maksama vero, jonka yritys vain välittää valtiolle. Lainan ottaminen ei ole tuottoa tai sen takaisinmaksu kustannusta, mutta lainan korot ovat kustannuksia (Wuolijoki ym. 2005, 110.)

Kustannukset voidaan luokitella erillis- ja yhteiskustannuksiksi, muuttuviksi- ja kiinteiksi kustannuksiksi sekä välittömiksi- ja välillisiksi kustannuksiksi. Lisäksi kustan-

nuksissa on käsite kokonaiskustannukset. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 55; Kinnunen ym. 2002, 164–167; Ikäheimo & Lounasmeri & Walden 2009, 137–138; Puolamäki 2007, 64.)

Erilliskustannus -termiä käytetään sellaisten kustannusten kohdalla, jotka eivät jää yrityksen kustannuksiksi, mikäli niiden aiheuttaja jää yritykseltä pois. Yhteiskustannuksia ovat sellaiset kustannukset, jotka eivät ole sidoksissa tiettyyn laskentakohteeseen. Esimerkiksi useita tuotteita tuottavan prosessin kustannuksista käytetään termiä yhteiskustannukset. (Puolamäki 2007, 65.)

Muuttuvat kustannukset muuttuvat volyymin mukaan. Tällaisia kustannuksia ovat esimerkiksi ainekustannukset, myytäväksi ostettavien tuotteiden hankintahinnat ja tuotannossa käytetyn energian kustannukset. Muuttuvat kustannukset syntyvät yrityksen käyttökijöistä. Muuttuvat kustannukset voivat esimerkiksi raaka-aineiden kohdalla pienentyä ostettaessa isompia määriä. Muuttuvat kustannukset kasvavat ja pienenevät toiminta-asteen mukaan. Esimerkiksi myytävien tavaroiden hankintamenot ovat muuttuvia kustannuksia. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 52–56; Kinnunen ym. 2002, 165; Wuolijoki ym. 2005, 110; Puolamäki 2007, 64; Stenbacka ym. 2004, 27–29; Ikäheimo ym. 2009, 137.)

Kiinteät kustannukset pysyvät samana riippumatta volyymistä. Ne ovat siten yrityksen rasiitteena riippumatta tuotanto- tai myyntimäärästä. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi lämmityskustannukset tai vuokrat. Kiinteisiin kustannuksiin voidaan vaikuttaa liikkeenjohdollisin toimenpitein. Jotkut yrityksen kustannukset voivat olla myös puolikiinteitä kustannuksia, jotka muuttuvat hyppäyksittäin. Puolikiinteitä kustannuksia voivat olla esimerkiksi työvoimakustannukset. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 52–56; Kinnunen ym. 2002, 165 & 170; Wuolijoki ym. 2005, 110; Puolamäki 2007, 65; Stenbacka ym. 2004, 29–30, Ikäheimo ym. 2009, 138.)

Jaottelu muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin on karkeaa, sillä kustannuksiin liittyy erilaisia vaikuttavia tekijöitä. Esimerkiksi kiinteänä kustannuksena pidetty vuokra voi yksikköä kohti olla muuttuva, sillä tehtäessä enemmän tavaraa vuokratassa tilassa yksikkökohtainen vuokra pienenee. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 57.) Kiinteiden ja muuttuvien kustannusten summasta saadaan yrityksen kokonaiskustannukset (Wuolijoki ym. 2005, 110).

Välittömät kustannukset ovat sellaisia kustannuksia, jotka voidaan kohdistaa suoraan tietylle laskentakohteelle. Ne ovat sellaisten resurssien aiheuttamia kustannuksia, jotka osallistuvat suoraan tuotantoprosessiin. Välittömiä kustannuksia ovat esimerkiksi valmistuksen aineet ja tarvikkeet. Välittömät kustannukset ovat yleensä myös muuttuvia kustannuksia. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 58; Ikäheimo ym. 2009, 137–138; Kinnunen ym. 2002, 168; Puolamäki 2007, 65; Stenbacka ym. 2004, 40.)

Välillisiä kustannuksia ei pystytä suoraan kohdistamaan tietylle laskentakohteelle (Stenbacka ym. 2004, 40). Kinnunen ym. (2002, 168) lisäävät tähän määritelmään, että välilliset kustannukset voivat olla myös sellaisia kustannuksia, joiden tarkka kohdistaminen ei ole tarpeen esimerkiksi kustannuksen pienen erän takia. Välillisetkin kustannukset yritetään kohdentaa tuotteelle aiheuttamisperiaatteen mukaisesti (Stenbackan ym. 2004, 40–41). Tästä esimerkkinä Stenbacka ym. (2004, 40–41) antavat liikehuoneiston vuokran, jonka voi kohdentaa tuotteille tuotteen tarvitseman lattiapinta-alan mukaan. Välillisistä kustannuksista kutsutaan myös termillä yleiskustannukset (Kinnunen ym. 2002, 168; Stenbacka ym. 2004, 40–41). Yleiskustannukset kohdistetaan laskentakohteille yleiskustannuslisien kautta, mikäli kohdennusta ei voida tehdä aiheuttamisperiaatteen mukaisesti (Kinnunen ym. 2002, 168).

Yksikkökustannukset ovat yhden hyödykkeen kustannukset. Yksikkökustannukset voidaan jaotella muuttuviin yksikkökustannuksiin, kiinteisiin yksikkökustannuksiin ja keskimääräisiin yksikkökustannuksiin. (Mäkinen & Stenbacka 2004, 33.) Lisäksi kustannuksista on olemassa käsitteet rajakustannukset ja lisäkustannukset. Rajakustannuksia ovat ne kustannusten lisäykset, jotka aiheutuvat toiminta-asteen noustessa yhdellä yksiköllä. Lisäkustannukset ovat ne kustannukset, jotka aiheutuvat nostettaessa toiminta-astetta yhtä yksikköä suuremmalla määrällä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 59.)

3.3 Miten kannattavuutta mitataan?

Kannattavuutta voidaan kuvata absoluuttisesti ja suhteellisesti (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 20). Absoluuttisesti kannattavuutta voidaan mitata absoluuttisella voitolla, eli vähentämällä tuotoista kustannukset (Eskola & Mäntysaari 2006, 19; Puolamäki 2007, 62–63). Yritys on kannattava, kun se pystyy tuloillaan kattamaan kaikki menonsa ja

saavuttamaan kannattavuustavoitteensa. Absoluuttinen kannattavuus saadaan kirjanpidon tietojärjestelmistä vähentämällä tuotoista kustannukset, josta saadaan voitto. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 20–21.)

Suhteellinen kannattavuus on absoluuttisen kannattavuuden suhteuttamista voittotason saavuttamiseksi laitettuun pääomapanokseen. Suhteellinen kannattavuus saadaan siis jakamalla yrityksen toiminnan tulos yritykseen sijoitetulla pääomalla. Toiminnan tulokseen huomioidaan tulos poistojen jälkeen ennen vieraan pääoman kustannuksia, satunnaisia tuottoja ja kuluja ja veroja. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 21.)

Kannattavuutta voidaan mitata suhteellisesti eri tunnusluvuilla, jotka ottavat huomioon toiminnan laajuuden. Tunnuslukuja käytetään vertailtaessa kannattavuutta eri ajankohtina tai eri yritysten kannattavuutta keskenään. (Eskola & Mäntysaari 2006, 19.) Ikäheimo ja Lounasmeri (2009, 117) listaavat yleisimmiksi kannattavuuden tunnusluvuiksi sijoitetun pääoman tuottoprosentin, oman pääoman tuottoprosentin ja liikevoittoprosentin. Eskolan ja Mäntysaaren (2006, 19) mukaan tavallisimpia kannattavuuden mittareita ovat kauden rahamääräinen voitto, kate- ja voittoprosentit liikevaihdosta ja sijoitetun pääoman tuottoprosentit. Lehtonen (2007, 33) tiivistää, että kannattavuutta mitataan eri katteiden, tulosten ja pääoman kautta.

Yritys voi tarkastella kannattavuuttaan lyhyellä ja pitkällä aikavälillä. Lyhyen aikavälin kannattavuus on tavallisesti vuoden tai alle vuoden mittaisen ajanjakson tutkimista. Pitkän aikavälin kannattavuutta tutkitaan yleensä 2-5 vuoden ajanjaksolta. Lyhyen aikavälin kannattavuudesta tarkastellaan enemmän absoluuttisia tunnuslukuja ja pitkän aikavälin kannattavuutta tutkittaessa käytetään enemmän suhteellisia tunnuslukuja. Kannattavuustavoitteita määriteltäessä kannattaa tutkia lyhyen ja pitkän aikavälin kannattavuuksia ja käyttää sekä absoluuttisia että suhteellisia tunnuslukuja. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 274.)

Lyhyen aikavälin kannattavuuden mittarit ovat katetuottoprosentti ja voittoprosentti. Molemmat antavat tietoa yrityksen suhteellisesta kannattavuudesta. Näitä tunnuslukuja voidaan käyttää apuvälineenä, jos yrityksellä on jokin vertailukohta tunnusluvuille esimerkiksi yrityksen aikaisempien vuosien luvut. Pitkän aikavälin mittarina käytetään kannattavuuden osa-alueella pääoman tuottoprosenttia, joka kertoo yrityksen tuloksesta suhteessa yrityksen koko pääomaan. (Eskola & Mäntysaari 2006, 124.)

Kannattavuudesta kertoo yrityksen tuloslaskelma (Puolamäki 2007, 71). Tuloksen tulee olla positiivinen. Tuloslaskelmasta voidaan laskea voittoprosentteja, mikä tarkoittaa sitä, että suhteutetaan tietty voittorivi liikevaihtoon. (Karikorpi 2012, 148.)

Yrityksen kannattavuutta arvioitaessa tarvitaan tiedot yrityksen tuotoista ja kustannuksista (Wuolijoki ym. 2005, 109). Yrityksen täytyy tuntea kustannuksensa selvittääkseen kannattavuuden (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 46). Kyseessä on kannattavuus laskennan yksinkertaisin muoto, kun tuotekustannustiedot ja tuottotiedot yhdistetään (Puolamäki 2007, 120). Wuolijoen ym. (2005, 109) mukaan katetuottolaskentaa apuna käyttäen, voidaan seurata kannattavuutta ja etsiä keinoja parantaa sitä.

Tulokseen vaikuttavia asioita voidaan tutkia analyttisellä tuloslaskennalla, jolloin keskeisiä ajatusrakennelmia ovat katetuottoajattelu ja kannattavuuskuviot (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 67). Puolamäen (2007, 63) mukaan yrityksen kannattavuutta voidaan analysoida suoritemäärän, kustannusten ja voiton välisin riippuvuussuhtein.

Tunnusluvut kuvaavat toimintaa tiiviissä muodossa ja yritys voi käyttää niitä johtamisen apuvälineenä (Eskola & Mäntysaari 2006, 124). Myös Neilimon ja Uusi-Rauvan (2010, 265) mielestä tunnuslukujohtaminen on hyvä väline ohjata yrityksen taloutta. Tunnusluvut mittaavat toteutunutta kehitystä ja ovat hyvä apuväline vertailuun ja analysointiin (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 265).

Tunnuslukuja voidaan suhteuttaa tavoitteisiin, aikaisempiin vuosiin, kilpailijoihin ja toimialaan. Tunnuslukuja vertailtaessa historiaan, tutkitaan yrityksen kehityssuuntaa. Tunnuslukujen muuttumista analysoitaessa tulee huomioida yritys kohtaisten asioiden lisäksi yleistaloudelliset ja toimialakohtaiset muutokset. Tunnuslukuja voi verrata myös toimialan tunnuslukutilastoon. Vertailemalla yrityksen tunnuslukuja toimialan tunnuslukutilastoon voidaan analysoida yrityksen yritys kohtaista vaikutusta tunnuslukuihin. Toimialan tunnusluvut voi jakaa alakvartiiliin, mediaanin ja yläkvartiiliin avulla neljään osaan. Tällä tavoin yrityksen voi sijoittaa tunnusluvun mukaan johonkin osaan ja antaa arvosanan heikko, välttävä, tyydyttävä tai hyvä sijoituksesta riippuen. (Kinnunen ym. 2002, 149–153.)

3.3.1 Katetuotot

Kannattavuustarkasteluun voidaan ottaa mukaan yrityksen katetuoton tarkastelu (Wuolijoki ym. 2005, 11). Katetuottolaskennan ja katetuottoanalyysin avulla voidaan tarkkailla tulokseen vaikuttavia tekijöitä. Katetuottolaskentaa käytetään kannattavuuden parantamisen, vaihtoehtojen vertailun ja hinnoittelun tukena. Kannattavuuden parantamisessa katetuottolaskennan lähtöolettamuksia muutetaan yksi kerrallaan, jotta tiedetään, miten yksittäisen asian muuttaminen vaikuttaa. (Eskola & Mäntysaari 2006, 36.) Katetuottolaskentaan kuuluvat tuotteiden tai palvelujen myyntimäärä ja -hintaa ja muuttuvat ja kiinteät kustannukset (Puolamäki 2007, 76).

Katetuottoajattelu on hyvä apuväline erityisesti lyhyen aikavälin tulossuunnitteluun. Katetuottoajattelussa tutkitaan toiminnan volyymia, tuottoja, kustannuksia ja tulosta ja niiden välisiä riippuvuuksia. Katetuottoajattelun perustana on kustannusten erilainen reagoiminen toiminnan volyymin muutoksiin. Toiminnan volyymia pystytään tutkimaan esimerkiksi myynnillä. Katetuotto kertoo kiinteiden kustannusten ja voiton kattamiseksi jäävän osan. (Kinnunen ym. 2002, 170.)

Katetuottolaskennassa jaetaan kustannukset muuttuviin ja kiinteihin kustannuksiin. Katetuoton tulee kattaa kiinteät kustannukset ja tulos. (Eskola & Mäntysaari 2006, 20–21.) Yritys on voitollinen katetuoton ollessa suurempi kuin kiinteät kustannukset (Stenbacka ym. 2004, 61). Katetuotto voidaan ilmaista kokonaiskatetuottona myyntituottojen ja muuttuvien kustannusten erotuksena, yksikkökatteena myyntihinnan ja yksikkökustannusten erotuksena tai katetuottoprosenttina suhteuttaen katetuotto myyntituottoihin (Kinnunen ym. 2002, 171).

Katetuotto eli myyntikate lasketaan siten, että vähennetään myyntituotoista muuttuvat kustannukset (Kolttola & Pösö & Saaranen 2010, 31). Myyntikate ilmaisee, paljonko myyntituotoista on jäänyt myynnin oikaisuerien ja myyntiä vastaavien muuttuvien tavarastojen vähentämisen tuloksena. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 276). Euromääräisen myyntikatteen tulee olla niin iso, että sillä pystytään kattamaan kiinteät kulut, poistot, verot, rahoituskulut ja voitto (Karikorpi 2012, 149). Yritys on voitollinen katetuoton ollessa suurempi kuin kiinteät kustannukset (Stenbacka ym. 2004, 61).

Seuraavassa on laskettu toimeksiantajan myyntikate vuosittain viimeisen viiden vuoden ajalta. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista. Tuloslaskelmat liitteinä 1, 2, 3, 4 ja 5.

2008: $63\,182,74\text{ €} - 10\,955,41\text{ €} = 52\,227,33\text{ €}$

2009: $61\,967,69\text{ €} - 11\,632,22\text{ €} = 50\,335,47\text{ €}$

2010: $63\,028,10\text{ €} - 13\,518,07\text{ €} = 49\,510,03\text{ €}$

2011: $60\,022,14\text{ €} - 8\,796,44\text{ €} = 51\,225,70\text{ €}$

2012: $55\,795,11\text{ €} - 10\,357,07\text{ €} = 45\,438,04\text{ €}$

Myyntikate paranee, jos muuttuvia kuluja pystytään pienentämään. Esimerkiksi ostohintoja voidaan kilpailuttaa. Liikevaihto vaikuttaa myös myyntikatteeseen. Liikevaihtoa voidaan parantaa lisäämällä myyntimäärää tai korottamalla yksikköhintaa. Toisaalta yksikköhinnan lasku voi lisätä myyntimäärää, jolloin myös myyntikate voi parantua. (Karikorpi 2012, 150.)

Myyntikateprosentti saadaan, kun jaetaan myyntikate liikevaihdolla (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 275). Rajalan (2010, 21) mukaan myyntikateprosentista käytetään myös termiä katetuottoprosentti. Tutkija on saanut käsityksen, että myyntikateprosentilla ja katetuottoprosentilla voi olla eroa, jos yrityksen liikevaihto ja myyntituotot eroavat toisistaan. Tämän työn toimeksiantajan kohdalla eroa ei synny, koska liikevaihto ja myyntituotot ovat toimeksiantajalla samat. Myyntikateprosentti ilmaisee, paljonko jokaisesta myyntieurosta yritykselle jää, kun muuttuvat kulut on vähennetty. Myyntikateprosenttiin voidaan vaikuttaa hinnoittelulla ja myyntimäärillä. (Karikorpi 2012, 150.) Myyntikateprosentin taso riippuu yrityksen toimialasta (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 276).

Myyntikateprosentti toimeksiantajayritykselle on laskettu alle viimeisen viiden vuoden ajalta. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmasta laskelmasta.

2008: $52\,227,33\text{ €} / 63\,182,74\text{ €} = 83\text{ \%}$

2009: $50\,335,47\text{ €} / 61\,967,69\text{ €} = 81\text{ \%}$

2010: $49\,564,03\text{ €} / 63\,028,10\text{ €} = 79\text{ \%}$

2011: $51\,225,70\text{ €} / 60\,022,14\text{ €} = 85\text{ \%}$

2012: $45\,438,04\text{ €} / 55\,795,11\text{ €} = 81\text{ \%}$

Toimintatuloksen mittaamisen vuositasolla soveltuu hyvin käyttökate. Käyttökate on hyvä tunnusluku pienille ja suurille yrityksille. Käyttökate kertoo, paljonko yritykselle on jäänyt myyntituloista myynnin oikaisuerien ja muuttuvien ja kiinteiden toimintakustannusten jälkeen. Käyttökate ilmoittaa tuottojen ylijäämän, jota yritys voi käyttää voitonjakoon, investointien tulorahoitukseen ja lainojen lyhennyksiin. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, sivut 276 & 291.)

Käyttökate lasketaan siten, että vähennetään myyntikatteesta kiinteät kustannukset (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 274; Karikorpi 2012, 152). Ikäheimon ym. (2009, 119) mukaan käyttökate saadaan siten, että lisätään liikevoittoon poistot ja arvonalentumiset. Käyttökate on suosittu kannattavuuden mittari, sillä käyttökatteeseen ei vaikuta yhtiön poistopolitiikka eikä pääomarakenne (Lehtonen 2007, 252–253). Yrityskohtainen riittävä käyttökatepystyys pystytään selvittämään tutkimalla tuloslaskelmaa alhaalta ylöspäin. Käyttökatteella tulee pystyä kattamaan poistot, rahoituskulut ja verot. Lisäksi voiton kautta yritykselle pitäisi saada riittävä tuotto. (Niskavaara 2010, 62.)

Toimeksiantajan käyttökate on laskettu seuraavassa viimeiseltä viideltä vuodelta. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmasta laskelmasta.

2008: 52 227,33 € - 11212,77 € = **41014,56 €**

2009: 50335,47 € - 10843,76 € = **39491,71 €**

2010: 49564,03 € - 11174,52 € = **38389,51 €**

2011: 51225,70 € - 11047,1 € = **40178,58 €**

2012: 45 438,04 € - 12 716,18 € = **32 721,86 €**

Käyttökateprosentti lasketaan jakamalla käyttökate liikevaihdolla (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 275; Ikäheimo ym. 2009, 119). Käyttökateprosentille ei ole määritelty ohjearvoa, koska se on toimialasidonnainen ja herkkä vuokratulujen ja poistojen vaihtelulle (Lehtonen 2007, 252–253). Käyttökateprosentin ohjearvona palvelualoille on, että käyttökateprosentin tulisi olla 5-15 % (Niskavaara 2010, 61).

Käyttökateprosentti on laskettu alle toimeksiantajayritykseltä viimeisen viiden vuoden ajalta. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmasta laskelmasta.

2008: 41014,56 € / 63 182,74 € = **65 %**

2009: 39491,71 € / 61 967,69 € = **64 %**

2010: 38335,51 € / 63 028,10 € = **61 %**

2011: 40178,58 € / 60 022,14 € = **67 %**

2012: 32 721,86 € / 55 795,11 € = **59 %**

Kriittinen toiminta-aste on se aste, jossa yrityksen tuotot ovat yhtä suuret kuin yrityksen kustannukset (Eskola & Mäntysaari 2006, 22; Kinnunen ym. 2002, 172). Tässä pisteessä yrityksen tulos on nolla, joka on yrityksen vähimmäisvaatimus (Hirvonen & Nikula 2009, 201). Ylitettäessä kriittinen piste, kulut jäävät tuottoja pienemmiksi ja yritys alkaa tuottaa voittoa. Kriittisen pisteen tunnistamista pidetään yleisesti peruslähtökohtana kannattavuussuunnittelulle. (Eskola & Mäntysaari 2006, 22.) Kriittinen piste voidaan laskea sekä euromääräisenä, että kappalemääräisenä (Stenbacka ym. 2004, 64).

Kriittinen piste rahamääräisenä saadaan selville, kun jaetaan kiinteät kustannukset kate-tuottoprosentilla. Kriittinen piste kappalemääräisenä saadaan kun jaetaan kiinteät kustannukset yksikkökohtaisella katetuotolla (Eskola & Mäntysaari 2006, 24; Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 71; Hirvonen & Nikula 2009, 201; Puolamäki 2007, 79 & 80). Stenbackan ym. (2004, 64) mukaan kappalemääräinen kriittinen piste lasketaan siten, että jaetaan euromääräinen kriittinen piste yhden tuotteen myyntihinnalla. Toimeksiantajalle ei voida laskea kappalemääräistä kriittistä pistettä, koska hänen liiketoimintansa tuottaa tuloja useilla erihintaisilla palveluilla, kuten värjäykset, permanentit, kampaukset, leikkaukset ja niin edelleen. Palveluiden lisäksi tuottoja tulee myynnissä olevista tuotteista, jotka ovat monen hintaisia.

Toimeksiantajalle on laskettu seuraavassa kriittinen piste rahamääräisenä viimeiseltä viideltä vuodelta. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmasta laskelmasta.

2008: 11212,77 € / 0,65 = **17250,42 €**

2009: 10843,76 € / 0,64 = **16943,38 €**

2010: 11174,52 € / 0,61 = **18318,89 €**

2011: 11047,10 € / 0,67 = **16488,21 €**

2012: 12 716,18 € / 0,59 = **21552,85 €**

Varmuussignaali ilmaisee yrityksen toteutuneen myynnin ja kriittisen pisteen välisen eron (Stenbacka ym. 2004, 65; Puolamäki 2007, 80; Kinnunen ym. 2002, 173; Hirvonen

& Nikula 2009, 203). Varmuussignaalin tulisi aina olla positiivinen. Varmuussignaali voidaan laskea euroina ja kappaleina. Varmuussignaalin voi laskea myös prosentteina, jolloin varmuussignaali jaetaan liikevaihdolla. (Hirvonen & Nikula 2009, 203)

Euromääräisenä varmuussignaali lasketaan siten, että vähennetään myyntituotoista kriittisen pisteen myynti. Varmuussignaali kappalemääräisenä lasketaan jakamalla varmuussignaali euroissa kappalekohtaisella myyntihinnalla. Suhdelukuna varmuussignaali saadaan, kun kappalemääräisen myynnin ja kappalemääräisen kriittisen pisteen erotus jaetaan kappalemääräisellä myynnillä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 71; Stenbacka ym. 2004, 65; Puolamäki 2007, 80.) Varmuussignaalia ei pystytä laskemaan toimeksiantajalle kappalemääräisenä eikä suhdelukuna, koska toimeksiantajan tuotot tulevat useista erihintaisista tuotteista ja palveluista.

Varmuussignaali toimeksiantajayritykselle on laskettu alle viimeiseltä viideltä vuodelta euromääräisenä. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmasta laskelmasta.

2008: 63182,74 € - 17250,42 € = **45932,32 €**

2009: 61967,69 € - 16943,38 € = **45024,31 €**

2010: 63028,10 € - 18318,89 € = **44709,21 €**

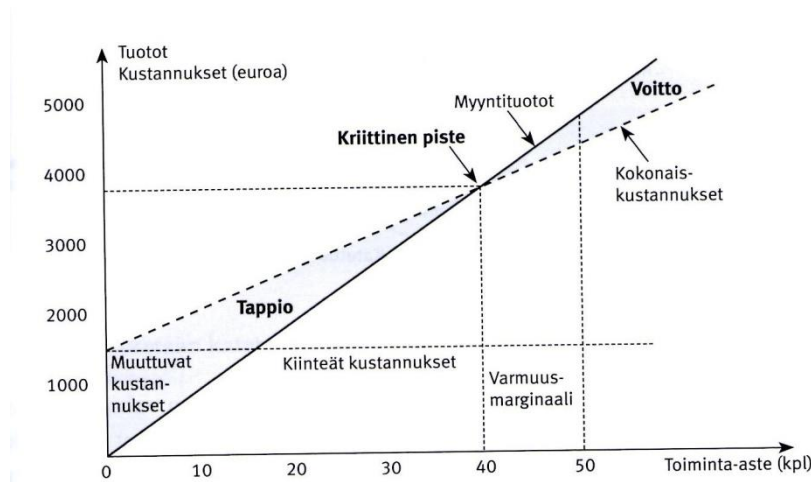
2011: 60022,14 € - 16488,21 € = **43533,93 €**

2012: 55795,11 € - 21552,85 € = **34242,26 €**

Kannattavuuskuvion ja katetuottokuvion avulla voidaan havainnollistaa katetuottolaskentaa (Stenbacka ym. 2004, 67). Laskelmilla saadaan tehtyä varsinainen analyysi, mutta kuviot ovat hyviä välineitä havainnollistamiseen. Katetuottokuva on kannattavuuskuvia pelkistetympi (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 69-70.)

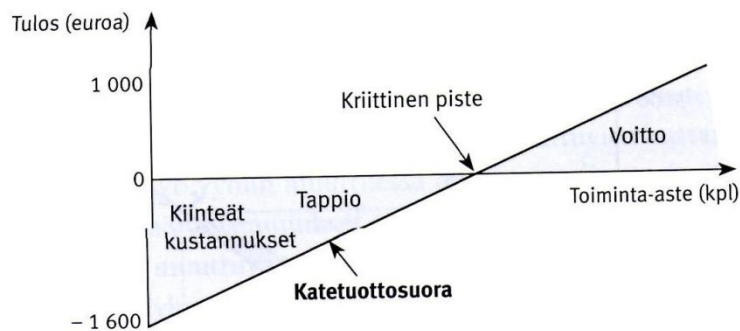
Katetuottolaskennan tuottoja, kustannuksia ja niiden yhteyksiä voidaan tarkastella kannattavuuskuvion avulla. Kuviossa on tuottojen, muuttuvien-, ja kokonaiskustannusten kuvaajat. Tuottojen ja kokonaiskustannusten leikkauspisteessä on kriittinen piste. Kriittisessä pisteessä tuotot riittävät kattamaan kustannukset, mutta yritys ei vielä tuota voittoa. Kuviossa myyntituottojen ja kokonaiskustannusten kuvaajien välinen ero kertoo ennen kriittistä pistettä tappion määrän ja kriittisen pisteen jälkeen voiton määrän. Muuttuvien kustannusten ja kokonaiskustannusten kuvaajien välinen ero näyttää yrityksen kiinteät kustannukset. (Eskola & Mäntysaari 2006, 23.) Alapuolella on esimerkki-

malli kannattavuuskuviosta. Kannattavuuskuviota ei pystytä tekemään toimeksiantajalle kappalemääräisen toiminta-asteen vaikean määrittämisen vuoksi.



Kuvio 1. Kannattavuuskuvio. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 69)

Toinen katetuottolaskelman yhteydessä käytetty kuvio on katetuottokuvio. Katetuottokuviossa on kiinteiden kustannusten ja katetuoton kuvaajat. Tässä kuviossa kriittinen piste on kiinteiden kustannusten ja katetuotto kuvaajien leikkauspisteessä. Ennen kriittistä pistettä kuviosta näkee tappion määrän ja kriittisen pisteen jälkeen voiton määrän. (Eskola & Mäntysaari 2006, 23–24.)



Kuvio 2. Katetuottokuvio. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 70)

Yläpuolella on esimerkki katetuottokuviosta. Kuvio on Johdon laskentatoimi –teoksessa oleva esimerkkimalli. Tutkija ei voinut tehdä toimeksiantajalle katetuottokuviota kappalemääräisen toiminta-asteen vaikean määrittämisen vuoksi.

3.3.2 Voittoprosentit

Yrityksen kannattavuutta voidaan arvioida voittoprosenteilla (Hirvonen & Nikula 2009, 203). Voittoprosentit, esimerkiksi liiketulosprosentti, kertoo, kuinka suuri osa tuotoista jää pääoman sijoittajalle liiketoiminnan operatiivisten kulujen vähentämisen jälkeen. Näitä tunnuslukuja ovat esimerkiksi käyttökateprosentti, liiketulosprosentti ja nettotulosprosentti. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 109.) Voittoa ennen satunnaiseriä, johon sisältyy varsinaisen liiketoiminnan tuotot ja kulut ja rahoitustuotot ja -kulut, voidaan käyttää yrityksen liiketoiminnan absoluuttisena kannattavuuden tunnuslukuna (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 275).

Salmen ym. (2004, 109) mukaan kaikki voittoprosenttitunnusluvut lasketaan tulosrivin ja liiketoiminnan kaikkien tuottojen suhteena, ei siis vain liikevaihdolla. Jakajana käytetään kaikkia tuottoja johdonmukaisuuden vaatimuksesta. Jos voittorivissä on mukana muitakin tuottoja kuin liikevaihtoja, täytyy samojen erien sisältyä myös jakajaan. (Salmi ym. 2004, 109.) Myös Arlander, Aro-Horelli, Hakola, Koivisto ja Turunen (2006, 64–65) ovat sitä mieltä, että liiketulosprosentti saadaan, kun jaetaan liiketulos liiketoiminnan tuotoilla ja nettotulos saadaan jakamalla nettotulos liiketoiminnan tuotoilla.

Hirvosen ja Nikulan (2009, 203) mukaan voittoprosentti saadaan, kun jaetaan voitto liikevaihdolla. Neilimo ja Uusi-Rauva (2010, 275) on kirjassaan asiasta samaa mieltä. Myös Karikorven (2012, 158) mielestä liikevoittoprosentti saadaan jakamalla liikevoitto liikevaihdolla. Ikäheimo ym. (2009, 118) kirjoittaa, että liikevoittoprosentissa tarkastellaan yrityksen varsinaista toimintaa suhteuttamalla liikevoitto liikevaihtoon. Stenbacka ym. (2004, 63) ilmaisee saman asian siten, että voittoprosentti lasketaan jakamalla voitto myyntituotoilla.

Voittoprosenttien laskemisessa käytettävän jakajan osalta on siis eri teoksissa kahta eri koulukuntaa. Salmi ym. on teoksessaan perustellut näkemyksenä siitä, että voittoprosentti kuuluu suhteuttaa kaikkiin tuottoihin. Tutkija on teoksien perusteella sitä mieltä, että voittoprosentti tulee suhteuttaa liiketoiminnan kaikkiin tuottoihin, mikäli voittoeräkin laskiessa on käytetty kaikkia liiketoiminnan tuottoja. Toimeksiantajan voittoprosenttia laskiessa asialla ei ole merkitystä, koska toimeksiantajalla ei ole liiketoiminnasta muita tuottoja kuin liikevaihtoon sisältyvät erät.

Liikevoitto lasketaan poistojen jälkeen, ennen rahoituseriä (Lehtonen 2007, 252–253). Liikevoitto on käyttökateen ja poistojen erotus (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 274). Karikorven (2012, 157) mukaan liikevoitto saadaan, kun vähennetään käyttökatteesta poistojen lisäksi myös arvonalentumiset. Liikevoitosta nähdään, paljonko varsinaisesta liiketoiminnasta jää yritykselle voittoa (Karikorpi 2012, 157). Liikevoitto ilmoittaa yrityksen kannattavuuden, kun tuotoista on vähennetty muuttuvat ja kiinteät toimintamenot ja poistot (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 276). Liikevoitto ilmoittaa operatiivisen toiminnan menestyksellisyyden (Lehtonen 2007, 252–253). Liikevoitolla yrityksen tulee pystyä kattamaan rahoituskulut, verot ja voitto (Karikorpi 2012, 157).

Alle on laskettu toimeksiantajayrityksen liikevoitto viimeiseltä viideltä vuodelta vähentämällä toimeksiantajalle aiemmin lasketusta käyttökatteesta poistot. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmista laskelmista.

2008: 41014,56 € – 747,45 € = **40267,11 €**

2009: 39491,71 € – 580,04 € = **38911,67 €**

2010: 38335,51 € – 453,14 € = **37882,37 €**

2011: 40178,58 € – 509,13 € = **39669,45 €**

2012: 32721,86 € – 397,50 € = **32324,36 €**

Liikevoittoprosentti saadaan jakamalla liikevoitto liikevaihdolla (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 275; Ikäheimo ym. 2009, 118; Karikorpi 2012, 158). Arlander ym. (2006, 64–65) taas kirjoittavat, että liiketulosprosentti saadaan kun jaetaan liiketulos liiketoiminnan tuotoilla. Ikäheimon ym. (2009, 118) mukaan liikevoittoprosentista pystyy arvioimaan, millaisella katteella yritys toimii. Liiketulosprosentti soveltuu liiketoiminnan kehittymisen seurantaan (Arlander ym. 2006, 64–65). Liikevoitto ja liikevoittoprosentti ja niiden kehitys on hyvä kannattavuuden mittari (Karikorpi 2012, 157).

Seuraavassa on laskettu toimeksiantajan liikevoittoprosentti viimeiseltä viideltä vuodelta. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja työn aiemmasta laskelmasta.

2008: 40267,11 € / 63182,74 € = **64 %**

2009: 38911,67 € / 61967,69 € = **63 %**

2010: 37882,37 € / 63028,10 € = **60 %**

2011: 39669,45 € / 60022,14 € = **66 %**

2012: 32324,36 € / 55795,11 € = **58 %**

Liikevoittoprosentille annetaan eri kirjoissa erilaisia ohjearvoja. Karikorven (2012, 157) mukaan liikevoiton ja liikevoittoprosentin tulee olla positiivisia. Hän ei teoksessaan rajaa tarkempia arvoja. Arlander ym. (2006, 64–65) kirjoittavat, että liikevoittoprosentti on hyvä, kun tulos on yli 10 %, tyydyttävä, kun tulos on 5-10 % ja heikko tuloksen ollessa alle 5 %. Lehtonen (2007, 252–253) antaa liikevoittoprosentille samat ohjearvot. Myös Niskavaara (2010, 63) pitää liikevoittoprosentin ohjearvoina samoja arvoja. Karikorpi (2012, 158) määrittelee ainoastaan, että liikevoittoprosentti on hyvä, jos se on yli 10 %. Karikorpi (2012, 158) kuitenkin lisää, että alle 10 % liikevoittoprosenttikaan ei välttämättä ole huono, joten ohjearvoa ei kannata seurata liian kriittisesti. Liikevoittoprosentit ovat toimialakohtaisia (Karikorpi 2012, 158; Ikäheimo ym. 2009, 118). Karikorpi (2012, 258) mainitsee, että alhaisella liikevoittoprosentilla voi tehdä kannattavaa liiketoimintaa.

Muita voittoprosentteja ei käydä läpi, koska toimeksiantajayrityksellä tuloslaskelman alemmat voittorivit ovat samoja liikevoiton kanssa. Mikäli toimeksiantajayrityksellä olisi enemmän erilaisia eriä tuloslaskelmassa, voisi voittoprosentteja tutkia kannattavuuden selvittämisen yhteydessä alemmaksikin tuloslaskelmaa.

3.3.3 Pääoman tuottoasteet

Voittoprosentit eivät kerro kaikkea. Suuren liikevoiton omaavalla yrityksellä voi olla paljon sidottua pääomaa. Toisaalta pienemmän liikevoiton omaavalla yrityksellä voi olla vähän sidottua pääomaa. Jos yrityksellä on suuri liikevoitto ja paljon sidottua pääomaa, voi se olla silti huonompi ainakin sijoittajan näkökulmasta, kuin yritys, jolla on pienempi liikevoitto, mutta liiketoimintaan sitoutuu vain vähän pääomaa. Sijoitukselle saatava tuotto prosenteissa voi jälkimmäisessä vaihtoehdossa olla huomattavastikin parempi. (Karikorpi 2012, 160.)

Pitkän aikavälin kannattavuuden tunnuslukuna käytetään pääoman tuottoastetta, joka on suhteellinen tunnusluku (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 178). Pääoman tuotto on yleisin kannattavuuden mittari (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 119). Pääomantuotto yhdistää kannattavuuden osatekijät eli tuotot, kustannukset ja pääoman (Puolamäki 2007, 230–

231). Pääoman tuotto-%:n tulee ylittää keskimääräiset pääoman kustannukset (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 279). Pääoman tuotto lasketaan jakamalla tulos pääomalla (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 112). Eri laskentamalleissa käytetään sekä keskimääräistä pääomaa että tilikauden alussa tai lopussa olevaa pääomaa (Kinnunen ym. 2002, 128). Pääomana voidaan käyttää kokonaispääomaa, sijoitettua pääomaa, sidottua pääomaa ja omaa pääomaa (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 112).

Kokonaispääoman tuotto-% = $100 * [\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12 kk)}] / \text{taseen loppusumma keskimäärin}$

Kokonaispääoman tuotto saadaan kun jaetaan nettotuloksen, rahoituskulujen ja verojen summa taseen loppusummalla keskimäärin (Rajala 23.02.2011). Rahoitustuotot ovat mukana, koska ne tulevat tuloslaskelmassa vasta liikutuksen jälkeen ja rahoitustuottojenkin aikaansaantiin tarvitaan pääomaa. Verot ovat mukana siksi, että lainojen korot ja voitonjako ovat verotuksellisesti erilaisia. Pitämällä verot mukana saadaan tuloslaskelma yhteismitalliseksi omistajan ja lainanantajan välillä. Kokonaispääoman ongelmana ovat sen sisältämät korottomat velat, joilla ei ole suoranaista tuloslaskelmassa näkyvää tuottovaatimusta. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 112–113.)

Nettotulos on yrityksen varsinaisen toiminnan tulos (Rajala 22.2.2011). Salmi ja Rekola-Nieminen (2004, 116) määrittelee nettotuloksen siten, että se on säännöllisen liiketoiminnan yritykseen jättämä tulos eli oman pääoman lisäys. Nettotulos jää yritykselle ja sitä kautta omistajalle kirjoittaa Salmi ja Rekola-Nieminen (2004, 116). Nettotulokseen ei oteta mukaan satunnaisia eriä ja tilinpäätössiirtoja, minkä vuoksi se ei aina ole sama kuin tuloslaskelman viimeinen voitto- tai tappiorivi (Rajala 22.2.2011). Salmen ja Rekola-Niemisen (2004, 116) mukaan nettotulos tulee jakaa keskimääräisellä omalla pääomalla. Omaan pääomaan ei sisällytetä laskentakauden voittoa (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 280–281). Koska toimeksiantajan tuloslaskelmaan ei sisälly satunnaisia eriä eikä tilinpäätössiirtoja, on toimeksiantajan nettotulos sama kuin tilikauden voitto. Kokonaispääoman tuotto on hyvä, kun se on yli 10 %, tyydyttävä sen ollessa 5-10 % ja heikko sen jäädessä alle 5 %:in (Kinnunen ym. 2002, 128–129 & 150.)

Toimeksiantajan yrityksen koko pääoman tuottoaste on laskettu viimeiseltä viideltä vuodelta alle. Toimeksiantajayrityksellä ei ole liiketoiminnassaan rahoituskuluja, joten nimittäjässä on ainoastaan nettotuloksen ja verojen summa. Kaavan luvut on saatu toi-

meksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja taseista. Taseet ovat liitteinä 6, 7, 8, 9 ja 10.

$$2008: (28785,65 \text{ €} + 11481,46 \text{ €}) / ((37427,52 \text{ €} + 29493,16 \text{ €}) / 2) = \\ 40267,11 \text{ €} / 33460,34 \text{ €} = \mathbf{120,34 \%}$$

$$2009: (27894,59 \text{ €} + 11017,08 \text{ €}) / ((29493,16 \text{ €} + 28262,42 \text{ €}) / 2) = \\ 38911,67 \text{ €} / 28877,79 \text{ €} = \mathbf{134,75 \%}$$

$$2010: (26819,22 \text{ €} + 11063,16 \text{ €}) / ((28262,42 \text{ €} + 26233,58 \text{ €}) / 2) = \\ 37882,38 \text{ €} / 27248,00 \text{ €} = \mathbf{139,03 \%}$$

$$2011: (28032,33 \text{ €} + 11637,12 \text{ €}) / ((26233,58 \text{ €} + 29667,41 \text{ €}) / 2) = \\ 39669,45 \text{ €} / 27950,50 \text{ €} = \mathbf{141,93 \%}$$

$$2012: (24672,03 \text{ €} + 7652,56 \text{ €}) / ((29667,41 \text{ €} + 31316,35 \text{ €}) / 2) = \\ 32324,59 \text{ €} / 30491,88 \text{ €} = \mathbf{106,01 \%}$$

Oman pääoman tuotto on pääoman tuotoista omistajan näkökulman mittari. Se kertoo omistajan sijoituksen tuotosta. Oman pääoman tuottoprosentti kertoo yrityksen vaurastumisvauhdin. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 116.) Pääoman tuottoaste ilmaisee yritykseen sijoitetun oman pääoman tuottoa (Eskola & Mäntysaari 2006, 124).

Oman pääoman tuottoprosentti saadaan, kun jaetaan nettotulos omalla pääomalla (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 280; Ikäheimo ym. 2009, 118; Eskola & Mäntysaari 2006, 124).

Oman pääoman tuottoaste on laskettu toimeksiantajan yritykseltä viimeiseltä viideltä vuodelta alla. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja taseista.

$$2008: 28785,65 \text{ €} / 28925,24 \text{ €} = \mathbf{99,52 \%}$$

$$2009: 27894,59 \text{ €} / 27775,53 \text{ €} = \mathbf{100,43 \%}$$

$$2010: 26819,22 \text{ €} / 25381,60 \text{ €} = \mathbf{105,66 \%}$$

$$2011: 28032,33 \text{ €} / 28851,55 \text{ €} = \mathbf{97,16 \%}$$

$$2012: 24672,03 \text{ €} / 29690,01 \text{ €} = \mathbf{83,10 \%}$$

Oman pääoman tuottovaatimus on suurempi kuin vieraan pääoman, koska vieraalla pääomalla on takaisinmaksamisen pakko. Vieras pääoma on aina etuoikeusjärjestyksessä ennen omaa pääomaa. Jos liiketoiminta ei menesty, lainanantaja saa tuoton aina ennen omistajaa. Omassa pääomassa on siis suurempi riski ja sen vuoksi myös suurempi

tuottovaatimus. Ohjearvoina oman pääoman tuotolle on yleisesti sellainen, että yli 20 % on hyvä, 10-20 % on tyydyttävä ja alle 10 % on heikko. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 116.) Prosentti ei kuitenkaan etenkään yrittäjämaailmassa kerro kaikkea. Jos omanpääoman sijoitus on esimerkiksi 15 000 € ja omanpääoman tuotto prosentti 30 %, tuottoa euromääräisesti tulee vain 4500 €: a, vaikka prosentti kuulostaakin korkealta. (Karikorpi 2012, 162.)

Pääomantuottoprosenteista tunnetuin on sijoitetun pääoman tuotto prosentti. Sijoitetun pääoman tuotto ilmaisee yrityksen saaman tuoton omistajien ja pankkien sijoittamalle pääomalle. Sijoitetun pääoman tuottoa voidaan verrata esimerkiksi yrityksen aiempien vuosien tuotto prosentteihin tai yrityksen keskimääräisiin pääomakustannuksiin. Yritys voi parantaa sijoitetun pääoman tuotto kasvattamalla liikevaihtoa tai pienentämällä sijoitettua pääomaa. (Eskola & Mäntysaari 2006, 124).

Sijoitetun pääoman tuottoon annetaan eri teoksessa erilaisia laskentakaavoja. Osoittajana käytetään liikevoiton ja korko- ja rahoitustuottojen summaa (Karikorpi 2012, 162). Jakajaksi sijoitetun pääoman tuoton kaavaan tulee taseen loppusumman ja korottomien velkojen erotus tai oman pääoman ja korollisen vieraan pääoman summa, joista molemmista tulee sama lopputulos (Karikorpi 2012, 161; Eskola & Mäntysaari 2006, 124; Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 114). Ohjearvoina sijoitetulle pääomalle on, että yli 15 % on hyvä, 5-15 % on tyydyttävä ja alle 5 % heikko (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 114).

Koska toimeksiantajalla ei ole korollista vierasta pääomaa taseessaan yhtenäkkään tarkasteltavana vuonna, toimeksiantajalle ei ole laskettu sijoitetun pääoman tuottoa. Korollisen vieraan pääoman puuttumisen vuoksi sijoitetun pääoman tuotto -tunnusluku ei ole käyttökelpoinen toimeksiantajan yrityksessä.

Sidottu pääoma saadaan kun vähennetään sijoitetusta pääomasta rahoitusvarat eli käteiskassa, pankkitilien saldot ja rahoitusarvopaperit. Sidottu pääoma on siis pysyvät vastaavat ja käyttöpääoma summattuna yhteen. Sidotulla pääomalla tarkoitetaan liiketoiminnan harjoittamiseen sitoutunutta pääomaa eli sen pääoman määrä, jonka avulla liike-toiminta saa aikaan tuottoja. Sidottua pääomaa tarvitaan pysyvien vastaavien eli investointien ja käyttöpääoman rahoitukseen. Käyttöpääomaan sisältyy vaihto-omaisuus ja lyhytaikaiset saamiset vähennettynä lyhytaikaisilla korottomilla veloilla. Käyttöpääoma

on siis se omaisuus, joka investointien lisäksi on rahoitettava omalla tai korollisella vieraalla pääomalla ja se tarvitaan liiketoiminnan jatkuvaan rahoittamiseen. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 114–115.)

Taseen pääomapuolella sidottu pääoma on oma pääoma ja korollinen nettovelka. Korollinen nettovelka saadaan, kun vähennetään korollisesta velasta rahoitusvarat. Korollinen nettovelka on se velan määrä, mitä yritys ei kykene rahoitusvaroillaan heti maksamaan pois. Sidottu pääoma saadaan, kun liiketulos jaetaan keskimääräisellä sidotulla pääomalla. Sidottuun pääomaan ei sisälly rahoitusvarat, minkä takia laskukaavaankaan ei sisälly rahoitustuottoja. Ohjearvoina sidotulle pääomalle on, että yli 15 % on hyvä, 5-15 % on tyydyttävä ja alle 5 % on heikko. Sidotun pääoman tuotto on liikkeenjohdolle työväline ja tavoite. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 115.)

Toimeksiantajayritykselle ei ole laskettu sidottua pääomaa samasta syystä kuin sijoitettu pääoma jätettiin laskematta. Toimeksiantajalla ei ole taseessa lainkaan korollisia velkoja, joten jakajaksi jäisi ainoastaan oma pääoma. Oman pääoman tuottoaste on jo aiemmin laskettu omalla kaavallaan.

Pääoman tuottoa pystytään analysoimaan paremmin, kun se jaetaan osatekijöihinsä, joita ovat voittoprosentti ja pääoman kiertonopeus. Pääoman tuottoprosentti osatekijöihinsä jaettuna lasketaan seuraavan kaavan mukaan:

$$\frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liikevaihto}} \times \frac{\text{Liikevaihto}}{\text{Taseen loppusumma}}$$

(Puolamäki 2007, 232.) Taseen loppusummasta kannattaa ottaa keskiarvo, koska tase on yhden päivän tilanne. Tilikauden lopun tase ei ilmaise sitä pääomaa, millä voitto on koko tilikauden aikana saatu. (Karikorpi 2012, 161.)

Alle on laskettu viimeiseltä viideltä vuodelta toimeksiantajan pääoman tuottoprosentti osatekijöihinsä voittoprosenttiin ja pääomankiertonopeuteen jaettuna. Kaavan luvut on saatu toimeksiantajan vuosien 2008, 2009, 2010, 2011 ja 2012 tuloslaskelmista ja taseista.

$$2008: (40267,11 \text{ €} / 63182,74 \text{ €}) * (63182,74 \text{ €} / ((37427,52 \text{ €} + 29493,16 \text{ €}) / 2)) =$$

$$\mathbf{0,637... * 1,888... = 120,34 \%}$$

$$2009: (38911,67 \text{ €} / 61967,69 \text{ €}) * (61967,69 \text{ €} / ((29493,16 \text{ €} + 28262,42 \text{ €}) / 2)) =$$

$$\mathbf{0,627... * 2,145... = 134,75 \%}$$

$$2010: (37882,37 \text{ €} / 63028,10 \text{ €}) * (63028,10 \text{ €} / ((28262,42 \text{ €} + 26233,58 \text{ €}) / 2)) =$$

$$\mathbf{0,601... * 2,313... = 139,03 \%}$$

$$2011: (39669,45 \text{ €} / 60022,14 \text{ €}) * (60022,14 \text{ €} / ((26233,58 \text{ €} + 29667,41 \text{ €}) / 2)) =$$

$$\mathbf{0,660... * 2,147... = 141,93 \%}$$

$$2012: (32324,36 \text{ €} / 55795,11 \text{ €}) * (55795,11 \text{ €} / ((29667,41 \text{ €} + 31316,35 \text{ €}) / 2)) =$$

$$\mathbf{0,579... * 1,829... = 106,01 \%}$$

Pääoman tuottoasteen jakaminen voittoprosenttiin ja pääoman kiertonopeuteen auttaa selvittämään, onko kannattavuus myynnin ansaintavoiman vai pääoman kierron vai molempien ansiota. Voittoprosentti kertoo, montako senttiä liikevaihtoon sisältyvästä eurosta jää voittoa koko pääomalle. Esimerkiksi myynnin voittoprosentin ollessa 10 % jokainen liikevaihdon euro on antanut koko pääomalle 10 senttiä voittoa. (Kinnunen ym. 2002, 131–132.)

Pääoman kiertonopeus ilmaisee, montako kertaa sentit on toimintaan sitoutuneella koko pääomalla vuoden aikana pystytty ansaitsemaan. Mitä suurempi koko pääoman kiertonopeus on, sitä suurempi liikevaihto eli toimintavolyymi pääomalla on saatu aikaan. Suurella kiertonopeudella myös voittosentit ehditään ansaita useasti. (Kinnunen ym. 2002, 131–132.) Mitä nopeampi yrityksen pääoman kiertonopeus on, sitä tehokkaampaan yrityksen pääoman käyttö on. Korkea pääoman kiertonopeus tarkoittaa yleensä hyvää kannattavuutta. (Wöltje ym. 2005, 77.)

Pääoman tuottomittarin avulla toimenpiteitä yrityksessä kohdistetaan kustannuksiin ja pääomien hallintaan (Puolamäki 2007, 233). Pääoman tuottoa voidaan parantaa parantamalla liikevoittoprosenttia, jota saadaan parannettua esimerkiksi nostamalla hintoja, kasvattamalla myyntimäärää tai pienentämällä kuluja (Karikorpi 2012, 163). Pääoman tuottoa voidaan kehittää joko parantamalla liiketulosta lisäämättä sidottua pääomaa tai pienentämällä sidottua pääomaa pienentämättä liiketulosta kirjoittavat Salmi ja Rekola-Nieminen (2004, 118) teoksessaan.

Yritys voi parantaa pääoman tuottoa myös parantamalla pääoman kiertonopeutta, jota pystytään parantamaan tehostamalla varaston kiertonopeutta tai myyntisaamisia ja vähentämällä turhaa tai tuottamatonta omaisuutta, kuten koneita (Karikorpi 2012, 163). Jos yritys käyttää tehokkaasti pääomaa, se valvoo varastoa ja saatavia ja analysoi niiden taustalla olevia asioita (Puolamäki 2007, 233).

Pääoman kiertonopeudessa on kaksi tärkeää tekijää, kuinka suuri voitto tavarasta saadaan ja kuinka nopeasti tavara saadaan myytyä. Pääoman kiertonopeutta voidaan parantaa luopumalla pysyvien vastaavien hyödykkeistä, jos se ei vahingoita liiketoimintaa tai vauhdittamalla varaston ja saamisten kiertonopeutta. Lisäksi kiertonopeutta voidaan parantaa pienentämällä käyttöpääomaa lisäämällä korottomien velkojen määrää esimerkiksi ostovelkojen maksuaikaa pidentämällä. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 120–121.)

DuPont-kaavion avulla pääoman tuotto pystytään jakamaan pienempiin osatekijöihin. Kaavion avulla nähdään, kuinka yrityksen kannattavuus on suoraan riippuvainen sekä voiton määrästä, että pääoman käytön tehokkuudesta. (Puolamäki 2007, 232.) Toimeksiantajalle on tehty DuPont-kaavio, joka on liitteenä 11.

Kaikki liiketoiminnat eivät kuitenkaan ole pääomaan sidottua liiketoimintaa. Esimerkiksi asiantuntijatoimialat eivät sido paljoa pääomaa. Pienissä yrityksissä pääomatkin ovat yleensä pieniä, jolloin pääoman tuotto prosentti voi olla korkea, mutta eurot eivät riitä. Näissä tapauksissa sopivampi mittari pääoman tuoton sijaan voisi olla voittoprosentti tai jokin euromääräinen mittari esimerkiksi liiketoiminnan rahavirran määrä. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 119.)

4 KANNATTAVUUDEN PARANTAMINEN

Kannattavuuden parantaminen on jatkuva kehittämisen kohde liiketoiminnassa (Alhola & Lauslahti 2002, 71). Kannattavuuteen voidaan vaikuttaa myyntihinnoilla, myyntimäärillä, muuttuvilla kustannuksilla ja kiinteillä kustannuksilla (Eskola & Mäntysaari 2006, 42; Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 72). Neilimon ja Uusi-Rauvan (2010, 72) mukaan myyntihinnan noustessa tai myyntimäärän kasvaessa kannattavuus paranee. Kannattavuutta lisäävät myös muuttuvien kustannusten tai kiinteiden kustannusten pienentäminen (Stenbacka ym. 2004, 72). Näiden lisäksi Alhola ja Lauslahti (2002, 73) mainitsevat kannattavuuden parantamisen keinoksi pääoman käytön tehostamisen.

Yrityksen, joka myy toisten yritysten valmistamia tuotteita, kannattavuuteen vaikuttaa myytävien tuotteiden menekki, kate ja yrityksen omat muut kustannukset. Markkinointi, ostot, varastointi ja kuljetus vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen kustannusten ja myynnin kautta. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 75.)

Myynnin parantaminen edellyttää tavallisesti toimenpiteitä markkinointiin ja myyntiin (Alhola & Lauslahti 2002, 72). Myyntiä voidaan parantaa uusilla asiakasryhmillä tai markkina-alueilla. Markkinointia voidaan kohdistaa kaikkein kannattavimpiin tuotteisiin, palveluihin tai asiakasryhmiin, jolloin kannattavuus paranee. Liian pieni markkinointipanos voi vähentää tuottoja, kun taas markkinapanoksen ollessa liian suuri yritys ei saa katteella katettua markkinointia. (Eskola & Mäntysaari 2006, 43.)

Wuolijoen ym. (2006, 42) mukaan kannattavuuteen voidaan vaikuttaa hinnoittelulla. Hintaa nostamalla myyntituotot suurenevat (Wuolijoki ym. 2006, 42). Usein hintojen nostaminen vähentää kappalemääräistä myyntiä, minkä seurauksena euromääräinen myynti voi jäädä aiempaa pienemmäksi. Tällöin kannattavuus saattaa jopa huonontua. Yritys voi tutkia, paljonko esimerkiksi yhden prosentin hinnan nosto lisää voittoa. Hinnan noston vaikutuksesta kysyntään on oltava yrityksellä käsitys ennen kuin tätä toimenpidettä voidaan tehdä. (Alhola & Lauslahti 2002, 73.) Jos markkinat eivät ole kovin kilpaillut tai yrityksellä on erikoistuotteita myynnissä, voi hintojen nostaminen onnistua. (Eskola & Mäntysaari 2006, 42.)

Eskolan ja Mäntysaaren (2006, 44) mukaan kiinteitä kustannuksia voidaan pienentää tehostamalla toimintaa. Alhola ja Lauslahti (2002, 73) mainitseva kiinteiden kustannusten pienentämisen keinoksi myös tukitoimintojen ulkoistamisen. Muuttuvia kustannuksia saadaan pienennettyä tavarantoimittajien ja alihankkijoiden kilpailuttamisella ja neuvottelemalla alennuksia ja edullisia sopimuksia maksuajoista ja hinnoista (Eskola & Mäntysaari 2006, 44). Puolamäki (2007, 124) kirjoittaa, että tuotteita voidaan myös yksinkertaistaa vähentämällä turhia arvoja, jolloin kustannukset vähenevät. Turhia arvoja voi olla esimerkiksi ylipakkaaminen (Puolamäki 2007, 124).

Kannattavuutta voidaan parantaa myös tehostamalla pääoman käyttöä. Pääoman käyttöä voidaan tehostaa pienentämällä myyntisaamisten takaisinmaksuaikoja ja ostovelkojen maksuaikoja kannattaa pyrkiä pidentämään niin paljon kuin mahdollista. Myös varaston kiertonopeutta kannattaa pyrkiä tehostamaan, jolloin epäkuranttiusriskikin pienenee. (Alhola & Lauslahti 2002, 73.)

Kannattavuuden parantamisen keinot vaikuttavat usein johonkin toiseen tekijään, jolloin kannattavuus ei välttämättä paranekaan, vaikka ryhtyisi toimenpiteisiin. Yrityksen pohditiessa kannattavuuden parantamisen keinoja, tulee sen arvioida eri tekijöiden riippuvuussuhteita. (Stenbacka ym. 2004, 75.)

5 TOIMEKSIANTAJAN NYKYTILANNE

Tässä kappaleessa on analysoitu toimeksiantajan nykytilannetta kannattavuuden osalta. Analyysseissa on hyödynnetty aiemmin laskettuja tunnuslukuja. Lisäksi analyysiosaan on tehty johdon raportointimalli.

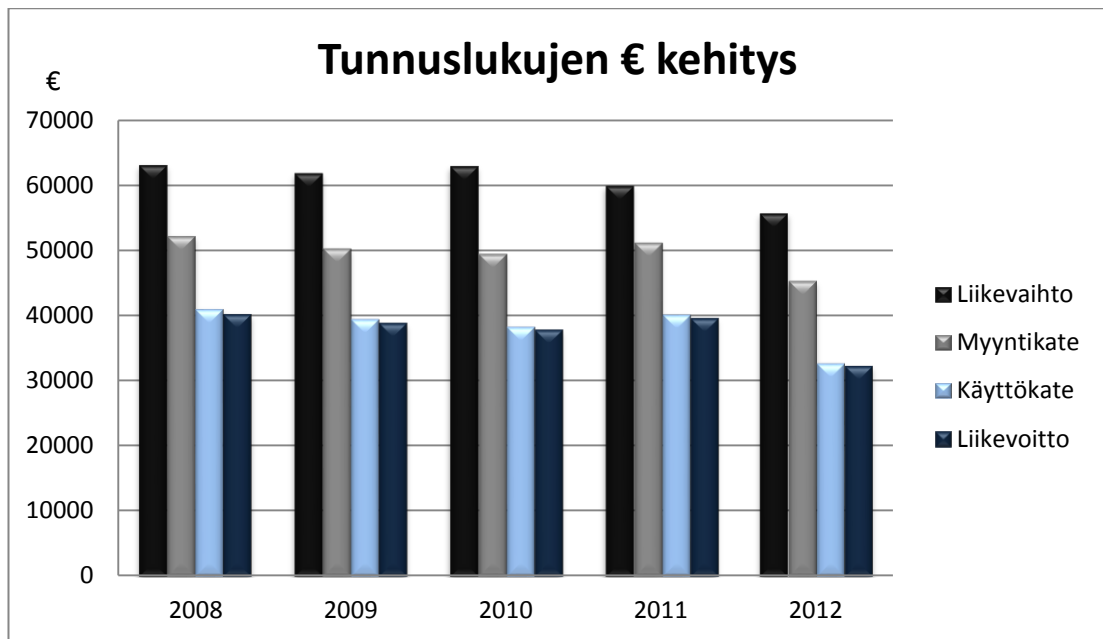
Johdon raportointimalli tehdään kannattavuuden suunnittelua ja seuranta varten. Mallissa on myynti- ja käyttökateet liiketoiminnan johtamista avustavina tunnuslukuina. Liiketoiminnan tulos näyttää kannattavuuden. Liiketoiminnan tulos vastaa yleisen laskentatoimen voittoa ennen satunnaiseriä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2010, 273–24.) Tutkija on tehnyt Eskolan ja Mäntysaaren (2006, 20), Kolttolan ja Pösön ja Saarasen (2010, 30) ja Neilimon ja Uusi-Rauvan (2010, 273) sisäisen laskennan raporttimalleja lähteenä käyttäen ja katetuoton teoriaan pohjautuen toimeksiantajalle sopivan raporttimallin (taulukko 1.) katetuottolaskennan selkeyttämiseksi.

Tämä malli ei sovi kaikille yrityksille, koska mallia on pelkistetty sellaisten erien osalta, joita toimeksiantajan liiketoimintaan ei sisälly. Mallissa mukul tarkoittaa muuttuvia kustannuksia ja kikut kiinteitä kustannuksia. Selkeyden vuoksi malli on esitetty kokonaisluvun tarkkuudella. Taulukon arvot on saatu aiemmin työssä tehdyistä laskelmista.

	2008		2009		2010		2011		2012	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Liikevaihto	63183		61968		63028		60022		55795	
-Mukul	10955		11632		13518		8796		10357	
=Myyntikate	52227	83 %	50335	81 %	49510	79 %	51226	85 %	45384	81 %
-Kikut	11213		10844		11175		11047		12716	
=Käyttökate	41015	65 %	39492	64 %	38336	61 %	40179	67 %	32722	59 %
-Poistot	747		580		453		509		398	
=Liikevoitto	40267	64 %	38912	63 %	37882	60 %	39669	66 %	32324	58 %

Taulukko 1. Johdon raportointimalli toimeksiantajayritykselle

Kuviossa 3 on esitetty taulukossa olevien euromääräisten tunnuslukujen kehittymistä. Kuvion jälkeen on analysoitu toimeksiantajan kannattavuuden kehitystä.



KUVIO 3. Tunnuslukujen € kehitys

Toimeksiantajan liikevaihto on pienentynyt vuodesta 2008 vuoteen 2012. Se on koko ajan vähentynyt vuosi vuodelta lukuun ottamatta 2010 vuotta, jolloin se nousi hetkellisesti lähes 2008 vuoden tasolle. Eniten liikevaihto on pienentynyt 2010 ja 2012 vuosien välillä. 2010 vuodesta 2012 vuoteen liikevaihto on vähentynyt noin 7200 euroa.

Liikevaihtoa analysoitaessa on syytä muistaa, että esimerkiksi suhdannevaihtelut vaikuttavat yritysten liikevaihtoon, volyyymiin ja kannattavuuden kehittymiseen (Suomala, Lyly-Yrjänäinen & Paranko 2004, 67.) Tutkijan mielestä suhdannevaihteluilla ei kuitenkaan vaikuttaisi olevan suurta yhteyttä liikevaihtoon, sillä 2008–2009 taantuma ei ole vaikuttanut suuresti liikevaihtoon. Pientä vaihtelua liikevaihdossa kuitenkin on 2008–2010, mikä voisi selittyä ainakin osittain suhdannevaihteluilla. Tutkija ei pidä suhdannevaihteluista toimeksiantajan liikevaihdon muutosten tärkeimpänä selittäjänä koko tarkasteluajavälillä, koska liikevaihto on pienentynyt eniten vuosien 2011 ja 2012 aikana.

Yksi selittävä tekijä toimeksiantajan liikevaihdon laskuun on se, että toimeksiantaja on lyhentänyt työviikkojaan noin kolmella tunnilla vuodesta 2008 vuoteen 2012. Toinen tekijä liikevaihdon laskuun on ollut se, että alueen parturikampaamoliikkeet ovat lisääntyneet. Tutkijan mielestä kuitenkin tärkein selittävä tekijä liikevaihdon laskuun on vuosien 2011 ja 2012 välillä ollut arvonlisäverokannan nousu yhdeksästä prosentista 24 prosenttiin (Veroviranomaisen nettisivut). Toimeksiantajan liikevaihto on siis huonon-

tunut tarkasteluajavälillä, mutta selittävät tekijät huomioon ottaen liikevaihdon taso on pysynyt kohtuullisena tutkijan mielestä.

Myyntikate on laskenut tasaisesti 2008 vuodesta 2010 vuoteen. 2011 vuonna myyntikate on noussut edellisestä vuodesta kuusi prosenttiyksikköä. 2012 vuonna myyntikate on jälleen laskenut neljä prosenttiyksikköä. Myyntikatteen lasku 2008 ja 2010 vuosien välillä johtuu siitä, että muuttuvat kustannukset ovat nousseet joka vuosi verrattaessa edelliseen vuoteen. 2011 vuonna muuttuvat kustannukset ovat pudonneet lähes 5000 euroa verrattuna 2010 vuoteen. Tämä on 35 prosentin lasku, mikä on tutkijan mielestä paljon yhdessä vuodessa.

Osittain lasku selittyy liikevaihdon laskulla, mutta ainoastaan osittain, sillä liikevaihto on laskenut 2010 vuodesta noin 300 euroa eli ainoastaan 5 prosenttia. Muuttuvien kustannusten lasku johtuu siitä, että ostot ovat pienentyneet 2011 vuonna lähes 2000 euroa verrattuna 2010 vuoteen. Toinen osa muuttuvien kustannusten laskusta johtuu varaston 3000 euron kasvulla. Toimeksiantajan ostoista on siis osa jäänyt varastoon ja tämä osa pienentää tuloslaskelmassa ostoja ja siten myös muuttuvia kustannuksia.

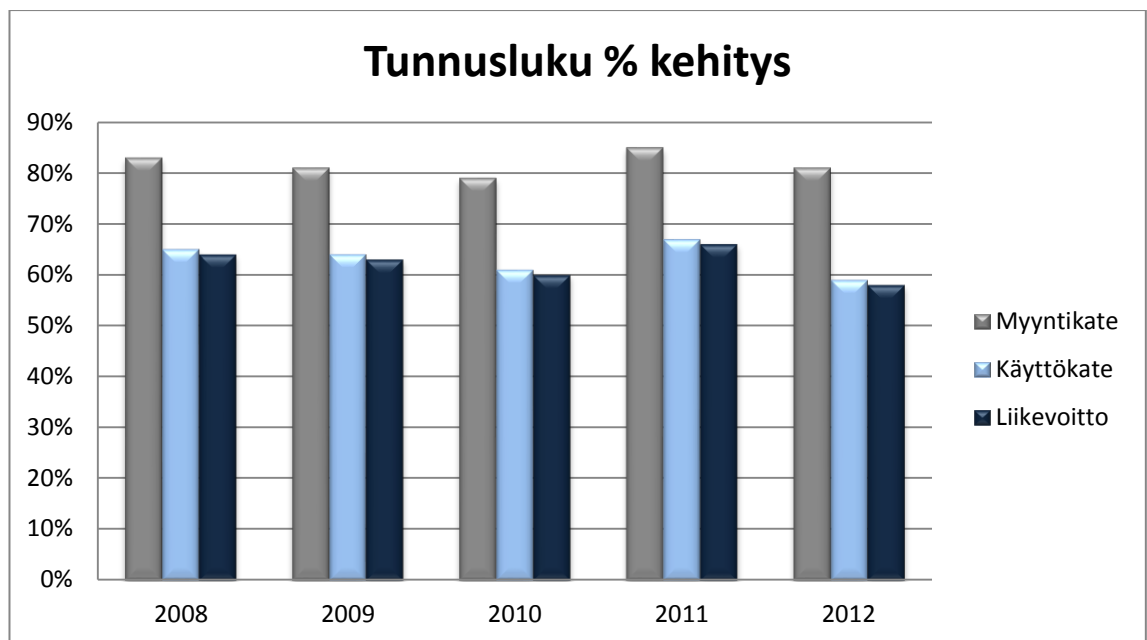
Toimeksiantaja kertoi, että vuonna 2011 yksi toimeksiantajayrityksen ulosmyynissä olevista tuotesarjoista uudistui. Tavarantoimittaja maksoi hyvityksiä vanhasta tuotesarjasta jääneistä tuotteista. Näin tuotesarjan vaihtumisvaiheessa toimeksiantaja sai uudet tuotteet ikään kuin edullisemmin kuin normaali hankintahinta tuotteilla on. Loppuvuoden toimeksiantaja osti uuden tuotesarjan tuotteita normaalilla sisään ostohinnalla, joten varasto arvostettiin normaalin hankintahinnan mukaiseksi. Tästä syystä muuttuvat kustannukset ovat pienempiä ja varasto suurempi vuonna 2011 verrattaessa muihin tarkasteluvälin muuttuviin kustannuksiin.

Käyttökate on käyttäytynyt samaan tapaan kuin myyntikate. Se on siis laskenut tasaisesti vuosina 2008, 2009 ja 2010. 2011 vuonna käyttökate on noussut ja 2012 vuonna taas laskenut. Käyttökatteen muutokset selittyvät myös muuttuvien kustannusten muutoksilla. Ainoa ero myyntikatteen kehitykseen käyttökatteen kehityksessä on käyttökatteen suurempi lasku 2012 vuonna. Tämä johtuu siitä, että kiinteät kustannukset ovat pysyneet samalla tasolla 2008 vuodesta 2011 vuoteen, 2012 vuonna kiinteät kustannukset ovat nousseet noin 1700 eurolla.

Kiinteiden kustannusten nousuun vuonna 2012 on vaikuttanut eniten uuden kaluston hankintamenot. Toimeksiantaja osti uudet parturituolit, joiden arvo oli hieman yli tuhat euroa. Toinen syy kiinteiden kustannusten nousuun 2012 vuonna oli eläkekulujen nousu. Eläkekulujen nousu johtui siitä, että toimeksiantaja korotti YEL-maksua vapaaehtoisesti vuonna 2012.

Liikevoitto noudattelee samaa linjaa myyntikatteen ja käyttökateen kanssa. Toimeksiantajan kohdalla liikevoittoon vaikuttaa käyttökateen jälkeen ainoastaan poistot. Poistot ovat toimeksiantajalla melko pieniä noin 400 ja 750 euron välillä. Tästä syystä liikevoitto ei eroa paljoa käyttökatteesta.

Alla on esitetty tunnusluvuista prosenteissa kuvio 4.



Kuvio 4. Tunnusluku % kehitys

Tunnuslukuprosentit vaihtelevat samalla tavoin kuin euromääräiset tunnusluvut. Myyntikateprosentti on ollut tarkasteluaikana 80 % yläpuolella lukuun ottamatta 2010 vuotta. Käyttökateprosentti taas on ollut ainoastaan 2012 vuonna alle 60 %, muina vuosina se on ollut 60 %:n yläpuolella. Liikevoittoprosentti on ollut myös 60 %:n molemmin puolin tarkasteluaikana. 2011 vuonna liikevoittoprosentti on ollut hieman parempi ja 2012 vuonna taas hieman alhaisempi muihin tarkasteluaikavälin vuosiin verrattuna.

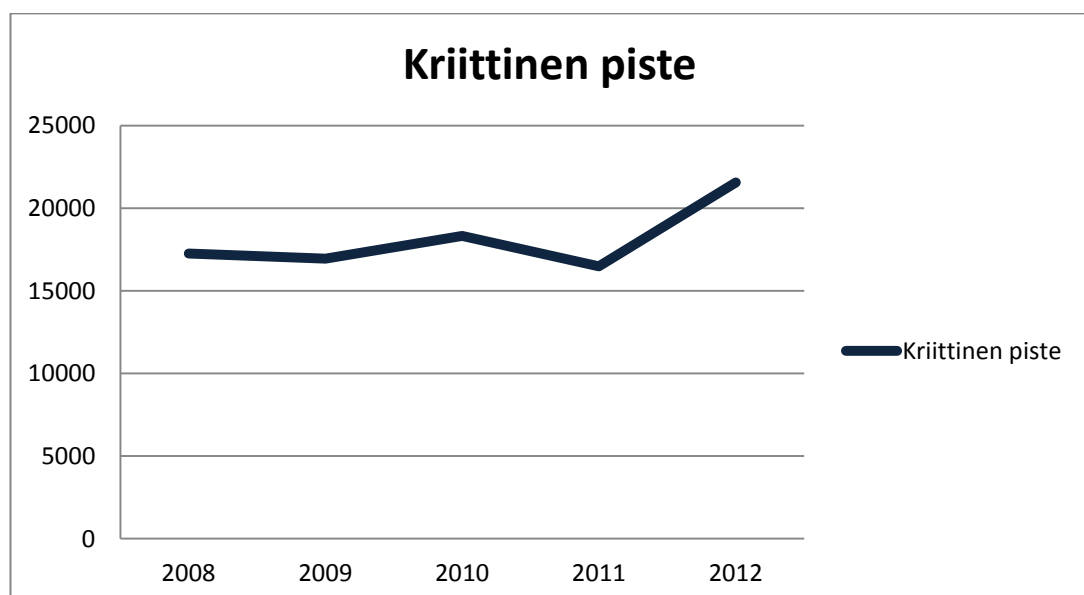
Liikevoittoprosentille esitettiin aiemmin työssä ohjearvoja. Ohjearvon mukaan yli 10 % liikevoittoprosentti on hyvä. Toimeksiantaja ylittää tämän ohjearvon siis kuusin kertaisesti. Ohjearvoa ei voikaan pitää pätevänä toimeksiantajan kohdalla, koska toimeksiantajan liiketoiminta perustuu pääosin palveluun. Palvelualoilla ei ole juuri lainkaan muuttuvia kustannuksia ja toimeksiantajan kohdalla kiinteitä kustannuksiakaan ei ole paljoa. Tästä syystä voittoprosentit ovat korkeita. Samasta syystä tutkija on keskittynyt analyysissä toimeksiantajan tilanteen kehitykseen.

Alla on esitetty taulukko 2 toimeksiantajan kriittisestä pisteestä ja varmuussignaalista vuosittain. Taulukosta lukija näkee kyseiset tunnusluvut euromääräisinä kokonaisluvuiksi pyöristettynä.

	Kriittinen piste	Varmuussignaali
2008	17250	45932
2009	16943	45024
2010	18319	44709
2011	16488	43534
2012	21553	34242

Taulukko 2. Kriittinen piste ja varmuussignaali

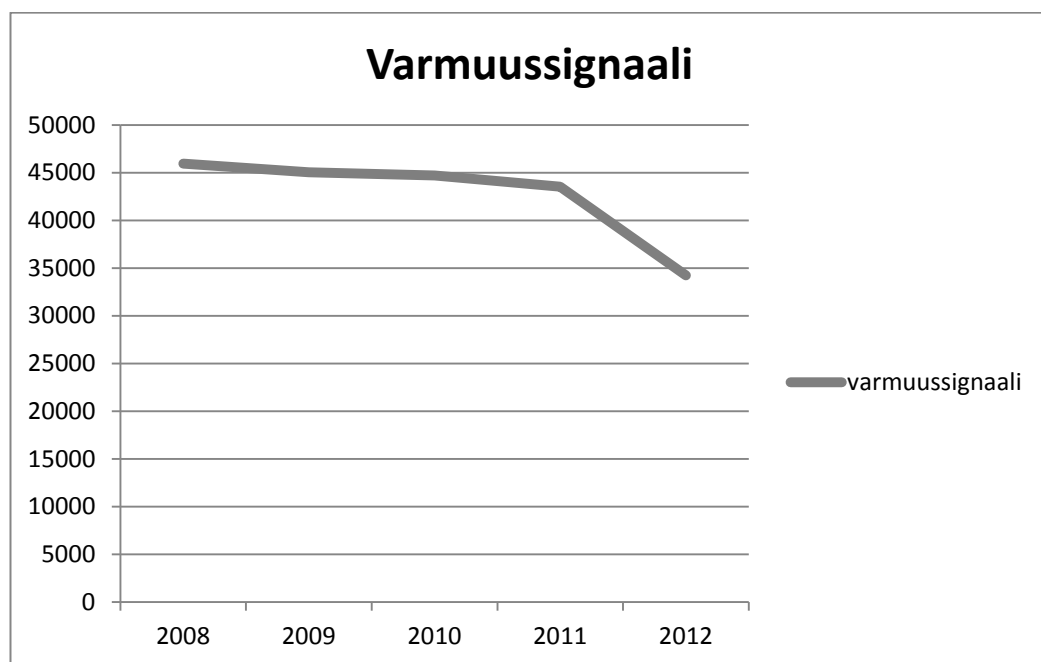
Tämän kappaleen jälkeen on esitetty kriittinen piste kuvioon 5. Kuviosta 5 lukija näkee kriittisen pisteen kehityksen tarkasteluaikavälillä.



Kuvio 5. Kriittinen piste

Kriittinen piste on heilahdellut vuosien 2008 ja 2011 välillä 16 000 euron ja 18 500 euron välillä. 2012 vuonna kriittinen piste on noussut äkisti noin 21 500 euroon. Keskiarvo tarkasteluajavälin kriittisistä pisteistä on noin 18 000 euroa. Tätä voidaan tutkijan mielestä käyttää 2013 vuoden arvioituna kriittisenä pisteenä mahdollisia myyntitavoitteita arvioitaessa.

Tämän kappaleen alla on esitetty Kuvio 6 varmuussignaalin kehittymisestä tarkasteluajaväliltä. Kuviosta 6 lukija näkee toimeksiantajan varmuussignaalin kehityksen vuodesta 2008 vuoteen 2012.



Kuvio 6. Varmuussignaali

Varmuussignaali on heilahdellut 43 500 euron ja 46 00 euron välillä vuosien 2008 ja 2011 aikana. 2012 vuonna varmuussignaali on pienentynyt hieman yli 9 000 euroa verrattuna edelliseen vuoteen. Kriittinen piste nousi 2012 vuonna, joka vaikuttaa varmuussignaaliin laskevasti. Toinen syy varmuussignaalin laskuun 2012 vuonna on ollut liikevaihdon lasku.

Analyysia pääoman tuottoasteista ei ole järkevää tehdä toimeksiantajan osalta, koska toimeksiantajan liiketoiminta ei ole pääomasidonnaista liiketoimintaa. Toimeksiantajan liiketoiminta keskittyy suurelta osin palveluun, joka ei sido pääomia. Lisäksi toimeksiantajayritys on pieni yritys, joten varastotkin ovat pieniä ulosmyytävien tuotteiden

osalta. Parturikampaamoalan yritykset eivät joudu tekemään suuria investointeja, joten nekin eivät kasvata pääomaa. Koska toimeksiantajalla ei ole paljoa pääomaa, ovat pääomalle saatavat tuotot todella suuria. Pääoman tuotot näyttävät siis todella suurilta, koska liiketoiminnan luonne on sellainen, että tuotot syntyvät ilman suurta pääomaa. Tämän asian näkee hyvin pääomantuotto prosentista, joka on jaettu osatekijöihinsä.

Alla on esitetty taulukossa 3 pääoman tuotto prosentin muodostuminen osatekijöistään voitto prosentista ja pääoman kiertonopeudesta. Luvut on saatu työssä aiemmin tehdyistä laskelmista. Taulukosta 3 näkee hyvin, kuinka pääoman tuotto prosentti muodostuu suurilta osin pääoman kiertonopeudesta. Tämä johtuu toimeksiantajan pienestä pääomasta.

	voitto prosentti	x	pääomankiertonopeus	= pääoman tuotto prosentti
2008	0,637		1,888	120 %
2009	0,627		2,145	135 %
2010	0,601		2,313	139 %
2011	0,660		2,147	142 %
2012	0,579		1,829	106 %

Taulukko 3. Pääoman tuotto prosentti osatekijöihinsä jaettuna

6 KEHITYSEHDOTUKSET TOIMEKSIANTAJALLE

Kannattavuuden parantaminen -pääluvussa käytiin läpi keinoja parantaa kannattavuutta. Toimeksiantajan ulosmyynnissä kannattavuutta pystytään parantamaan tuotteiden myyntimäärän lisäyksellä tai myyntihinnan nostolla. Tuotteiden myyntihintoja toimeksiantaja ei kuitenkaan pysty nostamaan, sillä nykyään kampaamotuotteita myydään myös laadukkaissa tavarataloissa, joissa hinnat ovat tarjouksissa hyvinkin alhaiset.

Myyntimäärää toimeksiantaja voisi nostaa tehokkaammalla myynnillä. Toimeksiantaja voisi yrittää myydä jokaiselle asiakkaalla jonkin tuotteen. Toimeksiantaja voisi esimerkiksi asiakkaan hiusten käsittelyn aikana kertoa asiakkaan hiuksiin käyttämistään tuotteista. Tällöin asiakas tietäisi, miten tuotteet vaikuttavat asiakkaan hiuksiin. Lisäksi toimeksiantajan kannattaisi tutkijan mielestä kertoa kaikista uutuustuotteista kaikille asiakkaille, joita uutuudet voisivat koskettaa.

Kannattavuuden parantaminen -pääluvussa tutkija selvitti, että muuttuvat kustannukset vaikuttavat ulosmyytävien tuotteiden kannattavuuteen. Muuttuvia kustannuksia toimeksiantaja voisi pienentää hankintahintojen kautta. Hankintahintojen alentaminen voisi onnistua neuvottelemalla nykyisen tavarantoimittajan kanssa parempaa sopimusta. Toinen vaihtoehto muuttuvien kustannusten alentamiseen on kilpailuttaa tavarantoimittajat ja mahdollisesti vaihtaa tavarantoimittajaa, mikäli kilpailutuksessa löytyy toimeksiantajalle edullisempi tavarantoimittaja.

Tutkittaessa eri kustannuksia tuotot ja kustannukset -pääluvussa kävi ilmi, että muuttuvat kustannukset voivat pienentyä ostettaessa tuotteita isompia määriä. Toimeksiantaja voisi selvittää oman tavarantoimittajansa mahdolliset paljousalennukset ja tilata kerralla tuotteita enemmän ja harventaa tilausten määrää vuodessa. Tällöin varasto kasvaisi hetkellisesti suurestikin, mutta mikäli toimeksiantajan varastointikustannukset eivät ole suuret, voi tämäkin olla mahdollinen muuttuvien kustannusten pienentämisen keino. Toimeksiantajan tuotteiden epäkuranttiusriski on melko pieni, joten tutkijan mielestä se ei ole este varaston hetkelliselle suurenemiselle. Kiinteiden kustannusten pienentäminen on yksi kannattavuuden parantamisen keino, kuten tutkija on tässä työssä selvittänyt. Toimeksiantaja voisi pienentää kiinteitä kustannuksia kilpailuttamalla sähkö- ja vesisopimukset.

Toimeksiantajan suurin tulonlähde on toimeksiantajayrityksen tuottamat palvelut. Palveluiden kannattavuutta voidaan parantaa samoin kuin ulosmyytävien tuotteidenkin kannattavuutta eli myyntimääriä lisäämällä tai myyntihintoja nostamalla. Toimeksiantajayrityksellä on asiakkaita sen verran, että hänen päivänsä ovat täynnä. Myyntimäärän lisäys toimeksiantajan kohdalla voisi toteutua tutkijan mielestä ainoastaan siten, että toimeksiantajayritys palkkaisi toisen työntekijän liikkeeseen. Toimeksiantajayritys voisi joko vuokrata tuolin toiselle henkilölle tai palkata työntekijän. Toimeksiantajayritys toimii hyvin kilpailuilla markkinoilla, joten tutkijan mielestä hintoja ei kannata nostaa yli markkinahintojen.

Myyntiin vaikuttaa markkinointi, kuten tutkija selvitti kannattavuuden parantaminen -pääluvussa. Tuossa pääluvussa tutkija huomasi, että markkinoinnin voi kohdistaa kannattavimpiin tuotteisiin, palveluihin ja asiakasryhmiin. Toimeksiantaja voisi markkinoida suullisesti tuotteitaan asiakkaille asiakkaiden käyntien aikana, kuten tutkija jo aiemmin kirjoitti. Lisäksi toimeksiantaja voisi aloittaa markkinoinnin toteuttamisen yhteistyössä toisen alueen yrityksen kanssa. Toinen yritys voisi olla esimerkiksi jokin ihmisten kuljetusyritys. Yhteistyö voisi toimia siten, että kuljetusyritys tarjoaisi asiakkailleen toimeksiantajan käyntikortteja ja toimeksiantaja tarjoaisi kuljetusyrityksen käyntikortteja. Kuten kannattavuuden parantaminen -pääluvussa tutkija selvitti, toimeksiantajan markkinointipanoksen ei kannata olla kovin suuri, jotta markkinoinnista saatava tuotto kattaa markkinointikustannukset.

Tutkimuksen perusteella kävi ilmi, että muuttuvia kustannuksia voidaan parantaa yksinkertaistamalla tuotteita vähentämällä turhia palveluja. Toimeksiantajayritys voisi tehdä selvityksen, mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan käydessään asiakkaana. Toimeksiantajayritys voisi selvittää, onko esimerkiksi hiusten pesu, kuivaus tai kampaaminen asiakkaiden mielestä palveluja, joista he haluavat maksaa. Mikäli selvityksestä löytyy joitakin palveluja, joita voisi poistaa, toimeksiantajayrityksen tulisi huomioida nämä palvelukokonaisuudessaan.

Tutkija selvitti tässä työssä, että kannattavuutta voidaan parantaa tehostamalla pääoman käyttöä. Toimeksiantajayrityksen kannattaa tarkistaa myyntisaamisten takaisinmaksuajat. Toimeksiantajayrityksen ei tutkijan mielestä kannata antaa asiakkaille maksuaikaa, sillä asiakkaat ovat kuluttaja-asiakkaita eikä loppulaskut parturi- ja kampaamo toimi-

alalla ole kovin suuria. Ostovelkojen maksuajoista toimeksiantajayrityksen kannattaa yrittää neuvotella mahdollisimman pitkiä.

Toimeksiantajalle asiakkaiden ajanvaraus tapahtuu tällä hetkellä puhelimitse. Tutkijan mielestä toimeksiantaja voisi siirtää ajanvarauksen pääosin netissä tapahtuvaksi, jolloin toimeksiantajan työaika ei kuluisi ajanvarausten vastaanottamiseen. Toimeksiantajayritys sijaitsee keskusta noin kahden kilometrin päässä. Toimeksiantaja voisi harkita toimintilojen siirtämistä keskustaan. Toimeksiantajan olisi kuitenkin ennen tätä selvitettävä nousisivatko kulut enemmän kuin sijainnin muutoksesta saatavat tuotot olisivat.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Toimeksiantajan tunnusluvusta tutkija ei löytänyt toivomallaan tavalla ideoita kannattavuuden parantamiseen. Toimeksiantajan kaikki tunnusluvut ovat kehittyneet samalla tavoin. Ne ovat laskeneet joka vuosi koko tarkasteluajavälillä lukuun ottamatta vuotta 2010. Tunnuslukujen laskulle löytyi kuitenkin selittäviä tekijöitä, joita olivat veroprosentin nousu, toimeksiantajan työviikkojen lyhentäminen ja parturikampaamoliikkeiden lisääntyminen toimeksiantajan toimialueella.

Tutkijan mielestä analyysi kannattavuudesta oli hyödyllinen, sillä siitä näkee hyvin yrityksen kannattavuuden kehityssuunnan. Toimeksiantaja voi tarkastella analyysin avulla kannattavuuttaan ja verrata sitä edellisiin vuosiin. Toimeksiantajan tunnuslukuprosentit ja pääoman tuottoasteet olivat todella korkeita johtuen pienistä kustannuksista ja pääomista. Tästä syystä prosentteja ei kannata vertailla yleisiin ohjearvoihin. Prosenteista toimeksiantaja voi kuitenkin tutkia oman yrityksensä kehitystä.

Toimeksiantaja voisi pienentää myyntisaamisten takaisinmaksuaikaa ja yrittää pidentää ostovelkojen maksuaikaa. Tällöin pääoman käyttö tehostuisi, mikä parantaisi kannattavuutta. Lisäksi tutkija ehdotti, että toimeksiantaja siirtäisi ajanvarauksensa ainakin osittain internetiin nykyisen puhelinajanvarauksen sijasta. Tutkija ehdotti myytävien tuotteiden osalta kannattavuuden parantamiseksi myyntimäärien lisäämistä toimeksiantajan tehokkaammalla myynnillä asiakkaiden käyntien aikana. Toinen tuotteiden kannattavuuteen liittyvä kehitysehdotus oli muuttuvien kustannusten alentaminen hankintahintojen neuvottelulla nykyisen tavarantoimittajan kanssa tai kilpailutuksen kautta tavarantoimittajan vaihto.

Palveluiden osalta toimeksiantaja voisi parantaa kannattavuuttaan lisäämällä myyntimäärää palkkaamalla toisen työntekijän tai vuokraamalla toisen tuolin. Myynnin lisäämiseen toinen kehitysehdotus oli markkinoinnin lisääminen aloittamalla yhteistyö toisen alueella toimivan yrityksen kanssa. Muuttuvia kustannuksia toimeksiantaja voisi mahdollisesti alentaa vähentämällä turhia palveluja, mikäli niitä asiakkaiden mielestä on.

Työn tavoitteena oli löytää keinoja toimeksiantajan kannattavuuden parantamiseen. Tutkijan mielestä tämä tavoite täyttyi, sillä kehitysehdotuksia löytyi melko paljon. Jat-

kotutkimusaiheita tähän työhön voisi olla 2013 vuoden jälkeen seurantaraportti. Toinen jatkotutkimusaihe voisi olla kehitysehdotuksissa ilmi tulleeseen turhien palvelujen poistoon liittyvä. Jatkotutkimuksessa voitaisiin selvittää työhön liittyvät palvelut ja tehdä asiakkaille kysely mahdollisista turhista palveluista.

Tutkija on käyttänyt laajasti lähteitä teoriaosaa kirjoittaessaan, joten näkökulmia on tullut monesta eri lähteestä. Kun teoriaosuudessa esitetyt asiat ovat tulleet useasta eri lähteestä, voi niitä tutkijan mielestä pitää luotettavana. Toimeksiantajan tilanteen analyysi perustuu teoriaosaan, joten myös analyysi on tästä syystä tutkijan mielestä luotettava.

Työstä tuli tavoitetta vastaava ja luotettava. Tämän perusteella työ onnistui erittäin hyvin. Työn tekemiseen meni enemmän aikaa kuin tutkija oli alun perin suunnitellut. Tämä johtui osittain siitä, että tutkija aloitti kokopäivätyön huhtikuussa 2013. Aikataulullisesti työ ei siis ollut valmiina alkuperäisen suunnitelman mukaan, mutta muutoin työ onnistui tutkijan mielestä hyvin.

LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2002. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 1-3. painos. WSOY.

Arlander, H; Aro-Horelli, I; Hakola, M; Koivisto, P; Linqvist, H; Turunen, R. 2006. The Guide to the Analysis of Financial Statements of Finnish Companies. Tammer-Paino.

Eskola, A. & Mäntysaari, A. 2006. Menestys – kannattavuuden hallinnan perusteet. Otavan kirjapaino Oy.

Hirvonen, P. & Nikula, A-P. 2009. Taloushallinnon perusteet. Edita.

Ikäheimo, S., Lounasmeri, S. & Walden, R. 2009. Yrityksen Laskentatoimi. WSOY.

Karikorpi, O. 2012. Raha ratkaisee: Yritystalous tutuksi. Tietosanoma Oy.

Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Puttonen, V. & Virtanen K. 2002. Tietoa yrityksen taloudesta. Otavan Kirjapaino Oy.

Kolttola, E., Pösö, J. & Saaranen, P. 2010. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittava ja pk-yrityksen näkökulma. 1. painos. Edita.

Lehtonen, R.O. 2007. Taloustiedolla tulosta ja arvonlisää. Gummerus Kirjapaino Oy.

Muutoksia arvonlisäverotuksessa 1.1.2013. 04.12.2012. luettu 19.07.2013.

[http://vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Muutoksia_arvonlisaverotuksessa_112013\(25044\)](http://vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Muutoksia_arvonlisaverotuksessa_112013(25044))
)

Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. 2010. Johdon laskentatoimi. Edita.

Niskavaara, E. 2010. Yritystaloutta esimiehille. WSOYpro.

Parturi- ja kampaamopalveluiden sekä eräiden pienien korjauspalveluiden arvonlisäverokanta 26.11.2010. luettu 19.07.2013.

[http://vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Verokannat/Parturi_ja_kampaamopalveluiden_seka_erai\(12350\)](http://vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Verokannat/Parturi_ja_kampaamopalveluiden_seka_erai(12350))

Pellinen, J. 2005. Talousjohtaminen. Talentum.

Puolamäki, E. 2007. Strategisen johdon laskentatoimi. Kasvuyrityksen liiketoiminnan ohjausmenetelmät. Tietosanoma Oy.

Rajala, A. 22.02.2011. Luettu 20.02.2013.

<http://www.kauppalehti.fi/balance/ohjeet/nettotulos+ja+nettotulos-%25/20110261775>

Rajala, A. 23.02.2011. Luettu 03.07.2013.

<http://www.kauppalehti.fi/etusivu/kokonaispaaoman+tuotto-%25+roa/20110261965>

Saaranen, P., Kolttola, E. & Pösö, J. 2010. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Salmi, I. 2010. Mitä tilinpäätös kertoo? Edita Prima Oy.

Salmi, I. & Rekola-Nieminen, L. 2004. Tilinpäätöksen rakentaminen ja tulkinta. Edita Publishing Oy.

Stenbacka, J., Mäkinen, I. & Söderström, T. 2004. Kannattavuuden avaimet. WSOY.

Suomala, P., Lyly-Yrjänäinen, J. & Paranko, J. 2004. Kannattavuutta kohti. Matkaker-
tomuksia lukujen takaa. Tammer-Paino Oy.

Taloussanomien Toimeksiantajan tiedot (tarkemmat tiedot luottamuksellisia). Luettu
09.12.2012.

Toimeksiantajan haastattelu 7.12.2012. Haastattelija Kukkasniemi, M.

Toimeksiantajan tase. 31.12.2008.

Toimeksiantajan tase. 31.12.2009.

Toimeksiantajan tase. 31.12.2010.

Toimeksiantajan tase. 31.12.2011.

Toimeksiantajan tase. 31.12.2012.

Toimeksiantajan tuloslaskelma. 31.12.2008.

Toimeksiantajan tuloslaskelma. 31.12.2009.

Toimeksiantajan tuloslaskelma. 31.12.2010.

Toimeksiantajan tuloslaskelma. 31.12.2011.

Toimeksiantajan tuloslaskelma. 31.12.2012.

Wuolijoki, H., Norlamo, P. & Vanhatalo M. 2005. Tutkivaa matematiikkaa 7: Talous-
matematiikkaa. WSOY.

Wöltje, J., Kinnunen, K. & Laukkanen, M. 2005. Yrityksen laskentakaavat ja tunnuslu-
vut. Rastor.

LIITTEET

Liite 1. Toimeksiantajan vuoden 2008 tuloslaskelma.

1 (2)

Rahayksikkö EURO	1.1.2008 - 31.12.2008	1.1.2007 - 31.12.2007
3002 Myynti 8%	54 963,89	52 116,65
3010 Myyntitulot alv 22 %	8 218,85	8 161,47
LIIKEVAIHTO	63 182,74	60 278,12
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
4000 Käyttöaineostot alv	-7 016,76	-9 475,67
4010 Myyntiaineostot alv	-4 660,05	-2 705,62
4020 Työkalut ja välineet 22%	-396,83	-243,09
4230 Ostojen alennukset 22%	92,93	190,85
4344 Yksityiskäyttö	200,00	200,00
Ostot tilikauden aikana	-11 780,71	-12 033,53
4404 Aine- ja tarvikevaraston muutos	655,88	406,18
4414 Käyttöainevar muutos	169,42	-258,44
Varastojen lisäys / vähennys	825,30	147,74
	-10 955,41	-11 885,79
Henkilöstökulut		
Henkilösivukulut		
6100 YEL-maksut	-4 630,15	-2 926,70
Eläkekulut	-4 630,15	-2 926,70
6400 Tapaturmavakuutusmaksut	-498,81	-449,83
Muut henkilösivukulut	-498,81	-449,83
	-5 128,96	-3 376,53
Poistot ja arvonalentumiset		
6860 Poisto rakennuksista ja rakennelmista	-108,12	-116,26
6870 Poisto koneista ja kalustosta	-639,33	-852,44
Suunnitelman mukaiset poistot	-747,45	-968,70
	-747,45	-968,70
7000 Henkilökunnan koulutus 22%	-551,52	-50,00
7120 Työvaatteet 22%	-192,87	-173,53
7130 Suojavälineet 22%	-286,88	0,00
7360 Siivous ja puhtaanapito 22%	-39,36	-81,35
7380 Vesi ja jätevesi 22%	-165,27	-171,63
7390 Sähkö ja kaasu 22%	-698,39	-382,43
7424 Kiinteistövero	0,00	-38,27
7740 Kone- ja kalustohankinnat < 3v. 22%		0,00
Luno pesupaikka	-1 071,13	
Salon Double Pouf -asiakastuoli	-670,00	
7750 Koneiden ja kaluston pienhank. 22%	-23,77	-31,47
8050 Mainoskulut 22%	-283,90	-609,64
8184 Asiakaslehdet	-132,45	-98,00
8194 Teostomaksut	-171,26	-167,31
8200 Somisteet, kukat 22%	0,00	-201,97
8264 Kannatusilmoitukset ja -maksut	-70,00	-70,00
8270 Huomionosoitukset 22%	0,00	-7,21
8380 Taloushallintopalvelut 22%	-885,64	-1 051,09
8452 Kirjat 8%	0,00	-40,74
8464 Ammattilehdet	-83,75	-82,75

	1.1.2008	1.1.2007
Rahayksikkö EURO	- 31.12.2008	- 31.12.2007
8500 Puhelinkulut 22%	-196,51	-242,10
8510 Matkapuhelinkulut 22%	-105,93	-129,53
8530 Datasiirtokulut 22%	-199,37	0,00
8564 Rahaliikenteen kulut	-20,99	-2,00
8584 Vastuuvakuutukset	-48,45	-205,39
8604 Muut vakuutukset	-170,31	0,00
8620 Toimistotarvikkeet 22%	-16,06	-13,11
Liiketoiminnan muut kulut	-6 083,81	-3 849,52
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	40 267,11	40 197,58
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot		
9220 Korkotuotot pankkisaamisista	0,00	62,04
Muilta	0,00	62,04
	0,00	62,04
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	40 267,11	40 259,62
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	40 267,11	40 259,62
Tuloverot		
9900 Ennakkoverot	-11 481,46	-7 683,90
9940 Tilikauden verojaksotus	0,00	-4 600,00
Tilikauden verot	-11 481,46	-12 283,90
	-11 481,46	-12 283,90
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	28 785,65	27 975,72

Liite 2. Toimeksiantajan vuoden 2009 tuloslaskelma.

1 (2)

Rahayksikkö EURO	1.1.2009 - 31.12.2009	1.1.2008 - 31.12.2008
3000 Työtulot alv 22 %	208,19	0,00
3002 Myynti 8%	54 750,90	54 963,89
3010 Myyntitulot alv	7 008,60	8 218,85
LIIKEVAIHTO	61 967,69	63 182,74
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
4000 Ostot alv	-11 095,65	-7 016,76
4010 Myyntiaineostot alv	0,00	-4 660,05
4020 Työkalut ja välineet 22%	-157,01	-396,83
4230 Ostojen alennukset 22%	39,40	92,93
4344 Yksityiskäyttö	250,00	200,00
Ostot tilikauden aikana	-10 963,26	-11 780,71
4404 Aine- ja tarvikevaraston muutos	-608,96	655,88
4414 Käyttöainevar muutos	0,00	169,42
Varastojen lisäys / vähennys	-608,96	825,30
4490 Muut ulkopuoliset palvelut 22%	-60,00	0,00
Ulkopuoliset palvelut	-60,00	0,00
	-11 632,22	-10 955,41
Henkilöstökulut		
Henkilösivukulut		
6100 YEL-maksut	-5 516,40	-4 630,15
Eläkekulut	-5 516,40	-4 630,15
6400 Tapaturmavakuutusmaksut	-612,16	-498,81
Muut henkilösivukulut	-612,16	-498,81
	-6 128,56	-5 128,96
Poistot ja arvonalentumiset		
6860 Poisto rakennuksista ja rakennelmista	-100,55	-108,12
6870 Poisto koneista ja kalustosta	-479,49	-639,33
Suunnitelman mukaiset poistot	-580,04	-747,45
	-580,04	-747,45
7000 Henkilökunnan koulutus 22%	0,00	-551,52
7120 Työvaatteet 22%	-81,89	-192,87
7130 Suojavälineet 22%	0,00	-286,88
7360 Siivous ja puhtaanapito 22%	0,00	-39,36
7380 Vesi ja jätevesi 22%	-162,54	-165,27
7390 Sähkö ja kaasut 22%	-494,35	-698,39
7400 Jätehuolto 22%	-42,03	0,00
7430 Korjaukset 22%	-69,42	0,00
7740 Kone- ja kalustohankinnat < 3v. 22%	-236,89	-1 741,13
7750 Koneiden ja kaluston pienhank. 22%	0,00	-23,77
8050 Mainoskulut 22%	-230,00	-283,90
8070 Ilmoitusmainonta 22%	-39,50	0,00
8184 Asiakaslehdet	-200,90	-132,45
8194 Teostomaksut	0,00	-171,26
8232 Muut myynnin edistämiskulut 8%	-185,30	0,00
8264 Kannatusilmoitukset ja -maksut	0,00	-70,00
8340 Koulutus 22%	-40,00	0,00

Rahayksikkö EURO	1.1.2009 - 31.12.2009	1.1.2008 - 31.12.2008
8344 Koulutus	-1 468,00	0,00
8380 Taloushallintopalvelut 22%	-635,74	-885,64
8464 Ammattilehdet	-88,00	-83,75
8500 Puhelinkulut 22%	-228,80	-196,51
8510 Matkapuhelinkulut 22%	-139,47	-105,93
8530 Datasiirtokulut 22%	-116,33	-199,37
8564 Rahaliikenteen kulut	0,00	-20,99
8584 Vastuuvakuutukset	0,00	-48,45
8604 Muut vakuutukset	-240,63	-170,31
8620 Toimistotarvikkeet 22%	-15,41	-16,06
Liiketoiminnan muut kulut	-4 715,20	-6 083,81
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	38 911,67	40 267,11
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	38 911,67	40 267,11
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS- SIIRTOJA JA VEROJA	38 911,67	40 267,11
Tuloverot		
9900 Ennakkoverot	-11 017,08	-11 481,46
Tilikauden verot	-11 017,08	-11 481,46
	<u>-11 017,08</u>	<u>-11 481,46</u>
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	<u>27 894,59</u>	<u>28 785,65</u>

Liite 3. Toimeksiantajan vuoden 2010 tuloslaskelma.

1(2)

	1.1.2010 - 31.12.2010	1.1.2009 - 31.12.2009
Rahayksikkö EURO		
3000 Työtulot alv 22 %	324,09	208,19
3002 Myynti A2%	55 332,74	54 750,90
3010 Myyntitulot alv	7 371,27	7 008,60
LIIKEVAIHTO	63 028,10	61 967,69
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
4000 Ostot alv	-13 045,46	-11 095,65
4020 Työkalut ja välineet 22%	0,00	-157,01
4230 Ostojen alennukset YL%	59,84	39,40
4344 Yksityiskäyttö	250,00	250,00
Ostot tilikauden aikana	-12 735,62	-10 963,26
4404 Myyntiainevälinevaraston muutos	-1 220,71	-608,96
4414 Käyttöainevälinevaraston muutos	438,26	0,00
Varastojen lisäys / vähennys	-782,45	-608,96
4490 Muut ulkopuoliset palvelut YL%	0,00	-60,00
Ulkopuoliset palvelut	0,00	-60,00
	-13 518,07	-11 632,22
Henkilöstökulut		
Henkilösivukulut		
6100 YEL-maksut	-5 807,28	-5 516,40
Eläkekulut	-5 807,28	-5 516,40
6400 Tapaturmavakuutusmaksut	-546,77	-612,16
Muut henkilösivukulut	-546,77	-612,16
	-6 354,05	-6 128,56
Poistot ja arvonalentumiset		
6830 Poisto aineettomista oikeuksista	-93,52	0,00
6860 Poisto rakennuksista ja rakennelmista	0,00	-100,55
6870 Poisto koneista ja kalustosta	-359,62	-479,49
Suunnitelman mukaiset poistot	-453,14	-580,04
	-453,14	-580,04
7120 Työvaatteet YL%	-336,06	-81,89
7380 Vesi ja jätevesi YL%	-170,38	-162,54
7390 Sähkö ja kaasut YL%	-524,76	-494,35
7400 Jätehuolto YL%	-43,69	-42,03
7430 Korjaukset YL%	0,00	-69,42
7740 Kone- ja kalustohankinnat < 3v. YL%	0,00	-236,89
7802 Matkaliput A2%	-61,28	0,00
7822 Hotelli- ym. majoitus A2%	-90,83	0,00
8014 Luottokorttiprovisiot	-41,55	0,00
8050 Mainoskulut 22%	0,00	-230,00
8070 Ilmoitusmainonta YL%	-81,65	-39,50
8184 Asiakaslehdet	-214,10	-200,90
8192 Asiakasviihde A2%	-194,34	0,00
8200 Somisteet, kukat YL%	-81,31	0,00
8232 Muut myynnin edistämiskulut A2%	0,00	-185,30
8264 Kannatusilmoitukset ja -maksut	-33,00	0,00
8340 Koulutus YL%	-230,00	-40,00

	1.1.2010	1.1.2009
Rahayksikkö EURO	- 31.12.2010	- 31.12.2009
8344 Koulutus	-86,80	-1 468,00
8380 Taloushallintopalvelut YL%	-935,40	-635,74
8444 Viranomaismaksut	-40,00	0,00
8464 Ammattilehdet	-89,00	-88,00
8500 Puhelinkulut YL%	0,00	-228,80
8510 Matkapuhelinkulut YL%	-155,01	-139,47
8530 Datasiirtokulut YL%	-334,56	-116,33
8560 Rahaliikenteen kulut YL%	-582,04	0,00
8564 Rahaliikenteen kulut	-124,10	0,00
8604 Muut vakuutukset	-350,45	-240,63
8620 Toimistotarvikkeet YL%	-20,16	-15,41
Liiketoiminnan muut kulut	-4 820,47	-4 715,20
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	37 882,37	38 911,67
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot		
9240 Palautettava yhteisö-/palautuskorko	0,01	0,00
Muilta	0,01	0,00
	<u>0,01</u>	<u>0,00</u>
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	37 882,38	38 911,67
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	37 882,38	38 911,67
Tuloverot		
9900 Ennakkoverot	-11 063,16	-11 017,08
Tilikauden verot	-11 063,16	-11 017,08
	<u>-11 063,16</u>	<u>-11 017,08</u>
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	26 819,22	27 894,59

Liite 4. Toimeksiantajan vuoden 2011 tuloslaskelma.

1 (2)

Rahayksikkö EURO	1.1.2011 - 31.12.2011	1.1.2010 - 31.12.2010
3000 Työtulot alv 22 %	290,23	324,09
3002 Myynti 9%	53 059,62	55 332,74
3010 Myyntitulot alv	6 672,29	7 371,27
LIKEVAIHTO	60 022,14	63 028,10
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
4000 Ostot alv	-10 971,87	-13 045,46
4002 Ostot 9%	-86,99	0,00
4230 Ostojen alennukset 23%	42,79	59,84
4344 Yksityiskäyttö	250,00	250,00
Ostot tilikauden aikana	-10 766,07	-12 735,62
4404 Myyntiainevaraston muutos	1 677,86	-1 220,71
4414 Käyttöainevaraston muutos	291,77	438,26
Varastojen lisäys / vähennys	1 969,63	-782,45
	-8 796,44	-13 518,07
Henkilöstökulut		
Henkilösivukulut		
6100 YEL-maksut	-6 023,44	-5 807,28
Eläkekulut	-6 023,44	-5 807,28
6400 Tapaturmavakuutusmaksut	-581,46	-546,77
Muut henkilösivukulut	-581,46	-546,77
	-6 604,90	-6 354,05
Poistot ja arvonalentumiset		
6830 Poisto aineettomista oikeuksista	-86,97	-93,52
6870 Poisto koneista ja kalustosta	-422,16	-359,62
Suunnitelman mukaiset poistot	-509,13	-453,14
	-509,13	-453,14
7120 Työvaatteet 23%	-32,36	-336,06
7380 Vesi ja jätevesi 23%	-169,33	-170,38
7390 Sähkö ja kaasu 23%	-517,51	-524,76
7400 Jätehuolto 23%	-45,63	-43,69
7802 Matkaliput 9%	0,00	-61,28
7822 Hotelli- ym. majoitus 9%	0,00	-90,83
8014 Luottokorttiprovisiot	-179,64	-41,55
8070 Ilmoitusmainonta 23%	-47,00	-81,65
8184 Asiakaslehdet	-153,40	-214,10
8192 Asiakasviihde 9%	-208,46	-194,34
8200 Somisteet, kukat 23%	0,00	-81,31
8264 Kannatusilmoitukset ja -maksut	-33,00	-33,00
8340 Koulutus 23%	0,00	-230,00
8344 Koulutus	-1 045,00	-86,80
8380 Taloushallintopalvelut 23%	-866,86	-935,40
8444 Viranomaismaksut	0,00	-40,00
8452 Kirjat 9%	-90,44	0,00
8464 Ammattilehdet	-89,75	-89,00
8500 Puhelinkulut 23%	-369,12	0,00
8510 Matkapuhelinkulut 23%	0,00	-155,01

	1.1.2011	1.1.2010
Rahayksikkö EURO	- 31.12.2011	- 31.12.2010
8530 Datasiirtokulut 23%	0,00	-334,56
8560 Rahaliikenteen kulut 23%	-290,00	-582,04
8564 Rahaliikenteen kulut	-109,92	-124,10
8604 Muut vakuutukset	-141,95	-350,45
8620 Toimistotarvikkeet 23%	-52,85	-20,16
Liiketoiminnan muut kulut	-4 442,22	-4 820,47
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	39 669,45	37 882,37
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot		
9240 Palautettava yhteisö-/palautuskorko	0,00	0,01
Muilta	0,00	0,01
	0,00	0,01
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	39 669,45	37 882,38
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	39 669,45	37 882,38
Tuloverot		
9900 Ennakoverot	-11 637,12	-11 063,16
Tilikauden verot	-11 637,12	-11 063,16
	-11 637,12	-11 063,16
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	28 032,33	26 819,22

Liite 5. Toimeksiantajan vuoden 2012 tuloslaskelma.

1 (2)

	1.1.2012 - 31.12.2012	1.1.2011 - 31.12.2011
Rahayksikkö EURO		
3000 Työtulot alv 22 %	48 867,47	290,23
3002 Myynti A2%	0,00	53 059,62
3010 Myyntitulot alv	6 927,64	6 672,29
LIIKEVAIHTO	55 795,11	60 022,14
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
4000 Ostot alv	-9 580,68	-10 971,87
4002 Ostot A2%	0,00	-86,99
4230 Ostojen alennukset YL%	135,76	42,79
4344 Yksityiskäyttö	250,00	250,00
Ostot tilikauden aikana	-9 194,92	-10 766,07
4404 Myyntiaineväestön muutos	-611,85	1 677,86
4414 Käyttöaineväestön muutos	-550,30	291,77
Varastojen lisäys / vähennys	-1 162,15	1 969,63
	-10 357,07	-8 796,44
Henkilöstökulut		
Henkilösivukulut		
6100 YEL-maksut	-6 463,19	-6 023,44
Eläkekulut	-6 463,19	-6 023,44
6400 Tapaturmavakuutusmaksut	-607,83	-581,46
Muut henkilösivukulut	-607,83	-581,46
	-7 071,02	-6 604,90
Poistot ja arvonalentumiset		
6830 Poisto aineettomista oikeuksista	-80,88	-86,97
6870 Poisto koneista ja kalustosta	-316,62	-422,16
Suunnitelman mukaiset poistot	-397,50	-509,13
	-397,50	-509,13
7120 Työvaatteet YL%	-96,75	-32,36
7380 Vesi ja jätevesi YL%	-172,61	-169,33
7390 Sähkö ja kaasu YL%	-534,28	-517,51
7400 Jätehuolto YL%	-47,11	-45,63
7430 Korjaukset YL%	-204,07	0,00
7730 Kone- ja kalustohuolto ja korjaus YL%	-16,22	0,00
7740 Kone- ja kalustohankinnat < 3v. YL%	-1 544,23	0,00
7850 Paikointukulut YL%	-4,06	0,00
8014 Luottokorttiprovisiot	-221,22	-179,64
8070 Ilmoitusmainonta YL%	-48,00	-47,00
8182 Asiakaslehdet A2%	-103,22	0,00
8184 Asiakaslehdet	0,00	-153,40
8192 Asiakasviihde A2%	-215,38	-208,46
8264 Kannatusilmoitukset ja -maksut	-33,00	-33,00
8340 Koulutus YL%	-110,00	0,00
8344 Koulutus	0,00	-1 045,00
8380 Taloushallintopalvelut YL%	-1 029,77	-866,86
8452 Kirjat A2%	0,00	-90,44
8462 Lehdet A2%	-89,91	0,00
8464 Ammattilehdet	0,00	-89,75

Rahayksikkö EURO		
	-430,15	-369,12
8500 Puhelinkulut YL%	-295,00	-290,00
8560 Rahaliikenteen kulut YL%	-112,44	-109,92
8564 Rahaliikenteen kulut	-169,52	-141,95
8604 Muut vakuutukset	-168,22	-52,85
8620 Toimistotarvikkeet YL%	-5 645,16	-4 442,22
Liiketoiminnan muut kulut		
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	32 324,36	39 669,45
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot		
9240 Palautettava yhteisö-/palautuskorko	0,23	0,00
Muilta	0,23	0,00
	<u>0,23</u>	<u>0,00</u>
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	32 324,59	39 669,45
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	32 324,59	39 669,45
Tuloverot		
9900 Ennakkoverot	-10 852,56	-11 637,12
9940 Tilikauden verojaksotus	3 200,00	0,00
Tilikauden verot	-7 652,56	-11 637,12
	<u>-7 652,56</u>	<u>-11 637,12</u>
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	24 672,03	28 032,33

Liite 6. Toimeksiantajan vuoden 2008 tase.

1 (2)

Rahayksikkö EURO	31.12.2008	31.12.2007
V A S T A A V A A		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
1075 Rakennuksen saneeraus	1 436,48	1 544,60
Muut pitkävaikutteiset menot	1 436,48	1 544,60
	<u>1 436,48</u>	<u>1 544,60</u>
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet		
1105 Liittymismaksut	145,95	145,95
Omistetut	145,95	145,95
1160 Koneet ja laitteet (alv)	1 917,97	2 557,30
Koneet ja kalusto	1 917,97	2 557,30
	<u>2 063,92</u>	<u>2 703,25</u>
	3 500,40	4 247,85
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
1501 Aineet ja tarvikkeet	2 249,72	2 080,30
1502 Myyntiainevarasto	5 141,75	4 485,87
Aineet ja tarvikkeet	7 391,47	6 566,17
	<u>7 391,47</u>	<u>6 566,17</u>
Saamiset		
Lyhytaikaiset		
1819 Muut menoennakot (siirtos.)	112,00	106,12
Siirtosaamiset	112,00	106,12
	<u>112,00</u>	<u>106,12</u>
1940 Tili Eräj Sp -43065	18 489,29	26 507,38
Rahat ja pankkisaamiset	18 489,29	26 507,38
	25 992,76	33 179,67
VASTAAVAA YHTEENSÄ	29 493,16	37 427,52

Rahayksikkö EURO	31.12.2008	31.12.2007
V A S T A T T A V A A		
OMA PÄÄOMA		
2251 Edellisten tilikausien voitto/tappio	31 513,08	47 821,38
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	31 513,08	47 821,38
2365 Yksityisnostot rahana	-31 373,49	-44 284,02
Yksityistilit tilikaudella	-31 373,49	-44 284,02
Tilikauden voitto (tappio)	28 785,65	27 975,72
	28 925,24	31 513,08
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen		
2872 Ostovelat, laskureskontra	458,00	947,61
Ostovelat	458,00	947,61
2939 Arvonlisäverovelka	109,92	366,83
Muut velat	109,92	366,83
2968 Tuloverot (siirtov.)	0,00	4 600,00
Siirtovelat	0,00	4 600,00
	567,92	5 914,44
	567,92	5 914,44
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	29 493,16	37 427,52

Liite 7. Toimeksiantajan vuoden 2009 tase.

1 (2)

Rahayksikkö EURO

VASTAAVA**PYSYVÄT VASTAAVAT
AINEETTOMAT HYÖDYKKEET****Muut pitkävaikutteiset menot**

1075 Rakennuksen saneeraus	1.1.2009	1 436,48	
133 31.12 poisto 7 %		-100,55	1 335,93
Muut pitkävaikutteiset menot yhteensä			1 335,93
Aineettomat hyödykkeet yhteensä			1 335,93

AINEELLISET HYÖDYKKEET**Maa- ja vesialueet**

1105 Liittymismaksut: vesi- ja viemäri liittymismaksut	1.1.2009	145,95	145,95
Maa- ja vesialueet yhteensä			145,95

Koneet ja kalusto

1160 Koneet ja laitteet (alv)	1.1.2009	1 917,97	
133 31.12 poisto 25 %		-479,49	1 438,48
Koneet ja kalusto yhteensä			1 438,48
Aineelliset hyödykkeet yhteensä			1 584,43
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ			2 920,36

VAIHTUVAT VASTAAVAT**VAIHTO-OMAISUUS****Erillisen inventaarion mukaan**

1501 Aineet ja tarvikkeet		1 951,04	
1502 Myyntiainearasto		4 831,47	6 782,51
Vaihto-omaisuus yhteensä			6 782,51

LYHYTAIKAISET SAAMISET**Siirtosaamiset**

1819 Muut menoennakot (siirtos.)			
2008 01.07.08 Omaisuuden vakuutus 1-6/2010		112,00	112,00
Siirtosaamiset yhteensä			112,00
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä			112,00

RAHAT JA PANKKISAAMISET

1940 Tili Eräj Sp -43065		18 447,55	18 447,55
Rahat ja pankkisaamiset yhteensä			18 447,55
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ			25 342,06
VASTAAVAA YHTEENSÄ			28 262,42

Rahayksikkö EURO

VASTATTAVAA**OMA PÄÄOMA**

2251 Edellisten tilikausien voitto/tappio	28 925,24	
2365 Yksityisnostot rahana	<u>-29 044,30</u>	-119,06
Tilikauden voitto (tappio)		<u>27 894,59</u>
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ		<u>27 775,53</u>

VIERAS PÄÄOMA**LYHYTAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA****Ostovelat**

2872 Ostovelat, laskureskontra		
3546 31.12.09 Elisa	<u>25,77</u>	<u>25,77</u>
Ostovelat yhteensä		<u>25,77</u>

Muut velat

2939 Arvonlisäverovelka 11/09	268,83	
2939 Arvonlisäverovelka 12/09	<u>192,29</u>	<u>461,12</u>
Muut velat yhteensä		<u>461,12</u>
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		<u>486,89</u>
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ		<u>486,89</u>
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		<u>28 262,42</u>

Liite 8. Toimeksiantajan vuoden 2010 tase.

1 (2)

Rahayksikkö EURO	31.12.2010	31.12.2009
V A S T A A V A A		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
1075 Rakennuksen saneeraus	1 242,41	1 335,93
Muut pitkävaikutteiset menot	1 242,41	1 335,93
	<u>1 242,41</u>	<u>1 335,93</u>
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet		
1105 Liittymismaksut	145,95	145,95
Omistettut	145,95	145,95
1160 Koneet ja laitteet (alv)	1 078,86	1 438,48
Koneet ja kalusto	1 078,86	1 438,48
	<u>1 224,81</u>	<u>1 584,43</u>
	2 467,22	2 920,36
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
1501 Aineet ja tarvikkeet	2 389,30	1 951,04
1502 Myyntiainearasto	3 610,76	4 831,47
Aineet ja tarvikkeet	6 000,06	6 782,51
	<u>6 000,06</u>	<u>6 782,51</u>
Saamiset		
Lyhytaikaiset		
1711 Luottokorttisaamiset	627,00	0,00
Myyntisaamiset	627,00	0,00
1819 Muut menoennakot (siirtos.)	0,00	112,00
Siirtosaamiset	0,00	112,00
	<u>627,00</u>	<u>112,00</u>
	17 139,30	18 447,55
1940 Tili Eräj Sp -43065	17 139,30	18 447,55
Rahat ja pankkisaamiset		
	23 766,36	25 342,06
VASTAAVAA YHTEENSÄ	26 233,58	28 262,42

Rahayksikkö EURO	31.12.2010	31.12.2009
V A S T A T T A V A A		
OMA PÄÄOMA		
2251 Edellisten tilikausien voitto/tappio	27 775,53	28 925,24
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	27 775,53	28 925,24
2365 Yksityisnostot rahana	-29 213,15	-29 044,30
Yksityistilit tilikaudella	-29 213,15	-29 044,30
Tilikauden voitto (tappio)	26 819,22	27 894,59
	25 381,60	27 775,53
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen		
2872 Ostovelat, laskureskontra	205,11	25,77
Ostovelat	205,11	25,77
2939 Arvonlisäverovelka	646,87	461,12
Muut velat	646,87	461,12
	851,98	486,89
	851,98	486,89
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	26 233,58	28 262,42

Liite 9. Toimeksiantajan vuoden 2011 tase.

1 (2)

Rahayksikkö EURO

VASTAAVA**PYSYVÄT VASTAAVAT****AINEETTOMAT HYÖDYKKEET****Muut pitkävaikutteiset menot**

1075 Rakennuksen saneeraus	1.1.2011	1 242,41	
149 31.12 poisto 7%		-86,97	1 155,44
Muut pitkävaikutteiset menot yhteensä			1 155,44
Aineettomat hyödykkeet yhteensä			1 155,44

AINEELLISET HYÖDYKKEET**Maa- ja vesialueet**

1105 Liittymismaksut	1.1.2011	145,95	145,95
Maa- ja vesialueet yhteensä			145,95

Koneet ja kalusto

1160 Koneet ja laitteet (alv)	1.1.2011	1 078,86	
149 31.12 poisto 25 %		-269,72	809,14
1200 Kalusto ja muu irtain (alv)	1.1.2011	0,00	
Lisäykset			
146 30.12 KT-Honkava, tietokone		609,76	
149 31.12 poisto 25 %		609,76	
149 31.12 poisto 25 %		-152,44	457,32
Koneet ja kalusto yhteensä			1 266,46
Aineelliset hyödykkeet yhteensä			1 412,41
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ			2 567,85

VAIHTUVAT VASTAAVAT**VAIHTO-OMAISUUS****Erillisen inventaarion mukaan**

1501 Aineet ja tarvikkeet		2 681,07	
1502 Myyntiainevarasto		5 288,62	7 969,69
Vaihto-omaisuus yhteensä			7 969,69

LYHYTAIKAISET SAAMISET**Myyntisaamiset**

1711 Luottokorttisaamiset			
2011 31.12.11 lk-saatava		1 180,00	1 180,00
Myyntisaamiset yhteensä			1 180,00
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä			1 180,00

RAHAT JA PANKKISAAMISET

1940 Tili Eräj Sp -43065		17 949,87	17 949,87
Rahat ja pankkisaamiset yhteensä			17 949,87
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ			27 099,56
VASTAAVAA YHTEENSÄ			29 667,41

Rahayksikkö EURO

VASTATTAVAA**OMA PÄÄOMA**

2251 Edellisten tilikausien voitto/tappio	25 381,60	
2365 Yksityisnostot rahana	-24 562,38	819,22
Tilikauden voitto (tappio)		<u>28 032,33</u>
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ		28 851,55

VIERAS PÄÄOMA**LYHYTAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA****Ostovelat**

2872 Ostovelat, laskureskontra		
6088 31.12.11 P&G	299,34	
3013 15.12.11 Sanoma Pro Oy	56,08	355,42
Ostovelat yhteensä		355,42

Muut velat

2939 Arvonlisäverovelka	263,96	
2939 Arvonlisäverovelka	196,48	460,44
Muut velat yhteensä		460,44
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		815,86
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ		815,86
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		29 667,41

Liite 10. Toimeksiantajan vuoden 2012 tase.

1 (2)

Rahayksikkö EURO

VASTAAVA

PYSYVÄT VASTAAVAT

AINEETTOMAT HYÖDYKKEET

Muut pitkävaikutteiset menot

1075 Rakennuksen saneeraus	1.1.2012	1 155,44	
179 31.12 poisto 7%		-80,88	1 074,56
Muut pitkävaikutteiset menot yhteensä			1 074,56
Aineettomat hyödykkeet yhteensä			1 074,56

AINEELLISET HYÖDYKKEET

Maa- ja vesialueet

1105 Liittymismaksut	1.1.2012	145,95	145,95
Maa- ja vesialueet yhteensä			145,95

Koneet ja kalusto

1160 Koneet ja laitteet (alv)	1.1.2012	809,14	
179 31.12 poisto 25%		-202,29	606,85
1200 Kalusto ja muu irtain (alv)	1.1.2012	457,32	
179 31.12 poisto 25%		-114,33	342,99
Koneet ja kalusto yhteensä			949,84
Aineelliset hyödykkeet yhteensä			1 095,79
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ			2 170,35

VAIHTUVAT VASTAAVAT

VAIHTO-OMAISUUS

Erillisen inventaarion mukaan

1501 Aineet ja tarvikkeet	2 130,77	
1502 Myyntiainearasto	4 676,77	6 807,54
Vaihto-omaisuus yhteensä		6 807,54

LYHYTAIKAISET SAAMISET

Muut saamiset

1762 Verotilisaamiset		0,23
Muut saamiset yhteensä		0,23

Siirtosaamiset

1813 Tuloverot (siirtos.)		
9940 31.12.12 Tilikauden verojaksotus	3 200,00	3 200,00
Siirtosaamiset yhteensä		3 200,00
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä		3 200,23

RAHAT JA PANKKISAAMISET

1940 Tili Eräj Sp -43065	19 138,23	19 138,23
Rahat ja pankkisaamiset yhteensä		19 138,23
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ		29 146,00
VASTAAVA YHTEENSÄ		31 316,35

Rahayksikkö EURO

VASTATTAVAA**OMA PÄÄOMA**

2251 Edellisten tilikausien voitto/tappio	28 851,55	
2365 Yksityisnostot rahana	-23 583,57	
2367 Muut yksityisnostot	-250,00	5 017,98
Tilikauden voitto (tappio)		24 672,03
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ		29 690,01

VIERAS PÄÄOMA**LYHYTAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA****Ostovelat**

2872 Ostovelat, laskureskontra		
2003 27.12.12 saunalahti	28,90	
2278 31.12.12 sonera	23,20	
9320 31.12.12 sonera	4,14	56,24
Ostovelat yhteensä		56,24

Muut velat

2939 Arvonlisäverovelka 11/2012	807,28	
2939 Arvonlisäverovelka 12/2012	762,82	1 570,10
Muut velat yhteensä		1 570,10
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		1 626,34
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ		1 626,34
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		31 316,35

Liite 11. Dupont -kaavio (Puolamäki 2007, 232)

