

# Opas liiketoiminnan kehittämiseen

## Osa 2. Talouden tunnusluvut

Heli Aramo-Immonen, Seija Väänänen,  
Marika Säisä, Päivi Katajamäki &  
Laura Granath

Heli Aramo-Immonen, Seija Väänänen, Marika Säisä,  
Päivi Katajamäki & Laura Granath

# Opas liiketoiminnan kehittämiseen:

## Osa 2. Talouden tunnusluvut



**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2014–2020

The funding is part of Covid-19  
pandemic related actions by  
the EU.

## **Turun ammattikorkeakoulun oppimateriaaleja 157**

Turun ammattikorkeakoulu

Turku 2023

Kirjoittajat: Marika Säisä, Päivi Katajamäki, Heli Aramo-Immonen, Laura Granath,  
Seija Väänänen

Kuvat: iStock, Canva

ISBN 978-952-216-844-3 (pdf)

ISSN 1796-9972 (elektroninen)

<http://julkaisut.turkuamk.fi/isbn9789522168443.pdf>

Turun AMK:n sarjajulkaisut:

[turkuamk.fi/julkaisut](http://turkuamk.fi/julkaisut)



# Sisältö

<b>Alkusanat</b> .....	<b>6</b>
<b>1 Talouden tunnusluvut</b> .....	<b>7</b>
1.1 Kannattavuus.....	7
1.2 Maksuvalmius.....	11
1.3 Vakavaraisuus.....	11
<b>2 Yrittäjän talouden suunnittelun laskelmat</b> .....	<b>14</b>
2.1 Tulos-, tase- ja rahoituslaskelmat.....	15
2.2 Kassabudjetti.....	16
2.3 Hinnoittelulaskelmat.....	17
2.4 Katetuottolaskenta.....	21
2.5 Varastointi.....	23
<b>3 Loppusanat</b> .....	<b>25</b>
<b>Lähteet</b> .....	<b>27</b>



#### **Marika Säisä**

*Marika Säisä (DI) toimii tietojenkäsittelyn lehtorina Turun ammattikorkeakoulun ICT-osaamisalueella. Hänen osaamisalueensa on liiketoiminnan kehittäminen ja yrityksen viestintä ja markkinointi sosiaalisessa mediassa. Säisä on toiminut liiketoiminnan kehittämisen työpajasarjan mentorina.*



#### **Päivi Katajamäki**

*Päivi Katajamäki, TaM, toimii lehtorina Turun ammattikorkeakoulussa Master Schoolin ja Teknologiateollisuuden koulutusohjelmassa opetusalueenaan palvelumuotoilu. Hänellä on monipuolista kokemusta yritysten ja organisaatioiden palvelumuotoiluun ja kehittämisprojekteihin liittyvistä tehtävistä ja ohjauksesta. Verkko-hankkeessa hän on toiminut Liiketoiminnan kehittäminen työpajasarjassa sekä työpajojen fasilitaattorina että konsultoinut yritysten palvelumuotoiluun liittyviä kehittämistarpeita*



#### **Heli Aramo-Immonen**

*Heli Aramo-Immonen TKT, Dos toimii tekniikan ja liiketoiminnan yliopettajana Turun ammattikorkeakoulun TELI Master Schoolissa. Hänen osaamisalueensa on organisaation osaamisen johtaminen ja liiketoiminnan johtaminen.*



#### **Laura Granath**

*Laura Granath toimii projektityöntekijänä Turun ammattikorkeakoulun ICT-osaamisalueella. Hän toimii hankkeen teknisenä tukena ja viestintävastaavana. Granath on toiminut liiketoiminnan kehittämisen työpajasarjassa ja osallistunut käsikirjojen sisällön tuottamiseen sekä taittotyöhön.*

#### **Seija Väänänen**

*Seija Väänänen on pohjakoulutukseltaan tuotantotalousinsinööri, ja opiskelee Turun ammattikorkeakoulussa ylempää ammattikorkeakoulututkintoa. Hänen koulutusalaansa on projektijohtaminen. Väänänen on tehnyt opinnäytetyönsä VERKKO-hankkeen liiketoiminnan kehittämisen, talouden tunnuslukujen ja vastuullisen liiketoiminnan osioihin. Opinnäytetyössä perusajatuksena on, että ennakoivalla taloudenhallinnalla mahdollistetaan yritysten tulevaisuuden toiminnankehittäminen, jossa myös liiketoiminnan vastuullisuus otetaan huomioon.*

# Alkusanat

---

Tämä käsikirja on sinulle, joka haluat kehittää yrityksesi liiketoimintaa hyödyntämällä talouden tunnuslukujen analyysia. Käsikirja on suunnattu sekä yrittäjille että yrityksen talouden parissa työskentelevälle henkilöstölle. Ennakoivalla talouden hallinnalla tarkoitetaan tulevaisuuteen tähtäävää toiminnan kehittämistä. Käsikirjassa opitaan ymmärtämään ja tulkitsemaan oman yrityksen tilinpäätöslukuja monipuolisesti sekä tunnistamaan avainlukujen ja -mittareiden hyödyntämistä osana liiketoiminnan kehittämistä.

Talouden tunnusluvuista saa nopeasti yleiskuvan yrityksen tilanteesta. Tilinpäätöstiedoista laskettavat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius antavat selkeää tietoa siitä, miten yrityksellä menee. Nykytilanteen lisäksi erilaisten talouden suunnitellun laskelmien avulla voi ennakoida tulevaa ja varautua tulevaisuuden muutoksiin, joita esimerkiksi raaka-ainekustannusten ja energiakustannusten nousu saattavat aiheuttaa. Käsikirja tarjoaa tiiviin tietopaketin yrityksen liiketoiminnan oleellisista talouden tunnusluvuista.

Käsikirja on toteutettu osana VERKKO-hankkeen liiketoiminnan kehittämisen työpajasarjaa. Hankkeessa toteutettiin kaksi työpajasarjaa, joihin osallistui 33 henkilöä 20 yrityksestä. Työpajasarjojen kokemusten ja palautteen perusteella luotiin käsikirjasarja, joka koostuu kolmesta kokonaisuudesta: palvelumuotoilusta, talouden tunnusluvuista ja yrityksen sosiaalisen median viestinnästä. Jokainen osa-alue tukee yrityksen liiketoiminnan kehittämistä oman teemansa osalta. Yrityksen liiketoiminnan kokonaisvaltaisessa kehittämisessä onkin tärkeää paneutua eri teemojen pariin, mutta samalla huomioida liiketoimintaa kokonaisuutena. Käsikirjasarja antaa eväitä, ideoita ja käytännön vinkkejä liiketoiminnan kehittämiseen.

Antoisia hetkiä oppaan parissa!

*Turussa, kesäkuussa 2023*

*VERKKO-hankkeen väki*

# Talouden tunnusluvut

---



1

Taloushallinto on keskeinen osa yrityksen toimintaa ja liiketoiminnan kehittämistä. Ulkoinen laskentatoimi on lakisääteistä ja vaikka se usein onkin ulkoistettu tilitoimistolle, on viimekädessä yrittäjä itse vastuussa lain edessä. Tämän takia talouden hallintaan kannattaa perehtyä itse ja ottaa terminologia ja laskelmat haltuun.

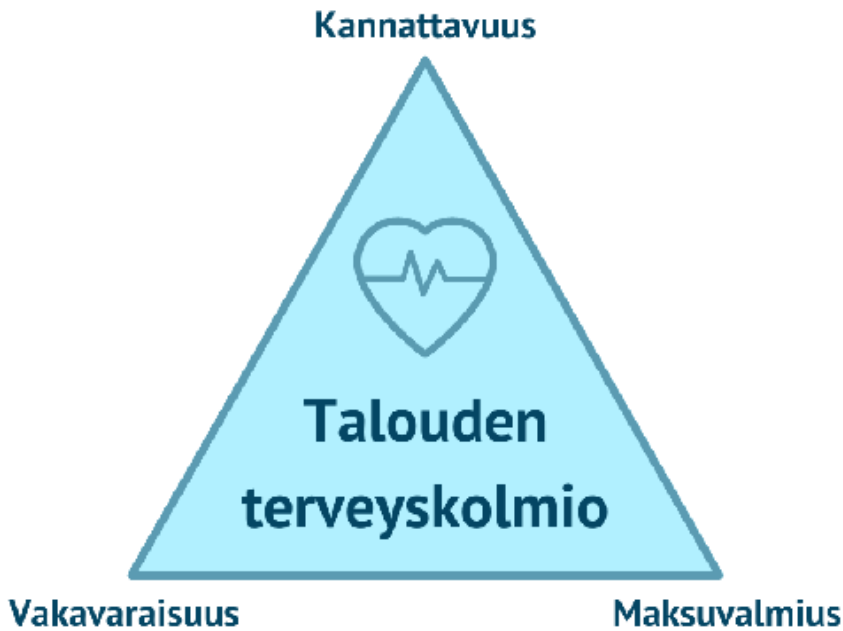
Pienyrittäjä tarvitsee talouden tunnuslukuja toimintansa seuraamiseen ja kehittämiseen. Yrittäjän on itse päätettävä mitä tunnuslukuja hän suunnitelmissaan ja seurannassaan käyttää. Tunnusluvut on valittava niin, että yrittäjä itse ymmärtää ne ja että ne ovat tärkeitä toiminnanohjauksessa ja seurannassa. (Karjalainen 2013, 48)

Tärkeimpiä yritystoiminnan taloudellisia toimintaedellytyksiä mitataan tavallisesti kolmella perustekijällä: kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Lisäksi yleisesti käytössä on myös toiminnanlaajuutta kuvaavia tunnuslukuja.

## 1.1 Kannattavuus

Yrityksen tärkeimpänä toimintaedellytyksenä on pidetty kannattavuutta. Kannattavuuden tunnusluvulla mitataan yrityksen tulojen ja menojen suhdetta. Palveluyrityksessä tämä tarkoittaa, kuinka paljon yrityksessä tehdään laskutettavaa työtä tuottamattomaan työhön ja muihin kuluihin verrattuna.

Kannattavuuslaskelmaan vaikuttaa monet tekijät, kuten liikevaihto, tuotantokustannukset, myyntikate, palkkakulut ja verot. Kannattavuuslaskelman voi laskea tilinpäätöksestä, jolloin tulee käyttää yrityksen tuloslaskelmaa ja tasekirjaa. Tuloslaskelmasta löytyy yrityksen liikevaihto, liiketoiminnan kulut, poistot ja verot.



**Kuva 1.**

Sosiaalisen median strategian rakentaminen.

Liiketoiminnan kulut sisältävät yleensä raaka-aineiden ja tarvikkeiden hankinnat, palkat ja muut kulut, kuten vuokrat ja vakuutusmaksut. Poistot ovat kertaluonteisia kuluja, jotka syntyvät esimerkiksi koneiden ja laitteiden hankinnasta. Tasekirjasta löytyy yrityksen omaisuus ja velat. Omaisuus sisältää esimerkiksi koneet, laitteet ja varaston. Velat voivat olla esimerkiksi lainoja ja velkoja toimittajille.

Kun toiminta on kannattavaa, on rahan riittävyys laskuihin sekä palkkoihin varmempaa, ja velkaantuminenkin pystytään pitämään hallinnassa. Mikäli yrityksen kannattavuus on heikko, ei sillä ole toiminnan edellytyksiä pitkään. Heikko kannattavuus merkitsee siis sitä, että yritys tuottaa tappiota ja samalla syö omaa pääomaansa.

Kun lasketaan liiketulos- tai kateprosentti suhteessa myyntituottoihin, voidaan tarkastella, miten yrityksen kannattavuus ja kustannusrakenne on kehittynyt kuukaudesta tai vuodesta toiseen. Prosenttien avulla voidaan myös verrata oman yrityksen kannattavuutta ja kustannusrakennetta eri kokoiisiin saman toimialan yrityksiin. Kannattavuuden tunnusluvut ovat hyvin toimialasidonnaisia. Yleisiä tavoitearvoja on olemassa, mutta esimerkiksi katteet ovat kovin erilaisia eri toimialoilla. Siksi kannattaa verrata omaa yritystä saman toimialan yrityksiin.



Yrittäjän on selvitettävä ja ymmärrettävä yrityksensä kannattavuus, koska sen perusteella hän voi rakentaa yrityksen tulevaisuutta. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa, ja hyvän kannattavuuden kautta voidaan myös pitää huolta sekä yrityksen maksuvalmiudesta että vakavaraisuudesta. Kannattavuutta mitataan yleensä kahdella erityyppisellä suhteellisella mittareiden ryhmällä, voittoprosenteilla ja pääomantuottoprosenteilla. (Vilkkumaa 2010, 44)

## **Voittoprosentti**

Voittoprosentti ilmaisee kuinka monta tulossenttiä yhdestä myyntieurosta jää yritykselle. Voittoprosentti-tunnusluku voidaan laskea esimerkiksi käyttökateprosenttina, liikevoittoprosenttina ja tilikauden voittoprosenttina.

Käyttökateprosentti =  $100 \times \text{käyttökate} / \text{liikevaihto}$

Liikevoittoprosentti =  $100 \times \text{liikevoitto} / \text{liikevaihto}$

Tilikauden voittoprosentti =  $100 \times \text{tilikauden voitto} / \text{liikevaihto}$

Tunnusluvun muutokset kertovat joko kannattavuuden muutoksesta tai toimintatavoissa ja toiminnan painopisteissä tapahtuneista muutoksista. Joka tapauksessa tunnusluvussa tapahtuneille muutoksille on syytä etsiä selitys. (Kaisanlahti, Leppiniemi & Leppiniemi 2017, 168)

## **Esimerkki**

Jos yrityksen liikevaihto on 100 000 euroa, liiketoiminnan kulut ovat 60 000 euroa, poisotot ovat 10 000 euroa ja verot ovat 5 000 euroa, kannattavuuslaskelma näyttää seuraavalta:

$$100\,000 - 60\,000 = 40\,000$$

$$40\,000 - 10\,000 = 30\,000$$

$$30\,000 - 5\,000 = 25\,000$$

$$25\,000 / 100\,000 \times 100 = 25\%$$

Tässä tapauksessa yrityksen kannattavuusprosentti on 25 %.

Mikäli käyttökateprosentin huomataan laskeneen, mahdollisia syitä voivat olla:

- Palvelun tuottamisen kustannukset ovat kohonneet ja niitä ei ole pystytty siirtämään hintoihin.
- Myynnin määrä ei ole kehittynyt samassa suhteessa kiinteiden kustannusten nousun kanssa.
- Hintoja on laskettu, vaikka palvelun tuottamisen kustannukset eivät ole laskeneet.

### **Pääoman tuotto prosentti**

Pääoman tuotto prosentti ilmaisee vuosikorkoa, jonka yritys ansaitsee toimintansa avulla sitomalleen pääomalle. Oman pääoman tuotto prosentti on erityisesti omistajien ja sijoittajien käyttämä kannattavuusmittari. Mittari kertoo yrityksen kyvystä huolehtia yritykseen sijoitetusta pääomasta. Ajatusleikkinä voi miettiä, kannattaako rahaa laittaa pankkiin kasvamaan korkoa, vai sijoittaa yritykseen. Pääoman tuotto prosentti saadaan jakamalla tilikauden voitto yrityksen käytössä olleen pääoman määrällä. (Kaisanlahti ym. 2017, 169)

Pääoman tuotto prosentti =  $100 \times \text{voitto} / \text{pääoma}$

Sijoitetun pääoman tuotto saattaa antaa liian heikon kuvan yrityksen tilanteesta, jos yritys on vastikään investoinut merkittävästi ja investoinnit eivät ole vielä ehtineet tuoda lisätuottoa yritykselle.

Jos yrityksellä on varastossa tavaraa ja raaka-aineita, näihin sitoutuu pääomaa. Varastossa makaava pääoma ei tuota. Sen takia varaston kiertonopeudella on merkitystä. Isot ja/tai hitaasti kiertävät varastot eivät ole vaurauden merkki, vaan merkki huonosta hoidosta pääomasta.

Vähän pääomia sitovilla toimialoilla kuten esimerkiksi palvelualoilla pienet pääomat saattavat joissakin tapauksissa kasvattaa pääoman tuoton korkeaksi, vaikka euromääräinen tulos on vähäinen. Tällöin pääoman tuotto prosenttin rinnalla kannattaa tarkastella myös yrityksen tuloksen euromääräistä tasoa. (Kaisanlahti ym. 2017, 181)

## 1.2 Maksuvalmius

Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan yrityksen kykyä selviytyä juoksevasti maksuvelvoitteistaan kuten ostolaskuista ja palkkojen maksusta. Kysymys on rahojen riittävydestä. Rahojen yleistä riittävyttä voidaan arvioida tilinpäätöksen pohjalta, mutta se ei ole paras mahdollinen perusta maksuvalmiuden tutkimiselle, koska maksuvalmiutta koskevat tilanteet voivat muuttua nopeastikin yksittäisten tapahtumien seurauksena ja tilinpäätös tehdään kerran vuodessa. Tilinpäätöksen nojalla voidaan arvioida rahojen yleistä riittävyttä. (Kaisanlahti ym. 2017, 182)

Maksuvalmiudella tarkoitetaan siis yrityksen kykyä selviytyä maksuistaan ajallaan ja edullisimmalla tavalla. Hyvää maksuvalmiudesta kertoo mm. kassa-alennusten hyödyntäminen, kun taas heikosta maksuvalmiudesta kielivät maksuhäiriöt, erääntyneet maksut ja viivästyskorot. Jos palkkoja tai tavaraostoja ei kyetä maksamaan, yritys voi ajautua heikon maksuvalmiutensa vuoksi maksukyvyttömäksi ja sitä kautta pahimmassa tapauksessa konkurssiin. Vaikka kannattavuus ja vakavaraisuus olisivat kunnossa, tulee yrityksen selviytyä myös liiketoimintansa juoksevien kulujen maksuista.

Maksuvalmiuden tunnusluku reagoi yleensä ensimmäisenä, kun yrityksellä alkaa mennä huonosti. Näin ollen maksuvalmius on yleensä myös ensimmäinen yrityksen sidosryhmille näkyvä merkki yritystoiminnan tilasta ja siinä piilevistä mahdollisista ongelmista. Yrityksen lyhyen aikavälin puskuria ovat yrityksen hallussa olevat käteis- ja kassavarat sekä yrityksen pankkitalletukset, joihin maksuvalmius pohjaa.

Yritys voi kohentaa maksuvalmiuttaan muuttamalla myyntisaamisten ja ostovelkojen maksuehtojen tasapainoa. Käytännössä yrityksen tulisi pyrkiä hankkimaan ostoveloilta mahdollisimman pitkä maksuehto ja asettamaan myyntisaamisille mahdollisimman lyhyt maksuehto.

## 1.3 Vakavaraisuus

Vakavaraisuudella eli soliditeetilla tarkoitetaan yrityksen pitkän aikavälin kykyä suoriutua velvoitteistaan. Vakavaraisuudessa on kysymys yrityksen rahoitusaseman terveydestä ja rahoituksellisesta joustavuudesta eli kuinka hyvät mahdollisuudet yrityksellä on saada vierasta pääomaa tilanteen niin vaatiessa. Yrityksen vakavaraisuus on sen rahoitusriskin mittari: mitä parempi vakavaraisuus, sitä matalampi rahoitusriski. Toisaalta voidaan sanoa, että mitä hallitsemammasa asemassa vieraspääoma on, sitä korkeampi on rahoitusriski. Rahoitusriskin mittaamisessa on siis kysymys siitä millä todennäköisyydellä yritys pystyy suoriutumaan juoksevista velvoitteistaan. (Kaisanlahti ym. 2017, 194)

Peruseriaatteena on, että yritys on sitä vakavaraisempi mitä suurempi osa yrityksen koko pääomasta on omaa pääomaa, ja sitä paremmat mahdollisuudet sillä on selviytyä taloudellisista kriiseistä. Vakavaraisuuteen kuuluu myös yrityksen tappionsietokyky.

## Esimerkki

Esimerkkiyritys Oy:n vakavaraisuuslaskelma

	Taseen loppusumma	% taseesta
Pysyvät vastaavat	100 000 €	20%
Vaihtuvat vastaavat	250 000 €	50%
Saamiset	50 000 €	10%
Rahat ja pankkisaamiset	50 000 €	10%
Vastaavat yhteensä	450 000 €	90%
Velat pitkäaikaiset	50 000 €	10%
Velat lyhytaikaiset	300 000 €	60%
Ostovelat	50 000 €	10%
Muut velat	50 000 €	10%
Vastattavat yhteensä	450 000 €	90%
Omavaraisuusaste	10%	

Tässä esimerkissä yrityksen vakavaraisuusaste on 10 %. Vakavaraisuusaste lasketaan kaavalla omien varojen määrä / taseen loppusumma x 100 %. Omien varojen määrä saadaan vähentämällä taseen loppusummasta kaikki velat.

Vakavaraisuusaste kuvaa yrityksen kykyä selviytyä mahdollisista tappioista. Mitä korkeampi vakavaraisuusaste on, sitä vahvempi yrityksen taloudellinen tilanne on. Huomaa, että vakavaraisuusasteen vertailu kannattaa aina tehdä saman alan yritysten välillä, sillä eri alojen yrityksillä on erilaiset vakavaraisuusvaatimukset.

## Linkkivinkki:

[EntreFoxin Yrittäjän osaamiskartoituksessa pääset kartoittamaan talousosaamistasi.](#)

[Suomi.fi:n kokoava tietopankki yrityksen taloushallintoon.](#)

[Suomen yrittäjien sivuilta on ladattavissa Yrityksen kirjanpito-opas.](#)

[Taloustutkan sivuilta lisätietoa tilinpäätöksen tunnusluvuista.](#)

Vakavaraisuus voidaan kytkeä rakennetarkasteluun sekä yrityksen toimintaan. Rakennetarkastelussa tutkitaan oman tai vieraan pääoman hallitsevuutta yrityksen rahoitusrakenteessa. Toiminnallisessa vakavaraisuudessa on kyse yrityksen kyvystä luoda riittävä rahavirta vieraan pääoman sitoumusten hoitamiseksi. (Kaisanlahti ym. 2017, 194)

Yrityksen vakavaraisuutta voidaan mitata omavaraisuusasteella, suhteellisella velkaantuneisuudella ja velkaantumisasteella.

Omavaraisuusaste kertoo, kuinka suuri osuus yhtiön varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. Mitä korkeampi yrityksen omavaraisuusaste on, sitä korkeampi on sen vakavaraisuus. Käytännössä omavaraisuusaste on rakennettu puskuri mahdollisia epäsuotuisia jaksoja kohtaan kuten esimerkiksi matalasuhdanne.

Suhteellinen velkaantuneisuus mittaa yrityksen velkojen suhdetta toiminnan laajuuteen eli yrityksen kokoon. Tunnusluvussa yrityksen kokonaisvelat suhteutetaan sen liikevaihtoon eli tunnusluku kertoo, kuinka paljon yritys rahoittaa toimintaansa vieraalla pääomalla suhteessa liikevaihtoon eli se ilmaisee velkojen ja liiketoiminnan laajuuden tasapainoa. Suhteelliselle velkaantuneisuudelle ei ole olemassa absoluuttisia raja-arvoja, mutta mikäli suhteellinen velkaantuneisuus on yli 100 prosenttia, yrityksen vakavaraisuus on heikko ja riski on korkea.

Velkaantumisaste näyttää, kuinka paljon yrityksen rahoituksesta on velkoja suhteessa yrityksen omaan pääomaan. Yleensä velkaantumisastetta laskettaessa otetaan vain pitkäaikainen velka huomioon. Jos velkaantumisaste nousee liian suureksi, sitä pidetään ongelmana yrityksen vakavaraisuudelle ja toimintakyvylle. Voidaankin sanoa, että mitä enemmän yritys käyttää velkarahaa toimintansa rahoitukseen, sitä suuremman riskin se ottaa.

# Yrittäjän talouden suunnittelun laskelmat

---

## 2

**Yrittäjän tulisi mieltää talousasiansa tavoitteina ja mittareina. Toteutuneesta tilanteesta voidaan katsoa:**

- yrityksen koko ja kannattavuus
- velkojen määrä
- oma pääoma tai omat sijoitukset yritystoimintaan
- vakuustilanne
- maksuvalmius
- yrittäjän palkka varsinkin pienissä yrityksissä.

Yrittäjää ohjaa hyvä suunnittelujärjestelmä. Järjestelmä myös tuottaa tietoa tavoitteiden asettamiseksi ja kertoo luotettavasti ja nopeasti, miten hyvin yrityksen toiminta kannattaa. Hyvällä suunnitelmalla on taipumus toteutua. Hyvä suunnitelma on rehellinen ja se pohjautuu tietoon. Hyvä suunnitelma ei peittele riskejä, vaan auttaa yrittäjää tunnistamaan ne ja samalla myös valmistautumaan niihin. (Karjalainen 2013, 12)

**Kolme tärkeää taloudensuunnittelun laskelmaa ovat:**

1. tulos-, tase- ja rahoituslaskelmat
2. kassabudjetti
3. hinnoittelulaskelmat.

Tulos-, tase- ja rahoituslaskelmat kertovat rahan riittämisen tilikauden tarkkuudella.

Kassabudjetti kertoo rahan riittämisen kuukausitasolla. Kassabudjetti myös usein paljastaa aloitusvaiheen tai kausivaihtelun tuomia isojakin ongelmia ja auttaa varautumaan niihin ajoissa.

Markkinat säätelevät hinnoittelua paljon, mutta kustannusnäkökulma on välttämätöntä ottaa hinnoittelussa mukaan. Hinnoittelulaskelmat kertovat miten paljon palveluiden tai tuotteiden pitäisi maksaa, jotta tavoitteisiin päästäisiin. Laskelma auttaa poistamaan valikoimasta kannattamattomia palveluita tai tuotteita tai kehittämään niitä kannattavammaksi.

Tuloslaskelmien, taseiden, rahoituslaskelmien, kassabudjettien ja hinnoittelun on osoitettava ja varmistettava samaa, onnistumisen lopputulosta. (Karjalainen 2013, 14)

Mikrokokoluokan toiminimet eivät ole velvollisia laatimaan tilinpäätöstä, jos niiden tilikautena on kalenterivuosi. (Kirjanpitolaki 1. luku 1 a § ja 4 §). Verottajalle tehtäviä ilmoituksia varten toiminimikin tarvitsee tuloslaskelmassa ja taseessa esitettäviä tietoja. Mikrokojoisenkin toiminimen on yleensä tarkoituksenmukaista laatia ainakin tuloslaskelma ja tase.

## **2.1 Tulos-, tase- ja rahoituslaskelmat**

Tuloslaskelmasta pitää käydä selville, miten tilikauden tulos on syntynyt. Tuloslaskelmassa esitetään ensi kaikki yrityksen varsinaisesta liiketoiminnasta saadut tulot ja kulut. Kun liikevaihdosta ja muista tuotoista vähennetään varsinaisesta liiketoiminnasta johdettavat kulut, saadaan liikevoitto- tai -tappio. Tuloslaskelma kuvaa siis yrityksen toimintojen kannattavuutta. (Tomperi 2022, 150)

Tase kuvaa yrityksen taloudellista asemaa tilikauden päättyessä. Taseen tehtävänä on siis kertoa yrittäjälle yrityksen tilanne. Taseen vastaava puoli osoittaa rahan käyttökohteet ja vastattava puoli rahan lähteet eli tase kertoo, miten pääoma on sijoitettu ja mil-laista pääomaa yrityksellä on käytössä. Varsinkin pienessä yrityksessä erityistä huomiota tulee kiinnittää taseen myyntisaamisten ja vaihto-omaisuuden arvoon. Taseen vastattavalla puolella huomio kannattaa keskittää omaan pääomaan. (Tomperi 2022, 157)

Lisäksi voidaan laatia rahoituslaskelma, jossa annetaan tiedot siitä, miten yritys on ai-kaansaanut rahavirtaa ja mihin se on käyttänyt kerryttämänsä rahavirran. Rahoituslas-kelman avulla siis nähdään, miten raha on liikkunut yritykseen ja yrityksestä pois. Rahoituslaskelman laatimisvelvollisuus koskee vain suuryhtiöitä (Kirjanpitolaki 3. luku 1 §).

## 2.2 Kassabudjetti

Kassabudjetin tekeminen ei ole pakollista, vaan kassabudjetti tulee ainoastaan yrityksen omaan käyttöön. Kassabudjetista saa tärkeää tietoa yrityksen varojen riittävydestä eli maksuvalmiudesta. Kassabudjetin perusajatuksena on, että yritys ennakoii kuukauden tulot ja menot varmistaen, että kassassa on oikea määrä rahaa oikeaan aikaan. Kassabudjettiin raha merkataan sille kuukaudelle, milloin se varsinaisesti liikkuu eli käytännössä yritys kirjaa taulukkoon yrityksen tulot ja menot sen mukaan, paljonko niitä arvioidaan kuukaudessa olevan. Näin ollen kassabudjetti eroaa kirjanpidosta, jossa tulot ja menot merkitään vasta kun palvelu on suoritettu tai tuote toimitettu.

### Budjetissa tuloihin merkataan

- alkukassa
- arvioidut kuukauden myynnit
- yrityksen nostamat lainat.

Budjetissa menoihin merkataan kaikki kuukausittaiset maksut.

Kassabudjettia tulee myös seurata. Budjetoituja lukuja verrataan toteutuneisiin lukuihin, jolloin nähdään missä kohdissa budjetti mahdollisesti on joko ylitetty tai alitettu. Luvuista voidaan sitten analysoida mistä arviointivirheet johtuivat. Kassabudjettia seurattaessa tulee siis muistaa, että menot merkitään, kun lasku maksetaan ja tulot, kun rahat tulevat kassaan tai pankkitilille.

Kassabudjetissa on tärkeää ottaa huomioon, että tulot ja menot eivät pysy samoina joka kuukausi eli yksi kuukausi ei vielä välttämättä juurikaan kerro mitään yrityksen toiminnasta. Esimerkiksi lainan lyhennykset tai vakuutusmaksut voivat tulla maksettavaksi muutaman kuukauden välein. Lisäksi aloittava yritys ei välttämättä ensimmäistä kassabudjettia tehdessään osaa vielä arvioida todenmukaisesti tulevien kuukausien myyntiä. Tästä syystä yritystoiminnan alussa onkin varauduttava tilanteeseen, jossa menot saattavat ylittää tulot, joten kassabudjettia ei kannata alussa vetää kovin tiukille.



## 2.3 Hinnoittelulaskelmat

Hinnoittelu on yrityksen kannattavuuden kannalta tärkeä tekijä. Yritys voi päättää itse millaisen hinnan se palveluilleen tai tuotteilleen asettaa. Mitä tahansa hintaa ei kuitenkaan kannata käyttää, sillä tappiolla ei kannata myydä ja toisaalta kukaan ei osta liian kallista palvelua tai tuotetta. Palvelun tai tuotteen myyntihintaa voidaan tarkastella kahdesta näkökulmasta:

- Kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita tuotteesta maksamaan eli tarkastellaan markkinoiden kannalta.
- Mikä tuotteen myyntihinnan on oltava, jotta tietyllä myyntimäärällä saadaan kustannukset katettua ja jää tavoiteltu voitto eli tarkastellaan kustannusten kannalta.

Yllä olevat näkökulmat eivät ole toisistaan erillisiä, vaan ne tulisi ottaa huomioon samanaikaisesti.

Palvelu tai tuote kannattaakin myydä sillä hinnalla, jonka asiakkaat ovat valmiita maksamaan, vaikka alhaisempikin hinta riittäisi kattamaan kustannukset ja tuottaisi voittoaakin. Ja toisaalta yrityksen ei välttämättä kannata tarjota palvelua tai tuotetta myytäväksi lainkaan, jos siitä saatava hinta ei riitä kattamaan kustannuksia ja tuota tavoiteltua voittoa. Jos hinnoiteltava palvelu tai tuote ei olennaisesti poikkea muista vastaavasti markkinoilla tarjolla olevista palveluista tai tuotteista, niin hinnan on oltava lähellä kilpailijoiden vastaavien palveluiden tai tuotteiden hintaa. Mitä erilaisemmasta ja omaleimaisemmasta palvelusta tai tuotteesta on kyse, sitä enemmän yrityksellä on liikkumavaraa tuotteen hinnoittelussa.

Pelkistetysti voidaankin sanoa, että liian korkeat hinnat voivat johtaa siihen, ettei kauppa käy ja liian alhaiset hinnat puolestaan johtavat siihen, että hinnalla ei saada riittävästi katetta, vaikka tuote menisikin hyvin kaupaksi. (Söderström, Stenbacka & Mäkinen 2017, 87)

Markkinoille on muodostunut käytäntöjä, jotka riippuvat hyvin paljon muun muassa asiakkaan koosta ja toimialasta. Yksityishenkilö, pk-yritys, iso konserni tai julkishallinto ovat tottuneet maksamaan eri hintoja. Eniten hinnoittelu kuitenkin riippuu palvelun tarjoajan toimialasta. (Karjalainen 2013, 74)

## Hinnoittelun perustana käytetään yleisesti

- muuttuvia kustannuksia
- kiinteitä kustannuksia
- voittotavoitetta
- kilpailutilannetta
- kysyntää.

Katetuottohinnoittelulla tarkoitetaan hinnoittelumenetelmää, jossa palvelun tai tuotteen muuttuviin kustannuksiin lisätään haluttu kate. Kate lasketaan usein prosentuaalisena osuutena palvelun tai tuotteen loppuhinnasta. Katetuotolla täytyy kattaa myös yrityksen kiinteät kustannukset. Yrityksen katetuottotarve on siis yhtä suuri kuin kiinteät kustannukset lisättynä voittotavoitteella. (Söderström ym. 2017, 83)



## **Esimerkki katetuottohinnoittelusta**

Katetuottohinnoittelun peruskaava on:

Palvelun myyntihinta ilman arvonlisäveroa =  $100 \times \text{palvelun muuttuvat kustannukset} / (100 - \text{katetuotto}\%)$

### **Esimerkki**

Palvelun suorittamiseen tarvittavien tuotteiden arvonlisäveroton hankintameno on 10 euroa. Palvelulle halutaan 60 % katetuotto. Yhden palvelutapahtuman arvonlisättömäksi myyntihinnaksi muodostuu yllä olevan kaavan mukaan siten:

$$(100 \times 10) / (100 - 60) = 1000 / 40 = 25 \text{ euroa}$$

Tähän 25 euron hintaan täytyy lisätä vielä arvonlisävero.

$$25 \text{ euroa} \times 1,24 = 31 \text{ euroa.}$$

Hinnastoon merkitään palvelun hinnaksi 31 euroa.

Kate euroina on siis 15 euroa ilman arvonlisäveroa.

## **Erlaisia hinnoittelumenetelmiä**

### **1. palvelu- tai tuoteryhmäkohtainen hinnoittelu**

- Yrityksellä voi olla eri palveluille tai tuotteille eri hinnoittelukertoimet. Hinnoittelukertoimeen vaikuttaa kysyntätekijöiden lisäksi se, miten paljon riskiä palveluun tai tuotteeseen sisältyy.

### **2. ostosmääräkohtainen hinnoittelu**

- Yritys pyrkii saamaan asiakkaan keskittämään mahdollisimman suuren osan ostoksista itselleen.
  - paljousalennukset tai euromääräiset alennukset
  - palvelusisällön tai tuotteen kokoja muuttamalla

### 3. psykologinen hinnoittelu

- Hinnat asetetaan siten, että asiakkaat mieltävät hinnan edulliseksi.
  - Tällaisia ovat esim. 9-loppuiset hinnat.
- Psykologisen hinnoittelun perustana täytyy olla jokin muu hinnoittelumenetelmä, esimerkiksi hinnoittelukerroin.
- Psykologinen hinnoittelu on muita hinnoittelumenetelmiä täydentävä menetelmä

### 4. maantieteellinen hinnoittelu

- Hinta voi vaihdella saman yrityksen eri toimipisteissä ja olla riippuvainen yrityksen maantieteellisestä sijainnista.

(Söderström ym. 2017, 89–91)

Palvelun hinnoittelu on usein vain kaukaista sukua kustannuksiin perustuvalla hinnoittelulla. Käytännössä palvelua tuottavan yrityksen hinnoittelu perustuu aikaan. Voidaan sanoa, että palvelun hintaa mitataan kellolla ja kalenterilla. Lasketaan siis päivähintoja, tuntihintoja tai vieläkin lyhyimmissä ajanjaksoissa. Palveluissa maksetaan usein vain läsnäolotunneista, joten esimerkiksi valmistelu ja matka-aika on tehtävä ilmaiseksi tai sisällytettävä hintaan. (Karjalainen 2013, 74)

Hinnoittelussa tulisi myös ottaa huomioon asiakkaan saama lisäarvo. Tuotteen tai palvelun hinnoittelussa tulisikin tarkastella myös sen tuottamaa lisäarvoa asiakkaalle ja verrata palvelun tai tuotteen hintaa suhteessa asiakkaan saamaan arvoon. Vaikka hinta on yksi tärkeimmistä ostopäätökseen vaikuttavista kriteereistä, ovat asiakkaat monesti valmiita maksamaan vähän enemmän hyvästä laadusta, jos myyjä vain osaa tuoda ja perustella lisäarvon asiakkaalle. (Leijala 2018, 31–32)

Tuotteistaminen voi tuoda kilpailuetua ja korkeamman hinnoittelun, taustatyön hyödyntämisen ja monistamisen. Jos palveluntuottaja voi tarjota kokonaisuuksia, se mahdollistaa erilaistamisen ja samalla lisää hinnoitteluvapautta. Hinta on yksi palvelun arvon mittareista. Halpaa (asiantuntija)palvelua ei hae juuri kukaan. Osuva, kannattavaan toimintaan johtava hinnoittelu edellyttää asiantuntevaa, asiakaslähtöistä palvelua, toimivaa talouden hallintaa ja vahvaa markkinatuntemusta. (Karjalainen 2013, 75)

## 2.4 Katetuottolaskenta

Yritys voi seurata kannattavuuttaan katetuottolaskennan avulla. Katetuottolaskennan avulla voidaan myös suunnitella keinoja kannattavuuden parantamiseksi. Katetuottolaskennan peruserä on jakaa kustannukset muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Katetuotto eli myyntikate on tuottojen ja muuttuvien kustannusten erotus. Yrityksen tulos saadaan, kun kiinteät kustannukset vähennetään katetuotosta eli myyntikatteesta.

Yrityksen siis tarvitsee kattaa sen kiinteät kustannukset katetuotolla. Jos katetuotto ylittää kiinteät kustannukset, niin silloin yrityksen tulos on voitollinen. Jos katetuotto jää alhaisemmaksi kuin kiinteät kustannukset, niin silloin tulos on tappiollinen. Näin ollen yrityksen pitäisi onnistua saamaan katetuottoa vähintään kiinteiden kustannusten ja voittotavoitteen verran.

Yrityksen kiinteät kustannukset eivät riipu valmistettavien tuotteiden määrästä tai palvelun tuottamiseen tarvittavista hankintamenoista. Tyypillisiä kiinteitä kustannuksia ovat tilavuokrat, lämmitys, siivous, sähkön perusmaksut, toimihenkilöiden palkkakustannukset, erilaiset hallinto ja toimistotarvikekustannukset sekä koneiden, laitteiden ja kaluston sitoman pääoman korot ja poistot.

Palveluyrityksissä muuttuvia kustannuksia on usein vähän. Palveluyrityksen muuttuvia kustannuksia ovat palvelun tuottamisen suoraan aiheuttamat kustannukset. Muuttuvia kustannuksia ei olisi, jos palvelua ei tuotettaisi.

Peruslaskentakaava on katetuotolle

$$\begin{array}{r} \text{myyntituotot} \\ - \text{ muuttuvat kustannukset} \\ \hline = \text{katetuotto eli myyntikate} \\ - \text{ kiinteät kustannukset} \\ \hline = \text{tulos} \end{array}$$

Yritys voi seurata myyntituottoja haluamallaan tavalla. Tuottoja voidaan seurata vuosikuukausi-, viikko- tai päivätasolla. Myyntituottoja on mahdollista seurata myös tuote-, palvelu-, tuoteryhmä- tai palveluryhmäkohtaisesti.

### Esimerkki

Yrittäjä on laskenut verottomaksi myyntihinnaksi palvelulleen 60 euroa. Yhteen palvelutapahtumaan menee tarvikkeita viiden euron edestä ja palkkaa yrittäjä laskee tarvitsevänsä 25 euroa palvelutapahtumaa kohden.

Kateprosentiksi saadaan 50 %.

$$[(60 \text{ eur} - 25 \text{ eur} - 5 \text{ eur}) / 60 \text{ eur}] * 100 = 50\%$$

Vuokrat, sähkön perusmaksut, mainonta ja muut kiinteät kustannukset ovat 2000 euroa kuukaudessa. Kriittinen piste kertoo, kuinka paljon yrityksen on myytävä, jotta kaikki kulut tulisivat katetuiksi.

Esimerkkitapauksessa kriittinen piste on 67 palvelua kuukaudessa.

$$2000 \text{ eur} / (5 + 25) \text{ eur} / \text{ palvelu} = 67 \text{ palvelua}$$

Alla olevassa taulukossa yritys myy ensimmäisenä vuonna 100 palvelua kuukaudessa, jolloin yrityksen tulos on 12000 euroa voitollinen ensimmäisen vuoden jälkeen.

Toisena vuonna yrityksen sekä muuttuvat että kiinteät kustannukset nousevat mm. raaka-aineiden ja energian kallistumisen vuoksi 20 %. Jos yrityksen myynti pysyy samana, yritys päättyy nollatulokseen.

Kolmantena vuonna kustannukset jatkavat nousuaan 20 % verran edellisestä vuodesta. Jos yrityksen myynti pysyy samana, yrityksen tulos on kääntynyt tappiolliseksi.

	Vuosi 1	Vuosi 2	Vuosi 3
myyntituotot	72000	72000	72000
- muuttuvat kustannukset	36000	43200	51840
= <b>katetuotto eli myyntikate</b>	36000	28800	20160
- kiinteät kustannukset	24000	28800	34560
= <b>tulos</b>	12000	0	-14400

## 2.5 Varastointi

Yrityksen toimintaan ja tulokseen vaikuttaa merkittävästi myös varastointi. Myynnin näkökulmasta varastossa tulisi olla riittävästi tuotteita, jotta asiakkaalle pystytään toimitamaan tuotteita riittävän nopealla aikataululla. Asiakkaiden hankintapäätöksiin vaikuttaa yhä enenevässä määrin toimitusten nopeus ja täsmällisyys. Yrityksen tuloksen kannalta varastossa piilee riski erityisesti varastojen aliarvostuksessa. Taloushallinnon näkökulmasta varastojen tulisikin olla mahdollisimman pienet.

Kirjanpidossa varastossa olevista tuotteista käytetään termiä vaihto-omaisuus. Mitä suurempi yrityksen vaihto-omaisuus on, sitä enemmän se sitoo pääomaa yrityksen toimintaan. Vaihto-omaisuudelle esitetään taseessa arvonmääritys. Kirjanpitolain mukaan tuotteet pitää arvostaa alkuperäiseen hankintahintaan, jälleenmyynti- tai jälleenhankintahintaan. Arvostusperustana käytetään sitä hintaa mikä on alhaisin eli käytetään niin sanottua alimman arvon periaatetta. Aliarvostuskirjauksista johtuva varaston arvon muutos vaikuttaa suoraan yrityksen liikevoittoon. Varastossa olevien tuotteiden arvostushintaa täytyy muuttaa esimerkiksi seuraavissa tilanteissa: tuote on vanhentunut tai pilaantunut, tuotteen hankintahinta alenee tai tuote hävitetään. Varastossa olevien tuotteiden hinnannousua ei saa ottaa huomioon. Varsinkin nopean inflaation vallitessa vaihto-omaisuuden arvostus vääristää tuloslaskelmaa ja tasetta. (Kaisanlahti & Leppiniemi 2018, 210–211, 217)

### Esimerkki 1

Yrityksen varastossa on kolmea eri tuotetta A, B ja C. Taulukossa on esitetty kunkin tuotteen hankintameno, jälleenhankintameno tilikauden lopussa ja todennäköinen myyntihinta tilikauden lopussa. Tasearvona esitetään alimman arvon periaatteen mukaisesti merkittävä määrä.

	A	B	C
hankintahinta	100	100	100
jälleenhankintahinta	80	100	150
myyntihinta	200	200	200
tasearvo (alin arvo)	80	100	100

varasto taseessa yhteensä      280

## Esimerkki 2

Yritys ostaa tuotetta 100kpl hintaan 1eur/kpl.

Kahtena ensimmäisenä viikkona yritys myy 20kpl / viikko 2eur / kpl hinnalla.

Kolmantena viikkona yritys myy 15kpl 2eur/ kpl hinnalla.

Neljäntenä viikkona kysyntä laskee ja yritys päättää alentaa hintaa. Neljännen viikon myynti on 10kpl hintaan 1 eur / kpl.

### Tapaus 1: Myymättä jääneet tuotteet (35kpl) jäävät varastoon.

Tuloslaskelma:

liikevaihto	120
ostot	-100
varaston muutos	35
liikevoitto	55

### Tapaus 2: Tavara pilaantuu ja yritys joutuu heittämään myymättä jääneet tuotteet roskikseen. Varastoon ei jää mitään eli varaston arvostetaan nollassi.

Tuloslaskelma:

liikevaihto	120
ostot	-100
varaston muutos	0
liikevoitto	20



# Loppusanat

---

Vallitsevassa maailmantilanteessa, jonka kaltaista emme ole kokeneet vuosikymmeniin, on kustannuslaskenta arvokasta osaamista. Inflaatio, korkojen äkillinen nousu ja energian hinta heijastuvat koko maailmantalouteen. Kulutus hidastuu ja kukkaron nyörejä pidetään tiukalla.

Pienyrittäjän yleisin virhe on kustannusten aliarviointi ja myynnin määrän yliarviointi. Oman tuotteen ja palvelun hinnoittelu on vaikeaa. Markkinalähtöisessä hinnoittelussa luisuu helposti myymään omaa asiantuntijuuttaan, osaamista ja taitoja puoli-ilmaiseksi.

Kolikolla on aina kaksi puolta. Vaikka tuote tai palvelu tulee hinnoitella niin, että se kiinnostaa asiakkaita, myös kustannukset on katettava. Markkinalähtöinen hinnoittelu ei siis pelkästään riitä. Rinnalla kannattaa kuljettaa katetuottolaskelmaa ja pitää mielessä kiinteiden kulujen muutos nykytilanteessa. Perinteisesti vakaat kulut esim. vuokrat, energia- ja kuljetuskustannukset ovatkin nyt muutoksessa.

Yrittäjän kannattaa pysähtyä ja miettiä erilaisia skenaarioita. Skenaariot ovat vaihtoehtoisia todellisuuksia. Käytännössä erilaisia skenaariota voisivat olla vaikka seuraavat:

## **1. Myynnin määrä pysyy ennallaan ja kustannukset nousevat 15 %**

- Lisään myynnin määrää kattaakseni kulut. Paljonko myyntiä tulee lisätä?
- Korotan tuotteen hintaa kattaakseni kulut. Paljonko hintaa voi nostaa?
- Muutan kustannusrakennetta kattaakseni kulut. Miten kustannuksia voisi vähentää?

## **2. Kustannukset nousevat 10 % ja myynti pienenee 10%.**

- Tyydyn pienempään tuottoon ja teen vähemmän investointeja
- Lisään myynnin määrää kattaakseni kulut. Paljonko myyntiä tulee lisätä?

- Korotan tuotteen hintaa kattaakseni nousseet kustannukset. Paljonko hintaa voi nostaa?
- Pidän tuotteen hinnan ennallaan, mutta alan tarjoamaan lisämyyntiä. Kuinka paljon lisämyyntiä tulisi saada?

### **3. Kustannukset nousevat ja myynti kasvaa.**

- ratkaisumalli...
- ratkaisumalli...

### **4. jne...**

Tällaisen skenaariopohdinnan kautta on mahdollista miettiä ennakoivasti ratkaisumalleja uusiin tilanteisiin. Investointipäätöksen edessä ennakointia voi edesauttaa reaali-optioajattelun avulla. Reaalioptiolla tarkoitetaan varautumista käytännössä tulevaisuuden skenaarioihin. Esimerkkinä voisi olla vaikkapa muuntuva työtila. Kysynnän kasvaessa hallitilaa tai vaikkapa parturin tuoleja voidaan ottaa käyttöön. Muuntuvia tiloja voi kysynnän laskiessa vuokrata ulkopuoliselle tai muuttaa niiden käyttötarkoitusta. Tunnuslukujen avulla siis voi varautua ja ennakoida tulevaa osana liiketoiminnan kehitystä.



# Lähteet

---

Alma Talent. Alma Talent tunnuslukuopas. <https://www.almatalent.fi/tunnuslukuopas>

Bisnes. Kassabudjetin laatiminen. <https://bisnes.fi/kassabudjetin-laatiminen>

Kaisanlahti, T., Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2017. Tilinpäätöksen tulkinta. 5., uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent.

Kaisanlahti, T. & Leppiniemi, J. 2018. Tilinpäätäjän käsikirja. Helsinki: Alma Talent.

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

Kirjanpitolaki. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

Leijala, A. 2018. Ultra lean business : yrittäjän musta vyö. Helsinki: Books on Demand.

Osaava Yrittäjä. Hinnoittelulaskelmat. <https://www.osaavayrittaja.fi/kannattavuuslaskenta/hinnoittelulaskelmat>

SoteNavigaattori. Kannattavuus kunnossa. <https://sotenvigaattori.fi/kannattavuus-kunnossa/>

Söderström, T., Stenbacka, J. & Mäkinen, I. 2017. Katteella tulosta. Helsinki: Sanoma Pro.

Tomperi, S. 2022. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita.

Vilkkumaa, M. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit: tunnusluvut, yrityksen hinnan määrittäminen & tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Yrityskirjat.