

KANNATTAVUUS- LASKENTA

SELKEYTETTYÄ MATERIAALIA



SISÄLTÖ:

Kannattavuuden osatekijät -----1

→ tuotot

→ kustannukset

Hinnoittelu ----- 5

Sanasto -----8

Materiaalissa käytetty lähteenä oppikirjaa:

Taloushallinto. Toiminnan kannattavuus.

KANNATTAVUUDEN OSATEKIJÄT

Jos saat vanhemmiltasi 20 € viikossa ja sinun tulee ostaa sillä syötävää koululla ja käydä kavereiden kanssa hengailmassa, riittääkö rahasi koko viikoksi? Jos ei riitä, mitä teet? Lainaatko kaverilta? Koska maksat takaisin, jos kuitenkin joka viikko saat vanhemmiltasi saman 20 €?

Kannattavuudella tarkoitetaan sitä, että saat rahasi riittämään ja mielellään jää jotain "taskunpohjalle" (voittoa) tulevaisuutta varten.

Jokainen yritys haluaa toimia **kannattavasti** ja tuottaa **voittoa**. Toiminnan kannattavuuteen vaikuttavat **tuottojen** (esimerkiksi edellä vanhemmiltasi saama 20€) ja **kustannusten määrät** (edellä syötävät koululla ja menot kavereiden kanssa ulkoillessa). Toiminta on kannattavaa, jos tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset. Yritys on hyvin kannattava, jos se pystyy maksamaan kaikki kustannuksensa ja tämän jälkeen jää vielä rahaa eli voittoa.

TUOTOT

Yrityksen varsinaisen toiminnan **tulot** syntyvät tavaroiden tai palvelujen myynnistä. Kauppaliike myy asiakkailleen tavaroita. Myös tehtaat ja muut **valmistustoimintaa** harjoittavat yritykset myyvät tavaroita. Palvelualan yritykset saavat tuottoja myymistään palveluista (esimerkiksi parturipalveluista).

Jotkut yritykset voivat saada sijoitus- ja rahoitustuottoja, esimerkiksi korko-, osinko- ja vuokratuottoja. Näitä ei kuitenkaan lasketa, kun arvioidaan yrityksen varsinaisen toiminnan kannattavuutta.

Yritys kerää tuotteiden hinnassa myös arvonlisäveroa valtiolle. Arvonlisävero lisätään Suomessa kaikkiin myytäviin tuotteisiin ja palveluihin. Jos esimerkiksi tuote halutaan myydä yhdellä eurolla, niin hintaan lisätään vielä arvonlisävero (esimerkiksi 24 prosenttia). Silloin tuotteen hinta asiakkaalle on 1,24 euroa ($1,00\text{€} + 1,00\text{€} * 24\% = 1,24$). **Arvonlisäveroa** ei lasketa yrityksen tuotoksi.

KUSTANNUKSET

Tuotteiden valmistamisesta tai hankkimisesta syntyy yritykselle **kustannuksia**.

Tuotteita valmistavalle yritykselle kustannuksia tulee esimerkiksi raaka-aineista ja tavaroista, työntekijöiden palkoista ja muista henkilöstömenoista, toimitilojen vuokrista ja koneiden ja laitteiden käyttämisestä. (= tuotantokustannukset)

Kauppaliikkeen isoimpia kustannuksia ovat myytävät tuotteet, kuljetukset, palkat ja muut henkilöstömenot, vuokrat ja sähkö.

Palvelualan yrityksessä kustannuksia tulee esimerkiksi palkoista ja muista henkilöstömenoista, toimitilojen vuokrasta, tietoliikennemenoista ja toimistotarvikkeista.

Kustannusten määrä lasketaan yleensä kirjanpidon, varastokirjanpidon, palkanlaskennan tai itse tehtyjen laskelmien avulla.

Erilaiset kustannukset näkyvät seuraavasta kaaviosta

Yrityksen erilaiset kustannukset



Ainekustannukset

Teollisuusyrityksen ainekustannukset tarkoittavat tuotteiden valmistuksessa käytettävien raaka- ja tarvikeaineiden aiheuttamia kustannuksia. Esimerkiksi vaatetehtaan raaka-aineita ovat kankaat ja langat ja leipomon raaka-aineita ovat jauhot, maito, kananmunat, sokeri ja mausteet.

Kauppa ostaa tavarat valmiina ja myy ne samanlaisina asiakkailleen. Kaupan ainekustannukset syntyvät myytäväksi hankittujen tuotteiden ostohinnasta ja ostoihin liittyvistä **rahdeista** ja vakuutuksista.

Palvelualan yrityksissä ainekustannusten määrä riippuu yrityksen toimialasta. Esimerkiksi kampaajan ainekustannuksia on hiustenpesuaineet.

Joissakin yrityksissä palvelujen tuottaminen ei aiheuta melkein ollenkaan ainekustannuksia: esimerkkinä tästä ovat pankit, konsulttialan yritykset tai sähköisiä palveluja tuottavat yritykset.

Työkustannukset

Työkustannukset tarkoittavat työntekijöiden palkkoja ja niihin liittyviä henkilösivukustannuksia. Henkilösivukustannuksia ovat esimerkiksi sairausvakuutusmaksut ja työeläke- ja tapaturmavakuutusmaksut.

Erilaisiapalkkaustapoja ovat:

- *aikapalkkaus,*
- *urakkapalkkaus,*
- *palkkiopalkkaus ja*
- *tulospalkkiopalkkaus.*

Aikapalkkaus tarkoittaa, että palkkaus perustuu työhön käytettyyn aikaan joko kalenterialikana (kuukausi- tai viikkopalkka) tai työssäoloaikana (tuntipalkka). Aikapalkkaus sopii sellaisiin työtehtäviin, joissa **työsuorituksen** määrää on vaikea mitata. Aikapalkkaus sopii esimerkiksi **toimihenkilöille** ja johdolle.

Urakkapalkkausta voidaan käyttää, kun työsuorituksen määrä on mitattavissa.

Palkkiopalkkaus perustuu työn avulla saatuun tulokseen (esimerkiksi myynnin määrään). Tulospalkkio voi tarkoittaa esimerkiksi bonusta, joka perustuu yrityksen, osaston tms. toimintaan.

Yritykset eivät aina tee kaikkia tuotannon työvaiheita itse, vaan ne voivat käyttää muiden yritysten palveluja **alihankintana**. Alihankintaa käytetään usein esimerkiksi rakennus- alalla, kun varsinainen rakentaja (pääurakoitsija) ostaa sähkö- ja ilmastointiasennukset toiselta yritykseltä, joka on erikoistunut niiden tekemiseen.

Pääomakustannukset

Pääomakustannukset tarkoittavat **pitkävaikutteisia tuotantovälineitä**, esimerkiksi rakennuksia, koneita ja kalustoja.

Korot

Yrityksen laskelmissa korkokustannukset lasketaan koko pääomasta, joka toimintaan on sidottu. Jos esimerkiksi yrityksen omistaja on sijoittanut yritykseen rahaa, niin myös hänen on saatava siitä korkoa (oman pääoman korko). Jos taas yritys on saanut rahaa muualta, myös näiden on saatava korkoa sijoittamalleen pääomalle. Yritys voi saada rahaa esimerkiksi lainaamalla pankilta tai joku ulkopuolinen henkilö voi antaa rahaa yrityksen käyttöön (tällaista henkilöä kutsutaan sijoittajaksi).

Poistot

Poistot liittyvät koneisiin, kalustoon, rakennuksiin ja muihin pitkävaikutteisiin tuotantovälineisiin. Esimerkiksi: Kun yritys ostaa uuden koneen, se joudutaan **maksamaan pian** hankinnan jälkeen, ja yritys voi joutua ottamaan lisää lainaa. Konetta käytetään yrityksessä kuitenkin useita vuosia. Sen takia koneen hankintahintaa ei lasketa kokonaan hankintavuoden kustannukseksi. Hinta jaetaan poistoina monelle vuodelle **taloudellisen käyttöajan** kustannukseksi.

Poistoja yritys voi käyttää kahdella eri tavalla: tasapoisto tai menojäännöspoisto. *Tasapoistossa* yritys päättää, että esimerkiksi konetta käytetään 5 vuotta.

Jos koneen alkuperäinen hinta on ollut 10 000€, hinta jaetaan suunniteltujen käyttövuosien määrällä ja tästä saadaan poiston määrä seuraavalle viidelle vuodelle.

Tasapoisto: $10\,000\text{€} / 5\text{ vuotta} = 2\,000\text{€/vuosi}$

Menojäännöspoistossa yritys usein ajattelee, että konetta käytetään niin kauan, kunnes se hajoaa. Tällöin valitaan joku prosentti minkä mukaan yritys poistaa koneen kustannuksia joka vuosi. Esimerkiksi edellä olevassa esimerkissä voisi ajatella, että poistoprosentti on 25 ja aika 5 vuotta.

Menojäännöspoisto:

1. vuosi $10\,000\text{€} * 25\% = 2\,500\text{€} \rightarrow 10\,000\text{€} - 2\,500\text{€} = 7\,500\text{€}$

2. vuosi $7\,500\text{€} * 25\% = 1\,875\text{€} \rightarrow 7\,500\text{€} - 1\,875\text{€} = 5\,625\text{€}$

...

5. Vuosi

Muiden tavaroiden ja palvelujen kustannukset

Yrityksen muita kustannuksia ovat esimerkiksi vuokrat ja muut toimitilakustannukset, energia, koneiden ja laitteiden leasing-vuokrat, kuljetukset, markkinointi ja tietotekniikka ja talous- ja muu hallinto. Kustannukset saadaan usein tietää suoraan ostolaskuista.

Muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Muuttuvat kustannukset tarkoittavat sellaisia kustannuksia, jotka voivat muuttua myynnin määrästä johtuen.

Tuotteita valmistavassa yrityksessä muuttuvia kustannuksia ovat esimerkiksi:

- Raaka-ainekustannukset ja alihankintatyöt
- Tuotteiden valmistuksesta maksettavat palkat (erityisesti tunti- ja urakkapalkat ja niihin liittyvät kustannukset)
- Valmistuksesta johtuvat energiakustannukset

Kauppaliikkeen muuttuvia kustannuksia voivat olla:

- Myytäväksi hankittujen tavaroiden ostohinnat
- Rahdit
- Pakkaustarvikkeet ja muut tavaroiden hankintaan liittyvät kustannukset

Kiinteiden kustannuksien määrä ei muutu suoraan valmistettavien ja myytävien tuotteiden määrästä. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi:

- Toimitilojen ja kaluston vuokrat
- Kaluston poistot ja huoltokustannukset
- Kuukausipalkat
- Kiinteistä palkoista johtuvat henkilösivukustannukset

- Mainonta
- Korot

Katetuotto

Katetuotto saadaan, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset.

Myyntituotto – Muuttuvat kustannukset = katetuotto

Katetuotto - kiinteät kustannukset = tulos (voitto tai tappio)

Kapasiteetti ja toiminta-aste

Yrityksen **toiminta- ja suorituskyky** riippuu erilaisista pitkävaikutteisista tuotannontekijöistä; esimerkiksi toimitiloista, koneista ja laitteista sekä vakituisesta henkilöstöstä.

Yrityksen *enimmäistuotantomäärää* tietyssä ajanjaksona sanotaan kapasiteetiksi. Kapasiteetti tarkoittaa sitä, kuinka paljon yrityksessä voidaan tietyssä aikana esimerkiksi valmistaa tai myydä jotain tuotetta. Esimerkiksi hotellin kapasiteettiin vaikuttavat hotellihuoneiden lukumäärä ja ravintolan asiakaspaikkojen määrä. Kampaajan kapasiteettiin vaikuttaa kampaajan työtuntien määrä.

Yrityksen toteutunutta tuotantomäärää sanotaan **toiminta-asteeksi**. Toimintasuhde kertoo, kuinka monta prosenttia toiminta-aste on kapasiteetista, eli montako prosenttia kapasiteetista on käytössä.

HINNOITTELU

Tuotteen hinta kannattaa pohtia tarkkaan. Tuotteen hinnan **ylärajan** asettaa kysyntä: jos hinta on liian korkea, tuotetta ei myydä paljon. Hinnan **alarajaan** vaikuttavat kustannukset: kustannuksia alemmalla hinnalla tuotetta ei kannata valmistaa ja myydä. Ylärajan ja alarajan väliin jää *hinnoittelualue*, jolle tuotteen hinta asettuu.

Tuotteen hinnoittelussa kannattaa ottaa huomion muiden yritysten tarjoamat samanlaiset tuotteet ja niiden hinta. Jos tuotteen hinta on korkeampi kuin kilpailijoilla, voi tuotteen myynti jäädä vähäiseksi.

Myös kaupan suuruus voi vaikuttaa tuotteen hintaan: suuria määriä ostaville myydään yleensä halvemmalla.

Alennusmyynneissä ja muissa poistomyynneissä hinta pohditaan sen mukaan, mitä asiakkaat mahdollisesti ovat valmiita maksamaan tuotteesta. Voi olla, että joskus tuotteet joudutaan myymään halvemmalla, kuin mitä tavarasta on itse sisään ostaessa maksettu.

Hinnoitteluun vaikuttavat siis markkinatilanne (eli muiden yritysten tarjoamat palvelut) ja asiakkaiden arvioitu käyttäytyminen. Tämän lisäksi yritysten on aina tärkeää selvittää tuotteen kustannukset. Hinnan pitää aina olla kustannuksia korkeampi, että toiminta on kannattavaa.

Katetuottohinnoittelu

Hinnoittelun tavoitteena on määritellä tuotteelle tai palvelulle sellainen hinta, että se kattaa tuotteen tai palvelun tuottamisesta aiheutuvat kustannukset ja ottaa huomioon kannattavuuteen liittyvät tavoitteet.

Katetuottohinnoittelu perustuu katetuottoajatteluun. Ensin pitää selvittää tuotteen aiheuttamat muuttuvat kustannukset (esimerkiksi kauppaliikkeessä isoimmat muuttuvat kustannukset ovat tuotteiden hankintakustannukset). Muuttuviin kustannuksiin lisätään haluttu katetuotto. Katetuottoa pitää saada myydyistä tuotteista niin paljon, että kiinteät kustannukset tulevat katetuiksi ja saavutetaan haluttu voitto. Katetuottohinnoittelua käytetään usein kaupan ja palvelualan yrityksissä.

Muuttuvat kustannukset + katetuottotavoite = myyntihinta

Kiinteät kustannukset + voittotavoite = katetuottotavoite

Kun hinnoittelumenetelmänä on katetuottohinnoittelu, kiinteitä kustannuksia ei pyritäkään kohdistamaan tuotteille, vaan hinta määräytyy muuttuvien kustannusten ja katetuottotavoitteen avulla.

Tuotteen muuttuvat kustannukset eli tuotteen hinnan alarajan voi myös selvittää katetuottomenetelmän avulla. Jos tuotteen myyntihinta on muuttuvien kustannusten suuruinen, ei tuotteesta saada katetta ollenkaan. Tähän hintaan tuotteita voidaan myydä vain poikkeustapauksissa ja lyhytaikaisesti.

Hinnoittelukerroin

Vähittäiskaupassa hinnoittelu tehdään yleensä hinnoittelukertoimien avulla. Jokaiselle tuoteryhmälle asetetaan katetuottotavoite, ja sen perusteella lasketaan hinnoittelukerroin. Tuotteen myyntihinta saadaan kertomalla ostohinta hinnoittelukertoimella.

Hinnoittelukerroin saadaan seuraavasti: $100 - \frac{100}{\text{KATETUOTTOPROSENTTI}}$

Viivan yläpuolella oleva luku kuvaa myyntihintaa, ja alapuolelle jää muuttuvien kustannusten osuus myyntihinnasta.

Katetuottoprosentti saadaan seuraavasti: $\frac{\text{KATETUOTTO}}{\text{MYYNTIHINTA}} \times 100$

Alennusvaraus

Kun tuotteelle mietitään hintaa, on hyvä muistaa, että määrätyille asiakasryhmille joudutaan antamaan alennusta esimerkiksi myydyn määrän perusteella. Myyntikauden loppupuolella osa tuotteista joudutaan myymään alennettuun hintaan. Siksi varsinaisena myyntikautena on hyvä käyttää suurempaa kerrointa kuin mitä haluttu katetuotto edellyttää. Alennusmyyntituotteista ei usein jää katetta ollenkaan.

Annettavat alennukset pitää laskea hintaan mukaan, että myynnistä saadaan se katetuotto, mikä laskelmien mukaan tarvitaan.

Hävikkivaraus

Hinnoittelussa pitää ajatella myös hävikkiä. Hävikkiä aiheuttavat esimerkiksi pilaantuvat elintarvikkeet, tuotteiden rikkoutuminen, näpistykset tai laskuvirheet. Hävikki voi olla tunnistettua tai tunnistamatonta. Hävikki tarkoittaa varaston tuntematonta muutosta; hävikillä tarkoitetaan siis kaikkea sitä, josta yritys ei saa täyttä hintaa esimerkiksi tuotteiden pilaantumisen, myyntikelvottomuuden, rikkoutumisen tai katoamisen takia. Suuri osa hävikistä on tunnistamatonta. Hävikki on kuitenkin otettava huomioon hinnoittelussa, jotta saavutetaan tavoiteltu katetuotto.

Arvonlisävero hinnoittelussa

Yrityksen sisäisessä laskentatoimessa käsitellään kustannuksia ilman arvonlisäveroa. Asiakkailta perittävää hintaa laskettaessa arvonlisävero pitää ottaa huomioon.

Verottomaan myyntihintaan lisättävä arvonlisävero on yleensä 24 % (ns. yleinen verokanta). Elintarvikkeiden ja ravintolaruoan arvonlisävero on 14 %. Kirjojen, henkilökuljettusten ja joidenkin muiden palveluiden arvonlisävero on 10 %.

SANASTO

| | |
|---|---|
| Kannattava/kannattavasti | Yritystoiminnan tulojen ja kulujen erotus. Kannattava yritys tuottaa voittoa (=rahaa). |
| Voitto | Positiivinen voitto tarkoittaa sitä, että yritykselle jää enemmän rahaa kuin se on kuluttanut. |
| Tuotto | Yrityksen saama rahamäärä tuotteiden/palveluiden myynnistä sekä muut tuotot esim. korkotuotot (pankkitilillä tietyllä päivällä olevalle rahamäärälle laskettu vuotuinen korkosuoritus). |
| Tulo | Tuotto mutta sanaa käytetään kirjanpidossa. |
| Kustannus | Meno, joka yrityksellä menee yrityksen toimintaan. (esimerkiksi vuokra ja henkilöstökustannukset). |
| Meno | Kustannus mutta sanaa käytetään kirjanpidossa. |
| Valmistustoiminta | Yritys valmistaa (=tekee) jotain tuotetta, esimerkiksi kynttilöitä. |
| Arvonlisävero | Vero, joka yrityksen täytyy sisällyttää tuotteiden ja palveluiden hintaan. Suomessa yleinen arvonlisäprosentti on 24 %, mutta esimerkiksi ruoan arvonlisäprosentti on 14 % ja lääkkeiden, kulttuuripalvelujen ja tilattujen lehtien arvonlisäprosentti on 10 %. |
| Raaka-aine | Kaikki ne aineet ja materiaalit, joita tuotteen valmistamiseen tarvitaan (esimerkiksi leipomossa jauho ja sokeri). |
| Rahti | Korvaus tavarankuljetuksesta. |
| Työsuoritus | Työntekijän tekemä työ. |
| Toimihenkilö | Nimitys työntekijästä, jonka palkkaus on kuukausipalkka (palkka ei riipu työtehtävään käytetyn ajan pituudesta, esim. pankkitoimihenkilö). |
| Alihankintayritys | Yritys, joka ostaa toiselta yritykseltä jonkin osan, jota tarvitaan omaan tuotteeseen tai palveluun. |
| Pitkävaikutteinen tuotantoväline | Laite, jota käytetään yrityksessä monta vuotta. |
| Taloudellinen käyttöaika | Aika, jonka aikana koneen käyttö on taloudellisesti järkevää |
| Tekninen käyttöaika | Aika, jonka olet ajatellut koneen käyttöajaksi, kun ostat koneen. Käyttöaikaan vaikuttaa se, kuinka kauan kone on käyttökunnossa (esimerkiksi viisi vuotta) |
| Katetuotto | Raha, joka tuotteen myynnistä jää sinulle kiinteiden kustannusten maksamiseen. |
| Toiminta- ja suorituskyky | Toiminta- ja suorituskyky tarkoittaa, että kuinka paljon yrityksessä voidaan tiettyä aikana esimerkiksi valmistaa tai myydä jotain tuotetta. |

| | |
|----------------------|---|
| Toiminta-aste | Yrityksen toteutunut tuotantomäärä. |
| Yläraja | Kuinka paljon jokin (esim. hinta) voi enimmillään olla. |
| Alaraja | Kuinka vähän jokin (esim. hinta) voi alimmillaan olla. |