

Iida-Maria Vainio

Kustannusten sekä halutun voittolisän kattaminen hinnoittelun avulla

Opinnäytetyö
Liiketalouden koulutus

Joulukuu 2016

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Iida-Maria Vainio	Tradenomi	Joulukuu 2016
Opinnäytetyön nimi		
Kustannusten ja halutun voittolisän kattaminen hinnoittelun avulla		42 sivua 2 liitesivua
Toimeksiantaja		
Anjalatalo Oy		
Ohjaaja		
Lehtori Katriina Vesala		
Tiivistelmä		
<p>Tämän tutkimuksessa on keskitytty Anjalatalo Oy:n hinnoitteluun sekä sen kehittämiseen. Tutkimuksessa pyrittiin saamaan määritellyille tuotteille ja palveluille sellaiset hinnat, että ne kattaisivat kustannukset sekä yrityksen määrittelemän voittolisän. Menetelmänä tässä tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Tutkimuksen apuna on hyödynnetty teemahaastattelua, kenttähavainnointia sekä tutustuttu saatavilla olevaan kirjalliseen aineistoon.</p> <p>Tutkimuksessa lähdettiin liikkeelle siitä, että kartoitettiin yrityksen tuotteet sekä palvelut ja tutustuttiin niiden nykyiseen hinnoitteluun. Tavoitteena oli saada selville myös se, mihin nykyinen hinnoittelu perustuu. Tässä tutkimuksessa hinnoittelumenetelmistä tutustuttiin kustannusperusteiseen sekä markkinaperusteiseen hinnoitteluun. Kun halutut tuotteet ja palvelut saatiin määriteltyä hinnoittelua varten ja teoreettinen viitekehys oli saatu kasattua, lähdettiin selvittämään näiden kyseisten tuotteiden sekä palveluiden kustannuksia kustannusperusteista hinnoittelua ajatellen.</p> <p>Kun itse kustannukset oli saatu kohdennettua tuotteille ja palveluille, lähdettiin laskemaan voittolisähinnoittelun avulla määrittelemään tuotteille uusia hintoja. Näitä voittolisähinnoittelun avulla saatuja hintoja verrattiin vastaavien tuotteiden markkinahintoihin. Näiden tietojen perusteella tuotteille ja palveluille määriteltiin uudet hinnat. Tutkimuksen tuloksena saatiin määriteltyä halutuille tuotteille uudet hinnat niin, että ne kattavat kustannukset sekä voittolisän. Tutkimuksessa on siis pystytty vastaamaan tutkimuksen alussa määriteltyyn tutkimuskysymykseen.</p> <p>Johtopäätöksenä tutkimuksessa päästiin siihen, että yritys oli alihinnoitellut tuotteitaan ja tämä vaikutti yrityksen kannattavuuteen. Tutkimustuloksena tuotteille saatiin määriteltyä kilpailukykyiset, uudet hinnat. Ongelmana tutkimuksen tulos jää kuitenkin punta-puoleiseksi, koska tutkimustulos perustuu suuresti laskelmiin. Mahdollisia käytännön ongelmia voi aiheuttaa esimerkiksi hintojen nostaminen halutulle tasolle, koska uudet hinnat eroavat merkittävästi vanhoista hinnoista.</p>		
Asiasanat		
tuotot, kustannukset, hinnoittelu, hinta		

Author (authors)	Degree	Time
Iida-Maria Vainio	Bachelor of Business Administration	December 2016
Thesis Title		
Covering Costs and Profit Margin by Pricing		42 pages 2 pages of appendices
Commissioned by		
Anjalatalo Oy		
Supervisor		
Katriina Vesala, Senior Lecturer		
Abstract		
<p>This research focused on pricing and price development of the company Anjalatalo Oy's. The objective of the thesis was to find out the prices that would cover the costs and the profit margin for the products and services offered by the company. The method used in this study was qualitative research. The study is supported by theme interviews, field observation and available research literature.</p> <p>The research started from studying pricing of the products and services offering. The aim was to find out what current pricing is based on. For that reason, cost- and marked-based pricing were explored, followed by investigating the pricing methods and defining the theoretical framework. The analysis was produced considering the cost-based pricing.</p> <p>After estimating the costs of the products and services in question, the profit margin was calculated in order to define the prices. These prices were derived from the profit margin pricing, compared to the market prices of similar products. The new rates were based on these data. As a result of the study it was defined that the new prices for the products and services had increased and thus they cover the costs and profits. The study is thus responding the research question defined at the beginning of the study.</p> <p>The study reached the conclusion that the company had calculated the prices lower and thus affected profitability. With the help of the research the prices were adjusted to a competitive level. Since the results of the research are mainly based on calculations certain problems could occur. On practical level that could be the significant difference between the old and the new prices.</p>		
Keywords		
Profit, cost, pricing, price, profit margin		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Tavoite, tutkimusongelma ja -menetelmä	6
1.2	Työn rakenne	6
2	TOIMINNAN TUOTOT JA KUSTANNUKSET	7
2.1	Toiminnan tuotot	8
2.2	Toiminnan kustannukset	9
2.3	Kustannusten ryhmittely	12
2.3.1	Muuttuvat, kiinteät ja kokonaiskustannukset	12
2.3.2	Suoritekohtaiset kustannukset	13
2.3.3	Yksikkökustannukset	14
2.4	Suoritekohtainen kustannuslaskenta	15
2.4.1	Tuotekalkyyli	16
2.4.2	Valmistus- ja omakustannusarvo	18
2.4.3	Lisäyslaskenta	18
2.4.4	Jakolaskenta	19
3	HINNOITTELU	20
3.1	Hinnoitteluun vaikuttavat tekijät.....	21
3.2	Kustannusperusteinen hinnoittelu	23
3.2.1	Katetuottohinnoittelu	24
3.2.2	Voittolisähinnoittelu	26
3.3	Markkinaperusteinen hinnoittelu	27
4	ANJALATALO OY:N TUOTTEIDEN HINNOITTELU.....	28
4.1	Anjalatalo Oy	28
4.2	Omakustannusarvo ja voittolisäprosentti	30
4.3	Kustannusten jakautuminen.....	30
4.4	Vuokra-asuntojen hinnan määrittely.....	31
4.5	Perhepäivähoidon hinnoittelu	33
5	YHTEENVETO	35
	LÄHTEET	37

LIITTEET

Liite 1. Hinnasto 1.9.2016

Liite 2. Kouvolan kaupunki – Palvelusetelipäiväkodit ja hoitopaikkahinnat 1.1.2016 -

1 JOHDANTO

1.1 Tavoite, tutkimusongelma ja -menetelmä

Anjalatalo Oy on itselleni hyvin tuttu yritys, minkä vuoksi se oli hyvä valinta toimeksiantajaksi tutkimukselleni. Keskustelimme yrityksen osakkaiden kanssa mahdollisesta opinnäytetyöaiheesta ja selvisi, että heidän nykyistä hinnoitteluaan tai yrityksen kustannuksia ei ole tarkasteltu, vaan hinnat on arvioitu yrityksen perustamisvaiheessa, eikä niihin ole sen jälkeen enää perehdytty uudeman kerran. Kustannuksia ei ole huomioitu nykyisessä hinnoittelussa, minkä vuoksi hinnoittelua päätettiin alkaa kehittää tämän tutkimuksen kautta. Konkreettisenä tavoitteena opinnäytetyössä on saada tuotteiden sekä palveluiden hinnat määriteltyä niin, että yritys pääsisi haluttuun voittotarpeeseensa. Työni strateginen tutkimuskysymys on se, että millaiset hinnat valituille tuotteille tulee määrittää kustannusten sekä voittotavoitteen saavuttamiseksi?

Tutkimusongelman ratkaisemiseksi perehdyn tuotteiden sekä palveluiden tämän hetkisiin hintoihin ja niihin käytettyihin kustannuksiin sekä valittua hinnoittelumenetelmää hyödyntäen määrittelen tuotteille uudet hinnat. Tutkimuksen tavoitteena on vastata tutkimuskysymykseen sekä saada muodostettua hinnat, joiden avulla pystytään vaikuttamaan yrityksen kannattavuuteen.

Tutkimusmenetelmänä tutkimuksessa käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Lähtökohtana kvalitatiiviselle tutkimukselle on se, että tutkimus on subjektiivista, millä tarkoitetaan sitä, että tutkimuksessa tehtyihin valintoihin, tulkintaan ja johtopäätöksiin vaikuttavat tutkijan omat halut, ihanteet, uskomukset, arvot sekä käsitykset. (Vilka 2015, 67–68.) Käytettävät tutkimusmenetelmät tässä tutkimuksessa koostuvat teemahaastatteluista, osittaisista kenttähavainnoista sekä aineiston keruusta. Tutkimus sisältää paljon tutustumista olemassa olevaan aineistoon, esimerkiksi yrityksen tilinpäätöstietoihin sekä sen analysointia.

1.2 Työn rakenne

Tutkimus aloitetaan rajaamalla työn laajuus sekä määrittelemällä siihen käytettävä teoreettinen viitekehys. Tässä tutkimuksessa hinnoittelun pohjana käytetään

tetään kustannusperusteista hinnoittelua ja teoreettinen viitekehys kootaan siihen liittyvästä teoriasta. Kun itse yrityksestä lähdetään kasaamaan tietoja, hyödynnetään teemahaastattelua, joka on kohdistettu yrityksen osakkaille. Haastattelun avulla pyritään saamaan tietoon yrityksen nykyiset tuotteet ja palvelut sekä niiden hinnat ja kustannukset. Jos tiedoissa huomataan tutkimuksen edetessä puutteita, tehdään tarvittaessa jatkohaastatteluja. Perehdyn tutkimuksessa tarvittavaan teoriaan, minkä pohjalta alan suunnitella yrityksen hinnoittelua. Teoreettinen viitekehys pyritään luomaan monipuolisesti erilaisista luotettavista lähteistä.

Teoreettinen viitekehys lähtee yrityksen tuotoista sekä kustannuksista, niiden ryhmittelystä ja suoriteperusteisen kustannuslaskennan eri laskentamenetelmistä. Näistä valitaan tutkimuksessa käytettävä laskentamenetelmä tuotteiden kustannusten määrittelyyn. Itse hinnoitteluosio sisältää hinnoitteluun vaikuttavat tekijät sekä vaiheet, ja tutustutaan kustannusperusteiseen hinnoitteluun. Tämän jälkeen valitaan tähän tutkimukseen sekä yritykselle sopivin hinnoittelumenetelmä, jonka avulla saadaan valituille tuotteille uudet hinnat.

Tiedonkeruun jälkeen aloitetaan varsinainen kehittämistyö, missä määritellään valituille tuotteille uudet hinnat valitun hinnoittelumenetelmän pohjalta. Tuotteiden sisältämät kustannukset kootaan kirjallisesta aineistosta sekä haastattelulla. Teoreettisen viitekehysten sekä laskelmien pohjalta pyrkimyksenä on vastata tutkimuksen alussa määritettyyn tutkimuskysymykseen. Kehittämistyön jälkeen lopputuloksena on uudet hinnat valituille tuotteille. Yritys saa myös kattavampaa kuvaa yrityksen kustannuksista sekä niiden rakenteesta. Teoreettisen viitekehysten sekä kehittämistyön jälkeen jäljellä on tutkimuksen arviointi, missä arvioidaan esimerkiksi tavoitteiden sekä tutkimuksen onnistumista ja sen hyödyntämistä käytäntöön.

2 TOIMINNAN TUOTOT JA KUSTANNUKSET

Toiminnan tuottoja yritykselle syntyy hyödykkeiden myynnistä. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 149.) Hyödykkeet jaetaan aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin. Aineellisia hyödykkeitä ovat tavarat ja tuotteet, kun aineettomiin kuuluvat esimerkiksi palvelut. Tuotteet ovat asiakkaalle tarkoitettuja tavaroita, palveluita tai niiden yhdistelmiä ja ne koostuvat yhdestä tai useammasta suoritteesta. Suorite on palvelutoiminnon tapahtuma ja sillä tarkoitetaan tuotteen osaa. (Kajaanin Ammattikorkeakoulu, n.d.)

Palvelut ovat erottamattomia, vaihtelevia, aineettomia tuotteita, joita ei ole mahdollista varastoida. Tämän vuoksi palvelut vaativat enemmän laaduntarkkailua, sopeutumiskykyä sekä toimittajan luotettavuutta. (Kotler & Keller 2006, 374.) Palvelun hinnan rakenne on usein hankalampaa esittää asiakkaalle kuin tuotteen, koska hintaa ei voi helposti jakaa esimerkiksi raaka-aine- tai varastointikustannuksien mukaan. Tämä aiheuttaa omat haasteensa palvelun hinnoitteluun.

Kustannuksella tarkoitetaan tuotannon tekijän rahassa mitattua kulutusta sekä käyttöä ja niiden yrityksen tulisi olla tietoinen erilaisista kustannuksista, jotta se pystyisi selvittämään yrityksen toiminnan kannattavuuden, tuottavuuden sekä taloudellisuuden. (Tenhunen, 2013.) Jotta yrityksen toiminnan aiheuttamista kustannuksista saataisiin tarkkaa, eriteltyä tietoa erityisesti yksittäisen tuotteen tai muun laskentakohteen aiheuttamista kustannuksista, kustannukset jaetaan aiheuttamisperiaatteen mukaan. Tällä kustannusten jaottelulla saadaan selville, paljonko jokin tietty toiminto tai tuote aiheuttaa yritykselle kustannuksia. (Eklund & Kekkonen 2014, 50.)

2.1 Toiminnan tuotot

Yrityksen tuotot koostuvat myynnistä saaduista tuotoista sekä muista tuotoista. Yritykselle syntyy myynnistä saatuja tuottoja silloin, kun yritys myy tarjoamiaan aineellisia tai aineettomia hyödykkeitä. Monet yritykset saavat myös tuottonsa tarjoamalla niin tavaroita kuin palveluja. (Tomperi 2013, 8.) Yksi tärkeimmistä tavoite- ja seurantalaskelmien kohteista on myynti eli liikevaihto. Liikevaihto on kirjanpidossa käytetty termi, mikä kertoo yrityksen kokonaismyyntituotot, kun niistä on vähennetty myynnin oikaisuerät. (Eklund & Kekkonen 2014, 29.) Oikaisueriä ovat vähennetyt alennukset, arvonlisävero sekä muut myynnin määrään perustuvat verot. Tulonsiirtoerät sekä läpikulkuerät vähennetään myynnistä myynnioikaisuerien lisäksi. (Tilastokeskus, n.d.)

Jos myyntiraportit poikkeavat paljon suunnitellusta, pyritään niiden pohjalta tekemään analyysi poikkeaman mahdollisille syille sekä mahdollisesti tarvittaville muutoksille liiketoiminnassa. Myyntituottoja voidaan raportoida erilaisilla kriteereillä, esimerkiksi tuotteittain, tuoteryhmittäin, asiakkaittain tai ajanjaksoittain. (Eklund & Kekkonen 2014, 29.)

Yritys voi saada myyntituottojen lisäksi myös muita tuottoja. Muihin tuottoihin luetaan erimerkiksi koneista saadut myyntivoitot, rahoitus- sekä vuokratuotot. Vuokratuottojen ei kuitenkaan tule olla osa varsinaista liiketoimintaa, jotta ne voitaisiin luokitella muihin tuottoihin. Tuloslaskelmassa myyntituotot eli liikevaihto sekä muut tuotot on eritelty omien otsikoiden mukaisesti. (Eklund & Kekkonen 2014, 30.) Rahoitus- ja sijoitustuottoja yritys voi saada esimerkiksi korkoina tai osinkoina. (Tomperi 2013, 8.) Perusajatuksena yrityksen kannattavuudelle on se, että tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset, jolloin yritykselle syntyy voittoa. Vastaisesti liiketoiminnasta tulee kannattamatonta silloin, kun kustannukset ovat tuottoja suuremmat. (Mikkonen, n.d.)

Muita tuottoja ei kuitenkaan oteta huomioon silloin, kun mitataan yrityksen kannattavuutta. Muut tuotot ovat satunnaisia voittoja sekä usein poikkeuksellisia, jolloin niitä ei voida ottaa huomioon varsinaisen toiminnan kannattavuutta arvioitaessa. (Tomperi 2013, 8.)

2.2 Toiminnan kustannukset

Kun yritys käyttää erilaisia tuotannon tekijöitä tavaroiden sekä palveluiden tuottamiseen, syntyy kustannuksia. Kustannukset ovat erilaisia riippuen toimialasta, esimerkiksi kauppaliikkeiden kustannusrakenne on erilainen verrattuna valmistustoimintaa harjoittavaan yritykseen. Tuotannon toiminnan kustannukset voidaan ryhmitellä eri tekijöihin niiden aiheutumisperiaatteen mukaan, mikä auttaa eri kustannuksista saatavien tietojen hyödyntämisessä sekä kustannuksien kohdentamisessa sekä laskennassa. (Tomperi 2013, 9.) Seuraavaksi käydään läpi näitä eri kustannusryhmiä ja sitä, mitä kaikkea ne sisältävät.

Yritykselle syntyy aine-, tarvike- sekä tavarakustannuksia silloin, kun tuotteiden valmistukseen ja hankintaan käytettäviin raaka-aineisiin sekä tavaroihin käytetään rahavaroja. Näiden kustannuksien määrät muuttuvat, jos myynnin määrään tulee muutoksia. (Eklund & Kekkonen 2016, 33.) Hankintakustannukset koostuvat niiden ostohinnoista ja toimituskustannuksista ja tavallisesti niitä ei oteta välittömästi käyttöön, jolloin niitä täytyy varastoida. Tämä aiheuttaa omat ongelmansa aineiden ja tavaroiden arvostukseen, koska hankintahinnat vaihtelevat. Arvostusperiaatetta valittaessa valintaan vaikuttavat ainei-

den sekä tavaroiden kustannukset ja varaston arvon suuruus. Esimerkiksi pi-topalvelussa raaka-aineista aiheutuneita kustannuksia voivat olla jauhot, mausteet ja muut ruoka-aineet. (Tomperi 2013, 10.)

Yritykselle voi syntyä kustannuksia myös alihankinnasta. Alihankinnalla tarkoitetaan sitä, että yrityksen sisäiseen toimintaan kuuluvia tehtäviä teetetään ulkopuolisella työvoimalla. Syynä alihankinnalle voi olla esimerkiksi resurssiongelmat tai osaamisen puute. (Tekes, n.d.) Alihankintakustannukset voivat muodostaa suuren kustannuserän riippuen siitä, kuinka paljon yritys palkkaa työntekijöitä työsuhteeseen ja paljonko se teettää työsuorituksia alihankintana. Kun alihankinnan kustannuksia lasketaan, verrataan alihankinnan kustannuksia vastaavaan työhön itse palkatun työntekijän aiheuttamiin kustannuksiin. Tämän lisäksi on hyvä kiinnittää huomiota myös työn laatuun. Alihankinnan avulla työvoimaa voidaan käyttää joustavasti, mikä on alihankinnan etu. Kirjanpidollisesti alihankintakustannukset löytyvät tuloslaskelmasta kirjattuna ulkopuolisiin palveluihin. (Eklund & Kekkonen 2016, 34.)

Merkittäviä kustannuksia yritystoiminnassa ovat henkilöstökustannukset. Henkilöstökustannukset koostuvat työntekijöiden palkoista sekä niihin liittyvistä henkilöstösivukustannuksista. Esimerkiksi sosiaaliturvamaksut, työeläke- ja tapaturmavakuutusmaksut kuuluvat henkilöstösivukustannuksiin. (Tomperi 2013, 12.) Yleisin tapa palkkojen maksuun on joko tunti- tai kuukausipalkkaus. Eri alojen työehtosopimuksissa ja palkkausjärjestelmissä palkkojen rakenne vaihtelee huomattavasti. (Elinkeinoelämän keskusliitto, n.d.) Tunti- ja kuukausipalkkausta kutsutaan aikapalkkaukseksi ja se sopii käytettäväksi erityisesti sellaisiin työsuorituksiin, jossa määrää on vaikea mitata tai työsuoritusten määrä on työntekijästä riippumatonta. Aikapalkkauksen lisäksi palkkaustapa voi olla myös urakka-, palkkio- tai tulospalkkiopalkkaus. (Tomperi 2013, 12.)

Lakisääteisiä henkilöstösivukustannuksia ovat palkat, sairausajan palkat, loma-aikojen, arkipyhien ja työajanlyhennysten palkat sekä niiden pohjalta laskettavat vakuutukset. Työterveyden huolto osaltaan, työvaatteet, koulutus ja muut henkilöstöön liittyvät hankinnat ovat vapaaehtoisia henkilöstökustannuksia. (Eklund & Kekkonen 2016, 36.) Henkilöstösivukustannuksiin vaikuttaa osittain työntekijän bruttopalkkaus. Palkanlaskennassa hyödynnetään työkus-

tannusten laskentaa, jonka tehtävänä on laskea palkkiot, verot ja sivutulot kul-lekin työntekijälle. Työkustannuslaskennassa kohdistetaan työkustannukset esimerkiksi valmistetulle tuotteelle. (Pellinen 2006, 99.)

Yrityskustannuksiin kuuluvat myös pääomakustannukset. Yritys investoi hyö-dykkeisiin silloin, kun yritys hankkii esimerkiksi maa-alueita, koneita, raken-nuksia tai kalustoa, jotka ovat käytössä useita vuosia. Näihin investointeihin käytetyt menot aiheuttavat yritykselle kustannuksia, jotka jakaantuvat useille vuosille. Kun investointia suunnitellaan, tulisi suunnitella myös taloudellinen pitoaika, jonka aikana investointi tuo yritykselle tuottoja. (Eklund & Kekkonen 2016, 38.) Suunnitteluvaiheessa määritellään kustannukset, minkä vuoksi in-vestoinnin huolellinen suunnittelu ja eri vaihtoehtojen kartoittaminen on tär-keää. Itse investointien toteutusvaiheessa kustannuksia säästävät muutokset ovat hankalia toteuttaa. (Hankasalmi. n.d.)

Yrityksen investoimiin tuotantovälineisiin sitoutuu usein paljon pääomaa, minkä vuoksi korkokustannukset ovat usein merkittäviä pääomakustannuksia. Yrityksen sisäisissä laskelmissa korkokustannukset lasketaan siitä pää-omasta, mikä toimintaan on sidottu. Korkojen lisäksi pääomakustannuksissa vaikuttavat poistot, jotka johtuvat näistä pitkäaikaisista tuotantovälineistä. Jos yritys on investoinut esimerkiksi koneeseen, käytetään konetta yrityksen toi-minnassa useita vuosia. Poistot jaetaan useille vuosille taloudellisen käyttö-ajan kustannuksiksi, eikä koko koneen hankintahintaa lueta kokonaan hankin-tavuoden kustannukseksi. (Tomperi 2013, 13–14.) Tavallisimpia poistomene-telmiä ovat tasapoistot sekä menojäännöspoistot. (Jormakka ym 2015, 74.)

Kun yritys hankkii toimintaansa varten erilaisia tavaroita ja palveluja, vaativat nämä hankinnat rahallista panostusta. Rahoitusta yritys saa näihin hankintoi-hin pääomarahoituksesta sekä tulorahoituksesta, josta syntyy yritykselle pää-omakustannuksia. Pääomarahoitus jakautuu omaan sekä vieraaseen pää-omaan, joista vieras pääoma aiheuttaa yritykselle rahoituksen kustannuksia. Erityisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa yrittäjä sijoittaa yritykseen omaa pää-omaa sekä hakee pankista lainaa ja lainasta syntyy velkaa, joka on makset-tava korkoineen takaisin pankille. (Tomperi 2013, 85.) Koron lisäksi yritys saattaa joutua maksamaan rahoituksesta muita kuluja, jotka ovat riippumatto-mia yrityksen tuloksesta (Eklund & Kekkonen 2014, 130.)

Yllämainittujen kustannusten lisäksi yritykselle koostuu liiketoiminnan aiheuttamia muita kustannuksia. Muihin liiketoiminnan kustannuksiin luetellaan esimerkiksi toimitilojen, markkinoinnin ja hallinnon kustannukset. Toimitilat saattavat aiheuttaa erilaisia kustannuksia, esimerkiksi sähkön ja veden osalta. (Eklund & Kekkonen 2016, 40.) Näiden liiketoiminnan aiheuttamien muiden kustannusten määrät saadaan usein suoraan ostolaskuista. Tuloslaskelmassa liiketoiminnan aiheuttamat muut kustannukset sijoitetaan liiketoiminnan muihin kuluihin. (Tomperi 2013, 16.)

2.3 Kustannusten ryhmittely

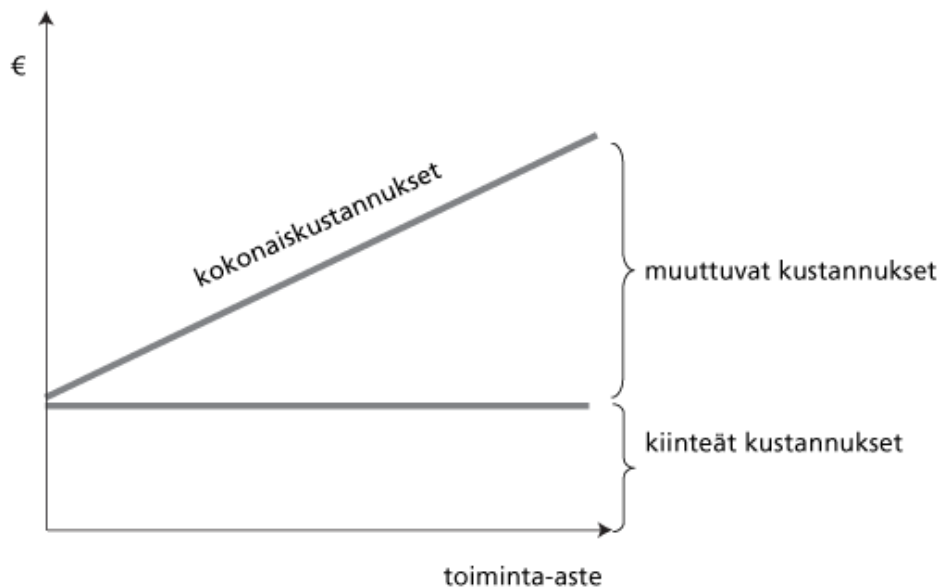
Suuri joukko kustannuslaskennan kohteita kannattaa erotella silloin, kun tehdään kannattavuuden tai yrityksen taloudellisen parantamista koskevia päätöksiä. Kustannuksien kohdistaminen ei usein ole helppoa, sillä erilaisia kohdistustapoja on useampia. Yleensä vaivaa aiheuttavat välilliset tai yhteis- ja yleiskustannukset. Kun kohdistamisperustetta päätetään, tulisi sen apuna noudattaa aiheuttamisperiaatetta. Jos näin ei olla tehty, voidaan sanoa kohdistamisen tapahtuneen mielivaltaisesti. (Pellinen 2006, 69.)

2.3.1 Muuttuvat, kiinteät ja kokonaiskustannukset

Yrityksen kustannuksien jaottelu tehdään tavanomaisimmin luokitellen ne muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin. Kiinteät kustannukset pysyvät suhteellisen samoina riippumatta niiden valmistus- tai myyntimääristä ja ne määräytyvät usein erilaisten sopimusten mukaisesti. Sen sijaan muuttuvat kustannukset muuttuvat tuotantomäärästä riippuen. Muuttuvat ja kiinteät kustannukset yhdessä muodostavat tuotteen tai palvelun kokonaiskustannukset. (Eklund & Kekkonen 2014, 50–52.) Yrityksen kiinteiden kustannuksien jakaminen tuotteiden välille on aina summittaista. (Pellinen 2006, 122.)

Yrityksen toiminta-aste määrää sen, kuuluuko kyseinen kustannus muuttuviin vai kiinteisiin kustannuksiin. (Tenhunen 2013.) Toiminta-asteella tarkoitetaan yrityksen tai sen jonkun osan todellista tuotantomäärää tietyinä ajanjaksona. (Eklund & Kekkonen 2014, 54.) Muuttuvat kustannukset ovat kyseessä, jos kustannukset kasvavat tai vähenevät toiminta-asteen muuttuessa, kun kiinteät kustannukset pysyvät vakiona. Tyypillisiä kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi kaluston sitomat pääoman korot ja poistot, tilavuokrat, lämmitys, palkka-

kustannukset, sekä sähköjen perusmaksut ja muuttuvia kustannuksia esimerkiksi tuotteisiin käytetyt raaka-aineet ja osat, valmistuksen palkkakustannukset ja energian kulutus. (Tenhunen, 2013.)



Kuva 1. Kokonaiskustannusten riippuvuus toiminta-asteesta (Raudasoja & Suomela 2014, 30.)

2.3.2 Suoritekohtaiset kustannukset

Kun tehdään tuote- tai suoritekohtaisia kustannuslaskelmia, tarvitaan muuttuvien ja kiinteiden kustannusten ryhmittelyä välittömiin sekä välillisiin kustannuksiin. Muuttuvat kustannukset sisältyvät useimmiten välittömiin kustannuksiin ja kiinteät kustannukset välillisiin kustannuksiin. (Tenhunen, 2013.) Kustannukset jaetaan sen mukaan, kuinka helposti ne ovat kohdistettavissa tuotteelle. (Eklund & Kekkonen 2014, 60.) Välittömät kustannukset voidaan kohdistaa suoraan tuotteelle tai suoritteelle, joiden laskeminen on helppoa. Välittömiä kustannuksia ovat esimerkiksi raaka-aineet. Välillisiä kustannuksia ei voi kohdentaa suoraan vaan niiden kohdistamiseen tarvitaan apuna erilaisia lisäyslaskelmia, jotta ne voidaan kohdistaa suoritteille oikein. (Siikavuo 2003, 53.)

Välittömien ja välillisten kustannuksien lisäksi suoritekohtaisia kustannuksia ovat myös erillis- ja yhteiskustannukset. Laskentakohteen erilliskustannuksista puhutaan silloin, kun laskentakohteen kustannukset pystytään rajaamaan pelkästään kyseisen kohteen aiheuttamiksi. Jos tuotantoa tai toimintaa ei toteu-

teta, ei erilliskustannuksia synny. (Raudasoja & Suomela 2014, 28.) Näin voidaan määritellä myös erillistuotot kyseiselle laskentakohteelle, kun myynti toteutuu ja laskentakohde voi olla tuote, tuoteryhmä, osasto tai projekti. Yhteiskustannukset sen sijaan aiheutuvat riippumatta siitä, toteutuuko tuotanto ja missä laajuudessa. Yhteiskustannuksilla tarkoitetaan kustannuksia, jotka kattavat koko yritykseen kohdistuvia kiinteitä kustannuksia. Esimerkiksi hallinnon kustannukset ovat yhteiskustannuksia. (Eklund & Kekkonen 2014, 61.)

2.3.3 Yksikkökustannukset

Kun selvitetään tuotantomäärien ja kustannusten välistä yhteyttä, selvitetään, paljonko kustannuksia yksi tuote aiheuttaa yritykselle. Selvitystyössä lasketaan tuotteelle kohdistuvat yksikkökustannukset ja ne jaetaan muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin. (Eklund & Kekkonen 2016, 58.)

Muuttuvien yksikkökustannusten laskukaava (Eklund & Kekkonen 2016, 58.)

$$\text{Muuttuvat yksikkökustannukset} = \frac{\text{Muuttuvat kustannukset yhteensä}}{\text{Tuotantomäärä}}$$

Tasasuhteisesti muuttuvista yksikkökustannuksista puhutaan silloin, kun muuttuvat yksikkökustannukset pysyvät samoina tuotantomääristä riippumatta, yleensä ne kuitenkin vaihtelevat tuotantomäärien mukaan. Kiinteät kustannukset sen sijaan pysyvät saman suuruisina huolimatta siitä, paljonko tuotteita valmistetaan. Tuotantomäärä vaikuttaa kiinteään yksikkökustannukseen, koska kaikki aiheutuneet kiinteät kustannukset jaetaan tuotantomäärälle. Mitä enemmän tuotetta valmistetaan, sitä pienempi kiinteä yksikkökustannus on. (Eklund & Kekkonen 2016, 59.) Jos esimerkiksi yksikkökustannukset laskevat, paranevat katetuottolaskennan tunnusluvut sekä kriittinen piste laskee yksikkökustannuksien mukaan. (Jormakka ym 2015, 159)

Kiinteiden yksikkökustannusten laskukaava (Eklund & Kekkonen 2016, 59.)

$$\text{Kiinteät yksikkökustannukset} = \frac{\text{Kiinteät kustannukset yhteensä}}{\text{Tuotantomäärä}}$$

Kun kokonaiskustannuksien määrä jaetaan tuotantomäärällä tai lasketaan yhteen tuotteeseen liittyvät muuttuvat sekä kiinteät kustannukset, puhutaan keskimääräisistä yksikkökustannuksista. Ne laskevat tuotantomäärän kasvaessa,

sillä silloin kiinteät yksikkökustannukset jakautuvat suuremmalle tuotemäärälle. (Eklund & Kekkonen 2016, 60.)

Keskimääräisten yksikkökustannusten laskukaava (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 128.)

$$\text{Tuotteen yksikkökustannus} = \frac{\text{Laskentakauden kustannukset}}{\text{Laskentakauden suoritemäärä}}$$

2.4 Suoritekohtainen kustannuslaskenta

Kustannuslaskennan tehtävänä on mahdollisimman tarkasti aiheutumisperiaatteita noudattaen määrittää kustannukset tuotteelle tai palvelulle, kustannuspalkalle, prosessille, toiminnolle, asiakkaalle tai projektille. (Jormakka ym 2015, 196.) Kustannuslaskennan avulla pyritään yksinkertaistaa todellisuus hallittavaan muotoon, kuitenkin rajoittaen laskelmat kuvaamaan todellisuutta. (Pellinen 2006, 69.)

Perinteisesti kustannuslaskenta lähtee etenemään vaihe vaiheelta, joka lähtee siitä, että kustannukset määritetään lajeittain. (Jormakka ym 2015, 196.) Kustannuksien määrittelyssä tulisi ottaa huomioon rahamääräiset mittaukset, voimavarat sekä kustannusten tarpeellisuuteen. Rahamääräiset mittaukset ovat yhteydessä yrityksen voimavaroihin ja nämä voimavarat käytetään tiettyihin tarkoituksiin. Kustannuslaskennassa keskitytään yleensä konkreettisimpiin voimavaroihin, koska aineettomia voimavaroja mitattaessa kohdataan usein mittaus- sekä arvostusongelmia. (Pellinen 2006, 70.)

Lopputuloksena ollaan määritelty esimerkiksi tuotteen kustannukset. Kustannusten laskennan haasteena on itse kustannuksien kohdentaminen tuotekohtaisesti. (Jormakka ym 2015, 196.) Aiheuttamisperiaatetta etsiessä kannattaisi pienien erien sijaan keskittyä suuriin kustannuseriin, vaikka näille pienille erille löytyisi sopiva kohdistamisperuste. Kustannuslaskennan tehtävänä on vastata yleisempien kustannuksien kannalta, jotta ne olisivat hallittavissa, eikä sen tarvitse olla yhtä tarkkaa kuin kirjanpidon. (Raudasoja & Suomela 2014, 23.) Kustannuslaskenta olisi hyvä olla järjestetty jollakin tavalla yrityksessä, jotta yritys olisi tietoinen omista tarvittavista muuttuvista sekä kiinteistä kustannuksista. Näiden kustannuksien avulla pystytään määrittelemään tuotteiden hintojen alarajat. (Pellinen 2006, 74.)

2.4.1 Tuotekalkyyli

Tuotteiden yksikkökustannuksia voidaan laskea tuotekalkyylien avulla ja ne jaetaan minimi-, keskimääräis- sekä normaalikalkyyleihin. (Alhola & Lauslahti 2000, 193.) Tuotekalkyylin avulla voidaan vastata kysymykseen, kuinka paljon yhden tuotteen valmistaminen on maksanut yritykselle. Kalkyylytyypin avulla voidaan ilmaista se, minkälaisia kustannuksia kyseisen tuotteen kustannuksiin sisältyy. Eri kalkyylytyyppejä käytetään erilaisissa tilanteissa. (Pellinen 2006, 118.)

Kun suoritteelle kohdistetaan pelkät muuttuvat kustannukset, on kyseessä minimikalkyyli. Kiinteitä kustannuksia ei kohdisteta tuotteille, sillä ne syntyvät riippumatta suoritelmäärästä. Minimikalkyyli sopii parhaiten sovellettavaksi silloin, kun muuttuvat kustannukset muodostavat suurimman osan kustannuksista. (Alhola & Lauslahti 2000, 193.) Minimikalkyyli ilmaisee siis lähinnä tuotteen erilliskustannukset, mitkä jäisivät pois kokonaan siinä tapauksessa, että tuotetta ei enää valmistettaisi (Pellinen 2006, 119.)

Minimikalkyylin laskentakaava (Pellinen 2006, 119.)

$$\text{Minimikalkyyli} = \frac{\text{Laskentakauden muuttuvat kustannukset}}{\text{Suoritemäärä}}$$

Kun otetaan huomioon niin kiinteät kuin muuttuvat kustannukset, on kyseessä keskimääräiskalkyyli. Keskimääräiskalkyyliä käyttävät yleensä yritykset, joiden oma osuus tuotteen jalostuksessa on suuri ja se soveltuu parhaiten toimivaihtoehtojen vertailuun. (Alhola & Lauslahti 2000, 193.) Kiinteät kustannukset eivät määrällisesti riipu valmistetusta tuotemäärästä, vaan aiheutuvat kapasiteetin ylläpidosta eli tuotantomahdollisuuksista. Toteutunutta toiminta-astetta eli laskentakauden kokonaiskustannuksia käytetään laskennassa apuna ja keskimääräiskalkyyllissä kustannuksia ei jaotella kiinteisiin tai muuttuviin kustannuksiin. (Pellinen 2006, 119.)

Keskimääräiskalkyylin tulokset voivat kuitenkin antaa vääränlaisen kuvan, koska keskimääräiskalkyyli reagoi toiminta-asteeseen välittömästi. (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 117.) Tämä rajoittaa osaltaan keskimääräiskalkyylin käyttökelpoisuutta. Kun toiminta vähenee ja tuotteille kohdistuu enenemissä määrin

käyttämättömän kapasiteetin kustannuksia, voidaan tietoon reagoida nostamalla hintoja. Tällöin riskinä on joutuminen hintojen nousemiseen sekä me-
kin pienenemiseen, josta voi muodostua ongelmakierre. Keskimääräiskalkyy-
lin etuna kuitenkin on se, että se antaa hintapäätöksen tekijälle realistista ku-
vaa pitkällä tähtäimellä riittävään hintatasoon. (Pellinen 2006, 119–120.)

Keskimääräiskalkyylin laskentakaava (Pellinen 2006, 120.)

$$\text{Keskimääräiskalkyyli} = \frac{\text{Laskentakauden kokonaiskustannukset}}{\text{Suoritemäärä}}$$

Normaalikalkyyliissa huomioon otettavat muuttuvat kustannukset otetaan huo-
mioon suoritemäärän mukaisina ja kiinteät kustannukset normaalin suorite-
määrän mukaisesti. Keskimääräiskalkyylin tavoin se sopii yrityksille, joiden
oma osuus tuotteen jalostuksesta on suuri. (Alhola & Lauslahti 2000, 193.)
Normaalikalkyyli on kehitetty eliminoimaan toiminta-asteen vaihteluita ja siinä
kohdistetaan suoritteelle muuttuvat kustannukset laskentakauden toteuman
mukaisesti, kuten minimi- sekä keskimääräiskalkyyliissä. (Neilimo & Uusi-
Rauva 2012, 118.)

Ero keskimääräiskalkyyliin on tapa, jolla kiinteät kustannukset kohdistetaan
suoritteelle. Normaalikalkyyliissä laskentakauden kiinteät kustannukset kohdis-
tetaan normaalin toiminta-asteen mukaisesti eli muuttuvat ja kiinteät kusan-
nukset on eritelty normaalikalkyyliissä, toisin kuin keksimääräiskalkyyliissä.
(Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 118.) Jaottelulla pyritään laimentamaan toimin-
nan muutosten vaikutuksia yksikkökustannuksiin. Jotta normaalikalkyyli olisi
käyttökelpoinen, tulisi kapasiteetti sekä keskimääräinen toiminta-aste olla
määritelty. (Pellinen 2006, 120.)

Normaalikalkyylin laskentakaava (Pellinen 2006, 120.)

$$\text{Normaalikalkyyli} = \frac{\text{muuttuvat kustannukset}}{\text{toteutunut tuotantomäärä}} + \frac{\text{tuotannon kiinteät kustannukset}}{\text{normaali tuotantomäärä}}$$

2.4.2 Valmistus- ja omakustannusarvo

Tuotteen valmistusarvo kertoo, paljonko tuotteen valmistukseen on käytetty kustannuksia. Kustannuksiin voivat sisältyä niin muuttuvat kuin kiinteät kustannukset. (Tomperi 2013, 138.) Valmistusarvo voidaan määrittellä syvemmin sen mukaan, onko tuotannon kiinteitä kustannuksia sisällytetty muuttuvien kustannuksien lisäksi osaksi valmistuskustannuksia. Valmistusarvoa voidaan tämän mukaan nimittää edelleen minimi-, keskimääräis- tai normaalivalmistusarvoksi. (Pellinen 2006, 120.)

Kun valmistusarvoon lisätään muita kustannuksia, eli markkinoinnin ja hallinnon kustannukset sekä muut kiinteät kustannukset, saadaan tuotteen omakustannusarvo. Omakustannusarvo kattaa siis myös ne kiinteät kustannukset, mitkä eivät aiheudu tuotteen valmistuksesta. (Tomperi 2013, 138.)

Kuten valmistusarvossa, myös omakustannusarvo voidaan jakaa minimi-, keskimääräis- sekä normaaliomakustannusarvoon. Minimivalmistusarvo valitaan, kun ollaan kiinnostuneita lyhytvaikutteisista erilliskustannuksista tuotteen valmistuksessa. Keskimääräisen sekä normaalin valmistusarvon määrittely edellyttää usein kustannuspaikkalaskentaa, jotta välilliset kustannukset voidaan kohdistaa tuotteille. Nämä ovat hyviä määrittelymenetelmiä silloin, kun halutaan sisällyttää kaikki kustannukset tuotteiden arvoon. (Pellinen 2006, 121.)

Omakustannusarvon laskentakaava (Elfving, 2009.)

$$\text{OKA} = \frac{\text{Laskentakauden tekemisen kustannukset + myynnin, markkinoinnin ja hallinnon kustannukset (€)}}{\text{laskentakauden tuotemäärä/palvelujen määrä (kpl)}}$$

2.4.3 Lisäyslaskenta

Lisäyslaskenta soveltuu niin tuotteen tai palvelun yksilölliseen hinnoitteluun kuin monenlaisia tuotteita ja palveluita tuottavalle yritykselle. Lisäyslaskennan edellytyksenä on kustannusten jakaminen välillisiin sekä välittömiin kustannuksiin. Lisäyslaskennassa välittömät kustannukset kohdistetaan suoraan tuotteelle tai palvelulle ja välilliset kustannukset kohdistetaan ensin kustannuspaikkaan, minkä jälkeen ne kohdistetaan itse tuotteelle tai palvelulle valitun kohdistusperiaatteen mukaan. (Jormakka ym 2015, 200.) Näitä kustannuksia voi olla esimerkiksi myynti ja hallinto sekä erilaiset valmistusosastot. (Tomperi 2013, 142.)

Kustannuksia tulisi lisäyslaskennassa käsitellä aluksi kustannuslajipohjalta, minkä jälkeen välilliset kustannukset kohdistetaan välittömiin kustannuksiin hyödyntämällä pääkustannuspaikoilla määriteltyjä yleiskustannuslisiä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 121.) Suurin osa näistä yleis- eli välittömistä kustannuksista on kiinteitä kustannuksia. (Tomperi 2013, 142.)

Yleiskustannuslisän laskentakaava (Jormakka ym 2015, 203.)

$$\text{Yleiskustannuslisä (\%)} = \frac{\text{Välilliset kustannukset} + \text{tavoitevoitto}}{\text{Välittömät kustannukset}} \times 100$$

Lisäyslaskentaa voidaan soveltaa määrittelemällä oma yleiskustannuslisä jokaiselle kustannuspaikalle. Tuotteen hinta voi tällaisessa tilanteessa saada paljon eri arvoja riippuen kohdistamisperusteesta ja siitä, mitä kustannuksia milloinkin on tarkoitus kohdistaa. (Pellinen 2006, 143.) Esimerkiksi valmistusosaston välilliset kustannukset jaetaan usein suhteessa työpalkkoihin. (Tomperi 2013, 142.) Lisäyslaskentaa voidaan käyttää laskentamenetelmänä niin ennako- tai jälkilaskennassa. (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 121.)

2.4.4 Jakolaskenta

Jakolaskenta on hyödynnettävissä laskentamenetelmänä silloin, kun tuote on vakio ja prosessi on jatkuva. Jakolaskennan käyttö on luontevinta siis yrityksessä, jossa tuotetaan jatkuvasti samanlaisia tuotteita ja palveluja. Jakolaskentaa voi soveltaa monin eri tavoin. (Pellinen 2006, 124.)

Yksinkertaisimmillaan jakolaskennassa on kyse siitä, että tietyinä ajanjaksona syntyneet kokonaiskustannukset jaetaan tuotantomäärällä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 127.) Suoraa jakolaskentaa voidaan käyttää tilanteessa, jossa myytyjen suoritteiden määrä tiedetään ja yritys valmistaa vain yhtä tuotetta. Tuotteen tai palvelun kustannukset saadaan jakamalla kaikki kustannukset jakamalla myytyjen suoritteiden määrällä. Jakoperusteena voidaan käyttää myös tietyllä ajanjaksolla käytettyjä työtunteja, jolloin saadaan määriteltyä yhden työtunnin kustannus. (Jormakka ym 2015, 197.)

Jakolaskennassa laskentatapana voidaan käyttää joko täyskatteellista tai kateetuottolaskennan mukaista laskentatapaa. Täyskatteellisessa laskentatavassa suoritteelle jaetaan niin kiinteät kuin muuttuvat kustannukset, kun kate-

tuottolaskennan mukaisessa laskentatavassa vain muuttuvat kustannukset sisällytetään osaksi laskelmia. Kustannuspaikkajako ei ole välttämätöntä, mutta monimutkaisuutta aiheuttaa tuotantoprosessin jakautuminen eri vaiheisiin. Tällöin kauden suoritemäärä ja valmistevarastojen suuruus vaihtelevat ja kesken-eräinen tuotanto tulee huomioida laskelmissa. Tämän vuoksi kaava ei ole sovellettavissa yritystasolla, koska yhteistä nimittäjää ei saada. (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 126–127.)

Koska sellaisenaan jakolaskennan soveltaminen voi tuottaa virheellistä informaatiota, on jakolaskentamallista kehitetty erilaisia sovelluksia, joista yksi näistä on ekvilenssilaskenta. (Neilimo & Uusi-Rauva 2012, 127.) Tämä laskentamenetelmä on sovellettavissa tilanteisiin, joissa yritys valmistaa samoista raaka-aineista samanlaisia valmistusmenetelmiä käyttäen erisuuruisia suoritteita. Kustannusten kohdistamismenetelmänä ekvilenssilaskennassa käytetään suoritteelle kohdistettuja painokertoimia. (Jormakka ym 2015, 199.)

3 HINNOITTELU

Kun yritys on päättänyt yrityksen tarjoamat hyödykkeet, voidaan lähteä miettimään niille hinnoittelua. Asiakkaalle hinta kertoo yleensä tuotteen laadusta sekä arvosta, mikä on yksi yrityksen kilpailukeinoista. Hinnan avulla voidaan välittää asiakkaille erilaisia viestejä hyödykkeen arvosta sekä laadusta ja asiakkaan tehtäväksi jää päättää, vastaako tuote asiakkaan odotuksia. Mikäli tuote ei ole parempi tai houkuttelevampi kuin kilpailijoilla, saattaa hinta olla ainoa mahdollinen kilpailukeino. Tällöin yrityksellä tulisi kuitenkin olla kilpailijoihinsa nähden kustannusetu. (Yritys-Suomi. n.d.)

Yrityksen myydessä tuotteitaan sille syntyy tuottoja, joiden määrä on riippuvainen myytyjen tuotteiden hinnasta sekä määrästä. Hinnan määrittäminen on keskeinen tekijä yrityksen kannattavuuden kannalta. Tästä huolimatta tuotteen määrä ja hinta ovat kuitenkin sidoksissa toisiinsa. Jos tuotteen hinta on korkea, myynnin määrä pienenee. Jos tuotteen hinta on alhainen, tuotteiden myyntimäärä yleensä lisääntyy, mutta yhdestä tuotteesta saadut tuotot ovat pienemmät. Kannattavuuden lisäksi tuotteen hinta vaikuttaa myös tuotteen sekä yrityksen imagoon sekä kilpailutilanteeseen. (Eklund & Kekkonen 2016, 106.) Hintapäätökset ovat yritykselle tapa toimia markkinoilla ja määrittämällä maksuehdot toteuttaa yritys omalta osaltaan yrityksen liikeideaa. (Mikkonen. n.d.)

Konkreettista hintaa määriteltäessä yritys voi käyttää periaatteessa kahta hinnoittelumenetelmää, eli kustannuksiin tai markkinointitilanteeseen perustuvaa hinnoittelumenetelmää. Kustannuksiin perustuvan hinnoittelun yleisimmät tavat ovat omakustannus- eli voittolisähinnoittelu sekä katetuottohinnoittelu, kun taas markkinatilannehinnoittelu perustuu kysyntään sekä kilpailuun perustuvaan hinnoitteluun. (Bergström & Leppänen 2007, 219.)

3.1 Hinnoitteluun vaikuttavat tekijät

Hinta on yritykselle tärkeä kilpailutekijä, koska se vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. (VerkkoVaria. n.d.) Kustannukset ovat erityisesti kustannusperusteisessä hinnoittelussa hyvin keskeiset hinnoitteluun vaikuttavat tekijät ja niiden avulla voidaan muodostaa hinnan alaraja. Tavoitteiden ja kustannusten lisäksi tulisi ottaa huomioon myös yrityksen ulkopuoliset hinnoitteluun vaikuttavat seikat. Ensisijaisesti tuotetta hinnoiteltaessa otetaan huomioon markkinatilanne ja yrityksen sisäiset tekijät, esimerkiksi edellä mainitut tavoitteet sekä kustannukset. (Bergström & Leppänen 2007, 215.) Hinnoitteluun vaikuttaa myös itse tuote. Ensisijaisesti hinta on tuotteen arvon mittari sekä arvon muodostaja ja tuotteen hinnan tulee olla alusta asti markkinoilla olevien kilpailijoiden tasolla. (Rope 2005, 73.)

Markkinat luovat hintatason perustan. (Bergström & Leppänen 2007, 214.) Tuotteen tai palvelun hinta on oikea silloin, kun asiakas kokee saavansa tuotteesta tarvitsemansa hyödyn, jolloin markkinat määräävät hinnan kustannuksien sijaan. Hinnan sekä asiakkaan kokeman hyödyn välillä tulisi vallita kilpailukykyinen suhde, jotta tuotteen hinta olisi osana kannattavaa hinnoittelua. (Koskelainen, 2010.) Asiakkaan näkökulmaan vaikuttaa keskeisesti se, millaisen arvon ja hyödyn asiakas määrittää tuotteen tai palvelun kuluttamiseen. Asiakas saattaa esimerkiksi punnita tuotteesta mahdollisesti saamaansa hyötyä muihin vastaaviin tuotteisiin ja rahalliseen hyötyyn, jonka hän joutuu kyseisestä tuotteesta maksamaan. Jos asiakas kokee kyseisen tuotteen tai palvelun arvon ja hyödyn vastaavan käytettävää rahamäärää, on asiakas valmis ostamaan tuotteen. (Laitinen 2007, 102–103.)

Markkinoiden ohella myös kustannukset ovat keskeinen tuotteen hintaan vaikuttava tekijä. Tuotteen hinta kasvaa, mitä enemmän tuotteen tai palvelun tuottaminen aiheuttaa kustannuksia. Asiakkaan näkökulmasta näillä kustan-

nuksilla ei ole suurta merkitystä, koska asiakas ei yleensä edes tiedä tuotteen tai palveluun käytettyjen kustannuksien määrää. (Laitinen 2007, 102–103.) Jos tilanne vaatii, voidaan tuotetta tai palvelua myydä alle omien kustannusten, mutta tällöin kustannukset tulisi kattaa jotakin muuta kautta yrityksen kannattavuuden säilyttämiseksi. Kauppias voi tällä tavoin käyttää jotakin tuotetta veturituotteena myymällä sitä alle sisäänostohinnan, mutta tällöin tuotettu tappio tulee kattaa muun myynnin avulla. (Bergström & Leppänen 2007, 215.)

Julkinen valta vaikuttaa yritysten tuotteiden sekä palveluiden hintoihin määräämällä niille veroja ja maksuja, jotka yleensä sisältyvät tuotteen hintaan. Esimerkiksi sääntelemällä jonkin tietyn tuoteryhmän arvonlisäveroprosenttia voidaan vaikuttaa sen kysyntään. Näin viranomaiset pystyvät säätelemään tuotteiden hintatasoa. (VerkkoVaria. n.d.) Yrityksen sisäisessä laskennassa kustannuksia käsitellään ilman arvonlisäveroa, mutta asiakkaalta perittävässä hinnassa tulee arvonlisävero ottaa huomioon. (Tomperi 2013, 79.)

Yrityksen hinnoittelun tavoitteena on varmistaa tuotteiden myynnin riittävyys, saavuttaa haluttu markkinaosuus sekä kannattavuus, välttää hintakilpailua sekä luoda tavoiteltu hintakuva yrityksen tuotteista sekä palveluista. Tärkein tuotteiden hinnoittelun tavoitteista on saada yritystoiminnasta kannattavaa. Jos hinnoittelu on epäonnistunut hyvästä myynnistä sekä markkinaosuudesta huolimatta, voi yritystoiminta tämän vuoksi olla kannattamatonta. (Mikkonen, n.d.) Myynti- sekä kannattavuustavoitteiden lisäksi yrityksen tulisi miettiä myös sitä, minkälaisen imagon se haluaa luoda ja miten imago säilytetään hinnoittelun avulla. (Bergström & Leppänen 2011, 261.)

Yrityksen tuotteiden ja palveluiden hintoihin vaikuttavat keskeisesti myös yrityksen asettamat tavoitteet. Jos yrityksen tavoitteena on kasvattaa myyntiään mahdollisimman nopeasti, tulisi hintataso määritellä asiakkaille mahdollisimman houkuttelevasti. Jos yritys kuitenkin haluaa kasvattaa voittoa nopeasti, tulee määritellyn myyntihinnan olla reilusti yli kustannuksien. Tässä tapauksessa yrityksen täytyy olla varma siitä, että tuote on parempi ja haluttavampi asiakkaiden silmissä kuin kilpailevien toimijoiden, jotta tuote menee kaupaksi. (VerkkoVaria, n.d.)

3.2 Kustannusperusteinen hinnoittelu

Kustannusperusteinen hinnoittelu on yksi yleisin tapa hinnoitella tuotteita sekä palveluja. Katetuotto- ja voittolisähinnoittelu ovat kustannuksiin perustuvia hinnoittelumenetelmiä, sekä hinnoittelukerroin on yksi katetuottohinnoittelun soveltamismenetelmä. (Eklund & Kekkonen 2016, 109.)

Kustannusperusteinen hinnoittelu koetaan usein selkeimmäksi ja oikeudenmukaisimmaksi hinnoittelutavaksi. Tämä hinnoittelutapa ei kuitenkaan huomioi esimerkiksi sitä, minkä arvoinen tuote tai palvelu on asiakkaalle, vaan ruokkii kustannusten nousua ja tehottomuutta. (Sipilä 2003, 58.) Kaikki yrityksen kustannukset tulisi saada luotettavasti selville, jotta hinnoittelu kustannusperusteisesti onnistuu. Monituoteyrityksessä on tärkeää kustannuksien kohdentaminen tuotekohtaisesti, joka saattaa etenkin kiinteiden kustannuksien osalta olla hankalaa. Haasteena on myös se, että liian suoraviivaisilla kohdistamismenetelmillä hinnoittelupäätökset saattavat olla virheellisiä. (Eklund & Kekkonen 2016, 109.)

Kustannusperusteinen hinnoittelu ei kuitenkaan aina merkitse sitä, että määriteltäessä tuotteelle hintaa huomioon otetaan pelkät kustannukset. Hinnoitteluun saattaa joissain määrin vaikuttaa esimerkiksi kysyntä sekä kilpailu. Markkinoilla puhtaasti kustannusperusteisesti hinnoiteltu tuote on harvinainen ja tavallisten markkinoiden olosuhteet eivät sovellu puhtaan kustannusperusteisen hinnoittelun käyttöön. Kustannusperusteinen hinta on usein lähtökohta tuotteen tai palvelun hinnalle, jonka pohjalta tuotteille ja palveluille määritellään niiden lopulliset hinnat. (Laitinen 2007, 157–159.)

Kustannusperusteinen hinnoittelu voi johtaa tuotteen tai palvelun ali- tai ylihinnoitteluun, jolloin yritys saattaa menettää tuottojaan tai joutua ulos markkinoilta. (Sipilä 2003, 58.) Katetavoite on kuitenkin joustava kysyntä- ja kilpailutekijöiden suhteen, joten kustannusperusteinen hinnoittelu ei ole niin jäykkää, kun sen annetaan olettaa. Jos kysyntä- ja kilpailutilanne on huono, voidaan katetuottotavoitetta laskea, jolloin kustannusperusteinen hinta laskee. Jos taas kysyntää jää yli, voidaan katetuottotavoitetta nostaa, minkä johdosta myös tuotteen tai palvelun hinta nousee. Jos kysyntäkäyrän perusteella hinta johtaa tuotantotavoitetta vastaavaan myyntimäärään sekä kysyntään, on hintaehdotus hyväksyttävä. Jos katetavoite jää liian alhaiseksi, voidaan tuotteesta luo-

pua tai parannetaan kustannustehokkuutta. Esimerkiksi näillä esimerkeillä yritys voi haarukoida erilaisia hintavaihtoehtoja, jotka ovat markkinoilla realistisia. (Laitinen 2007, 160.)

3.2.1 Katetuottohinnoittelu

Katetuottolaskentaa käytetään yrityksen lyhyen aikavälin kannattavuuden arviointiin ja sen keskeinen tunnusluku on katetuotto. Katetuotosta käytetään myös nimitystä myyntikate. Katetuoton avulla yritys pystyy esimerkiksi vertailemaan eri tuotteiden tai tuoteryhmien kannattavuutta tai tuotteen kannattavuutta tarkasteltavana ajanjaksona. Sen avulla ei kuitenkaan pysty vertailemaan eri alan yrityksiä keskenään, vaan se on nimenomaan yrityksen sisäisen päätöksenteon väline. (Eklund & Kekkonen 2016, 79.) Katetuoton lisäksi riittävyttä voidaan tarkastella erilaisten tunnuslukujen avulla. (Jormakka ym 2015, 152.)

Katetuottoa voidaan tarkastella yrityksen, yksittäisen tuotteen tai jonkin sen osan tasolla. (Bergström & Leppänen 2007, 219.) Katetuotto on tunnusluku, jota seurataan erityisesti myynti-, osto- ja valmistusosastoilla, sillä katetuotto lasketaan myyntituottojen tai ostohintojen erotuksena valmistuskustannuksista. Katetuottoajatuksen lähtökohtana on jako muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin ja sen etuna on yksinkertaisuus. (Eklund & Kekkonen 2016, 79.) Katetuottohinnoittelu on esimerkiksi kaupan alalla joustava hinnoittelumenetelmä, koska tuotteille voidaan asettaa erilaisia katetavoitteita. (Jormakka ym 2015, 215.)

Katetuottolaskennan peruskaava (Bergström & Leppänen 2007, 219.)

Myyntituotot

- Muuttuvat kustannukset

= Katetuotto

- Kiinteät kustannukset

= Tulos

Kun kerrotaan tuotteen yksikköhinta myyntimäärällä, saadaan kyseisen tuotteen myyntituotot. Katetuotto saadaan vähentämällä muuttuvat kustannukset

syntyneistä myyntituotoista. Kun katetuotosta vähennetään vielä kiinteät kustannukset, saadaan selville tulos. Jos katetuotto on suurempi kuin kiinteät kustannukset, syntyy yritykselle voittoa. Jos tilanne on vastakkainen eli katetuotto on pienempi kuin kiinteät kustannukset, syntyy yritykselle tappiota. (Eklund & Kekkonen 2016, 79.) Katetuoton tulisi olla tarpeeksi suuri kattaakseen kokonaiskustannukset sekä halutun voiton. (Jormakka ym 2015, 152.)

Yksi katetuottohinnoittelun soveltamismenetelmistä on hinnoittelukerroin. (Eklund & Kekkonen 2016, 109.) Hinnoittelukerrointa käytettäessä kullekin tuoterhyhmälle asetetaan toivottu katetavoite ja sen perusteella lasketaan hinnoittelukerroin. Kun ostohinta kerrotaan hinnoittelukertoimella, saadaan yksinkertaisesti tuotteen hinta. Hinnoittelukerroin on hyvä hinnoittelumenetelmä esimerkiksi silloin, kun valikoimaan tulee uusia tuotteita usein ja tavoitteena on saada ne hinnoiteltua ja myyntiin nopeasti. Kun hinnoittelukerroin on valmiiksi laskettu, voi kuka tahansa yrityksessä hinnoitella tuotteen. (Eklund & Kekkonen 2016, 117.)

Hinnoittelukerroin on hyvin yleisesti käytetty hinnoittelumenetelmä vähittäistavarakaupoissa. Kerroin sisältää yrityksen katetavoitteen sekä verot ja siinä on otettu huomioon esimerkiksi varaston kiertonopeus, minkä vuoksi se on vähittäistavarakaupalle toimiva hinnoittelumenetelmä. Hinnoittelukerroin on kuitenkin hyvin mekaaninen tapa hinnoittelulle, joka saattaa aiheuttaa ongelmia. Yrityksellä voi olla esimerkiksi tuotteita, mistä yritys saisi enemmän voittovaroja kuin mitä kerroin tuottaa tai jotkut tuotteet eivät välttämättä mene kaupaksi, koska kertoimen vuoksi tuote on ylihinnoiteltu. (Bergström & Leppänen 2007, 222.)

Hinnoittelukertoimen sekä myyntihinnan kaavat (Eklund & Kekkonen 2016, 117.)

$$\text{Hinnoittelukerroin} = \frac{100}{100 - \text{katetuotto\%}}$$

$$\text{Myyntihinta} = \text{Ostohinta} \times \text{hinnoittelukerroin}$$

Katetuotto perustuu muutamiin tiettyihin olettamuksiin, joista ensimmäinen on se, että nämä kustannukset voidaan jakaa muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin. Muuttuvia kustannuksia pidetään lineaarisina, joten muuttuvien yksikkökustannuksien oletetaan olevan samat riippumatta myytävien tuotteiden

määrästä. (Eklund & Kekkonen 2016, 79.) Katetuottoajattelun ongelmat liittyvät sen lähtökohtaoletuksiin, esimerkiksi kustannusten jakaminen muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin ei aina ole niin suoraviivaista, kuin katetuottoajattelu antaa olettaa. Muuttuvien kustannuksien suoritekohteinen laskenta on suuressa roolissa katetuottohinnoittelun soveltamisessa ja tuotteille tulisi osata kohdistaa oikein kiinteät kustannukset sekä tavoitetulos. (Laitinen 2007, 180.)

3.2.2 Voittolisähinnoittelu

Voittolisä- eli omakustannusarvohinnoittelussa tuotteelle pyritään kohdentamaan kaikki sen aiheuttamat kustannukset sisältäen niin muuttuvat kuin kiinteät kustannukset. Näin saadaan tuotteelle laskettua sen omakustannusarvo. Kun omakustannusarvoon lisätään voittolisä, saadaan tuotteelle hinta. Voittolisän perustana on yrityksen asettama voittotavoite ja määräytyy samoin kuin katetuottohinnoittelussa oleva voittotavoite. (Eklund & Kekkonen 2016, 112.) Tätä hinnoittelumallia käytetään ensisijaisesti kaupan sekä teollisuuden aloilla. (Jormakka ym 2015, 214.) Lähtökohtana voittolisähinnoittelulle kuitenkin on, että omakustannusarvo voidaan määrittää. (Eklund & Kekkonen 2016, 114.)

Tavoitteena myös tässä menetelmässä on kattaa tuotteen hinnalla kaikki kustannukset sekä tuottaa tavoitteenmukaista voittoa. Voittolisähinnoittelua pidetään turvallisena hinnoittelutapana, sillä sen avulla voidaan varmistaa se, että hyödykettä ei myydä tappiollisesti. (Laitinen 2007, 165–166.) Voittolisähinnoittelussa tuotteen omakustannusarvoon lisätään yrityksen voittotavoite sekä arvonlisävero. (Jormakka ym 2015, 214.)

Voittolisähinnoittelun peruskaava (Jormakka ym 2015, 214.)

Tuotteen tai palvelun kokonaiskustannukset (OKA)

+ Voittolisä

= Veroton myyntihinta

+ ALV

= Verollinen myyntihinta

Voittotavoite on yleensä euromääräinen tavoite ja jotta se voitaisiin kohdistaa tuotteille, voittolisä voidaan määrittellä prosenttiosuutena yrityksen kokonaiskustannuksista, jolloin puhutaan voittolisäprosentista. (Jormakka ym 2015, 201.)

Voittolisäprosentin kaava (Eklund & Kekkonen 2016, 113.)

$$\text{Voittolisäprosentti} = \frac{\text{Yrityksen voittotavoite}}{\text{Kokonaiskustannukset}} \times 100$$

Voittolisähinnoittelu johtaa periaatteessa samaan lopputulokseen yrityksen kokonaiskannattavuuden näkökulmasta kuin katetuottohinnoittelu. Ainoa poikkeama näissä kahdessa hinnoittelutavassa on kiinteiden kustannusten käsittely. Voittolisähinnoittelussa nämä kiinteät kustannukset sisältyvät tuotteen omakustannusarvoon, kun taas katetuottohinnoittelussa ne sisältyvät katteeseen. (Eklund & Kekkonen 2016, 115.)

Voittolisähinnoittelu on kuitenkin jäykkä hinnoittelumenetelmä puhtaassa muodossaan ja vaikka menetelmä näyttää yksinkertaiselta, sitä se ei useimmiten ole. Esimerkiksi tuotekohtaisten kustannusten riittävän tarkka arviointi sekä voittolisän määrittäminen voivat tuottaa vaikeuksia. (Laitinen 2007, 165–166.) Kun kustannusten päälle lisätään haluttu voittolisä, ei ole myöskään varmuutta siitä, ostaako asiakas tuotteen tällä hinnalla. (Bergström & Leppänen 2007, 221.)

3.3 Markkinaperusteinen hinnoittelu

Markkinaperusteisella hinnoittelulla tarkoitetaan hinnoittelumenetelmää, jossa tuottaja selvittää, paljonko tietystä tuotteesta tai palvelusta maksetaan markkinoilla ja vertaa tätä omaan tuotteeseensa. (Kulmala, n.d.) Kustannukset eivät siis määrittele markkinaperusteisessa hinnoittelussa hintaa, vaan tärkeää on se, kuinka paljon kohderyhmään kuuluva henkilö on valmis maksamaan kyseisestä tuotteesta sen hetkisillä markkinoilla. Itse hinta syntyy asiakkaan, markkinoiden sekä ajan perusteella, joten joskus hintaan saattaa vaikuttaa esimerkiksi ajankohta. Markkinaperusteisessa hinnoittelussa sama tuote voi saada eri markkinoilla erilaisia hintoja, saattaa saada samoilla markkinoilla eri aikana erilaisen hinnan tai eri kohderyhmät voivat olla valmiita maksamaan tuotteesta erilaisen hinnan. (Rope 2005, 77.)

Markkinaperusteisen hinnoittelu etuna on, ettei tuotetta tai palvelua yli- tai alihinnoitella kuten kustannusperusteisessa hinnoittelumenetelmässä on usein vaarana tapahtua. Tämän vuoksi se sopii tuotteen koko elinkaaren hinnoittelustrategiaksi. (Tieke, 2005.) Myös markkinaperusteisessa hinnoittelussa otetaan huomioon tuotteen kustannukset, jotta tuotetta ei alihinnoitella. Markkinaperusteinen hinnoittelu koostuu siis markkina-, asiakas- sekä kustannustekijöistä ja imagon arvotekijöistä, joiden perusteella päästään lopulliseen hintaratkaisuun. Kysynnän ja tarjonnan välinen suhde muodostaa markkinataustan tuotteen hinnoittelulle ja olennaisessa asemassa on kilpailevien toimijoiden vastaavien tuotteiden sekä palveluiden hinnat. Näin voidaan lähteä määrittelemään jonkin tietyn tuotteen tai palvelun markkinoilla olevaa hintatasoa. Kuten aiemmin todettu, asiakkaat vaikuttavat tuotteen hintaan tuottamalla perusraamit sille, millaisia hintoja asiakkaat ovat tuotteista valmiita maksamaan. (Rope 2005, 78.)

4 ANJALATALO OY:N TUOTTEIDEN HINNOITTELU

4.1 Anjalatalo Oy

Anjalatalo Oy on pieni paikallinen monitoimiyritys Kouvolan Anjalassa. Anjalatalo Oy on perustettu vuonna 2012, eli historiaa on vain muutaman vuoden verran. Anjalatalo Oy toimii Anjalan vanhan kunnantalon tiloissa, ja tiloja on remontoitu yrityksen aloitusvuodesta lähtien yrityksen toimintaan sopiviksi. Yrityksen päätoimiala on muiden kiinteistöjen vuokraus sekä hallinta, ja yritysmuodoltaan se on osakeyhtiö. Yrityksellä on neljä osakasta ja henkilöstöön kuuluu tällä hetkellä kaksi työntekijää. Yrityksen tuotteisiin ja palveluihin kuuluvat tilojen sekä asuntojen vuokraus, perhepäivähoito, majoitus- sekä pitopalvelu. Valmiita tiloja yrityksellä ovat juhlasalit keittiöineen, perhepäivähoidon tilat sekä vuokra-asunnot. Tässä tutkimuksessa hyödynnettiin yrityksen tietojen, toiveiden ja tavoitteiden määrittelyyn teemahaastattelua, kenttähavainnointia sekä tutustuttiin olemassa olevaan aineistoon.

Yritys järjestää satunnaisesti myös pieniä tapahtumia, esimerkiksi joulumyyjäiset vuosittain, kirpputoritapahtumia sekä paikallisten toimijoiden kanssa yhteistyössä esimerkiksi musiikki- ja jumppatapahtumia. Henkilöstöön kuuluvat kaksi työntekijää ovat perhepäivähoitajia, jotka työskentelevät arkisin ryhmäperhepäiväkodin tiloissa. Muista tuotteista sekä palveluista vastaavat yrityksen

osakkaat. Haastattelussa selvisi, että tämän hetkinen hinnoittelu ei perustu mihinkään ja hinnat on määritelty yrityksen aloittaessa toimintansa perehtymättä niihin kohdistuviin kustannuksiin tai tuotteiden ja palveluiden markkinahintoihin.

Yrityksen liikevaihto on ollut yritystoiminnan ensimmäiset vuodet tappiollista, mihin varauduttiin jo yrityksen perustamisvaiheessa. Yritys on investoinut paljon rahaa remontointiin sekä kalustoon ja koneisiin, mikä on vaikuttanut oleellisesti yrityksen kannattavuuteen. Lähialueen markkinoille on tullut uusia kilpailuvia toimijoita, mutta ennen näiden uusien yritysten perustamista kilpailu on lähialueella ollut vähäistä. Uusien kilpailijoiden myötä yritys on päättänyt panostaa kilpailukykyiseen hinnoitteluun saamalla tuotteista ja palveluista tarvittavat tuotot ja pyrkii näin parantamaan yrityksen kannattavuutta.

Hinnoiteltaviksi tuotteiksi tähän tutkimukseen valittiin perhepäivähoito sekä asuntojen vuokraus, koska ne ovat tällä hetkellä keskeisessä osassa yrityksen kustannuksien sekä tuottojen osalta. Haastattelussa selvisi, että yrityksen osakkaiden toiveena on, että näillä kahdella liiketoiminnalla pystytään kattamaan kaikki yrityksen kustannukset. Perusteluna tälle on se, että nämä kyseiset tekijät ovat ainoita tuotteita tai palveluita, joista syntyvät tulot eivät ole tilausten varaisia. Näin pyritään varmistamaan, että hinnoilla voidaan kattaa yrityksen kustannukset, vaikkei muissa tuotteissa tai palveluissa olisi tilauksia lainkaan. Kustannusten kattamisen lisäksi näistä hinnoiteltavista tuotteista tulisi saada haluttu voittolisä.

Hinnoittelumenetelmänä tässä tutkimuksessa käytetään omakustannusperusteista eli voittolisähinnoittelua ja näitä tuloksia vertaillaan markkinoilla oleviin hintoihin, minkä perusteella tehdään lopulliset hintapäätökset. Hinnoittelu pelkällä voittolisähinnoittelulla on hankalaa, sillä yrityksellä on paljon erilaisia tuotteita ja palveluja, jolloin saman voittolisäprosentin kohdistaminen eri tuotteille ei välttämättä ole kannattavaa ilman tutustumista markkinoilla olevien vastaavien tuotteiden hintoihin. Tämän vuoksi hinnoittelun tukena on käytetty myös markkinaperusteista hinnoittelumenetelmää. Yrityksen viimeisin tilinpäätös ei tutkimuksen tekovaiheessa ollut saatavilla, mutta laskelmat tehtiin vuoden 2015 tilinpäätöksen pohjalta. Laskelmissa ei olla otettu verotusta huomioon.

4.2 Omakustannusarvo ja voittolisäprosentti

Omakustannusarvoon päätimme haastattelun yhteydessä yhdessä osakkaiden kanssa sisällyttää kaikki yritystä koskevat kustannukset, kuten aikaisemmin on mainittu. Koska tuotteille kohdistetaan kaikki kustannukset, hyödynnetään kokonaiskustannuksien määrittelemisessä normaalia omakustannusarvoa.

Anjalatalo Oy:n kokonaiskustannukset (OKA)

Kokonaiskustannukset (OKA)

Aine-, tarvike- ja tavarakustannukset	8 087,99 €
Henkilöstökustannukset	67 878,08 €
Pääomakustannukset	5 334,64 €
Liiketoiminnan aiheuttamat muut kustannukset	21 378,08 €
Rahoituksen kustannukset	2 575,62 €
Kokonaiskustannukset yht.	105 254,41 €

Omakustannusarvoa tarvitaan määriteltäessä yrityksen voittolisäprosenttia. Yrityksen tavoitteena on saavuttaa vähintään nollatulos, koska enää yrityksellä ei ole tiedossa merkittäviä investointeja, joista kertyisi yritykselle ylimääräisiä kustannuksia. Voittotavoitteeksi määritimme haastattelun yhteydessä yrityksen osakkaiden kanssa 5000€ seuraavaa tilikautta ajatellen. Tämä voittotavoite sisällytetään voittolisäprosentin kaavaan, jotta tarvittava voittolisäprosentti saadaan varsinaista voittolisähinnoittelua ajatellen.

Anjalatalo Oy:n voittolisäprosentti

$$\text{Voittolisäprosentti} = \frac{5\,000\ \text{€}}{105\,254,41\ \text{€}} \times 100 = 4,7504\ \%$$

4.3 Kustannusten jakautuminen

Kustannukset jaetaan vuokra-asunnoille viikon jokaiselle päivälle, mutta perhepäivähoidon kustannukset jaetaan vain niille viidelle päivälle, kun niissä on toimintaa. Näinä viitenä päivänä jaetaan yhdelle päivälle kohdistuvat yhteiset kustannukset näiden kahden toiminnan kesken. Vuoden 365 päivästä 104 päivänä ei perhepäivähoidossa ole toimintaa, jolloin päivän kokonaiskustannukset kohdistuvat ainoastaan vuokra-asuntoihin. Loppujen 261 päivän kokonais-

kustannukset jaetaan näiden kahden tuotteen kesken tasan. Mahdollisia pyhäpäiviä ei ole otettu laskelmissa huomioon. Yhteisistä kustannuksista on vähennetty henkilöstökustannukset sekä aine-, tavara- ja tarvikekustannukset, jotka kohdistetaan myöhemmin tutkimuksessa perhepäivähoidon kustannuksiin, sillä nämä tilinpäätöksestä löytyvät henkilöstö- sekä ostoihin käytetyt kustannukset ovat kaikki perhepäivähoidosta aiheutuneita kustannuksia.

Lasketaan viikonloppujen prosenttimääräinen osuus vuoden päivien yhteismäärästä, joka on 29 %. Suoran verrannon avulla saadaan vuokra-asuntojen viikonloppuihin kohdistuva kustannusmäärä. Yhteiset kustannukset näillä kahdella toiminnolla koostuvat pääomakustannuksista, rahoituksen kustannuksista sekä liiketoiminnan aiheuttamista muista kustannuksista.

%	€
29 %	x
100 %	29288,34 €

Muutetaan prosenttiluvut desimaaliluvuiksi, ja kerrotaan ristiin.

$$x = 0,29 \cdot 29288,34$$

$$x = 8493,62$$

Viikonloppuna vuokra-asunnoille kohdistuvia kokonaiskustannuksia on siis yhteensä 8493,62 €. Kun vuokra-asunnoille on saatu viikonlopulle kohdistuvat kokonaiskustannukset, saadaan viikon viidelle muulle päivälle kokonaiskustannukset vähentämällä tämä saatu tulos koko vuoden kokonaiskustannuksista.

$$29288,34 \text{ €} - 8493,62 \text{ €} = 20794,72 \text{ €}$$

Näistä kokonaiskustannuksista jaetaan vielä kustannukset molemmille tuotteille, jolloin yhdelle tuotteelle viikon muista viidestä päivästä kokonaiskustannuksia kohdistuu 10397,36 € vuodessa.

4.4 Vuokra-asuntojen hinnan määrittely

Vuokra-asuntojen uutta hintaa määriteltäessä otetaan huomioon yrityksen vuokra-asuntojen neliöiden kokonaismäärä, jotta jokaiselle vuokra-asunnolle

saadaan kohdistettua kokonaiskustannukset tasaisesti. Vuokra-asuntoja yrityksellä on kolme, joiden yhteispinta-ala on 160 m². Tällä hetkellä asunnot on hinnoiteltu niin, että yksiöiden vuokrahinta kuukaudessa on 300 € ja kolmion vuokrahinta on 400 €. Jotta vuokra-asuntojen vuosikustannukset saadaan määriteltä, lasketaan yhteen viiden päivän kokonaiskustannukset sekä viikonlopuille kohdistetut kokonaiskustannukset. Yhteensä vuokra-asunnoille kertyy kokonaiskustannuksia vuodessa 18890,98 €. Tämä kokonaiskustannuksien määrä jaetaan jokaiselle vuoden kuukaudelle, jotta saadaan yhdelle kuukaudelle kohdistuvat kustannukset ja näin pystytään lähteä määrittelemään tuotteelle kuukausihintaa.

Kuukaudessa kustannuksia vuokra-asuntoihin kohdistuu 1574,25 €. Tämä summa jaetaan neliöiden yhteismäärällä, jotta saadaan yhtä neliötä vastaava yksikkökustannus. Yhden neliön yksikkökustannukset tässä tapauksessa on 9,84 €/1m². Jotta asunnolle saataisiin lopullinen vuokrahinta, kerrotaan yksikkökustannukset asuntoon kuuluvien neliöiden määrällä ja lopulta voittolisähinnoittelun kaavaa hyödyntäen lisätään kustannuksiin yrityksen tavoitteiden perusteella määritelty voittolisä.

Yksiön hinnoittelu (40m²)

Kokonaiskustannukset 9,84 €/1m² x 40 m² = 393,60 €

+ Voittolisä 393,60 € x 0,0475 = 18,79 €

Vuokrahinta 412,30 €

Kolmion hinnoittelu (80m²)

Kokonaiskustannukset 9,84 €/1m² x 80 m² = 787,20 €

+ Voittolisä 1004,49 € x 0,0475 = 37,40 €

Vuokrahinta 827,60 €

Kun voittolisähinnoittelun avulla on saatu vuokra-asunnoille kustannukset kattavat hinnat, lähdetään tutkimaan markkinoilla olevien vuokra-asuntojen hintoja. Markkina-alue tässä tapauksessa rajataan Kouvolan reuna-alueisiin, jotta markkina-alue vastaa yrityksen sijaintia. Tutustuin alueella vapaana olevien vuokra-asuntojen vuokrahintoihin ja pyrin ottamaan huomioon asunnon koon sekä kunnan tutkiessani yleisiä markkinahintoja. Markkinahinnat kolmioissa

ovat tutkitulla markkina-alueella 520–720 €, mistä voimme päätellä yrityksen alihinnoitelleen kolmion vuokrahinnan, mutta voittolisähinnoittelun avulla saatu uusi hinta on ylihinnoiteltu markkinoille.

Yksiöiden markkinahinnat markkina-alueella olivat 300–480 €, joten voittolisähinnoittelun avulla saatu hinta on varteenotettava vuokrahinta tuotteelle. Ottaen huomioon asuntojen kunnon sekä koon, pystyisi yritys saamaan näistä yksiöistä enemmän voittovaroja, sillä tällä hetkellä myös yksiön vuokrahinta on alihinnoiteltu markkinoihin nähden. Jotta kolmion vuokrahinta ei nousisi liikaa suhteessa markkina-alueen hintoihin, voidaan nostaa yksiöiden hintaa hieman enemmän, jotta kolmiosta jäävä katevaje saadaan paikattua.

Yhteensä hinnoittelun tulisi kattaa voittolisähinnoittelun avulla saatujen hintojen verran varoja, mikä on 1652,20 €. Jos yksiöiden uusi vuokrahinta olisi 480 €, jäisi kolmiolle hintaa 692,20 €, jolloin molemmat asuntojen hinnat olisivat markkina-alueen hintojen rajoissa. Yhdelle yksiölle vuokrahinnaksi määritellään siis 480 € ja kolmiolle 700 €, jolloin kaikista asunnoista syntyy tuottoja kuukaudessa 1660 € ja kaikki tarvittavat kustannukset sekä yrityksen voittotavoite ollaan saatu katetuksi.

4.5 Perhepäivähoidon hinnoittelu

Perhepäivähoito on tällä hetkellä selvästi yrityksen toiminnan suurin osa ja myös suurimmat kustannukset koostuvat juuri tästä yritystoiminnan osasta. Kuten aiemmin todettu, perhepäivähoito toimii viitenä päivänä viikossa, jolloin vuokra-asuntojen ja perhepäivähoidon kesken jaetut yhteiset kokonaiskustannukset, henkilöstökustannukset sekä ostot muodostavat perhepäivähoidon kokonaiskustannukset. Perhepäivähoidon kustannukset jaottuvat seuraavasti:

Henkilöstökulut	67 878,08 €
Ostot	8087,99 €
<u>Yhteiset kokonaiskustannukset</u>	<u>10379,36 €</u>
Kokonaiskustannukset yht.	86345,43 €

Tällä hetkellä perhepäivähoito on hinnoiteltu niin, että kokopäiväisten lasten kuukausihinta on 609,74 € ja osapäiväisten 519,74 €. Perhepäivähoidossa on tällä hetkellä neljä kokopäiväisesti hoidossa olevaa lasta sekä seitsemän

lasta, jotka ovat hoidossa vain 12 päivää kuukaudessa. Kokopäiväisillä lapsilla hoitopäiviä on noin 22 kuukaudessa ja yhtenä hoitopäivänä lapsia on hoidossa yhteensä kymmenen. Kokonaiskustannuksia yhtä kuukautta kohti on 7195,45 € ja kun kokonaiskustannukset jaetaan koko kuukauden hoitopäivien määrällä, saadaan päiväkohtaisiksi kokonaiskustannuksiksi 327,06 €. Kun yhden päivän kokonaiskustannukset jaetaan yhden päivän hoitolasten määrällä, saadaan yhtä lasta kohden kokonaiskustannuksiksi 32,70 € päivässä.

Perhepäivähoidon voittolisähinnoittelu

Kokopäiväiset lapset

Kokonaiskustannukset	$32,70 \text{ €} \times 22 = 719,40 \text{ €}$
+ Voittolisä	$719,40 \text{ €} \times 0,0475 = 34,17 \text{ €}$
Kuukausihinta	753,57 €

Osapäiväiset lapset

Kokonaiskustannukset	$32,70 \text{ €} \times 12 = 392,40 \text{ €}$
+ Voittolisä	$392,40 \times 0,0475 = 18,64 \text{ €}$
Kuukausihinta	411,04 €

Kun voittolisähinnoittelun avulla ollaan määritelty uudet hinnat, verrataan uusia hintoja yrityksen aikaisempiin hintoihin. Kokopäiväisten lasten uusi hinta on suurempi kuin aikaisempi hinta, mutta osapäiväisten lasten selvästi pienempi kuin aikaisempi hinta. Voittolisähinnoittelun avulla saatuja uusia hintoja vertaillaan vastaavan tuotteen markkinahintoihin markkina-alueella. Kouvolan kaupungin ilmoittamat perhepäivähinnoittelun hinnat vaihtelevat kokopäiväisillä lapsilla 852–1704 € ja 12 päivää kuukaudessa olevilla lapsilla 409–818 €. Hinnoittelu perustuu lasten ikään, jolloin nuoremmille lapsille lastenhoito on kalliimpaa kuin vanhemmille lapsille. Kun verrataan voittolisähinnoittelulla saatuja hintoja näihin markkinahintoihin, on kokopäiväisten lasten hoito alihinnoiteltu, mutta osapäiväiset lapset ovat markkinahinnan rajoissa.

Koska osapäiväiset lapset maksavat tällä hetkellä 519,74 € kuukaudessa, ei ole järkeä laskea hintaa, koska myös tämä hinta on markkinahintojen rajoissa.

Kokopäiväisten lasten hoitohinta tulisi nostaa 609,74 € eurosta vähintään voitollisähinnoittelun avulla saatuun 753,57 € hintaan, mutta tämä hinta on silti markkinahintoihin nähden alihinnoiteltu. Voittolisähinnoittelun sekä markkinoiden yleiseen hintatasoon tutustumisen jälkeen todetaan osapäiväisten lasten hoitomaksun olevan sopiva sekä kattavan kustannukset, mutta kokopäiväisten lasten hoitomaksut tulisi nostaa vähintään tähän voitollisähinnoittelun avulla saatuun 753,57 €. Vaikka osapäiväisistä lapsista yritys saa ylimääräistä katetta eikä sen johdosta kokopäiväisten lasten hintaa tarvitsisi nostaa näin paljon yrityksen voittotavoitteen saavuttamiseksi, on kokopäiväisten lasten hoitohinta silti markkinahintoihin nähden alihinnoiteltu ja siksi vähintään tämän verran tulisi hintaa nostaa.

5 YHTEENVETO

Yritys on myynyt tuotteitaan alihintaan, mikä selvisi kustannusperusteisen laskennan avulla sekä vertailemalla yrityksen hintoja markkina-alueen markkinahintoihin. Tällä on oleellisesti vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen ja yrityksen tulisi kiinnittää huomiota hinnoitteluun, jotta se saavuttaisi halutun voittotavoitteen ja yritystoiminta olisi kannattavaa. Työn lopputuloksena saatiin yrityksen määrittelemille tuotteille uudet hinnat ja nämä hinnat sisältävät nyt niin yrityksen kustannukset sekä yrityksen määrittelemän voittolisän. Tutkimuksessa onnistuttiin vastaamaan tutkimuksen alussa määriteltyyn tutkimuskysymykseen.

Tämän tutkimuksen perusteella määritellyn hinnoittelun avulla ei saavuteta haluttua voittotavoitetta siinä tilanteessa, jos esimerkiksi joku lapsista jää hoidosta pois tai vuokralainen irtisanoo vuokrasopimuksensa. Mikäli näihin muutoksiin keretään reagoimaan tarpeeksi nopeasti ja hoitoon saadaan välittömästi uusi hoitolapsi tai vuokra-asuntoon vuokralainen, ei vaikutus kerkeä näkymään kannattavuudessa tai hinnoittelussa. Jos esimerkiksi joku vuokra-asunnoista jää ilman vuokralaista pitkäaikaisesti, tulisi tämä katevaje saada katettua jonkin muun tuotteen tai palvelun avulla. Myöskään kustannusrakenne ei välttämättä ole vuosittain samanlainen, joten vaikka näillä hinnoilla kustannukset oltaisiin pystytty kattamaan vuonna 2015, saattaa tämän vuoden kustannusrakenne olla erilainen.

Tällä kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä voidaan ajatella tutkimustuloksen jäävän kuitenkin pintapuoleiseksi, sillä hinnoittelu perustuu suurimmaksi

osaksi laskelmiin. Hinnoittelua tekee käyttökelpoisemmaksi saatujen hintojen vertailemalla saatuja hintoja tämän hetkisiin markkinahintoihin. Ilman vertailua markkinahintoihin, olisivat tuotteet olleet pelkästään kustannusperusteisen hinnoittelun perusteella osittain ali- tai ylihinnoiteltua, mikä kustannusperusteisen hinnoittelun yleinen ongelma. Tämän vuoksi voittolisähinnoittelun avulla saatujen kustannusperusteisten hintojen vertailu markkinahintoihin oli tarpeellinen tässä hinnoittelutapauksessa ja vaikutti oleellisesti hintojen käytettävyyteen käytännössä. Koska uudet hinnat ovat selkeästi korkeammat kuin vanhat hinnat, voi uuden hinnoittelun vieminen käytäntöön olla haasteellista.

LÄHTEET

- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2007. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2011. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 13. – 14. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2016. Kannattavuuslaskennan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Elfving, A. 2009. Palvelujen hinnoittelu. Saatavissa: <https://www2.uef.fi/documents/1052478/1052485/ElfvingAnja.pdf/af82e468-e987-463c-8671-a32f69e6a85f> [viitattu 7.11.2016].
- Elinkeinoelämän keskusliitto. Palkoista työvoimakustannuksiin. Saatavissa: <https://ek.fi/mita-teemme/palkat/tyovoimakustannusten-rakenne/> [viitattu 1.11.2016].
- Honkasalmi. Investointien laskenta. Saatavissa: <http://www.yritystulkki.fi/fi/alue/hankasalmi/toimiva-yrittaja/investoinnin-laskenta/> [viitattu 1.11.2016].
- Jormakka R., Koivusalo K., Lappalainen J. & Niskanen M. 2015. Laskentatoimi. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kajaanin Ammattikorkeakoulu. Tuote. Saatavissa: <https://www.kamk.fi/opari/Opinnaytetyopakki/Teoreettinen-materiaali/Tukimateriaali/Tuotteistaminen/Tuote> [viitattu 16.10.2016].
- Koskelainen, T. 2010. Tuotteen hinnoittelu. Saatavissa: [http://myy.haaga-helia.fi/~tiina.koskelainen/tuotteistaminen/tuotteistus\(tuotekuvaus\)/hinta.php](http://myy.haaga-helia.fi/~tiina.koskelainen/tuotteistaminen/tuotteistus(tuotekuvaus)/hinta.php) [viitattu 2.11.2016].

- Kouvola kaupunki. 2016. Palvelusetelipäiväkodit ja hoitopaikkahinnat 1.1.2016 -. Saatavissa: http://www.kouvola.fi/material/attachments/5nmdUqkl8/dda4U1ErV/Palvelusetelipaivakodit_ ja_ hoitopaikkahinnat_ 1.1.2016-Liite2.pdf [viitattu 22.11.2016].
- Kulmala, H. Hinnoittelu – mitä se on käytännössä? Saatavissa: http://www.kulmat.fi/images/tiedostot/Artikkelit/hinnoittelu_stateoftheart.pdf [viitattu 14.11.2016].
- Mikkonen, H. Kannattavuus ja katetuotto. Saatavissa: <http://merkonomi.hannumikkonen.com/laskenta/kannkate.html#tuotot> [viitattu 31.10.2016].
- Mikkonen, H. Vielä hinnoittelusta. Saatavissa: <http://merkonomi.hannumikkonen.com/markkinointi/91.html> [viitattu 8.11.2016].
- Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. 2012. Johdon laskentatoimi. 6.-11. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Nuori yrittäjyys. 2016. Tuotteen hinnoittelu. Saatavissa: <http://nystartup.fi/tyokalupakki/taloushallinto/tuotteen-hinnoittelu/> [viitattu 8.11.2016]
- Kotler P. & Keller, K. 2006. Marketing Management. 12. painos. New Jersey: Pearson Education Inc.
- Laitinen, E. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Pellinen, J. 2006. Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu. 2. painos. Jyväskylä: Talentum Media Oy.
- Raudasoja, K & Suomela, U. 2014. Kustannuslaskennasta kustannusten hallintaan – valtion viraston kustannuslaskenta. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Rope, T. 2005. Markkinoilla menestykseen – Hehkeys- ja ilahduttamismarkkinointi. Hämeenlinna: Karisto Oy.
- Siikavuo, J. 2003. Pienyrityksen taloushallinto. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Sipilä, J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- Tekes. Alihankintasopimus tutkimusyhteistyöhankkeissa. Saatavissa: https://www.tekes.fi/globalassets/global/rahoitus/7-ohjeet/sopimusmallit/sopimuslinkit/alihankintasopimus_ ja_ muistilista_ 2012.pdf [viitattu 1.11.2016].

Tenhunen, M. 2013. Johdon laskentatoimen peruskäsitteet, menetelmät ja tekniikat. Tilisanomat. 12.3.2013. Saatavissa: <http://tilisanomat.fi/content/johdon-laskentatoimen-peruskäsitteet-menetelmät-ja-tekniikat> [viitattu 16.10.2016].

Tilastokeskus. Käsitteet - Liikevaihto. Saatavissa: <https://www.stat.fi/meta/kas/lvaihto.html> [viitattu 25.10.2016].

VerkkoVaria. Markkinoinnin kilpailukeinot – Hinta. Saatavissa: http://www.verkkovaria.fi/taydentavat/markkinointi/?page_id=483 [viitattu 2.11.2016].

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. Juva: Bookwell Oy.

Tieke. 2005. Hinnoittelun ABC – Opas tietotuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun. Saatavissa: <http://www.kulmat.fi/images/tiedostot/Artikkelit/HinnoittelunABC-opas.pdf> [viitattu 14.11.2016]

Tomperi, S. 2013. Yrityksen taloushallinto 3 – Kannattavuus ja kustannuslaskenta. Porvoo: Bookwell Oy.

Yritys-Suomi. Tuotteet ja palvelut. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/tuotteet-ja-palvelut> [viitattu 16.10.2016].

Yritys-Suomi. Hinnoittelu. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/hinnoittelu> [viitattu 16.10.2016].

LIITTEET

Liite 1

Hinnasto 1.9.2016

Lastenhoito

Kokopäiväinen 609,74€/kk
12 pv. / kk 519,74€/kk

Vuokratilat

Salivuokra 12,40€/h
Salivuokra + keittiö 20€/h
Saunatilat 30€/h tai 150€/ilta
Asunto, kolmio, 100m2 400€/kk
Asunto, yksiö, 30m2 300€/kk
Toimistovuokra, 20m2 120€/kk
Ulkovaraston vuokra, 20m2 50€/kk

Keitetyt perunat 1,50 €
Kermaperunat 2,50 €
Valkosipuliperunat 2,50 €
Keitetty riisi 1,50 €
Keitetty pasta 1,50 €

Kasvisgratiini 2,50 €
Punajuuriaurapaistos 2,50 €
Keitetyt vihannekset 1,00 €

Pääruoka, keitot (leivät ja levite sis. hintaan)
Lohikeitto 7,50 €
Hirvikeitto 7,50 €
Lihakeitto 6,00 €

Pääruoka, (vihersalaatti, leivät, levite sis. hintaan)

Kinkkukiusaus 10,50 €
Broilerikiusaus 12,00 €
Lohikiusaus 12,00 €
Kaalilaatikko 10,50 €

Muut

Leivät + levite (2 siivua) 0,50 €
Kotikalja 0,50 €
Mehu 0,20 €

Jälkiruoka

Omenapaistos + vaniljakastike 3,00 €
Pulla, viineri, joulutorttu 2,00 €
Marjapiirakka 2,50 €
Kinkkupiirakka 2,50 €
Kakku 3,00 €
Kahvi, tee 1,00 €



Varhaiskasvatus

Liite 2 Palvelusetelipäiväkodit ja hoitopaikkahinnat 1.1.2016 -

MANNERHEIMIN LASTENSUOJELULIITON KOUVOLAN PAIKALLISYHDISTYS RY

- 1) Palokankaan päiväkot, Palokankaantie 1, 45200 Kouvola
 2) Sarkolan päiväkot, Runkotie 12, 45120 Kouvola
 3) Päiväkot Aurinkopoika, Suutarinpolku 1, 45200 Kouvola
 Yhteyshenkilö Kirsi Virtanen, puh. 044 765 0200

Hoidon tarve h/päivä	kokopäivähoito, yli 5 tuntia/päivä			osapäivähoito, enintään 5 tuntia/päivä			esiopetuksen lisäksi tarvittava osapäivähoito		
Hoidon tarve pw/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	-	yli 16 pv/kk	-	-	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	-
Lapsen ikä									
alle 1 vuotta	1 704 €	1 448 €	-	1 363 €	-	-			
alle 3 vuotta	1 491 €	1 267 €	-	1 193 €	-	-			
yli 3 vuotta	852 €	724 €	-	682 €	-	-	682 €	579 €	-

POHJOIS-KYMEN STEINER-PÄIVÄKODIN KANNATUSYHDISTYS RY

- 1) Steinerpäiväkot Aamurusko, Uudenmaankatu 49, 45100 Kouvola, yhteyshenkilö Pia Malminen, puh. 050 555 3614
 2) Steinerpäiväkot Päivänkehrä, Valtakatu 72, 45700 Kuusankoski, yhteyshenkilö Virpi Hiltunen puh. 050 555 2743

Hoidon tarve h/päivä	kokopäivähoito, yli 5 tuntia/päivä			osapäivähoito, enintään 5 tuntia/päivä			esiopetuksen lisäksi tarvittava osapäivähoito		
Hoidon tarve pw/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	-	-	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	-
Lapsen ikä									
-	-	-	-	-	-	-			
alle 3 vuotta	1 491 €	1 267 €	895 €	1 193 €	-	-			
yli 3 vuotta	852 €	724 €	511 €	682 €	-	-	682 €	579 €	-

SUOMI-AMERIKA YHDISTYKSEN PÄIVÄKOTI

Utinkatu 43, 45200 Kouvola, yhteyshenkilö Marketta Taiponen, puh. 040 730 4197

Hoidon tarve h/päivä	kokopäivähoito, yli 5 tuntia/päivä			osapäivähoito, enintään 5 tuntia/päivä			esiopetuksen lisäksi tarvittava osapäivähoito		
Hoidon tarve pw/kk	yli 16 pv/kk	-	enintään 12 pv/kk	-	-	-	yli 16 pv/kk	-	-
Lapsen ikä									
-	-	-	-	-	-	-			
alle 3 vuotta	1 501 €	-	958 €	-	-	-			
yli 3 vuotta	862 €	-	564 €	-	-	-	692 €	-	-

PILKE PÄIVÄKODIT OY

1)Päiväkoti Kuperkeikka, Kauppalankatu 27, 45100 Kouvola, yhteyshenkilö Henna Rämä puh. 040 354 0381 (ei esiopetusta)

2)Päiväkoti Sointu, Kaartokuja 1, 45200 Kouvola, yhteyshenkilö Henna Rämä puh. 040 354 0381, avautuu 1.2.1016

Hoidon tarve h/päivä	kokopäivähoito, yli 5 tuntia/päivä			osapäivähoito, enintään 5 tuntia/päivä			esiopetuksen lisäksi tarvittava osapäivähoito		
Hoidon tarve pv/kk Lapsen ikä	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk
alle 1 vuotta	1 704 €	1 448 €	1 022 €	1 363 €	1 159 €	818 €			
alle 3 vuotta	1 491 €	1 267 €	895 €	1 193 €	1 014 €	716 €			
yli 3 vuotta	852 €	724 €	511 €	682 €	579 €	409 €	682 €	579 €	409 €

MÄKIKYLÄN PÄIVÄKOTIYHDISTYS RY

1) Mäkikylän päiväkoti, Vanhaikodintie 12, 45740 Kuusankoski, yhteyshenkilö Tarja Saarikoski puh. 040 548 3060

2) Sairaalamäen päiväkoti, Sairaalamäenkatu 3 A, 45750 Sairaalamäki, yhteyshenkilö Margit Korhola puh. 0400 142534

Hoidon tarve h/päivä	kokopäivähoito, yli 5 tuntia/päivä			osapäivähoito, enintään 5 tuntia/päivä			esiopetuksen lisäksi tarvittava osapäivähoito		
Hoidon tarve pv/kk Lapsen ikä	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk
alle 1 vuotta	1 704 €	1 448 €	1 022 €	1 363 €	1 159 €	818 €			
alle 3 vuotta	1 491 €	1 267 €	895 €	1 193 €	1 014 €	716 €			
yli 3 vuotta	852 €	724 €	511 €	682 €	579 €	409 €	682 €	579 €	409 €

AARRESAARI-PÄIVÄKODIT

Päiväkoti Merituuli, Toukomiehentie 5,45120 Kouvola, yhteyshenkilö Tiina Karavirta puh. 044 733 3301

Hoidon tarve h/päivä	kokopäivähoito, yli 5 tuntia/päivä			osapäivähoito, enintään 5 tuntia/päivä			esiopetuksen lisäksi tarvittava osapäivähoito		
Hoidon tarve pv/kk Lapsen ikä	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk	yli 16 pv/kk	enintään 16 pv/kk	enintään 12 pv/kk
alle 1 vuotta	1 704 €	1 448 €	1 022 €	1 363 €	1 159 €	818 €			
alle 3 vuotta	1 491 €	1 267 €	895 €	1 193 €	1 014 €	716 €			
yli 3 vuotta	852 €	724 €	511 €	682 €	579 €	409 €	682 €	579 €	409 €