

Sosiaali- ja terveydenhoitoalan organisaatioiden talouden ohjaukseen: herkkyysanalyysimenetelmät

Henri Teittinen
2019



Herkkyysanalyysit Sote-alalla

- Toimintaympäristö muuttuu, usein melko nopeasti.
- Talouden suunnittelussa on tehtävä vaihtoehtoisia suunnitelmia, laskemia.
- Herkkyysanalyysit tarjoavat menetelmiä talouden vaihtoehtojen tarkasteluun.

- Kriittisen pisteen menetelmä
 - Perustana katetuottolaskenta
- Herkkyysanalyysit
 - Kassavirta-analyysi sote-alalla
 - Budjetoinnin herkkyysanalyysi sote-alalla

Menetelmänä katetuottolaskenta

- Perustana jako:
- Muuttuviin (tuotantomäärästä riippuviin) - ja
- Kiinteisiin (tuotantomäärästä riippumattomiin) kustannuksiin

- Esim. hoitotyön vastaanotto.
- Muuttuvat kustannukset: työ 70 euroa/vastaanotto, tarvikkeet 20 e/vastaanotto.
- Kiinteät kustannukset: toimitila 1000 euroa/kk.

Kriittisen pisteen menetelmä

- Kriittinen piste (kannattavuusraja)
- Toiminnan taso, jossa yritys saavuttaa nollatuloksen.

- Esimerkki:
- Kuinka monta vastaanottokäyntiä pitää olla, jotta saavutetaan 0 tulos?

- Keskimääräinen vastaanoton hinta 100 euroa/vastaanotto.

- (Vastaanoton hinta 100 euroa – tarvikkeet ja työ 90 euroa) x **100 vastaanottoa kuukaudessa** – tilavuokra 1000 euroa = 0 tulos

Kriittisen pisteen menetelmä

- Jos voittotavoite 2 000 e/kk? Lasketaan seuraavasti:
- (Kate 10 euroa per vastaanotto x vastaanottojen määrä kuukaudessa) – 1000 euroa kiinteät kustannukset = 2000 euroa
- Tällöin vastaanottoja pitää olla 300 kpl kuukaudessa
- Tarkistus:
- Myyntitulot: (300vastaanottoa x 100 euroa/vastaanottokäynti) = 30000 euroa/kk
- Kustannukset: (300 x 90 euroa vastaanottokäynnin muuttuvat kustannukset) – (1000 euroa vastaanottotilan kiinteät kustannukset) = 28000 euroa/kk
- Tulos = 2000 euroa/kk

Kassavirran herkkyyssanalyysi sote-alalla:

- Kuinka monesta eri lähteestä sote-yrityksen tulot (kassaanmaksut) muodostuvat:
 - Asiakasryhmät
 - Tuotteet
 - Palvelut
- Kuinka kuukausittaiset kassaanmaksut muodostuvat?
 - Kuukausitasolla ja vuositasolla
 - Kassavirta ja rahan riittävyys on hallittava. Sinun on pystyttävä laatimaan ennuste siitä, miten kassavirta kuukausittain yritykseen saadaan.
 - Pienessä yrityksessä riittää, että oma toimeentulo saadaan seuraavalle kuukaudelle, isossa organisaatiossa on isommat vastuut ja velvoitteet rahan riittävyydelle.
- Eri tuotteiden kannattavuus:
 - Muista, että osa tuotteista/palveluista/asiakkaista on ns. lypsylehmiä (hyvin rahaa tuovia), toiset heikommin.
 - Yrityksen tuotteet, palvelut ja asiakkaat olisi aika ajoin hyvä analysoida kannattavuuden näkökulmasta.
 - Mitä useammasta lähteestä kassavirta saadaan, se tuo tasaisuutta ja varmuutta kassavirtaan.

Budjetoinnin herkkyyshanalyysi sote-alalla:

- 1 Laadi budjetti, joka on mielestäsi realistinen.
- 2 Laadi vaihtoehtoinen budjetti, joka on optimistisempi (esim. + 20% realistiseen budjettiin nähden).
 - Kasvu aiheuttaa usein haasteita: mm. lisää henkilökuntaa, lisää tarvikkeita, lisää rahoituskuluja, lisää ennakkomaksuja.
- 3 Laadi vaihtoehtoinen budjetti, joka on negatiivisempi (esim. - 20% realistiseen budjettiin nähden).
 - Odotettua pienempi myynti johtaa toiminnan supistumiseen. On hyvä laatia vaihtoehtoinen budjetti, ja tarkastella kuluerien muuttumista myyntitulojen laskiessa, sillä kiinteät kustannukset on aina maksettava.
- 4 Laadi kriisibudjetti, joka on hyvin paljon negatiivisempi (esim. - 40% realistiseen budjettiin nähden).
 - Toiminnassa voi tapahtua jyrkkiä muutoksia, esim. pääasiakas menee konkurssiin, toimitilaan tulee vesivahinko, tms., jolloin myynti laskee jyrkästi.
- Kaikki edellä olevat laskelmat on helppo tehdä esim. excel-taulukkolaskentaohjelmassa.
- Jos et osaa itse, pyydä kirjanpitäjääsi tekemään ne sinulle.

Visio:

**KANSAINVÄLINEN
YRITTÄJÄHENKINEN
SEAMK**

– PARAS KORKEAKOULU OPISKELIJALLE