

CASE-HARJOITUKSIA

1. Hotellissa on 80 huonetta, se on auki 350 vrk/vuosi ja sen tämänhetkinen käyttöaste on 55 %. Hotellihuoneen keskihinta on ollut 75 €/vrk. Huoneen käytön mukaiset siivous ja tarvikkeet ovat 15 €/vrk. Majoituspuolen kiinteät kustannukset ovat 750.000 €/ vuosi. Laskemalla keskihintaa 65 euroon arvioitaisiin käyttöasteen nousevan 65 %:iin. Kannattaako toimenpide? Hinnat eivät sis. al-veroa, eikä sitä tarvitse huomioida.

2. Kolmella erilaisella valmistuskonseptilla toimivan ravintolan budjetoidut tiedot seuraavalta kuukaudelta ovat seuraavat (arvonlisäveroa ei huomioida):

Ravintola	A	B	C
annoksen keskihinta	12 €	12 €	12 €
raaka-ainekulut	3 €	5 €	7 €
kiint. kustannukset / kk	32 000	24 000	16 000
myyntimäärä	4 000 kpl	4 000 kpl	4 000 kpl

- Laske kunkin ravintolan budjetoitu tulos / kk, myyntikate-% ja tulos-%
- Jos budjetoitu myynnin määrä vaihtelee suunnitellusta +/-10%:a, kuinka monta prosenttia ylitetään/alitetaan ravintoloiden budjetoitu tulos?
- Minkälaisia valmistuskonsepteja edustavia ravintoloita ko. esimerkit voisivat olla? Miten myynnin määrän heilahtelut vaikuttavat tulokseen myytäessä suurella/pienellä myyntikate-%:lla?
- Kumpi on tärkeämpää em. ravintoloille hinnan vai asiakkaiden määrän säilyttäminen?

3. Lounasravintola myy kuukaudessa 5 000 kpl lounaita hintaan 7 €/kpl. Lounaaseen käytettävät raaka-aineet ja muut tarvikkeet ovat yht. 2,80 €/lounas. Ravintolan maksamat kuukausipalkat sivukuluineen ovat yht. 11 200 € ja liikehuoneiston vuokra 3 000 €/kk. Hallintokulut ovat 1 500 €/kk, kaluston poisto 2 000 €/kk ja korot 1 400 €/kk. Alv:a ei huomioida.

- Tee ravintolan kuukauden katetuottolaskelma, jossa lasket ravintolan **myyntikatteen, käyttökatteen** ja **tuloksen** ja **myyntikateprosentin**.
- Mikä olisi ravintolan kriittisen pisteen **liikevaihto** euroina ja lounasmääränä kuukaudessa?
- Kuinka monta euroa on tällä hetkellä **liikevaihdon varmuusmarginaali** ja kuinka paljon on **liikevaihdon varmuusmarginaali-%?**
- Mikäli vuokranantaja korottaa liikehuoneiston vuokran 240 eurolla kuukaudessa, montako lounasta on ravintolan myytävä lisää kuukaudessa, jotta päästäisiin samaan tulokseen kuin ennen vuokran korotusta?

4. Lounasravintola myy päivittäin 180 kpl lounaita al-verottomaan hintaan 9,60 €/kpl. Lounaan valmistuskustannukset ovat 3,80 €/kpl. Kannattaisiko ravintolan laskea lounaan hintaa 9 euroon, kun se tietää, että lounaan kysyntä nousee tällöin 10 %:a? Esitä laskelmat. (alv:a ei huomioida). Mikäli ei kannata, millä lounasmäärällä muutos kannattaisi?

5. Ravintolan kiinteät kustannukset kuukaudessa ovat: työvoimakulut 19 600 €, liikehuoneiston vuokra 5 400 € ja markkinointi- ja hallintokulut 3 600 € (kust. ei sis. alv), poistot 1 400 € ja korot 1 800 € ja voittotavoite 4 000 €. Kuinka paljon tulee ravintolan liikevaihdon ja al-verollisen myynnin (kaikki ruokamyyniä) olla kuukaudessa, jos tuotteet pystytään hinnoittelemaan keskimäärin 68 %:in myyntikatteella.

6. Hotelli, johon kuuluu myös ruoka-seurusteluravintola suunnitelee seuraavan tilivuoden budjettiansa. Ravintolan liikevaihdoksi on arvioitu 960 000 €, ja sen tavoiteltu myyntikate-% tulisi olemaan 64%. Hotellissa on 80 huonetta, se on auki 360 vrk vuodessa, ja sen tavoiteltu

käyttöaste tulisi olemaan 60%. Koko yrityksen kaavailtu tulos pitäisi olla 50 000 € ja sen arvioidut kustannukset olisivat:

hotellihuoneen siivous ja tarvikkeet	15 € / myyty huone
palkat yht.	680.000 €
liiketilän vuokra	360.000 €
hallinto, markkinointi, poistot, korot yht.	700.000 €

Kuinka paljon tulisi olla keskimääräinen al-veroton huonehinta (ei vaikuta myydäänkö ykkösenä vai kakkosena), jotta tavoiteltuun tulokseen em. tiedoilla päästäisiin? (alv:a ei huomioida.)

7. Ravintolan yökerhon sisäänkäyslippu maksaa al-verottomaan hintaan 9 € ja se sisältää iltapalan, jonka al-verottomat raaka-ainekustannukset ovat 4 €. Ravintolan yhden illan al-verottomat kustannukset ovat euroina

työvoimakulut	1.600
vuokra	120
markkinointi, hallinto ja muut ylläpitokustannukset	300

Tiedetään, että ravintolassa käy keskimäärin asiakkaita 140 asiakasta/ilta ja ravintola hinnoittelee ravintolapalvelujensa muun myynnin keskimäärin 62 %:in myyntikatteella. Kuinka paljon tulisi ravintolan asiakkaan keskimäärin kuluttaa rahaa al-verottomana pääsylipun lisäksi muiden ravintolapalvelujen ostoihin illassa, jotta em. kustannusten lisäksi saataisiin voittoa 600 €/ilta?

8. Huvipuiston sisäänkäysyranneke, joka oikeuttaa kaikkien toimintaosastojen käyttöön maksaa al-verottomaan hintaan 26 €. Lomakohteessa on lisäksi hampurilais- ja pihviravintola sekä matkamuistomyymälä, jotka myyvät tuotteitaan keskimäärin 65%:in myyntikatteella. Kesäkauden budjettia suunniteltaessa arvioidaan että päivittäin kohteessa käy keskimäärin 300 asiakasta. Lisäksi tiedetään, että ylläpidosta aiheutuvat al-verottomat kustannukset ovat päivässä:

työvoimakulut	8000
alueen vuokra	2000
hallinto, markkinointi, siivous	1400
koneiden ja laitteiden poistot	1000
korot	800

1. Kuinka paljon yhden kävijän tulisi kuluttaa kohteessa rahaa al-verottomaan arvoon sisäänkäysmaksun lisäksi, jotta toiminta tuottaisi voittoa ym. kulujen lisäksi 4000 €/päivässä?
2. Kuinka paljon päivän kokonaistulos paranisi jos kohdan 1. suunnitellun kulutuksen lisäksi onnistuttaisiin myymään jokaiselle kävijälle vielä al-verottomaan hintaan 4 € maksava matkamuisto, joka on hinnoiteltu muun myynnin keskimääräisellä myyntikate-%:lla? (alv:a ei huomioida)

9. Opastettuja safari- ja kalastusretkiä myyvä yritys Kuusamon Näljängässä suunnittelee markkinoitavaksi 3 päivän ohjelmapakettia, joka sisältää Lapin kasteen, moottorikelkkavaellusta, laavulla ruokailua, pilkkimistä, telttasaunonnan täydellisine saunaruokailuineen kynsitulilla, yöpymisen kammissa, sekä Venäjän rajalla vierailun. Ohjelman kustannukset on arvioitu seuraavasti:

- moottorikelkan vuokra autovuokraamolle 50 €/pv (yksi kelkka per henkilö)
- polttoaineet 30 €/pv/asiakas
- kelkkailuvarusteet (ajohaalarit, kypärät, reput, ajosaappaat yms.) maksavat 1000 €/varustekerta, ja ne täytyy uusida n. 200 käyttö-päivän välein, lisäksi kaikki osanottajat saavat oman kuksan a´ 10 €
- vakuutukset 24 €/pv/asiakas
- ruokailutarvikkeet 30 €/pv/as
- oppaan palkkio 100 €/pv + 50 % sivukulut
- yhden järjestettävän retken markkinointi- ja hallintokulut ovat n. 900 €.

Yritys suunnittelee, että ohjelmapakettia myytäisiin hintaan 560 €/asiakas. Arvonlisävero jätetään tehtävässä huomioimatta.

- a) kuinka monta asiakasta täytyy yhdelle retkelle vähintään saada, jotta se olisi kannattava?
- b) jos retkestä täytyy syntyä erilliskatetta 1000 € ja asiakasryhmän koko on 18 henkilöä, mikä tällöin tulee olla matkan hinta?

10. Helsingin ja Suvisaariston välillä lounasristeilyjä järjestävä laivayhtiö liikennöi 280 matkustajapaikkaisella aluksella. Perusristeilyn al-veroton hinta on ollut 28 € ja lounaasta aiheutuneet al-verottomat raaka-ainekustannukset 6,80 €. Keskimääräinen matkustajamäärä risteilyllä on ollut 160 matkustajaa. Toiminta aiheuttaa työvoima-, polttoaine- ja poistokuluina yht. 1.900 € kustannuksia/risteily (ei sis. alv). Tee yhden risteilyn tuloslaskelma em. asiakasmäärillä.

Nyt toiminnan kannattavuutta aiotaan parantaa, laske **seuraavat vaihtoehdot erikseen** risteilyltä, jos

- a) risteilyn hintaa nostetaan 5%, joka vähentää kysynnän määrää 5%
- b) asiakasmäärää pyritään nostamaan 5%, tämä aiheuttaa kuitenkin ilmoittelukuluja keskimäärin 100 €/risteily
- c) jos risteilyn hintaa lasketaan 10%:a, niin kuinka paljon myytyjen matkojen määrän tulee lisääntyä, jotta alkuperäinen tulos saavutetaan?
- d) jos laivalle hankitaan orkesteri soittamaan, ja tämän palkkio on 800 €/risteily, kuinka paljon sen tulee vähintään lisätä matkustajamäärää, jotta saataisiin alkuperäinen tulos?

Tehtävässä ei tarvitse huomioida alv:a.

11. Hotellin maaliskuun tuotot ja kustannukset (kaikki ilman alv:a) näyttivät seuraavilta:

Tuotot:

Majoitusliikevaihto 4500 myytyä huonetta	315.000
Ravintolaliikevaihto 6000 asiakasta	<u>144.000</u>
Yht.	459.000

Kustannukset:

Ravintolan raaka-aineet (muuttuvia)	49.000
Liinavaatteet (majoituksesta, muuttuvia huonemäärien suhteen)	18.000
Palkat (joista 25% muuttuvia kokonaislivan suhteen, loput kiinteitä)	138.000
Siivous, sähkö (majoituksesta, joista 50% muuttuvia huonemäärien suhteen)	76.000
Hallinto, markkinointi (kiinteitä)	<u>100.000</u>
Vastuukate	78.000

Lähdettäessä suunnittelemaan huhtikuun budjettia, tehdään se seuraaviin oletuksiin perustuen:

1. Asiakasmäärä kasvaa ravintoloissa 10%:a, mutta myyty huoneet määrä vähenee majoituksessa 5%:a.
2. Keskimääräistä majoitusliikevaihtoa/myyty huone pyritään nostamaan 4 €:lla ja ravintolassa pyritään saamaan sama keskiliikevaihto /asiakas, mutta parannetaan ravintolamyynnin myyntikate-%:a 2 %-yksiköllä.
3. Palkkojen muuttuvan osan suhde liikevaihtoon tulee säilyä samalla prosentuaalisella tasolla.
4. Markkinointikuluihin tulee maaliskuun kiinteiden kulujen lisäksi ylimääräinen 6.000 €:n mainoskampanja.

Tehtävä:

1. Tee em. suunnitelmilla huhtikuulle yksi, kaikki em. muutokset huomioiva tulossuunnitelma, jossa näkyy kaikki em. muutokset. Huomioi muuttuvien kulujen muutokset ja kiinteät kulut oletetaan pysyvän €-määräisesti samoina.

2. Onko huhtikuu kannattavampi kuukausi kuin maaliskuu jos budjetoidut luvut toteutuvat?

Tehtävässä ei tarvitse huomioida alv:a.

12. a) Mikä on alkoholijuoma-annoksen al-verollinen myyntihinta, kun tavoite myyntikate-% on 68% ja al-verolliset raaka-aineet maksavat 5,70 €?
b) Kuinka paljon tällöin jää ravintolalle myyntikatetta euroissa?
13. Lounassetelin arvo on 9,00 €. Myyntikatetavoite lounaalle on 60%. Paljonko saavat raaka-aineet enintään maksaa al-verolliseen hintaan?
14. Määritä al-verollinen myyntihinta ruoka-annokselle, jonka al-verollinen raaka-ainehinta on 7,90 € ja myyntikate-euroja tulisi jäädä 10,50 €. Mikä on annoksen myyntikate-%?
15. Ravintola A myy keskisoluttuoppia al-verolliseen hintaan 3,50 € ja ravintola B myy sitä hintaan 4,60 €. B:n tuoppien myynti kuukaudessa on yht. 43.815 €. Tuopin arvonlisäveroton hankintahinta on 1,25 €. Kuinka monta tuoppia A joutuu myymään enemmän päästäkseen samaan euromääräiseen myyntikatteeseen?
16. Millä al-verollisella hinnalla tarjoaisit 90 hengen juhlaillallista, jonka al-verolliset raaka-ainekustannukset yhteensä ovat 12,50 €/asiakas. Tarjoilutyövoimaa tarvitaan 25 työtuntia keskipalkka 1.900 €/kk (sivukuluiksi arvioidaan 50%, työntekijöiden työtuntimäärä 159h/kk). Lisäksi salin koristeluun kuluu 340 € (al-veroton hinta). Yritys hinnoittelee tuotteensa niin, että raaka-ainekäytön jälkeen myyntikatetta tulee jäädä 65% ja tarjoilu- ja koristelukustannukset laskutetaan al-verollisina asiakkailta ilman katetta. Kuinka paljon on laskutettava al-verollinen hinta/osanottaja ja kuinka paljon on erilliskate ja erilliskate-% tilaisuuden liikevaihdosta?
17. Olet saanut ravintolapäällikkönä tehtäväksesi laatia tarjouksen 150 henkilön tilinpäätösillallisista asiakasyritykselle. Illallisen, jonka asiakasyritys maksaa vierailleen, **al-verottomat raaka-ainekustannukset** ovat ruoka 7,80 €/hlö ja juomat 4,5 €/hlö,. Tämän lisäksi asiakkaiden arvioidaan kuluttavan omaa rahaa lähinnä lisädrinkkeihin **arvonlisäverolliseen hintaan** keskimäärin 17 €/asiakas. Kyseisen lisämyynnin myyntikate-% on 65%.

Asiakasyrityksellä on vielä yksi toivomus, joka aiheuttaa lisäkustannuksia normaaliin ravintolailtaan verrattuna: he haluavat taikurin esiintymään vierailleen. Tiedät, että vanha opiskelukaverisi Haagan ajoilta elättää itsensä nykyään taikatemppeja tekemällä ja **veloittaa arvonlisäverottomana palkkiona** 300 €/esityskerta.

Laadi tarjous asiakasyritykselle illallisen **arvonlisäverollisesta hinnasta/hlö** sisältäen taikurin palkkion, kun ko. illan tulisi tuottaa saman verran myyntikatetta kuin keskimääräinen viikonloppuilla, jolloin illan **koko liikevaihto** on keskimäärin 5.800 € ja keskimääräinen myyntikate-% 63%. Laske lisäksi, mikä on asiakasyritykseltä veloitettavan illallismyynnin myyntikate-%. Kyseinen tilaisuus tulee olemaan yksityistilaisuus, jolloin ravintolaan ei tule muita asiakkaita. **Arvonlisävero tulee huomioida laskelmissa.**

18. Ohjelmapalveluyritys, joka myy moottorikelkkasafareja suunnittelee 2 vrk:n retkeä, jossa osallistujat tutustuvat porotilaan, tekevät itse ruokansa maastossa, nukkuvat laavulla ja ajavat kahden päivän aikana yht. 300 km metsähallituksen merkitsemiä ajoreittejä. Tilaaja asiakkaalla tulisi olemaan 15 henkeä käsittävä ryhmä, jotka kaikki tarvitsisivat oman kelkan käyttöönsä. Paketin kustannusrakenteesta tiedetään seuraavaa:

- moottorikelkat on hankittu leasingilla, leasingmaksu on 300 €/kk ja kelkoilla on keskimäärin 90 myytyä asiakaskäyttöpäivää vuodessa
- ruokailutarvikkeet, vakuutukset, varusteet ja polttoaineet ovat ko. matkalle arviolta 90 €/vrk/asiakas
- oppaiden, joita tarvitaan kaksi, palkkio sivukuluineen on 300 €/vrk/opas, oppaille tarvitaan lisäksi moottorikelkat, ruokailutarvikkeet, vakuutukset, varusteet ja polttoaineet
- ko. paketti vaatii yleistä hallinnointi- ja myyntityötä n. 12 tuntia, jotka hoitaa myyntisihteeri, jonka palkka sivukuluineen on 16 €/tunti

Em. kustannusten lisäksi tulisi koko paketista jäädä myyntikatetta niin, että se olisi lopullisesta hinnasta 25%.

Kuinka paljon tulee olla matkan arvonlisäveroton hinta / osanottaja?

Tehtävässä ei tarvitse huomioida alv:a.
