

FinantsSelgus

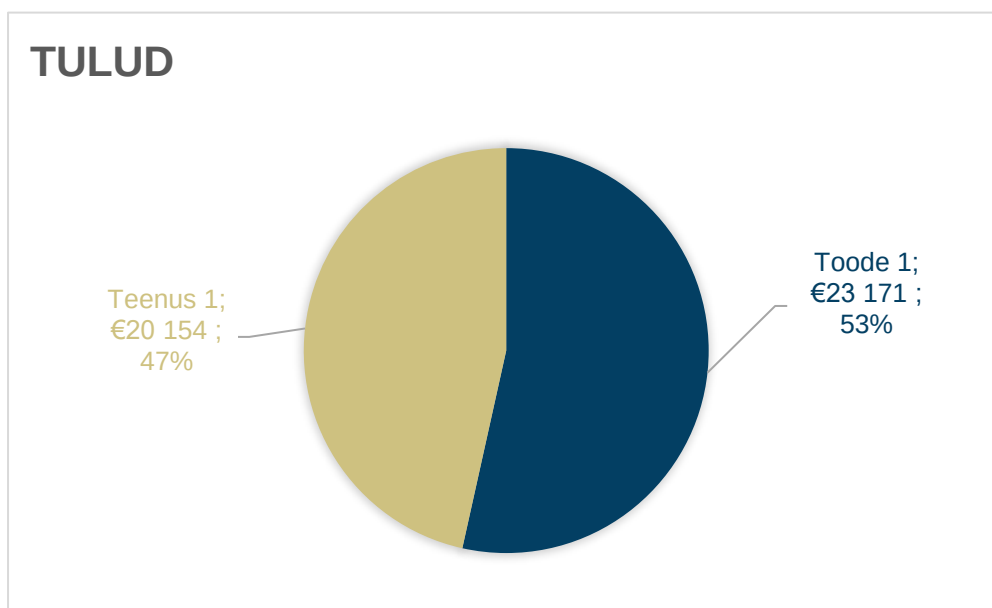


Finantsraport

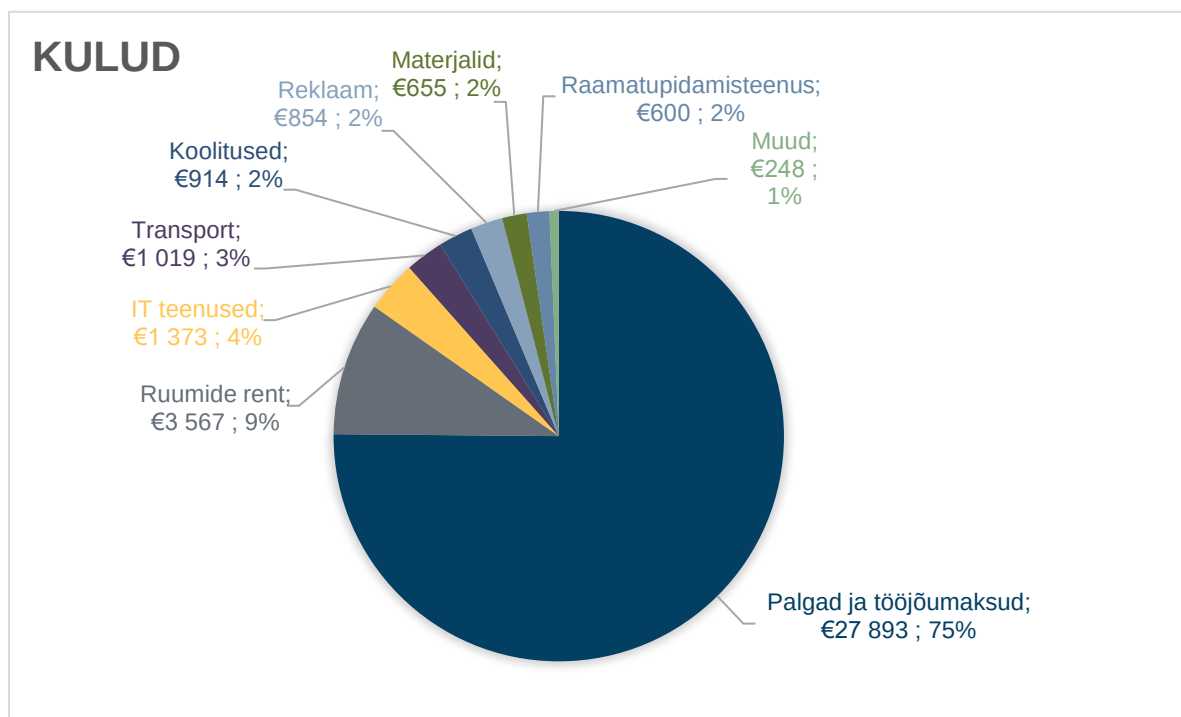
SINU OÜ NIMI

01.01.2024 – 31.12.2024

Tulude ja kulude ülevaade



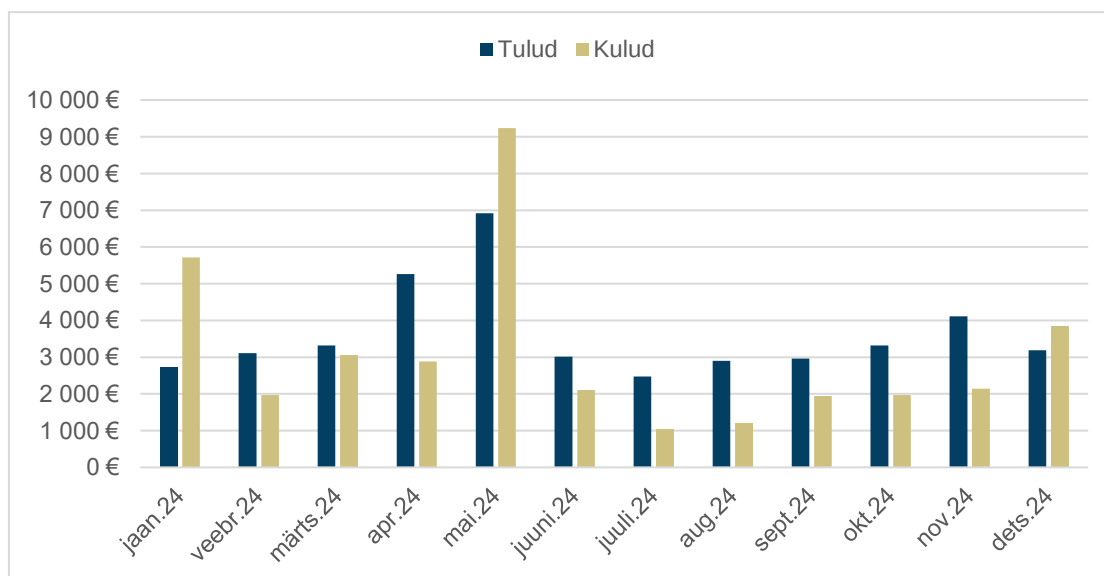
Graafik illustreerib Sinu OÜ kogutulude jaotust. Ettevõtte tulu tuleb enam-vähem võrdselt kahest allikast: 47% Teenus 1 ja 53% Toode 1 müügist.



Graafik kajastab Sinu OÜ kulude jaotust erinevate kategooriate vahel. Suurima osa moodustavad tööjõukulud 75%, millele järgnevad ruumide rent 9% ja teised tegevuskulud. Kulude jaotus aitab mõista, kuhu ettevõtte ressursid peamiselt suunatakse. Siin graafikul on näha, millised kululiigid on suurimad ja seega potentsiaalseteks sihtmärkideks kulude vähendamisel.

Tulud ja kulud kuude kaupa

Järgnev graafik näitab tulusid ja kulusid kuude kaupa.



On näha, et tulu ja kulu liikumine ei ole stabiilne – tulude kõikumine kuude lõikes on märgatav ning mõnes kuus ületavad kulud tulusid (jaanuar, mai, detsember). Samal ajal on üldine trend siiski positiivne – keskmine tulu ületab keskmist kulu. Keskmine tulu kuus on 3610 € ja keskmine kulu kuus 3094 €. See tähendab, et iga kuu jääb kasumiks keskmiselt 517 €.

Puhaskasumi marginaal

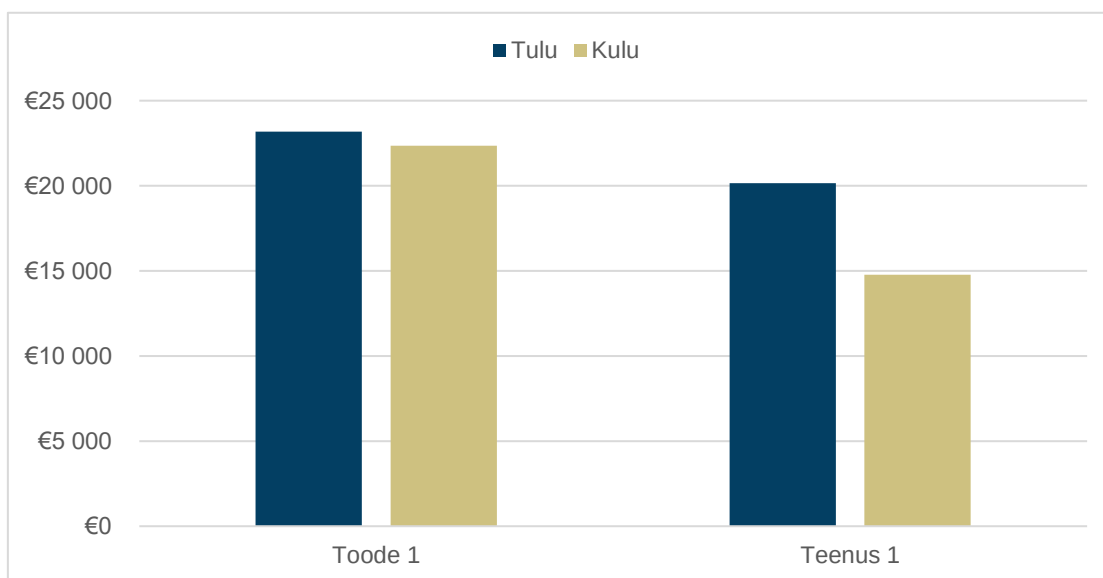
Puhaskasumi marginaal (profit margin) näitab, kui suure osa müügitulust ettevõtte realselt kasumiks teenib, võimaldades hinnata ettevõtte kasumlikkust..

14%

Sinu OÜ puhaskasumi marginaal on 14%, mis näitab, et igast teenitud ühest eurost müügitulust jääb pärast kõigi kulude mahaarvamist (sh tööjõud, rent, reklaam, maksud jms) ettevõttele 14 senti kasumit. Võib öelda, et 14% on piisav stabiilseks kasvuks.

Toode 1 ja Teenus 1 kasumlikkuse võrdlus

Graafik kuvab, kuidas jagunevad tulud ja kulud kahe ärisuuna vahel: Toode 1 ja Teenus 1. See võimaldab visuaalselt hinnata, milline suund on ettevõttele tulusam ja milline vajab tähelepanu. Teenus 1 on selgelt kasumlikum.



Puhaskasumi marginaal Toode 1

4%

Toode 1 puhaskasumi marginaal on ainult 4%, mis on madalam kui Sinu OÜ tervikuna. See viitab kas madalale hinnale, kõrgetele kuludele või ebatõhusale tootmisele. Võib mõelda hinnatõusule, kulude optimeerimisele (nt tööjõu- või transpordikulude vähendamist), tootmismahu suurendamisele püsikulude jagamiseks.

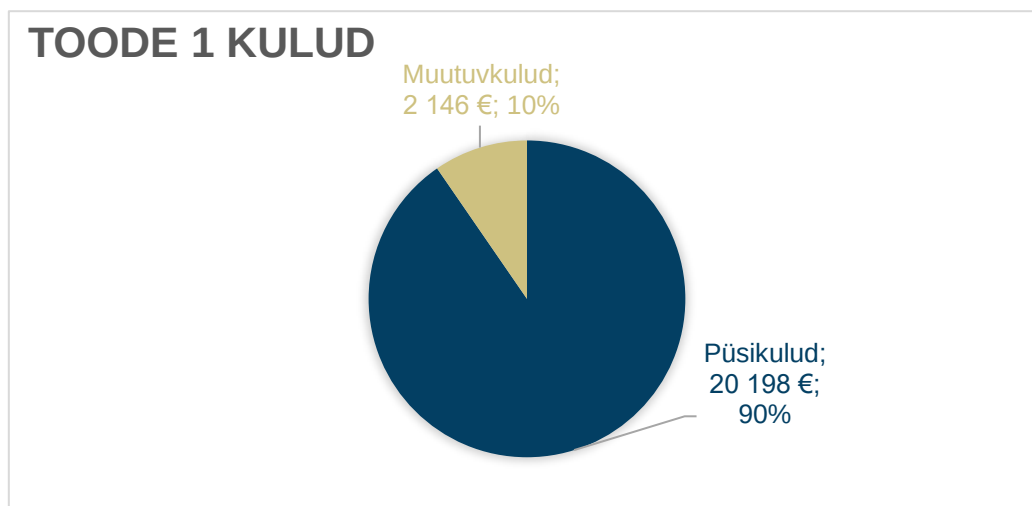
Puhaskasumi marginaal Teenus 1

27%

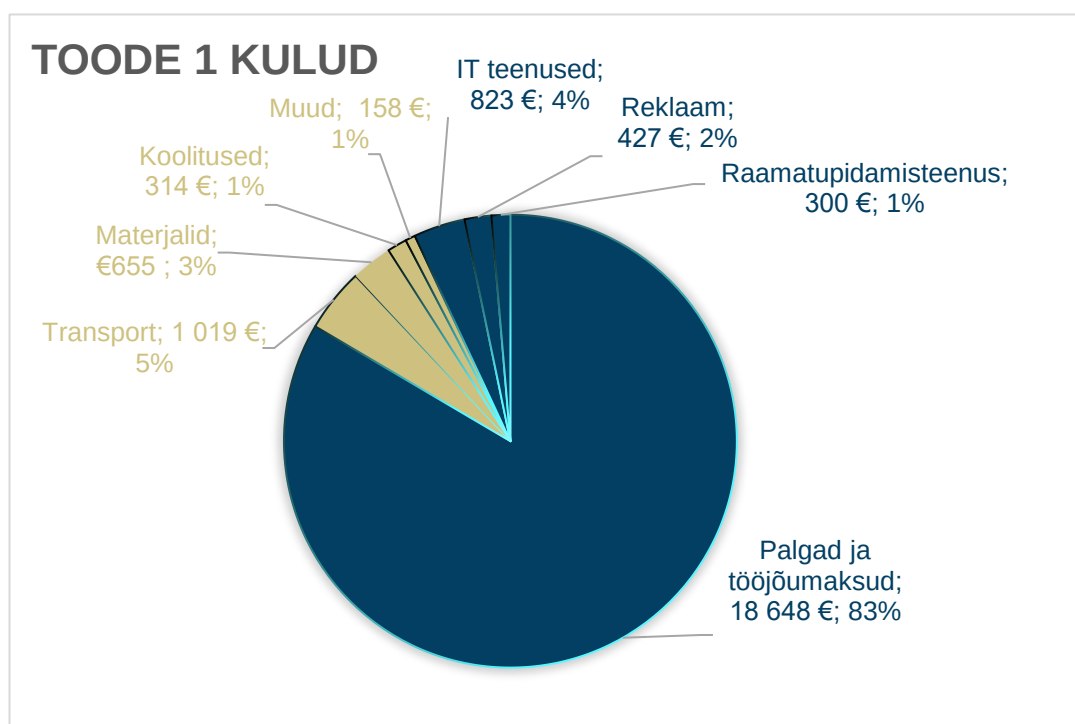
Teenus 1 puhaskasumi marginaal on 27%, mis on märksa kõrgem. Kuna Teenus 1 on oluliselt kasumlikum, võib kaaluda turunduse, arenduse ja müügitegevuste fookuse suunamist sinna. Isegi kui Toode 1 tekitab suurema kogutulu, võib Teenus 1 olla tulusam vähema töö ja väiksemate kuludega.

Toode 1 kulude jaotus

Järgmisena vaatame lähemalt Sinu OÜ Toode 1 kulusid, jagades need muutuv- ja püsikuludeks.



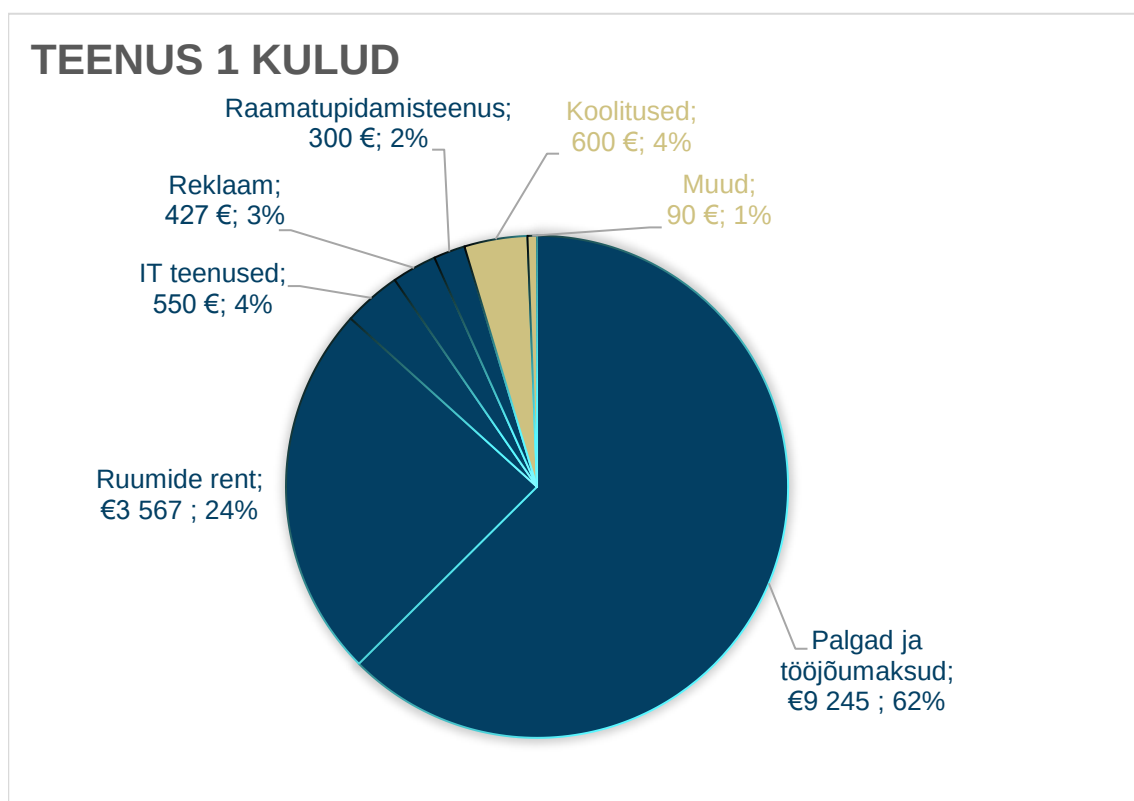
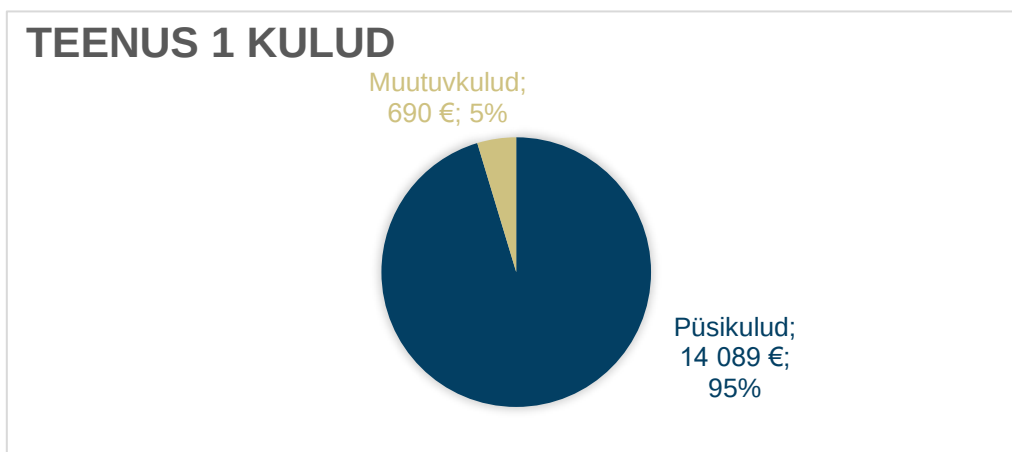
Kui nüüd veel lähemalt vaadata, kuidas jagunevad Toode 1 kulud, siis on näha, et 83% kuludest läheb tööjõukuludeks, järgmiseks suuremaks kuluks on transport 5%. Teised kulukategooriad jäävad alla 5%.



Toode 1 on tööjõumahukas. Tööjõukulude suur osakaal viitab sellele, et tootmisprotsess sõltub oluliselt inimressursist. Võimalikud strateegiad: tootmise automatiseerimine või digitaliseerimine, töötajate efektiivsuse suurendamine (koolitused, protsesside parendamine). Kui tootmismahu kasvatamine tähendab lineaarselt kasvavaid tööjõukulusid, võib kasumlikkuse suurendamine olla raskendatud.

Teenus 1 kulude jaotus

Sinu OÜ Teenus 1 puhul on muutuv- ja püsikulude jagunemine sarnane, kus 95% moodustavad püsikulud.



Selline kõrge püsikulude osakaal tähendab, et iga täiendav teenusemüük suurendab kasumit märgatavalt, kuna lisanduvad muutuvkulud on väikesed või olematud. Suur püsikulu tähendab ka seda, et teenuse tasuvus sõltub mahust. Mida rohkem teenust müüakse, seda madalamaks läheb kulu ühiku kohta. Kuna kulud on prognoositavad ja ei kõigu kuude lõikes palju, saab selle põhjal kindlamalt teha rahavoogude ja kasumlikkuse prognoose.

6 soovitust kasumi suurendamiseks

1. Fookus kasumlikumale ärisuunale

Teenus 1 puhaskasumi marginaal (27%) on oluliselt kõrgem kui Toode 1-l (4%). Suuna rohkem müügi- ja turundustegevust Teenus 1 arendusse. Hinda, kas on võimalik Toode 1 tootmist optimeerida või vähendada.

2. Toode 1 kulude optimeerimine

83% kuludest on tööjõuga seotud. Kaalu tööaja efektiivsuse parandamist (töökorraldus, protsesside ülevaatus). Võimalusel automatiseeri või liida osad tööprotsessid.

3. Müügiimahu kasvatamine

Kuna Teenus 1 kulud on 95% püsikulud, tähendab iga täiendav müük sisuliselt täiendavat puhaskasumit. Suurenda Teenus 1 müügiimahu – kampaaniad, partnerlus, uus segment.

4. Tasakaalusta tulu kõikumisi kuude lõikes

Tulude ebastabiilsus võib põhjustada rahalisi raskusi. Planeeri rahavood nii, et suuremate tuludega kuudel tekiks reserv. Hinda püsimate ajastust ja vajadusel kohanda.

5. Hinnastrateegia ülevaatus

Toode 1 madal marginaal võib viidata liiga madalale müügihinnale. Võrdle turuolukorraga – kas on ruumi hinna tõstmiseks? Too välja pakutav lisandväärtus, et õigustada hinda (nt kvaliteet, kiirus).

6. Kulude pidev monitooring

Väiksemad kulukategooriad võivad ajas kasvada. Jälgi igakuiseid kulude muutusi ja hoia kuluridasid optimaalsena. Vaata üle lepingulised kulud (nt transport, IT teenused), kas annab millestki loobuda või soodsama teenusepakkuja vastu vahetada.