

Tämä artikkeli on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne.

### Viite

Länsiluoto, A. 2016. Voitto tavoitteena. Ilkka 12.3.2016, 6.



SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU  
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

[www.seamk.fi](http://www.seamk.fi)

[verkkolehti.seamk.fi](http://verkkolehti.seamk.fi)

## KOLUMNI

### AAPO LÄNSILUOTO

Kirjoittaja on KTT, dosentti ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun johdon laskentatoimen yliopettaja.



## Voitto tavoitteena

**M**onet yritykset asettavat voittoon eli kannattavuuteen liittyviä tavoitteita. Esimerkiksi Ilkka-yhtymän tuototavoite sijoitetulle pääomalle on 10 prosenttia ja omalle pääomalle 15 prosenttia. Vastaavasti Atrian liikevoitto-tavoite on 5 prosenttia ja oman pääoman tuottotavoite 8 prosenttia. Tavoitetasojen erot johtunevat osin toimiala- ja yritys-kohtaisista eroista.

Voiton järkevyyttä tavoitteena voi lähestyä yrityksen sidosryhmätarkastelun kautta. Keskeisiä sidosryhmiä ovat asiakkaat, alihankkijat, tavaran toimittajat, työntekijät, omistajat, rahoittajat ja verottaja. Äkkiseltään ajateltuna näiden odotukset vaikuttavat keskenään ristiriitaisilta. Asiakkaat haluavat edullisesti hyviä tuotteita, tavarantoimittajat hyvän hinnan toimittamistaan raaka-aineista ja työntekijät sekä hyvää palkkaa että varmaa työpaikkaa. Omistajat sitä vastoin voivat odottaa hyvää tuottoa sijoitetulle pääomalle, rahoittajat lainan lyhennyksiä ja korkojen maksua ja verottaja hyviä verotuloja.

**Sidosryhmäodotukset** eivät kuitenkaan välttämättä ole ristiriidassa keskenään. Kannattavat yritykset saavat helpoiten rahoitusta rahoitustarpeisiinsa, rekrytoitua työntekijöitä, maksettua työntekijöiden palkat ja tilattua tavarantoimittajilta materiaaleja. Lisäksi kannattavat yritykset pystyvät maksamaan parhaiten osinkoja, lainanlyhennyksiä ja veroja. Sidosryhmien odotusten ja yrityksen kannattavuustavoitteen yhteneväisyys näkyy hyvin muun muassa Keskon missiona, joka on luoda "vastuullisesti hyvinvointia kaikille sidosryhmillemme ja koko yhteiskunnalle".

**Talousihmisinä** tehtävämme on tarkastella yrityksen liiketoiminnan kehittämistä siten, että taloudellinen menestyminen huomioidaan. Tällöin mietimme muun muassa, mitä tuotteita on järkevää kannattavasti tuottaa. Autamme myös tuotannon järjestämismuodon ja -paikan talouteen liittyvien asioiden pohdintoissa. Toisaalta tuomme tietoa siitä, mihin asiakaisiin kannattaisi keskittyä, miten heitä voitaisiin parhaiten palvella tai miten investoinnit kannattaisi rahoittaa.

**Oleennaista on pyrkiä** välttämään lyhyen tähtäimen pikavoittojen metsästämistä ja pyrkiä pitkäjänteiseen kannattavaan liiketoimintaan. Esimerkiksi vuonna 1649 perustettu Fiskars korostaa pitkäjänteisyyttä määritellään tavoitteeksi "menestyä markkinoita paremmin ja yltää hyvään pitkäaikaiseen kannattavuuteen".

Pikavoittojen tavoittelusta on lukuisia viimeaikaisia kyseenalaisia yritys esimerkkejä, joissa on toimittu laittomasti tai ainakin eettisesti kyseenalaisella tavalla. Pitkäjänteisestä kehittämistyöstä ja kannattavasta liiketoiminnasta ovat esimerkiksi Koneen ja Wärtsilän toiminta, jotka ovatkin yli 100-vuotiaita. Pitkän tähtäimen hyvä kannattavuus ei siten olekaan hullumpi tavoite!