



**Artikkeli julkaistu Kääntäjä-Översättaren-lehdessä lokakuussa 2008.
Lainattaessa lähde mainittava.**

Kustannuslaskentaa matematiikkakammoisille *Kääntäjä myy aikaa, ei sanoja*

Hinnoittelu on yksi kaikkien yrittäjien suurimmista haasteista. On tärkeää, että asiakkaalta veloittettava hinta vastaa yrittäjän palveluun käyttämiä resursseja, mutta on toisaalta kilpailukykyinen. Käännösosalalla hinnoittelu herättää paljon keskustelua ja lannistunutta huokailua, mutta hinnoittelusta ja käännösyrittäjien kannattavuudesta ei tiettävästi toistaiseksi ole suoritettu tarkempaa analyysiä. Hyvä uutinen on se, että hinnoittelua varten on olemassa useita strategioita ja malleja. Huono uutinen taas on se, että kaikkiin niihin liittyy matematiikkaa.

Miten yrittäjän asema eroaa työsuhteessa olevan työntekijän asemasta?

Kääntäjille yleisin yritysmuoto on todennäköisesti toiminimi. Tässä artikkelissa keskitytäänkin toiminimenä toimivan asiatekstinkääntäjän hinnoitteluun vaikuttaviin tekijöihin. Monet niistä ovat toki yleispäteviä ja koskevat myös verokortilla toimivia kääntäjiä. Myöhemmin esitetyt laskutoimitukset ja hinnat eivät ole suosituksia, vaan niiden tarkoituksena on ainoastaan havainnollistaa hintavertailun periaatteita. Toiminimellinen kääntäjä on elinkeinonharjoittaja, joka vastaa itse ja omalla omaisuudellaan taloudellisista sitoumuksistaan. Käytännössä tämä tarkoittaa (yksityismenojen lisäksi) veroja, eläkemaksuja ja yritystoiminnan aiheuttamia kustannuksia - työskenteleminen kun ei ole ilmaista. Kun kääntäjä ryhtyy yrittäjäksi, hän siis ottaa kantaakseen konkreettisen taloudellisen riskin: jos töitä ei ole riittävästi tai jos hinnoittelu on pielessä, kääntäjä voi joutua vastuuseen näistä kuluista omalla omaisuudellaan. Pahan kassakriisin yllättäessä kääntäjältä voidaankin ulosmitata sekä yksityisomaisuutta että elinkeinonharjoittamiseen kuuluvaa omaisuutta velkojien saatavien maksamiseksi. Näin on tapahtunutkin: esimerkiksi hammaslääkäritoimintaa harjoittavalta elinkeinonharjoittajalta on katsottu voitavan ulosmitata mm. hammaslääkäriin tuoli, koska vastaavan työkalun voi myös vuokrata eikä sen ulosmittaaminen näin ollen estä liiketoiminnan harjoittamista. Elinkeinoharjoittaja on myös vastuussa liiketoimintansa muista velvoitteista ja vaikutuksista. Näihin on osittain mahdollista varautua kiinnittämällä huomiota riskienhallintaan ja hankkimalla vakuutuksia, jotka tietenkin myös aiheuttavat kustannuksia. Elinkeinoharjoittajan on lisäksi omalla kustannuksellaan huolehdittava oman ammattitaitonsa kehittämisestä ja työvälineiden pitämisestä ajan tasalla.

Työsuhteessa työnantajan hankkii työntekijöille työvälineet ja kantaa vastuun yrityksen tai organisaation taloudellisesta asemasta. Suurin ero yrittäjän ja työsuhteisen työntekijän välillä on kuitenkin se, että yrittäjän on itse hankittava ansionsa, kun taas työsuhteisen työntekijän tilille tulee palkka säännöllisesti, ainakin irtisanomisajan loppuun saakka.



Mitä eroa on liikevaihdolla ja verotettavalla tulolla?

Kääntäjän elinkeinonharjoittamisella hankkima tulovirta on liikevaihtoa. Karkeasti sanottuna liikevaihto kertoo sen, minkä verran kääntäjä on voinut laskuttaa myynnistään asiakkailtaan ja mistä kokonaissummasta vähennetään kääntäjäyrittäjän kulut. Koko liikevaihto ei siis kääntäjäyrittäjän omaan taskuun jäävää tuloa, vaan siitä vähennetään yritystoiminnan kulut: tietoliikenneyhteydet, hankinnat, toimitilakustannukset, jne. Joka ainoa yritystoiminnassa käytetty tulostuspaperi, klemmari ja hiirimatto siis, koska työnteko aiheuttaa kustannuksia. Työsuhteessa oleva työntekijä saa nämä työnantajansa toimesta, mutta kääntäjäyrittäjän on ne hankittava ja maksettava itse. Kun liikevaihdosta on vähennetty nämä poistot, saadaan verotettava tulo, josta siis maksetaan vielä verot ja muut pakolliset viranomaismaksut, kuten yrittäjäeläkevakuutus, jonka tulisi riittävän turvan takaamiseksi olla noin 20% yrittäjän verotettavasta tulosta. Kannattaa huomata, että yritystoimintaan liittyy myös muita, vapaaehtoisia vakuutustarpeita (esim. yrityksen omaisuusvakuutukset), jotka kääntäjäyrittäjän on jälleen kerran maksettava omasta pussistaan. Ovensuukyselyiden perusteella toiminimenä toimivilla kääntäjillä menee noin 50% liikevaihdosta yritystoiminnasta aiheutuviin kustannuksiin, veroihin ja muihin pakollisiin maksuihin. Liikevaihdosta eli veloittavasta hinnasta kääntäjälle jää siis omiin yksityiskuluihinsa käytettäväksi noin puolet.

Ehdotus hinnoittelun laskentamalliksi

Hinnoittelumalleja ja -strategioita on moneen lähtöön. Eräs mahdollisesti käänösälällekin soveltuva malli noudattelee katetuottohinnoittelun eli ns. cost-plus-hinnoittelun periaatteita. Katetuottohinnoittelu tarkoittaa nimensä mukaisesti sitä, että lasketaan ensin yhteen kaikki kulut, jotka liiketoiminnalla pitää pystyä kattamaan ja sen jälkeen lisätään tähän summaan tavoiteltu kate. Kääntäjäyrittäjälläkin on nimittäin oikeus katetuottoon, jopa velvollisuus sellaista saada aikaan edellä mainittujen yritystoimintaan sisältyvien riskien vuoksi. Katetuotolla kääntäjä kehittää omaa ammattitaitoaan, pitää lomansa ja sinnittelee hiljaisten aikojen yli (tai, fiksu kun on, sijoittaa sen viisaasti). Jos yritystoimintaa pyörii koko ajan nollatuloksella, se tarkoittaa käytännössä kädestä suuhun elämistä, mikä ei pidemmän päälle ole järkevää. Jos liiketoiminta ei tuota yhtään katetta, kääntäjäyrittäjä on riskitilanteen realisoituessa eli vaikkapa katkaistessaan talvella liukastuessaan molemmat ranteensa todella heikoilla.

Yleensä ei suositella, että tuotteen tai palvelun hinta määritellään suoraan sen kustannusten perusteella. Käänösala ei kuitenkaan vaadi suhteettomia investointeja yksittäiseltä yrittäjältä ja toisaalta taas kääntäjäyrittäjä harjoittaa elinkeinoaan useimmiten nimenomaisesti elantonsa ansaitsemiseksi. Sen vuoksi kääntäjäyrittäjän katetuottohinnoittelu voisi tapahtua esimerkiksi näin. Laske ensin yhteen omat yksityiskulusi kuukausitasolla: asuminen, auto, vakuutukset, opinto- tai remonttilaina, kodin hankinnat, vaatteet ja jalkineet, ruoka, terveydenhoito, harrastukset ja vapaa-



ajan vietto, lasten päivähoito, lasten vaatteet ja harrastukset, jne. Lisää tähän yritystoiminnan kustannukset kuukausitasolla: tietoliikenneyhteydet, ohjelmistohankinnat ja -päivitykset, puhelinkulut, yritysvarakuutukset, toimistotarvikehankinnat, jne. Laskemalla kaikki nämä kulut yhteen saat kuukausitason kokonaiskulusi eli sen summan, mikä on pystyttävä ansaitsemaan ellei halua tinkiä jostain. Tähän summaan on lisättävä vielä riittävä katetuotto, jolloin tuloksena saadaan kuukausitasolla tavoiteltava liikevaihto.

Tässä yhteydessä kannattaa muistaa, että vaikka kulut ovat yleensä lähestulkoon samat vuoden jokaisena kuukautena (jos jotain niin menoilla on taipumus kasvaa, ei vähentyä), kenenkään ei ainakaan pitäisi tehdä töitä 12 kuukautta ympäri vuoden. Itse asiassa vuodessa on vain noin 10-10,5 työkuukautta, kun otetaan huomioon esimerkiksi erilaiset yleiset lomapäivät ja pyhät, mahdolliset muuten hiljaiset ajanjaksot, oma loma-aika, vuoden mittaan pidetyt mahdolliset sairauslomapäivät omasta tai muiden perheenjäsenten vatsataudista johtuen. Laskuissa on siis huomioitava se, että 12 kuukauden menot on katettava vain noin 10 kuukauden ansioilla. Palkanlaskennassa katsotaan yleensä, että kuukaudessa on 22 työpäivää. Vuodessa on siis noin 220-230 työpäivää, joiden aikana kääntäjän on mahdollista ansaita elantoaan koko vuoden tarpeisiin.

Mikä on keskimääräinen työtahti?

Kääntäminen on asiantuntijapalvelua ja edelleen teknisistä apuvälineistä huolimatta pitkälti käsityötä. Tästä seuraa yksinkertaisesti kaikkein tärkein kääntäjäyrittäjän toimintaan vaikuttava rajoite: jos kääntäjä myy yhden työpäivänsä yhdelle asiakkaalle, hän ei pysty myymään samaa päivää toiseen kertaan enää toiselle asiakkaalle. Jos kääntäjä vielä myy työpäivänsä kyseiselle asiakkaalle alihintaan, hän ei voi korvata tästä aiheutuvaa taloudellista tappiota myymällä saman päivän toiselle asiakkaalle parempaan hintaan.

Kääntäjien päivittäisestä käänöskapasiteetista ei kirjoittajan tietojen mukaan ole tehty virallista tutkimusta, mutta useiden kokeneiden kollegojen keskuudessa suoritettujen ovensuukyselyjen mukaan keskimääräinen käänösvauhti ammattikäntäjällä on 5 valmista käänössivua päivässä, kun 1 käänössivu on 1800 merkkipaikkaa sisältäen välilyönnit. Raakakäänöstä voi tietysti syntyä enemmänkin, mutta kun siitä muokataan asiakkaalle lähetettävä valmis teksti, keskivauhti pysyy näillä paikkeilla. Joskus käänöstä saattaa toisaalta syntyä vain 2-3 sivua päivässä, mikäli aihe vaatii huomattavasti tiedonhakua tai asiantuntijakonsultointia. Vanha nyrkkisääntö siitä, että yksi käänössivu on kääntäjän yhden tunnin työ pätee edelleen. Kääntäjä siis kääntää noin 5 tuntia päivässä, mutta lisäksi kannattaa muistaa, että kääntäjä tekee työpäivän aikana muutakin. Elinkeinonharjoittajan on hoidettava kirjanpitoon ja yritystoimintaan liittyviä asioita jatkuvasti. Vertailun vuoksi todettakoon, että käänösalan työnantajat saattavat edellyttää työsuhteisilta kääntäjiltä noin 7-8 sivun päivätahtia. Kyseinen sivumäärä saattaa olla mahdollista työsuhteessa, kun työnantaja hoitaa sellaisia asioita, jotka yrittäjän on hoidettava itse. Työpäivän pituudeksi pitäisi riittää noin 8 tuntia, koska elämässä on oltava muutakin kuin työtä.



Miten eri veloitusten kannattavuutta voi vertailla?

Käännösosalalla on käytössä monenlaisia hinnoitteluperusteita, esimerkiksi sana-, rivi- sivu- ja tuntihintoja. Näistä perinteisiä ovat rivi- ja sivuhinta, mutta viime aikoina sanahinnoittelu on yleistynyt nopeasti käännösmuistiohjelmien vuoksi.

Käännöstoimistoissa käytetään usein esimerkiksi seuraavia keskimääräisiä sanapituuksia eri kieliä vertailtaessa: suomi 8,5 merkkiä, englanti 6 merkkiä, ruotsi 6,9 merkkiä ja saksa 8,9 merkkiä. Kääntäjien keskuudessa sanahinnoittelun suurimmaksi ongelmaksi koetaan se, että me myymme aikaa, mutta meille maksetaan sanoissa, mikä tekee hintojen vertailusta vaikeaa. Taulukossa 1 esitetään laskelma siitä, montako eri kielen sanaa mahtuu suurin piirtein yhdelle käännössivulle (1800 merkkipaikkaa) eli noin 1 tunnin työhön.

	sanon pituus	1 käännössivu
suomi	8,5 merkkiä	212 sanaa
englanti	6 merkkiä	300 sanaa
ruotsi	6,9 merkkiä	261 sanaa
saksa	8,9 merkkiä	202 sanaa

Taulukko 1. Sanamäärät käännössivulla. Määrät eivät ole suosituksia.

Tällä tavoin tarkasteltuna on helppo huomata, että käännössivulle mahtuva sanamäärä vaihtelee huomattavasti eri kielten välillä. Vaihtelun merkitys käy vielä selvemmäksi, kun verrataan samalla periaatteella sanahintoja. Taulukossa 2 on vertailtu käännössivusta saatavia palkkioita käyttämällä sanahintoja ja edellisen taulukon sivulle mahtuvia sanamääriä (kaikki hinnat ovat arvonlisäverottomia):

	Suomi	englanti	ruotsi	saksa
0,08 € / sana	16,96 € / sivu	24 € / sivu	20,88 € / sivu	16,16 € / sivu
0,10 € / sana	21,20 € / sivu	30 € / sivu	26,10 € / sivu	20,20 € / sivu
0,12 € / sana	25,44 € / sivu	36 € / sivu	31,32 € / sivu	24,24 € / sivu
0,15 € / sana	31,80 € / sivu	45 € / sivu	39,15 € / sivu	30,30 € / sivu
0,17 € / sana	36,04 € / sivu	51 € / sivu	44,37 € / sivu	34,34 € / sivu
0,20 € / sana	42,40 € / sivu	60 € / sivu	52,20 € / sivu	40,40 € / sivu

Taulukko 2. Sanahinnan vaikutuksen vertailua sivuhintaan kielittäin. Hinnat eivät ole suosituksia.

Näin vertailemalla voitaisiin ehkä päätellä, että sanahinnoittelu saattaa olla alunperin englanninkielisistä maista lähtöisin, koska englannin sivuhinnat ovat kaikki tasalukuja toisin kuin muiden kielten osalta. Lisäksi huomataan, että sama sanahinta tuottaa varsin erilaisia sivuhintoja eri kielissä.



Miten yksikköhinta vaikuttaa tuloihin vuositasolla?

Palataan hetkeksi taaksepäin. Tarkkaavainen lukija muistanee, että kääntäjäyrittäjän realistinen keskimääräinen työtahti on 5 käännössivua päivässä. Kuukaudessa on laskennallisesti 22 työpäivää ja vuodessa 10,5 työkuukautta eli 220-230 työpäivää. Kaava olisi siis suurin piirtein tämä:

$$220 \text{ työpäivää} \times 5 \text{ käännössivua} = 1100 \text{ käännössivua vuodessa}$$
$$1100 \times \text{sivuhinta} = \text{liikevaihto vuodessa}$$

Taulukossa 3 on laskettu esimerkkejä liikevaihdosta ja nettotulosta, jos kääntäjän kaikki työt noudattavat samaa hintaa olettaen, että kääntäjä työskentelee tällä työtahdilla. On luonnollisesti huomattava, että työtahti voi vaihdella ja veloituskin on harvemmin sama kaikille töille ja asiakkaille. Vertailun onkin lähinnä tarkoitus havainnollistaa eri hintojen vaikutusta kääntäjän tuloihin vuositasolla. Ensimmäisenä on laskettu kuukausittainen liikevaihto, josta on saatu vuositason liikevaihto kertomalla luku 10,5:llä eli työkuukausien määrällä. Vuosittainen nettotulo on saatu puolittamalla vuoden liikevaihto (suurin piirtein puolet liikevaihdosta kun menee yritystoiminnan kuluihin ja pakollisiin maksuihin). Kuukausittainen nettotulo on taas saatu jakamalla tämä summa kahdella toista. Kuukausittainen nettotulo olisi siis se, mitä kääntäjälle jää käteen yritystoiminnan kulujen ja pakollisten maksujen jälkeen.

	Liikevaihto, kk	Liikevaihto, Vuosi	Nettotulo, Vuosi	Nettotulo, kk
17 € / sivu	1 870 €	19 635 €	9 817 €	818 €
21 € / sivu	2 310 €	24 255 €	12 127 €	1 010 €
25 € / sivu	2 750 €	28 875 €	14 437 €	1 203 €
45 € / sivu	4 950 €	51 975 €	25 987 €	2 165 €

Taulukko 3. Sivuhinnan vaikutus nettotuloihin. Hinnat ja luvut eivät ole suosituksia.

Vertailun vuoksi todettakoon, että Eurostatin köyhyysraja on noin 1000 euroa kuukaudessa. Akavan nettisivujen mukaan Akavan jäsenten keskitulo vuonna 2006 oli noin 2100 euroa kuukaudessa (netto) ilman lisiä. Suomen yrittäjien tutkimusten mukaan taas yrittäjille jäi vuonna 2005 verotuksen jälkeen käteen keskimäärin 26 253 euroa vuodessa, mikä tekee 2187 euroa kuukaudessa (esimerkiksi suomi 0,20 € / sana tai englantia 0,15 € / sana). Aarresaari-verkkopalvelulle vuonna 2006 suoritettujen tutkimusten mukaan viisi vuotta työelämässä mukana olleen humanistin mediaaniansio oli tuolloin 2452 euroa kuukaudessa.



Lopuksi

Toiminimenä toimiva kääntäjäyrittäjä harjoittaa elinkeinoaan oman elantonsa ansaitsemismielessä. Lienee selvää, että pelkällä omalla työllä rikastuminen on vaikeaa ellei mahdotonta, mutta jokainen voi ainakin laskea oman kannattavuusrajansa. Kannattavuusraja ei voi ulkopuolinen määritellä, vaan se riippuu itse kunkin kulurakenteesta ja halutusta elintasosta. Sen saa selville vain seuraamalla omia kulujaan ja pohtimalla omia toiveitaan elämän mukavuustasosta. Mikä on juuri sinulle kannattava hinta? Mitkä asiakkaasi ovat kannattavia ja mitkä taas eivät? Miten kannattamattomista asiakkaista saisi kannattavia? Tätä voi pohtia esimerkiksi yllä selostetuilla laskutoimituksilla ja pitämällä kirjaa omasta työajan käytöstään. Viekö asiakas esimerkiksi enemmän työaikaasi kuin mistä hän todellisuudessa maksaa? Kääntäjäyrittäjäkin voi asettaa rajoitteita palvelunsa eli aikansa saatavuudelle vaikkapa lisäämällä halutessaan käännostarjoukseensa maininnan siitä, että käännohintaan sisältyy vain yksi kommenttikierros, jonka jälkeen kommentteista veloitetaan jonkin lisätaksan mukaisesti. Tyypillinen aikasyöppöhän on asiakas, joka haluaa sanahinnalla ”vaan nää kaks sanaa enkusta suomeksi”. Jos ne sanat sattuvat ikävä kyllä olemaan ”on” ja ”off” kääntäjä saattaa joutua käyttämään pahimmassa tapauksessa puoli työpäiväänsä selvitellessään sähköpostitse sanojen esiintymiskontekstia ja pohtiessaan niille sopivaa käännoä. Hinnoittelun periaatteisiin perehtyminen helpottaa oman hinnan muodostamista ja sen perustelemista asiakkaalle. Oman liiketoiminnan kannattavuuden seuraaminen voi tuntua puisevalta hommalta, mutta se on elinkeinonharjoittajalle oleellisen tärkeää ammatinharjoittamisen tulevaisuuden turvaamiseksi. Nyt vain tiliotetta seuraamaan ja laskurit esiin!

Kirjoittaja: Liisa Leppänen, FM

Liisa Leppänen on työskennellyt 12 vuotta konferenssitulkki- ja kääntäjäyrittäjänä. Tällä hetkellä hän on Suomen kääntäjien ja tulkkien liiton toiminnanjohtaja. Artikkelin perustuu kirjoittajan Tampereen yliopiston kieli- ja käännoätieteiden laitoksen työelämätaidot-kurssilla useana vuonna pitämiin luentoihin.