

Outi Vesterinen

KOHDEYRITYKSEN KANNATTAVUUS, MAKSUVALMIUS JA  
VAKAVARAISUUS VUOSINA 2009–2012

Liiketalouden koulutusohjelma  
Taloushallinnon suuntautumisvaihtoehto  
2013

KOHDEYRITYKSEN KANNATTAVUUS, MAKSUVALMIUS JA  
VAKAVARAISUUS VUOSINA 2009–2012

Vesterinen, Outi  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Kesäkuu 2013  
Ohjaaja: Vahtoranta, Milka & Keskinen, Arto  
Sivumäärä: 62  
Liitteitä: 6

Asiasanat: kannattavuus, tunnusluvut, maksuvalmius, vakavaraisuus

---

Opinnäytetyön aiheena oli tutkia kohdeyrityksen kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta vuosina 2009–2012. Tutkimus tehtiin pääosin tulkitsemalla tunnuslukuja, jotka laskettiin tilinpäätöstietojen avulla. Tunnuslukuja vertailtiin saman toimialan tunnuslukuihin sekä Yritystutkimusneuvottelukunnan ohjearvoihin. Tällä tavoin pystyttiin tarkemmin pohtimaan, mikä kohdeyrityksen taloudellinen tilanne on tällä hetkellä.

Teoria osuudessa käsiteltiin kannattavuutta, miten sitä pystytään muun muassa mittaamaan, arvioimaan ja parantamaan. Lisäksi esiteltiin valitut kannattavuuden tunnusluvut, joita laskettiin myöhemmin tutkimusosiossa. Teoria osuudessa kerrottiin myös maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden yleisimmät tunnusluvut ja muuta yleistä huomioitavaa maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta. Teoria osuus viimeinen aihe liittyi tilinpäätösanalyysiin. Osiossa käsiteltiin tunnuslukujen analysointia ja mitä ongelmia ja rajoituksia voi olla, kun tilinpäätösanalyysia tehdään.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista menetelmää. Tutkimus suoritettiin pääosin laskemalla tunnusluvut aihealueittain ja tulkitsemalla tulos- ja taselaskelmaa. Näiden lisäksi tehtiin toimiala vertailu ja verrattiin myös ohjearvoihin, joita siis Yritystutkimusneuvottelukunta on antanut. Tunnuslukujen laskennan lisäksi tehtiin lyhyt haastattelu konsernin toimitusjohtajalle. Haastattelussa kysyttiin opinnäytetyön aiheeseen liittyviä kysymyksiä, esimerkiksi miten kannattavuutta seurataan yrityksessä ja onko heillä käytössä mittareina joitain tunnuslukuja.

Tutkimustulosten perusteella voitiin todeta, että yrityksen kannattavuus on kohtalaisella tasolla. Muutaman tunnusluvun trendi oli laskeva ja muutoksia yrityksessä tulisi tehdä. Omistussuhteiden muutos ei näkynyt kaikissa tunnusluvuissa. Erityisesti tutkimuksessa tuli esille se, miten yrityksen pääomarakenne muodostuu ja millaiset vaikutukset sillä on esimerkiksi pääomantuottoa mittaaviin tunnuslukuihin.

## TARGET COMPANY'S PROFITABILITY, LIQUIDITY AND SOLVENCY IN 2009–2012

Vesterinen, Outi

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business and Administration

June 2013

Supervisors: Vahtoranta, Milka and Keskinen, Arto

Number of pages: 62

Appendices: 6

Keywords: liquidity, profitability, solvency, indicators

---

The purpose of this thesis was to study case company's profitability, liquidity and solvency in 2009–2012. Research was done mainly examining indicators and after that case company's indicators was compared to the same industry. This way was easier to examine the changes of the financial situation.

In theoretical part of this thesis was introduced profitability and how to measure, evaluate and improve the profitability. Furthermore, to the study presented important measures of profitability those were chosen to the research part of this thesis. Also liquidity and financial solidity were main topics. In the last part of the theory was introduced the financial statement analysis and what kind of problems and restrictions might be when you do the financial statement analysis.

This study research method that was used was qualitative. In the research was done by calculating indicators in all topics and interprets the financial statements. Indicators values were compared to the industry and guideline values given by the Committee for Corporate Analysis. The interview was made to the CEO of the corporation. There were only few questions about profitability, liquidity and solvency like how they measure and follow the profitability and are using already some key ratios.

After the research was made could say that company's financial situation was fair. Change in the ownership hasn't affected some much. The attention in final results focused to the balance sheets liabilities because capital structure is mainly a short-term loan. That can be noticed in indicators. Some changes should be done in the future.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	TUTKIMUKSEN TARKOITUS, TAVOITTEET JA VIITEKEHYS.....	6
	2.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet.....	6
	2.2 Käsitteellinen viitekehys.....	6
3	KANNATTAVUUS.....	7
	3.1 Kannattavuuden määritelmä.....	7
	3.2 Kannattavuuden seuranta ja mittaaminen.....	9
	3.3 Kannattavuuteen vaikuttaminen ja arviointi.....	10
	3.4 Kannattavuuden parantaminen.....	11
	3.5 Kannattavuuden tunnusluvut.....	14
	3.6 Tuotot ja kustannukset.....	19
4	MAKSUVALMIUS JA VAKAVARAISUUS.....	21
	4.1 Maksuvalmius.....	21
	4.2 Vakavaraisuus.....	27
5	TUNNUSLUKUIEN TULKINTA.....	31
	5.1 Tilinpäätösanalyysi.....	31
	5.2 Rajoitukset ja ongelmat.....	34
	5.3 Terveyskolmio.....	36
6	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	37
	6.1 Tutkimusmenetelmät.....	37
	6.2 Tutkimuksen luotettavuus.....	38
7	TUTKIMUSTULOKSET.....	39
	7.1 Kohdeyrityksen esittely.....	39
	7.2 Kannattavuus ja kannattavuuden tunnusluvut.....	40
	7.3 Maksuvalmius.....	48
	7.4 Vakavaraisuus.....	52
8	JOHTOPÄÄTÖKSET.....	56
	LÄHTEET.....	60
	LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on tutkia kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tilannetta vuosien 2009 ja 2012 välisenä aikana. Kohdeyritys valinta perustui siihen, että se oli tutuin työpaikkani asiakkaista. Kesällä 2011 olen hoitanut yrityksen myynti- ja ostoreskontraa. Kohdeyritys ei halua tuoda julki nimeään työssä.

Lähtökohtana tutkimuksessa on laskea edellisten vuosien tilinpäätösten avulla tärkeimpiä ja yleisempiä tunnuslukuja niin kannattavuuden, maksuvalmiuden kuin vakavaraisuuden osalta. Tarkoituksena on selvittää, millaisia arvoja tunnusluvut saavat, pystytäänkö niitä vertailemaan toimialan tunnuslukuihin tai Yritystutkimusneuvottelukunnan antamiin ohjearvoihin. Yhtenä tarkoituksena on analysoida, näkykykö taustalla merkittävästi, se että vuoden 2009 jälkeen yrityksestä tuli osa konsernia ja miten se on vaikuttanut tunnuslukujen arvoihin.

Teoriaosuus koostuu kolmesta pääaiheesta, kannattavuudesta, maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta. Nämä ovat yrityksen tärkeimmät toimintaedellytykset, jotta yritys pystyy toimimaan nyt että tulevaisuudessa. Kannattavuutta käsitellään monin tavoin, miten sitä voidaan arvioida, seurata, johtaa sekä parantaa. Pää tarkoituksena on esitellä tärkeimmät laskennalliset tunnusluvut jokaisesta kolmesta aihealueesta. Esittelyjen tunnuslukujen perusteella pyritään kertomaan jotain kohdeyrityksen taloudellisesta tilanteesta ja kehityssuunnasta. Teoria osuudessa tullaan kertomaan tilinpäätösanalyysin ongelmista ja rajoituksista. Osiossa on kerrottu esimerkiksi, mitä tulee ottaa huomioon, kun tunnuslukuja tulkitaan. Tärkeintä on muistaa, että tunnuslukuja laskettaessa tilinpäätöstiedot kuvaavat sen päivän hetkeä ja että lasketut tunnusluvut kertovat menneestä hetkestä.

Tutkimusosiossa esitetään laskettuina kohdeyrityksen tunnusluvut, jotka on esitetty jo teoriaosuudessa. Konsernin toimitusjohtajalle on tehty muutaman kysymyksen pituinen haastattelu. Haastattelun avulla yritetään selvittää johdon ajatuksia ja mielipiteitä kohdeyrityksen kolmesta tärkeästä toimintaedellytyksestä, joiden tasapainosta tulisi huolehtia.

## 2 TUTKIMUKSEN TARKOITUS, TAVOITTEET JA VIITEKEHYS

### 2.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

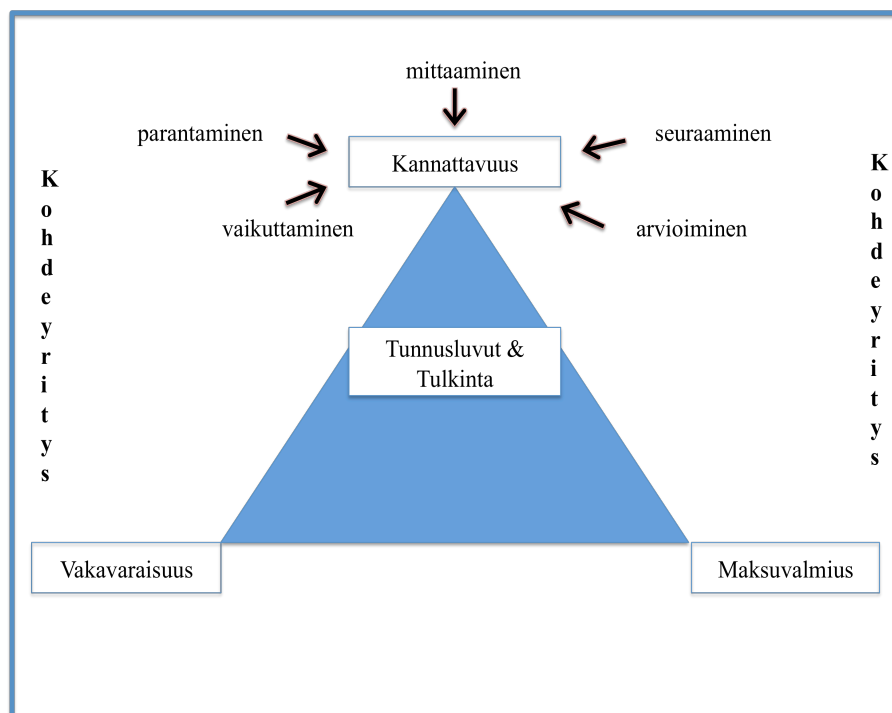
Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia kohdeyrityksen kannattavuutta, mutta myös maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. Muutosta ja kehitystä on tarkoitusta tarkastella aikavälillä 2009–2012. Opinnäytetyön tarkoituksena on selventää kohdeyrityksen johdolle, millaisia arvoja tunnusluvut saavat ja miten yrityksen taloudellinen tilanne on muuttunut kyseisinä vuosina. Tarkastelu tapahtuu pääasiassa eri kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja tulkitsemalla ja vertailemalla toimialan tunnuslukuihin ja ohjearvoihin.

Työn tavoitteena on analysoida kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja tutkimusvuosina. Tavoitteena on selvittää, mille tasolla tunnuslukujen pitäisi asettua ja mitä kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvut kertovat kohdeyrityksen taloudellisesta tilanteesta. Koko konsernin toimitusjohtajalle on tehty lyhyt haastattelu sähköpostin välityksellä, jonka tavoitteena on selvittää, mitä ajatuksia työssä käsiteltävät aiheet herättävät hänessä.

Työssä ei tulla oikaisemaan tilinpäätöstä vaan tunnusluvut lasketaan sellaisinaan, miten ne on esitetty virallisessa lyhennyksessä tasekirjassa. Tällä voi olla vaikutus tunnuslukujen arvoon ja voi olla haittana työssä. Työn teoria osuudessa käsitellään hie- man tilinpäätösanalyysia, sen ongelmia ja rajoituksia. Tutkimuksesta haasteellisuuden tekee, että kohdeyrityksestä on tullut osa konsernia vuonna 2009, joka tulee oleellisesti vaikuttamaan tunnuslukujen arvoihin.

### 2.2 Käsitteellinen viitekehys

Käsitteellisen viitekehysten on tarkoitus havainnollistaa opinnäytetyön eri vaiheita. Kuviossa 1 esitellään opinnäytetyön eri aihealueet.



Kuvio 1. Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys

Yrityksen tulee aina olla taloudellisesti kannattava. Yritys seuraa ja mittaa erilaisilla keinoilla omaa taloudellista tilannetta ja pyrkivät täten vaikuttamaan yrityksen kannattavuuteen tilikaudella. Kannattavuuteen liittyvät tiivistä maksuvalmius ja vakavaraisuus. Nämä yhdessä muodostavat yrityksen terveyskolmion. Nämä kolme toimintaedellytystä esitellään työssä ja aihealueittain lasketaan tunnusluvut. Tunnusluvut ovat yksi keino, jolla kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta voidaan arvioida ja jotka voivat olla apuna yrityksen päätöksen teossa.

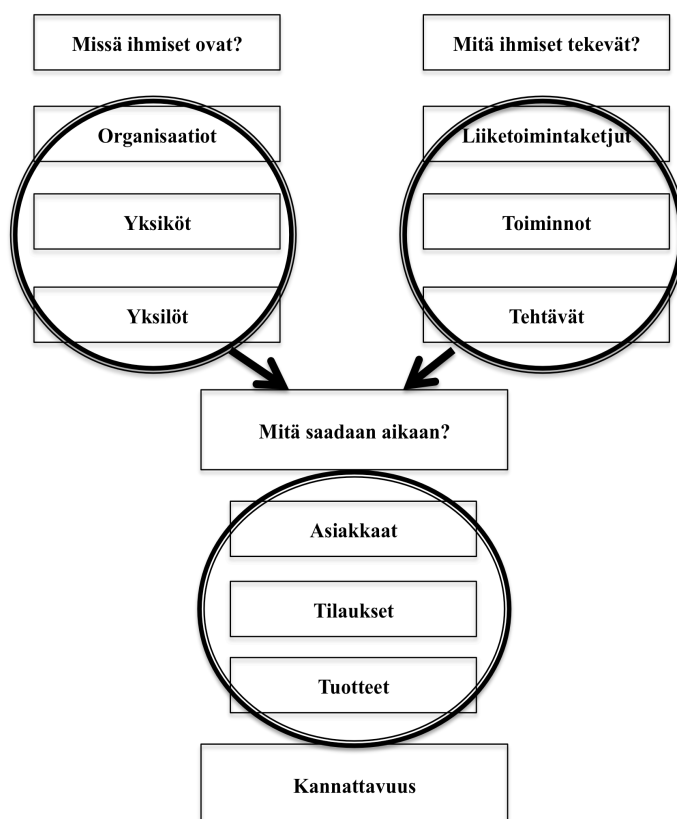
### 3 KANNATTAVUUS

#### 3.1 Kannattavuuden määritelmä

Peruskäsitteenä voidaan pitää, että kannattavuus merkitsee, että liikevaihto on suurempi kuin sen vastaavan ajan kulut. Tilinpäätöstä analysoitaessa ja hyödyntäessä käytetään usein tarkempaa ja täsmällisempää, kannattavuuden osoittamiseen kehitettyä käsitettä. Tällöin todetaan että, yritys on kannattava, jos käytetty kannattavuuden

tunnusluku on asetetulla tavoitetasolla. (Vilkkumaa 2010, 44.) Kannattavuus kuvaa liiketoiminnan taloudellista tulosta ja on ehdottomasti jatkuvan liiketoiminnan perusedellytys. Kannattavuutta voidaan mitata absoluuttisesti tai suhteellisesti. Absoluuttista kannattavuutta mitataan yksinkertaisesti liiketoiminnan tuottojen ja kulujen erotuksena eli voittona. Suhteellista kannattavuutta voidaan tarkastella tuloslaskelman ja taseen yhdistelmänä laskettavien pääoman tuottoasteiden avulla. (Yritystutkimus Ry 2011, 60 & Niskavaara 2010, 59.)

Kannattavuutta ei voida määrittellä yksiselitteisesti, mutta yleensä sillä tarkoitetaan tulontuottamiskykyä tietyn ajanjakson aikana. Kannattavuus on miniulotteinen käsite, jonka hallitseminen edellyttää kokonaisvaltaista liiketoiminnan ymmärtämistä. (Alhola & Lauslahti 2006, 51.) Kannattavuuden peruskäsitteitä ja ulottuvuuksia kuvastaa kuvio 2.



Kuvio 2. Kannattavuuden lähteet (Alhola & Lauslahti 2006, 51)

Kuvion 2 perusteella voidaan todeta, että perusta hyvälle kannattavuudelle lähtee asiakkaista ja hyvin hoidetuista asiakassuhteista. Jos ei ole maksavia asiakkaita, laskutusta ja liikevaihtoa, ei voi syntyä tulosta. Pelkkä suuri liikevaihto ei ole perusta kan-



nattavalle liiketoiminnalle, jos asiakkaiden kanssa tehdyt kaupat ovat tappiollisia. (Niskavaara 2010, 59.)

Yleensä puhuttaessa kasvusta ajatellaan liikevaihdon kasvua, mutta useammalla yrityksellä on tavoitteena kannattava kasvu, jolloin liikevaihtoon perustuva kasvutavoite ei ole paras mahdollinen. Pelkistettynä liikevaihto kuvastaa toiminnan laajuutta ja kasvuvauhtia. Kannattavuuden lähtökohdasta liikevaihdon kasvu on keskeistä, sillä sen tulee kasvaa vähintään samassa tahdissa kuin kustannukset nousevat. Pitkällä aikavälillä monet kustannuserät kasvavat, jollei muuten niin ainakin inflaation verran. Ensisijaista on, että liikevaihdon kasvu tulee suhteuttaa yrityksen historiaan, tavoiteasetantaan ja toimialan kilpailijoihin. Tällöin voidaan vetää tarkempia johtopäätöksi yrityksen menestyksestä ja kilpailukyvyistä. On muistettava, että kasvun tulee olla hallittua. Yrityksen kasvaessa liian nopeasti, jolloin se ei pysty terveellä tavalla eli riittävällä tulorahoituksella rahoittamaan kasvun edellyttämiä investointeja kapasiteetin lisäämiseksi tai ei pysty hallitsemaan nettokäyttöpääomaa (saatavia ja varastoja). Pahinta, mitä liian nopeasta kasvusta voi aiheutua on hallitsematon velkaantuminen. (Niskavaara 2010, 60.)

### 3.2 Kannattavuuden seuranta ja mittaaminen

Yrityksille tiedon johtaminen on merkittävä voimavara ja mahdollisuus. Yritys saa kilpailuetua siitä, että se osaa johtaa tiedon hyödyntämistä kilpailijaansa tehokkaammin. Omasta toiminnastaan yritys tarvitsee tiedon voidakseen seurata, kehittykö yrityksen toiminta oikeaan suuntaan ja miten hyvin sillä menee. Kannattavuuden seurannan tarve ja sisältö rakentuvat puhtaasti yrityksen omista strategisista lähtökohdista. Yrityksen on kehitettävä seurantajärjestelmä omien strategisten tavoitteiden mukaiseksi. Kun halutaan ohjata liiketoimintaa strategian mukaisesti haluttuun suuntaan, talousohjauksen rinnalle tarvitaan ei-rahamääräisiä mittareita ja tunnuslukuja. (Vilkkumaa 2010, 423 & Niskavaara 2010, 57.)

Yritystoiminnan siis on tämänhetkisen käsityksen mukaan oltava kannattava, jotta jatkuvuus on taattua. Jos tämä lähtökohta hyväksytään, on mietittävä, miten kannattavuutta mitataan. Perusmääritelmänä siis yritystä pidetään kannattavana, jos se tuot-

taa enemmän tuottoja, mitä sen kustannukset ovat. Tämän jälkeen on sovittava, mikä on kohdentamisperuste tai aikaväli, jonka mukaan tämän tulee toteutua. (Vilkkumaa 2010, 13.)

Ensimmäisenä määritelmänä voisi olla, että yritys on kannattava, jos se saa varoja enemmän kuin joutuu maksamaan ulos. Tämä voi olla idealistinen määritelmä, mutta ei ole käytännönläheinen nykyisen neljännesvuosijattelun mukaan. (Vilkkumaa 2010, 13.)

Toisena määritelmänä kannattavuutta voisi mitata, siten että yritykset, ottaisivat huomioon muitakin kuin rahamääräisiä mittareita. Esimerkiksi se, miten henkilöstö kehittyy ja osaaminen lisääntyy, miten yrityksen toiminta vaikuttaa lähiyhteiskuntaan tai ekologiaan. Tällaista vaihtoehtoa on kuitenkin melko haasteellista toteuttaa, koska tilannetta kuvaavien mittarien luominen on hankalaa. (Vilkkumaa 2010, 13.)

Kolmantena asiana voidaan esittää suhteellisen kannattavuuden. Kuinka kannattavaa toiminta on ja miten tätä mitataan. Suhteellista kannattavuutta mitataan tunnusluvulla, kuten sijoitetun pääoman tuotto prosentilla, käyttökateprosentilla, liikevoittoprosentilla ja muilla tunnusluvuilla. Voittoa tavoittelevan yrityksen kannalta voidaan päätyä seuraaviin yksinkertaisiin määritelmiin mittaamisen näkökulmasta. Toiminta on kannattavaa, kun vuoden tuotot ovat suurempia kuin saman ajankohdan kustannukset. Käsitettä voi laajentaa, kun käyttää eri mittauksen kohteita saman vuoden kohdella. Toinen vaihtoehto on selkeä: yrityksen toiminta on hyvin kannattavaa, kun sijoitetun pääoman tuotto prosentti on yli 15 prosenttia tai enemmän. (Vilkkumaa 2010, 13–14.)

### 3.3 Kannattavuuteen vaikuttaminen ja arviointi

Kannattavuuteen vaikuttavat monet asiat, mutta kannattavuuden peruskomponentit ovat tuotot ja kustannukset. Tuottoihin ja kustannuksiin vaikuttavat tekijät ovat siten välillisesti kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä. Kannattavuuden osatekijöitä ovat monen niin sanotut ei-taloudelliset tekijät, kuten henkilökunnan osaaminen, joka vaikuttaa toiminnan laatuun ja prosessien tehokkuuteen, joka on suoraan yhteydessä

asiakastyytyväisyyteen. Pienillä osatekijöillä voi olla merkittävä vaikutus kannattavuuteen. (Alhola & Lauslahti 2006, 77.)

Yrityksen päätöksillä on aina yhteys kannattavuuteen. Yrityksen johdon tulee ymmärtää yrityksensä kannattavuuden tilanne, koska sen perusteella se voi rakentaa yrityksen tulevaisuutta eteenpäin ja kehittämään yrityksen liiketoimintaa. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa, ja hyvän kannattavuuden kautta voidaan pitää huolta sekä yrityksen taloudellisesta tilasta niin maksuvalmiuden kuin vakavaraisuuden näkökulmasta. (Vilkkumaa 2010, 44.)

Strategisella tasolla tehdään yleensä merkittäviä linjauksia, jotka koskevat muun muassa liiketoiminta-alueita. Operatiivisella tasolla tehtävät ratkaisut ovat myös yhteydessä kannattavuuteen. Työntekijä tasolla pystytään vaikuttamaan organisaation kannattavuuteen esimerkiksi työntekijän oman työnsä tuottavuuden avulla. On vaikeaa tarkasti määritellä, miten kannattavuutta johdetaan tai kenen johdettavissa se on. On tärkeää havainnollistaa, millaisissa tilanteissa tehdään päätöksiä, jotka ovat merkittäviä kannattavuuden kannalta. Yrityskohtaisesti näihin kysymyksiin saadaan eritasoisia vastauksia, joten kannattavuuden suunnittelu ja siihen vaikuttaminen on jokaisen organisaation ”henkilökohtainen asia”, johon ulkopuolinen ei pysty paljon vaikuttamaan. Peruskäsitteiden avulla voidaan lähestyä asiaa, esimerkiksi toiminnan volyymin, kustannusten ja tuottojen kautta. Voidaan miettiä yrityksen tarvitsemien toimintojen, kuten hankinnan, tuotannon, myynnin ja kehityksen, roolia ja niiden vaikutusmahdollisuuksia kannattavuuteen. (Suomala, Manninen & Lyly-Yrjänäinen 2011, 53.)

### 3.4 Kannattavuuden parantaminen

Yrityksen toiminnassa yhtenä kehittämisen kohteena on aina liiketoiminnan kannattavuuden parantaminen. Liiketoiminta voi olla voitollista tai tappiollista. Tappiollinen toiminta voi olla osittain suunniteltua, mutta pidemmällä aikavälillä se pitää saada käännettyä. Tämä tarkoittaa, että kannattavuuteen vaikuttaviin tekijöihin pyritään tekemään muutoksia, joiden avulla tavoitellaan kannattavuuden parantumista. Käy-

tännössä kannattavuuden parantaminen tarkoittaa esimerkiksi toimintojen ja prosessien tehostamista. (Alhola & Lauslahti 2006, 71–72.)

On luonnollista, että myynnin lisäämisellä on mahdollisuus parantaa kannattavuutta. Myynnin lisääminen vaatii markkinointiin ja myyntiin kohdistuvia toimenpiteitä. Esimerkiksi myynnin voi suuntaa uusille markkina-alueille. Markkina-alueille, joilla asiakkaat ovat valmiita maksamaan tuotteista enemmän tai missä kilpailu on vähemmän. Kysynnän tulee olla kohdallaan ja myynnin lisäämiseen vaikuttavat kustannukset tulee olla oikeassa suhteessa myynnin lisäämiseen. On tärkeää ottaa huomioon, että myynnin lisääminen saattaa aiheuttaa alentuvaa hintatasoa. (Alhola & Lauslahti 2006, 72.)

Tuote- tai palveluvalikoiman muuttamisella voidaan pyrkiä kannattavuuden parantamiseen. Edellytetään, että kannattamattomia tuotteita tai palveluita poistetaan valikoimasta ja tilalle tuodaan uusia, joilla pystytään paremmin vastaamaan asiakkaiden tarpeita. (Alhola & Lauslahti 2006, 72.)

Kustannusten karsiminen voidaan jakaa kiinteiden ja muuttuvien kustannusten karsimiseen. Muuttuvia kustannuksia voidaan karsia esimerkiksi tehostamalla toimintoja (liiketoimintaprosessien uudistaminen), jolloin turhia toimintoja eliminoidaan. Lisäksi kilpailuttamalla toimittajia tai kassa-alennusten hyödyntäminen voivat suoraan vaikuttaa kannattavuuden parantumiseen. Kiinteiden kustannusten karsiminen voi parhaiten onnistua tehostamalla toimintaa. Hallintoprosessien läpikäynnillä voidaan löytää kustannusreikiä. Monissa yrityksissä liiketoimintaa jatketaan vuodesta toiseen samalla tavalla, jolloin kustannusreikiä ei osata huomioda. Huomioimalla kustannusreiät voidaan mahdollisesti karsia kustannuksia ilman, että sillä on minkäänlaisia huonoja vaikutuksia liiketoimintaan. Kiinteitä kustannuksia voi pyrkiä minimoimaan ulkoistamalla tukitoimintoja ja kohdentamalla yrityksen resurssit asiakkaan kannalta tärkeimpiin osa-alueisiin. (Alhola & Lauslahti 2006, 72.)

Hintojen nostaminen voi olla yksi keino kannattavuuden kohentamiseen. Tämä ei kuitenkaan suoraa paranna kannattavuutta, koska vaarana voi olla, että menekki heikkenee, jolloin hinnan nousulla ei ole vaikutusta. Yrityksen miettiessä hintojen nostamista, on kannattavaa tehdä arviolaskelmia, joiden avulla pystytään hahmotta-

maan, miten hintojen nousu esimerkiksi 1 prosentilla vaikuttaa kysyntään. (Alhola & Lauslahti 2006, 73.)

Pääomien käyttöä tehostamalla voidaan vaikuttaa kannattavuuteen esimerkiksi panostamalla ostovelkoihin, myyntisaamisiin tai tarkastella varaston kiertonopeutta. Yrityksen tilanne paranee, jos pystytään sopimaan pitkät maksuajat ostovelkoille ja nopeutetaan myyntisaamisten tuloa omaan kassaan. Kysymykseen tulee myös korkokulujen vähentäminen ja lisääminen. Tehokkaalla myyntisaamisten hallinnalla pystytään vähentämään luottotappioiden määrää. Ostojen kohdalla olisi hyvä hyödyntää mahdolliset kassa-alennukset. Taulukossa 1 on luokiteltu kannattavuuden parantamiseen käytettäviä menetelmiä suhteutettuna eri aikaväleihin. (Alhola & Lauslahti 2006, 73.)

Taulukko 1. Kannattavuuden parantamiskeinot (Alhola & Lauslahti 2006,73.)

<b>Käytettävissä oleva aika</b>	<b>Menetelmät</b>
Akuutti kriisi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uudelleen rahoitus</li> <li>2. Toiminnan karsiminen</li> <li>3. Tarjoukset --&gt; kysynnän lisääntyminen</li> <li>4. Luopuminen pitkäjänteisestä toiminnan kehittämisestä tai markkinointipanostuksesta</li> <li>5. Palkkakustannukset vähentäminen (lomautukset, palkanalennukset)</li> <li>6. Kaiken mahdollisen pois myyminen</li> </ol>
Lyhytaikainen tuloksenparantamistapa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Edellä mainitut tilanteen mukaan</li> <li>2. Prosessien uudistaminen ja organisaatioanalyysi</li> <li>3. Kustannusten karsiminen</li> <li>4. Hankintasopimusten uudelleen neuvottelemine</li> <li>5. Varaston hallinnan parantaminen</li> <li>6. Osto-valmistusanalyysi</li> </ol>
Keski-pitkä aikaväli (8 kuukautta 2 vuotta)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Edellä mainitut osa-alueet tilanteen mukaan</li> <li>2. Benchmarking</li> <li>3. Oppimiskäyrä</li> <li>4. Nollapohjabudjetointi</li> <li>5. Pääoman supistaminen</li> <li>6. Sisäinen kysyntä analyysi</li> <li>7. Työnjaon/toimenkuvien muutokset</li> <li>8. Markkinointiresurssien kriittinen tarkastelu</li> <li>9. Prosessien jatkuva parantaminen</li> </ol>
Pitkä aikaväli	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Edellä mainitut osa-alueet tilanteen mukaan</li> <li>2. Strategian tarkastaminen</li> <li>3. Kilpailija- analyysi</li> <li>4. Uusien markkinoiden etsiminen</li> <li>5. Uudet tuotteet</li> </ol>

### 3.5 Kannattavuuden tunnusluvut

#### **Liikevoittoprosentti**

Liikevoittoprosentissa suhteutetaan yrityksen liikevoitto saman vuoden liikevaihtoon (Kuvio 3). Tunnusluku kertoo sen, kuinka suurella katteella yritys toimii, eli kuinka kustannustehokkaasti yritys on onnistunut saamaan tietyn määrän liikevaihtoa (Ikäheimo ym. 2011, 46). Liiketulos on kansainvälisesti käytetty luku (EBIT = earnings before interest and taxes), joka kertoo, kuinka paljon varsinaisen liiketoiminnan tuotoista on jäljellä ennen rahoituseriä ja veroja. Liikevoittoprosentti on yleensä toimialasidonnainen. Tämä voidaan pitää merkittävä rajoitteena ja tulee muistaa tunnusluku käyttäessä. (Vilkkumaa 2010, 47; Yritystutkimus Ry 2011, 61.)

$$\text{Liikevoitto-\%} = \frac{\text{Liikevoitto (€)}}{\text{Liikevaihto (€)}} \times 100$$

Kuvio 3. Liikevoittoprosentin laskentakaava (Vilkkumaa 2010, 47)

Toimialan sisällä liikevoittoprosentti osoittaa, kuinka hyvin yritys on pärjännyt toimialan muihin yrityksiin ja omaan aikaisempaan toimintaan verrattuna. Toimialasidonnaisuuden vuoksi ei voida antaa yhtä oikeaa tasoa. On käytettävä toimialaa vertailutasoa, jos vertailua halutaan tehdä. Saman toimialan sisällä liikevoittoprosentti on hyvä kannattavuutta ja toiminnan tehokkuutta osoittava tunnusluku. (Vilkkumaa 2010, 47.)

Viitteelliset ohje arvot ovat:

> 10 % hyvä

5-10 % tyydyttävä

< 5 % heikko

(Salmi 2010, 150.)

#### **Nettotulosprosentti**

Toisena hyvänä voittomarginaalilukuna voidaan käyttää nettotulosprosenttia. Tämä kertoo tuloksen verojen jälkeen. Liikevoittoprosentti sekä nettotulosprosentti perustuvat voittomarginaaleihin. Tunnusluvut ovat käyttökelpoisia, kun verrataan toimi-

alakohtaisia eroavuuksia, ja myös silloin kun yksittäisiä yrityksiä verrataan toimialan sisällä. (Ikäheimo ym. 2011, 64.)

$$\text{Nettotulos-\%} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liikevaihto (€)}} \times 100$$

Kuvio 4. Nettotulosprosentin laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 63)

Laskentakaavassa (Kuvio 4) oleva nettotulos saadaan, kun liiketulokseen lisätään rahoitustuotot ja –kulut yhteensä ja vähennetään tuloverot. Nettotulos on tulos ennen satunnaisia eriä ja tilinpäätössiirtoja. Pienillä yrityksillä nettotulosta voidaan pitää lähes samana kuin tilikauden voitto. Nettotulosprosenttia voidaan pitää omistajalle tärkeänä tunnuslukuna, koska se kertoo, kuinka paljon omistajilla on mahdollista jakaa osinkoa. Pitkällä aikavälillä tunnusluvun on hyvä olla positiivinen, koska se osoittaa yrityksen kyvyn maksaa omistajille pidemmällä aikavälillä. Tunnusluvun huonona puolena voidaan pitää, että yrityksen rahoitusrakenteella on vaikutuksensa tunnusluvun tasoon. Nettotulosprosentille ei pyritä antamaan ohjearvoja, koska se on yrityskohtainen. Se on riippuvainen yrityksen valitsemasta kilpailustrategiasta, omaisuuden ja pääoman rakenteesta. (Vilkkumaa 2010, 47–48; Salmi 2010, 151.)

### Sijoitetun pääoman tuotto

Suhteellista kannattavuutta voidaan analysoida pääomantuotto–mittareiden avulla. Kannattavuuden lähtökohta on, että yritys tuottaa yritystoimintaan sitoutuneelle pääomalle enemmän tuottoa, mitä pääoman saaminen ja sen käyttö maksaa. Pääoman tuotto prosentista on useita muunnoksia, riippuen siitä, kenen näkökulmasta kannattavuutta tarkastellaan tai minkä pääoman tuottoa tarkastellaan. (Niskavaara 2010, 65–66.)

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti (ROI) osoittaa yrityksen kyvyn tuottaa tuottoa sijoitetulle pääomalle. Tunnusluku mittaa hyvin yrityksen tuloksen tuottamiskyvyn. Suhteellisena mittarina se vielä oikaisee yritysten kokoeron aiheuttaman harhan. (Vilkkumaa 2005, 433.)

Sijoitetun pääoman tuotto-% mittaa suhteellista kannattavuutta eli sitä tuottoa, joka on saatu yritykseen sijoitetulle, korkoa tai muuta tuottoa vaativalle pääomalle. Yritykseen sijoitettu oma pääoman haluaa tuottoa itselleen, lähinnä osingon muodossa, kun taas yrityksen velkojat puolestaan haluavat korkoa antamalleen velkapääomalle. (Vilkkumaa 2010, 45; Yritystutkimus Ry 2011, 65)

Sijoitettu pääoma lasketaan (Kuvio 5) tilikauden alun ja lopun keskiarvona, jos tilikauden oma pääoma on negatiivinen, on sijoitettu pääoma vähintään sijoitetun vieraan pääoman suuruinen. Sijoitettuun pääomaan on laskettu oma pääoma, johon on lisätty korollinen velka. Tilikauden poiketessa normaalista, on tuotto-% muunnettava 12 kuukautta vastaavaksi. (Yritystutkimus Ry 2011, 65; Tradefinanssin www-sivut.)

Sijoitetun pääoman tuotto-% =	$\frac{\text{Nettotulos+rahoituskulut+verot}}{\text{Sijoitettu pääoma keskimäärin}} \times 100$
-------------------------------	---

Kuvio 5. Sijoitetun pääoman tuotto-% laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 64)

Tunnusluvun vertailtavuutta eri yritysten kesken voi heikentää se, ettei ole riittäviä tilinpäätöstietoja vieraan pääoman jakamiseksi korolliseen eli tuottoa vaativaan ja korottomaan pääomaan. Suurilla investoinneilla ja tehdyillä arvonnkorotuksilla voi aiheutua ongelmia tunnusluvun kehityksen arvioinnissa. (Yritystutkimus Ry 2011, 65.) Tunnusluvun hyvänä tasona voidaan pitää yli 15 prosentin tuottoa, ja yli 20 prosentin tuottoa erinomaisena. Tämä tunnusluku on yksi parhaimmista toiminnan kannattavuuden osoittavista tunnusluvuista. Pidemmällä aikavälillä se antaa luotettavan käsityksen ja hyvän perustan päätöksenteolle. Tunnuslukua voi hyödyntää vertailemalla kilpailevien yritysten tunnuslukuun. Tunnuslukua pidetään osittain toimiala herkkänä, joten parhaimman analysoinnin saa toimialan sisällä. Tärkeää on muistaa, että vertailussa käytetään useamman vuoden lukuja. (Vilkkumaa 2010, 46).

### Oman pääoman tuotto-%

Oman pääoman tuotto-% (ROE) on omistajien ja sijoittajien yksi tärkeimmistä tunnusluvuista. Tämä tunnusluku kertoo yrityksen kyvystä huolehtia omistajien yri-



tykseen sijoittamista pääomista. Luku ilmoittaa, miten paljon omalle pääomalle on tullut tuottoa tilikauden aikana. (Kauppalehden www-sivut.)

$$\text{Oman pääoman tuotto-\%} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Oma pääoma keskimäärin}} \times 100$$

Kuvio 6. Oma pääomantuottoprosentin laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 65)

Oman pääoman tuottoprosentin tavoitetaso määräytyy omistajien asettaman tuottovaatimuksen mukaan, johon oleellisesti vaikuttaa sijoitukseen liittyvä riski. Oman pääoman riskisyyden vuoksi tulisi oman pääoman tuoton nousta aina markkinoilta saatavan riskittömän sijoituksen tuottoa korkeammaksi. Riskittömänä tuottona pidetään tavallisesti valtion joukkovelkakirjalainojen tuottotasoa. Yrityksen on pystyttävä aikaansaamaan tuottoa vieraan pääoman lisäksi omalle pääomalle. (Kauppalehden www-sivut; Yritystutkimus Ry 2011, 65.)

Viitteelliset ohjearvot ovat:

Yli 20 % Erinomainen

15–20% Hyvä

10–15% Tyydyttävä

5–10% Välttävä

Alle 5 % Heikko

(Kauppalehden www-sivut)

Tätäkin pääomantuotto mittari voidaan pitää toimiala herkkänä. Pääoman tuottoprosenteista oman pääoman tuotto on tunnusluku, johon mahdolliset arvonkorotukset vaikuttavat eniten. Yrityksen taseen pääoma-arvot ovat historiallisia, jolloin ne eivät välttämättä kuvaa yritykseen sitoutunutta omaa pääomaa. Jos haluttaan todellinen kuva oman pääoman tuotosta, tulisi taseessa olevat pääomat mahdollisuuksien mukaan arvostaa käypään arvoon. Tämä voi olla erittäin hankalaa. Lisäksi suuret investoinnit, jotka ovat sitoneet pääomia, mutta eivät ole ehtineet tuottaa tuloa, saattaa aiheuttaa ongelmia tunnusluvun kehityksen arvioinnissa. Huomion arvoista on, että pienet omat pääomat voivat kasvattaa pääoman tuoton korkeaksi, vaikka rahamääräi-

nen tulos on melko huono. Luvun rinnalla voisi tarkastella yrityksen nettotuloksen rahamääräistä tasoa. (Yritystutkimus Ry 2011, 65; Kauppalehden www- sivut.)

### **Kokonaispääoman tuotto**

Kokonaispääoman tuotto prosentilla pystytään ilmoittamaan, millaista niin sanottua korkoa eli tuottoa, yritystoimintaan sitoutuvilla varoille saadaan liiketoiminnan avulla (Niittyvaara 2010, 69). Tämä tunnusluku on kannattavuuden mittari, johon ei vaikuta yrityksen veronmaksupolitiikka eikä yhtiömuodosta johtuva verotustekniikka. Luku on sijoitetun pääoman tuotto prosenttia parempi varsinkin silloin, kun ei pystytä jakamaan korollista ja korotonta pääomaa erikseen. (Yritystutkimus Ry 2011, 63–64.)

$$\text{Kokonaispääoman tuotto-\%} = \frac{\text{Nettotulos+rahoituskulut+verot (12kk)}}{\text{Taseen loppusumma keskimäärin (=kokonaispääoma)}} \times 100$$

Kuvio 7. Kokonaispääoman tuotto prosenttien laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 63)

Tunnusluvun vertailukelpoisuus saattaa olla hankalaa, koska eri yritykset ovat voineet käyttää eri tavoin mahdollisuutta tehdä arvonkorotuksia. Ne yritykset, jotka ovat tehneet arvonkorotuksia, tuotto prosentit jäävät alhaisemmiksi kuin niillä, jotka käyttävät tasearvojen pohjana hankinta-arvoja. Huomioitavaa on myös se, että yrityksen vuosien väliseen vertailuun syntyy epäkohta sinä vuonna, kun arvonkorotus on tehty tai purettu. (Yritystutkimus Ry 2011, 64.)

Viitteelliset ohje arvot:

Yli 10 % hyvä

5-10 % tyydyttävä

alle 5 % heikkoa

(Yritystutkimus Ry 2011, 64.)

Pääoman tuotto ei välttämättä sovi kaikille yrityksille mittariksi, koska se parhaiten soveltuu yrityksille, joiden liiketoiminta sitoo paljon pääomia. Pääomavaltaisessa yritystoiminnassa rahaa sitoutuu erityisesti pitkävaikutteisiin varoihin, esimerkiksi

investointeihin, kiinteistöihin, koneisiin ja kalustoon. Osassa pääomavaltaisia liiketoimintoja raha on sitoutunut varastoihin ja rahoitusomaisuuteen. Pääoman tuotto ei ole hyvä kannattavuuden mittari liiketoiminnoissa, joissa yrityksen tärkeimmät varaliskuuserät ovat ”näkymättömiä” eli taseen ulkopuolella olevia, kuten osaaminen, innovatiivisuus, brändit, imago. Kaikissa pääoman tuottoa mittaavissa tunnusluvuissa on tärkeää miettiä, millainen sen toimialaherkkyys on ja ennen kaikkea analysointia pitää tehdä yrityksen menneiden vuosien tunnuslukujen kanssa. (Niskavaara 2010, 68.)

### 3.6 Tuotot ja kustannukset

#### **Tuotot**

Yrityksen liiketoiminnan tarkoituksena on asiakkaiden tarpeiden tyydyttäminen tuottamalla asiakkaille tarpeita vastaavia suoritteita. Suoritteita on tuotettava kannattavasti, jolloin aikaansaamiseen uhratut kustannukset on saatu katetuiksi tuotoilla. (Alhola & Lauslahti 2006, 52.)

Liiketoiminnan tuotot ovat normaalisti suurelta osin liikevaihtoa eli varsinaisesta liiketoiminnasta saatuja myyntituottoja. Liikevaihdon lisäksi yrityksellä voi olla muitakin tuloja sisältäviä eriä. Tuottojen pääryhmiksi voi luetella: liiketoiminnan muut tuotot, rahoitustuotot ja satunnaiset tuotot. Satunnaiset tuotot ovat jo nimensäkin perusteella harvinaisia. Tämä erä pitää sisällään kirjanpitovelvollisen toiminnasta poikkeavia, kertaluonteisia ja olennaisia tapahtumia. Satunnaiset tuotot voivat pitää sisällään esimerkiksi saatuja konserniavustuksia, satunnaisesta vuokrauksesta, konsultoinnista saatuja tuloeria. Rahoitustuottoja yritys saa muihin talousyksiköihin sijoittamistaan pääomista. Rahoitustuotot kertyvät yleensä korkoina tai osinkoina. Valmistus-, markkinointi ja palveluyrityksille sijoitustoiminta on toissijaista. Sijoituksesta saatu etu ei ole aina tuottoa. Voidaan puhua myös kustannussäästöistä, jos yritys saa rahoittamansa talousyksikön palveluja tavanomaista alhaisemmalla hinnalla. Tällaisia sijoituksia ovat esimerkiksi puhelinyhtiöiden ja vesilaitosten osakkeet, osuus-, jäsen- ja liittymismaksut. (Leppiniemi & Kykkänen 2009, 56–57; Salmi 2010, 32; Jyrkkiö & Riistama 2004, 44–45.)

Liikevaihto on kirjanpidon ja tilinpäätöksen termi, vaikka sitä käytetään operatiivisessa laskentatoimessa. Operatiivisessa laskentatoimessa tuotot eli kokonaistuotot voidaan määritellä esimerkiksi kokonaistuotot = suoritteiden määrä x yksikköhinta. Tuottojen seuranta on toimiala- ja yrityskohtaista. Jotkut voivat seurata niitä vuosittain, kuukausitasolla sekä viikko- tai päivätasolla. Tuottojen seuranta voi olla hankalaa, sillä tuotteita tai palveluita voidaan myydä eri toimipaikoista. Monet yritykset ovat siis alkaneet seuraamaan tuottojaan eri keinoin, kuten myyntialuekohtaisesti, asiakaskohtaisesti, myyjäkohtaisesti. Näillä keinoilla tuottojen seuraaminen on helpottunut. (Alhola & Lauslahti 2006, 52.)

### **Kustannukset**

Kustannus voidaan määritellä, että se on tuotannon tekijän rahassa mitattu käyttö tai kulutus eli toisin sanoen resurssin käytön hinta. Kustannukset syntyvät, kun organisaatio käyttää tai kuluttaa tuotannon tekijöitä toiminnassaan. Näitä voivat olla raaka-aineet, koneet, rakennukset, energia ja työvoima. Käytöllä on aina jokin tarkoitus esimerkiksi tuotteen tuottaminen tai palvelun tarjoaminen. Resursseiksi voidaan luokitella sekä lyhyt- että pitkävaikutteiset tuotannon tekijät. (Ikäheimo, Lounasmeri & Walden 2009, 136–137; Suomala ym. 2011, 91)

Kaikki kustannukset muuttuvat jonkin tekijän suhteen. Perinteisesti jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin voidaan tehdä toiminta-asteen avulla. Toiminta-aste on volyymin kuvaava luku, kuten valmistusmäärä tai palvelutujen asiakkaiden määrä. Toiminta-asteen muuttuessa osa kustannuksista reagoi tähän ja osa ei. Osa täytyy erotella sen mukaan, miten ne käyttäytyvät tuotannon määrän muuttuessa. Esimerkkinä muuttuvasta kustannuksesta voi pitää taksiryttäjän polttoainekustannuksia. Kiinteinä kustannuksena voi pitää johdon ja hallinnon palkkakustannuksia. (Suomala ym. 2011, 95.)

Välittömien ja välillisten kustannusten jaottelussa ratkaisevaa on yhteys laskentakohteeseen, esimerkiksi valmistettavaan tuotteeseen. Välitön kustannus voi kohdistaa suoraa laskentakohteelle. Tyypillisiä välittömiä kustannuksia ovat valmistukseen käytetty työpanos ja käytetyt raaka-aineet. Välilliset kustannukset syntyvät tuotannon tekijöiden käytöstä, joiden vaikutus tuotteeseen on kaukaisempi. Välillisten ja välittömien kustannusten erottaminen ei ole helppoa. Välillisinä kustannuksina voidaan

pitää johdon palkkoja, jota ei pystytä suoraan kohdistamaan laskentakohteelle. (Suomala ym. 2011, 94.)

Esitettyjen luokittelutapojen lisäksi on käytössä muitakin kustannuskäsitteitä, erilliset ja yhteiset kustannukset, relevantit ja irrelevantit kustannukset ja uponneet ja vaikuttavissa olevat kustannukset. (Suomala ym. 2011, 96–97.)

Kustannusrakenne voi olla erilainen eri toimialoilla. Tyypillistä on, että palveluyrityksissä suurin osa kustannuksista on kiinteitä ja niiden nousu tapahtuu porrasmaisesti. Toiminnan volyymin kasvaessa joudutaan rekrytoimaan uusia työntekijöitä ja vuokrataan uusia toimitiloja. Vastakohtana voi olla esimerkiksi kaupan alan yritykset, jossa kustannukset ovat muuttuvia. Tavaraa ostetaan sen mukaan varastoon lisää, kun niitä myydään eteenpäin. (Niskavaara 2010, 102–103.)

## 4 MAKSUVALMIUS JA VAKAVARAISUUS

### 4.1 Maksuvalmius

Yrityksen maksuvalmiudella tarkoitetaan sitä, kuinka kyetään suorittamaan maksuvelvoitteet joka hetki. Yritys joutuu silloin kriisiin, kun ei pystytä suoriutumaan maksuista. Huonona puolena maksuvalmiuden mittaamisessa on, että se tehdään aina jälkikäteen. Yritys on jo osoittautunut olevansa maksuvalmis ja on pystynyt jatkamaan liiketoimintaansa. Maksuvalmiuden mittaamisessa on erittäin hyvä huolehtia siitä, että luodaan mahdollisimman luotettava ennuste yrityksen tulevasta maksuvalmiudesta. (Laitinen & Laitinen 2004, 248; Vilkkumaa 2010, 48.)

Perinteisimmät ja tunnetuimmat tunnusluvut, joiden avulla maksuvalmiutta voidaan tarkastella, ovat quick ratio ja current ratio. Tunnuslukujen käyttökelpoisuus perustuu siihen, että ne ovat helppo selvittää ja ovat toimiala riippumattomia. Current ratio soveltuu lähinnä saman toimialan yritysten vertailuun, mutta sitä käytetään myös eri toimialojen yritysten vertailuun. Puolestaan quick ratio soveltuu saman toimialan yritysten vertailuun, mutta myös yksittäisen yrityksen maksuvalmiuden tarkkailuun eri

vuosina. Näissä kahdessa tunnusluvussa tulee ottaa huomioon toimialaherkkyys. (Sijoituksen www-sivut.)

On aivan sama, millä toimialalla yritys toimii, koska maksuvalmiuden on oltava aina hyvä. Yrityksen johdon tulee huolehtia, että maksuvalmius pysyy aina kunnossa ja että sen kehitystä seurataan. (Vilkkumaa 2010, 49.) Maksuvalmiuden apuna ja hyvänä työkaluna voi käyttää kassavirtalaskelmaan. Pk-yritysten ja joidenkin isojen yritysten ongelmana voi olla, että rahavirrat yleensä kulkevat epäsäännöllisesti. Taseen tunnusluvut antavat helposti väärän kuvan yrityksen maksuvalmiudesta, koska ne ovat vain poikkileikkauksia tietyistä hetkestä. Tästä syystä yritysten olisi hyvä varmistaa maksuvalmius aikasarjana kassavirtalaskelmalla. (Koski 2012, 25.)

Maksuvalmiuden käsite jaetaan yleensä kahteen osaan dynaamiseen ja staattiseen maksuvalmiuteen. Dynaamisessa maksuvalmiudessa eli tulorahoituksen riittävydessä on kysymys siitä, miten yritys selviää juoksevista maksuvelvoitteista tulorahoituksen turvin. Dynaamisuutta kuvaa yleensä tuloslaskelma. Dynaamisen maksuvalmiuden tarkoituksena on mitata yrityksen tulorahoituksen riittävyttä lyhytvaikutteisten menojen (verot mukaan lukien) ja korkojen maksamiseen. (Alhola & Lauslahti 2006, 149.)

Staattisen maksuvalmiuden kohteena on tase ja miten se on rakentunut. Staattinen maksuvalmius tarkastelee tilannetta tietyn hetken – taseen päiväyksen – tilanteena. Tässä on sen heikkous, koska tase elää koko ajan. Saamiset ja kassa muuttuvat samoin kuin ostovelat ja muu lyhytaikainen velka. Tilinpäätös hetken staattinen maksuvalmius on vain hetkellinen tilanne, joka saattaa olla jo seuraavana päivänä aivan toisenlainen. (Salmi 2006, 178).

### **Quick ratio**

Tunnusluku kuvaa sitä, miten yrityksen rahaksi muutettavat varat eli likvidit riittävät erilaisten lyhytaikaisten velkojen maksamiseen. (Vilkkumaa 2010, 49.) Likviditeettiä lasketaan kaikkein nopeimmin ja halvimmalla rahaksi muutettavat taseen erät. Tunnusluvun validiteetti saattaa heikentää rahoitusomaisuuden koostumus, mikäli siellä on sellaisia eriä, joita ei voida muuttaa nopeasti rahaksi (Laitinen 2003, 424). Lyhytaikaisia saamisia ja rahavaroja (käteiskassa, pankkitilit, rahoituspaperit) kutsu-

taan nimellä rahoitusomaisuus. On muistettava, että quick ration on melko suppea mittari, koska kaikki lyhytaikaiset saamiset eivät todellisuudessa ole likviditeettiä. Tällaisia voi olla esimerkiksi epävarmat myyntisaamiset ja osa siirtosaamisista. (Salmi 2010, 180.)

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}} \times 100$$

Kuvio 8. Quick Ration laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 71)

Ohjeelliset quick ration arvot ovat seuraavat:

≥ 1, 0 hyvä

0,5–0,9 tyydyttävä

< 0,5 heikko

(Yritystutkimus Ry 2011, 71.)

Arvo 1, 0 tarkoittaa, että likviditeettiä on yhtä paljon kuin lyhyttä velkaa, jolloin velka on hallinnassa. Arvo 0,5 tarkoittaa, että on kahdenkertaista lyhyen velan kuormaa likviditeettivaroihin suhteutettuna. Tällaisessa tapauksessa voidaan pitää erittäin todennäköisenä, että yrityksellä on maksuvalmiusongelmia. (Salmi 2006, 180.) Tunnusluku kuvaa yrityksen rahoituspuskuria vain tilinpäätöshetkellä (yhden päivän arvo). Tilinpäätöspäivän tilanne saattaa olla normaalista poikkeava ja maksuvalmius tilikauden aikana saattaa vaihdella voimakkaasti. Jos quick ratiota halutaan käyttää tunnuslukuina, olisi hyvä laskea se suunnilleen kerran kuussa. Tarkkailun avulla pystytään varmistamaan tunnusluvun trendin olevan nouseva. Jos se puolestaan on laskeva, kertoo se, että yritys on ennen pitkään ajautumassa maksuvaikeuksiin. (Koski 2012, 25; Kauppalehden www-sivut)

### **Current ratio**

Current ratio tarkastelee maksuvalmiutta koko nettokäyttöpääoman näkökulmasta. Siinä likviditeetti käsitetään laajemmin ja pidemmällä aikavälillä. Current ratiota laskiessa likviditeettiin otetaan mukaan myös vaihto-omaisuus (Kuvio 9). Vaihto-omaisuuteen kuuluu muun muassa varastossa olevat tavarat, aineet, puolivalmisteet ja valmiit tuotteet. (Salmi 2010, 181; Rice 2003, 211–212)

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus+ vaihto-omaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieraspääoma}} \times 100$$

Kuvio 9. Current Ration laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 72)

Tunnusluvun käyttökelpoisuuteen liittyy yksi huomattava kyseenalaistettava seikka, onko vaihto-omaisuus todellisuudessa käytettävissä velkoihin? Esimerkkinä voi olla leipomoalan yritys, jolloin vaihto-omaisuus sisältää raaka-aineita ja valmisteita. Vaihto-omaisuus muuttuu liiketoimintaprosessissa saamiseksi ja rahaksi. Vaihto-omaisuutta on hankittava koko ajan lisää, jotta liiketoiminta on jatkuvaa ja pystytään valmistamaan tuotteita. Vaihtoehtona on ”ei ole” myynti, silloin jos vaihto-omaisuus käytettäisiin lyhytaikaisen velan hoitoon eikä uusien valmisteiden hankintaan. Tällaisissa tapauksissa current ratiota ei voida käyttää maksuvalmiuden mittarina paitsi silloin, kun yritys lopettaa toimintansa. (Salmi 2006, 181.)

Viitteelliset ohjearvot ovat seuraavat:

≥ 2,0 hyvä

1,0–1,9 tyydyttävä

< 1,0 heikko

(Yritystutkimus Ry 2011, 72)

### **Nettokäyttöpääoma**

Staattista maksuvalmiutta on yksinkertaista ymmärtää nettokäyttöpääoman avulla. Nettokäyttöpääoma tarkoittaa oman ja pitkäaikaisen pääoman määrää, joka tarvitaan vaihtuvien vastaavien eli nopeakiertoisen omaisuuden rahoittamiseen. Nettokäyttöpääoma selittää välittömän maksuvalmiuden periaatetta. (Salmi 2006, 178–179.)

Nettokäyttöpääoma voidaan laskea seuraavasti:

+yrityksen rahat ja pankkisaamiset

+yrityksen myyntisaamiset

+ muut lyhytaikaiset saamiset (jos määrä on merkittävä)

+ yrityksen varasto

- yrityksen lyhytaikaiset velat

= Yrityksen nettokäyttöpääoma

(Yritystutkimus Ry 2011, 70.)



Tunnusluku kuvaa yrityksen maksuvalmiuden ohessa toiminnallista tehokkuutta ja sen kehittymistä. Tunnuslukua on hyvä hyödyntää niillä toimialoilla, joissa yritystoiminnan luonteenmukaisesti on, että toimintaan sitoutuu myyntisaamisia tai varastot ovat suuria. Oman yrityksen tunnuslukua on hyvä vertailla samalla toimialalla toimivan hyvän yrityksen tunnuslukuun. Tärkeää on myös seurata, kuinka oman yrityksen tunnusluku kehittyy vuosittain. Viitteellisenä ohjeena voidaan pitää, että liikevaihdon kasvaessa nettokäyttöpääomaprocentti ei ainakaan kasvaisi. (Vilkkumaa 2010, 55.)

$$\text{Nettokäyttöpääoma-\%} = \frac{\text{Nettokäyttöpääoma (€)}}{\text{Liikevaihto (€)}} \times 100$$

Kuvio 10. Nettokäyttöpääomaprocentin laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 70)

Nettokäyttöpääomaprocenttia olisi hyvä käyttää hyväksi toiminnan kehittämisen apuvälineenä pidemmällä aikavälillä. Nettokäyttöpääomalle tulisi asettaa selkeät pitkän aikavälin tavoitetasot. Selkeän tavoitetaso asettaminen on tärkeää, koska nettokäyttöpääomaprocentin alentaminen voi olla hankalaa. (Vilkkumaa 2010, 56.)

### **Kiertoajat eli tehokkuusluvut**

Maksuvalmiuden tunnuslukujen rinnalla voidaan käyttää käyttöpääoman kiertoaikalukuja. Kiertoaikaluvuista käytetään myös nimitystä tehokkuusluvut, koska yritys pystyy toimintaa tehostamalla lyhentämään tulojen kertymisaikaa ja kasvattamaan menojen kertymisaikaa. Maksuvalmiuden tilanteeseen vaikuttaa tulorahoituksen suuruus. Tulorahoituksen ollessa riittävä, että yritys kykenee maksamaan lyhytvaikutteiset menot tulorahoituksen avulla. Mitä nopeammin yritys pystyy saamaan myyntisaamiset kasaan sitä parempi on tulorahoituksen riittävyys. Kiertoaikaluvut mittaavat, missä ajassa tulot ja menot kertyvät ja tällä tavoin saadaan informaatiota tulorahoituksen riittävydestä ja maksuvalmiuden taustalla olevista syistä. (Kallunki & Kytönen 2002, 88.)

Myyntisaamisten kiertoajasta (Kuvio 11) saadaan laskettua, kuinka monen vuoro-kauden kuluessa myyntitulot ovat kertyneet kassaan. Huomioitavaa on, että myyntisaamisiin sisältyy myös eriä, jotka eivät ole liikevaihtoa, esimerkiksi arvonlisävero

ja käyttöomaisuuden myynti. Myyntisaamisten kiertoaajat ovat kyseisten erien vuoksi todellisuudessa hieman lyhyempiä, mitä tunnusluku antaa ymmärtää. (Kallunki & Kytönen 2002, 88–89.)

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{\text{Myyntisaamiset}}{\text{Liikevaihto}} \times 365$$

Kuvio 11. Myyntisaamisten kiertoaika Salmi 2006, 189)

Ostovelkojen kiertoaika puolestaan kuvaa, kuinka monta vuorokautta kestää ennen kuin yritys maksaa ostolaskunsa. Tunnusluku pystytään laskemaan alla olevan kuvion 12 mukaan.

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika} = \frac{\text{Ostovelat}}{\text{Ostot+Ulkopuoliset palvelut}} \times 365$$

Kuvio 12. Ostovelkojen kiertoaika (Vilkkumaa 2010, 53)

Ostovelkojen kiertoaika kasvaa, jos yrityksen investointeihin liittyviä ostovelkoja sisältyy taseen ostovelkoihin. Kiertoaikaa laskiessa tulee siis huomioida, että taseen ostovelat liittyvät kokonaisuudessaan aine- ja tarvikeostoihin. Kun tunnuslukua tulkitaan, sen arvoa verrataan ostolaskujen maksuehtojen mukaiseen maksuaikaan. Maksuvalmiuden ollessa kohdillaan, yritys pystyy hyödyntämään edulliset maksuehdot. Liian pitkä maksujen lykkäytyminen on kallis rahoituskeino, koska korko on erittäin korkea. Normaalista pidempi ostovelkojen kiertoaika on usein merkki yrityksen maksuongelmista. (Yritystutkimus Ry 2011, 69; Kallunki & Kytönen 2002, 89.)

Ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoaikojen tulisi olla suhteessa toisiinsa. Ostovelkojen kiertoaajan ollessa paljon pidempi kuin myyntisaamisten, yritys saa toimittajiltaan rahoitusta enemmän kuin antaa sitä omille asiakkailleen. (Salmi 2010, 190.)

## 4.2 Vakavaraisuus

Vakavaraisuus kuvastaa, kuinka yritystoiminta on rahoitettu. On kaksi tapaa rahoittaa yritystoimintaa joko vieraalla pääomalla tai omalla pääomalla. Vieras pääoma joudutaan ajan saatossa maksamaan takaisin ja lisäksi yritys joutuu maksamaan sille korkoa. Omaa pääomaa ei tarvitse maksaa pois ja osinkokaan ei ole pakko jakaa. Vakavaraisuus siis kuvaa yrityksen kykyä suoriutua rahoitusvelvoitteistaan pitkällä aikavälillä. Vieraan pääoman määrä tulee pitää hyvässä määrässä, koska mitä suurempi vieraan pääoman osuus on, sitä todennäköisempää on, että yritys joutuu huonoina aikoina rahoituksellisiin vaikeuksiin. Vakavaraisuutta voidaan arvioida pääomarakenteen avulla. Pääomarakenne on vahva silloin, kun yrityksellä on mahdollisimman paljon oman pääoman ehtoista rahoitusta. Yrityksen liiketoiminnan kannalta on hyvä pohtia, milloin kannattaa ottaa lainaa ja milloin rahoittaa toimintaansa omalla pääomalla. (Ikäheimo ym. 2011, 71.)

Omaan pääomaan vaikuttaa yrityksen tekemä nettotulos, koska tilinpäätöksessä nettotulos siirretään oman pääoman lisäykseksi. Jaettu osinko pienentää omaa pääomaa, oman pääoman palautukset pienentää omaa pääomaa ja osakeannit kasvattaa omaa pääomaan. Vieraaseen pääomaa voidaan vaikuttaa maksamalla lainaa takaisin tai ottamalla sitä. Pääomarakenteen kannalta ei ole yhtä ainutta yleistä pääomarakennetta, joka olisi optimaalinen. Yleensä samalla toimialalla toimivilla yrityksillä on jotain samankaltaista pääomarakenteessa. Tämä johtuu siitä, että kullakin toimialalla on omanlaiset liiketoimintarisikit. Mitä enemmän liiketoimintariskejä toimialalla on, sitä vahvemiksi yritykset pyrkivät muodostamaan pääomarakenteensa, jotta riskejä pystyttäisiin kompensoimaan. (Ikäheimo ym. 2011, 72.)

Pidemmällä aikavälillä kunnollinen vakavaraisuus on tärkeintä koko yrityksen taloudessa. Tosin lyhyellä aikavälillä tappiollinen toiminta ei ole vaarallista, jos on vakavaraisuutta tappioiden keston. Vakavaraisuutta voisi miettiä yrityksen vakuutuksena, koska se pitää hoitaa etukäteen juuri silloin kuin liiketoiminta on menestyvää. Vakavaraisuuden rooli on merkittävä, kun ongelmia tulee ja silloin ei pystytä enää kehittämään sitä. (Salmi 2010, 174–175.)

### Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste mittaa yrityksen vakavaraisuutta, yrityksen tappionsietokykyä ja kykyä selviytyä sitoutumuksista pitkällä aikavälillä. Omavaraisuusasteelle annetaan erilaisia ohjearvoja, esimerkiksi yrityksen toimialasta riippuen. Yritys, joka toimii vakaalla ja suhdanteista riippumattomalla toimialalla, tulee toimeen heikommalla vakavaraisuudella toisin kuin yritys, jonka tulos on riippuvainen suhdannevaihteluista tai erilaisista kilpailutilanteista. (Salmi 2010,169; Yritystutkimus Ry 2011, 66)

Viitteelliset ohjearvot on:

≥ 40 % hyvä

20–39 % tyydyttävä

< 20 % heikko

(Yritystutkimus Ry 2011, 67.)

$$\text{Omavaraisuusaste, \%} = \frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma}} \times 100$$

Kuvio 13. Omavaraisuusasteen laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 66)

Omavaraisuusastetta miettiessä esiin voi nousta kysymys, onko tavoitearvolle mitään ylärajaa. Tällaisen kysymyksen taustalla on se seikka, että omalla pääomalla on suuremman riskinsä vuoksi korkeampi tuottovaatimus kuin vieraalla pääomalla. Jos suurin osa pääomasta on oman pääoman ehtoista, yrityksen rahoitus on kalliimpaa kuin jos käytettäisiin enemmän vierasta pääomaa. Vastausta on vaikeaa antaa, koska omistajat rakentavat pääomarakenteensa. (Salmi 2010,169.)

Nykyisin keskimääräisen yrityksen omavaraisuusaste lähentelee jo 50 prosenttia. Rahoittajat pitävät turvallisena tasona yli 40 prosentin omavaraisuusasteita. Omavaraisuusasteen ollessa hyvä rahoittajan luottoriski pienenee ja lainan saanti investointeihin tai käyttöpääoman rahoittamiseen helpottuu. Hyvä omavaraisuusaste ei aina takaa, että esimerkiksi pankki myöntyy antamaan lainaa ja eikä myöskään heikko omavaraisuusaste, sillä kukaan taho ei rahoita tappiollista toimintaa. Pankki haluaa rahansa takaisin lainaehtojen mukaisesti. Tulorahoituksen tulee olla hyvä lainankorjosten ja lyhennysten hoitoon. Tappiollinen tai heikon tulorahoituksen omaava yritys

voi jäädä ilman rahoitusta, vaikka omavaraisuusaste olisi yli 40 prosenttia. Lähes jokaisella konkurssiin ajautuneella yrityksillä viime vuosina on ollut heikko omavaraisuusaste, alle 10 prosenttia ja velkaantumisaste erittäin korkea yli 200 prosenttia. Tunnusluvut ovat voineet pyöriä huippulukemissa jo muutamankin vuoden ennen konkurssia. (Rajala 2012, 22; Salmi 2010, 175.)

Heikolla omavaraisuudella voidaan toimia, jos kannattavuus on vakaata ja ei ole erityisiä kasvuaikomuksia. Rahoituksen riski pysyy tällöin hallinnassa. Matalalla omavaraisuusasteella toimivalla on riski siinä, että tappiot syövät oman pääoman hetkessä. Seurauksena voi olla, että yritys joudutaan myymään kilpailijalle. Toisaalta jos on vahva omavaraisuusaste, sitä enemmän tase antaa anteeksi yrityksen johdon virheellisiä päätöksiä ja on enemmän aikaa kestää tappioita ja miettiä liiketoimintaa uusiksi. (Salmi 2010, 175.)

### **Suhteellinen velkaantuneisuus**

Vakavaraisuusmittarit ovat yleensä staattisia, koska ne lasketaan tietyn hetken taseesta. Suhteellinen velkaantuneisuus on vakavaraisuuden mittareista dynaaminen. Tämä suhteuttaa velkojen määrää tuottovirtaan eli liikevaihtoon. Ajatuksena on tällöin tuottojen riittävyys luottojen hoitoon. Tunnusluku on käytännöllinen, koska se pystytään laskemaan ilman erityisiä oikaisu toimia. (Salmi 2010, 171.)

Viitteelliset ohjearvot ovat:

< 40 % hyvä

40–79 % tyydyttävä

> 80 % heikko

(Yritystutkimus Ry 2011, 67.)

$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\text{Vieras pääoma-saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto (12kk)}} \times 100$
---

Kuvio 14. Suhteellisen velkaantuneisuuden laskentakaava (Vilkkumaa 2010, 51)

Suhteellisen velkaantumisen tunnuslukua voidaan luotettavasti verrata vain saman toimialan yritysten kesken. Tunnusluku on sopiva käytettäväksi yrityksissä, joissa ei

ole omaa pääomaa tai sitä on vähän. Esimerkiksi yksityisliikkeet tai henkilöyhtiöissä, joissa omistaja nostaa yksityisnostoina koko oman pääoman määrän ja joskus enemmän. Yritys saattaa olla siitä huolimatta hyvin toimintakykyinen. Staattisen mittarit eivät anna arvostelukykyisiä arvoja, jolloin suhteellinen velkaantuneisuus voi olla hyödyllinen tapa lähestyä. (Yritystutkimus Ry 2011, 67; Salmi 2010, 171.)

### Gearing

Omavaraisuusaste lienee Suomessa tavallisin käytetty vakavaraisuuden tunnusluku. Euroopassa ja USA:ssa tavanomaisempana toimii gearing eli nettovelkaantumisaste. Tämä viittaa velkavipuun. Tasetta tarkastellaan sidotun pääoman näkökulmasta. Tunnusluvussa tarkastellaan korollista nettovelkaa omaan pääomaan. Saadaan ehkä osittain tarkempi velkaisuudentunnusluku omavaraisuusasteeseen verrattuna. Se kertoo, kuinka paljon suhteessa omaan pääomaan yrityksellä on sellaista velkaa, jota se ei kykenisi välittömästi maksamaan kassavaroilla pois. (Salmi 2010, 169–170; Niskavaara 2010, 87.)

$$\text{Gearing} = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma-rahast & rahoituspaperit}}{\text{Oma pääoma}} \times 100$$

Kuvio 15. Gearingin laskentakaava (Yritystutkimus Ry 2011, 68)

Yritys voi olla velkaantunut, mutta jos se on korotonta prosessivelkaa ja yrityksellä on paljon likviditeettiä, asiat eivät ole niin huonosti. Velka ei tässä tapauksessa huononna sen toimintaedellytyksiä, mikä voitaisiin omavaraisuusasteen perusteella päätellä. Gearingin ylärajana pidetään 100 prosenttia. Gearingia ajatellaan riskinjakomittarina. Rahoittajat eivät esimerkiksi ota suurempaa riskiä yrityksen toiminnasta kuin omistajakaan. Matala nettovelkaantumisaste ei välttämättä takaa yrityksen rahoitusmahdollisuuksia. (Salmi 2010, 171.)

Ohjeellisina arvoina voidaan pitää seuraavia:

≤ 50 % hyvä

51–100 % tyydyttävä

> 100 % heikko

(Salmi 2010, 171.)

Tunnusluvun laskentakaavassa (Kuvio 15) nettovelat saadaan, kun korollisista veloista vähennetään kassavarat. Lainarahan koron perusteella pystytään helposti jakamaan yrityksen velat vaarallisiin ja vähemmän vaarallisiin velkoihin. Ylivelkaantunut yritys ei pysty tukemaan maksuvalmiuttaan lainarahalla, jolloin yrityksen kaatuminen käy helposti. Ohjearvoina annetut luvut kertovat, kun tunnusluvun arvo jää alle 100, on velkaantuneisuus vielä melko terveellistä. Mitä alhaisempi gearing arvo on, sitä enemmän on omaa pääomaa ja sitä parempi on vakavaraisuus. Tunnusluvulle ei voi antaa täydellistä ohjearvoa, koska tämäkin on riippuvainen liiketoiminnan luonteesta ja toimialasta. (Rajala 2012, 22–23, Niskavaara 2010, 87–88.) Mitä pienempi luku on, sitä vauraampi yritys on. Rikkaimmilla yrityksillä gearing voi käänntyä negatiiviseksi, koska niiden nettovelat ovat negatiiviset eli niiden kassa on suurempi kuin velat (Helsingin Sanomien [www-sivut](#)).

## 5 TUNNUSLUKUJEN TULKINTA

### 5.1 Tilinpäätösanalyysi

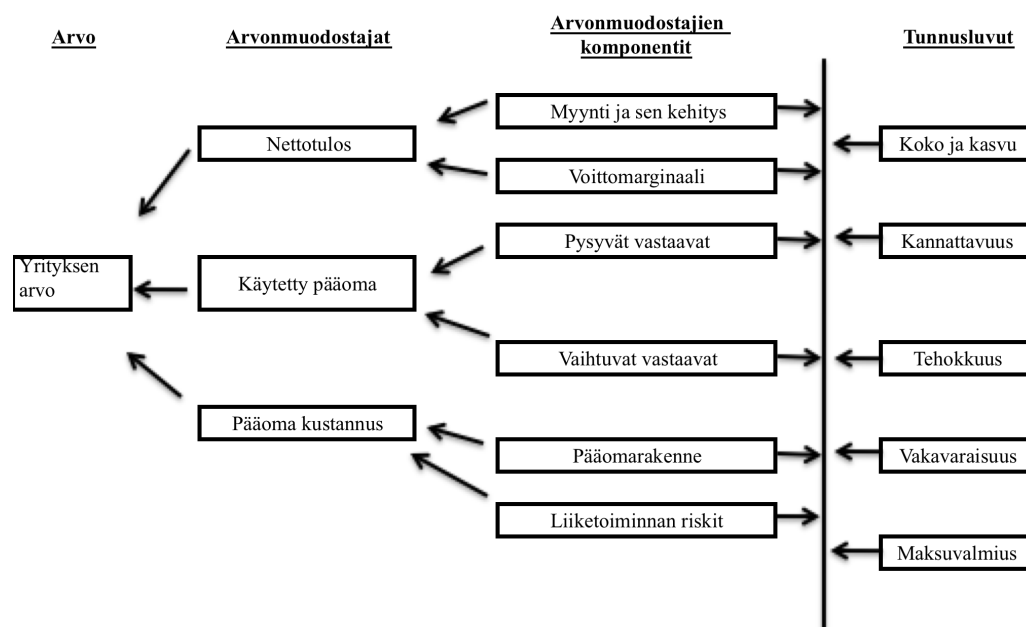
Yrityksen liiketoiminnan jatkuvuuden taloudellisia perusedellytyksiä, kuten kannattavuutta, vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta pyritään kuvamaan tilinpäätösanalyysillä. Tilinpäätösanalyysi perustuu aina viralliseen tilinpäätökseen ja liitetietoihin. Tilinpäätöksen tulee perustua voimassa oleviin lakeihin ja normeihin. (Salmi 2010, 128.) Tunnuslukuja mitataan ja arvioidaan tilinpäätöksen perusteella laskettavien eri tunnuslukujen avulla. Tunnuslukujen tarkoituksena, on helpottaa tärkeiden kysymysten tekemistä, kun taas liiketoimintojen ja erityisesti niiden johdon tehtävänä on löytää liiketoiminnallisia vastauksia näihin kysymyksiin. (Salmi 2006, 124 & Yritysuomen [www-sivut](#).)

Toimitusjohtajan pitää hallita analysointi jossain määrin, että pystyy ymmärtämään yrityksensä tilanteen sekä niin sanotun tulokunnon. Tilinpäätösanalysointia voi käyttää esimerkiksi yrityksen hinnan määrittelyssä. Hyvä analyysi sisältää aina useita peräkkäisiä vuosia ja tällöin tunnuslukujen vertailu antaa paremman kuvan yrityksen

tilasta. Yritys on vertailukelpoisempi esimerkiksi muihin toimialalla kilpaileviin yrityksiin. Tärkeää analyysia tehdessä on, että valitsee vain muutamia tunnuslukuja, koska yleensä ei kaikkia kannata käyttää yhtä aikaa ja analysointi voi aiheuttaa liian paljon turhaa työtä. Olisi suositeltavaa, että toimitusjohtaja valitsisi muutaman tärkeän tunnusluvun, joiden arvoja haluaa soveltaa ja käyttää hyväkseen. (Vilkkumaa 2010, 43–44.)

Tunnuslukuanalyysilla on yhteytensä yrityksen arvoon. Tunnuslukuanalyysissä pyritään ottamaan huomioon eri komponenttien välisiä yhteyksiä (Kuvio 16). Yrityksen arvo perustuu nettotulokseen, käytetyn pääoman määrään sekä pääoman kustannukseen. Näitä voidaan kutsua arvonmuodostajiksi. (Ikäheimo, Laitinen, Laitinen & Puttonen 2011, 60.)

Yksittäisiä tunnuslukuja käytetään edelleen yrityksen arvonmäärityksessä, mutta yhä enemmän käytetään arvonmääritysmalleja. Ne antavat luotettavampia arvioita yrityksen arvosta kuin yksittäiset tunnusluvut sekä syvällisemmän kuvan yrityksen arvon määräytymisen taustatekijöistä. (Kallunki & Niemelä 2004, 65.)



Kuvio 16. Tunnuslukuanalyysi ja yrityksen arvo (Ikäheimo ym. 2011, 61)

Sanomattakin on selvää, että mitä suurempi yrityksen tulos, pienempi pääoma/tai alhaisempi pääoman kustannus, sitä paremmin yritys pystyy tuottamaan arvoa omista-



jilleen. Tilinpäätöksen tunnuslukujen ryhmää koko ja kasvu, kannattavuus, tehokkuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius (Kuvio 17) ei yksiselitteisesti voida sijoittaa vain yhden arvonmuodostajan tai komponentin yhteyteen. (Ikäheimo ym. 2011, 60.)

Tunnuslukujen tulkintaa voidaan katsoa monesta eri suunnasta. Perustana tulkinnalle on, että niiden absoluuttinen arvo, muutos ja muutoksen suunta, toimialan ja kilpailijoiden tunnusluvut ja asetetut tavoitteet (Salmi 2010, 124).

#### 1. Tunnusluvun arvo sinänsä eli absoluuttinen taso

Voi olla kyse sopimuksenvaraisesta asiasta, johon on päädytty toimialan keskilukujen kautta, kokemuksen kautta. Tärkeää on aina miettiä, että kenen kannalta tunnuslukua tarkastellaan asiaa. Esimerkiksi omavaraisuusasteesta annetaan seuraavanlainen sääntö: hyvä  $\geq 40\%$ , tyydyttävä  $20\text{--}39\%$  ja heikko  $\leq 20\%$ . Tunnusluku voi olla omistajan ja yrityksen näkökulmasta parempi kuin lainanantajan. (Salmi 2010, 124.)

#### 2. Muutos ja muutoksen suunta

Pidemmältä ajanjaksolta tehty tarkastelu kuvaa paremmin tunnusluvun trendiä. Tästä yleensä käytetään tavallisesti erilaisia aikasarja-analyyseja. Ilman tarkempaa tunnuslukujen analysointia nähdään nopeasti, mihin tunnusluvut ovat kehittyneet ja millainen trendi niillä on ollut. (Salmi 2010, 124–125.)

#### 3. Toimiala- ja kilpailijavertailu

Ideana toimialavertailu perustuu siihen, että vain samalla toimialalla olevat yritykset ovat vertailukelpoisia keskenään. Toimialan keskilukujen perusteella voidaan luoda standarditunnuslukuja, joita voidaan verrata keskenään. (Salmi 2010, 125.)

#### 4. Tavoite ja suorituksen arviointi

Johtamisen apuvälineenä tunnusluvut ovat tärkeintä, kun asetetaan tavoitteita ja arvioidaan niiden toteutumia. Tunnuslukujen käytössä tärkeää on se, että ne, joille tavoitteita asetetaan ovat tietoisia, mitä tavoitteeksi asetettu tunnusluku mittaa ja kuinka siihen voi vaikuttaa. Tavoitteen asettaminen liittyy usein erilaisiin voittoprosentteihin ja pääoman tuoton mittareihin. On melko yleistä, että he joille tavoitteita asetetaan, eivät ymmärrä esimerkiksi pääoman tuoton ideaa ja eivätkä tunne yrityksessä käytettävää pääoman tuoton laskennan periaatteita. Selkeästi julkaistu tavoitteiden ja toteu-

tumien vertailu mahdollistaa helpon johtopäätösten teon toteutumien tasosta ja muutoksesta. (Salmi 2010, 126–127.)

Analyysia tehdessä täytyy muistaa, että tilinpäätösinformaatio kertoo aina jo tapahtuneista asioista eli tieto on vanhaa. Kehitysarvioita voidaan kuitenkin johtaa menneisyydestä, mutta vain rajoitetusti. Toisaalta tilinpäätös on ainoa normeihin sidottua ja säännöllistä tietoa, jota yritys joutuu toiminnastaan tässä laajuudessaan antamaan. Sitä ymmärtämällä voi ymmärtää yrityksessä tehtäviä päätöksiä ja ennakoida tulevaa. Tämän päivän tilanne on huomisen lähtökohta. (Salmi 2010, 130.)

## 5.2 Rajoitukset ja ongelmat

Tunnuslukujen käytössä ongelmana on useimmiten niiden runsaus. Tunnuslukuja on kehitelty valtavat määrät ja toisia käytetään vain enemmän kuin toisia. On tärkeää että, tunnusluku on validi. Tarkoittaen sitä, että tunnusluvun on mitattava sitä, mitä sen on tarkoituskin mitata. Esimerkiksi jos halutaan mitata kannattavuutta, on mittajan selvitettävä itselleen ensimmäiseksi se, mitä kannattavuus hänelle tarkoittaa. Mitarin tulee myös olla sopiva mitattavaan liiketoimintaan. (Salmi 2006, 127–128).

Tunnusluvun tulee olla aina luotettava. Kysymys on reliabiliteetista eli tunnusluku on riippuvainen mittajaasta, koska tilinpäätöksessä on paljon harkinnanvaraisuutta, jota voidaan pitää tilinpäätös analyysin heikkona kohtana. Eri tilinpäätöksen analysoijat voivat saada poikkeavia lukuja, vaikka käyttävät samojen tunnuslukujen nimiä. Hyväksi normiksi voi antaa, että se, joka tekee analyysin tietää, mitä tekee ja seisoo tekemistensä takana. Yhdeksi merkittäväksi asiaksi voi nostaa sen, että tunnusluvun laskukaava ymmärretään ja se ymmärretään oikein. Ehdoton edellytys tunnusluvun käyttöön on se, että käyttäjä ymmärtää, mistä osista laskettu tunnusluku muodostuu. Tunnuslukuja laskiessa ja niiden tulkinnassa tulee muistaa, mikä on analyysin perustarkoitus: tehdä johtopäätöksiä ja ottaa kantaa yrityksen taloudelliseen aikaan saanoksiin, sen taloudelliseen tilaan ja muutoksiin. (Salmi 2006, 127–128).

Tilinpäätösanalyysi perustuu viralliseen tilinpäätökseen ja liitetietoihin ja noudattaen voimassa olevia lakeja ja normeja. Normisto on suhteellisen laaja ja tarjoaa vaihtoeht-

toisia kirjanpito – ja tilinpäätösratkaisuja, jolloin analyysi pakostakin sisältää tulkinnanvaraisuuksia. Perusrajoitteena on, että analyysimahdollisuudet rajoitetaan siihen osaan yrityksen taloutta, joka rekisteröidään yrityksen kirjanpitoon. Seurauksena voi olla ongelmia ja tulkinnanvaraisuuksia. (Salmi 2010, 128.) Kirjanpito rekisteröi ainoastaan liiketapahtumia. Niskavaarakin (2010, 68) totesi, että muun muassa brändit ja patentit eivät ole luettavissa taseessa ja vaikuttavat näin pääoman tuottoa laskiessa. Yrityksen koon kasvaessa ja rakenteiden monimutkaistuessa taseen tulkinta tulee monimutkaisemmaksi.

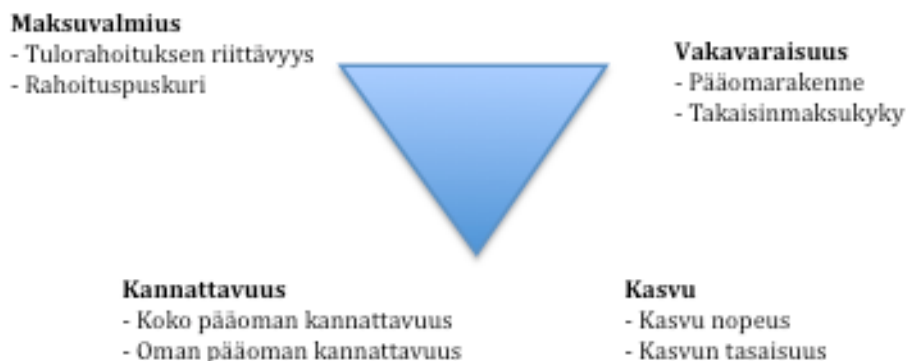
Tilinpäätäjällä on harkinnanvaraan useissa eri kohdissa, tarkoittaen esimerkiksi arvonorotuksia ja niiden purkamisia, muiden tuottojen ja satunnaisten tuottojen ero tahtoo olla usein tulkinnanvarainen. Kun yritys haluaa näyttää mahdollisimman suurta tulosta ja mahdollisimman suurta pääomaa, panee se tilinpäätäjän ja tilinpäätöksen tulkitsijan ”luovuuden koetukselle”. Laskentaperusteiden muuttaminen vain tuloksen parantamisen vuoksi on moraalitonta. IFRS vähentää tätä valinnan vapautta ja haluaa perusteluita käytetyille arvoille. (Salmi 2010, 129–130.)

Tilinpäätösajankohdalla on myös vaikutuksensa. Tase kuvaa tilinpäätöspäivän tilannetta eikä ajankohta välttämättä ole tyypillinen yrityksen toiminnan kannalta. Hyvin monet liiketoiminnat ovat sesongeista riippuvaisia ja tuotot voidaan saada kasaan lyhyessä ajassa. Veroratkaisut ja yritysrakenteen muutokset voivat aiheuttaa tulkintavaikeuksia. Konserneissa tulosta voidaan siirtää yhtiöltä toiselle. Jos on tiedossa yritysverokannan nousemista ja laskemista, on todennäköistä, että yrityksissä tehdään kaikki mahdollinen, jotta verotettavan tuloksen näyttäminen olisi verotuksellisesti edullisinta. (Salmi 2010, 129–130.)

Pääomarakenteen tarkka arviointi voi olla hankalaa pelkkien tilinpäätöstietojen pohjalta. Tase ei kerro yrityksen omaisuuden käypiä arvoja. Omaisuuden käyvät arvot voivat olla jotain ihan muuta, mitä tase antaa näyttää. Esimerkiksi yrityksen rakenteen tasearvo voi olla miljoona euroa, vaikka sen käypä arvo olisi moninkertainen. Onneksi mittausongelmia voidaan pyrkiä ratkaisemaan oikaisemalla tasetta ennen tunnusluvun laskentaa. Usein tämä ei ole kuitenkaan mahdollista vaan joudutaan tyytymään taseen antamaan informaatioon. Ongelmaa voi yrittää ratkaista tutkimalla vakavaraisuutta ja velkaantuneisuutta monelta eri suunnalta. (Rajala 2012, 22.)

### 5.3 Terveyskolmio

Yrityksen terveyskolmio (Kuvio 17), joka sitoo kolme keskeisintä toimintaedellytystä, ovat siis jo esitellyt aiheet: kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Terveyskolmio kuvataan yleensä kannattavuuden varaan, koska se on kaiken lähtökohta pitkällä aikavälillä (Alhola & Lauslahti 2006, 148).



Kuvio 17. Terveyskolmio (Alhola & Lauslahti 2006, 148)

Terveyskolmiossa otetaan huomioon yrityksen kasvu, koska sillä on suuri vaikutus maksuvalmiuteen. Yrityksen kasvu saattaa vaatia paljon rahavaroja, ja harva yrityksistä pystyy rahoittamaan kasvua positiivisella tulorahoituksella. Ilman kannattavaa liiketoimintaa, yritys tulee ajautumaan ennen pitkään taloudellisiin ongelmiin. Pitkään jatkunut kannattamattomuus syö yrityksen pääomaa ja kasvattaa velkaa. Tappiollisen toiminnan rahoittaminen kasvattaa velkataakkaa ja vaikeuttaa toipumista. Hyvä kannattavuus ei pelkästään kanna yritystä pitkään, mikäli vakavaraisuus ja maksuvalmius eivät ole kunnossa. Moni yritys on ajautunut konkurssiin, koska maksuvalmius on niin heikko tai velkataakka on ollut erittäin raskas. Suhdanteiden muuttuessa heikko vakavaraisuus on suuri riskitekijä. Yhden vuoden tappiollinen tulos voi syöstä yrityksen konkurssiin, kun omat pääomat loppuvat ja rahoittajat eivät ole valmiina lainaamaan. Yrityksen tulevaisuuden toimintaedellytykset ovat yleensä yhtä heikolla pohjalla kuin niiden heikoin osatekijä. Riskiyritysten tunnistamisessa heikoimman etsiminen on keskeinen tavoite ja taloudelliset tunnusluvut ovat siinä loistava apuväline. (Rajala 2012, 12–13; Alhola & Lauslahti 2005, 155.)

## 6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

### 6.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelminä voi olla laadullinen eli kvalitatiivinen tai määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimus. Kvantitatiivisella tutkimusmenetelmällä pystytään tuottamaan määrällistä, luotettavaa ja tieteellistä tietoa, joka usein esitetään lukuja ja niiden välisiä suhteita. Kvalitatiivinen tutkimus puolestaan tuottaa laadullista tietoa, joka on yksityiskohtaista ja asiayhteyteen liittyvää. (Kananen 2010, 37.) Kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus ovat lähestymistapoja, joita on käytännössä vaikea erottaa toisistaan. Nämä tutkimusmenetelmät nähdään toisiaan täydentäviksi lähestymistavoiksi. On yleistä, että kvalitatiivista käytetään kvantitatiivisen tutkimuksen esikokeena. Tarkoituksena on taata, että mitattavat seikat ovat tarkoituksenmukaisia tutkimuksen ongelmien kannalta ja mielekkäitä tutkimushenkilölle. Menetelmiä voidaan käyttää rinnakkain tai kvantitatiivinen vaihe voi edeltää kvalitatiivista vaihetta. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 132–133.)

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa keskeisiä asioita ovat johtopäätökset jo aiemmista tehdyistä tutkimuksista sekä aiemmin esitetyt teoriat. (Hirsjärvi ym. 2007, 136.) Kvantitatiivisessa tutkimuksessa käytetään tiedonkeruumenetelmänä yleensä kyselylomaketta, jolloin lomakkeen laatiminen vaatii tietoa ilmiöstä, joka on saatu olemassa olevista teorioista. Tiedonkeruumenetelmänä käytettävä tutkimuslomake on väline, jolla aineisto kerätään kohderyhmältä, jotka kuuluvat ilmiön piiriin. (Kananen 2010, 74.) Kvantitatiivisen tutkimuksen tekeminen edellyttää tarkkuutta ja sääntöjen noutamista. Määrällisessä tutkimuksessa ei voida palata yhtä helposti tutkimusprosessin alkuun kuin laadullisessa tutkimuksessa. Lomakkeen ollessa virheellinen tai otanta on tehty virheellisesti, prosessi on aloitettava alusta. (Kananen 2010, 75.)

Kvalitatiivinen tutkimus alkaa tutkimusongelmasta ja sen määrittämisestä, jota seuraa tutkimuskysymykset ja joihin hankitaan vastaus aineistolla. Laadullinen tutkimus käy esimerkiksi seuraavanlaisin tilanteisiin: Ilmiöstä ei ole tietoa, teoriaa tai tutkimusta, halutaan saada ilmiöstä syvälinen näkemys, luodaan uusia teorioita ja hypoteeseja. (Kananen 2010, 41.) Laadullisen tutkimuksen kolme tärkeintä tiedonkeruu-

menetelmää ovat havainnointi, teemahaastattelu ja erilaiset dokumentit. Haastattelussa tiedonkeruuvälineenä käytetään kysymyksiä, dokumentit perustuvat menneen tiedon analysointiin eri tekniikoin. Havainnointia käytetään tilanteissa, joissa kommunikointi havaintoilmiön kanssa on mahdotonta, esimerkiksi yhteisen kielen puuttuminen. (Kananen 2010 48–49.)

Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen. Määriteltävät tunnusluvut on laskettu tilinpäätöstietojen avulla ja aineistona on käytetty haastattelua, joka on esitetty koko konsernin toimitusjohtajalle.

## 6.2 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksessa on tarkoituksena pyrkiä välttämään virheiden syntymistä, mutta silti tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Kaikissa tutkimuksessa pyritään arvioimaan tehdyn tutkimuksen luotettavuutta. Tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa voidaan käyttää erilaisia mittaus- ja tutkimustapoja. (Hirsjärvi ym. 2007, 226.)

Validiteetti ja reliabiliteetti ovat luonnontieteiden luotettavuuskäsitteitä, jotka ovat sellaisenaan omaksuttu kvantitatiiviseen tutkimukseen, jonne ne soveltuvat varsin hyvin. Reliabiliteetti tarkoittaa saatujen tutkimustulosten pysyvyyttä. Tarkoittaa sitä, että tutkimus tehdään uudelleen, saadaan samanlaiset tulokset. Tutkimuksen reliabiliteetti voidaan todeta usealla tavalla. Tulosta voidaan pitää reliabelina, jos kaksi eri arvioijaa päätyy samaan tulokseen tai jos samaa tapausta tutkitaan eri tutkimuskerroilla ja tulos on sama, voidaan tulokset todeta reliabeleiksi. (Hirsjärvi ym. 2007, 226; Kananen 2010, 69.)

Validiteetti puolestaan tarkoittaa yksinkertaisuudessaan oikeiden asioiden tutkimista. Validius merkitsee mittarin tai tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri, mitä on tarkoitus mitata. Käytetyt tutkimusmenetelmät eivät aina vastaa todellisuutta, jota tutkija kuvittelee tutkivansa. Syynä voi olla esimerkiksi, että kyselylomakkeissa esitetyt kysymykset on voitu tulkita eri tavoin, mitä tutkija on ajatellut. (Hirsjärvi ym. 2007, 226–227.) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetti ja validius ovat saaneet erilai-

sia tulkintoja, joten kvantitatiivisessa tutkimuksen reliabiliteetti- ja validiteettikäsitteitä ei voida sellaisenaan käyttää kvalitatiiviseen tutkimukseen. (Kananen 2010, 69.)

Tutkimuksen reliabiliteettia ja validiteettia voidaan pitää hyvänä. Tunnuslukujen laskenta perustuu tilinpäätöksiin, jolloin tunnuslukujen arvoja voidaan pitää luotettavana. Toisaalta heikkoutena voi olla, että eri tutkija tulkitsee jonkin tunnusluvun laskennan eri tavoin, jolloin tulos ei välttämättä ole samanlainen ja silloin tunnusluvun reliabiliteetti voi heiketä.

## 7 TUTKIMUSTULOKSET

### 7.1 Kohdeyrityksen esittely

Kohdeyrityksenä on yrityksen, jonka päätoimialana on ohjelmatoimistot ja manageripalvelut. Yritys työllistää keskimäärin 25 työntekijää, ja sillä on toimipisteet Helsingissä, Turussa ja Tampereella. Tampereen toimipiste on uusin ja toimisto on avattu vasta keväällä 2012. Yritys kuuluu osana konserniin. Konserniin kuuluu emon yhtiön lisäksi yhteensä 3 tytäryhtiötä, joista kohdeyritystä voidaan pitää tytäryhtiöistä tuottavimpana ja menestyneimpänä. Yritys on täysin emoyhtiön omistama tytäryhtiö. Yrityskauppojen vuoksi vuonna 2009 yritys sai myös uuden nimen.

Yritys keskittyy pääasiassa myynnin operatiiviseen tukemiseen. Vuonna 2009 myynnin ja markkinointiviestinnän alalle saatiin täysin uudenlainen toimija. Monipuolisella palvelukokonaisuudella yritys on pystynyt tähän päivään asti tuottamaan asiakkailleen laaja-alaista, kokonaisvaltaista ja operatiivista tukea näiden tunnettavuuden parantamiseen, uusien mielikuvien luomiseen ja ennen kaikkea myynnin maksimoimiseen.

Kohdeyrityksellä on osaamista ja näyttöjä sekä BtoB- markkinointiviestinnästä että kuluttajille suunnatuista kampanjoista. Yrityksen palvelujen myyntivalttina voidaan pitää sitä, että he tutustuvat asiakkaan liiketoimintaan ja toimialaan, jotta toimenpiteet tuottaisivat parhaan mahdollisen tuloksen. Kohdeyrityksen tavoitteena on uus-

asiakkaiden hankinta, yrityskuvan kiillottaminen, nykyisten asiakkaiden sitoutuminen, mutta myös oman henkilökunnan motivoiminen.

## 7.2 Kannattavuus ja kannattavuuden tunnusluvut

### **Kannattavuus**

Kohdeyritys on ollut vahva toimija omalla liiketoiminta-alueellaan. Suurimpia vaikeuksia yritys ei ole joutunut kokemaan edes lähivuosien taantumien aikana. Toimialan voisi ajatella olevan juuri sellainen, jossa laskusuhdanteiden vaikutukset näkyisivät. Voidaanko siis ajatella, että yritykset eivät enää ensimmäisenä karsi kustannuksiaan mainostamisesta tai myynnin edistämisestä. Yrityksen taloudellinen tilanne voisi hetkessä heiketä rajusti, koska on täysin riippuvainen suurien yritysasiakkaiden panostamisesta mainontaan ja myynnin kehittämiseen. Yleisesti katsoen Suomen taloudellinen tilanne on taantumassa ja tällä on varmasti osa syy, miksi osan tunnuslukujen kehitys on ollut laskeva.

Yrityksen kannattavuuden tilannetta seurataan kuukausittain tai oikeastaan sitä pyritään seuraamaan koko ajan. Yritys saa kuukausittain kirjanpitäjältä edellisen kuun tulos- ja tase-laskelman, jonka perusteella pidetään seurantaä yllä ja tehdään suunnitelmia eteenpäin. Kuukauden aikana yritys saa melkein viikoittain tiedot avoimista myynti- ja ostolaskuista ja tiedot pankkitilien saldoista. Näillä pystytään jonkin verran kontrolloimaan ja suunnittelemaan maksuvalmiuden tilaa. Kannattavuus on riippuvainen hyvästä maksuvalmiudesta, joten jo tällaisella seurannalla pystytään vaikuttamaan kannattavuuden tilaan. Yrityksen kannattavuutta seurataan tiiviisti joka hetki ja johdossakin sitä pidetään tärkeänä elementtinä, että tietoisuus taloudellisesta tilanteesta on hallinnassa. Kannattavuus on asetettu tärkeimmäksi toimintaedellytykseksi, vaikka hyvästä kannattavuudesta seuraa tasapaino maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden välillä.

Yrityksen johto on asettanut kannattavuudella ja kasvulle tavoitteita vuosittain. Liikevaihdolle on asetettu 15 prosentin kasvutavoite ja lisäksi seurataan liikevoiton kasvua liikevaihdon kasvuun, jonka tavoitetasoksi on asetettu yli 20 prosenttia. Lisäksi yhdeksi tavoitteeksi yritys on asettanut, että liikevoitto suhteessa myyntikatteeseen



on yli 25 prosenttia. Kohdeyrityksessä kasvun mittaamista pidetään tärkeänä. Yritys saattaa mitata ja seuralla kasvua kumulatiivisesti tilikauden aikana. Esimerkiksi on ollut tapana, että laskemalla puoli vuotta kuluvasta tilikaudesta nyt ja verrataan sitä edellisen tilikauden samanaikaiseen tilanteeseen. Tunnuslukuja ei ole ollut monta etukäteen, joita yritys on käyttänyt taloudellisen tilanteen seuraamiseen. Kannattavuuden osalta perinteiset liikevoitto- ja myyntikateprosentti ja liikevoitto euroina, joihin oli edellä mainitut tavoitearvot asetettu.

Alla olevasta taulukosta 2 voidaan tarkastella kohdeyrityksessä laskettujen tunnuslukujen arvojen muutoksia. Vuodelle 2013 on asetettu ennuste tai tavoite, jota yritys tavoittelee. Yritys on suunnitellut, että se pystyy kasvamaan tänä vuonna. Liikevoittoa yritetään kasvattaa noin 40 prosentilla. Tavoite on asetettu melko korkealla, koska viime vuosien tulostaso ei ole ollut edes vakaa. Näiden perusseikkojen avulla yritys on seurannut kasvuaan ja mitannut muutosprosentteja (Taulukko 2). Vuoden 2010 ja 2011 välinen muutos on ollut hyvä, vaikka liikevaihdon muutos on ollut vähäinen. Pienemmillä kustannuksilla on pystytty parantamaan myyntikateä. Vuonna 2012 liikevaihto ja myyntikate on edelleen nousseet merkittävästi, mutta vuoden 2012 liikevoiton muutos on negatiivinen hieman vajaa -27 prosenttia, kun vuonna 2011 on saatua aikaan paras liikevoitto.

Taulukko 2. Tunnuslukujen muutos vuosina 2009–2013 (Konsernin toimitusjohtaja)

	2013 (ennuste)		2012		2011		2010		2009
Liikevaihto	2 400 000	14 %	2 064 669	16 %	1 734 498	4 %	1 662 408	1 %	1 643 801
			825		415		870		3 985
Ostot	-400 000		-362 245		-335 946		-399 029		-403 849
Myyntikate	2 000 000	15 %	1 703 249	18 %	1 398 967	10 %	1 264 249	2 %	1 243 937
Liikevoitto	420 000	41 %	246 680	-27 %	313 078	12 %	274 845	-1 %	278 659
Voitto/vaihto	17,5 %		11,9 %		18,1 %		16,5 %		17,0 %
Voitto/myyntikate	21,0 %		14,5 %		22,4 %		21,7 %		22,4 %

Taulukosta 2 pystytään huomaamaan, että muutosprosenttien vaihtelua on ollut melko suurta ja ailahtelevaista. On mielenkiintoista seurata, pystyykö yritys ennusteen mukaan parantamaan liikevoittoprosenttiaan ja näin pystyisi nostamaan sen siihen tasolle, missä se on ollut vuosina 2009–2011.

Yritys pyrkii suunnittelemaan kannattavuutta. Yrityksen johto yrittää panostaa oikeilla valinnoillaan ja päätöksillä yrityksen tulevaisuuteen. Konsernin toimitusjohtaja pitää tällä hetkellä kohdeyrityksen kasvua ensiarvoisena asiana ja sitä tulisi kehittää. Yrityksen kulut ovat suurimaksi osin kiinteät. Jos tämän hetkisillä kustannuksilla pystytään kasvattamaan liikevaihtoa hallitusti, niin sen tulisi näkymään erittäin voimakkaasti liikevoitossa. Kannattavuuden parantamiseen ei pystyttäisi nyt merkittävästi vaikuttamaan kustannusten karsimisella, koska yrityksen kustannusrakenne koostuu pääasiassa kiinteistä kustannuksista. Palvelualoilla tähän on melko yleistä ja kustannusten nouseminen tapahtuu porrasmaisesti. Tuloslaskelmasta pystyy huomaamaan, että kustannukset ovat joka vuosi nousseet ainakin inflaation verran.

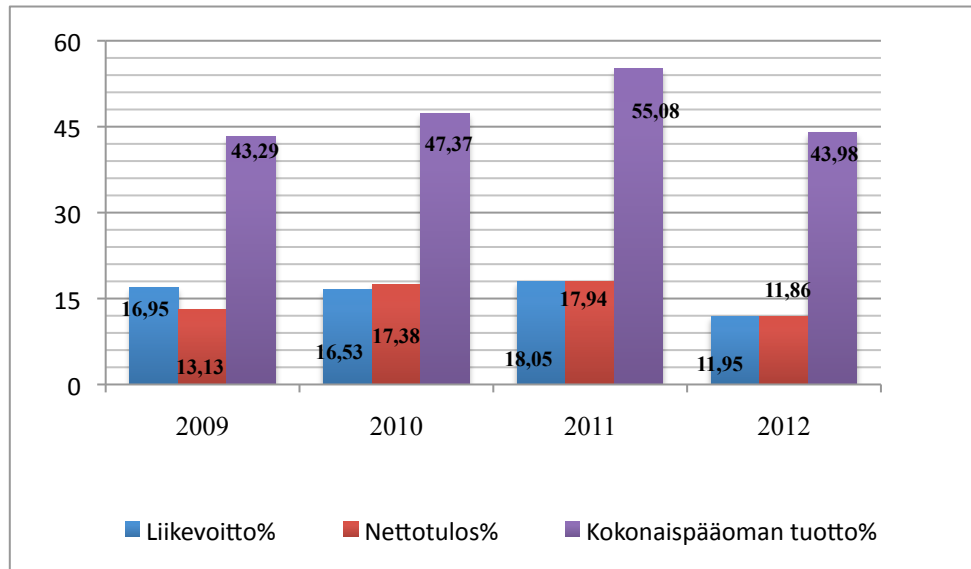
Pakkotilanteessa voisi henkilöstön vähentäminen tai lomauttaminen olla yksi keino, jolla voitaisiin alentaa palkkakustannuksia. Henkilöstökustannukset ovat tällä hetkellä erittäin suuri kuluerä tuloslaskelmassa. Yrityksen tilanne ei nyt vaadi henkilöstön vähentämistä, mutta huonossa taloudellisessa tilanteessa, tämä voi olla yksi mahdollisista keinoista yrittää parantaa tulosta. Henkilöstön vähentämisessä on riskinsä, koska tämä näkyy ennemmin tai myöhemmin yrityksen tarjoaman palvelun laadussa. Suurimpana riskinä kasvun vaarantumisessa on, että taloudelliset suhdanteet heikenevät entisestään. Kannattavuuden parantamisen yhtenä osakeinona voisi käyttää pääomien tehostamista eli yritys pyrkisi tekemään muutoksia pitkiin ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoaikoihin. Myyntisaamisten perintä olisi tehokasta ja hyödynnettäisiin mahdolliset kassa-alennukset.

Toimialalla on tällä hetkellä kova kilpailu, joten kannattavuuden parantamiseen on pyritty viime vuoden aikana vaikuttamaan toiminnan laajentamisella. Tampereelle on sijoitettu uusi toimipiste. Uusille markkina-alueille meno voi olla hankalaa, mutta lopputulos voi olla menestys uutena aluevaltauksena. Yrityksen toiminta siellä on lähtenyt vahvasti liikkeelle ja herättänyt positiivista mielenkiintoa markkinoilla. Myynnin lisääntyminen voi lähivuosina olla merkittävä. Toimipisteen aiheuttamat kulut näkyvätkin jo yrityksen tuloslaskelmassa.

### **Liikevoittoprosentti**

Yrityksen liikevoittoprosentti on pysynyt tarkastelu aikavälillä suhteellisen samalla tasolla vuosina 2009–2011, kuten kuviosta 18 sekä jo edellä olleesta taulukosta 2

voidaan todeta. Arvot ovat olleet seuraavanlaiset: 2009 16,95 prosenttia; 2010 16,53 prosenttia; 2011 18,05 prosenttia ja vuonna 2012 vain 11,95 prosenttia. Vuoden 2012 arvo on saanut heikoimman tuloksen. Vuoden 2011 ja 2012 erotus on noin 7 prosenttiyksikköä.

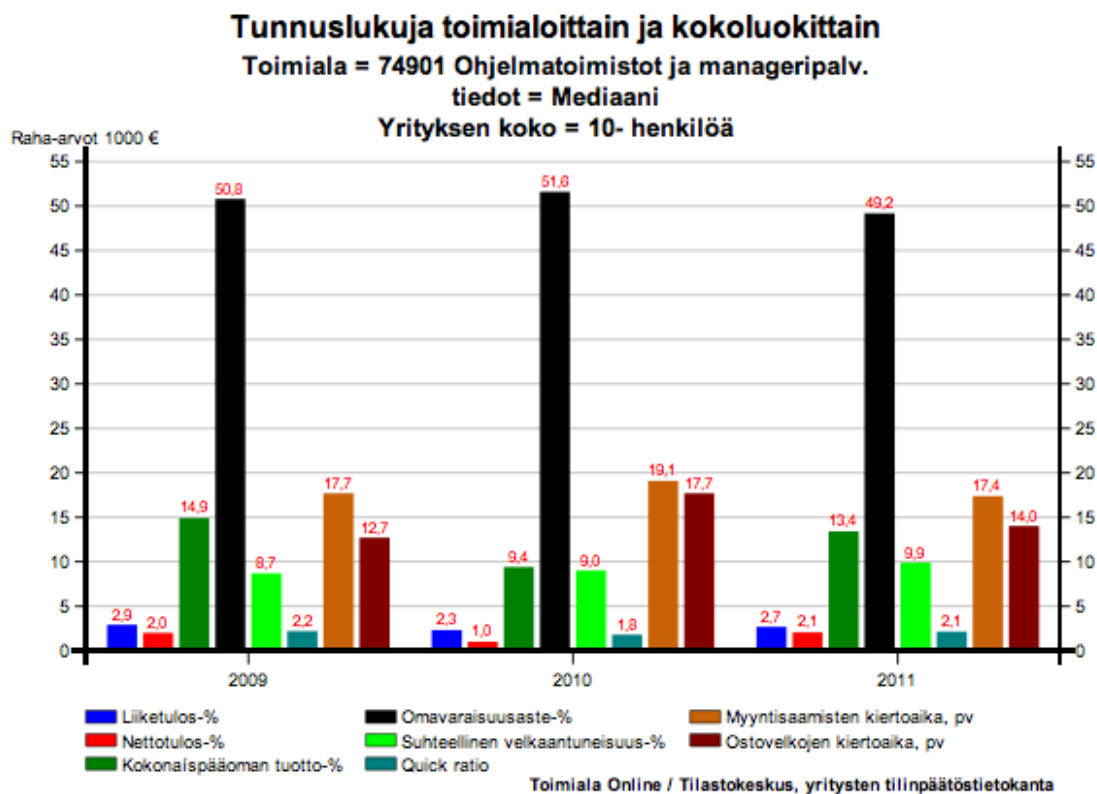


Kuvio 18. Kohdeyrityksen kannattavuuden tunnusluvut prosentteina

Tuloslaskelmaa tarkastelemalla vuosina 2011 ja 2012 huomataan, että yrityksen henkilöstökulujen määrä on noussut reiluun miljoonaan euroon, kun edellisenä vuonna kuluerä ollut reilu 760 000 euroa. Tampereen toimipisteelle on jouduttu palkkamaan uusia työntekijöitä, joka vaikuttaa ehdottomasti kulujen kasvuun. Liiketoiminnan muut kulut ovat kasvaneet, muutos on ollut vajaasta 300 000 eurosta yli 417 000 euroon. Liiketoiminnan muut kulut pitävät sisällään esimerkiksi toimitilavuokrat, toimitiloihin liittyvät kulut, henkilösivukulut, matkakulut ja hallintokulut. Nämä kaikki edellä mainitut kuluerät ovat kasvaneet edellisen vuoden aikana. Liikevaihtoa yritys ei ole pystynyt kasvattamaan samassa suhteessa, miten kustannukset ovat kasvaneet ja muuttuneet vuosien 2011–2012 välissä. Näillä on näkyvät vaikutukset liikevoitto-prosentin putoamiseen.

Alla olevassa kuviossa 19 on esitetty Toimiala Onlinen esittämät tunnusluvut toimialalta ohjelmatoimistot ja manageripalvelut. Kuvaajassa on esitetty yli 10 henkilön yritykset ja tiedot ovat otettu mediaanina. Tiedot olivat saatavilla vain vuosilta 2009

– 2011. Kuvaajassa ei ole esitelty kaikkia tässä tutkimuksessa esiintyviä tunnuslukuja.



Kuvio 19. Toimialan tunnusluvut vuosilta 2009–2011 prosentteina (Toimiala Onlinen www-sivut.)

Liikevoittoprosentti vertaillen muihin samalla toimialalla toimiviin yrityksiin voi huomata, että yritys on pärjännyt huomattavasti paremmin (Kuvio 20). Yritystutkimus Ry:n ohjearvoihin verrattaessa liikevoittoprosentti saa vielä hyvän arvon, koska se on yli 10 prosenttia. Yrityksen toiminnan voidaan olettaa tämän tunnusluvun perusteella olevan vielä kannattavaa ja tehokasta.

### Nettotulosprosentti

Nettotulosprosentti, joka siis toimii voittomarginaalilukuna, on tarkastelu vuosien aikana positiivinen (Kuvio 18). Vuosina 2010 (17,38 prosenttia) ja 2011 (17,94 prosenttia) tunnusluku antaa paremmat arvot kuin vuonna 2009 (13,13 prosenttia) ja vuonna 2012 (11,86 prosenttia). Nettotulos on pudonnut samalla tavoin kuin aiemmin esitetty liikevoittoprosentti vuodesta 2011 vuoteen 2012. Vuosina 2010–2011 yrityksen nettotulosprosentti saa hyvät arvot, kun katsotaan kaikkia tutkimusvuosia.

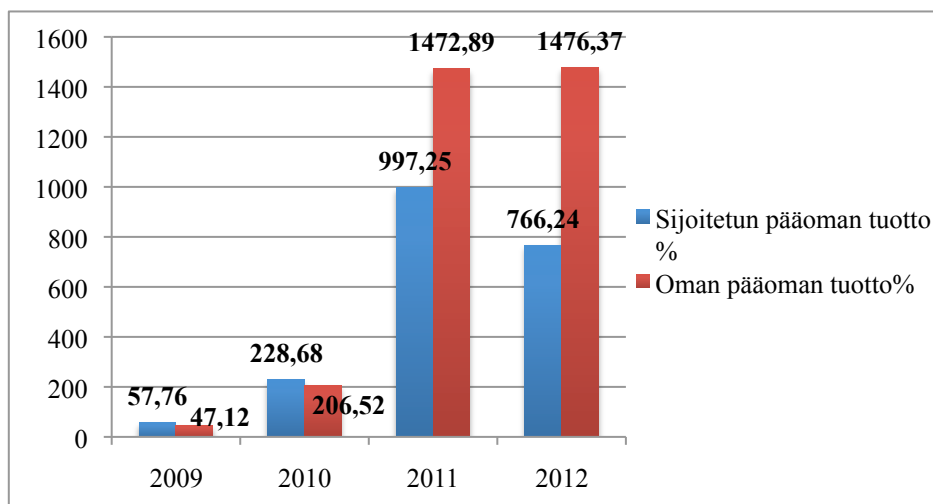
Toimialalla vertailussa kohdeyrityksen nettotulosprosentti on huomattavasti korkeampi (Kuvio 19), mitä muilla samalla toimialalla toimivilla yrityksillä. Nettotuloksen rinnalla olisi hyvä tarkastella kokonaistulosta, koska satunnaisilla erillä on vaikutus tunnusluvun arvoon. Omistajille olisi mahdollista jakaa osinkoa tunnusluvun arvon perusteella, mutta kuluneina viime vuosina osingonjaon määrä ei ole ollut merkittävän suuri.

### **Sijoitetun pääoman tuotto prosentti**

Sijoitetun pääoman tuotto prosentin vaihtelu vuodesta 2009 vuoteen 2012 on ollut suuri ja tunnusluku saa erittäin suuria lukuja, kuten kuvio 20 pystymme tulkitsemaan. Yrityksen nettotulosprosentti on osittain pysynyt tasapainoisena, kun yrityksestä on tullut osa konsernia (Kuvio 18). Tuloslaskelmaan on vuoden 2009 jälkeen tullut erä nimeltä satunnaiset erät, jotka vaikuttavat merkittävästi tämän tunnusluvun arvoon ja tulkintaan.

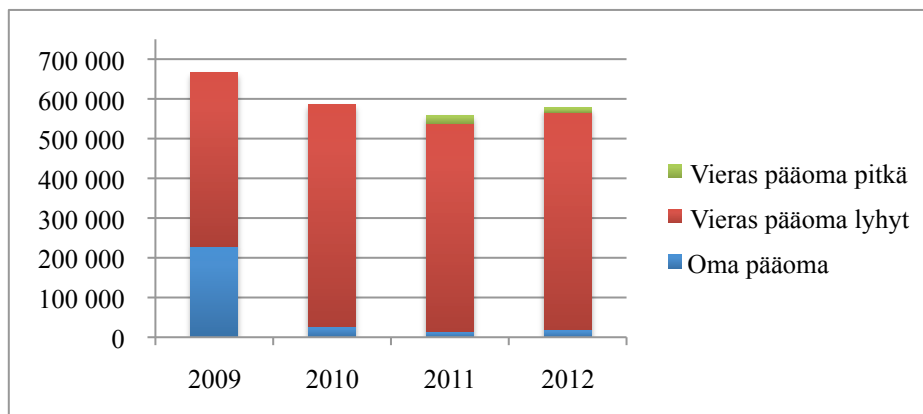
Vuonna 2009 tunnusluku on saanut arvokseen 57,76 prosenttia (Kuvio 20), josta se on vuonna 2010 noussut järjettömään 228,68 prosenttiin ja tästä vielä seuraavina vuosien kohtuuttomasti ylöspäin. Yritykseen sijoitettua pääomaa (omaa pääomaa ja vierasta pitkäaikaista velkaa) on vähän. Sijoitetun pääoman suhde nettotulokseen on valtava, mikä on syynä tunnusluvun epänormaaliin arvoon. Vaikka tunnusluku saa suuria arvoja, voi tulkita, että tunnusluvun arvot vuodelta 2011 on paremmat kuin vuoden 2012, joka on ollut edellä esitettyjen tunnuslukujen heikoin vuosi.

Yritystutkimuksen ohjearvojen vertailussa sijoitetun pääoman tuotto prosentin arvot olisivat erinomaisia, mutta eivät millään tavoin normaalilla tasolla ja saati sitten vertailukelpoisia. Huonoa on, että tunnuslukua ei pystytä vertailemaan Toimiala Onlinen tietoihin eikä myöskään yrityksen sisällä vuoden 2009 arvoon. Vuoden 2009 tunnusluku on järkevä ja olisi ollut vertailukelpoinen



Kuvio 20. Sijoitetun pääoman ja oman pääoman muutokset

Kohdeyrityksen pitkäaikaisen vieraan pääoman määrä on hallittu. Muutoksia vuosien aikana ei ole tapahtunut paljon lukuun ottamatta vuoden 2009 ja 2010 tilinpäätöksen taseessa ei ole pitkäaikaista lainaa (Kuvio 21).



Kuvio 21. Pääoman rakenne vuosina 2009–2012

Yrityksen vieras pääoma koostuu pääasiassa lyhytaikaisesta velasta, kuten voidaan huomata kuviosta 21. Taseen lyhytaikaista velkaa on vaikea jakaa korottomaan tai korolliseen velkaan, mutta tässä tapauksessa, se on pääasiassa korotonta. Lisäksi taseen erä muut lyhytaikaiset velat sisältää konserniavustuksia emoyhtiölle. Konserniavustukset pitäisi kirjata tilinpäätöksessä pitkäaikaisiin velkoihin, koska niitä ei pystytä maksamaan kaikkia takaisin saman vuoden aikana Yrityksen lyhytaikainen vieras pääoma on noin 0,5 miljoonaa jokaisessa tutkitussa taseessa (Kuvio 21), toimiala vertailussa vuosilta 2009–2011 lyhytaikaisen velan määrä on ollut vain noin 10

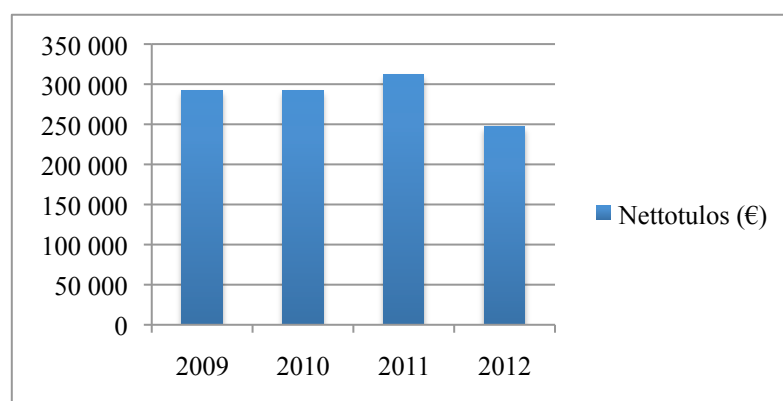
000–16 000 euroa. (Toimiala Onlinen www-sivut). Tunnusluvun arvoon vaikuttaisi, jos joku erä lyhytaikaisesta velasta katsottaisiin korolliseksi, silloin se otettaisiin mukaan laskentaa.

### Oman pääoman tuotto prosentti

Oman pääoman tuotto prosentti on ollut alhaisimmillaan vuonna 2009 47,12 prosenttia, jonka jälkeen tunnusluvun arvot ovat suuria. Vuoden 2009 arvoa voidaan pitää normaalina ja se olisi vertailukelpoinen ohjearvoihin. Yli 20 prosentin tuottoa voidaan pitää erinomaisena. Vuoden 2009 jälkeen oman pääoman suhde nettotulokseen on ollut suuri.

Pääomarakenteen muutos on ollut vuoden 2009 jälkeen huomattava, koska oman pääoman osuus taseessa on laskenut (Kuvio 20). Oman pääoman määrä on laskenut, koska tuolloin tapahtui omistusjärjestyksen muutos. Oman pääoman suuruus on ollut vuoden 2009 taseessa melkein 230 000 euroa ja viime syksyn 2012 tilinpäätöksessä hiukan vajaa 20 000 euroa. Vuonna 2010 osingonjakovelka on ollut huimat 210 000 euroa, kun on päätetty jakaa osinkoa. Tämä on syynä oman pääoman laskuun. Tunnusluvun arvot ovat muuttuneet hurjasti, koska laskentakaavan jakaja on pienentynyt, samoin sijoitetun pääoman tuotto prosentissa.

Toimiala Onlinen vertailusta ei ole tutkittu oman pääoman tuotto prosenttia, joten ei ole mahdollisuutta vertailla yrityksen saamia arvoja toimialan sisällä. Oman pääomaprocentin rinnalla on hyvä verrata nettotuloksen rahamääräistä tasoa, jota voidaan tarkastella kuvioista 22.



Kuvio 22. Nettotulos (€) vuosina 2009–2012

Kuviosta 22 pystytään huomaamaan, kuinka tasainen nettotulos on ollut. Vuoden 2012 nettotulos on ollut heikoin. Kuvioiden 21 ja 22 perusteella pystytään osittain paremmin ymmärtämään, miksi pääomantuotto prosentit ovat niin suuria.

### **Kokonaispääoman tuotto prosentti**

Kokonaispääoman tuotto prosenttin tunnusluvun arvoiksi saatiin vuonna 2009 43,29 prosenttia; 2010 47,37 prosenttia; 2011 55,08 prosenttia ja vuonna 2012 43,98 prosenttia. Kuviosta 18 voidaan tarkastella vuosien kehitystä ja arvoja. Taso on pysynyt 10 prosenttiyksikön sisällä. Oman pääomantuoton ja sijoitetun pääoman tuotto prosenttin suhteen kokonaispääoman tuotto prosentti antaa suhteellisen normaaleja arvoja. Pääoman tuottomittareista tämä on ainut vertailukelpoinen tunnusluku.

Yrityksen taseen vastattavaa puoli koostuu lyhytaikaisesta velasta. Kun laskennassa otetaan huomioon koko taseen loppusumma, niin pääomanrakenteella ei ole vaikutusta tunnusluvun arvoon. Pääoman tuotto prosentteista kokonaispääoman tuotto prosentti on siis paras tuottoa mittaava tunnusluku.

Toimialalla kannattavuuden tuotto prosentti on ollut vuosien 2009–2011 aikana noin 10–15 prosentin luokkaa (Kuvio 19). Ohjearvoiksi on annettu, että yli 10 prosentin taso on erinomainen. Yritystä verratessa kilpailijoihin, on tunnusluvun arvo jälleen erinomainen.

## 7.3 Maksuvalmius

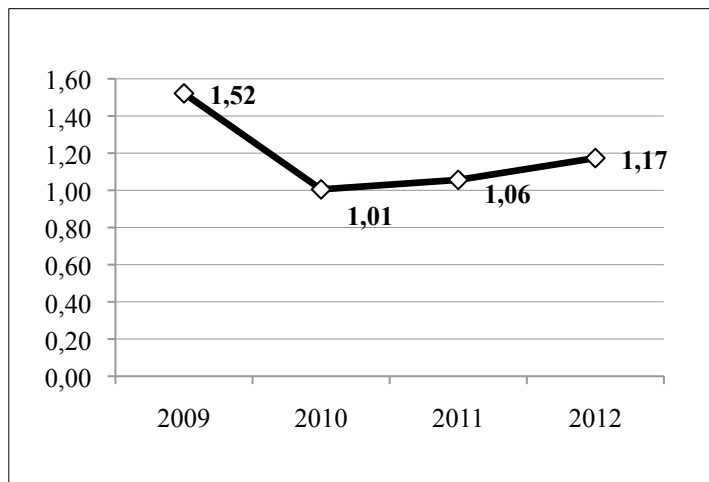
### **Quick ratio**

Quick ratio antaa tyydyttävät arvot (Kuvio 23). Arvon ollessa yli 1,0 pystytään velka vielä hallitsemaan. Likviditeettiä on yhtä paljon kuin lyhyttä velkaa, jolloin voidaan todeta, että yritys pystyy selviytymään maksuistaan.

Vuoden 2009 arvo 1,52 on korkea ja ohjearvojen mukaan erinomainen, mutta laskun syynä on ollut vieraan pääoman lisääntyminen ja rahoitusomaisuuden vähentyminen vuosina 2010 ja 2011. Lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan kirjatut velat emoyhtiölle vaikuttavat negatiivisella tavalla tunnuslukuun. Tunnusluku saisi paremman arvon,



jos sisäisistä veloista osa olisi kirjattu pitkäaikaiseen velkaan niin kuin kuuluisi.



Kuvio 23. Quick ration muutos vuosina 2009–2012

Toimialaan verrattaessa yrityksen tunnusluvun arvot ovat alhaisia (Kuvio 19), koska muiden toimialan yritysten quick ratio arvo on ollut vuosina 2009–2011 erinomaisia eli yli 1,5. Tunnusluvun rinnalla kannattaa ehdottomasti huomioida yrityksen pääomanrakennetta. Yrityksen taseen vastattavaa puoli koostuu pääasiassa lyhytaikaisesta velasta ja jos omavaraisuusaste on riittävän korkea yritys voi paikata tarvittaessa rahoitusvajetta velalla.

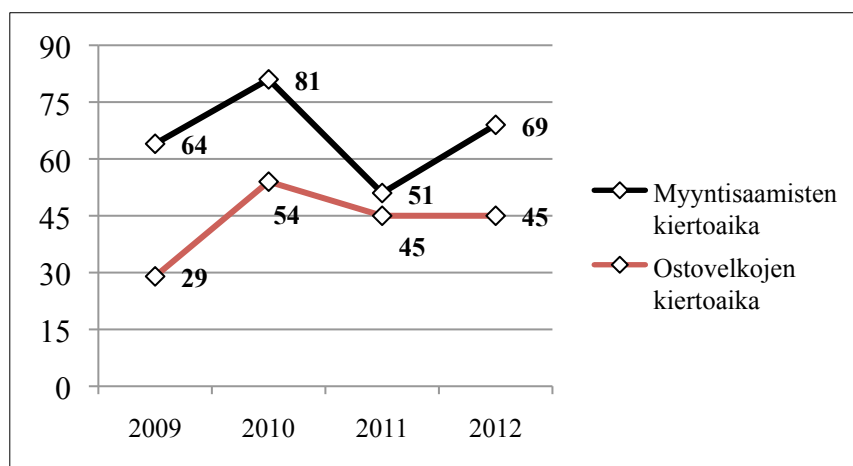
Toista maksuvalmiuden tunnuslukua current ratio ei pystytä käyttämään hyväksi tutkimuksessa, koska yrityksellä ei ole vaihto-omaisuutta taseessa. Tätä ei myöskään ollut esitelty Toimiala Onlinen www-sivuilla. Maksuvalmiuden tilannetta pystytään tutkimaan paremmin, kun avuksi on otettu ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoaajat.

### **Kiertoaajat**

Myyntisaamisten kiertoaika luvut ovat saaneet vuosittain eri arvoja. Huipussa lukeuma on käynyt vuonna 2010. Myyntisaamisten kiertoaika on kestänyt jopa 81 päivää, mikä on erittäin pitkä aika. Vastaavasti samana vuonna ostovelkojen kiertoaika on ollut suurin. Vuonna 2011 myyntisaamisten kiertoaika on ollut alimmillaan 51 päivää. Tämän jälkeen taas kiertoaika on pidentynyt, kuten kuvioista 24 voidaan tulkita.

Kiertoaika tulisi lyhentymään, jos laskutuskäytäntö saataisiin tehokkaammaksi ja myyntisaamisten perintää tiukennettaisiin. Myyntilaskutus on tapahtunut pääasiassa

niin, että kohdeyrityksen henkilöstö on lähettänyt sähköpostilla tiedot kirjanpitäjälle. Hän on tehnyt laskut ja lähettänyt ne vielä kuitattavaksi takaisin ennen kuin lasku on lähtenyt postissa. Tilitoimistolla on käytössä postin hinnoittelupalvelu ja postin kiertolaskutettavalle asiakkaalle voi kestää noin kaksi tai kolme päivää. Laskutuskäytännön yritys voisi miettiä uudistettavaksi, jolloin voitaisiin toimia tehokkaammin.



Kuvio 24. Kiertoaikojen muutos 2009–2012

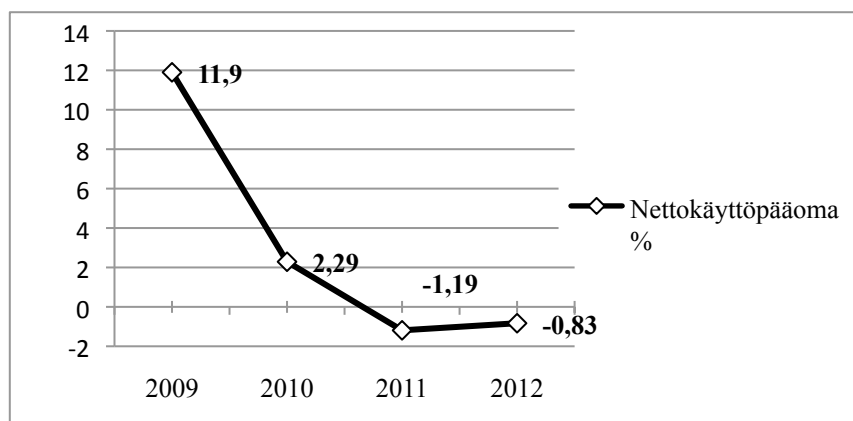
Ostovelkojen kiertoaika on vuonna 2009 ollut noin 29 vuorokautta, joka on alhaisin vuosien aikana (Kuvio 24). Muutoin viimeisten vuosien aikana kiertoaika on saatu pysymään noin 45 päivässä. Toimialavertailuun nähden kohdeyrityksen kiertoajat sekä ostovelkojen että myyntisaamisten suhteen ovat erittäin suuret. Pitkät kiertoajat eivät ole aiheuttanut maksuvaikeuksia tai hoitamattomia ostovelkoja. Ensi vuoden ostovelkojen kiertoaika on luultavasti lyhyempi. Kohdeyritys on ottanut käyttöönsä sähköistä taloushallintopalvelua tarjoavan Heeroksen. Ennen palvelun käyttöönottoa laskut ovat postitettu tilitoimistoon tai osa on tullut sähköpostin välityksellä. Tilitoimistossa ne on syötetty ostoreskontraa ja sitten vasta päätyneet maksuun. Nyt laskut menevät suoraan sähköisesti Heerokseen tai osa normaalissa postissa tulleet paperilaskut skannataan järjestelmään. Ostolaskujen kierto on nopeampaa ja tehokkaampaa.

Kuviosta 24 pystymme huomaan sen, että yritys antaa rahoitusta enemmän omille asiakkailleen kuin he itse käyttäisivät sitä. Myyntisaamisten kiertoajat ovat pidempiä kuin ostovelkojen kiertoajat. Vuoden 2012 kiertoajoissa on eroa reilu 20 päivää sekä vuonna 2009 ja 2010 päivissä on suuri eroavaisuus.

Kiertoaikojen seurannan voisi ottaa maksuvalmiuden seurannan tueksi. Tällä hetkellä maksuvalmiuden tilannetta seurataan kuukausittain avoimien ostovelkojen ja myyntisaamisten osalta ja lisäksi kuukausittain tilien saldojen avulla.

### Nettokäyttöpääomaprocentti

Yrityksen nettokäyttöpääomaprocentti on laskenut vauhdikkaasti, kuten voidaan kuvista 25 todeta. Lyhytaikainen velka on kasvanut vuoden 2009 jälkeen, mutta sen jälkeen pysynyt tasaisena. Vuonna 2011 tunnusluku on saanut jo negatiivisen arvon. Negatiivinen nettokäyttöpääoma kertoo, että yrityksen lyhytaikaiset velat ovat suuremmat kuin rahoitusomaisuus. Yrityksen lisääntynyt lyhytaikainen velka vaikuttaa tunnusluvun arvoon.



Kuvio 25. Nettokäyttöpääoman muutos vuosina 2009–2012

Yrityksen kasvanut lyhytaikainen velka on korotonta, joten suurta huolta yrityksen maksuvalmiuden pettämisestä ei vielä ole. Muutoksia olisi hyvä tehdä, jotta tunnusluvun arvo saataisiin positiiviseksi. Toimiala Onlinen ei ole mitannut nettokäyttöpääomaprocenttia, joten tunnuslukua ei pystytä vertailemaan. Ei ole kuitenkaan hyvä, jos nettokäyttöpääomaprocentin arvo olisi erittäin suuri, koska silloin olisi jo yliliquiditeettiä. Rahoitusomaisuuteen sidotut varat eivät tuottaisi mitään ja tämä laskee yrityksen sidotun pääoman tuottoa.

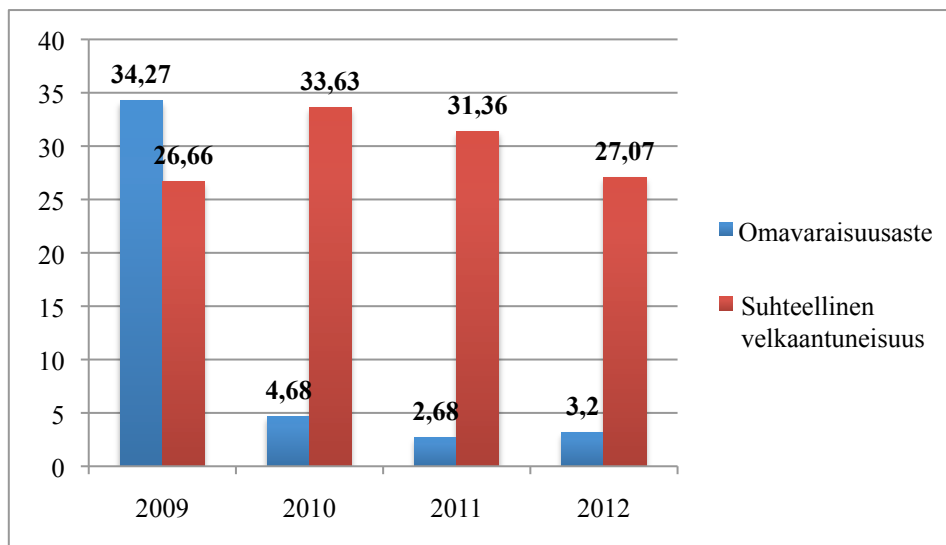
Nettokäyttöpääoman on yrityksen kannalta yhteydessä yrityksen kasvuun, jolloin tulee huolehtia, että kasvu ei saa olla niin voimakasta, että ei pystytä hallitsemaan yrityksen saatavia. Tulevaisuuden kannalta olisi tärkeää, että yritys asetettaisiin tunnuslu-

vulle tavoitetason. Vuoden 2009 muutokset näkyvät vielä tunnusluvun arvossa, joten muutaman tilikauden päästä voidaan sanoa, että millä tasolla oikeastaan tunnusluvun arvo on. Yrityksen olisi hyvä muistaa, että liikevaihdon kasvaessa nettokäyttöpääomaprosentti ei ainakaan kasvaisi.

#### 7.4 Vakavaraisuus

##### **Omavaraisuusaste**

Korkea omavaraisuusaste on rikkaan yrityksen merkki. Tutkimuksessa omavaraisuusasteen arvoiksi saatiin erittäin heikot tulokset vuoden 2009 jälkeen. Tunnusluvun arvot ovat jääneet alle 20 prosenttia (Kuvio 26). Vuoden 2009 tunnusluku antaa vielä kelpo arvon, koska oman pääoman suuruus taseen loppusummaan nähden on ollut erittäin hyvä. Arvo on ollut tuolloin 34,27 prosenttia. Oman pääoman suuruus on laskenut niin paljon, että se on heti huomattavissa tunnusluvun arvosta.



Kuvio 26. Omavaraisuusasteen ja suhteellisen velkaantuneisuuden muutos 2009–2012

Muut lyhytaikaiset velat, johon on kirjattu velat emoyhtiölle on kasvanut vuoden 2011 ja 2012 välisenä aikana. Tosin oman pääoman määrää on saatu kasvatettua vuoden 2011 jälkeen. Pitkäaikaista velkaa on saatu lyhennettyä vuodesta 2010 alkaen. Koska ostovelkojen kiertoaajat olivat pitkä, voi taseesta huomata, että ostovelko-

jen osuus on noussut vuoden 2011 jälkeen, vaikka vuonna 2010 määrä on ollut vielä suurempi. Osa näistä muutoksista on aiheuttanut omavaraisuusasteen putoamisen. Omavaraisuusasteen ollessa matala, on vaarana, jos tehdään tulevana tilikausina tappiota, niin tappiot tulevat kuluttamaan oman pääoman. Yrityksen vakavaraisuus on vielä suuremmissa vaaroissa. Tämän suhteen yrityksen tulisi olla erittäin tarkka, koska tämä voi ajaa yrityksen suuriin vaikeuksiin. Oman pääoman määrä näinkin suuressa yrityksessä on erittäin pieni. Olisi hyvä kasvattaa omaa pääomaa tai sitten vaikuttaa taseessa olevan lyhytaikaisen velan määrään. Ne ovat tässä tilanteessa merkittävimmät erät, joilla on vaikutus tunnusluvun arvoon.

Kuviosta 19 puolestaan voimme todeta, että toimialalla kohdeyritys häviää paljon saman toimialan yrityksille. Omavaraisuusaste on ollut 50 prosentin luokkaa jokaisena vuonna välillä 2009 ja 2011, vaikkakin vuonna 2011 on jo jääty 50 prosentin alapuolelle. Yrityksen tunnusluku ei ole vertailukelpoinen vuoteen 2009, joten tulevat tilikaudet vasta voivat näyttää, mille tasolle tunnusluku tulee asettumaan.

### **Suhteellinen velkaantuneisuus**

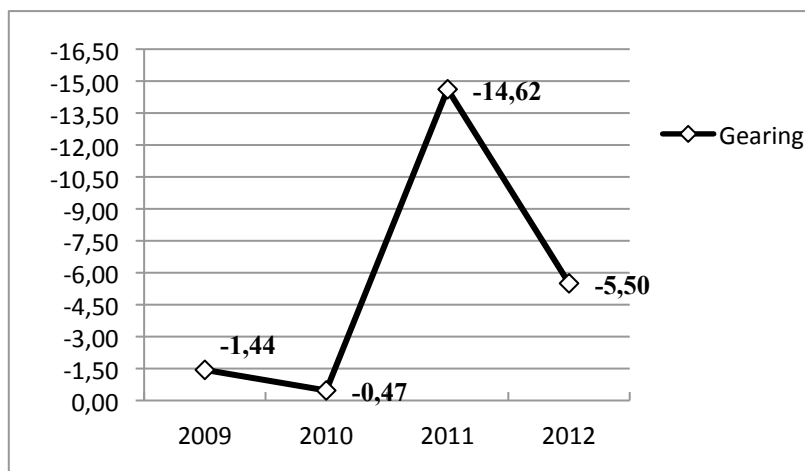
Suhteellisen velkaantuneisuuden tunnusluvut saavat tutkimuksen tarkastelu vuosilta hyviä tuloksia, kun niitä verrataan omavaraisuusasteeseen (Kuvio 26). Koska kohdeyrityksellä on heikko oman pääoman rakenne, tunnuslukua on todella hyvä käyttää avuksi vakavaraisuuden dynaamisena mittarina.

Toimialalla suhteellinen velkaantuminen on saanut alle 10 prosenttia, joka on parempi kuin tässä tutkimuksessa saadut tulokset (Kuvio 19). On kuitenkin hyvä ottaa huomioon omavaraisuusaste, joka sai heikot arvot. Ei voi siis olettaa, että velkaantuneisuus olisi parempi kuin toimialan tunnuslukuanalyysi. Ohjearvoihin nähden on positiivista, että tunnusluku on hyvällä tasolla, koska on alle 40 prosentin.

### **Gearing**

Gearing antoi yllättäviä tuloksia, koska arvot olivat negatiivisia (Kuvio 27). Tarkasteluvuosien trendi ei ole ollut tasainen. Vuonna 2010 ollaan oltu lähellä nolaa, mutta vuonna 2011 gearingin arvoksi on saatu -14,62. Ohjearvoiksi annetaan, että jos jää alle 100 prosentin velkaantuminen on niin sanotusti terveellistä. Vuoden 2009 ge-

ringin on ollut negatiivinen, joten siirtyminen konserniksi ei vaikuta tämän tunnusluvun muutoksiin.



Kuvio 27 Gearingin muutokset vuosina 2009–2012

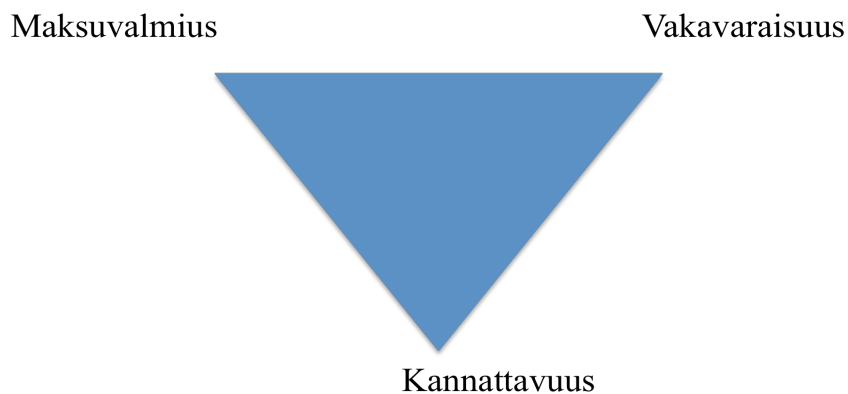
Kaikesta huolimatta arvot saavat siis negatiivisen arvon, koska yrityksellä ei ole paljon korollista pitkäaikaista velkaa niin kuin aikaisemminkin on jo todettu. Rahat ja pankkisaamiset ovat suuret, joten se kääntää korollisen nettovelan miinusmerkkiseksi. On tapahtunut juuri niin kuin teoria osuudessa esitettiin, yrityksen velka on korotonta, mutta on paljon likviditeettiä, jolloin velka ei huononna toimintaedellytyksiä. Heikosta omavaraisuus asteesta voisi päätellä toisin.

### **Terveyskolmio**

Tutkimuksen osittaisena yhteenvetona voidaan pitää terveyskolmiota. Kohdeyrityksen kannattavuutta voidaan pitää menestyksen lähtökohtana pidemmällä aikavälillä. Yrityksen terveyskolmio näyttää hieman ristiriitaiselta. Tutkimuksen pohjalta ajattelun tunnusluvut saivat ristiriitaisia tuloksia, joten tasapainoisen terveyskolmion rakentaminen on haasteellista. Terveyskolmiota ja kohdeyritystä miettiessä jokaisessa kolmion kulmassa on parannettavaa, ja kolmio on osittain tasapainossa, koska jokaisesta tunnusluku joukossa oli heikkoja että hyviä tunnusluvun arvoja.

Yrityksen terveyskolmio on siis rakennettu kannattavuuden varaan (Kuvio 28). Kannattavuus luo edellytykset toiminnan jatkuvuudella ja takaa kohdeyrityksen käyttövoiman. Kaikki kannattavuuden tunnusluvut eivät antaneet hyvä arvoja, mutta ei myöskään maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvut. Kannattavuuden osalta

pääoman tuottoa mittaavat tunnusluvut (oman pääoman tuotto prosentti ja sijoitetun pääoman tuotto prosentti) saivat vertailukelvottomia arvoja, jolloin on vaikea todeta, millaisella tasolla arvot ovat. Selkeää kuvaa ei saatu, kuinka yritys tuottaa omistajille. Muut kannattavuuden tunnusluvut antoivat kohtalaiset tulokset.



Kuvio 28. Kohdeyrityksen terveyskolmio

Vakavaraisuus on se pohja, jolla kohdeyrityksen pohjan tulisi levätä. Tutkimuksesta huomattiin pääomarakenteen heikkous, joka määrittelee sen, miten yritys mahdollisesti kestää koviakin iskuja. Omavaraisuusaste oli heikko, kun taas gearing antoi negatiiviset arvot korkean rahoitusomaisuuden vuoksi. Gearinghan oli rikkaiden yritysten merkki. Jos kohdeyritys pystyy parantamaan omavaraisuusastetta, antaa se mahdollisuuden vastata taloudellisiin muutoksiin nopeammin.

Kuvion 28 viimeistä kulmasta löytyy maksuvalmius. Maksuvalmiuden heikkous vaikuttaa enemmän kannattavuuteen kuin vakavaraisuuteen. Kohdeyrityksen maksuvalmius oli kohtalainen, mutta tulee muistaa, että kannattavuus sekä vakavaraisuus eivät tule pelastamaan, vaikka niiden tilanne olisi hyvä.

Terveyskolmiota ja kohdeyritystä miettiessä jokaisessa kolmion kulmassa on parannettavaa, ja kolmio on osittain tasapainossa, koska jokaisesta tunnusluku joukossa oli heikkoja että hyviä tunnusluvun arvoja.

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Kannattavuuden tutkiminen ja tilinpäätösanalyysi on laaja aihe, joka vaatii paljon panostusta. Tunnuslukujen laskenta on haasteellista, koska jokainen tutkija voi tulkitella laskentamahdollisuudet sekä tilinpäätöstä hieman eri tavoin. Lisäksi on paljon rajoituksia ja ongelmia, joita esiteltiin työssä. Nämä tulee ottaa huomioon, kun tekee edes pienimuotoista tilinpäätösanalyysiä. Työn heikkona puolena on, että tilinpäätöstä ei ole oikaistu, joka vaikuttaa hieman jokaisen tunnuslukujen arvoon.

Omistusjärjestelyiden muutosten vuoksi, yhtiöstä on vuonna 2009 syksyllä tullut osa konsernia, jolloin tunnuslukujen arvo vuodesta 2010 lähtien ei ole täysin vertailukelpoisia vuoden 2009 tilikauden tuloksiin. Työn tarkoituksena oli kyllä osittain tutkia sitä, miten tunnusluvut ovat muuttuneet vuoden 2009 tilikauden jälkeen. Hyvänä puolena oli huomata tutkimuksen tuloksista, että kannattavuuden tunnuslukuihin, kuten liikevoittoprosenttiin, nettotulosprosenttiin, kokonaispääoman tuottoprosenttiin ei omistusjärjestelyiden muutos ole vaikuttanut melkein millään tavoin. Kannattavuuden perusmittareiden taso vuodesta toiseen oli kohtalainen, mikä oli osittain yllättävää. Vuosi 2011 oli tunnuslukujen liikevoitto-, nettotulos- ja kokonaispääomatuottoprosentin perusteella menestynein, mutta myös ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoajat ovat olleet vuonna 2011 parhaimmalla tasolla.

Palvelualoilla on normaalia, että kustannusrakenne koostuu kiinteistä kuluista. Tutkimuksessa tuli esille vuoden 2011 ja 2012 kustannuksissa on tapahtunut kasvua. Toiminnan volyyymi on kohdeyrityksessä todennäköisesti kasvanut. Tampereen toimipiste on aiheuttanut uusia kustannuksia, kun tullut esimerkiksi vuokra ja kunnossapito kuluja. Lisäksi uusien työntekijöiden vuoksi palkkakustannukset ovat nousseet.

Tutkimuksessa nousi vahvasti esille se, kuinka yrityksen pääomarakenne muodostuu ja kuinka se on muuttunut yrityksen rakennejärjestelyiden muutoksesta johtuen. Yrityksellä ei ole melkein ollenkaan pitkäaikaista velkaa vaan kaikki on lyhytaikaista velkaa. Yritys saa konserniavustuksia merkittäviä summia, jotka tulisi kirjata pitkäaikaiseen velkaan, koska yritys ei pysty maksamaan niitä heti takaisin. Tämä antaa



virheellisen kuvan muutamasta tunnusluvusta, joita laskettiin. Vuoden 2009 jälkeen oman pääoman suuruus on laskenut merkittävästi ja vuoden 2009 tilinpäätöksen jälkeen osinkoa on jaettu niinkin paljon kuin 210 000 euroa. Tämän jälkeen osingonjaon määrä on ollut melko pientä verrattuna vuoteen 2009. On silti katsottu, että pieni osingonjako ei tule vaarantamaan yrityksen maksukykyisyyttä.

Pääomatuoton tunnuslukujen arvot ovat huimia, koska yrityksen jokavuotinen nettotulos on ollut niin suuri ja oman pääoman tai pitkäaikaisen vieraan pääoman oltaessa pieni. Tutkimusosiossa halusin erikseen esittää kuviot nettotuloksesta ja pääomarakenteesta, jotta olisi helpompi ymmärtää, mistä tunnusluvun arvo syntyy. Lisäksi kaikkia tunnuslukuja ei ollut mahdollista vertailla prosentteina. Yleisestikin ottaen oman pääoman osuus on suhteellisen pieni verrattaessa toimialaan, mutta kun tulosta ohjataan emoyhtiölle, on tämä ymmärrettävää. Emoyhtiö voi päättää, kuinka paljon pääomaa tytäryhtiössä on ja kuinka paljon rahavaroja on käytettävissä. Konsernin yksiköt eivät myöskään neuvottele lainoista tai osakeanneista. Rahoitus hoidetaan keskitetysti konsernitasolla. Oman pääoman suuruutta voisi kasvattaa osakeannilla.

Yhtenä ajatuksena on, että kohdeyrityksen toimiala on sellainen, että yrityksen tärkeimmät varallisuuserät eivät välttämättä näy taseessa, jolloin pääoman tuotto ei ole hyvä kannattavuuden mittari. Henkilökunnan osaaminen ja innovatiivisuus, eivät näy välttämättä pääomana.

Yrityksen maksuvalmius on kohtalainen tunnuslukujen perusteella. Yhtiön heikot maksuvalmiuden tunnusluvut johtuivat korkeasta lyhyen vieraan pääoman määrästä, kun sitä verrataan yhtiön rahoitusomaisuuteen. Quick ratio on ollut kohtalaisella tasolla. Kiertoaajat puolestaan ovat erittäin pitkät ja niitä tehostamalla pystyttäisiin parantamaan ehdottomasti maksuvalmiuden tilannetta. Quick ratiota olisi ehkä hyvä yrityksen seurata esimerkiksi neljännesvuosittain. Kiertoaikojen pituudessa voi olla jo ensi tilikaudessa huomattava muutos, kun yritys on ottanut käyttöönsä Heeroksen tarjoaman taloushallintopalvelun. Lisäksi ongelmana yrityksessä voi olla, että rahavirrat kulkevat epäsäännöllisesti, joten taseen tunnusluvut antavat väärän kuvan maksuvalmiudesta. Ne kun ovat vain poikkileikkauksia tietyistä hetkeistä.

Vakavaraisuuden seuranta on ollut vähäistä kohdeyrityksessä, sitä seurataan vain vuositasolla, kun tilinpäätös saadaan valmiiksi. Esitetyt tunnusluvut antavat hyvän kuvan kohdeyrityksen pääomarakenteesta ja kertovat osittain, kuinka iso riski on, että maksukyky vaarantuisi. Vakavaraisuuden tunnuslukujen perusteella selvisi, että kuinka tärkeää on tulkita tunnuslukuja monelta eri suunnalta katsoen. Omavaraisuusastetta verrattaessa suhteelliseen velkaantuneisuuteen tulokset ovat hieman ristiriitaisia. Pelkän omavaraisuusasteen perusteella voitaisiin todeta, että vakavaraisuus on heikolla tasolla, mutta suhteellisen velkaantumisen tunnusluvun arvot ovat kuitenkin vielä hyvällä tasolla. Gearingin negatiiviset arvot ovat merkki, että yritys on rahoituskellisesti varakas, koska likviditeetti pystytään hoitamaan rahoitusomaisuudella. Gearingin arvoon vaikuttaa, että konserniavustukset ovat kaikki kirjattu lyhytaikaiseen velkaan. Tutkimuksessa vakavaraisuuden kohdalla huomattiin, että kuinka tärkeää on mitata toimintaedellytyksiä monelta eri taholta, koska arvot eivät aina anna oikeanlaista kuvaa tilanteesta. Laskijan pitää olla kriittinen saamistaan tuloksistaan.

Tässä tapauksessa, kun on kyseessä tytäryhtiö ja tulosta ohjataan emoyhtiölle. Maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvut kärsivät tästä erittäin paljon. Hyvä tulos ei kasvata yrityksen kassaa ja omaa pääomaa, jolloin sekä maksuvalmiuden että vakavaraisuuden tunnusluvut eivät kehity positiivisesti.

Yrityksen johdolla on selkeä käsitys, miten oman yrityksen taloudellinen kannattavuus rakentuu ja kuinka siitä pystyy huolehtimaan. Tutustuminen kuukausittain tehtävään tuloslaskelmaan antaa varmasti selkeän käsityksen, onko yritystoiminta ollut kannattavaa. Onko tapahtunut kasvua vai onko käännytty tuloskasvussa alas vai ylöspäin ja pitääkö siinä tapauksessa ryhtyä tekemään uusia päätöksiä. Yrityksen johdolla asettaa näin itselleen tavoitetasoja kuluvalle vuodelle. Tämä kertoo, että yritys todella pyrkii olemaan kiinnostunut yrityksen tilasta ja sen kehityksestä aina parempaan tulokseen. On tärkeää, että yritys tekee konkreettisesti laskelmia ja tavoitetasoja, mihin pyrkivät, koska silloin seuranta on helpompi pitää yllä ja tavoitteiden saavuttaminen on realistista. Ennen kaikkea yrityksessä tehtävillä strategisilla päätöksillä on joku konkreettinen tavoitetaso.

Yrityksen asiakkaat eli muut yritykset ovat suuressa roolissa yrityksen taloudellisessa tilanteessa. 2000 -luvusta tähän päivään mennessä olleet suhdannevaihtelut tai taan-

tumat eivät näy yrityksen taloudellisessa tilanteessa merkittävästi. Jos tutkimusta jatkettaisiin tarkemmin ja syvällisemmin, voisivat taantumien aika näkyä yrityksen talouden muutoksissa. Suurimpana riskinä edelleen pidetään taloussuhdanteiden heikkenemistä. Normaalista poikkeava asiakkaiden vähentyminen tulisi vaikuttamaan suoraan kannattavuuteen.

Huomautuksena tuli myös, että toimialan tunnusluvut eivät välttämättä kohtaa ihan oikeasti kohdeyrityksen tunnuslukuja. Toisaalta ne ovat kuitenkin suuntaa antavia. Kohdeyrityksen päätoimialana voisi ehkä tänä päivänä olla jotain muuta kuin ohjelmatoimisto ja manageripalvelut, mutta näin on rekisteröity vuonna 2007 Verohallinnon tietojärjestelmään. Laajempaa olisi voinut käyttää esimerkiksi mainosalaa. Vertailua toimialan tunnuslukuihin voi pohtia kriittisesti. Toimialalta ei varmasti myöskään löydy montaa yritystä, jotka ovat osana konsernia.

Jatkotutkimuksena voisi esittää, että tutkittaisiin, mikä vaikutus on uudella ohjelmistolla Heeroksella (sähköinen taloushallintopalvelu) yrityksen taloudelliseen toimintaan. Miten maksuvalmiuden tunnusluvut tulevat muuttumaan tämän johdosta lähivuosina. Lisäksi tutkittavaksi voisi ottaa kassavirtalaskelman, jonka avulla saataisiin oikeampi kuva yrityksen maksuvalmiuden tilasta. Taseen tunnusluvut, kun voivat antaa väärän kuvan, koska rahavirrat kulkevat epäsäännöllisesti. Tutkimuksen teoriaosuudessa mainittiin myös ei-rahamääräiset mittarit, joita ei tässä tutkimuksessa esitelty. Ei-rahamääräisillä tunnusluvuillakin voi olla merkittävä vaikutus yrityksen kannattavuuteen. Henkilöstön kehittyminen ja kuinka osaaminen lisääntyy ja lisäksi tänä päivänä tärkeät asiat, kuten yrityksen vaikuttaminen lähiyhteiskuntaan ja ekologiaan.

## LÄHTEET

- Alhola, K & Lauslahti, S. 2005. Taloutta johtamista varten esimiehille ja asiantuntijoille. Helsinki: Edita Oy
- Alhola, K & Lauslahti, S. 2006. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 5. uud. p. Helsinki: WSOY
- Helsingin Sanomien www-sivut. Viitattu 3.4.2013. <http://www2.hs.fi>
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2008. 13–14 uud. P. Keuruu: Otava
- Ikäheimo, S., Laitinen, E., Laitinen T. & Puttonen, V. 2011 Laskentatoimi ja rahoitus. Vaasa: Vaasan Yritysinformaatio Oy
- Ikäheimo, S. Lounasmeri, S & Walden, R. 2009. Yrityksen laskentatoimi. 3. uud. P. Helsinki. WSOYpro
- Jyrkkiö, E & Riistama, V. 2004. Laskentatoimi päätöksenteon apuna. 18. uud. P. Helsinki: WSOY
- Kallunki, J-P & Kytönen E. 2002. Uusi tilinpäätösanalyysi. 3. uud. P. Helsinki: Talentum
- Kallunki, J-P & Niemelä, J. 2004. Uusi yrityksen arvonmäärittäminen. Helsinki: Talentum
- Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä. Tampereen Yliopistopaino Oy
- Kauppalehden www-sivut. Viitattu 13.12.2012. <http://www.kauppalehti.fi/>
- Koski, T. 2012. Kassa on kuningas. Tilisanomat 5, 24–27.
- Laitinen, E. 2003. Yritystoiminnan uudet mittarit. 3. uud. P. Helsinki: Talentum
- Laitinen, E. & Laitinen T. 2004. Yrityksen rahoituskriisin ennustaminen. Helsinki: Talentum
- Leppiniemi, J & Kykkänen, T. 2009. Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta. 6. uud. p. Helsinki. WSOYpro
- Niskavaara, E. 2010. Yritystaloutta esimiehelle. Helsinki: WSOYpro
- Rajala, A. 2012. Yrityksen terveystarkastus. Luottolinkki 1, 12–13.
- Rajala, A. 2012. Terve pääomarakenne- yritystoiminnan perustukset. Luottolinkki 3, 22-23.
- Rice, A. 2003. Accounts Demystified 4<sup>th</sup> edition how understand financial accounting and analysis. Edinburgh: Pearson education limited.

Salmi, I. 2006. Mitä tilinpäätös kertoo? 4. uud. p. Helsinki: Edita Oy

Sijoituksen www-sivut. Viitattu 4.5.2013. <http://www.sijoitus.org/tunnusluvut>

Suomala, P., Manninen, O. & Lyly-Yrjänäinen J. 2011. Laskentoimi johtamisen tukena. Helsinki: Edita Oy

Tradefinanssin www-sivut. Viitattu 1.4.2013. <http://www.tradefinanssi.fi>

Toimiala Onlinen www-sivut. Viitattu 25.3.2013 <http://www2.toimialaonline.fi>

Vilkkumaa, M. 2005. Talouden apuvälineet johdolle. Helsinki: Gummerus

Vilkkumaa, M. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. Helsinki: Yrityskirjat Oy.

Yritystutkimus Ry, 2011. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Gaudeamus.

Yrityssuomen www-sivut. Viitattu 5.10.2012. <http://www.yrityssuomi.fi>

## LIITE 1

TULOSLASKELMA	01.10.2011-30.9.2012	01.10.2010-30.9.2011
LIIKEVAIHTO	2 064 668,58	1 734 498,37
Liiketoiminnan muut tuotot	825,00	415,00
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	94 876,29	55 681,41
Ulkopuoliset palvelut	267 369,56	280 264,35
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-362 245,85	-335 945,76
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	830 912,30	625 239,82
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	161 297,95	120 089,42
Muut henkilösivukulut	33 473,76	22 640,36
Henkilöstökulut yhteensä	-1 025 684,01	-767 969,60
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-13 797,15	-18 396,10
Liiketoiminnan muut kulut	-417 086,10	-299 523,55
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	246 680,47	313 078,36
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot	1 228,24	1 007,93
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-1111,04	-1522,17
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	117,20	-514,24
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	246 797,67	312 564,12
Satunnaiset erät		
Satunnaiset kulut	-240 000,00	-308 709,10
Satunnaiset erät yhteensä	-240 000,00	-308 709,10
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	6 797,67	3 855,02
Tuloverot	-1 960,46	-1 402,77
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	4 837,21	2 452,25

## LIITE 2

TASE		30.9.2012	30.9.2011
<b>VASTAAVAA</b>			
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>			
	Aineelliset hyödykkeet		
	Koneet ja kalusto	41 391,16	55 188,31
	Pysyvät vastaavat yhteensä	41 391,16	55 188,31
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>			
	Saamiset		
	Pitkäaikaiset		
	Muut saamiset	5 009,18	708,48
		5 009,18	708,48
	Lyhytaikaiset		
	Myyntisaamiset	384 896,24	241 200,94
	Muut saamiset	33 695,56	22 794,95
		418 591,80	263 995,89
	Rahat ja pankkisaamiset	112 308,64	239 077,01
	Vaihtuvat vastaavat yhteensä	535 909,62	503 781,38
	<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>577 300,78</b>	<b>558 969,69</b>
<b>VASTATTAVAA</b>			
<b>OMA PÄÄOMA</b>			
	Osakepääoma	10 000,00	10 000,00
	Edellisten tilikausien voitto (tappio)	3 624,15	2 519,34
	Tilikauden voitto (tappio)	4 837,21	2 452,25
	Oma pääoma yhteensä	18 461,36	14 971,59
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>			
	Pitkäaikainen		
	Muut velat	10 733,94	20 243,34
		10 733,94	20 243,34
	Lyhytaikainen		
	Ostovelat	44 650,76	40 556,79
	Muut velat	503 454,72	483 197,97
		558 839,42	543 998,10
	Vieras pääoma yhteensä	558 839,42	543 998,10
	<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>577 300,78</b>	<b>558 969,69</b>

## LIITE 3

TULOSLASKELMA	01.10.2009-30.9.2010	1.10.2008 - 30.9.2009
LIIVEVAIHTO	1 662 408,19	1 643 800,64
Liiketoiminnan muut tuotot	870,12	3 984,93
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	69 200,65	58 548,12
Ulkopuoliset palvelut	329 828,13	345 301,06
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-399 028,78	-403 849,18
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	581 076,44	579 635,06
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	109 927,41	107 791,95
Muut henkilösivukulut	21 947,93	22 323,99
Henkilöstökulut yhteensä	-712 951,78	-709 751,00
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-8 217,48	-10 956,60
Liiketoiminnan muut kulut	-268 235,18	-244 570,15
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	274 845,09	278 658,64
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot	18 157,29	13 588,29
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-266,14	-63,39
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	17 891,15	13 524,90
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	292 736,24	292 183,54
Satunnaiset erät		
Satunnaiset tuotot	0,00	0,00
Satunnaiset kulut	-280 000,00	0,00
Satunnaiset erät yhteensä	-280 000,00	0,00
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	12 736,24	292 183,54
Tuloverot	-3 815,31	-76 326,82
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	8 920,93	215 856,72



## LIITE 4

TASE		30.9.2010	30.9.2009
<b>VASTAAVAA</b>			
PYSYVÄT VASTAAVAT			
	Aineelliset hyödykkeet		
	Koneet ja kalusto	24 652,48	32 869,96
	Pysyvät vastaavat yhteensä	24 652,48	32 869,96
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
	Saamiset		
	Lyhytaikaiset		
	Myyntisaamiset	368 824,75	286 216,81
	Muut saamiset	180 197,59	18 766,55
		<u>549 022,34</u>	<u>304 983,36</u>
	Rahat ja pankkisaamiset	12 850,47	328 907,17
	Vaihtuvat vastaavat yhteensä	561 872,81	633 890,53
	VASTAAVAA YHTEENSÄ	<u>586 525,29</u>	<u>666 760,49</u>
<b>VASTATTAVAA</b>			
OMA PÄÄOMA			
	Osakepääoma	10 000,00	10 000,00
	Edellisten tilikausien voitto (tappio)	8 549,66	2 692,94
	Tilikauden voitto (tappio)	8 920,93	215 856,72
	Oma pääoma yhteensä	27 470,59	228 549,66
VIERAS PÄÄOMA			
	Lyhytaikainen		
	Ostovelat	58 730,42	31 174,20
	Muut velat	500 324,28	407 036,63
		<u>559 054,70</u>	<u>438 210,83</u>
	Vieras pääoma yhteensä	559 054,70	438 210,83
	VASTATTAVAA YHTEENSÄ	<u>586 525,29</u>	<u>666 760,49</u>

LIITE 5

	2009		2011	
Liikevoitto%	0,1695	=278658,64/1643800,64	0,1805	=313078,36/1734498,37
Kokonaispääoman tuotto%	0,4329	=(292183,54+63,39+76326,82)/((666760,49+1036198,83)/2)	0,5508	=+(312564,12+1522,17+1402,77)/((558969,69+586525,29)/2)
Nettokäyttöpääoma %	0,1190	=195679,7/1643800,64	-0,0119	=20681,6/1734498,37
Nettokäyttöpääoma		195679,7000		-20681,8600
Omaraisuusaste	0,3427	=228529,66/666760,49	0,0268	=14971,59/558969,69
Suhteellinen velkaantuneisuus	0,2666	=438210,83/1643800,64	0,3136	=543998,1/1734498,37
Myyntisaamisten kiertoaika	63,55	=286216,81/1643800,64)*365	50,7572	=241200,94/1734498,87)*365
Ostovelkojen kiertoaika	28,18	=31174,2/(403849,18)*365	44,0643	=40556,79/335945,76)*365
Sijoitetun pääoman tuotto%	0,5776	=292183,54/((228549,66+783092,94)/2)	997,2500	=312564,12/((14971,59+20243,34+27470,59)/2)
Oman pääoman tuotto%	0,47	=292183,54/((228549,66+783092,94/2))	1472,8900	=312564,12/((14971,59+27470,59)/2)
Omaraisuusaste	0,34	=228529,66/666760,49	0,0268	=14971,59/558969,69
Gearing	-1,44	=-328907,17/228549,66	-14,6166	=20243,34-239077,01/14971,59
		<b>2010</b>		<b>2012</b>
Liikevoitto%	0,1653	=274845,09/1662408,19	0,1195	=246680,47/2064668,58
Kokonaispääoman tuotto%	0,4737	=(292736,24+266,14+3815,31)/((586525,29+666760,49)/2)	0,4398	=246797,67+1111,04+1960,46/((577300,78+558969,69)/2)
Nettokäyttöpääoma %	0,0229	=38118,05/1662408,19	-0,0083	=-17205,04/2064668,58
Nettokäyttöpääoma		38118,0500		-17205,0400
Omaraisuusaste	0,0468	=27470,59/586525,29	0,0320	=18461,36/577300,78
Suhteellinen velkaantuneisuus	0,3363	=559054,7/1662408,19	0,2707	=558839,42/2064668,58
Myyntisaamisten kiertoaika	80,98	=368824,75/1662408,19)*365	68,0434	=384896,24/2064668,58)*365
Ostovelkojen kiertoaika	53,72	=58730,42/(399028,78)*365	44,9902	=44650,76/362245,85)*365
Sijoitetun pääoman tuotto%	2,29	=(292736,24)/((27470,59+228549,66)/2)	7,66	=246767,67/((18461,36+10733,94+14971,59+20243,34)/2)
Oman pääoman tuotto%	2,07	=292736,24/((27470,59+228549,66/2))	14,7637	=246797,67/((18461,36+14971,59)/2)
Omaraisuusaste	0,047	=27470,59/586525,29	0,0320	=18461,36/577300,78
Gearing	-0,47	=(-12850,47/27270,59)	-5,5020	=(-10733+0,94+112308,64)/18461,36

## Haastattelu kysymykset

1. Miten tarkkaan taloudellisia toimintaedellytyksiä (maksuvalmius/vakavaraisuus/kannattavuus) seurataan yrityksessänne?
  - Onko seuranta esim. kuukausittaista, kvartaali? Missä yhteyksissä taloudelliset toimintaedellytykset ovat esillä?
  - Oletteko havainneet yrityksen kasvun vaikuttaneen taloudellisiin toimintaedellytyksiinne? Millä tavoin?
  - Kuinka tarpeellisenä taloudellisten toimintaedellytysten seuranta pidätte?
2. Mikä osa-alueista on yrityksessänne eniten seurattuna? Mitä pidätte tärkeimpänä osa-alueena?
  - vakavaraisuus • maksuvalmius • kannattavuus
3. Käyttekö joitain tunnuslukuja taloudellisten toimintaedellytysten mittaamiseen ja miten tuttuja erilaiset tunnusluvut ovat?
4. Jos teillä on käytössä, jotain tunnuslukuja, oletteko määrittäneet käytössänne oleville tunnusluville/mittareille omia tavoitearvoja?
5. Onko yrityksessä asetettu kasvulle/kannattavuudelle joitakin tavoitteita? (esim. tietty liikevaihdon kasvu- % /vuosi)
6. Mittaatteko jollain tavoin yrityksen kasvua? Pidättekö kasvun mittaamista tärkeänä?
7. Millä tavalla yrityksen on suunniteltu kasvavan tulevaisuudessa/on kasvanut tähän mennessä?
8. Mikä voisi olla suurin riski tällä hetkellä liittyen taloudelliseen tilanteeseen?
9. Muuta aiheeseen liittyviä ajatuksia, jos on?