

Eveliina Kohtanen

Uudelleen aloittavan yrityksen liiketoiminnan kannattavuuden arviointi

Case–Ompelimo X

Opinnäytetyö

Syksy 2016

SeAMK Liiketalouden ja kulttuurin yksikkö

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden ja kulttuurin yksikkö

Tutkinto-ohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Taloushallinto

Tekijä: Eveliina Kohtanen

Työn nimi: Uudelleen aloittavan yrityksen liiketoiminnan kannattavuuden arviointi:
Case–Ompelimo X

Ohjaaja: Erkki Kytönen

Vuosi: 2016

Sivumäärä: 78

Liitteiden lukumäärä:5

Opinnäytetyön tavoitteena oli kohdeyrityksen toiminnan uudelleen käynnistämisen arviointi. Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia aiempina vuosina toimineen vaate- ja ompelualan yrityksen liiketoiminnan kannattavuutta. Opinnäytetyössä tutkittiin yrityksen kannattavuuden kehitystä ja sen tulevaisuuden näkymiä erilaisten kannattavuuslaskelmien avulla, minkä lisäksi näitä saatuja arvoja verrattiin myös toimialan mediaaneihin. Tavoitteena oli luoda kokonaisuus, jossa arvioidaan kohdeyrityksen liiketoiminnan kannattavuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä.

Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä käydään läpi yrittäjyyttä yleisesti sekä kannattavuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä. Lisäksi työn teoriaosuudessa pureudutaan tarkemmin vielä kannattavuuden eri mittaamistapoihin. Työn teoriaosuus esitetään luvuissa kaksi ja kolme.

Tutkimus toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena, ja sen aineisto koostuu teemahaastatteluista sekä yrityksen aiempien vuosien tilinpäätöksistä. Työn empiirisessä osiossa tutkimus aloitettiin katetuottolaskelmilla ja niistä saatujen tulosten analysoinnilla. Tämän jälkeen yrityksen tilinpäätökset oikaistiin ja laskettiin tunnuslukuja, havainnollistettiin niitä taulukoin ja pylväsdiagrammeihin, sekä analysoitiin tunnuslukujen antamia arvoja. Lisäksi yrittäjälle suoritettiin kolme teemahaastattelua, joita käytettiin apuna yrityksen kannattavuuden arvioinnissa.

Yrityksen kannattavuus näyttää aiempien vuosien osalta vähintään tyydyttävältä. Kannattavin vuosi toiminnan kannalta oli 2011. Toimialaan verrattuna yrityksen taloudellinen tilanne oli hiukan parempi kuin toimialan mediaanit. Yrityksen tulevaisuuden näkymät ovat positiiviset, mutta epävarmat uuden liikeidean vuoksi.

Avainsanat: kannattavuus, tunnusluvut, yrittäjyys, katetuottolaskenta

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: Degree programme in Business Management

Specialisation: Accounting

Author/s: Eveliina Kohtanen

Title of thesis: Evaluation of the profitability of a company restarting its business operations: Case–Ompelimo X

Supervisor(s): Erkki Kytönen

Year:2016

Number of pages:78

Number of appendices:5

The purpose of this thesis was to study the profitability of the business of a company which had operated before. In the thesis, the development of the profitability of the company and its future outlook are examined with the help of different profitability calculations. The obtained values are also compared to the medians of the branch. The aim is to evaluate the overall profitability of the business of the target company and the factors influencing it.

The theoretical framework of the study discusses entrepreneurship and profitability and the factors influencing it. Furthermore, different ways to measure profitability are presented. The theoretical framework of the thesis is presented in chapters two and three.

A qualitative research method was used in the thesis study. In the empirical part of the thesis, the study was started with calculations of profit margins, and analyses were performed based on them. After this, the official financial statements of the company were adjusted, and key ratios were calculated and illustrated with histograms and diagrams, and the values of the key ratios were analysed. Furthermore, three interviews were conducted with the entrepreneur to complement the assessment of the profitability of the company.

The profitability of the company proved to be at least at a satisfactory level compared to the previous years. The most profitable year was 2011. Compared to the branch in general, the economic situation of the company was somewhat better than the medians of the branch. The company's future outlook is positive but uncertain because of the new business idea.

Keywords: profitability, entrepreneurship, key ratios, calculation of profit margins

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluettelo.....	6
1 JOHDANTO.....	7
1.1 Aikaisempia tutkimuksia.....	7
1.2 Opinnäytetyön tavoite ja rakenne.....	9
2 YRITTÄJYYS JA SEN HAASTEET VAATETUS –JA OMPELUALALLA.....	11
2.1 Vaatetus–ja ompeluala.....	11
2.2 Yrittäjyys yleisesti.....	11
2.3 Yrittäjyyden rakenne.....	12
2.4 Syyt yrittäjyyteen.....	14
2.5 Yrittäjän edellytykset vaatetus – ja ompelualalla.....	16
2.6 Yrittäjyyden riskit.....	17
2.7 Yrittäjyys Suomessa sekä vaatetus –ja ompelualalla.....	18
2.8 Yhteenveto yrittäjyydestä.....	20
3 KANNATTAVUUS JA SEN MERKITYS TOIMINTAA UUELLEEN KÄYNNISTETTÄESSÄ.....	21
3.1 Kannattavuus yleisesti.....	21
3.2 Kannattavuuteen vaikuttavat tekijät.....	22
3.3 Kannattavuuden mittaaminen.....	23
3.3.1 Katetuottolaskenta.....	23
3.3.2 Tunnusluvut.....	30
3.4 Yhteenveto kannattavuudesta.....	40
4 YRITYKSEN TOIMINNAN UUELLEEN KÄYNNISTÄMISEN ARVIOINTI: CASE–OMPELIMO X.....	41
4.1 Kohdeyrityksen tarkempi esittely.....	41
4.2 Tutkimusmenetelmät ja aineistot.....	42

4.3 Katetuottolaskenta	45
4.4 Tunnusluvut	51
4.4.1 Tilinpäätöksen oikaisu.....	52
4.4.2 Kannattavuuden tunnusluvut.....	52
4.4.3 Vakavaraisuuden tunnusluvut.....	58
4.4.4 Maksuvalmiuden tunnusluvut.....	61
4.5 Yrittäjän haastattelut teemoittain	63
4.6 Johtopäätökset.....	67
5 YHTEENVETO.....	71
LÄHTEET	73
LIITTEET	78

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluettelo

Kuvio 1. Yrittäjyys perinteisesti	13
Kuvio 2. Yrittäjyyden ekosysteemi.	14
Kuvio 3 Katetuottolaskennan kuvio	27
Kuvio 4 Käyttökateprosentin kehitys.	53
Kuvio 5. Liiketulosprosentin kehitys.	54
Kuvio 6. Nettotulosprosentin kehitys.	55
Kuvio 7. Koko pääoman tuottoprosentin kehitys.	58
Kuvio 8. Kohdeyrityksen omavaraisuusasteen kehitys.	59
Kuvio 9. Kohdeyrityksen suhteellinen velkaantuneisuusaste.	60
Kuvio 10 Kohdeyrityksen quick ration kehitys.	62
Kuvio 11. Kohdeyrityksen nettokäyttöpääomaprocentin kehitys.	63
Taulukko 1. Myyntikatteen kehitys vuosina 2008-2012.....	46
Taulukko 2. Katetuottoprosentin kehitys.	47
Taulukko 3. Kohdeyrityksen kriittisen pisteen kehitys.	47
Taulukko 4. Kohdeyrityksen varmuusmarginaali.....	48
Taulukko 5. Kohdeyrityksen varmuusmarginaaliprosentti.	48
Taulukko 6. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti	56
Taulukko 7. Kohdeyrityksen oman pääoman tuottoprosentti.	57

1 JOHDANTO

Vaatetus- ja ompelualan työllisyystilanne saa monet alalla toimijat miettimään oman yrityksen perustamista; työttömyys on alalla keskimäärin korkeaa ja vapautuvia työpaikkoja on vähän. Tilastokeskuksen liitetaulukon 28 (2016) mukaan työllisyys kyseisen toimialan toimialaluokassa on laskenut 13 prosenttia viime vuoteen nähden ja jokaista vapautuvaa työpaikkaa kohden on noin 150 hakijaa. Näiden toimijoiden vaihtoehtona on yrittäjyys, minkä myötä syntyikin kysymykset siitä, että onko yrityksen perustaminen kannattavaa ja mitkä tekijät sen kannattavuuteen vaikuttavat.

Yrittäjyys on monella alalla nykypäivää ja Suomessa yksi suurimmista voimavaroista; ilman rohkeita yrittäjiä ei syntyisi työpaikkoja ja esimerkiksi uusia innovatiivisia tuotteita. Yrityksen toiminnan perusteena on yrityksen kannattavuus, minkä tutkiminen läpi yrityksen elämänkaaren on tärkeää. Tällaiseen kannattavuuden mittaamiseen on kehitetty monenlaisia kannattavuuslaskelmia ja mittareita: erityisesti lyhyen aikavälin mittaukseen sopiva katetuottolaskenta ja pitkän aikavälin mittaukseen sopiva tunnuslukujen laskenta. Yrityksen menestymistä ja kannattavuuden kehitystä on tärkeä mitata aika ajoin toiminnan kehittämiseksi ja todellisen tilanteen kartoittamiseksi. Kannattavuuslaskelmien ja tunnuslukujen pohjalta yritys voi analysoida oman yrityksensä tilannetta sekä asettaa tavoitteita, joiden pohjalta yrityksen toimintaa viedään eteenpäin.

1.1 Aikaisempia tutkimuksia

Kannattavuuslaskelmia ja analyysyjä on tehty monilta eri toimialoilta paljon. Yksi tällainen tutkimus on esimerkiksi Suomen Kukkakauppiasliitto ry:n toteuttama kannattavuustutkimus maaliskuulta–huhtikuulta vuodelta 2014. Tutkimus oli liiton toinen kannattavuutta mittaava tutkimus. Tutkimuksessa liitto keräsi tilinpäätöstietoja 26 eri jäsenyritykseltään ja niiden pohjalta laski yritykselle kannattavuuden tunnuslukuja ja analysoi niitä. Tutkimuksesta saatujen tulosten valossa selvisi esimerkiksi se, kuinka kukkakauppojen kulurakenne keskimäärin muodostui, mikä oli yrittäjien keskimääräinen työtulo sekä miten esimerkiksi käyttökateprosentit olivat kyseisellä

ajanjaksolta keskimäärin muodostuneet. Näiden tietojen lomassa liitto sai tietoja kyseisen toimialan erikokoisten yritysten toiminnan kannattavuudesta.

Toinen toimialaan liittyvä kannattavuuden tutkimus on esimerkiksi Claverin ym. (2002) toteuttama tutkimus liittyen espanjalaisten teollisuusyritysten kannattavuuteen ja siihen vaikuttaviin tekijöihin. Tutkimuksessa kohteena olivat 679 espanjalaista teollisuusyritystä ja tutkimuksen havainnot kerättiin viiden vuoden ajan jaksolta. Kannattavuutta selittävinä tekijöinä kyseisessä tutkimuksessa he käyttivät ainoastaan kyseistä toimialaa. Tutkimustuloksena kyseisestä tutkimuksesta selvisi, että merkittävin kannattavuuteen vaikuttava tekijä on yrityksessä vaikuttavat sisäiset tekijät.

Kannattavuuden tutkimusmenetelmiä käsitteleviä tutkimuksia on toteutettu myös paljon. Yksi esimerkki tällaisesta tutkimuksesta on Bankerin ym. (1989, 553) toteuttama tutkimus kannattavuuden erilaisista tutkimusmenetelmistä. Tutkimuksessa esitellään erilaisia kannattavuuden tutkimusmenetelmiä ja eri tekijöiden vaikutuksia yrityksen kannattavuuden muodostumiseen. Tutkimustuloksena tutkimuksessa esitetäänkin, että merkittävimmät tekijät yrityksen kannattavuudessa ovat yrityksen myyntitulojen muutos, yrityksen tuottavuuden muutos ja muutokset yrityksen palveluiden hinnoitteluissa. Toinen kannattavuuden mittaussmalleihin keskittyvä tutkimus on Cruisen (2012, 122) tutkimus. Tutkimuksessa pohditaan erilaisia kannattavuuden mittaamismalleja ja niissä huomioon otettavia seikkoja.

Kannattavuustutkimuksia on myös tehty monista eri yhtiömuodoista, joista merkittävimpiä ovat pk-yritysten kannattavuuteen liittyvät tutkimukset. Esimerkkinä tällaisista tutkimuksista on Talenomin (2015) julkaisema tutkimus pk-yritysten kannattavuuden kasvun kiihtymisestä. Kyseinen tutkimus toteutettiin barometri muodossa laajalla otannalla pienille ja keskisuurille yrityksille. Tutkimuksen mukaan yritysten liikevoittotaso olin 11 prosenttia suurempi vuotta aiempaan aikajaksoon verrattuna.

Talenomin lisäksi esimerkiksi Tilastokeskus on yksi merkittävä kannattavuustutkimusten toteuttaja ja julkaisija. Tilastokeskus julkaisee joka vuodelta yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilastot, joiden pohjalta voidaan todeta erinäisten yritysten kannattavuudet ja niiden suhteet esimerkiksi yritysten kokoon nähden. Viimeisin

Tilastokeskuksen julkaisema Yritysten rakenne ja tilinpäätöstilasto on vuodelta 2015.

Opinnäytetöinäkin yritystoiminnan kannattavuuteen keskittyviä tutkimuksia on tehty paljon. Suurin osa näistä tutkimuksista on tehty selvittämään yrityksen taloudellista asemaa ja kannattavuutta jollakin tietyllä ajanjaksolla. Esimerkkinä tästä on Saikon (2014) toteuttama opinnäytetyö pienteurastamon kannattavuudesta ja Sorjasen (2013) toteuttama opinnäytetyö suun terveydenhuollon alalla toimivan yrityksen kannattavuudesta. Saikko tutkii omassa työssään pienteurastamon kannattavuutta katetuottolaskelmien ja kannattavuuden tunnuslukujen avulla, kun taas Sorjasella pääpaino on katetuottolaskelmien hyödyntämisellä yrityksen lyhyen aikavälin kannattavuuden arvioinnissa.

1.2 Opinnäytetyön tavoite ja rakenne

Opinnäytetyön tavoitteena on kohdeyrityksen toiminnan uudelleen käynnistämisen arviointi. Työssä keskitytään käynnistämisen edellytyksiin erityisesti kannattavuuden näkökulmasta. Opinnäytetyö tehdään yhteistyönä kohdeyrityksen kanssa ja kannattavuuslaskelmat ja tunnuslukuanalyysi tulee arvioimaan ja analysoimaan yrityksen liiketoiminnan kannattavuutta, minkä lisäksi tarkoituksena on tuottaa myös laskelmat uudelleen aloitettavan liiketoiminnan tueksi. Opinnäytetyön alatavoitteena on saada selville mahdollisimman oikea kuva kohdeyrityksen taloudellisesta asemasta liiketoiminta vuosien aikana, miten se on kehittynyt tarkastelujaksoaikana sekä millainen taloudellinen asema sillä on ollut toimialaan nähden.

Opinnäytetyöhön lasketaan katetuottolaskelma vuosille 2008–2012 ja 2017, minkä lisäksi opinnäytetyöhön lasketaan tunnuslukuja pääosin yrityksen kannattavuutta koskien. Laskettujen tunnuslukujen pohjalta arvioidaan yrityksen taloudellista tilannetta ja kehitystä sekä verrataan näitä tunnuslukuja myös toimialan (14190, Muiden vaatteiden ja asusteiden valmistus) mediaaniarvoihin. Kannattavuuslaskelmat tehdään vuosien 2008–2012 julkaistujen tilinpäätöksien perusteella, minkä lisäksi kannattavuuslaskelmien pohjalla on yrittäjän haastatteluista saadut informaatiot tulevan yrityksen tulevaisuuden näkymistä.

Opinnäytetyö alkaa työn teoriaosuudella. Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys muodostuu yrittäjyydestä ja sen syistä, yrittäjyyteen vaikuttavista tekijöistä, yrittäjyyden riskeistä ja yleisesti yrittäjyydestä Suomessa. Työn teoreettisen viitekehysten pohjalta pyritään saamaan mahdollisimman selkeä kuva nykypäivän yrittäjyydestä käsitteenä sekä siitä, mikä saa ihmiset yrittämään.

Kolmannessa luvussa pohjustetaan työn empiiristä osiota; luku koostuu kannattavuudesta, kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä sekä siitä, miten kannattavuutta voidaan mitata. Kannattavuuden mittaamisen osalta keskitytään vielä tarkemmin kannattavuuden lyhyen aikavälin mittaamisessa käytettävään katetuottolaskentaan sekä kannattavuuden tunnuslukuihin ja niiden tulkintaan. Lisäksi kolmannessa luvussa esitellään muutama vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluku sekä niiden tulkinta.

Neljäs luku käsittelee työn empiirisen osion. Luvussa lasketaan katetuottolaskelmia ja tunnuslukuja, analysoidaan ja vertaillaan tunnuslukujen saamia arvoja toimialan mediaaneihin ja tehdään johtopäätöksiä laskelmien ja tunnuslukujen saamien arvojen perusteella. Lisäksi neljännessä luvussa käydään läpi yrittäjän ajatuksia liiketoiminnan kannattavuudesta ja sen tulevaisuuden näkymistä. Viidennessä luvussa vedetään yhteen koko opinnäytetyö.

2 YRITTÄJYYS JA SEN HAASTEET VAATETUS –JA OMPELUALALLA

Yrittäjyys on Suomessa nykypäivää ja monet vaatetus- ja ompelualan tekijät harjoittavatkin yrittäjyyttä alan huonon työllisyystilanteen vuoksi. Yritystä perustaessa on kuitenkin hyvä tietää yrittäjyydestä, yrittäjyyden vaatimuksista ja siihen kohdistuvista riskeistä. Tässä luvussa käydään tarkemmin läpi yrittäjyyttä yleisesti ja yrittäjyyteen vaikuttavia oleellisia tekijöitä. Lisäksi luvussa keskitytään siihen, mitkä tekijät saavat ihmiset yrittämään, mitä riskejä yrittäjyyteen liittyy sekä mitkä ovat yrittäjän edellytykset vaatetus- ja ompelualalla. Lisäksi luvun lopussa esitellään yrittäjyyden tilannetta Suomessa ja kohdeyrityksen toimialalla.

2.1 Vaatetus–ja ompeluala

Vaatetus – ja ompelualalla tuotetaan tekstiilituotteita ja palveluita kuluttajien käyttöön. Ala kuuluu käsityöalan piiriin, jossa pääosa alan yrittäjistä on yksinyrittäjiä. Alalla tuotetaan konkreettisten tuotteiden lisäksi myös käsityötuotteisiin liittyviä korjaus- ja koulutuspalveluja. (Lith 2005, 9).

Näkyvimpiä alan yrityksiä ovat tuotteita tai palveluita tuottavat alle kymmenen hengen yritykset. Pienet vaatetus– ja ompelualan yritykset toimivat pääosin kotimarkkinoilla, joissa pääasialliset asiakkaat ovat toimialasta riippuen yksityiset kotitaloudet, kauppa tai päähankkijoina toimivat suuremmat yritykset. (Lith 2005, 40.)

2.2 Yrittäjyys yleisesti

Euroopan komissio (2005) määrittelee yrittäjyyden käsitteen seuraavasti:

Yrittäjyys viittaa yksilön kykyyn muuttaa ideat toiminnaksi. Se edellyttää luovuutta, innovaatioita ja riskien ottamista, mutta myös kykyä suunnitella ja viedä läpi projekteja tavoitteiden saavuttamiseksi. Yrittäjyys ylläpitää jokaisen ihmisen arkielämää kotona ja yhteiskunnassa. Kun työntekijät tuntevat työnsä taustat ja kykenevät tarttumaan tarjoutuviin mahdollisuuksiin, on se perusta erityistaitojen ja -tietojen kehittä-

tymiselle, joita yrittäjyys tarvitsee yhteiskunnallisen tai kaupallisen toiminnan tueksi.

Lojanderin ja Suonpään (2004, 26) mukaan yrittäjyys -sanalle on kaksi eri merkitystä: sisäinen ja ulkoinen. Sisäinen yrittäjyys ilmenee siinä, että ihminen toimii yritteliäästi, oma-aloitteisesti, tuloksellisesti ja tavoitteellisesti esimerkiksi opinnoissa, töissä ja harrastuksissa. Ulkoinen yrittäjyys ilmenee niin, että henkilöllä on oma yritys, eli toisin sanoen kyseessä on perinteinen omistajayrittäjä (mp.).

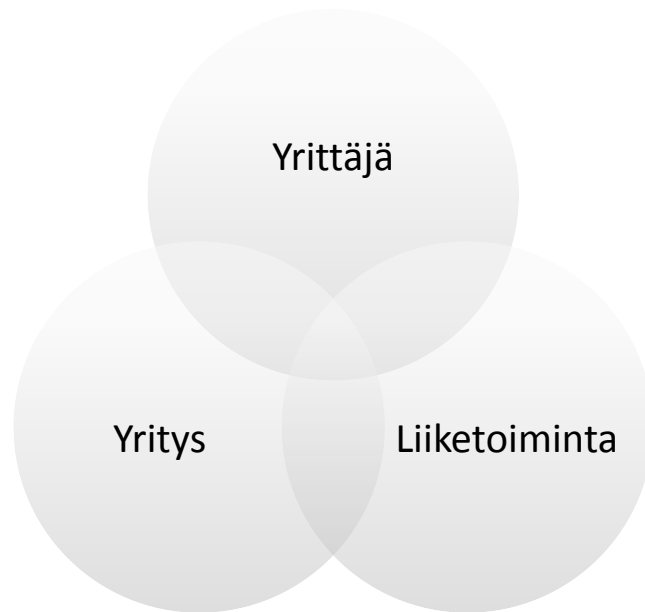
Laukkasen (2007, 28) mukaan yrittäjyys on liiketoimintaa, jonka yrittäjä tai yrityksen tiimi käynnistää ja johtaa. Yrittäjyyttä kuvaavat termit elämäntapa, asenne, mahdollisuuksien huomaaminen ja toiminta. Yrittäjälle on tärkeää, että omat ideat tuodaan esille. Lyytisen ja Pihan (2004, 90) mukaan ikä, sukupuoli tai tietyt luonteenpiirteet eivät vaikuta yrittäjäksi ryhtymiseen. Yrittäjyys ei heidän mukaansa ole synnynnäinen lahja tai helposti koulussa opittu asia.

Allen (2012, 5) määrittelee yrittäjyyden tavaksi tuoda oma tuote tai palvelu olemassa oleville tai uusille markkinoille. Heinonen ja Vento-Vierikko (2002, 32) liittävät yrittäjyyskäsitteeseen lisäksi käsityksen siitä, että yhteiskunnan muutostilanteissa yrittäjyys on usein merkittävä tekijä murtaessaan vakiintuneita käytäntöjä ja luodessaan innovatiivisia ja uusia toimintamalleja

Yrittäjyydelle on siis monenlaisia määritelmiä ja jokainen niistä kuvaa omalta osaltaan yrittäjyyttä. Moninaisten käsitteidenmäärittelyn viidakossa vaikuttaa paljolti se taho, joka käsitteen on määritellyt; tämän vuoksi ei ole yhtä oikeaa yrittäjyyden käsitteen määrittäjä vaan yrittäjyys on kaikkien näiden määritelmien yhteissumma.

2.3 Yrittäjyyden rakenne

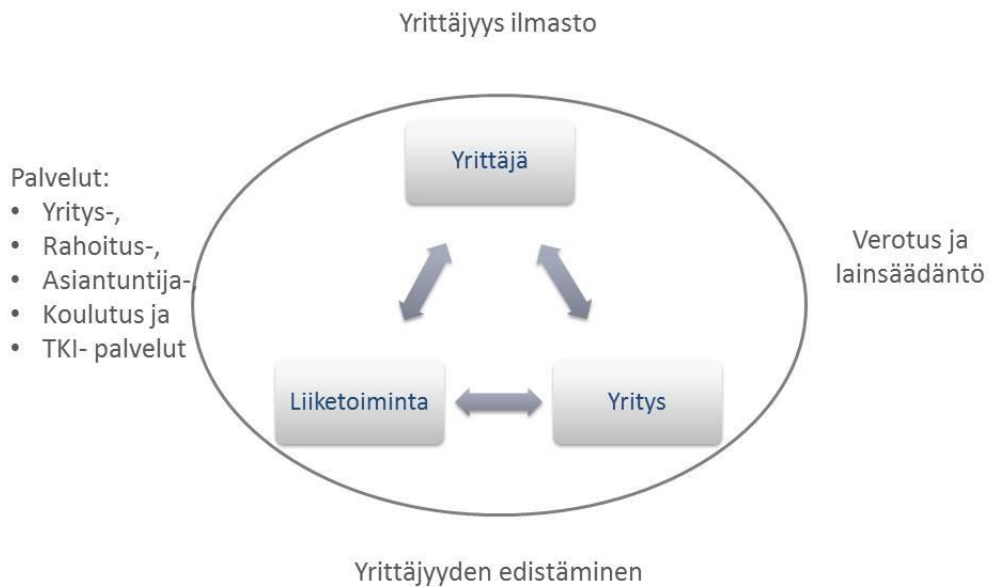
Tallin ym. (2013, 26) mukaan yrittäjyyden perusrakennetta on perinteisesti totuttu ajattelemaan kolmen toisiinsa kiinnittyneen osa-alueen yhdistelmänä. Yrittäjyys nähdään rakentuvan yksiköistä, joissa osa-alueina ovat yrittäjä, yritys ja liiketoiminta (kuvio 1). Nämä kolme osa-aluetta on nähty yrittäjyyden kehittämisen kohteina. Yritys muodostaa organisaation, jonka rajojen sisällä ovat sekä yrittäjä että liiketoiminta.



Kuvio 1. Yrittäjyys perinteisesti (Tall ym. 2013, 26).

Tall ym. (2013, 26–27) mukaan yrittäjyys elää koko ajan ja siinä pitää ottaa myös näiden perinteisten tekijöiden lisäksi myös muita merkittäviä tekijöitä huomioon. Yksi näistä tekijöistä on esimerkiksi toimintaympäristö ja sen muutokset. Yrityksen toimintaympäristö muuttuu koko ajan, mikä tarkoittaa käytännössä sitä, että tämän päivän toimintaympäristö on erilainen kuin eilisen tai huomisen toimintaympäristö.

Yrittäjyyden dynamiikkaa ei Tallin ym. (2013, 36) mukaan voida tarkastella enää toimintaympäristöstään irrallisena kokonaisuutena, vaan nykypäivän ja tulevaisuuden yrittäjyyden rakenne on muuttumassa. Tätä muutosta voidaan kuvata yrittäjyyden ekosysteemin avulla (kuvio 2).



Kuvio 2. Yrittäjyyden ekosysteemi. (Tall ym. 2013, 36).

Yrittäjyyden ekosysteemistä puhuttaessa on liiketoiminnan, yrityksen ja yrittäjän lisäksi huomioitu myös muut tärkeät seikat yrityksen toiminnassa: verotus- ja lainsäädäntö, yrittäjyysilmasto, yrittäjyyden edistäminen ja yrittäjyyteen vaikuttavat palvelut (Tall ym. 2013, 36). Yrittäjyyden uudistumisen näkökulmasta yrittäjän saamat palvelut ovat keskeisessä asemassa verotuksen ja lainsäädännön lisäksi. Yrittäjyyden ekosysteemissä yrittäjän ilmastolla kuvataan yrittäjän mielikuvia yhteiskunnan eri toimijoiden ja suuren yleisön suhtautumisesta yrittäjään sekä yrittäjyyden edistämiseksi tarkoitetaan niitä toimijia, joiden avulla pyritään kannustamaan, kehittämään ja luomaan jo olemassa olevia ja aloittavia yrityksiä. Nämä kaikki tekijät vaikuttavat omalta osalta nykypäivän ja tulevaisuuden yrittäjyyteen ja sen rakenteen muodostumiseen.

2.4 Syyt yrittäjyyteen

Syyt yrittäjiksi lähtemiseen riippuvat ihmisestä itsestä. Toisille yrittäjyys tulee itsensänselvyytenä, toiset päätyvät yrittäjiksi sattumien kautta. Olemassa on esimer-

kiksi seuraavanlaisia tekijöitä, jotka saavat ihmiset yrittämään (Oletko valmis yrittäjäksi 2016):

- hyvä liikeidea
- perheen yritystoiminnan jatkaminen
- harrastuksissa saavutettu osaaminen
- hyvä osaaminen jossakin asiassa
- mahdollisuus hankkia toimeentuloa
- tilaisuus, sattuma, tarjous
- toisen yrittäjän näyttämä esimerkki

Lehtin, Ropen ja Pyykön (2007, 13–2016) jokaisella näistä yrittäjyyden erilaisista syytaustoista on samat edellytykset kannattavan liiketoiminnan luomiseen. Yrittäjän työ on tutkijoiden mukaan niin vaativaa, että se vaatii intoa työn tekemiseen ja antaumuksellista otetta. Lopulta yrityksen perustamisen lähtökohtia ovat yrittäjän oma halu, tahto, yrittäjävalmiudet ja liikeidea. Näiden tekijöiden varaan rakennetaan yrityksen liiketoiminta. (Yrittäjät 2016)

Allenin (2012, 27–30) mukaan yrittäjää ei yrittäjyydessä aja ensisijaisesti raha, vaan itsenäisyyteen pyrkiminen ja mahdollisuus nähdä oma kädenjälki tekemässään työssään. Kansikas (2007, 46) on Allenin kanssa samoilla linjoilla; Vaikka yrittäjyyteen liittyy vahvasti tulostavoitteellisuus eli rahan saanti, ei se ole ainoa syy ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjän halu toteuttaa itseään, itsenäinen päätöksenteko, oman osaamisen esille tuonti, onnistuminen ja uuden oppiminen ovat tärkeitä ja ratkaisevia tekijöitä yrittäjäksi ryhtymisen syistä puhuttaessa.

Osa yrittäjyyteen lähteneistä henkilöistä on niin sanotusti syntynyt yrittäjäksi eli lähtevät yrittämään esimerkiksi vanhempien näyttämän esimerkin toimesta. Yrittäjäksi syntyneitä voivat olla sellaiset yrittäjäperheiden lapset, jotka jatkavat vanhempiensa yritystoimintaa tai ovat kasvaneet yrittäjäperheissä ja omaksuneet yrittäjyyden työn teon malliksi. (Lehti ym. 2007, 13–17.) Tällaiset henkilöt ovat sellaisia, jotka esimerkiksi toisen yrittäjän näyttämän esimerkin toimesta haluavat itse toimia yrittäjinä.

Suurin osa suomalaisista yrittäjistä on ajautunut yrittämään jonkin sattuman tai elämäntilanteen muutoksen johdosta. Tällöin henkilöllä ei välttämättä ole perittyä yritystä taustalla tai sisäistä poltetta yrittäjyyteen, vaan henkilö ajautuu yrittämiseen esimerkiksi työttömyyden vuoksi. Nämä henkilöt ovat yrittäjiä, jotka ovat ajautuneet yrittämiseen vaikka tarjolla olisikin muita työllistymisen muotoja. (Lehti ym. 2007, 17.)

2.5 Yrittäjän edellytykset vaatetus – ja ompelualalla

Yrittäjyyden edellytykset voidaan jakaa kahteen eri ryhmään: yrittäjään liittyviin edellytyksiin ja yritysideaan sekä toimintaympäristöön liittyviin edellytyksiin. Liikeidean ja toimintaympäristön edellytyksiin liittyy vahvasti liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yrittäjäksi aikova voi täsmentää oman yritysideaansa liikeideaksi ja karottaa samalla toimintaympäristöään. (Lojander & Suonpää 2004, 26–27.)

Yrittäjyyden edellytyksenä on yrittäjän viisauden lisäksi tietynlainen yrittäjän käytös ja persoonallisuus. Tällaisia persoonaan kohdistuvia edellytyksiä ovat yrittäjän motivaatio, uskottavuus, päätöksentekokyky, kommunikaatiotaidot, sosiaaliset valmiudet ja visio. (Kishel & Kishel 2005, 3.) Raatikainen(2011, 20) huomauttaa, että itsenäiseksi yrittäjäksi ryhtyminen ei ole niin helppoa; yrittäjän on ensimmäiseksi selvitettävä ja saatava varmuus omasta persoonallisuudestaan sille, että sopiiko hän yrittäjäksi. Kansikkaan (2007, 46) mukaan yrittäjällä on oltava ammattitaitoa, näkemyksellisyyttä ja itseluottamusta.

Yrittäjyyden edellytyksenä on, että yrittäjä on rohkea sekä kykenee ottamaan havaittavissa olevia riskejä. Yrittäjän välttämättömiä ominaisuuksia ovat ulospäin suuntautuneisuus ja täsmällisyys asiakassuhteiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa selvitäkseen. Lisäksi sitkeys, paineensietokyky ja vahva usko omaan yritysideaan auttavat yrittäjää toimimaan vaikeinakin aikoina. (Oletko valmis yrittäjäksi? 2016.) Persoonallisista ominaisuuksista vaatetus –ja ompelualalla yrittäjän ominaisuuksista korostuu lisäksi yrittäjän kyky olla nopea ja joustava; tulevaisuudessa kilpailu kovenee entisestään, jolloin yrittäjän kyky hallita muuttuvat tilanteet ja asiakkaiden tarpeet, korostuvat entisestään. (Riikonen & Valkokari & Kulmala 2004, 5—11.)

Oman persoonallisuuden sopivuuden lisäksi, yrittäjältä vaaditaan myös ammattiosaamista. Ammattitaito muodostuu yrittäjän kokemuksista ja koulutuksesta. Tärkeää yrittäjyyden kannalta on, että yrittäjä tuntee oman alansa ja omaa perustietoa ja markkinoinnista ja talousasioista. Merkittävä tekijä, joka erottaa yritystoiminnassa menestyjät ja menestyksettömät keskenään, on yrittäjän halu kehittyä jatkuvasti. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Meretniemi ja Ylönen (2008, 10) huomauttavat, että vaikka yrittäjyydessä yrittäjän persoonan merkitys korostuu, tulee yrittäjän muistaa myös muut ulkoiset tekijät. Luutosen ja Äyväriin (2002, 202—204) mukaan käsi- ja taideteollisuusosalalla menestyvän yrittäjän ja yrityksen edellytyksiä ovat esimerkiksi seuraavat tekijät:

- Taloudelliset tekijät: Yritys on kannattava ja saa siitä toimeentulonsa.
- Yrittäjän elämäntapa, arvot ja asenteet: yrittäjällä on motivaatiota pitkäjänteiseen työhön ja tekemiseen sekä tuntee onnistumisen iloa tekemänsä työn kautta
- Tuotteiden ominaisuudet: tuotteet ovat laadultaan hyviä ja vastaavat asiakkaiden tarpeita, tuottavat iloa käyttäjilleen ja ovat haluttuja
- Imago: Yrityksen ja tuotteen suunniteltu imago on hyvä ja osoittaa yrityksen menestymistä
- Tunnettuus: yrityksellä, yrittäjällä tai tuotteella on tunnettuutta sekä myönteistä julkisuutta

2.6 Yrittäjyyden riskit

Suurin eroavaisuus henkilön palkkatyön ja yrittäjyyden välillä on riski. Jotta yrittäjä voisi toteuttaa omaa visiotaan, hänen on oltava valmis ottamaan yrittäjyyteen liittyvä riski. (Lyytinen & Piha 2004, 92–93.) Riskit voivat olla yrityksen sisäisiä tai ulkoisia. Sisäiseen riskiin vaikuttavat yrityksen sisäiset tekijät ja ulkoiseen riskiin ulkoiset tekijät. Ulkoisia tekijöitä voivat olla esimerkiksi tavarantoimittajien konkurssi tai raaka-aineiden loppuminen. (Ilmonen ym. 2010, 39.)

Riskit voidaan jaotella ulkoisten ja sisäisten riskien lisäksi muihinkin riskilajeihin. Yksi tällaisista vakiintuneimmista tavoista on luokitella riskit neljään eri riskilajiin:

strategisiin riskeihin, taloudellisiin riskeihin, vahinkoriskeihin ja operatiivisiin riskeihin. Näissä kaikissa riskilajeissa lähde voi olla joko ulkoinen tai sisäinen. (Ilmonen ym. 2010, 70.)

Strategiset riskit ovat riskejä, jotka vaikuttavat yrityksen pitkän aikavälin strategisten tavoitteiden saavuttamiseen (Lähitapiola [viitattu 27.10.2016]). Tällaisia riskejä esimerkiksi voivat olla liikestrategian, yrityskulttuurin, yrityskauppoihin, kilpailuun ja markkinatilanteisiin, asiakkaisiin ja yhteistyökumppaneihin liittyvät riskit. Strategisten riskien lisäksi yrityksellä voi olla taloudellisia riskejä, jotka ovat yrityksen taloudelliseen tilanteeseen, kuten kannattavuuteen ja maksuvalmiuteen vaikuttavia riskejä. Tällaisia riskejä voivat olla yrityksen rahoitusriskit, valuutta- ja korkoriskit ja hintariskit sekä yrityksen tuottavuuteen, sopimuskumppaneihin ja luottotappioihin liittyvät riskit.

Yrityksen operatiiviset riskit ovat riskejä, jotka johtuvat yrityksen sisäisistä tai ulkoisista prosesseista, järjestelmistä tai henkilöstöstä (Lähitapiola [viitattu 27.10.2016]). Tällaisia operatiivisia riskejä voivat olla esimerkiksi tuotteista ja palveluista johtuvat riskit, tuotannosta tai henkilöstöstä johtuvat riskit, raportoinnista ja kirjanpidosta johtuvat riskit, tietotekniikan tai tietoturvallisuuden aiheuttamat riskit, toiminnan vastuusta johtuvat riskit ja sopimusriskit. Vahinkoriskit puolestaan voivat kohdistua henkilöturvallisuuteen, omaisuuteen tai ympäristöön. Esimerkkejä vahinkoriskeistä voivat olla kiinteistöturvallisuuteen sekä koneisiin ja laitteisiin kohdistuvat riskit, työtapaturmat, kuljetukseen ja liikenteeseen kohdistuvat riskit, rikollinen toiminta ja ympäristövahingot.

2.7 Yrittäjyys Suomessa sekä vaatetus –ja ompelualalla

Suomessa yritykset määritellään henkilömäärien mukaan kokoluokkiin seuraavasti (Yrityksen koko [27.10.2016]):

- Mikroyrityksiä ovat alle 10 työntekijän yritykset
- Pieniä yrityksiä ovat alle 50 henkilön yritykset.
- Keskisuuret yritykset ovat 50–249 henkilön yritykset.
- Pk-yritys eli pieni- tai keskisuuri yritys on enintään 250 henkilön yritys

- Suuria yrityksiä ovat taas vähintään 250 henkilöä tai enemmän työllistävät yritykset.

Esimerkiksi vuonna 2015 Tilastokeskuksen (2015) mukaan Suomessa toimi yhteensä 391 507 yritystä, joista 28 243 aloitti toimintansa vuonna 2015. Näistä yrityksistä 13 536 yritystä oli liikkeen- tai ammatinharjoittajayritystä eli yhtiömuodoltaan luonnollisia henkilöitä ja 12 165 osakeyhtiötä. Aloittaneista yrityksistä 47,9 prosenttia oli oikeudelliselta muodoltaan luonnollisia henkilöitä ja 43,1 prosenttia osakeyhtiöitä.

Kaikkien yritysten liikevaihto vuonna 2015 oli 377 491 659 euroa. Tästä liikevaihdosta pk-yritysten osuus oli 137 762 837 euroa ja suurten yritysten osuus 239 728 822 euroa. Näistä kaikista pk-yritysten määrä oli 99,8 %. Kokonaisliikevaihdosta pk-yrityksen muodostivat samana vuonna yhteensä 53 %. (Tilastokeskus 2015.)

Suomen kulttuurista ja yrittäjyydestä puhuttaessa, voidaan sanoa, että Suomessa yrittäjyyteen halutaan panostaa ja sitä halutaan tukea. Suomen taloudellinen tilanne on kuitenkin haasteellinen ja kilpailu monella saralla kovaa. Tekstiili- ja vaate-tusteollisuuden osalta yrittäjyys onkin hennossa laskussa verrattaessa vuosien 2014 ja 2015 Tilastokeskuksen (2016) tilastoja keskenään. Kaiken kaikkiaan Vaatteiden valmistus –toimialalla (TOL 14) yrityksiä oli 963 kappaletta vuonna 2014. Vuoteen 2015 yritysten määrä laski toimialalla 905 yritykseen. Samoin alan liikevaihto laski 637 450 eurosta 606 901 euroon.

Tilastokeskuksen tilastojen (2016) mukaan Muiden vaatteiden ja asusteiden valmistuksen toimialalla (TOL 14190) yritysten lukumäärä laski vuodesta 2014 vuoteen 2015, mutta liikevaihto kasvoi. Vuonna 2014 muiden vaatteiden ja asusteiden valmistuksen –toimialalla yritysten lukumäärä oli 372, kun taas vuonna 2015 määrä laski 354 yritykseen. Liikevaihto nousi 43 834(2014) eurosta 44 095 euroon (2015).

2.8 Yhteenveto yrittäjyydestä

Yhteenvetona voidaan sanoa, yrittäjyys tarkoittaa sitä, että joko henkilö omistaa osan yrityksestä, missä työskentelee tai joku hänen perheen jäsenistä omistaa sen. Yrittäjyys on liiketoimintaa, jossa tuodaan jokin palvelu tai tuote jo olemassa oleville tai uusille markkinoille. Lisäksi yrittäjyys on merkittävä tekijä yhteiskunnan muutostilanteissa murtaessaan vakiintuneita käytäntöjä ja luodessaan uusia toimintamalleja.

Yrittäjyys muodostuu liiketoiminnan, yrittäjän ja yrityksen lisäksi muista merkittävisistä tekijöistä. Näitä vaikuttajia ovat perusrakenteen lisäksi verotus- ja lainsäädäntö, yrittäjyysilmasto, yrittäjyyden edistäminen ja yrittäjyyteen vaikuttavat palvelut. Yrittäjyyden toimintaympäristö on muuttumassa ja uudet tekijät on yrittäjän osattava ottaa huomioon yrityksen toiminnan muutoksen pyörteissä.

Syyt yrittäjiksi lähtemiseen riippuvat ihmisestä itsestä. Toisille yrittäjyys tulee itsensäanselvyytenä, toiset päätyvät yrittäjiksi sattumien kautta. Oleellista yrityksen menestymisen kannalta onkin yrittäjyyden ja yrittäjän edellytysten täytyminen; liiketoiminnan kannattavuuteen ja menestymiseen vaikuttavat niin yrittäjään kohdistuvat persoonalliset tekijät kuin ulkopuoliset tekijät. Yrittäjyyteen liittyy myös moni riskiä, jotka voidaan jakaa niin ulkopuolisiin kuin sisäisiin riskitekijöihin.

Yrittäjyys on Suomessa nykypäivää ja vuonna 2015 Suomessa toimikin 391 507 yritystä, joista toiminnan aloitti 28 243 yritystä. Yrittäjien avulla Suomeen syntyy uusia työpaikkoja sekä uusia tuotteita ja palveluita. Yrittäjyys on myös kansantaloudellisesta aspektista merkittävä tekijä Suomen talouden kannalta.

3 KANNATTAVUUS JA SEN MERKITYS TOIMINTAA UUDELLEEN KÄYNNISTETTÄESSÄ

Kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus on mielletty kolmeksi yrityksen talouden tärkeimmäksi toimintaedellytykseksi. Kannattavuutta pidetään näistä kolmesta merkittävimpänä toimintaedellytyksenä; jos yrityksen kannattavuus on heikko, yritys tuottaa tappiota ja loppujen lopuksi kuihduttaa oman pääomansa. (Balance Consulting. [19.7.2016].)

Yrityksen toiminnan lähtökohtana on kannattava liiketoiminta, jonka seuraaminen onkin yrityksen toiminnan kannalta merkittävää. Tässä kappaleessa on esitelty tarkemmin mitä kannattavuus tarkoittaa, miten siihen voidaan vaikuttaa ja miten kannattavuutta mitataan. Kannattavuuden mittauskeinoista esiteltynä on tarkemmin lyhyen aikavälin kannattavuuden mittaukseen liitetty katetuottolaskenta, sen oletukset, ongelmat ja laskentaperiaatteet sekä pitkän aikavälin mittauksesta kannattavuuden tunnusluvut ja niiden tulkinta. Lisäksi mukana on myös muutama maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvun esittely.

3.1 Kannattavuus yleisesti

Tomperin (2013,18) mukaan hyvä kannattavuus tarkoittaa sitä, että yritys pystyy kattamaan kaikki kustannuksensa ja omistajille jää toiminnasta riittävästi voittoa. Kannattavuutta voidaan toisin sanoen verrata yrityksen kykyyn tuottaa voittoa suhteessa omistajien asettamiin tuottovaatimuksiin. Voitolla tarkoitetaan yrityksen tuottojen ja yritystoiminnan menojen erotusta (Laitinen & Laitinen 2014, 110). Näiden menojen ja tuottojen välillä vallitsee syy-seuraus-suhde, jolla tarkoitetaan, että mitä enemmän yrityksen toimintaan käytetään menoja, sitä enemmän yrityksen odotetaan tuottavan tuloja.

Lähtökohtana liiketoiminnan kannattavuudelle on, että yritys tuottaa sijoitetulle pääomalle jatkuvasti enemmän, kun mitä pääoman saanti ja käyttö maksavat. Kannattavuutta ei näin ollen voida määrittää yksiselitteisesti (Alhola & Lauslahti

2000, 71). Viikkumaa (2005, 11) listaa seuraavia esimerkkejä, mitä kannattavuus voi tarkoittaa:

- Yritys saa koko yritystoiminnan aikana enemmän kassaan rahaa kuin maksaa sieltä ulos.
- Yrityksen yhden vuoden toiminnan tuottamat tuotot ovat suuremmat kuin samalla ajalla syntyneet kustannukset
- Yhden vuosineljänneksen toiminnasta syntyneiden tuottojen ja kustannusten erotus on positiivinen
- Yrityksen toiminnan myötä sijoitetulle pääomalle saadaan 15 %:n tuotto, jolloin puhutaan suhteellisesta kannattavuudesta

3.2 Kannattavuuteen vaikuttavat tekijät

Lauslahden ja Alholan (2000, 71) mukaan kannattavuuden parantaminen on yksi yrityksen jatkuvasta kehityskohteesta. Yrityksen toiminta voi olla joko tappiollista tai voitollista ja joskus tappiollinen toiminta voi olla myös suunniteltua. Pitkällä tähtäimellä tappiollinenkin toiminta on käännettävä voitolliseksi, jolloin yrityksen tulee kiinnittää huomiota yritystoiminnan kannattavuuteen vaikuttaviin tekijöihin ja niiden parantamiseen.

Yrityksen toiminnan peruslähtökohtana on siis kannattava liiketoiminta ja kannattavuuden seuraamiseksi onkin tiedettävä siihen vaikuttavat tekijät. Eklundin ja Kekkonen mukaan (2011, 70) lopullinen kannattavuus näkyykin yrityksen kokonaistuloksesta. Katetuottolaskelman kaavan mukaan ajateltuna Eklund ja Kekkonen (s.70) listaavat neljä kannattavuuteen keskeisesti vaikuttavaa tekijää:

- myytyjen tuotteiden määrästä riippuvat myyntituotot
- myytyjen tuotteiden hinnasta riippuvat myyntituotot
- muuttuvat kustannukset
- kiinteät kustannukset

3.3 Kannattavuuden mittaaminen

Kannattava yritystoiminta on jokaisen yrityksen toiminnan päämäärä; ilman kannattavaa yritystoimintaa, yritys ei voi toimia pitkään. Hofstrand (2009) korostaa, että niin aiempien vuosien toiminnan kuin nykyisenkin liiketoiminnan kannattavuuden mittaaminen ja tulevaisuuden kannattavuuden suunnittelu on tärkeää yrityksen toiminnan kannalta.

Yrityksen toiminnan kannattavuuden mittareista käytössä on laaja skaala erilaisia laskelmia ja mittareita (Vilkkumaa 2005, 428). Yleisin kannattavuuden mittareiden jaottelu on jako absoluuttisiin ja suhteellisiin kannattavuuden mittareihin (Niskanen & Niskanen 2004, 112).

Absoluuttisilla mittareilla mitattaessa käytetään rahamääräisiä mittareita, kuten myyntikatetta, liikevoittoa ja nettotulosta. Absoluuttisten mittarien avulla ei voida mitata erikokoisten yritysten kannattavuutta keskenään. (Eklund & Kekkonen 2011, 64.) Suhteellisesta kannattavuudesta puhuttaessa tarkoitetaan tunnusluku-analyysissäkin käytettyjä suhdelukuja. Suhteellisiä kannattavuusmittareita laskettaessa suhteutetaan absoluuttisia tuloslaskelman ja taseen eriä kaavojen mukaan. (Niskanen & Niskanen 2004, 112.) Tällaisia kannattavuuden mittareita ovat esimerkiksi myyntikateprosentti, liikevoittoprosentti ja sijoitetun pääoman tuotto-prosentti (Järvenpää ym. 2013, 65–66).

Erilaisten kannattavuuslaskelmien avulla voidaan seurata yrityksen lyhyen tai pitkän aikavälin kannattavuutta (Martikainen & Martikainen 2009, 134). Seuraavissa kappaleissa käydään tarkemmin läpi kannattavuuden lyhyen ja pitkän aikavälin mittausmenetelmiä.

3.3.1 Katetuottolaskenta

Katetuottolaskennalla tarkoitetaan kannattavuuden arvioinnissa ja hallinnassa käytettävää laskentamallia. Katetuottolaskennassa pääpaino on kustannusten jakamisessa kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin, jossa katetuotto on tuottojen ja muut-

tuvien kustannusten erotus. Tähän laskentamalliin liitetään vahvasti myös katetuottoajattelu. (Eklund & Kekkonen 2011, 64.)

Katetuottolaskennassa (*cost profit analysis*) laskelman peruskaava on seuraava (Järvenpää ym. 2013, 101):

Myyntivoitot
 –Muuttuvat kustannukset
 Katetuotto(katetuottoprosentti)
 –Kiinteät kustannukset
 Tulos

Katetuottolaskennassa yritys tuottaa voittoa, jos katetuotto on suurempi kuin kiinteät kustannukset. Puolestaan yritys tuottaa tappiota silloin, kun katetuotto on pienempi kuin kiinteät kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2011, 66.) Katetuotto ilmaisee yritys- ja tulosityksikkötasolla laskettuna tulostason, joka jää muuttuvien kustannusten vähentämisen jälkeen voiton osuudeksi ja kiinteiden kustannusten kattamiseen.

Lyhyen aikavälin kannattavuuden arvioinnissa käytettävä katetuottolaskenta on yrityksen sisäisen päätöksenteon väline (Eklund & Kekkonen 2011, 65). Katetuottolaskentaa hyödynnetään tuoteryhmän, tuotteen, palvelun, tulosityksikön, sektorin, alueen ja yrityksen kannattavuuden analysoinnin apuna. Lisäksi katetuottolaskentaa voidaan käyttää myös kustannusrakennemuutosten tarkastelussa, erilaisissa herkkyyssanalyyseissä ja tuote-mix-päätöksissä. Tuotteiden ja palvelujen hinnoittelussa katetuottolaskennan avulla voidaan analysoida tuotteen myyntihinnan ja volyymin muutosten vaikutuksia kannattavuuteen. Katetuottolaskenta toimii myös budjetoinnin tukena, sillä tuote- ja palvelukohtaista myyntimäärää voidaan analysoida kattavasti kustannustasoon suhteuttamalla katetuottoajatteluun perustuen. (Järvenpää ym. 2013, 101.)

Katetuottolaskennassa keskitytään muuttuvien kustannusten hallintaan tuotannon ja myynnin volyymin suhteen. Tuotteen muuttuvien kustannusten alentuessa, tuotteen katetuotto ja kannattavuus paranevat. Myyntivolyymin kasvu vaikuttaa myös kannattavuuteen positiivisesti, jos kustannukset eivät muutu merkittävästi. Myynti-

hinnan vaikutuksia myyntivolyymiin on tärkeä tutkia huolellisesti, koska ne molemmat yhdessä vaikuttavat asiakkaan tai tuotteen myyntikatteeseen. (Järvenpää ym. 2013 109.)

Järvenpää ym. (2013, 104) listaavat katetuottolaskennan etenemisen vaiheet seuraavasti:

1. Päätetään laskelman laajuus ja käyttötarkoitus.
2. Muuttuvat ja kiinteät kustannukset erotellaan.
3. Lasketaan katetuotto ja siihen liittyvä katetuottoprosentti liikevaihtoon suhteutettuna.
4. Lasketaan kriittinen piste euro - ja kappalemääräisesti.
5. Lasketaan varmuusmarginaali euromääräisesti ja suhteutettuna nykyiseen liikevaihtoon.
6. Muodostetaan johtopäätökset ja toimenpiteet analyysin perusteella.

Oletukset

Katetuottolaskenta perustuu yksinkertaistettuihin olettamuksiin. Katetuottolaskennassa oletetaan, että kustannukset voidaan jakaa kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin. Muuttuviin kustannuksiin liittyy olettamus siitä, että ne ovat lineaariset eli muuttuvat yksikkökustannukset eivät muutu vaikka valmistusmäärä muuttuu. Kiinteisiin kustannuksiin liittyy puolestaan olettamus siitä, että ne ovat täysin riippumattomia toiminta-asteen muutoksesta; ovat vakiot riippumatta suoritteiden tuotantomäärästä. (Eklund & Kekkonen 2011, 66.)

Katetuottolaskennassa oletetaan, että tuotteen hinta on vakio ja tuotannon tekijöiden yksikköhinnat ovat vakiot. Lisäksi oletetaan, että poistot ja korot kuuluvat kiinteisiin kustannuksiin. (Eklund & Kekkonen 2011, 66.)

Katetuottoajattelu mahdollistaa yrityksen kannattavuuden mittaamisen mielekkäällä tavalla, vaikka olettamukset yksinkertaistavatkin todellisuutta huomattavasti. Yrityksen mielekäs tarkasteluväli kuvaa sitä väliä, jolloin yrityksen kiinteät kustannukset säilyvät kiinteinä ja muuttuvat kustannukset muuttuvat lineaarisesti. (Järvenpää ym. 2013, 104.)

Jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin

Tarkasteltaessa kannattavuutta tarkemmin kustannukset jaotellaan aiheuttamisperiaatteen mukaan myös siten, ovatko yrityksen kustannukset kaikille osastoille ja tuotteille samat vai ainoastaan tietyn laskentakohteen aiheuttamia kustannuksia. Yleinen periaate kuitenkin on, että yrityksen toiminnasta aiheutuneet kokonaiskustannukset jaetaan kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin. (Eklund & Kekkonen 2014, 50.)

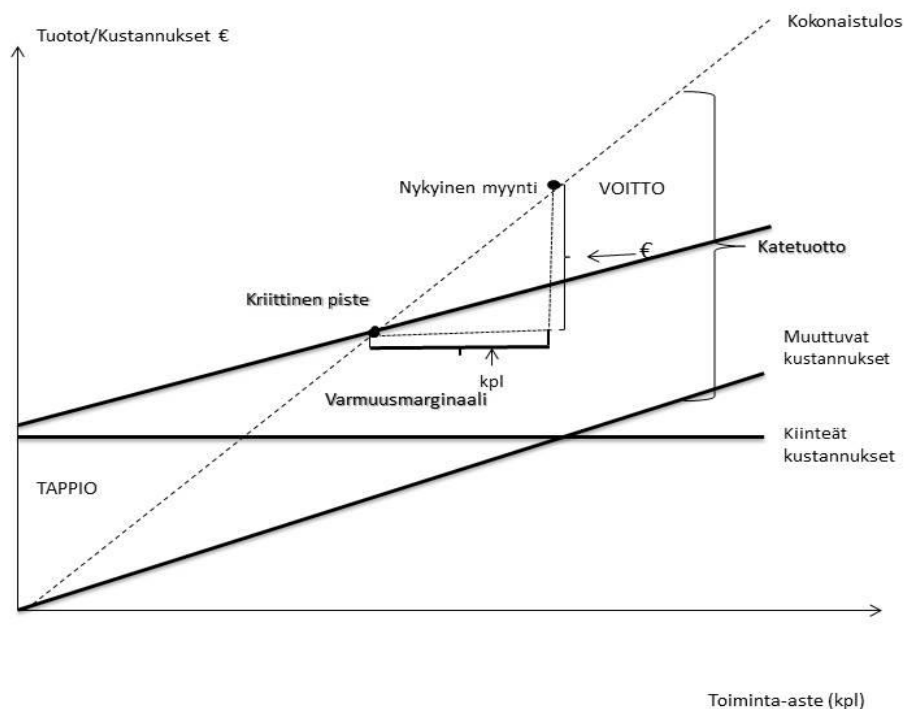
Muuttuvia kustannuksia kutsutaan niiksi myytävien tuotteiden hankinnasta ja tuotannosta aiheutuneiksi kuluiksi, jotka valmistus- ja myyntimäärien lisääntyessä kasvavat entistä enemmän (Tomperi 2013, 19). Muuttuvia kustannuksia voivat olla esimerkiksi raaka-ainekustannukset, tuotteiden valmistuksesta maksettavat tunti- ja urakkapalkkakustannukset, valmistuksesta johtuvat energiamenot, myytäväksi hankittujen tuotteiden ostohinnat, rahdit ja pakkaustarvikkeet sekä muut tavaroiden hankintaan liittyvät kustannukset.

Kiinteät kustannukset ovat kustannuksia, joiden määrä ei riipu suoraan valmistettävien ja myytävien tuotteiden määrästä (Jylhä & Viitala 2014, 308). Yrityksen kiinteitä kustannuksia voivat olla esimerkiksi vuokrat, poistot, kuukausipalkat, kiinteistä palkoista johtuvat henkilösivukustannukset, mainonta ja korot. Osa näistä kustannuksista ei pysy samana kuukaudesta toiseen, mutta silti näitä kustannuksia käsitellään kuitenkin kiinteinä kustannuksina, koska kustannuksien määrä ei riipu myynnistä tai tuotannosta. Tyypillisiä kiinteitä kustannuksia voidaan nimittää myös kapasiteetikustannuksiksi. Tämä nimitys juontaa nimensä siitä, että kiinteät kustannukset syntyvät kapasiteetin eli enimmäistuotantokyvyn ylläpitämisestä.

Kosken (2012, 57) mukaan jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin kannattaa tehdä tärkeimmille kustannuspaikoille tai pääliiketoiminnoille. Pääperiaatteena jaossa on, että muuttuvat kustannukset ovat riippuvaisia myynnin määrästä ja kiinteät kulut ovat sellaisia, jotka syntyvät riippumatta myynti- tai luovutettavien suoritteiden määrästä.

Katetuottolaskennan tunnusluvut

Katetuottolaskennan tunnuslukuja ovat esimerkiksi katetuotto (KT), katetuotto prosentti (KTP), kriittinen piste (KRP), varmuusmarginaali (VM) ja varmuusmarginaaliprosentti (VMP). Katetuotto voidaan ilmaista joko absoluuttisesti tai prosentuaalisesti, jolloin puhutaan katetuotto prosentista. (Koski 2012, 60.) Kuviossa kolme havainnollistetaan tarkemmin, mitä kriittinen piste ja varmuusmarginaali tarkoittavat sekä kuvasta selviää myös voiton ja tappion alue ennen veroja.



Kuvio 3 Katetuottolaskennan kuva (Järvenpää ym. 2013, 103).

Kuvasta näkyy, että kriittistä pistettä alempi myyntimäärä tuottaa tappiota ja korkeampi myyntimäärä tuottaa voittoa. Varmuusmarginaali puolestaan osoittaa, kuinka paljon nykyisen toiminnan tuotot alittavat tai ylittävät kriittisen pisteen tuotot. Kuvan avulla selviää lisäksi myös katetuoton määrä, joka kuvaa yrityksen käyttöön jäävää tuottojen osuutta muuttuvien kustannusten vähennyksen jälkeen. (Järvenpää ym. 2013, 102.)

Myyntikate saadaan vähentämällä myytyjen tuotteiden hankinnasta ja tuotannosta syntyneet kustannukset myyntituotoista (Eklund & Kekkonen 2011, 64). Myyntituoton toinen termi on katetuottolaskennassa käytetty katetuotto, joka kertoo tuotteen katteen kustannusten jälkeen euromääräisesti. Katetuotto kertoo yrityksen tuotannon kannattavuudesta.

Katetuotolla katetaan ensin kiinteät kustannukset, jonka jälkeen saadaan tietoon yrityksen voitto. Jos kiinteät kustannukset ovat puolestaan katetuottoa suuremmat, syntyy tappiota. Kiinteiden kustannuksien kattamiseksi tarvitaan siis sitä enemmän katetuottoa, mitä enemmän kiinteitä kustannuksia syntyy. (Tomperi 2013, 23.)

Eklund ja Kekkonen (2011, 67) kirjoittavat, että katetuotto on mittarina haastava, koska sen avulla on hankala verrata erikokoisten yritysten menestymistä. Siispä usein katetuottoa käyttökelpoisempi katetuoton ilmaisutapa on laskea katetuoton prosentuaalinen osuus myyntituotoista. Tätä laskentamallia kutsutaankin *katetuottoprosentiksi*. Katetuotto ja katetuottoprosentti voidaan laskea seuraavilla kaavoilla:

$$\text{Katetuotto (KT)} = \text{myyntituotot} - \text{muuttuvat kustannukset}$$

$$\text{Katetuottoprosentti (KTP)} = 100 * \text{KT} / \text{myynti}$$

Eklund ja Kekkonen (2011, 68) esittävät, että katetuottoprosentti on käyttökelpoinen erityisesti silloin, kun halutaan vertailla yrityksen menestystä eri ajanjaksoilla kuten tilikausien välillä. Lisäksi katetuotto käy heidän mukaansa mittarina myös hyvin silloin, tai kun halutaan verrata samalla toimialalla toimijaan tai toimialalla vallitsevaan keskimääräiseen kannattavuuteen.

Kriittinen piste eli *break even point* kertoo sellaisen myynnin määrän, jolla yrityksen tulos on nolla eli tuotot kattavat syntyvät kustannukset. Se on absoluuttinen arvo, jossa myynnin määrä ilmoitetaan euroina. Kriittisen pisteen kohdalla katetuotto ja kiinteät kustannukset ovat samat. (Eklund & Kekkonen 2011, 68.)

Kriittinen piste lasketaan seuraavalla kaavalla (Eklund & Kekkonen 2011, 68):

Kriittinen piste (KRP) = $100 \cdot (\text{kiinteät kustannukset} + \text{korot} + \text{poistot}) / \text{katetuotto}$ prosentti

Kriittinen piste kappalemääräisesti = $\text{Kiinteät kustannukset} / \text{Tuoteyksikkökohtainen katetuotto}$

Kriittinen piste on luku, jonka mukaan voidaan määrittää yrityksen tulos. Jos myynti on ollut yli kriittisen pisteen, yritys on tehnyt voittoa ja jos myynti on alittanut kriittisen pisteen, yritys on tehnyt tappiota. Liikevaihdon kriittinen piste auttaa hahmottamaan, kuinka paljon yrityksen liikevaihto voi laskea, että tulos pysyy vielä positiivisena. Jos yritys tekee tappiota, tulee kriittisen pisteen laskea, että nähdään kuinka paljon esimerkiksi myyntiä tulee olla, että tulos saadaan käännettyä positiiviseksi. (Koski 2012, 60–61.)

Varmuusmarginaali on toteutuneiden myyntituottojen ja kriittisen pisteen erotus. Plusmerkkinen varmuusmarginaali kertoo, paljonko myynti voi nykyisestä tilanteesta laskea, ennen kuin yritys ei tuota enää voittoa ja joudutaan kriittiseen pisteeseen. Miinusmerkkinen varmuusmarginaali ilmoittaa, paljonko myynnin on noustava, että päästään kriittiseen pisteeseen eli nollatulokseen. (Tomperi 2013, 29.)

Varmuusmarginaali voidaan laskea absoluuttisena tai suhteellisena lukuna eli *varmuusmarginaaliprosenttina* (Eklund & Kekkonen 2011, 69). Varmuusmarginaali ja Varmuusmarginaaliprosentti saadaan seuraavilla kaavoilla:

Varmuusmarginaali (VM) = liikevaihto – kriittinen myynti

Varmuusmarginaaliprosentti = $100 \cdot (\text{varmuusmarginaali} / \text{liikevaihto})$

Varmuusmarginaali on niin sanottu turvamarginaali, jolla yritys voi toimia. Jos varmuusmarginaali on yli kriittisen pisteen myynnin, yrityksen myynnillä on varaa laskea toteutuneen myynnin ja kriittisen pisteen myynnin erotuksen verran ennekuin yrityksen tulos putoaa tappiolliseksi. (Koski 2012, 63.)

Katetuottolaskennan ongelmat

Järvenpään ym. (2013, 113.) mukaan vaikka katetuottolaskennalla on lukuisat käyttömahdollisuudet, laskentamalliin liittyy myös ongelmia. Yhtenä katetuottolas-

kennan kritiikkinä on se, että se ei anna tarkkaa arvoa, millainen katetaso on riittävä tai millainen katetaso edellyttää, että valmistuksesta tai myynnistä luovutaan. Tähän ongelmaan vaikuttavat muun muassa se, että voitto ei ole sama asia kuin katetuotto sekä kustannusten jako muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin on liian pelkistetty ajattelumalli. Lisäksi liikevaihdosta liikkeelle lähtevä katetuottolaskenta ei myöskään välttämättä huomioi myynnin oikaisueriä kuten luottotappioita sekä alennuksia, minkä vuoksi todellinen katetuotto poikkeaa suunnitellusta katetuotosta.

Toinen katetuottolaskennan kritiikki on käsitys lineaarisesti muuttuvista tuotoista ja kustannuksista (Järvenpää ym. 2013, 113). Katetuottolaskenta sopii Järvenpään ym. mukaan lähinnä lyhyen aikavälin kannattavuuden laskentaan, koska tuottojen ja kustannusten käyttäytyminen ei ole lineaarista kuin korkeintaan kapealla välillä verrattaessa. Lisäksi katetuottoanalyysissä oletetaan, että tulokset riippuvat yksikköhintojen lisäksi myös volyyymistä, vaikka myös muut seikat voivat merkittäviä tekijöitä eli kustannus- ja tuottoajureita, jotka kuvaavat todellista tilannetta ja vaikuttavat merkittävästi laskelmien lopputulokseen. Katetuottoajattelussa ei siten oteta riittävästi huomioon yrityksen mahdollisuuksia vaikuttaa koko kustannusrakenteeseen (mp.).

3.3.2 Tunnusluvut

Erilaiset talouden tunnusluvut kuvaavat yrityksen toiminnan onnistumista numeerisessa muodossa. Tunnusluvut ovat yrityksen tilinpäätöksestä laskettuja lukuja, joiden avulla voidaan mitata yrityksen taloudellista suorituskykyä. (Niskanen & Niskanen 2004, 110.) Yleisesti tunnusluvut jaetaan kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta kuvaaviin tunnuslukuihin.

Tunnuslukujen kohdalla on tärkeää, että tunnusluvut ovat päteviä ja luotettavia. Tällöin voidaan puhua niin sanotuista tunnuslukujen validiteetista ja reliabiliteetista. Tunnusluku on validi, kun se mittaa sitä, mitä kyseisellä tunnusluvulla on tarkoitus mitata. Pätevässä tutkimuksessa ei saisi siis olla systemaattisia virheitä. Tunnusluvun reliabiliteetti puolestaan kuvaa sitä, kuinka luotettavia eli tarkkoja määritetyt tulokset ovat. Tämä tarkoittaa siis käytännössä sitä, että vaikka toistettaessa

mittausta eri tutkijankin toimesta, mittaustulos pysyy aina samana. (Vilkkä 2015, 193 –194.)

Tilinpäätöksen oikaisu

Yrityksen tilinpäätöstä koskevia asiakirjoja ovat tuloslaskelma, tase, rahavirtalaskelma ja toimintakertomus (Järvenpää ym. 2013, 315). Tase kertoo yrityksen taloudellisesta tilanteesta kyseisenä tilinpäätöspäivänä, kun taas tuloslaskelma kertoo yrityksen toiminnan taloudellisesta tehokkuudesta. Toimintakertomus kertoo yrityksen toiminnan kehittymisestä ja rahavirtalaskelma yrityksen maksuvalmiudesta, rahan lähteistä ja käyttökohteista.

Kytösen (2016) mukaan vaikka suomalainen tilinpäätöskäytäntö perustuu meno-tulo-teoriaan, yrityksille on tilinpäätökseen jätetty joustokohtia, joita hyväksi käyttäen yritykset pystyvät säätelemään verotettavaa tuloaan ja vuositulostaan. Tilinpäätöksen oikaisussa juuri nämä tilinpäätösjärjestelyt pyritään poistamaan eli menetelmällä pyritään meno-tulo-teorian mukaiseen tilinpäätökseen.

Tilinpäätöksestä laskettavat tunnusluvut edellyttävät tilinpäätöksen oikaisua (Järvenpää ym. 2013, 317). Tilinpäätöksen oikaisulla on tarkoitus tehdä tunnusluvuista ajallisesti ja yritysten välillä vertailukelpoisia poistamalla jotain kertaluonteisia eriä sekä oikaisemalla harkinnan varaisia järjestelyjä ja ryhmittelyjä. Tuloslaskelmassa tilinpäätöksen oikaisussa on Järvenpään ym. mukaan erityisesti kiinnitettävä huomiota satunnaisiin eriin ja taseessa arvonkorotuksiin.

Kannattavuuden tunnusluvut

Kannattavuuden tunnusluvut kuuluvat taloudellisten mittareiden luokkaan, joiden avulla mitataan yrityksen kykyä tuottaa tuloa yrityksen kiinteiden ja muuttuvien kustannusten sekä sijoittajien tuottovaatimusten kattamiseen tietyn ajan jakson aikana. Monia näitä lukuja voidaan verratta kilpailijayritysten tunnuslukuihin tai esimerkiksi yrityksen aiempien vuosien tunnuslukuihin. (Investopedia [viitattu 19.10.2016].)

Kannattavuuden mittarit jaetaan yleensä liikevaihtoon suhteutettuihin katemittareihin ja pääomaan suhteutettuihin tuottomittareihin (Balance Consulting [viitattu 16.9.2016]). Liikevaihtoon suhteutettuja katemittareita ovat esimerkiksi käyttökateprosentti, liiketulosprosentti, rahoitustulosprosentti, nettotulosprosentti sekä koko-

naistulosprosentti. Pääomaan suhteutettuja tuottomittareita ovat puolestaan oman pääoman tuotto prosentti (ROE), sijoitetun pääoman tuotto prosentti (ROI) sekä kokonaispääomantuotto prosentti (ROA).

Käyttökate kuvaa yrityksen tulosta ennen korkomenoja, veroja ja poistoja. Tunnusluvun avulla selviää, mitä yrityksen tuotoista jää jäljelle toimintaan liittyvien kustannusten vähennysten jälkeen. (Vilkkumaa 2005, 429.) Käyttökate kuvaa yrityksen liiketoiminnan tuloksen ilman yrityksen rahoitusrakennetta, tehtyjä investointeja ja niiden aiheuttamia kustannuksia. Positiivinen käyttökate kertoo, että kaikki lyhytvaikutteiset kulut pystytään kattamaan liiketoiminnalla ennen pitkävaikutteisia kuluja, kuten investoinneista syntyvät poistot ja arvonalentumiset. (Koski 2012, 80.)

$$\text{Käyttökate} = \text{Liiketulos} + \text{poistot ja arvonalentumiset}$$

$$\text{käyttökateprosentti} = 100 * \text{käyttökate} / \text{liikevaihto}$$

Käyttökateen tunnuslukuja on Korhosen ym. (2011, 61) mukaan kätevinä verrata saman toimialan yritysten kesken käyttökateen yleisten ohjeiden puuttuessa. Kannattavuutta arvioitaessa käyttökateella keskeisessä asemassa on käyttökateprosentin vertailu toimialalukuihin, käyttökateen riittävyys verojen, investointien ja voitonjaon näkökulmasta sekä useamman vuoden katekehitys. Toimialan kilpailutilanne sekä toiminnan luonne vaikuttavat usein käyttökateprosentin suuruuteen ja kehitykseen. (Balance Consulting [viitattu 16.9.2016].)

Liiketulos on virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos, joka kertoo, paljonko varsinaisen liiketoiminnan tuotoista jää jäljelle ennen rahoituseriä ja veroja. (Korhonen ym. 2011, 61). Liiketulos ottaa huomioon toimintakulujen lisäksi myös yrityksen käyttöomaisuuden poistot (Vilkkumaa 2005, 430).

$$\text{Liiketulos} = \text{liikevaihto} + \text{liiketoiminnan muut tuotot} - \text{toimintakulut} - \text{poistot ja arvonalennukset}$$

$$\text{Liiketulosprosentti} = 100 * \text{liiketulos} / \text{liikevaihto}$$

Liiketulosprosenttia voidaan käyttää niin yrityksen sisäisessä kuin saman toimialan yrityksen välisessä vertailussa (Vilkkumaa 2004, 430). Sen avulla vertaillaan sa-

malla toimialalla toimivien yritysten operatiivista kannattavuutta keskenään. Tämän mahdollistaa se, että liiketuloksessa ei ole vielä mukana rahoituskuluja ja velkainen ja velallinen yritys voivat ollakin samalla tasolla keskenään. Yrityksen tulee kattaa liiketuloksella muun muassa rahoituskulut, verot ja voitonjako, joten sen paremmuus riippuu paljolti yrityksen velan ja oman pääoman määrästä. (Balance Consulting [viitattu 16.9.2016].)

Nettotulos kuvaa yrityksen varsinaisen toiminnan tulosta. Se on yrityksen omistajille jäävä osuus tilikauden tuloksesta. (Balance Consulting [viitattu 16.9.2016].) Nettotuloksen avulla mitataan yritystoiminnan katetta, kun kaikki säännölliset tuotot ja kulut on otettu huomioon (Kallunki & Kytönen 2004, 79). Nettotulos saadaan laskettua lisäämällä liiketulokseen rahoitustuotot ja vähentämällä rahoituskulut ja verot (Korhonen ym. 2011, 62).

$$\text{Nettotulos} = \text{liiketulos} \pm \text{rahoituserät} \pm \text{verot}$$

$$\text{Nettotulosprosentti} = 100 * \text{nettotulos} / \text{liiketoiminnan tuotot}$$

Nettotuloksen tulisi olla positiivinen, että liiketoimintaa voitaisiin pitää kannattavana (Korhonen ym. 2011, 62). Jos nettotulos on positiivinen, luku kertoo, että yritys on pystynyt selviytymään lainojen koroista sekä käyttöpääoman ja investointien omarahoituksesta varsinaisella liiketoiminnallaan.

Pääosin yrityksen voitonjakotavoitteet määrittävät nettotuloksen vähimmäistason. Nettotulos soveltuu eri toimialoilla toimivien yritysten vertailuun paremmin kuin myyntikate, käyttökate, liiketulos ja rahoitustulos katelukuina soveltuvat. (Balance Consulting [viitattu 16.9.2016].)

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti kertoo, kuinka suuren tuoton yritys saa sijoitetulla pääomalla aikaan ennen kuin pääoman hinta huomioidaan (Koski 2012, 81). Sijoitetun pääoman tuotto prosenttia voidaankin pitää liiketoiminnan kannattavuuden mittarina, minkä lisäksi sillä saadaan myös selville, miten tehokkaasti yritys tuottaa tulosta, kun ei huomioida yrityksen rahoitusrakennetta.

Sijoitettu pääoman tuotto prosentti (*return on investments* eli ROI) on yleisimmin käytettyjä kannattavuuden tunnuslukuja. Tunnusluvun laskennassa luvun jakajana

on koko sijoitettu pääoma eli oma pääoma sekä sijoitettu vieras pääoma (Niskanen & Niskanen 2004, 115).

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto prosentti} = 100 * [\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12 kk)}] / \text{sijoitettu pääoma keskimäärin}$$

$$\text{Sijoitettu pääoma} = \text{oma pääoma} + \text{korolliset velat}$$

Sijoitetun pääoman tuotto prosentissa yrityksen tulos suhteutetaan sen saamiseksi tarvittaviin resursseihin eli yrityksen sitomaan pääomaan. Tunnusluku kuvaa siis säännöllisen liiketoiminnan tuottoa suhteessa tuottoa vaativaan pääomaan. (Kallunki & Kytönen 2004, 74.) Menestys vaatii, että ROI ylittää sijoittajien asettamat tuottovaatimukset. ROI:n kohdalla hyvän raja on 20 % tai enemmän. (Tennent 2008, 208.)

Salmi (2012, 179) listaa seuraavat viitteelliset ohjearvot tunnusluvulle:

– Hyvä	yli 15 %
– Tyydyttävä	5–15 %
– Heikko	alle 5 %

Oman pääoman tuotto prosentti kuvaa sitä, paljonko oman pääoman ehtoiset rahoittajat ovat saaneet sijoituksillensa tuottoa. Oman pääoman tuotto prosentti mittaa yrityksen kykyä tuottaa tuottoa omistajien sijoittamille pääomille. (Niskanen & Niskanen 2003, 116.)

Kallungin ja Kytösen mukaan (2004, 78) oman pääoman tuotto prosenttin tulkinnassa on tärkeää kiinnittää huomiota siihen, ylittääkö oman pääoman tuotto prosentti oman pääoman ehtoisten rahoittajien asettaman tuottovaateen. Oman pääoman sijoittajien asettama tuottovaatimus määrittelee riittävän tason oman pääoman tuotto prosentille (mp.).

$$\text{Oman pääoman tuotto prosentti} = 100 * \text{nettotulos} / \text{Oikaistu oma pääoma keskimäärin}$$

Yrityksen velkaisuus vaikuttaa oman pääoman tuotto prosenttin arvoon. Yritys voi kasvattaa nettotulostaan vierasta pääomaa lisäämällä, jolloin oman pääoman tuot-

toprosentti kasvaa, koska tunnusluvun nimittäjässä olevassa oman pääomassa ei tapahdu muutoksia. (Kallunki & Kytönen 2004, 78.) Oman pääoman tuotto prosenttia laskiessa kannattaa ottaa huomioon siis velan vipuvaikutus eli onko tunnusluku kuinka nostettu velan avulla. Mitä voimakkaammin oman pääoman tuotto prosenttia on nostettu velan avulla, sitä kriittisemmin tulisi tunnuslukuun suhtautua käytettäessä sitä menestymisen mittarina. (Koski 2012, 81–82.)

Oman pääoman viitteelliset ohje arvot ovat:

- | | |
|---------------|-----------|
| – Erinomainen | yli 20 % |
| – Hyvä | 15 - 20 % |
| – Tyydyttävä | 10 - 15 % |
| – Välttävä | 5 - 10 % |
| – Heikko alle | 5 % |

Kokonaispääoman tuotto prosentti eli ROA (*Return on assets*) on yksi kannattavuuden mittari. Kokonaispääoman tuotto prosentti kertoo yrityksen kyvystä tuottaa tulosta liiketoimintaan sitoutuneelle pääomalle. (Korhonen ym. 2011, 64.) Luvun avulla verrataan tulosta ennen rahoituskuluja ja veroja koko yritystoimintaan sitoutuneeseen pääomaan (Vilkkumaa 2005, 434).

$$\text{Kokonaispääoman tuotto prosentti} = 100 * [\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12 kk)}] / \text{Oikaistun taseen loppusumma keskimäärin}$$

Kokonaispääoman tuotto prosentti kuvaa yrityksen kykyä huolehtia sen käytössä olevasta kokonaispääomasta. Se on lukuna käyttökelpoisempi verrattuna sijoitetun pääoman tuotto prosenttiin silloin, kun korottoman ja korollisen pääoman jakoa ei voida luotettavasti tehdä. Luku mittaa siis sitä, millaisen tulon yritys on saanut aikaan sitomilleen resursseilleen. (Balance Consulting [16.9.2016].)

Tunnusluvulle on annettu seuraavat ohje arvot, jotka ovat viitteelliset:

- | | |
|--------------|----------|
| – Hyvä | yli 10 % |
| – Tyydyttävä | 5 - 10 % |
| – Heikko | alle 5 % |

Vakavaraisuuden tunnusluvut

Hyvä kannattavuus ei yleensä yksin riitä pitämään yrityksen toimintaa käynnissä, mikäli sen rahoitus ei ole kunnossa. Huono rahoitusrakenne voi olla syynä yrityksen vaikeuksiin. (Balance Consulting [16.9.2016].)

Vakavaraisuus kuvaa yrityksen omien varojen suhdetta vieraan pääoman määrään. Yrityksen vakavaraisuus tarkoittaa siis vieraan ja oman pääoman osuutta koko pääomasta. Vakavaraisella yrityksellä yrityksen vieraan pääoman osuus koko pääomasta ei ole liian suuri ja yritys pystyy suoriutumaan lainojen korkomaksuista. Heikko vakavaraisuus puolestaan tarkoittaa, että yrityksellä on suuri vieraan pääoman määrä ja suuria korkomaksuja. Vakavaraisuus on tärkeä pitkän aikavälin ominaisuus, sillä korollinen vieras pääoma on yleensä pitkäaikaista velkaa. (Kallunki & Kytönen 2004, 81.)

Vakavaraisuutta voidaan mitata joko staattisilla rahoitusrakennetta mittaavilla mittareilla tai dynaamisilla rahoituksen riittävyyden mittareilla (Balance Consulting [16.9.2016]). Useimmin käytetty vakavaraisuuden mittari on omavaraisuusaste. (Vilkkumaa 2005, 435.)

Omavaraisuusaste kertoo, paljonko yrityksellä käytössä olevasta pääomasta on saatu oman pääoman ehdoin (Vilkkumaa 2005, 435). Tunnusluku kuvaa yrityksen omistajien sijoittamien varojen osuutta yrityksen kokonaisrahoituksesta (Kallunki & Kytönen 2004, 81).

$$\text{Omavaraisuusaste (\%)} = (\text{Oikaistu oma pääoma} / (\text{Oikaistu taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot})) * 100$$

Omavaraisuusasteessa oma pääoma suhteutetaan taseen loppusummaan, josta on vähennetty saadut ennakot. Yritystutkimusneuvottelulautakunnan mukaan on suositeltavaa, että niin osoittajassa kuin nimittäjässäkin käytettäisiin laskennassa oikaistuja eriä. (Niskanen & Niskanen 2004, 131.)

Omavaraisuusaste osoittaa yrityksen tappionsietokyvyn ja kuvaa myös omistajien luottamusta yrityksen pitkän aikavälin toimintaan (Kallunki & Kytönen 2004, 81). Omavaraisuusasteen ihannearvona pidetään 50% tilannetta, jossa käytössä olevasta pääomasta puolet olisi vieraan pääoman ja puolet oman pääoman ehdoin

saatua. Kallungin ja Kytösen (s. 81) mukaan omavaraisuusasteelle voidaan listata seuraavat ohjearvot:

- Hyvä yli 40%
- Tyydyttävä 20–40%
- Heikko alle 20%

Suhteellinen velkaantuneisuus mittaa yrityksen velkojen suhdetta yrityksen toiminnan laajuuteen (Balance Consulting [16.9.2016]). Tunnusluku lasketaan suhteuttamalla yrityksen vieras pääoma yrityksen liikevaihtoon (Kallunki & Kytönen 2004, 81).

$$\text{Velkaantuneisuus (\%)} = (\text{Oikaistun taseen velat} - \text{ennakkomaksut} / \text{Liikevaihto}) * 100$$

Suhteellinen velkaantuneisuus on omavaraisuusastetta parempi tunnusluku, jos vertailtavien yritysten käyttöomaisuus on eri-ikäistä tai yritys käyttää erilaisia poistomenetelmiä. Suhteellinen velkaantuneisuusaste voidaan laskea myös oikaisemattomasta tilinpäätöksestä, koska tunnusluku ei huomioi tilinpäätöseriä, joihin tilinpäätöksen joustokohdat vaikuttaisivat. (Kallunki & Kytönen 2004, 82.)

Maksuvalmiuden tunnusluvut

Vaikka yrityksen kannattavuus ja maksuvalmius olisivat kunnossa, tulee yrityksen selviytyä liiketoimintansa juoksevien kulujen maksuista myös. Huonon maksuvalmiuden myötä yritys on vaarassa joutua maksukyvyttömäksi ja sitä kautta esimerkiksi konkurssiin. (Balance Consulting [16.9.2016].)

Maksuvalmius eli toisin sanoen likviditeetti kuvaa yrityksen kykyä selviytyä yrityksen lyhytaikaisista maksusitoumuksistaan näiden erääntyessä. Maksuvalmius kuvaa siis yrityksen rahoituksen riittävyttä lyhyellä aikavälillä. Yrityksen maksuvalmiuden ollessa riittävällä tasolla, yrityksen ei tarvitse turvautua kalliiseen lyhytaikaiseen rahoitukseen. Tällöin yrityksellä on tarpeeksi kassareservejä tai muuta omaisuutta, joka on nopeasti muutettavissa rahaksi. (Kallunki & Kytönen 2004, 84.)

Maksuvalmiutta kuvaavia mittareita on monta. Mittarien valinta riippuu siitä, minkälaista tietoa esimerkiksi päätöksentekijä maksuvalmiudesta ja sen eri osista haluaa. Yrityksen maksuvalmiuden mittarit jakaantuvat staattisiin ja dynaamisiin mittareihin. Staattiset mittarit pohjautuvat taseesta laskettuihin tunnuslukuihin, kun taas dynaamiset mittarit perustuvat rahavirtoihin Yleisimpiä käytettyjä mittareita ovat esimerkiksi quick ration ja current ration. (Vilkkumaa 2005, 434.)

Quick ratio eli QR, mittaa kuinka kauan yrityksen rahoitusomaisuus riittää lyhytaikaisten velkojen maksamiseen. Rahoitusomaisuuksiksi luetaan rahat ja pankkisaamiset sekä lyhytaikaiset saamiset kuten myyntisaamiset. (Vilkkumaa 2005, 434.)

$$QR = (\text{Rahoitusomaisuus} / (\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakot})) * 100$$

Yleisellä tasolla yrityksen maksuvalmiuden tavoitearvoa quick rationilla laskettuna pidetään 1:ä. Sen alle jäävä arvo osoittaa, että yrityksen maksuvalmius ei ole hyvällä tasolla. (Vilkkumaa 2005, 435.)

Balance Consulting ([16.9.2016]) antaa quick rationille seuraavat viitearvot:

- Erinomainen yli 1,5
- Hyvä 1–1,5
- Tyydyttävä 0,5–1
- Välttävä 0,3–0,5
- Heikko alle 0,3

Current ratio poikkeaa quick rationista sen verran, että tunnusluvun osoittajassa otetaan huomioon lyhytaikaisten saamisten lisäksi myös yrityksen vaihto-omaisuus (Kallunki & Kytönen 2004, 87). Current ratio toimii yrityksen lyhytaikaisten velkojen maksukyvyn ja likviditeetin mittarina. Se on suhdeluku, joka muodostuu nettokäyttöpääomasta. Koska luku on suhdeluku, toimii se parempana mittarina maksuvalmiuden mittaamisessa kuin pelkkä nettokäyttöpääoma. (Niskanen & Niskanen 2004, 118–119.)

Tunnusluvun ajatuksena on selvittää, kuinka hyvä yrityksen maksuvalmius on otettaessa huomioon mahdollisuus muuttaa vaihto-omaisuus rahaksi ja maksaa tällä lyhytaikaiset velat pois (Vilkkumaa 2005, 435). Tähän oletuksen realistisuuteen vaikuttaa yrityksen toimiala, koska varaston markkina-arvoon vaikuttaa luonnollisesti se, millaisia tuotteita varastossa on (Kallunki & Kytönen 2004, 87). Current Ration lasketaan seuraavalla kaavalla:

$$CR = \text{Vaihtuvat vastaavat} / \text{Lyhyt aikainen vieras pääoma}$$

Kallunkin ja Kytönen (2004, 87) listaavat seuraavat ohjearvot current rationille:

- Hyvä yli 2
- Tyydyttävä 1-2
- Heikko alle 1

Nettokäyttöpääomaprocentti kertoo, kuinka paljon yrityksen vaihto- ja rahoitusomaisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla ja pitkäaikaisella vieraalla pääomalla. Nettokäyttöpääomassa vaihtuvista vastaavista vähennetään lyhytaikaiset velat. (Kallunki & Kytönen 2004, 85.)

Nettokäyttöpääomaprocentin laskennassa jaetaan nettokäyttöpääoma yrityksen liikevaihdolla; tunnusluku kuvaa yrityksen likviditeetin kehitystä suhteessa liikevaihdon kehitykseen (Niskanen & Niskanen 2004, 121). Nettokäyttöpääomaprocentti lasketaan seuraavalla kaavalla:

$$\text{Nettokäyttöpääoma-\%} = \text{Nettokäyttöpääoma} / \text{Liikevaihto} * 100$$

Nettokäyttöpääomaprocentti kuvaa rahoitus- ja vaihto-omaisuuden kattamiseksi tarvittavan pitkäaikaisen pääoman tarpeen. Kun yritys kasvaa, yrityksen nettokäyttöpääoman tarve lisääntyy ja nettokäyttöpääoma antaakin yhdessä liikevaihtoenusteen kanssa kuvan siitä, miten paljon pitkäaikaista rahoitusta yritys liiketoiminnan kasvaessa tarvitsee. (Balance Consulting [16.9.2016].)

3.4 Yhteenveto kannattavuudesta

Yhteenvetona kannattavuudesta voidaan sanoa, että kannattavuutta ei voida määrittellä yksiselitteisesti. Kannattava liiketoiminta on kuitenkin yrityksen toiminnan perusedellytys, joten sen ymmärtäminen ja seuraaminen on yrityksen toiminnan kannalta tärkeää.

Yleisesti ottaen kannattavuutta voidaan verrata yrityksen kykyyn kattaa tuotoillaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kustannukset ja tuottamaan riittävästi voittoa omistajilleen. Kannattavuutta voidaan toisin sanoen verrata yrityksen kykyyn tuottaa voittoa suhteessa omistajien asettamiin tuottovaatimuksiin.

Yrityksen kannattavuutta arvioitaessa on tärkeä ymmärtää siihen vaikuttavat tekijät. Merkittävimpiä näistä ovat myyntituotot, jotka riippuvat myytyjen tuotteiden määrästä tai hinnasta sekä yrityksen muuttuvat tai kiinteät kustannukset. Näiden eri tekijöiden vaikutusta yritys voi mitata erilaisten kannattavuuslaskelmien avulla; lyhyen aikavälin kannattavuuden mittaamiseen on kehitetty katetuottolaskelma ja pitkän aikavälin mittaukseen sovellettava tunnuslukujen laskenta.

Katetuottolaskentaan liittyy erilaiset oletukset, joista pääosassa on muuttuvien ja kiinteiden kustannusten jaottelu. Katetuottolaskennan ajatellaan sopivan erityisesti lyhyen aikavälin kannattavuuden mittaamisvälineeksi.

Yrityksen tilinpäätösten perusteella laskettujen tunnuslukujen laskennassa olennaista ovat tilinpäätöksen oikaisut sekä tunnuslukujen validiteetti ja reliabiliteetti. Tunnusluvut voivat jakautua suhteellisiin ja absoluuttisiin mittareihin, joiden valintaan vaikuttaa pitkälti se, mitä halutaan mitata.

4 YRITYKSEN TOIMINNAN UUELLEEN KÄYNNISTÄMISEN ARVIOINTI: CASE-OMPELIMO X

Tämä luku pitää sisällään opinnäytetyön empiirisen osion. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää yrityksen kannattavuus erilaisten kannattavuuslaskelmien ja yrittäjälle tehtävien teemahaastattelujen avulla, joiden pohjalta voidaan arvioida, olisiko yritystoiminta kannattavaa aloittaa uudelleen. Tutkimusaineistona ovat kohdeyrityksen tilinpäätökset vuosilta 2008–2012.

Ensin luvussa tutustutaan toimeksiantajaan ja toimeksiantoon, minkä jälkeen esitellään opinnäytetyön tutkimusmenetelmä. Näiden jälkeen alkaa tutkimusosio, jossa tarkastellaan ensin yrityksen kannattavuutta katetuottolaskelmista saatujen tulosten valossa ja esitetään alustavat laskelmat tulevasta liiketoiminnasta. Laskelmien jälkeen katsahdetaan yrityksen tilinpäätöksen oikaisuihin ja esitetään oikaisujen pohjalta laskettujen tunnuslukujen arvot kuvioiden avulla sekä tulkitaan näitä. Lopuksi esitetään johtopäätökset saaduista tuloksista.

4.1 Kohdeyrityksen tarkempi esittely

Opinnäytetyön kohdeorganisaationa on Ompelimo X, joka on toiminut vuosina 2008–2012 vaatetus- ja ompelualalla. Yrityksen toimipaikka oli Etelä-Pohjanmaalla ja toimialana oli muiden vaatteiden- ja asusteiden valmistus. Yritys kuului liiketoimintavuosiensa aikana ennakkoperintärekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin sekä yritys on vielä kaupparekisterissä, joten toiminimen nimi on suojattu.

Yrityksen pääpalveluihin kuuluivat erityisesti juhlapukujen suunnittelu, toteutus ja korjaus. Yrittäjä teki tilaustyönä korjauksia erilaisille vaateliikkeille, minkä lisäksi asiakaskuntaan kuuluivat myös kuluttajat.

Yrittäjän haaveena on aloittaa aiempina vuosina harjoittamansa yritystoiminta uudelleen. Yrittäjän (2016) mukaan tarkoituksena olisi, että ensimmäinen liikevuosi tehtäisiin toimintaa kotoa käsin, mutta liikevaihto olisi niin pientä, että arvonlisäverovelvollisuuden alaraja ei ylittyisi. Lisäksi yrittäjä jatkaisi vielä osa-aikaisena nykyisellä työnantajalla ja liiketoiminnan edetessä, toiminnan kannattavuudesta riip-

puen, yrittäjän olisi tarkoitus muuttaa sivutoimena harjoitettu yritys kokopäiväiseksi yritystoiminnaksi.

Yrittäjän mukaan uudelleen aloitettavan toiminimen palveluvalikoima muuttuisi erilaisten juhlapukujen ompelusta ja suunnittelusta sisustekstiilien suunnitteluun ja toteuttamiseen. Yrittäjän suunnitteilla on aloittaa yritystoiminta alihankintatyönä erilaisille sisustajille ja sisustusliikkeille, jolloin yrittäjä laskuttaisi vaan tehtävän työn osuudet ja pienet materiaalihankinnat kuten napit, vetoketjut ja ompelulangat. Tällöin yritystoiminnan muuttuvat kustannukset jäisivät minimiin, koska esimerkiksi kankaiden hankinta jäisi sisustusliikkeille tai asiakkaalle itselle. Lisäksi yrittäjällä olisi tarkoitus mahdollisena lisätyönä tehdä vielä satunnaisia ompelutöitä kuten hameen helmojen lyhennyksiä sekä hameiden, housujen ja takkien vetoketjujen vaihtoja.

Yrityksen toimipaikkana pysyisi edelleen Etelä-Pohjanmaa, mutta liiketoimintaa harjoitettaisiin aluksi yrittäjän kotoa käsin liiketoiminnan harjoittamiseen varatuissa tiloissa. Lisäksi uuden liiketoimintaidean myötä myös yrityksen asiakaskunta muuttuisi siltä osin, että yrittäjän alihankintatyönä järjestetyt palvelut kohdistuisivatkin suoraan sisustajiin ja sisustusliikkeisiin. Yrittäjän mukaan kuitenkin osa liiketoiminnan palveluista voitaisiin toteuttaa suorassa asiakaskontaktissa yksityiskuluttajien kanssa esimerkiksi erilaisten vaatteiden korjaustöiden osalta.

4.2 Tutkimusmenetelmät ja aineistot

Tutkimus suoritetaan kvalitatiivisena tutkimuksena, koska laadullisessa tutkimuksessa on tiedonintressinä selittää ihmisen toimintaa ihmisten toimintaa koskevien päämäärien ymmärtämisen avulla. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään paljastamaan merkityksiä, joita ihmiset toiminnalleen antavat. (Vilkkä 2015, 120.) Laadullinen tutkimus vastaakin ihmisen toimintaa selittäviin kysymyksiin: mitä, miksi ja kuinka (Hesse-Bieber & Leavy 2011, 3).

Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tutkija keskittyy tiettyyn tutkittavaan kohteeseen eikä niinkään yleiseen ilmiöön kuten kvantitatiivisessa tutkimusmenetelmässä (Räsänen ym. 2005, 91–92). Kvalitatiivista tutkimusmenetelmää leimaa

tietylainen ideografisuus eli ajallisuus ja paikallisuus. Lisäksi kvalitatiivisessa aineiston keruu ja käsittely nivoutuvat yhteen. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tutkijan suhde jää usein etäiseksi, kun taas kvalitatiivisessa tutkimuksessa tilanne on usein päinvastainen. (Valli & Aaltola 2015, 22–23.)

Kvalitatiivisen aineiston ominaisuutensa osalta teoreettinen viitekehys määrittää sen, millaista aineistoa kannattaa kerätä ja millaisilla menetelmillä sen kerääminen suoritetaan tai päinvastoin. Laadulliselle tutkimukselle luonteenomaista onkin kerätä aineistoa, joka mahdollistaa monenlaiset tarkastelut. (Alasuutari 2011, 83–84.)

Laadullisessa tutkimusmenetelmässä tutkimuskohteena on merkitysten maailma. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä tutkimuskysymykseksi muodostuu: mitä merkityksiä kyseisessä tutkimuksessa tutkitaan? Tutkimus edellyttääkin tutkijalta pohdintaa siitä, keskitytäänkö tutkimuksessa kokemuksiin vai käsityksiin koskeviin merkityksiin. (Vilka 2015, 118–119.)

Laadullisessa tutkimusmenetelmässä toteutettavassa tutkimuksessa ei tutkimusaineiston kokoa säätele määrä vain tutkittavan kohteen laatu. Tavoitteena on, että tutkimusaineiston myötä asiaa tai ilmiötä voitaisiin ymmärtää paremmin tai tulkita tutkittavaa aineistoa teoreettisessa mielessä. Vastoin tilastollisia yleistyksiä, kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tavoitteena on esimerkiksi vanhojen ajatusmallien kyseenalaistaminen ja ilmiön selittäminen ymmärrettävään muotoon. (Vilka 2015, 150.)

Tapaustutkimus

Tapaustutkimukselle luonteenomaista on, että siinä halutaan saada tutkittavasta ilmiöstä syvä ja monipuolinen kuva (Kananen 2015, 39). Olennaista tapaustutkimuksessa on, että aineisto muodostaa yhden kokonaisuuden eli tapauksen. Tapaustutkimuksessa voidaan käyttää niin kvalitatiivisia kuin kvantitatiivisiakin tutkimusmenetelmiä. (Valli & Aaltola 2015, 181.)

Tapaustutkimus etsii vastauksia kysymyksiin miksi ja kuinka. Tutkimuksessa tapauksen kokonaisvaltainen ymmärtäminen on tärkeämpää kuin tapauksen yleistäminen, joten tapaustutkimuksessa tavoitellaan ensisijaisesti analyyttistä yleistämistä;

tutkimuksessa tavoitteena on teorioiden yleistäminen ja laajentaminen. (Valli & Aaltola 2015, 185.)

Tutkimusmenetelmän olennaisia piirteitä ovat teoriaosuuden painotus, tutkijan osallisuus ulkopuolisuuden sijaan, monimuotoisten metodien käyttö sekä rakenteelliset ja tapahtumiin liittyvät sidokset. Tapaustutkimuksessa voidaan yhdistää monia eri tutkimusmuotoja tutkittavan asian ja tutkimuskohteen mukaan. (Hesse-Biber & Leavy 2011, 275.) Tapaustutkimusta ei voida niinkään luokitella tietyksi tutkimusmenetelmäksi, vaan pikemminkin kyse on lähestymistavasta, joka pitää sisällään monenlaisia tutkimusmenetelmiä. Tyypillistä tutkimustavalle on monipuolisuus ja joustavuus. (Valli & Aaltola 2015, 189.)

Tutkimus toteutetaan tapaustutkimuksena, jossa menetelmänä on käytetty aineistoon perustuvaa tutkintaa ja analysointia, minkä lisäksi tarkoitus on toteuttaa haastattelu toimeksiantaja yrittäjälle. Tutkimusaineistoon kuuluu lisäksi yrittäjän aikaisempien vuosien tilinpäätöstiedot, tasekirjat ja sen lisäksi aineiston vertailussa käytetään apuna myös samalla toimialalla toimivien yrittäjien toimintaa koskevia tilastoja.

Haastattelu

Laadullisessa tutkimusmenetelmän haastattelumuotoja voivat olla avoin haastattelu, teemahaastattelu sekä lomakehaastattelu. Vilkan (2015, 124) mukaan teemahaastattelu lienee näistä yleisin haastattelumuoto. Teemahaastattelun toinen nimitys onkin puolistrukturoitu haastattelu, jossa tutkimusongelmasta poimitaan keskeisimmät aiheet ja teemat, joita tutkimuksessa on välttämätöntä käsitellä, että saadaan tutkimusongelma ratkaistuksi.

Teemahaastattelussa tutkittavaa pyritään samaan keskustelemaan erilaisista aiheista eli tutkimuksen teemoista. Keskustelun kautta ilmiö alkaa vähitellen hahmottua tutkijalle ja lisäkysymysten avulla tarkennetaan saatujen teemojen sisältöä. Teemahaastattelussa olennaista onkin, että keskustelu on jatkuvaa vuoropuhelua tutkittavan kanssa. (Kananen 2015, 83.) Haastattelussa tutkittavan käsityksiä tai kokemuksia kuvaavat vastaukset kysymyksiin mitä, miten, millainen tai miksi (Vilka 2015, 130).

Teemahaastattelu muodostuu teemoista eli erilaisista keskustelun aiheista. Tutkijalla pitää teemahaastattelua tehdessä olla tietynlainen käsitys tutkittavasta ilmiöstä, että hän voi laatia teemahaastattelun teemat. Valittujen teemojen pitää kattaa tutkittava ilmiö eli niiden pitää olla sellaisia, että niillä saadaan vangittua käsitys tai ymmärrys ilmiöstä. (Kananen 2015, 83.)

Laadullista tutkimusmenetelmää käytettäessä tutkimuksen tarkoituksena ei ole käyttää tutkimushaastattelun osallistujaa vain apuvälineenä saadakseen tietoa tutkimusongelmasta vaan myös lisätä osallistujan tietoisuutta ja ymmärrystä asiasta (Vilka 2015, 125–126). Teemahaastattelussa haastattelijan tuleekin Vilkan mukaan pitää huoli siitä, että haastateltavat pysyvät asetetuissa teemoissa.

Vilkan mukaan (2015, 135) haastateltavan valinnan tärkeänä kriteerinä on tutkittavan asian muistaminen. Haastateltavan tulee olla sellainen, jolla on kokemusta haastattelun teemasta tai tutkittavasta asiasta. Tärkeä kriteeri tällöin onkin, että haastateltavalla olisi omakohtaista kokemusta tutkittavasta teemasta.

Opinnäytetyössä haastattelut suoritetaan kolmena eri teemahaastatteluna, että saadaan mahdollisimman kattava kuva tutkimuksen eri teemoista. Ensimmäinen teemahaastattelun aihealue keskittyy yrityksen liiketoimintaan aiempina vuosina. Toisessa teemahaastattelussa keskitytään yrityksen tulevaisuuden näkymään, jossa pyritään keräämään tietoa kannattavuuslaskelmien pohjalle. Kolmannessa haastattelussa teemana ovat opinnäytetyön tutkimustulokset. Jokaisessa teemahaastattelussa punaisena lankana toimii yrityksen liiketoiminnan kannattavuus.

4.3 Katetuottolaskenta

Työn tutkimusosiossa Ompelimo X:n kannattavuutta tutkitaan ensin katetuottolaskennan avulla. Ompelimo X:n katetuottolaskennassa muuttuvissa kustannuksissa ovat ainekustannukset, ulkopuoliset palvelut ja henkilöstökulut henkilösivukuluihin. Kiinteissä kustannuksissa on huomioitu poistot, rahoituskulut ja liiketoiminnan muut kulut, jotka sisältävät toimitilakulut, markkinointikulut ja hallintokulut. Tuottojen kohdalta on huomioitu vain yrityksen myyntituotot. Katetuottolaskennas-

sa laskettiin yrityksen katetuotto, katetuottoprosentti, kriittinen piste sekä varmuusmarginaali ja varmuusmarginaaliprosentti.

Ensimmäisenä työssä selvitettiin yrityksen katetuoton vuosien 2008 — 2012 aikana. Laskentakaavan mukaan katetuotto eli myyntikate saadaan, kun tarkastelu-kohteen tuotoista vähennetään yrityksen palvelujen tuottamisesta aiheuttamat muuttuvat kustannukset. Laskelmasta saatu euromäärä jää kattamaan laskenta-kohteen kiinteitä kustannuksia ja voittoa eli niin sanottua yrittäjän voittoa. (Vilkku-maa 2005, 120.) Alla olevasta taulukosta yksi selviää yrityksen katetuottolaskelma ja katetuoton kehitys vuosien 2008–2012 aikana.

Taulukko 1. Myyntikatteen kehitys vuosina 2008-2012.

	2008	2009	2010	2011	2012
Tuotot	8 523	19 525	15 442	20 284	3 010
-Muuttuvat kulut	4 037	4 946	5 842	4 860	1 382
= Katetuotto	4 486	14 579	9 600	15 424	1 628
- Kiinteät kulut	7 937	7 453	5 335	6 390	1 879
=Tulos	-3 451	7 126	4 265	9 034	-251

Liiketoiminnan aloittamisvuotena, 2008, yrityksen laskennallinen katetuotto oli niin vähäinen, että yrityksen katetuotto ei riittänyt kattamaan yrityksen muuttuvia kustannuksia ja liiketoiminnan lopullinen tulos olikin laskelman mukaan tappiollinen. Vuodet 2009—2011 olivat katetuottolaskennan mukaan yrityksen vuosista kannattavimmat. Vuosina 2009—2011 yrityksen tuottama katetuotto riitti kattamaan yrityksen muuttuvat kustannukset ja yritystoiminta tuottikin voittoa. Yrityksen kannattavuuden kehitys voi selittyä sillä, että vuosien 2009 - 2011 aikana liiketoiminta alkoi vakiintua ja liiketoiminnan suurimmat investoinnit oltiin jo tehty. Yrityksen kannattavimmat vuodet olivat vuonna 2009 ja 2011, jolloin katetuotto oli melkein kolmenkertainen ensimmäiseen vuoteen nähden. Tämä selittyy sillä, että myyntituottojen kasvaessa yrityksen muuttuvat ja kiinteät kustannukset ovat pysyneet samansuuruisena, minkä vuoksi yritys on tuottanut myös enemmän myyntikatetta.

Katetuottoa käyttökelpoisempi katetuoton ilmaisutapa on laskea katetuoton prosentuaalinen osuus myyntituotoista (Eklund & Kekkonen 2011,68). Tätä laskenta-

mallia kutsutaankin *katetuottoprosentiksi*. Alla olevassa taulukossa kaksi on esitetty tarkemmin kohdeyrityksen katetuottoprosentin kehitys tarkasteluajanjaksolla.

Taulukko 2. Katetuottoprosentin kehitys.

Katetuottoprosentti				
2008	2009	2010	2011	2012
52,6 %	74,7 %	62,2 %	76,0 %	54,1 %

Yrityksen katetuottoprosentti on vaihdellut 52 — 76 prosentin välillä vuosina 2008 — 2012. Suurimmillaan katetuottoprosentti on ollut vuonna 2011, jolloin katetuottoprosentin arvo on ollut 76 prosenttia. Pienimmillään katetuottoprosentti on ollut vuonna 2008, jolloin liiketoiminta on ollut vasta alussa. Tällöin katetuottoprosentin arvona on ollut 52,6 prosenttia. Koska kiinteät kustannukset ovat olleet ensimmäisenä vuotena suurimmat ja myynti on ollut vähemmän kuin seuraavina vuosina, yrityksen katetuotto ei ole riittänyt kattamaan muuttuvia kustannuksia ja yrityksen tulos on ollut tappiollinen. Yrityksellä on jäänyt näin laskelman mukaan liiketoiminnan tuotoista noin puolet yritystoiminnan muuttuvien kulujen ja voiton kattamiseen.

Kriittinen piste kertoo sen myynnin määrän, jolla yrityksen tulos on nolla eli tuotot kattavat syntyvät kustannukset (Eklund & Kekkonen 2011, 68). Alla olevassa taulukossa kolme on esitetty kohdeyrityksen kriittinen piste vuosien 2008–2012 aikana.

Taulukko 3. Kohdeyrityksen kriittisen pisteen kehitys.

Kriittinen piste				
2008	2009	2010	2011	2012
15 081	9 982	8 581	8 403	3 474

Yrityksen *kriittinen piste* on laskenut koko neljän vuoden aikana 15 081 eurosta 3 474 euroon eli noin 23 prosenttia. Syynä tähän on muun muassa se, että kiinteiden kustannusten määrä vuosien aikana on laskenut (pl. vuonna 2011) ja myyntituotot ovat vuosien aikana lisääntyneet. Yritys ei ole onnistunut saavuttamaan kriittisen pisteen myyntiään vuosina 2008 ja 2012 eli vuosina, jolloin liiketoiminta on aloitettu ja liiketoiminta on päättynyt. Syynä tähän on aloittamisvuoden alhaisempi

myynti, suuret kiinteät kustannukset sekä se, että katetuottolaskennassa ei huomioida yrityksen muita tuottoja, minkä vuoksi vuoden 2012 kohdalla katetuottolaskennassa yrityksen tulos on tappiollinen vaikka tuloslaskelmassa yritys on tehnyt voittoa.

Varmuusmarginaali kuvaa, minkä on erotus toteutuneen ja kriittisen pisteen välillä; se osoittaa, paljon tuottojen määrä ylittää tai alittaa kriittisen pisteen tuottojen määrän. (Vilkkumaa 2005, 123.) Kuten alla olevasta taulukosta neljä voidaan todeta, vuosien 2009 — 2011 osalta varmuusmarginaali noudattaa lineaarisesti saatuja katetuoton arvoja.

Taulukko 4. Kohdeyrityksen varmuusmarginaali.

Varmuusmarginaali				
2008	2009	2010	2011	2012
-6 558	9 543	6 861	11 881	-465

Varmuusmarginaalin osalta eniten parannettavaa on vuonna 2008, jolloin varmuusmarginaalin arvo on ollut – 6 558 euroa. Tällöin myynti on alittanut kriittisen pisteen myynnin jopa 6 558 euroa. Sama tilanne on ollut myös vuonna 2012, jolloin liiketoiminnan tuotot ovat alittaneet kriittisen pisteen myynnin 465 euroa.

Varmuusmarginaaliprosentti kertoo, monta prosenttia yrityksen tuotot voivat laskea tai monta prosenttia niiden on noustava, että saavutetaan nollatullos. Varmuusmarginaali osoittaa siis suhteellisen eron kriittiseen pisteeseen. (Vilkkumaa 2005, 124.) Alla olevassa taulukossa viisi on kuvattu tarkemmin yrityksen varmuusmarginaaliprosentin kehitys.

Taulukko 5. Kohdeyrityksen varmuusmarginaaliprosentti.

Varmuusmarginaali-%				
2008	2009	2010	2011	2012
-76,9 %	48,9 %	44,4 %	58,6 %	-15,4 %

Yrityksen osalta varmuusmarginaaliprosentti on ollut korkeimmillaan vuonna 2008, jolloin negatiivinen ero kriittiseen pisteeseen on ollut jopa 76,9 prosenttia. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen olisi pitänyt kasvattaa myyntituottojaan jopa 76,9 prosenttia, että yritys olisi saavuttanut kriittisen pisteen eli 0-tuloksen. Vuosien 2009 ja 2011 välillä varmuusmarginaaliprosentti on noussut 48,9 prosentista 58,6 prosenttiin ja ero vuoden 2008 ja 2009 välillä varmuusmarginaaliprosentin osalta on jopa 125 prosenttia kasvua. Vuoden 2012 aikana varmuusmarginaaliprosentin arvo on kuitenkin laskenut – 15,4 prosenttiin, mikä kertoo, että yrityksen olisi pitänyt saada nostettua myyntituottojaan 15,4 prosenttia, että yritys olisi saavuttanut 0-tuloksen eli, että tuotot olisivat kattaneet yrityksen kulut

Katetuottolaskelma vuodelle 2017

Kuten aiemmin jo on kerrottu, yrittäjän haaveena on aloittaa aiemmin toiminut yritystoiminta uudelleen. Yrittäjän (2016) mukaan uusien sisustustuotteiden suunnittelu – ja valmistuspalveluiden myötä yrityksen muuttuvia kustannuksia saataisiin karsittua, koska valmistukseen tarvittavat kankaat toimittaisi joko sisustusliike tai asiakas itse. Yrittäjän tavoitteena olisi, että ensimmäisenä vuotena liiketoiminnan tavoitetuloksena olisi 6 000 euroa. Tällöin hän toimisi vielä osa-aikaisena palkan-saajana. Jos liiketoiminta lähtisi käyntiin hyvin, tarkoituksena olisi, että yrittäjä siirtyisi ensimmäinen liiketoiminta vuoden jälkeen täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Tällöin liiketoiminnan tavoitetuloksena tulisi olla vähintään 16 000 euroa yrittäjän mukaan. Näiden vaihtoehtojen lomassa yrittäjälle laskettiin kaksi eri kannattavuuslaskelmaa; toisessa laskelmassa tavoitetuloksena on 6 000 euroa ja toisessa 16 000 euroa.

Laskelma 1: tavoitetulos 6 000 euroa

Ensimmäisenä laskettiin kannattavuuslaskelma 6 000 euron tavoitetuloksen mukaan. Oletuksena laskelmassa on, että yrittäjän uuden liikeidean myötä palveluiden hinnat nousisivat ja yrityksen muuttuvat kustannukset laskisivat minimiin, koska suurimman kulut eli kangashankinnat jäisivät kokonaan asiakkaan huoleksi. Tällöin yrittäjä laskuttaisi pelkästään työn osuuden ja pienet tarvikehankinnat kuten langat ja napit. Tämän myötä yrittäjä arvioikin ensimmäisen vuoden aine- ja tarvikeostoiksi 150 euroa 6 000 euron tavoitetulokseen suhteutettuna.

Kiinteiden kustannusten puolelta kustannukset karsiutuisivat myös huolella; yrittäjä aloittaisi yritystoiminnan kotoaan käsin, jolloin esimerkiksi vuokratulot karsiutuisivat kokonaan. Ainoana toimitilakuluna olisivat näin ollen vain sähkökulut, jotka yrittäjä arvioi liiketoiminnan käytössä olevien tilojen osalta noin 200 euron suuruisiksi vuodessa. Henkilöstökuluja ei ensimmäisen laskentamallin mukaan syntyisi, koska liikevaihto jäisi alle YEL-vakuutusmaksun alarajan, joka on vuonna 2016 7 557 euroa vuodessa (Yrittäjän YEL-työtulo [14.1.0.2016]). Lisäksi yrittäjä toimisi vielä osa-aikaisena palkansaajana. Poistoja ei ensimmäisen tilikauden aikana tarvitsisi tehdä, koska suuria kalustohankintoja ei ole; yrittäjällä on omasta takaa elinkeino-toimintaan tarvittavat laitteet käytössään.

Yrityksen kiinteisiin kustannuksiin lisätään liiketoiminnan muihin kuluihin koneen – ja kaluston korjaus, jonka hinnaksi yrittäjä arvioi ensimmäiselle vuodelle 100 euroa. Hallintopalveluihin arvioidaan ensimmäiselle vuodelle 200 euroa. Markkinointikuluja yrittäjä arvioi ensimmäisenä vuotena olevan noin 100 euroa, jotka pitävät sisällään ilmoitusmainonnan ja mainoskulut. Hallintopalveluihin lukeutuu yrityksen taloushallintopalvelut, jonka toteuttamisesta huolehtii yrittäjän tuttava. Muita hallintokuluja yrityksellä on erityisesti puhelin – ja toimistotarvikekulut, johon yrittäjä arvioi menevän noin 360 euroa.

Näiden oletusten myötä toteutettiin ensimmäinen laskelma 6 000 euron tavoitetuloksen mukaan. Liitteessä yksi (salattu) on esitetty yritykselle laadittu ensimmäinen laskentamalli, jossa tavoitetuloksena on 6 000 euroa.

Ensimmäisen laskentamallin mukaan yrityksen myyntikate olisi noin 7 060 euroa. Tällöin yrityksen katetuotto prosentti olisi laskennan myötä 97,9 prosenttia. Tämä lukema on parempi, kuin mikään yrityksen aiempien vuosien myyntikateprosentti. Yrityksen hyvään myyntikateprosentin arvoon vaikuttaa esimerkiksi se, että yrityksen muuttuvat kustannukset ovat niin pienet verrattuna edellisvuosien muuttuviin kustannuksiin.

Myyntikateprosentin laskennan myötä voidaan laskea yrityksen kriittinen piste vuodelle 2017 eli tulos, mikä pitäisi vähintään saavuttaa, että tuotot kattaisivat yrityksen toiminnasta syntyneet kustannukset. Laskennan myötä yrityksen kriittisen

pisteen arvoksi saadaankin 1 082 euroa. Tämän ylittävä osuus myynnistä on voittoa.

Laskentamalli 2: tavoitetulos 16 000 euroa

Toinen laskentamalli lasketaan sen oletuksen mukaan, että yrityksen tavoitetulos olisi vähintään 16 000 euroa ja yrittäjä toimisi päätoimisena yrittäjänä. Toisessa laskentamallissa huomioon otetaan myös arvonlisävero, koska liikevaihto ylittäisi yleisen arvonlisäverovelvollisuuden alarajan eli 10 000 euron.

Toisessa laskentamallissa yrityksen kiinteät kustannukset muuttuvat, koska yrittäjän YEL-eläkevakuutusmaksut kasvavat yrittäjän työtulon kasvaessa. Niiden arvoksi laskennan myötä saadaan 4 061 euroa. Muut kiinteät kustannukset pysyvät laskennan myötä samana. Ainoa muutos on yrityksen muuttuvissa kustannuksissa, jotka muuttuvat myynnin suhteessa. Tällöin muuttuvien kustannusten arvoksi saataisiin ensimmäisen tilikauden aikana 450 euroa uuden liikevaihdon suhteessa. Toisessa laskentamallissa yrityksen tavoitetulokseksi on laskettu vähintään 16 000 euroa. Laskentamalli on esitetty liitteessä kaksi (salattu).

Toisen laskentamallin mukaan yrityksen myyntikate olisi 21 321 euroa ja lopullinen laskutustarve arvonlisävero huomioon otettuna 21 771 euroa. Laskennan myötä yrityksen katetuottoprosentti olisi 21 771 euron liikevaihdolla 97,9 prosenttia, mikä on myös erinomaisen tasolla. Kriittiseksi pisteeksi laskennan myötä tällöin saataisiin 5 433 euroa. Toisessa laskentamallissa liikevaihto on samantasoinen aiempien vuosien liikevaihtojen kanssa. Muutoksena edellisvuosiin on erityisesti se, että uuden liikeidean myötä yrittäjälle jäisi täysipäiväisenä yrittäjänä enemmän bruttotuloa kuin edellisinä vuosina. Laskelmien tavoitetuloksissa ei ole vielä huomioitu ennakkoerojen määrää.

4.4 Tunnusluvut

Katetuottolaskennan lisäksi kohdeyritykselle laskettiin eri kannattavuuden tunnuslukuja. Kannattavuuden tunnuslukujen lisäksi yritykselle laskettiin myös muutama maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluku yrityksen toiminnan kannattavuuden kokonaisvaltaisen kuvan hahmottamiseksi.

4.4.1 Tilinpäätöksen oikaisu

Yrityksen tilinpäätöksen oikaisuun tarvittavat tiedot löytyivät yrityksen tasekirjoista, tuloslaskelmista ja taseista vuosilta 2008—2012. Ompelimo X:n tuloslaskelman ja taseen oikaisussa ei tarvinnut tehdä suuria oikaisuja, koska kohdeyrityksellä ei esimerkiksi ole varastoa. Ainoat oikaisut tehtiin yrityksen tuloslaskelmaan, jossa vuosien 2008 ja 2012 poikkeavat tilikaudet normeerattiin vastaamaan 12 kuukauden tilikautta sekä vuosien 2011 ja 2012 aikana syntyneet epäsäännölliset muut tuotot siirrettiin tuloslaskelman satunnaisiin eriin. Yrityksen oikaistut tuloslaskelmat ja taseet on esitetty liitteissä kolme ja neljä (salattu).

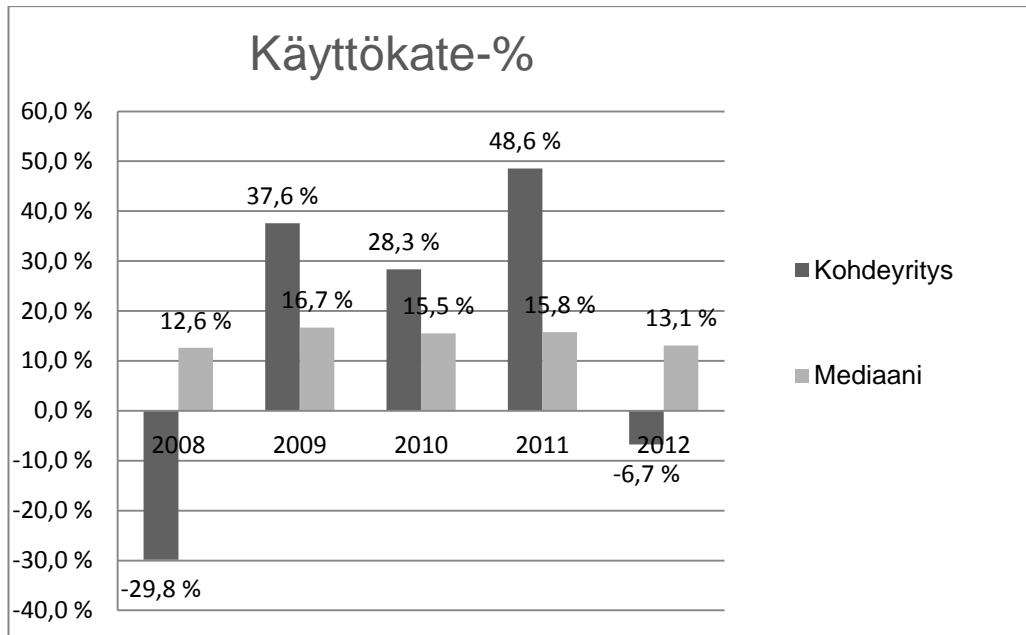
Liikevaihtoa oikaistiin siis siirtämällä tilikausien muut tuotot satunnaisiin eriin vuosien 2011 ja 2012 tuloslaskelmien osalta. Aine- ja tarvikekäyttöä ei tarvinnut oikaista, koska kohdeyrityksellä ei ole varastoa. Palkat ja henkilökulut oikaistiin yhdeksi eräksi eli henkilöstökuluiksi.

Taseen pysyvät vastaavat eivät aiheuttaneet oikaisua. Vaihtuvat vastaavat eivät myöskään aiheuttaneet muuta oikaisua kuin siirtosaamisten ja muiden saamisten yhdistäminen samaksi eräksi, muut saamiset. Taseen vastattavaa puolella yhdistettiin myös muut velat ja siirtovelat yhdeksi eräksi: muut korottomat lyhytaikaiset velat.

4.4.2 Kannattavuuden tunnusluvut

Tilinpäätöksen oikaisujen jälkeen kohdeyritykselle laskettiin kannattavuuden tunnusluvut. Laskettaviksi tunnusluvuiksi valittiin käyttökateprosentti, liiketulosprosentti, sijoitetun oman pääoman tuotto prosentti, oman pääoman tuotto prosentti sekä koko pääoman tuotto prosentti.

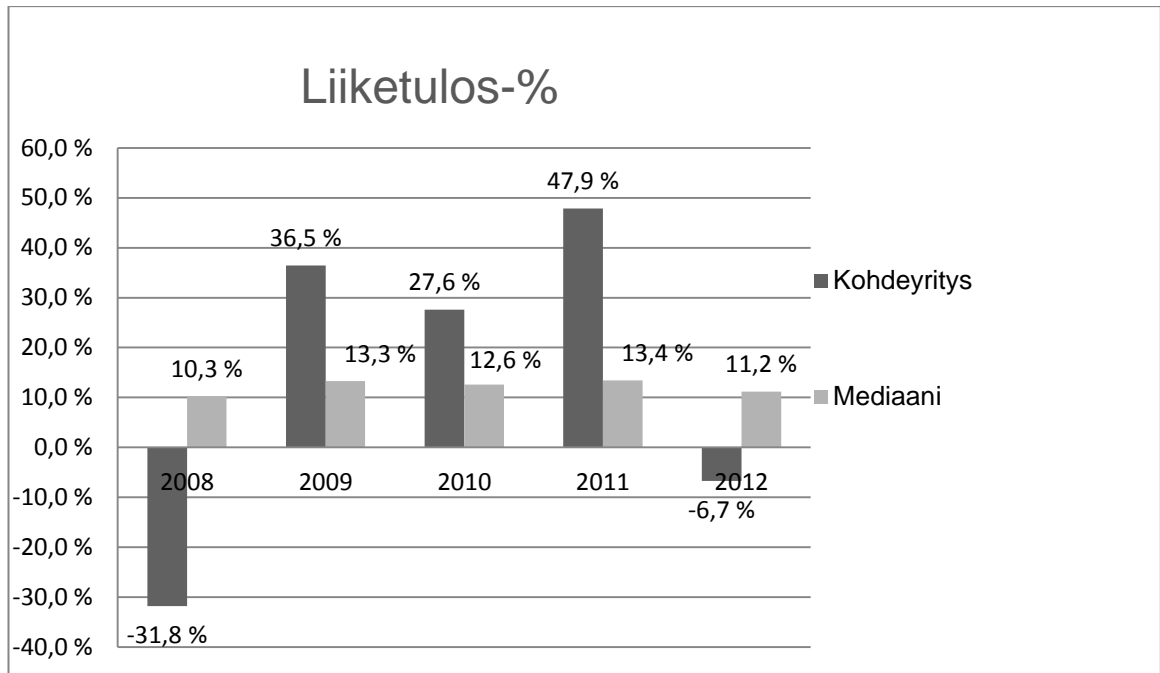
Käyttökateprosentti kertoo yrityksen toiminnallisesta tehokkuudesta. Käyttökateen myötä selviää, paljonko yrityksen tuotoista jää jäljelle sen jälkeen, kun toiminnan tekemiseen liittyvät kustannukset on vähennetty. Käyttökate ei ota huomioon pääomakustannuksia eikä voitonjaon eriä eli veroja. (Vilkkumaa 2005, 429.) Alla olevassa kuviossa neljä on esitetty tarkemmin yrityksen käyttökateprosentin kehitys vuosina 2008–2012.



Kuvio 4 Käyttökateprosentin kehitys.

Kohdeyrityksen käyttökateprosentti saa vaihtelevia arvoja vuosien 2008—2012 aikana. Käyttökateprosentin arvot ovat laskennan myötä negatiiviset vuosina 2008 ja 2012, jolloin liiketoiminta on aloitettu ja päätetty. Liiketoiminnan aloitusvuonna käyttökateprosentin arvo on -29,8 prosenttia, mikä jää rutkasti alle toimialan alakuartaalin eli -2,9 prosentin (Tilinpäätöstilastot [14.10.2016]).

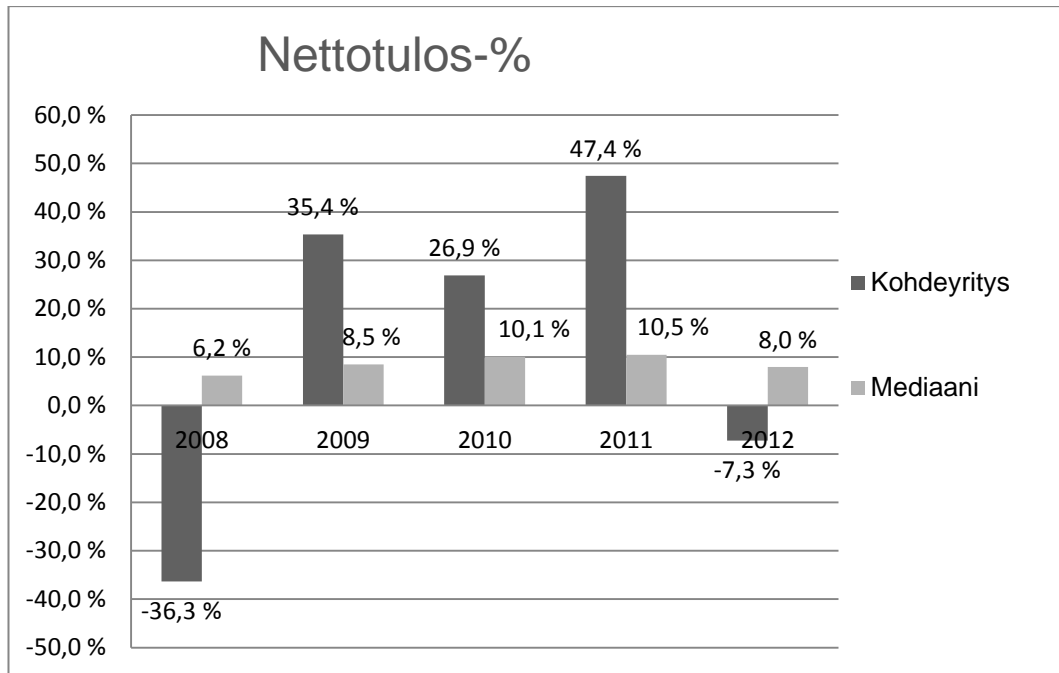
Liiketulos on mittari, joka huomioi yrityksen kiinteiden ja muuttuvien kustannusten lisäksi myös yrityksen poistot. Liiketulos –tunnusluvun avulla selviää, paljonko tuotoista jää rahaa, kun toimintaan liittyvät kustannukset ja pitkävaikutteisten tuotannon tekijöiden kustannukset on vähennetty. *Liiketulosprosentin* avulla puolestaan selviää suhteellinen osuus siitä, kuinka paljon tuotoista jää jäljelle edellä mainittujen kustannusten vähentämisen jälkeen. (Vilkkumaa 2005, 430.) Alla olevassa kuviossa viisi on esitetty tarkemmin kohdeyrityksen liiketulosprosentin kehitys tarkastelujakson aikana.



Kuvio 5. Liiketulosprosentin kehitys.

Ompelimo X:n liiketulosprosentin kehitys on hyvällä mallilla vuosien 2009—2011 aikana. Alan mediaaneihin verrattuna yrityksen liiketulosprosentti on selvästi mediaani arvoja parempi ja erotus onkin suurimmillaan vuonna 2011 (34,6% mediaania parempi). Huonoimmat liiketulosprosentin arvot yritys sai vuonna 2008 (-31,8 %) eli liiketoiminnan aloitusvuonna ja liiketoiminnan lopettamisvuonna eli 2012 (-6,7 %). Tämä johtuu siitä, että kyseisinä vuosina liiketoiminnan tulos oli negatiivinen suurien kustannusten ja muita vuosia heikomman liikevaihdon vuoksi.

Nettotulosprosentin avulla mitataan yrityksen toiminnan katetta, kun kaikki säännölliset kulut ja tuotot on otettu huomioon (Kallunki & Kytönen 2005, 79). Nettotulosprosentti ilmoittaa jäljelle jäävien tuottojen suhteellisen osuuden muuttuvien ja kiinteiden kustannusten, poistojen ja verojen jälkeen. Kuviossa kuusi on esitetty tarkemmin kohdeyrityksen nettotulosprosentin kehitys vuosien 2008–2012 aikana.



Kuvio 6. Nettotulosprosentin kehitys.

Yrityksen nettotulosprosentti saa liiketulosprosentin tavoin vaihtelevia arvoja vuosien 2008–2012 aikana. Suurimmillaan nettotulosprosentti on ollut vuonna 2011 (47,4 %) ja pienimmillään nettotulosprosentti on ollut vuosina 2008 (-36,3 %) ja 2012 (-7,3 %), jolloin liiketoiminnan nettotulos on ollut negatiivinen.

Toimialan mediaaneihin verrattuna yrityksen nettotulosprosentti on vuosien 2009–2011 aikana ollut toimialan keskiarvoja parempi. Erityisesti vuoden 2011 kohdalla yrityksen nettotulosprosentti eroaa toimialan keskiarvosta jopa 37,5 prosenttia. Kuitenkin vuosien 2008 (-36,3 %) ja 2012 (-7,3 %) kohdalla nettotulosprosentti on ollut selvästi mediaaniarvoja huonompi.

Yrityksen nettotulosprosenttia tarkasteltaessa voidaan todeta, että vuosien 2009–2011 osalta liiketoiminnan voidaan sanoa olleen terveellä pohjalla, koska yrityksen nettotulos on näinä vuosina ollut positiivinen (Kallunki & Kytönen 2005, 80). Liiketoiminta on täten tällä tunnusluvulla katsottaessa ollut kannattavaa ja yritys on selvästi ylittänyt alan mediaanit. Vuodet 2008 ja 2012 eivät puolestaan ole olleet liiketoiminnan kannalta kannattavat; tähän on muun muassa vaikuttanut ensimmäisen vuoden osalta suuret muuttuvat ja kiinteät kustannukset sekä vuosien 2008 ja 2012 muita vuosia heikompi liikevaihto.

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti on yksi kannattavuuden tärkeistä luvuista. Sijoitetun pääoman tuotto prosentti kertoo, paljonko yritys tuottaa tuottoa suhteellisesti laskettuna yritykseen sijoitetulle tuottoa vaativalle pääomalle. Tunnusluku ei huomioi veroja, joten yrityksen harjoittama verotuspolitiikka ei vaikuta tunnusluvun tasoon. (Vilkkumaa 2005, 432.) Alla olevassa taulukossa kuusi on esitetty kohdeyrityksen sijoitetun pääoman tuotto prosenttin kehitys tarkastelujakson aikana.

Taulukko 6. Sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti				
2008	2009	2010	2011	2012
-165%	278%	116%	189%	-23%

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti on ollut erinomainen vuosien 2009—2011 aikana, jolloin liiketoiminta oli muutenkin yrityksen toiminnan ajoista kannattavinta. Tänä aikajaksona sijoitettu oman pääoman tuotto prosentti sai arvoja 278—116 prosenttia väliltä. Näiden vuosien erinomainen sijoitetun oman pääoman tuotto prosenttin arvo johtuu yrityksen suurista nettotuloista ja pienestä sijoitetusta pääomasta. Suurimmillaan tunnusluku oli vuonna 2009, jolloin sijoitetun pääoman tuotto prosentti oli jopa 278 prosenttia. Pienimmillään tunnusluku oli yrityksen liiketoiminnan aloitusvuonna, 2008, jolloin tunnusluku sai laskennan myötä 165 prosenttia suuruisen negatiivisen arvon. Tämä johtui muun muassa siitä, että yrityksen ensimmäisenä vuotena yrityksen nettotulos oli suurien kustannusten myötä negatiivinen ja sijoitettua pääomaa oli ensimmäisenä vuonna muita enemmän, koska lainaa piti ottaa yrityksen toiminnan käynnistämiseksi. Vuonna 2012 sijoitetulle pääoman tuotto prosentti sai arvokseen -23 prosenttia. Negatiivinen arvo johtuu yrityksen negatiivisesta nettotuloksesta

Oman pääoman tuotto prosentti on samankaltainen mittari kuin sijoitetun pääoman tuotto prosentti. (Vilkkumaa 2005, 433.) Usein yrityksen kannattavuutta mitataan myös pelkästään oman pääoman sijoittajan näkökulmasta, jolloin tunnuslukuna oman pääoman tuotto prosentti kertoo, kuinka paljon yritys tuottaa tulosta omistajilta saaduille pääomille. (Kallunki & Kytönen 2004, 77—78.) Taulukossa seitsemän on esitetty tarkemmin kohdeyrityksen oman pääoman tuotto prosenttin kehitys vuosien 2008—2012 välisenä aikana.

Taulukko 7. Kohdeyrityksen oman pääoman tuotto prosentti.

Oman pääoman tuotto prosentti				
2008	2009	2010	2011	2012
185%	-228%	-650%	392%	-8%

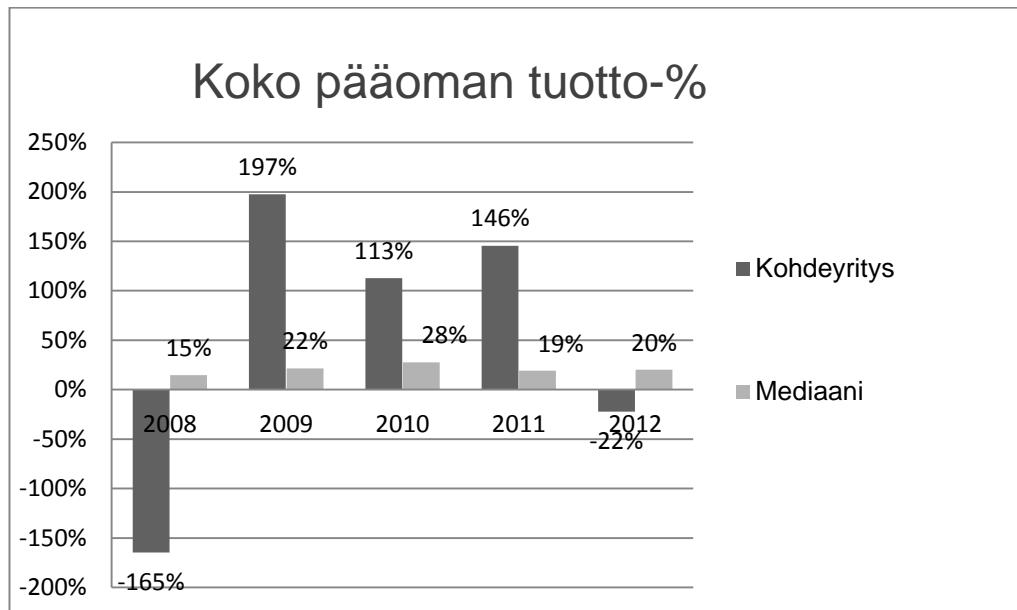
Kohdeyrityksen oman pääoman tuotto prosenttien kehitys on vaihtelevaa yrityksen liiketoimintavuosien aikana. Oman pääoman tuotto prosenttien arvo on huonoimmillaan vuonna 2010 (-650 %), jolloin yrityksen oma pääoma on negatiivinen edellisten vuosien tappioiden takia. Korkeimmillaan yrityksen oman pääoman tuotto prosentti on puolestaan vuonna 2011 (392 %), jolloin yrityksen nettotulos on korkea ja yrityksellä on vähän omaa pääomaa. Tunnuslukujen lomassa voidaan todeta, että yrityksen oman pääoman tuotto prosentti on saanut kriittisiä arvoja vuosien 2009 ja 2010 aikana.

Toiminimiyrityksiä ei ole asettanut omalle pääomalleen erillisiä tuotto vaatimuksia. Kallunkin ja Kytösen (2005,79.) mukaan oman pääoman tuotto prosenttien kohdalla olisi toivottavaa, että se ylittäisi sijoitetun oman pääoman tuotto prosenttien, koska oma pääoma on riskipääomaa, jolle pitäisi saada korkeampi tuotto kuin koko sijoitetulle pääomalle. Verrattuna yrityksen sijoitetun pääoman tuotto prosenttien tunnuslukuihin, yrityksen oman pääoman tuotto prosentti saa jopa kriittisiä arvoja vuosien 2009 ja 2010 aikana, jolloin tunnusluvun arvot ovat selvästi sijoitetun pääoman tuotto prosenttia pienemmät. Tämä kertoo muun muassa siitä, että tällöin yritys ei ole saanut omalle pääomalleen tarpeeksi tuottoa ja toiminta ei näiltä osin ole ollut kannattavaa.

Kokopääoman tuotto prosentti osoittaa yrityksen tuottaman suhteellisen tuoton yrityksen käytössä olevalle kokonaispääomalle. Koko pääoman tuotto prosenttien eli ROA:n avulla yrityksen kannattavuutta arvioidaan vertaamalla yrityksen nettotulosta yrityksen koko pääomaan (Investopedia [19.10.2016].) Tunnusluku ei ota huomioon sijoitetun pääoman nimikettä tai vaatiiko se tuottoa vai ei, minkä vuoksi tunnusluku on hyvä kannattavuuden mittaamisen apuväline. (Vilkkumaa 2005, 434.)

Ompelimo X:n koko pääoman tuotto prosentti saa muiden tunnuslukujen tavoin vaihtelevia arvoja (kuviot 7). Parhaimmillaan tunnusluvun arvo on ollut vuonna

2011, jolloin koko pääoman tuotto prosentti on ollut jopa 197 prosenttia. Huonoimmillaan arvot ovat olleet vuosien 2008 (-165 %) ja 2012 (-22 %) aikana.



Kuvio 7. Koko pääoman tuotto prosentin kehitys.

Toimialan mediaaneihin verrattuna koko pääoman tuotto prosentti on ollut hyvällä mallilla vuosien 2009–2011 aikana. Vuosien 2008 ja 2012 kohdalla tunnusluvun arvo putoaa selvästi alle alan mediaanin. Näiden vuosien osalta koko pääoman tuotto prosentti on ollut kriittisellä tasolla.

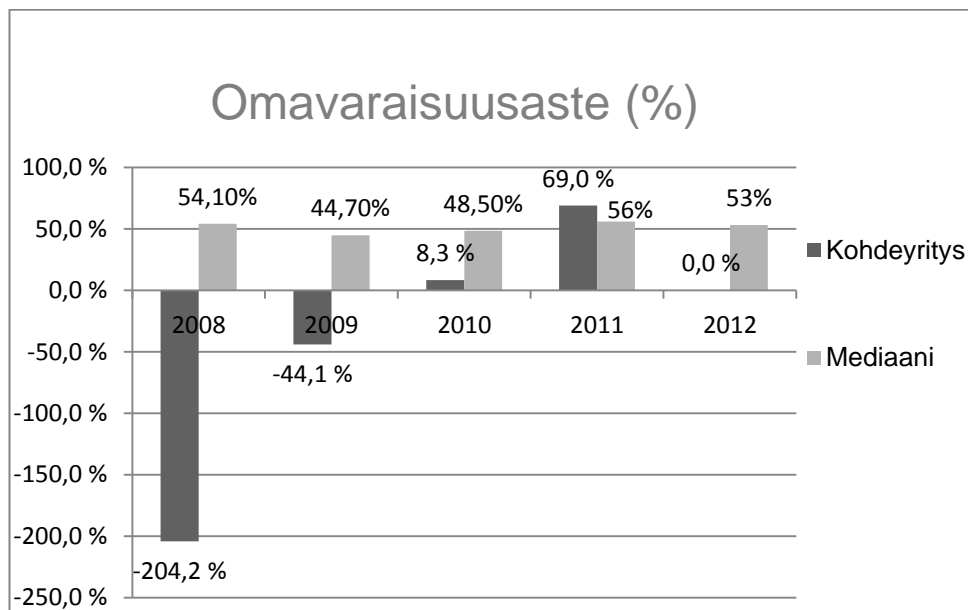
Syyksi tunnusluvun suureen vaihteluun voidaan todeta yrityksen tappiot ensimmäisen ja viimeisen liiketoimintavuoden aikana. Lisäksi ensimmäisenä vuotena yritys on ottanut velkaa, joka näkyy myös suoraan tunnusluvun arvossa ensimmäisen vuoden osalta. Tunnusluvun hyvä arvo vuosien 2009–2011 osalta selittyy sillä, että yrityksen liiketoiminnan tulos on näinä vuosina ollut muita vuosia parempi, minkä lisäksi vieras pääoma on koko tänä aikana vähentynyt.

4.4.3 Vakavaraisuuden tunnusluvut

Kannattavuuden tunnuslukujen lisäksi kohdeyritykselle laskettiin muutama vakavaraisuuden tunnusluku kokonaiskannattavuuden selvittämiseksi. Laskettaviksi tunnusluvuiksi työhön valittiin omavaraisuusaste ja suhteellisen velkaantuneisuusas-

te. Tunnuslukujen avulla selviää, kuinka suuri osa yrityksestä on rahoitettu vieraalla pääomalla.

Omavaraisuusaste kuvaa yrityksen tappionsietokykyä, vakavaraisuutta ja kykyä selviytyä maksuvelvoitteista pitkällä aikavälillä. (Vilkkumaa 2005, 435.) Tunnusluku kuvaa lisäksi sitä, kuinka paljon yrityksestä on rahoitettu vieraalla pääomalla. (Korhonen ym. 2011, 66.) Kuviossa kahdeksan on esitetty tarkemmin kohdeyrityksen omavaraisuusasteen kehitys vuosien 2008–2012 välisenä aikana.



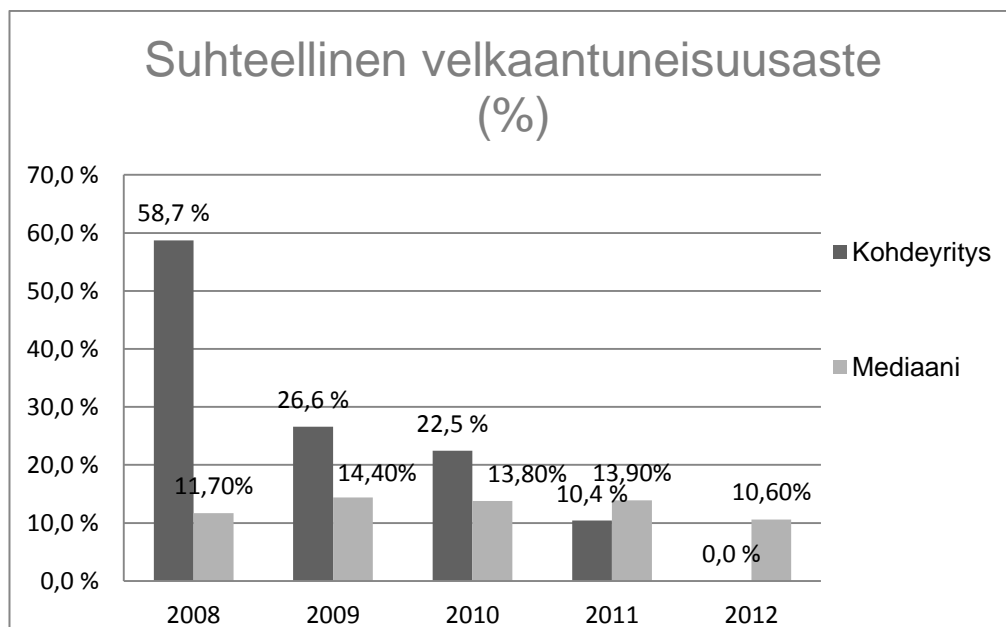
Kuvio 8. Kohdeyrityksen omavaraisuusasteen kehitys.

Yritys saa laskennan myötä ensimmäisten vuosien aikana varsin negatiiviset arvot; vuonna 2008 omavaraisuusaste oli laskennan myötä -204 prosenttia ja vuonna 2009 -44,1 prosenttia. Näiden vuosien aikana yrityksen tappionsietokyky on ollut hyvin heikko, mikä johtuu suurimmaksi osaksi pienistä oman pääoman sijoituksista ja ensimmäisen vuoden negatiivisesta omasta pääomasta. Lisäksi yrittäjän yksityisötöt vaikuttavat myös negatiivisesti oman pääoman määrään.

Tilinpäätöstilastojen yleisiin toimialan mediaaneihin verrattuna yrityksen omavaraisuusaste on erityisen hyvä vuonna 2011, jolloin omavaraisuusaste saa arvokseen 69%. Muina vuosina yrityksen omavaraisuusaste on mediaaniarvoihin verrattaessa heikompi. Yritystutkimusneuvottelulautakunnan ohjearvoihin verrattaessa yrityksen omavaraisuusaste on vain yhtenä vuonna ollut hyvän tasolla. Muina vuosi-

na omavaraisuusaste on ollut heikko tai hyvin heikko. Vuoden 2011 hyvä omavaraisuusaste voi selittyä sillä, että yrityksen liikevoitto on ollut tänä vuonna suurimmillaan ja yksityisototkaan eivät ole vaikuttaneet yrityksen tulokseen merkittävästi.

Suhteellinen velkaantuneisuusaste (%) kuvaa yrityksen vakavaraisuutta. Se on dynaaminen vakavaraisuuden mittari, jossa mitataan tuottojen riittävyyttä luottojen hoitamiseen (Salmi 2012, 190). Suhteellisessa velkaantuneisuusasteessa oikais-tun taseen velat suhteutetaan liikevaihtoon (Kallunki & Kytönen 2004, 81). Alla olevassa kuviossa yhdeksän on esitetty tarkemmin yrityksen suhteellisen velkaantuneisuusasteen kehitys tarkastelujakson aikana.



Kuvio 9. Kohdeyrityksen suhteellinen velkaantuneisuusaste.

Kohdeyrityksen suhteellisen velkaantuneisuusasteen laskennan myötä selviää, että tunnusluvun arvot ovat laskeneet 2008—2012 aikana lineaarisesti. Suhteellinen velkaantuneisuusaste on ollut korkeimmillaan vuonna 2008, jolloin yrityksen on pitänyt ottaa vierasta pääomaa liiketoiminnan aloittamisen vuoksi. Muiden vuosien aikana yrityksen ei ole tarvinnut ottaa lisää pitkäaikaista vierasta pääomaa, minkä vuoksi tunnusluvun arvot ovat vuosien myötä laskeneet. Yritysneuvottelulautakunnan ohjearvoihin verrattuna yrityksen suhteellinen velkaantuneisuusaste on tyydyttävän tasolla vuonna 2008 (Kallunki & Kytönen 2004, 81). Vuosien 2009—2011 tunnusluvun arvo on hyvällä tasolla. Liiketoiminnan lopettamisvuon-

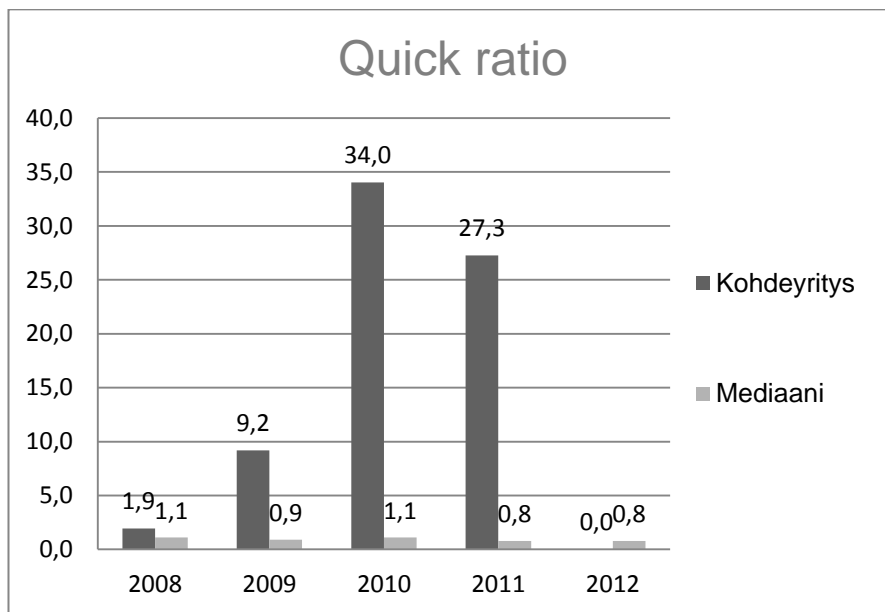
na yrityksen suhteellinen velkaantuneisuusaste on jopa erinomaisella tasolla, koska yritys on maksanut tänä vuonna kaikki lainat pois.

Yrityksen saman toimialan mediaanitietoihin verrattuna yrityksen suhteellinen velkaantuneisuusaste on ollut mediaaniarvoja korkeampi liiketoiminnan kolmen ensimmäisen vuoden aikana (Tilinpäätöstilastot 2016). Mediaaniarvoja korkeampi tulos voi selittyä esimerkiksi sillä, että yrityksellä on suhteellisen korkea vieraan pääoman määrä verrattuna oikaistun oman pääoman määrään. Vuonna 2011 suhteellinen velkaantuneisuusaste on vähän mediaaniarvoja alhaisempi.

4.4.4 Maksuvalmiuden tunnusluvut

Kannattavuuden ja vakavaraisuuden tunnuslukujen lisäksi kohdeyritykselle laskettiin muutama maksuvalmiuden tunnusluku yrityksen talouden kokonaiskuvan selvittämiseksi. Maksuvalmiuden tunnusluvuista työhön valittiin quick ratio ja nettokäyttöpääomaprocentti. Molempien näiden lukujen avulla saa kuvan siitä, millainen kyky yrityksellä on suoriutua sen lyhytaikaisista maksusitoumuksista niiden erääntyessä.

Quick ratio mittaa yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista veloistaan likvideillä omaisuuserillään. (Balance Consultin [16.9.2016].) Se on maksuvalmiuden tunnusluku, joka mittaa yrityksen mahdollisuuksia selviytyä lyhytaikaisista velvoitteistaan pelkän rahoitusomaisuuden avulla (Korhonen ym. 2011, 71). Kuviossa 10 on esitetty kohdeyrityksen quick rationin kehitys tarkastelujaksona.

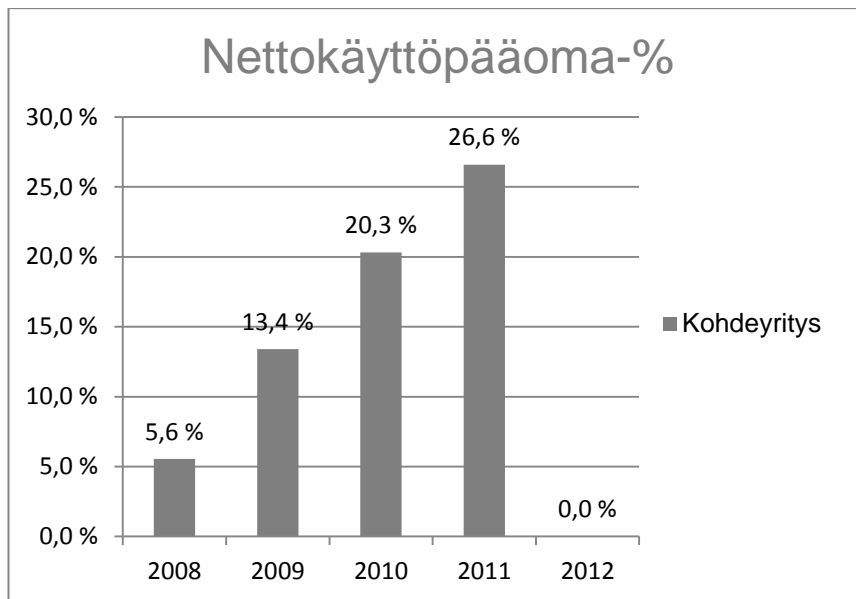


Kuvio 10 Kohdeyrityksen quick ration kehitys.

Yrityksen quick ratio saa erinomaisia arvoja vuoden 2008—2011 aikana. Yrityksen maksuvalmius quick rationilla mitattuna on joka vuosi yli hyvän tasolla eli yli yhden. Näin ollen voidaan sanoa, että yrityksellä on erinomainen kyky selviytyä lyhytaikaisista velvoitteistaan rahoitusomaisuutensa avulla.

Toimialan mediaaneihin verrattuna yrityksen quick ration on joka vuosi parempi kuin alan keskiarvo kyseiselle tunnusluvulle. Tunnusluku saa huonomman arvon ainoastaan vuonna 2012, jolloin yrityksellä ei ole enää lyhytaikaista vierasta pääomaa tai vaihtuvia vastaavia. Tällöin tunnusluvun tulos saa arvokseen nollan. Yrityksen hyvä quick rationin arvo voi selittyä sillä, että yrityksellä on paljon vaihtomaisuutta yrityksen lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan verrattuna. Huimimman lukeman yritys saa vuonna 2011, jolloin quick rationin arvoksi saadaan jopa 34.

Nettokäyttöpääomaprocentti kertoo suhteellisen rahoitus- ja vaihto-omaisuuden määrä, mikä on rahoitettu pitkäaikaisella vieraalla pääomalla ja omalla pääomalla. (Balance Consulting [viitattu 16.9.2016]) Tunnusluvussa nettokäyttöpääoma suhteutetaan yrityksen liikevaihtoon. (Niskanen & Niskanen 2004, 121.) Kuviossa 11 on esitetty kohdeyrityksen nettokäyttöpääomaprocentin kehitys vuosien 2008—2012 välisenä aikana.



Kuvio 11. Kohdeyrityksen nettokäyttöpääomaprocentin kehitys.

Yrityksen nettokäyttöpääomaprosentti on vuosien 2008—2011 aikana tyydyttävällä tasolla. Yritys on kohtuullisen kaukana siitä tilanteesta, että käyttöomaisuutta tulisi rahoittaa lyhytaikaisella vieraalla pääomalla. Yrityksen nettokäyttöpääomaprosentti on korkeimmillaan vuonna 2011 (26,6 %) ja heikoimmillaan vuonna 2008 (5,6 %) ja 2012(0,0 %). Positiivisena asiana tunnusluvun laskennan myötä voidaan todeta, että nettokäyttöpääomaprosentti ei saa vuosien aikana yhtään negatiivista arvoa. Tämä kertoo sen, että pysyvien vastaavien rahoittamiseksi ei ole tarvinnut ottaa lyhytaikaista vierasta pääomaa.

4.5 Yrittäjän haastattelut teemoittain

Yrittäjälle suoritettiin tutkimuksen aikana kolme erilaista teemahaastattelua keskittyen seuraaviin teemoihin; aiempi liiketoiminta, tuleva liiketoiminta ja tutkimustulokset. Jokaisessa näissä haastatteluissa tutkimuksen teemoissa kulki punaisena lankana yrityksen toiminnan kannattavuus.

Teema 1: Aiempi liiketoiminta

Ensimmäinen haastattelu yrittäjälle suoritettiin teemahaastatteluna, jossa selvitettiin, minkälaista oli aiemmin harjoitettu liiketoiminta. Haastattelun aikana yrittäjää pyydettiin kuvaamaan yrityksen aiempaa liiketoimintaa ja tarvittaessa yrittäjälle

esitettiin tarkentavia kysymyksiä esimerkiksi yrityksen asiakaskuntaan liittyen. Teemahaastattelun tarkempi teemojen rakenne on esitetty liitteessä viisi.

Haastattelun aikana selvisi, että liiketoimintaa on harjoitettu vuosien 2008–2012 aikana. Yrittäjän asiakaskuntaan sisältyi tällöin niin yksityishenkilöt kuin yritysasiakkaatkin. Yrityksen palveluihin kuuluivat enimmäkseen juhlapukujen ompelu ja suunnittelu, minkä lisäksi yrittäjä teki myös erilaisia korjausompeluita.

Yrittäjän mukaan toiminta oli näiden vuosien aikana kannattavaa siltä osin, että yritystoiminnasta saaduilla tuloilla hänen mukaan pärjäsi eli liiketoiminnalla pystyttiin kattamaan siitä syntyneet kustannukset ja tuottamaan voittoa. Kuitenkin yrittäjän mukaan liiketoiminta olisi voinut olla kannattavampaakin. Yrittäjän mukaan liiketoiminnan kannattavuuteen vaikutti tällöin erityisesti yrityksen muuttuvat kustannukset, jotka olivat suuret erilaisten kangashankintojen vuoksi. Lisäksi yrityksen vuokratulot veivät ison osan yrityksen tuotoista aiempien liiketoimintavuosien aikana.

Teema 2: Tuleva liiketoiminta

Toisessa teemahaastattelussa yrittäjää pyydettiin määrittämään, minkälaista tuleva liiketoiminta olisi. Haastattelun tavoitteena oli selvittää, pysyisikö yrittäjän toiminnan osalta esimerkiksi toimiala samana ja mitä muita muutoksia yritystoimintaan liittyen tulisi uuden liikeidean myötä. Lisäksi haastattelun tavoitteena oli selvittää, mikä on yrityksen tulevan toiminnan tavoitetulos, jonka mukaan voitaisiin luoda laskelmat yrityksen ensimmäiselle liiketoimintavuodelle. Teemahaastattelun runko on esitetty tarkemmin liitteessä viisi.

Toisen haastattelun aikana yrittäjä kuvaili tulevan liiketoimintansa uuden liikeideansa kautta. Haastattelun aikana yrittäjä totesi, että uuden liikeidean myötä yrityksen tulevan toiminnan toimiala ei muuttuisi, mutta palvelut sekä asiakaskunta muuttuisivat. Yrityksen uudet palvelut keskittyisivät vaatteiden ompelun ja korjauksen sijaan sisustustekstiileihin ja niiden tuottamiseen alihankintatyönä erilaisille sisustusliikkeille ja sisustajille. Eli tuotteina tällöin olisivat esimerkiksi verhot, sisustustyyny, sängynpäälliset ja erilaiset verhoilut sekä asiakaskuntana lähinnä olisivat erilaiset sisustusliikkeet sekä sisustajat.

Haastattelun myötä saatiin selville myös yrityksen uusi, arvioitu kulurakenne, mikä yrittäjän mukaan muuttuisi huomattavasti uuden liikeidean myötä. Tällöin muuttuvat kustannukset laskisivat minimiin ja kiinteät kustannukset karsiutuisivat huomattavasti, koska vuokratulot karsiutuisivat yrittäjän tehdessä töitä kotoa käsin. Tällöin yrittäjä arvioisi, että muuttuvat kustannukset jäisivät aine- ja tarvikehankintojen osalta 150 euroon sekä kiinteistä kustannuksista hallintokulut 200 euroon, markkinointikulut 100 euroon, poistoja ei tulisi (yrittäjällä valmiina jo tarvittava kalusto), muut kone- ja kalustokulut 100 euroon, muut hallintokulut eli puhelin- ja toimistotarvikkeet 360 euroon ja toimitilakulut 200 euroon, joka pitää sisällään ainoastaan sähkön osuuden, koska vuokratuloja ei liiketoimintavuonna syntyisi.

Lisäksi yrittäjä määrittäi tulevalle liiketoiminnalle tavoitetulokseksi 6 000 euroa, jonka mukaan voitiinkin luoda laskelmat ensimmäiselle liiketoimintavuodelle. Lisäksi yrittäjä määrittäi tavoitetulokseksi 16 000 euroa, jos yrittäjä toimisi täysipäiväisenä yrittäjänä.

Teema 3: Tutkimustulokset

Opinnäytetyön loppuvaiheessa, kannattavuuslaskelmien toteuttamisen ja niistä saatujen arvojen tulkitsemisen jälkeen, yrittäjälle tehtiin viimeinen teemahaastattelu liittyen tutkimustuloksiin ja taloudelliseen tilanteeseen. Viimeistä toteutettua teemahaastattelu a voidaan pitää yrityksen pääteemahaastatteluna. Haastattelussa haluttiin saada selville yrittäjän näkemykset esitettyihin tutkimustuloksiin liittyen. Alatavoitteena oli lisäksi saada selville, mitkä tekijät vaikuttivat yrittäjän mukaan tulosten muodostumiseen ja miten hän näkee näiden pohjalta liiketoiminnan kannattavuuden. Viimeinen teemahaastattelu eteni seuraavien teemojen mukaan: Katetuottolaskelmat vuosille 2008–2012, katetuottolaskelmat tulevalle liiketoimintavuodelle (laskelma 1 ja laskelma 2), kannattavuuden tunnusluvut ja yrityksen tulevaisuuden näkymät.

Katetuottolaskelmat vuosille 2008–2012. Ensimmäisenä teemana yrittäjälle esitettiin haastattelun aikana vuosien 2008–2012 katetuottolaskelmien tulokset. Yrittäjän mukaan katetuottolaskelmista saatujen tulosten mukaan yrityksen kannattavuus on ollut korkeimmillaan vuosien 2009–2011 aikana. Huonoimmillaan yrityksen kannattavuus onkin ollut liiketoiminnan aloittamisvuonna, minkä tulosta yrittäjä ei ollenkaan ihmettele haastattelun aikana. Hänen mukaansa tällöin yrityksen kulut

ovat olleet selvästi korkeimmillaan ja tulos on ollut alhaisin, koska liiketoimintaa on juuri käynnistetty.

Vuosien 2009–2011 kohdalla yrittäjä ihmettelee sitä, että tulos on ollut korkeimmillaan eritoten vuonna 2011. Tulosta yrittäjä ihmettelee sen vuoksi, että vaikka liikevaihto on ollut tällöin korkeimmillaan, kulujakin on tänä ajanjaksona tullut suhteellisen paljon. Lisäksi yrittäjä ihmettelee tulosten selvää notkahdusta vuoden 2010 aikana, minkä hän uskookin johtuvan siitä, että tällöin yrityksen liikevaihto oli 2009 ja 2011 vuosia alhaisempi.

Kaiken kaikkiaan yrittäjä on tyytyväinen saatuihin tuloksiin. Tuloksen selventävät hänen mukaansa hyvin sitä, mihin kulueriin tulevassa liiketoiminnassa voitaisiin vaikuttaa, että katetuotto saataisiin korkeammaksi ja tulos pysyisi positiivisena.

Katetuottolaskelmat tulevalle liiketoimintavuodelle. Esitettyjen kannattavuuslaskelmien (laskelma 1 ja laskelma 2) osalta yrittäjän mukaan uudella liikeidealla on selvä ero tuloksissa edellisvuosien tuloksiin verrattaessa; hänen mukaan suurin ero muodostuu siitä, että hän tekisi töitä kotoa käsin, jolloin suurin kiinteäkustannuserä, vuokrat, jäisivät kokonaan laskelmista pois. Tämän lisäksi yrittäjä toteaa, että muuttuvien kustannusten karsiutumisella on suuri merkitys laskelmien tulokseen ja erityisesti tuotettujen tuotteiden ja palveluiden kokonaiskatetuottoon.

Yrittäjän mukaan liiketoiminnan aloittamisessa on tärkeä huomioida, että kulut jäisivät minimiin. Erityisen mielenkiintoisena asiana yrittäjä laskelmissa pitää sitä seikkaa, että käytännössä hänen pitäisi saada liikevaihtoa saman verran kuin aiempina vuosina, jos hän voisi toimia yrittäjänä kokopäiväisesti. Yrittäjän mukaan laskelmien myötä saatu tulos olisi kuitenkin paljon kannattavampi edellisvuosien tuloksiin nähden. Laskelmat auttavat häntä hyvin hahmottamaan erot osa-aikaisen ja täyspäiväisen yrittäjyyden välillä.

Kannattavuuden tunnusluvut. Yrittäjän mukaan yritystoiminta on näyttänyt kannattavuuslaskelmien mukaan kohtuullisen kannattavalta erityisesti vuosien 2009–2011 aikana lukuun ottamatta pientä tulosten laskua vuoden 2010 osalta. Yrittäjä yllättyi, kuinka paljon tulos on ollut parempi erityisesti saman toimialan mediaaniarvoihin verrattaessa. Yrittäjän mukaan liiketoiminnan aloitusvuosi näkyy selvästi tulosten arvoissa, sillä jokaisessa tunnusluvussa tulos on siltä osin muita vuosia

huonompi. Kaiken kaikkiaan yrityksen taloudellinen tilanne näyttää hänen mielestään hyvältä.

Kannattavuuden tunnuslukujen lisäksi yrittäjän mielestä on tärkeää, että myös muutama vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluku on kuvattu laskelmissa kokonaiskuvan hahmottamiseksi. Yrittäjän mukaan hänen yrityksensä maksuvalmius näyttää olevan kohtuullisella tasolla alan mediaaniarvoihin ja tunnusluvun ohjearvoihin verrattaessa. Lisäksi yrittäjän mukaan yrityksen vakavaraisuus on ollut hänen mukaansa hyvällä tasolla ainakin toimialan mediaaniarvoihin verrattaessa.

Yrityksen tulevaisuuden näkymät. Kannattavuuslaskelmien pohjalta yrittäjä uskaltaa sanoa, että yrityksen tulevaisuus näyttää valoisalta. Uuden liikeidean myötä suurimmat muuttuvat kustannukset karsiutuisivat, mikä tekisi suuren eron tuloksessa aiempiin liikevuosiin nähden. Ainoana huolena yrittäjä pitää sitä riskiä, että hän ei saisi tulevaisuudessa myytyä uutta liike-ideaa eteenpäin erilaisille sisustajille ja sisustusliikkeille. Juuri tämän vuoksi ensimmäinen liiketoimintavuosi aloitettaisiinkin maltillisesti ja yritystoimintaa olisi palkkatöiden ohessa. Yritystoiminnan tulevaisuuden kannattavuus kertoo pitkälti sen, kannattaako hänen aloittaa täysipäiväisenä yrittäjänä.

4.6 Johtopäätökset

Johtopäätöksenä voidaan kannattavuuslaskelmien myötä todeta, että aiemmin toimineen yrityksen liiketoiminnan kannattavuus oli vuosien 2008—2012 aikana kannattavaa erityisesti vuosien 2009—2011 välisenä aikana. Kuitenkin 2008 ja 2012 vuosien tappiollinen tulos ennen satunnaisia tuottoja vaikuttaa heikentävästi yrityksen kokonaiskannattavuuteen.

Katetuottolaskelmista saatujen tulosten mukaan yrityksen liiketoiminnan kannattavuus on ollut erinomaista vuosien 2009 ja 2010 aikana. Näinä vuosina yrityksen katetuottoprosentti ja varmuusmarginaali ovat olleet korkeimmillaan. Vuosien 2008 ja 2012 aikana liiketoiminta on ollut tappiollista, mikä on vaikuttanut myös lasketuihin arvoihin negatiivisesti. Tällöin liiketoiminta ei ole ollut kannattavaa ja yritys ei

ole saanut katettua kaikkia kiinteitä kustannuksia katetuotollaan. Kriittinen piste on kuitenkin vuosien aikana joka vuosi laskenut, mikä kertoo sen, että joka vuosi on pitänyt tuottaa vähemmän, että yrityksen nollatulot saataisiin katetuksi. Arvo on laskenut vuodesta 2008 vuoteen 2012 yli 12 000 euroa.

Kannattavuuden tunnuslukujen perusteella yrityksen talous on ollut kannattavaa erityisesti vuosien 2009—2011 osalta. Kannattavin ajanjakso oli tällöin vuosi 2011, jolloin yrityksen tulos oli suurimmillaan. Vuodesta 2008 vuoteen 2012 yrityksen kannattavuus jokaisella lasketulla tunnusluvulla arvioituna onkin saanut vaihtelevia arvoja vuosien aikana. Tähän syynä voivat olla esimerkiksi tuloslaskelman suuret kiinteät ja muuttuvat kustannukset erityisesti ensimmäisen liiketoiminta vuoden aikana sekä yrityksen viimeisen vuoden heikko tulos. Heikoimman tuloksen liiketoiminnan kannattavuudesta antaa vuodelle 2008 lasketut tunnusluvut, joista jokainen saa negatiivisen arvon. Tähän on vaikuttanut suurten kiinteiden ja muuttuvien kustannusten lisäksi se, että tällöin yrityksellä on ollut eniten vierasta pääomaa.

Vakavaraisuuden osalta voidaan johtopäätöksenä sanoa, että yrityksen vakavaraisuus on ollut tyydyttävällä tasolla. Omavaraisuusasteen ja suhteellisen velkaantuneisuusasteen laskennan pohjalta voidaan sanoa, että yrityksen vakavaraisuus on parantunut liiketoimintavuosien aikana jatkuvasti. Ensimmäisten vuoden kriittisestä tuloksesta yrityksen omavaraisuusaste on kasvanut jatkuvasti jopa erinomaiselle tasolle vuodesta 2008 vuoteen 2011. Suhteellinen velkaantuneisuusaste on puolestaan laskenut vuosien aikana kriittisestä arvosta hyvälle tasolle. Näihin tunnuslukujen muutoksiin on vaikuttanut muun muassa se, että koko liiketoiminnan ajan yrityksen vieraan pääoman määrä on laskenut vuosien mittaan. Yritys ei ole joutunut ottamaan vierasta pääomaa ja lyhytaikaiset velat kuten siirtovelat ja arvonalisäverovelat ovat pysyneet kohtuullisina. Lasketuista tunnusluvuista voidaan päätellä, että yrityksellä ei syntynyt kovin suurta rahoitusriskiä sekä kohdeyritys on selvinnyt tappioistaan ja sitoumuksistaan pitkän aikavälin aikana.

Yrityksen maksuvalmiuden tunnuslukujen mukaan kohdeyrityksen maksuvalmius on ollut hyvällä tasolla koko liiketoiminnan ajan. Quick ratio on saanut joka vuosi vähintään hyviä arvoja sekä yrityksen nettokäyttöpääomaprosentti on kasvanut vuodesta 2008 vuoteen 2011 jopa 21 prosenttia. Tähän on syynä muun muassa

se, että yrityksen toiminnan aikana vieraan pääoman määrä on laskenut koko liiketoiminta vuosien ajan. Tunnuslukujen mukaan yrityksen ei ole tarvinnut ottaa lyhytaikaista vierasta pääomaa selvittääkseen maksuvelvoitteistaan sekä yrityksellä on ollut hyvä kyky selvittää lyhytaikaisista velvoitteistaan rahoitusomaisuudellaan.

Kohdeyrityksen kaikki osa-alueet ovat olleet vähintään tyydyttävällä tasolla. Näin ollen yrityksen taloudellisesta tilanteesta voidaan sanoa, että liiketoiminta on ollut kannattavaa, mutta parannettavia seikkoja löytyy myös liiketoiminnan talouden saralta. Erityisesti kulurakenteeseen vaikuttamalla yritys voi liiketoiminnan uudelleen aloittaessa vaikuttaa siihen, kuinka kannattavaa liiketoiminta tulisi olemaan. Tämän osalta kannattavuuden näkökulmasta ajateltuna uusi liikeidea voisikin olla hyvä vaihtoehto. Tällöin turhat liiketoiminnan kulut karsiutuisivat pois, jolloin yrityksen jokainen talouden osa-alue parantuisi huomattavasti.

Laskennan myötä voidaan todeta, että kannattavin liiketoiminnan vuosi oli 2011 jokaiselta osa-alueelta katsottuna. Vaikka kohdeyrityksen taloudellinen tilanne näyttää laskelmien myötä olleen hyvällä tasolla, yrityksen tulevaisuus näyttää epävarmalta. Yrityksen tulevaisuuden näkymät riippuvat paljolti siitä, kuinka yrittäjä saa myytyä omaa alihankintatyötään erilaisille sisustusliikkeille ja asiakkaille. Jos yrittäjä saisi liikevaihdon laskentamallien yksi ja kaksi kannattavuuslaskelmien tasolle ja yrityksen kulurakenne muuttuisi muuttuvien kustannusten ja osaksi kiinteiden kustannusten osalta, voitaisiin todeta että yritystoiminnalla saataisiin katettua liiketoiminnan kulut ja tuottaa tulosta. Kulurakenteen muutoksella olisi jo suuri vaikutus edellisten vuosien liiketoiminnan kannattavuuteen nähden. Tulevaisuudessa oleellista kannattavassa yritystoiminnassa onkin se, kuinka yrittäjä saa myytyä ideaan eteenpäin, millainen on yrityksen kulurakenne ja kuinka paljon yrittäjällä on aikaa yrityksen toiminnalle.

Tutkimustuloksia voidaan pitää luotettavana ainakin siltä osin, että niissä on käytetty yrityksen virallisia tilinpäätöstietoja apuna. Tutkimustulosten avulla kohdeyritys tietää yrityksen aiempien vuosien taloudellisen tilanteen ja pystyy peilaamaan näitä tuloksia myös yrityksen tulevaisuuden näkymiin. Lasketut katetuottolaskelmat vuodelle 2017 ovat suuntaa antavia, mutta niiden avulla yrittäjä pystyy hahmottamaan, kuinka paljon liikevaihtoa tulisi saada silloin, jos yrittäjyys olisi sivu-

toimista ja silloin, kun yrittäjän tarkoituksena olisi harjoittaa toimintaa täysipäiväisesti. Opinnäytetyön tutkimustuloksia ei voida näin ollen yleistää muihin yrityksiin.

5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoituksen oli tutkia yrityksen toiminnan kannattavuutta. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, kuinka kannattavaa liiketoiminta oli aiempina vuosina ollut ja kuinka kannattavaa se olisi aloittaa uudelleen, uuden liikeidean myötä. Lisäksi opinnäytetyön alatavoitteena oli selvittää kannattavuuslaskelmien avulla yrityksen taloudellinen asema vuosien 2008–2012 aikana verrattaessa toimialan yleisiin mediaaneihin. Tavoitteiden saavuttamiseksi opinnäytetyön teoriaosuudessa käytiin läpi yrittäjyyttä yleisesti sekä vaatetus – ja ompelualalla, mitä yrittäjyys vaatii, miksi siihen ryhdytään sekä minkälaisia riskejä yrittäjyyteen liittyy. Teoriaosuuteen sisältyi näiden lisäksi myös katetuottolaskennan ja kannattavuuden tunnuslukujen esittely sekä näiden tulkintaohjeet.

Tutkimusmenetelmänä opinnäytetyössä käytettiin kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Tutkimusaineisto koostui yrityksen vuosien 2008–2012 tilinpäätösaineistoista sekä apuna oli myös yrittäjälle suoritettavat teemahaastattelut. Näiden pohjalta toteutettiin opinnäytetyön empiirinen osio.

Opinnäytetyön empiirinen osio sisälsi kohdeyrityksen kannattavuuden arviointiin liittyvät laskelmat. Osiossa tutustuttiin aluksi tarkemmin toimeksiantajaan sekä toimeksiantoon, tutkimusmenetelmään ja tutkimusaineistoon. Tämän jälkeen suoritettiin katetuottolaskelmat vuosille 2008–2012 ja alustavat kannattavuuslaskelmat tuleville liiketoimintavuosille. Katetuottolaskelmien jälkeen suoritettiin yrityksen virallisten tilinpäätösten oikaisut. Oikaisujen jälkeen laskettiin yritykselle kannattavuuden tunnusluvut, joita havainnollistettiin erilaisten taulukkojen ja pylväsdigrammien avulla sekä analysoitiin tunnuslukujen arvoja. Lisäksi tutkimusosiossa laskettiin myös muutama vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluku yrityksen taloudellisen tilan kokonaiskuvan hahmottamiseksi. Näiden lisäksi empiirinen osio piti sisällään myös yrittäjän omat mietteet yrityksen aiempien vuosien kannattavuudesta ja tulevaisuuden näkymistä. Lopuksi tehtiin johtopäätökset yrityksen taloudellisesta tilanteesta.

Tutkimuksen pohjalta voidaan todeta, että kohdeyrityksen aiempien vuosien toiminta on ollut vaihtelevasti kannattavaa ja kannattavinta toiminta on ollut erityisesti vuosien 2009–2011 aikana. Yritykselle tehtyjen laskelmien myötä voidaan todeta,

että näinä vuosina yritys on pystynyt tuottamaan parhaiten tulosta ja kattamaan liiketoiminnasta aiheutuneet kustannukset. Vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden osalta yrityksen taloudellinen asema on ollut myös hyvällä tasolla. Yrityksellä on ollut hyvä maksuvalmius ja se on pystynyt hoitamaan maksuvelvoitteensa ilman vierasta pääomaa. Kohdeyritys on ollut myös vakavarainen, koska kaikki lasketut vakavaraisuuden tunnusluvut antavat vähintään tyydyttävät arvot. Toimialan mediaaneihin verrattuna, kohdeyrityksen taloudellinen tilanne on ollut vuosien 2009–2011 aikana keskimäärin parempi.

Aiempien vuosien kannattavuuslaskelmien ja uusien tavoitelaskelmien myötä voidaan todeta, että yrityksen tulevaisuuden näkymät näyttävät uuden liikeidean myötä valoisilta; yritystoimintaa saadaan paljon kannattavamaksi karsimalla liiketoiminnan kustannuksia pois. Näistä merkittävimmät kustannusmuutokset kohdistuvat eritoten yrityksen muuttuviin kustannuksiin. Lisäksi se seikka, että liiketoimintaa harjoitetaan aluksi kotoa käsin yrittäjän palkkatöiden ohella, pienentää huomattavasti riskiä aloittaa liiketoiminta uudelleen. Tulevaisuudessa yrittäjän tulee liiketoiminnan osalta kiinnittää huomiota siihen, miten voidaan vaikuttaa liiketoiminnan kustannusrakenteeseen sekä siihen, harjoittaako hän liiketoimintaa kokoaikaisesti vai osa-aikaisesti palkkatöiden ohella. Yrittäjän tavoitteena on, että jos liiketoiminta on tulevaisuudessa kannattavaa, siirtyy hän kokonaan taas täysipäiväiseksi yrittäjäksi.

Opinnäytetyön lisäksi yritykselle voitaisiin suorittaa jatkotutkimuksia liittyen uudelleen aloitettavan yrityksen liiketoimintaan. Liiketoiminnan alkaessa olisi hyvä suorittaa tutkimus, jossa selvitettäisiin konkreettisesti, kuinka kannattavaa liiketoiminta on ollut esimerkiksi ensimmäisen liiketoimintavuoden aikana. Kannattavuuden seuranta voisi tällöin olla vuosittaista, puolivuositista tai jopa neljännesvuosittaista riippuen yrityksen talouden kehityksestä. Lisäksi mukaan olisi hyvä ottaa muutama vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluku yrityksen talouden kehityksen kokonaiskuvan hahmottamiseksi.

LÄHTEET

- 05/15: pk-yritysten kannattavuuden kasvu kiihtyy. Talenom. 2015. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 25.10.2016]. Saatavana: <http://www.talenom.fi/fi/0515-pk-yritysten-kannattavuuden-kasvu-kiihtyy>
- Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. 4. uud. p. Tampere:Vastapaino.
- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2009. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Helsinki:WSOY.
- Allen, K. 2012. Launching new ventures – An Entrepreneurial Approach. Mason, OH: SouthWestern.
- Aloittaneet ja lopettaneet yritykset: ISSN=1797-0660. Ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan toimialalla aloitti eniten yrityksiä. 2015. [Verkkajulkaisu]. Helsinki:Tilastokeskus. [viitattu 31.10.2016]. Saatavana:
http://www.stat.fi/til/aly/2015/aly_2015_2016-10-28_kat_001_fi.html
- Balance Consulting. Ei päivystä. Tunnuslukuopas. [Verkkosivu]. [Viitattu 16.9.2016]. Saatavana: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>
- Banker, R., Datar, S. & Kaplan, R. S. 1989. Productivity Measurement and Management Accounting. [Verkkajulkaisu]. New York: Journal of Accounting, Auditing and Finance.[Viitattu 18.11.2016]. Saatavana:
http://astro.temple.edu/~banker/Accounting/32_Productivity%20Measurement%20and%20Management%20Accounting.pdf
- Claver, E. Molina, J. & Tari, J. 200). Firm and industry effects on firm profitability:a Spanish empirical analysis,. [Verkkajulkaisu].European Management Journal. [Viitattu 18.11.2016]. Saatavana:
<https://ideas.repec.org/a/eee/eurman/v20y2002i3p321-328.html>
- Cruise, B. 2012. Economic Profitability and the Valuation of the Firm. [Verkkajulkaisu]. New York: Euromoney Institutional Investor PLC. [Viitattu 18.1.2016] Saatavana Accountig & Tax –tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Eskola, A. & Mäntysaari, A. 2007. Talousosaamisen perusteet. 1. uud. p. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.

- Euroopan komissio. 2005. Proposal for a recommendation of the European parliament and of the council on key competence for lifelong learning. /* COM/2005/0548 final - COD 2005/0221 */ [Verkkajulkaisu]. Bryssel: Euroopan komissio. [Viitattu 24.09.2016]. Saatavana: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/FI/TXT/HTML/?uri=CELEX:52005PC0548&qid=1477480615196&from=FI>
- Hesse-Biber, S. N. & Leavy, P. 2011. The practice of qualitative research. 2. uud. p. Los Angeles: Sage.
- Hofstrand, D. 2009. Understanding profitability.[Verkkosivu].[Viitattu 19.10.2016] Saatavissa: <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c3-24.html>
- Ilmonen, I., Kallio, J., Koskinen, J. & Rajamäki, M. 2010. Johda riskejä – käytännön opas yrityksen riskienhallintaan. Helsinki: Tammi.
- Investopedia. Ei päivystä. Profitability ratios. [Verkkosivu].[Viitattu 19.10.2016]. Saatavana: <http://www.investopedia.com/terms/p/profitabilityratios.asp>
- Järvenpää, M., Lämsiluoto, A., Partanen, V. & Pellinen, J. 2013. Talousohjaus ja kustannuslaskenta. 2. uud. p. Helsinki: Sanoma Pro.
- Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Helsinki: Tietosanoma
- Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2004. Uusi tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum.
- Kananen, J. 2015. Kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas: Miten kirjoitan kehittämistutkimuksen vaihe vaiheelta. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kansikas, J. 2007. Kasva yrittäjyyteen. Jyväskylä: Gummerus.
- Karjalainen, L. 2013. Yrittäjän talousopas. Helsinki: Gaudeamus.
- Kishel, G, F. & Kishel, P. G. 2005. How to start, run and stay in business. 4. uud. p. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Koski, T. 2012. Pk-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Helsinki: Kauppakamari.
- Kukkakaupan kannattavuustutkimus. 2015. Suomen Kukkakauppiasliitto ry. [Verkkajulkaisu].[Viitattu 25.10.2016]. Saatavana: <http://www.suomenkukkakauppiasliitto.fi/kukkakaupan+kannattavuustutkimus/kannattavuustutkimus+2015/>

- Kytönen, E. 2015. Tilinpäätösanalyysi. Luentomateriaali. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Liiketoiminnan yksikkö.
- Laitinen, E. & Laitinen, T. 2014. Yrityksen maksukyky ja arviointi. Helsinki:KHT-Media. Saatavana Ellibs e-kirjakokoelmasta.
- Laukkanen, M. 2007. Kasvuyritys. Helsinki:Talentum.
- Lehti, E. & Rope, T. & Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän. Perusyrittäjästä superyrittäjäksi. Juva: WS Bookwell Oy.
- Lith, P. 2005. Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-luvulla. Yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat.[Verkkojulkaisu]. KTM:Helsinki. [Viitattu 5.11.2016]. Saatavana: [http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/12b74ae4d1122aadc22565fa003211a6/35ce2977ab29f24dc2256ff5002b9eeb/\\$FILE/jul10elo_2005.pdf](http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/12b74ae4d1122aadc22565fa003211a6/35ce2977ab29f24dc2256ff5002b9eeb/$FILE/jul10elo_2005.pdf)
- Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. FIRMA – Käytännön yritystoiminta. Otava: Helsinki.
- Luutonen, M. & Äyväri, A. 2002. Käsien tehty tulevaisuus. Näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. Edita:Helsinki.
- Lyytinen, J. & Piha, K. 2004. Yritä edes – 32 syytä ryhtyä yrittäjäksi. Helsinki: Talentum.
- Martikainen, T. & Martikainen, M. 2009. Rahoituksen perusteet. 7., uud. p. Helsinki: WSOY.
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.
- Niskanen, J. & Niskanen, M. 2004. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita.
- Oletko valmis yrittäjäksi?.2016. Yrittäjät. [Verkkosivu]. Yrittäjät. [Viitattu 27.09.2016]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/oletko-valmis-yrittajaksi-316168>
- Raatikainen, Leena 2011. Liikeideasta liikkeelle. 8. uudistettu painos. Edita Prima Oy. Helsinki.
- Riikonen, H., Valkokari, K. & Kulmala, H. 2004. Palkitseminen kilpailukyvyn parantajana.Tuotantopalkkauksen kehittämismenetelmät vaatetusallalla. VTT tiedotteita 2251.[Verkkojulkaisu].[Viitattu 5.11.2016]. Saatavana: <http://www.vtt.fi/inf/pdf/tiedotteet/2004/T2251.pdf>
- Räsänen, P., Anttila, A. & Melin, H. 2005. Tutkimusmenetelmien pyörteissä. Jyväskylä: PS-kustannus.

- Saikko, E. 2014. Yrityksen kannattavuuden analysointi. [Verkkajulkaisu].Kouvola:Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma.Opinnäytetyö.[Viitattu 1.11.2016].Saatavana: http://theseus32-kk.lib.helsinki.fi/bitstream/handle/10024/71773/Saikko_Eveliina.pdf.pdf?sequence=1
- Salmi, I. 2012. Mitä tilinpäätös kertoo? Helsinki: Edita.
- Sorjanen, J. 2013. Yrityksen kannattavuus: Case Yritys X Oy.[Verkkajulkaisu]. Kuopio:Savonia ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma.Opinnäytetyö.[Viitattu 15.11.2016]. Saatavana: http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/68162/Sorjonen_Jenni.pdf?sequence=1
- Suomen yrittäjien työttömyyskassa. 2013. Yrittäjilläkin on oikeus työttömyysturvaan. [Verkkajulkaisu]Helsinki: Suomen yrittäjien työttömyyskassa.[Viitattu 24.09.2016]. Saatavana: <http://docplayer.fi/1928596-Yrittajillakin-on-oikeus-tyottomyysturvaan.html>
- Tall, J., Sorama, K., Tulisalo, P. Petäjä, E. & Virkamäki, A. 2013. Yrittäjyys 2.0. Menestyksen avaimia. [Verkkajulkaisu]. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. [Viitattu 27.10.2016] Saatavana: https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/55178/B69_netti.pdf?sequence=
- Tennet, J. 2008. Guide to Financial Management. [Verkkokirja] Lontoo: Profile Books.[viitattu 20.10.2016]. Saatavana Ebsco-tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Tomperi, S. 2013. Yrityksen taloushallinto: 3 Kannattavuus- ja kustannuslaskenta. 8. uud. p. Helsinki: Edita.
- Tunne yrityksesi riskit ja mahdollisuudet. Ei päiväystä. Lähitapiola. [Verkkajulkaisu].Lähitapiola. [viitattu 27.10.2016]. Saatavana: <http://www.lahitapiola.fi/yritys/palvelut/yrityksen-riskienhallinta/yritystoiminnan-riskit>
- Työvoimatutkimus. 2016. Liitetaulukko 28. Työlliset toimialoittain (TOL 2008) 2015/I - 2016/I, 15-74-vuotiaat. [Verkkosivu] Helsinki:Tilastokeskus.[Viitattu: 12.9.2016]. Saatavana: http://www.tilastokeskus.fi/til/tyti/2016/09/tyti_2016_09_2016-10-25_tau_028.fi.html
- Valli, R. & Aalto,J. 2015. Ikkunoita tutkimusmetodeihin: 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. 4. uud. p. ja täyd. p. Jyväskylä: PS-kustannus.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2014. Liiketoimintaosaaminen : menestyvän yritystoiminnan perusta. 6.–7.uud. p. Helsinki: Edita.

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. 4. uud. p. Jyväskylä: PS-kustannus.

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

Yrittäjä.2016. Ompelimo X. Haastattelu 27.10.2016.

Yrittäjän YEL-työtulo. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Keskinäinen työeläkevakuutusyhdistö Elo. [Viitattu 14.10.2016]. Saatavana: http://www.elo.fi/yrittaja/yel-vakuutus/yel-tyotulo?sc_lang=fi-FI

Yrityksen koko. Ei päiväystä. Yritys-Suomi. [Verkkosivu]. [viitattu 27.10.2016]. Saatavana: <https://www.yrityssuomi.fi/yrityksen-koko>

Yritykset toimialoittain muuttujina Tilastovuosi, Toimiala (TOL 2008) ja Tiedot. 2016.[Verkkajulkaisu].Helsinki:Tilastokeskus.[Viitattu 5.11.2016].Saatavana: http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_yri_yrti/020_yrti_tau_102.px/table/tableViewLayout1/?rxid=ef7c4833-a59f-4f40-b759-d4524bb600ca

LIITTEET

Liite 1. Laskentamalli 1:tavoitetulos 6 000€ (salattu)

Liite 2. Laskentamalli 2:tavoitetulos 16 000 € (salattu)

Liite 3. Oikaistu tuloslaskelma 2008–2012 (salattu)

Liite 4. Oikaistu tase 2008–2012 (salattu)

Liite 5. Teemahaastattelurunko: Teemat 1–3

LIITE 1. Laskentamalli 1: tavoitetulos 6 000€ (salattu)

LIITE 2. Laskentamalli 2: tavoitetulos 16 000€ (salattu)

LIITE 3. Oikaistu tuloslaskelma 2008–2012 (salattu)

LIITE 4. Oikaistu tase 2008–2012 (salattu)

LIITE 5. Teemahaastattelurunko: Teemat1-3**Teema 1: Aiempi liiketoiminta**

1. Kerro yrityksen aiemmasta liiketoiminnasta.
2. Mikä oli yrityksen toimiala ja toimipaikka?
3. Mitkä olivat yrityksen palvelut/tuotteet?
4. Ketä kuului yrityksen asiakaskuntaan?
5. Oliko liiketoiminta mielestäsi aiempina vuosina kannattavaa?

Teema2: Tuleva liiketoiminta

1. Kerro tulevasta liikeideastasi.
2. Vaihtuuko toimiala liikeidean myötä?
3. Minkälaisia tuotteita/palveluita yrityksen olisi tulevaisuudessa tarkoitus tuottaa?
4. Kenelle tuotteet ja palvelut on suunnattu eli ketkä kuuluu asiakaskuntaan?
5. Kerro tulevan liiketoiminnan kulurakenteesta, tuleeko muutoksia edellisvuosiin nähden?
6. Mikä on ensimmäisen liiketoimintavuoden tavoitetulos/tulokset?

Teema 3. Tutkimustulokset

1. Katetuottolaskelmat vuosille 2008-2012
 - a. Miltä tulokset vaikuttavat?
 - b. Mitkä tekijät ovat vaikuttaneet tulosten muodostumiseen?
 - c. Mitä voit tulosten pohjalta päätellä yrityksen kannattavuudesta kyseisenä ajanjaksona?
2. Katetuottolaskelmat tulevalle liiketoimintavuodelle
 - a. Miltä tulokset vaikuttivat?
 - b. Mitä tuloksista nousi selvästi esiin?
 - c. Mitä tulokset kertovat yrityksen talouden näkymistä?
 - d. Miltä yrityksen tulevaisuus näyttää laskelmien perusteella?
3. Kannattavuuden tunnusluvut
 - a. Miltä tulokset näyttävät?
 - b. Mitä ne kertovat yrityksen toiminnan kannattavuudesta?
 - c. Mitkä tekijät vaikuttavat tulosten muodostumiseen?
4. Yrityksen tulevaisuuden näkymät
 - a. Miltä yrityksen tulevaisuus näyttää saatujen tulosten perusteella?
 - b. Mihin tekijöihin tulevaisuudessa pitäisi kiinnittää huomiota, että liiketoiminta olisi kannattavaa?