

Taina Kärki

Yritysanalyysi

Scanfil Oyj

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

Huhtikuu 2017

Tekijä Otsikko	Taina Kärki Yritysanalyysi - Scanfil Oyj
Sivumäärä Aika	50 sivua + 3 liitettä Huhtikuu 2017
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Talous ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Merja Lindholm
<p>Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia Scanfil Oyj -yhtiön taloudellista tilannetta ja kehitystä sekä analysoida yrityksen kasvustrategiaa vuosien 2012–2016 välisenä aikana. Tutkimuksen tavoitteena oli lisäksi selvittää tunnuslukuanalyysin avulla millainen vaikutus vuonna 2015 tehdyllä yritysostolla on yrityksen liiketaloudelliseen tulokseen, kannattavuuteen ja tulevaisuuden näkymiin. Scanfil Oyj on suomalainen julkinen osakeyhtiö, kansainvälinen sopimusvalmistaja ja järjestelmätoimittaja.</p> <p>Työ toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisen tutkimuksena, jossa aineisto koostui Scanfil Oyj:n vuosien 2012–2016 vuosikertomuksista ja muista julkisista Scanfil Oyj:tä koskevista tiedoista. Opinnäytetyö rajattiin koskemaan vain Scanfil Oyj -yhtiötä, joten työssä ei tehty vertailua kilpailijoiden vastaaviin tunnuslukuihin.</p> <p>Työssä laskettiin Scanfil Oyj:n kannattavuuden, kasvun, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja. Tunnuslukuja analysoimalla ja vertailemalla pyrittiin selvittämään Scanfil Oyj:n taloudellinen nykytilanne, taloudellisen tilanteen kehitys vuosien 2012–2016 aikana sekä vuonna 2015 tehdyn yrityskaupan vaikutukset yrityksen tilanteeseen sekä tulevaisuuteen.</p> <p>Scanfil Oyj:n taloudellinen tilanne on muuttunut paljon viiden vuoden aikana. Yritys on tehnyt selkeän strategian, jonka avulla pyrkii kasvattamaan liiketoimintaansa kannattavasti. Vuonna 2015 tehty yritysosto heikensi hetkellisesti Scanfil Oyj:n kannattavuuden tunnuslukuja. Yritys onnistui kuitenkin velkavipua käyttämällä kasvattamaan omistaja-arvoa osinkojen lisääntymisen muodossa ja markkina-arvon kasvuna. Yrityksen maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat säilyneet vuosien 2012–2016 aikana tyydyttävällä tai hyvällä tasolla.</p> <p>Yrityksen tulevaisuuden näkymät ovat valoisat. Yritysoston jälkeiset integrointi- ja saneeraus-toimet on pääosin tehty vuoden 2016 aikana ja niiden kustannusvaikutukset on kirjattu vuoden 2016 tulokseen. Voidaan arvioida, että jo vuonna 2017 Scanfil Oyj:n kannattavuuden tunnusluvut tulevat paranemaan ja yrityksen voidaan olettaa tuottavan omistajilleen yhä parempaa tuottoa.</p>	
Avainsanat	tuloslaskelma, tase, tilinpäätösanalyysi, tunnusluvut, kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus, kasvustrategia

Author Title	Taina Kärki Company analysis of Scanfil Oyj
Number of Pages Date	50 pages + 3 appendices April 2017
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Merja Lindholm, Senior Lecturer
<p>The purpose of this study was to analyze the financial situation and the growth strategy of Scanfil plc. The goal was also to study the effect of the acquisition of the competitor on the Scanfil plc performance, profitability and future. Scanfil plc is an internationally listed (NASDAQ Helsinki, SCL1V) contract manufacturer and a system supplier for the electronics.</p> <p>The theoretical part of the study was carried out by studying professional literature related to the analysis of financial statement and ratios. The study was executed as a qualitative case-study. The information was gathered from Scanfil plc's annual reports. The research section was from the year 2012 to the year 2016. The study was outlined to relate only to Scanfil plc, so in this study there is no reference to the competitors ratios.</p> <p>In this study the profitability, growth, liquidity and solidity ratios were calculated. The company's present situation, economic development on years 2012–2016 and future prospects were determined by analyzing and comparing the ratios. Also the effect of the acquisition of the competitor was analyzed.</p> <p>The financial position of Scanfil plc has changed a lot during the past five years. The company made clear strategy and the goal is to grow the company profitably. In 2015 the acquisition of the competitor lowered the profitability of the company. Scanfil plc was able to increase the shareholder value by growing the dividend per share and market capitalization. During the years 2012–2016 the liquidity and solidity ratios remained on a satisfactory or a good level.</p> <p>The future of Scanfil plc is bright. The integration and restructuring of the company were completed during 2015–2016 and their costs were already booked in the financial statement of the year 2016. It can be said that already in year 2017 the ratios of the profitability of Scanfil plc will be higher. It can be forecasted that the profits will be even better in the future.</p>	
Keywords	income statement, balance sheet, financial statement analysis, key ratios, profitability, liquidity, solidity, growth strategy

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tavoite	1
1.2	Tutkimuskysymykset ja työn rakenne	2
1.3	Tutkimusmenetelmä ja - aineisto	3
2	Yrityksen toiminta ja talousprosessi	3
2.1	Yrityksen toiminnan tarkoitus sekä reaali- ja rahaprosessi	3
2.2	Yrityksen talousprosessi ja sen mittaaminen	4
2.3	Yrityksen liikekirjanpidon yleiset periaatteet	5
2.4	Suomalaisen tilinpäätösnormiston yleiset periaatteet	6
2.5	IFRS-tilinpäätösnormiston yleiset periaatteet	8
2.6	IFRS-tilinpäätöksen rakenne	10
2.6.1	Tuloslaskelma ja tase	12
2.6.2	Oman pääoman muutoslaskelma	12
2.6.3	Rahavirtalaskelma	13
2.6.4	Liitetiedot	14
3	Kasvustrategiat	14
3.1	Yrityksen kasvustrategiat	14
3.1.1	Orgaaninen ja horisontaalinen kasvu	15
3.1.2	Kasvu erilaistumisen avulla	16
4	Yritysanalyysi Scanfil Oyj	17
4.1	Tilinpäätösanalyysi	17
4.2	Talouden pääkysymykset tilinpäätösanalyysissä	19
4.3	Toimiala ja toimintaympäristö	21
4.4	Scanfil Oyj:n strategia ja kasvustrategia vuosina 2012–2016	23
4.5	Tilinpäätöksen oikaiseminen	25
4.5.1	Analyyttinen tuloslaskelma	25
4.5.2	Analyyttinen tase	26
4.6	Tunnusluvut	28
4.6.1	Kannattavuus	29
4.6.2	Kasvu	34
4.6.3	Maksuvalmius	38
4.6.4	Vakavaraisuus	41

5	Tutkimustulokset ja johtopäätökset	44
5.1	Scanfil Oyj:n kasvustrategian ja taloudellisen tilanteen kehitys 2012–2016	45
5.2	Scanfil Oyj ennuste vuodeksi 2017 ja tulevaisuudennäkymät	47
5.3	Opinnäytetyön prosessin arviointi	48
5.3.1	Validiteetti ja reliabiliteetti	48
5.3.2	Prosessin arviointi	49
	Lähteet	50

Liitteet

Liite 1. Scanfil Oyj:n raportoitu ja analyttinen tuloslaskelma vuodet 2012–2016

Liite 2. Scanfil Oyj:n raportoitu ja analyttinen tase vuodet 2012–2016

Liite 3. Scanfil Oyj:n tuloslaskelmasta ja taseesta lasketut tunnusluvut vuodet 2012–2016

1 Johdanto

1.1 Tavoite

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tutkia Scanfil Oyj -yhtiön taloudellista tilannetta ja kehitystä sekä analysoida yrityksen kasvustrategiaa vuosien 2012–2016 välisenä aikana. Opinnäytetyön tutkimusalueena ovat Scanfil Oyj:n tilinpäätökset ja vuosikertomukset vuosilta 2012–2016 sekä muu konsernin julkaisema sijoittajatieto. Scanfil Oyj on suomalainen julkinen osakeyhtiö, kansainvälinen sopimusvalmistaja ja järjestelmätoimittaja.

Tutkimuksen tavoitteena on lisäksi selvittää tunnuslukuanalyysin avulla, millainen vaikutus vuonna 2015 tehdyllä yritysostolla on yrityksen liiketaloudelliseen tulokseen, kannattavuuteen ja tulevaisuuden näkymiin. Scanfil Oyj:n yritysanalyysin taloudellisiksi tunnusluvuiksi valitaan tutkimuskysymyksiin parhaiten vastaavat tunnusluvut. Yrityksen kasvustrategiaa ja tunnuslukujen kehitystä verrataan kasvuteorioissa yleisesti esitettyihin näkemyksiin.

Tavoitteen saavuttamiseksi keskityin tutkimaan tilinpäätösanalyysin avulla yrityksen taloudellista tilannetta ja taloudellisen tilanteen kehitystä vuosien 2012–2016 aikana sekä yrityksen kasvustrategiaa vuosikertomuksista löytyvien tietojen avulla. Opinnäytetyössä laskin tunnuslukuja eri vuosilta yrityksen tuloslaskelman ja taseen tietojen perusteella. Näiden tunnuslukujen sekä muiden tietojen avulla analysoin ja vertailin tunnuslukuja kasvun, kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden näkökulmista. Lisäksi arvioin yrityksen valitseman kasvustrategian onnistumista taloudellisesta näkökulmasta.

Rajasin opinnäytetyön koskemaan vain Scanfil Oyj -yhtiötä, joten työssä ei tehty tunnuslukujen vertailua kilpailijoiden vastaaviin tunnuslukuihin. Syynä tähän oli vaikeus löytää samalla alueella toimivaa, saman suuruusluokan kilpailijayritystä, jonka luvut olisivat vertailukelpoisia. Mielenkiintoisena jatkotutkimusaiheena voisi olla kilpailija-analyysin tekeminen samalla toimialalla toimivien yritysten kesken.

Valitsin opinnäytetyöni aiheeksi yritysanalyysin Scanfil Oyj -yhtiöstä, koska olen työssäni tehnyt yhteistyötä kyseisen yrityksen kanssa ja yrityksen tämän hetkinen liiketaloudellinen tilanne sekä kasvustrategia ovat mielenkiintoisia. Scanfil Oyj on vuoden 2015 aikana

kasvattanut liikevaihtonsa, henkilöstönsä, asiakkaidensa ja tehtaidensa määrän lähes kaksinkertaiseksi ostamalla ruotsalaisen sopimusvalmistajan PartnerTech Ab:n. Vuoden 2015–2016 aikana yritys on edelleen integroinut ostamansa yrityksen toiminnot Scanfil-konsernin osaksi.

1.2 Tutkimuskysymykset ja työn rakenne

Tutkimuskysymykset muodostuvat Scanfil Oyj:n taloudellisen tilan ja siinä tapahtuneiden muutosten selvittämisestä sekä tulevaisuudennäkymien ja valitun kasvustrategian tutkimisesta.

Tämän opinnäytetyön keskeiset tutkimuskysymykset ovat seuraavat:

- Millainen Scanfil Oyj:n kasvustrategia on ollut vuosien 2012–2016 aikana?
- Millainen Scanfil Oyj:n taloudellinen tilanne on ollut vuosien 2012–2016 aikana?
- Miten tehdyt yritysostot ovat vaikuttaneet Scanfil Oyj:n taloudelliseen tilanteeseen ja tulevaisuuden näkymiin yritysoston jälkeen?

Opinnäytetyön toisessa luvussa esitellään ensin yleisesti yritysten toiminta- ja talousprosessia, minkä jälkeen luvussa käydään läpi yritysten kirjanpitoon ja tilinpäätökseen liittyvä teoreettinen viitekehys. Tämän jälkeen kolmannessa luvussa käydään läpi erilaisia kasvuteorioita. Neljännessä luvussa esitellään Scanfil Oyj:n yritysanalyysi. Luvussa käydään läpi ensin eri tilinpäätösanalyysityyppejä ja tuloslaskelman ja taseen oikaisumenetelmä. Tämän jälkeen esitellään analyysissa käytettyjen tunnuslukujen laskentatapa ja Scanfil Oyj:n tilinpäätöstiedoista lasketut tunnusluvut ja lyhyt analyysi tunnusluvuista. Viidennessä luvussa esitellään yritysanalyysin tulokset, tehdään johtopäätökset analyysin ja saatujen tulosten perusteella sekä arvioidaan Scanfil Oyj:n tulevaisuuden näkymiä. Valittujen tunnuslukujen avulla pyritään arvioimaan myös yrityksen onnistumista valitsemassaan kasvustrategiassa. Viimeisessä kuudennessa luvussa arvioidaan tutkimuksen reliabiliteettia ja validiteettia sekä opinnäytetyöprosessin kokonaisuutta.

1.3 Tutkimusmenetelmä ja -aineisto

Opinnäytetyössä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Laadullisen tutkimusmenetelmän tarkoituksena ja tavoitteena on pyrkiä kuvaamaan, ymmärtämään ja tulkitsemaan tutkittavaa ilmiötä syvällisesti. Laadullisessa tutkimuksessa aineistona voidaan käyttää myös olemassa olevaa tietoa kuten vuosikertomuksia, tilinpäätöksiä ja muita yrityksen dokumentteja. (Kananen 2014, 16–20.)

Opinnäytetyöni aineisto koostui yritysten talousprosesseista, tilinpäätösanalyysiä ja yrityksen kasvustrategioita käsittelevästä kirjallisuudesta sekä Scanfil Oyj:n vuosikertomuksista ja muista julkisista Scanfil Oyj:tä koskevista tiedoista.

2 Yrityksen toiminta ja talousprosessi

2.1 Yrityksen toiminnan tarkoitus sekä reaali- ja rahaprosessi

Yritykset ovat talousyksiköitä, joilla on omat tulonsa, menonsa ja muut vastuunsa, jotka voidaan erottaa muiden sidosryhmien tuloista, menoista ja muista vastuista. Yrityksen toiminnan tarkoituksena on tuottaa sellaisia tavaroita ja palveluita eli hyödykkeitä, jotka tyydyttävät asiakkaiden tarpeita. Asiakkaan tarve saadaan tyydytettyä, jos asiakas suostuu ostamaan yrityksen tuottaman hyödykkeen ja asiakas kokee tällöin hyödykkeen tuottavan riittävää hyötyä maksettuun rahamäärään nähden. Tätä asiakkaan saaman hyödyn ja maksaman rahamäärän suhdetta kutsutaan asiakkaan kokemaksi arvoksi. (Salmi 2012, 12–14.)

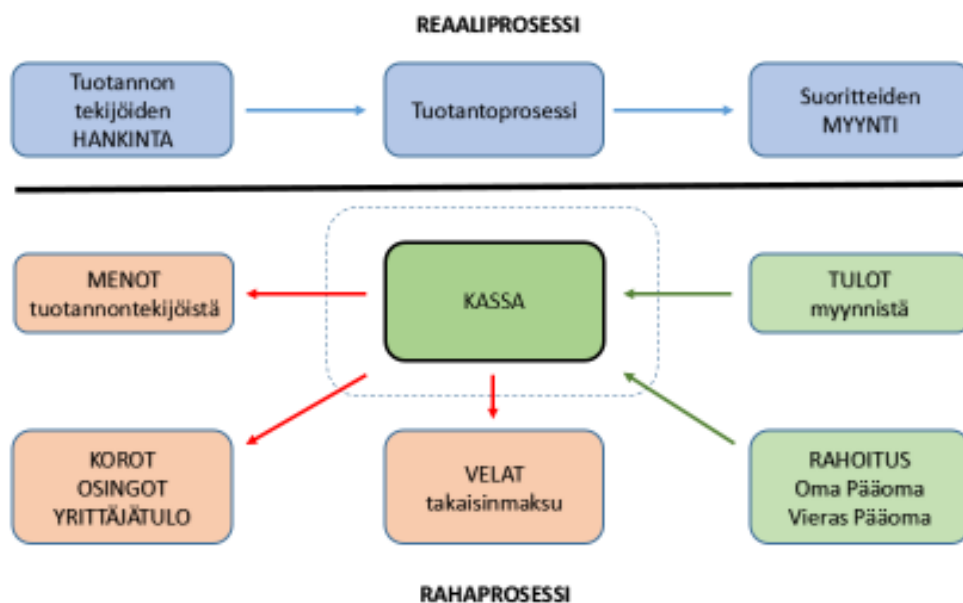
Yritys hankkii tuotannontekijämarkkinoilta erilaisia tuotannontekijäpanoksia, joita jalostaa tuotantoprosessissaan, ja joiden avulla saa siten aikaan hyödykkeitä eli suoritteita. Näitä aikaansaamiaan suoritteita yritys tarjoaa asiakkailleen ostettaviksi suoritemarkkinoilla. Tätä prosessia kutsutaan yrityksen reaali-prosessiksi. Yrityksen toiminta on taloudellisesti kannattavaa silloin, kun yrityksen reaali-prosessi on tehokas. Reaali-prosessin tehokkuutta mitataan vertaamalla panosten ja tuotosten määrää. (Salmi 2012, 13–16.)

Yrityksen toiminnan tavoitteena on saada aikaan tuloja. Tuloja saadaan, kun suoritemarkkinoilla myydään yrityksen reaali-prosessissa aikaansaatuja suoritteita. Yrityksen on

ennen myyntitulojen saamista kuitenkin maksettava tuotantoprosessissa tarvittavista tuotannontekijöistä, ja myyntitulot suoritteista saadaan vasta myöhemmin. Tähän menojen ja tulojen eriaikaisuuteen liittyy myös yritystoiminnan riski. Menojen kattamiseksi, kunnes tuloja saadaan, tarvitaan yrityksen ulkopuolisia rahan lähteitä, joita ovat oma ja vieras pääoma. Ilmaisia pääomia ei ole olemassa eli kaikille yrityksen pääomille joudutaan maksamaan korvausta, omalle pääomalle maksetaan voitonjakoa eli osinkoa ja vieralle pääomalle korkoa. Tätä kokonaisuutta kutsutaan yrityksen rahaprosessiksi. Rahaprosessin tehtävänä on kuvata reaali- ja rahaprosessia rahasuureina. (Salmi 2012, 16–18.)

2.2 Yrityksen talousprosessi ja sen mittaaminen

Yrityksen talousprosessia kokonaisuudessaan voidaan siis kuvata kahden prosessin eli reaali- ja rahaprosessin yhdistelmänä. Tätä mallia kutsutaan yrityksen kiertokulkumalliksi. Kuviossa 1 on kuvattu edellä mainitut yrityksen reaali- ja rahaprosessit sekä kiertokulkumalli. Kiertokulkumalli voidaan nähdä kokonaiskuvauksena yrityksen toiminnasta reaali- ja rahamäärinä. Yrityksen taloudellista tilaa arvioitaessa on arvioitava molemmat prosessit. Ainakin pidemmällä aikavälillä on myös reaali- ja rahaprosessin oltava kunnossa, sillä yrityksen tehokas rahaprosessi ei yksin riitä tuottamaan taloudellisesti kannattavaa tuosta. (Salmi 2012, 18–21.)



Kuvio 1. Yrityksen kiertokulkumalli, mukailen Salmi 2012.

Liiketoiminnan ja yrityksen prosessien tarkoituksena on tuottaa rahaa niin paljon, että yritys pystyy jatkamaan toimintaansa ja kehittymään sekä vastaamaan kaikkiin niihin tarpeisiin, joita yrityksen eri sidosryhmät sille asettavat. Nämä sidosryhmät odottavat saavansa vastineen yrityksen käyttöön luovuttamastaan panoksesta. Jotta yrityksen on mahdollista tämä vastine antaa, on yritystoiminnan oltava taloudellisesti kannattavaa. Yrityksen sidosryhmiä ovat muun muassa omistajat, sijoittajat, rahoittajat, asiakkaat, tarvarantoimittajat, henkilöstö, valtiovalta ja kilpailijat. Sidosryhmät ovat yrityksen kanssa vuorovaikutuksessa ja tarvitsevat erilaisia tietoja yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja yritystoiminnasta saadusta tuloksesta. (Salmi 2012, 12–13, 21.)

Yrityksen taloudellista tilannetta voidaan kuvata erilaisten taloudellisten mittareiden ja raporttien avulla. Näiden avulla voidaan myös arvioida, miten yrityksen strategiat ja tavoitteet on pystytty toteuttamaan, ja millaisen taloudellisen tuloksen yrityksen toiminta tuotti. Taloudelliset raportit ovat historiamittareita, jotka eivät yksinään pysty kuvaamaan ja selittämään, mistä tekijöistä yrityksen tuloksen muodostuminen johtui. Siksi yrityksissä käytetään myös muita mittareita, kuten asiakas-, prosessi ja henkilöstömittareita mittaamaan ja selittämään asioita liiketaloudellisen tuloksen takana. (Salmi 2012, 21–23.)

Yrityksen liikekirjanpidon avulla kerätään talteen yrityksen rahaprosessissa tapahtuneiden liiketapahtumien tietoja. Tätä kirjanpidosta saatua tietoa käytetään hyväksi taloudellisten mittarien ja raporttien, kuten tilinpäätöksen laatimiseen. Liikekirjanpito on kirjanpitolain (KPL) ja kirjanpitoasetuksen (KPA) säätelemä järjestelmä, jonka mukaisesti kaikki kirjanpitovelvolliset järjestävät liikekirjanpitonsa yhtenäisin perustein. Koska kirjanpitoa pidetään laissa ja asetuksessa säädetyssä yhtenäisessä muodossa, ovat eri yritysten kirjanpidosta saatavat tiedot vertailukelpoisia. Vaikka laki ja asetus antavat yrityksille liikkumavaraa, helpottavat yhtenäiset perusteet yrityksen taloudellisen tilan tulkintaa. (Salmi 2012, 23.)

2.3 Yrityksen liikekirjanpidon yleiset periaatteet

Yrityksen reaali- ja rahaprosessia voidaan siis kuvata liikekirjanpidon avulla. Liikekirjanpidon tehtävänä on pitää erillään yrityksen ja muiden sidosryhmien tulot, menot ja rahat. Tämän lisäksi kirjanpidosta saadaan tietoja, joita voidaan käyttää yrityksen toiminnan suunnitteluun ja seurantaan. Kirjanpidon tärkein tehtävä on kuitenkin yritystoiminnan tuloksen selvittäminen. Tuloksesta ovat kiinnostuneita ennen kaikkea yrityksen omistajat, mutta myös muut sidosryhmät, kuten valtio. Esimerkkinä tästä voidaan tuoda esille se,

että yhteiskunnalle maksettavat verot lasketaan yrityksen toteutuneen tuloksen perusteella. (Tomperi 2016, 11.)

Juoksevaan kirjanpitoon kirjataan reaali-prosessista aiheutuneet liiketapahtumat eli menot, tulot, rahoitustapahtumat sekä niihin liittyvät oikaisu- ja siirtoerät. Yrityksen rahoitustapahtumia ovat muun muassa laskujen maksut, myyntilaskujen suoritukset, oman pääoman sijoitukset ja palautukset sekä lainojen nostot ja takaisinmaksut. Jos tarkastellaan yrityksen rahoitustapahtumia, huomataan, että yrityksen rahan lähteitä ovat pääomarahoitukset ja tulorahoitus. Rahan käyttöä ovat tuotannon tekijöiden hankinta, pääoman palautukset ja voitonjako sekä maksettavat verot. (Tomperi 2016, 13–14.)

Kirjanpidossa noudatetaan kirjanpitolakia, ja muuta yrityksen toimintaa muuten säätelevää lainsäädäntöä, kuten osakeyhtiölakia, muita kauppaoikeudellisia säännöksiä ja kansainvälisiä standardeja. Kirjanpitolaissa edellytetään, että yritykset noudattavat hyvää kirjanpitoa, jota ei kuitenkaan ole määritelty tarkemmin lainsäädännössä. Hyvä kirjanpito sisältää ne käytännöt ja periaatteet, mitkä on katsottu kuuluvan kirjanpidon hyvään hoitamiseen. Hyvän kirjanpitotavan keskeisin tulkitsija on kirjanpitolausuntakunta (KILA), joka voi antaa erilaisista kirjanpitoon liittyvistä asioista ohjeita ja lausuntoja. (Tomperi 2015, 7–8.)

Tilikauden kirjanpidon vaiheet ovat seuraavat:

- 1) Tilinavaus. Tilikausi aloitetaan avaavalla taseella, jossa on kirjattuna yrityksen omaisuus sekä mistä lähteestä omaisuus on rahoitettu.
- 2) Liiketapahtumien kirjaaminen. Tilikauden aikana juoksevaan kirjanpitoon kirjaetaan kaikki tilikaudelle kuuluvat tulot ja menot.
- 3) Tilinpäätös. Tilikauden lopussa laaditaan tilinpäätös. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, päättävän taseen ja mahdollisesti rahoituslaskelman.

Seuraava tilikausi aloitetaan jälleen tilinavauksella eli avaavalla taseella, jonka tiedot saadaan edellisen kauden päättävästä taseesta. (Tomperi 2016, 16.)

2.4 Suomalaisen tilinpäätösnormiston yleiset periaatteet

Yrityksen liiketoiminnan totaalitulo voidaan laskea yrityksen koko toiminta-ajalta. Tulos lasketaan vähentämällä toiminta-ajan tuloista toiminnan aiheuttamat menot. Normaalisti yrityksen toiminta on kuitenkin jatkuvaa, joten ei ole järkevää odottaa yrityksen toiminnan

loppumista, jotta yrityksen liiketoiminnan tulos saataisiin laskettua. Tämän lisäksi sekä yrityksen johdolle että sidosryhmille on tärkeää pystyä arvioimaan yrityksen tulevia toimintaedellytyksiä, ja siksi yrityksen toimintaa arvioidaan säännöllisesti määrätyissä jaksoissa. Näitä määrättyjä jaksoja ovat yrityksen tilikaudet, joiden ajalta tilikauden tulos lasketaan. Tilikausi on yleensä 12 kuukauden mittainen, mutta erikoistapauksissa kuten yrityksen toimintaa aloitettaessa tilikausi voi olla myös muun ajanjakson pituinen. (Salmi 2012, 24–25.)

Tilikausi päätetään tilinpäätöksellä, jonka tehtävänä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksen taloudellisesta asemasta ja tilikauden tuloksesta. Kirjanpitolain mukaan tilinpäätös koostuu tuloslaskelmasta, jossa kuvataan mistä tulo- ja menoeristä tilikauden tulos muodostuu sekä taseesta, joka kuvaa yrityksen tilinpäätöshetken taloudellista tilannetta. Mikäli yritys on julkinen osakeyhtiö tai osuuskunta ja se ei ole ns. pieni kirjapitovelvollinen on yrityksen esitettävä myös rahoituslaskelma, josta saadaan lisätietoa varojen hankinnasta ja niiden käytöstä. Tilinpäätöksen kokonaisuuteen kuuluu myös toimintakertomus, josta saadaan lisätietoa toiminnan kehitymisestä ja tulevaisuudennäkymistä. Toimintakertomuksen sisältövaatimukset määräytyvät yrityksen koon mukaan. Näiden lisäksi tilinpäätökseen liitetään osakeyhtiöissä myös tilintarkastuskertomus, jonka antaa yhtiökouksen valitsema tilintarkastaja. (Salmi 2012, 25–26, 91.)

Suomalainen tilinpäätösnormisto antaa melko tarkkoja laskentasäännöksiä, ja se huomioi paremmin verotukselliset ja velkojien tarpeet. Järjestelmä onkin suunniteltu enemmän pankkikeskeiseen rahoitusjärjestelmään. Kirjanpitolain mukaan tilinpäätöksen yleiset periaatteet ovat seuraavat, ja näistä periaatteista saa poiketa vain erityisestä syystä:

- 1) Oletus yritystoiminnan jatkuvuudesta (*going concern*).
Jatkuvuuden oletus johtaa siihen, että yrityksen omaisuuden arvoa arvioitaessa arvona käytetään tulonodotusta eikä omaisuuden reaalista eli myytäessä saatavaa hintaa. Myös tasejatkuvuus on jatkuvuutta eli tällöin edellisen tilikauden päätävä tase on seuraavan tilikauden avaavan taseen perusta.
- 2) Johdonmukaisuus laatimisperiaatteissa tilikaudesta toiseen.
Eri tilikausilta annettavien tietojen on oltava vertailukelpoisia, ja jos laatimisperiaatteita muutetaan, on siitä annettava tieto.
- 3) Tilikauden tuloksesta riippumaton varovaisuusperiaate.

Periaatteen mukaan tulot arvioidaan varovaisesti ja vain toteutuneet voitot merkitään. Menot ja tappiot kirjataan mieluummin pessimistisesti ja velkoja ei arvosteta liian pieneksi tai omaisuutta liian suureksi. Jos toiminta on voitollista tai tappiollista, se ei ole syy muuttaa arvostusperusteita.

- 4) Tilikaudelle kuuluvien tulojen ja kulujen kohdistaminen suoriteperusteella (*accrual basis*).

Tällöin tulo kirjataan tuloslaskelmaan tuotoksi silloin, kun suorite on luovutettu ja kulu silloin, kun suorite on vastaanotettu.

- 5) Kaikki omaisuus- ja rahoituserät arvostetaan erikseen.

Omaisuuserät kirjataan taseeseen hankintahinnan arvolla, ja eriä ei saa yhdistä muiden saman laatuisten hyödykkeiden kanssa siinäkään tapauksessa, että erien arvo muuttuu vastakkaisiin suuntiin. (Salmi 2012, 27.)

2.5 IFRS-tilinpäätösnormiston yleiset periaatteet

Suomalaisissa yrityksissä tilinpäätös laaditaan edellä mainitulla suomalaisen tilinpäätösnormiston ja kirjanpitolain määrittämällä periaatteella. Mikäli kyseessä on julkisesti noteerattu yhtiö eli pörssiyhtiö, kirjanpitolaki kuitenkin velvoittaa yritystä laatimaan tilinpäätöksen kansainvälisten tilinpäätösstandardien mukaan. Suomessa julkisesti noteeratut yritykset noudattavat yleisesti International Accounting Standard Boardin (IASB) laatimaa International Financial Reporting Standards (IFRS) tilinpäätösnormistoa. Suomalainen tilinpäätösnormisto ja IFRS-normisto poikkeavat toisistaan sekä laajuudeltaan että rakenteeltaan. IFRS-tilinpäätös on suunniteltu osakemarkkinaperustaiseen rahoitusjärjestelmään. (Kallunki 2014, 25.)

IFRS-normisto muodostuu kolmesta osasta eli

- 1) teoreettisesta viitekehuksesta, joka esittää tilinpäätöksen laatimista ja esittämistä koskevat yleiset periaatteet
- 2) tilinpäätösstandardeista
- 3) standardien tulkintaohjeista. (Kallunki 2014, 25.)

IFRS-viitekehysten mukaan tilinpäätös laaditaan erityisesti sijoittajien tietotarpeita ja päätöksentekoa ajatellen. Tämä perustellaan sillä, että sijoittajien tietotarpeen täyttämisen täyttää parhaiten myös muiden sidosryhmien tietotarpeet. Viitekehyksessä korostetaan, että tilinpäätöksen tulee kuvata toiminnan tulosta, yrityksen taloudellista asemaa ja

muutoksia taloudellisessa asemassa. Tilinpäätösinformaation käyttäjä saa näiden tietojen avulla parhaan tiedon yrityksen kyvystä tuottaa kassavirtaa, kassavirran ajallisesta ajoittumisesta sekä kassavirtaan liittyvästä varmuudesta tai epävarmuudesta. (Kallunki 2014, 27.)

IFRS-viitekehys sisältää yleiset periaatteet tilinpäätöksen laatimiseen ja esittämiseen. Nämä periaatteet ovat tarpeellisia erityisesti tilanteissa, joissa tilinpäätöksen laatija joutuu käyttämään omaa harkintaa tilinpäätöksen laadinnassa. IFRS-tilinpäätöksen laatimisen yleiset periaatteet ovat seuraavat:

1) Suoriteperusteinen laadinta (*accrual basis*).

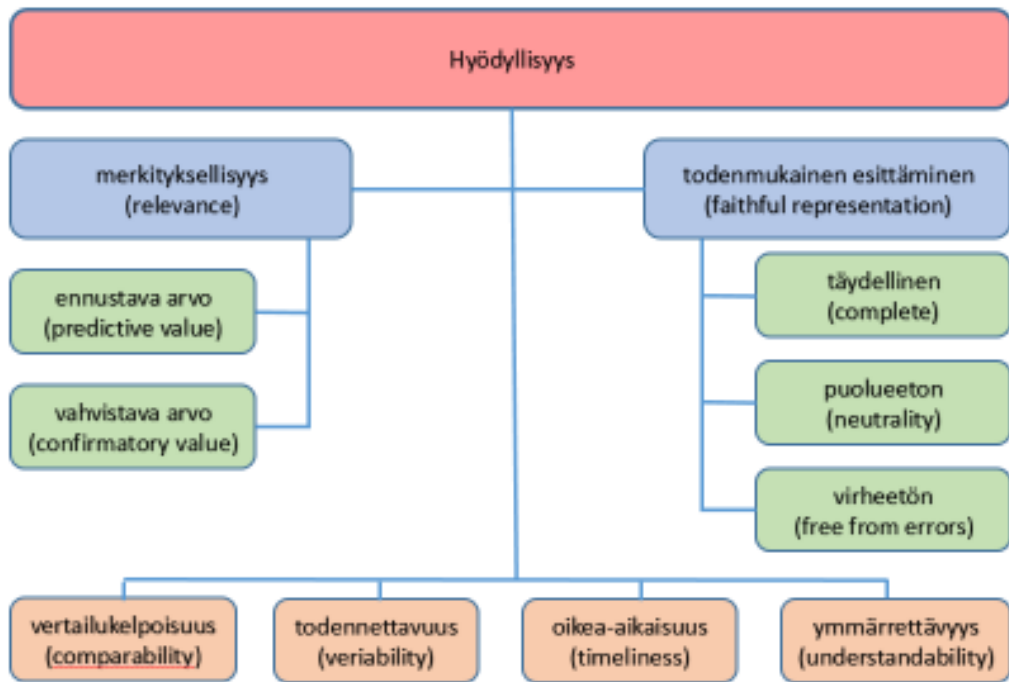
Tilinpäätös on laadittava suoriteperusteisesti, joka tarkoittaa sitä että liiketapahtumien kirjaukset tehdään silloin, kun ne toteutuvat.

2) Jatkuvuuden periaate (*going concern*).

Tilinpäätöksen laatimisessa on noudatettava jatkuvuuden periaatetta, joka tarkoittaa sitä, että yrityksen toiminnan oletetaan jatkuvan ennakoitavissa olevan tulevaisuuden ajan.

3) Laadulliset periaatteet.

Tilinpäätösinformaation tulee olla hyödyllistä taloudelliselle päätöksenteolle. Informaatio on hyödyllistä silloin, kun se on merkityksellistä, esitetty luotettavasti ja todenmukaisesti. Merkityksellisyys ja todenmukaisuus ovat perustavanlaatuisia laadullisia periaatteita. Laadullisten ominaisuuksien suhdetta toisiinsa on kuvattu kuviossa 2. Informaation merkityksellinen esittäminen merkitsee sitä, että tiedoilla on ennustettavaa ja vahvistavaa arvoa. Informaation todenmukainen esittäminen edellyttää, että laadittu informaatio on täydellistä, puolueetonta ja virheetöntä. Näiden lisäksi on olemassa hyödyllisyyttä lisääviä laadullisia ominaisuuksia, joita ovat vertailukelpoisuus, todennettavuus, oikea-aikaisuus ja ymmärrettävyys. Informaation laatijan on tällöin myös huolehdittava laadullisten ominaisuuksien toteutumisen tasapainosta siten, että tilinpäätöksen tavoitteet täyttyvät. Tilinpäätöksen laatimisesta saatavien hyötyjen tulisi kuitenkin aina ylittää laatimisesta aiheutuvat kustannukset. (Kallunki 2014, 28–30.)



Kuvio 2. IFRS-tilinpäätöstietojen laadulliset vaatimukset ja niiden suhteet. (Kallunki 2014, 30.)

2.6 IFRS-tilinpäätöksen rakenne

IFRS-tilinpäätöksen rakennetta koskevat vaatimukset on kuvattu IAS 1 Tilinpäätöksen esittäminen -standardissa. IFRS-tilinpäätös sisältää viisi osaa:

- tuloslaskelman
- taseen
- oman pääoman muutoslaskelman
- rahavirtalaskelman
- liitetiedot.

IFRS-standardi ei vaadi tilinpäätöksen osaksi toimintakertomusta, eikä siinä ole määräyksiä siitä informaatiosta, mitä johdon katsauksen tulee sisältää. IFRS-tilinpäätöksessä taseen ja liitetietojen merkitys informaation lähteenä korostuu. Myös oman pääoman muutosten esittäminen laskelmana on tärkeää, koska IFRS-standardi vaatii monien kirjausten tekemisen ohii tuloslaskelman suoraan taseeseen oman pääoman muutosiksi. (Kallunki 2014, 25–26.)

Taulukossa 1 on vertailtu suomalaisen tilinpäätösnormiston ja IFRS-normiston mukaan tehdyn tilinpäätöksen eri osien eroja. Suurimmat erot liittyvät tuloslaskelmaan, taseeseen ja liitetietoihin, mutta myös toimintakertomukseen ja oman pääoman muutoslaskelmaan liitty eroja.

Taulukko 1. Suomalaisen tilinpäätösnormiston ja IFRS-tilinpäätöksen vertailua.

Tilinpäätökseen sisältyvät osat	Suomalainen tilinpäätösnormisto	IFRS normisto
Tuloslaskelma	Vaaditaan	Vaaditaan, laaja tuloslaskelma
Tase	Vaaditaan	Vaaditaan, omaisuuserien arvostaminen käypään arvoon
Rahavirtalaskelma	Vaaditaan	Vaaditaan
Liitetiedot	Vaaditaan	Vaaditaan, enemmän vaadittuja pakollisia liitetietoja
Toimintakertomus	Vaaditaan	Ei vaadita
Oman pääoman muutoslaskelma	Ei vaadita	Vaaditaan

IFRS-vaatimusten mukaan tuloslaskelma esitetään laajana tuloslaskelmana, jolloin tuloslaskelmassa otetaan huomioon kaikki pääoman muutokset, joiden taustalla ei ole yrityksen ja omistajien väliset liiketoimet. IFRS-tilinpäätöksen taseessa esiintyy enemmän eriä kuin suomalaisen normiston mukaisessa taseessa, minkä lisäksi myös omaisuuserien arvostus on erilainen. Lisäksi omaisuuserät on useimmiten arvostettu käypään arvoon, kun taas suomalaisen tilinpäätösnormiston vaatimuksena on taseen erien arvostaminen hankintamenon arvoon. IFRS-tilinpäätökseen vaaditaan huomattavasti enemmän liitetietoja kuin suomalaisen normiston mukaiseen tilinpäätökseen. Lisäksi yksittäiset IFRS-standardit edellyttävät hyvin yksityiskohtaisesti, mitä liitetietoihin tulee sisällyttää. Suomalainen tilinpäätösnormisto ei anna mahdollisuutta merkitä tuloja ja menoja tai niiden oikaisuja tuloslaskelman ohi suoraan taseen omaan pääomaan. IFRS-tilinpäätösnormisto mahdollistaa oman pääoman muutosten kirjaamisen suoraan taseeseen, mutta näistä muutoksista on tehtävä selvitys tilinpäätökseen oman pääoman muutoslaskelman muodossa. (Kallunki 2014, 31–46.)

2.6.1 Tuloslaskelma ja tase

Tuloslaskelma kuvaa yrityksen toiminnan tulosta tilikauden aikana ja sisältää kaikki tilikaudella kirjatut tuotto- ja kuluerät. Tuotto- ja kuluerien erotuksesta saadaan laskettua tilikauden tulos, tuotto- ja kuluerinä ei saa kuitenkaan esittää satunnaisia eriä. IRFS-tilinpäätöksen tuloslaskelma on niin sanottu laaja tuloslaskelma, jossa otetaan huomioon oman pääoman muutokset, joiden takana ei ole omistajien ja yrityksen väliset liiketoimet. Laaja tuloslaskelma voidaan laatia joko yhtenä tai kahtena erillisenä laskelmana. Käytettäessä kahta laskelmaa, on ensimmäisessä voiton ja tappion osatekijät sisältävä laskelma. Toinen laskelma lähtee liikkeelle tilikauden voitosta ja tappiosta, ja se sisältää laajan tuloslaskelman muut erät. (Kallunki 2014, 31–32.)

Laajassa tuloslaskelmassa on siis eriteltävä voitto tai tappio, joka ei sisällä muita laajan tuloslaskelman eriä. Näitä muita eriä ei sallita tai vaadita kirjattaviksi tulosvaikutteisesti. Muut erät ovat

- uudelleenarvostusrahaston muutokset (IAS 16 ja IAS 38)
- etuusperusteisten järjestelyiden uudelleen määrittelystä syntyvä erät (IAS 19)
- ulkomaisen yksikön tilinpäätöksen muuntamisesta johtuvat voitot ja tappiot (IAS 21)
- myytävissä olevien rahoitusvarojen arvostamisesta johtuvat voitot ja tappiot (IAS 39).

Voiton tai tappion sekä laajan tuloksen jakautuminen emoyhtiön omistajille ja vähemmistölle kuuluvaan osuuteen on myös esitettävä tuloslaskelmassa. (Kallunki 2014, 31–32.)

Taseen tarkoituksena on antaa mahdollisimman oikea kuva yrityksen varallisuusasemasta. IRFS-tilinpäätöksen taseen vähimmäiserät on määritelty IAS 1 -standardissa, ja standardin mukaan tase on esitettävä jaoteltuna lyhyt- ja pitkäaikaisiin eriin. Jos kuitenkin jaottelu pysyviin ja vaihtuviin tase-eriin antaa merkityksellisempää ja luotettavampaa informaatiota, on tällaisen jaottelun käyttö sallittua. Tase-erien arvostaminen tehdään usein käypään arvoon hankintamenon sijasta. IRFS-tilinpäätöksessä taseen painoarvo on suuri. (Kallunki 2014, 37–39.)

2.6.2 Oman pääoman muutoslaskelma

Oma pääoma voi muuttua tilikauden aikana omaan pääomaan kirjattavien voittojen tai tappioiden, voitonjaon tai osakepääoman muutosten seurauksena. Muutokset kuvaavat

yrittäjän nettovarallisuuden muutosta tilikauden aikana. IRFS-tilinpäätöksessä oman pääoman muutoslaskelma kuvaa oman pääoman muutoksen määrän ja syyt muutokseen tilikauden aikana. (Kallunki 2014, 44.)

Oman pääoman muutoslaskelmassa esitetään eri oman pääoman eristä tilikauden alun ja lopun kirjanpitoarvo sekä muutokset tilikauden aikana, näitä laskelmia kutsutaan täsmäytyslaskelmiksi. Täsmäytyslaskelmat tehdään laajan tuloslaskelman molemmista osista. Laajan tuloslaskelman ensimmäisestä osasta tehdään täsmäytyslaskelma tilikauden voitoista tai tappiosta. Toisen osan muista eristä tehdään täsmäytyslaskelma jokaisesta erikseen. Näiden erien mukaan ottaminen huomioi myös omaan pääomaan kirjatavat erät, kuten käyvän arvon muutokset. Lisäksi täsmäytyslaskelmat tehdään varojen jaosta omistajille ja omistajien tekemistä oman pääoman sijoituksista yritykseen. (Kallunki 2014, 44–45.)

2.6.3 Rahavirtalaskelma

IRFS-normistossa rahavirtalaskelmaa koskevat määräykset on esitetty IAS 7 -standardissa. Rahavirtalaskelmassa liiketapahtumat käsitellään maksuperusteisesti eli vain ne liiketapahtumat huomioidaan, jotka vaikuttavat rahavaroihin. Lopputuloksena saadaan rahavarojen nettomuutos tilikauden aikana. Tätä tietoa voidaan käyttää hyväksi arvioitaessa sitä, millainen on yrityksen kyky kerryttää rahavaroja ja miten yritys on rahavirtoja käyttänyt. (Kallunki 2014, 47.)

IAS 7 -standardin mukaan rahavirtalaskelma esitetään jaoteltuna liiketoiminnan, investointien ja rahoituksen rahavirtoihin. Rahavirtalaskelma voidaan tehdä joko niin sanottuna suorana tai epäsuorana rahavirtalaskelmana. Näissä eri tavoissa investointien ja rahoituksen rahavirtalaskelma on sama, mutta liiketoiminnan rahavirta voidaan laskea joko suoralla tai epäsuoralla menetelmällä. Kokonaisuudessaan rahavirtalaskelma tehdään seuraavassa järjestyksessä, ensin liiketoiminnan rahavirtalaskelma, sitten investointien rahavirtalaskelma ja viimeiseksi rahoituksen rahavirtalaskelma. Rahavirtalaskelma täsmäytetään lopuksi taseeseen, vertaamalla rahavirtojen nettolisäyksen ja rahavarojen määrää tilikauden alussa rahavarojen määrään tilikauden lopussa. (Kallunki 2014, 48–50.)

Kun liiketoiminnalla on kyky tuottaa kassavirtaa, on liiketoiminnan rahavirta positiivinen. Jos rahavirta on selvästi negatiivinen peräkkäisillä tilikausilla, on yrityksellä ongelmia liiketoiminnan kannattavuudessa. Investointien rahavirta taas voi olla negatiivinen tilikaudella, jolloin yritys on tehnyt investointeja. Rahoituksen rahavirtalaskelma kertoo siitä mistä lähteistä investointeihin käytetyt pääomat ovat lähtöisin. (Kallunki 2014, 51.)

2.6.4 Liitetiedot

IRFS-standardi vaatii paljon enemmän liitetietoja kuin Suomen kirjanpitolainsäädäntö. Yksittäisissä IRFS-standardeissa on tarkkoja määritelmiä liitetiedoissa esitettävistä tiedoista. Liitetietojen esittämiseen liittyvät yleiset vaatimukset on esitetty IAS 1 -standardissa. Standardin mukaan liitetiedoissa on esitettävä seuraavat tiedot:

- tilinpäätöksen laatimisperusteet sekä yksityiskohtaiset laatimisperiaatteet
- sellainen IRFS-standardin vaatima informaatio, jota ei esitetä tilinpäätöksen muissa osissa
- sellainen lisäinformaatio, jolla on merkitystä tilinpäätöksen ymmärtämiseen, mutta jota ei ole esitetty tilinpäätöksen muissa osissa.

Liitetiedot on esitettävä järjestelmällisellä tavalla, ja viittaukset liitetietoihin ja tilinpäätöksen eri osiin, on oltava asianmukaiset. Liitetiedoissa on myös annettava ilmoitus IRFS -standardin noudattamisesta sekä yhteenveto merkittävistä laatimisperiaatteista. (Kallunki 2014, 54–55 .)

3 Kasvustrategiat

3.1 Yrityksen kasvustrategiat

Yleensä yrityksen tärkein tavoite on tuottaa mahdollisimman paljon voittoa. Yrityksen tuottaessa voittoa se kasvattaa pääomaansa tulorahoituksen avulla. Jotta yritys pystyy edelleen kasvamaan, on sen todennäköisesti uhrattava näitä saamiaan voittovaroja kasvattaakseen toimintaansa edelleen. Yritykset voivat kasvattaa liiketoimintaansa monella erilaisella tavalla. Kasvavilla markkinoilla yrityksen voi olla helppo kasvattaa toimintaansa nykyisellä liiketoimintatavalla, tällöin yritys kasvaa orgaanisesti. Muita liiketoimin-

nan kasvutapoja eli yrityksen kasvustrategioita ovat Beggin ja Wardin mukaan epäorganianinen eli horisontaalinen, joka kasvattaa nykyisen liiketoiminnan volyyymia, erilaistuminen, joka kasvattaa liiketoimintaa erilaisten, kokonaan uusien liiketoimintojen avulla ja vertikaalinen, jolloin tehdään liiketoimintaketjun osista suurempi osa itse. (Begg & Ward 2013, 165.)

Kasvustrategioiden valinnan perusteena on yritysten erilainen taloudellinen, kilpailullinen ja liiketoiminnallinen tilanne. Yritykset valitsevat kasvustrategiansa eri tekijöiden mukaan ja syyt valittuun kasvustrategiaan liittyvät yleensä yrityksen haluun ja kykyyn kasvattaa liiketoimintaansa tai pienentää kulujansa. Seuraavassa esitellään edellä mainittuja erilaisia kasvutapoja, sekä eri yrityksen erilaisten kasvutapojen valinnan syitä ja vaikutuksia kasvuun.

3.1.1 Orgaaninen ja horisontaalinen kasvu

Liiketoimintaa voidaan kasvattaa samalla liiketoiminta-alueella orgaanisesti tai epäorganisesti eli horisontaalisesti. Orgaaninen kasvu tarkoittaa yrityksen liiketoiminnan kasvua kasvavan markkinan avulla. Koska markkina kasvaa, myös yritys kasvaa ilman muutoksia liiketoiminnassa, eli yritys tekee tällaisessa tilanteessa enemmän samoja tuotteita samoille markkinoille ja kasvattaa toiminnan volyyymia esimerkiksi omaa kapasiteettia lisäämällä. Tilanteessa, jolloin markkinat kasvavat muutoinkin voimakkaasti, voi yrityksen orgaaninen kasvu olla yhtä aikaa tasaista ja nopeaa sekä samalla myös kannattavaa. Toisaalta tilanteessa, jossa markkinat ovat kyllästyneet ja toimialan kasvu perustuu vain kokonaismarkkinan yleiseen kasvuun, kasvun hakeminen voi johtaa kilpailun kiristymisen kautta sekä hintojen että volyymin laskuun. (Begg & Ward 2013, 165.)

Vaihtoehtona liiketoiminnan kasvattamiseksi samalla liiketoiminta-alueella on yrityksen kasvattaminen epäorganisesti eli horisontaalisesti. Ero orgaaniseen kasvuun on siinä, että kasvu saadaan aikaiseksi joko ostamalla toinen samalla alalla toimiva yritys tai fuusioimalla kaksi yritystä yhteen. Yritysosstolla tai fuusioitumisella yritys kasvattaa nykyisen kaltaista liiketoimintaansa ja kasvattaa siten liikevaihtoaan. Horisontaalisen kasvun mahdolliseksi eduiksi katsotaan kilpailun väheneminen, orgaanisen kasvun kiihtyminen ja tehokkuuden lisääntyminen. (Begg & Ward 2013, 167.)

Kilpailun väheneminen aiheutuu siitä, että ostaessaan kilpailijan liiketoiminnan, yritykseltä poistuu markkinoilta yksi kilpailija. Tällöin hintakilpailu markkinoilla todennäköisesti

lievenee, koska kilpailutilanteen helpottuessa hintojen lasku on epätodennäköisempää ja hintojen kohoaminen todennäköisempää ja helpompaa. Tällöin entisellä toiminnan vo-lyymillä saadaan todennäköisesti aikaiseksi suurempi liikevaihto. Kilpailun väheneminen voi myös vaikuttaa orgaanisen kasvun määrään, ja siten antaa lisämahdollisuuksia myös liiketoiminnan orgaaniseen kasvuun. (Begg & Ward 2013, 167–169.)

Yritystolla tai fuusioitumisella yritys hakee yleensä myös yrityksen koon avulla syntyviä hyötyjä, tuottavuuden kasvua, tehokkuutta ja kustannussäästöjä. Fuusioita ja yritysos-toja usein perustellaankin suuruuden ekonomialla eli sillä, että suuremmassa yrityksessä pitkän aikavälin keskimääräiset kustannukset ovat pienemmät per tuotettu yksikkö. Usein lisäperusteluna ovat esimerkiksi hallinnollisissa kuluissa syntyvät säästöt. Yritys voi toisaalta myös kasvaa niin suureksi, että yrityksen koko muuttuu edusta haitaksi. Tällöin yrityksen tuottavuus laskee, koska ongelmat toimintojen yhteensovittamisessa ja hallinnassa kasvavat liikaa. (Begg & Ward 2013, 169.)

Tuottavuus ja tehokkuus voivat kasvaa myös oppimisen ja uuden tiedon omaksumisen kautta. Yritystoissa ja fuusioissa on yleensä tarkoituksena saada hyödynnettyä myös kahden yrityksen osaaminen tehokkaammin, ja siten parantaa tuottavuutta, tehokkuutta ja kannattavuutta. Osaamisen ja inhimillisen pääoman siirtämiseen yrityksestä toiseen liittyy kuitenkin haasteita, jotka liittyvät yrityksen toimintatapoihin, prosesseihin yrityskulttuuriin. (Begg & Ward 2013, 169–170.)

3.1.2 Kasvu erilaistumisen avulla

Monet yritykset hakevat kasvua liiketoiminnan erilaistumisen avulla, tällöin yritys hakee nykyisiltä tai uusilta liiketoiminta-alueilta uusia tuoteryhmiä, joihin on järkevää laajentaa liiketoimintaa. Uudet tuoteryhmät ja liiketoiminnot voivat olla nykyiseen liiketoimintaket-jun osia, joko löyhästi tai kiinteästi liiketoimintaan liittyviä tai kokonaan uusia. Vertikaali- sessa kasvussa yritys kasvattaa liiketoimintaansa lisäämällä lisäarvoa tuottavia toimin-toja oman alansa liiketoimintaketjussa. Monialaisessa kasvussa yritys kasvattaa liiketoi-mintaansa etsimällä uusia tuotteita tai palveluita eri liikatoiminta-alueilta, kuitenkin niin, että jokin liityntä nykyiseen liiketoimintaan on löydettävissä. Syitä erilaistumisen avulla tapahtuvaan kasvuun voivat olla rinnakkaistuotannon edut, kustannussäästöt sekä ny-kyisen liiketoiminnan riskin tasoittaminen erityyppisten toimialojen ja tuotteiden avulla. (Begg & Ward 2013, 177–179.)

Rinnakkaistuotannon voidaan ajatella tuovan kustannussäästöjä, koska usein on edullisempaa tuottaa yhdessä useampia tuotteita, kuin jokainen tuote erikseen. Usein erilaistuminen liittyy myös tuotemerkkeihin ja brändeihin, joiden alla voidaan tuottaa ja myydä hyvinkin erilaisia tuotteita. Tällöin kustannussäästöjä saadaan markkinointikuluista. Rinnakkaistuotannossa voidaan myös saada kustannussäästöjä eri tuotteiden samankaltaisten prosessien avulla. (Begg & Ward 2013, 177–178.)

Erilaistumisen avulla voidaan myös vähentää yrityksen riskiä markkinoilla. Yhden tai muutaman tuotteen yritys on riskialttiimpi markkinoiden muutoksille. Nopeat ja suuret muutokset markkinoilla tai markkinaosuuksissa voivat olla suuri riski yritykselle. Erilaistamalla yrityksen tuotteita ja liiketoimintaa voidaan vähentää tätä riskiä. Erilaistamisen etuna on myös luonnollisesti liiketoiminnan kasvu. (Begg & Ward 2013, 178.)

Erilaistumisen haittapuolena voi olla suuruuden ekonomian menettäminen ja tuottavuuden lasku ja kustannusten kasvu. Myös yrityksen hallittavuus voi heikentyä sen mukaan, mitä monialaisempi ja monimutkaisempi yrityksen toiminta on. Vertikaalisen kasvun kohdalla voidaan erityisesti miettiä myös strategista ulottuvuutta, eli siitä minkä osan liiketoimintaketjusta yritys itse tekee ja minkä osan ostaa. Myös monialaistuminen on strateginen valinta, jota yrityksen tulee huolellisesti harkita. (Begg & Ward 2013, 176–179.)

4 Yritysanalyysi Scanfil Oyj

4.1 Tilinpäätösanalyysi

Tilinpäätösanalyysiä käytetään usein puhekielessä terminä kuvaamaan hyvin erilaisia ja monen tasoisia tilinpäätöksen pohjalta tehtyjä analyysejä. Yleisesti ottaen tilinpäätösanalyysi on yrityksen taloudellisen tilan arviointia erilaisten liiketoimintapäätösten tekemistä varten. Yritystä voidaan tällöin verrata toisiin yrityksiin ja erilaisiin yritykselle asetettuihin tavoitteisiin, samalla yrityksen tulosta voidaan verrata eri vuosien välillä. Kallunki esittääkin, että tilinpäätösten vahvuus analyysin pohjana onkin juuri vertailtavuudessa. Koska tilinpäätösten laadintatapa on hyvin pitkälti lainsäädännön ja normien säätelemää, ovat tiedot myös hyvin suurelta osin vertailukelpoisia eri yritysten välillä. Lisäksi tilinpäätöksistä saatavan tiedon avulla voidaan helposti arvioida yrityksen taloudellisen tilan eri

ulottuvuuksia. Tällaisia eri ulottuvuuksia ovat esimerkiksi yrityksen kannattavuus, kasvu ja liiketoiminnan riskit. (Kallunki 2014, 12–13.)

Kallungin mukaan tilinpäätösanalyysit ovat Suomessa siirtyneet tuottamaan erityisesti osakesijoittajien tarvitsemaan tietoa. Samaan aikaan tilinpäätösanalyysien käyttökelpoisuutta päätöksenteossa on lisännyt rinnalle tuodut rahoitustieteen teoriat ja mallit, joiden avulla voidaan verrata yrityksestä saatua sijoitetun pääoman tuottoa esimerkiksi muiden vaihtoehtoisten sijoituskohteiden antamaan tuottoon. Tämän lisäksi tilinpäätösanalyysit ovat kiinteässä yhteydessä liikkeenjohdon teorioihin ja strategioihin sekä taloustieteen. Kallunki esittääkin, että tilinpäätösanalyysit ovat osa laajempia yritysanalyysijä, joissa käytetään hyväksi muutakin olemassa olevaa informaatiota kuin tilinpäätöstä. Näissä laajemmissa analyysissä käytetään hyödyksi mm. kilpailijoiden, toimialan ja koko kansantalouden kehitystä kuvaavaa informaatiota sekä taloustieteen ja liikkeenjohdon oppeja. (Kallunki 2014, 13–14.)

Salmi taasen jakaa tilinpäätösanalyysit neljään erilliseen tyyppiin eli toimiala-analyysiin, yritysanalyysiin, perinteiseen tilinpäätösanalyysiin ja sijoitusanalyysiin. Salmi esittää, että kulloinkin tehtävän analyysin tyyppi riippuu tiedon tarpeesta, ja siitä kuinka laajaa analyysia tavoitellaan. Toimiala-analyysissä tarkoituksena on arvioida koko toimialan menestystä ja toimintaedellytyksiä, ja näitä analyysijä voidaan käyttää hyödyksi erityisesti arvioitaessa yrityksen suhdetta ja taloudellista onnistumista suhteessa toimialaan. Yritysanalyysilla voidaan laajemmin tarkastella yrityksen toimintaa kokonaisvaltaisemmin, sekä myös yrityksen toimintaympäristöä ja sen kehitysnäkymiä. Yritysanalyysijä tehdään tyypillisesti yrityskauppatilanteissa, tällöin analyysi saattaa ulottua pitkälle menneisyyteen ja myös tulevaisuuteen. (Salmi 2012, 124–125.)

Perinteinen tilinpäätösanalyysi perustuu tilinpäätöksestä laskettaviin tunnuslukuihin ja niiden muutosten ja tason arviointiin. Tilinpäätösanalyysiin voidaan yhdistää myös kassavirta-analyysi, jolloin näkökulma on rahavirran suuruuden ja sen riittävyyden tarkastelussa. Sijoitusanalyysit taas liittyvät sijoittajien eli ulkopuolisten rahoittajien näkökulmana. Tällöin analyysin näkökulma keskittyy enemmän yrityksen tuleviin kassavirtoihin, pääomarakenteen laatuun, rahoituskelpoisuuteen ja kassavirtojen riittävyyteen. Näkökulmassa saattavat painottua myös yrityksen arvo ja arvon nousuodotukset, jolloin helposti analyysiin liittyy enemmän oletuksia, ja sen myötä riskiä liittyen arvioiden oikeellisuuteen. (Salmi 2012, 124–125.)

Voidaankin todeta, että analyyseille on esitetty lähdekirjallisuudessa monia erilaisia jaoteluja. Kuitenkin tilinpäätösanalyysien perimmäinen tarkoitus on vertailla yhden tai useamman yrityksen tilannetta eri ajanjaksoina, sekä lisäksi antaa eri sidosryhmille tietoa yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja kehitysnäkymistä. Tähän opinnäytetyöhön valitsin tilinpäätösanalyysityypiksi yritysanalyysin, koska yritysanalyysilla voidaan tarkastella yrityksen toimintaa, toimintaympäristöä ja sen kehitysnäkymiä kokonaisvaltaisemmin.

4.2 Talouden pääkysymykset tilinpäätösanalyysissä

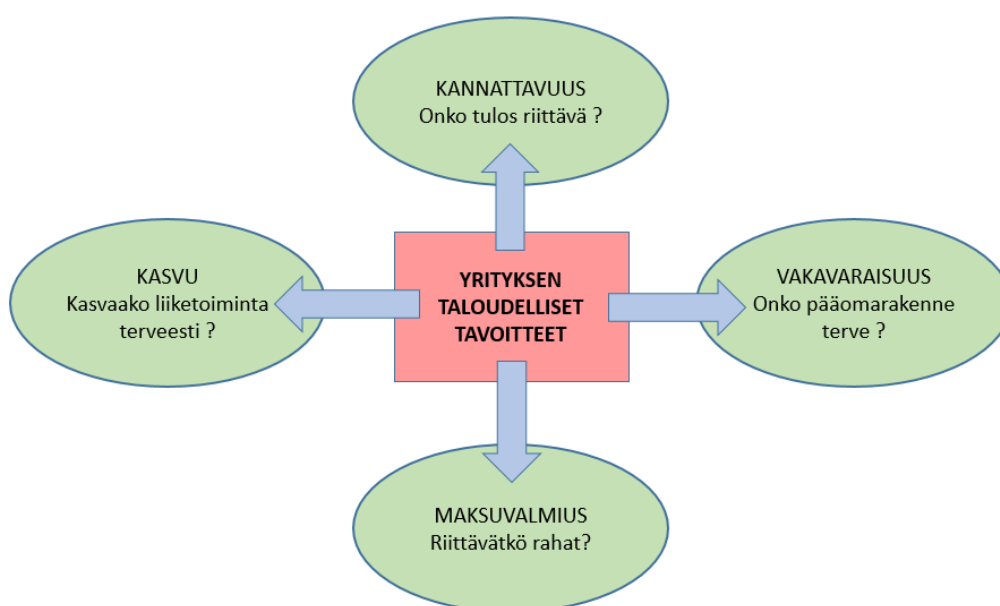
Tilinpäätöstä tarkasteltaessa ja analysoitaessa päätarkoituksena on saada esille olennaiset asiat ja yksinkertaistaa yrityksen taloudellinen tilanne hallittavaksi kokonaisuudeksi. Yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuus muodostuu neljästä tekijästä, ja jotta yrityksen taloudellista tilaa pystytään analysoimaan, on analysoijan pystyttävä vastaamaan näiden neljän tekijän tuottamiin kysymyksiin. (Salmi 2012, 132–133.)

Ensimmäinen tekijä on yrityksen kannattavuus, joka liittyy siihen, kuinka paljon yritys pystyy aikaan saamaan tuottoja toimintaan uhratuilla kuluilla ja riittääkö tulos toiminnan jatkamiseen. Yrityksen tulos voidaan selvittää tuloslaskelmasta. Kannattavuuden selvittämiseen tarvitaan tietoa myös taseesta, jotta voidaan selvittää pääoman määrä ja tuotovaatimukset. (Salmi 2012, 133.)

Toinen ja kolmas tekijä ovat yrityksen vakavaraisuus ja maksuvalmius. Nämä tekijät kuvaavat yrityksen rahoituksellista asemaa ja ne voidaan selvittää yrityksen taseesta. Maksuvalmius kuvaa rahoitusasemaa lyhyellä aikavälillä, toisin sanoen yrityksen kykyä selviytyä sitoumuksistaan joka hetki. Vakavaraisuus taas kuvaa rahoitusasemaa pidemmällä aikavälillä, ja keskeisin kysymys vakavaraisuutta tarkasteltaessa on, millainen on oman ja vieraan pääoman suhde ja kuinka suuri on yrityksen velkojen rahoitusriski. (Salmi 2012, 134.)

Neljäs tekijä on liiketoiminnan kasvu, jota pidetään mittarina yrityksen menestykselle. Perustelu tälle ajattelulle on se, että koska kulut nousevat joka tapauksessa, on tuottojenkin noustava, jotta toiminta on kannattavaa. Osa erosta voidaan kattaa tuottavuuden kasvulla, mutta myös liiketoiminnan kasvua tarvitaan. Lisäksi kokonaismarkkinan kasvaminen edellyttää myös yrityksen kasvua, jos omasta markkinaosuudesta halutaan pitää kiinni. (Salmi 2012, 134–135.)

Yrityksen talouden perustekijät muodostavat yrityksen taloudellisen tilan loogisen kokonaisuuden, jota on kuvattu kuviossa 3. Perustekijät ovat hyvin riippuvaisia toisistaan. Jotta yritys voi kasvaa, on kannattavuuden ja rahoitusaseman eli vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden oltava kunnossa. Tilanteessa jossa yritys kasvaa, on myös kapasiteettia kasvatettava. Kapasiteetin lisääminen taas johtaa investointeihin ja niiden rahoittamiseen. Jos yrityksen rahoituksellinen asema on heikko, on vierasta pääomaa kuitenkin vaikea saada ja yrityksellä ei ole kasvukykyä. Kasvukyky vaatii siis kunnollisen vakaan taloudellisen aseman tai ainakin kohtuullisen varman odotuksen siitä. Hyvä rahoitusasema taas vaatii sen, että liiketoiminnasta saadaan riittävästi tulorahoitusta ja jotta tulorahoitusta saadaan, on liiketoiminnan oltava kannattavaa. (Salmi 2012, 135.)



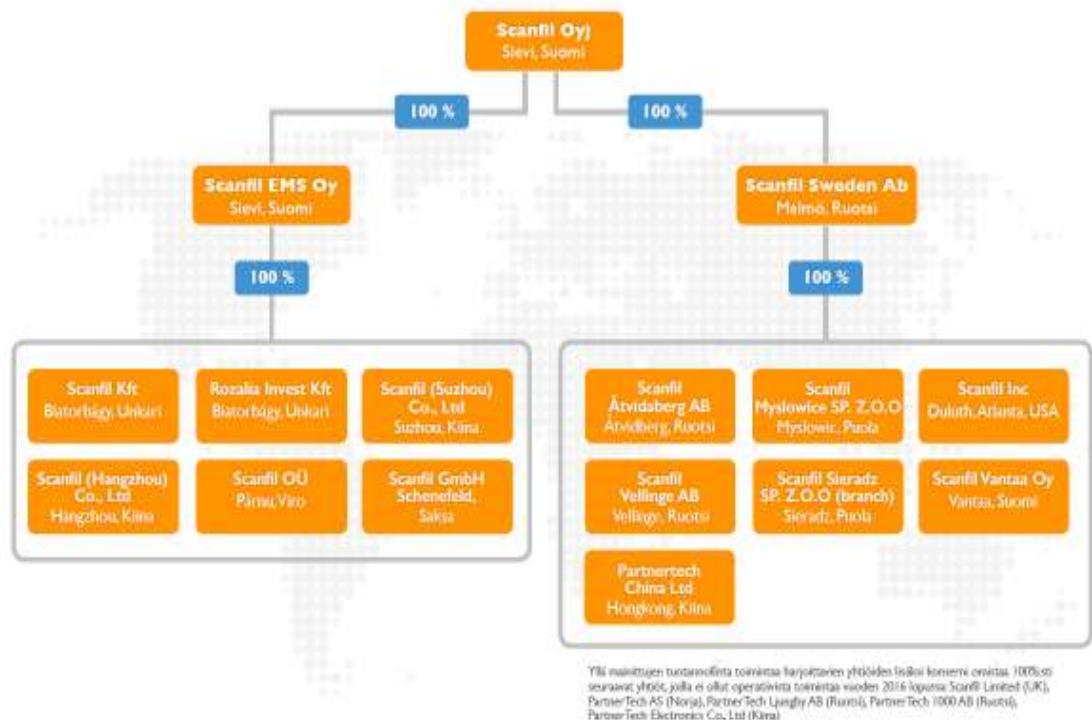
Kuvio 3. Yrityksen taloudellisen tilan looginen kokonaisuus. (Salmi 2012, 134.)

Tilinpäätösanalyysissä selvitetään taloudellisen tilan kokonaisuutta ja kaikkia talouden pääkysymyksiä esimerkiksi tunnuslukuanalyysin avulla. Tällöin selvitetään yrityksen taloudellinen tilanne ja asema. Yritysanalyysissä arviointi ja analyysi tehdään myös muiden tietojen avulla. Tällöin arvioidaan muun muassa yrityksen johdon ja henkilöstö laatua, strategiaa, tuotantoresurssien ajanmukaisuutta ja käyttökelpoisuutta, tuotteiden kilpailukykyä ja markkinaosuuksia, tuotekehityksen tasoa sekä investointien nykytilaa ja suunnitelmia. (Salmi 2012, 135.)

4.3 Toimiala ja toimintaympäristö

Scanfil Oyj on kansainvälinen sopimusvalmistaja ja järjestelmätoimittaja. Yritys on suomalainen julkinen osakeyhtiö, jonka kotipaikka on Sievi. Emoyhtiö Scanfil Oyj:n osakkeet on noteerattu NASDAQ Helsinki Oy:n päälistalla 2.1.2012 lähtien. Yrityksen omistuspohja on listautumisesta huolimatta hyvin vahvasti keskittynyt, ja kymmenen suurinta omistajaa omistaa Scanfil Oyj:n osakkeista noin 70 %. (Scanfil vuosikertomus 2016, 74, 82.)

Scanfil-konserni muodostuu kahdesta alakonsernista Scanfil EMS Oy (Suomi) ja Scanfil Sweden AB (Ruotsi). Scanfil EMS -al konserni muodostuu emoyhtiö Scanfil EMS Oy:stä sekä kuudesta, neljässä eri maassa toimivasta tytäryhtiöstä. Scanfil Sweden AB -al konserni muodostuu emoyhtiö Scanfil Sweden AB:stä ja seitsemästä, viidessä eri maassa toimivasta tytäryhtiöstä. Näiden lisäksi konserniin kuuluu viisi lepäävää tytäryhtiötä, joilla ei ollut tuotannollista toimintaa vuoden 2016 lopussa. Alla olevassa kuviossa 4 on esitetty Scanfil-konsernin rakenne. (Scanfil vuosikertomus 2016, 82.)



Kuvio 4. Scanfil Oyj:n konsernirakenne 2016. (Scanfil vuosikertomus 2016, 82.)

Yrityksellä on 40 vuoden kokemus vaativasta sopimusvalmistustoiminnasta. Scanfil Oyj:n valmistuspalvelut soveltuvat erilaisille tuoteyhtiöille ja eri teollisuudenaloille. Yrityksen palvelukonseptin ydin on vertikaalisesti integroitunut palvelu ja tuotanto. Yritys tarjoaa asiakkaiden tuotteille koko toimitusketjun, mukaan lukien kehityspalvelut, tuotteen koko elinkaaren ajaksi. Yrityksen toiminnassa keskeistä on, että tuotteen valmistusketjussa suuri osa jalostuksesta tapahtuu Scanfil Oyj:n sisällä, ja asiakkaan tuotteen valmistus keskittyy yhteen asiakasta lähellä olevaan valmistuspaikkaan. (Scanfil vuosikertomus 2016, 15.)

Sopimusvalmistusala on hyvin epäyhtenäinen ja alalla globaalisti toimivia eri suuruusluokan yrityksiä on satoja. Toimijat voidaan jakaa liikevaihdon perusteella kolmeen kategoriaan. Kokonaismarkkinoita hallitsevat globaalit suuryhtiöt, joiden liikevaihto on vuositasolla yli miljardi euroa. Tällaisia yrityksiä on maailmanlaajuisesti 10–15. Toiseen kategoriaan kuuluvat liikevaihdoltaan noin 200–1000 M€ tekevät yritykset, joilla on globaali liiketoimintamalli, ja jotka ovat keskittyneet joihinkin määrättyihin tuotesegmentteihin. Nämä yritykset hoitavat usein myös merkittävän osan asiakkaidensa tuotekehitysprosessista ja kokonaistoimitukset ovat näille yrityksille tyypillinen liiketoimintamalli. Kolmas kategoria muodostuu paikallisesti tai alueellisesti toimivista alle 200 M€ liikevaihdon yrityksistä, jotka tarjoavat asiakkailleen yhtä tai muutamaa tuotesegmenttiä. Näiden yritysten liiketoimintamalli perustuu joustavuuteen, ketteryteen, erikoistuotteisiin ja nopeisiin läpimenoaikoihin, jolloin liiketoimintamalli vaatii usein läsnäoloa asiakkaan lähellä. (Viljakainen 2016, 16–17.)

Alla olevassa taulukossa 2 on esitetty Scanfil Oyj:n kilpailijoiden kokoluokka ja tiedoista voidaan todeta Scanfil Oyj:n kuuluvan liikevaihdoltaan toiseen kategoriaan (200–1000 M€). Näin myös yrityksen merkittävimmät kilpailijat löytyvät samasta kategoriasta. Kilpailijoita löytyy myös kolmannen kategorian yritysten parista, erityisesti Euroopassa ja joissain määrättyissä erikoistuoteryhmissä. (Viljakainen 2016, 16–17.)

Taulukko 2. Scanfil Oyj:n kilpailijat 2015. (Viljakainen 2016, 16–17.)

Scanfilin kilpailijoiden ja EMS-sektorin verrokki-yhtiöiden liikevaihdot ja kannattavuudet 2015

Yhtiö	Liikevaihto (MEUR)	Käyttökate-%
Foxconn	125000	5,2
Pegatron	33900	4,4
Flextronics	21440	4,5
Jabil	16000	6,2
Sanmina	5300	4,9
Celestica	5200	3,8
Benchmark Electronics	2340	6,2
SIIX	1800	5,4
Zollner	1332	-
UMC Electronics	881	5,0
Enics*	500	-
Scanfil**	377	6,8
Neways	374	4,2
Kitron	203	6,8
Hanza	127	3,2
Connect Group	113	1,6
Hanza	110	1,1
Incap	31	13,1
Inission	29	7,3
Mediaani		5,0

* Yksityisomisteisia yhtiötä

** Scanfilin käyttökate-% vuonna 2015 ilman kertaeriä 7,6 %

4.4 Scanfil Oyj:n strategia ja kasvustrategia vuosina 2012–2016

Scanfil Oyj:n asiakkaita ovat aikaisemmin olleet erityisesti tietoliikennetuotteiden valmistajat. Tietoliikennetuotteiden osalta kysyntä on pysynyt alhaisena jo vuosia, ja kilpailu eri valmistajien, alihankkijoiden ja sopimusvalmistajien kesken on ollut kireää. Tilanteeseen on johtanut vuosia tietoliikennetoimialalla jatkunut laskeva trendi ja toimintaympäristössä tapahtuneet muutokset. Näiden markkinoilla tapahtuneiden muutosten takia yritys on 2010-luvulla lähtenyt kehittämään strategiaansa, hakemaan kasvua ja monipuolistamaan tarjontaansa. (Scanfil vuosikertomus 2012–2013.)

Tutkimuksen kohteena olleista vuosien 2012–2013 vuosikertomuksista voidaan nähdä, että yrityksessä on kyseisten vuosien aikana ollut käynnissä strategian kehittäminen. Yritys on määrätietoisesti kehittänyt strategiaansa siten, että tietoliikennetoimialan osuus liikevaihdosta on pienentynyt ja teollisuuden ammattielektroniikka-alan osuus on kasvanut. Yrityksessä on myös vuosien 2012–2013 aikana tapahtunut sukupolvenvaihdos, aiemman omistajajohdon siirryttyä sivuun yrityksen päivittäisestä operatiivisesta johdosta. Vuoden 2013 alusta yrityksen toimitusjohtajaksi on vaihtunut omistajista riippumaton ammattijohtaja. (Scanfil vuosikertomus 2012–2013.)

Strategiaksi on muodostunut kannattavan kasvun hakeminen eri kasvustrategioiden avulla. Jo aikaisemmin yritys on muodostanut liiketoimintamallikseen vertikaalisesti integroidun toimitusketjun. Kasvua on haettu myös muilla keinoilla, kuten orgaanisella kasvulla ja horisontaalisella kasvulla yritysostojen avulla. Lisäksi asiakaskuntaa on pyritty laajentamaan erilaistamalla tuotevalikoimaa erilaisiin kasvavien alojen tuoteryhmiin, kuten energia ja automaatio, terveysteknologia, *life science* ja ympäristön mittausratkaisut. Strategissa mainittua kannattavuutta on haettu tuottavuuden ja tehokkuuden parantamisen kautta. (Scanfil vuosikertomus 2014.)

Vuoden 2014 aikana yrityksen uutta kasvustrategiaa on alettu toteuttamaan. Orgaanisen kasvun lisäksi yritys on lähtenyt kasvattamaan liiketoimintaansa myös yritysostojen kautta. Vuonna 2014 yritys on tehnyt yhden yritysoston (Schaltex System GmbH). Yritysosto voidaan nähdä myös yhden liiketoimintasegmentin laajentamisena ja vahvistamisena, koska ostettu yritys toimii terveysteknologian alueella. Samaan aikaan yrityksessä on ollut käynnissä kehitysprojekteja, joiden avulla on pyritty aikaansaamaan kustannussäästöjä ja parantamaan yrityksen tuottavuutta. Yritys määritteli myös vuoden aikana asiakasryhmät, joiden osuutta myynnistä seurataan. (Scanfil vuosikertomus 2014, 7.)

Vuonna 2015 yritys jatkoi edelleen kasvustrategiansa toteuttamista yritysostojen avulla. Scanfil osti liikevaihdoltaan samankokoisen toisen sopimusvalmistajan (PartnerTech). Tavoitteena oli saada markkinaosuutta ja tasapainottaa asiakaskuntaa siten, että minikään asiakkaan painoarvo ei ole liian suuri yrityksen liikevaihdolle. Vuosien 2015–2016 aikana yritysten toiminnot oli lähes integroitu ja osa liiketoimintayksiköistä oli lopetettu tai myyty. Yritys edustaa tällä hetkellä useita eri teollisuuden aloja, joiden taustalla on erilaisia megatrendejä kuten kaupungistuminen, väestön vanheneminen, uusiutuvan energian tuotanto ja digitalisaatio. (Scanfil vuosikertomus 2016, 10.)

Vuoden 2015 toisen vuosipuoliskon ja vuoden 2016 aikana yritys keskittyi ostetun yrityksen integrointiin Scanfil-konsernin osaksi. Integroinnin aikana Scanfil Oyj lopetti tai päätti lopettaa useiden tytäryritystensä toiminnan. Integrointitoimien päätyttyä vuoden 2017 aikana Scanfil Oyj:n toimivia tytäryrityksiä tulee olemaan kaikkiaan 11 kpl (13 kpl 2016). Integrointiprosessin tuloksena yrityksen kustannusrakenne on siis keventynyt ja kaikilla tuotantoyksiköillä on selkeä rooli. Kehitystoimiin on kuulunut myös investointiohjelma, jonka avulla pyritään lisäämään tuotantokapasiteettia jäljelle jääneissä tuotantoyksiköissä. (Scanfil vuosikertomus 2016, 6–7.)

4.5 Tilinpäätöksen oikaiseminen

Analysoitaessa yrityksen taloudellista menestymistä arvioidaan yrityksen operatiivisen liiketoiminnan kannattavuutta. Virallisessa tuloslaskelmassa ja taseessa on kuitenkin muitakin kuin operatiivisen liiketoimintaan kuuluvia eriä. Tällaisia eriä voivat olla esimerkiksi kertaluonteiset tulot tai menot sekä sijoitukset muuhun kuin operatiiviseen liiketoimintaan tarvittavaan omaisuuteen. Tällöin virallisen tuloslaskelman ja taseen lukuja voidaan oikaista eri menetelmillä. Kallunki esittää menetelmänä analyttisen tuloslaskelman ja taseen, jossa virallisen tuloslaskelman ja taseen eristä eritellään operatiivisen liiketoiminnan erät. Analyttisen tuloslaskelman ja taseen eristä voidaan siten laskea paremmin operatiivisen liiketoiminnan tunnusluvut. (Kallunki 2014, 59.)

4.5.1 Analyttinen tuloslaskelma

Analyttistä tuloslaskelmaa tehtäessä raportoidusta tuloslaskelmasta poistetaan operatiiviseen liiketoimintaan kuulumattomat kertaluonteiset erät, kuten satunnaiset omaisuuden myyntivoitot ja toiminnan supistamisesta johtuvat kertaluonteiset kulut. Analyttisen tuloslaskelman avulla voidaan arvioida myös vieraan pääoman käytön vaikutusta tilikauden tulokseen. Tällöin rahoituserät tarkastellaan erillään operatiivisesta eristä eli analyttistä tuloslaskelmaa tehtäessä rahoituserät poistetaan. Toisinaan tilinpäätöserien luokittelu ja erottelu operatiivisiin ja ei-operatiivisiin eriin ei ole yksiselitteistä ja mahdollista. Analyysiä tehtäessä on olennaista tunnistaa, mikä on yrityksen toiminnan luonne ja liikeidea, ja tehtävä tilinpäätöserien luokittelu näiden perusteella. (Kallunki 2014, 60–61.)

Analyttinen tuloslaskelma laaditaan seuraavasti. Liikevaihdosta vähennetään operatiivisen liiketoiminnan kulut, jolloin saadaan liikevoitto. Liikevoitosta vähennetään edelleen operatiiviset verot, jotka lasketaan suoraan liikevoitosta sen verokannan mukaan, joka on mainittu tilinpäätöksen liitetiedoissa. Näin saadaan laskettua tuloserä operatiivinen tulos verojen jälkeen eli NOPAT (*net operating profit after taxes*). Analyttisen tuloslaskelman voi täsmäyttää tilikauden tulokseen vähentämällä NOPATsta rahoituskulut ja lisäämällä rahoituskuluista vähennetyt operatiiviset verot eli rahoitustoiminnan veroedun. Taulukossa 3 esitetty esimerkki havainnollistaa edellä kuvattua analyttisen tuloslaskelman laatimista.

Taulukko 3. Raportoitu tuloslaskelma ja analyttinen tuloslaskelma. (Kallunki 2014, 62.).

Raportoitu tuloslaskelma		Analyttinen tuloslaskelma	
Liikevaihto	200	Liikevaihto	200
- Operatiivisen liiketoiminnan kulut	-90	- Operatiivisen liiketoiminnan kulut	-90
= Liikevoitto	110	= Liikevoitto	110
- Rahoituskulut	-10	- Operatiiviset verot (verokanta 20%)	-22
= Tulos ennen veroja	100	= NOPAT	88
- Verot (verokanta 20%)	-20	- Rahoituskulut	-10
= Tilikauden tulos	80	+ Rahoituskulujen veroetu	2
		= Tilikauden tulos	80

Liitteestä 1 löytyvät Scanfil Oyj:n raportoitu tuloslaskelma ja analyttinen tuloslaskelma. Scanfil Oyj:n raportoidun tuloslaskelman perusteella tehdystä analyttisestä tuloslaskelmasta on oikaisuerinä poistettu osa liiketoiminnan muista tuotoista. Poistettaviksi eriksi on luettu kaikki liiketoiminnan muut tulot, paitsi aineellisten käyttöomaisuushyödykkeiden myyntivoitot.

4.5.2 Analyttinen tase

Analyttisen taseen laatimisessa noudatetaan samoja periaatteita, kuin analyttisen tuloslaskelman laadinnassa. Tavoitteena on erottaa taseen operatiiviset ja ei-operatiiviset erät toisistaan ja poistaa ei-operatiiviset erät taseesta. Ei-operatiivisia eriä ovat sijoitettuun pääomaan kuulumattomat korottoman vieraan pääoman erät ja sijoitusomaisuus. Yleisimmät analyttisestä taseesta poistettava erät ovat

- sijoitukset osakkuusyhtiöihin, jos ne eivät ole osa ydinliiketoimintaa tai suoranaisesti tue sitä
- rahavarat ja muu likvidi rahoitusomaisuus, mitkä tulkitaan kokonaisuudessaan analyttisestä taseesta poistettavaksi sijoitusomaisuudeksi. (Kallunki 2014, 62–63.)

Analyttinen tase laaditaan kolmessa vaiheessa. Vaiheessa 1 lähtökohtana on yrityksen raportoima tase, josta tunnistetaan ei-operatiiviset erät. Vaiheessa 2 taseen omaisuuspuolelta poistetaan sijoitusvarallisuuden erät eli lyhyt- ja pitkäaikainen sijoitusomaisuus

ja rahavarat. Taseen pääomapuolelta poistetaan sellainen pääoma, jota ei voida pitää sijoitettuna pääomana. Tällaisia pääoman eriä ovat koroton vieras pääoma eri muodoissaan. Vaiheessa 3 taseen omaisuuspuolelta poistetut erät poistetaan myös pääomapuolelta ja päinvastoin. Näin analyttisen taseen molemmat puolet saadaan yhtä suuriksi. (Kallunki 2014, 63–64.)

Analyttisen taseen omaisuuspuoli kuvaa operatiivisia nettovaroja eli varoja, joita tarvitaan yrityksen ydinliiketoiminnan pyörittämiseen. Taseen omaisuuspuolelta nähdään myös operatiivinen nettokäyttöpääoma, joka tarkoittaa lyhytaikaisten operatiivisten varojen ja korottoman lyhytaikaisen vieraan pääoman erotusta. Analyttisen taseen pääomapuolelta voidaan taas nähdä yritykseen sijoitettu pääoma, joka on oma pääoma ja korollinen vieras pääoma yhteensä. Kun näistä eristä vähennetään pitkäaikainen rahoitusomaisuus eli sijoitusomaisuus ja rahavarat, saadaan korollisen vieraan pääoman nettoarvo. Analyttisen taseen loppusumma on huomattavasti pienempi kuin virallisesti raportoidun taseen loppusumma, tämä johtuu sijoitusomaisuuden ja korottoman vieraan pääoman poistamisesta taseesta. Taulukossa 4 esitetty esimerkki havainnollistaa edellä kuvattua analyttisen taseen laatimista. (Kallunki 2014, 64–65.)

Taulukko 4. Analyttinen tase (Kallunki 2014, 65.).

Analyttinen tase			
Operatiiviset varat :		Pääoma :	
+ Pitkäaikaiset varat		Oma pääoma	500
• Aineettomat hyödykkeet	400	Korollinen vieras pääoma, netto	30
• Aineelliset hyödykkeet	100	+ Korollinen lyhytaikainen vieras pääoma	100
+ Lyhytaikaiset varat		+ Korollinen pitkäaikainen vieras pääoma	200
• Varastot	100	- Pitkäaikaiset sijoitukset	-200
• Saamiset	100	- Lyhytaikaiset sijoitukset	-50
• Operatiiviset rahavarat	30	- Ei-operatiiviset rahavarat	-20
- Koroton lyhytaikainen vieras pääoma	-100	= Sijoitettu pääoma	530
- Koroton pitkäaikainen vieras pääoma	-100		
= Operatiiviset nettovarot	530	Operatiivinen nettokäyttöpääoma	

Liitteestä 2 löytyvät Scanfil Oyj:n raportoitu tase ja analyttinen tase. Scanfil Oyj:n analyttinen tase on muodostettu seuraavasti. Raportoidun taseen varat puolelta on siirretty oman pääoman ja velkojen puolelle pitkä- ja lyhytaikaiset korolliset varat, joita ovat osuudet osakkuusyhtiöissä, myytävissä olevat sijoitukset, saamiset osakkuusyhtiöiltä, myytävissä olevat sijoitukset, rahavarat ja myytävissä olevat pitkäaikaiset omaisuuserät.

Tämän jälkeen raportoidun taseen oma pääoma ja velat puolelta on siirretty pitkä- ja lyhytaikaisen korottoman vieraan pääoman erät analyttisen taseen varat puolelle.

Näin on saatu muodostettua analyttinen tase, jossa varat puolella on operatiiviset nettovarat, joihin sisältyy korottomat varat ja koroton vieras pääoma. Taseesta voidaan lisäksi laskea operatiivinen nettokäyttöpääoma, joka on siis lyhytaikaiset varat vähennettynä lyhytaikaisella korottomalla vieraalla pääomalla. Analyttisen taseen pääoman määrä on sijoitettu nettopääoma, johon sisältyy oma pääoma lisättynä korollisella vieraalla pääomalla ja korollisilla varoilla. Analyttisen taseen pääomapuolelta voidaan laskea myös korollinen vieras nettopääoma, joka on korolliset varat vähennettynä korollisella vieraalla pääomalla.

4.6 Tunnusluvut

Tässä luvussa esitellään tilinpäätöksestä laskettavien kannattavuuden, kasvun, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukujen teoriaa ja laskentakaavat. Jokainen esitelty tunnusluku laskettiin Scanfil Oyj:n vuosien 2012–2016 tilinpäätöksistä saatujen tietojen ja luvuissa 4.5.1 ja 4.5.2 laskettujen analyttisen tuloslaskelman ja analyttisen taseen perusteella. Scanfil Oyj:n tiedoista lasketut tunnusluvut löytyvät liitteestä 3. Jokaisesta lasketusta tunnusluvusta ja sen kehityksestä on lisäksi esitetty kuvaaja ja lyhyt analyysi.

Tilinpäätösanalyysissä yrityksen tunnuslukuja voidaan arvioida joko aikasarja- tai poikkileikkausanalyysin avulla. Poikkileikkausanalyysissä eri yritysten tunnuslukuja verrataan toisiinsa samana ajanhetkenä. Tällöin verrataan eri yritysten taloudellista menestystä omalla toimialallaan suhteessa kilpaileviin yrityksiin. Aikasarja-analyysissä verrataan saman yrityksen tunnuslukuja eri vuosien välillä, ja saadaan siten selville yrityksen taloudellinen tilanne ja taloudellisen tilanteen kehittyminen tietyinä ajanjaksona. Aikasarja-analyysin avulla voidaan myös arvioida yrityksen strategian tai strategiamuutosten sekä yrityskauppojen onnistumista. Scanfil Oyj:n yritysanalyysissä käytettiin aikasarja-analyysia, koska haluttiin saada selville yrityksen strategiamuutoksen ja yritysoston vaikutus yrityksen talouteen. Tunnuslukuanalyysin ulkopuolelle rajattiin vertailu kilpailijoiden vastaaviin tunnuslukuihin. (Kallunki 2014, 82–83.)

Kuten aikaisemmin luvussa 4.2 todettiin, yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuus muodostuu neljästä tekijästä. Nämä tekijät ovat kannattavuus, kasvu, maksuvalmius ja vakavaraisuus. Yrityksen taloudellista tilaa analysoitaessa analysoidaan kaikkia näitä neljää tekijää.

4.6.1 Kannattavuus

Kannattavuutta tarkasteltaessa vastataan kysymyksiin, onko yritys voitollinen, onko tulos riittävä ja onko yritys riittävän kannattava pitkällä aikavälillä. Yrityksen kannattavuuden arviointia voidaan tehdä erilaisten katelukujen avulla. Kateluvut ovat hyvin toimialakohtaisia ja niiden vertailu tulee tehdä joko toimialan sisällä tai yhden yrityksen aikasarja-analyysinä. Vertailtaessa yhden yrityksen katelukuja aikasarja-analyysin avulla saadaan helposti kokonaiskäsitys yrityksen kannattavuuden kehityksestä, tehokkuudesta ja hintakilpailukyvyistä. Kateluvut kuvastavat siis sitä, minkä verran tuotteiden ja palveluiden hinnasta jää voittoa kustannusten vähentämisen jälkeen. Jos kateluvut ovat korkeita, voidaan katsoa yrityksen kustannusten hallinnan olevan tehokasta ja hinnoitteluvoiman vahva. Katelukuja laskettaessa tuloksen määrää verrataan liikevaihtoon, eli kateluvut saadaan jakamalla tarkastelun kohteena oleva tuloslaskelman tuloserä liikevaihdolla. (Kallunki 2014, 91–92.)

Yrityksen voitollisuutta voidaan arvioida liikevoittoprosentin ja operatiivisen liiketoiminnan tulosprosentin avulla. Liiketoiminnan tulosprosentit vaihtelevat voimakkaasti eri toimialoilla ja niiden vertaaminen on järkevää vain toimialan sisällä tai vertaamalla aikasarja-analyysinä saman yrityksen eri vuosien liiketoiminnan tulosprosentteja. (Kallunki 2014, 91–92)

Liikevoittoprosentti kuvaa, kuinka paljon prosentuaalisesti yrityksen liikevaihdosta jää voitoksi, kun siitä on vähennetty toiminnan operatiiviset kulut mutta ei korkoja, veroja eikä satunnaisia eriä. Liikevoittoprosentti laskettiin jakamalla liiketulos (*earnings before interest and taxes*, EBIT) liikevaihdolla ja liiketoiminnan muilla tuotoilla ja kertomalla luku sadalla. (Kallunki 2014, 94.)

Liikevoittoprosentti kaavana on

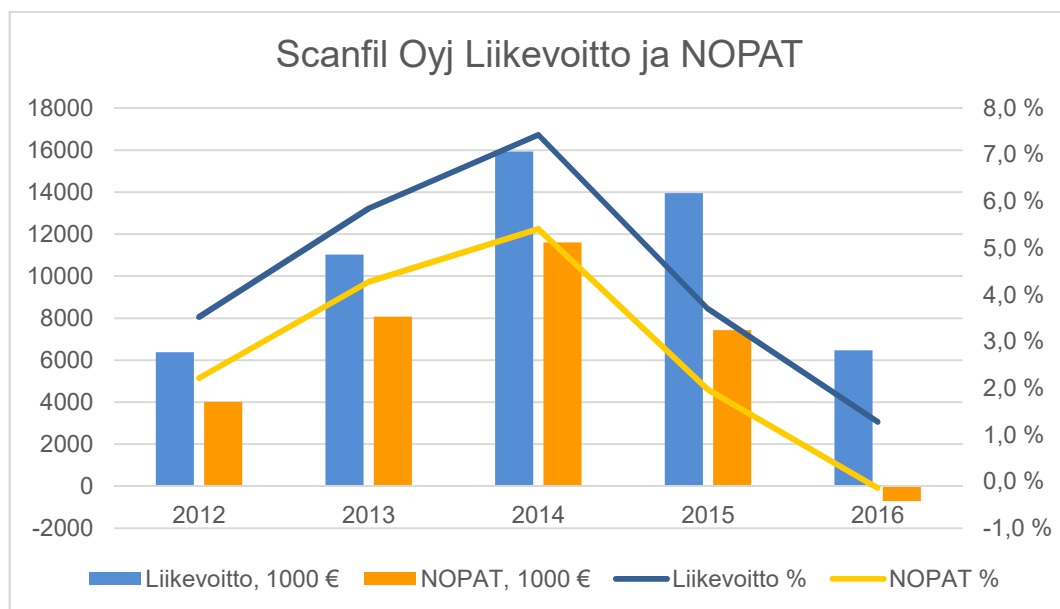
$$\text{Liikevoitto} - \% = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liikevaihto} + \text{Liiketoiminnan muut tuotot}} * 100 \% \quad (1)$$

Operatiivisen liiketoiminnan tulosprosentti (NOPAT - %) kuvaa yrityksen hinnoitteluvoimaa ja kustannustehokkuutta. Mikäli operatiivisen liiketoiminnan kateprosentti on korkea, kertoo se vahvasta hinnoitteluvoimasta ja tehokkaasta kustannusten kontrollista. Operatiivisen liiketoiminnan tulos (NOPAT) saatiin vähentämällä liikevoitosta liiketuloksesta lasketut verot ja niiden rahoituskulut. Operatiivisen liiketoiminnan tulosprosentti laskettiin analyttisestä tuloslaskelmasta saaduista luvuista jakamalla operatiivisen liiketoiminnan tulos (NOPAT) liikevaihdolla ja kertomalla tulos sadalla. (Kallunki 2014, 92.)

Operatiivisen liiketoiminnan tulosprosentti (NOPAT -%) kaavana on

$$NOPAT - \% = \frac{NOPAT}{Liikevaihto} * 100 \% \quad (2)$$

Kuviosta 5 nähdään Scanfil Oyj:n liikevoitto ja operatiivisen liiketoiminnan tulos tuhansina euroina sekä liikevoittoprosentti ja operatiivisen liiketoiminnan tulosprosentti. Kuviosta voidaan todeta, että Scanfil Oyj:n kannattavuus on, sekä rahamääränä että prosentuaalisesti, parantunut vuosina 2012–2014 ja sen jälkeen vuonna 2015 lähtenyt laskusuuntaan. Operatiivisen liiketoiminnan tulos ja tulosprosentti on vuonna 2016 painunut jopa hieman negatiiviseksi.



Kuvio 5. Scanfil Oyj:n Liikevoitto ja NOPAT, vuodet 2012–2016.

Analysoitaessa lukuja ja kuviota voidaan todeta vuonna 2012 aloitetun strategiatyön ja vuonna 2015 tehdyn yrityskaupan vaikutus. Vuosina 2013–2014 kannattavuuden tunnusluvut ovat parantuneet, ja myös liikevoiton rahallinen määrä on kasvanut voimakkaasti. Vuonna 2015 tehty suuri yrityskauppa on kuitenkin selkeästi heikentänyt Scanfil Oyj:n kannattavuutta. Yritystoston jälkeisen saneerausohjelman mukaiset vaikutukset liiketulokseen ovat olleet vuonna 2015 -9,6 M€ ja vuonna 2016 -13,6 M€. Suurin osa kannattavuuden heikentymisestä on aiheutunut liiketoiminnan muut kulut -erän suhteellisesta kasvusta. Voidaan olettaa, että vuoden 2016 vuosikertomuksessa esitetyt liiketoimintojen saneerausohjelman mukaiset kertakustannukset ovat suurelta osalta aiheuttaneet liiketoiminnan muut kulut -erän kasvamisen, ja siten liikevoiton ja operatiivisen liiketoiminnan tuloksen heikentymisen.

Yrityksen tuloksen riittävyttä, menestymistä ja kannattavuutta voidaan arvioida myös taloudellisen lisäarvon (*economic value added*) avulla. Tällöin yrityksen operatiivisen liiketoiminnan kannattavuutta verrataan sijoittajien asettamaan tuottovaatimukseen. Voittollinen toiminta ei välttämättä ole sijoittajille merkki riittävästä tuotosta, vaan voiton on oltava riittävä myös sijoituksen riskiin nähden. Tarkasteltaessa yrityksen tunnuslukuja pidemmällä aikavälillä, voidaan todeta yrityksen tuottavan lisäarvoa silloin, kun yrityksen kannattavuus on vakaa ja pysyvästi suurempi kuin siihen sijoitetun pääoman kustannus. (Kallunki 2014, 83–84.)

Kannattavuutta arvioitaessa sijoitetun nettopääoman tuotto prosenttia verrataan yrityksen pääoman kustannusten keskimääräiseen määrään. Jos sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti on suurempi kuin pääoman kustannukset, yrityksen arvo kasvaa ja yritys tuottaa omistajilleen taloudellista lisäarvoa. Yritys tuottaa siis taloudellista lisäarvoa silloin, kun yritys tuottaa ylijäämää, joka jää jäljelle, kun yrityksen operatiivisesta tuotosta vähennetään operatiivisen toiminnan kulut, verot ja sijoittajien asettama tuottovaatimus. Yrityksen omistajat voivat päättää nostavatko tämän ylijäämän osinkoina vai sijoittavatko uudelleen yritykseen. (Kallunki 2014, 83–86.)

Yrityksen operatiivisen liiketoiminnan kannattavuuden mittari on sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti (SIPO - %) (*return on invested capital*, ROIC). Sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti mittaa sitä, kuinka paljon yritys on tuottanut suhteessa yritykseen sijoitettuun omaan ja vieraaseen pääomaan. Sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti laskettiin käyttäen hyväksi analyttisen tuloslaskelman operatiivisilla veroilla korjattua liikevoittoa eli NOPAT -lukua ja analyttisestä taseesta laskettua sijoitettua nettopääomaa (SIPO).

Sijoitettu nettopääoma on oma pääoma ja korollinen vieras pääoma yhteensä vähennettynä korollisilla varoilla. (Kallunki 2014, 86–87.)

Sijoitettu nettopääoma kaavana on

$$SIPO = Oma\ pääoma + Korollinen\ vieras\ pääoma - Korolliset\ varat \quad (3)$$

Sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti (SIPO - %) kaavana on

$$SIPO - \% = \frac{NOPAT}{SIPO} * 100 \% \quad (4)$$

missä

NOPAT = Operatiivisilla veroilla korjattu liikevoitto

SIPO = Sijoitettu nettopääoma

Oman pääoman tuotto prosentti (*return on equity*, ROE) kuvaa kannattavuutta erityisesti yrityksen omistajan sijoituksen näkökulmasta, eli sitä kuinka paljon omistaja saa yrityksestä tuottoa sijoittamalleen omalle pääomalle. Oman pääoman tuotto prosentti laskettiin käyttäen hyväksi analyyttisen tuloslaskelman operatiivisilla veroilla korjattua liikevoittoa eli NOPAT-lukua, nettorahoituskuluja ja omaa pääomaa. Oman pääoma tuotto prosentti on operatiivisilla veroilla korjattu liikevoitto vähennettynä nettorahoituskuluilla, joka jaetaan omalla pääomalla ja kerrotaan sadalla. (Kallunki 2014, 103–104.)

Oman pääoman tuotto prosentti kaavana on

$$ROE = \frac{NOPAT - Nettorahoituskulut}{Oma\ pääoma} * 100 \% \quad (5)$$

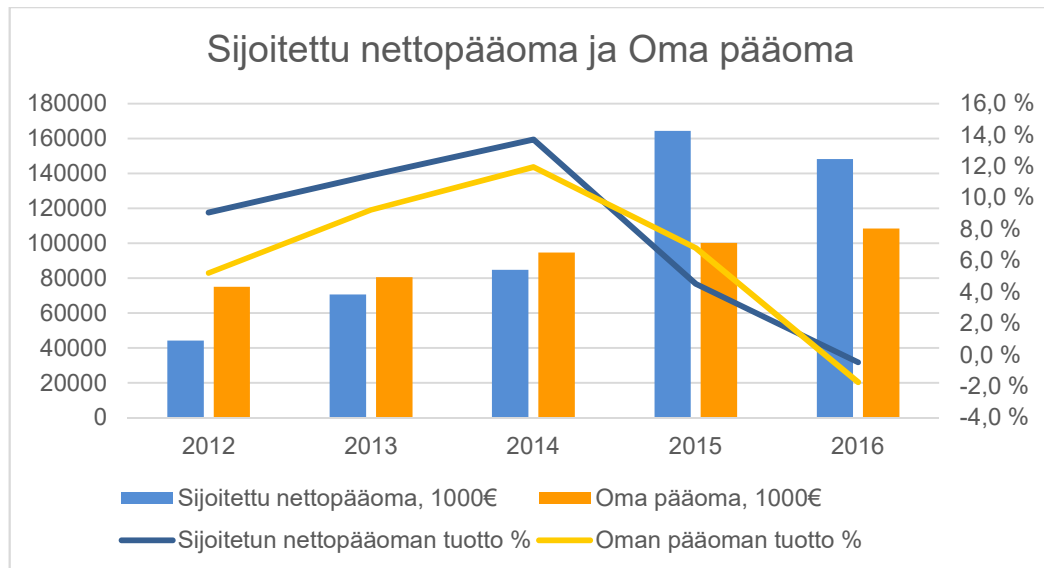
missä

ROE = Oman pääoman tuotto prosentti

NOPAT = Operatiivisilla veroilla korjattu liikevoitto

Kuviosta 6 voidaan nähdä Scanfil Oyj:n sijoitettu nettopääoma ja oma pääoma tuhansina euroina sekä sijoitetun nettopääoman ja oman pääoman tuotto prosentteina. Luvuista

voidaan todeta, että Scanfil Oyj:n sijoitetun nettopääoman määrä on lähes kaksinkertaistunut vuodesta 2014 vuoteen 2015 ja lähtenyt taas laskuun vuonna 2016. Sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti on myös kasvanut vuoteen 2014 asti (13,7 %), jonka jälkeen tunnusluvussa on vuonna 2015 nähtävissä suuri pudotus (4,5 %). Vuonna 2016 sijoitetun pääoman tuotto prosentti on laskenut edelleen vuoden 2015 luvusta -0,5 prosenttiin. Oman pääoman tuotto prosentissa nähdään täysin samansuuntainen kehitys. Myös oman pääoman tuotto prosentti on vuonna 2016 painunut negatiiviseksi -1,7 prosenttiin.



Kuvio 6. Scanfil Oyj:n Sijoitettu nettopääoma ja Oma pääoma, vuodet 2012–2016.

Analysoitaessa syitä muutoksiin, voidaan todeta, että myös näissä tunnusluvuissa näkyy selkeästi vuonna 2015 tehdyn yrityskaupan vaikutus. Sijoitettu nettopääoma on kaksinkertaistunut, koska yrityksen korollinen vieras pääoma on kasvanut. Scanfil Oyj on ottanut lisää sekä lyhyt- että pitkäaikaista korollista lainaa rahoittaakseen yrityskaupan ja sen vaatimat mahdolliset yritysjärjestelyistä aiheutuvat kulut. Vuonna 2016 lainaa on maksettu pois, joten sijoitetun nettopääoman määrä on laskenut hiukan. Oma pääoma sen sijaan on lisääntynyt suunnatun osakeannin määrällä. Nämä muutokset ovat aiheuttaneet sen, että sijoitetun pääoman tuotto prosentti ei ole vuonna 2016 laskenut niin voimakkaasti kuin oman pääoman tuotto prosentti.

4.6.2 Kasvu

Kasvu on yksi liiketoiminnan menestymisen mittareista ja vain kasvava yritys pystyy tuottamaan lisäarvoa. Kuten aikaisemmin luvussa 3 kasvuteorioiden esittelyssä todettiin, yritys voi kasvaa monella eri tavalla. Kuitenkin erityisesti epäorgaanisessa eli horisontaalisessa kasvussa yritysostojen avulla on omat riskinsä. Riskinä on, että yritys kasvattaa liikevaihtoa, taseen loppusummaa ja työntekijöiden määrää, mutta omistaja-arvo ei kuitenkaan lisääny. Ostetun yrityksen integroiminen omaan yritykseen ei aina onnistu suunnitellusti ja tällöin tavoitellut kustannussäästöt ja synergiaedut jäävät saamatta. (Kallunki 2014, 111–112.)

Arvoa luova kasvu voidaan todeta tarkastelemalla yrityksen tilinpäätöksen tiedoista tarkastelemalla sitoutuneen pääoman määrää, tuottoa ja kustannuksia. Kasvu on kannattavaa ja arvoa tuovaa, jos kasvuun tarvittavan sitoutuneen pääoman lisäys tuottaa enemmän kuin sen rahoittamisesta tulee kustannuksia. Myös pääoman rakenteella eli oman ja vieraan pääoman suhteella on merkitystä. Liian suurella velkaosuudella rahoitettu yritysosto voi olla yritykselle liian suuri rahoitusriski. (Kallunki 2014, 112.)

Kasvun tunnuslukuja ovat liikevaihdon, taseen loppusumman, osakekohtaisen tuloksen ja osinkojen kasvu. Jos ajatellaan arvoa luovaa kasvua, erityisen tärkeitä ovat tuloserien, osakekohtaisen tuloksen ja osinkojen kasvu. Kasvun tuomaa lisäarvoa voidaan arvioida myös suoraan tuloserien, kuten verojen jälkeisen operatiivisen liiketoiminnan tuloksen kasvusta, sekä yrityksen osakkeiden markkina-arvon kasvusta. (Kallunki 2014, 112.)

Scanfil Oyj:n kasvua tarkasteltiin liikevaihdon ja operatiivisen liiketoiminnan tuloksen kasvuprosentin, taseen loppusumman ja osinkojen kasvuprosentin avulla. Kaikki edellä mainitut tunnusluvut laskettiin samalla periaatteella, jossa tarkasteltavan vuoden luvusta vähennetään edellisen vuoden luku, jaetaan erotus edellisen vuoden luvulla ja kerrotaan näin saatu luku sadalla.

Kaavana kasvuluvut ovat

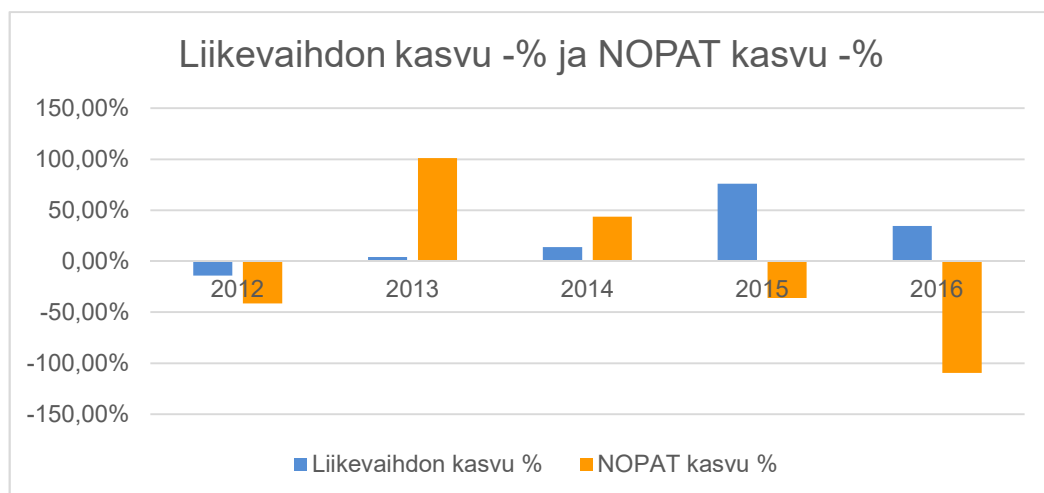
$$Kasvu - \% = \frac{20X1 - 20X0}{20X0} * 100 \% \quad (6)$$

missä

20X1 = tarkasteluvuoden luku

20X0 = tarkasteluvuotta edeltävän vuoden luku

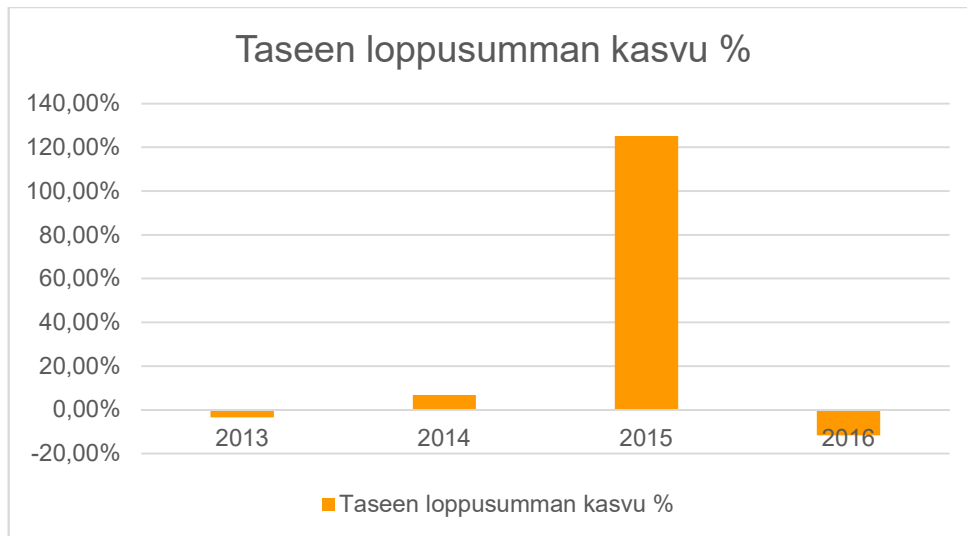
Kuviosta 7 voidaan nähdä liikevaihdon ja operatiivisen liiketoiminnan tuloksen kasvuprosenttien kehitys vuosien 2012–2016 aikana. Liikevaihdon kasvu on ollut vuonna 2012 negatiivinen eli liikevaihto on vuonna 2012 pienentynyt edellisen vuoden liikevaihdosta. Vuonna 2013–2014 liikevaihto on kasvanut maltillisesti ja vuonna 2015 nähdään yrityskaupan tuloksena syntynyt korkea liikevaihdon kasvuprosentti (75,9 %). Vuonna 2016 liikevaihto on edelleen kasvanut, mutta maltillisemmin (34,6 %). Operatiivisen liiketoiminnan tuloksen kasvuprosenteissa on suurta vaihtelua eri vuosien välillä. Vuosina 2012 ja 2015–2016 luku on painunut negatiiviseksi, mutta vuonna 2013–2014 luku on ollut vahvasti positiivinen (101,4 % ja 43,8 %).



Kuvio 7. Scanfil Oyj:n liikevaihdon kasvuprosentti ja NOPAT kasvuprosentti, vuodet 2012–2016.

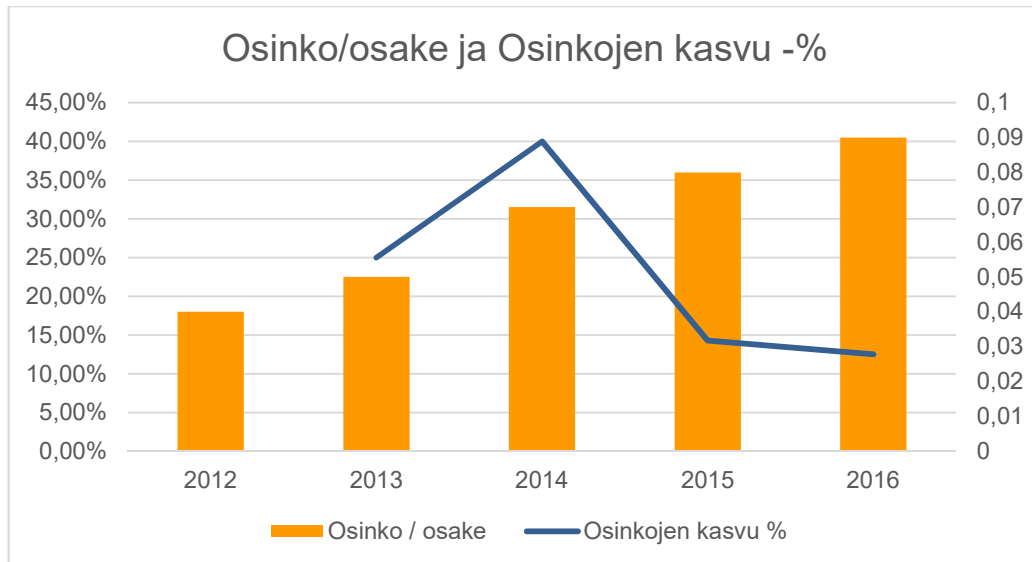
Tarkasteltaessa liikevaihdon kasvuprosenttia voidaan todeta että 2012 on ollut käännekohta yrityksen kasvussa. Vuonna 2012 on lähdetty toteuttamaan kasvustrategiaa, ja vaikutukset liikevaihdossa on nähty alkaen vuodesta 2013. Liikevaihtoa on saatu kasvatettua erityisesti vuosina 2014–2016 yritysostojen avulla. Myös operatiivisen liiketoiminnan tuloksen kasvuprosentti -luvuissa nähdään strategian vaikutus, vuodesta 2012 lähtien tuottavuutta ja tehokkuutta on pyritty kehittämään, mikä näkyy erityisesti vuoden 2012–2014 luvuissa. Vuoden 2015–2016 kasvuprosenttien taantuminen negatiiviseksi johtuu yrityskaupan järjestelykulujen aiheuttamasta operatiivisen liiketoiminnan tuloksen heikentymisestä.

Kuviosta 8 nähdään taseen loppusumman kasvuprosentin kehitys. Taseen loppusumman kehitys on ollut yrityksen strategia huomioiden normaali. Taseen loppusumman kasvuprosentti on ollut hyvin maltillinen muina vuosina, paitsi vuonna 2015, jolloin Scanfil Oyj on ottanut suuren lainan kattaakseen yritysoston kulut. Taseen loppusumman kasvuprosentti on vuonna 2015 ollut 125,2 - %. Vuoden 2016 luvuista voidaan nähdä, että yritysostoa varten otettua lainaa on jo tuolloin lyhennetty, joten taseen loppusumma on lähtenyt laskuun ja taseen loppusumman kasvuprosentti on negatiivinen.



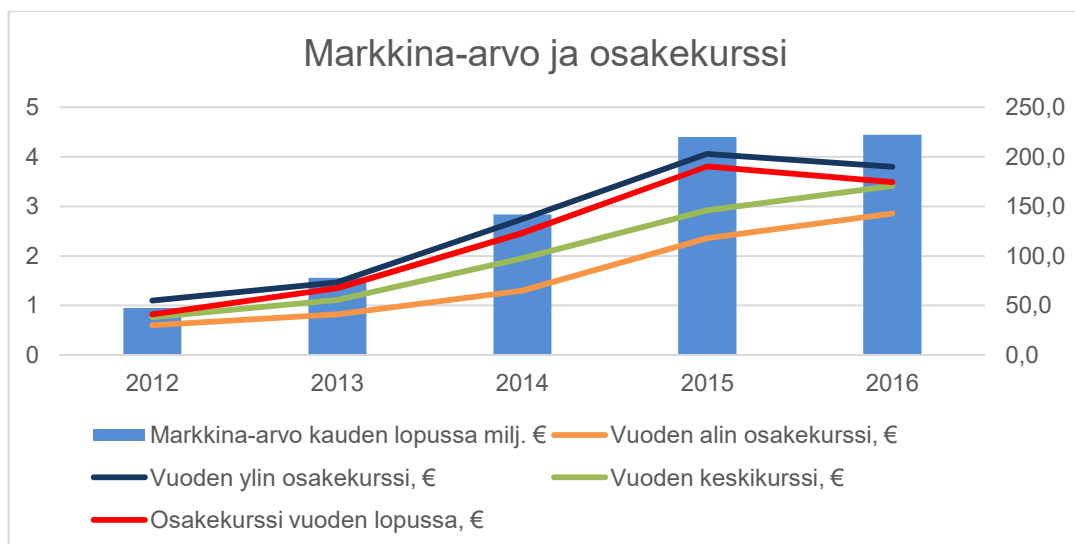
Kuvio 8. Scanfil Oyj:n taseen loppusumman kasvuprosentti, vuodet 2012–2016.

Kuviosta 9 nähdään osinkojen kehitys vuosina 2012–2016. Scanfil Oyj:n osingonjakopolitiikassa määritellään tavoitteena olevan maksaa osinkoa säännöllisesti joka vuosi ja noin 1/3 konsernin vuosittaisesta tuloksesta. Tarkasteltaessa osingonjakoa voidaan todeta, että yritys on pystynyt maksamaan osinkoa jokaisena vuonna ja osingon määrä per osake on ollut tasaisesti nouseva. Osingon määrän kasvu osoittaa, että omistajat ovat saaneet tätä kautta omistaja-arvoa itselleen.



Kuvio 9. Scanfil Oyj:n osinko ja osinkojen kasvu %, vuodet 2012–2016.

Omistaja-arvo voi toisaalta lisääntyä myös yrityksen osakkeiden arvon nousun myötä. Julkisesti noteeratun yrityksen osakekurssin nousu luonnollisesti lisää myös omistaja-arvoa. Kuviossa 10 on kuvattuna yrityksen osakekurssin kehitys ja osakkeiden markkina-arvon kehitys vuosien 2012–2016 aikana. Kuvioista voidaan todeta, että vuodesta 2013 osakekurssin kehitys on ollut voimakkaasti nouseva vuoteen 2015 asti, mutta vuonna 2016 osakekurssi on hiukan laskenut. Samoin yrityksen markkina-arvo on kehittynyt erittäin suotuisasti, vuonna 2012 markkina-arvo on ollut 47,3 M€ ja vuonna 2016 222,2 M€.



Kuvio 10. Scanfil Oyj:n markkina-arvo ja osakekurssi, vuodet 2012–2016.

Markkina-arvoa ja osakekurssia tarkasteltaessa voidaan todeta Scanfil Oyj:n kasvustrategian ja muun strategian olleen erittäin menestyksenkäs ja kohottaneen yrityksen omistaja-arvoa.

4.6.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius eli likviditeetti kuvaa yrityksen rahoituksen riittävyttä lyhyellä aikavälillä. Sillä tarkoitetaan samalla myös yrityksen kykyä selvitä maksuvelvoitteistaan joka hetki. Likviditeetti on riittävä silloin, kun yritys pystyy suoriutumaan kaikista maksuistaan kassassa tai pankkitilillä olevilla rahavaroilla tai muilla nopeasti rahaksi muutettavalla omaisuudella. Likviditeetin tason tulee olla sopiva, ei liian huono eikä hyvä. Huono likviditeetti aiheuttaa yritykselle ylimääräisiä kuluja viivästyskorkojen tai kalliin lyhytaikaisen rahoituksen vuoksi. Liian hyvä likviditeetti taas on tehotonta pääoman käyttöä ja laskee pääoman tuottoa. Ylimääräinen likviditeetti tuleekin käyttää joko investointeihin, korollisen velan lyhentämiseen tai jakaa osinkoina omistajille. (Kallunki 2014, 123.)

Likviditeettiä mitataan tunnusluvuilla, joissa likvidit rahavarat ja muu nopeasti rahaksi muutettavan omaisuuden määrä suhteutetaan lyhytaikaisiin velkoihin. Tyypillisiä maksuvalmiuden tunnuslukuja ovat *quick ratio* ja *current ratio*. Nämä tunnusluvut kuvaavat sitä, kuinka suuren osan lyhytaikaisista maksusitoumuksista yritys pystyy maksamaan laskentahetkellä eli nopeasti rahaksi muutettavan omaisuuden suhdetta lyhytaikaisiin velkoihin. Luvut kuitenkin mittaavat likviditeettiä vain kyseisellä tilinpäätöksen hetkellä, joten ongelmana on se, että luvut eivät anna täydellistä kuvaa yrityksen likviditeetin tilanteesta koko kuluneen tilikauden aikana. (Kallunki 2014, 123.)

Current ratio tunnusluvun avulla voidaan tarkastella likviditeettiä hiukan pidemmällä aikavälillä. Ajatuksena on, että yritys pystyy tarvittaessa realisoimaan myös vaihto-omaisuutensa nopeasti rahaksi kattaakseen velvoitteensa. *Current ratio* laskettiin lisäämällä rahoitusomaisuuteen vaihtomaisuus ja jakamalla saatu luku lyhytaikaisella vieraalla pääomalla. (Kallunki 2014, 126.)

Current ratio kaavana on

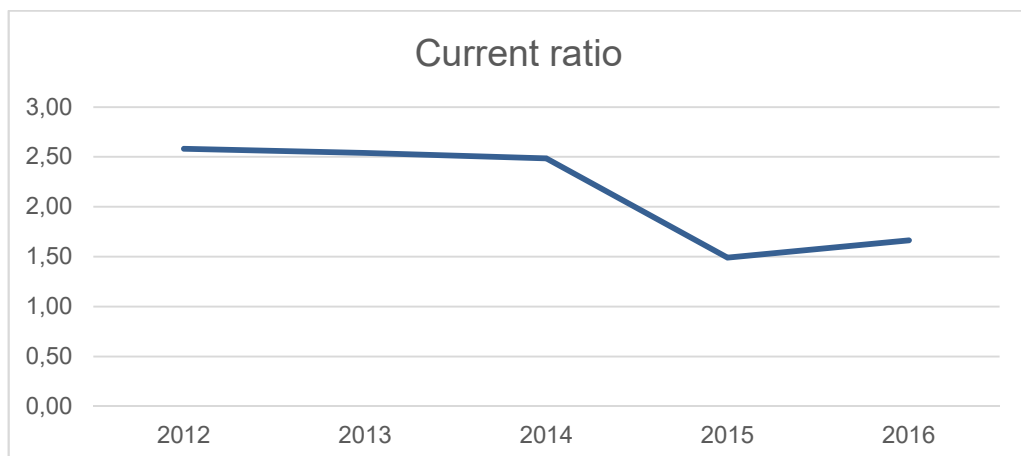
$$\textit{Current ratio} = \frac{\textit{Rahoitusomaisuus} + \textit{Vaihto-omaisuus}}{\textit{Lyhytaikainen vieras pääoma}} \quad (7)$$

Yritystutkimus ry:n ohjearvot *current ratiolle* ovat

yli 2	hyvä
1–2	tydyttävä
alle 1	heikko

(Yritystutkimusneuvottelukunta 2013, 72.)

Kuvio 11 kuvaa *current ration* kehitystä vuosien 2012–2016 aikana. Vuoteen 2014 asti tunnusluku osoittaa Scanfil Oyj:n maksuvalmiuden olleen erinomainen eli noin tasolla 2,5. Vuosien 2015–2016 aikana *current ratio* on laskenut tyydyttävälle tasolle eli noin tasolle 1,5.



Kuvio 11. Scanfil Oyj:n *Current ratio*, vuodet 2012–2016.

Syynä *current ration* kehitykseen on lyhytaikaisten velkojen määrän kasvaminen. Scanfil Oyj on yrityskaupan yhteydessä ottanut käyttöön *Multicurrency Global Cash Pool* -järjestelyn ja siihen liittyvän 42 milj. euron luottolimitin, jonka avulla on pyritty varmistamaan konsernin rahavarojen tehokas käyttö. Yrityksen taserakenteen ja edellä mainitun luottolimitin käyttöönoton huomioon ottaen, *current ratio* -tunnusluvun heikentymisen voidaan nähdä liittyvän enemmän siihen, että yrityksessä on pyritty tehokkaampaan likviditeetin hallintaan. Toisaalta yrityskauppa ja sen mukanaan tuomat yritysjärjestelyt ovat

saattaneet johtaa tilanteeseen, jossa myös maksuvalmius heikentyy joksikin aikaa niiden vuosien aikana, kun yritysten integraatioprosessi on käynnissä.

Likviditeettiä voidaan mitata myös nettokäyttöpääoman avulla. Nettokäyttöpääoma kuvaa lyhytaikaisten velkojen ja varojen, kuten esimerkiksi ostovelkojen, rahavarojen ja myyntisaamisten erotusta. Nettokäyttöpääoma sisältää siis yrityksen rahoitus- ja vaihtomaisuuden vähennettynä lyhytaikaisella vieraalla pääomalla. (Kallunki 2014, 127.)

Kaavana nettokäyttöpääoma on

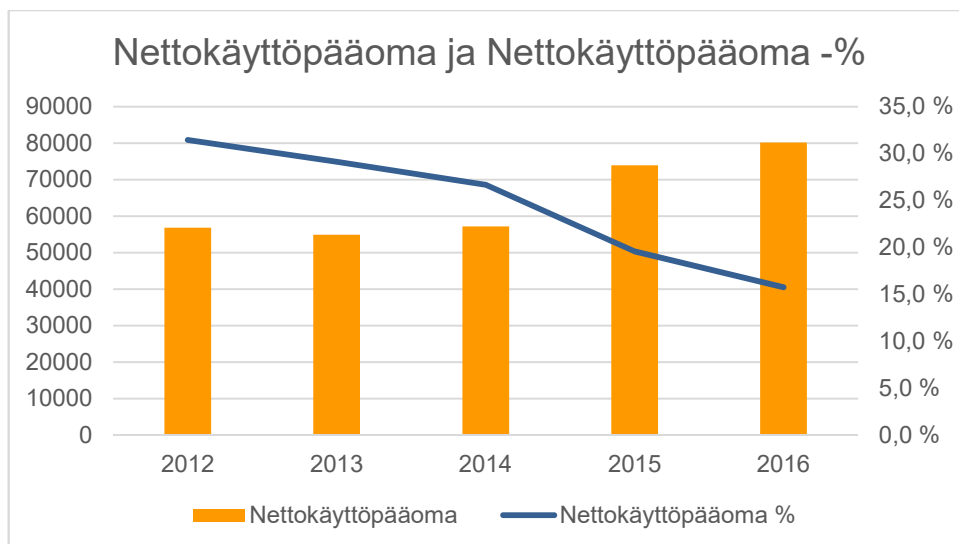
$$\text{Nettokäyttöpääoma} = \text{Rahoitusom.} + \text{Vaihto-omaisuus} - \text{Lyhytaik.VPO} \quad (8)$$

Tarkasteltaessa sitä kuinka suuren osuuden liikevaihdosta nettokäyttöpääoma muodostaa voidaan laskea nettokäyttöpääomaprosentti. Tehokkaasti toimivalla yrityksellä nettokäyttöpääomaprosentti ei kasva yrityksen liikevaihdon kasvaessa, sen vuoksi erityisesti voimakkaasti kasvavan yrityksen nettokäyttöpääoman kehityksen seuraaminen voi olla mielenkiintoista maksuvalmiuden kannalta. (Kallunki 2014, 126–127.)

Kaavana nettokäyttöpääomaprosentti on

$$\text{Nettokäyttöpääoma} - \% = \frac{\text{Nettokäyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto}} * 100 \% \quad (9)$$

Kuviosta 12 voidaan nähdä Scanfil Oyj:n nettokäyttöpääoman määrä tuhansina euroina ja nettokäyttöpääoma prosentteina. Kuviosta nähdään että Scanfil Oyj:n nettokäyttöpääoma on ollut vuosina 2012–2014 50–60 M€ tasolla, mutta noussut vuosien 2015–2016 aikana noin tasolle 70–80 M€. Nettokäyttöpääomaprosentti on laskenut tasosta 25–30% tasolle 15 %.



Kuvio 12. Scanfil Oyj:n nettokäyttöpääoma ja nettokäyttöpääomaprocentti, vuodet 2012–2016.

Nettokäyttöpääoma on kasvanut yritysoston myötä, koska vaihto-omaisuuden ja saamisten määrä on liiketoiminnan volyymin myötä noussut ja samaan aikaan myös lyhytaikaisten velkojen määrä on noussut. Nettokäyttöpääomaprocentin lasku kertoo, että Scanfil Oyj on tehostanut likviditeetin hallintaansa. Yritys on siis onnistunut pitämään nettokäyttöpääoman määrän pienempänä suhteessa liikevaihtoonsa. Tämän voidaan katsoa vahvistavan edellä esitettyä näkemystä Scanfil Oyj:n maksuvalmiudesta. Huolimatta *current ration* laskusta yrityksen maksuvalmius on edelleen hyvällä ja vakaalla tasolla.

4.6.4 Vakavaraisuus

Yrityksen pääomarakenteen analysointi on tärkeää erityisesti silloin, kun tarkastellaan yrityksen luomaa arvoa omistajalle. Yritys voi löytää kannattavia investointikohteita, jotka se pystyy rahoittamaan vieraalla pääomalla. Yritys saa niistä kassavirtaa, jolla pystyy edelleen maksamaan yrityksen operatiivisia kuluja ja vieraan pääoman kustannuksia. Koska ylijäävä kassavirta jää omistajille, omistajat saavat tuottoa investoinnista, jonka rahoittamiseen eivät ole itse osallistuneet. Tässä tilanteessa vierasta pääomaa käytetään oman pääoman tuoton lisäämisessä ja tätä ilmiötä kutsutaan vipuvaikutukseksi eli vivuttamiseksi. Vivuttamisen huonona puolena voi olla vieraan pääoman liian suuri määrä, ja siten liiketoiminnan riskin kasvaminen. Tämä johtuu siitä, että vieraan pääoman kulut ovat kiinteitä kuluja, jotka on maksettava riippumatta siitä, kuinka kannattavaa operatiivinen liiketoiminta on. (Kallunki 2014, 114.)

Liian varovainen vieraan pääoman käyttäminen voi johtaa siihen, että vipuvaikutusta ei pystytä käyttämään hyödyksi, mutta toisaalta liian suuri vieraan pääoman määrä taseessa saattaa johtaa yrityksen rahoituskriisiin. Yrityksen pääomarakenteen tulee olla optimaalinen, tällöin vakavaraisuus on sellaisella tasolla, että rahoitusriski ei nouse liian suureksi, mutta vieraan pääoman vipuvaikutus saadaan hyödynnettyä. Yrityksen pääomarakennetta voidaan analysoida erilaisten tunnuslukujen avulla. Näistä yleisimmin käytetyt ovat gearing eli nettovelkaantumisaste, suhteellinen velkaantuneisuus ja omavaraisuusaste. (Kallunki 2014, 115–116.)

Gearing eli nettovelkaantumisaste kuvaa korollisen vieraan pääoman nettoarvon ja oman pääoman suhdetta. Negatiivinen *gearing* tarkoittaa yrityksen olevan nettovelaton ja alle 100 prosentin *gearingiä* pidetään hyvänä. Tunnusluku lasketaan vähentämällä sijoitusvarallisuus korollisesta vieraasta pääomasta ja jakamalla saatu luku omalla pääomalla. (Kallunki 2014, 118–119.)

Kaavana *gearing* on

$$Gearing = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{Sijoitusvarallisuus}}{\text{Oma pääoma}} \quad (10)$$

Yrityksen omavaraisuusaste mittaa pääomarakennetta eli vakavaraisuutta eri tavalla. *Gearing* kuvaa yrityksen pääomarakennetta operatiivisen liiketoiminnan näkökulmasta, kun taas omavaraisuusaste kuvaa pääomarakennetta yrityksen koko toiminnan näkökulmasta. Omavaraisuusaste on staattisempi mittari, koska yritys voi esimerkiksi käyttää sijoitusomaisuuttaan yrityskaupan hinnan maksuun. Tällaisessa tilanteessa *gearing* muuttuu olennaisesti, mutta omavaraisuusaste ei muutu. Omavaraisuusastetta laskettaessa mukana on myös sijoitusvarallisuus ja koroton pääoma ja se lasketaan jakamalla oma pääoma taseen loppusumman ja saatujen ennakoiden erotuksella. (Kallunki 2014, 119–120.)

Kaavana omavaraisuusaste on

$$Omavaraisuusaste = \frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{Saadut ennakot}} \quad (11)$$

Suhteellinen velkaantuneisuus -tunnusluvusta voidaan nähdä, kuinka paljon yrityksellä on vierasta pääomaa suhteessa sen liiketoiminnan volyymiin. Tämä tunnusluku ei varsinaisesti kuvaa pääomarakennetta, vaan se mittaa sitä, kuinka paljon yrityksellä on vierasta pääomaa suhteessa liikevaihtoon. Suhteellinen velkaantuneisuus lasketaan jakamalla yrityksen vieras pääoma liikevaihdolla. Tunnusluku vaihtelee voimakkaasti riippuen toimialasta, mutta luvulle voidaan antaa seuraavat ohjeavot:

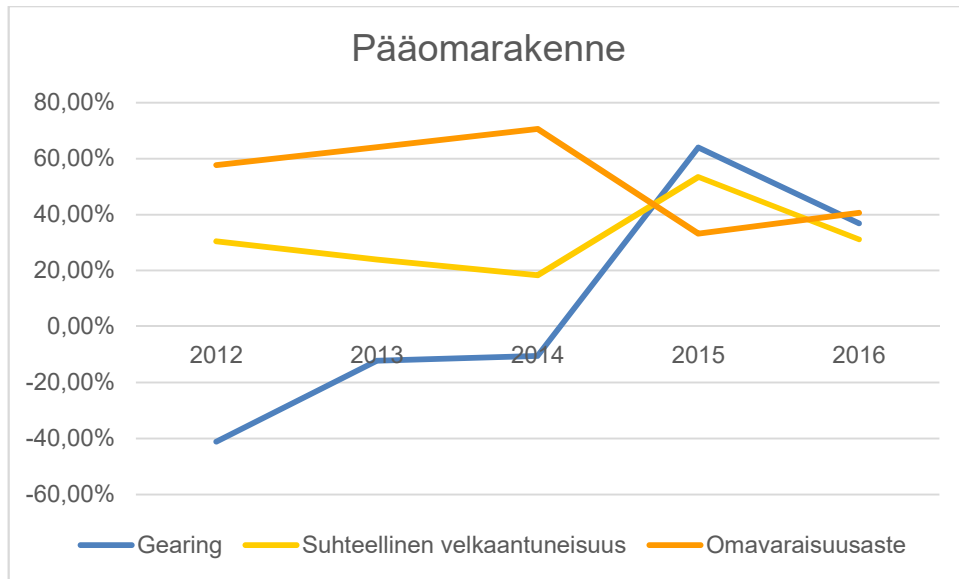
alle 40 % hyvä
 40–80 % tyydyttävä
 yli 80 % heikko

(Kallunki 2014, 121–122.)

Kaavana suhteellinen velkaantuneisuus on

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\text{Taseen velat} - \text{Saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto}} \quad (12)$$

Kuviossa 13 on kuvattu pääomarakenteen tunnusluvut. *Gearingin* kehityksestä voidaan nähdä, että Scanfil Oyj on ollut vuosien 2012–2014 aikana nettovelaton. Vuonna 2015 tehdyn yrityskaupan ja sitä varten otetun lainan myötä *gearing* on heikentynyt voimakkaasti. Vuoden 2016 aikana *gearing* on kuitenkin jälleen parantunut. Omavaraisuusaste on samoin heikentynyt vuoden 2014 jälkeen, mutta on edelleen vuonna 2016 tyydyttävällä noin 40 prosentin tasolla. Suhteellisesta velkaantuneisuudesta voidaan nähdä, että yrityksen suhteellinen velkaantuneisuus on hetkellisesti vuonna 2015 kohonnut tasolle, jossa se on ollut vain tyydyttävä: Tunnusluku on jälleen vuonna 2016 lähtenyt laskusuuntaan ollen vuoden lopussa 31,1 prosenttia, jonka voidaan katsoa olevan hyvällä tasolla.



Kuvio 13. Scanfil Oyj:n pääomarakenteen tunnusluvut, vuodet 2012–2016.

Analysoitaessa pääomarakenteen tunnuslukuja voidaan todeta, että vuonna 2015 tehty yrityskauppa on vaikuttanut niihin voimakkaasti. Vuosien 2012–2014 aikana Scanfil Oyj on käytännössä ollut nettovelaton ja omavaraisuusaste ja suhteellinen velkaantuneisuus ovat olleet erinomaisella tasolla. Voidaan sanoa, että vuonna 2014 oman pääoman määrä ja omavaraisuusaste on ollut jopa liian suuri, jotta pääomarakenne olisi ollut optimaalinen. Yritys on saanut yrityskaupan ja siihen otetun lainan avulla muuttanut pääomarakenteensa optimaalisemmaksi, joten vieraan pääoman määrää lisääminen on ollut kannattavaa ja rahoitusriski ei ole noussut liian suureksi.

5 Tutkimustulokset ja johtopäätökset

Tässä luvussa esitellään Scanfil Oyj:n yritysanalyysistä saadut tulokset ja pyritään vastaamaan tutkimusongelmaan sekä esitettyihin tutkimuskysymyksiin. Luvussa tehdään yhteenveto ja esitetään johtopäätökset luvussa 4 tehdyn tunnuslukuanalyysin perusteella.

Tutkimusongelmana oli tutkia Scanfil Oyj -yhtiön taloudellista tilannetta ja kehitystä aikana sekä analysoida yrityksen kasvustrategiaa vuosien 2012–2016 välisenä aikana. Tutkimuksessa myös selvitettiin tunnuslukuanalyysin avulla millainen vaikutus vuonna 2015 tehdyllä yritysostolla on ollut yrityksen liiketaloudelliseen tulokseen, kannattavuuteen ja tulevaisuuden näkymiin.

Keskeiset tutkimuskysymykset olivat seuraavat:

- Millainen Scanfil Oyj:n kasvustrategia on ollut vuosien 2012–2016 aikana?
- Millainen Scanfil Oyj:n taloudellinen tilanne on ollut vuosien 2012–2016 aikana?
- Miten tehdyt yritysostot ovat vaikuttaneet Scanfil Oyj:n taloudelliseen tilanteeseen ja tulevaisuuden näkymiin yritysoston jälkeen?

5.1 Scanfil Oyj:n kasvustrategian ja taloudellisen tilanteen kehitys 2012–2016

Analyysin perusteella voidaan todeta, että vuonna 2012 Scanfil Oyj:n tilanne on ollut kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukujen valossa hyvä. Yrityksen kasvuluvut ovat tuolloin olleet negatiiviset, eli liikevaihto on ollut laskusuunnassa. Lisäksi oman pääoman ja sijoitetun pääoman tuotto prosentit ovat olleet maltilliset ja samoin laskusuunnassa. Myös markkinatilanne on ollut haastava.

Näiden edellä mainittujen tekijöiden takia on Scanfil Oyj vuonna 2012 aloittanut strategiatyön, jonka tuloksena ja yrityksen strategiamuutoksen myötä on saatu aikaan myönteinen kehitys tunnusluvuissa. Yritys on pyrkinyt strategiassaan suuntautumaan entistä enemmän yhä vaativampien tuotteiden valmistukseen ja uusille kasvaville toimialoille. Myös valmistusprosessin tehostamiseen, sekä koko konsernin kattavien yhtenäisten toimintatapojen vahvistamiseen on panostettu.

Vuonna 2013 ja 2014 Scanfil Oyj on kaikkien tunnuslukujen valossa ollut kannattava ja menestynyt yritys. Yritys on toteuttanut kannattavan kasvun strategiaansa menestyksellisesti eli pystynyt kasvamaan orgaanisesti ja samalla kannattavasti, mutta on myös samalla lähtenyt toteuttamaan kasvustrategiaansa horisontaalisesti yritysostojen avulla. Yrityksen omavaraisuus on ollut erityisen vahva (70,6 %), joten yrityksellä on ollut taloudelliset mahdollisuudet myös jatkaa horisontaalista kasvua yritysostojen avulla.

Vuonna 2015 Scanfil Oyj osti ruotsalaisen sopimusvalmistajan PartnerTechin ja liikevaihdon, henkilöstön ja asiakkuuksien määrä lähes kaksinkertaistui yrityskaupan myötä. Yrityskauppa laajensi Scanfil Oyj:n tehdasverkostoa ja palveluvalikoimaa ja lisäksi monipuolisti ja laajensi asiakaskuntaa, näin Scanfil Oyj pystyi pienentämään asiakaskohdasta riskiä. Yrityskauppa rahoitettiin lähes täysin vieraalla pääomalla.

Yrityskaupan vaikutus vuosien 2015–2016 kannattavuuden tunnuslukuihin oli negatiivinen. Scanfil Oyj:n operatiivisen liiketoiminnan tulos heikentyi, ja samaan aikaan myös sijoitetun nettopääoman tuotto prosentti ja oma pääoman tuotto prosentti laskivat. Syynä näiden tuotto prosenttien laskemiseen oli siis operatiivisen liiketoiminnan tuloksen heikentyminen. Liiketuloksen heikentymisen voidaan analyysin perusteella katsoa johtuneen kahden yrityksen toimintojen integroinnista aiheutuneista saneerauskustannuksista. Erityisesti vuoden 2016 aikana tapahtuneet yksiköiden myynnit sekä lopetus kustannukset ovat vaikuttaneet edellä mainittuihin lukuihin. Oman pääoman tuotto prosenttin kehitykseen vaikutti myös uusien lainojen mukanaan tuoma rahoituskulujen nousu.

Scanfil Oyj:n kasvuluvut olivat vuosina 2015–2016 positiivisia. Liikevaihdon kasvuprosentti oli vuonna 2015 75,9 % ja vuonna 2016 34,6 %. Yritys onnistui kasvattamaan myös omistaja-arvoa, koska osinkojen määrä oli noususuuntainen jokaisena tarkasteluvuotena. Lisäksi yrityksen markkina-arvo kasvoi vuodesta 2012 vuoteen 2016 47,3 miljoonasta eurosta 222,2 miljoonaan euroon. Koska yrityskauppa rahoitettiin lähes kokonaan vieraalla pääomalla eli omaa pääomaa ei yrityksen ostoon käytetty, voidaan sanoa yrityksen onnistuneen velkavivun käytössä erinomaisesti.

Scanfil Oyj:n maksuvalmius heikentyi vuosina 2015–2016, mutta oli edelleen hyvällä tasolla. Tunnuslukujen kehityksen voidaan katsoa olevan luonnollista, ottaen huomioon vuosien 2015–2016 aikana otetut lyhytaikaiset lisälainat. Maksuvalmiutta kuvaavan *current ratio* tunnusluvun laskun voidaan katsoa olevan myös merkki likviditeetin paremmasta hallinnasta. Positiivista kehitystä oli löydettävissä nettokäyttöpääomaprocentin kehityksessä. Scanfil Oyj:n nettokäyttöpääomaprocentti laski yrityskaupan myötä. Vaikka nettokäyttöpääoma kasvoi jonkin verran yrityksen toiminnan volyymin kasvettua, yritys onnistui pienentämään nettokäyttöpääomaansa suhteessa liikevaihtoon. Tämän kehityksen voidaan katsoa tukevan käsitystä, että maksuvalmiuden tunnuslukujen heikentyminen johtuu osaltaan myös paremmasta likviditeetin hallinnasta.

Vakavaraisuuden tunnusluvut muuttuivat myös. *Gearing* oli aikaisemmin negatiivinen ja tuolloin Scanfil Oyj oli nettovelaton. Scanfil Oyj otti vuonna 2015 sekä pitkä- että lyhytaikaista lainaa yrityskaupan ja sen mukanaan tuomien saneeraustoimien rahoittamiseen. Tämä toimenpide laski *gearingin* 60 % tasolle, jota kuitenkin edelleen voidaan pitää hyvänä lukuna. Omavaraisuusaste luonnollisesti laski myös, koska oman pääoman määrä ei lisääntynyt juurikaan ja samaan aikaan otettiin uutta lainaa. Omavaraisuusaste pysyi kuitenkin yhä kohtuullisella noin 40 % tasolla. Suhteellinen velkaantuneisuus on vuonna

2015 hetkeksi laskenut tyydyttävälle tasolle, mutta on jo vuonna 2016 palautunut hyvälle 40 % tasolle.

Tutkimuksen tulosten perusteella mielipiteeni on, että Scanfil Oyj on onnistunut kasvustrategiassaan. Eli yritys on onnistunut kasvattamaan liiketoimintansa volyymia merkittävästi. Kannattavuus on heikentynyt vuosien 2015–2016 aikana, mutta heikentymisen voidaan katsoa olevan väliaikaista, ja johtuvan kahden yrityksen fuusioitumisesta ja siitä seuranneista saneeraustoimista. Koska kasvu on saatu aikaiseksi vieraan pääoman avulla, voidaan katsoa, että yritys on onnistuneesti käyttänyt hyväkseen velkavipua. Maksuvalmius on pysynyt hyvällä tasolla ja yrityksen pääomarakenne on saatu muutettua järkevämmäksi. Omavaraisuusaste on edelleen hyvällä tasolla ja vierasta pääomaa on pystytty pienentämään huippuvuodesta 2015.

5.2 Scanfil Oyj ennuste vuodeksi 2017 ja tulevaisuudennäkymät

Vuosina 2015 ja 2016 Scanfil Oyj:n tulos ja muut tunnusluvut ovat olleet laskusuunnassa. Tulosta ovat rasittaneet vuoden 2015 aikana tehdyn yrityskaupan ja siitä aiheutuneet kahden yrityksen toimintojen integrointi ja saneerauskustannukset. Erityisesti vuoden 2016 aikana tapahtuneet yksiköiden myynnit sekä lopetuskustannukset, ovat vaikuttaneet edellä mainittuihin lukuihin.

Scanfil Oyj on laajentanut tuotetarjontaansa sekä asiakaskuntaansa nousevien alojen kuten esim. terveysteknologian alueelle. Laajentuminen on tapahtunut sekä hankkimalla uusia asiakkaita että edellä mainitun yritysoston avulla. Asiakas pohjaa on saatu laajennettua, suurimman asiakkaan osuus liikevaihdosta on 11 % ja kymmenen suurimman asiakkaan osuus 56 %. Nykyinen asiakaskunta antaa Scanfil Oyj:lle hyvät mahdollisuudet myynnin ja liikevaihdon kasvattamiseen. Uusien asiakkaiden etsiminen ja saaminen myös uusilta maantieteellisiltä alueilta on mahdollista. Yrityksen oma ennuste, joka on esitetty vuoden 2017 ensimmäisessä osavuosikatsauksessa, on liikevaihdon osalta 480–520 miljoonaa euroa. Mielestäni ennuste on uskottava, koska Scanfil Oyj:n asiakaskunta on pitkäaikaista, ja voidaan arvioida, että liikevaihto pysyy osapuilleen vähintään samalla tasolla kuin vuonna 2016.

Vuoden 2017 odotus tuloksesta on parempi, koska uudelleenjärjestelytoimet on vuosien 2015–2016 aikana pääosin tehty. Myös suurin osa yrityskaupan tuomista ylimääräisistä

kuluista on kirjattu vuosien 2015–2016 aikana. Viimeiset järjestelykulut realisoituvat vuoden 2017 ensimmäisellä vuosipuoliskolla. Yrityksen oma ennuste, joka on esitetty vuoden 2017 ensimmäisessä osavuosisikatsauksessa, on liikevoiton osalta 26–31 miljoonaa euroa. Liikevoiton pitäisi parantua edellisten vuosien luvuista, koska järjestelykuluja ei enää pitäisi yrityskaupasta aiheutua vuoden 2017 ensimmäisen vuosipuoliskon jälkeen. Yrityksen kustannusrakenne on myöskin kevyempi saneerausten ja yritysjärjestelyiden jälkeen. Scanfil Oyj on myös aloittanut nyt olemassa oleville tehtaille investointiohjelman, jolla pyritään kasvattamaan tehtaiden valmistuskapasiteettia.

Voidaan todeta, että Scanfil Oyj:n tekemä yritysosto ja yritysten integraatio vaikuttaa tällä hetkellä olemassa olevien tietojen perusteella onnistuneelta, ja yritys on onnistunut kasvustrategiassaan. Jos yritysostoa ei olisi tehty, olisi ollut mahdollista, että Scanfil Oyj:n tilanne markkinoilla olisi heikentynyt nopeasti. Tällä hetkellä yrityksen tulevaisuuden näkymät näyttävät suotuisilta.

5.3 Opinnäytetyön prosessin arviointi

5.3.1 Validiteetti ja reliabiliteetti

Tutkimuksen luotettavuutta arvioitaessa keskeistä on tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti. Validiteetti tarkoittaa sitä, onko tutkimuksessa tutkittu oikeita asioita ja onko kuvaukset, johtopäätökset selitykset ja tulkinnat luotettavia ja paikkansapitäviä. Reliabiliteetti taas tarkoittaa sitä, ovatko tutkimuksen tulokset pysyviä ja toistettavia. (Kananen 2008, 123.)

Tätä tutkimusta voidaan pitää validina, koska tutkimuksessa käytetyt tilinpäätösanalyysin menetelmät kuten tilinpäätöksen oikaisu ja tunnuslukujen laskentakaavat ovat yleisesti käytettyjä. Tunnusluvut on laskettu yleisesti kirjallisuudessa käytettyjen kaavojen mukaisesti.

Tehtyä tutkimusta voidaan pitää luotettavana. Tutkimuksen viitekehystä on tutkittu useista eri lähteistä ja analysoidun yrityksen tilinpäätökset ovat IFRS-standardin, lakien ja asetusten mukaisia. Tutkittavan yrityksen tunnusluvut on laskettu kirjallisuudessa esitetyin perustein oikaistusta tuloslaskelmista ja taseista. Yrityksen eri vuosien tunnuslukuja voidaan siis luotettavasti vertailla keskenään.

5.3.2 Prosessin arviointi

Opinnäytetyöni tavoitteena oli tutkia Scanfil Oyj -yhtiön tunnuslukuanalyysin avulla taloudellista tilannetta ja taloudellista kehitystä sekä analysoida yrityksen kasvustrategiaa vuosien 2012–2016 välisenä aikana. Tutkimuksen tavoitteena oli lisäksi selvittää millainen vaikutus vuonna 2015 tehdyllä yritysostolla on ollut yrityksen liiketaloudelliseen tulokseen, kannattavuuteen ja tulevaisuuden näkymiin.

Työssäni laskettiin kohdeyrityksen tunnusluvut ja vertailtiin näitä eri vuosien välillä. Tunnuslukujen pohjalta tehtiin johtopäätöksiä yrityksen kannattavuudesta, maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta ja arvioitiin yrityksen tulevaisuuden näkymiä. Opinnäytetyössäni siis tehtiin tavoitteiksi asetetut asiat. Opinnäytetyöni lopputulos on kokonaisuus, jossa esitetään asiat selkeästi, ymmärrettävästi ja asiantuntevasti.

Lähteet

Begg, David & Ward, Damian 2013. Economics for business. The McGraw-Hill Companies Inc., Berkshire.

Kallunki Juha-Pekka 2014. Tilinpäätösanalyysi. Talentum Media Oy, Helsinki.

Kananen Jorma, 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisu -sarja. Jyväskylä.

Salmi Ilari, 2012. Mitä tilinpäätös kertoo. Edita, Helsinki.

Scanfil Oyj vuosikertomus 2012. http://www.scanfil.fi/media/pdf/vuosikertomukset/vuosikertomus_2012.pdf. Luettu 26.3.2017.

Scanfil Oyj vuosikertomus 2013 http://www.scanfil.fi/media/pdf/vuosikertomukset/vuosikertomus_2013.pdf. Luettu 26.3.2017.

Scanfil Oyj vuosikertomus 2014. http://www.scanfil.fi/media/pdf/vuosikertomukset/vuosikertomus_2014.pdf. Luettu 26.3.2017.

Scanfil Oyj vuosikertomus 2015. http://www.scanfil.fi/media/pdf/vuosikertomukset/vuosikertomus_2015.pdf. Luettu 26.3.2017.

Scanfil Oyj vuosikertomus 2016. http://www.scanfil.fi/media/pdf/vuosikertomukset/vuosikertomus_2016_web.pdf. Luettu 26.3.2017

Tomperi, Soile 2016. Käytännön kirjanpito. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Tomperi, Soile 2015. Kehittyvä kirjanpitotaito. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Viljakainen Ari 2016. Yhtiöraportti. Scanfil. Inderes Oy, Helsinki. https://www.inderes.fi/system/files/company-reports/scanfil_yhtioraportti_10_2016.pdf. Luettu 31.3.2017

Yritystutkimusneuvottelukunta 2013. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 9. korjattu painos. Gaudeamus Helsinki University Press, Tampere.

Scanfil Oyj:n raportoitu tuloslaskelma vuodet 2012–2016

RAPORTOITU TULOSLASKELMA	2012	2013	2014	2015	2016
LIKEVAIHTO	180 915	188 514	214 507	377 299	507 970
+ Liiketoiminnan muut tuotot	1 341	294	298	638	975
+/- Varastojen muutos	-106	1 248	-194	4 736	-1 832
- Valmistus omaan käyttöön	30	4	0	0	0
- Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	126 193	130 950	144 062	252 159	340 918
- Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	26 063	26 969	32 081	63 313	86 132
- Poistot ja arvonalentumiset	4532	4418	4636	11 094	10 956
- Liiketoiminnan muut kulut	17 280	15 886	17 627	41 683	61 871
LIKEVOITTO	8 112	11 837	16 205	14 424	7 236
+ Rahoitustuotot	1 042	583	549	5 263	11 310
- Rahoituskulut	-1 144	-1 230	-849	-5 878	-12 470
+ Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	-405	-577	0	0	0
VOITTO ENNEN VEROJA	7 605	10 613	15 905	13 809	6 076
Tuloverot	-1 901	-2 379	-3 607	-5 438	-5 985
TILIKAUDEN TULOS	5 704	8 234	12 298	8 371	91

Scanfil Oyj:n analyttinen tuloslaskelma vuodet 2012–2016

ANALYTTINEN TULOSLASKELMA	2012	2013	2014	2015	2016
LIKEVAIHTO	180 915	188 514	214 507	377 299	507 970
+ Liiketoiminnan muut tuotot	71	70	22	163	208
- Valmistus omaan käyttöön	30	4	0	0	0
- Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	126 193	130 950	144 062	252 159	340 918
- Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	26 063	26 969	32 081	63 313	86 132
- Liiketoiminnan muut kulut	17 280	15 886	17 627	41 683	61 871
+/- Varastojen muutos	-106	1 248	-194	4 736	-1 832
+ Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	-405	-577	0	0	0
KÄYTTÖKATE	10 909	15 446	20 565	25 043	17 425
Poistot ja arvonalentumiset	4 532	4 418	4 636	11 094	10 956
LIKEVOITTO	6 377	11 028	15 929	13 949	6 469
- Verot liiketuloksesta	1 901	2 379	3 607	5 438	5 985
- Verojen rahoituskulu	466	583	721	1 088	1 197
OPERATIIVINEN TULOS VEROJEN JÄLKEEN (NOPAT)	4 010	8 066	11 601	7 423	-713
- Rahoituskulut	102	647	300	615	1 160
Muut ei operatiiviset erät	567	224	276	475	767
+Rahoituskulujen veroetu	466	583	721	1 088	1 197
TILIKAUDEN TULOS	4 941	8 226	12 298	8 371	91

Scanfil Oyj:n raportoitu tase vuodet 2012–2016

RAPORTOITU TASE					
VARAT	2012	2013	2014	2015	2016
Pitkäaikaiset varat	37 373	35 102	38 359	80 098	69 549
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	29 931	28 458	27 130	48 057	40 617
Liikearvo	2 249	2 249	5 851	10 859	10 587
Muut aineettomat hyödykkeet	3 690	4 084	5 049	18 457	16 439
Osuudet osakkuusyryyksissä	632	0	0	0	0
Myytavissä olevat sijoitukset	16	17	17	35	39
Saamiset (osakkuusyryyksiltä)	210	0	0	0	0
Laskennalliset verosaamiset	645	294	312	2 690	1 867
Lyhytaikaiset varat	92 673	90 480	95 652	220 259	197 220
Vaihto-omaisuus	29 925	28 732	35 534	90 784	85 319
Lainasaamiset osakkuusyryyksiltä	124	0	0	0	0
Myyntisaamiset ja muut saamiset	31 975	33 467	40 858	104 986	87 953
Ennakkomaksut	417	131	49	2 234	2 372
Tilik. verotet. tulo perust.verot	28	0	0	0	1 382
Myytavissä olevat sijoitukset, likvidit varat	9 732	0	0	0	0
Myytavissä olevat sijoitukset, rahavarat	5 501	0	0	0	0
Rahavarat	14 971	28 150	19 211	22 255	20 194
Myytävänä olevat omaisuuserät	0	0	0	1 455	0
Varat yhteensä	130 046	125 582	134 011	301 812	266 769
OMA PÄÄOMA JA VELAT					
Oma Pääoma	75 006	80 476	94 590	100 188	108 309
Osakepääoma	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Muuntoerot	8 944	8 222	12 850	15 606	11 591
Muut rahastot	5 342	5 721	6 031	5 862	6 036
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto	10 721	10 721	10 721	10 721	27 719
Kertyneet voittovarot	47 999	53 812	62 988	65 999	60 963
Pitkäaikaiset velat	19 348	9 544	974	54 624	41 384
Varaukset	23	373	464	1 492	148
Rahoitusvelat	391	9 171	501	49 692	38 235
Laskennalliset verovelat	18 934	0	9	3 440	3 001
Muut velat	0	0	0	0	0
Lyhytaikaiset velat	35 691	35 563	38 444	146 328	117 076
Ostovelat ja muut velat	25 417	26 009	28 763	105 044	88 266
Tilik. verotet. tulo perust.verovelat	807	383	894	3 000	1 472
Varaukset	9 467	0	0	153	5 423
Rahoitusvelat	0	9 171	8 787	38 131	21 915
Myytävänä olevat pitkäaikaiset omaisuuseriin liittyvät velat	0	0	0	670	0
Velat yhteensä	55 039	45 107	39 418	201 622	158 460
Oma pääoma ja velat yhteensä	130 045	125 583	134 008	301 810	266 769

Scanfil Oyj:n analyttinen tase vuodet 2012–2016

ANALYTTINEN TASE	2012	2013	2014	2015	2016
PITKÄAIKAISET VARAT	36 515	35 085	38 342	80 063	69 510
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	29 931	28 458	27 130	48 057	40 617
Aineettomat hyödykkeet ja liikearvo	5 939	6 333	10 900	29 316	27 026
Laskennalliset verosaamiset	645	294	312	2 690	1 867
LYHYTAIKAISET VARAT	62 345	62 330	76 441	198 004	177 026
Vaihto-omaisuus	29 925	28 732	35 534	90 784	85 319
Myyntisaamiset ja muut saamiset	31 975	33 467	40 858	104 986	87 953
Ennakkomaksut	417	131	49	2 234	2 372
Tilikauden verotettavaan tuloon perustuvat verot	28	0	0	0	1 382
KOROTON VIERAS PÄÄOMA	54 648	26 765	30 130	113 129	98 310
Pitkäaikainen koroton vieras pääoma	18 957	373	473	4 932	3 149
Varaukset	23	373	464	1 492	148
Laskennalliset verovelat	18 934	0	9	3 440	3 001
Lyhytaikainen koroton vieras pääoma	35 691	26 392	29 657	108 197	95 161
Ostovelat ja muut velat	25 417	26 009	28 763	105 044	88 266
Tilikauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	807	383	894	3 000	1 472
Varaukset	9 467	0	0	153	5 423
OPERATIIVISET NETTOVARAT	44 212	70 650	84 653	164 938	148 226
OPERATIIVINEN NETTOKÄYTTÖPÄÄOMA	26 654	35 938	46 784	89 807	81 865
OMA PÄÄOMA	75 006	80 476	94 590	100 188	108 309
KOROLLINEN VIERAS PÄÄOMA	391	18 342	9 288	87 823	60 150
Pitkäaikainen korollinen vieras pääoma	391	9 171	501	49 692	38 235
Lyhytaikainen korollinen vieras pääoma	0	9 171	8 787	38 131	21 915
KOROLLISET VARAT	31 186	28 167	19 228	23 745	20 233
KOROLLINEN VIERAS NETTOPÄÄOMA	30 795	9 825	9 940	-64 078	-39 917
SIJOITETTU NETTOPÄÄOMA	44 211	70 651	84 650	164 266	148 226

**Scanfil Oyj:n tuloslaskelmasta ja taseesta lasketut tunnusluvut
vuodet 2012–2016**

	2012	2013	2014	2015	2016
Liikevoitto %	3,5 %	5,8 %	7,4 %	3,7 %	1,3 %
NOPAT %	2,2 %	4,3 %	5,4 %	2,0 %	-0,1 %
Sijoitetun nettopääoman tuotto %	9,1 %	11,4 %	13,7 %	4,5 %	-0,5 %
Oman pääoman tuotto %	5,2 %	9,2 %	11,9 %	6,8 %	-1,7 %
Liikevaihdon kasvu %	-14,2 %	4,2 %	13,8 %	75,9 %	34,6 %
NOPAT kasvu %	-41,4 %	101,1 %	43,8 %	-36,0 %	-109,6 %
Taseen loppusumman kasvu %	0,5 %	-3,4 %	6,7 %	125,2 %	-11,6 %
Osinkojen kasvu %		25,0 %	40,0 %	14,3 %	12,5 %
Osinko / osake €	0,04	0,05	0,07	0,08	0,09
Vuoden alin osakekurssi, €	0,6	0,82	1,3	2,36	2,86
Vuoden ylin osakekurssi, €	1,1	1,47	2,74	4,06	3,8
Vuoden keskiparssi, €	0,76	1,11	1,95	2,92	3,41
Osakekurssi vuoden lopus, €	0,82	1,35	2,46	3,81	3,49
Markkina-arvo kauden lopus, milj. €	47,3	77,9	142,0	220,0	222,2
Current Ratio	2,6	2,5	2,5	1,5	1,7
Nettokäyttöpääoma	56858	54917	57208	73931	80144
Nettokäyttö pääoma %	31,4 %	29,1 %	26,7 %	19,6 %	15,8 %
Gearing	-41,1 %	-12,2 %	-10,51%	64,0 %	36,9 %
Suhteellinen velkaantuneisuus	30,4 %	23,9 %	18,4 %	53,4 %	31,2 %
Omavaraisuusaste	57,7 %	64,1 %	70,6 %	33,2 %	40,6 %