

Hannamari Kuitunen

YRITYS X: N TALOUS

Kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus

Opinnäytetyö
Liiketalous

2019



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Hannamari Kuitunen	Tradenomi (AMK)	Toukokuu 2019
Opinnäytetyön nimi		43 sivua 2 liitesivua
Yritys X:n talous Kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus		
Toimeksiantaja		
Yritys X		
Ohjaaja		
Anna-Liisa Immonen		
Tiivistelmä		
<p>Tämän opinnäytetyön aiheena on yrityksen talous ja sen tilanteen tutkiminen niin, että siitä saadaan hyvä kokonaiskäsitys. Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia, millainen on Yritys X:n taloudellinen tila ja etsiä sekä esittää kehittämissuhteita yrityksen kannattavuuden parantamiseksi. Tutkimusongelmana on selvittää, millainen on Yritys X:n kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus ja kuinka ne ovat kehittyneet vuosien aikana. Alatutkimusongelmana on kannattavuuden kehittäminen jatkossa.</p> <p>Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys käsittelee yrityksen talouden peruspiirteitä. Yrityksen tilinpäätökseen tutustutaan muun muassa tuloslaskelman, taseen ja tilinpäätösanalyysin kautta. Toisessa pääluvussa käsitellään kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. Teoriassa esitellään myös tunnuslukuja, joita lasketaan työn tutkimuksessa.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä tässä opinnäytetyössä on käytetty laadullista tutkimusta. Dokumenttianalyysin keinoin analysoitiin yrityksen tilinpäätöksiä eri vuosilta sekä laskettiin työn kannalta oleellisia talouden tunnuslukuja. Lisäksi työhön haastateltiin toimeksiantajaa ja erästä taloushallinnon asiantuntijaa. Yritys X:n yrittäjän haastattelun tarkoituksena oli saada tietoa muun muassa yrittäjän omista mietteistä hänen yrityksensä tämän hetkisestä tilanteesta. Asiantuntijahaastattelussa kerättiin tietoa pääasiassa yrityksen kannattavuuden parantamisen keinoiksi.</p> <p>Tutkimuksen tuloksista selviää, että Yritys X:n taloudellinen tilanne on kohtalainen, mutta epävarma. Yrityksen kannattavuus on hyvä. Sen maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat heikolla tasolla. Niiden heikko tulos johtuu muun muassa negatiivisesta omasta pääomasta. Opinnäytetyön avulla saatiin hyvä kokonaiskäsitys Yritys X:n taloudellisesta tilanteesta ja esitettiin muutamia kehittämissuhteita kannattavuuden parantamiseksi kyseisessä yrityksessä.</p>		
Asiasanat		
kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus, tilinpäätös		

Author (authors)	Degree	Time
Hannamari Kuitunen	Bachelor of Business Administration	May 2019
Thesis title		43 pages 2 pages of appendices
Company X's economy Profitability, liquidity and solvency		
Commissioned by		
Company X		
Supervisor		
Anna-Liisa Immonen		
Abstract		
<p>The purpose of this thesis was the economy of Company X and examining its financial situation. The objective of the thesis was to examine Company X's profitability, liquidity and solvency and their progress in 2014–2017. Another objective was to find ways to improve Company X's profitability.</p> <p>The theoretical framework of the study consists of profit and loss account, balance sheet and analysis of the financial statements among other things. In the theoretical part of this thesis profitability and how to measure and improve the profitability are discussed. This part also discusses liquidity and solvency. The research was carried out as a qualitative analysis. The study was carried out by analyzing the financial statements from different years and calculating economic indicators. The interview was made with the business owner and an expert in economy.</p> <p>The results of the study showed that the financial situation of Company X is moderate but uncertain. The company's profitability is good. Its liquidity and solvency are at a low level. Their weak results are due to for example negative equity. The thesis provides a good overall coverage of the financial situation of Company X and development proposals were made to improve profitability.</p>		
Keywords		
profitability, liquidity, solvency, financial statements		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	YRITYKSEN TILINPÄÄTÖS	7
2.1	Kirjanpito.....	7
2.2	Tilinpäätös	8
2.3	Tase.....	9
2.4	Tuloslaskelma ja liitetiedot.....	11
2.5	Tilinpäätösanalyysi	13
3	KANNATTAVUUS, MAKSUVALMIUS JA VAKAVARAISUUS.....	15
3.1	Kannattavuus.....	15
3.1.1	Perustietoa kannattavuudesta	15
3.1.2	Kannattavuuden tunnusluvut	17
3.1.3	Kannattavuuden parantaminen.....	19
3.2	Maksuvalmius	21
3.3	Vakavaraisuus	22
4	TOIMEKSIANTAJA YRITYS X	24
5	TUTKIMUSMENETELMÄ JA TUTKIMUSAINEISTO	25
5.1	Aineiston hankinta	25
5.2	Aineiston analyysi	27
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET	28
6.1	Tilinpäätösten pohjalta nousseet tiedot.....	28
6.2	Toimeksiantajan ja asiantuntijan haastattelut	32
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMENPIDESUOSITUKSET	34
7.1	Kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus	34
7.2	Toimenpidesuosituksat kannattavuuden parantamiseksi.....	37
7.3	Tutkimuksen luotettavuus	38
8	LOPUKSI	39
	LÄHTEET.....	41

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset toimeksiantajalle

Liite 2. Haastattelukysymykset talouden asiantuntijalle

1 JOHDANTO

Yrityksen yksi tärkeimmistä kirjallisista dokumenteista on tilinpäätös. Se antaa yrittäjälle ja tämän sidosryhmille totuudenmukaisen kuvan yrityksen taloudellisesta kokonaisuudesta ja tulevaisuudennäkymistä. Tilinpäätöksen pohjalta nousevat kolme talouden perusperiaatetta; kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus. Tämä opinnäytetyö käsittelee näitä, aina ajankohtaisia talouden termejä.

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii pieni mikkeliläinen yksityisyrittäjä ja hänen sähköalan yrityksensä, jota kutsutaan tässä opinnäytetyössä nimellä Yritys X. Työn tavoitteena on selvittää Yritys X:n taloudellinen tila ja esittää kehittämissuhteita sen kannattavuuden parantamiseksi. Tutkimusongelmana on, millainen on Yritys X:n kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus ja kuinka ne ovat kehittyneet tilikausien 2014–2017 aikana. Alaongelmana tässä opinnäytetyössä on se, miten kannattavuutta voitaisiin kehittää jatkossa parhaalla mahdollisella tavalla yrityksen kannalta.

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys koostuu kahdesta pääluvusta. Ensimmäisessä pääluvussa eli luvussa kaksi keskitytään yrityksen tilinpäätöksen teoriaan. Luvussa kolme syvennetään tietämystä kannattavuudesta, maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta sekä näiden tunnusluvuista. Luvussa neljä esitellään opinnäytetyön toimeksiantaja tarkemmin. Viidennessä luvussa käydään läpi opinnäytetyön tutkimusmenetelmä eli laadullinen tutkimus ja avataan tarkemmin, kuinka tutkimus on toteutettu tässä opinnäytetyössä.

Opinnäytetyön kuudennessa luvussa esitellään tutkimuksen tulokset. Luvussa käydään läpi tilinpäätöstietoja ja tunnuslukuja sekä haastatteluiden tuloksia. Seuraavassa luvussa esitellään tutkimuksen pohjalta nousseet johtopäätökset ja annetaan yritykselle toimintasuosituksia kannattavuuden parantamiseksi. Luvussa pohditaan myös tutkimuksen luotettavuutta. Opinnäytetyö päättyy lukuun kahdeksan, jossa summataan työ yhteen ja arvioidaan sen onnistumista sekä pohditaan opinnäytetyöstä saatuja hyötyjä ja mahdollisia jatkotutkimusaiheita.

2 YRITYKSEN TILINPÄÄTÖS

Tässä luvussa kerrotaan ensin yrityksen kirjanpidon perusperiaatteista. Sen jälkeen keskitytään tilinpäätökseen ja sen eri osa-alueisiin. Ensin esitellään tase, tuloslaskelma ja liitetiedot. Sen jälkeen kerrotaan myös, mitä ovat keskeiset periaatteet tilinpäätöksen laadinnassa sekä mitä tilinpäätösanalyysi tarkoittaa.

2.1 Kirjanpito

Suomessa kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia ja niiden tulee huolehtia, että ne toimivat hyvän kirjanpitotavan mukaisesti (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.) Oleellisinta kirjanpidossa on pitää erillään yrityksen ja yrittäjän sekä muiden yritysten varallisuus. Yrityksen tilikauden pituus on tavallisimmillaan 12 kuukautta, mutta se voi olla myös pidempi tai lyhyempi. Pisimmillään se voi olla 18 kuukautta ja pituuden vaihtelu johtuu yleensä siitä, kun yrityksen toimintaa ollaan muuttamassa, esimerkiksi lopettamassa, tai tilikauden ajankohtaa muutetaan. (Kerbs 2016, 1.)

Kirjanpitoon merkitään menoja, tuloja, rahoitustapahtumia ja lisäksi näiden oikaisu- ja siirtoeriä. Nämä liiketapahtumat merkitään erillisille kirjanpitotileille asiasta riippuen. Kirjanpitotilien tulee olla eriteltynä tililuettelossa. Kirjanpito järjestetään siten, että kirjaukset ovat helposti tarkasteltavissa niin aika- kuin asiajärjestyksessäkin. Kaikista kirjauksista, jotka kirjanpitoon tehdään, tulee olla tosite. Yleensä kirjanpito tehdään suoriteperusteisesti, sillä tilinpäätöskin tehdään pääasiassa niin. Mahdollista on myös tehdä kirjauksia maksu- tai laskuperusteisesti. Suoritusperusteisen kirjauksen periaatteena on, että kirjataan tapahtuma esimerkiksi palvelun vastaanoton tai luovutuksen hetkellä. (Kerbs 2016, 3 – 4.)

Kirjanpito suoritetaan pääasiassa kahdenkertaista kirjanpitoa noudattamalla. Tämä tarkoittaa sitä, että liiketapahtumat kirjataan aina kahteen kertaan, kahdelle eri tilille. Yksinkertaisempaa yhdenkertaista kirjanpitoa saa käyttää toiminnalla toimiva yritys tiettyjen ehtojen puitteissa. Kirjanpidon tilit ovat eräänlaisia kaksipuolisia laskelmia menojen, tulojen ja rahoituserien muutosten tarkkailuun. Toiselle puolelle tiliä kirjataan aina jonkin asian, kuten pankkitilin, li-

säykset ja toiselle puolelle sen vähennykset. Kirjanpidon vaatimat tilit on yleisesti jaoteltu neljään päätiliryhmään. Rahoitustileihin eli raha- ja saatavatileihin sekä pääomatileihin. Lisäksi menotileihin, tulotileihin ja tilinpäätöstileihin. (Tomperi 2018.)

Yrittäjät tavoittelevat toiminnallaan tuottoa, sillä he ottavat riskin harjoittaessaan liiketoimintaa ja sijoittamalla siihen pääomaa. Kirjanpidon perimmäisenä tarkoituksena on selvittää yritystoiminnan tulos. Tämän takia yrityksen toimintaa seurataan tarkasti talouden osalta ja huolehditaan, että kirjanpito hoidetaan järjestelmällisesti. Taloudellinen tilanne ja sen kehitys kiinnostavat myös yrityksen sidosryhmiä, kuten tavarantoimittajia, omistajia, asiakkaita tai luotonantajia. Myös Verohallinnolle ja muille viranomaisille annetaan ilmoituksia kirjanpidon tietojen perusteella. (Tomperi 2018.)

2.2 Tilinpäätös

Tilinpäätöksen tehtävänä on kuvata yhden tilikauden aikana toteutuneen toiminnan tulosta ja yrityksen taloudellista asemaa tilikauden päättymishetkellä. Tilinpäätös antaa myös tietoa yrityksen ulkopuolisille sidosryhmille, kuten rahoittajille. Osakeyhtiössä osakkaat saavat siitä tärkeää tietoa muun muassa sijoituksiensa tuottavuudesta ja yhtiön toiminnan tilasta. Kun tilinpäätöstä aletaan tutkia, on oleellista huomioida kuluneen ja sitä edeltäneen tilikauden pituus. Jos ne ovat eri pituiset, voidaan niistä tehdä vääriä johtopäätöksiä, sillä ne eivät ole silloin suoraan vertailukelpoiset. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 13.)

Tilinpäätös tulee laatia neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymishetkestä. Se tulee olla laadittu euroissa ja kielenä on joko suomi tai ruotsi. Kirjanpitoasetus on antanut kaavat, joita tulee noudattaa tarkasti tilinpäätöstä laadittaessa. Niiden muokkaaminen on hyvin rajattua. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 17.) Tilinpäätös sisältää aina rinnakkain tiedot kahdelta tilikaudelta, päättyneeltä ja sitä edeltäneeltä tilikaudelta. Tarkoituksena on, että lukijan on helpompi vertailla tilikausia keskenään. (Vilkkumaa 2011, 22.) Riippuu yrityksen koosta, tuleeko sen laatia vain tilinpäätös vai sen lisäksi toimintakertomus sekä rahoituslaskelma. Julkisesti noteeratun osakeyhtiön tai suuremman kuin pien- ja mikroyritysten tulee laatia myös nämä asiakirjat. Toimintakertomus on

kirjallinen selvitys kaikista yrityksen oleellisista tapahtumista ja tulevaisuuden tavoitteista. Rahoituslaskelma puolestaan kertoo yrityksen varojen hankkimisesta sekä käytöstä tilikauden aikana. (Ikäheimo ym. 2016, 56.)

Tilinpäätös laaditaan kirjanpidon perusteella. Laadinnassa on olemassa tiettyjä periaatteita, joista poikkeaminen on sallittua vain erityisestä syystä. Ensimmäinen periaate on ”oletus toiminnan jatkuvuudesta”. Oletetaan, että yritys jatkaa toimintaansa ainakin toistaiseksi. Tämä on tärkeää, sillä se vaikuttaa muun muassa omaisuuden arvojen merkitsemiseen tilinpäätöksessä. Periaatteesta poiketaan, jos yrityksen toiminta on loppumassa tai se on taloudellisessa kriisissä. Toinen periaate on ”johdonmukaisuus laatimisperiaatteiden ja -menetelmien soveltamisessa tilikaudesta toiseen”. Tilinpäätöksen lukijan tulee tilinpäätöstä tulkitsemalla saada tieto siitä, jos yrityksen tulos tai taloudellinen tilanne on muuttunut. Tämän takia eri tilikausilta tulleiden tietojen tulee olla vertailukelpoisia keskenään. Jos joitain periaatteita muutetaan, tulee siitä antaa tieto tilinpäätöksessä. (Salmi 2012, 27.)

Kolmas periaate on ”tilikauden tuloksesta riippumaton varovaisuus”. Tilinpäätökseen tulevat tulot arvioidaan harkiten ja vain realisoituneet voitot merkitään. Menot taas kirjataan hieman pessimistisesti ja varotaan, ettei omaisuutta tai velkoja arvosteta liian pieniksi tai suuriksi. Neljäs ja viimeinen tilinpäätösperiaate on ”tilikaudelle kuuluvien tuottojen ja kulujen huomioiminen riippumatta niihin liittyvien maksujen suorituspäivästä”. Laadinnassa käytetään suoriteperustetta eli huomioidaan, että tulo kirjataan tuotoksi silloin, kun suorite on luovutettu ja kulut kirjataan, kun vastaanotetaan suorite. (Salmi 2012, 27 – 28.)

2.3 Tase

Taseesta käy ilmi yrityksen taloudellinen asema jonakin tiettyinä hetkenä, yleensä tilikauden viimeisenä päivänä. Tase on jaettu kahteen puoliskoon, oikeaan ja vasempaan. Vasenta puolta kutsutaan myös nimellä vastaavaa ja se sisältää tiedon yrityksen omaisuudesta eli sen hetkisestä varallisuudesta. Oikean puolen toinen nimitys on vastattavaa ja sieltä näkyy, miten yrityksen omaisuus on rahoitettu. (Niskavaara 2010, 28.)

Taseen vastaavaa-puoli

Vasemmalla puolella tasetta on ensinäkin pitkäaikaisia varoja, jotka tuottavat yritykselle tuottoa pitkällä aikavälillä. Näitä ovat aineettomat ja aineelliset hyödykkeet sekä sijoitukset. Aineeton hyödyke voi olla lisenssi tai ohjelmisto. Aineellisia hyödykkeitä on helpompi kuvitella, niitä ovat esimerkiksi yrityksen kiinteistöt, koneet ja kalusto. Lisäksi taseen vasemmalta puolelta löytyy varoja, jotka kiertävät nopeammin. Näitä kutsutaan lyhytaikaisiksi varoiksi. Ensimmäinen lyhytaikaisiksi varoiksi laskettava vara on vaihto-omaisuus. Esimerkiksi aineet ja tarvikkeet tai valmiit tuotteet ovat tällaisia yrityksen toimintaan liittyviä varastoja. Toinen lyhytaikainen vara on saamiset, joita ovat muun muassa myyntisaamiset. Myyntisaamisia syntyy, kun asiakas ostaa jotakin ja saa siihen maksuaikaa. Lisäksi lyhytaikaisiin varoihin lasketaan rahoitusarvopaperit sekä rahat ja pankkisaamiset. (Niskavaara 2010, 28 – 29.)

Ikäheimon ym. (2016, 58) mukaan siitä, miten ylhäällä vastaavaa puolta jokin erä esitetään voi tulkita kuinka nopeasti sen voisi muuttaa ns. käteiseksi rahaksi. Mitä ylempänä erä on esitetty, sitä hitaammin sen muuttaminen tapahtuu.

Taseen vastattavaa-puoli

Vastattavaa-puolelta eli taseen oikealta puolelta löytyy tieto yrityksen varoista ja veloista tilinpäätöspäivältä. Erien esittämisjärjestys vastattavaa-puolella kertoo siitä, missä järjestyksessä velat ja vastuut lyhennettäisiin takaisin niiden alkulähteille. Mitä alempana erä sijaitsee, sitä etuoikeutetummin varat saa pois yrityksestä. Käytännössä siis lyhytaikainen vieras pääoma saadaan ensimmäisenä takaisin ja viimeiseksi jää omistajien oma pääoma. (Ikäheimo ym. 2016, 61.)

Ensimmäisenä vastattavaa puolella näkyy oma pääoma eli mitä omistajat ovat sijoittaneet yritykseen. Oma pääoma kasvaa ajan myötä yrityksen voitoilla, eli sillä mitä on jäänyt viivan alle tai osakeyhtiössä uusien osakkeenomistajien osuuksilla. Omassa pääomassa näkyy myös muita eriä, esimerkiksi erilaisia rahastoja kuten ylikurssirahasto. (Niskavaara 2010, 37 – 38.)

Seuraavana on vieras pääoma eli pääomien toinen laji. Harva yritys pystyisi toimimaan ilman vierasta pääomaa eli käytännössä velan ottamista. Vieraan pääoman avulla yritys pääsee kasvamaan ja kehittymään. Vieras pääoma ei jousta, kuten oma pääoma. Se on maksettava ajallaan pois korkoineen ja muine maksuineen. Vieras pääoma on jaoteltu lyhytaikaiseen eli vuoden tai alle tilinpäätöspäivän jälkeen maksettaviin eriin tai pitkäaikaiseen eli pidemmällä maksuajalla oleviin eriin. (Salmi 2012, 81.)

Laina rahoituslaitokselta on yleinen vieraan pääoman erä, tähän lukeutuu muun muassa pankkilaina. Lisäksi on olemassa esimerkiksi joukkovelkakirjalaina sekä vaihtovelkakirjalaina. Vieraaseen pääomaan merkitään myös osto-velat, joka tarkoittaa yrityksen tekemiä ostoja, kuten raaka-aineostoja, joihin se on saanut maksuaikaa. Siirtovelkoihin puolestaan merkitään laskennallisia eriä, jotka liittyvät tulojen ja menojen jaksottamiseen. Näitä eriä ovat esimerkiksi lomapalkat, korkovelat tai vuokravelat. (Kerbs 2016, 69 – 71.)

2.4 Tuloslaskelma ja liitetiedot

Tuloslaskelma on mahdollista esittää kahdella eri tavalla. Kululajikohtainen tuloslaskelmakaava on näistä useammin käytetty ja sen ideana on esittää liiketoiminnan kulut luoteensa mukaisessa järjestyksessä. Kululajikohtaisen kaavan pohjalta on laadittu myös verolomakkeet ja erilaiset tilastolomakkeet. Toimintokohtainen tuloslaskelmakaava puolestaan jakaa kulut eri toimintolajeittain ja sitä käyttää pieni joukko pääasiassa suuria yrityksiä. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 19.) Seuraavaksi käsitellään tarkemmin kululajikohtaista tuloslaskelmaa ja sen osa-alueita. Kuvassa 1 näkyy tuloslaskelman kolme eri pääosa-aluetta.



Kuva 1. Tuloslaskelman osa-alueet (Ikäheimo ym. 2016, 64)

Ensimmäiseen osa-alueeseen, varsinaisen liiketoiminnan tuottoihin ja kuluihin, merkitään ylimpänä liikevaihto eli se mikä summa on vastannut liiketoiminnan varsinaisia myyntituottoja. Sitten listataan muun muassa liiketoiminnan muut tuotot, materiaalit ja palvelut eli tilikauden aikana tapahtuneita ostoja ja varastojen muutosta. Henkilöstökuluihin sisältyy palkkoja ja eläkekuluja. Lopuksi tulee vielä poistot ja arvonalentumiset sekä liiketoiminnan muut kulut. Tämän osa-alueen lopuksi saadaan liikevoitto tai -tappio, joka kertoo varsinaisen liiketoiminnan tuottojen ja kulujen erotuksen. Monesti liikevoittoa käytetään vertailuarvona, kun mitataan yrityksen tuloksentuottamiskykyä. Toinen osa-alue on rahoituksen tuotot ja kulut, jotka kertovat toiminnan rahoituksen vaikutuksista tulokseen. Se sisältää esimerkiksi korkokulut ja muut rahoituskulut. Kolmas osa-alue, tilinpäätössiirtojen ja verojen muutokset, sisältää esimerkiksi poistoerojen muutokset ja tuloverot. Aivan lopuksi saadaan tilikauden voitto tai tappio. Se lisää tai vähentää yrityksen omaa pääomaa ja kertoo määrän, joka on syntynyt liiketoiminnasta kokonaisuutena. (Ikäheimo ym. 2016, 64 – 67.)

Taseen ja tuloslaskelman lisäksi tilinpäätökseen kuuluu liitetiedot. Liitetiedoista käy ilmi tuloslaskelman ja taseen erien sisältöjä. Niiden tehtävä on antaa lukijalle tietoa siitä, minkä tilinpäätöksen laatimiseen liittyvien erien avulla saa lisäselvitystä tilinpäätöksen tarkasteluun. (Vilkkumaa 2011, 22.) Liitetietoja annetaan, jotta tilinpäätöksestä saadaan oikea ja riittävä kuva toiminnan tulok-

sesta ja taloudellisesta asemasta. Kuten tilinpäätöksessä muutenkin, myös liitetiedoissa tiedot esitetään kahden peräkkäisen tilinpäätöksen ajalta. (Tomperi 2018.)

2.5 Tilinpäätösanalyysi

Tilinpäätösanalyysillä tarkoitetaan Kallungin (2014, 12) mukaan yrityksen taloudellisen tilanteen tarkastelua päätöksentekoa varten. Analyysi tehdään tilinpäätöksen pohjalta. Siitä saadaan arvokasta tietoa yrityksen edellisvuoden liiketapahtumista, veloista, varoista ja ylipäättään kannattavuudesta. Analyysin pohjalta saatavaa informaatiota voidaan hyödyntää esimerkiksi yrityksen strategian toteuttamisessa. Strategiaa saadaan kohdennettua oikeaan suuntaan tulkittujen lukujen pohjalta saadun tiedon avulla. Perinteisimmät mittarit, joita yritykset käyttävät talouden analysoinnissa, ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. (Rantalainen 2019.) Näitä käsitellään tarkemmin opinnäytetyön luvussa kolme.

Pelkästään rahamäärät ja luvut tuloslaskelmassa sekä taseessa eivät anna riittävää informaatiota tilinpäätöksestä. Siksi käytetään erilaisia tunnuslukuja, joiden avulla tilinpäätöksen antama informaatio on helpompi tiivistää tulkittavampaan pakettiin. Tunnuslukuista saatavan tiedon kautta lukuja voidaan vertailla edellisiin tilikausiin, tilastoihin tai muihin saman toimialan yrityksiin sekä tietenkin yrityksen omiin tavoitearvoihin. Tärkeää on muistaa käyttää tarpeeksi erilaisia tunnuslukuja, sillä vain yhdellä mittarilla on mahdotonta tulkita laajaa talouskokonaisuutta. Lisäksi toimialojen välillä on eroja, joten tunnuslukujen valinnassa tulee ottaa sekin huomioon. Myöskin vertailu eri tilikausien välillä on tärkeää, jotta saadaan selville kehityksen suunta sekä havaitaan poikkeamat ja voidaan etsiä niille syyt. (Salmi 2012, 121 – 122.)

Tunnuslukuja valitessa tärkeintä on ottaa huomioon, että se on validi. Tämä tarkoittaa sitä, että se mittaa juuri sitä, mitä sen on tarkoituskin mitata. Tunnusluvun reliabiliteetin eli luotettavuuden tulee myös olla kunnossa. Mittaajalla on suuri vaikutus tunnusluvun tulokseen, eroja näkee paljon esimerkiksi talouslehtien tilinpäätösanalyysissä. Tunnusluvun laskeminen on myös tärkeä ymmärtää, jotta tiedon pystyy sisäistämään ja siitä saatavan tiedon voi käyttää hyödyksi. (Salmi 2012, 140 – 141.)

Tilinpäätösanalyysiä tehdessä valitaan tekniikka tai tekniikoita, jolla se toteutetaan. Esimerkiksi saman yrityksen tunnuslukujen vertailua eri vuosien välillä kutsutaan aikasarja-analyysiksi ja eri yritysten saman ajankohdan tunnuslukujen vertailua poikkileikkausanalyysiksi. Nykypäivänä sijoittajat käyttävät uutta tekniikkaa, jossa he vertaavat yrityksen menestystä omiin tavoitteisiinsa. Tätä kutsutaan useasti termillä taloudellinen lisäarvo. Tässä tekniikassa käytetään apuna WACC:ia eli oman ja vieraan pääoman keskimääräistä kustannusta sekä SIPO-prosenttia eli sijoitetun pääoman tuotto prosenttia. Näitä kahta tunnuslukua verrataan ja saadaan selville tuottaako yritys taloudellista lisäarvoa. (Kallunki 2014, 82 – 84.)

Tarvittaessa tilinpäätöstä muokataan eli siihen tehdään oikaisuja ja siitä tehdään vertailukelpoisempi edellisten ja toisten yritysten tilinpäätösten kanssa (Ikäheimo ym. 2016, 98). Tämän jälkeen toteutetaan tunnuslukuanalyysi, jossa on tärkeää tilinpäätösten yhtenäisyys vertailun kannalta. Tunnuslukuanalyysissa tunnusluvut peilaavat niitä elementtejä, joista syntyy perusta yrityksen arvostukselle. Arvonmuodostuksessa lähtökohtana on yrityksen liikevaihto ja sen kehitys. Liikevaihdosta kuluja vähentämällä saadaan selville yrityksen liiketoiminnan kannattavuuden taso. Tunnuslukuanalyysissä havainnollistetaan joko yhtä arvon muodostumisen tekijää tai useiden tekijöiden suhteita ja kehitystä ajan saatossa. Tunnuslukuanalyysin tunnusluvut voidaan jakaa kategorioihin sen mukaisesti, mitä piirteitä ne yrityksestä kuvaavat. Näitä kategorioita ovat muun muassa toiminnan tehokkuus, yrityksen toiminnan laajuus ja sen kehitys, yrityksen rahoituksellinen asema tai maksuvalmius. (Ikäheimo ym. 2016, 102 – 103.)

Tilinpäätösanalyysistä saatavat tiedot ovat tärkeitä kaikille yrityksen sidosryhmille. Jos yritys ei ole listautunut pörssiin, sijoittaja tekee yleensä itse tilinpäätösanalyysin, jotta pääsee kiinni yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Pörssissä oleville yrityksille analyysin tekevät sijoitusanalyytikot. Lainanantajat ja tavarrantoimittajat ovat myös kiinnostuneita tilinpäätösanalyysistä. (Kallunki 2014, 16 – 17.)

3 KANNATTAVUUS, MAKSUVALMIUS JA VAKAVARAISUUS

Luvussa kolme käsitellään kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. Jokaisesta osa-alueesta kerrotaan tarkemmin omassa alaluvussaan. Kannattavuuden osalta esitetään perustietoa, joitakin tärkeimpiä kannattavuuden tunnuslukuja sekä kerrotaan siitä, millä keinoin kannattavuutta voisi parantaa yritysten liiketoiminnassa. Maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta tuodaan esille tärkeimpiä tunnuslukuja ja muita olennaisimpia tietoja.

3.1 Kannattavuus

Yrityksen kykyä tuottaa liiketoiminnallaan enemmän tuottoa kuin se on uhrannut siihen menoja, kutsutaan kannattavuudeksi. Suhdannevaihtelut ja investointien aiheuttamat tulontuottamissyklit vaikuttavat tuloihin ja menoihin ja sitä kautta myös kannattavuuteen. Tämän takia kannattavuutta on järkevää tarkastella useimmiten pidemmällä aikavälillä. (Kallunki 2014, 83.)

Monet yritykset haaveilevat olevansa isoja ja menestyviä. Järkevämpää olisi haaveilla tulevansa kannattavaksi yritykseksi. Lopulta yrityksen koolla ei ole mitään merkitystä, jos se ei tuota voittoa omistajilleen. (Schreter 2008.) Jos yritys haluaa sen arvon nousevan, yrityksen tulee kasvaa ja kannattavuuden parantua samaa tahtia. Tämä ei ole yksinkertaista vaan vaatii vakaata suunnittelua, hallittuja muutoksia sekä otollisia valintoja. Se on kuitenkin mahdollista, kun toimintaympäristöä tarkkaillaan jatkuvasti ja yritys reagoi toimintansa muutoksilla ympäristön vaihtuviin trendeihin. (Hintikka 2018.)

3.1.1 Perustietoa kannattavuudesta

Yksinkertaisimmillaan kannattavuutta tarkastellaan katsomalla yrityksen tulosta. Tuloksella voidaan tarkoittaa monia eri asioita, jonka takia tulee aina tarkistaa mistä tuloksesta puhutaan. Tulosta tarkastellaan aina tietyltä ajanjaksolta, kuten tilikaudelta. Liikevaihto koostuu kauden aikana myytyjen tuotteiden tai palvelujen myyntituotoista. Liikevaihdosta vähentämällä erilaisia kuluja saadaan muita tulokäsitteitä. Kokonaistulos yrityksen toiminnasta saadaan, kun liikevaihdosta vähennetään muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Ko-

konaistulos on siis tuloslaskelman viimeisin rivi ja kertoo omistajalle jäävän tuloksen. Liikevaihdon ja kokonaistuloksen väliltä on mahdollista laskea myös liiketulos, käyttökate ja myyntikate. (Eklund & Kekkonen 2011, 63 – 64.)

Usein yrityksen kannattavuutta tarkastellaan juurikin keskittymällä voittoon ja tunnuslukuihin, mutta huomio kannattaa kiinnittää myös kehitykseen. Esimerkiksi kannattaa tutkia, onko havaittavissa tilanteen parantumista tai heikentymistä. Tilinpäätöksestä tulee tarkastella tapahtuneita muutoksia, lukemalla rinnakkain eri tilikausien tilinpäätöksiä. Useasti nämä kehityksen muutokset kertovat paljon enemmän yrityksen tilanteesta ja tulevaisuuden suuntauksesta kuin pelkät tunnusluvut. (Leppiniemi 2011.)

Katetuottolaskenta on yksi tapa arvioida ja löytää keinoja yrityksen kannattavuuden parantamiseen. Siinä keskitytään muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin ja näiden erotteluun. Pääperiaatteeltaan, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset, saadaan katetuotto. Katetuotolla yrityksen tulisi katata kiinteät kulunsa. Katetuotosta vähennetään vielä kiinteät kustannukset, jonka jälkeen on selvillä yrityksen tulos. Jos yritys haluaa määritellä itselleen voittotavoitteen, tulisi sen katetuoton olla kiinteiden kustannusten ja voittotavoitteen yhteissumma, jotta tavoite saavutetaan. Katetuottolaskentaa voidaan tehdä tarkastikin, koskien esimerkiksi vain yhtä tuotetta. Lisäksi voidaan laskea kriittinen piste, jolla saadaan selville mitä yrityksen tulisi tuottaa saadakseen nollatuloksen. (Yritystoiminta s.a.)

Pitkällä aikavälillä ajateltuna tärkeintä kannattavuuden luomisessa on strategia. Strategiaa tehtäessä määritellään yritykselle ja sen toiminnalle arvot, visio, kohderyhmät ja niin edelleen. Lisäksi määritellään kilpailuetu eli mietitään miksi asiakkaat ostavat tuotteensa tai palvelunsa juuri meiltä, miksi pärjäämme kilpailijaamme paremmin ja mitä lisäarvoa annamme asiakkaalle. Strategia luodaan ohjaamaan yrityksen jokapäiväisiä toimia, näyttämään suuntaviittoja oikeille reiteille. On tärkeää jalkauttaa strategia jokaisen työntekijän tasolle, johdosta toimihenkilöihin, jotta kaikki osaavat toimia sen mukaisesti. (Vilkkumaa 2017, 13 – 14.)

3.1.2 Kannattavuuden tunnusluvut

Yritystoiminnan menestyksen lähtökohtana voidaan pitää kannattavuutta. Sitä voidaan arvioida absoluuttisena lukuna eli lukuna yrityksen tilinpäätöksessä, jolloin se ei ole järin informatiivinen sen vertailtavuuden heikkouden takia. Se ei kerro vielä mitään siitä, onko yrityksen toiminta oikeasti kannattavaa. Tämän takia useimmiten käytetäänkin suhteellisia lukuja eli esimerkiksi sijoitetun pääoman tuotto prosenttia, oman pääoman tuotto prosenttia ja liikevoitto prosenttia. (Ikäheimo ym. 2016, 105.) Kuten Vilkkumaakin toteaa (2011, 44), näistä luvuista yrityksen kannattavuutta tarkastellaan sen perusteella, millä tasolla tunnusluku on.

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti kertoo paljonko tuottoa yritys tuottaa siihen sijoitettuun pääomaan suhteutettuna. Yritykseen sijoitetulle pääomalle odotetaan voittoa ja tällaista tuottoa vaativaa pääomaa ovat yrityksen oma pääoma sekä vieras pääoma, jolle vaaditaan korkotuottoa. Tunnusluku saadaan jakamalla liikevoitto sijoitetun pääoman keskiarvolla ja kertomalla sadalla. Sijoitettu oma pääoma saadaan seuraavista luvuista: taseen oma pääoma, lainat rahoituslaitoksilta ja eläkelaitoksilta sekä korolliset lyhytaikaiset lainat. Luku lasketaan keskiarvona. Edellisvuoden tilikauden lopputilanne vastaa kuluvan tilikauden alun lukuja. (Vilkkumaa 2011, 45.)

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto prosentti} = \frac{\text{liikevoitto €}}{\text{sijoitettu pääoma keskiarvo €}} \times 100$$

Tunnusluvusta käy ilmi yrityksen tuottaman tuoton määrä siihen sitoutuneelle pääomalle, jolle halutaan tuottoa. Tunnusluku käy kannattavuuden mittarina kaikilla toimialoilla. Yli 15 %:n tuotto on hyvällä tasolla ja yli 20 %:n tuotto jo erinomaisella tasolla. Yrityksen johto voi vertailla kilpailijoidensa sijoitetun pääoman tuotto prosenttia omaansa eri vuosien kohdalla, ja jos erot kilpailijoihin ovat kovin merkittävät, tiedetään, että jotakin on tehtävä tilanteen korjaamiseksi. (Vilkkumaa 2011, 45 – 46.)

Oman pääoman tuotto prosentti

Oman pääoman tuottoprosentti on tunnusluku, joka kuvaa sitä, paljonko tuottoa on tullut yrityksen omalle pääomalle tilikauden aikana. Se on siis kätevä apu kannattavuuden arvioinnissa omistajien ja sijoittajien perspektiivistä. Tunnusluku lasketaan jakamalla tilikauden voitto oman pääoman keskiarvolla ja kertomalla sadalla. Keskiarvo lasketaan tilikauden alun ja lopun arvojen perusteella. (Tunnuslukuopas s.a.)

$$\text{Oman pääoman tuottoprosentti} = \frac{\text{tilikauden voitto €}}{\text{oman pääoman keskiarvo €}} \times 100$$

Yrityksen omaan pääomaan sisältyy alkuperäiset sijoitukset sekä voittovarot, jotka yritykseen on jätetty. Haluamansa tuottotason voivat omistajat määritellä itse, mutta on järkevää, että tuotetaan voittoa myös omalle pääomalle eikä pelkästään vieraalle pääomalle. Tämäkin tunnusluku soveltuu toimialojen väliin vertailuun. Yli 20 %:n tulos on erinomainen, yli 15 %:n hyvä ja alle 5 %:n heikko. (Tunnuslukuopas s.a.)

Liiketulosprosentti ja nettotulosprosentti

Liiketulos tai liikevoitto on se summa mitä yritykselle jää käteen liikevaihdosta, kun kaikki toimintaan liittyvät kulut sekä poistot on vähennetty. Liiketuloksen jälkeen maksettavaksi jää vielä velkojen korot ja tuloverot. Tunnusluvun avulla voidaan tarkastella sitä, paljonko yrityksen toiminta tuottaa tuottoa suhteessa sen liikevaihtoon. (Vilkkumaa 2011, 47.) Liiketulosprosentin avulla pystytään vertailemaan saman toimialan sisällä olevien yritysten kannattavuutta. Yritykset ovat samassa asemassa sillä velkoja ei ole vielä huomioitu. Jos liiketulosprosentti jää miinukselle kielii se operatiivisista vaikeuksista yrityksessä. Mitä enemmän pääomaa yrityksellä on, sitä korkeampi prosentti yleensä on. (Tunnuslukuopas s.a.)

$$\text{Liiketulosprosentti} = \frac{\text{liikevoitto €}}{\text{liikevaihto €}} \times 100$$

$$\text{Nettotulosprosentti} = \frac{\text{nettotulos €}}{\text{liikevaihto €}} \times 100$$

Nettotulos on yrityksen varsinaisen toiminnan tulos, mutta se ei ole välttämättä sama kuin tilinpäätöksen viimeinen rivi eli voitto tai tappio. Tämä johtuu siitä, että nettotulokseen ei ole laskettu mukaan mahdollisia satunnaisia eriä tai tilinpäätössiirtoja. Nettotulos on se summa, joka jää yrityksen omistajille ja josta voidaan jakaa voittoa. Kun nettotulos on positiivinen, yritys kykenee selviytymään menoistaan varsinaisella liiketoiminnallaan. Nettotuloksen tarkastelun parina on hyvä käyttää oman pääoman tuotto prosenttia. Jos se on yli 10 % on yleensä myös nettotulos omistajille mieleinen. Nettotulos prosenttia voidaan käyttää eri toimialojen väliseen vertailuun. (Tunnuslukuopas s.a.)

3.1.3 Kannattavuuden parantaminen

Kun tiedetään tekijät, jotka vaikuttavat kannattavuuteen, voidaan sitä myöskin lähteä parantamaan. Yksi kannattavuuteen vaikuttava tekijä on myyntituotot, riippuen myytyjen tuotteiden tai palvelujen määrästä sekä hinnasta. Yksinkertaisesti myynnin määrää lisäämällä tai hintoja muuttamalla vaikutetaan kannattavuuteen. (Eklund & Kekkonen 2011, 70.) Yritys voi saada lisättyä myyntiä, kun se tehostaa markkinointia. Yrityksen pitää miettiä, aloittaako se markkinoinnin täysin uudella alueella vai kohdistaa markkinointia vaikkapa tiettylle segmentille. Hintojen pudotuksilla ja alennuskampanjoilla myyntiä saadaan lisättyä, mutta toisaalta silloin on myytävä enemmän määrällisesti. Hintojen nosto voi vaikuttaa myyntimääriin alentavasti, mutta silloin ei tarvitse myydä niin paljon, jotta saadaan sama tulos. Katetuottolaskennan avulla yritys voi arvioida, mikä olisi sille järkevin kannattavuuden parantamiseksi. (Eklund & Kekkonen 2011, 72 – 73.)

Lisäksi kannattavuuteen vaikuttavat muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Kustannuksia tarkastelemalla ja karsimalla vaikutetaan alentavasti kustannusten määrään ja sitä kautta kannattavuuteen. Muuttuvia kustannuksia pystytään vähentämään muun muassa tehostamalla toimintoja, kuten karsimalla valmistus- tai tilausprosessista jokin turha osa pois. Kaikki hankinnat kannattaa kilpailuttaa sekä pyrkiä keskittämään ja hyödyntää paljousalennukset sekä kassa-alennukset. Kiinteisiin kustannuksiin on vaikeampi vaikuttaa. Vakuutuksetkin on hyvä kilpailuttaa aika ajoin sekä tarkistaa hallinnolliset prosessit ja niiden toimivuus. (Eklund & Kekkonen 2011, 74 – 75.)

Kannattavaa yritystä kykenee johtamaan parhaiten yrittäjä, joka ymmärtää taloushallinnon raporttien lukujen taakse. Jos tilitoimiston lähettämistä raporteista ei oivalla mitään, ei niistä ole yrittäjälle myöskään hyötyä. Yrittäjän kannattaa hyödyntää mahdollisuus käydä tilitoimiston kanssa raportit läpi ja esimerkiksi ottaa selvää siitä, mitkä kustannusryhmät vaikuttavat eniten yrityksen kannattavuuteen. Näin yrittäjä pääsee miettimään miten ongelmallisia asioita voisi lähteä tehostamaan ja kehittämään. (Esa 2017.)

Yrittäjä itse tiedostaa parhaiten, mikä hänen tuotteistaan tai palveluistaan on kannattava ja mikä ei. Kannattamattomasta toiminnasta pitää luopua ja keskittyä kannattaviin. Esimerkiksi pitää miettiä, kuinka isolla alueella töitä on järkevä tehdä. Onko kannattavaa lähteä 300 kilometrin päähän pienen työkeikan takia, mutta lähdetäänkö sinne kuitenkin ison urakan perässä? (Schreter 2008.)

Asiakkaat ovat tärkeitä, sillä ilman heitä ei olisi liiketoimintaa. Nykyiset yrityksen asiakkaat kannattaakin luokitella ryhmiin, paremmuusjärjestykseen, ja luoda näille asiakasryhmille oma asiakkuudenhoitomalli. Asiakkaat, jotka tuottavat yritykselle eniten, ovat niitä, joihin keskitytään jatkossa tarkemmin. Nämä ovat niitä asiakkaita, jotka palaavat yrityksen luokse, kun homma hoidetaan hyvin. (Sekki 2016.)

Markkinointiin panostaminen on oleellista, vaikka kyseessä olisikin pieni yritys ja markkinointiin käytettävät resurssit eivät ole välttämättä suuret. Kun yrityksellä on tunnistettava brändi ja logo, joilla se erottuu muista, on siitä hyvä lähteä liikkeelle. Yrittäjän kannattaa keskittyä siihen mitä hän parhaiten osaa ja markkinoida itseään esimerkiksi sosiaalisessa mediassa ja näin kasvattaa näkyvyyttä. Tuotteet ja palvelut tulee tuoda asiakkaille selkeästi tarjottimella, niin, että hekin ymmärtävät mitä sinä todella myyt. Yrittäjänä olet itse yrityksesi edustaja ja keulakuva, joten toimi sen mukaisesti. Kaikki mitä annat itsestäsi ja yrityksestäsi ulospäin vaikuttaa tulokseen. Verkostojen kerääminen ja yritysyhteistyöt ovat myös markkinointia. Hakukoneoptimointiin kannattaa myös tutustua, eli varmistaa se, että yritys löytyy Googlestä oikeilla hakusanoilla ja on muutenkin saavutettavissa helposti. (Kadziolka 2017.)

Asiakaspalvelun laatu ja siihen panostaminen on parasta markkinointia yrityksellesi. Kun asiakas on tyytyväinen, hän suosittelee sinua eteenpäin. Asiakasta ei huolehdi vain oston aikana, vaan myös ennen ja jälkeen. Juurikin sosiaalisen median sisällöillä voit auttaa asiakasta ja luoda ammattitaitoisen mielikuvan yrityksestäsi. Kun asiakas on maksanut, häneen kannattaa olla yhteydessä jälkikäteenkin. Voidaan esimerkiksi tiedustella, mitä mieltä asiakas oli saamastaan palvelusta. (Kadziolka 2017.)

3.2 Maksuvalmius

Maksuvalmiudessa on kyse siitä, kuinka yritys selviytyy ajallaan sen lyhytaikaisista menoista. Käytännössä jos yritys kykenee maksamaan laskunsa ajallaan, sen maksuvalmius on hyvällä tasolla. (Financer.com 2019.) Maksuvalmiuden vakaudesta kertoo myös se, kun yritys kykenee hyödyntämään sille myönnetty kassa-alennukset. Yrityksen kannalta tilanne vaikuttaa huonolta, kun sillä on maksuvaikeuksia, laskut erääntyvät ja se joutuu maksamaan viivästyskorkoja. (Rajala 2011.) Maksuvalmiutta kutsutaan myös likviditeetiksi. Sitä pystytään arvioimaan rahavirtalaskelman avulla, jolloin keskitytään tiettyyn ajanjaksoon ja sen tulorahoitukseen tai taseen tunnuslukujen avulla tietynä hetkellisenä maksuvalmiuden tilana. (Niskavaara 2010, 89.) Tässä opinäytetyössä tutustutaan jälkimmäisenä mainittuun maksuvalmiuden arviointikeinoon.

Likvidejä varoja ovat käteinen raha sekä nopeasti ja edullisesti sellaiseksi muutettavat yrityksen varat. Puhutaan siis yrityksen tilillä olevista rahoista sekä esimerkiksi lyhytaikaisista sijoituksista. Likvideihin varoihin kuuluvat myös lyhytaikaiset saamiset. Kun likviditeettiä ajatellaan laajemmin, siihen luetetaan kuuluvaksi myös vaihto-omaisuus eli yrityksen varastot. Maksuvalmiutta arvioidessa ei ajatella, että enempi on parempi. Sopiva maksuvalmiuden määrä on riittävä, sillä enempää ei tarvita. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 129 – 130.)

Maksuvalmiuden mittaamisessa käytetään tunnuslukuja Quick Ratio ja Current Ratio. Quick Ratiota käytetään, kun ei huomioida vaihto-omaisuutta mukaan laskelmiin. Sen laskemisessa maksuvalmiuseriksi eli rahoitusomaisuuksiksi huomioidaan lyhytaikaiset saamiset, rahoitusarvopaperit sekä rahat- ja

pankkisaamiset. Nämä jaetaan lyhytaikaisella vieraalla pääomalla, josta on vähennetty saadut ennakkomaksut. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 131.)

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{rahoitusomaisuus}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{saadut ennakkomaksut}}$$

Suositusarvo, johon Quick Ratiossa pyritään, on yksi (1). Tämä tarkoittaa sitä, että yritys pystyy rahoitusomaisuudellaan täysin kattamaan lyhytaikaiset velkansa ja maksuvalmius on hyvällä tasolla. Arvo 0,5–1 on tyydyttävä, alle 0,5 välttävä ja alle 0,3 heikko tulos. Tunnusluku voi käyttää toimialojen väliseen vertailuun, mutta tulee huomioida, että tunnusluku kertoo maksuvalmiuden vain tietyllä hetkellä tilinpäätöspäivältä ja se voi vaihdella nopeastikin tilanteiden mukaan. (Tunnuslukuopas s.a.)

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{vaihto} - \text{omaisuus} + \text{rahoitusomaisuus}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma}}$$

Current Ratio on toinen maksuvalmiuden mittareista ja se ottaa huomioon rahoitusomaisuuden lisäksi vaihto-omaisuuden, joiden yhteissumma jaetaan lyhytaikaisella vieraalla pääomalla. Tämä tunnusluku toimii paremmin myös toimialojen välisessä vertailussa ja hyvin saman toimialan välisessä vertailussa. Tässäkin tarkastellaan vain tilinpäätöshetken tilannetta. Erinomainen tulos on yli 2,5 ja hyvä yli 2. Heikko tulos on alle 1. (Rajala 2011.)

3.3 Vakavaraisuus

Vakavaraisuus tarkoittaa vahvaa tasetta. On kyseessä siis oman ja vieraan pääoman rahoitusrakenteen tarkastelu, joka pohjautuu taseesta saataviin tietoihin. Vakavaraisuus on yrityksen toiminnan kannalta oleellinen elinehto yhtä lailla kuin kannattavuuskin. Jos yritykseen iskee kriisi, sen on pystyttävä ottamaan lyhytaikaista lainaa ja selviytymään maksuista ajallaan. Tällöin voidaan ajatella yrityksen olevan vakavarainen. Vakavarainen yritys siis kykenee saamaan lainaa ja muuta lisärahoitusta ja tätä myöten kasvamaan sekä kehittymään. Se selviytyy myös hyvin lyhytaikaisista tappioista, jotka kuluttavat omaa pääomaa taseesta. (Niskavaara 2010, 83 – 84.)

Vakavaraisuuden voidaan myös ajatella olevan mittari yrityksen riskinsietokyvystä. Mitä parempi yrityksen vakavaraisuus on, sitä paremmin se kykenee selviytymään riskeistä niiden sattuessa kohdalle. Vakavaraisuuden mittaamisessa kaksi yleisintä tunnuslukua ovat omavaraisuusaste ja nettovelkaantumisaste. (Niskavaara 2010, 84.)

$$\text{Omavaraisuusaste} - \% = \frac{\text{oma pääoma}}{\text{taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$$

Omavaraisuusaste kertoo prosenttilukuna siitä, kuinka vakaalla pohjalla yrityksen liiketoiminta on. Se osoittaa, kuinka suuri osa yrityksen varoista on omalla pääomalla rahoitettua ja miten se pystyy selviytymään pitkällä aikavälillä menoistaan. Tunnusluvussa oma pääoma jaetaan taseen loppusummalla, josta on vähennetty saadut ennakot ja saatu luku kerrotaan sadalla. (Tunnuslu-
kuopas s.a.)

Taseen omalla pääomalla taistellaan mahdollisia tappioita vastaan, ja sen takia omavaraisuusasteen tulisi olla hyvä. Jos yritys on kannattavuudeltaan vaka-
kaa eikä se tee tappiota, huonompikin vakavaraisuusaste riittää. Se on kuitenkin aina riski yritystoiminnalle. Yli 50 % tulosta pidetään erinomaisena, 35–50 %:n tulosta hyvänä ja alle 15 %:n tulos on heikko. On otettava taas huomioon se, että tunnusluku kuvaa vain tilinpäätöspäivän tilannetta. (Tunnuslukuopas
s.a.)

$$\text{Nettovelkaantumisaste} - \% = \frac{\text{korolliset velat} - \text{likvidit rahavarat}}{\text{omat varat}} \times 100$$

Nettovelkaantumisasteprosentti, eli toiselta nimeltään gearing, mittaa sitä, miten paljon yrityksen rahoitusrakenteessa on korollista nettovelkaa suhteutet-
tuna oman pääoman määrään. Mitä suurempi tunnusluvun prosenttimäärä on, sen huonompi on yrityksen tilanne eli sitä velkaantuneempi se on. Nettovelan ja oman pääoman ollessa sama, gearing on 100 %. Tunnusluku lasketaan vä-
hentämällä korollisista veloista likvidit rahavarat ja jakamalla omilla varoilla sekä kertomalla sadalla. Likvidien rahavarojen vähentäminen veloista ei ole pakollista. (Balance Consulting 2011.)

Korkea velkaantumisaste on riski yrityksen tulevaisuuden kannalta. Sille ei myönnetä niin helposti lisää lainaa kuin muille yrityksille ja se ei pääse kasvaamaan. Tunnusluku käy hyvin toimialojen väliseen vertailuun. 10–60 %:n tulos on hyvä, 60–120 % tyydyttävä ja yli 200 % heikko. Negatiivisen arvon saava tunnusluku tarkoittaa sitä, että yrityksellä ei ole nettovelkaa. (Tunnuslukuopas s.a.)

4 TOIMEKSIANTAJA YRITYS X

Tässä luvussa esitellään opinnäytetyön toimeksiantaja. Toimeksiantajan toiveen mukaisesti yrityksestä käytetään nimitystä Yritys X ja tietoja esitellään vain yleisellä tasolla. Ehdotin yrittäjälle, että opinnäytetyössä tarkasteltaisiin hänen yrityksensä kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta sekä tutkittaisiin, millä keinoin niitä voitaisiin parantaa tulevaisuudessa. Tiedoista on yksityisyrittäjälle varmasti paljon hyötyä, sillä hänellä ei ole itsellään liiketaloudellista koulutustaustaa.

Yritys X:n toimipaikka sijaitsee Etelä-Savossa, mutta asiakkaan tarpeesta töihin lähdetään ympäri Suomen. Idea yrittäjäksi ryhtymisestä syntyi aikanaan, kun kokemusta ja osaamista alalta oli kertynyt usean vuoden ajalta palkkatyössä alan isommassa yrityksessä. Yrittäjäksi lähtemisessä oli sopivasti uutta haastetta. Niinpä loppuvuodesta 2013 kommandiittiyhtiö sai alkunsa.

Yrityksen toimiala on sähköala. Sähköä on maailmassamme kaikkialla, joten se on iso työllistäjä ja tarjoaa laajat mahdollisuudet erilaisiin liiketoimintoihin. Työnkuva alan parissa vaihtelee paljon. (Sähköala.fi.) Sähköalalla tehdään sähköasennuksia, huolletaan sekä korjataan sähkölaitteita ja valmistetaan sähkötuotteita. Voimalaitoksiin ja sähköverkkoihin liittyvät työt ovat myös osa sähköalaa, unohtamatta suunnittelu, maahantuonti tai vähittäiskauppatoimintaa. (Ammattinetti s.a.)

Lähivuosina sähkötoimialalla toimivien yritysten kannattavuus on ollut hyvällä tasolla. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti on ollut keskimäärin 16–18 %. Tappiota on tehnyt noin 20 % sähköalan yrityksistä. (Pitkänen & Pehkonen 2017.) Nykypäivänä ympäristöasiat ja siihen liittyvät säädökset vaikuttavat myös säh-

köalaan ja sen tulevaisuuteen. Muun muassa uusiutuvan energian käytöllä pyritään vaikuttamaan positiivisesti ilmastomuutoksen ja muiden ympäristövaikutusten vähentämiseen. (Ammattinetti s.a.)

5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA TUTKIMUSAINEISTO

Tässä luvussa käsitellään opinnäytetyössä käytettävää tutkimustapaa eli laadullista tutkimusta. Kuten Eskola ja Suoranta (2008, 13) kertovat, laadullista tutkimusta kutsutaan myös kvalitatiiviseksi tutkimukseksi. Laadullinen tutkimus tarjoaa tutkijalle mahdollisuuden hyödyntää monia erilaisia tapoja tutkimuksen toteuttamisessa. Määrällisen tutkimuksen tutkimustavat ulottuvat useasti myös laadullisen tutkimuksen tekemiseen ja toisinpäin. Monissa tutkimuksissa käytetäänkin rinnakkain ja toisiaan tukemassa molempia tutkimustapoja, joten niitä ei pidä liian karkeasti erotella toisistaan. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Laadullisessa tutkimuksessa tutkimussuunnitelma voi ja saa muuttua tutkimuksen aikana. Aineistot, joita tutkitaan voivat olla valmiita tai tutkija voi tuottaa niitä esimerkiksi havainnoimalla. Myös osallistuvuus on yksi asia, joka usein liitetään laadulliseen tutkimustapaan. Tutkijan mahdollisuus osallistua ja niin sanottu kenttätö tarjoavat monia eri ulottuvuuksia tutkimuksiin. (Eskola & Suoranta 1998.)

5.1 Aineiston hankinta

Laadullisessa tutkimuksessa aineistonhankintatapoja on lukuisia. On olemassa valmiiksi paljon tietoa, jota voidaan tutkia, sillä kaikki ihmisen tuottama materiaali tuo esiin jotakin tietoa niistä laaduista, mitä ihmiset ovat eläessään kokeneet. Tutkimusaineistoa voivat olla päiväkirjat, tallenteet, havainnointi, lehdet, arkistomateriaalit, haastattelut, mainokset tai vaikka esineet ja valokuvat. Menetelmien kirjosta valitaan tarkoituksenmukaisimmat kunkin tutkimuksen toteuttamiseen. Laadullisessa tutkimuksessa lähteiden määrällä ei ole niin suurta merkitystä, sillä tärkeämpää on niiden laatu. (Vilkka 2015.)

Haastattelu on aineistonkeruumenetelmistä ehkä tunnetuin ja eniten käytetty. Sen avulla pyritään selvittämään haastateltavan ajatuksia ja mielipiteitä. Haastattelija johdattelee tilannetta eteenpäin ja esittää kysymyksiä, on kyse kahden

ihmisen vuorovaikutuksesta. Nykypäivänä mennään yhä enemmän kohti keskustelunomaisempaa haastattelutapaa. Haastattelutapa valitaan tutkimuksen ja siihen tarvittavan tiedon mukaisesti, sillä eri tyyleillä saadaan erilaisia tuloksia. Haastattelu valmistellaan aina etukäteen ja tilannetta ohjaa haastattelija. Haastattelijan rooli saattaa olla haastava, sillä usein hänen tarvitsee motivoida haastateltavaa ja ylläpitää tilannetta sekä saada haastattelija vakuuttumaan haastattelutietojen luottamuksellisuudesta. (Eskola & Suoranta 2008, 85 – 86.)

Haastattelutapoja on useita erilaisia. Lomakehaastattelu eli strukturoitu haastattelu on kätevä, kun kerätään tietoa jostakin rajatusta kokemuksesta tai näkemyksestä. Siinä tutkija on etukäteen päättänyt tarkalleen kysymysten muodon ja järjestyksen. Teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu on suosituimpia haastattelumuotoja. Siinä tutkija on valinnut tietyt teemat tai aiheet, joihin etsitään vastauksia ja haastattelu on vapaampaa eikä toteudu välttämättä tietyssä tarkassa järjestyksessä. Avoin haastattelu on keskustelunomaista vuoropuhelua, jossa teemoja käsitellään vapaasti. Myös ryhmähaastattelua voidaan käyttää, tällöin haastatellaan useaa ihmistä samana aikaan. Koska haastattelua harvoin kirjataan suoraan ylös, vaan se nauhoitetaan, se täytyy jälkikäteen litteroida eli kirjoittaa ylös tekstimuotoon. Tällöin sitä on helpompi käsitellä ja tutkia. (Vilkkä 2015.)

Tutkimukseen saadaan tietoa myös havainnoimalla. Tämä voidaan toteuttaa esimerkiksi seuraamalla tai olemalla mukana jossakin toiminnassa. Lisäksi valmiita tekstejä ja kuvia voidaan havainnoida. Yritysten pöytäkirjat, esittelymateriaalit, tilinpäätökset ja vastaavat materiaalit ovat loistavia tutkimusmateriaaleja, kun etsitään tietoa vaikkapa yrityksen taloudesta. (Vilkkä 2015.) Näitä on laajasti saatavilla ja ne helpottavat tutkijan työtä, sillä ovat jo valmiiksi olemassa ja säästävät aineiston keruun viemän ajan. Niitä voidaan tutkia monin eri tavoin materiaalista riippuen. (Eskola & Suoranta 1998.)

Opinnäytetyössäni hankin aineistoa suureksi osaksi valmiista aineistoista eli yrityksen tilinpäätöksistä vuosilta 2014–2017. Lisäksi käytin aineiston hankintaan haastatteluja. Haastattelin toimeksiantajaa sähköpostin välityksellä huhtikuussa 2019. Sähköposti oli hyvä vaihtoehto haastattelun toteutukseen, sillä haastattelu oli suppea ja oletin vastauksien olevan aika lyhyitä. Haastattelu toteutettiin puolistrukturoiduin kysymyksin eli esitin hänelle yhdeksän erilaista

avointa kysymystä liittyen Yritys X:n tilanteeseen. Haastattelukysymykset ovat luettavissa liitteessä 1. Sain vastaukset saman päivän aikana. Toimeksiantajan vastaukset olivat aika niukkasanaisia, mutta pääpointti tuli kuitenkin esille.

Talouden asiantuntijan haastattelu toteutettiin kasvotusten. Asiantuntijaksi valikoitui erään mikkeliäläisen suuremman yrityksen taloudesta, kirjanpidosta ja palkkahallinnosta vastaava henkilö. Hänellä on laaja käsitys taloushallinnon asioista. Haastattelu toteutettiin puolistrukturoiduilla kysymyksillä huhtikuussa 2019 ja siinä pyrittiin saamaan vastauksia erityisesti kannattavuuteen liittyviin kysymyksiin. Asiantuntijahaastattelun kysymykset ovat liitteessä 2. Haastattelu äänitettiin, jotta molemmat pystyivät paremmin keskittymään haastattelutilanteeseen. Haastattelutilanne kesti noin parikymmentä minuuttia ja kaikkiin kysymyksiin saatiin kohtalaisen hyvin vastauksia.

5.2 Aineiston analyysi

Laadulliselle tutkimukselle aineiston analysointiin on olemassa useita erilaisia menetelmiä. Eskola ja Suoranta (2008, 160) kertovat, että niitä voivat ovat teemoittelu, kvantitatiiviset menetelmät, tyypittely, sisällönerittely, diskursiiviset analyysitavat ja keskustelunanalyysi. Tyypillisesti analyysitavat hieman sekoittuvat keskenään ja aina ei välttämättä käytetä vain yhtä analyysitapaa.

Aineistolähtöisessä analyysissä tutkimusaineistosta yritetään luoda teoreettinen kokonaisuus. Aiemmillä teorioilla tai tiedoilla ei pitäisi olla painoarvoa uuden tutkimuksen tuloksissa, teoria ohjaa pelkästään analyysin toteuttamista. Teorialähtöisessä analyysissä taas teoria on taustalla ja se ohjaa tulkintoja tekemistä. Tutkittavaa aihetta määritellään jo valmiina olevan aineiston mukaan. (Tuomi & Sarajärvi 2018.)

Tunnetuin ja perustavanlaatuinen, kaikkeen laadulliseen tutkimukseen sopiva menetelmä, on sisällönanalyysi. Sisällönanalyysia voidaan tehdä strukturoimattomastakin aineistosta, oikeastaan mistä vain aineistosta, joka on saatavilla kirjallisessa muodossa. Sisällönanalyysi auttaa tutkijaa saamaan tiiviin ja yhtenäisen kuvauksen tutkittavasta aiheesta, jonka perusteella tehdään johtopäätöksiä. Tämä aiheuttaa sen ongelman, että analyysi voidaan saada tehtyä

todella tarkasti, mutta itse johtopäätökset jäävät vajaiksi, koska aineisto järjesteltynä esitellään tuloksina. Analyysin tekeminen etenee seuraavasti. Ensin päätetään mikä aineistossa kiinnostaa eli mitä halutaan tarkastella ja käydään se läpi sekä lajitellaan sieltä asiat, jotka liittyvät kiinnostuksen kohteeseen. Kaikki epäolennainen tieto jätetään pois tästä analyysistä. Merkityt asiat kerätään yhteen ja erotellaan muusta aineistosta. Sitten voidaan luokitella, tyypitellä tai teemoittaa aineisto tilanteen mukaan. (Tuomi & Sarajarvi 2018.)

Oman tutkimuksen aineiston analysointini toteutin niin, että aloitin tarkastelemalla tilinpäätöksiä eri vuosilta rinnakkain kohta kohdalta läpi käyden. Kirjasin huomaamani erot ja muutokset ylös. Tämän jälkeen laskin tilinpäätöksistä yrityksen kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja Excelillä.

Haastatteluista sähköpostihaastattelu oli jo valmiiksi kirjallisessa muodossa, joten sitä ei tarvinnut erikseen litteroida. Asiantuntijahaastattelu oli nauhoitettu, joten siitä kirjoitettiin pääpointit ylös eli se litteroitiin, jotta se saatiin helpommin analysoitavampaan muotoon. Tämän jälkeen haastatteluista oli hyvä kirjoittaa tulokset ylös.

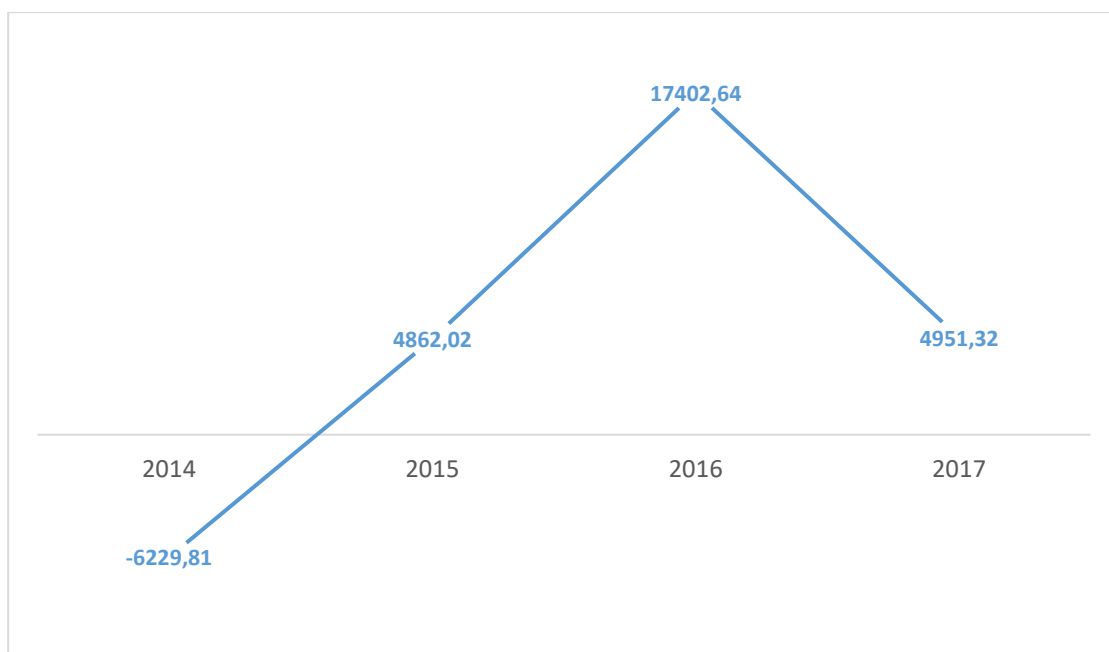
6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä luvussa esitellään opinnäytetyön tutkimuksen tulokset. Ensimmäisenä esitellään toimeksiantajan tilinpäätöksistä lasketut kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvut ja niiden pohjalta nousseet tiedot sekä yleisiä huomioita tilinpäätöksistä. Luvun tiedot pohjautuvat yrityksen vuosien 2014–2017 tilinpäätöksiin. Ensimmäinen tilikausi on alkanut vuoden 2013 syksyllä, jolloin yritys on perustettu, eli se on ollut hieman yli 15 kuukautta pitkä. Vuoden 2018 tilinpäätös ei kerennyt valmistua tämän opinnäytetyön tekemisen aikana. Tilinpäätösanalyysin jälkeen kerrotaan haastatteluiden tuloksista.

6.1 Tilinpäätösten pohjalta nousseet tiedot

Kun tarkastellaan Yritys X:n tuloslaskelmia, ensimmäisenä huomataan liikevaihdon pääasiassa positiivinen kehitys. Se on kasvanut vuosina 2014 – 2016 koko ajan, samoin kuin liikevoitto ja tilikauden voitto. Vuonna 2014 tilikausi jäi

vielä tappiolliseksi reilut 6000 euroa, mutta 2015 se oli voitolla noin 5000 euroa ja 2016 noin 17 500 euroa. Vuonna 2017 liikevaihto on kuitenkin laskenut alemmaksi kuin yrityksen ensimmäisellä tilikaudella ja tilikauden tuloskin on laskenut huomattavasti edellisestä tilikaudesta, ollen kuitenkin vielä voitolla noin 5000 euroa. Kuvassa 2 havainnollistetaan tilikauden tuloksen kehittymistä. Yrityksen ostot ovat pysyneet suurin piirtein samalla tasolla, mutta vuonna 2017 niitä on tehty noin 10 000 eurolla vähemmän kuin aiemmin. Poistoja yritys on tehnyt suunnitelmien mukaisesti koko ajan.



Kuva 2. Tilikauden voiton/tappion kehitys tilikausina 2014-2017

Liiketoiminnan muut kulut sisältävät tässä tapauksessa muun muassa vuokria, matkakuluja, autokuluja sekä hallinnollisia kuluja. Näiden määrä on pysynyt vuosittain keskimäärin noin 45 000 eurossa, mutta vuonna 2017 ne ovat vähentyneet noin 30 000 euroon. Rahoituskulujen määrä on ollut vuonna 2016 kolminkertainen muihin vuosiin nähden ja vuonna 2017 se on laskenut noin kaksinkertaiseksi aikaisempiin tilikausiin nähden.

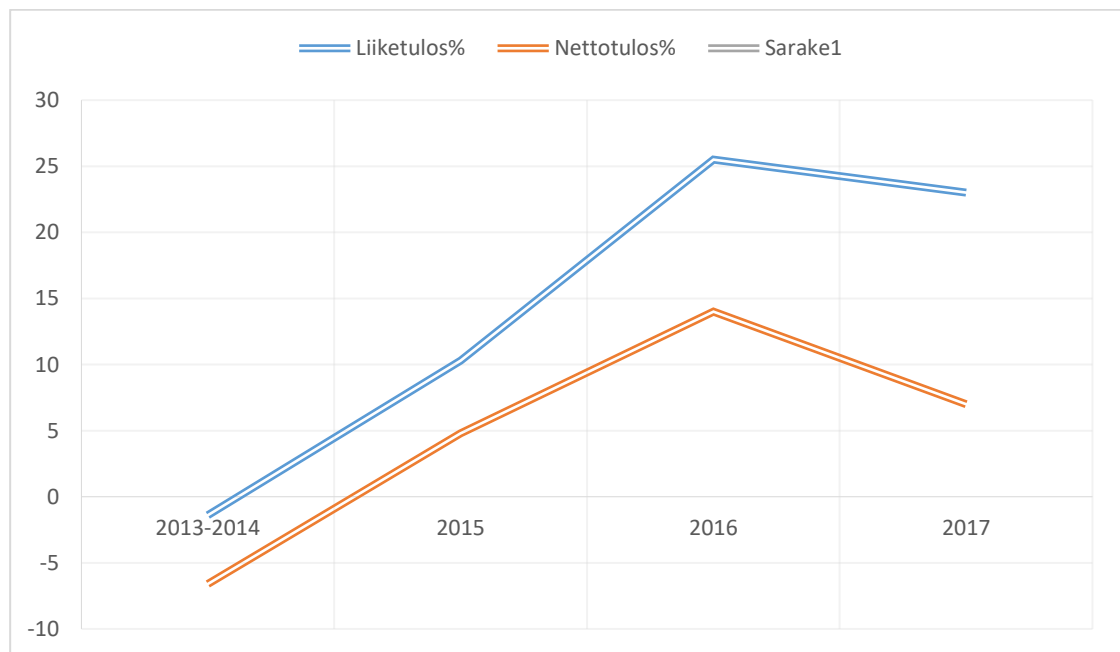
Taseen vastaavaa-vastattavaa summa on ollut vuonna 2014 noin 63 000 euroa, vuosina 2015 ja 2016 lähes sama, noin 43 000 euroa. Vuonna 2017 se on ollut noin 15 000 euroa. Yritykseen sitoutuneen pääoman määrä on siis laskenut koko ajan. Vuonna 2014 yritys on ottanut alkulainan, jota se on lyhentänyt vuoden 2016 loppuun mennessä yli kaksi kolmasosaa. Vuonna 2016 yrityksellä ei ole pitkäaikaista velkaa kovin paljoa, mutta lyhytaikaista velkaa

on tullut silloin reilusti lisää. Vuonna 2017 pitkäaikaista lainaa on enää alle 3000 euroa, kun sitä yrityksen ensimmäisen tilikauden jälkeen oli lähes 65 000 euroa. Lyhytaikainen velkakin on vähentynyt yli puolella vuoden aikana. Kokonaisuudessaan vieraan pääoman määrä on laskenut koko ajan ja 2017 yrityksellä on ollut vähiten velkaa.

Oma pääoma on ollut koko ajan miinuksella, vaikka tilikaudet 2015, 2016 ja 2017 ovatkin olleet voitolliset. Tämä johtuu siitä, että omaa pääomaa on käytetty yksityiskäyttöihin tai -sijoituksiin. Yrityksen velat ovat siis suuremmat kuin sen varat. Vuonna 2017 yksityiskäyttöjä ei ole enää tehty kuin alle 1000 eurolla, mutta tilikausi on jäänyt silti miinukselle vielä noin 6600 euroa, sen ollessa edellisellä tilikaudella miinuksella noin 12 500 euroa.

Liiketulos- ja nettotulosprosentti

Liiketulosprosentti kertoo, paljonko yritys tuottaa suhteutettuna liikevaihtoon. Se antaa kuvan siitä, mitä yritys tuottaa toimintaan liittyvien menojen ja poistojen jälkeen. Yritys X:n liiketulosprosentti on ollut ensimmäisellä varsinaisella tilikaudella - 1,4 % (2014). Sen jälkeen se on ollut 10,3 % (2015), 25,5 % (2016) ja 23 % (2017).



Kuva 3. Liiketulos- ja nettotulosprosentin kehittyminen 2013 – 2017

Nettotulosprosentti kuvaa sitä, mitä yritykselle jää kaikkien varsinaisten menojen jälkeen ja mistä se voi jakaa voittoa. Tilikaudella 2014 se on ollut -6,6 %. Positiiviset tulokset on saatu muilla tilikausilla eli 4,8 % (2015), 14 % (2016) sekä 7 % (2017). Kuvassa kolme näkyy liiketulos- ja nettotulosprosenttien kehityssuunta. Molemmat tunnusluvut ovat olleet ensin miinuksella, mutta kasvaneet tilikauden 2016 loppuun. Sen jälkeen ne ovat laskeneet, nettotulosprosentti puoleen edellisestä tilikaudesta ja liiketulosprosentti 2,5 %.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentti ja oman pääoman tuottoprosentti

Yritys X:n ensimmäisen tilikauden sijoitetun pääoman tuottoprosentti on ollut 1,9 % eli heikko. Vuoden 2015 tilikaudella se on ollut 16,7 % eli hyvä ja vuonna 2016 52,1 % eli erinomaisella tasolla. Myös tilikauden 2017 tulos 37 % on erinomainen. Yritys on siis tuottanut kyseisen verran tuottoa siihen sitoutuneeseen pääomaan suhteutettuna.

Oman pääoman tuottoprosentti on ollut ensimmäisenä tilikautena erinomainen, 79,5 % tuloksella. Sen jälkeen se on ollut hyvin heikko eli -41,4 % (2015), -123,4 % (2016) ja -52 % (2017.)

Quick Ratio ja Current Ratio

Quick Ration ja Current Ration avulla tarkastellaan yrityksen maksuvalmiutta. Yritys X:n ensimmäisellä tilikaudella Quick Ratio on ollut 1,3 eli hyvä. Sen jälkeen se on ollut 0,1 (2015), 0,2 (2016) ja 0,2 (2017) eli tunnusluvun arvot ovat olleet heikot. Current Ratio, jossa on huomioitu rahoitusomaisuuden lisäksi myös vaihto-omaisuus, on ollut ensimmäisenä tilikautena 2,5 eli erinomainen. Sittemmin se on ollut 0,6 (2015), 0,3 (2016) sekä 0,4 (2017) eli heikolla tasolla.

Omavaraisuusaste

Omavaraisuusasteella tarkastellaan yrityksen vakavaraisuutta. Yritys X:llä se on ollut vuoden 2014 tilikaudella -12 %, 2015 tilikaudella -36,2 %, 2016 tilikaudella -30 % ja tilikaudella 2017 -44 %. Kaikki tulokset ovat heikolla tasolla.

6.2 Toimeksiantajan ja asiantuntijan haastattelut

Tämän luvun tiedot perustuvat haastatteluiden tuloksiin. Ensimmäisenä esitellään toimeksiantajan haastattelun tulokset. Sen jälkeen pureudutaan pohtimaan paremman kannattavuuden keinoja talouden asiantuntijan haastattelun pohjalta. Haastatteluissa käytetyt kysymykset löytyvät liitteistä 1 ja 2.

Toimeksiantajan haastattelu

Toimeksiantaja kertoo haastattelussa, että ei oikeastaan seuraa yrityksensä taloutta, kannattavuutta tai muita elementtejä mitenkään. Hän kokee, ettei ymmärrä tilinpäätöksistä mitään sellaista, mikä häntä hyödyttäisi, eikä ole saanut tai pyytänyt kirjanpitäjältään niiden tulkintaan opastusta. Niin sanottu paperien pyörittely ja talousasiat vievät kuitenkin paljon hänen ajastaan kaikkiin työtehtäviin verrattaen kuluva ajasta. Hän kokee nämä työtehtävät epämieluisina ja onkin ulkoistanut kirjanpidon. Sähköisinä palveluina yrityksellä on käytössä laskutus ja postipalvelut.

Yrityksensä kannattavuuden hän kokee huonoksi. Vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden hän toteaa myös olevan huonoja. Yrittäjä kertoo, että hänen yrityksensä on joutunut ikävään tilanteeseen ja toiminut isoille yritysasiakkaille niin sanotusti pankkina, kun 14 päivän maksuajalla olevat laskut maksetaan hänelle vasta kolmen – viiden kuukauden kuluttua. Tästä johtuen hänen oma maksuvalmiutensa ja vakavaraisuutensa on kärsinyt.

Yrittäjä ei osaa nimetä mitään keinoja parantaa kannattavuutta, maksuvalmiutta tai vakavaraisuutta. Hän kertoo, että kaikki kilpailevat yritykset ovat saaneet investointitukia ja ELY-keskuksen rahoitusta, mutta hänen yrityksensä ei. Lisäksi kilpailijat käyttävät ammattikoulun oppilaita paljon niin sanotusti ilmaisena työvoimana ja heitä vastaan on mahdotonta kilpailla hinnoitellulla. Markkinointiin yritys ei ole panostanut kauheasti. Yrittäjä kertoo, että toiminta on rullannut eteenpäin hyvällä maineella ja valmiilla asiakaskunnalla.

Asiantuntijan haastattelu

Asiantuntijan haastattelu aloitettiin pohtimalla kannattavuutta ja sitä, miksi yrityksen kannattavuuden tulisi olla hyvä. Talouden asiantuntijan mukaan yrityksen toiminnan jatkuminen tulevaisuudessa perustuu kannattavuuteen ja on tärkeää pystyä myös tuottamaan tuottoa sijoittajille, varsinkin jos kyseessä on osakeyhtiö. Yrityksen kannattavuuden parantaminen lähtee hänen mukaansa yksinkertaisesti toiminnan tehostamisesta ja turhien kulujen karsimisesta. Myös varastoihin pitää kiinnittää huomiota eli ei ole kannattavaa pitää liian suuria varastoja.

Yrityksen kannattavuus voi myös vaarantua ja tällaisen riskin voi aiheuttaa esimerkiksi se, että jokin iso hanke tai työ, mikä on jo sovittu ei toteudukaan. Yrityksen myynnin pieneneminen tai volyymin väheneminen kiinteiden kulujen pysyessä samana ovat lisäksi riskejä kannattavuuden heikkenemiseen. Myös tapaturmat työpaikalla hän kokee riskitekijäksi. Kannattavuuden vaihtelun ja riskien ennakkoinnissa on pysyttävä ajan hermolla ja seurattava yrityksen historiaa ja nykyistä tilannetta. Kannattavuutta tulisi muutenkin seurata, sillä silloin huomaa nopeiten mahdollisuudet tehostaa toimintaa ja jos jossakin kohdassa on toimittu huonosti, vaikka voitaisiin toimia toisinkin. Yleisesti kannattavuutta seurataan, jotta homma pysyy hallinnassa. Pystytään myös miettimään mahdollisia investointeja etukäteen ja milloin niitä voitaisiin toteuttaa. Asiantuntijan työpaikalla on laajalti käytössä tunnuslukuja kannattavuuden seurantaan, sillä he tekevät isoja urakoita, joihin tarvitaan lainoja ja vakuuksia. Vakuuden myöntäjät kyselevät hyvin tarkasti yrityksen tilinpäätöstietoja ja vastaavia, ennen kuin vakuus heille myönnetään.

Hyvä maksuvalmius merkitsee yritykselle sitä, että se pystyy maksamaan laskunsa ajallaan ja pahan päivän varalle on olemassa puskurirahasto, jolloin yllättävät menot eivät kaada yrityksen taloutta. Vakavaraisuus taas merkitsee yritykselle sitä, että se pystyy suoriutumaan kaikista velvoitteistaan ja toiminta on pitkällä tähtäimellä jatkuvaa ja yritys pystyy suunnittelemaan myös tulevaisuuden kasvumahdollisuuksia. Tällöin yritys kykenee selviytymään myös kausivaihtelusta johtuvista huonommista ajoista.

Asiantuntijan mukaan pienelläkin yrityksellä kannattaisi nykypäivänä olla käytössä verkkolaskut, sillä ne ovat niin käteviä lähettää ja vastaanottaa, paperi-

sen postin luotettavuuden heikentyessä. Verkkolaskut tulevat myös kustannustehokkaammaksi, jos yrityksen kirjanpito on ulkoistettu, sillä niiden käsitteilyyn menee paljon vähemmän aikaa.

Yrittäjän kannattaisi ymmärtää tilinpäätöstä ainakin jonkin verran ja sen tulisi asiantuntijan mukaan kiinnostaakin yrittäjiä enemmän. Tilinpäätöksestä näkee karkeasti ajateltuna mitä jää viivan alle, mutta myös tasetta kannattaisi osata lukea. Varojen ja velkojen suhde sekä sen, kuinka yrityksensä on rahoittanut, näkee taseesta ja nämä lähtökohdat kannattaisi ymmärtää, sillä taseesta saa paljon arvokasta tietoa. Asiantuntija haluaa vielä korostaa sitä, että yrittäjänkin tulee arvostaa omaa ajankäyttöään ja suosittelee sähköistämään toimintoja rohkeasti, sillä ne tehostavat valtavasti toimintaa.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMENPIDESUOSITUKSET

Tässä luvussa käydään läpi tutkimuksen pohjalta syntyneet johtopäätökset Yritys X:n taloudellisesta tilasta. Lisäksi esitellään toimenpidesuosituksia, joiden avulla toimeksiantaja voisi pyrkiä parantamaan yrityksensä kannattavuutta. Luvun lopussa pohditaan vielä tutkimuksen luotettavuutta teoriassa ja tässä opinnäytetyössä.

7.1 Kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus

Tässä opinnäytetyössä tavoitteena oli selvittää Yritys X:n taloudellinen tilanne ja sen kehitys sekä esittää kehittämisideoita yrityksen kannattavuuden parantamiseksi. Tilinpäätöksiä analysoimalla saatiin hyvin tietoa kannattavuudesta, maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta. Haastattelut tukivat jo saatuja tuloksia sekä teoriapohjaa.

Yrityksen liikevaihto tarkoittaa liiketoiminnan varsinaisia myyntituottoja ilman arvonlisäveroa. Liikevoitolla tarkastellaan varsinaisen liiketoiminnan tuottojen ja kulujen erotusta. (Ikäheimo ym. 2016, 64 – 67.) Tilinpäätösten analysoinnin pohjalta saatiin selville, että yrityksen liikevaihto, liikevoitto ja tilikauden tulos ovat kasvaneet vuosien 2014–2016 aikana. Voidaan siis todeta, että yrityksellä on riittänyt asiakkaita ja se on pystynyt kasvattamaan toimintaansa koko ajan, kiinteistä kuluista huolimatta. Vuonna 2017 on tapahtunut notkahdus myynnin määrässä, kun liikevaihto on laskenut alemmaksi kuin ensimmäisenä

tilikautena. Tämä liiketoiminnan hiipuminen huomataan myös laskeneesta taseen loppusummasta. Muutkin menot ovat vähentyneet kyseisenä vuonna samassa suhteessa. Liikevoitto ja tilikauden tulos ovat kuitenkin säilyneet vielä silloinkin kohtuullisella tasolla plussan puolella.

Salmen (2012, 81) mukaan vieras pääoma on välttämätöntä yrityksen kasvun ja kehityksen tueksi. Lyhytaikaisella velalla tarkoitetaan alle vuoden lainaa ja pitkäaikaisella sitä pidempiä lainaeria (Salmi 2012, 81). Tutkimuksesta käy ilmi, että yritys on pystynyt lyhentämään hyvin lainojaan koko ajan. Vaikka sillä on ollut pitkäaikaista velkaa ja vuonna 2016 merkittävä määrä lyhytaikaista velkaa, yritys on saanut ne kuitattua hyvää tahtia ja vuonna 2017 sillä oli vähiten velkaa koko elinaikanaan. Taseen vastattavaa puolella on yrityksen oma pääoma, johon sisältyy sijoitettu alkupääoma ja mahdolliset yrityksen tilikautsien voitot (Niskavaara 2010, 37 – 38). Yritys X:n oma pääoma on ollut koko ajan miinuksella. Tämä on johtunut ainakin isoista yksityiskäytöistä, jotka ovat nekin vuonna 2017 jääneet jo lähes kokonaan pois. Vuonna 2017 yrityksen toiminnassa on siis tapahtunut harmittava notkahdus, hyvän nousukiidon jälkeen.

Salmen (2012, 122) mukaan tunnuslukuja laskiessa kannattaa niitä aina tarkastella useamman tilikauden ajalta, jotta päästään vertailemaan tunnusluvun kehitystä ja sen suuntaa. Kannattavuuden tunnuslukujen perusteella kannattavuus on vuosina 2014–2016 kehittynyt positiiviseen suuntaan ja 2017 kannattavuus on laskenut vähän alaspäin. Liiketulosprosentin valossa yrityksen kannattavuus on ollut koko ajan paitsi ensimmäisenä tilikautena hyvä. Sama voidaan todeta nettotulosprosentin perusteella. Yritys on pystynyt selviämään kaikista menoistaan ja saamaan silti positiivisen tuloksen, lukuun ottamatta sen ensimmäistä tilikautta.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentin perusteella kannattavuuden kehitys on ollut myönteistä. Yritys on siis pystynyt hyvin tuottamaan tuottoa siihen sijoitetulle pääomalle. Tilikausina 2016 ja 2017 tunnusluvun nojalla yrityksen kannattavuus on ollut erinomaista, huolimatta vuoden 2017 notkahduksesta. Hyvä kannattavuus tarkoittaa sitä, että yritys pystyy tuottamaan enemmän tuottoa kuin se on uhrannut varoja liiketoimintansa toteuttamiseen (Kallunki 2014, 83). Oman pääoman tuottoprosentin perusteella kannattavuus ei ole ollut hyvää,

vaan heikkoa, muina paitsi ensimmäisenä tilikautena. Tämä johtunee siitä, että oma pääoma on ollut miinuksella yksityiskäyttöjen takia, yrittäjän oman päätöksen takia. Omalle pääomalle ei ole oletettavasti tavoiteltukaan voittoa.

Yritys X:n vakavaraisuus omavaraisuusasteella mitattuna on heikko ja se on laskenut koko ajan heikommaksi yrityksen elinkaaren aikana. Tämä johtunee siitä, että oma pääoma on ollut miinuksella, sillä omavaraisuusasteen ideana on kertoa, kuinka suuri osa yrityksen varoista koostuu omasta pääomasta. Yritys X:llä on olemassa riski siihen, että tappion tai taloudellisen kriisin sattuessa toiminta vaikeutuu. Vakavaraisella yrityksellä on vahva tase ja sen on helppo saada lainaa myös kriisitilanteissa ja selvitä näin niiden yli (Niskavaara 2010, 84).

Yrityksen kykyä selviytyä sen lyhytaikaisista velvoitteista, joko hyvin tai huonosti, kutsutaan maksuvalmiudeksi (Financer.com 2019). Tutkimuksen perusteella yrityksen maksuvalmiudessa on ongelmia. Ainoastaan ensimmäisellä tilikaudella se on ollut Quick ja Current Ration perusteella hyvällä ja erinomaisella tasolla, sen jälkeen maksuvalmius on ollut heikolla tasolla. Heikko maksuvalmius asettaa riskin liiketoiminnalle, sillä yrityksen kassavalmius on heikko eikä sillä ole yllättävien menojen sattuessa varaa investoida niihin. Yrityksellä on myös mahdollisesti ongelmia maksujen suorittamisessa ajallaan, ja se ei pysty hyödyntämään kassa-alennuksia ja joutuu ehkä maksamaan useammin viivästyskorkoja. (Rajala 2011.)

Toimeksiantajan haastattelun perusteella voidaan todeta, että yrittäjäkin tietää, että Yritys X:llä on tiettyjä taloudellisia haasteita ja ongelmia etenkin maksuvalmiudessa ja vakavaraisuudessa. Yrittäjä ei ole käynyt liiketalouden koulutusta eikä oikein ymmärrä tilinpäätöksen tai markkinointiasioiden päälle. Yrityksen kehityssuunta on kuitenkin useampana vuonna ollut positiivinen ja sillä on riittänyt asiakkaita kehnosta markkinoinnista huolimatta. Ehkä pienellä lisäpanostuksella markkinointiin ja positiivisella asenteella tilanne voisi taas parantua.

7.2 Toimenpidesuosituksat kannattavuuden parantamiseksi

Kuten tutkimukseen haastateltu talouden asiantuntijakin totesi, hyvä kannattavuus on elinehto yritykselle, joka haluaa menestyä ja tehdä kasvua. Asiantuntijan mukaan yksinkertaisesti turhia kuluja karsimalla ja toimintaa tehostamalla kannattavuutta voidaan parantaa. Toimeksiantaja voisi miettiä, mihin hänellä kuluu ylimääräistä rahaa ja mistä olisi mahdollista kiristää. Vakuutukset, netti- ja puhelinliittymät ja vastaavat kiinteät kulut kannattaa aika-ajoin kilpailuttaa. Muuttuviin kustannuksiin yrittäjä voi koittaa vaikuttaa tehostamalla toimintaansa eli esimerkiksi hankkimalla tavarat, joita hän tarvitsee töissään aina samalta toimittajalta, jonka kanssa hän on tehnyt sopimuksen ja saa mahdollisesti alennusta. (Eklund & Kekkonen 2011, 74 – 75.)

Toimeksiantaja ei ole juurikaan panostanut markkinointiin. Alalla on kova kilpailu, mutta tämän alan osaajista kovin moni ei ole vielä valloittanut sosiaalista mediaa. Aktiiviset Facebook-sivut kattavilla tiedoilla yrityksestä olisivat nykypäivänä hyvä valttikortti ja korvaisivat internetsivutkin. Facebook-sivuilla voi päivittää esimerkiksi ajankohtaisia vinkkejä omaan alaan liittyen, jakaa kuvia omista työkeikoista tai järjestää välillä arvontojakin. Positiivisella ulosannilla ja hyvän mielen jutuilla jää helposti ihmisten mieleen. Varttuneempi väki lukee sanomalehtiä, joten sielläkin voisi välillä mainostaa. Yrityksellä on olemassa tunnistettava logo, jota kannattaisi hyödyntää enemmän. Tärkeintä on kuitenkin internet-löydettävyys, joten Googlen hakukoneoptimointiin kannattaisi tutustua. Näin oikeat ihmiset löytävät Yritys X:n, kun ovat hakemassa sähköalan tarjoamia palveluja.

Pienen yrityksen on vaikea kilpailla hinnoittelulla isompia firmoja vastaan, joten ehdotankin, että Yritys X ajattelee sen valttikortin olevan laadukas asiakaspalvelu ja ammattitaito. Varsinkin yksityisasiakkaat arvostavat tarkkaa asiakaspalvelua ja tiivistä yhteydenpitoa asiakkaaseen. Jälkikäteenkin voi kysellä tyytyväisyydestä palvelun laatuun, vaikka sähköpostiin lähetettävällä kyselyllä, jolloin yrittäjäkin saa palautetta toiminnastaan.

Yritys X:n ongelmana on ollut yritysasiakkaat, jotka eivät maksa laskuja ajallaan vaan vasta useiden kuukausien kuluttua. Rahat tehdystä työstä pitää saada ajallaan, jotta liiketoiminta on kannattavaa. Tässä yrittäjä voisi kokeilla

perintäfirmojen apua. Muistutusmaksukirjeitä voi lähettää itsekin, mutta perintäfirmojen avulla saatavien perinnän hoitaa toinen taho ja yrittäjän aikaa säästyy. Kuten Schreter (2008) neuvoo, voisi varsinkin yritysasiakkailta myös periä ennakkomaksua esimerkiksi tarvikkeiden ostoon, jotta yrityksen kassa ei kulu niihin ja näin vähennettäisiin jo riskiä olla saamatta rahoja ollenkaan. Kaiken kaikkiaan Yritys X:n kannattavuus on loppujen lopuksi ollut hyvä, joten jo pienillä muutoksilla se voisi olla varmasti vielä paljon parempikin.

7.3 Tutkimuksen luotettavuus

Laadullisen tutkimuksen luotettavuuden voidaan todeta olevan oikeanlainen, kun tutkimuksen kohde ja tulkitut materiaalit sopivat yhteen eikä tutkimuksen aikana niihin ole vaikuttaneet mitkään epäolennaiset tai vääristävät tekijät. Tutkijan tekemien tulkintojen tulee vastata tutkittavan henkilön tarkoittamia asioita tai valmiista aineistosta saatavia tietoja eli tutkija ei voi tuoda omia tulkintojaan sekaan. Tutkijan rehellisyys on olennaisin asia ja tutkimuksen luotettavuus perustuukin oikeastaan siihen. Tutkija kun tekee tutkimuksessaan itse ratkaisuja ja valintoja, joten jokaisen sellaisen kohdalla tutkijan tulee miettiä, onko kyseisen ratkaisun jälkeen tutkimus yhä luotettava. Tutkimuksen luotettavuutta siis arvioidaan koko tutkimuksen ajan sen edetessä teoriasta johtopäätöksiin. (Vilkka 2015.)

Mitään ehdotonta ohjetta luotettavuuden arviointiin laadullisessa tutkimuksessa ei ole olemassa. Arvioidessa tulee kiinnittää huomiota kokonaisuuteen sekä tarkastella, että seuraavat asiat ovat toisiinsa nähden hyvässä suhteessa, pelkkä yhden kohdan loistavasti täyttäminen ei riitä. Nämä asiat ovat tutkimuksen kohde ja tarkoitus, tutkijan omat sitoumukset tutkimuksessa, tutkimuksen tiedonantajat, aineiston keruu, tutkimuksen kesto, tutkija-tiedonantajasuhde, aineiston analyysi, tutkimuksen luotettavuus sekä sen raportointi. Käytännössä tutkijan tulee tuoda riittävästi esiin sitä, miten tutkimus on toteutettu, jotta lukijat pystyvät arvioimaan tutkimusta ja sen luotettavuutta. (Tuomi & Sarajarvi 2018.)

Tässä opinnäytetyössä luotettavuus on toteutunut mielestäni pääasiassa hyvin. Tilinpäätöksistä kerätyt tiedot ja niiden pohjalta lasketut tunnusluvut eivät

valehtelee eikä niihin tutkija ole pystynyt vaikuttamaan. Toki tunnuslukujen laskeemisessa on voinut sattua esimerkiksi huolimattomuusvirheitä. Vuoden 2018 tilinpäätös ei kerennyt valmistua opinnäytetyöhön mukaan, joten Yritys X:n taloudellista tilannetta on voitu arvioida vain tilikauden 2017 loppuun asti. Aivan tämänhetkistä taloudellista tilannetta ei siis voitu selvittää. Tällainen analyysi yrityksestä on kuitenkin varmasti hyödyllinen toimeksiantajalle ja avaa uusia näkökulmia tilinpäätöksestä ja taloudesta. Jos sama tutkimus tehtäisiin uudelleen, saataisiin varmasti hyvin samanlaiset vastaukset taloudellisen tilanteen kehittymisestä.

Aineistoa tutkimukseen saatiin myös kahdella eri haastattelulla. Haastattelut toteutettiin toimeksiantajalle sekä talouden asiantuntijalle, jolta oli ideana saada erityisesti vinkkejä kannattavuuden parantamiseen. Vinkit jäivät kuitenkin harmittavan vähäisiksi, joten laajemmilla haastatteluilla tai useampia asiantuntijoita haastatteleamalla olisi voitu saada tähän enemmän uusia näkökulmia. Asiantuntijaksi olisi voitu valita todellinen kannattavuuden asiantuntija. Toimeksiantajan haastattelun tulokset olivat aika niukat, haastattelun olisi ehkä voinut jättää tekemättäkin, sillä siitä ei saatu juurikaan uutta tietoa tutkimukseen. Toisaalta toimeksiantajan mielteet oli hyvä selvittää ja saada vahvistusta oikeille tulkinnoille tilinpäätöksien pohjalta.

Haastattelut toteutettiin luottamuksella eli nimet ja yritystiedot jäivät vain haastateltavan ja haastattelijan välisiksi tiedoiksi. Myöskään Yritys X:n nimitietoja ei paljastettu toimeksiantajan toiveen mukaisesti. Anonymiteetin säilyttäminen ei haitannut tutkimusta, sillä se ei ollut tutkimuksen kannalta oleellista tietoa. Haastattelut olivat hyvä lisä tutkimukseen, mutta pääpointti oli tilinpäätösten tutkimisessa ja se olikin oikea valinta tutkittaessa kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta juuri tietyssä yhdessä yrityksessä.

8 LOPUKSI

Opinnäytetyöni tekeminen alkoi tammikuussa 2019 ja sain sen tehtyä melko sukkelasti alta neljän kuukauden. Tarkoitus oli alun perin saada opinnäytetyö valmiiksi toukokuun loppuun mennessä, mutta tahdin ollessa hyvä, ei jääty jarruttelemaan. Opinnäytetyön aiheen keksin itse. Tiesin etukäteen toimeksiantajan, joten ehdotin, että tekisin hänen yrityksensä taloudellisesta tilanteesta

analyysin ja antaisin muutamia kehittämisideoita kannattavuuden parantamiseksi. Toimeksiantaja näytti vihreää valoa, joten opinnäytetyön aihe ja toimeksiantaja olivat helposti valittu.

Kun aihe oli selkeästi mielessä, kirjoitin opinnäytetyön teoriaosuuden rauhassa noin parissa kuukaudessa. Lähdemateriaalia aiheesta löytyy paljon, mutta monet lähteet sisältävät pitkälti samaa tietoa. Tutkimuksen tekoon ja tulosten sekä johtopäätösten kirjaamiseen jäi hyvin aikaa vielä noin puolitoista kuukautta. Haastattelujen heikko anti jäi itseäni vähän harmittamaan, mutta muuten työ onnistui mielestäni mukavasti ja tuloksista on varmasti hyötyä toimeksiantajalle. Hän pystyy teorian ja tulosten avulla halutessaan opettelemaan tilinpäätöksen tulkintaa ja pystyy myös seuraamaan tunnuslukuja vaikkapa Excelissä. Hän ehkä myös ymmärtää paremmin, mistä vaikkapa heikko vakavaraisuus johtuu tai mistä sen voi tilinpäätöksestä päätellä.

Tutkimuksen toteutus ja koko opinnäytetyön tekeminen oli mielekäs ja opettavainen prosessi. Pääsin tekemään tilinpäätösanalyysia oikealle yritykselle ja pohtimaan kannattavuutta, joka on mielestäni tärkeä aihe yrittäjyyttä ajatellen. Näiden tutkiminen ja opetteleminen oikean aiheen äärellä hyödyttää minua varmasti tulevaisuudessa myös työelämässä.

Varsinaista jatkotutkimusaihetta ei juuri tämän yrityksen tiimoilta ole. Toki sama tutkimus voitaisiin toistaa muutaman vuoden kuluttua uudelleen ja näin tutkia, mihin suuntaan yrityksen toiminta on muuttunut ja onko kannattavuutta saatu parannettua. Myös yrityksen maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta voitaisiin tutkia tarkemmin ja miettiä esimerkiksi kassavirtalaskelmien avulla mistä niiden heikkous todella johtuu.

LÄHTEET

Ammattinetti s.a. Sähköala. Www-dokumentti. Saatavissa:

<http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/de-tail/24/579f5a6d0a65344601c6f138fdf9e52b;jsessionid=60E402A15DDA1EDAC01524AF1F47F87B>. [viitattu 19.2.2019].

Balance Consulting. 2011. Nettovelkaantumisasaste-% eli gearing. Www-dokumentti. Päivitetty: 8.3.2011. Saatavissa: <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/nettovelkaantumisasaste-eli-gearing/26288b6f-f33d-36b5-8076-e0ad0979e908>. [viitattu 17.2.2019].

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro.

Esa, M. 2017. Laita kannattavuus kuntoon – näin se onnistuu. Www-dokumentti. Päivitetty: 3.8.2017. Saatavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-alku/talous/laita-kannattavuus-kuntoon-nain-se-onnistuu/>. [viitattu 6.2.2019].

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. E-kirja. Saatavilla: <https://kaakkuri.finna.fi/>. [viitattu 26.2.2019].

Eskola, J. & Suoranta, J. 2008. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.

Financer.com. 2019. Maksuvalmiuden tarkastaminen. Www-dokumentti. Päivitetty: 31.1.2019. Saatavissa: <https://financer.com/fi/oma-talous/maksuvalmius/>. [viitattu 11.2.2019].

Hintikka, O. 2018. Talousjohtaja – mahdollista kasvu! Blogi. Päivitetty 14.2.2018. Saatavissa: <https://blog.kauppalehti.fi/business-insight/talousjohtaja-mahdollista-kasvu>. [viitattu 31.1.2019].

Ikäheimo, S., Malmi, T. & Walden, R. 2016. Yrityksen laskentatoimi. 7.painos. Helsinki: Alma Talent.

Kadziolka, A. 2017. Pienen yrityksen markkinointi pikkubudjetilla, 13 vinkkiä. Blogi. Päivitetty 5.12.2017. Saatavissa: <https://www.bisneskoulu.fi/pienen-yrityksen-markkinointi-pikkubudjetilla/>. [viitattu 12.2.2019].

Kallunki, J-P. 2014. Tilinpäätösanalyysi. E-kirja. Alma Talent. Saatavissa: [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/HAJBBXC-TEB#kohta:TILINP\(\(c4\)\)\(\(c4\)T\(\(d6\)SANALYYSI\(\(20\)\)](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/HAJBBXC-TEB#kohta:TILINP((c4))((c4)T((d6)SANALYYSI((20))). [viitattu 29.1.2019].

Kerbs, T. 2016. Juoksevasta kirjanpidosta tilinpäätökseen käytännönläheisesti. Viro: Meedia Zone OU.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Leppiniemi, J. 2011. Saako pk-yrityksen kannattavuuden selville analysoimalla tilinpäätöstietoja? Artikkel. Päivitetty: 25.1.2011. Saatavilla: <https://tilisano-mat.fi/kirjanpito-ja-verotus/saako-pk-yrityksen-kannattavuuden-selville-analysoimalla-tilinpaatostietoja>. [viitattu 18.2.2019.]

Niskavaara, E. 2010. Yritystaloutta esimiehille. Helsinki: WSOYpro.

Pitkänen, R. & Pehkonen, H. 2017. Sähkörakennusalan kannattavuus 2017. Pdf-tiedosto. Ei päivitystietoja. Saatavissa: file:///C:/Users/AppData/Local/Temp/Sähköasennusalan%20kannattavuus%20raportti%202017_10082018.pdf. [viitattu 7.2.2019].

Rajala, A. 2011. Current ratio. Www-dokumentti. Päivitetty: 8.10.2012. Saatavissa: <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/current-ratio/7132cc33-a71e-3252-bdb7-11e4cda2afff>. [viitattu 14.2.2019].

Rantalainen. 2019. Tilinpäätösanalyysi paljastaa yrityksen arvonluontikapasiteetin. Artikkel. Päivitetty 22.1.2019. Saatavissa: <https://www.rantalainen.fi/tilinpaatosanalyysi-paljastaa-arvonluontikapasiteetin/>. [viitattu 28.1.2019].

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOT-menetelmäopetuksen tietovaranto. Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Saatavissa: https://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1_2.html. [viitattu 24.2.2019]

Salmi, I. 2012. Mitä tilinpäätös kertoo? Porvoo: Edita.

Salmi, I. & Rekola-Nieminen, L. 2004. Tilinpäätöksen rakentaminen ja tulkinta. Helsinki: Edita.

Schreter, S. 2008. 3 Simple Steps to Improve Profitability. Artikkel. Päivitetty: 2.4.2008. Saatavissa: <https://www.entrepreneur.com/article/192140>. [viitattu 9.4.2019].

Sekki, A. 2016. Kannattavan liiketoiminnan ABC. Blogi. Päivitetty: 17.2.2016. Saatavissa: <https://blog.kauppalehti.fi/menesty-yrittajana/kannattavan-liiketoiminnan-abc>. [viitattu 6.2.2019].

Sähköala.fi s.a. Sähköalalla riittää töitä. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.sahkoala.fi/opiskelu/etusivu/fi_FI/etusivu/. [viitattu 19.2.2019].

Talouden asiantuntija. 2019. Talouspäällikkö. Haastattelu 9.4.2019. Yritys Oy.

Toimeksiantaja. 2019. Yrittäjä. Sähköpostihaastattelu 4.4.2019. Yritys X.

Tomperi, S. 2018. Käytännön kirjanpito. E-kirja. Helsinki: Edita. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/>. [viitattu 17.1.2019].

Tunnuslukuopas s.a. Alma talent. Www-dokumentti. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/>. [viitattu 5.2.2019].

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/>. [viitattu 9.3.2019].

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/>. [viitattu 26.2.2019].

Vilkkumaa, M. 2011. Yrityksen menestyksen mittarit: tunnusluvut, yrityksen hinnan määrittäminen & tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Yrityskirjat Oy.

Vilkkumaa, M. 2017. Tulosrohmut. Yrityksen kannattavuuden suojaaminen. E-kirja. Alma Talent. Saatavissa: <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/CAJBDXDTEB#kohta:Tulosrohmut>. [viitattu 31.1.2019].

Yritystoiminta s.a. Katetuottolaskenta. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/katetuottolaskenta>. [viitattu 18.2.2019].

HAASTATTELUKYSYMYKSET TOIMEKSIANTAJALLE

1. Kuinka laaja osuus yrityksen talous ja siihen liittyvät tehtävät ovat kaikista työtehtävistäsi? Onko se sinulle mieluisaa, koetko tietäväsi tarpeeksi?
2. Mitä sähköisiä palveluja yritykselläsi on käytössä?
3. Mitä ymmärrät yrityksesi tilinpäätöksistä? Oletko saanut kirjanpitäjältäsi neuvoja sen tulkintaan?
4. Millainen on mielestäsi yrityksesi kannattavuus? Mistä osa-alueista se mielestäsi koostuu? Miten tarkkaan seuraat kannattavuuden kehitystä?
5. Entä millainen on mielestäsi yrityksesi vakavaraisuus ja maksuvalmius?
6. Miten voisit parantaa näitä kolmea elementtiä (kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus)?
7. Miten markkinoit yritystäsi?
8. Miten koet, että yritykselläsi menee nyt ja mistä luulet sen johtuvan?

HAASTATTELUKYSYMYKSET TALOUDEN ASiantuntijALLE

1. Miksi yrityksen tulee olla kannattavuudeltaan hyvä?
2. Miten yrityksen kannattavuutta voidaan parantaa?
3. Mitä riskejä kannattavuuden vaarantumiseen voi olla? Miten niihin voi varautua?
4. Miten/kuinka usein/miksi kannattavuutta olisi hyvä seurata?
5. Onko teillä käytössä joitakin tunnuslukuja kannattavuuden kehityksen seurantaan? Oletteko te asettaneet yrityksessänne kannattavuustavoitteita?
6. Mitä sähköisiä talouspalveluita sinun mielestäsi pienelläkin yrityksellä tulisi olla?
7. Mitä hyvä maksuvalmius ja vakavaraisuus merkitsevät yritykselle ja miksi ne ovat niin tärkeitä?
8. Tarvitseeko yrittäjän ymmärtää tilinpäätöstä? Mitä siitä ainakin pitäisi ymmärtää (kannattavuuden parantamisen näkökulmasta)?
9. Vapaa sana, tuleeko mieleen muuta aiheeseen liittyvää olennaista.