

Saimaan ammattikorkeakoulu  
Liiketoiminta ja kulttuuri Lappeenranta  
Liiketalouden koulutus  
Laskentatoimi

Mira Tiainen

## **Kilpailija-analyysi kahdesta hotellialan yrityksestä**

Opinnäytetyö 2019

## Tiivistelmä

Mira Tiainen

Kilpailija-analyysi kahdesta hotellialan yrityksestä, 49 sivua

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutus

Laskentatoimi

Opinnäytetyö 2019

Ohjaaja: lehtori Saara Heikkonen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä tilinpäätösanalyysin pohjalta kilpailija-analyysi kahdesta suomalaisesti hotellialan yrityksestä. Tarkasteltavat yritykset olivat Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy. Tavoitteena oli selvittää kohdeyritysten taloudellinen tila valitulta ajanjaksolta ja verrata niitä suhteessa toisiinsa.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsiteltiin tilinpäätösanalyysi ja sen eri muodot sekä yrityksen taloudellista tilaa mittaavat tunnusluvut. Lisäksi teoriaosuudessa esiteltiin SWOT-analyysi sekä hotellitoimiala ja kohdeyritykset. Työn empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa tutkittiin kohdeyritysten taloudellista tilaa vuosilta 2013–2017 tunnuslukuanalyysin avulla. Tunnuslukuanalyysissä tarkasteltiin molempien yritysten kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksuvalmiutta ja kasvua. Saatuja tunnuslukujen arvoja verrattiin kohdeyritysten kesken ja suhteessa tunnusluville asetettuihin ohjearvoihin sekä hotellitoimialaan. Lisäksi kohdeyrityksistä tehtiin SWOT-analyysi.

Kilpailija-analyysin tuloksena voidaan todeta, että Kuopion Kylpylän liiketoiminta on Imatran Kylpylää kannattavampaa. Imatran Kylpylä on kuitenkin kohdeyrityksistä vakavaraisempi ja maksuvalmiimpi, mikä kompensoi tappiollisia tuloksia. Molempien kohdeyritysten kannattavuus on noususuunnassa tarkastelujakson loppua kohti, joten tulevaisuudennäkymät molemmilla yrityksillä on positiiviset.

Asiasanat: kilpailija-analyysi, tilinpäätösanalyysi, tunnusluvut

## **Abstract**

Mira Tiainen

Competitor Analysis of Two Finnish Companies in Hotel Industry, 49 Pages

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business Administration, Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Accounting

Bachelor's Thesis 2019

Instructor: Ms Saara Heikkonen, Senior Lecturer, Saimaa University of Applied Sciences

The purpose of the thesis was to conduct a competitor analysis of two Finnish companies in hotel industry based on financial statement analysis. The selected companies for the study were Imatran Kylpylä Oy and Kuopion Kylpylä Oy. The aim was to examine the financial state of the selected companies during a certain time-period and to compare them with each other.

The theoretical part of the thesis presents the financial statement analysis and the different forms of it. It also explains the SWOT analysis and the key figures used in the study. Hotel industry and the selected companies are also introduced in the theoretical part of the thesis. The empirical part of the thesis was conducted as a qualitative research. The financial states of the companies were evaluated and compared with each other by calculating the key figures based on the financial statements of the companies during 2013–2017. The key figures were based on profitability, solvency, liquidity, effectivity, and SWOT analysis was conducted on both companies.

The result of this thesis was that the profitability of Kuopion Kylpylä is better compared to Imatran Kylpylä. However, Imatran Kylpylä has better solvency and liquidity which helps it to cope with negative income. The profitability of both companies is rising towards the end of the study period which gives positive prospects for their future.

Keywords: financial statement analysis, competitor analysis, key figures

## Sisällys

1	Johdanto	5
1.1	Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet	5
1.2	Työn rajaukset ja tutkimusmenetelmä	5
2	Tilinpäätösanalyysi	7
2.1	Tunnuslukuanalyysi	8
2.2	Perinteinen tilinpäätösanalyysi	8
2.3	Toimiala-analyysi	9
2.4	Yritystutkimus	9
3	Tunnusluvut	10
3.1	Kannattavuus	10
3.1.1	Liiketulosprosentti	11
3.1.2	Käyttökateprosentti	12
3.1.3	Nettotulosprosentti	12
3.1.4	Oman pääoman tuottoprosentti	13
3.1.5	Sijoitetun pääoman tuottoprosentti	13
3.2	Vakavaraisuus	14
3.2.1	Omavaraisuusaste	15
3.2.2	Suhteellinen velkaantuneisuus	15
3.2.3	Nettovelkaantumisaste	16
3.3	Maksuvalmius	16
3.3.1	Rahoitustulosprosentti	17
3.3.2	Quick ratio	17
3.3.3	Current ratio	18
3.3.4	Myyntisaamisten kiertoaika	19
3.3.5	Ostovelkojen kiertoaika	19
3.4	Kasvu	20
4	Toimialan ja kohdeyritysten esittely	20
4.1	Hotellitoimiala	20
4.2	Imatran Kylpylä Oy	21
4.3	Kuopion Kylpylä Oy	22
4.4	Yhtäläisyydet ja erot	23
5	Kilpailija-analyysin tunnuslukuvertailu	23
5.1	Kannattavuus	24
5.2	Vakavaraisuus	29
5.3	Maksuvalmius	32
5.4	Kasvu	37
6	Kilpailija-analyysin SWOT-analyysi	39
6.1	Imatran Kylpylä Oy	40
6.2	Kuopion Kylpylä Oy	41
7	Pohdinta ja yhteenveto	43
	Lähteet	48

# 1 Johdanto

## 1.1 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä tilinpäätösanalyysiin pohjautuva kilpailija-analyysi kahdesta Suomessa toimivasta kylpylähotellista. Kilpailija-analyysseja ja tilinpäätösanalyysseja on tehty opinnäytetöinä melko paljon, mutta jokainen kirjoittaja tuo oman näkemyksensä siihen, millaisia ja minkä alan yrityksiä työssä käsitellään, miten ne valitaan ja miten aihe rajataan.

Kilpailija-analyysi on aiheena yleishyödyllinen ja avaa hieman kilpailutilannetta ja yleistä kannattavuutta Suomen kylpylähotellialalla. Lisäksi kilpailija-analyysin laatiminen on tekijälleen mielenkiintoista ja hyvää harjoitusta työelämää ajatellen, sillä se kehittää taloudellisten tunnuslukujen ymmärtämistä ja tulkitsemista.

Kylpylähotellit valikoituivat kilpailija-analyysin kohteeksi tekijän aiemman matkailualan koulutuksen ja oman kiinnostuksen pohjalta. Matkailualan koulutuksesta voi olla hyötyä arvioitaessa hotellialan yrityksiä, ja mielenkiinto aiheeseen pysyy yllä koko prosessin ajan. Matkailualalla on hyvin paljon erityyppisiä ja hieman vaikeasti luokiteltavia yrityksiä, joten kylpylätoimintaan erikoistuneet hotellit tuntuvat sopivan selkeältä ja rajatulta kohteelta.

Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia kohdeyritysten taloudellista tilannetta ja verrata niitä keskenään sekä suhteessa toimialan keskiarvoihin. Tarkoituksena on siis saada hyvä näkemys kummankin yrityksen taloudellisesta tilasta, sen kehityksestä ja mahdollisista tulevaisuuden näkymistä. Lisäksi tarkoituksena on pohdita kohdeyritysten eroja, ja tuoda SWOT-analyysin avulla esiin kummankin heikoudet ja vahvuudet toimialalla ja suhteessa toisiinsa.

## 1.2 Työn rajaukset ja tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyön teoriaosassa käsitellään tilinpäätösanalyysiä, taloudellista tilaa mittaavia tunnuslukuja sekä SWOT-analyysiä. Opinnäytetyön empiirinen osuus toteutetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Kvalitatiiviselle tutkimukselle on ominaista, että siinä pyritään tutkimaan valittua kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti (Hirsijärvi ym. 2014, 161). Kvalitatiivisen tutkimuksen

tarkoituksena ei ole testata hypoteeseja, vaan tutkimusaineistoa tarkastellaan yksityiskohtaisesti ja tarkoituksena on löytää odottamattomia näkökohtia. Näin ollen tutkittava kohde valitaan tarkasti eikä satunnaisotoksena. Kvalitatiivinen tutkimus tehdään joustavasti, ja tutkimussuunnitelma voi mukautua sitä mukaa kun tutkimus etenee. (Hirsijärvi ym. 2014, 164).

Tämän opinnäytetyön kilpailija-analyysi toteutetaan perinteisenä tilinpäätösanalyysinä tunnuslukuanalyysin ja SWOT-analyysin avulla. Työn empiriaosuudessa esitellään ensin hotellitoimiala ja sen jälkeen molemmat kohdeyritykset. Tämän jälkeen esitellään kohdeyritysten tunnuslukujen kehitys sekä vertailu ohjearvoihin ja toimialan keskiarvoihin sekä sanallisesti että kuvioiden avulla. Tarkasteltavat tunnusluvut on valittu siten, että ne antaisivat mahdollisimman monipuolisen kuvan kohdeyritysten taloudellisesta tilanteesta. Valitut tunnusluvut lasketaan kohdeyritysten tilinpäätösten pohjalta valitulta ajanjaksolta, ja niillä mitataan yritysten taloudellista tilaa ja sen kehitystä. Tunnusluvut lasketaan käyttäen Navita Yritysmalli -ohjelmaa. Tilinpäätösluvut syötetään Navitaan, ja Navita laskee näiden arvojen pohjalta tunnusluvut.

Tunnuslukuanalyysin jälkeen esitellään SWOT-analyysi molemmista kohdeyrityksistä. SWOT-analyysin avulla kohdeyrityksistä tuodaan esille myös muita kuin taloudellisin tunnusluvuin mitattavissa olevia vahvuuksia, heikkouksia, uhkia ja mahdollisuuksia verrattuna kilpailijaan.

Kilpailija-analyysiin on valikoitu kaksi kylpylähotellia, sillä kaksi yritystä on sopiva ja hallittava määrä opinnäytetyön laajuiseen kilpailija-analyysiin. Tunnuslukujen laskenta rajataan viiteen tilikauteen, vuosille 2013–2017. Viisi tilikautta on sopiva määrä tunnuslukujen laskemiseen, sillä kyseiseltä ajalta saadaan jo kattava tunnuslukuanalyysi ja pystytään näkemään taloudellisen kehityksen suunta, mutta tutkimuksesta ei kuitenkaan tule liian laaja. Jotta tutkimus olisi mahdollisimman tuore, on tarkastelujakson viimeiseksi tilikaudeksi valittu uusimmat saatavissa olevat tilinpäätökset.

## 2 Tilinpäätösanalyysi

Yritykset laativat tilikausittain tilinpäätöksen lainsäädännön ja normien määräämien periaatteiden mukaisesti (Kallunki 2014). Kallungin (2014) mukaan nämä normit aiheuttavat sen, että viralliset tilinpäätökset ovat selkeitä, puolueettomia, vertailukelpoisia ja sisällöltään luotettavampia kuin moni muu taloudellisista laskelmista. Tilinpäätöksen pohjalta saadaan siis hyvät lähtökohdat yritysten taloudellisen tilanteen analysoinnille (Vilkkumaa 2010, 43).

Tilinpäätösanalyysi hyödyntää yrityksen tilinpäätöksestä saatavaa tietoa sen taloudellisen tilan arvioinnissa. Tilinpäätösanalyysillä pyritään arvioimaan yrityksen kannattavuutta eli tuloksen riittävyttä ja sen kehitystä. Lisäksi tilinpäätösanalyysissä arvioidaan yrityksen vakavaraisuutta eli sitä, millaisia riskejä yrityksen pitkäaikaiseen rahoitusrakenteeseen liittyy. Lyhyemmän aikavälin rahoitusrakennetta puolestaan kuvataan tilinpäätösanalyysissä yrityksen maksuvalmiudella. (Niskanen & Niskanen 2003, 8.)

Tilinpäätösanalyysistä saatavalla informaatiolla on useita käyttäjiä, ja sitä tarvitsevat yrityksen kaikki sidosryhmät. Saatua informaatiota tarkasteltavan yrityksen taloudellisesta tilasta käyttävät niin omistajat, sijoittajat, johto ja analyytikot kuin yrityksen työntekijät, rahoittajat, tavarantoimittajat, asiakkaat ja viranomaiset. (Niskanen & Niskanen 2003, 13; Kallunki 2014, 15–19.)

Yrityksen omistajat, mahdolliset sijoittajat ja osakemarkkinoita seuraavat analyytikot ovat kiinnostuneita sijoituksesta saatavasta tuotosta suhteessa riskiin, jolloin tilinpäätösanalyysi tarjoaa näille sidosryhmille informaatiota yrityksen kannattavuudesta. Yritysjohdo puolestaan voi käyttää tilinpäätösanalyysin tarjoamaa tietoa operatiivisten päätösten tukena sekä investointeja ja rahoitusta suunniteltaessa. Henkilökunta saa tilinpäätösanalyysistä tietoa yrityksen taloudellisesta tilanteesta, josta voi tehdä johtopäätöksiä esimerkiksi työsuhteen jatkuvuutta ja erilaisia tulospalkkioita silmällä pitäen. Rahoittajat tarkastelevat yritysten tilinpäätösanalyysieja arvioidessaan niiden kykyä maksaa lainansa takaisin sovittuna aikana. Tavarantoimittajia puolestaan kiinnostaa yrityksen maksuvalmius lyhyellä

aikavälillä, ja asiakkaat hakevat tilinpäätösanalyysistä varmuutta toimitusten jatkuvuudelle. Viranomaisia tilinpäätöstiedot kiinnostavat erityisesti oikean verotuksen näkökulmasta. (Niskanen & Niskanen 2003, 13–17.)

Tilinpäätösanalyysi on yleisesti käytettävä ilmaus kaikista tilinpäätöksen pohjalta tehtävistä analyyseista, vaikka todellisuudessa se on analyysimuoto, joka sijoittuu yritystutkimuksen ja tunnuslukuanalyysin väliin. (Niskanen & Niskanen 2014, 9.) Seuraavissa luvuissa 2.1.–2.4. on esitelty tilinpäätösanalyysin eri muodot.

## **2.1 Tunnuslukuanalyysi**

Tunnuslukuanalyysissä yrityksen taloudellisista edellytyksistä tehdään johtopäätöksiä ja niitä kuvataan lähes pelkästään tilinpäätöstietojen perusteella laskettujen talouden mittareiden eli tunnuslukujen perusteella. Tästä syystä tunnuslukuanalyysi onkin kaikista analyysein muodoista kaikista yksinkertaisin ja suppein. Tunnuslukuanalyysia käytetään usein muiden, perusteellisempien, analyysimuotojen osana. (Niskanen & Niskanen 2003, 9.)

Tunnusluvuilla mitataan yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä. Näitä toimintaedellytyksiä tarkastellaan tunnuslukuanalyysissä laskemalla yrityksen kannattavuutta, maksuvalmiutta, vakavaraisuutta ja kasvua kuvaavia tunnuslukuja. (Niskanen & Niskanen 2003; Kallunki 2014.) Leppiniemen ja Kykkäsen (2015) mukaan tunnuslukuja käytetään yleisesti talouslehtien, sijoituspalveluyritysten ja luottotietoyritysten analyyseissa. Myös Niskanen ja Niskanen (2003) toteavat, että esimerkiksi talouslehtien julkaisemat tilinpäätöstietoihin ja osavuositarkastuksiin liittyvät analyytit ovat nimenomaan tunnuslukuanalyysseja.

## **2.2 Perinteinen tilinpäätösanalyysi**

Perinteinen tilinpäätösanalyysi on tunnuslukuanalyysia kehittyneempi ja perusteellisempi analyysimuoto. Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä tavoitteena on pelkkien tunnuslukujen ohella tarkastella saatuihin lukuihin vaikuttaneita tekijöitä. Tilinpäätösanalyysissä pyritään tilinpäätöstietojen antaman informaation puitteissa arvioimaan sitä, kuvaavatko lasketut tunnusluvut pidemmän aikavälin muutosta vai ovatko saadut tulokset satunnaisia. (Niskanen & Niskanen 2003.)



Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä yhdistyvät siis tunnuslukuanalyysi ja näiden lukujen muutosten ja niiden taustalla olevien syiden analysointi. Vielä kattavampi analyysi saadaan, kun tunnuslukuja verrataan muihin saman toimialan yritysten saman vuoden vastaaviin tunnuslukuihin, ja taloudellista kehitystä tarkastellaan useamman kuin yhden tilikauden ajalta. (Niskanen & Niskanen 2003, 8–11; Vilkkumaa 2010, 43.)

### **2.3 Toimiala-analyysi**

Toimiala-analyysi tutkii nimensä mukaisesti koko tiettyä toimialaa tarkoitukseen arvioida sen menestystä ja toimintaedellytyksiä. Myös toimiala-analyysit perustuvat yleensä yksittäisten yritysten tilinpäätösanalyysiin, joiden pohjalta tehdään yhteenvetona koko toimialan kattava analyysi. (Salmi 2012, 262.)

Toimialoista julkaistaan tunnuslukuraportteja, joissa ilmoitetaan kullekin tunnusluvulle yleensä toimialan mediaani- sekä ylä- ja alakvartiiliarvot. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että toimialan yritykset asetetaan kunkin tunnusluvun perusteella paremmuusjärjestykseen. Mediaani tarkoittaa näin ollen keskimmäisen yrityksen saamaa tunnuslukua, jolloin mediaanin ylä- ja alapuolelle jää yhtä suuri joukko yrityksiä. Kun taas otos jaetaan neljään yhtä suureen osaan, saadaan kvartiileja. Tällöin yläkvartiiliin muodostaa suurimman tunnusluvun saaneiden yritysten joukko ja alakvartiiliin puolestaan pienimmän tunnusluvun saaneiden yritysten joukko. (Salmi 2012, 263.)

Toimiala-analyysien pohjalta voidaan arvioida tietyn toimialan tilannetta sekä suhteuttaa yksittäisen yrityksen kehitys ja taloudellinen tilanne omaan toimialaansa. Tietyn yrityksen absoluuttisten toimintaedellytysten arvioiminen pelkän toimiala-analyysin pohjalta ei kuitenkaan ole luotettavaa, sillä yleensä toimialat menestyvät kokonaisuudessaan joko hyvin tai huonosti. (Salmi 2012, 262–263.)

### **2.4 Yritystutkimus**

Analyysin muodoista kaikkein syvimmälle porautuva on yritystutkimus. Yritystutkimuksessa pyritään löytämään yrityksen taloudelliseen tilanteeseen vaikutta-

neet syyt myös liiketoiminnan tasolla. Näitä löydettyjä syitä voidaan käyttää tunnusluku- ja tilinpäätösanalyysin kanssa yhdessä ennustamaan yrityksen tulevaisuuden kehitystä. (Niskanen & Niskanen 2003; 9–13.)

Yritystutkimuksen tekeminen vaatii yksityiskohtaista tutustumista yrityksen toiminnan kaikkiin osa-alueisiin. Tietolähteiksi eivät näin ollen riitä pelkät tilinpäätöstiedot, vaan niiden lisäksi tarvitaan aina vierailu kohdeyrityksessä ja keskustelua johdon kanssa. Yritystutkimuksessa tarkastellaan tunnuslukujen lisäksi yrityksen rahoituksellista liikkumavaraa, strategiaa, kilpailuasemaa ja johtoa. Lisäksi yritystutkimuksessa otetaan huomioon muun muassa kohdeyrityksen toimialan syklisyys, kasvunäkymät ja teknologian kehitymisnopeus. (Niskanen & Niskanen 2003, 9–13.)

### **3 Tunnusluvut**

Tunnusluvut ovat mittareita, jotka on laskettu yrityksen tilinpäätöksestä, ja ne mitaavat yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä (Niskanen & Niskanen 2003, 110). Tilinpäätöksen tunnusluvut esitetään yleensä suhdelukuina eli tietty tilinpäätöksen erä suhteutetaan toiseen tilinpäätökseen erään, esimerkiksi yrityksen liikevaihtoon tai taseen loppusummaan. Suhdelukumuotoinen esittämistapa mahdollistaa sen, että tunnuslukuja voidaan vertailla sekä eri vuosien että erikoisten yritysten välillä. Osalle tunnusluvuista on myös Yritystutkimus ry:n asettamia normiarvoja, joita voidaan käyttää vertailutietona. Tunnuslukujen suhteuttaminen vertailutietoihin on tärkeää, jotta niiden perusteella voidaan tehdä johtopäätöksiä. (Niskanen & Niskanen 2003, 110–111.)

Niskasen ja Niskasen (2003) mukaan tunnusluvut jaetaan yleisesti kolmeen kategoriaan, jotka ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Kallunki (2014, 111–113) lisää näihin kategorioihin yrityksen kasvun. Seuraavissa luvuissa on eritelty tarkemmin nämä neljä tunnuslukuryhmää.

#### **3.1 Kannattavuus**

Yrityksen kannattavuus kuvastaa sen liiketoiminnan taloudellista tulosta. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että kannattavan yrityksen liiketoiminnan tuotot ovat

suuremmat kuin sen kulut. Kannattavuus on siis liiketoiminnan jatkuvuuden perusedellytys. Tuottojen ja kulujen erotus eli voitto kuvaa yrityksen absoluuttista kannattavuutta. Suhteellista kannattavuutta sen sijaan voidaan kuvata vertaamalla voittoa suhteessa yritykseen sijoitettuun pääomaan. (Yritystutkimus 2017, 63.)

### 3.1.1 Liiketulosprosentti

Liikevoitto, joka tunnetaan kansainvälisesti myös EBIT-lukuna, on ensimmäinen niin sanottu välitulos virallisessa tuloslaskemakaavassa. Se kertoo, kuinka paljon varsinaisen liiketoiminnan tuotoista on jäänyt jäljelle ennen rahoituskuluja ja veroja. Liikevoittoprosentti saadaan jakamalla liikevoitto liiketoiminnan tuotoilla. Liiketulosprosentti on liikevoittoprosentin rinnakkaistunnusluku. Liiketulos on oikaisutun tuloslaskelman välitulos, eli se poikkeaa virallisen tuloslaskelman liiketuloksesta tehtyjen oikaisujen määrän verran. (Niskanen & Niskanen 2003, 112–113; Yritystutkimus 2017, 64–65.) Liiketulosprosentti lasketaan seuraavanlaisella kaavalla (Yritystutkimus 2017, 64):

$$\text{Liiketulos-\%} = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (1)$$

Alma Talentin mukaan liiketulosprosentti sopii niin yksittäisen yrityksen kehityksen seuraamiseen kuin samalla toimialalla toimivien yritysten keskinäiseen vertailuun. Samaa mieltä ovat myös Niskanen ja Niskanen (2003, 113), joiden mukaan liiketulosprosentti sopii ensisijaisesti vain yksittäisen yrityksen kehityksen kuvaamiseen, mutta jossain määrin myös saman toimialan yritysten keskinäiseen vertailuun.

Yritystutkimus (2017, 65) on antanut liiketulosprosentille seuraavat ohjearvot:

Yli 10 %	hyvä
5–10 %	tydyttävä
alle 5 %	heikko

### 3.1.2 Käyttökateprosentti

Käyttökate eli EBITDA-lukua ei saada suoraan tuloslaskelmasta, vaan se lasketaan lisäämällä liikelokseen sitä ennen tuloslaskelmassa esiintyvät poistot ja arvonalentumiset. Käyttökateprosentti puolestaan saadaan, kun yrityksen käyttökate jaetaan sen liiketoiminnan tuotoilla. Käyttökateprosentti lasketaan käyttäen alla olevaa kaavaa (Yritystutkimus 2017, 64):

$$\text{Käyttökate-\%} = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (2)$$

Kun kannattavuutta mitataan käyttökateprosentilla, ovat toimialan vertailutiedot keskeisessä asemassa. Käyttökateprosentti ei siis sovellu eri toimialojen yritysten väliseen vertailuun. Myös toimialan sisällä tapahtuvaa vertailua heikentää se, että osa yrityksistä omistaa tuotantovälineensä, kun taas toiset ovat vuokranneet ne. Käyttökateprosentille ei ole olemassa yleispäteviä viitearvoja. (Alma Talent; Yritystutkimus 2017, 64.)

### 3.1.3 Nettotulosprosentti

Nettotulos saadaan lisäämällä liikelokseen tuloslaskelman rahoitustuotot ja vähentämällä rahoituskulut ja verot. Sillä tarkoitetaan yleisesti yrityksen varsinaisen toiminnan tulosta. Nettotulosprosentti saadaan jakamalla nettotulos liiketoiminnan muilla tuotoilla. (Alma Talent 2019.)

$$\text{Nettotulos-\%} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (3)$$

Nettotulosprosentin ollessa positiivinen voidaan yrityksen toimintaa pitää kannattavana. Tällöin yritys on pystynyt varsinaisella liiketoiminnallaan kattamaan lainojen korot sekä käyttöpääoman ja investointien rahoituksen. Nettotuloksen riittävyyttä arvioitaessa on syytä ottaa huomioon yrityksen tavoitteet voitonjaon suhteen sekä pyrkimykset pääomarakenteen vahvistamiseksi. (Yritystutkimus 2017, 65; Alma Talent.)

### 3.1.4 Oman pääoman tuotto prosentti

Oman pääoman tuotto prosentti eli ROE mittaa yrityksen kykyä tehdä tuottoa omistajien yritykseen sijoittamalle pääomalle. Tästä syystä se on yksi tärkeimmistä tunnusluvuista sijoittajien ja omistajien näkökulmasta. (Alma Talent.) Oman pääoman tuotto prosentti lasketaan jakamalla 12 kuukauden nettotulos oikaistulla omalla pääomalla, joka on tilikauden alun ja lopun keskiarvo. (Niskanen & Niskanen 2003, 116; Yritystutkimus 2017, 68.)

$$ROE = \frac{\text{Nettotulos (12kk)}}{\text{Oikaistu oma pääoma keskimäärin tilikaudella}} \times 100 \quad (4)$$

Tavoitetaso oman pääoman tuotto prosentille määräytyy omistajien asettamien tuottotavoitteiden mukaan. Oman pääoman tuotto prosentti sopii myös eri toimialoilla toimivien yritysten väliseen vertailuun. (Alma Talent.) Alma Talent on antanut sille seuraavat viitteelliset normiarvot:

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

### 3.1.5 Sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Sijoitetun pääoman tuotto prosenttia (ROI) voidaan pitää yhtenä tärkeimmistä tunnusluvuista, joita tilinpäätösanalyysi tuottaa. Tunnusluvulla mitataan yrityksen suhteellista kannattavuutta. Tämä tarkoittaa tuottoa, joka on saatu yritykseen sijoitetulle korkoa tai muuta tuottoa vaativalle pääomalle. (Alma Talent.) Sijoitetun pääoman tuotto prosentti lasketaan käyttämällä seuraavaa laskukaavaa, jossa sijoitettu pääoma tarkoittaa omaa pääomaa lisättynä korollisilla veloilla. Sijoitettu pääoma lasketaan kaavassa tilikauden alun ja lopun keskiarvona. (Yritystutkimus 2017, 67–68.)

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto-\%} = \frac{\text{Nettotulos+rahoituskulut+verot (12kk)}}{\text{Sijoitettu pääoma keskimäärin tilikaudella}} \quad (5)$$

Sijoitetun pääoman tuotto-%:n katsotaan olevan välttävällä tasolla, kun se on sama kuin yrityksen vieraalle pääomalle maksama korko. Oman pääoman ja lainapääoman tulisi tuottaa vähintään saman verran kuin rahamarkkinoilla vallitseva korko. (Alma Talent.) Alma Talent on antanut sijoitetun pääoman tuotto-%:n seuraavat viitteelliset ohjeet:

Erinomainen	yli 15 %
Hyvä	10–15 %
Tyydyttävä	6–10 %
Välttävä	3–6 %
Heikko	alle 3 %

Alma Talentin mukaan sijoitetun pääoman tuotto-%:n soveltuu myös eri toimialojen yritysten väliseen vertailuun. Eri yritysten välistä vertailtavuutta heikentää kuitenkin se, ettei analyysin tekijällä ole aina tarpeeksi tietoa vieraan pääoman jakamiseksi korolliseen ja korottomaan pääomaan. Tunnusluvun kehityksen arviointia vaikeuttavat myös esimerkiksi suuret investoinnit tai arvonkorotukset. (Yritystutkimus 2017, 68.)

### 3.2 Vakavaraisuus

Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. Vakavaraisuutta mittaavat tunnusluvut kuvaavat tavallisesti yrityksen pääomarakennetta eli sen oman ja vieraan pääoman suhdetta. Yritystä, jonka oma pääoma riittää myös huonoina aikoina kattamaan vieraasta pääomasta syntyvät korot pitkällä aikavälillä varsinaisen liiketoiminnan vaarantumatta, voidaan pitää vakavaraisena. (Niskanen & Niskanen 2003, 130.)

### 3.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste kuvaa yrityksen vakavaraisuutta ja mittaa sitä, kuinka hyvin yritys sietää tappiota ja selviytyy maksuvelvoitteistaan pitkällä aikavälillä. (Yritystutkimus 2017, 68.) Tunnusluku kertoo, kuinka suuri osuus yrityksen varallisuudesta on omalla pääomalla rahoitettu (Alma Talent). Omavaraisuusaste lasketaan seuraavalla kaavalla (Yritystutkimus 2017, 69):

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100 \quad (6)$$

Mitä suurempi omavaraisuusaste yrityksellä on, sitä paremmin se selviää myös tappiollisista tilikausista. Mikäli yrityksen omavaraisuusaste on matala, on yrityksen kannattavuuden oltava kunnossa niin, ettei tappioita synny, sillä tappio syö yrityksen omaa pääomaa (Alma Talent.) Omavaraisuusasteelle on olemassa viitteellisen ohjearvot, jotka ovat seuraavat (Alma Talent):

Erinomainen	yli 50 %
Hyvä	35–50 %
Tyydyttävä	25–35 %
Välttävä	15–25 %
Heikko	alle 15 %

### 3.2.2 Suhteellinen velkaantuneisuus

Suhteellinen velkaantuneisuus suhteuttaa yrityksen velat eli vieraan pääoman sen liikevaihtoon (Yritystutkimus 2017, 132). Suhteellisen velkaantuneisuuden laskemiseen käytetään seuraavanlaista kaavaa (Yritystutkimus 2017, 132):

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus-\%} = \frac{\text{Taseen velat} - \text{Saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto (12kk)}} \times 100 \quad (7)$$

Tunnusluvulle ei ole olemassa viitteellisiä ohjearvoja ja sitä voidaan käyttää ainoastaan vertailtaessa keskenään samaa toimialaa edustavia yrityksiä. Jos yrityksen suhteellinen velkaantuneisuusprosentti on suuri, vaatii se yritykseltä hyvää käyttökattetta lainojen hoidosta selviämiseen. (Alma Talent.)

### 3.2.3 Nettovelkaantumisaste

Nettovelkaantumisaste eli Net gearing-luku kuvaa yrityksen velkaantuneisuutta eli korollisen nettovelan ja oman pääoman suhdetta. Nettovelka lasketaan vähentämällä korollisista veloista likvidit rahavarat. (Alma Talent.) Nettovelkaantumisaste lasketaan Yritystutkimuksen (2017, 71) mukaan seuraavasti:

$$\text{Nettovelkaantumisaste} = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{rahat ja arvopaperit}}{\text{Oikaistu oma pääoma}} \times 100 \quad (8)$$

Mikäli tunnusluvun arvoksi saadaan alle 100 %, voidaan sitä pitää hyvänä. Jos tunnusluku on miinusmerkkinen johtuen negatiivisesti omasta pääomasta, on sen arvo heikko. (Yritystutkimus 2017, 71.) Alma Talent on antanut nettovelkaantumisasteelle seuraavat viitteelliset ohjearvot:

Erinomainen	alle 10 %
Hyvä	10–60 %
Tyydyttävä	60–120 %
Välttävä	120–200 %
Heikko	yli 200 %

### 3.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius kuvastaa sitä, miten yritys kykenee suoriutumaan juoksevista maksuistaan lyhyellä aikavälillä. Yrityksen maksuvalmiudesta ovat kiinnostuneita etenkin tavarantoimittajat ja velkojat. (Niskanen & Niskanen 2003, 117.) Hyvä maksuvalmius ilmenee muun muassa kassa-alennusten käyttämisenä, kun taas huonosta maksuvalmiudesta kielivät erääntyneet maksut sekä maksetut viivästyskorot ja perintäkulut. (Yritystutkimus 2017, 74.)



Maksuvalmius voidaan jakaa dynaamiseen ja staattiseen maksuvalmiuteen. Dynaamisella maksuvalmiudella tarkoitetaan tulo-rahoituksen riittävyttä maksuista suoriutumiseen tilikauden aikana. Staattinen maksuvalmius puolestaan kuvaa nopeasti rahaksi muutettavan omaisuuden suhdetta yrityksen lyhytaikaisiin velkoihin tietyllä hetkellä. (Yritystutkimus 2017, 74.) Tässä opinnäytetyössä maksuvalmiuden tunnusluvuista on käsitelty rahoitustulosprosentti, quick ratio, current ratio, myyntisaamisten kiertoaika ja ostovelkojen kiertoaika.

### 3.3.1 Rahoitustulosprosentti

Rahoitustulos kertoo kuinka paljon yritys tuottaa tulo-rahoitusta varsinaisella liiketoiminnallaan. Rahoitustuloksella eli varsinaisen liiketoiminnan tuotoilla yrityksen tulisi selvittää lainojen lyhennyksistä, investointien omarahoituksesta, käyttöpääoman lisäyksestä ja voitonjaosta, joten sen tulisi pysyä positiivisena lyhyelläkin aikavälillä. Rahoitustulos saadaan lisäämällä yrityksen nettotulokseen poistot ja arvonalentumiset. Rahoitustulosprosentti saadaan käyttämällä seuraavaa laskukaavaa. (Yritystutkimus 2017, 65.)

$$\text{Rahoitustulos-\%} = \frac{\text{Rahoitustulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (9)$$

Alma Talentin mukaan tunnusluku sopii samalla toimialalla toimivien yritysten väliseen vertailuun.

### 3.3.2 Quick ratio

Quick ratio-tunnusluku mittaa sitä, kuinka hyvin yritys pystyy selviytymään lyhytaikaisista veloistaan rahoitusomaisuudellaan eli sellaisilla omaisuuserillä, jotka ovat helposti muutettavissa rahaksi. Helposti rahaksi muutettavat omaisuuserät auttavat yritystä selviämään mahdollisista yllättävistä menoista. (Alma Talent.) Quick Ratio lasketaan käyttäen seuraavaa laskentakaavaa (Yritystutkimus 2017, 74).

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus-osatuloutuksen saamiset}}{\text{Lyhytaikainen viera pääoma-lyhytaikai saadut ennakot}} \quad (10)$$

Quick ratiolle on annettu seuraavat viitteelliset ohjearvot (Alma Talent):

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

Arvo 1 tarkoittaa, että yrityksen rahoitusomaisuus kattaa kokonaan sen lyhytaikaiset velat. Arvioitaessa yrityksen maksuvalmiutta Quick ratiolla on hyvä tarkastella erityisesti luvun kehitystä aikasarjana. Quick ratio sopii tunnusluvuksi myös vertailtaessa saman toimialan yrityksiä keskenään. Toimialavertailussa on hyvä tarkastella saman aikaisesti myös alalla vallitsevia keskimääräisiä maksuaikoja suhteessa yrityksen ostovelkojen kiertoaikaan. Quick ration heikkoutena voidaan pitää sitä, että se kuvaa vain tilinpäätöshetken tilannetta, eikä ota huomioon tilikauden aikana tapahtuvia poikkeamia. (Alma Talent.)

### 3.3.3 Current ratio

Current ratio vertaa yrityksen nopeasti rahaksi muutettavien erien suhdetta sen lyhytaikaisiin velkoihin tilinpäätöshetkellä. Quick ratiosta Current ratio eroaa siinä, että myös vaihto-omaisuus ajatellaan nopeasti realisoitavaksi. Current ratio lasketaan käyttämällä seuraavanlaista laskukaavaa (Yritystutkimus 2017, 75).

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Vaihto-omaisuus} + \text{rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}} \quad (11)$$

Myös Current ratiolle on annettu viitteelliset ohjearvot, jotka ovat (Alma Talent):

Erinomainen	yli 2,5
Hyvä	2–2,5
Tyydyttävä	1,5–2
Välttävä	1–1,5
Heikko	alle 1

Tunnuslukua tulkittaessa on tutkittava erityisesti sen kehitystä aikasarjana. Current ration muutoksiin voidaan yleensä löytää syitä vaihto-omaisuuden, ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoajoista. Current ratio sopii erityisesti yksittäisen yrityksen maksuvalmiuden arviointiin, mutta kohtalaisen hyvin jopa eri toimialojen väliseen vertailuun. (Alma Talent.)

### 3.3.4 Myyntisaamisten kiertoaika

Myyntisaamisten kiertoaika on se aika, jonka yrityksen myyntitulot ovat saamina, kunnes ne saadaan rahana yrityksen kassaan. Myyntisaamisten kiertoaikaa mitataan päivissä. Tavoitetaso myyntisaamisten kiertoajalle määräytyy sen mukaan, millaiset ovat toimialan sisällä vallitsevat maksuajat. Näin ollen myyntisaamisten kiertoaikaa on syytä tarkastella suhteessa saman toimialan yrityksiin. (Alma Talent 2019.)

Lyhyt myyntisaamisten kiertoaika kertoo siitä, että yritys perii tehokkaasti saataviaan. Tämä parantaa yrityksen maksuvalmiutta, kun taas pitkiksi venyneet maksuajat huonontavat maksuvalmiutta sitomalla yrityksen pääomia. (Alma Talent 2019.) Myyntisaamisten kiertoaika lasketaan seuraavalla kaavalla (Yritystutkimus 2017, 72).

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{365 \times (\text{Myyntisaamiset} - \text{äiset myyntisaamiset})}{\text{Liikevaihto (12kk)}} \times 100 \quad (12)$$

### 3.3.5 Ostovelkojen kiertoaika

Ostovelkojen kiertoaika kertoo, kuinka monta päivää yrityksellä menee keskimäärin ostovelkojensa maksamiseen. Eri toimialoilla on tyypillisesti käytössä erilaisia maksuehtoja, joten ostovelkojen kiertoaika soveltuu erityisesti vertailuun saman toimialan sisällä toimivien yritysten kesken. (Alma Talent 2019.)

Ostovelat ovat yritykselle edullista rahoitusta, mutta selvästi toimialan keskiarvon ylittävä ostovelkojen kiertoaika voi kieliä huonontuneesta maksuvalmiudesta. Yleisesti hyvänä ohjenuorana voidaan pitää sitä, että ostovelkojen kiertoajan tulisi niukasti ylittää myyntisaamisten kiertoaika, jolloin saadulla luotolla voidaan

rahoittaa osa juoksevista menoista ja edelleen asiakkaiden luototus myyntisääntävien muodossa. (Alma Talent 2019.) Ostovelkojen kiertoaika lasketaan seuraavalla kaavalla (Yritystutkimus 2017, 73).

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika} = \frac{365 \text{ (Ostovelat+s äiset ostovelat)}}{\text{Ostot+ulkopuoliset palvelut (12kk)}} \times 100 \quad (13)$$

### 3.4 Kasvu

Kallungin (2015, 111) mukaan yrityksen kasvu on tärkeä mittari arvioitaessa sen liiketoiminnan menestymistä. Yrityksen kasvua mitataan tyypillisesti liikevaihdon muutosprosentilla. Se saadaan jakamalla liikevaihdon muutos edellisen kauden liikevaihdon avulla. (Yritystutkimus 2017, 78.) Yritystutkimus (2017, 78) on esittänyt liikevaihdon muutosprosentin laskukaavan seuraavasti:

$$\text{Liikevaihdon muutos-\%} = \frac{\text{Liikevaihdon muuto (12kk)}}{\text{Liikevaihto edellisellä kaudella (12kk)}} \times 100 \quad (14)$$

## 4 Toimialan ja kohdeyritysten esittely

Tässä luvussa esitellään hotellitoimiala ja tutkimuksen kohteina olevat yritykset. Tarkasteltavat yritykset ovat Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy eli Kylpylähotelli Rauhalampi. Molempien kylpylöiden päätoimiala on hotelli. Näiden kylpylähotellien väliltä löytyy paljon yhtäläisyyksiä, mutta myös jonkin verran eroavaisuuksia.

### 4.1 Hotellitoimiala

Hotellitoimialaan kuuluu Tilastokeskuksen toimialaluokituksen 55101 mukaisesti ensisijaisesti matkailijoille suunnattu hotellitason majoitus, joka on yleensä lyhytaikaista, vuorokausi- tai viikkohinnoitteluun perustuvaa majoitusta. Majoituspalveluun kuuluu hotellihuoneiden päivittäinen siivous. Hotellitoimialan yritykset voivat tarjota majoituksen lisäksi myös erilaisia lisäpalveluja, joita ovat muun muassa ravintolapalvelut, pysäköinti, uima-altaat ja kuntosalit, erilaiset virkistyspalvelut sekä kokouspalvelut ja -tilat. Hotellitoimialan liikkeiksi katsotaan kuuluvan

hotellit, lomahotellit, asunto- ja huoneistohotellit, kesähotellit, kylpylähotellit sekä kokous- ja konferenssihotellit. (Tilastokeskus toimialaluokitus).

Suomessa oli vuoden 2017 joulukuussa 621 hotellia, ja niiden huoneiden käyttöaste oli 55,9 %. Suurimmat hotelliketjut Suomessa joulukuussa 2017 olivat S-ryhmä, Restel, Scandic Hotels, Kämp Group ja Finlandia Hotels. (Tilastokeskus majoitustilasto 2019.)

Vuonna 2017 Suomen hotelleissa yöpymisiä oli yhteensä 17,5 miljoonaa, joka oli 7 % enemmän edellisvuoteen verrattuna. Ulkomaalaisten yöpymisiä tästä oli 5,7 miljoonaa. Etelä-Karjalan hotelleissa yöpymisiä oli yhteensä noin 558 000, joista ulkomaalaisten yöpymisiä oli noin 183 000. Edellisvuoteen verrattuna yöpymisiä oli 7,7 % enemmän. Pohjois-Savossa hotelli yöpymisiä vuonna 2017 oli noin 709 000, joista ulkomaalaisten osuus oli noin 65 000. Kasvua edellisvuoteen oli 2,3 %. (Visit Finland.)

#### **4.2 Imatran Kylpylä Oy**

Imatran Kylpylä Oy on perustettu vuonna 1985, ja se sijaitsee Etelä-Karjalassa Imatran kaupungissa Saimaan rannalla (Imatran Kylpylä). Imatran Kylpylä Oy on Etelä-Karjalan kuntoutumissäätiön tytäryhtiö. Etelä-Karjalan kuntoutumissäätiö omistaa koko Imatran Kylpylä Oy:n osakekannan. Imatran Kylpylä Oy:llä on yksi tytäryhtiö. Se omistaa tytäryhtiönsä Imatra Spa Viikko Oy:n osakkeista 77,75 %. Imatran Kylpylä Oy:llä on lisäksi kaksi osakkuusyritystä, jotka ovat Saimaan Ukonniemi Oy ja Ukonranta Oy. Saimaan Ukonranta Oy:stä Imatran Kylpylä Oy omistaa noin 34 % ja Saimaan Ukonranta Oy:stä noin 38 %. (Imatran Kylpylä toimintakertomus 2017.)

Kylpylän toimitilat on vuokrattu Etelä-Karjalan kuntoutumissäätiöltä, ja yhtiö tuottaa muun muassa Kelan ja Valtionkonttorin rahoittamia kuntoutuspalveluita. Lisäksi Imatran Kylpylä tekee tiivistä yhteistyötä eri vammaisjärjestöjen ja Palkan-saajien hyvinvointi ja terveys ry:n kanssa. Imatran Kylpylä Oy työllisti 95 henkilöä vuonna 2017, ja sen liikevaihto oli 10,7 miljoonaa euroa. (Imatran Kylpylä, toimintakertomus 2017.) Kylpylässä vieraillee vuosittain yli 200 000 matkailijaa (Imatran Kylpylä).

Imatran kylpylän palvelut rakentuvat allas- ja saunaosasto Kylpylä Taikametsän ympärille. Osasto kattaa noin 1500 neliometriä, ja sisältää perinteisten saunojen ja höyrysaunojen lisäksi 16 erilaista allasta sekä vesiliukumäen. Allasosaston teemana on Saimaa, ja siellä luodaan erilaisilla efekteillä muun muassa vaihtuvia sääilmiöitä. Allasosastolta löytyy lisäksi allasbaari sekä erikseen ryhmille varattavissa oleva tilaussauna ja turvesauna. Imatran Kylpylän saunaosasto on uudistettu vuonna 2018. (Imatran Kylpylä.)

Majoituspalveluina Imatran Kylpylä tarjoaa perinteistä hotellimajoitusta ja Chalets-sviittejä kylpylän yhteydessä (Imatran Kylpylä). Kylpylähotellin huoneet on peruskorjattu ja modernisoitu vuonna 2013 (Imatran Kylpylä toimintakertomus 2013). Lisäksi se vuokraa loma-asuntoja, luhtisviittejä sekä villoja, jotka sijaitsevat erillisissä rakennuksissa ja sopivat isoillekin seurueille. Vuonna 2013 valmistunut Sport Camp -nimellä kulkeva hostellimajoitus on suunnattu erityisesti urheilujoukkueille. Yritysassiakkaita varten Imatran Kylpylä tarjoaa modernit kokoustilat 10–100 hengen kokoustiloissa ja tapahtumia on mahdollista järjestää jopa 400 henkilölle. (Imatran Kylpylä.)

Kylpyläpalveluita täydentävät erilaiset kylpylähoidot, kuntosali, keilahalli, ravintolat ja Escape Room (Imatran Kylpylä).

### **4.3 Kuopion Kylpylä Oy**

Kuopion Kylpylä sijaitsee Pohjois-Savossa Kuopion kaupungissa Kallaveden rannalla. Kuopion Kylpylä Oy on perustettu vuonna 2012, mutta kylpylähotelli on kuitenkin rakennettu jo vuonna 1987. (Rauhalhti.) Ennen osakeyhtiöksi muuttamista Kylpylähotelli Rauhalhti toimi Solaris-lomat ry:n alla. Kuopion Kylpylä Oy kuuluu Solaris-konserniin, ja Solaris-lomat ry omistaa koko sen osakekannan. Vuonna 2017 Kuopion Kylpylä Oy työllisti 81 henkilöä ja sen liikevaihto oli 8,2 miljoonaa euroa. (Kuopion Kylpylä toimintakertomus 2017.)

Kylpylähotelli Rauhalahdessa tuotetaan Kelan TAITO-kuntoutusta ja se tarjoaa yrityksille räätälöityjä työhyvinvointi- ja virkistystoimintapaketteja.

Kylpylän sauna- ja allasosastolta löytyy perinteisten saunojen ja höyrysaunan lisäksi kymmenen erilaista allasta sekä vesiliukumäki. Ryhmillä on mahdollisuus

varata tilaussauna ja saunakabinetti. Allasosaston yhteydessä toimii myös allasbaari. (Rauhalhti.)

Kylpylähotelli Rauhalhti tarjoaa majoitusta kylpylähotellin yhteydessä sekä sadan metrin päässä päärakennuksesta sijaitsevassa huoneistohotellissa (Rauhalhti). Kylpylän yhteydessä sijaitsevat hotellihuoneet on peruskorjattu vuosien 2013 ja 2014 aikana. Huoneistohotellin vieressä sijaitsee lisäksi huoneistohotelli. Yritysasiakkaita varten hotellista löytyy vuokrattavia kokoustiloja, jotka on päivitetty pinnoiltaan ja laitteistoltaan vuonna 2013. (Kuopion Kylpylä toimintakertomus 2013; Rauhalhti.)

Kylpyläpalveluita täydentävät kylpylähoidot, kampaamo, kuntosali, liikuntasali ja seinäkiipeily sekä ravintolat. Lisäksi Kuopion Kylpylän palveluihin kuuluu läheisellä niemellä sijaitseva jätkänkämpä ja savusauna, joissa järjestetään erilaisia tapahtumia, ja ne ovat myös vuokrattavissa ryhmille. (Rauhalhti.)

#### **4.4 Yhtäläisyydet ja erot**

Molemmilla kylpylöillä on suhteellisen pitkä historia ja näin ollen hyvä tunnettuus ja vakiintunut asiakaskunta.

Sekä Imatran Kylpylä että Kuopion kylpylä sijaitsevat vesistön lähellä ja ne tarjoavat myös muita palveluita majoituksen ja kylpylätoiminnan ohella. Toisaalta Imatran Kylpylä tarjoaa hieman enemmän palveluita ja majoitusvaihtoehtoja kuin Kuopion Kylpylä.

### **5 Kilpailija-analyysin tunnuslukuvertailu**

Tässä luvussa käsitellään kohdeyritysten kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kasvun tunnuslukuja. Tunnuslukujen kehitystä tarkastellaan aikasarjana ja suhteessa toisiinsa sekä toimialan alakvartiiliin, yläkvartiiliin ja mediaaniin.

Toimialan vertailuarvot on otettu Työ- ja elinkeinoministeriön Toimiala Onlinesta löytyvistä Finnveran tilinpäätöstilastoista, ja ne ovat olleet käytettävissä vuodesta

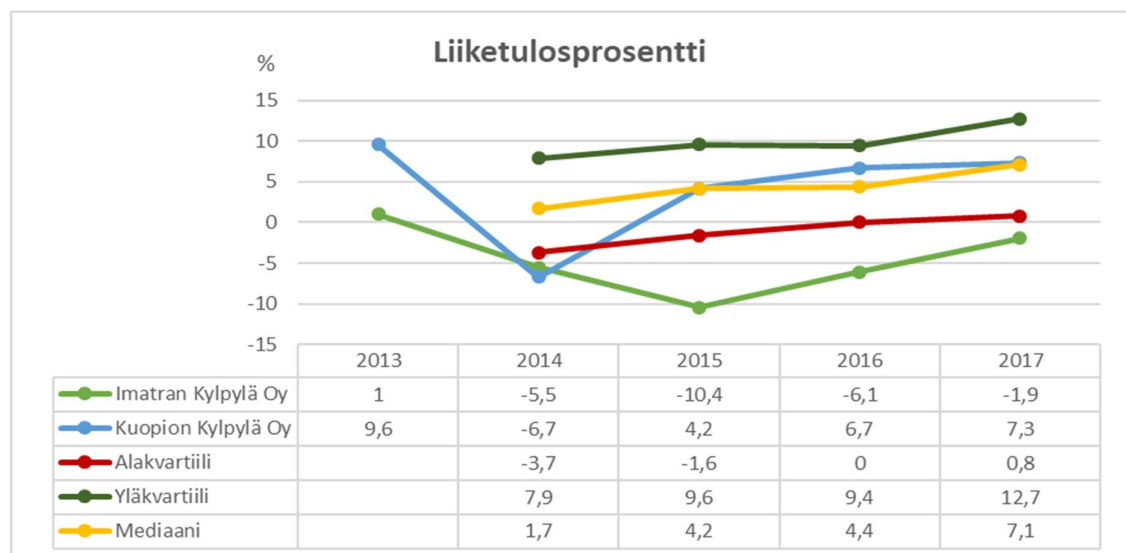
2014 vuoteen 2017 kohdeyritysten tarkastelujakson ollessa vuodesta 2013 vuoteen 2017.

## 5.1 Kannattavuus

Tässä luvussa käsitellään kohdeyritysten kannattavuuden tunnuslukuja. Tunnusluvuista tarkastellaan liike-tulos-, käyttökate- ja nettotulosprosentit sekä oman pääoman ja sijoitetun pääoman tuottoprosentit. Tunnuslukujen kehitystä vuosittain ja suhteessa toisiinsa sekä toimialaan on havainnollistettu kuvioilla.

### Liiketulosprosentti

Kuvio 1 osoittaa, että liike-tulosprosentille annettujen ohjearvojen perusteella Imatran Kylpylän liike-tulosprosentti on ollut heikolla tasolla koko tarkastelujakson ajan. Vielä vuonna 2013 se on ollut niukasti positiivinen ollen 1 %, mutta vuoteen 2015 se on laskenut tarkastelujakson alimmalle tasolle -10,4 prosenttiin. Vuoteen 2017 Imatran Kylpylän liike-tulosprosentti on noussut lähemmäs toimialan alakvartiilia ollen -1,9 %.



Kuvio 1. Liiketulosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Tämän perusteella voidaan todeta, että kylpylän operatiivinen toiminta ei ole ollut kannattavaa tarkastelujakson aikana, sillä varsinainen liiketoiminta ennen rahoituseriä ja veroja on ollut negatiivinen lukuun ottamatta vuotta 2013. Myös verrattaessa toimialaan on Imatran Kylpylän liike-tulosprosentti ollut heikko, sillä se on



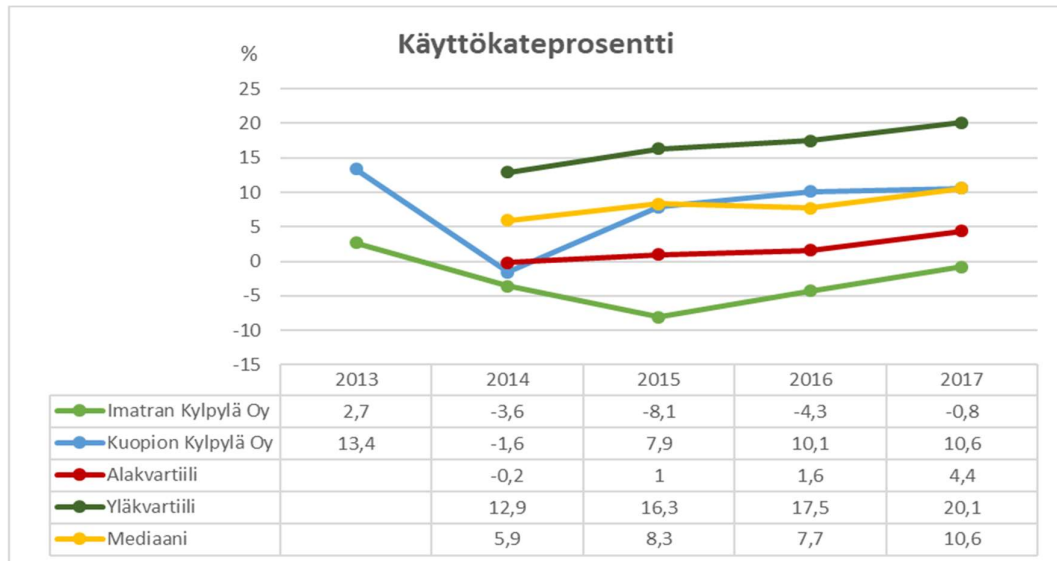
pysytellyt vuosina 2014–2017 alle toimialan alakvartiilin. Liiketalosprosentin kehitys on kuitenkin ollut noususuuntaista vuodesta 2015 eteenpäin, mikä on hyvä suunta tulevaisuutta ajatellen.

Kuopion Kylpylä Oy:n liiketalosprosentti on ollut huomattavasti Imatran Kylpylän liiketalosprosenttia parempi lähes koko tarkastelujakson ajan, sillä vain vuonna 2014 se on ollut niukasti alhaisemmalla tasolla. Liiketalosprosentille annettuihin viitearvoihin vertaamalla huomataan, että Kuopion Kylpylän arvot ovat olleet tyydyttävällä tasolla lukuun ottamatta vuosia 2014 ja 2015.

Parhaimmillaan Kuopion Kylpylän liiketalosprosentti on ollut vuonna 2013, jolloin se oli 9,6 %. Alimmillaan se oli -6,7 % vuonna 2014, jolloin sen liiketalosprosentti jäi jopa toimialan alakvartiilin alle. Vuosina 2015–2017 Kuopion Kylpylän liiketalosprosentti on sen sijaan lähtenyt taas nousuun ja ollut toimialan mediaanin tuntumassa, mikä parantaa tulevaisuudennäkymiä kannattavuuden osalta. Pois lukiens vuosi 2014 Kuopion Kylpylän varsinainen liiketoiminta on siis ollut kannattavaa, sillä tulos ennen rahoituseriä ja veroja on ollut positiivinen. Kuitenkin verrattaessa liiketoimintaprocentin ohjearvoihin ja toimialaan, on sen kannattavuus ollut parhaimmillaankin vain tyydyttävällä tasolla, kun taas toimialan yläkvartiili on yltänyt hyvälle tasolle.

### **Käyttökateprosentti**

Kuten kuviosta 2 nähdään, Imatran Kylpylän käyttökateprosentti on ollut negatiivinen lähes koko tarkastelujakson ajan. Vain vuonna 2013 se on ollut positiivinen ollen 2,7 %. Alhaisimmillaan se on ollut vuonna 2015, jolloin se oli -8,1 %. Vuodesta 2015 vuoteen 2017 se on kuitenkin ollut noususuunnassa, ja vuonna 2017 sen liiketalosprosentti oli -0,8 %. Toimialaan verrattuna Imatran Kylpylän käyttökateprosentti on ollut heikko, sillä se on pysytellyt jopa selvästi alle alakvartiilin koko tarkastelujakson ajan. Imatran Kylpylän käyttökateprosenttia arvioitaessa tulee kuitenkin ottaa huomioon, että kylpylä toimii vuokratiloissa, jolloin poistojen sijaan syntyy käyttökate alentavia vuokratuloja.

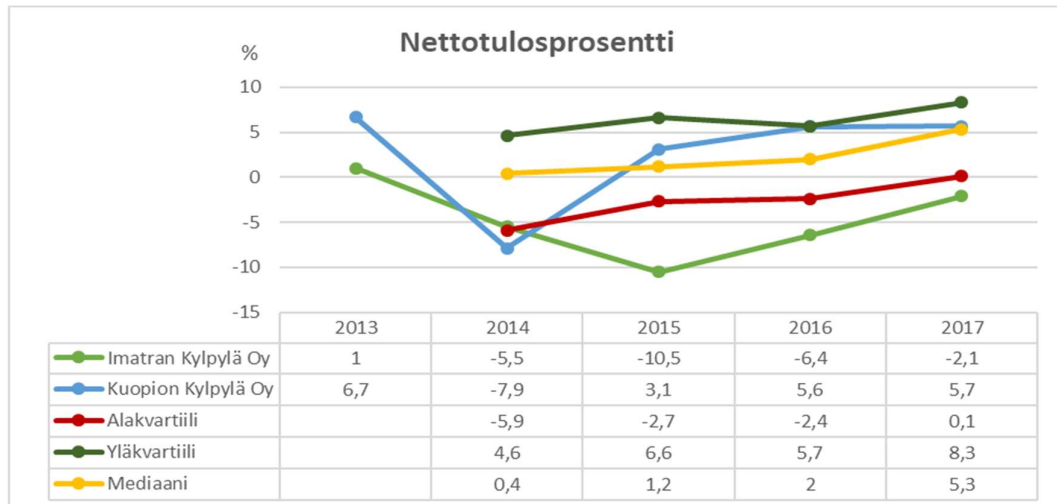


Kuvio 2. Käyttökateprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän käyttökateprosentti on sen sijaan ollut selvästi positiivinen lähes koko tarkastelujakson ajan. Vain vuonna 2014 se on painunut negatiiviseksi ollen tuolloin -1,6 %. Vuodesta 2014 vuoteen 2017 sen käyttökateprosentti on noussut jopa 12,2 prosenttiyksikköä saavuttaen vuonna 2017 arvon 10,6 %. Kuopion Kylpylän käyttökateprosentti on ollut koko tarkastelujakson ajan huomattavasti parempi kuin Imatran Kylpylän, ja toimialaan nähden se on sijoittunut vuosina 2015–2017 mediaaniin. Kuopion Kylpylä omistaa itse liiketilansa, jolloin vuokratulot eivät syö käyttökateprosenttiä kuten Imatran Kylpylällä.

### Nettotulosprosentti

Kuvion 3 perusteella voidaan todeta, että Imatran Kylpylän nettotulosprosentti tarkastelujaksolla on ollut vuotta 2013 lukuun ottamatta negatiivinen. Vuonna 2013 se oli 1 %, josta se on laskenut 11,5 prosenttiyksikköä vuoteen 2015 mennessä, jolloin se oli alimmillaan -10,5 %. Vuodesta 2015 se on kääntynyt takaisin nousuun, ja tarkastelujakson lopussa vuonna 2017 se oli -2,1 %.



Kuvio 3. Nettotulosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Suhteessa toimialaan vuonna 2014 Imatran Kylpylän nettotulosprosentti on ollut niukasti yli alakvartiilin, mutta tämän jälkeen selvästi alle. Nettotulosprosentin ollessa negatiivinen voidaan todeta, ettei Imatran Kylpylä ole päässyt lähellekään tilannetta, jossa varsinaisella liiketoiminnalla katettaisiin lainojen korot ja käyttöpääoman sekä investointien rahoitus.

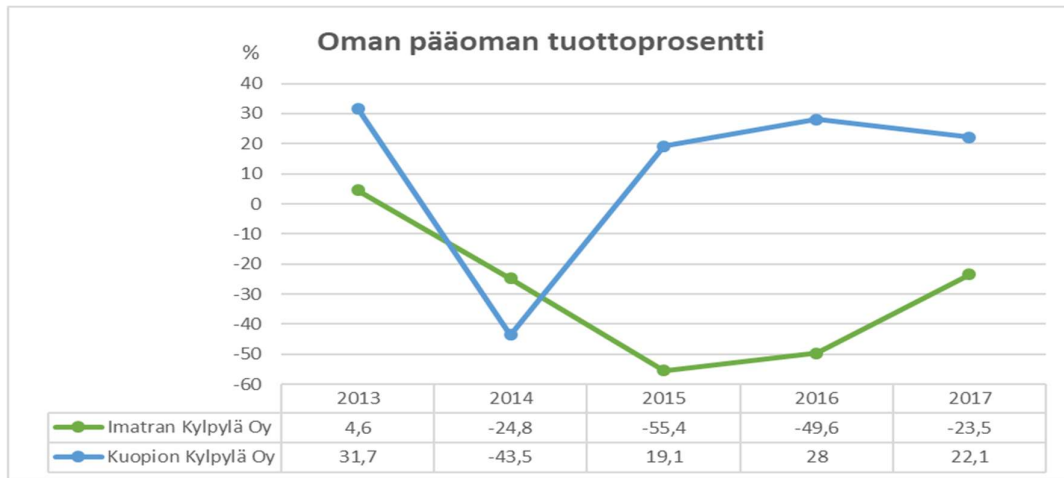
Kuopion Kylpylän nettotulosprosentti on sen sijaan ollut vuotta 2014 lukuun ottamatta positiivinen. Vuodesta 2013 vuoteen 2014 se on laskenut jopa 14,6 prosenttiyksikköä ollen alhaisimmillaan -7,9 %. Tämän jälkeen se on kuitenkin kääntynyt nousuun ollen 5,7 % vuonna 2017, joten tarkastelujakson lopussa sen nettotulosprosentti on vahvasti noususuuntainen.

Näiden arvojen perusteella voidaan todeta, että Kuopion Kylpylä on pystynyt kattamaan lainojen korot sekä investoinnit ja käyttöpääoman rahoituksen varsinaisella liiketoiminnallaan lukuun ottamatta vuotta 2014. Vuosina 2015–2017 sen nettotulosprosentti on ollut toimialaan verrattuna yli mediaanin ja vuonna 2016 jopa toimialan yläkvartiilin tuntumassa.

### Oman pääoman tuotto prosentti

Kuvio 4 osoittaa, että Imatran Kylpylän oman pääoman tuotto prosentti on ollut laskussa vuodesta 2013 vuoteen 2015. Vuonna 2013 sen oman pääoman tuot-

toprosentti oli vielä positiivinen ollen 4,6 % kun vuonna 2015 se oli selkeästi negatiivinen ollen enää -55,4 %. Laskua vuodesta 2013 vuoteen 2015 oli peräti 60 prosenttiyksikköä. Vuodesta 2015 vuoteen 2017 Imatran Kylpylän oman pääoman tuotto prosentti on noussut 31,9 prosenttiyksikköä ollen kuitenkin edelleen negatiivinen -23,5 % tarkastelujakson lopussa. Imatran Kylpylän oman pääoman tuotto prosentti on ollut näin ollen hyvin heikolla tasolla koko tarkastelujakson ajan.



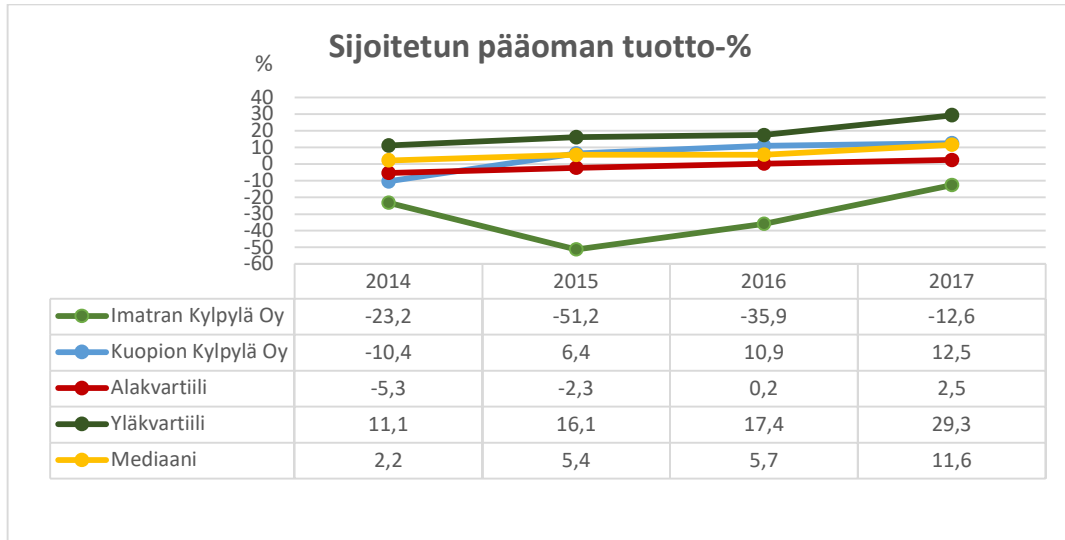
Kuvio 4. Oman pääoman tuotto prosentti. Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy.

Myös Kuopion Kylpylän oman pääoman tuotto prosentti on laskenut huomattavasti vuodesta 2013, mutta se on kääntynyt nousuun jo heti seuraavana vuonna. Vuoden 2013 oman pääoman tuotto oli Kuopion Kylpylällä 31,7 % ollen erinomaisella tasolla, mutta vuonna 2014 jo selkeästi negatiivinen ollen -43,5 %. Laskua oli vuodessa peräti 75,2 prosenttiyksikön verran. Vuoteen 2015 Kuopion Kylpylän oman pääoman tuotto prosentti nousi kuitenkin jälleen positiiviseksi ollen 19,1 %, jota voidaan pitää hyvänä arvona. Vuonna 2016 se ylitti jälleen erinomaisen tason ollen 28 %. Tarkastelujakson lopussa vuonna 2017 Kuopion Kylpylän oman pääoman tuotto oli edelleen erinomaisella tasolla 22,1 %.

### Sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Kuviosta 5 voidaan nähdä, että Imatran Kylpylän sijoitetun pääoman tuotto prosentti on ollut negatiivinen vuosina 2014–2017. Alhaisimmillaan se on ollut

vuonna 2015 ollen peräti -51,2 %. Kuten oman pääoman tuotto prosentti, on myös sijoitetun pääoman tuotto prosentti lähtenyt nousuun vuoden 2015 jälkeen, joten kehityssuunta on oikea. Se on kuitenkin edelleen erittäin heikolla tasolla ja reilusti alle toimialan alakvartiilin.



Kuvio 5. Sijoitetun pääoman tuotto prosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

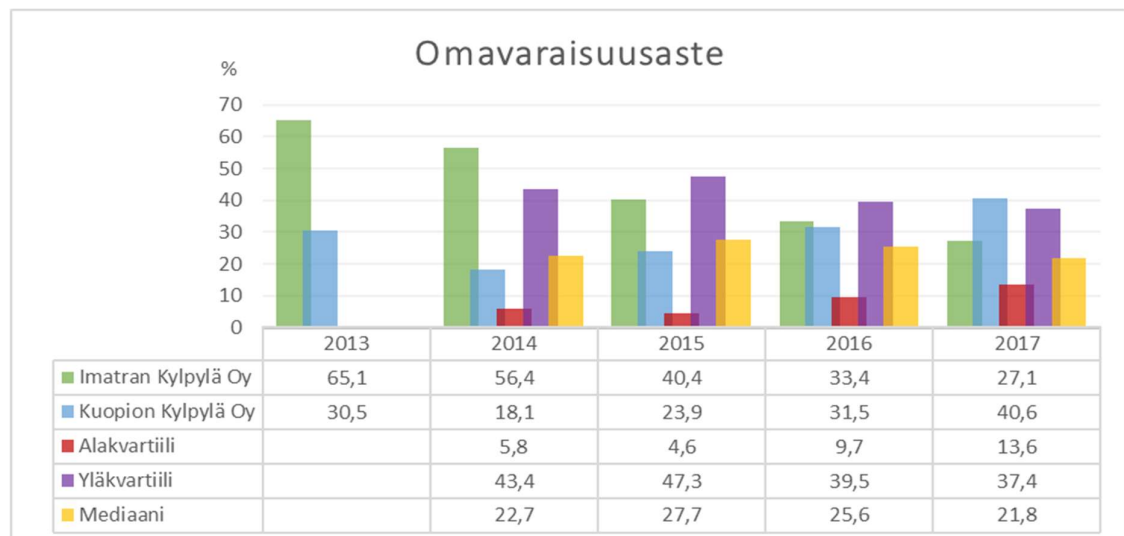
Kuopion Kylpylän sijoitetun pääoman tuotto prosentti on ollut huomattavasti Imatran Kylpylää parempi. Vielä vuonna 2014 se oli negatiivinen ollen 10,4 prosenttia, mutta vuonna 2015 jo 6,4 prosenttia. Vuoteen 2017 mennessä Kuopion Kylpylän sijoitetun pääoman tuotto prosentti on kasvanut edelleen ollen 12,5 %. Toimialaan verrattuna Kuopion Kylpylän sijoitetun pääoman tuotto prosentti on yltänyt yli mediaanin vuosina 2015–2017 ja ohjeellisiin arvoihin verrattuna vuosina 2016 ja 2017 hyvällä tasolla.

## 5.2 Vakavaraisuus

Tässä luvussa käsitellään kohdeyritysten vakavaraisuuden tunnuslukuja. Analyysiin valitut tunnusluvut ovat omavaraisuusaste, suhteellinen velkaantuneisuus ja nettovelkaantumisaste. Vain omavaraisuusasteesta on ollut käytettävissä toimialan vertailutiedot. Tunnuslukujen kehitystä on havainnollistettu kuvioilla.

## Omavaraisuusaste

Kuvion 6 perusteella voidaan nähdä, että Imatran Kylpylän omavaraisuusaste on laskenut vuosi vuodelta koko tarkastelujakson ajan. Vuonna 2013 Imatran Kylpylän omavaraisuusaste on ollut 65,1 % kun tarkastelujakson lopussa vuonna 2017 se on enää 27,1 %, sillä tappiolliset tilikaudet ovat syöneet yrityksen omaa pääomaa. Vielä vuonna 2014 omavaraisuusaste on ollut viitearvoihin nähden erinomaisella tasolla, mutta vuoteen 2017 se on laskenut välttävälle tasolle. Toimialaan nähden Imatran Kylpylän omavaraisuusaste on kuitenkin pysytellyt selkeästi mediaanin yläpuolella koko tarkastelujakson ajan, joten yrityksellä on edelleen melko hyvä rahoituspuskuri mahdollisia tulevia tappiollisia tilikausia ajatellen.



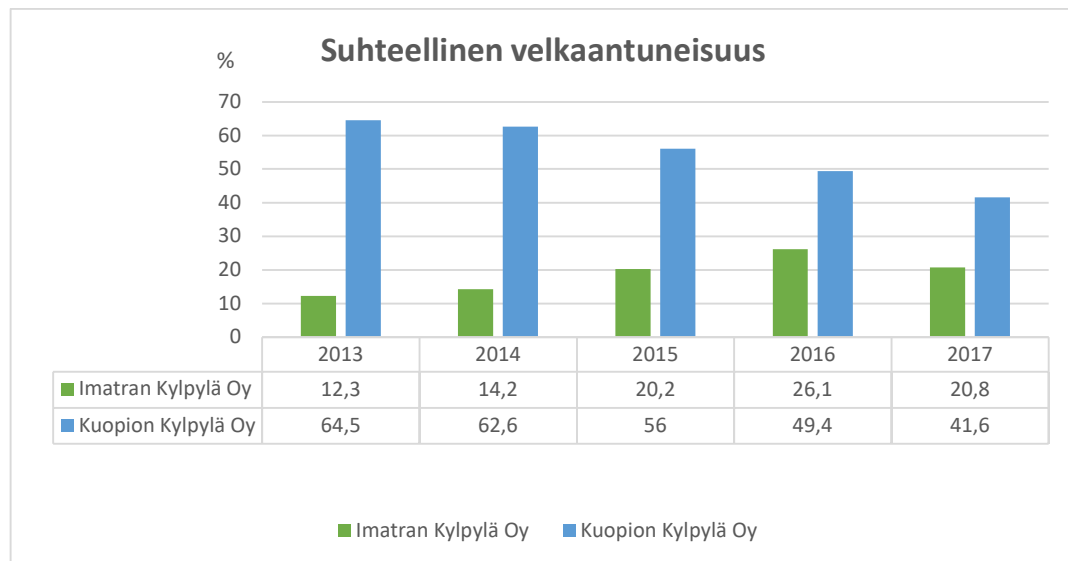
Kuvio 6. Omavaraisuusaste. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän omavaraisuusaste on ollut tyydyttävä 30,5 % vuonna 2013 romahtaen seuraavana vuonna välttävälle tasolle ollen 18,1 %. Vuodesta 2015 eteenpäin sen omavaraisuusaste on puolestaan ollut noususuunnassa tarkastelujakson loppuun asti ollen 40,6 % eli hyvällä tasolla vuonna 2017. Vuonna 2017 sen omavaraisuusaste on 13,5 prosenttiyksikköä parempi kuin Imatran Kylpylän omavaraisuusaste. Toimialaan verrattaessa Kuopion Kylpylä jäi vielä vuosina 2014 ja 2015 hieman alle mediaanin, mutta nousi sen yli vuonna 2016 ja vuonna

2017 se kuului jo toimialan yläkvartiiliin omavaraisuusasteella mitattuna. Näin ollen Kuopion Kylpylä on hyvässä asemassa, mikäli liiketoiminnan kannattavuus heikentyisi esimerkiksi laskusuhdanteen takia.

### Suhteellinen velkaantuneisuus

Kuvio 7 osoittaa, että Imatran Kylpylän suhteellinen velkaantuneisuusprosentti on koko tarkastelujaksolla huomattavasti Kuopion Kylpylän suhteellista velkaantuneisuusprosenttia pienempi, eli sen kokonaisvelat suhteessa liikevaihtoon ovat olleet pienemmät. Vuonna 2013 Imatran Kylpylän suhteellinen velkaantuneisuus oli 12,3 % ja se nousi vuoteen 2016 mennessä 26,1 prosenttiin. Vuonna 2017 se kääntyi takaisin laskuun ollen 20,8 %.

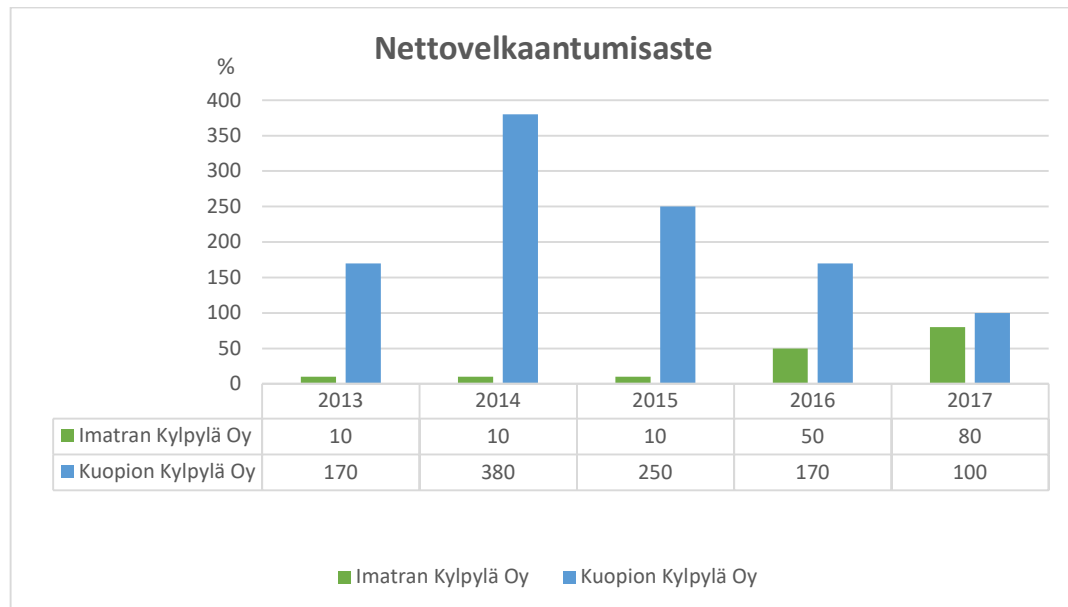


Kuvio 7. Suhteellinen velkaantuneisuus. Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy.

Kuopion Kylpylän suhteellinen velkaantuneisuusprosentti on ollut koko tarkastelujakson ajan melko suuri, mutta laskusuuntainen. Vuonna 2013 se oli peräti 64,5 % kun vuonna 2017 se oli 41,6 %. Suuri velkaantuneisuusaste on vaatinut Kuopion Kylpylältä positiivista käyttökattetta, jotta velkojen takaisinmaksusta ja koroista on selvitty.

## Nettovelkaantumisaste

Kuvion 8 perusteella voidaan todeta, että nettovelkaantumisasteella mitattuna Imatran Kylpylä on melko vakavarainen yritys, sillä sen nettovelkaantumisaste on ollut vuosina 2013–2015 lähes erinomaisella tasolla. Vielä vuonna 2016 sen nettovelkaantumisaste on hyvällä tasolla ollen 50 %, mutta vuonna 2017 se on laskenut 80 prosenttiin tyydyttävälle tasolle.



Kuvio 8. Nettovelkaantumisaste. Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy.

Kuopion Kylpylän nettovelkaantumisaste on sen sijaan ollut huomattavasti korkeampi koko tarkastelujakson ajan. Se on ollut välttävä 170 % vuonna 2013, ja vuoteen 2014 sen nettovelkaantumisaste on yli kaksinkertaistunut ollen erittäin heikko 380 %. Vuonna 2015 Kuopion Kylpylän nettovelkaantumisaste on kääntynyt laskuun, ja vuonna 2017 se on saavuttanut viitteellisten ohjeiden mukaan tyydyttävän tason 100 %. Suuri nettovelkaantumisaste osoittaa, että Kuopion Kylpylällä on huomattavan paljon vierasta pääomaa, mikä näkyy yrityksen suurina korkokuluina ja voi myös vaikeuttaa lisärahoituksen saamista.

### 5.3 Maksuvalmius

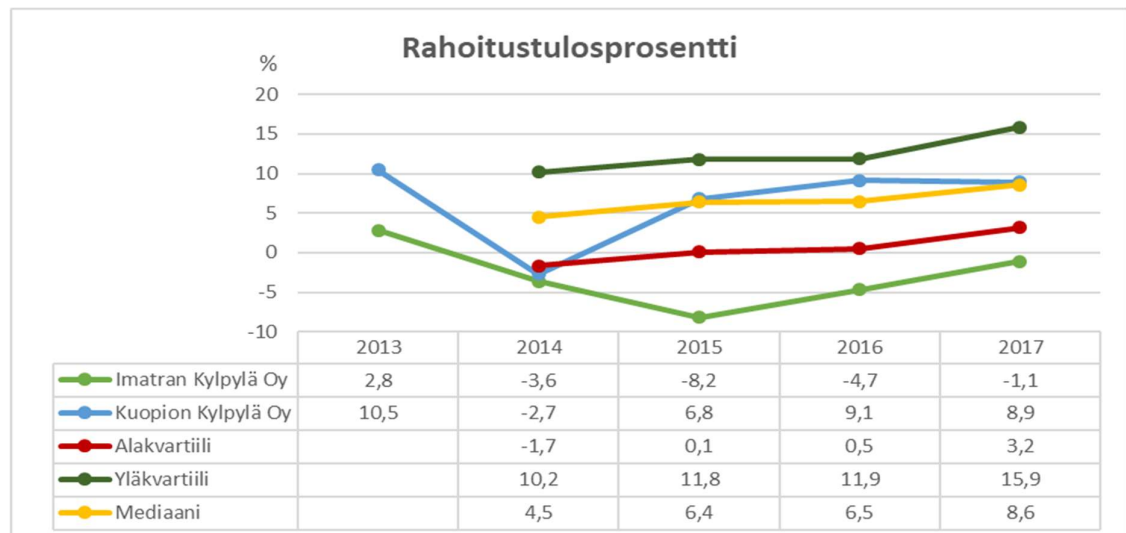
Tässä luvussa käsitellään kohdeyritysten maksuvalmiuden tunnuslukuja. Tarkasteltaviksi tunnusluvuiksi on valittu rahoitustulosprosentti, quick ratio, current ratio,



myyntisaamisten kiertoaika ja ostovelkojen kiertoaika. Tunnuslukujen kehitystä ajassa sekä suhteessa toisiinsa ja toimialaan on havainnollistettu kuvioilla.

## Rahoitustulosprosentti

Kuviosta 9 nähdään, että Imatran Kylpylän rahoitustulos on laskenut vuoden 2013 arvosta 2,8 % vuoteen 2015, jolloin se sai arvon -8,2 %. Vuodesta 2015 vuoteen 2017 se on kääntynyt nousuun ollen -1,1 % vuonna 2017. Toimialaansa nähden Imatran Kylpylä on sijoittunut rahoitustulosprosentilla mitattuna alakvartiiliin. Rahoitustulosprosentin ollessa negatiivinen, ei Imatran Kylpylän tulorahoitus ole riittänyt ollenkaan lainojen lyhennyksiin ja voitonjakoon. Kuten jo aiemmin yrityksen vakavaraisuutta tarkastellessa ilmeni, on Imatran Kylpylä joutunut kattamaan juoksevia kulujaan lisävelalla.

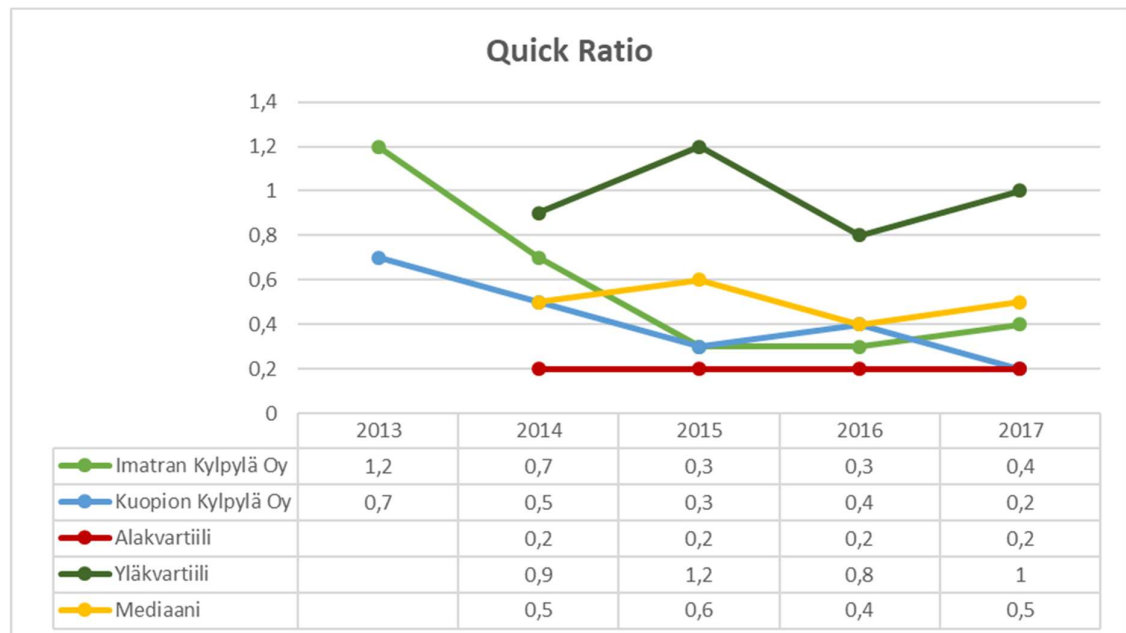


Kuvio 9. Rahoitustulosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän rahoitustulos on ollut koko tarkastelujakson ajan Imatran Kylpylää vahvempi. Sen rahoitustulosprosentti on ollut korkeimmillaan vuonna 2013 ollen 10,5 %, josta se on laskenut 13,2 prosenttiyksikköä vuoteen 2014. Vuonna 2014 Kuopion Kylpylä on kuulunut rahoitustulosprosentilla mitattuna toimialan alakvartiiliin, mutta vuodesta 2015 aina vuoteen 2017 se on ollut jo yli toimialan mediaanin. Näin ollen Kuopion Kylpylä on pystynyt käyttämään tulorahoitustaan velkojen takaisinmaksuun ja voitonjakoon.

## Quick Ratio

Kuvio 10 osoittaa, että Imatran Kylpylän Quick ratio on laskenut selvästi tarkastelujakson alussa, mutta pysynyt tasaisena vuodesta 2015 vuoteen 2017. Vuonna 2013 Imatran Kylpylän Quick ratio on ollut viitearvoihin nähden hyvä 1,2. Seuraavana vuonna se on kuitenkin laskenut tyydyttävälle tasolle ja vuodesta 2015 eteenpäin tunnusluku on ollut vain välttävällä tasolla ollen 0,4 vuonna 2017. Toimialaan verrattuna Imatran Kylpylän Quick ratio on ollut vielä vuonna 2014 yli mediaanin, mutta koko tarkastelujakson loppuajan se on jäänyt alle mediaanin.

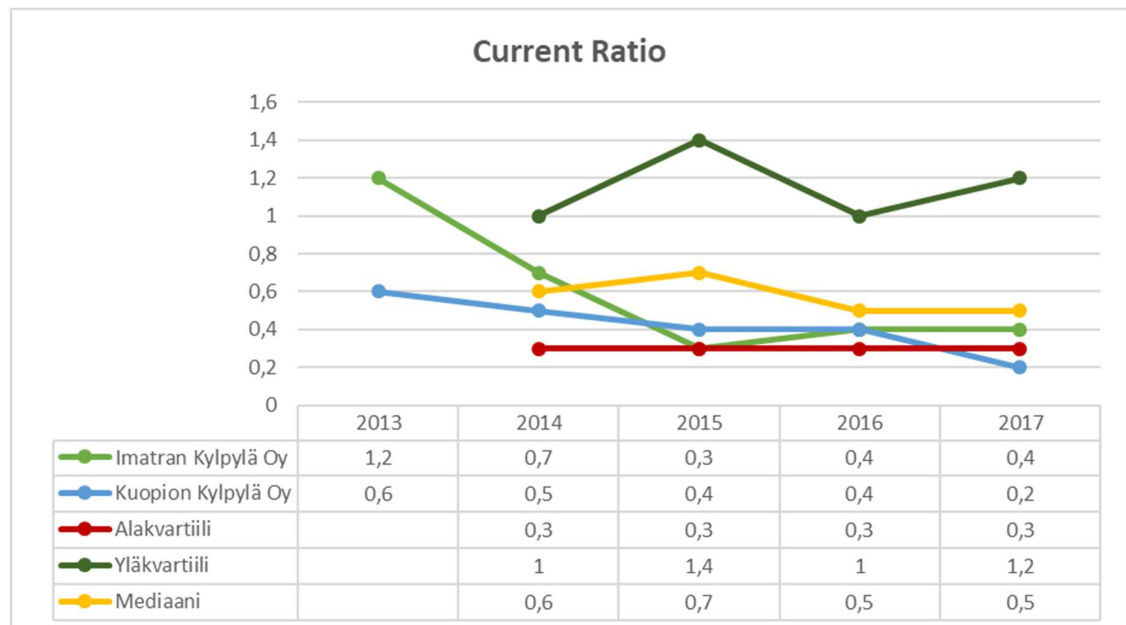


Kuvio 10. Quick ratio. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän Quick ratio oli ohjearvojen mukaan tyydyttävä 0,7 vuonna 2013, mutta vuodesta 2014 aina tarkastelujakson loppuun 2017 se on pysytellyt vain välttävällä tasolla ollen vain 0,2 vuonna 2017. Toimialaan verrattaessa Kuopion Kylpylän Quick ratio on yltänyt niukasti mediaanin vuosina 2015 ja 2016, mutta vuonna 2017 se sijoittui enää toimialan alakvartiiliin. Imatran Kylpylään ja toimialaan verrattaessa Kuopion Kylpylällä on pienempi rahoituspuskuri, eli sillä on vähemmän nopeasti rahaksi muutettavaa omaisuutta suhteessa lyhytaikaisiin velkoihin.

## Current Ratio

Kuviosta 11 voidaan nähdä, että Imatran Kylpylän Current ratio on laskenut vuoden 2013 välttävistä arvosta 1,2 heikolle tasolle alle yhteen vuonna 2014 pysytellen heikkona tarkastelujakson loppuun vuoteen 2017 asti. Vielä vuonna 2014 Imatran Kylpylä on kuitenkin yltänyt yli toimialan mediaanin Current ration perusteella tarkasteltuna, mutta vuodesta 2015 eteenpäin se on ollut sijoittunut alle mediaanin kuuluun jopa toimialan alakvartiiliin vuonna 2015.



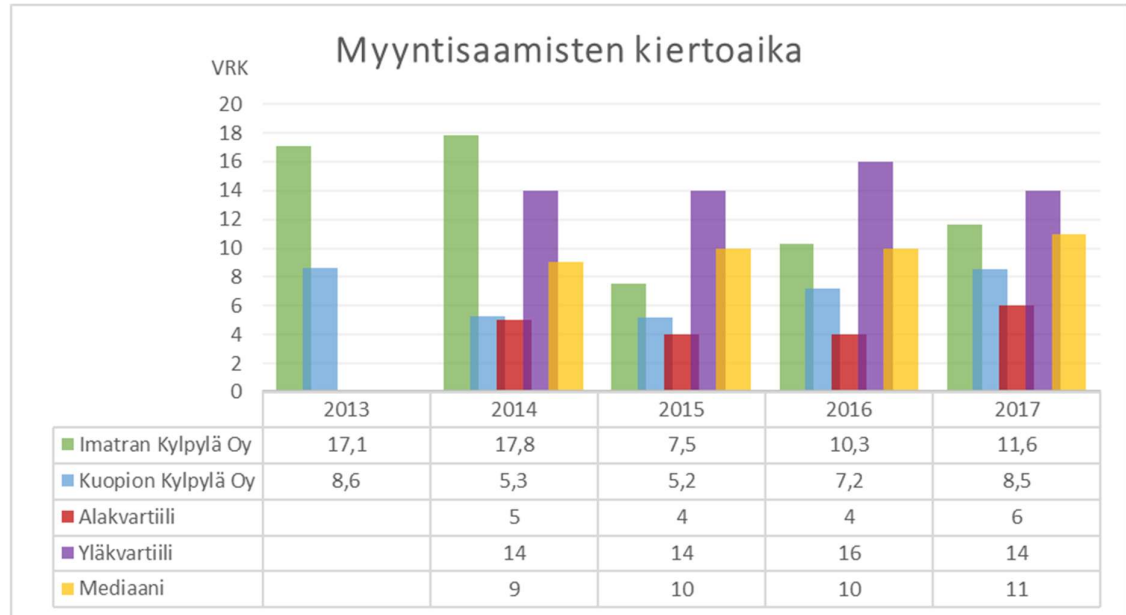
Kuvio 11. Current ratio. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän Current ratio on laskenut vuoden 2013 arvosta 0,6 vielä vuoteen 2017 mennessä 0,4 prosenttiyksikköä ollen tuolloin enää 0,2. Sen Current ratio on siis pysytellyt heikolla tasolla ja alle toimialan mediaanin koko tarkastelujakson ajan. Tarkastelujakson lopussa vuonna 2017 Kuopion Kylpylä sijoittui Current ratiolla mitattuna jo toimialan alakvartiiliin.

## Myyntisaamisten kiertoaika

Kuvion 12 perusteella voidaan todeta, että Imatran Kylpylän myyntisaamisten kiertoaika on ollut pisimmillään tarkastelujakson alussa vuosina 2013–2016 ylitäten 17 vuorokautta. Lyhimmillään se on ollut 7,5 vuorokautta vuonna 2015 nousujen jälkeen 4,1 vuorokautta vuoteen 2017 mennessä. Toimialaan nähden Imatran

Kylpylä on sijoittunut vuonna 2014 yläkvartiiliin, mutta vuonna 2015 se on sijoittunut alle toimialan mediaanin. Vuosina 2016–2017 se on pysytellyt lähellä toimialan mediaania.



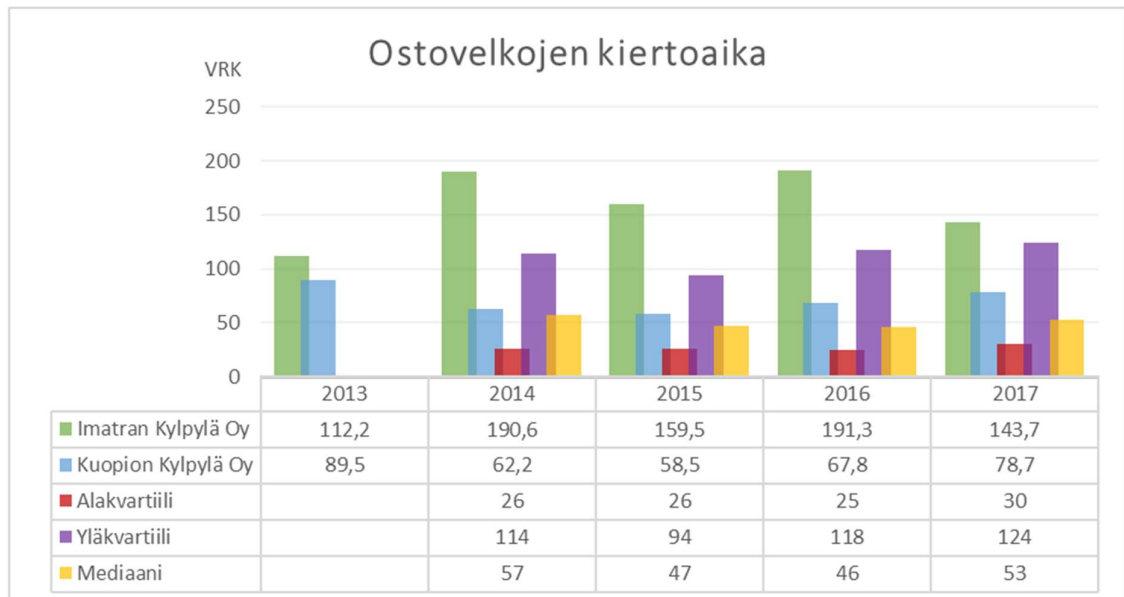
Kuvio 12. Myyntisaamisten kiertoaika. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän myyntisaamisten kiertoaika on ollut koko tarkastelujakson ajan lyhyempi kuin Imatran Kylpylällä, mikä tarkoittaa sitä, että se on saanut tulo-rahoitusta tehokkaammin. Pisimmillään Kuopion Kylpylän myyntisaamisten kiertoaika on ollut vuonna 2013 ollen 8,6 vuorokautta. Kuten Imatran Kylpylällä, myös Kuopion Kylpylällä se on ollut lyhimmillään vuonna 2015 ollen vain 5,2 vuorokautta. Vuoteen 2017 Kuopion Kylpylän myyntisaamisten kiertoaika on noussut 3,3 vuorokautta ollen 8,5 vuorokautta. Suhteessa toimialaan Kuopion Kylpylä on sijoittunut alle mediaanin koko tarkastelujakson ajan tarkasteltaessa myyntisaamisten kiertoaikaa.

### Ostovelkojen kiertoaika

Kuvio 13 osoittaa, että Imatran Kylpylän ostovelkojen kiertoaika on ollut koko tarkastelujakson ajan hyvin pitkä pysyen reilusti yli sadassa vuorokaudessa. Lyhimmillään ostovelkojen kiertoaika on ollut vuonna 2013 ollen 112,1 vuorokautta ja

pisimmillään vuonna 2016 ollen peräti 191,3 vuorokautta. Imatran Kylpylän kiertajoilla ei ole ollut tarkastelujaksolla selkeää kehityssuuntaa, vaan se on vaihdellut vuodesta toiseen. Koko tarkastelujakson ajan Imatran Kylpylän ostovelkojen kiertoaika on ollut toimialaan verrattaessa selkeästi yli yläkvartiilin. Imatran Kylpylä on siis rahoittanut asiakkaiden luototuksen ja juoksevia kuluja ostovelloilla, mutta toisaalta pitkät maksuajat ovat voineet aiheuttaa viivästyskorkoja.



Kuvio 13. Ostovelkojen kiertoaika. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

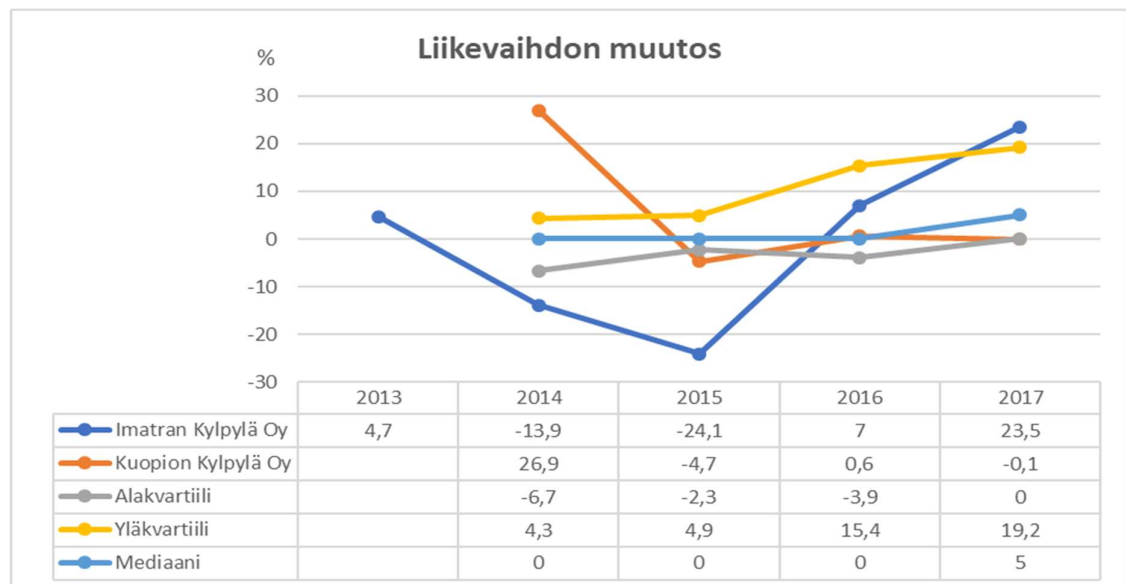
Kuopion Kylpylän ostovelkojen kiertoaika on pysynyt tarkastelujaksolla Imatran Kylpylää tasaisempana ja alhaisemmalla tasolla. Lyhimmillään sen ostovelkojen kiertoaika on ollut vuonna 2015 ollen 58,5 vuorokautta ja pisimmillään vuonna 2013 ollen 89,5 vuorokautta. Toimialaan verrattuna Kuopion Kylpylän ostovelkojen kiertoaika on sijoittunut mediaanin ja yläkvartiilin väliin koko tarkastelujakson ajan, mikä viittaa tasapainoiseen tilanteeseen ostovelkojen suhteen.

#### 5.4 Kasvu

Tässä luvussa tarkastellaan kohdeyritysten kasvua vertaamalla yritysten liikevaihdon muutosprosentin kehitystä aikasarjana, suhteessa toisiinsa ja suhteessa toimialaan. Liikevaihdon muutosprosentin kehitystä on havainnollistettu kuviolla.

## Liikevaihdon muutosprosentti

Kuviosta 14 voidaan huomata, että Imatran Kylpylän liikevaihto on vaihdellut tarkastelujakson aikana vuodesta toiseen suuresti. Tasaista kasvua ei siis ole ollut. Liikevaihdon muutosprosentti on laskenut vuoden 2013 arvosta 4,7 % vuoteen 2015 mennessä arvoon -24,1 %, eli liikevaihdon muutos on ollut negatiivista, ja toimialaan nähden Imatran Kylpylä on kuulunut alakvartiiliin. Vuodesta 2015 vuoteen 2017 liikevaihdon muutosprosentti on ollut kasvussa nousten 23,5 prosenttiin vuonna 2017, jolloin Imatran Kylpylä on kuulunut toimialan yläkvartiiliin. Suurinta kasvu on ollut vuodesta 2015 vuoteen 2016, jolloin liikevaihdon muutosprosentti kasvoi 31,1 prosenttiyksikköä ja Imatran Kylpylä nousi toimialan alakvartiilista yli mediaanin.



Kuvio 14. Liikevaihdon muutosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala.

Kuopion Kylpylän liikevaihdon muutosprosentti on Imatran Kylpylän tapaan laskenut vuoteen 2015, jolloin se oli negatiivinen -4,7 %. Laskua vuoden 2014 toimialan yläkvartiiliin yltäneeseen liikevaihdon kasvuprosenttiin oli 31,6 prosenttiyksikköä, ja vuonna 2015 Kuopion Kylpylä sijoittui toimialan alakvartiiliin. Vuonna 2016 Kuopion Kylpylän liikevaihdon muutosprosentti oli niukasti positiivinen 0,6 % yltäen yli toimialan mediaanin, ja vuoteen 2017 se sijoittui jälleen toimialan alakvartiiliin liiketoiminnan muutosprosentin ollessa negatiivinen -0,1 %.

## 6 Kilpailija-analyysin SWOT-analyysi

Tässä luvussa esitetään SWOT-analyysi molemmista kohdeyrityksistä. Molempien yritysten kohdalla on pohdittu niiden tämän hetken vahvuuksia ja heikkouksia sekä tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia.

SWOT-analyysi eli nelikenttäanalyysi on analysointimenetelmä, jota voidaan käyttää moneen eri tarkoitukseen. Sitä käytetään yleisesti muun muassa yritystoiminnan analysoimiseen. Se on yksinkertainen keino jaotella yrityksen toimintaan vaikuttavia tekijöitä nelikenttämuotoon. Nelikenttä muodostuu englannin kielen sanoista Strengths, Weaknesses, Opportunities ja Threats, eli yrityksen vahvuuksista, heikkouksista mahdollisuuksista ja uhkista. (Lindroos & Lohivesi 2006, 217.)

Keskeistä analyysissä on siis selvittää sekä yrityksen nykytilaan että sen tulevaisuuteen vaikuttavat tekijät. Vahvuudet ovat yrityksen sisäisiä resursseja, joita se pystyy hyödyntämään nykyhetkessä. Heikkoudet puolestaan ovat yrityksen sisäisiä tekijöitä, joita sen tulee kehittää toimiakseen paremmin. Yrityksen tulevaisuuteen vaikuttavat puolestaan sen ulkopuolelta tulevat toimintaa edesauttavat mahdollisuudet ja toisaalta toiminnan tulevaisuutta vaarantavat uhat. (Suomen riskienhallintayhdistys.)

SWOT-analyysin pohjalta voidaan tehdä päätelmiä siitä, mitä kullekin osa-alueelle tulisi tehdä. Löydettyjä vahvuuksia on syytä käyttää hyväksi ja kehittää edelleen. Heikkouksien kohdalla tulee miettiä, miten niiden vaikutuksia voidaan lieventää tai jopa kääntää vahvuuksiksi. Mahdollisuuksien osalta yrityksen tulee miettiä, miten niitä voidaan hyödyntää resurssien puitteissa. Uhkiin yrityksen on syytä varautua hyvällä suunnittelulla, jotta ne eivät tule yllätyksenä ja ne pystytään parhaassa tapauksessa jopa välttämään. (Lindroos & Lohivesi 2006, 218; Suomen riskienhallintayhdistys.)

## **6.1 Imatran Kylpylä Oy**

### **Vahvuudet**

Imatran Kylpylän vahvuutena voidaan pitää sen pitkää historiaa, joka lisää sen tunnettavuutta ja on mahdollistanut oletettavasti vakiintuneen asiakaskunnan muodostumista. Lisäksi Imatran kaupungilla on pitkä matkailuhistoria, joka on alkanut jo 1770-luvulla Imatrankosken ollessa Suomen vanhin matkailunähtävyys (Imatran kaupunki). Imatralla toimi myös syksyyn 2019 Saimaan ammattikorkeakoulun matkailun koulutusohjelman yksikkö, joka toi osaltaan matkailualan osaamista Imatralle. Matkailualan opetus siirtyi naapurikaupunkiin Lappeenrantaan, joten yhteistyö Imatran Kylpylän kanssa jatkuu myös tulevaisuudessa.

Imatran Kylpylän sijaintia valtatievarrella sekä vesistön ja Venäjän rajan tuntumassa voidaan myös vahvuutena. Kulkeminen kylpylälle omalla autolla tai vesiteitse on helppoa, ja naapurimaassa Venäjällä on paljon potentiaalisia asiakkaita. Lisäksi luonnonläheisyys sopii rentoa kylpylälomaa hakeville asiakkaille.

Imatran Kylpylän välittömässä läheisyydessä on myös vahva urheilukeskittymä ja itse hotellissa kattava viihdetarjonta ja monipuoliset palvelut, joten liiketoiminta ei nojaa pelkkään kylpylätoimintaan. Varsinaista kylpylätoimintaa ajatellen vahvuutena voidaan pitää vuonna 2018 tehtyä allasosaston laajennusta, joka tuo kylpylään uutuudenviehätystä sekä Saimaa -teemaa, joka erottuu muista kylpylöistä. Myös taikametsän erilaiset sääilmiöefektit tarjoavat kävijöille muista kylpylöistä erottuvia kokemuksia.

### **Heikkoudet**

Toisaalta Imatran Kylpylä sijainti voidaan laskea osittain myös heikkoudeksi, sillä Imatran kokoisen kaupungin asukkaiden ostovoima on melko pieni. Tämä aiheuttaa sen, että kylpylän kannattavuus on vahvasti riippuvainen muualta tulevien asiakkaiden virrasta.

Vaikka kylpylän laajennusosa toi kaivattua modernia ilmettä Imatran Kylpylään, puuttuu sieltä monesta muusta kylpylästä löytyvät laajat saunavalikoimat. Esimerkiksi Haikon kylpylästä ja läheisestä Holiday Club Saimaan kylpylästä tällaiset saunamaailmat löytyvät.



## **Mahdollisuudet**

Mahdollisuutena voidaan pitää venäläisen rautatieyhtiö RZD:n halukkuutta matkustajajunaliikenteen aloittamiseen Imatran ja Pietarin välille (Väisänen 2019). Tämä helpottaisi entisestään Pietarin suurkaupungin asukkaiden saapumista Imatralle ja mahdollisesti lisäisi Imatran Kylpylään saapuvien venäläismatkailijoiden määrää. Lisäksi Savonlinja on aloittanut heinäkuussa 2019 kuljetukset Ryanairin leinnoilta Lappeenrannan lentoasemalta Imatralle, ja reitti kulkee myös Imatran Kylpylän kautta (Hannus 2019). Tämä mahdollistaa yhä uusien asiakasryhmien saapumisen kylpylälle.

Mahdollisuutena voidaan myös pitää Etelä-Karjalan ja Etelä-Savon yhteistä Saimaan alueen yhteismarkkinointisopimusta, jonka tarkoituksena on houkutella matkailijoita Saimaan alueelle ja lisätä alueen matkailuyritysten yhteistyötä (Mikelin kehitysyhtiö Miksei Oy).

Lisäksi kauneus- ja hyvinvointipalveluiden kysyntä vaikuttaa olevan jatkuvasti kasvussa, mikä voi tuoda lisää asiakkaita kauneushoitolan puolelle. Myös eläkeläiset ovat potentiaalinen kasvava asiakasryhmä, sillä ihmiset jäävät eläkkeelle entistä hyväkuntoisempina ja hyvätuloisempina.

## **Uhat**

Imatran Kylpylän suurimpana uhkana voidaan ehdottomasti pitää venäläisten matkailijoiden määrän romahtamista, sillä venäläisten matkailijoiden osuus Imatran Kylpylän asiakaskunnasta on suuri (Väisänen 2019). Lisäksi uhkana voidaan pitää lähellä sijaitsevaa Holiday Clubin kylpylää, sillä se tarjoaa hyvin samankaltaisia palveluita kuin Imatran Kylpylä.

## **6.2 Kuopion Kylpylä Oy**

### **Vahvuudet**

Kuten Imatran Kylpylällä myös Kuopin Kylpylällä on pitkä historia, mikä edesauttaa hyvää tunnettavuutta ja vakiintuneen asiakaskunnan syntymistä. Vahvuutena voidaan pitää myös sijaintia Kuopion kokoisessa suuressa kaupungissa, sillä ostovoimaa löytyy aivan lähialueelta ja kulkuyhteydet ovat hyvät. Lisäksi Kuopiosta

löytyvät muut palvelut kuten suosittu huonekaluliike Ikea houkuttelevat alueelle matkailijoita, mikä voi tuoda matkailijoita myös Kuopion Kylpylään. Lisäksi kaunis luonto ja järven läheisyys lisäävät kylpylän houkuttelevuutta.

Vahvuudeksi voidaan laskea myös Kuopion Kylpylän kuuluminen Solaris-kylpylöihin, mikä tuo toimintaan varmuutta emoyhtiön toimiessa taustalla. Lisäksi Solaris-kylpylät voivat hyötyä yhteismarkkinoinnista, ja Solaris lomat ry:n jäsenjärjestöistä löytyy laaja asiakaskunta. Solaris lomat ry:n jäsenjärjestöihin kuuluu useita liittoja ja järjestöjä kuten Suomen Ammattiliittojen Keskusjärjestö SAK ry, Suomen Elintarviketyöläisten Liitto SEL ry, Eläkeläiset ry, Lasten Tuki ry, Lounais-Suomen Loma ja Virkistys ry ja Nuorisolomat ry (Kuopion Kylpylä).

### **Heikkoudet**

Kuopion Kylpylän heikkoudeksi voidaan lukea melko vanhanaikaiset, vuonna 2001 viimeksi remontoitunut kylpylätilat, jotka kaipaavat ehostusta. Kuopion Kylpylässä ei ole myöskään kylpyläosastolla erityistä teemaa, eikä nykyisin useissa kylpylöissä käytössä olevia ääni- ja valoeffektejä. Näin ollen sen allasosasto ei eroa juuri millään tavalla muista kylpylähotelleista.

### **Mahdollisuudet**

Myös Kuopion Kylpylän mahdollisuuksina voidaan pitää lisääntyneitä kiinnostusta kauneus- ja hyvinvointipalveluihin, mikä voi lisätä nuorten ihmisten kiinnostusta kylpylälomia kohtaan. Kuten Imatran Kylpylän kohdalla, myös Kuopion Kylpylä voi hyötyä eläkeikäisten ihmisten lisääntyneestä terveydestä ja ostovoimasta.

Perinteisiin hotelleihin verrattuna Kuopion Kylpylän kaltaisen kylpylähotellin mahdollisina hyvinä sesonkeina voidaan pitää viileitä ja sateisia kesiä, jolloin ihmiset todennäköisesti hakeutuvat ulkoaktiviteettien sijaan kylpylöihin.

### **Uhat**

Kuopion Kylpylän toimintakertomuksen (2017) mukaan suuri osa sen asiakaskunnasta koostuu yksityishenkilöistä, jolloin ostovoiman heikentyminen laskusuhdanteen aikana heikentää sen liiketoiminnan kannattavuutta huomattavasti.

Kylpylälomat eivät ole välttämättömyyksiä, joten niistä tingitään huonossa taloustilanteessa ennen välttämättömiä menoja. Koska Kuopion Kylpylässä järjestetään myös paljon liike-elämän kokouksia ja konferensseja, vaikuttaa laskusuhdanne voimakkaasti kylpylähotellin tulorahoitukseen (Kuopion Kylpylä Oy 2014 toimintakertomus). Ruplan heikko kurssi ja venäläisten asiakkaiden väheneminen ovat niin ikään uhka myös Kuopion Kylpylälle. Uhkana voidaan pitää myös kilpailua Leppävirralla sijaitsevan Kylpylä-Hotelli Vesileppiksen sekä Siilinjärvellä sijaitsevan kylpylä Fontanellan kanssa.

## **7 Pohdinta ja yhteenveto**

Opinnäytetyön tavoitteena oli tilinpäätösanalyysin avulla tehdä kilpailija-analyysi kahdesta suomalaisesta kylpylähotellista valittuna ajanjaksona. Imatran Kylpylä Oy:n ja Kuopion Kylpylä Oy:n tilinpäätöksistä laskettiin yritysten kannattavuutta, maksuvalmiutta, vakavaraisuutta ja kasvua mittaavia tunnuslukuja. Näitä tunnuslukuja verrattiin suhteessa toisiinsa, hotellitoimialaan ja tunnusluville annettuihin viitearvoihin sekä aikasarjana vuosilta 2013–2017. Lisäksi molemmista kohdeyrityksistä tehtiin SWOT-analyysi.

Kannattavuutta kuvaavien tunnuslukujen perusteella voidaan todeta, että tarkastelujakson aikana Kuopion Kylpylä Oy:n liiketoiminta on ollut huomattavasti kannattavampaa kuin Imatran Kylpylä Oy:n liiketoiminta, joka on ollut kannattavampaa. Kuopion Kylpylän liiketoiminta on ollut Imatran Kylpylää kannattavampaa niin liikelulos-, käyttökate-, nettotulos-, oman pääoman tuotto- kuin sijoitetun pääoman tuottoprosenteilla mitattuna. Kuopion Kylpylä on ollut edellä mainituilla mittareilla mitattuna kannattavuudeltaan hotellitoimialan keskiluokkaa, kun taas Imatran Kylpylä on jäänyt jopa selvästi alle toimialan alakvartiiliin.

Kannattavuuden kehitys on ollut molemmilla kohdeyrityksillä samansuuntaista. Kannattamattominta liiketoiminta on ollut molemmilla vuosina 2014 ja 2015. Tämä selittyy suureksi osaksi ruplan kurssin romahtamisesta vuonna 2014, sillä suuri osa molempien kylpylöiden asiakaskunnasta koostuu venäläisistä turisteista (Imatran Kylpylä 2014 toimintakertomus; Kuopion Kylpylä 2014 toimintakertomus). Vuoden 2015 jälkeen molempien kohdeyritysten kannattavuus on lähtenyt maltillisesti nousuun, mikä on ollut trendi myös koko toimialalla.

Imatran Kylpylä on kompensoinut heikkoa kannattavuutta vakavaraisuudellaan. Omavaraisuusasteella, suhteellisella velkaantuneisuusprosentilla ja nettovelkaantumisprosentteilla mitattuna se on huomattavasti Kuopion Kylpylää vakavaraisempi yritys, jolloin se sietää paremmin tappiollisia tilikausia. Toisaalta Imatran Kylpylän vakavaraisuus on heikentynyt tarkastelujakson alusta sen loppu kohti tappiollisten tulosten myötä, kun taas Kuopion Kylpylän vakavaraisuus on kehittynyt parempaan suuntaan.

Maksuvalmiuden näkökulmasta Kuopion Kylpylällä on Imatran Kylpylää pienemmät rahoituspuskurit lyhytaikaisia velkoja ja juoksevia kuluja varten Current ratiolla ja Quick ratiolla mitattaessa. Toisaalta taas rahoitustulosprosentilla mitattaessa Kuopion Kylpylä pystyy käyttämään tulorahoitusta kulujen kattamiseen toisin kuin Imatran Kylpylä. Kuopion Kylpylä ei ole myöskään joutunut käyttämään tavarantoimittajilta saatua luottoa kulujensa kattamiseen, kun taas Imatran Kylpylän ostovelkojen kiertoajat ovat olleet erittäin pitkiä.

Liiketoiminnan kasvu ei ole kummallakaan kohdeyrityksellä ollut tasaista. Ruplan kurssin romahtaminen näkyy kannattavuuden lisäksi molempien yritysten liikevaihdon kasvuprosentin romahtamisena vuodesta 2014 vuoteen 2015. Imatran Kylpylän liikevaihdon muutosprosentti on kuitenkin noussut tämän jälkeen huomattavasti Kuopion Kylpylän liikevaihdon muutosprosenttia enemmän, eli tarkastelujakson loppua kohti sen kasvu on ollut parempaa.

Kaiken kaikkiaan tunnuslukujen perusteella voidaan tulkita, että Kuopion Kylpylän toiminta on ollut tarkastelujaksolla Imatran Kylpylän toimintaa kannattavampaa. Imatran Kylpylä on kuitenkin Kuopion Kylpylää vakavaraisempi ja maksuvalmiimpi, ja sen liikevaihto on kasvanut enemmän. Molempien yritysten kannattavuus on ollut kasvussa tarkastelujakson loppua kohti, joten kehityssuunnan jatkuessa samalla tavalla molempien yritysten taloudellinen tilanne on paranemaan päin.

SWOT-analyysin perusteella voidaan todeta, että molemmilta yrityksiltä löytyy samankaltaisia vahvuuksia kuten pitkä historia, sijainti ja monipuoliset palvelut. Imatran Kylpylän vahvuutena verrattuna Kuopion Kylpylään voidaan pitää moder-

nia ilmettä, kun taas Kuopion Kylpylän toiminta saa taustatukea Solaris-kylpyläketjusta. Kuopion Kylpylän heikkoutena voidaankin pitää sen vanhanaikaista kylpyläosastoa ja muista kylpylöistä erottavien tekijöiden puuttumista, kun taas Imatralla ostovoima on Kuopiota huomattavasti pienempi. Näin ollen Imatran Kylpylä on hyvin riippuvainen muualta tulevista asiakkaista.

Molempien kylpylöiden mahdollisuudet kumpuavat uusien asiakasryhmien tavoittamisesta. Lisääntynyt kauneus- ja hyvinvointitrendi voi tuoda kylpylöihin ja erityisesti kylpylähoitoihin uusia asiakkaita. Eläkeläisillä on paljon vapaa-aikaa ja eläkkeelle siirrytään entistä hyvinvoivempina ja varakkaampina, mikä voi lisätä segmentin merkittävyyttä kylpyläpalveluiden käyttäjänä. Imatran Kylpylän mahdollisuuksina voidaan pitää myös Saimaan alueen yhteismarkkinointia ja suunnitteilla olevia uusia kulkuyhteyksiä, jotka voivat tuoda lisää asiakkaita niin Venäjältä kuin muualta maailmasta.

Molempien kylpylöiden uhkana on talouden taantuma, sillä kylpylälomista tingitään ennen välttämättömyyksiä. Lisäksi Venäjän tulevan matkustajavirran laantumisen olisi molemmille kylpylöille uhka. Molempien kylpylöiden toimintaan voivat vaikuttaa myös lähellä sijaitsevien kilpailijoiden toimet.

Opinnäytetyön tuloksia voidaan pitää melko luotettavina, sillä tunnusluvut on laskettu Navita-ohjelmalla, eikä virheitä tarkistusajossa ilmennyt. Tunnuslukuja on analysoitu tarkasti ja niitä on verrattu niin ohjearvoihin, toimialaan kuin kohdeyritysten kesken, ja niiden kehitystä on tarkasteltu aikasarjana. Tunnuslukuihin vaikuttaneisiin seikkoihin olisi sen sijaan voitu paneutua tässä työssä hieman tarkemmin.

SWOT-analyysin tekemisessä hankakalaksi osoittautui pelkkien julkisten lähteiden ja omien kokemusten käyttö analyysin pohjana. Mikäli tutkimuksesta olisi haluttu tehdä laajempi, olisi esimerkiksi haastatteluilla voitu saada monipuolisia näkökulmia myös SWOT-analyysiin. Jatkotutkimuksena kilpailija-analyysi voidaan tehdä uudestaan muutaman vuoden päästä, jolloin nähdään, miten yritysten taloudellinen tilanne on kehittynyt tämän opinnäytetyön tekemisen jälkeen.

Opinnäytetyöprosessille asetettiin heti alussa melko väljä aikataulu, joka oli mahdollista toteuttaa töiden ohella. Prosessi venyi kuitenkin lopulta alkuperäisestä

suunnitelmasta tekijän yllättävistä perhesyistä. Kaiken kaikkiaan tämän opinnäytetyön tekeminen on kuitenkin ollut kirjoittajalle opettavainen kokemus.

## **Kaavat**

- Kaava 1. Liiketulosprosentti, s. 11
- Kaava 2. Käyttökateprosentti, s. 12
- Kaava 3. Nettotulosprosentti, s. 12
- Kaava 4. Oman pääoman tuottoprosentti, s. 13
- Kaava 5. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti, s. 14
- Kaava 6. Omavaraisuusaste, s. 15
- Kaava 7. Suhteellinen velkaantunisuus, s. 15
- Kaava 8. Nettovelkaantumisaste, s. 16
- Kaava 9. Rahoitustulosprosentti, s. 17
- Kaava 10. Quick Ratio, s. 17
- Kaava 11. Current ratio, s. 18
- Kaava 12. Myyntisaamisten kiertoaika, s. 19
- Kaava 13. Ostovelkojen kiertoaika, s. 20
- Kaava 14. Liikevaihdon muutosprosentti, s. 20

## **Kuviot**

- Kuvio 1. Liiketulosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 24
- Kuvio 2. Käyttökateprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 26
- Kuvio 3. Nettotulosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s.27
- Kuvio 4. Oman pääoman tuottoprosentti. Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy. s. 28
- Kuvio 5. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s.29
- Kuvio 6. Omavaraisuusaste. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 30
- Kuvio 7. Suhteellinen velkaantuneisuus. Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy. s. 31
- Kuvio 8. Nettovelkaantumisaste. Imatran Kylpylä Oy ja Kuopion Kylpylä Oy. s. 32
- Kuvio 9. Rahoitustulosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 33
- Kuvio 10. Quick ratio.Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 34
- Kuvio 11. Current ratio. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 35
- Kuvio 12. Myyntisaamisten kiertoaika. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s.36
- Kuvio 13. Ostovelkojen kiertoaika. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 37
- Kuvio 14. Liikevaihdon muutosprosentti. Imatran Kylpylä Oy, Kuopion Kylpylä Oy ja toimiala. s. 38

## Lähteet

Alma Talent Oy. Tunnuslukuopas. <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnus-lukuopas>. Luettu 9.3.2019.

Hannus, T. 2019. Lappeenrannan lentoasemalta pääsee nyt bussilla Imatralle. Yle Uutiset. <https://yle.fi/uutiset/3-10877557>. Luettu 7.11.2019.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2014. Porvoo: Bookwell Oy.

Imatran kaupunki. Historia. <https://www.imatra.fi/historia#> Luettu 6.11.2019.

Imatran Kylpylä. <https://www.imatrankylpyla.fi>. Luettu 9.3.2019.

Imatran Kylpylä Oy 2013. Toimintakertomus.

Imatran Kylpylä Oy 2014. Toimintakertomus.

Imatran Kylpylä Oy 2017. Toimintakertomus.

Kallunki, J-P. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Viro: Print Best.

Kuopion Kylpylä Oy 2013. Toimintakertomus.

Kuopion Kylpylä Oy 2014. Toimintakertomus.

Kuopion Kylpylä Oy 2017. Toimintakertomus.

Kylpylähotelli Rauhalampi 2019. Enemmän elämyksiä yhdessä. [https://www.rauhalahti.fi/images/attachments/rauhalahti/Rauhalampi\\_esite\\_suomi\\_2018.pdf](https://www.rauhalahti.fi/images/attachments/rauhalahti/Rauhalampi_esite_suomi_2018.pdf). Luettu 7.4.2019.

Leppiniemi, J & Kykkänen, T. 2015. Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulointa. Helsinki: Talentum Pro.

Lindroos, J-E & Lohivesi, K. 2006. Onnistu strategiassa. Juva: WSOY.

MaRa 2018. Taskutilasto. [https://www.mara.fi/media/pdf/kopio\\_taskutilasto17\\_03072018.pdf](https://www.mara.fi/media/pdf/kopio_taskutilasto17_03072018.pdf) Luettu 9.11.2019

Mehtonen, J. 2014. Venäläismatkailun hyytyminen kurittaa Etelä-Karjalan hotelleja. Yle Uutiset. <https://yle.fi/uutiset/3-7676429>. Luettu 6.11.2019.

Mikkelin Kehitysyhtiö Miksei Oy. Etelä-Karjala ja Etelä-Savo siirtyvät matkailun yhteismarkkinoinnissa seuraavalle tasolle – Saimaa-sopimus jatkuu vuoteen 2025. Luettu 11.11.2019.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2003. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita.

Rauhalampi 2019. <https://www.rauhalahti.fi/>. Luettu 9.3.2019.

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



Suomen riskienhallintayhdistys. PK-RH-riskienhallinta. <https://www.pk-rh.fi/tools/swot.html> Luettu 20.7.2019.

Tilastokeskus 2019. Majoitustilasto. [http://visitfinland.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/VisitFinland/VisitFinland\\_\\_Majoitustilastot/visitfinland\\_matk\\_pxt\\_116w.px/](http://visitfinland.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/VisitFinland/VisitFinland__Majoitustilastot/visitfinland_matk_pxt_116w.px/) Luettu 9.11.2019

Tilastokeskus. Toimialaluokitus. <https://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/55101.html> Luettu 29.5.2019

Työ- ja elinkeinoministeriö 2019. Toimialaonline. <https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/> Luettu 29.5.2019

Vilkkumaa, M. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. InPrint.

Visit Finland. Tilastotietokanta Rudolf. [http://visitfinland.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/VisitFinland/VisitFinland\\_\\_Majoitustilastot/visitfinland\\_matk\\_pxt\\_116t.px/](http://visitfinland.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/VisitFinland/VisitFinland__Majoitustilastot/visitfinland_matk_pxt_116t.px/) Luettu 20.7.2019

Väisänen, R. 2019. Venäjän rautatieyhtiö kokeilee Pietarin ja Imatran välistä matkustajajunayhteyttä. Yle Uutiset. <https://yle.fi/uutiset/3-10932951> Luettu 10.11.2019.

Yritystutkimus ry. 2017. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Tallinna: Printon Trükikoda.