

Laura Kaunisto ja Tomi Rinta-Jaskari

Nuorten yritysten liiketoiminnan menestymisen arviointi

Tutkimus Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskukseen asiakasyrityksistä

Opinnäytetyö

Kevät 2012

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö

Laskentatoimen koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Laskentatoimen suuntautumisvaihtoehto

Tekijä: Laura Kaunisto ja Tomi Rinta-Jaskari

Työn nimi: Nuorten yritysten liiketoiminnan menestyksen arviointi

Ohjaaja: Erkki Kytönen

Vuosi: 2012

Sivumäärä: 86

Liitteiden lukumäärä: 8

Nuorten yritysten menestymisestä ovat kiinnostuneita muun muassa omistajat, rahoittajat ja sijoittajat. Yksi taho, joka on erityisen kiinnostunut muutaman vuoden toimineiden yritysten liiketoiminnan menestyksestä, on Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava ry, jolle työ toteutettiin toimeksiantona. Uusyrityskeskus on kiinnostunut aloittavien yrittäjien ensimmäisten vuosien taloudellisesta menestymisestä, koska se on heille arvokasta tietoa, ja sitä he voivat käyttää hyödykseen neuvoessaan uusia aloittavia yrittäjiä.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tuoda esille kolmen nuoren fysioterapiayrityksen menestyksellisyys ensimmäisten kolmen vuoden ajalta tilinpäätösanalyysin avulla. Työssä laskettiin yritysten suunniteltuja ja toteutuneita tunnuslukuja ja verrattiin niitä keskenään, ja näin annettiin Uusyrityskeskuksen yritysneuvojille todennukaista tietoa yritysten menestymisestä.

Teoriaosuudessa käsiteltiin aluksi yritystoiminnan perustamiseen liittyviä lähtökoh-
tia ja sen jälkeen käytiin läpi yrityksen menestyksellisyyden mittaamiseen käytettä-
viä tunnuslukuja kannattavuudesta, vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta. Työn empiirinen osuus perustui tilinpäätösanalyysiin ja sen avulla laskettiin konk-
reettisesti yritysten tunnuslukuja ja havainnollistettiin saatuja tuloksia kuvioiden ja
taulukoiden avulla.

Opinnäytetyön arvioinnin kohteena olevien vuonna 2007 Etelä-Pohjanmaalle pe-
rustettujen yritysten menestystä tarkkailtiin vuosien 2008–2010 ajalta. Tutkimuk-
sen tulokset osoittivat, että yritysten suunnitellut luvut poikkesivat paljon saaduista
tuloksista, koska liiketoiminta oli suunniteltu toteutunutta menestyksellisemmäksi.
Näin ollen yritysneuvojien on neuvottava aloittavia yrittäjiä aiempaa realistisem-
paan arviointiin liiketoiminnastaan. Tulosten perusteella tunnusluvut antavat vai-
keasti analysoitavia arvoja johtuen yritysten alkuvuosien vaikeasta taloudellisesta
tilanteesta. Vuosien saatossa on kuitenkin havaittavissa kehitystä parempaan jo-
kaisella osa-alueella, mikä helpottaa tulevaisuudessa tunnuslukujen analysointia.

Asiasanat: kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius, tilinpäätösanalyysi, tun-
nusluvut

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business school

Degree programme: Business Management

Specialisation: Accounting

Author/s: Laura Kaunisto ja Tomi Rinta-Jaskari

Title of thesis: An evaluation of the success of the business operations of young enterprises

Supervisor(s): Erkki Kytönen

Year: 2012

Number of pages: 86

Number of appendices: 8

The owners, investors and financiers are interested in the success of young enterprises. This study was done as an assignment from Etelä-Pohjanmaan Uusyrittäjäkeskus Neuvoa-antava Ry, which is one of the parties extremely interested in the success of companies that have only been operating for a few years. Information about the financial situations of starting enterprises during the first few years of operation is of paramount importance for Uusyrittäjäkeskus, because they can use that information when advising new entrepreneurs.

The aim of this study is to learn about the success of three young physiotherapist companies during their first three years by using information from the analysis of their financial statements. Both planned and actual ratios were calculated and compared, and so we were able to give the consultants of Uusyrittäjäkeskus real information about the success of the companies.

The theory part of the study deals first with issues related to company start-up and, after that, with the ratios used to measure the success of a company, related to profitability, solvency and liquidity. The experiential part of the study was based on analyses of the financial statements, which were used to calculate the real ratios for the companies, and so we were able to demonstrate the results by using different graphics and charts.

The success of the South Ostrobothnian companies started in 2007 was analyzed for the period of 2008–2010. We found out that the actual results were not as good as than the planned ones, because the business had been expected to be more profitable. Consultants should advise new business owners to be more realistic during the first few years of their business operations. The ratios and statements are difficult to analyze because of the difficult financial situations of the case companies, but, over the years, improvement can be seen in all the areas of business, which will facilitate analyses in the future.

Keywords: profitability, solvency, liquidity, financial statement analysis, ratios

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Yleistä	7
1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja toteutustapa	8
2 UUSYRITYSKESKUS NEUVOA-ANTAVA YRITYSTOIMINTAA SUUNNITTELEVAN YRITTÄJÄN APUNA	10
2.1 Uusyrityskeskukset Suomessa.....	10
2.2 Neuvo-antavan palvelut	10
2.3 Uusyrityskeskuksen neuvontapalvelu liiketoiminnan menestykseen.....	12
2.4 Yritystoiminnan perustamisen lähtökohdat.....	12
2.4.1 Markkinat, tuote ja palvelu	12
2.4.2 Eri yritysmuodot	13
2.4.3 Rahoitus.....	14
2.4.4 Yritystoiminnan julkiset tuet.....	15
2.5 Yritystoiminnan käynnistäminen ja toiminta	15
2.6 Yrityksen rahan tarve	19
2.7 Yrityksen talousprosessi	20
2.7.1 Laskentatoimi.....	20
2.7.2 Tuotot ja kustannukset.....	21
2.7.3 Muuttuvat ja kiinteät kustannukset.....	21
2.8 Tilinpäätösanalyysi osana Uusyrityskeskuksen palveluja	22
3 MENESTYKSEN MITTAAMINEN.....	24
3.1 Kannattavuus	24
3.1.1 Katetuotto.....	26
3.1.2 Pääoman tuotto prosentti	27
3.1.3 Nettotulos prosentti	30
3.1.4 Voittoprosentti	31

3.1.5	Myyntikateprosentti	31
3.1.6	Käyttökateprosentti	32
3.1.7	Liiketulosprosentti	33
3.1.8	Bruttokateprosentti	33
3.1.9	Kannattavuuden parantaminen	34
3.2	Vakavaraisuus.....	34
3.2.1	Omavaraisuusaste	35
3.2.2	Suhteellinen velkaantuneisuus.....	35
3.2.3	Velkaantuneisuusaste	36
3.2.4	Net gearing (nettovelkaantuneisuusaste).....	36
3.3	Maksuvalmius	38
3.3.1	Staattinen maksuvalmius	39
3.3.2	Dynaaminen maksuvalmius	41
3.4	Muut menestystä kuvaavat mittarit.....	42
3.4.1	Liikevaihdon muutosprosentti.....	42
3.4.2	Laitisen Z-luku.....	43
3.5	Valitut mittarit	43
4	ESIMERKKIANALYYSI NUORTEN YRITYSTEN MENESTYKSEN ANALYSOINNISTA	45
4.1	Uusyrittäjäkeskus Neuvoa-antavan 3 nuorta fysioterapia yritystä	45
4.2	Tutkimusmenetelmät.....	46
4.3	Kannattavuuden arviointi.....	46
4.4	Vakavaraisuuden arviointi	56
4.5	Maksuvalmiuden arviointi.....	60
4.6	Muiden mittareiden arviointi	65
4.7	Tunnuslukujen johtopäätökset.....	68
5	YHTEENVETO.....	73
	LÄHTEET	76
	LIITTEET	1

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Hyvä henkilöstöasioiden hoito (Alikoski 2009)	18
Kuvio 2. Yrityksen terveystriomio (Alhola 2000).	26
Kuvio 3. Yritysten sijoittamalleen pääomalle saatu tuotto vuosina 2008 – 2010... ..	49
Kuvio 4. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettotulosprosentit vuonna 2008. ...	50
Kuvio 5. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettotulosprosentit vuonna 2009. ...	51
Kuvio 6. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettotulosprosentit vuonna 2010. ...	51
Kuvio 7. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet käyttökateprosentit vuonna 2008....	54
Kuvio 8. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet käyttökateprosentit vuonna 2009....	55
Kuvio 9. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet käyttökateprosentit vuonna 2010....	55
Kuvio 10. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusaste prosentit vuonna 2008.....	57
Kuvio 11. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusaste prosentit vuonna 2009.....	57
Kuvio 12. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusaste prosentit vuonna 2010.....	58
Kuvio 13. Yritysten toteutuneiden rahoitustulosprosenttien vertailu vuonna 2008-2010.....	63
Kuvio 14. Yritysten suunniteltu ja toteutunut liikevaihdon muutoksen arviointi 2008-2009.....	66
Kuvio 15. Yritysten suunniteltu ja toteutunut liikevaihdon muutoksen arviointi 2009-2010.....	67
Taulukko 1. Yritysten oman pääoman tuotto prosentit vuonna 2008-2010.	47
Taulukko 2. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet voittoprosentit vuonna 2008-2010.	52
Taulukko 3. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettovelkaantumisasteet vuonna 2008-2010.....	59
Taulukko 4. Yritysten quick ratiot vuonna 2008-2010.	61
Taulukko 5. Yritysten current ratiot vuonna 2008-2010.....	62
Taulukko 6. Yritysten nettokäyttöpääoman prosentit vuonna 2008-2010.....	64
Taulukko 7. Yritysten Z-luvut vuonna 2008-2010.....	68

1 JOHDANTO

1.1 Yleistä

Yrityksen taloudellinen tilanne on jatkuvan tarkastelun alla. Jokaisen yrityksen päämääränä on menestyä ja olla kilpailijoitansa parempi. Menestymistä pystytään seuraamaan tilinpäätösten avulla. Jotta menestymistä olisi vielä helpompi seurata, sitä varten on olemassa mittaristo, jonka avulla pystytään laskemaan erilaisia tunnuslukuja tilinpäätöksestä. Tarkastelemalla yrityksen menestyksellisyyden tunnuslukuja pystytään selvittämään yrityksen sen hetkistä taloudellista tilaa.

Opinnäytetyön toimeksiantajana on Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoantava ry, joka on antanut tehtäväksi selvittää kolmen vuonna 2007 perustetun fysioterapiayrityksen menestyksen niiden kolmena ensimmäisenä toimintavuonna. Niiden kolmen asiakasyrityksen pohjalta on ryhdytty rakentamaan työtä, kun on haluttu selvittää, kuinka yritykset ovat todellisuudessa menestyneet verrattuna niiden alkuperäisiin suunnitelmiinsa. Työn tekoa varten käytetään ennen yritystoimintaa tehtyjä kannattavuus- ja budjettilaskelmia sekä ensimmäisen kolmen vuoden ajalta saatuja tilinpäätöstietoja. Tilinpäätökset standardoidaan yhteensopiviksi kaikkien yritysten kesken, jotta niistä on helpompi laskea tunnuslukuja, ja jotta tilinpäätösanalyysistä tulisi uskottavampi. Esimerkktilinpäätösanalyysin tavoitteena on antaa tietoa Uusyrityskeskuksen yritysneuvojille kannattavuudesta, vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta yrityksen kolmen ensimmäisen elinvuoden ajalta sekä hieman parannusehdotuksia, kuinka uusia tulevia yrittäjiä kannattaa neuvoa. Tilinpäätösanalyysistä tulee luotettava, kun siinä käytetään monia eri mittareita mittaamassa yrityksen menestymistä.

Jotta toimialaa pystytään vertaamaan toisen saman alan yritykseen, sitä varten on laadittuja ohjearvoja, joita on tarpeellista käyttää tunnuslukuja tulkittaessa, ja joihin pystyy nojautumaan. Tilinpäätösanalyysiin valitaan kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden osalta keskeisimmät menestymistä kuvaavat tunnusluvut, koska niiden pohjalta yritysneuvoja saa tarvittavaa tietoa yritysten todellisesta menestymisestä ja näiden tietojen pohjalta pystytään auttamaan uusia yrittäjiä paremmin.

1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja toteutustapa

Opinnäytetyön aiheena on menestyksellisuuden analysointi kolmesta vuonna 2007 Etelä-Pohjanmaalle perustetusta fysioterapiayrityksestä, jotka ovat käyneet yrityksen perustamisen alkuvaiheessa Uusyrityskeskus Neuvoa-antava ry:ssä. Tavoitteena on laatia Uusyrityskeskuksen yritysneuvojille esimerkkitilinpäätösanalyysi keskeisten tunnuslukujen pohjalta, mitä he voivat hyödyntää omassa neuvontatyössään saaden todellista tietoa juuri heidän asiakkaidensa menestyksestä.

Analysoitaviksi yrityksiksi on valittu kolme fysioterapiayritystä. Opinnäytetyössä käsitellään oikeita yrityksiä nimillä A, B ja C. Uusyrityskeskukselta on saatu fysioterapeuttien perustamishetken arvioidut kannattavuus- ja budjettilaskelmat yrityksen kolmen ensimmäisen elinvuoden ajalta. Lisäksi tarvitaan yritysten kolmen ensimmäisen tilikauden ajalta tilinpäätöstiedot, jotta opinnäytetyön tekijät pystyvät tekemään analyysin yrityksen menestyksellisyydestä. Tavoitteena on saada kolmen fysioterapeutin tilinpäätöstiedot, jotta pystytään vertailemaan saman alan yrityksiä, ja näin antamaan arvokasta tietoa Uusyrityskeskuksen yritysneuvojille, jotta he voivat taas jatkossa auttaa paremmin aloittavia yrittäjiä näkemään realistisemmin toimintansa alkuvuosina. Pyrkimyksenä on myös antaa aloittaville yrittäjille taloudellista näkökulmaa, kuinka yritystoimintaa hoidetaan kokemuksen kautta sen ensimmäiset elinvuodet. Tällaista menestyksen analysointia ei ole aiemmin tehty Uusyrityskeskukselle, joten se tuo varmasti hyvää näkemystä ja lisäarvoa heidän päivittäiseen työhönsä.

Teoriaosuudessa käsitellään yrityksen menestyksellisyyttä kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukujen avulla. Syvemmin teoriaosuudessa pohditaan kannattavuuden eri mittaustapoja. Lisäksi teoriaosuudessa käydään läpi tärkeimpiä vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuja yrityksen menestyksellisyyttä laskettaessa.

Työn toteutusvaiheeseen on tarkoin valittu kannattavuutta, vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta kuvaavimmat tunnusluvut. Työn empiirisessä osuudessa laskeaan yritysten kannattavuus- ja budjettilaskelmien sekä tilinpäätöstietojen pohjalta tunnuslukuja. Näiden tietojen pohjalta pystytään analysoimaan yrityksen menestyksellisyyttä kolmen ensimmäisen vuoden ajalta. Työssä arvioidaan yrittäjien omia

laskelmia ja niiden toteutumia. Yhdestä yrityksestä tehdään esimerkkilaskelmat jokaisen tunnusluvun kohdalta ja kaikkien yritysten tunnusluvuista tehdään kuvaava ja kertova kuvio tai taulukko vertailemisen helpottamiseksi.

Toteutukseen tarvitaan monipuolisesti lähteitä sekä tärkeimpänä asiana on saada yrityksiltä riittävät tilinpäätöstiedot sekä yrityksen suunnitteluvaiheessa tehdyt kannattavuus- ja budjettilaskelmat, jotta pystytään laatimaan esimerkkianalyysi Uusyrityskeskus Neuvoa-antavalle.

2 UUSYRITYSKESKUS NEUVOA-ANTAVA YRITYSTOIMINTAA SUUNNITTELEVAN YRITTÄJÄN APUNA

Helpottaakseen aloittavien yritysten toimintaa eripuolille Suomea on perustettu Uusyrityskeskus. Tärkeimpänä osana Uusyrityskeskuksen palveluita on osoittaa asiakasyrityksille niiden liiketoiminnan menestyksellisyys. Siinä voidaan käyttää hyväksi tilinpäätösanalyysin metodeja painottaen kuitenkin enemmän menestyksellisuuden tunnuslukuja. Näitä tunnuslukuja, sekä tyypillisimpiä tilinpäätöstun-
nuslukuja käsitellään myöhemmin tässä työssä. Menestyksekkääseen yritystoimintaan tarvitaan peruspilareita, jotka antavat hyvän lähtökohdan kannattavalle yritystoiminnalle. Tässä luvussa käsitellään Neuvoa-antavan palveluita sekä yritystoiminnan perustamiseen liittyviä lähtökohtia.

2.1 Uusyrityskeskukset Suomessa

Uusyrityskeskukset tarjoavat maksutonta ja luottamuksellista neuvontaa yritystoiminnan perustamisvaiheessa oleville yrittäjille. Suomessa Uusyrityskeskus on 32, ja niillä on noin 80 palvelupistettä. Niissä työskentelee yhteensä 180 toimihenkilöä. Uusyrityskeskusverkoston taustalla on 1 300 asiantuntijaa, yli 1 000 yritystä ja 270 yhteisöä. Neuvonta on ISO 9001/2008 laatusertifioitu. Uusyrityskeskuksen palveluita käyttäneistä yrittäjistä vain 10 prosenttia on lopettanut toimintansa kahden vuoden jälkeen ja viiden vuoden jälkeen lopettaneita on ainoastaan 20 prosenttia. Uusyrityskeskuksista yksi sijaitsee Etelä-Pohjanmaalla Seinäjoella. Uusyrityskeskusten palvelut ovat yrityksille maksuttomia ja ehdottoman luottamuksellisia. (Uusyrityskeskukset, [viitattu 18.1.2012].)

2.2 Neuvo-antavan palvelut

Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry kantaa nimeä Neuvoa-antava, jonka tarkoituksena on auttaa aloittavia yrityksiä sen perustamisessa. Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry on perustettu vuonna 1992. Neuvoa-antavassa työskentelee toimitusjohtajan lisäksi kaksi yritysneuvojaa sekä toimistos sihteeri. Myös toimitusjohtaja

tekee yritysneuvojan töitä. Yritysneuvojien tarkoituksena on auttaa asiakkaita yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa.

Asiakkaina ovat aloittavat yrittäjät, jotka itse varaavat ajan yritysneuvojille halutakseen keskustella liiketoiminnasta sekä saadakseen neuvoja heiltä siihen. Aikaa tapaamiselle ensimmäisellä kerralla varataan 1,5 tuntia. Yritysneuvojat antavat ensimmäisellä tapaamiskerralla asiakkaille asiakaskansion, joka pitää sisällään tärkeää tietoa yrityksen perustamisesta. Kansio käydään läpi yhdessä yritysneuvojan kanssa. (Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus, toimitusjohtaja Ari Loukasmäki, 19.10.2011.)

Maksuttomia palveluita ovat muun muassa neuvonta seuraavissa asioissa:

- liikeidean kehittämisessä ja liiketoimintasuunnitelman laatimisessa
- rahoituksessa
- verotuksessa
- talouslaskelmien teossa
- yrityksen ja yrittäjän vakuutusasioissa
- yrityksen perustamismenettelyssä ja rekisteröinnissä
- yritysmuodon valinnassa

(Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry, [viitattu 19.10.2011].)

Lisäksi Uusyrityskeskus arvioi yrityksen yritysideoita sekä mahdollisissa starttirahan hakutilanteissa antaa tarvittavat puoltavat tai ei-puoltavat -lausunnot rahoittajille. Uusyrityskeskuksen toiminta rahoitetaan sen jäseniltä kerätyillä jäsenmaksuilla. Jäseninä toimivat muun muassa kunnat, pankit, tilitoimistot ja mainostoimistot. (Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry, [viitattu 19.10.2011].)

2.3 Uusyrityskeskuksen neuvontapalvelu liiketoiminnan menestykseen

Osana yritysneuvontakäyntiä asiakas saa yritysneuvojalta myös neuvoja menestykseen. Asiakas laatii yleensä liiketoimintasuunnitelman sekä sen sisältämän kannattavuuslaskelman ennen tapaamista yritysneuvojan kanssa. Tämän jälkeen heidän on hyvä yhdessä pohtia laskelmien avulla, onko yritystoiminnalla mahdollista menestyä. Aloittava yrittäjä kirjaa suunnitellut ja tavoitellut luvut kuukaudessa ja vuodessa kannattavuuslaskelmaan. Muun muassa laaditun kannattavuuslaskelman perusteella yritysneuvoja osaa analysoida liiketoiminnan menestystä. Kannattavuuslaskelma sisältää esimerkiksi tavoitetuloksen, rahoitustarpeen, käyttökateen sekä kiinteiden kulujen arvioinnin. Yritysneuvojat ovat avainasemassa auttamassa uusia yrittäjiä pääsemään vauhtiin liiketoiminnassaan heidän tietämyksensä ja aikaisempien kokemustensa pohjalta. Yritysneuvojalla on yleensä realistisempi kuva kyseessä olevasta yritystoiminnasta sekä sen sisältämistä mahdollisista vaikeuksista yritystoiminnan alkutaipaleelle kuin mitä itse yrittäjällä on. (Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus, toimitusjohtaja Ari Loukasmäki, 19.10.2011.)

2.4 Yritystoiminnan perustamisen lähtökohdat

Halu ja tahto toimia yrittäjänä ovat yrityksen perustamisen lähtökohta. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina tietoinen valinta, ja sitä on huolella harkittava ja kypsyteltävä. Yrittäjä toimii itsenäisesti vastaamalla lähes kaikesta yritykseen liittyvistä asioista. (Holopainen 2001, 11.) Hyvä lähtökohta yritystoiminnalle on toimiva yritysidea, joka kannattaa suunnitella huolella. Yritysidea saattaa saada alkunsa esimerkiksi harrastustoiminnasta tai internetissä surffailemalla. Myös sukupolvenvaihdos on tätä päivää, jonka kautta pääsee osaltaan helposti yritystoimintaan mukaan. Yrittäjän tulee miettiä yritystoiminnan perustamisen lähtökohdat huolellisesti ja tarkasti halutessaan saada liiketoiminnan menestymään.

2.4.1 Markkinat, tuote ja palvelu

Jotta yritys menestyisi, sillä täytyy olla kysyntää. Pyykkö (2011, 228) toteaa, että aloittavan yrittäjän täytyy miettiä seuraavanlaisia kysymyksiä siirtyessään markki-

noille; Millaiset ihmiset ja organisaatiot muodostavat markkinan? Mitkä ovat yrityksen heikot ja vahvat puolet kilpailijoihin verrattuna? Minkä ongelman ostaminen ratkaisee? Entä millaisissa tilanteissa ostetaan?

Asiakkaan tarpeet tyydytetään tuotteilla ja palveluilla. Ne voivat olla joko fyysisiä tuotteita tai palvelutuotteita. Myös fyysisiin tuotteisiin liittyy yleensä myös palvelua esimerkiksi myynnin yhteydessä. (Pyykkö 2011, 228.)

2.4.2 Eri yritysmuodot

Yritystoimintaa voidaan harjoittaa monessa juridisessa muodossa. Yrityksen perustamisvaiheessa on syytä pohtia tarkoin, mikä yritysmuoto on kulloinkin tarkoituksenmukaisin. (Holopainen 2001, 17.) Yhtiömuodon valintaan vaikuttavat erityisesti yrityksen pääoman tarve, vastuunjako perustajien ja omistajien välillä, verotussekä, päätöksenteko sekä palkan ja pääoman nostaminen yrityksestä. (Ali-koski, Viitasalo & Koponen 2009, 45).

Aloittava yrittäjä joutuu yritystoiminnan alussa päättämään, minkä yhtiömuodon kokee parhaiten sopivan toimintaansa. Toiminimen perustaminen on helpoin tapa, kun aletaan myydä omaa osaamista ja ammattitaitoa, fysioterapeutit on tästä hyvä esimerkki. Tällöin yrittäjä vastaa kaikista yritystoimintaan liittyvistä asioista. Toiminimen perustaminen ei vaadi suurta pääomaa, joten tällainen yhtiömuoto on helppo perustaa. Avoimen yhtiön taas voi perustaa vähintään kaksi yhtiömiestä. Tämmäkään yhtiömuoto ei vaadi paljoa pääomaa. Toiminimestä voi kehittyä avoin yhtiö, kun yritykseen tulee toinen yhtiökumppani ja saadaan tarvittava pääoma. Yhtiömiehet vastaavat keskenään yritystä koskevista päätöksistä, vastuualueista ja niihin liittyvistä riskeistä. Voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken. Kommandiittiyhtiön perustaa myös vähintään kaksi yhtiömiestä, joista toisen on oltava vastuunalainen ja toinen on äänetön yhtiömies. Vastuunalaisella yhtiömiehellä on päätösvalta yrityksessä ja hän vastaa kaikista yrityksen asioista. Vastuunalaisen yhtiömiehen yhtiöpanokseksi riittää työpanos, kun taas äänettömän yhtiömiehen on maksettava yhtiölle omaisuuspanos. (Holopainen 2001, 21.) Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole päätösvaltaa eikä vastuuta yhtiössä. Jos yritys tuottaa voittoa, äänettömät yhtiömiehet saavat voittoa heidän sijoituksiensa mukaan. Voiton lop-

puosa jaetaan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi ihminen. Pääoman on oltava kultakin yhtiömieheltä vähintään 2500 euroa. Kukaan osakkaista ei ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön vastuista. Osakeyhtiöllä on oltava hallitus, joka päättää yhtiön asioista. Jos yhtiö tekee hyvää tulosta ja on maksukykyinen, yhtiö jakaa osakkeenomistajille osinkoa. (Ali-koski 2009, 46 - 47.)

2.4.3 Rahoitus

Saadakseen yritystoimintansa toimimaan, yrityksen on hankittava toimintaansa varten erilaisia tavaroita ja palveluja. Yrityksen perustamiseen liittyvät investoinnit ja toiminnan alkuunsaaminen muodostavat tarvittavan rahoituksen määrän. Jotta yritys pystyisi hankkimaan tavaroita ja palveluja, ne vaativat rahaa, jota saadaan pääoma- ja tulorahoituksena. Pääomarahoitusta saadaan omistajilta ja luotonantajilta. Yleensä luotonantajat sekä muut rahoitustahot haluavat myöntämälleen lainasummalle vakuuden, joka voi olla esimerkiksi kiinteää omaisuutta. (Tomperi 2010, 85.) Vieras pääoma on jaettu lyhyt- ja pitkäaikaiseen pääomaan, joilla on eri takaisinmaksuehdot. Rahoitusta hakiessa yrittäjällä tulisi olla huolellisesti laadittu liiketoimintasuunnitelma. Rahoittajat arvioivat, miten yrittäjä on arvioinut aloittamisesta ja investoinneista aiheutuneet kustannukset ja analysoinut menestystä. Näiden perusteella rahoittaja arvioi muun muassa mahdollisia riskejä, oman pääoman sijoitusmäärää sekä suhdannenäkymiä, ja näiden kautta tekee päätöksen mahdollisesti myöntämästään rahoitussummasta. (Finnvera, rahoitusassistentti Laura Kaunisto, 24.1.2012)

Tulorahoituksen yritys saa asiakkailleen myymistä tavaroista ja palveluista. Yrityksen perustamisvaiheessa yrittäjä sijoittaa yritykseen omia säästöjään tai ottaa lainaa pankista. Myyntitulot ovat tärkeitä yritykselle, koska niiden avulla pystytään kattamaan yritykseen kohdistuvia kuluja, esimerkiksi palkat, vuokrat, lainan lyhennykset, korot ja muut menot, sekä lisäksi yrittäjä tarvitsee riittävän korvauksen työpänsästä. Yritykseen kohdistuvien tulojen ja menojen täytyy olla vähintään yhtä suuria, että yrityksen maksuvalmius pysyy kunnossa. Rahaa tarvitaan jatku-

vasti, että yritys pystyy selviämään ajallaan erääntyvistä laskuista ja muista maksuista. (Tomperi 2010, 85.)

2.4.4 Yritystoiminnan julkiset tuet

Yrityksen on mahdollista saada erilaisia tukia ja avustuksia perustamiseen, investointeihin ja toimintansa ylläpitämiseen. Tukia myöntävät työvoima- ja elinkeinokeskus (TE-keskus) sekä yritys- ja maaseutuosastot. Päätoiminen aloittava yrittäjä voi saada valtiolta starttirahaa enintään 18 kuukauden ajan. Se on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen käyttöön, jolla turvataan elinkustannukset. Aloittavan yrittäjän on myös mahdollista saada avustusta työntekijän palkkaamiseen tai yritystoiminnan investointeihin. Tukiin luetaan myös Finnvera Oyj:n myöntämät korkotuetut lainat, joita ovat pienlaina, pientakaus ja naisyrittäjälaina. (Alikoski 2009, 113.)

2.5 Yritystoiminnan käynnistäminen ja toiminta

Jotta yritystoiminta saadaan menestyväksi ja hyvin pyöriväksi, edellyttää se tiettyjen asioiden tarkempaa mietiskelyä. Yrityksen toiminnan suunnittelu lähtee yritys-ideasta, jota arvioidaan ja tarkennetaan toimialaan ja toimintaympäristöön suhteutettuna. (Alikoski 2009, 16.) Seuraavissa kappaleissa käsitellään aloittavan ja menestyvän yritystoiminnan osatekijöitä.

Yritysidea. Yritystoiminta edellyttää toimivaa yritysidea. Usein tulevilla yrittäjällä saattaa olla useita erilaisia ideoita yritystoiminnan aloittamiseksi, kunnes joku ideoista menee muiden edelle ja johtaa yritystoiminnan aloittamiseen. Yritysidean voi löytää sattumalta tai tietoisesti etsimällä, esimerkiksi ostamalla valmiin yrityksen. Yritysideoita voi löytää melkein mistä tahansa, mutta vain osa niistä on oikeasti kannattavia. (Alikoski 2009, 16.)

Asiakkaat. Yrityksen yksi tärkeimmistä sidosryhmistä on asiakkaat. Jos heitä ei ole, ei yritystoimintakaan ole kannattavaa, koska asiakkaat tuovat yritykseen tarvittavaa rahaa esimerkiksi kulujen kattamiseksi. Yrityksen on aina tiedettävä, ketkä

ovat sen asiakkaita, jotta se pystyy kohdistamaan markkinointinsa juuri oikealle kohderyhmälle. (Alikoski 2009, 27.)

Vasta-aloittavan yrittäjän yksi suurimmista ongelmista on miettiä, kuinka asiakkaan tarpeet tyydytetään verrattuna muihin kilpailijoihin. Yrityksellä on hyvä olla olemassa asiakaspalautemahdollisuus, sillä he pyrkivät pitkiin asiakassuhteisiin oman toimintansa turvaamiseksi. (Alikoski 2009, 27.)

Kilpailijat ja kilpailu. Yrityksen on tiedettävä, ketkä ovat sen todellisia kilpailijoita, ja kuinka ne toimivat markkinoilla (Alikoski 2009, 23). Usein markkinoilla saattaa olla monta saman alan yrittäjää, joten näin ollen, kilpailijoista on erotuttava omalla laillaan, joka tekee yrityksen tuotteista ja palveluista paremman asiakkaan silmissä. Kilpailun avulla asiakkaat pystyvät hyvin vertailemaan eri yritysten tuotteita ja palveluita ja valitsemaan niistä itselleen parhaimman vaihtoehdon. (Alikoski 2009, 27.) Yrityksen on hyvä ennakoida ja seurata kilpailijoidensa yritystoimintaa markkinoilla, esimerkiksi lukemalla kilpailijoiden toimia lehdistä, sekä toinen hyvä keino on kysellä asiakkailta kilpailijoihin liittyviä erilaisia asioita. Yrityksen on myös hyvä tehdä erilaisia kilpailija- markkinatutkimuksia. (Alikoski 2009, 23.)

Yrityksen on tunnistettava oman yritystoiminta vahvuudet ja heikkoudet, täten hän pystyy paremmin tunnistamaan kilpailijoidensa piirteet. Esimerkiksi yrityksen ei kannata mennä markkinoille kilpailemaan jo siellä olevilla tuotteilla tai palveluilla, jossa kilpailijat ovat jo ennestään vahvoja, paitsi jos yrityksellä on tarjottavanaan jotain todella kilpailijoista poikkeavaa. (Alikoski 2009, 23.)

Yrityksen perustamista alalle jossa on jo paljon samoja tuotteita tai palveluita tarjoavia yrityksiä, kannattaa miettiä todella tarkasti. Etenkin jos yrityksen kilpailijat ovat suuria yrityksiä, niillä on aina parempi ostoetu, kuin pienillä ja varsinkin uusilla yrityksillä. Niillä on myös huomattavasti enemmän rahaa käytettävissä. Ja vielä se, että vanhemmilla ja isommilla yrityksillä on myös usein paremmat työntekijäedut, mikä taas vetää puoleensa osaavia ja ammattitaitoisia työntekijöitä. (Alikoski 2009, 23.)

Myynti ja markkinointi. Pyykön (2011, 257) mukaan helpommaksi asiaksi mielletään markkinoinnista puhuminen kuin myynnistä puhuminen. Joskus saatetaan ajatella, että markkinoinnin tavoitteena on herättää kysyntää, kun taas myynnin

tehtävä on myydä tuotteita tai palveluita. Yrittäjän on hyvä muistaa, että kaikki markkinointi tähtää viimekädessä myyntiin. Tavoitteena on saada asiakas ostamaan itseltä.

Yrityksen on syytä tarkastella myyntiä ja markkinointia toimintansa kannalta. Yhtenä keskeisimpänä yrityksen menestystekijöistä on markkinointi ja se toteuttaa yrityksen liikeidea osaltaan ja vastaa näin olleen kysymykseen "miten?". Yrityksen on perehdyttävä liikeidean mukaisesti markkinoinnin sisältöön ja siten ryhdyttävä tarvittaviin toimiin. Tarpeen tullen yrittäjän on hyvä ostaa osaamista myynnin ja markkinoinnin asiantuntijoilta. Yrityksen tuotteiden tunnetuksi tekeminen, positiivisen mielikuvan luominen, asiakkaiden tarpeiden tyydyttäminen, pysyvien asiakassuhteiden luominen ja yrityksen talouden turvaaminen ovat myynnin ja markkinoinnin tavoitteena. (Alikoski 2009, 51.)

Logistiikka. Yksi yrityksen keskeisiä menestystekijöitä on logistiikka, ja se on jaettu kolmeen alueeseen: ostotoimintoihin, varastointiin ja kuljetuksiin. Logistiikan tavoite on toimittaa oikeat tavarat oikeaan aikaan ja oikeaan paikkaan, mutta sen merkitys muuttuu yrityksen toimialan mukaan. Nykyisin logistiikka-käsitteeseen luetaan myös sähköisen kaupankäynnin hallinta, jolloin logistiikkaketju ylittää aina tavarantoimittajalta loppukäyttäjälle ja päinvastoin. (Alikoski 2009, 72.)

Henkilöstö. Myös osaava ja motivoitunut henkilöstö voi vaikuttaa yrityksen menestykseen. Edes hyvät välineet ja tilat tai erinomaiset raaka-aineet eivät yksinään takaa yrityksen menestystä. Yrityksen hyvän imagon merkittävä osa on hyvin hoidetut henkilöstöasiat, mikä tekee yrityksestä houkuttelevan niin vanhoille kuin uusille työntekijöille. (Alikoski 2009, 89.)



Kuvio 1. Hyvä henkilöstöasioiden hoito (Alikoski 2009)

Kuviosta 1 selviää, mitä yrityksen johdon täytyy miettiä ja toteuttaa, jotta työntekijät viihtyvät työssään ja toimivat menestyksekkäästi.

Riskit. Yrityksen toimintaan liittyy erilaisia riskejä; uhkia ja epävarmuustekijöitä. Suurimpina riskeinä pidetään koneiden rikkoutumista, yrittäjän tai työntekijän sairastumista tai kuolemaa sekä mahdollista varaston tai toimitilan palamista. Riskejä voi välttää hyvällä suunnittelulla ja niitä on mahdollista hallita varautumisella. (Alikoski 2009, 101.)

Yrityksen riskit jaetaan kahteen osaan: liike- ja vahinkoriskeihin. Liikeriski voi olla esimerkiksi yrityksen siirtyminen uudempiin toimitiloihin. Tässä tapauksessa asiakkaat eivät välttämättä löydä nopeasti uusia toimitiloja, mikä taas voi pienentää yrityksen suunniteltua myyntiä. Liikeriskin varalle ei voi ottaa vakuutusta, koska se sisältää aina voiton tai tappion mahdollisuuden. Vahinkoriskin varalle yritys voi ottaa vakuutuksen. Vahinkoriski liittyy henkilöihin, tuotteisiin, tiedonhallintaan, kalustoon, sopimuksiin ja toiminnan keskeytyksiin. (Alikoski 2009, 101.)

Budjettilaskelmat. Budjetti on hyvä työkalu yrityksen johdolle. Se auttaa talouden suunnittelussa ja tarkkailussa seuraavaa vuotta ajatellen, ja se on myös osa yrityksen sisäistä laskentaa. Budjetti tehdään pitkän aikavälin, yleensä muutaman vuoden toimintasuunnitelman perusteella. Budjetointi on yrityksen toiminnan enustamista ja tavoitteenasettelua, jonka tulisi antaa mahdollisimman hyvä kuva yrityksen menestymismahdollisuuksista. Budjetin laatii useimmiten yrityksen johto joko yksin tai työntekijöiden kanssa. Yksi budjettikausi on yleensä yhden tilikauden mittainen, mutta se voidaan jakaa myös lyhyemmälle aikavälille. Budjetit jaetaan yleensä osabudjetteihin, joista tärkein ja välttämätön yritykselle on myyntibudjetti. Muita tyypillisiä osabudjetteja ovat osto-, henkilöstökulu-, liiketoiminnan muut kulut -, investointi- sekä rahoitustuotot ja -kulut -budjetti. Osabudjettien laadinnan jälkeen laaditaan tulosbudjetti, kassabudjetti ja tase-ennuste. (Yritys-Suomi, [viitattu 16.11.2011].)

Pienten aloittavien yritysten on helpoin tapa laatia tulosbudjetti, sillä yksinkertaisimmillaan se voidaan laatia alhaalta ylös -periaatteella. Ensin määritellään tavoitetulos, sitten katetaan mahdolliset kulut ja lopuksi tarkastellaan myyntitavoitetta. (Alikoski 2009, 117.) Esimerkki yritys A:n vuoden 2008 tulosbudjetista (Liite 1).

2.6 Yrityksen rahan tarve

Yrityksen rahan tarve perustamisen alkuvaiheessa muodostuu investoinneista käyttöomaisuuteen ja käyttöpääoman tarpeesta (Tomperi 2010, 92). Käyttöomaisuuden ja -pääoman rahoitus tulee yrityksen ensimmäisinä elinvuosina kattaa lähes ainoastaan pääomarahoituksella, koska tulorahoitus kertyy yritykseen vasta kun myyntituotot ovat käynnistyneet kunnolla. Jos toiminta on käynnistynyt riittävästi hyvin, tällöin tulorahoituksella voidaan jo ensimmäisinä vuosina rahoittaa muun muassa lainanlyhennykset ja suorittaa mahdollinen voitonjako. (Kotro 2007, 17.)

2.7 Yrityksen talousprosessi

Jotta yritys pystyy kasvamaan ja menestyä, se tarvitsee terveen talouden. Tehokas ja taloudellinen toiminta on hyvän talouden perusta. Usein tästä seuraa se, että toiminta on kannattavaa, eli toiminnan aiheuttamat kustannukset saadaan kattua myyntituotoilla. Tässä tapauksessa yritykselle syntyy voittoa. Jos taas toiminnan kustannukset ovat suuremmat kuin myyntituotot, yritykselle syntyy tappiota. (Kotro 2007, 14.)

Tuloslaskelman avulla selvitetään käytännössä voiton tai tappion suuruutta. Siinä yrityksen tuotoista vähennetään sen toiminnasta aiheutuvat kustannukset. Useimmiten tuloslaskelmassa lasketaan myös prosentuaalinen osuus voiton tai tappion tuotoista. Näin voidaan tarkastella, millainen kannattavuus yrityksellä on suhteessa sen liikevaihtoon. Sillä pystytään myös tarkastelemaan, kuinka voitto on kehittynyt aikaisempiin vuosiin verrattuna, ja millainen se on suhteessa alan muihin samoihin yrityksiin. (Kotro 2007, 14.)

Yrityksen kannattavuutta voidaan arvioida myös vertaamalla liiketoiminnasta saatua voittoa toimintaan sijoitettuun tai sitoutuneeseen pääomaan. Yrityksen kannattavuutta voidaan pitää hyvänä, jos pääoman tuottavuus on vähintään yhtä hyvä kuin muiden vastaavan riskitason sijoituskohteiden. (Kotro 2007, 14.)

2.7.1 Laskentatoimi

Yksi yrityksen tukiprosesseista on laskentatoimi, ja se on usein järjestetty omaksi toiminnokseen. Suuriosa laskentatoimen tiedoista saadaan muilta osastoilta, mutta laskentatoimen keräämää informaatiota tuotetaan myös omalla osastolla. Laskentatoimessa huolehditaan erilaisten laskelmien tekemisestä. Laskelmat voidaan jakaa rekisteröintitehtäviin ja hyväksikäyttötehtäviin, riippuen siitä, mitä varten ne ovat laadittu. Rekisteröintitehtäviä ovat muun muassa kirjanpito, kustannuslaskenta, palkkalaskenta sekä varastokirjanpito. Hyväksikäyttötehtävät on jaettu ulkoiseen ja sisäiseen laskentatoimeen. Ulkoisessa laskentatoimessa tehdään informointilaskelmia ulkopuolisia sidosryhmiä varten, jotka ovat kiinnostuneita yrityksen toiminnasta. Niitä ovat esimerkiksi pankit, osakkaat ja asiakkaat. Tilinpäätös on

yrittäjän tärkein laskelma. Sisäinen laskentatoimi tuottaa laskelmia yrityksen johdolle. Laskelmia tehdään päätöksentekotilanteissa ja tilanteen mukaan. Laskelmat ovat tarkkaan määriteltyjä ja säädeltyjä lainsäätäjien säädöksissä. Sisäinen laskentatoimi on jaettu vaihtoehto-, tavoite-, tarkkailu- ja informointilaskelmiin. (Alhola 2000, 29–31.)

2.7.2 Tuotot ja kustannukset

Liikevaihto on keskeisin yrityksen myyntituottoja kuvaava luku. Liikevaihto on osuus varsinaisen liiketoiminnan myyntituotoista, joka jää jäljelle, kun myyntituotoista vähennetään arvonlisävero ja muut myynnin oikaisuerät. Liikevaihtoa käytetään kuvaamaan yrityksen myyntiä. Sitä käytetään kuvaamaan yrityksen myyntiä, koska se kertoo varsinaisesta liiketoiminnan laajuudesta, ei niinkään yrityksen kannattavuudesta. Yrityksellä saattaa olla myös muita säännöllisiä ja epäsäännöllisiä tuottoja. Säännöllisiä tuottoja voi olla esimerkiksi vuokratuotot, ja niitä kutsutaan liiketoiminnan muiksi tuotoiksi. Epäsäännöllisiä tuottoja voi taas olla satunnaiset myyntivoitot kalustosta, ja siten niitä kutsutaan satunnaisiksi myyntituotoiksi. (Kotro 2007, 19.)

Toinen kannattavuuden osatekijä on kustannukset. Ne aiheutuvat yritystoiminnasta ja niitä voidaan luokitella monella eri tavalla näkökulmasta riippuen. Keskeisimpänä tarkastelunäkökulmana on kustannuksen vaikutusaika. Jos kustannus on lyhytvaikutteinen, sitä kutsutaan silloin kuluksi. Teoreettinen vaikutusaika on alle vuoden, eli siihen liittyvä tuotto syntyy yhden vuoden sisällä. Käytännössä kuluksi luetaan yleensä kaikki kustannukset, joiden vaikutusaika on alle kolme vuotta, tai kustannukset, joiden vaikutusaika voi olla pitkä, mutta jotka ovat hankintahinnaltaan vähäisiä. (Kotro 2007, 20.)

2.7.3 Muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Osa kustannuksista riippuu valmistettavien ja myytävien tuotteiden määrästä siten, että valmistus- ja myyntimäärien lisääntyessä kustannuksia aiheutuu entistä enemmän. Kustannusten määrä jää pienemmäksi, jos tuotannon ja myynnin mää-

rä vähenee. Näitä kustannuksia nimitetään muuttuviksi kustannuksiksi. (Tomperi 2010, 19.) Fysioterapeuttien/hierojien tavallisimpia muuttuvia kustannuksia ovat myytäväksi hankittujen tavaroiden ostohinnat, kuten kuntoutusvälineet, hieronta-voiteet ja rahat.

Kustannukset, joiden määrä ei riipu suoraan valmistettavien- ja myytävien tuotteiden määrästä nimitetään kiinteiksi kustannuksiksi:

- vuokrat
- poistot
- kuukausipalkat
- kiinteistä palkoista johtuvat henkilösivukustannukset
- mainonta
- korot

Käytännössä kumminkaan nämä kustannukset eivät pysy samoina kuukaudesta toiseen esimerkiksi mainoksista aiheutuvat kustannukset saattavat vaihdella myyntikausien mukaan. Näitä kustannuksia käsitellään kuitenkin kiinteinä kustannuksina, koska niiden määrä ei riipu tuotannosta tai myynnistä. Yritykselle syntyy kiinteitä kustannuksia, vaikka mitään ei valmistettaisi tai myytäisi. (Tomperi 2010, 19–20.)

2.8 Tilinpäätösanalyysi osana Uusyrittäjäkeskuksen palveluja

Uusyrittäjäkeskuksen eräs tärkeä palvelun osa on osoittaa uusille yrityksille niiden liiketoiminnan menestyksellisyys. Siinä voidaan käyttää hyväksi tilinpäätösanalyysin metodeja, jotka eivät sisälly nykyiseen Uusyrittäjäkeskuksen palvelukonseptiin. Tilinpäätösanalyysin avulla yritysneuvojat osaavat kertoa paremmin, mitä vaaditaan liiketoiminnan menestykseen. Tilinpäätösanalyysin ja siihen liittyvien tunnuslukujen avulla yritysneuvojat pystyvät kertomaan aloittaville yrittäjille, miten saman alan yritykset ovat menestyneet ensimmäisinä elinvuosinaan. Uudet fysioterapian

aloittavat yrittäjät saisivat näin ollen arvokasta tietoa yritysneuvojilta, ja välttäisivät muiden saman alan yrittäjien tekemät laskelmavirheet alkuvuosina. Erityisesti tilinpäätösanalyysissä on paneuduttu kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakava-raisuuden tunnuslukuihin, joita käsitellään seuraavassa pääluvussa.

3 MENESTYKSEN MITTAAMINEN

Tässä luvussa paneudutaan nuorten yritysten menestyksellisyysmittaamiseen tilinpäätösanalyysin avulla. Mittaaminen toteutetaan suunnittelulaskelmista ja tilinpäätöksestä saatujen lukujen perusteella. Tilinpäätösanalyysi antaa hyvät työvälineet uudehkojen yritysten liiketoiminnan menestyksellisyysanalysoimiseksi. On olemassa erilaisia mittareita, joilla menestyksellisyttä mitataan. Kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus osana tilinpäätösanalyysiä antavat hyvän näkökulman aloittavien yritysten liiketoiminnan menestyksellisyysanalysoimiseksi. Jokaisesta menestykseen vaikuttavasta aihealueesta valitaan keskeisimmät tunnusluvut, joiden teoriaa käydään läpi sekä kerrotaan, kuinka tunnusluvut lasketaan.

Tärkeimpinä mittauskohteina tässä luvussa käsitellään kannattavuutta, vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta, koska ne luovat perustan yrityksen menestymiselle yrityksen ensimmäisten elinvuosien aikana. (Tomperi 2010, 97.) Tilinpäätösanalyysin tavoitteena on yrityksen taloudellisen suorituksen ja aseman analysointi. Tässä pääluvussa pohditaan tunnuslukuja, jotka vaikuttavat yrityksen menestykseen ensimmäisten elinvuosien aikana, ja joista yritysneuvojat saisivat mahdollisimman hyvän hyödyn työhönsä.

3.1 Kannattavuus

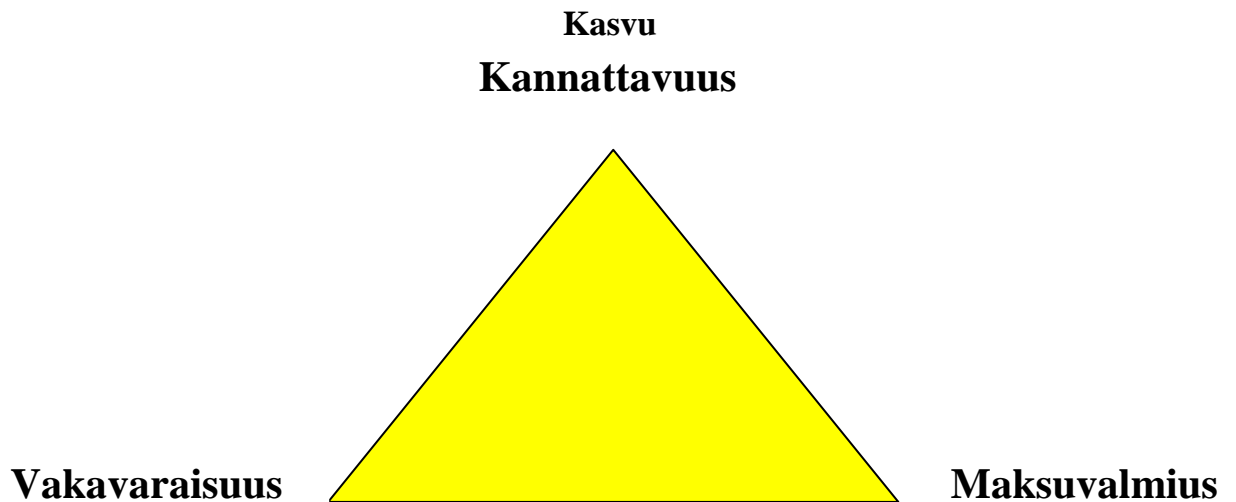
Helpoin ja selkein tapata mitata yrityksen kannattavuutta on tarkastella yrityksen tulojen ja menojen suhdetta toisiinsa. Mitä enemmän yritys tuottaa voittoa suhteessa menoihin sitä kannattavampaa yrityksen toiminta on. Kannattavuus määritellään yleensä yrityksen pitkän ajanvälin tulontuottamiskyvyksi, sillä yrityksen tulot ja menot vaihtelevat investointien ajoittumisen ja suhdannevaihtelujen mukaan. Jotta pystyttäisiin vertaamaan erisuuruisten yritysten kannattavuutta, sitä mitataan jakamalla yrityksen tilikauden tuotot liiketoiminnan sitoman pääoman määrällä. (Kallunki & Kytönen 2004, 74.) Kannattavuutta mitataan kannattavuuslaskelmalla, joka on tehty yritys A:n suunnitelluista laskelmista (Liite 1).

Mitä enemmän syntyy voittoa, sitä kannattavampaa yrityksen toiminta on. Voidaan sanoa, että voitto on korvausta yrittäjän riskistä. Jos yritys tuottaisi tappiota tuottojen ollessa kustannuksia pienempiä, tällöin toiminta olisi kannattamatonta, ja yrittäjä joutuisi kantamaan tappion itse. Kannattavuutta voidaan ilmaista absoluuttisena tai suhteellisena kannattavuutena. Kun puhutaan absoluuttisesta kannattavuudesta, tällöin kannattavuus voidaan ilmaista euromääräisenä voittona tai tappiona tietyltä ajanjaksolta. Suuren yrityksen tulisi luonnollisesti tuottaa enemmän voittoa kuin pienen. Suhteellisesta kannattavuudesta puhutaan taas silloin kun lasketaan prosentteja; esimerkiksi, kuinka monta prosenttia voitto on myyntituotoista tai toimintaan sidotusta pääomasta. Näin voidaan verrata erikokoisten yritysten kannattavuutta. Prosenttilukua voidaan käyttää hyödyksi myös silloin, kun verrataan yrityksen kannattavuuden kehitystä eri vuosina. (Tomperi 2010, 18.) Jotta yrityksen toiminta olisi jatkuvaa, kannattavuus on ensiarvoisen tärkeää. (Tomperi 2010, 87).

Yrityksen tulosta pidetään kannattavuuden absoluuttisena mittarina. Kannattavuuden suhteellisia mittareita käytetään erikokoisten yritysten vertailemiseksi ja yhden yrityksen kannattavuuskehityksen seuraamiseksi. Tilinpäätösten perusteella kannattavuutta mitataan usein kahdella erityyppisellä suhteellisella mittareiden ryhmällä, voittoprosenteilla ja pääoman tuottoprosenteilla. Yleensä melko hyvään laskentatarkkuuteen johtava lähestymistapa on suhteuttaa yrityksen tulos liikevaihtoon, mutta se on yritysten vertailun kannalta heikompi. Laskennallisesti taas epätarkempi lähestymistapa on suhteuttaa yrityksen tulos sen käytössä olleisiin pääomiin, mutta se on yleensä vaateliaampi ja useita käyttötarkoituksia palveleva. Edellistä lähestymistapaa noudattavia tunnuslukuja kutsutaan voittoprosenteiksi, jälkimmäisen lähestymistavan mukaisia tunnuslukuja kutsutaan taas pääoman tuottoprosenteiksi. (Leppiniemi & Leppiniemi, 2006, 217.)

Kannattavuutta voidaan arvioida vain, jos voittoa tarkastellaan suhteessa johonkin toiseen lukuun. Esimerkiksi vuoden voittoa voidaan verrata edellisen vuoden voittoon, tai toisten samalla alalla toimivien ja samankokoisten yritysten voittoon. Kahden aivan erikoisen yrityksen voittoa ei voi verrata keskenään. Tavallisesti voittoa on kuitenkin tarkasteltava suhteessa ”vaadittavien voimavarojen panostukseen”, jotta kannattavuutta voidaan arvioida. Tämä voimavarojen panostus voidaan ilmaista oman pääoman tai koko pääoman muodossa. Koko pääoma tarkoittaa yri-

tyksen käyttämien varojen yhteenlaskettua arvoa ja oma pääoma taas jää jäljelle kun koko pääomasta on vähennetty yrityksen velat eli vieras pääoma. (Andersson, Ekström & Gabrielsson 2001, 40.)



Kuvio 2. Yrityksen terveyskolmio (Alhola 2000).

Kuviossa 2 kuvataan yrityksen terveyskolmiota, joka on rakennettu kannattavuuden varaan, koska sitä pidetään kaiken lähtökohtana menestykseen pitkällä aikavälillä. Kannattavuus käsittelee koko pääoman ja oman pääoman. Maksuvalmius kuvaa tulorahoituksen riittävyyttä. Vakavaraisuus taas kertoo yrityksen takaisinmaksukyvyistä, ja kuinka pääoma on rakentunut. Terveyskolmiossa on myös otettu huomioon yrityksen kasvu, koska sillä on usein suuri merkitys maksuvalmiuteen. Se saattaa siis vaatia paljon rahavaroja, eikä kovinkaan moni yritys pysty rahoittamaan kasvua positiivisella tulorahoituksella. (Alhola 2000, 148.)

3.1.1 Katetuotto

Yrityksen kannattavuuden arviointiin ja hallintaan käytetään katetuottolaskentaa, koska sillä saa hyvän ja yksinkertaisen laskentamallin lyhyen tähtäimen päätösten avuksi. Lähtökohtana tässä laskentatavassa on, että kustannukset jaetaan muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Katetuotto on siis tuottojen ja muuttuvien kustan-

nusten erotus. Tulos saadaan selville kun katetuotosta vähennetään kiinteät kustannukset. Poistoja, korkoja ja veroja pidetään tällöin kiinteinä kustannuksina. (Alhola & Lauslahti 2000, 66–67.) Se osasto tai toimintavaihtoehto, jolla on korkein katetuotto, pidetään tavallisesti kannattavimpana. Mutta tällainen käsitys voi johtaa harhaan, jos osasto jolla on korkea kate, aiheuttaa yrityksen yhteiskustannuksista suuren osan. (Andersson 2001, 64.) Alla katetuottolaskennan mukainen tuloslaskelma:

Tuotot (1)
 - Muuttuvat kustannukset
 = Katetuotto
 - Kiinteät kustannukset
 = Tulos

Katetuottoprosentti saadaan laskettua katetuottolaskennan mukaisesta tuloslaskelmasta seuraavasti:

$$\text{Katetuottoprosentti} = \frac{\text{Katetuotto} * 100}{\text{Tuotot}} \quad (2)$$

3.1.2 Pääoman tuottoprosentti

Pääoman tuottoaste on yksi yleisimmin käytetyistä yritystoiminnan ja kannattavuuden tunnusluvuista. Aikaisemmin on tarkasteltu kannattavuutta sekä absoluuttisesti että suhteellisesti. Pääoman tuottoaste kuvaa suhteellisesti toiminnan kannattavuutta. Se saadaan suhteuttamalla yrityksen liikevoitto sijoitettuun pääomaan. (Alhola 2000, 140.) Pääoman tuottoprosentti kertoo vuosikorosta, jonka yritys ansaitsee toimintansa avulla sitomalleen pääomalle. Pääoman tuottoprosentista on johdettu useita sovelluksia. Toisistaan ne eroavat siitä, kenen kannalta yrityksen tuloentuottamiskykyä tarkastellaan. Yleisimmät vaihtoehdot ovat omanpääoman sijoittajan, oman tai vieraan pääoman sijoittajien ja kansantaloudellinen näkökulma.

Valitun näkökulman mukaisesti voidaan puhua oman pääoman tuotto prosentista ja kokopääoman tuotto prosentista eli kansantaloudellisesta kannattavuudesta. (Leppiniemi 2006, 220.)

Pääoman tuotto prosentti saadaan laskettua tilikauden voitto jaettuna pääomalla ja kertomalla sadalla (kaava 3):

$$\text{Pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Voitto}}{\text{Pääoma}} * 100 \quad (3)$$

Oman pääoman tuotto prosentti. Kannattavuutta voidaan mitata myös oman pääoman sijoittajan näkökulmasta. (Kallunki & Kytönen 2004, 77). Oman pääoman sijoittajalle jää tilikauden voitto, joka on saatu, kun muiden sidosryhmien yritykseltä saamat korvaukset on vähennetty. Tavanomaisesti tunnusluvun osoittajan voittona käytetään korjattua tilikauden voittoa. Korjatusta voitosta on eliminoitu satunnaiset erät. Tilikauden voittoon taas lisätään satunnaiset kulut ja siitä vähennetään satunnaiset tuotot. Tunnusluvussa nimittäjänä oleva *Oma pääoma* on yleensä taseen mukainen oma pääoma, jota on oikaistu tilinpäätössiirroilla. Korjauksena taseen mukaiseen omaan pääomaan lisätään yleensä laskennallisella verolla vähennetty tilinpäätössiirtojen määrä. Koska tunnusluvun tavoitteena on kuvata, kuinka suuri tuotto tilikauden aikana käytettävissä olleella omalla pääomalla on aikaan saatu, on ihan normaalia, että nimittäjänä käytetään tilikauden alun eli edellisen tilikauden päättävän taseen mukaisen ja tilikauden päättymishetken oman pääoman keskiarvoa. (Leppiniemi 2006, 221.) Tämä tunnusluku on yksi tärkeimmistä omistajien ja sijoittajien mittareista, jotka kuvaavat kannattavuutta (Kauppa-lehti, [viitattu 5.1.2012]).

Oman pääoman tuotto prosentissa tilikauden voitto jaetaan omalla pääomalla ja kerrotaan sadalla (kaava 4):

$$\text{Oman pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Voitto}}{\text{Oma pääoma}} * 100 \quad (4)$$

Oman pääoman tuottoprosentin ohjearvoiksi on määritelty seuraavat (Kauppalehti, [viitattu 5.1.2012]):

Yli 20 % erinomainen

15 – 20 % hyvä

10 – 15 % tyydyttävä

5 – 10 % välttävä

alle 5 % heikko

Sijoitetun pääoman tuottoprosentti. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti on yksi yleisemmistä mittareista, joka kuvaa yrityksen kannattavuutta. Tuottoprosentti saadaan yritykseen sijoitetulle, korkoa ja muuta tuottoa vaativalle pääomalle. Tämä on toimialoista riippumaton tunnusluku. Sijoitetun pääoman tuottoa täytyy tarkastella samanaikaisesti oman ja vieraan pääoman sijoittajan näkökulmasta. (Drury 2006, 381.) Sijoitetun pääoman tuottoprosentti lasketaan jakamalla tilikauden voitto ja rahoituskulut sijoitetulla pääomalla ja kertomalla sadalla (kaava 5):

$$\text{Sijoitetun pääoman tuottoprosentti: } \frac{(\text{Voitto} + \text{Rahoituskulut})}{\text{Sijoitettu pääoma}} * 100 \quad (5)$$

Laskentakaavassa osoittajan voitto lasketaan samalla lailla kuin oman pääoman tuottoprosenttia laskettaessa. Rahoituskuluilla taas tarkoitetaan vieraan pääoman sijoittajan tuottoa, korkoja sekä mahdollisia provisioita ja vastaavia rahoitustuottoja. Nimittäjällä puolestaan tarkoitetaan omaa pääomaa kokonaisuudessaan sekä sijoitettua vierasta pääomaa. Omaan pääomaan on syytä tehdä samat korjaukset kuin oman pääoman tuottoprosentillekin omassa pääomassa eli siihen lisätään yleensä laskennallisella verolla vähennetty tilinpäätössiirtojen määrä. Sijoitetusta pääomasta käytetään tilikauden alun ja lopun keskiarvoa, koska tunnusluvulla on tarkoitus kuvata, kuinka suuren tuoton tai vuosikoron yritys ansaitsee siihen sijoite-

tulle pääomalle. Edellisen tilikauden taseesta saadaan tilikauden alun pääoma. (Leppiniemi 2006, 225.)

Sijoitetun pääoman tuottoprosentin ohjearvot ovat seuraavat (Suomeen asiakas-tieto, [viitattu 5.1.2012]):

yli 15 % = hyvä

9 – 15 % = tyydyttävä

0 – 9 % = välttävä

alle 0 % = heikko

3.1.3 Nettotulosprosentti

Nettotulosprosentti mittaa yrityksen kannattavuutta eli sitä, kuinka paljon liikevaihdosta on jäänyt jäljelle tulosta, kunnes kaikki tuloslaskelmassa olevat operatiiviset ja ei-operatiiviset kulut on vähennetty liikevaihdosta. Tunnusluku kertoo, mikä on yrityksen hinnoitteluvoima, kustannuskontrolli ja – tehokkuus. Tästä tuloksesta yritys maksaa omistajille osinkoa ja investoi loppuosan takaisin liiketoimintaansa. Tunnusluvun arvo on sitä korkeampi, mitä parempi on hinnoitteluvoima ja mitä parempi kustannustehokkuus yrityksellä on. (Seppänen 2011, 75.)

Nettotulosprosentti lasketaan jakamalla oikaistu tulos (=nettotulos) liikevaihdolla ja kertomalla sadalla (kaava 6):

$$\text{Nettotulosprosentti} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liikevaihto}} * 100 \quad (6)$$

3.1.4 Voittoprosentti

Voittoprosentti-tunnusluku ilmaisee prosentteina saadun voitto-osuuden, ja se saadaan jakamalla tulosta kuvaava jäämä liikevaihdolla. Voittoprosentti-tunnusluku soveltuu parhaiten yhden yrityksen kehityksen seuraamiseen. Tunnusluvun muutokset kertovat muutoksista joko kannattavuudessa tai yrityksen toimintatavoissa ja toiminnan painopisteissä. (Leppiniemi 2006, 218.)

Voittoprosentti lasketaan jakamalla tilikauden voitto myyntituotoilla ja kertomalla sadalla (kaava 7):

$$\text{Voittoprosentti} = \frac{\text{Voitto}}{\text{Myyntituotot}} * 100 \quad (7)$$

Voittoprosentille annetut ohjearvot on määritelty seuraavasti (Suomeen asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]):

yli 10 % = hyvä

5- 10 % = tyydyttävä

alle 5 % heikko

3.1.5 Myyntikateprosentti

Lyhyen aikavälin kannattavuuden tunnuslukuja ovat myyntikate ja käyttökate. Myyntikateprosentti kertoo, kuinka paljon liikevaihdosta on jäänyt katetta myyntiä vastaavien muuttuvan luonteisten tavarahankintojen jälkeen. (Alhola 2000, 138.) Myyntikate saadaan, kun liikevaihdosta vähennetään muuttuvat kustannukset (kaava 8):

$$\begin{aligned} & \text{Liikevaihto} && (8) \\ & - \text{Muuttuvat kustannukset} \\ & = \text{Myyntikate} \end{aligned}$$

Tämän jälkeen voidaan selvittää suhteellinen myyntikate eli myyntikate-%, joka lasketaan myyntikate jaettuna liikevaihdolla ja kertomalla sadalla (kaava 9):

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Myyntikate} * 100}{\text{Liikevaihto}} && (9) \end{aligned}$$

Myyntikate prosentteina ilmaistuna on käyttökelpoinen tunnusluku esimerkiksi vertailtaessa saman toimialan yrityksiä keskenään, mutta eri toimialojen vertailussa tätä tunnuslukua ei voida yleensä käyttää. Toimialavertailussa myyntikateprosenttia luotettavampi onkin käyttökateprosentti. (Alhola 2000, 138.)

3.1.6 Käyttökateprosentti

Käyttökate kuvaa yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tuloksen ennen poistoja, ja se kertoo yrityksen liikevaihdosta jäljelle jäävän katteen, kun siitä vähennetään yrityksen toimintakulut. (Kauppalehti, [viitattu 5.1.2012]). Käyttökate saadaan kun myyntikatteesta vähennetään kiinteät kustannukset. Käyttökate selvitetään tuloslaskelmasta, jolloin tuloslaskelman liikevoittoon lisätään poistot ja mahdolliset arvonalentumiset. (Alhola 2000, 138.) Tunnusluvun arvoa on verrattava saman toimialan yritysten kesken. (Suomen asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]). Käyttökateprosentti lasketaan käyttökate jaettuna liikevaihdolla ja kertomalla tulos sadalla (kaava 10):

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Käyttökate} * 100}{\text{Liikevaihto}} && (10) \end{aligned}$$

Käyttökateen ohjearvoksi on sanottu palvelualalla olevan 5-10 prosenttia (Suomen asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]).

3.1.7 Liiketulosprosentti

Tuloslaskelman ensimmäinen välitulos on liiketulos eli liikevoitto. Liiketulos kertoo, kuinka paljon liiketoiminnan tuotoista on jäljellä ennen rahoituseriä ja veroja. Yksittäisen yrityksen kehitystä toimialojen sisällä voi seurata tunnusluvun avulla. Sen lisäksi sillä pystyy vertaamaan myös eri toimialojen yrityksiä keskenään. (Yritys-Suomi, [viitattu 5.1.2012])

Liiketulosprosentissa tilikauden liiketulos jaetaan liikevaihdolla ja kerrotaan sadalla (kaava 11):

$$\text{Liiketulos - \%} = \frac{\text{Liiketulos} * 100}{\text{Liikevaihto}} \quad (11)$$

Liiketuloksen ohjearvoksi on määritelty seuraavat (Suomen asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]):

yli 10 % = hyvä

5 – 10 % = tyydyttävä

alle 5 % = heikko

3.1.8 Bruttokateprosentti

Bruttokateprosentilla mitataan yrityksen myyntitoiminnan, hankinnan ja valmistustoiminnan kannattavuutta ennen liiketoiminnan kiinteitä kuluja, rahoituskuluja ja

veroja. Tunnusluku kertoo erityisesti yrityksen hinnoitteluvoimasta. Bruttokatetta pidetään erittäin tärkeänä menestyksen mittarina, sillä se kertoo kuinka paljon myyntihinnassa on katetta. Tunnusluvun arvo on sitä korkeampi mitä parempi hinnoitteluvoima yrityksellä on. (Seppänen 2011, 76–77.) Bruttokateprosentti lasketaan bruttokate jaettuna liikevaihdolla ja kertomalla sadalla (kaava 12):

$$\text{Bruttokate- \%} = \frac{\text{Bruttokate} * 100}{\text{Liikevaihto}} \quad (12)$$

3.1.9 Kannattavuuden parantaminen

Yrityksen toiminnassa peruslähtökohtana on liiketoiminnan kannattavuus. Kun kannattavuutta halutaan parantaa, on tunnettava siihen vaikuttavat seikat. Riittävä katetuoton määrä on yksi edellytys kannattavaan toimintaan. Yrityksen lopullisesta tuloksesta täytyy vähentää kiinteät kulut, jolloin saadaan lopullinen kannattavuus. Kannattavuuteen vaikuttaa neljä seuraavaa seikkaa: myytyjen tuotteiden määrä, hinta, muuttuvat kustannukset ja kiinteät kustannukset. Myynnin määrää kasvattamalla tai myytävien tuotteiden hintaa nostamalla voidaan kannattavuutta parantaa. Kannattavuutta voidaan myös parantaa niinkin luonnollisella asialla kuin kustannuksia karsimalla. (Eklund & kekkonen 2011, 70.)

3.2 Vakavaraisuus

Mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa koko pääomasta, sitä vakavaraisempi yritys on. Näin ollen sillä on paremmat mahdollisuudet selviytyä taloudellisista hankaluuksista. (Kotro 2007, 16.) Tomperi (2010, 91) määrittelee vakavaraisuuden yrityksen kyvyksi selviytyä pitkällä aikavälillä. Vakavaraisuuden tunnusluvut ovat apuvälineitä, joita käytetään tilinpäätösinformaation analysoinnissa. Ne muuntavat vertailukelpoiseksi yrityksen rahamääräisen tilinpäätösinformaation muiden erisuuruisten yritysten kanssa. Lisäksi tunnusluvut tuottavat uutta tietoa. (Seppänen 2011, 63.)

3.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaisuusaste on yksi vakavaraisuuden tunnusluku. Omavaraisuusaste kertoo, miten yrityksen rahoitustarve on hoidettu sijoitusten ja yritykseen jätettyjen voittojen kautta. Mitä vähemmän velkaa yrityksellä on, sitä parempi on omavaraisuusaste.

Omavaraisuusaste lasketaan jakamalla oikaistu oma pääoma oikaistun taseen loppusummalla, josta on vähennetty saadut ennakot ja tulos kertomalla sadalla (kaava 13):

$$\text{Omavaraisuusaste- \%} = \frac{\text{Oikaistu oma pääoma} * 100}{\text{Oikaistu taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \quad (13)$$

Edellä esitetty tunnusluku kuvaa yrityksen omistajien omien varojen osuutta yrityksen kokonaisrahoituksesta. (Kallunki 2004, 80).

Ohjearvot on määritelty seuraavasti (Asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]):

yli 40 % = hyvä

20–40 % = tyydyttävä

alle 20 % = heikko

3.2.2 Suhteellinen velkaantuneisuus

Vakavaraisuutta voidaan mitata myös suhteellisella velkaantuneisuudella. Tämä on parempi mittari mittaamaan vakavaraisuutta, jos yrityksen käyttöomaisuus on eri-ikäistä ja poistomenetelmät poikkeavat toisistaan. (Kallunki 2007, 82.) Velkaantuneisuusprosentissa oikaistun taseen veloista vähennetään ennakkomaksut ja jaetaan liikevaihdolla ja tulos kerrotaan sadalla (kaava 14):

$$\text{Velkaantuneisuus \%} = \frac{\text{Oikaistun taseen velat} - \text{Ennakkomaksut} * 100}{\text{Liikevaihto}} \quad (14)$$

Suhteelliselle velkaantuneisuudelle on annettu seuraavat ohjeavot (Kallunki 2007, 82.):

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

3.2.3 Velkaantuneisuusaste

Velkaantumisaste on sitä alempi, mitä suurempi osa yrityksen pääomasta on rahoitettu omalla pääomalla (Andersson 2001, 173). Jos velkaantumisasteen arvoksi saadaan esimerkiksi kaksi se tarkoittaa, että vierasta pääomaa on kaksi kertaa enemmän kuin omaa pääomaa. (Alhola 2000, 153). Velkaantuneisuusasteessa korollinen vieras pääoma jaetaan omalla pääomalla (kaava 15):

$$\text{Velkaantuneisuusaste} = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma}}{\text{oma pääoma}} \quad (15)$$

3.2.4 Net gearing (nettovelkaantuneisuusaste)

Net gearing -prosentti mittaa yrityksen velkaantuneisuutta. Tunnusluku kuvaa yrityksen korollisen nettovelan ja oman pääoman suhdetta. Saatu luku kertoo omistajien yritykseen sijoittamien omien pääomien ja rahoittajilta lainattujen korollisten velkojen suhteen. Jos oma pääoma on negatiivinen, tunnusluvun arvoksi tulee aina suuri ja yritys on käytännössä nettovelaton. Tunnusluvun avulla pystytään vertaamaan eri toimialojen velkaantuneisuutta (Kauppalehti, [viitattu 23.1.2012].)

Net Gearingprosentissa korollisesta vieraasta pääomasta vähennetään likvidit rahavarat ja jaetaan omalla pääomalla ja kerrotaan sadalla (kaava 16):

$$\text{Net Gearing -\%} = \frac{(\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{likvidit rahavarat}) * 100}{\text{oma pääoma}} \quad (16)$$

Tunnusluvun viitteelliset ohjearvot ovat seuraavat (Kauppalehti, [viitattu 23.1.2012].):

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

Jos likvidejä rahavaroja ei vähennetä korollisista veloista, tällöin käytetään termiä gearing. Gearingprosentti lasketaan korollinen vieras pääoma jaettuna omalla pääomalla ja kertomalla sadalla (kaava 17):

$$\text{Gearing -\%} = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma} * 100}{\text{oma pääoma}} \quad (17)$$

Mitä korkeampi on nettovelkaantuneisuusasteen arvo, sitä korkeampi on yrityksen velkaantuneisuus. Jos yrityksellä on korkea velkaantuneisuusarvo, se ei välttämättä saa rahoittajilta lisää lainaa. Tunnusluvun arvon ollessa 100, yrityksen omistajien ja rahoittajien pääomapanokset ovat yhtä suuret. Tässä tilanteessa yrityksen rahoitustilanne on vielä jokseenkin tasapainoinen. (Kauppalehti, [viitattu 23.1.2012].)

3.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius tutummin likviditeetti tarkoittaa kykyä selviytyä lyhytaikaisista maksusitoumuksistaan. Maksuvalmius kuvaa yrityksen lyhyen aikavälin rahoituksen riittävyttä. (Kallunki 2004, 84.) Yrityksen rahojen tulee riittää joka hetki erääntyvien maksujen maksamiseen. Jos yrityksen käteisvarat riittävät kattamaan yhden kuukauden kustannukset, tällöin voidaan katsoa yrityksen maksuvalmiuden olevan kunnossa. Aloittava yritys tarvitsee toiminnan alkuvaiheessa 2-3 kuukauden menoja vastaavan määrän rahaa tililleen, koska tulorahoitus on alkuvaiheessa vähäinen. Jos yrityksen liiketoiminta on kannattavaa, siitä seuraa hyvä maksuvalmius. Kannattavasta toiminnasta syntyvä voitto kertyy yrityksen pankkitilille ja näin yrityksen maksuvalmiudellinen tila paranee. (Kotro 2007, 14–15.)

Vaikka yritystoiminta olisi kannattavaa, voi sillä silti olla huono maksuvalmius. Se voi johtua muun muassa suurista lainan lyhennyksistä. Tällöin voitosta syntyvä tulorahoitus ei olekaan riittävän suuri lyhennysten rahoittamiseen, ja siksi yritys tarvitsee pääomarahoitusta, esimerkiksi uutta lainaa varmistaakseen riittävän maksuvalmiuden. (Kotro 2007, 15.)

Jos yritystoiminta on kannattamatonta, maksuvalmius on usein huono, koska myyntituotot eivät riitä edes kattamaan toiminnan normaaleja menoja. Tähän tarkoitukseen joudutaan käyttämään yritykseen sijoitettuja pääomia. Joskus taas tappiollisella yrityksellä voi olla hyvä maksuvalmius. Se saattaa johtua suuresta pääomarahoituksesta, tai pitkistä maksuajoista tavarantoimittajille. (Kotro 2007, 15.)

Nettokäyttöpääoma. Yrityksen maksuvalmiutta voidaan kuvata nettokäyttöpääomaprozentilla, joka kertoo likviditeetin kehityksestä suhteessa liikevaihtoon. Nettokäyttöpääomaprosentti saadaan, kun nettokäyttöpääoman jaetaan liikevaihdolla ja kerrotaan sadalla (kaava 18):

$$\text{Nettokäyttöpääoma- \%} = \frac{\text{Nettokäyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto}} * 100 \quad (18)$$

Nettokäyttöpääomassa vaihtuvista vastaavista vähennetään lyhytaikainen vieras pääoma. Nettokäyttöpääoman tarkoitus on kertoa, kuinka suuri osa yrityksen vaihto- ja rahoitusomaisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla ja pitkäaikaisella vieraalla pääomalla. (Kallunki 2004, 85.)

3.3.1 Staattinen maksuvalmius

Kun tarkastellaan staattista maksuvalmiutta, sen kohteena on tase ja sen rakenne. Tarkoituksena on selvittää mikä on nopeimmin maksettavaksi tulevien sitoumusten suhde niiden maksamiseen käytettäviin varoihin. Staattinen maksuvalmius tarkastelee tilannetta tietyssä hetkenä. Staattisella maksuvalmiudella on suuri merkitys tulkittaessa yrityksen maksuvalmiustilannetta. Nettokäyttöpääoman avulla on helpompi ymmärtää staattista maksuvalmiutta. (Salmi 2010, 178.)

Nettokäyttöpääoma kertoo välittömän maksuvalmiuden periaatteesta. Yrityksellä on tietynä päivänä tietty määrä velvoitteita, jotka on hoidettava viimeistään vuoden kuluttua, suurimmaltaan osaltaan nopeammin. Tämän takia tarvitaan resursseja eli likvidejä varoja. Niitä on syytä olla niin paljon, että velvoitteiden hoito ei vaarannu missään vaiheessa. Jos nettokäyttöpääoma on negatiivinen, se tarkoittaa että likviditeettiä on vähemmän kuin velvoitteita. Rahoitusriski kasvaa, kun lyhytaikaisella pääomalla rahoitetaan pitkäkestoisempaa omaisuutta. Staattinen näkökulma jättää huomioimatta sen, että yrityksessä myydään tuotteita ja palveluita kokoajan ja tämä prosessi tuottaa jatkuvasti likviditeettiä. Maksuvalmiutta on hyvä tarkastella quick ration ja current ration avulla. (Salmi 2010, 179.)

Quick ratio. Quick ratio (QR) on välittömän maksuvalmiuden suppeampi mittari. Se laskee likviditeetiksi vain kaikkein nopeimmin ja halvimmalla rahaksi muutettavat taseen erät. Käteiskassaa, pankkitilejä ja rahoitusarvopapereita kutsutaan yhteisnimellä rahoitusomaisuus. On kuitenkin muistettava, että QR on melko karkea tunnusluku. (Salmi 2010, 180.)

Quick Ration (QR) laskukaavassa rahoitusomaisuus jaetaan lyhytaikaisella vieraalla pääomalla, josta vähennetään saadut ennakkomaksut (kaava 19):

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{Saadut ennakkomaksut}} \quad (19)$$

Saadut ennakkomaksut vähennetään lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta, vaikkakin ne ovat velkaa, mutta niitä ei makseta normaalisti takaisin. Yleensä ne on käytetty esimerkiksi raaka-aineiden rahoitukseen. (Salmi 2010, 180.)

Ohjeelliset QR:n arvot ovat seuraavat:

yli 1,0	hyvä
0,5 – 0,9	tydyttävä
alle 0,5	heikko

Quick ration arvo 1,0 tarkoittaa, että likviditeettiä on yhtä paljon kuin lyhyttä velkaa eli tällöin velka on hallinnassa. Arvon 0,5 arvioidaan olevan jo liikaa ja maksuvalmiusongelma on hyvin todennäköinen, koska luku tarkoittaa kahdenkertaista lyhyen velan kuormaa likviditeettiin suhteutettuna. (Salmi 2010, 180.)

Current ratio. Current ratiossa (CR) taas tarkastellaan maksuvalmiutta koko nettokäyttöpääoman näkökulmasta. Likviditeetti käsitetään siinä laajemmin ja hieman pidemmällä aikavälillä. Tässä lasketaan likviditeettiin myös vaihto-omaisuus. Tämän takia vieraasta pääomasta ei vähennetä saatuja ennakkomaksuja. (Salmi 2010, 181.)

Current ration (CR):n laskukaavassa osoittajassa vaihto-omaisuus ja rahoitusomaisuus lasketaan yhteen, joka jaetaan lyhytaikaisella vieraalla pääomalla (kaava 20):

$$\frac{\text{Vaihto-omaisuus} + \text{rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}} \quad (20)$$

Vaihtuvista vastaavista vähennetään sellaiset erät, jotka eivät ole käytettävissä maksuvalmiuden hoitoon lähimmän vuoden aikana. Current ratio saattaa olla hyvin käyttökelpoinen lainantajan näkökulmasta. (Salmi 2010, 181.) Finnvera Oyj:n toimialatilastossakin on nähtävissä vain current ratio eikä quick ratiota lainkaan. (Liite 6) Vaihto-omaisuus on kuitenkin yleensä hyvin nopeasti realisoitavissa kun yritystoiminta epäonnistuu (Salmi 2010, 181).

Ohjeelliset CR:n arvot:

yli 2,0	hyvä
1,0 – 1,9	tydyttävä
alle 1,0	heikko

3.3.2 Dynaaminen maksuvalmius

Maksuvalmiuden toinen osa on dynaaminen maksuvalmius. Se käsittää yrityksen kyvyn hoitaa riittävän tulorahoituksen juoksevien menojen kattamiseen, eli tässä on kyse tulorahoituksen riittävydestä menojen ja korkojen maksamiseen. Tunnuslukuina käytetään yleensä rahoitusjäämä- ja rahoitustulosprosenttia. Rahoitustulosprosentilla voidaan laskea rahoitustuloksen riittävyttä menojen kattamiseen. (Alhola 2000, 149 - 151.)

Rahoitustulosprosentti saadaan rahoitustulos jaettuna liikevaihdolla ja kertomalla sadalla (kaava 21):

$$\text{Rahoitustulos- \%} = \frac{\text{Rahoitustulos}}{\text{Liikevaihto}} * 100 \quad (21)$$

3.4 Muut menestystä kuvaavat mittarit

Yritystoiminnan menestystä voidaan tutkia myös liikevaihdon muutosprosentin avulla, jolla näkee selkeästi yrityksen vuosittaisen kasvun tai laskun liikevaihdossa. Yrityksen mahdollista kriisiherkkyyttä kuvaa myös hyvin Laitisen Z-luku, jonka on kehittänyt professori Erkki K. Laitinen. Z-lukua käytetään pääosin konkurssin ennustamisessa (Niskanen & Niskanen 2003, 110).

3.4.1 Liikevaihdon muutosprosentti

Liikevaihdon muutosprosentti kertoo liikevaihdon kasvun tai laskun edelliseen tilikauteen verrattuna. Tunnusluvun arvosta näkee, onko yrityksen toiminta laajentunut vai pienentynyt viimeisimmällä tilikaudella. Tilikausi on normaalisti 12 kuukautta, mutta esimerkiksi ensimmäisenä vuonna se voi olla yli tai ali 12 kuukautta, jolloin se muutetaan vastaamaan normaalia tilikautta. Tunnuslukua käytetään yleensä toimialakohtaisesti volyymin kehityksen mittarina. (Suomen asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]).

Liikevaihdon muutosprosentissa tilikauden liikevaihdosta vähennetään edellisen tilikauden liikevaihto, joka taas jaetaan edellisen tilikauden liikevaihdolla ja lopuksi kerrotaan sadalla (kaava 22):

Liikevaihdon muutos-%=

$$\frac{\text{Tilikauden liikevaihto} - \text{edellisen tilikauden liikevaihto} * 100}{\text{Edellisen tilikauden liikevaihto}} \quad (22)$$

(Suomen asiakastieto, [viitattu 5.1.2012]).

3.4.2 Laitisen Z-luku

Laitisen z-luku koostuu maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvuista, ja näin ollen antaa tarkan kokonaiskuvan yrityksen toiminnan edellytyksistä. Luvulla voidaan arvioida kannattavuuden yleistä menestymistä ja taloudellista suorituskykyä. (Niskanen 2003, 110.)

Laitisen z-luvussa rahoitustulosprosentti kerrotaan 1,77:llä , quick ratio 14,14:llä ja omavaraisuusaste 0,54:llä (kaava 23):

$$\text{Z-luku} = (1,77 * \text{rahoitustulosprosentti}) + (14,14 * \text{quick ratio}) + (0,54 * \text{omavaraisuusaste}) \quad (23)$$

Z-luvun ohjeelliset arvot on määritelty seuraavasti (Kauppalehti, [viitattu 23.1.2012]):

Erinomainen	yli 40
Hyvä	28 -40
Tyydyttävä	18 – 28
Heikko	5 – 18
Surkea	alle 5

3.5 Valitut mittarit

Yrityksen menetyksellisyyden mittaamiseksi on valittu kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta parhaiten kuvaavia tunnuslukuja. Kannattavuuden tunnusluvuista on valittu käyttökate-, oman pääoman tuotto-, sijoitetun pääoman tuotto-, nettotulos- ja voittoprosentti. Näitä tunnuslukuja analysoimalla pystytään kuvaamaan parhaiten yritysten menestyksellisyyttä kolmen ensimmäisen elinvuoden aikana. Lyhyen aikavälin kannattavuutta voidaan mitata tuloslaskelmasta esimerkiksi katetuottolaskelman avulla. Taseesta taas nähdään pitkän aikavälin tunnus-

lukuja. Jotta kannattavuuden tunnuslukujen arvioinnista tulee realistinen, tunnuslukuja on tarkasteltava useammalta vuodelta.

Maksuvalmiuden tunnusluvuista lasketaan quick ratio, current ratio, rahoitustulosprosentti sekä nettokäyttöpääoma. Näillä maksuvalmiuden tunnusluvuilla selvitetään yrityksen kykyä selviytyä päivittäisistä menoistaan, ja siksi se kuvaa hyvin yrityksen menestymistä. Jotta yritys voisi toimia sujuvasti, sillä on oltava riittävästi likvidejä varoja.

Vakavaraisuuden tunnusluvuista mittareiksi on valittu omavaraisuusaste- ja velkaantuneisuusprosentti. Näiden tunnuslukujen avulla selvitetään, millainen kyky yrityksellä on hoitaa vieraan pääoman kustannukset sekä sitä, mikä on yrityksen omaisuuden arvo suhteessa vieraaseen pääomaan.

4 ESIMERKKIANALYYSI NUORTEN YRITYSTEN MENESTYKSEN ANALYSOINNISTA

Tässä luvussa käsitellään kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja yrityksen tilinpäätöstietojen pohjalta. Tarkastelun kohteena on kolme nuorta fysioterapia-yritystä, jotka on perustettu vuonna 2007. Näiden yritysten ensimmäisten vuosien liiketoiminnan menestyksellisyys lasketaan tunnuslukujen avulla. Näiden tietojen pohjalta yritysneuvojat saavat tarkemman kuvan, kuinka kyseisen toimialan yritykset ovat menestyneet ensimmäisenä kolmena vuotena.

Mittareiksi on valittu kannattavuuden tunnusluvuista käyttökate-, oman pääoman tuotto-, sijoitetun pääoman tuotto-, nettotulos- ja voittoprosentti. Maksuvalmiuden tunnusluvuista lasketaan quick ratio, current ratio, rahoitustulosprosentti sekä nettokäyttöpääoma. Vakavaraisuuden tunnusluvuista mittareiksi on valittu omavaraisuusaste- ja nettovelkaantumisaste. Valinnan jälkeen lasketaan mittareille arvot ja verrataan saatuja tuloksia edellisiin vuosiin, kilpailijoihin ja toimialan vastaaviin tietoihin. Saatujen aineistojen pohjalta on laskettu eri tunnuslukuja ja näiden tulosten pohjalta on analysoitu saatuja tuloksia sekä tehty erilaisia kuvioita ja taulukoita.

4.1 Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan 3 nuorta fysioterapia yritystä

Opinnäytetyön toimeksiantaja on Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava. Vuodesta 1992 alkaen Seinäjoelle perustettu Uusyrityskeskus on auttanut aloittavia yrittäjiä liiketoiminnan alkuvaiheessa. Palveluihin kuuluvat pääosin liiketoiminnan perustamiseen liittyvät neuvontapalvelut. (ks. s. 10) Työn tavoitteena on suunnitella ja tuoda uutta näkökulmaa tilinpäätösanalyysin avulla yritysneuvojien avuksi. Tarkoituksena on auttaa tilinpäätösanalyysin avulla yritysneuvoja, jotta he voivat vuorostaan auttaa tulevia yrittäjiä jo muutaman vuoden toimineiden yrittäjien kautta. Toteutus tehdään opinnäytetyössä tilinpäätösanalyysinä.

Analysoitaviksi yrityksiksi on valittu kolme Etelä-Pohjanmaalla toimivaa fysioterapia-alan yritystä. Tässä työssä yritysten menestyksellisyyttä on tarkasteltu kolmen vuoden ajalta.

4.2 Tutkimusmenetelmät

Työn tutkimusmenetelmänä on yritysten tapaustutkimus. Tietoa kerätään Uusyrityksiltä saaduista suunnittelulaskelmista sekä asiakkaiden tilinpäätöstiedoista. Kun lukuja analysoidaan, saadaan mielenkiintoista tietoa nuorten fysioterapiayritysten taloudellisesta tilanteesta.

Työn tutkimuksen aineistona on käytetty kolmen ensimmäisen vuoden suunniteltuja kannattavuus- ja budjettilaskelmia sekä yritysten tilinpäätöstietoja vuosien 2008–2010 ajalta. Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan asiakkaat ovat itse laatineet laskelmansa ensimmäiselle kolmelle vuodelle yritysneuvojen avustamana. Tilinpäätöstiedot on saatu suoraan oikaistuina tilinpäätöstietoina.

Joidenkin yritysten kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvuista on laskettu suunnitellut ja toteutuneet tunnusluvut, ja niitä vertailtu keskenään ja osassa on laskettu pelkästään toteutuneet tunnusluvut suunniteltujen lukujen puuttuessa.

4.3 Kannattavuuden arviointi

Fysioterapia-yritysten kannattavuutta arvioidaan siten, että tulokset on helposti esitettävissä Uusyrityskeskuksen yritysneuvojille. Jotta kannattavuuden tunnuslukujen analyysistä tulee realistinen, tunnuslukuja on laskettava ja tarkasteltava useammalta vuodelta. Kannattavuutta mitataan kolmen vuoden ajalta. Kannattavuuden tunnusluvuista on laskettu oman pääoman tuotto-, sijoitetun pääoman tuotto-, nettotulos- ja käyttökateprosentit. Voittoprosenttia voidaan myös käyttää mitattaessa yrityksen kannattavuutta.

Oman pääoman tuottoprosentti

Oman pääoman tuottoprosentti mittaa omistajan saamaa tuottoa sijoittamalleen pääomalle. Tavoitetaso määräytyy oman pääoman tuottoprosentissa omistajien asettaman tuottovaatimuksen mukaan, johon vaikuttaa sijoitukseen liittyvä riski.

Yrityksen on saatava omalle pääomalle tuottoa vieraan pääoman lisäksi. (Yritystutkimus 2011, 65.) Oman pääoman tuotto prosentissa voitto jaetaan omalla pääomalla ja kerrotaan sadalla. Tunnusluku on esitetty taulukkona, koska se on helpommin luettavissa, kun arvot poikkeavat toisistaan melkein parilla tuhannella.

Yritys A:n toteutunut oman pääoman tuotto- % (kaava 4) vuonna 2008 =

$$\frac{-5333}{-6000} * 100 = 59,26 \%$$

Taulukkoon yksi on koottu A, B ja C -yritysten oman pääoman tuotto prosentit vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

Taulukko 1. Yritysten oman pääoman tuotto prosentit vuonna 2008-2010.

Oman pääoman tuotto prosentti (toteutuma)

	Yritys A	Yritys B	Yritys C
2008	59,26	0,00	-157,14
2009	-950,00	-366,67	-87,50
2010	-1900,00	85,71	66,67

Yritysten oman pääoman tuotto prosentit ovat alkuvuosina reilusti miinuksella. Tämä arvo johtuu siitä, että oma pääoma on kovasti miinuksella. Esimerkiksi yritys C:n vuoden 2008 oma pääoma on ollut miinuksella 7000 €. Tästä johtuen oman pääoman tuotto prosentti on miinuksella. Vuonna 2010 yritys B:n ja C:n tuotto prosentti on saatu kääntymään parempaan päin, koska oma pääoma on saatu plusosan puolelle.

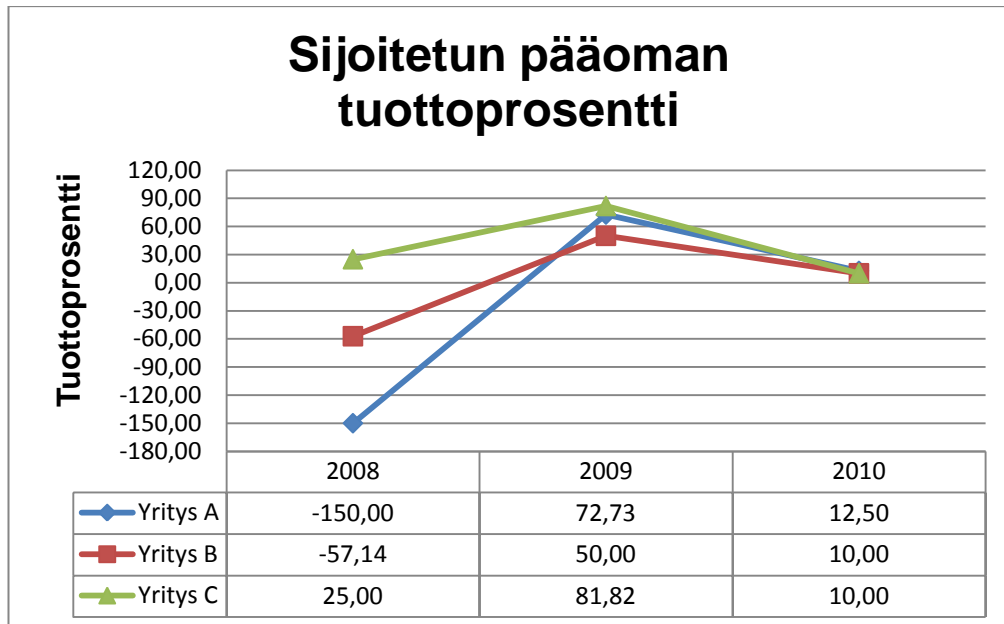
Tunnusluvulle ei voida esittää järkevää tulkintaa, kun sen arvo on nolla (0) tai negatiivinen. Tunnusluvun arvon ollessa 20 % tai yli, puhutaan erinomaisesta oman pääoman tuotto prosentista. Vuonna 2008 yritys A:n, vuonna 2010 yritys B:n ja C:n oman pääoman tuotto prosentit ovat olleet positiivisia ja näin omistajien on ollut mahdollista saada tuottoa sijoittamalleen pääomalle.

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti kertoo, paljonko yritys on saanut tuottoa sijoittamalleen pääomalle. Siinä lasketaan nettotulos, rahoituskulut sekä verot yhteen vuoden ajalta ja jaetaan keskimäärin sijoitetulla pääomalla. Tulos kerrotaan sadalla. Sijoitettu pääoma saadaan lisäämällä omaan pääomaan korolliset velat. Tunnuslukua kasvattavat sijoitetun pääoman väheneminen ja nettovoiton lisääntyminen, kun taas tunnusluvun arvo pienenee, kun sijoitettu pääoma kasvaa ja nettovoitto pienenee. Sijoitetun pääoman tuotolla on tarkoitus tuottaa enemmän tuottoa kuin mitä sijoitetun pääoman kustannukset ovat yritykselle. Kun sijoitetun pääoman tuotto prosentti on yli 15 %, sitä pidetään hyvänä ja tyydyttävänä silloin kun se on 9-15 %. Kuviossa 3 on esitetty yhtenä graafisena kuviona sijoitetun pääoman tuotto prosentit kolmelta vuodelta tarkasteltavien yritysten osalta. Vuonna 2010 sijoitettu pääoma on tyydyttävää luokkaa.

Yritys A:n sijoitetun pääoman tuotto prosentti (kaava 5) vuonna 2008 =

$$\frac{-10000 + 1000}{-9000 + 15000} * 100 = -150,00 \%$$



Kuvio 3. Yritysten sijoittamalleen pääomalle saatu tuotto vuosina 2008 – 2010.

Yritys A:n ja B:n sijoitetun pääoman tuotto prosentti on ollut negatiivinen ensimmäisenä vuonna, koska yritysten liiketoiminta on ollut tappiollista ja oma pääoma on ollut negatiivinen. Vuonna 2009 kaikki yritykset ovat saaneet sijoittamalleen pääomalle tuottoa, koska liiketoiminta on kääntynyt tuottoisaksi. Vuoden 2010 osalta yritysten sijoitetun pääoman tuotto vastaa parhaiten annettuja ohjearvoja, koska yritykset ovat päässeet liiketoiminnassaan vauhtiin ja sijoitetun pääoman tuotto prosentit ovat inhimillisempiä ja näin ollen saatuja arvoja on helpompi tulkita. Kaikkien yritysten sijoittamalleen pääomalle saatu tuotto vuonna 2010 vastaa hyvää tunnusluvun arvoa verrattaessa annettuihin ohjearvoihin.

Nettotulosprosentti

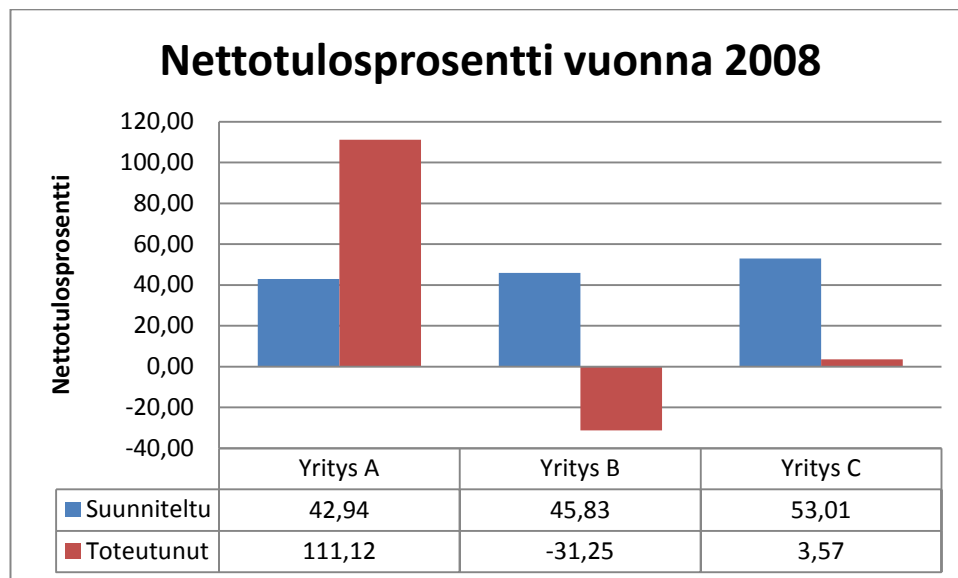
Nettotulosprosentti mittaa yrityksen kannattavuutta, kun saatuun liiketulokseen lisätään rahoitustuotot ja vähennetään verot sekä rahoituskulut sekä kerrotaan tulos sadalla. Tunnusluvusta saatu arvo kertoo yrityksen liiketoiminnan katteesta. Kun yrityksen toimintaa pidetään kannattavana, täytyy nettotuloksen olla positiivinen. Saadusta tuloksesta voidaan maksaa osinkoa omistajille ja investoida liiketoimintaansa. Mitä korkeampi arvo tunnusluvulle saadaan, sitä parempi katteen

määrä yrityksellä on. Tunnuslukua voidaan kasvattaa parantamalla nettotulosta. Tähän auttaa kulujen karsiminen. Nettotulosprosentille ei löydy ohjeellisia arvoja, mutta saadun tunnusluvun arvon olisi syytä olla positiivinen, jotta mahdollinen osingon jako omistajille onnistuu. Nettotulosprosentit on esitetty kuvioissa 4, 5 ja 6 graafisessa muodossa pylväsdiagrammina.

Yritys A:n suunniteltu nettotulosprosentti (kaava 6) vuonna 2008 =

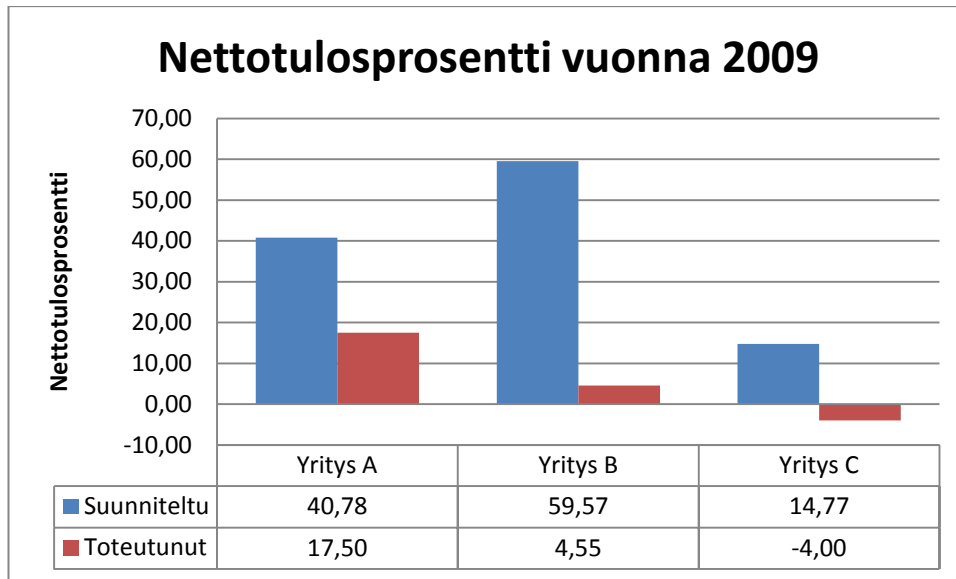
$$\frac{14902}{34702} * 100 = 42,94 \%$$

34702



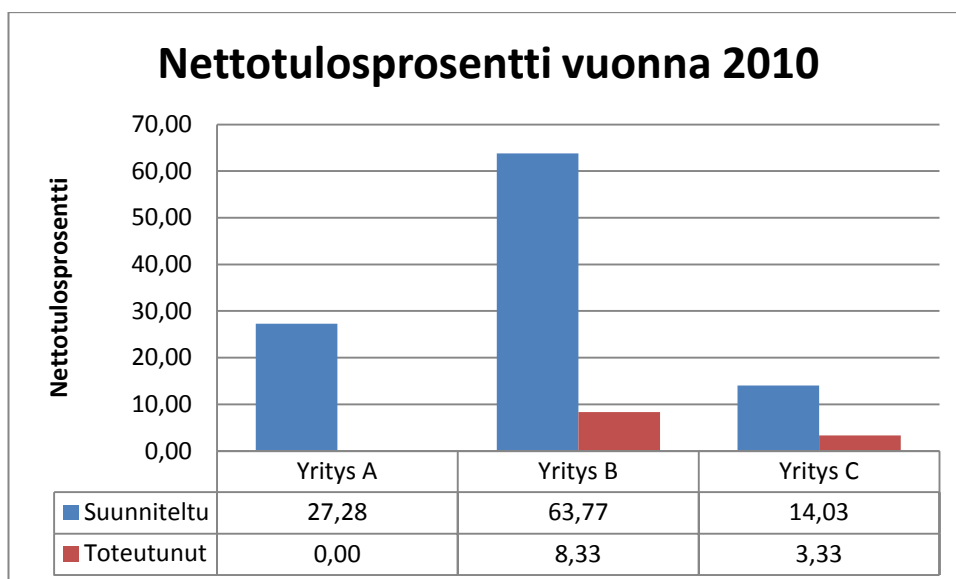
Kuvio 4. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettotulosprosentit vuonna 2008.

Vuoden 2008 osalta yritysten suunniteltu nettotuloksen määrä ei täsmää toteutuneen luvun kanssa. A-yrityksen nettotulosprosentti kohoaa 111,12 prosentin lukeen johtuen yrityksen hyvästä tuloksesta pienellä liikevaihdolla. Esimerkiksi vuonna 2008 yritys B:n tilikauden tulos on ollut miinuksella, ja näin ollen nettotulosprosentti on myös negatiivinen. Tämän takia yrityksen toiminta ei ole ollut kannattavaa.



Kuvio 5. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettotulosprosentit vuonna 2009.

A-yrityksen nettotulosprosentti laskee toisen vuoden osalta 17,50 prosenttiin, liikevaihdon ollessa 40 000 euroa ja tilikauden tuloksen ollessa 7000. Yritys B:n suunniteltu nettotulos vuonna 2009 eroaa huomattavasti toteutuneesta arvosta. Eroa on suunnilleen 55 prosenttiyksikköä. Yritys C:llä on ollut realistisin suunnittelulaskelma nettotulosprosentin osalta, mutta tulos jää kuitenkin negatiiviseksi yrityksen tuloksen ollessa 1000 euroa miinuksella.



Kuvio 6. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettotulosprosentit vuonna 2010.

Yritys A:n liikevaihto nousi viime vuodesta 2000 eurolla, mutta liiketuloksen jäädessä nolnaan yrityksen nettotulosprosentti on myös nolla. Myös yritys B on saanut kasvatettua liikevaihtoaan hieman edellisvuodesta, mutta liiketulos jäi 1000 euroon ja näin ollen nettotulosprosentiksi tulee 8,33. C-yrityksen nettotulosprosentti on taas kääntynyt vuoden 2008 kaltaisiin lukemiin 30 000 euron liikevaihdolla.

Voittoprosentti

Voittoprosentti kertoo yrityksen liiketoiminnan tuloksen ennen rahoituseriä, ja se saadaan, kun tilikauden voitto jaetaan liikevaihdolla ja kerrotaan sadalla. Tunnusluku mittaa yrityksen liiketoiminnan menestystä. Kun seurataan yhden yrityksen kehitystä, voittoprosentti soveltuu siihen parhaiten. Tunnusluvun muutokset kertovat muutoksista joko kannattavuudessa tai yrityksen toimintatavoissa ja toiminnan painopisteissä. Taulukossa 2 on esitetty yritysten suunnitellut ja toteutuneet voittoprosentit vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

Yritys A:n suunniteltu voittoprosentti (kaava 7) vuonna 2008 =

$$\frac{14901,84}{36000} * 100 = 41,39 \%$$

Taulukko 2. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet voittoprosentit vuonna 2008-2010.

Yritysten voittoprosentit

	Yritys A	
Vuosi	Suunniteltu	Toteutunut
2008	<i>41,39</i>	<i>-88,88</i>
2009	<i>39,31</i>	<i>47,50</i>
2010	<i>26,30</i>	<i>45,24</i>

	Yritys B	
Vuosi	Suunniteltu	Toteutunut
2008	27,70	0,00
2009	34,29	50,00
2010	38,72	50,00

	Yritys C	
Vuosi	Suunniteltu	Toteutunut
2008	68,38	39,29
2009	25,58	28,00
2010	24,21	26,67

Yritys A:n suunnitellut ja toteutuneet voittoprosentit ovat suhteellisen lähellä toisiinsa, mutta ensimmäisen vuoden suunniteltu voittoprosentti eroaa toteutuneesta reilusti. Yritys B:llä vuoden 2008 suunniteltu 27,7 %:n tunnusluku ei ole toteutunut, koska yrityksen tulos on nolla. Seuraavien vuosien aikana suunnitellut ja toteutuneet luvut on lähellä toisiaan. Yritys C on osannut hyvin arvioida voittoprosenttinsa. Yritys C:n 2009 ja 2010 suunnitellut ja toteutuneet voittoprosenttien arvot ovat lähes samoja vain muutaman prosentin erotuksella.

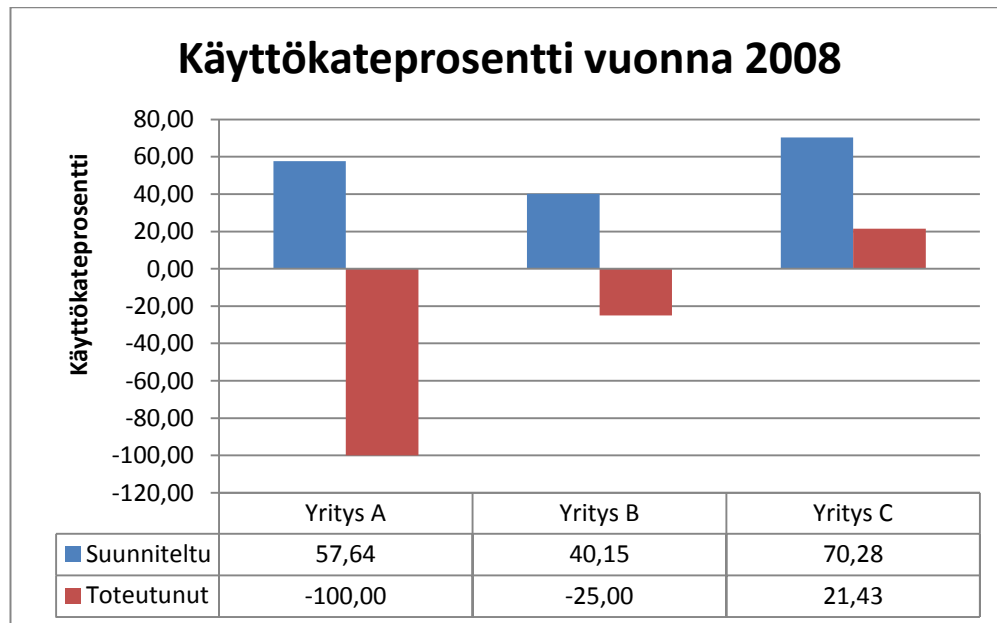
Käyttökateprosentti

Kuvioissa 3, 4 ja 5 esitetään yrityksen suunniteltu ja toteutunut käyttökate kolmelta ensimmäiseltä elinvuodelta. Käyttökateprosentti lasketaan tuloslaskelmasta, ja siinä jaetaan käyttökate liikevaihdolla ja tulos kerrotaan sadalla. Sen ohjearvoina pidetään palvelualalla 5-10 %. Käyttökateprosentin luvuista näkee, että suunta on joka vuosi ollut parempaan päin. Yritysten käyttökateprosenttien arvot tulevat pysymään ainakin lähellä ohjearvoja seuraavien vuosien aikana, jos yritysten kehitys jatkuu samaa vauhtia. Käyttökateprosentti on esitetty graafisessa muodossa, jotta niistä saisi selkeämmän kuvan.

Yritys A:n suunniteltu käyttökateprosentti (kaava 10) vuonna 2008=

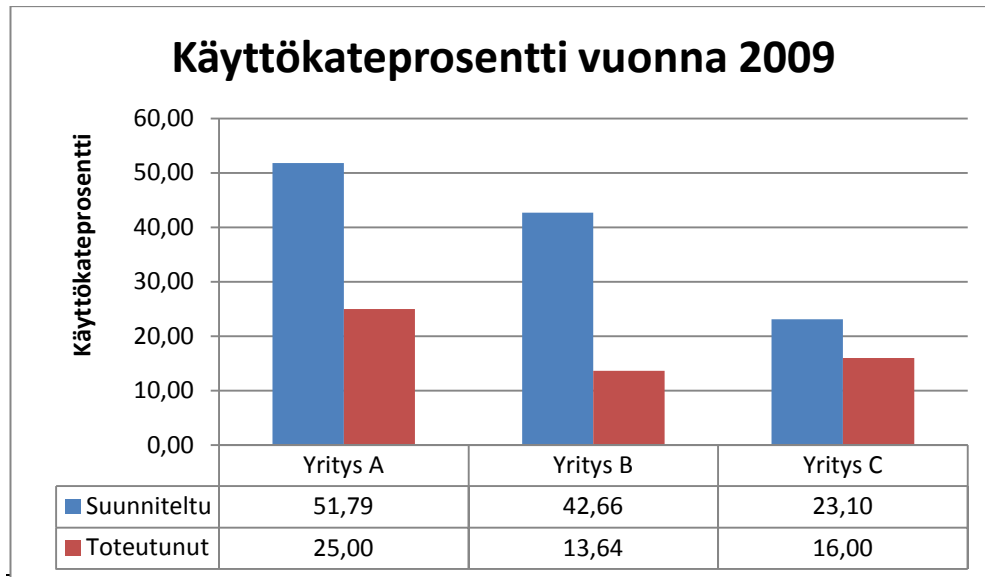
$$\frac{20002}{34702} * 100 = 57,64 \%$$

34702



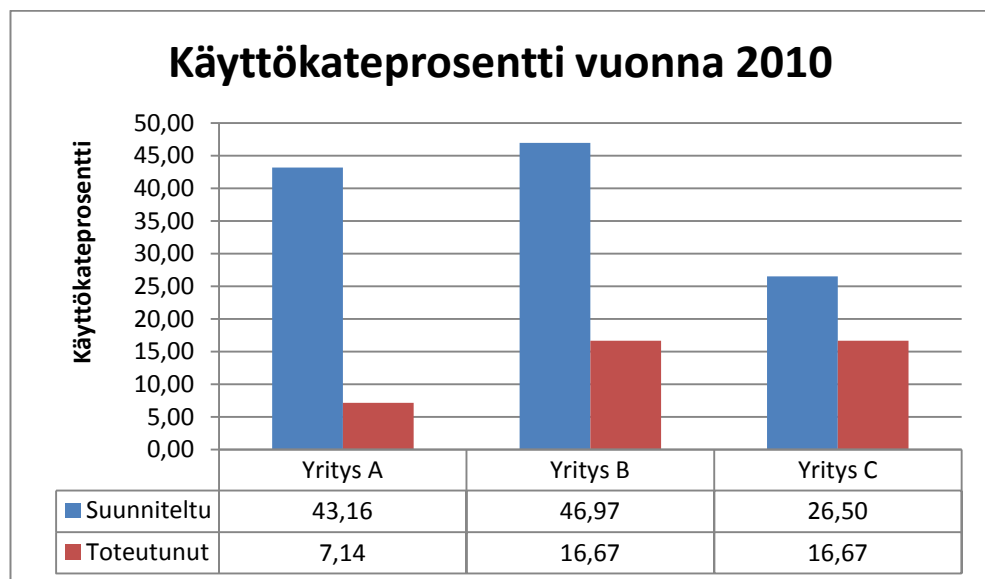
Kuvio 7. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet käyttökateprosentit vuonna 2008.

Vuoden 2008 osalta käyttökateen suunnitellut luvut eivät vastaa toteutuneita lukuja likimainkaan. Jokaisella yrityksellä suunnitellut käyttökateprosentit ovat 40-70 prosentin välillä, mutta A ja B-yrityksillä toteutunut käyttökate on ollut negatiivinen vuonna 2008. Ainoastaan yritys C:n toteutunut käyttökateprosentti on noin 21 % plussalla johtuen, että yrityksen käyttökate on plussalla ja liikevaihto on myös parempi verrattuna A ja B yrityksiin.



Kuvio 8. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet käyttökateprosentit vuonna 2009.

Vuonna 2009 suunnitellut luvut ovat hieman lähempänä toteutumia. Yritys C:n osalta suunnitellun ja toteutuneen käyttökateen arvo poikkeaa toisistaan vain seitsemän prosenttiyksikön verran. Vuodesta 2008 nousi parhaiten A-yrityksen käyttökateprosentti sen liikevaihdon kohotessa 6000 eurosta 40 000 euroon, sekä käyttökateen muuttuessa -6000 eurosta 10 000 euroon.



Kuvio 9. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet käyttökateprosentit vuonna 2010.

Vuoden 2010 jokaisen yrityksen käyttökateen toteutuneet arvot ovat lähimpänä annettuja ohjearvoja ja suunnitellutkin arvot ovat inhimillisimpiä verrattuna edellisiin vuosiin. A-yrityksellä käyttökateprosentti laski noin 18 prosenttiyksikköä edellisestä vuodesta käyttökateen pienentyessä 7000 eurolla ja liikevaihdon kasvaessa 2000 eurolla.

4.4 Vakavaraisuuden arviointi

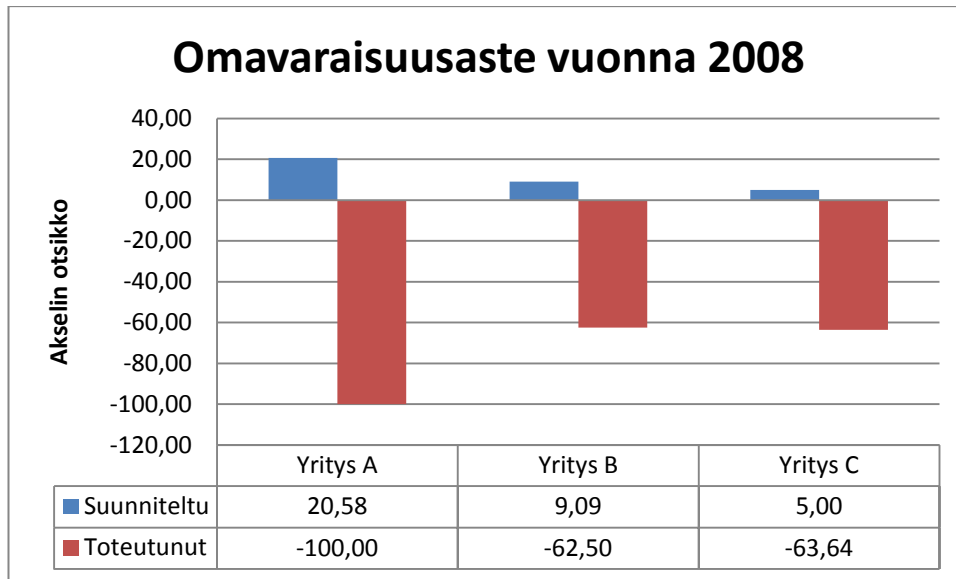
Yritysten vakavaraisuuden mittareiksi on valittu kuvaamaan omavaraisuusaste sekä net gearing. Näiden tunnuslukujen avulla on hyvä mitata, kuinka yritys hoitaa lainan kustannukset ja, kuinka paljon omaa pääomaa on suhteessa vieraaseen pääomaan.

Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste on yrityksen vakavaraisuutta kuvaava tunnusluku. Tunnusluku kertoo yrityksen omistajien omien varojen osuutta yrityksen kokonaisrahoituksesta. Omavaraisuuden tunnusluvussa oma pääoma jaetaan taseen loppusummalla, josta on vähennetty saadut ennakot. Tulos kerrotaan sadalla. Yrityksen omavaraisuusaste on parhain silloin kun velkaa on vähän ja oma pääomaa on reilusti. Silloin kun oma pääoma vähenee, niin vastaavasti myös omavaraisuusaste pienee. Yli 40 %:n omavaraisuusastetta voidaan pitää hyvänä ja alle 20 % heikkona. Nuorien yrittäjien kohdalla on normaalia, että yritykset ovat velkaantuneimpia ja näin ollen omavaraisuusaste on ensimmäisten vuosien aikana heikko. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusasteen arvot poikkeavat reilusti toisistaan kolmen tarkasteluvuoden aikana. Kuvioissa 10, 11 ja 12 on esitetty suunniteltu ja toteutunut omavaraisuusaste vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

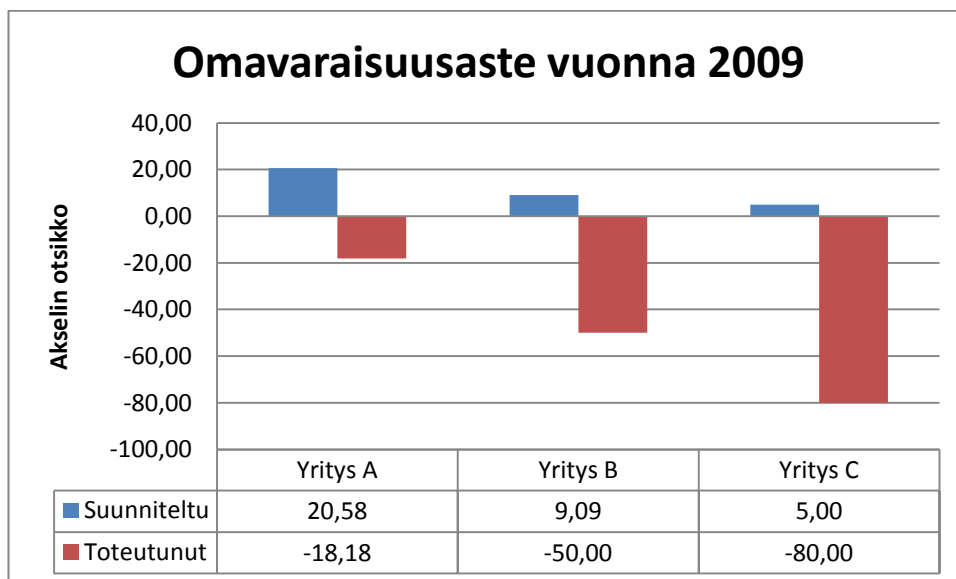
Yritys A:n suunniteltu omavaraisuusaste- % (kaava 13) vuonna 2008 =

$$\frac{5000 * 100}{24300 - 0} = 20,58 \%$$



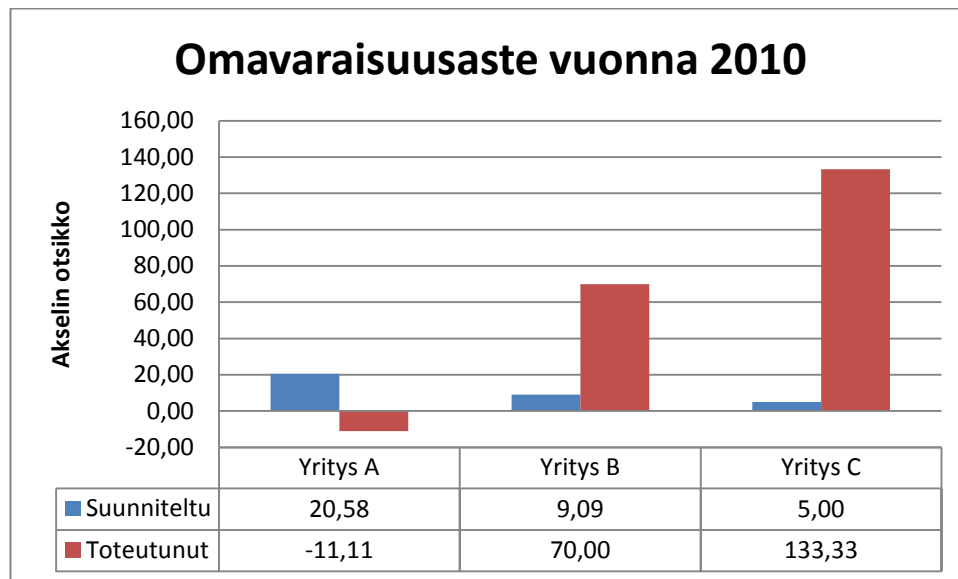
Kuvio 10. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusaste prosentit vuonna 2008

Kaikkien kolmen yrityksen kohdalla toteutunut omavaraisuusaste on negatiivinen vuosien 2008 aikana. Tämä tunnusluvun arvo johtuu siitä, että oma pääoma on negatiivinen ja näin ollen yritysten omavaraisuusaste on heikko annettujen ohjearvojen valossa.



Kuvio 11. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusaste prosentit vuonna 2009.

Negatiivinen oma pääoma vaikuttaa vieläkin siihen, että yritysten omavaraisuusasteet ovat vielä negatiivisia kuten vuonna 2008. Yritys A pääsee vuoden 2009 osalta parhaimpaan omavaraisuusasteen yrityksen oma pääoman ollessa 2000 euroa miinuksella ja taseen loppusumman ollessa 11 000 euroa.



Kuvio 12. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet omavaraisuusaste prosentit vuonna 2010.

Vuonna 2010 Yritys B:n ja C:n omavaraisuusaste on kääntynyt parempaan päin, koska yritysten oma pääoman on muuttunut positiiviseksi. Näin ollen yritysten omavaraisuusastetta voidaan pitää hyvänä vuoden 2010 osalta. Yritys C:n osalta yritykseen vuonna 2010 sijoitettu oma pääoma edesauttoi omavaraisuusasteen parantumista -80 %:sta 133,33 %:iin. A-yrityksen tunnusluvun arvo on negatiivinen vielä viimeisenkin tarkasteluvuoden aikana, koska oma pääoma on vielä 1000 euroa miinuksella. Samanlaisella liiketoiminnan kehityksellä yritysten kannattavuus varmasti paranee ja näin ollen omavaraisuusaste kääntyy positiiviseksi tulevin vuosien aikana.

Net gearing

Kun mitataan yrityksen velkaantuneisuutta eli korollisen vieraan pääoman suhdetta omaan pääomaan, toimii net gearing- % hyvänä mittarina. Suuri tunnusluvun arvo johtuu negatiivisesta omasta pääomasta. Net gearing soveltuu hyvin eri toimialojen velkaantuneisuuden vertaamiseen. Kun korollisesta vieraasta pääomasta vähennetään likvidit varat ja jaetaan omalla pääomalla sekä kerrotaan sadalla, saadaan net gearing –tunnusluku. Yrityksen net gearing-prosentin ollessa alle 60 % voidaan nettovelkaantumisastetta pitää hyvänä. Kun taas arvon ollessa yli 120 % tai negatiivinen puhutaan huonosta nettovelkaantumisasteesta, silloin yrityksellä on paljon velkaa ja oma pääoma on myös negatiivinen. Taulukossa 3 on esitetty A, B ja C –yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettovelkaantumisasteet kolmelta ensimmäiseltä vuodelta.

Yritys A:n suunniteltu net gearing -% (kaava 16) vuonna 2008 =

$$\frac{20000-5000}{5000} * 100 = 300,00 \%$$

Taulukko 3. Yritysten suunnitellut ja toteutuneet nettovelkaantumisasteet vuonna 2008-2010

Net gearing

	Yritys A		Yritys B		Yritys C	
Vuosi	Suunniteltu	Toteutunut	Suunniteltu	Toteutunut	Suunniteltu	Toteutunut
2008	300,00	-166,67	900,00	-220,00	1080,00	-257,14
2009	300,00	-450,00	900,00	-300,00	1080,00	-200,00
2010	300,00	-800,00	900,00	35,71	1080,00	125,00

Yritysten A, B ja C kohdalla nettovelkaantumisaste prosentti on ollut negatiivinen vuosien 2008 ja 2009 aikana. Tämä johtuu suuresta korollisen vieraan pääoman määrästä ja negatiivisesta omasta pääomasta. Esimerkiksi yritys A:n korollinen vieras pääoma vuonna 2008 on 15000 euroa ja oma pääoma on 9000 miinuksella. Viimeisen tarkasteluvuoden osalta yritysten B ja C nettovelkaantumisaste on kää-

tynyt hyvään suuntaan. Tämä johtuu siitä, että yritysten kannattavuus on kääntynyt parempaan ja näin ollen velkataakka on pienentynyt, sekä oma pääoma on kasvanut. Yritys B:n vuoden 2010 nettovelkaantumisprosenttia voidaan pitää hyvänä.

4.5 Maksuvalmiuden arviointi

Maksuvalmiuden tunnusluvut toimivat mittareina lyhyellä aikavälillä. Maksuvalmiutta mitataan quick ration, current ration, rahoitustulosprosentin sekä nettokäyttöpääomaprocentin avulla. Mittarit ovat hyvä näkökulma yrityksen päivittäisiin menoihin.

Quick ratio

Quick ratio tunnuslukuna on hyvä maksuvalmiuden mittari. Tunnusluku mittaa yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista veloista rahoitusomaisuudellaan. Quick ratiossa lasketaan käteiset varat, lyhytaikaiset sijoitukset sekä myyntisaamiset yhteen ja tulos jaetaan lyhytaikaisella vieraalla pääomalla, joka kerrotaan sadalla. Tunnusluvulla on helppo vertailla saman toimialan yritysten maksuvalmiutta. Quick ration arvon ollessa 1 sitä voidaan pitää hyvänä. Silloin yrityksen rahoitusomaisuus on tasapainossa lyhytaikaisiin velkoihin nähden. Rahoitusomaisuus kattaa rahat ja pankkisaamiset, lyhytaikaiset saamiset sekä rahoitusarvopaperit.

$$\text{Yritys A:n quick ratio (kaava 19) vuonna 2009} = \frac{1000 + 4000}{1000 - 0} = 5$$

Taulukkoon 4 on koottu tarkasteltavien yritysten quick ratiot vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

Taulukko 4. Yritysten quick ratiot vuonna 2008-2010.

Yritysten quick ratio

	Yritys A	Yritys B	Yritys C
2008	0	0	1
2009	5	0	0,5
2010	2	0	1

Ensimmäisen elinvuoden osalta yrityksen C quick ratio on hyvällä tasolla. Tämä selittyy sillä, että yrityksen rahoitusomaisuus on vain 1000 euroa ja lyhytaikaista vierasta pääomaa on myös 1000 euroa. Vuoden 2009 osalta yrityksen quick ratio pieneni 0,5 yksikköä. Tämä johtuu rahoitusomaisuuden kasvaessa 2000 euroon ja lyhytaikaisen velan kasvaessa 4000 euroon. B yrityksen quick ration arvo johtuu siitä, että yrityksellä ei ole lainkaan lyhytaikaista velkaa kolmena ensimmäisenä elinvuonaan. Yritys A:n quick ratio on erinomaisella tasolla vuoden 2009 ja 2010 osalta. Tunnusluvun erinomainen arvo johtuu siitä, että yrityksen rahoitusomaisuus on suurempi mitä lyhytaikaiset velat.

Current ratio

Current ratio on hieman quick ratiota laajemmin ja pidemmällä aikavälillä käsitelty maksuvalmiuden mittari. Tässä rahoitusomaisuuteen lisätään myös yrityksen vaihto-omaisuus ja tulos jaetaan lyhytaikaisella velalla. Vieraasta pääomasta ei vähennetä saatuja ennakkomaksuja niin kuin quick ratiossa. Tunnusluvun arvon ollessa yli 2 yrityksen maksuvalmius hieman pidemmällä aikavälillä, vaihto-omaisuus mukaan lukien on hyvä. Arvon ollessa alle 1 puhutaan heikosta maksuvalmiudesta. Taulukkoon 5 on koottu yritysten current ratiot vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

$$\text{Yritys A:n current ratio (kaava 20) vuonna 2009} = \frac{0+1000+4000}{1000} = 5$$

Taulukko 5. Yritysten current ratiot vuonna 2008-2010.

Yritysten current ratio

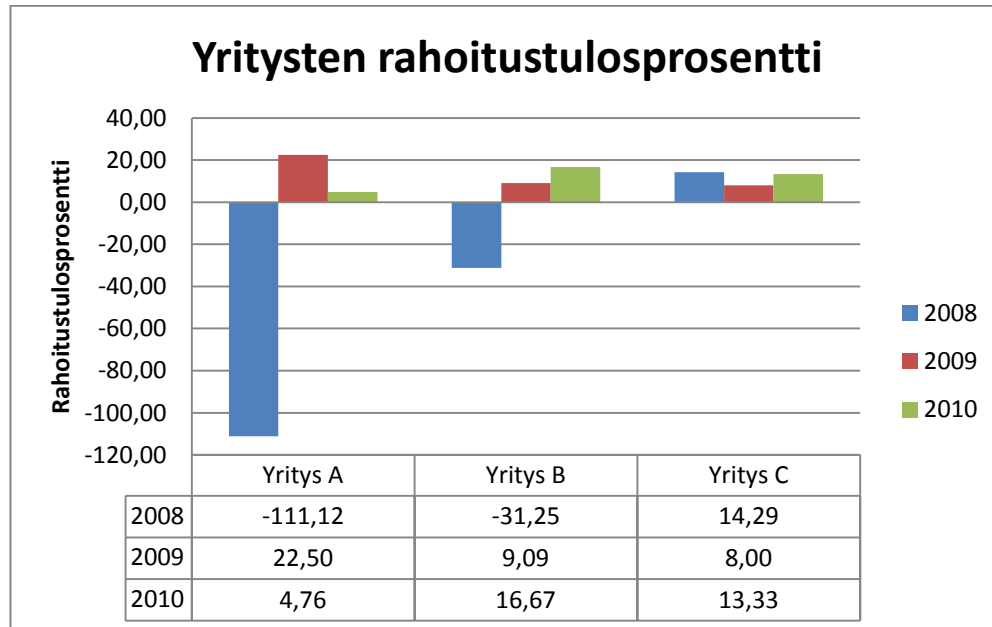
	Yritys A	Yritys B	Yritys C
2008	0	0	1
2009	5	0	0,5
2010	2	0	1

A-yrityksen ja B-yrityksen current ratio luvut ovat samat quick ratiossa vuosien 2008 - 2010 osalta. Sama tunnusluvun arvo johtuu siitä, ettei yritykselle ole kertynyt minkäänlaista vaihto-omaisuutta vuosien aikana. Yritys B:llä ei ole lyhytaikaista korollista vierasta pääomaa vuosina 2008- 2010, näin ollen tunnusluvun arvoksi tulee nolla.

Rahoitustulosprosentti

Rahoitustulosprosentti kuvaa, kuinka tulorahoituksella pystytään kattamaan yrityksen juoksevia menoja. Se saadaan kun rahoitustulos jaetaan liikevaihdolla ja kerrotaan sadalla. Rahoitustulos käsittää nettotuloksen, poistot ja arvonalennukset. Tunnuslukua käyttävät pääosin rahoittajat. Yrityksen olisi hyvä saada lyhyelläkin aikavälillä positiivinen rahoitustulos. Jos rahoitustulos on negatiivinen, tarkoittanee se yleensä lisävelan ottoa tai, että yritys on joutunut purkamaan likviditeettiään. Yrityksen kehityksen kannalta tulorahoituksen on katettava minimissään lainojen lyhennykset. Rahoitustulosprosentti on toimialakohtainen ja näin ollen eri toimialojen vertailu on hankalaa tämän tunnusluvun avulla. (Kauppalehti, [viitattu 7.2.2012].) Kuvioon 13 on koottu A, B ja C –yritysten rahoitustulosprosentit vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

Yritys A:n rahoitustulos- % (kaava 21) vuonna 2008 = $\frac{-6667}{6000} * 100 = -111,12\%$



Kuvio 13. Yritysten toteutuneiden rahoitustulosprosenttien vertailu vuonna 2008-2010.

Yritys A:n ensimmäisen vuoden nettotulos on 6667 euroa miinuksella eikä poistoja ja arvonalentumisia ole ensimmäisenä vuonna ja liikevaihtoakin on kertynyt vain 6000 euroa. Tämä johtaa siihen, että yrityksen rahoitustulos on erittäin kovasti miinuksella. Toisena vuonna yrityksen nettotulos on kasvanut lähes 14 000 euroa, poistojakin on kertynyt 2000 euroa. Yrityksen liikevaihto on myös kasvanut 40 000 euroon ja tästä johtuen rahoitustulosprosenttikin on kääntynyt positiiviseksi. Vuoden 2010 yritys A:n rahoitustulosprosentti on 4,76.

Yritys B:llä on mennyt ensimmäinen vuosi paremmin kuin yritys A:lla. Tälläkään yrityksellä ei ole poistoja ja arvonalentumisia, ja sen nettotulos on hieman parempi ja liikevaihtoa on 10 000 euroa enemmän kun yritys A:lla, jonka takia sen nettotulosprosentti on noin 80 prosenttiyksikköä parempi. Rahoitustulosprosentti kuitenkin jää negatiiviseksi, nettotuloksen ollessa miinuksella. Seuraavan kahden vuoden aikana yrityksen rahoitustulosprosentti kääntyy positiiviseksi nettotuloksen parantua ja liikevaihdon kasvaessa. Yritys C:llä rahoitustulosprosentti on ollut jokai-

sen tarkasteluvuoden aikana plussan puolella. Yrityksen nettotulos on ollut kolmen vuoden aikana hieman positiivinen ja yrityksen liikevaihto on pyörinyt noin 30 000 euron paikkeilla.

Jos rahoitustulosprosentti on negatiivinen, tarkoittanee sitä, että yritys on joutunut käyttämään tulorahoituksen lisäksi vierasta pääomaa rahoittaakseen rahoituksen kulut ja verot. Kannattavuutta parantamalla ja kasvattamalla tuloja pitkävaikutteisilla menoilla voidaan esimerkiksi parantaa rahoitustulosprosenttia.

Nettokäyttöpääomaprocentti

Nettokäyttöpääomaprocentilla kuvataan, minkä verran yrityksen vaihto- ja rahoitusomaisuudesta on katettu omalla ja pitkäaikaisella vieraalla pääomalla. Tunnusluvun avulla pystytään tulkitsemaan yrityksen maksuvalmiuden kehitystä suhteessa liikevaihtoon. Nettokäyttöpääoma muodostuu vaihto-omaisuudesta ja rahoitusomaisuudesta sekä niistä vähennettävästä vieraasta pääomasta.

Yritys A:n nettokäyttöpääoma- % (kaava 18) vuonna 2009 =

$$\frac{1000+4000-1000}{40000} * 100 = 10,00 \%$$

Taulukossa 6 on esitetty yritysten nettokäyttöpääomaprocentit vuosilta 2008, 2009 ja 2010.

Taulukko 6. Yritysten nettokäyttöpääomanprosentit vuonna 2008-2010.

Nettokäyttöpääoma-%

	Yritys A	Yritys B	Yritys C
2008	0	18,75	0
2009	10,00	13,64	-8,00
2010	2,38	16,67	-3,33

Nettokäyttöpääomaprocentti on ollut nolla yrityksillä A ja C vuonna 2008 johtuen siitä, että nettokäyttöpääoma on ollut nolla. Yritys A:lla on ollut vuonna 2009 nettokäyttöpääomaprocentti 10 ja vuonna 2010 laskenut 2,38 prosenttiin, johtuen suuresta rahoitusomaisuudesta vuonna 2009. Yritys C:n kohdalla tunnusluvun arvoksi tulee negatiivinen, koska yrityksen vieras pääoma on suurempi kuin vaihto- ja rahoitusomaisuus. Tunnusluvun ollessa negatiivinen, yrityksen maksuvalmius on silloin erityisen heikko.

4.6 Muiden mittareiden arviointi

Yrityksen menestystä mitataan kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvuilla. Lisäksi yrityksen liiketoiminnan kehitystä voidaan mitata liikevaihdon muutosprosentilla ja Laitisen Z-luvulla. Liikevaihdon muutosprocentti kuvaa yrityksen muutosta verrattuna edellisen vuoden liikevaihtoon. Z-luvulla kuvataan yrityksen konkurssin ennustamista.

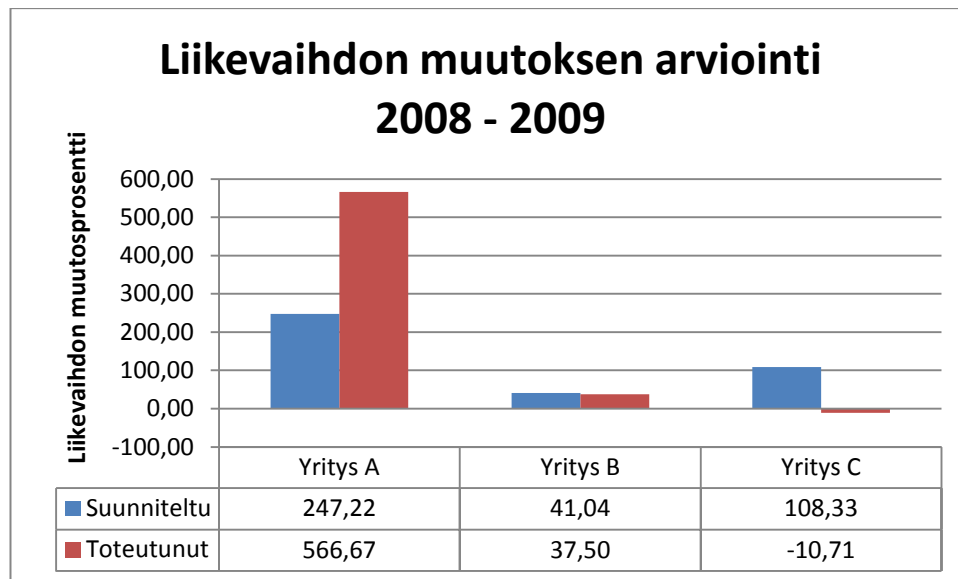
Liikevaihdon muutosprosentti

Liikevaihdon muutosprocentti kertoo liikevaihdon kasvun tai laskun edelliseen tilikauteen verrattuna. Tunnusluku saadaan kun tilikauden liikevaihdosta vähennetään edellisen vuoden liikevaihto ja jaetaan edellisen tilikauden liikevaihdolla, ja vastaus kerrotaan sadalla. Tunnusluvun arvosta näkee, kuinka liikevaihto on kehittynyt edelliseen kauteen verrattuna; onko yrityksen toiminta laajentunut vai pienentynyt viimeisimmällä tilikaudella.

Yritys A:n suunniteltu liikevaihdon muutos (kaava 22) vuosina 2008 - 2009 =

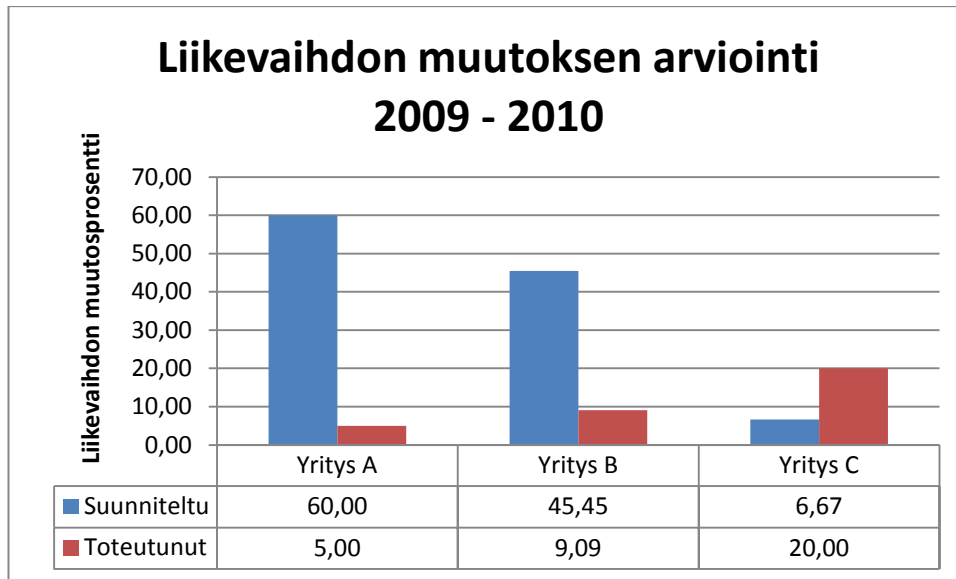
$$\frac{125000 - 36000}{36000} * 100 = 247,22 \%$$

Liikevaihdon suunnitellut ja toteutuneet muutosprosentit vuosilta 2008-2009 ja 2009-2010 on esitetty kuvioissa 14 ja 15.



Kuvio 14. Yritysten suunniteltu ja toteutunut liikevaihdon muutoksen arviointi 2008-2009.

Yritys A:n ja B:n kohdalla on tapahtunut liikevaihdon kasvua kun verrataan vuoden 2009 liikevaihto ensimmäiseen vuoteen. B-yrityksen suunniteltu kasvu vastaa lähestulkoon toteutunutta lukua. Yrityksellä oli vuonna 2008 liikevaihtoa 16 000 euroa ja vuonna 2009 liikevaihtoa kertyi 22 000 euroa. Yritys C:n kohdalla liikevaihdon muutos on negatiivinen, koska vuoden 2009 liikevaihto on 3000 euroa pienempi kuin vuoden 2008 liikevaihto.



Kuvio 15. Yritysten suunniteltu ja toteutunut liikevaihdon muutoksen arviointi 2009-2010.

Yritykset A ja B ovat arvioineet liikevaihtonsa kasvavan reilusti vielä vuonna 2010, mutta yrityksen liikevaihdon muutos on ollut reilusti maltillisempaa. Molempien yritysten liikevaihto kasvoi 2000 euron verran. Yritys C:n liikevaihdon muutoksen arviointi on ollut maltillinen, mutta toteutuma on 20 prosenttia, joka johtuu kasvaneesta liikevaihdosta. Toteutumaa voidaan pitää hyvänä arvona.

Laitisen Z-luku

Z-luku mittaa yrityksen konkurssin ennustamista. Tämän luvun laskemiseen tarvitaan yrityksen maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja. Laitinen on määritellyt kertoimeksi rahoitustulosprosentille 1,77, quick ratiolle 14,14 ja omavaraisuusasteelle 0,54 omien laskelmien ja tutkielmiensa perusteella. Yrityksen toiminta on kannattavaa, kun tunnusluvun arvoksi saadaan yli 40. Arvon ollessa alle 5 yritys on kriisiryitys ja vaikeuksissa suoritettavien maksujen kanssa.

Yritys A:n Z-luku (kaava 23) vuonna 2008: $(1,77 * -111,12) + (14,14 * 0) + (0,54 * -100) = -135,80$

Taulukossa 7 on esitetty yritysten z-luvut vuosilta 2008-2010.

Taulukko 7. Yritysten Z-luvut vuonna 2008-2010.

Laitisen Z-luku

	Yritys A	Yritys B	Yritys C
2008	-135,80	-89,06	5,07
2009	100,71	-10,91	-21,97
2010	30,71	81,45	123,87

Vuoden 2008 yritysten Z-luvut ovat ohjearvoihin perustuen surkeita ja yritykset olisivat kriisyrityksiä tämän luvun valossa. Tunnuslukua on kuitenkin huono arvioida ensimmäisten vuosien aikana, koska Z-luvun laskemiseen tarvittavat tunnusluvut poikkeavat annetuista ohjearvoista erittäin pahasti. Näin ollen kun katsotaan vuoden 2010 Z-lukuja, huomataan, että ne ovat parantuneet erittäin paljon. Kun liiketoiminta on päässyt niin sanotusti vauhtiin, on tämäkin tunnusluku enemmän hyödyllinen.

4.7 Tunnuslukujen johtopäätökset

Lähtökohtaisesti alkavat yrittäjät arvioivat yritystoimintansa moninkertaisesti menestyksellisemmäksi kuin mitä se todellisuudessa tulee olemaan. Tähän vaikuttaa yrittäjien ikuinen usko omaan liiketoimintaansa. Tämä on positiivinen asia, että uskoo omiin kykyihinsä menestyä yrittäjänä, mutta joskus yrittäjiä on palautettava niin sanotusti maan pinnalle. Monet yrittäjät hakevat starttirahaa, joista yritysneu-

vojat tekevät puoltavia tai ei-puoltavia –lausuntoja Ely-keskukselle. Ely-keskus edellyttää menestyvää liiketoimintaa startti-rahaa hakevilta, ja tämä saa yritykset tekemään aivan liian kannattavia ennusteita omasta toiminnastaan. Työssä laskettiin Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan kolmen fysioterapeutin suunniteltuja – ja toteutuneita tunnuslukuja. Niistä on selvästi havaittavissa liian positiiviset suunnitelmat omasta liiketoiminnastaan. Nyt yritysneuvojin olisikin erittäin tarpeellista saatujen tilinpäätösten tunnuslukujen kautta opastaa tulevia saman alan yrityksiä realistisempaan liiketoimintaan.

Pääsääntöisesti kaikilla yrityksillä oli liian kovat odotukset ensimmäiseltä kolmelta vuodelta. Yrityksistä yksi arvioi liikevaihtonsa lähes täsmälleen oikein ensimmäisen vuoden ajalta. Kun taas kaksi muuta arvioi noin nelinkertaisesti liian suureksi liikevaihtonsa, ensimmäisenä vuonna. Vertailussa olevien yritysten tuloksia on verrattu TEM:n toimiala-onlineen tunnuslukuihin. Jos yrittäjä uskoo liikaa omiin yrityssuunnitelmiinsa, ja yritysneuvojan mielestä toiminta ei ole kannattavaa, niin siinä vaiheessa on hyvä ”lyödä pöytään” toimialatilasto, josta näkee saman alan yrittäjän tunnuslukuja. Mahdollisesti sen avulla yrittäjäkin siirtyy toisiin ajatuksiin. Liitteessä 6 näkee Finnvera Oyj:n yritysten toimialatilaston ja toteutuneen liikevaihdon tunnusluvun vuosilta 2008 - 2010, mutta on otettava huomioon, että toimialatilastossa on mukana useampia vuosia toimineita yrityksiä. Näin ollen useampia vuosia toimineiden ja nuorten yritysten tunnuslukujen vertailu ei anna realistista kuvaa. Finnvera Oyj:n asiakkaiden liikevaihto vaihteli 54 000 – 51 000 välillä vuosina 2008-2010 kun taas analysoidun yritysten liikevaihto oli 17 000 - 32000 välillä samoina vuosina. Yritysneuvojen kannattaa enemmän realisoida yritysten liikevaihtoennusteita, koska ensimmäisinä vuosina ne saattavat jäädä hyvinkin pieniksi. Käyttökate on kahdella yrityksillä miinuksella johtuen suurista liiketoiminnan muista kuluista, jotka on valitettavasti suunniteltu liian pieniksi verrattuna suunniteltuun liikevaihdon suureen määrään. Yritysneuvojen on siis syytä jatkossa tuoda yrittäjille esille, että liiketoiminnan kulut on monesti luultua suuremmat. Vuosina 2008-2010 Finnvera Oyj:n tilaston mukaan fysioterapiayritysten käyttökatekeskiarvo vaihteli 23,2 %:sta 20,8 %:iin, kun tarkastelun alla olevien yritysten käyttökate vaihteli samoina vuosina -34,5 %:sta 13,5 %:iin (Liite 6 ja 7).

Oman pääoman tuottoon ei yritysneuvoja voi kovinkaan paljon vaikuttaa, sillä jokaisella yrityksellä on mahdollista sijoittaa eri määrät yritykseensä omaa pääomaa. Koska oman pääoman tuottoprosenttiin vaikuttaa voiton määrä, niin siinä yritysneuvoja pystyy neuvomaan, esimerkiksi, kuinka voittoa saisi suuremmaksi pienentämällä kuluja. Samoin sijoitettu pääoman tuottoprosenttiin vaikuttaa sijoitetun pääoman määrä eli vieras ja oma pääoma. Pääsääntöisesti oma pääoma on miinuksella ensimmäisinä kolmena vuotena. Kuitenkin sijoitettu pääoma nousi vuoteen 2009 mennessä ja laski kaikilla yrityksillä suunnilleen tasaisesti noin 10 prosenttiin. Finnvera Oyj:n tilaston mukaan sijoitetun pääoman tuottoprosentit vaihtelivat 50,7 %:n ja 36,8 %:n välillä. (Liite 6.) Yritysneuvojat pystyvät kertomaan kuvion perusteella tuleville fysioterapeuteille, millaisen tuoton sijoitetulle pääomalle olisi hyvä saada ohjearvojen perusteella.

Nettotulosprosentista yhdellä yrityksellä on suunniteltu nettotulosprosentti pienempi kuin toteutunut, joka on hyvä asia. Kahdella muulla yrityksellä toteutuneet prosentit ovat pienemmät kuin suunnitelleet. Tarkasteltavien yritysten keskiarvot nettotulosprosentin osalta olivat 27,8 %:n ja 3,9 %:n luokkaa. (Liite 7). Liitteessä 6 nettotulosprosentit ovat vaihdelleet 12,9 %:n ja 7,3 %:n välillä toimialatilaston vertailussa olevien yritysten kesken. Nettotulosprosentin parantamiseenkin on syytä antaa neuvoa ja tehdä tarkempia laskelmia yritystoimintaa suunniteltaessa.

Omavaraisuusaste on suunniteltu kaikilla yrityksillä positiiviseksi vuonna 2008, mutta toteutunut on -62,5 % ja -100 % välillä. Vuonna 2009 on lievää nousua toteutuneissa luvuissa ja vuonna 2010 kaikkien paitsi yhden yrityksen omavaraisuusaste on kääntynyt toteutuneissa luvuissa selvästi plussalle. Tätäkin asiaa on realisoitava.

Current ratiot pyörii analysoitavilla yrityksillä nollan ja viiden välillä, kun muilla fysioterapeuteilla omavaraisuusaste on 1,2 – 0,7 välillä vuosina 2008–2010 (Liite 6). Luvut ovat ihan hyviä ja ohjearvoja noudattavia. Tähän ei yritysneuvojen tarvitse välttämättä puuttua.

Liikevaihdon muutoksen kehittyminen positiiviseen suuntaan on tärkeää elinvoiman kannalta ensimmäisinä vuosina. Yritys A:n liikevaihto on kasvanut 566,7 %:a vuodesta 2008 vuoteen 2009. Liikevaihto suurentui 6000 eurosta 40 000 euroon.

B-yrityksen liikevaihdon muutos on kohtalainen ja C:llä muutosta on tapahtunut negatiiviseen suuntaan eli liikevaihto on pienentynyt. Seuraavana vuonna kaikilla yrityksillä tapahtui liikevaihdon muutosta ja C-yrityksen liikevaihdon kasvaessa voimakkaimmin. Yritysneuvojille tulisi huomauttaa uusia yrittäjiä liikevaihdon kehityksestä, että ensimmäisen ja seuraavan vuoden aikana liikevaihto saattaa heilailtaa suurenkin määrän niin kuin tuloksista käy ilmi. Seuraavina vuosina liikevaihdon muutos on yleensä maltillisempaa joko positiivisessa tai negatiivisessa mielessä. Liikevaihtoon vaikuttavat asiakasmäärät, yritys hakee alkuvuosina jatkuvasti uusia asiakkaita, ja kun se määrä saadaan vakiinnutettua, liikevaihtokin käyttäytyy tasaisemmin. Yritysneuvojat voisivat kehottaa yrittäjiä panostamaan tuotteiden tai palveluiden laatuun ja markkinointiin, ja näin saadaan asiakasmäärä kasvuun ja siten liikevaihto nousuun.

Yritysten konkurssin ennustamiseen käytettyä z-lukua on hieman hankala analysoida ensimmäisten vuosien ajalta, koska yritysten maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvut poikkeavat joissakin määrin liikaa annetuista ohjearvoista. Yritysneuvojat eivät vielä ensimmäisten vuosien ajalta saa z-tunnusluvun avulla tietoa, onko yritys mahdollinen konkurssitapaus. Näin ollen he voivat kertoa uusille yrittäjille, että he voivat tulevaisuudessa laskea z-lukua, kun liiketoiminta on päässyt kunnolla vauhtiin ja näin selvittää yrityksen taloudellisen tilanteen. Jos jo ensimmäisinä vuosina laskee z-lukua, se varmasti viittaa monen yrityksen kohdalla konkurssiin, mutta esimerkiksi kolmannelle vuodelle saadut luvut alkavat jo näyttämään pientä osaa yrityksen menestyksestä.

Tilinpäätösanalyysistä saadut tunnusluvut antavat vain suuntaa yritysneuvojille. Jotkin yritykset saattavat saada esimerkiksi liikevaihtonsa kovaan nousuun jo ensimmäisen kolmen vuoden aikana, ja toisilla taas kasvu on paljon hitaampaa tai voi jopa laantua. Luvut eivät aina ole siis kaikilla yrittäjillä samat. Tulokset eivät siis ole vakiinnutettuja, mutta antavat kuitenkin suunnan, kuinka yritystoiminta on aloitettavilla fysioterapiayrittäjillä mennyt. Mutta se on ainakin varmaa, että liian usein yrittäjät asettavat aivan liian korkeita tavoitteita omalle liiketoiminnalleen. Toki yrittäjillä on oltava tavoitteita, mutta ne voisivat olla hieman realistisempia. Taas toisaalta, kun yrittäjillä on korkeat tavoitteet, se saa yrittäjää panostamaan kovemmin yritystoimintaan, sen kehittämiseen ja tätä kautta tuloksen parantamiseen.

Yritysneuvojen on kiinnitettävä eniten huomiota oman pääoman - ja sijoitetun pääoman tuotto prosenttiin, omavaraisuusasteeseen sekä maksuvalmiuteen. Oma pääoma on pystyttävä pitämään aisoissa, ettei kaikkia yrityksen omaa pääomaa käytetä niin sanotusti turhuuksiin. Eli omalle pääomalle on saatava tuottoa, jotta pystytään tekemään investointeja, ja jotta uutta lainaa ei tarvitsisi ottaa. Sijoitetun pääoman kehitys on tärkeää yritykselle, koska sen avulla yritys voi investoida uusia, parempia laitteita ja palkata uusia työntekijöitä yritykseensä. Omavaraisuusasteen ollessa hyvä, sillä on hyvä kyky selviytyä pitkän tähtäimen taloudellisista sitoumuksistaan sekä myös parempi sietokyky selviytyä yrityksen tappiosta, joka on hyvin normaalia nuorille yrityksille. On pyrittävä siihen, että yritysten kassan on riitettävä jokapäiväisiin maksuihin. Siksi maksuvalmiuden on oltava kohdallaan. Näin ollen yritysneuvojat voisivat kertoa uusille yrittäjille quick ration tärkeydestä.

5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia tilinpäätösanalyysi nuorten, kolme vuotta toimineiden fysioterapiayritysten kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukujen avulla Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan yritysneuvojille. Tarkoituksena oli, että analyysin ja tulkintojen pohjalta yritysneuvojat pystyisivät antamaan uusille saman alan yrittäjille todenmukaisemman kuvan yritystoiminnasta alkuvuosien ajalta, ja kuinka se on kehittynyt tarkasteluaikana. Yrityksen menestyksellisyys laskettiin suunniteltujen ja toteutuneiden lukujen avulla. Tilinpäätösanalyysistä yritysneuvojat näkevät omien neuvomiensa yritysten menestymisen.

Ensiksi teoriaosuudessa käsiteltiin Uusyrityskeskuksia yleisellä tasolla, jonka jälkeen siirryttiin Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskukseen, jonka toimintaa ja palveluita tarkasteltiin lähemmin, ja kuinka mahdollisesti tilinpäätösanalyysi auttaisi yritysneuvoja. Sen jälkeen pohdittiin yritystoimintaan liittyviä tärkeitä lähtökohtia. Näitä asioita olivat muun muassa markkinat, yritysmuodot ja rahoitus. Seuraavaksi siirryttiin yritystoiminnan käynnistämiseen ja tärkeimpinä asioina käsiteltiin yritys-idea, markkinointia, asiakkaiden hankkimista sekä mahdollisia kilpailijoita.

Kolmannessa luvussa kerrottiin menestyksellisyttä kuvaavia tunnuslukuja. Niistä tärkeimpiä olivat kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvut. Niistä valittiin keskeisimmät menestystä kuvaavat mittarit, ja niitä tarkasteltiin lähemmin. Teoriaosuuden lopussa tarkastelun kohteena oli myös kasvua ja konkurssia kuvaavat tunnusluvut.

Työn empiirinen osuus piti sisällään teoriaosuudesta sovellettuja tunnuslukujen laskemista. Niitä laskettiin yritysten suunnitelluista ja tilinpäätöksestä saaduista luvuista. Näiden laskelmien pohjalta tehtiin yritysten välistä vertailua kuvioiden ja taulukoiden avulla sekä otettiin kantaa esitettyihin tuloksiin vuosien 2007 – 2010 ajalta. Empiirisen osuuden lopussa valittujen mittareiden tuloksia pohdittiin hieman tarkemmin, ja tehtiin johtopäätöksiä Uusyrityskeskus Neuvoa-antavalle.

Yritysten kannattavuutta selvittäessä laskettiin viiden eri mittarin tunnusluvut. Osalle mittareista pystyttiin laskemaan sekä suunnitellut että toteutuneet tunnusluvut.

Suuressa osassa ne poikkesivat toisistaan hyvinkin paljon. Viimeisen tarkastelu-
vuoden aikana osa kannattavuuden tunnusluvuista oli kohtuullisen hyvällä tasolla
kun verrataan niitä annettuihin ohjearvoihin. Monikaan yritys ei tavoittanut suunnit-
teltuja lukuja. Vakavaraisuudesta selvitettiin vain kaksi kuvaavinta tunnuslukua,
jotka ovat omavaraisuusaste ja net-gearing. Kahden ensimmäisen vuoden aikana
toteutuneet omavaraisuusasteen tunnusluvut antavat negatiivisia arvoja, mutta se
on normaalia ensimmäisten vuosien aikana. Vuonna 2010 yritykset ovat saaneet
nostettua tunnusluvun huomattavasti parempaan päin. Maksuvalmiudesta valittiin
neljä mittaria. Quick ration mukaan yrityksen lyhyen ajan maksuvalmius on ollut
kohtuullisella tasolla kahden yrityksen osalta. Yritysten maksuvalmius todettiin tyy-
dyttäväksi. Työssä käytiin läpi myös liikevaihdon muutosprosentti ja Laitisen z-
luku. Ne kertovat yrityksen liikevaihdon kasvusta ja mahdollisesta konkurssista.
Pääsääntöisesti oli havaittavissa kasvua, joka on hyvä asia yrittäjien kannalta,
koska silloin yrittäjät tietävät tehneensä asioita oikein. Z-luvun mukaan yritykset
olisivat konkurssin partaalla, mutta siihen ei kannata liikaa puuttua ensimmäisten
vuosien aikana, koska z-lukuun tarvittavat tunnusluvut ovat lähestulkoon kaikilla
yrityksillä huonot.

Tilinpäätösanalyysin avulla ei suoranaisesti saatu selvää kuvaa yritysten menes-
tyksellisyydestä, koska jotkut tunnuslukujen arvot poikkeavat ohjearvoista niin pal-
jon. Tunnusluvut vain kertoivat yritysten kolmen ensimmäisen vuoden taloudellisen
tilan. Tilinpäätösanalyysistä yritysneuvojat saavat ehkä uutta pontta työhönsä,
mutta täytyy muistaa, että luvut ovat vain näiden yritysten tunnuslukuja, eivätkä ole
siis aina jokaisen yrityksen kohdalla samanlaisia. Tilinpäätöksestä näkee hyvin,
minkä tunnusluvun kanssa on ongelmia ja näin voidaan etsiä ratkaisukeinoja on-
gelman poistamiseksi. Tämän analyysin pohjalta yritysneuvojat pystyvät ainakin
osin auttamaan uudet fysioterapiayrittäjät parempaan tulokseen ja seuraamaan
yrityksensä menestymistä tunnuslukujen avulla.

Yrittäjät itse saavat tietyn taloudellisen kuvan yrityksen menestymisestä toimin-
taansa pyörittäessä, mutta tilinpäätösanalyysin avulla yrittäjät saivat paremman
ja tarkemman kuvan menestykselliseen toimintaan edellyttävistä asioista. Yritys-
neuvojien on aloittavien yrittäjien asiakastapaamisessa syytä puuttua ja kertoa
yrittäjille, että tiettyjä tunnuslukuja kannattaa laskea vuosittain ja näin ollen seurata

yrityksen kehitystä. Analyysin avulla oli havaittavissa taloudellista kehitystä osassa tunnusluvuista, ja se on hyvä asia, koska tällöin yritykset pystyvät kasvamaan, ja toivon mukaan kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius paranevat vuosien myötä.

LÄHTEET

- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- Alikoski, R., Viitasalo, J. & Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.
- Andersson, J-O., Ekström, C. & Gabrielsson, A. 2001. Kannattavuussuunnittelu ja – laskenta. 3. uudistettu painos. Juva. WS Bookwell Oy.
- Drury, C. 2006. Management Accounting For Business. 3. edition. London: Thomson Learning.
- Eklund, I., Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava ry. 2010. Suunnitteletko omaa yritystoimintaa? [WWW-dokumentti]. 2010. [viitattu 19.10.2011]. Saatavana: <http://www.neuvoa-antava.fi/>
- Finnvera Oyj. 2012. Sisäiset raportit. [viitattu 22.2.2012]
- Holopainen, T. 2001. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. 11. uudistettu painos. Helsinki: Edita Oyj.
- Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2004. Uusi tilinpäätösanalyysi. 5. Painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2007. Uusi tilinpäätösanalyysi. 8. Painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Karjalainen, L. 1999. Pienyrityksen talousopas. Kuopio: Lasse Karjalainen ja Finnvera Oyj.
- Kaunisto, L. 2012. Rahoitusassistentti. Finnvera Oyj. Haastattelu 24.1.2012.

- Kauppalehti.23.2.2011. Kauppalehti Balance – Tulkintaohjeet. [WWW-dokumentti].
[viitattu 5.1.2012]. Saatavana:
<http://www.kauppalehti.fi/balance/tulkintaohjeet/index.jsp?oid=20110261943>
- Kauppalehti.22.2.2011. Kauppalehti Balance – Tulkintaohjeet. [WWW-dokumentti].
[viitattu 7.2.2012]. Saatavana:
<http://www.kauppalehti.fi/balance/tulkintaohjeet/index.jsp?oid=20110261765>
- Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Leppiniemi J. & Leppiniemi R. 2006. Tilinpäätöksen tulkinta. 4. uudistettu painos. Juva: WS Bookwell Oy.
- Loukasmäki, A. 2011. Toimitusjohtaja. Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoo-antava. Haastattelu 19.10.2011.
- Niskanen, J. & Niskanen, M. 2003. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? 1. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Salmi, I. 2010. Mitä tilinpäätös kertoo? 4.-6. Painos. Edita Publishing Oy.
- Seppänen, H. 2011. Yrityksen analysointi ja tilinpäätös. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.
- Suomen asiakastieto 2012. Voitto+ CD ROM Tunnusluvut. [WWW-dokumentti].
2012. [viitattu 5.1.2012]. Saatavana:
<http://www.asiakastieto.fi/voitto/ohje/tunnusluvut.htm#oa>
- Tomperi, S. 2010. Yrityksen taloushallinto 3: Kannattavuus- ja kustannuslaskenta. 5. Painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Uusyrityskeskukset Suomi. 2011. Uusyrityskeskukset – tietoa meistä. [WWW-dokumentti]. 2012 [viitattu 18.1.2012]. Saatavana:
<http://www.uusyrityskeskus.fi/tietoa-meist%C3%A4>
- Yritys-Suomi. Yrityksen perustaminen - budjetointi. [WWW-dokumentti]. 2011. [viitattu 16.11.2011]. Saatavana:<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/budjetointi1>

Yritys-Suomi. Yrityksen toimiminen – Talouden tunnuslukuja. [WWW-dokumentti].
2012. [viitattu 5.1.2012]). Saatavana:
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/talouden-tunnuslukuja>

Yritystutkimus ry. 2011. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 9. korjattu painos.
Helsinki. Hakapaino Oy.

LIITTEET

LIITE 1 Kannattavuuslaskelmamalli (neuvoo-antava.fi)

				Kuukaudessa	Vuodessa
= TAVOTETULOS (Netto)					
+ Lainojen lyhennys	laina-aika	<input type="text"/>	v	lainan määrä	€
= TULOT ENNEN VEROJA					
+ Verot	vero	<input type="text"/>	%		
= RAHOITUSTARVE (Br.tulot)					
+ Yrityslainojen korot	korke	<input type="text"/>	%		
A = KÄYTTÖKATETARVE					
+ Kiinteät kulut: (ilman ALV)					
-YEL	työtulo	<input type="text"/>	€	Yel maksu	<input type="text"/>
					%
				-muut vakuutukset	
				-työntekijöiden palkat	
				-palkkojen sivukustannukset	<input type="text"/>
					%
				-vuokrat	
				-sähkö/vesi	
				-puhelin / telekopio	
				-kirjanpito	
				-toimistokulut	
				-matka / autokulut	
				-markkinointi	
				-koulutus	
				-lehdet yms.	
				-korjaukset	
				- jäsenmaksut	
				- siivous- ja kiinteistönhuolto	
				- muut kulut	
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ					
A+B = MYYNTIKATETARVI					
+ Ostot (ilman ALV)	<input type="text"/>	€	tai	Kate%	<input type="text"/>
= LIIKEVAIHTO					
+ Arvonlisävero	<input type="text"/>	%			
= KOKONAISMYNTI/-LASKUTUS					
Kuukausilaskutustavoite				kuukausien määrä / v	
Päivälaskutustavoite				päivien määrä / kk	
Tuntilaskutustavoite				tuntien määrä / päivä	

LIITE 2 Tulosbudjetti Yritys A vuosi 2008-2010

TULOSBUDJETTI	2008	2009	2010
= KOKONAISMYYNTI	36000	125000	200000
alv:stä vapaa myynti 80 %	28000	100000	160000
verollinen myynti 20 %	7200	25000	40000
- Arvonlisävero 22%	1298	4508	7212
= LIIKEVAIHTO	34702	120493	192788
muuttuvat kulut (ilman alv)			
ostot	2000	4000	6000
alihankinta		30000	30000
muuttuvat palkat			
palkkojen sivukustannukset			
- Muuttuvat kulut yhteensä	2000	34000	36000
= MYYNTIKATETARVE	32702	86493	156788
myyntikate%	94,2	71,8	81,3
- Poistot (arvio tavaran kulumisesta)	250	500	750
kiinteät kulut (ilman alv)			
yrittäjän eläkevakuutus	1500	3100	3200
muut vakuutukset	2300	4600	4600
kiinteät palkat			30000
palkkojen sivukustannukset (n. 55%)	0	0	16500
vuokrat	3000	6000	8000
sähkö/vesi	300	600	800
puhelin/fax	450	1000	1500
kirjanpito	600	1200	1300
toimistokulut	400	800	900
matka-/autokulut	300	350	500
markkinointi	2000	1000	2000
koulutus	200	600	1000
lehdet yms.	80	80	120
korjaukset	100	200	200
kiinteistöhuoltokulut	100	100	100
yrittäjän työttömiskassamaksu			
muut jäsenmaksut	120	120	120
muut kulut; mitä? Työvaatteet	1000	1500	2000
-Kiinteät kulut yhteensä	12450	21250	72840
=KÄYTTÖKATETARVE	20001,84	64742,5	83198
-Lainojen korot	100	600	600
= Tulos ennen veroja	19901,84	64142,5	82598
-Verot (valtio+kunta tai yritysvero 28 %)	5000	15000	30000
=NETTOTULOS	14901,84	49142,5	52598

LIITE 3 Tasebudjetti Yritys A vuosi 2008-2010**PÄÄOMAN TARVE INVESTOINTEIHIN****Liiketilat**

-Kiinteistön, tontin, osakkeiden ostohinta		
-Rakennus- ja remonttikustannukset		
-Vuokratakuu	1500	
-Korjaus- ja remonttikustannukset	500	2000

Koneet ja kalusto

-Ostohinta	6700	
-Asennus ja kuljetus	250	6950

Irtaimisto ja sisustus

-Toimistokalusteet ja -tarvikkeet	1500	
-Sisustaminen	250	
-Muut tarvikkeet	500	
-Asennus ja kuljetus		
-Hälytinalitteet	500	2750

Alkumainonta

-Ilmoitukset	1000	
-Mainoskirjeet, esitteet	100	
-Kyltit, teippaus jne.	500	
-Muu mainonta	1000	2600

Goodwill (liikearvo)

Muut sijoitukset, käyttöpääoma (1-3 kk:n kulut) 10000

LIIKEOMAISUUTEEN

Alkukassa

Alkuvarasto

Myyntisaamiset

Maksetut ennakot

PÄÄOMAN TARVE YHTEENSÄ 24300

RAHAN LÄHTEET**Lainapääoma**

-Pitkäaikaiset lainat rah.laitoksilta	5000	
-Muut pitkäaikaiset lainat	15000	
-Lyhytaikaiset lainat		
-Lainat toimittajilta		
-Muu rahoitus		20000

Oma pääoma

-Osakepääoma/yhtiöpääoma

LIITE 4 Tuloslaskelma Yritys A vuodet 2008-2010

TULOSLASKELMA (1000€)

	12/2008	12/2009	12/2010
LIKEVAIHTO	6	40	12
Liiketoiminnan muut tuotot			
LIKETOIMINNAN TUOTOT YHT.	6	40	42
Aine- ja tarvikekäyttö		1	3
Ulkopuoliset palvelut			
Henkilöstökulut	1,3	4	4
Laskennallinen palkkorjaus	1,3	12	19
Liiketoiminnan muut kulut	9,3	13	13
Valmisteveraston lis/väh +/-			
KÄYTTÖKATE	-6	10	3
Suunnitelman mukaiset poistot		2	2
Arvonlennukset			
LIKETULOS	-6	8	1
Tuotot osuuksista ja sijoituksista			
Muut korko- ja rahoituskulut	1	1	1
Kurssierot			
Sijoitusten arvonalentumiset			
Välittömät verot			
NETTOTULOS	-6,7	7	0
Satunnaiset tuotot/kulut			
KOKONAISTULOS	-6,7	7	
Poistoeron lisäys/vähennys -/+			
Varausten lisäysvähennys -/+			
Laskennallinen palkkorjaus	1,3	12	19
muut tuloksen oikaisut			
TILIKAUDEN TULOS	-5,3	19	19

Ensimmäisen tilikauden pituus 18 kuukautta. Tilikauden luvut on jaettu ensiksi 18:lla ja kerrottu 12:lla.

LIITE 5 Tase Yritys A vuodet 2008-2010

TASE (1000€)

	12/2008	12/2009	12/2010
Aineettomat hyödykkeet	2	1	4
Maa- ja vesialueet			
Rakennukset ja rakennelmat			
Koneet ja kalusto	5	5	3
Muut aineelliset hyödykkeet			
Aineelliset hyödykkeet	5	5	3
Sisäiset osakkeet			
Muut osakkeet ja osuudet			
Sisäiset saamiset			
Muut saamiset ja sijoitukset			
Sijoitukset ja pitkäaik. Saamiset			
Laskennallinen verosaaminen			
Leasingvastuukanta			
Aineet ja tarvikkeet			
Keskeneräiset tuotteet			
Valmiit tuotteet			
Muu vaihto-omaisuus			
Vaihto-omaisuus			
Myyntisaamiset		1	2
Sisäiset myyntisaamiset			
Muut sisäiset saamiset			
Lyhytaikaiset saamiset		1	2
Rahat ja rahoitusarvopaperit		4	
VASTAAVAA YHTEENSÄ	7	11	9
Peruspääoma			
Muu pääoma			
Rahastot			
Yksityistili	-1	-12	-19
Kertyneet voittovarot		-9	-2
Tilikauden tulos	-8	-19	20
Taseen oma pääoma	-9	-2	-1
Oma pääoma/Osakepääoma, %			
Poistoero ja varaukset			
Oman pääoman oikaisut			
Oikaistu oma pääoma	-9	-2	-1

Pääomalinat			
Lainat rahoituslaitoksilta	15	13	9
Eläkelisät			
Sisäiset velat			
Muut pitkäaikaiset velat	0	0	0
Pitkäaikainen vieras pääoma	15	13	9
Laskennallinen verovelka			
Pakolliset varaukset			
Leasingvastuukanta			
Korolliset lyhytaikaiset velat			
Saadut ennakot			
Ostovelat		1	1
Sisäiset ostovelat			
Muut sisäiset velat			
Muut korottomat lyhytaikaiset velat			
Lyhytaikainen vieras pää- oma		1	1
Oikaistu vieras pääoma yh- teensä	15	14	10
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	6	12	9

LIITE 6 Finnvera Oyj:n tilinpäätösyhteenvedot vuosina 2008-2010, toimiala fysioterapia [viitattu 22.2.2012]

Finnvera Oyj:n tilinpäätösyhteenvedot, toimiala fysioterapia

Tilinpäätös vuosi	2008	2009	2010
Yritysten lukumäärä			
Liikevaihto	54,0	51,0	51,0
Liikevaihdon muutos -%	-3,3	5,3	3,9
Käyttökate-%	23,2	23,0	20,8
Rahoitustulos-%	14,4	17,3	10,7
Nettotulos-%	9,8	12,9	7,3
Sijoitetun pääoman tuotto-%	50,7	47,9	36,8
Omavaraisuusaste, %	-6,7	-12,2	-5,2
Current ratio	1,2	1,0	0,7

LIITE 7 Yritys A, B ja C:n tilinpäätösyhteenvedot vuosina 2008 - 2010

<i>Yritys a,b,c:n keskiarvot</i>	2008	2009	2010
Liikevaihto	17,0	29,0	32,0
Liikevaihdon muutos -%	0	91,3	11,4
Käyttökate-%	-34,5	18,2	13,5
Rahoitustulos-%	-42,7	13,2	11,6
Nettotulos-%	27,8	6,0	3,9
Sijoitetun pääoman tuotto-%	-60,7	68,2	10,3
Omavaraisuusaste, %	-75,4	-49,4	64,1
Current ratio	0,3	1,8	0,9
Opon tuotto	-32,6	-468,1	-582,5
Voittoprosentti	-16,5	41,8	40,6
Net gearing	-214,6	-316,7	-213,1
Quick ratio	0,3	1,8	1
Nettokäyttöpääoma	6,3	5,2	5,2