



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Antila Ilari

LOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN TUNNUSLU- KUJEN AVULLA

Case, Globound Brands Oy Ltd

LIIKETALOUS
2021

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Ilari Antila
Opinnäytetyön nimi	Logistiikan kehittäminen tunnuslukujen avulla, Case Global Bound Brands Oy Ltd.
Vuosi	2021 Kevät
Kieli	suomi
Sivumäärä	44 + 3 liitettä
Ohjaaja	Harri Lehtimäki

Kohdeyritys on uusi verkkokauppayritys. Yritys halusi apua omaan sisäiseen laskentatoimeensa, sillä yrittäjät huomasivat, että yrityksen logistiikan prosessit eivät ole välttämättä tarpeeksi hyvässä kunnossa. Tarkoitus on tuottaa dataa yrityksen käyttöön. Kun näemme mitä muut saman alan yritykset tekevät lukujen perusteella, pystymme tuottamaan kohdeyritykselle tarpeellista dataa. Vastauksia haetaan muun muassa siihen, onko kohdeyrityksen varastointi liian tehotonta sekä mitkä voisivat olla yrityksen logistisen toiminnan suuntaviivat tulevaisuudessa. Yritys haluaa myös käsitellä, onko mahdollista palkata lisätyövoimaa logistiikan kehittämiseen ja liikevaihdon lisäämiseen. Tunnuslukuja pyritään rajaamaan logistiikkaan liittyviin lukuihin.

Tutkimus tehdään case studynä, jossa tutkitaan oman kohdeyrityksen tilinpäätöksen lukuja muihin verkkokauppayrityksiin. Tutkimusaineistossa käydään läpi vertailuyrityksien uusinta saatavilla olevaa tilinpäätöstä vuosien 2015–2017 välillä. Vertailua tehdään kohdeyrityksen vuoden 2016 tilinpäätökseen.

Keskeisimmiksi havainto oli, että itse asiassa yrityksen logistiset prosessit ovat hyvällä tasolla numeroihin peilaten. Vain varaston arvo oli prosentuaalisesti kilpailijoita suurempi. Tämä aiheutti myös varaston kiertoajan hitautta. Tärkeä huomio oli myös yrityksen korkeat postikulut. Postikulut toki liittyvät olennaisesti logistiiseen prosessiin, vaikka ovatkin kuluja ulosmyynnistä. Kannattavuuteen tulisi myös kiinnittää huomiota, kun yritys kasvaa.

Avainsanat logistiikka, varastointi, tilinpäätös, tilinpäätös-
analyysi

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Liiketalous
wa

ABSTRACT

Author	Ilari Antila
Title	Developing of the Logistics through Key Figures. Case Global Brands Ltd.
Year	2021
Language	Finnish
Pages	44 + 3 Appendices
Name of Supervisor	Harri Lehtimäki

The target company in this study is a new e-commerce company. The company wanted help with its own internal accounting, as they found that the company's logistics processes may not be in good enough level. The purpose was to produce data for the use of the company. When we see what other companies in the same industry are doing based on the figures, it is possible to produce the data necessary for the target company. Answers were sought, among other things, to whether the target company's warehousing is too inefficient, and what the guidelines for the company's logistics operations might be in the future. The company also wants to discuss whether it is possible to hire additional an additional employee to develop logistics, as well as increase turnover. The aim was to limit the key figures to those related to logistics.

The study was conducted as a case study, in which the financial statements of the target company were compared to other e-commerce companies. In the research material, the latest available financial statements of comparison companies between 2015 and 2017 were studied. A comparison was made with the target company's 2016 financial statements.

Our main findings were that, in fact, the company's Logistic processes are at a good level in terms of numbers. Only the value of inventory was higher as a percentage than competitors. This also caused the slowness of the inventory turnover time. Another important consideration was the company's high postage costs. Of course, postage is essentially related to the logistics process, although it is an out-of-sale expense. Attention should also be paid to profitability as the company grows.

Keywords logistics, warehousing, financial statement, financial analysis

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Tutkimuksen tausta.....	1
1.2	Tutkimuskysymykset ja -menetelmät.....	2
1.3	Aiemman tutkimukset	5
1.4	Opinnäytetyön rakenne	6
2	LOGISTIIKKA.....	8
2.1	Logistiikka.....	8
2.2	Varastointi.....	11
2.2.1	Varastoinnin kustannukset	12
2.3	Kuljetuksien kustannukset	14
3	TILINPÄÄTÖSANALYYSI	15
3.1	Tilinpäätös.....	17
3.1.1	FAS.....	18
3.1.2	IFRS.....	19
3.1.3	Tilinpäätösperiaatteet.....	20
3.2	Tunnusluvut	23
4	TUNNUSLUKU ANALYYSI.....	25
4.1	Kohdeyrityksen tilinpäätöksen esittely.....	25
4.1.1	Tuloslaskelma.....	26
4.1.2	Tase	26
4.1.3	Logistiikan prosessi	27
4.2	Tarkasteltavat yritykset.....	27
4.3	Tunnusluvut	30
4.3.1	Varastointi.....	31
4.4	Myynti ja varat	37

4.5 Työntekijä.....	40
5 YHTEENVETO	42
5.1 Työn arviointi ja luotettavuus	43
5.2 Jatkotutkimukset.....	44
LÄHTEET	45

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuvio 1 Prosessin tehostaminen	4
Kuvio 2 Tilikauden vaiheet.....	17
Kuvio 3 Pienet yritykset.....	28
Kuvio 4 Keskisuuret yritykset	29
Kuvio 5 Isot yritykset.....	30
Kuvio 6 liikevaihto verrattuna varastoon.....	32
Kuvio 7 varaston arvo/liikevaihto isot	33
Kuvio 8 Varaston arvo liikevaihdosta	34
Kuvio 9 Varastonkiertonopeus.....	36
Kuvio 10 Myyntikate	38
Kuvio 11 Quick ratio	39

1 JOHDANTO

Yrityksen toiminnan pohjimmainen tarkoitus on tuottaa omistajilleen voittoa. Jotta voittoa on mahdollista tehdä, on yrityksen tärkeää suunnitella tulevaa. Sisäisen laskennan tarkoitus on tuottaa näitä ennakoivia laskelmia. Se on tärkeä apu yrityksen päätöksenteossa, toimintaa suunniteltaessa ja kannattavuuden parantamista tavoitellessa. (Eskola, Mäntysaari 2006)

Logistiikkaa kehittämällä yrityksen toiminta voi tulla kannattavammaksi. Sisäinen laskentatoimi on tässä oiva työkalu, joka avaa yrityksen arkipäivän työnteon numeroiksi. Tätä tarkastellessa yrityksen toimintaa pystytään avaamaan paremmin sen yrittäjille. Yritystoiminnan numeerinen analyysi on tärkeää, mutta vähintäänkin yhtä tärkeä on ymmärtää eri funktioiden toimintaa ja tässä logistiikka on merkittävässä osassa. Työn teoriakäsitteinä toimivat juuri logistiikka ja tilinpäätösanalyysi, joita tullaan käsittelemään luvuissa kaksi ja kolme.

1.1 Tutkimuksen tausta

Kohdeyritys toimii verkkokaupan-toimialalla. Yritys perustettiin vuoden 2016 syyskuussa. Yrityksellä tällä hetkellä yksi tuote, joka on saatavina erilaisiin puhelimiin. Tuote on huomaamaton takakuori, joka valaisee kännykän etupuolen valoilla kuoren reunoilla. Tämä on luksustuote, joka on luotu auttamaan ihmisiä kuvien otossa.

Yritys on uusi toimija alallaan ja yrityksessä ei ole kovinkaan paljon tietotaitoa alalta. Yrityksellä on kaksi työntekijää, jotka ovat myös yrityksen omistajia. He tekevät tätä työtä omien opiskeluidensa ja työnsä ohella, jolloin panostusyritystoimintaan on ollut hieman vähäisempää kuin ehkä tarvittaisiin. Tämä ei ole kuitenkaan ole yrityksen kasvua hidastanut, vaan yritys on kasvattanut myyntiään tasaisesti joka kuukausi perustamisesta lähtien.

Kohdeyrityksen toisen omistajan kanssa mietimme viime syksynä, voisiko minun osaamisellani olla yritykselle lisäarvoa työntekijänä. Oma aikani ei kuitenkaan riittänyt, mihin totesimme, että opinnäytetyöllä saisin tuotettua yritykselle hyödyllistä dataa heidän käyttöönsä. Tarkoitus onkin tuottaa yritykselle työkaluja sen toiminnan kehittämiseen sekä työtapojen ja työkuulttuurin tehostamiseen.

Kohdeyritys kokee omiksi heikkouksikseen vähäisen perehtymisen kautta logistiikan sekä varaston kiertoajan, tai siitä johtuvan faktatiedon puutteen. Omistajat ovat opiskelleet itse myyntiä ja englantia, joten käytännön asiat kuten sisäinen las kentatoimi, eivät ole yrityksen vahvuuksia. Yrityksen kasvu on myös yllättänyt hie man omistajat, sillä kumpikaan omistajista ei tee tätä työtä päätoimisesti. Ajan käyttö onkin ollut keskeinen ongelma yrittäjille.

Päähuomio työssä keskittyy logistiikan kehittämiseen sekä tunnuslukujen tulkitsemiseen. Varaston kiertonopeutta verrataan muihin verkkokauppa-alan yrityksiin. Myös muita tunnuslukuja tullaan käyttämään yrityksen myynnin katetta ja osto velkojen kiertonopeutta, maksuvalmiutta sekä myyntisaamisten kiertonopeutta selvittäessä.

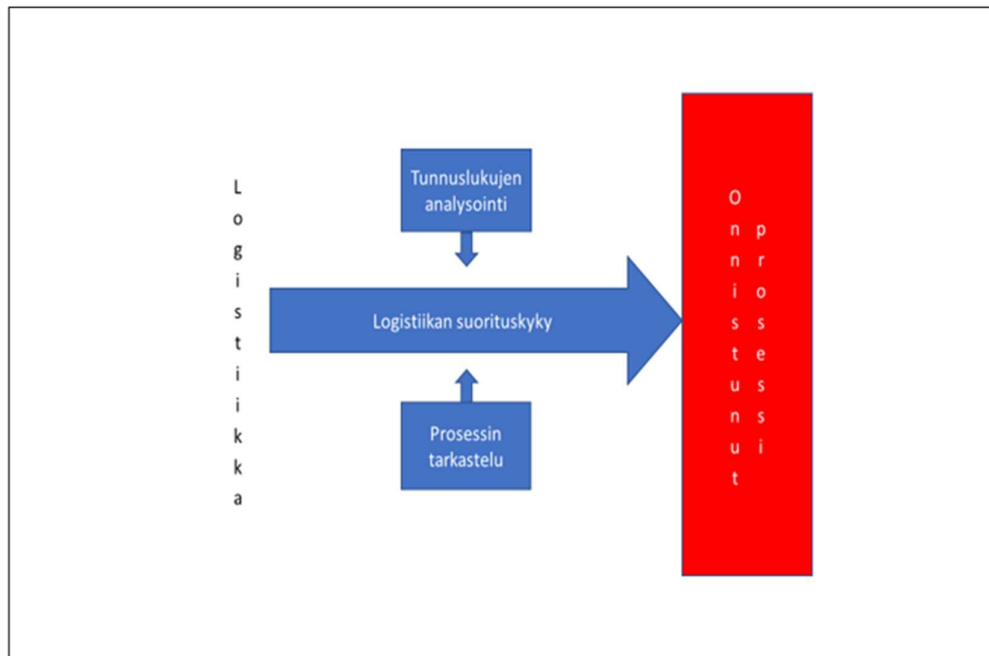
1.2 Tutkimuskysymykset ja -menetelmät

Opinnäytetyössäni olen käyttänyt tutkimustapana tapaustutkimusta eli case studyä. Siinä keskeisintä on tapaus, jonka määrittelylle tutkimuskysymys, tutkimusasetelma ja aineistojen analyysit perustuvat. Tapaustutkimuksessa tarkastellaan yhtä tai useampaa tapausta, joiden määrittely, analysointi ja ratkaisu ovat tapaustutkimuksen keskeisimpiä tavoitteita. (Kuluttajatutkimuskeskus 2005)

Tutkimusmenetelmänä tulen myös käyttämään kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Tulen seuraamaan yrityksen tapaa toimia logistiikan puolella. Tunnen yrityksen toimintatapoja myös aikaisemman kokemukseni perusteella. Yrityksen molemmat omistajat ovat henkilökohtaisia tuttujani, joten työtapojen tutkiminen voi kärsiä luotettavuudessa.

Tutkimuksen tarkoituksena on siis tuoda yritykselle tietoa logistiikkatoiminnon prosessin toiminnasta, sillä nykyinen tilanne logistiikan ymmärtämisestä on heikko. Kohdeyrityksen logistiikkaprosessia pyritään parantamaan aluksi tunnusluokuanalyysin avulla. Nykyinen logistinen prosessi on tehty pakon sanelemana sekä ilman minkäänlaista tietoa oikeasta ja väärästä toimintatavasta. Tutkimuksen aluksi haastattelemme yrityksen toimitusjohtajaa selvittääkseni, miten yhtiön logistiikka kokonaisuudessaan toimii ja mistä osista se koostuu. Tutkimuksen kehittämisen suurin hyöty saadaan siitä, että huomaamme miten muut yritykset toimivat. Jos käy ilmi, että yrityksen varastonkiertonopeus on huomattavasti suurempi kuin muilla, on aihetta toimia. Tapoja näiden toimien onnistumiseksi pyrin tuomaan esille, kunhan ensin selvitetään ongelmakohdat.

Yrityksen logististen prosessien alkukantaisuudessa ja suunnittelemattomuudessa on kuitenkin myös hyviä asioita. Jos prosessia ei ole mietitty, oletettavasti sen korjausehdotuksia on helpompi laittaa käytäntöön. Jos yritykseltä olisi kulunut huomattavasti aikaa oman varastointinsa ja kuljetuksien optimointiin, olisi yritykselle lähtökohtaisesti vaikeampaa esittää korjausehdotuksia.



Kuvio 1. Prosessin tehostaminen

Kohdeyritykselle luotiin kolme tärkeää kysymystä liittyen siihen, mihin tutkimuksessa pyritään saamaan vastaus.

- Onko varastointi tehotonta?

Yrityksen johdolla ei ole tällä hetkellä osaamista tai työkaluja selvittää varastoinnin tehokkuutta. Yrityksen tulisi saada myös parempi ymmärrys tuotteiden ostamisen, varastoimisen sekä logistiikan kokonaisuudesta. Yrityksellä on kuitenkin kova halu saada nämä asiat paremmalle tasolle. He tiedostavat, että yrityksen kasvaessa tulee yrityksen sisäinen laskentatoimi yhä tärkeämmäksi, jotta toimintaa pystytään tehostamaan. Varaston kiertonopeutta tutkitaan muissa verkkokaupoissa ja siitä saadaan tunnusluku, jolla pyritään optimoimaan myös yrityksen varaston kiertonopeutta.

- Mitkä voisivat olla logistisen toiminnan suuntaviivat yrityksen kasvaessa?

Alan kirjallisuutta tutkimalla ja kohdeyritystä tutkimalla pyrin antamaan heille työkaluja logistiikan tehostamiseen, jos siihen tutkimuksen perusteella on aihetta. Yritys on hyvin pieni, joten sen logistiikka on myös parannettavissa helpoin keinoin. Varaston käytön tehostaminen ja kuljetusten tehokkuus ja kuljetusten kustannukset kuuluvat kehitettäviin asioihin. Muiden yrityksien kautta saatu tieto ja suunta-aviivat luovat helposti suunnan, josta voi ottaa oppia.

- Toisiko uusi työntekijä parannusta logistiikkaan ja tulokseen?

Yrityksen kasvaessa, joko yrittäjien pitää ryhtyä hoitamaan itse tätä täysipäiväisesti tai palkata työntekijä yritykseen. Yritys haluaa selvittää, olisiko se kannattavaa ja jos olisi, milloin olisi paras aika palkata työntekijä yrityksen kannalta. Tämä ei ole kuitenkaan tärkein kysymys yritykselle. Pääpaino tulla siksi pitämään kahdessa ensimmäisessä kysymyksessä.

1.3 Aiemman tutkimukset

Verkkokaupan alalta ei ole tehty suoraan samanlaista opinnäytetyötä kuin tämä. Eri aloilta on kuitenkin tehty paljon töitä logistiikan kehittämisestä ja sen merkityksestä liiketoiminnan kehittymiselle ja onnistumiselle.

Petri Tähkäsen Logistiikan suorituskyvyn johtaminen: miten logistiikan suorituskyvyn johtaminen vaikuttaa operaation onnistumiseen (2015) työssä fokus oli suorituskyvyn johtamisessa, jota tutkittiin osatekijöiden merkitysten näkökulmasta. Tutkimuksen pääaiheita on, miten logistiikkaa pystytään kehittämään yrityksen sisäisillä prosesseilla. Huomiota kiinnitetään prosessin johtamiseen, omien prosessien mittaamiseen sekä niiden kehittämiseen. Tämä on hyvin lähellä myös omaa opinnäytetyötäni, sillä prosessit ovat samat ja tutkintakohde on sama. Tähkänen toteaa työssään, että saaduista vastauksista käy ilmi, että logistiikan suorituskyvyn johtaminen on asiantuntijaorganisaation johtamista.

Jaana Viljasen opinnäytetyö Kannattavuuden parantaminen logistiikkaa tehostamalla. Case: Maahantuontiyritys B2B (2015) keskittyi maahantuontiyrityksen logistiikan tehostamiseen. Työ käsittelee logistiikkaa ja kannattavuutta. Yrityksessä tehtiin organisaatiomuutos ja tutkimuksen kohteena on sen vaikutus yrityksen ongelmakohtaan. Logistiikan osuudessa käydään läpi varastointia, kuljetuksia ja asiakastyytyvääisyyttä.

Jenni Kuuselan Varastonkiertonopeuden vaikutus erikoistavarakaupan kannattavuuteen, Case: Baby Style Oy:n Vaasan toimipiste (2012) keskittyi varaston kiertoon ja varaston toimivampaan käyttämiseen. Tässä kyseisellä kohdeyrityksellä on ollut ongelmia varaston kanssa. Yrityksen varasto on pursunnut tavarasta, jolloin varasto ei ole ollut kannattava. Kuusela käy opinnäytetyössään läpi lähinnä varastoinnin ja erityisesti varastonkiertonopeuden vaikutusta yrityksen kannattavuuteen. Baby Style Oy:n tuotevalikoima on erittäin laaja, eikä sen hallinnoimiseen ole tehty toimivaa järjestelmää, vaan hallinnointi on tehty samalla tavalla vuosien ajan. Kuusela ehdottaa ABC-analyysin käyttöönottoa ja on tutkimuksensa aikana rakentanut pienelle tuoteryhmälle mallin siitä. Hankintarajoja Kuusela ehdottaa myös, mikä helpottaisi tilaustyötä. Näillä keinoin on mahdollista saada varaston kiertonopeutta nostettua ja samalla kannattavuutta paremmaksi. (Kuusela 2012)

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu sekä teoreettisesta että empiirisestä osiosta. Opinnäytetyö sisältää kuusi pääotsikkoa.

Ensimmäinen luku sisältää johdannon. Luvussa on tarkoitus käydä lyhyesti läpi tutkimuksen kohdetta, pääkohtia, tarkoitusta, tutkimusongelmia sekä menetelmiä ja tavoitteita.

Toinen luku käsittelee logistiikkaa. Teoria osuus alkaa siis logistiikan, varastoinnin ja varastoinnin kustannuksien käsittelyllä.

Kolmas luku käsittelee tilinpäätöksiä ja tunnuslukuja. Käsittelem yleistä tilinpäätös-mallia sekä sitä, mitä hyötyjä sen käyttö tuo. Käsittelem myös tilinpäätösanalyysijä sekä tunnuslukuja, varsinkin niitä, mitä käytämme tutkimuksessa.

Neljännessä luvussa käsitellään itse tutkimus. Tutkimuksessa päähuomio keskittyy kohdeyrityksen sekä vertailuyrityksien lukujen vertailuun.

Luvut viisi ja kuusi käsittelevät keskeisiä havaintoja sekä tutkimuksen relevant-tiutta ja jatkotutkimuksien mahdollisuuksia.

2 LOGISTIikka

Tutkimuksen toisessa ja kolmannessa luvussa käydään läpi tutkimuksen kannalta keskeiset käsitteet. Tavoitteena on, että tutkimus rakentuu näiden kahden pääkäsitteen varaan. Ontologinen erittely ratkaisi ne merkitykselliset kuvauskäsitteet, joita tutkimuksessa on käytetty. (Varto 1992, 32) Tieteenfilosofian näkökulmasta tutkimuksen keskeisten määritteiden määrittelemisen edesauttaa esiyymmärryksen muodostumista lukijalle siitä, mitä tutkimuksessa on tutkittu. (Niiniluoto 1997,15). Logistiikka ja tilinpäätösanalyysi ovat itsessään tunnettuja käsitteitä, mutta niitä avaamalla tutkimus pystytään rajaamaan tiettyihin käsitteisiin ja yrityksen ongelmiin. Lisäksi tutkimuksen luotettavuuden kannalta on oleellista avata merkitykset muiden arvioitaviksi, että tutkimuksen läpinäkyvyys on esteetön (Varto 1992, 55).

2.1 Logistiikka

Logistiikka avulla pyritään hallitsemaan yrityksen materiaalivirtoja ja palvelukokemusta. Kaikki raaka-aineiden hankinnasta aina valmiin tuotteen toimittamiseen asiakkaalle kuuluu logistiikkakäsitteen alle. Logistiikka määritellään materiaali-, tieto- ja pääomavirtojen, hankintojen, tuotannon, jakelun ja kierrätyksen, huolto- ja tukipalvelujen, varastointi- ja kuljetus ja muiden lisäarvopalvelujen sekä asiakaspalvelun ja –suhteiden kokonaisvaltaiseksi johtamiseksi ja kehittämiseksi. (Karrus 2005,13 ja Hokkanen, Karhunen, Luukkainen 2004, 14–25).

“Logistiikka määritellään materiaalivirran, tiedonkulun ja varojen koordinoinnin tehtäväksi toimitusketjussa.” (Harrison & van Hoek 2005, 12–15)

Logistiikan kehittäminen on yritykselle työkalu kehittää sen toimintaa ja tehostaa omaa toimintaansa. Logistiikka prosessin ymmärtäminen on ainoa tapa voida vai-

kuttaa sen puutteisiin ja korjata heikkoja kohtia. Logistiikka on osa yrityksen kokonaisuutta ja sillä on tärkeä rooli asiakastytyväisyyteen. Siten logistiikan toimivuuden vaikutukset koko yrityksen toimintaan ovat merkittävät. Kuitenkin yritys toimii kuluttajasektorilla, jossa asiakastytyväisyys on elinehto. Tämä aiheuttaa sen, että yrityksen on suuressa määrin mietittävä ja suunniteltava prosessit niin, että asiakastytyväisyys säilyy hyvällä tasolla. Tuotteet tulee toimittaa vastaanottajalle sovittuna aikana, määränä ja laatuna sekä sovittuun sijaintiin. Kohdeyritykselle tärkeää osa logistiikkaa on kuljetussopimukset. Yrityksellä ei ole omia kuljetusvälineitä, joten kuljetuskulut ovat iso kuluerä. Etenkin tästä syystä, tulisi yrityksen kiinnittää paljon huomiota kuljetusprosessin toimivuuteen ja tehokkuuteen.

”Logistiikka on 'toimitusketjun hallinnan osa, joka suunnittelee, toteuttaa ja valvoo tavaroiden, palvelujen ja niihin liittyvien tietojen tehokasta ja tehokasta käänteistä virtausta ja varastointia lähtöpisteen ja kulutuspisteen välillä kohtaa asiakaisen vaatimukset.” (Octavio Hernandez, 2016 Information technology and quantitative Management, 835)

Synkronoidakseen asiakkaan vaatimukset toimittajien vähäisten materiaalien kanssa tasapainon saavuttamiseksi, usein ristiriitaisina pidetyn korkean asiakaspalvelun, alhaisen varastohallinnan ja alhaisen yksikkökustannuksen välillä. (G. C. Stevens, 1989, pp. 03- 08.)

”Tehokas logistiikkajärjestelmä on tärkeä tekijä valtion vakaalle talouskasvulle. Maan kuljetus- ja logistiikkavalmiuksien järkevä käyttö stimuloi siihen liittyvien teollisuudenalojen ja talouden alojen nopeaa kehitystä. Globaalistuvassa maailmantaloudessa ja integraatioprosessien laajentumisessa Euraasian talousunionin perustamisen myötä Kazakstan toteuttaa kunnianhimoista strategista tavoitetta kilpailukykyisen talouden rakentamisesta. Tässä yhteydessä avainasemassa näiden

tavoitteiden saavuttamisessa on oltava tehokas liikenne- ja logistiikkajärjestelmä, jonka olisi tarjottava paitsi toimivat ja tehokkaat liikenneyhteydet maassa myös tarvittava taso Kazakstanin integroitumisessa maahan.” (Yergaliyev, Raimbekov, 2016, 71–75) Suomessa yrityksillä on hyvät kuljetusverkostot ja tuotteet tulevat perille hyvällä prosentilla. Tuotteita voidaan tilata Euroopasta vapaasti liikkuvana EU:n sisällä ja nykypäivänä Euroopan ulkopuolelta tilaaminen on hyvin helppoa ja turvallista. Kohdeyrityksen tuotteet tulevat ulkomailta ja näin logistiikan ketjun ja kuljetuskustannuksien yhteen sopiminen on haastava tehtävä.

Logistiikan kehittäminen täytyy tehdä yrityksen sisällä, varastointi ja tuotteiden lähettäminen tulisi olla tehokasta. Logistiikan kehittäminen yleensä alkaa epäkohdan huomaamisella, jokin osa operaatiota ei toimi tai tuottaa liikaa kustannuksia. Logistiikka itsessään sisältää kaiken mikä yrityksen tavaran vastaanottamisesta tavaran luovuttamiseen asiakkaalle koostaa. Logistiikan prosessit ovat monialaisia ja tähän prosessiin osallistuu isoissa yrityksissä monia ihmisiä ja monia osastoja yrityksen sisältä.

Logistiikka on vanha toimiala, jota on tutkittu hyvin paljon ja kirjallisuus aiheesta on yleensä hyvin vanhaa. Koko ajan maailma kuitenkin kehittyy ja myös logistiikan ala on kokemassa isoa murrosta. Vanhat ajattelutavat tehokkaasta ja nopeasta kuljetuksesta on vaihtuneet yhä ekologisempaan ja tutkitumpaan lähestymistapaan. “Kuljetus- ja logistiikkatutkimus ei ole vain tuottanut tietoa, ja akateemiset tulokset ovat mitattavissa julkaistuissa julkaisuissa ja konferensseissa. Aina todellisten ongelmien ohjaamana tutkimus on tuottanut ohjelmistopaketteihin upotettuja malleja ja algoritmeja, joita yksityisen ja julkisen sektorin yritykset käyttävät.” (M.Grazia Speranza, 2018, 830–836)

Kohdeyrityksen koon ollessa hyvin pieni myös prosessiin liittyvien ihmisten määrä laskee, mikä voi joissain tapauksissa olla hyväksi, kun taas joissain ei. Yrityksen sisäinen informaatioketju on usein huolellisempi ja parempi kuin isoilla yrityksillä, joissa keskustelu käydään sähköposteilla eri osastojen välillä. Toiminnan tehokkuus taas ei välttämättä ole kohdeyrityksen valtti. Projekteja ei ole suunniteltu, vaan niitä on vaan alettu suorittaa. Yritykselle on muodostunut toimintatapoja, joita ei ole suunniteltu tai mietitty etukäteen. Kohdeyrityksellä on kuitenkin halu kasvaa ja yrityksessä tehdään asioita oman työntekokulttuurin ja toimintatapojen parantamiseksi. Tässä tärkeässä osassa on yrittäjien halu muutokseen ja toimintatapojen ymmärtämiseen. Yrityksellä on myös halu saada parannettua omien prosessiensa laatua ja karsia niiden kustannuksista tai vähintään tehdä niistä kustannus tehokkaampia. "Tämä ei tarkoita, että data on tärkeämpää kuin toimitusketjun hallinta, mutta se on varmasti merkki kasvavasta käsityksestä siitä, että valtavien tietomäärien saatavuus on merkityksellistä yrityksille ja palveluille, yksityisille ja julkiselle sektorille, yrityksille ja laitoksille." (M.Grazia Speranza, 2018, 830–836)

2.2 Varastointi

Varastointi on tärkeä osa tämän toimialan yrityksen toimintaa. Varastointi on osa yrityksen logistiikkaketjua. Se ei aina tarkoita vain tavaraa yrityksen tehtaan varastossa. Varastointi voi tapahtua isoissa automatisoidussa varastossa tai sitten toimiston nurkassa. Varastoinnin tarkoitus on pystyä toimittamaan asiakkaille heidän haluamansa hyödyke mahdollisimman hyvällä palvelutasolla. Joissain tuotteissa valmistusaika voi olla hyvin lyhyt, jolloin varastoja ei periaatteessa tarvita. Näin ei kuitenkaan ole monissa tapauksissa, jolloin yritys joutuu pitämään hyödykkeitä varastossa, jotta toimitusajat olisivat asiakkaan kannalta mahdollisimman lyhyitä. Tuotteiden valmistusmäärän sekä tuotteiden valmistusmäärän tasapaino on tässä

tärkeässä roolissa. Tuotteita täytyy saada varastoon riittävästi, että palvelutaso pysyy riittävänä, mutta toisaalta myöskään varastomäärä ei voi kasvaa liiaksi. Varaston liiallinen kasvu aiheuttaa muita merkittäviä ongelmia, kassanhallinnasta varastointikustannusten kasvuun.

Varastointia olisi hyvä suunnitella yrityksen kannalta optimaalisesti. Kaikki siitä syntyvät kustannukset syövät yrityksen tekemää voittoa. Kullakin eri toimialan yrityksellä varastoinnin suunnittelu vaikutus on hyvin erilaista. Esimerkiksi elintarvikkeille varaston lämpötilalla on suuri merkitys, kun taas jokin muu tuote voidaan varastoida kylmään tilaan ja näin säästää kustannuksissa. (Ritvanen, Inkiläinen, von Bell, Santala 2011, 82–83). Näin ei ole yhtä optimaalista varastoinnin prosessia, vaan ratkaisut vaihtelevat suuresti.

Kokonaisuudessaan logistiikan aiheuttamaa kustannukset vievät Suomessa 20–30 % myyntikatteesta ja varastoinnin osuus myyntikatteesta on 10–15 %. (Karrus 1998, 137) Tämä tarkoittaa, että yrityksen logistiikan kustannuksista jopa puolet voivat tulla varastoinnista. Siksi nämä kustannukset onkin hyvä pyrkiä pitämään mahdollisimman alhaisina. Varastoinnin suurin kustannus on itse varastossa olevat tavarat, oma pääoma tekemässä ei mitään. Tavoitteena varastoinnissa onkin pitää varastotaso mahdollisimman alhaisena, jolloin kustannuksia ja pääomaa sitoutuu siihen mahdollisimman vähän. (Ritvanen, Inkiläinen, von Bell, Santala 2011, 86–88; Opasmedia Oy 2007, 15)

2.2.1 Varastoinnin kustannukset

Kuten sanottua, varastoinnista aiheutuu paljon pääomakuluja. Näitä kuluja laskeaan yleensä kolmella eri tavalla.

First in, first out (FIFO), on menetelmä, jossa tuote, joka on tullut ensimmäisenä varastoon, myös myydään ensin. Näin tuotteiden laatu pysyy hyvänä, sillä myydään aina vähän aikaa varastossa ollutta tavaraa. Varaston hinta saadaan, täten laskettua hankintahintoja käyttämällä. Näin varaston arvo saadaan pidettyä lähellä nykypäivän arvoa. Ongelmana voi olla, jos jotkut tavarat jäävät pitkäksi aikaa varastoon lojumaan.

Last in, first out (LIFO), menetelmä, jossa taas pisimpään varastossa ollut tuote myydään ensimmäisenä. Tämä on hyvä tapa pitää tuotteet vähän aikaa varastossa, etenkin jos tuotteen käyttöikä ei ole pitkä. Etenkin elintarvikekaupassa tätä on välttämätöntä yrittää, sillä tuotteet vanhenevat nopeasti varastossa.

Keskimääräisillä kustannuksilla, tuotteille lasketaan koko ajan hankintahintojen keskihinta. Tämä voidaan tehdä kahdella tavalla. Hinta voidaan suhteuttaa hankintaerien mukaan, tai jakaa hankintojen kustannukset varastossa olevien tuotteiden kappalemäärällä.

”Varaston pääomakustannukset lasketaan sidotun pääoman korkokustannuksista. Korkotekijänä voidaan pitää yrityksen muusta investoinnista saamaa tuottoa. Yleisesti korko on 10–20 %”. (Jyrkkiö, Riistama 2008, 116–117)

Varastotilan kustannukset riippuvat siitä, millä tavalla varastointi on organisoitu. Osa syntyy varastoinnista ja osa varastoon sitoutuvasta pääomasta. Varastoinnista johtuvia kustannuksia voidaan jakaa neljään eri ryhmään, joista yksi on varastotilaan liittyvät kustannukset. Varastotilan kustannukset riippuvat siitä millä tavalla varastointi on organisoitu. (Ritvanen, Inkiläinen, von Bell, Santala 2011, 91–93) Kohdeyrityksen varastoinnin organisointi on toisaalta hyvä, se ei aiheuta yritykselle itsessään mitään kuluja. Kustannukset tulevat nousemaan, kun yritys vuokraa itselleen oman varastotilan.

2.3 Kuljetuksien kustannukset

Etukäteen on hyvä ottaa selvää erilaisista maksuista, joita kuljettamiseen sisältyy. Usein määritellään, että logistisia kustannuksia on kaikki muu lukuun ottamatta hallinnollisia-, tuotannollisia ja myyntiin liittyviä menoeriä. Myös kuljetukseen ja kuljetuksiin varautuvia kustannuksia on paljon. (Hokkanen, Karhunen & Luukainen 2011, 57)

Kuljetukset, kuten varastointikin, voidaan hoitaa monella eri tavalla. Sen muodon valintaan vaikuttavat sijainti, haluttu toimitusaika, -täsmällisyys ja -varmuus ja toimituksen koko. Toisaalta elintarvikkeiden kohdalla on otettava huomioon esimerkiksi kylmäketjun katkeamattomuus. On hyvä ottaa huomioon myös tavaran arvo, sen pakkaus ja esimerkiksi mahdollinen rikkoutuminen. (Reijo Rautaluoman säätiö 2014b; Hokkanen, Karhunen, Luukkainen 2011, 92–93)

3 TILINPÄÄTÖSANALYYSI

”Tilinpäätöksellä pyritään kuvaamaan yrityksen taloudellista tilannetta mahdollisimman tarkasti sen sisäisille sekä ulkoisille sidosryhmille heidän päätöksentönsä tueksi. Tilinpäätöslaskelmat muodostavat tilinpäätöksen keskeisen sisällön. Nämä laskelmat ovat: tuloslaskelma, tase ja rahavirtalaskelmat. Jotta tilinpäätöksen laskelmien pohjalta voidaan tehdä luotettavia, kannattavia ja oikeita päätöksiä, on päätöksentekijän ymmärrettävä tilinpäätöksen lukuja ja niiden merkityksiä. Tähän ymmärtämisen tarpeeseen perustuu tilinpäätösanalyysi.” (Seppänen 2011, 15).

Tilinpäätösanalyysi on keino tutkia yrityksen kannattavuutta, rahoitusta ja taloudellisia toimintaedellytyksiä tilinpäätösinformaatioon pohjautuen. Tässä käytetään vertailukohtana yrityksen omia tavoitteita tai toisia saman alan yrityksiä. Tilinpäätösanalyysin ensimmäinen vaihe on tilinpäätöksen oikaiseminen. Tämän prosessin tarkoitus on tehdä eri kokoisten yritysten tilinpäätökset vertailukelpoiksi. Tämän jälkeen valitaan mittauskohteet sekä niiden mukaiset analyysimenetelmät ja mittarit. Laskelmien teknistä toteutusta tärkeämpää on kuitenkin menetelmien avulla saatujen lukujen arviointi sekä niiden taustalla olevien syiden ja seurausten selvittäminen ” Tilinpäätösanalyysin keskeisenä tavoitteena on saada eri vuodet ja yritykset keskenään vertailukelpoiksi.” (Yritystutkimus RY, 2017)

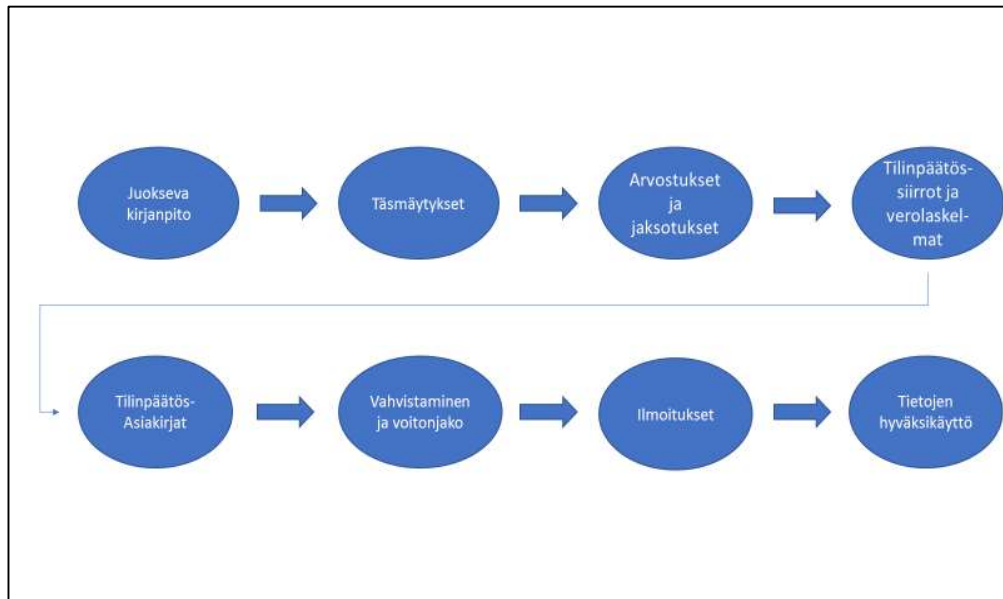
Tilinpäätöksellä ja tilinpäätösinformaatiolla on monia käyttäjiä monissa eri käyttäjäryhmissä. Keskeisimpiä näistä ovat omistajat, yrityksen toimiva johto, työntekijät, rahoittajat, tavarantoimittajat, asiakkaat ja erilaiset viranomaistahot sekä muut sidosryhmät. Kaikilla ryhmillä on omat tarkoitukset ja tutkimuskohteensa informaatiosta. Yrityksen johto tutkii tilinpäätösinformaatiota siitä kulmasta paljonko yritys tuottaa, työntekijä taas voi tutkia yrityksen tuottavuutta mutta näkökulmasta, onko hänen työpaikkansa pystyssä tulevaisuudessakin.

”Tilinpäätösanalyysissä verrataan eri yritysten taloudellista tilaa samalla ajanhetkellä ja yksityisten yritysten tai yritysjoukon taloudellisen tilan kehittymistä eri ajanjaksoina.” ”Nykyaikainen tilinpäätösanalyysi voidaan jakaa suoriteperusteisiin tilinpäätösanalyysiin, rahavirta-analyysihin ja markkinaperusteiseen analyysiin.” (Kallunki, Kytönen, Martikainen, 1998, 11–12.)

Aineistona tässä lopputyössä käytetään eri yritysten tilinpäätösanalyysistä. Kahdeksan yrityksen tilinpäätökset analysoidaan ja niistä tehdään tilinpäätösanalyysit. Apuna käytetään Navita-yritysmalliohjelmaa, johon syötetään yrityksiensä tilinpäätökset. Seuraavaksi tilinpäätökset oikaistaan ja ne analysoidaan. Tilinpäätöksen oikaisemisen lähtökohtana on tarve jalostaa tilinpäätöksen tietoa niin, että se palvelee parhaiten analyysin tekijän tarkoitusta. (Yritystutkimus Ry, 2017.) Niistä tehdään vertailukelpoisia toisiinsa, jolloin niitä on helpompi vertailla keskenään. Kun tilinpäätökset on analysoitu, niistä tehdään tunnuslukuanalyysit. Tärkeimmät tutkimuksen kohteet ovat varaston kierto nopeus, vaihto-omaisuuden kierto nopeus ja yritysten tulosta mittaavia tunnuslukuja.

”Tärkein mukaan otettava asia on syvällisempi käsitys siitä, miten tilinpäätös eroaa yritystyypeistä, jotta näiden lausuntojen tietoja käyttävät likviditeetinmuodostustoiminnot tulevat intuitiivisiksi ja helpommin ymmärrettäviksi.” (Allen, Bergen. Christa, Bouwman. 2016, 19–27) Tilinpäätösanalyysillä pystytään myös vertailemaan eri toimialojen yrityksiensä tilinpäätöksen lukuja.

3.1 Tilinpäätös



Kuvio 2. Tilikauden vaiheet

Kuten huomataan tilinpäätöksen teko ei ole vain vuoden ensimmäisen ja viimeisen kirjanpitoraportin vertailua. Tilinpäätös koostuu taseesta, tuloslaskelmasta, rahoituslaskelmasta ja liitetiedoista. Isommilla yrityksillä tilinpäätökseen kuuluu myös toimintakertomus. Jotta tilinpäätös saadaan vietyä hyväksytyyn vaiheeseen, tehdään tilinpäätökseen jaksotuksia, täsmäytyksiä ja siirtoja (Kuvio 2.).

Yrityksen kirjanpidon ja taloudellista tilaa kuvaavan tilinpäätöksen laatiminen perustuvat kirjanpitolakiin. Kirjanpidosta johdettavan tilinpäätöksen tarkoituksena on tuottaa tietoa yrityksen taloudellisesta asemasta sen eri sidosryhmille. Sidosryhmiä ovat esimerkiksi omistajat, sijoittajat, velkojat, tavarantoimittajat, viranomaiset ja muut yhteistyökumppanit. (Salmi 2011, 13). Tilinpäätös tehdään jokaisen tilikauden lopuksi. Kirjanpitolaki määrittää, että yrityksiä tulee tehdä jokaisen tilikautensa päätteeksi tilinpäätös. Tilinpäätös sisältää tilikauden aikaiseen kirjanpitoon perustuvan tuloslaskelman, taseen, rahoituslaskelman sekä tilinpäätöseristä lisätietoja antavat liitetiedot (Seppänen 2011, 36). Tilinpäätöksen malli ja

suuruus riippuvat myös yrityksen koosta. Isoilla yrityksillä tilinpäätöksen tulee olla laajempi, kun taas pienemmillä yrityksillä tilinpäätöksestä voi jättää jotain kohtia kokonaan tekemättä.

Yrityksellä on neljä kuukautta aikaa tilikauden päättymisestä aikaa tehdä ja ilmoittaa tilinpäätöksensä. Kohdeyritys on pieni yritys ja näin yrityksen virallinen tilinpäätös on hyvin suppea. Jotta tilinpäätöstä pystytään analysoimaan enemmän, jouduttiin pyytämään yrityksen kirjanpitäjältä lisää materiaalia.

”Joku saattaa ajatella, etteivät pienyritykset tarvitse informaatiota omasta taloudestaan, koska yrittäjillä on koko ajan tuntuma yrityksen toimintaan. Tämä ei pidä paikkaansa.” (Mäkinen 2002, 25.) Kyseessä on siis tärkeä työkalu yritykselle. Tilinpäätös kertoo yritykselle mitä yrityksen sisällä tapahtuu. Joskin tilinpäätökseen sisältyy haaste taseen osalta, koska tilinpäätös kertoo vain yhden päivän tilanteen. Yritys, jonka johtajalla ei ole tarkkaa kuvaa oman yrityksensä taloudesta on usein hyvin vaikea hahmottaa kokonaisuutta. Hän voi tehdä päätöksiä yrityksestä sen perustumatta mihinkään faktaan, vaan yrittäjän omaan tuntemukseen, mikä saattaa pahimmassa tapauksessa vaarantaa yrityksen tulevaisuuden. Tämä on merkittävä haaste monissa pienissä yrityksissä, koska välttämättä ei ole ymmärrystä lukiin tai niitä ei osata yrittäjälle antaa ymmärrettävässä muodossa.

3.1.1 FAS

Suomessa yritykset saavat itse käyttää joko FAS:ia (Finnish Accounting Standards) tai IFRS:sää. (International Financial Reporting Standards) FAS on Suomessa huomattavasti enemmän käytetty vielä, sillä yritykset eivät ole halunneet siirtyä uuteen järjestelmään. Suomen tilinpäätös perustuu huomattavasti enemmän tuloslaskelmaan, kun taas IFRS perustuu enemmän taseeseen.

”Kirjanpitoasetus antaa yritykselle kaksi vaihtoehtoa tuloslaskelman kaavaan.” (Salmi, 2012, 47). Tuloslaskelmassa voidaan käyttää kululajikohtaista tai toimintokohtaista tuloslaskelmaa. Kululajikohtaista vaihtoehtoa käytetään huomattavasti enemmän.

Kulukohteisessa tuloslaskelmassa yrityksen bruttotulokseksi yhdistetään liikevaihto, valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos, valmistus omaan käyttöön, liiketoiminnan muut tuotot ja materiaalit ja palvelut. Toimintokohtaisessa taas bruttotulokseksi yhdistetään vain liikevaihto, hankinnan ja valmistuksen kulut ja liiketoiminnan muut tuotot. ”Tuloslaskelma kuvaa vähennyslaskun muodossa yrityksen tilikauden tuloksenmuodostumista. Tuloslaskelma laaditaan pääsääntöisesti suoriteperustetta noudattaen.” (Yritystutkimus RY, 2017)

Näistä riveistä saadaan yrityksen bruttotulos-rivi. ”Bruttotulos tarkoittaa, että kululajipohjaisen tuloslaskelmankaavan viisi ensimmäistä riviä saadaan esittää yhteissummmana.” (Salmi, 2012, 52)

Kun bruttotulos on saatu, vähennetään tuloksesta henkilöstökulut, poistot ja arvonalentumiset sekä liiketoiminnan muut kulut. Liikevoitto/-tappio, kertoo mitä yrityksen liikevaihdosta jäi jäljelle lyhyiden ja pitkäaikaisten kulujen vähentämisen jälkeen. ”Liikevoitto/-tappio kertoo sen rahamäärän, joka liiketoiminnasta on jäänyt jäljelle, kun kaikki liiketoiminnan ylläpitämisen ja kehittämisenaiheuttamat kulut on vähennetty.” (Salmi, 2012, 55)

3.1.2 IFRS

Vuonna 2005 Suomessa ja monissa muissa maissa otettiin käyttöön IFRS (International Financial Reporting Standards). Järjestelmä otettiin käyttöön helpottaakseen eri yritysten tilinpäätösten vertailtavuutta ja uskottavuutta. ”IFRS-normisto on laaja tilinpäätösinformaatiota sääntelevä säännöstö, johon kuuluu kymmeniä

standardeja, niiden tulkintaohjeiden ja teoreettinen viitekehys.” (Ilari Salmi 2012, 97) Suomessa tätä järjestelmää on pakollista käyttää, jos yrityksen arvopapereilla voi käydä kauppaa pörssissä jossain EU-maassa.

3.1.3 Tilinpäätösperiaatteet

Tilinpäätös tehdään yrityksen juoksevan kirjanpidon pohjalta. On olemassa yleiset tilinpäätösperiaatteet, joista poikkeamiseen vaaditaan erityinen syy.

Oletus kirjanpitovelvollisen toiminnan jatkuvuudesta. Yrityksen oletetaan jatkavan toimintaansa toistaiseksi. Sillä on suuri merkitys esimerkiksi silloin kun mietitään tilinpäätöksen merkittäviä omaisuuden arvoja. Jatkuvuuden oletuksen vuoksi arvona käytetään tulonodotuksia eikä realisoinnissa raatavaa hintaa. Jatkuvuus tarkoittaa myös tasejatkuvuutta, eli edellisen tilikauden päättävä tase on seuraavan tilikauden tilinavauksen perusta (Salmi 2012, 19). Tästä oletuksesta poiketaan vain, jos aikomuksena on toiminnan lopettaminen, tai yritys on ajautumassa taloudelliseen kriisiin.

Johdonmukaisuuden periaate. Tällä tarkoitetaan, että laatimisperiaatteita ja -menetelmä sovelletaan tilikaudesta toiseen (Ihantola, Leppänen, 2018, 45). Johdonmukaisuudella pyritään mahdollistamaan eri tilinpäätösinformaatioiden keskinäistä vertailukelpoisuutta. Kirjanpitolaissa ei kuitenkaan suoraan kielletä toimintatapojen muuttamista. Kirjanpitovelvolliselle on mahdollista tulla tarve muuttaa aikaisemmin valittuja laatimismenetelmiä ja -periaatteita. Tarve voi syntyä lainsäädännön tai kirjanpitokäytännön muuttamisesta. Toimintatapoja voi muuttaa myös silloin, mikäli muuttaminen merkittävästi parantaa tilinpäätöksen laatua ja antaa edelleen oikeat ja riittävät tiedot tilinpäätöksestä. (Malinen 2014, 8.) Jos laskentaperusteita muutetaan, siitä on kuitenkin annettava tieto. Lukijan pitää saada käsitys yrityksen tuloksesta ja taloudellisesta tilanteesta siten, että eri tilikausilta annetut tiedot ovat vertailukelpoisia keskenään. (Salmi 2012, 21)

Varovaisuuden periaate. Sen soveltaminen on säädetty kirjanpitolaissa. Tämä tarkoittaa, että tulot arvioidaan varovaisesti ja tilinpäätökseen merkitään ainoastaan realisoituneet voitot. Toisaalta menot ja menetykset kirjataan kohtuullisen pessimistisesti. (Salmi 2012, 22) Mikäli yrityksellä on realisoitumattomia tuottoja, niitä ei kirjata tulosvaikutteisesti. Realisoitumattomat menot ja menetykset käsitellään tulosvaikutteisesti. On kirjattava pakollinen varaus, jos realisoitumaton meno tai menetys ei vielä ole realisoitunut velaksi tai tappioksi. (Rekola-Nieminen 2018.)

Tasejatkuvuuden periaate. Tilikauden avaus perustetaan edellisen tilikauden päätäneeseen taseeseen (Ihantola, Leppänen, 2018, 45). Kirjanpitolautakunnan päätöksen mukaan (KILA 1750/2005) kirjauskäytännössä tapahtui muutoksia. Sen mukaan tilinpäätösperiaatteiden muutokset ja aikaisempia tilikausia koskevat virheet tulee oikaista pelkästään omaa pääomaa muuttamalla. (Malinen 2014 s.8.) Tasejatkuvuuden periaate 5 saattaa usein vaarautua siinä vaiheessa, kun vaihdetaan tilikarttaa tai kirjanpitojärjestelmää. Konversion aikana ei välttämättä huomata tarkistaa saldojen siirtymistä oikeille tileille, jolloin tilit eivät siirry myöskään oikein taseeseen. (Rekola-Nieminen 2018.)

Suoriteperuste. Tämä tarkoittaa, että kulut ja tuotot huomioidaan riippumatta niihin perustuvien maksujen suorituspäivästä. (Ihantola, Leppänen, 2018, 45) Kyse on siis enemmän ansainnasta ja suoritteen vastaanottamisesta kuin suoranaisestä rahan liikkumisesta. Meno tulon kohdalle- periaate liittyy suoriteperusteeseen siten, että kun tiedetään, mille kaudelle tuotto merkitään, merkitään luovutetun suoritteen aiheuttamat kulut samalle kaudelle. Suoriteperusteeseen liittyy myös pitkäaikaisen omaisuuden kirjaaminen kuluksi koko elinkaarelle kertakirjauksen sijaan (Salmi 2012, 22).

Erillisarvostuksen periaate. jokainen omaisuuserä kirjataan hankintahinnasta taseeseen erillään muista hyödykkeistä eikä niitä saa netota keskenään esimerkiksi siinä tapauksessa, että niiden arvo muuttuu vastakkaisiin suuntiin. Varastossa olevan omaisuusesineen arvonnousu ei voi kompensoida toisen arvonalaskua. (Salmi 2012, 22) Taseessa vastaaviin ja vastattaviin kuuluvien erien ja tuloslaskelmassa tuottojen ja kulujen esittäminen täydestä määrästäan niitä toisistaan vähentämättä. Tämä tarkoittaa nettoamiskieltoa. (Ihantola, Leppänen, 2018, 45)

Tilinpäätöksen yleisten periaatteiden lisäksi Suomalaista kirjanpitoläytäntö ohjaavat yleiset periaatteet:

- 1) Erillisuus
- 2) Toiminnan Jatkuuus
- 3) Tilikausijako
- 4) Tasejatkuvuus
- 5) Todennettavuus
- 6) Realisointiperiaate
- 7) Suoriteperuste
- 8) Meno tulon kohdalle-periaate
- 9) Menettelytapojen soveltamisen jatkuvuus
- 10) Varovaisuus
- 11) Olennaisuus kirjausten teossa ja informaation esittämisessä
- 12) Vakaa rahanarvo

- 13) Asia ennen muotoa
- 14) Netottamiskielto
- 15) Erillisarvostus
- 16) Oikea ja riittävä kuva
- 17) Luotettavuus
- 18) Nopeus
- 19) Merkityksellisyys
- 20) Julkisuus
- 21) Vertailtavuus. (Ihantola, Leppänen, 2018, 46)

3.2 Tunnusluvut

Tunnuslukuja analysoimalla pystytään vertailemaan tarkasti eri yrityksen rahavirtojen ja kannattavuuden tunnuslukuja. Eri kokoiset ja eri toimialojen yritykset saadaan vertailukelpoisiksi toisiinsa, kun tilinpäätöksestä tutkitaan tunnuslukuja. Tilinpäätösanalyysi kuten muutkin analyttiset mallit pyrkivät vastaamaan todellisuutta. Sen tarkoitus on helpottaa tärkeiden kysymysten tekemistä, kun taas liiketoimintojen ja erityisesti niiden johdon tehtävänä on löytää liiketoiminnallisia vastauksia näihin kysymyksiin (Salmi 2012, 136).

Tunnuslukuja analysoimalla voidaan yrityksen tilinpäätös purkaa erilaisiin osiin ja saada sieltä informaatiota. Kannattavuutta, tuottavuutta, vakavaraisuutta, rahoi-

tuspuskureita, maksuvalmiutta tai tehokkuutta voidaan mitata erilaisilla tunnusluvuilla. Sisäistä laskentatoimea käytetään paljon enemmän isoissa yrityksissä, kuin pienemmissä ja keskisuurissa yrityksissä. Isot yritykset laskevat itse ja varsinkin pörssiyhtiöt laskevat paljon ja heidän tunnuslukujaan lasketaan paljon. Pörssiyhtiöiden tunnusluvut ovat tärkein informaatio sijoittajalle ja omistajille. Pienissä yrityksissä ei tähän yleensä käytetä voimavaroja tai sitten heillä ei ole edes resursseja sisäiseen laskentatoimeen. Tunnusluvut yhdessä tuloslaskelman ja taseen kanssa antavat kattavan kuvan yrityksen toiminnasta ja taloudellisesta tilasta. Tunnuslukuja laskettaessa ja tulkittaessa kannattaa muistaa mikä on analyysin päätarkoitus: vetää johtopäätöksiä ja ottaa kantaa yrityksen taloudellisiin aikaansaannoksiin, sen taloudelliseen tilaan ja muutoksiin. (Salmi 2012, 141) Pelkän tuloslaskelman ja taseen katsominen ei anna riittävää kuvaa yrityksen toiminnasta. Tässä kuitenkin on hyvä ymmärtää, että yksittäisen luvun katsominen ei kerro kovinkaan paljon, vaan täytyisi saada vertailutietoa aikaisemmilta kausilta. Vasta tällöin voidaan nähdä tunnusluvuista oikeaa suuntaa, minne yritys on menossa ja miten toiminta on eri vuosien varrella muokannut tunnuslukuja.

4 TUNNUSLUKU ANALYYSI

Jotta voisimme pystyä saamaan kuvan siitä, mitä yrityksen logistisissa prosesseissa tulisi kehittää sekä sen mihin suuntaan sitä tulisi tulevaisuudessa viedä, tulee meidän selvittää tämänhetkinen prosessi. Yrityksen toimitusjohtajaa haastateltiin, jotta saataisiin yleiskuva siitä, miten prosessi nyt toimii.

”Toiminta on alkanut logistiikkasopimuksista. Meillä on sopimus toimittaja yrityksen kanssa, sillä tuotteemme tuodaan Suomeen ulkomailta. Tilaamme tuotteita aina tietyissä erissä, sillä näin saamme niitä halvemmilla kustannuksilla. Erät ovat isoja, joka on myös meille hankalaa. Tuotteita jätetään siis varastoon, mutta mitään erillistä varastotilaa meillä ei ole. Tuotteitamme tilataan nettikaupan kautta. Myydystä tuotteista tulee verkkokaupan kautta aina ilmoitus meille puhelimeen, jonka jälkeen ne pakataan kotonamme. Tämän jälkeen ne toimitetaan postiin, josta tuote lähtee asiakkaalle. Asiakas saa pakettinsa yleensä noin 2–4 päivän sisällä, jos tilaus on lähetetty Suomen sisälle.” (Henkilö A, Yrityksen toimitusjohtaja.)

Näistä lähtökohdista siis lähdetään katsomaan, miten nykyisiä toimia voisi kehittää, sekä tutkitaan mitä yhtiön tulevaisuuden suunnat voisivat olla, tarkastelemalla muiden, jo alalla menestyvien yritysten tunnuslukuja.

4.1 Kohdeyrityksen tilinpäätöksen esittely

Yrityksellä on vain yksi tilikausi, mitä pystymme vertailemaan. Tilikausi yrityksellä oli 10.6.2016-31.12.2016. Tilikausi on siis lyhempi kuin normaali 12 kuukautta. Tunnusluku analyysin luomiseen tämä ei tuota ongelmia, sillä niitä pystytään muokkaamaan poikkeuksetta vertailukaudesta riippumattomaksi. Esittelemme pääkohdilta kohdeyrityksemme tilinpäätöksen.

4.1.1 Tuloslaskelma

- Liikevaihto 29.430,48 €
- Materiaalit ja palvelut 11.289,68 €
- Kalustokulut 620,48 €
- Matkakulut 2.309,36 €
- Myyntikulut 1.726,88 €
- Markkinointikulut 5.579,98 €
- Taloushallintopalvelut 1.184,60 €
- Postikulut 7.281,40 €
- Muut liikekulut 966,18 €
- **Tilikauden tulos -2.125,36 €**

4.1.2 Tase

- Varasto 7.755,20 €
- Myyntisaamiset 896,17 €
- Lyhytaikaiset saamiset 989,56 €
- Pankkisaamiset 4.826,73 €
- Lyhytaikainen vieraspääoma 13.045,04 €

Ensimmäisenä huomioni kiinnittyy erittäin korkeisiin postikuluihin. Kohdeyrityksen kaikki liikevaihto, sekä ostot tehdään toki postin kautta, mutta verrattuna muihin pieniin tarkasteltaviin yrityksiin muut liikekulut, johon postikulut sisältyvät, harvoin ovat yli 10.000. Markkinointi on toki aina tärkeää, sillä yrityksen myytävä tuote on luksustuote, eikä tuote ole yleinen muissa verkkokaupoissa. Tuote on saatava kohdeasiakkaiden tietoisuuteen.

Taseessa huomio keskittyy suureen varastoon, sekä suureen lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan. Ostot tehdään aina isommissa erissä, jotta on mahdollisuus säästää rahti- ja postikuluissa. Näin iso varasto sitoo kuitenkin paljon pääomaa. Toinen huomionarvoinen luku on lyhytaikainen vieraspääoma. Kun vieras pääoma on näin paljon suurempi kuin taseen vastaavaa puolen lyhytaikaiset varat, on yrityksellä likviditeettiongelma. Tämä havainnollistetaan myöhemmin tutkimuksessa Quick Ratio-tunnusluvulla.

4.1.3 Logistiikan prosessi

Vaikka saamme yrityksen toimitusjohtajan haastattelulla tietoa yrityksen prosesseista, seurasin yrityksen logistisia prosesseja läheltä muutaman illan ajan.

Kaikki työ yrityksen eteen tehdään iltaisin. Pääsin näkemää, kuinka yritys tilaa valmiit tuotteet Kiinasta Suomeen. Itse tilausta en nähnyt, mutta huomasin että tilauksia tehdään, tai ainakin halutaan tehdä vain isoissa erissä. Pienemmät erät, kuten toimitusjohtaja ilmoittaa, nostavat postikuluja. Tuotteet sijoitetaan varastoon, jossa ne odottavat tilauksien tulemistä. Kun tilaus on saapunut, pyritään tuotteet pakkaamaan samana päivänä, tai viimeistään seuraavana päivänä. Kirjekuoria ja pieniä paketteja käydään ostamassa postin toimipisteiltä. Kun tuote on pakattu ja pakettiin saatu tilaajan tiedot, toimitetaan tuote eteenpäin postiin, josta se lähtee asiakkaalle. Välillä tuotteita lähtee yksi, välillä viisitoista.

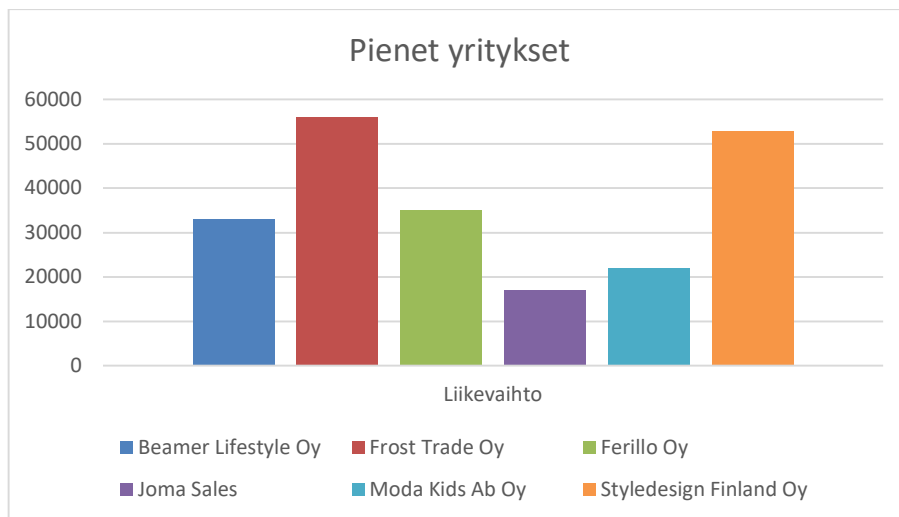
4.2 Tarkasteltavat yritykset

Tarkasteltavia yrityksiä tutkimukseen on valittu 18. Kuusi näistä on pienempiä, kuusi keskisuurta, sekä lopuksi kuusi isoa yritystä. Kaikkien näiden yritysten liiketoiminnan päätoimiala on verkkokauppa, poikkeuksena muutama isoista, jotka ovat osana isompaa vähittäistavarakaupan konsernia. Yrityksiä tarkastellessamme käytämme seitsemää tunnuslukua, joiden avulla teemme tutkimustamme.

Seuraavassa on lista vertailuyrityksistämme, sekä millä välillä euroissa yritysten liikevaihdot ovat:

Pienet yrityksen, liikevaihto 17.000–56.000 €:

- Beamer Lifestyle Oy
- Frost Trade Oy
- Ferillo Oy
- Joma Sales
- Moda Kids Oy
- Styledesign Finland Oy

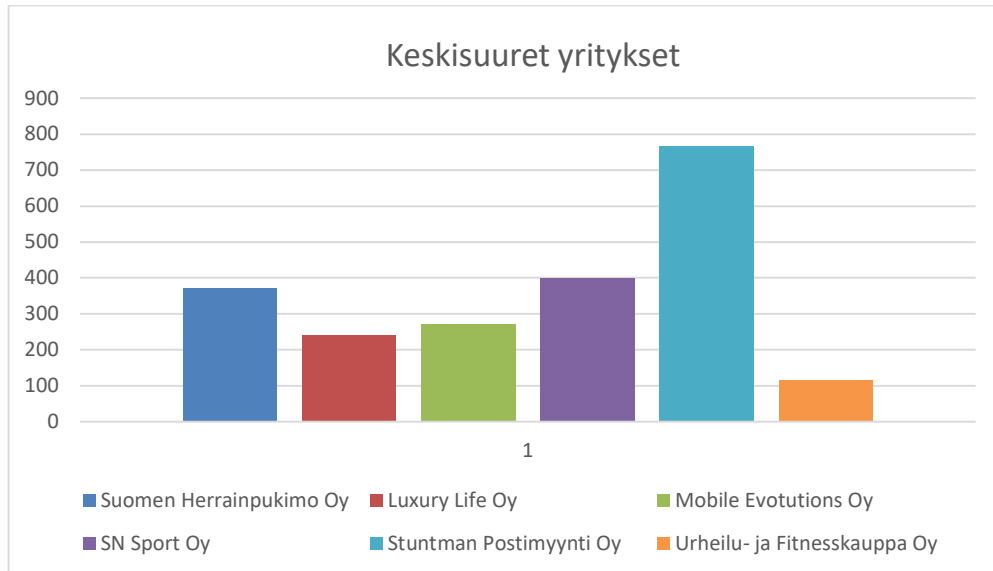


Kuvio 3. Pienet yritykset

Keskisuuret yritykset, liikevaihto 117.000 €-766.000 €:

- Luxyry Life Oy
- Mobile Evolutions Oy
- SN Sport Oy
- Stuntman Postimyynti Oy

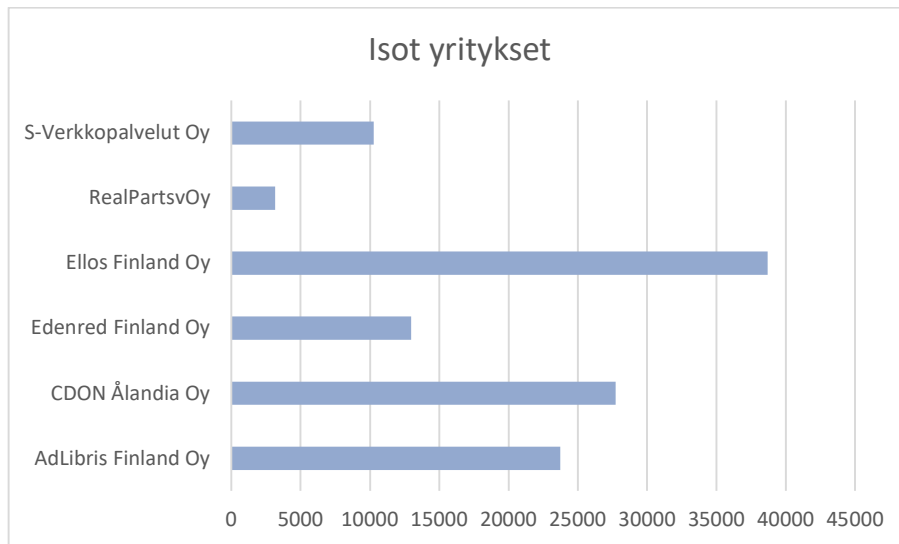
- Urheilu- ja Fitnesskauppa Oy



Kuvio 4. Keskisuuret yritykset

Suuret yritykset, liikevaihto 3.152.000 €-38.698.000 €:

- Adlibris Finland Oy
- CDON Ålandia Oy
- Edenred Finland Oy
- Ellos Finland Oy
- RealParts Oy
- S-Verkkokauppa Oy



Kuvio 5. Isot yritykset

4.3 Tunnusluvut

Tunnuslukujen kannalta otetaan ensimmäisenä katseluun yhden tutkimuksen pääkohdista eli varastoinnin. Kaikki yhtiöt toimivat samalla alalla, mutta toki tuotteiden saatavuuden tarve vaihtelee. Varaston tarpeeseen vaikuttavat niin tilipäätöksen aikainen tuotemyynnin sesonki, tuotteiden saatavuus kuin kohdefirman taloudellinen tilanne. Sesonkia ennen yrityksen kannattaa täyttää varastoaan, kun taas hiljaisina aikoina rahaa kannattaa pitää likvidimmässä muodossa. Myöskin tuotekategoria vaikuttaa osaltaan varaston arvoon. Riippuen siitä, ovatko yrityksen myytävät tuotteet hinnaltaan halpoja vai kalliita, vaikuttaa varaston arvoon, mutta myös yleensä tuotteiden varastointi aikaan.

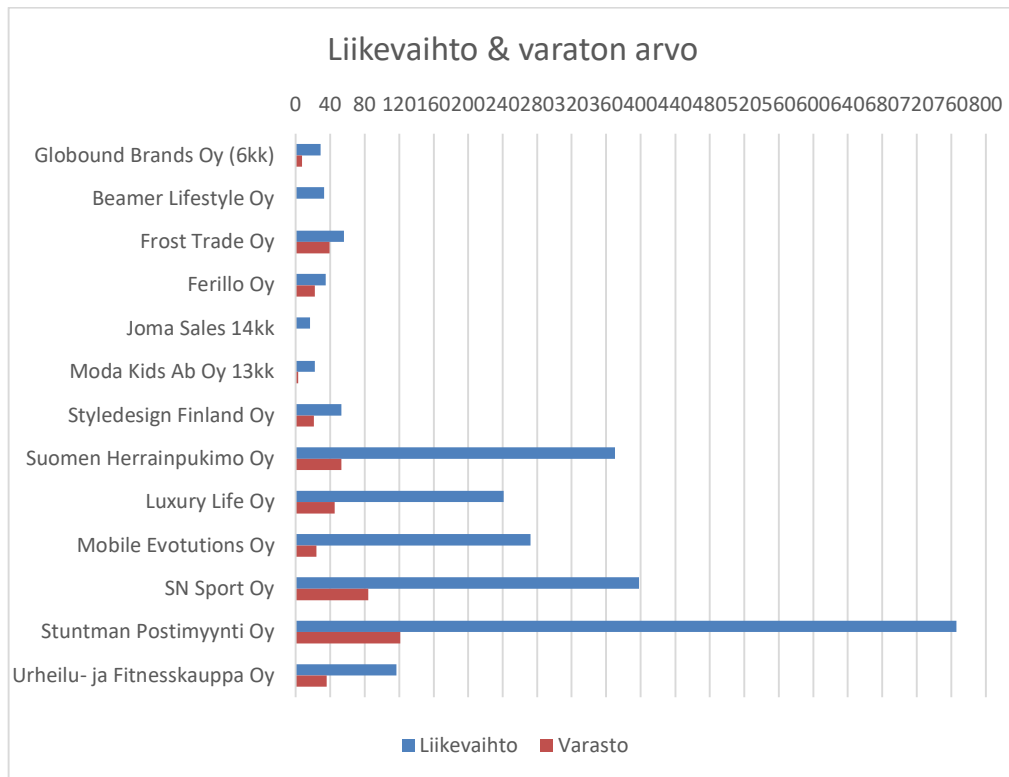
4.3.1 Varastointi

Varastointi on kohdeyrityksen kannalta keskeisin tunnuslukujen mittari. Tutkimuksessa tullaan kiinnittämään huomiota varaston arvoon, varaston arvoon verrattuna liikevaihtoon sekä varaston kiertonopeuteen.

Ensimmäisenä käydään läpi, miten liikevaihto vertautuu yrityksen varaston koon. Kuten varaston kiertoajan tarkastelussa, myös tässä voi huomata, kuinka hyvin yrityksen pärjää vertailussa vertailuyrityksiin. Varaston arvo ei itsessään ole tärkein luku yrityksen tilinpäätöksessä, mutta se voi olla suuri syy yrityksen kasvun pysähtymiselle. Vertailua tehdäänkin nyt muihin, jo hyvin toimintaansa pyörittäviin verkkokauppayrityksiin, saadaksemme tietoa siitä, onko yrityksen toiminta oikealla tiellä. Aina yritysten ei tarvitse kulkea samaan suuntaan, mutta lukuja avaamalla pystymme selvittämään mitä eroja näissä on.

Kaavion 6 tarkoitus on tuoda esille, missä suhteessa yrityksen tekemistä ostoista on jäänyt liikevaihtoa syntymättä eli kuinka paljon yrityksillä on tilinpäätös hetkellä mahdollisesti hukattua pääomaa. Yrityksen varaston arvon ja liikevaihdon suhde valittiin tutkimukseen, että saadaan tulos yrityksen varaston suhteellisesta määrästä liikevaihtoon verrattuna vertailuyrityksiin. Kyseisiä lukuja tarkasteltaessa saadaan tietoa, onko yrityksen varasto verrokkejaan paremmassa tilanteessa.

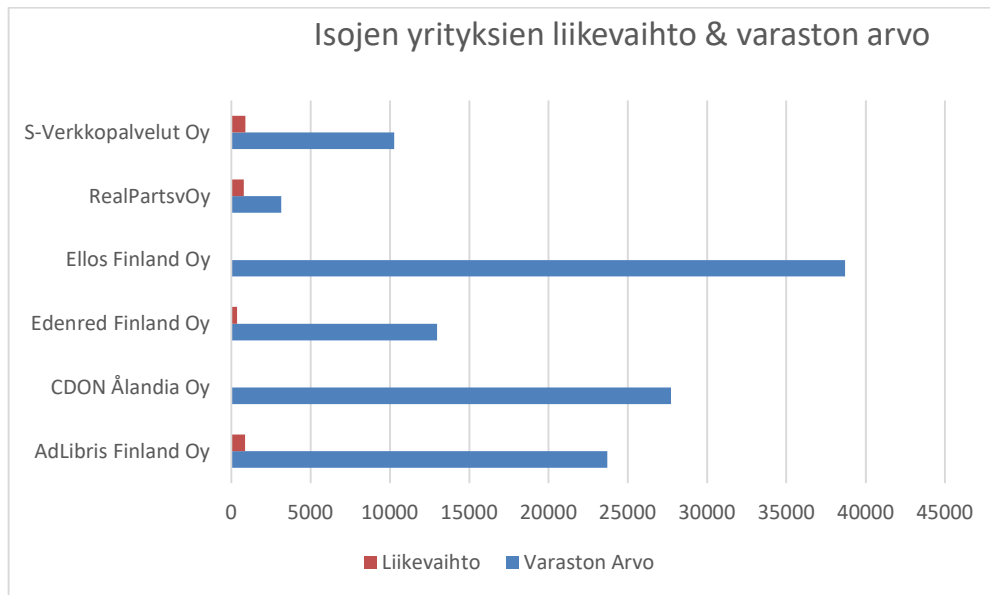
On mahdollista, että yrityksille on tulossa isoja tilauksia, tai sen sesonkinsa on vasta alkamassa. Kuitenkin tilikauden päätös on lähes kaikilla yrityksillä joulun jälkeen, eli verkkokauppojen ison sesongin päätyttyä.



Kuvio 6. liikevaihto verrattuna varastoon

Kuten huomaamme, pienillä yrityksillä on enemmän käyttämättömiä ostoja verrattuna liikevaihtoon kuin mitä vertailtavilla keskisuurilla.

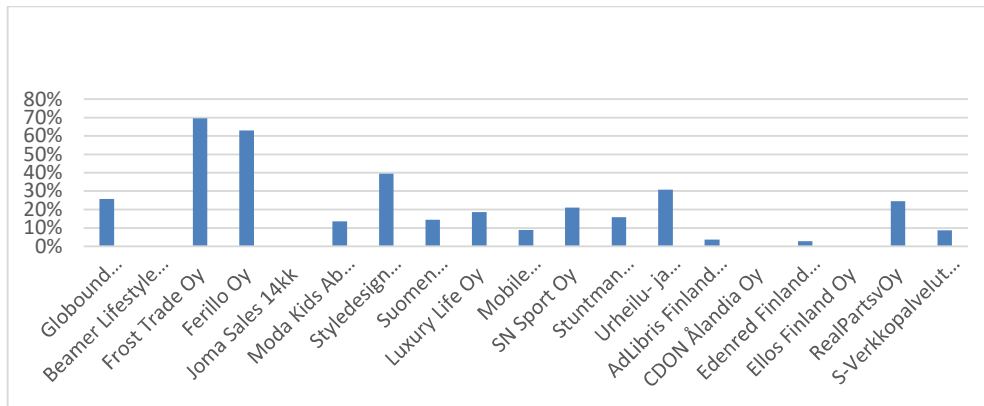
Kuviossa 7 nähdään myös isompien yritysten varaston arvo verrattuna liikevaihtoon. Keskisuurien sekä pienempien yritysten varaston arvot ovat selvästi suurempia prosentuaalisesti liikevaihdosta kuin suuremmilla yrityksillä, mikä näkyy kuviossa 6.



Kuvio 7. varaston arvo/liikevaihto isot

Liikevaihdon kasvaessa yrityksillä ei todennäköisesti ole tarvetta pitää varastoa, sillä heidän ostosopimuksensa ovat parempia kuin pienillä. Isojen yritysten liike-toiminta voi perustua myös ulkopuoliseen varastohallintaan, jolloin kohdeyrityksen ei itse tarvitse säilyttää varastoa. Isoilla näin ollen myös varaston kiertoajat pysyvät huomattavasti pienempinä. Isoimmat yhtiöt ovat myös osa isompia konserneja, jolloin välttämättä heidän varastonsa arvo ei näy tilinpäätöksessä niin merkittävänä osana. Isoilla yhtiöillä myös prosessit on kehitetty pienempiä yhtiöitä pidemmälle, ja isot yritykset pystyvät optimoimaan ostojen tarvetta esimerkiksi asiakaskäyttäytymisen perusteella. Neljällä yrityksellä ei ollut ollenkaan varastoa tilinpäätöshetkellä. Syitä tähän voi olla muutamiaakin, esimerkiksi firmat pystyvät käytännössä läpilaskuttamaan tilauksiaan eli tilaus tulee suoraan toimittajalta, kulkemalla edes yrityksen oman varaston kautta. Myös sesongilla voi tiettyillä yhtiöillä olla vaikutus varastoon. Pienemmillä yrityksen varaston nolla-arvo voi johtua myös vain sattumasta. Tehokkaassa varastossa ei kannata pitää turhaan

tavaraa, vaan varat on hyvä käyttää muuhun tuottavaan toimintaan. Pienessä varastossa on kuitenkin myös vaaransa. Asiakkaiden tyytyväisyyden kannalta on kuitenkin ilmeistä, että heidän tehtyään tilauksen, on heidän saatava tuote mahdollisimman pian. Pienillä yrityksillä tässä piilee ongelma, jos varastoon ei kyetä investoimaan ja siten ei saada toimitettua tuotteita ajallaan. Tässä vaarana on asiakkaiden vaihtaminen toiseen tuotteeseen, joka luultavimmin kuolettaa yrityksen liiketoiminnan, etenkin jos yrityksen tuoteportfolio on kapea.



Kuvio 8 Varaston arvo liikevaihdosta

Kohdeyrityksen ostoprosessissa on myös yksi merkillepantava huomio. Yrityksellä on yli 60 % ostoistaan EU:n ulkopuolelta, eli ostot eivät ole yhteisökauppaan kuuluvia. Tämä on toki pakon sanelemaa, sillä tuotetta ei ole saatavilla kuin muutamilta toimittajilta. Tämä aiheuttaa pieniä ylimääräisiä kustannuksia, kun tarkastelemme alv-maksuja. Toisin sanoen yritys joutuu maksamaan arvonlisäveron myynneistään, mutta he eivät ole oikeutettuja vähentää ostojaan arvonlisäveroa.

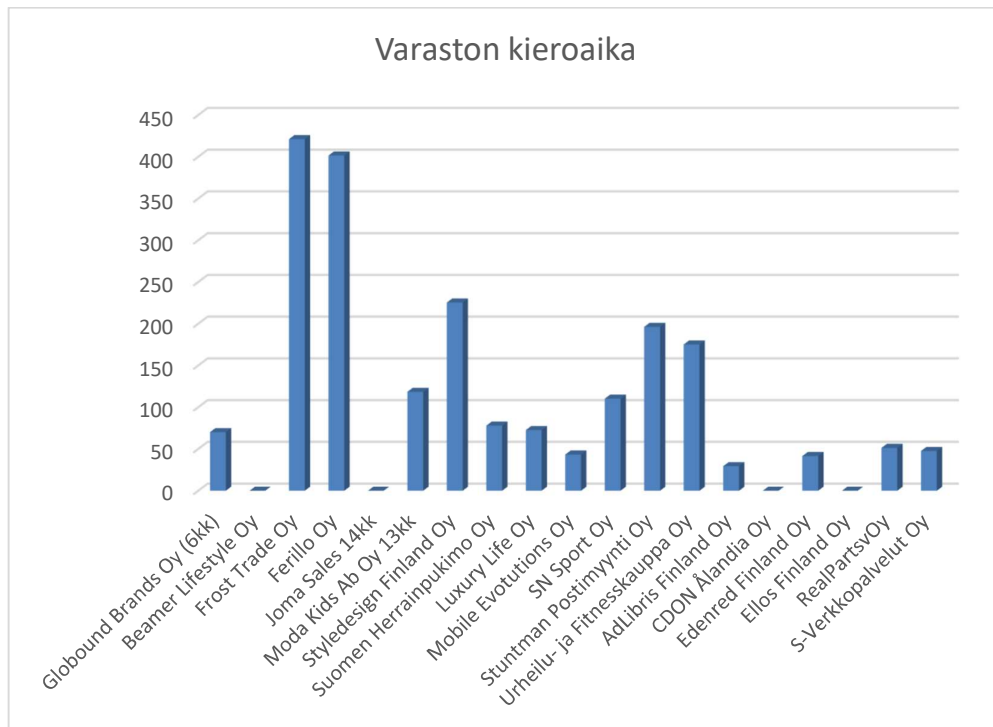
Varastonkiertonopeus on toinen tärkeä mittari logistisen prosessin tarkastelussa. Tunnusluvulla selvitetään miten pitkään yrityksen ostamat tuotteet ovat varas-

tossa, ennen tuotteiden myyntiä. Tunnusluku antaa myös suuntaa varastointiprosessin tehokkuudesta. Mitä vähemmän aikaa tuotteet ovat varastossa, sitä tehokkaampi on logistiikka ja varastointiprosessi. Jos tuotteet ovat pitkiä aikoja yrityksen varastossa, ne sitovat myös enemmän yrityksen pääomaa. Varaston kierto-opeuden tehostaminen onkin yksi tärkeimmistä kehityskohteista.

Varastonkiertoaika lasketaan kaavalla:

$$365 * (\text{vaihto-omaisuus} - \text{vaihto-omaisuuden ennakkomaksut}) / \text{aine - ja tarvikekäyttö (12 kk)}$$

Tunnuslukua voidaan kuitenkin muokata verrannolliseksi myös, vaikka tilikausi ei olisikaan kaksitoista kuukautta. Tällöin ensimmäistä lukua eli päivien määrää vain muokataan tilikauteen sopivaksi. Varastonkiertoaika kertoo, kuinka monta päivää ostetut tuotteet keskimäärin viettävät varastossa. Yrityksen on hyvä pyrkiä siihen, että tuotteet saataisiin mahdollisimman nopeasti liikkeelle. Tämä ei kuitenkaan aina ole mahdollista monistakin syistä, eikä edes aina yrityksen intressien mu-
kaista.



Kuvio 9. Varastonkiertonopeus

Kuviosta 9 huomaamme, että varsinkin keskisuurissa yrityksissä sekä pienissä yrityksissä on havaittavissa varaston kiertoajan olevan heikko. Isoissa yrityksissä tuotteet viettävät kaikissa keskimäärin alle viisikymmentä päivää varastossa. Nämä ovat todella vahvoja lukuja ja kertovat, että yrityksissä on vietetty paljon aikaa toimitusketju prosessin toimivuuden kanssa. Kohdeyrityksemme on mielestäni onnistunut hyvin kyseessä olevan tunnusluvun tarkastelussa. Yrityksen ostot ovat korkeat, mutta myös myyntiä tulee hyvin. Pelkään kuitenkin, että tämä johtuu suurelta osin tuotteen uutuudesta. Tuote on päässyt hyvin markkinoille, mutta vaikea vaihe tulee, kun aikaa kuluu enemmän. Tuoteostoja tulee siis tulevaisuudessa yhä paremmin pystyä suhteittamaan tuleviin myynteihin. Tässä tärkeässä osassa on myös ennakoiti. Yrityksen tulisi löytää itselleen merkittävät signaalit markkinoilta, joita he seuraavat. Tämä toki tulee myös kokemuksen kautta, mutta

yrityksen tulisi kiinnittää tähän huomiota. Varhaisten signaalien löytämisen ja niihin reagoiminen voi jopa pelastaa yrityksen taloudellisilta vaikeuksilta. Kuitenkin voidaan todeta, että kohdeyrityksen logistiikkaprosessin olevan toimintatavoiltaan tehokas. Yrityksen tulisi keskittyä kasvaessaan logistiikka ja varastointiprosessin kustannustehokkuuteen. Liikevaihdon kasvaessa, suhteellinen kustannus tulee putoamaan suurempien ostoerien myötä. Kustannustehokkuus tulisi ottaa tarkasteluun heti, ja pyrkiä löytämään yrityksen kannalta oikeat tavat saada toiminto tehokkaammaksi.

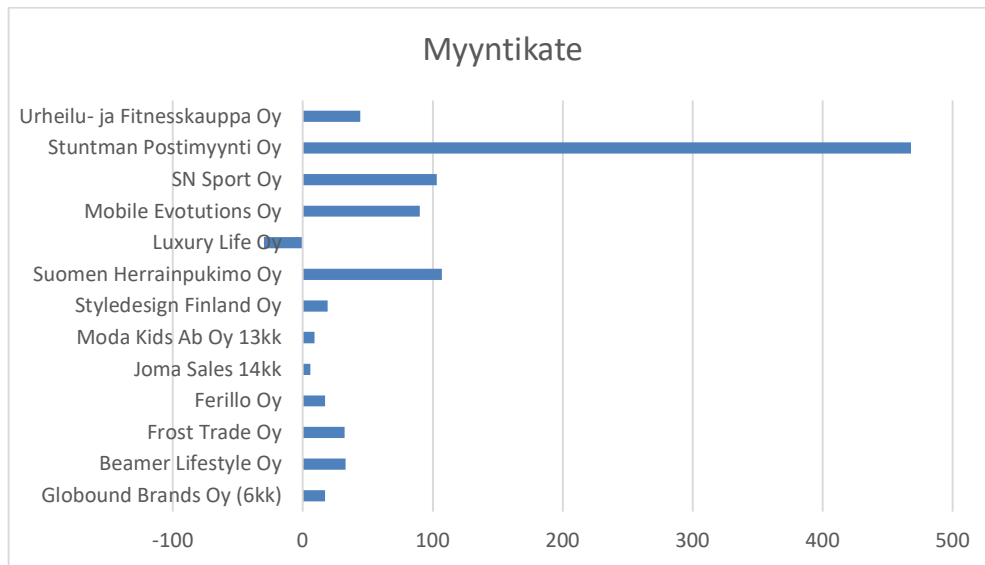
4.4 Myynti ja varat

Logistiikan ulkopuolta olemme valinneet kohdeyrityksen kanssa myös muutaman tunnusluvun, joilla pyritään selvittämään yrityksen tilaa ja etenemismahdollisuuksia. Vaikka tutkimuksen pääpaino onkin logistiikan kehittämisessä, on yrityksen myös selvitettävä, onko sillä edellytyksiä lähteä panostamaan logistiikkaan. Ajatus kehittämisestä on aina jalo ja hyvä, mutta ei aina kannattava. Kasuvat kulut sekä ajan käytön siirtäminen kehittämistyöhön on aina pois itse yrityksen päätyöltä eli tuotteiden myynniltä.

Katsomme ensimmäisenä yrityksen myyntikatetta, eli paljonko yritykselle jää itse tuotteen ostoista ja myynneistä tuloa. Tunnusluku kertoo yritykselle jäävän osuuden myyntihinnasta ainekulujen ja tuotteeseen kohdistuvan ulkopuolisen palvelun jälkeen. Lyhyen katsauksen läpi katsottuna, kaikki yritykset ostavat tuotteensa mahdollisimman valmiina, eli valmistuskustannuksia yrityksille ei tule paljokaan.

Myyntikate saadaan laskettua kaavalla:

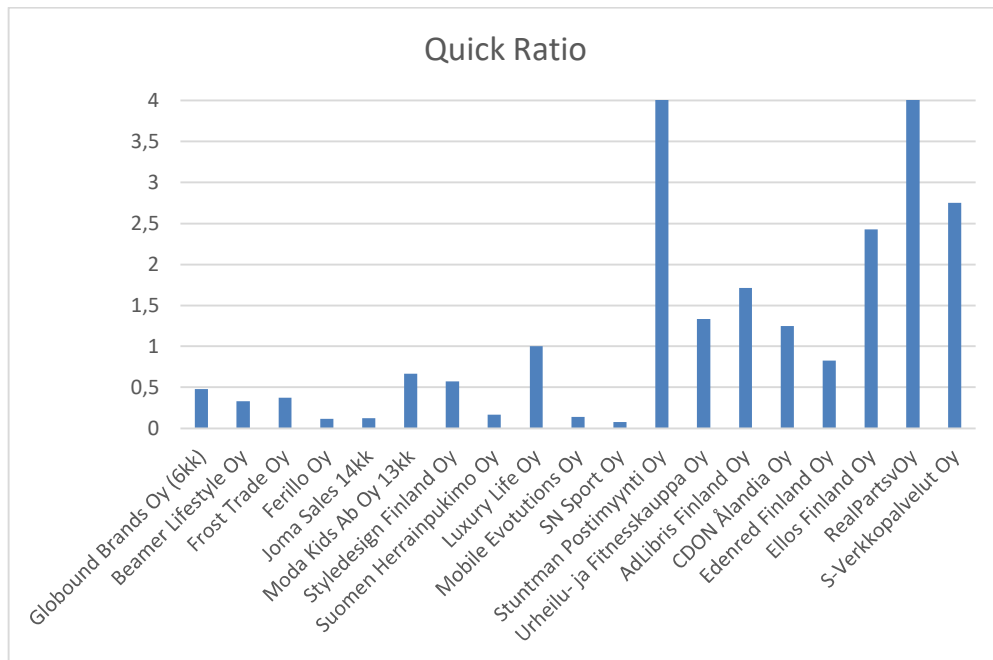
Myyntikate = Liikevaihto - ainekulut - ulkopuoliset palvelut



Kuvio 10. Myyntikate

Myyntikatteita tarkastellessa huomaamme, myyntikatteet pysyvät hyvinkin samalla tasolla, riippumatta liikevaihdon koosta. Myyntikatetta on vaikeampaa tehdä, kun tuotteita myydään suhteellisen vähällä omalla valmistuksella. Käytännössä siis tuotteet ostetaan toimittajalta, jonka jälkeen ne myydään ja myyjälle jää myyntikate. Katteeseen tulee kattaa yrityksen kiinteät kulut, kuten palkat, vuokrat sekä vakuutusmaksut. Jos tuotteiden katteilla ei näitä pystytä korjaamaan, yrityksen on mahdotonta tuottaa voittoa. Kuten huomaamme, Luxyry Life Oy:n myyntikate on jopa painunut miinukselle. Näin voi käydä helposti, jos tuotteita jää paljon varastoon. Tuotteiden keskimääräinen ostohinta kasvaa mitä enemmän tuotteita on varastoituna tilikauden aikana.

Tarkastelemme myös yritysten tilaa Quick ration avulla. Quick ratiolla mitataan yrityksen välitöntä maksuvalmiutta. Siinä katsotaan yrityksen likvidiksi omaisuudeksi rahoitusomaisuus eli raha ja arvopaperit sekä lyhytaikaiset saamiset. Tunnusluku on toimialasta riippumaton, koska maksuvalmiuden on oltava hyvä millä tahansa toimialalla. (Vilkkumaa 2010, 49.)



Kuvio 1. Quick ratio

Yleisesti Quick Ratiolle annetaan seuraavat ohjearvot:

Erinomainen	Yli 1,5
Hyvä	1 - 1,5
Tyydyttävä	0,5 - 1
Välttävä	0,3 – 0,5
Heikko	Alle 0,3

Kohdeyrityksen Quick Ratio saa arvon 0,48. Verrattaessa saatuja tuloksia samankokoisiin yrityksiin, tulos ei ole heikoimmasta päästä. Ohjearvojen mukaan yrityksen maksuvalmius on välttävä. Yrityksen tulisi varmistaa maksuvalmius tulevaisuu-

nessa. Mitä suurempia yritykset ovat Kuviossa 12, sitä parempi on yritysten maksuvalmius. Mitä parempi on yrityksen maksuvalmius, sitä paremmin pystyy yritys myöskin investoimaan kehitykseen. Tarkasteltaessa maksuvalmiutta, ei yrityksellä ole mahdollisuutta palkata työntekijää tai investoida logistiikka ja varastointiprosessin kehitykseen.

4.5 Työntekijä

Kohdeyritys on myös pohtinut, että olisiko mahdollista saada palkattua itselleen työntekijä, joka hoitaisi varaston sekä tuotteiden lähettämistä. Tämänhetkisellä liiketuloksella se ei olisi missään nimessä mahdollista. Yhtiön ongelmakohdat ovat muualla, vaikka ajanpuute onkin yrittäjille ongelma. Oletettavasti, jos yritys palkkasi työntekijän, jonka vuosipalkka olisi 15.000 €, tulee tähän päälle vielä sivukuluina 50 % lisää sivukuluina, vakuutuksina ja muina kuluina eli yhteensä henkilön palkkaaminen maksaisi yli 20.000 €.

Toki pienikin apu auttaisi, mutta epävarmaa on, pystyisikö työntekijä tuottamaan lisää liikevaihtoa. Tällä hetkellä liikevaihto on kuitenkin kuuden kuukauden jälkeen lähes 30.000 €, joka täyden kahdentoista kuukauden tilikauden mittaan todennäköisesti menisi ohi lähes kaikista pienistä vertailuyrityksistä. Näin ollen liikevaihdon tulisi nousta työntekijän ansiosta ainakin tuon palkan sekä kulujen verran.

Herää kysymys, miten tämä toisi lisää myyntiä? Oma mielipiteeni on, ettei mitenkään. Mikään tieteellinen fakta ei puolla tätä. Ajatuksen tasolla idea on oikea ja palvelisi varmasti yrittäjiä. Kuten kappaleessa 4.4. Myynti ja varat todettiin, ei yrityksellä ole mahdollisuutta palkata uutta työntekijää. Yrityksen maksuvalmiuden ollessa välttävä, ei uuden työntekijän palkkaaminen ole mahdollista. Yrityksen tulisi pystyä varmistamaan ensin maksuvalmius ja tämän jälkeen riittävä myyntivo-lyymi.

Uuden työntekijän palkkaaminen ei myöskään parantaisi logistiikkaprosessia.
Tämä toimii hyvin, eikä uusi työntekijä muuttaisi toimintatapaa mitenkään.

5 YHTEENVETO

Iso huomio kiinnittyy varsinkin yrityksen varaston arvoon tilikauden lopussa. Varaston arvo on vuoden 2016 lopussa 7755,20 €. Varastonarvo on yli puolet yrityksen tasearvosta. Tilikauden ostot olivat noin 19.000 € eli yrityksen varastoon jäi 40,7 % kaikista hankinnoista. Kun yrityksen alkutaipaleella joudutaan sitomaan huomattava määrä yhtiön varoja varastoon, vaikeuttaa se muun kassavirran optimoimista. Yrityksellä ei ole palkkakuluja, joten sinänsä kiinteitä kuluja on vähän.

Varaston arvon positiivisia asioita voidaan hakea siitä, että kovankin kysynnän tapahtuessa, yritys pystyy melko pitkään toimittamaan tuotteita. Riittävä varastopuskuri on siten olemassa, niin hyvässä kuin pahassakin. Varsinkin aloittavalle yritykselle on tärkeää saada mainettaan kiirimään myös ihmisten kesken, sillä markkinointibudjetit ovat yleensä rajallisia. Varaston kiertonopeus on yrityksellä vertailtaviin yrityksiin hyvällä tasolla, lähellä isojen yritysten arvoa. Kuten aiemmin tutkimuksessa on todettu, kyseessä on uusi yritys ja uusi tuote. Varaston arvon pitäminen pienenä, ja kiertonopeuden optimoiminen tulee olemaan vaikeampaa ajan kuluessa. Uutuuden viehätys on vaikeaa saada pidettyä ja kohdeasiakkaiden määrä on varmasti rajallinen Suomessa. Yrityksen kasvaessa pitäisi pyrkiä pitämään varaston kiertoaika samalla tasolla, sillä siten tuotteet saadaan kiertämään riittävän nopeasti.

Huomio täytyisi kiinnittää myöskin siihen, että vaikkakin yritys on nuori, on tilikauden tulos tappiollinen. Tämä on toki yleistä uusilla yrityksillä, mutta tuotteen myyntihintaan tulisi kiinnittää huomiota. Yrityksen kasvaessa, kannattavuuteen on helpompi vaikuttaa tuotteen hankintakuluissa kuin myyntihintaa nostamalla. Sillä oletuksella, että yritys kasvaa edelleen, saadaan suurempia määriä tilaamalla tuotteen ostokustannuksia laskettua ja samalla säilytettyä sama myyntihinta, vaikkakin tuotteen menekien mukaan myös myyntihintaa voidaan korjata sen vaatimaan

suuntaan. Huomiota tulisi kiinnittää myös maksuvalmiuden varmistamiseen. Tällä toimenpiteellä varmistettaisiin mahdollisuus kehittää yrityksen toimintaa ja prosesseja.

Tutkimuksessa selvisi varastoinnin olevan tehokasta tarkasteltaessa varastonkiertoaika tunnuslukua. Uuden työntekijän palkkaaminen ei toisi parannusta logistiikkaan eikä nykyisellään myöskään myyntiin.

5.1 Työn arviointi ja luotettavuus

Käytettyjen vertailuyrityksien tilinpäätöksissä on pyöristetty tulokset aina lähimpään tuhanteen, joten se aiheuttaa tuloksiin pieniä heittoja. Osan yrityksien tilikaudet olivat eripituisia kuin standardi kaksitoista kuukautta. Tämä kuitenkin pysyttiin tunnusluvuissa huomioimaan, joten se ei tuonut tutkimukseen heittoja. Tarkasteltavien yritysten lista oli valittu sattumanvaraisesti. Valintaan vaikutti, että vaikka tilinpäätökset ovat yleensä julkisia asiakirjoja, varsinkaan pienempien yritysten eivät sitä ole ja toiminimien ei ole pakollista toimittaa niitä verottajalle tai Patentti- ja rekisterihallitukselle. Näin ollen yritysten täytyi olla osakeyhtiöitä.

Tarkasteltavat tilinpäätökset vaihtelevat myös vuosia 2017–2015 välillä. Pidän tätä kuitenkin pienenä ongelmana luotettavuuden suhteen, sillä perusteella, että kaudet ovat hyvin verrannollisia keskenään. Mitään suurempaa mullistusta ei ole tapahtunut toimialalla tuolla välillä.

Tutkimusta voidaan silti pitää validina, koska se pohjautuu olemassa oleviin tilinpäätöksiin ja laskentakaavoihin, jotka ovat yleisesti käytettyjä.

5.2 Jatkotutkimukset

Jatkotutkimusehdotukseksi tässä case studyssä ehdottaisin tuotteiden laadunvarmistusta. Niin tärkeää kuin osto-varastointi-logistiikka prosessi onkin, tulee yrityksen pystyä varmistamaan tuotteiden laatu. Laadun varmistaminen tulee olla merkittävä osa ostoprosessia ja sitä kautta sillä on vaikutus myös asiakastyytyväisyyteen.

LÄHTEET

Allen, N. Bergen. Christa H. S. Bouwman. 2016: Bank Liquidity Creation and Financial Crises.

Eskola. A & Mäntysaari. A. 2006. Menestys- Kannattavuuden hallinnan perusteet. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Harrison, Alan. & Remko van Hoek. 2005. Logistics Management and Strategy. Essex: Pearson Education Limited.

Hokkanen, S., Karhunen, J., Luukkainen, M. 2004. Logistisen ajattelun perusteet. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Ihantola Eeva-Mari, Leppänen Pasi. 2018, Yrityksen kirjanpito – liiketapahtumista tilinpäätökseen. Gaudeamus Oy

Jyrkkiö Esa, Veijo Riistama 2008, Laskentatoimi päätöksenteon apuna, Sanoma Pro Oy

Karrus, K. 2005. Logistiikka. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö

Kallunki, J-P., Kytönen, E., Martikainen, T. 1998: Uusi Tilinpäätösanalyysi. Kauppa-kaari, Helsinki.

Kuluttajatutkimuskeskus 2005

Malinen, N. 2014. Hyvä kirjanpito- ja kirjanpitäjän perehdyttämisopas tilitoimisto Kärnä Oy:n taloushallinto-ohjelmaan. Kajaanin ammattikorkeakoulu, liiketalous. Opinnäytetyö.

Mäkinen, Lassi (2002). Pienysarityksen tilinpäätös käytännössä. Kauppa-kaari, Gummerus kirjapaino Oy

Niiniluoto, Ilkka. 1997. Johdatus tieteenfilosofiaan. Käsitteen – ja teorianmuodostus. Keuruu: Kustannusyhtiö Otava

Salmi Ilari, 2012. Mitä tilinpäätös kertoo? Bookwell Oy. Porvoo

Seppänen, Harri 2011. Yrityksen analysointi ja tilinpäätös. Helsingin seudun kaupakamari ja Helsingin Kamari Oy, Helsinki.

Rauan Yergaliyev, Zhanarys Raimbekov. 2016. Procedia Economics and Finance

Ritvanen. V, Inkiläinen. A, von Bell. A, Santala. J. 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. Saarijärvi: Saarijärven Offset Oy.

Varto, J. 1992. Laadullisen tutkimuksen metodologia. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Vilkkumaa, Matti, 2010. Yrityksen menestyksen mittarit: tunnusluvut, yrityksen hinnan määrittäminen & tilinpäätösanalyysi. Yrityskirjat, Helsinki.

Yritystutkimus RY, 2017, Printon Trukikoda, Tallinna

Ritvanen. V, Inkiläinen. A, von Bell. A, Santala. J. 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. Saarijärvi: Saarijärven Offset Oy.

G. C. Stevens, "Integrating the Supply Chains," 1989, International Journal of Physical Distribution and Materials Management, vol. 8,

Tilisanomat, Rekola-Nieminen Leena. Viitattu 12.4.2015. <https://tilisanomat.fi/koulut/kirjanpitokoulu-koulut/kirjanpitokoulu-osa-2-tase>.

Kuusela. Jenni. 2012. Varastonkiertonopeuden vaikutus erikoistavarakaupan kannattavuuteen Case: Baby Style Oy:n Vaasan toimipiste. Viitattu: 9.1.2017 12:20.https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/52544/Kuusela_Jenni.pdf?sequence=1

M.Grazia Speranza. 2018 Trends in transportation and logistics. Viitattu 12.10.2018 12:15. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0377221716306713>

Sebastian Garcia-Dastugue & Cuneyt Eroglu, Operation performance effects of service quality and environmental sustainability capabilities in logistics, Viitattu 15.1.2018 14:43. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jscm.12185>

Octavio Hernandez, Information technology and quantitative Management, 2016 Viitattu 12.10.2018 11:03. https://ac.els-cdn.com/S2214785317329073/1-s2.0-S2214785317329073-main.pdf?_tid=18bfca5d-6928-4eb1-80e6-0f6ed7462d7a&acdnat=1539331257_91f481059f580b11a6bbb7c3fe5587be

Matias Träskbäck, Globound Brands Oy Ltd. Haastateltu 12.1.2017

