



Osaamista  
ja oivallusta  
tulevaisuuden  
tekemiseen

Lotta Luntinen

# Taloudellisen tilanteen ja toiminnan analyysi

## Parturi-kampaamo X

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

Lokakuu 2021

Tekijä(t) Otsikko	Lotta Luntinen Taloudellisen tilanteen ja toiminnan analyysi. Parturi-kampaamo X
Sivumäärä Aika	45 sivua + 2 liitettä lokakuu 2021
Tutkinto	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Laskentatoimi ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Raija Olkkola
<p>Opinnäytetyön aiheena oli laatia tilinpäätösanalyysi pienestä Suomessa toimivasta parturi-kampaamosta. Työn tavoitteena oli selvittää parturi-kampaamon taloudellista tilannetta tunnuslukujen avulla sekä vertailemalla tunnuslukuja toimialan tilinpäätöstilastoihin. Tässä opinnäytetyössä on toteutettu myös muuta analyysia parturi-kampaamon liiketoiminnasta, sillä tavoitteena oli myös saada yrittäjälle katsaus omasta liiketoiminnastaan.</p> <p>Tutkimus toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena. Aineistoina oli parturi-kampaamon tilinpäätökset tilikausilta 2017–2020. Teoreettinen viitekehys sisälsi tilinpäätöksen laatimisen lainsäädäntöä sekä tilinpäätösanalyysin toteuttamista tunnusluvuilla. Tunnuslukujen tulkinnassa käytettiin ohjearvoja Alma Talentin Tunnuslukuoppaasta ja Yritystutkimus ry:n teoksesta Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Toimialavertailun perustana toimi Finnveran tilinpäätöstilastot ToimialaOnline-palvelusta.</p> <p>Tässä opinnäytetyössä tutkittiin parturi-kampaamon taloudellista tilannetta ja kehitystä valittujen tilikausien aikana. Tilinpäätösanalyysiä varten laskettiin yleisimpiä tunnuslukuja kannattavuudesta, vakavaraisuudesta sekä maksuvalmiudesta. Näitä samoja tunnuslukuja käytettiin toimialavertailussa. Lisäksi tässä opinnäytetyössä analysoitiin parturi-kampaamon vahvuuksia ja heikkouksia sekä mahdollisuuksia ja uhkia SWOT-analyysillä.</p> <p>Tilinpäätösanalyysin perusteella huomattiin, että tilikausi 2019 oli vertailun paras tilikausi tunnuslukujen sekä toimialavertailun perusteella. Covid-19-pandemia oli yksi syy sille, miksi tilikaudella 2020 ei tapahtunut kehitystä. Parturi-kampaamolla ei ollut analysoitavien tilikausien aikana lainkaan pitkäaikaista velkaa, joten sen maksuvalmius sekä vakavaraisuus olivat todella hyvällä tasolla. Kannattavuuden tunnusluvut olivat hieman heikommat tuloslaskelman oikaisujen jälkeen. SWOT-analyysin perusteella vahvuuksia hyödyntämällä sekä heikkouksia vähentämällä liiketoimintaa voidaan saada vielä kehitettyä entisestään. Toimintaa voisi myös kehittää laajentamalla tiloja ja ottamalla samaan tilaan useamman kampaajayrittäjän tai perustamalla hiustuotteiden verkkokaupan.</p>	
Avainsanat	tilinpäätösanalyysi, tuloslaskelma, tase, tunnusluvut, kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus

Author(s) Title	Lotta Luntinen Analysis of financial performance and business activities, Parturikampaamo X
Number of Pages Date	45 pages + 2 appendices October 2021
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Raija Olkkola, Senior Lecturer
<p>The purpose of this thesis was to analyse the financial statements of a small hairdressing salon based in Finland. The aim was to understand the financial performance of the salon utilising key figures and comparing these key figures to statistics of financial statements from the same industry. The thesis also includes an analysis of the hairdressing salon's business activities, because another aim was to create an overview of the business for the entrepreneur.</p> <p>The study was carried out using the qualitative research method. The material used in this study consisted of the hairdressing salon's financial statements from 2017 to 2020. The theoretical framework of the study consisted of the legislation of year end closing and the preparation of a financial statement analysis with key figures. The key figures were interpreted using the guideline values of Alma Talent's Tunnuslukuopas and Yritystutkimus ry. The material used in the industry comparison was acquired from a service called Toimiala-Online, which contains Finnvera's public statistics of financial statements.</p> <p>The thesis studied the financial situation and its development in the selected financial periods. The most common key figures of profitability, liquidity and solvency were calculated for the financial statement analysis. The same key figures were also used for the industry comparison. In addition, the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the hairdressing salon were analysed with a SWOT analysis.</p> <p>It was observed that 2019 was the best financial period of the analysed financial periods based on the financial statement analysis and the industry comparison. The ongoing pandemic, Covid-19, was one of the reasons why there was no financial development in the analysed business during 2020. The hairdressing salon did not have any long-term liabilities in the analysed financial periods which had a positive impact on the key figures of liquidity and solvency. The key figures of profitability were somewhat weaker due to restatements of the income statement. Based on the SWOT analysis, the business could be further developed by taking more advantage of strengths and opportunities and by eliminating weaknesses. The business could also be expanded by buying bigger premises or by starting up an online store for haircare products.</p>	
Keywords	financial statement analysis, income statement, balance sheet, key figures, profitability, liquidity, solvency

## Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn aihe ja menetelmä	1
1.2	Työn tavoitteet ja perustelut	2
1.3	Käytettävä aineisto ja rajaukset	3
2	Tilinpäätös	3
2.1	Tuloslaskelma	5
2.2	Tase	6
2.3	Liitetiedot	7
3	Tilinpäätösanalyysi	8
3.1	Tilinpäätösanalyysin vaiheet	9
3.1.1	Tuloslaskelman ja taseen oikaisu mikroyrityksen näkökulmasta	9
3.1.2	Eri analyysit tilinpäätösanalyysissä	11
3.2	Tilinpäätösanalyysin hyödyntäjät	12
4	Tunnusluvut	13
4.1	Kasvu ja kannattavuus	13
4.1.1	Liikevaihdon kasvuprosentti	14
4.1.2	Myyntikate ja käyttökate	14
4.1.3	Liiketulos, nettotulos, rahoitustulos ja kokonaistulos	15
4.1.4	Pääoman tuotot	16
4.2	Maksuvalmius	18
4.2.1	Quick ratio	18
4.2.2	Current ratio	19
4.3	Vakavaraisuus	20
4.3.1	Omavaraisuusaste	20
4.3.2	Suhteellinen velkaantuneisuus	21
4.3.3	Nettovelkaantumisaste	22
5	SWOT-analyysi	22
6	Parturi-kampaamon X:n analyysi	24
6.1	Parturi-kampaamo X:n yritysesittely	24
6.2	Tunnuslukuanalyysi	25
6.2.1	Kasvu ja kannattavuus	26
6.2.2	Maksuvalmius	29

6.2.3	Vakavaraisuus	30
6.3	Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös ja trendianalyysi	32
6.3.1	Prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen analyysi	32
6.3.2	Trendianalyysi	34
6.4	Toimialavertailu	36
6.5	SWOT-analyysi	38
7	Johtopäätökset	42
7.1	Toiminnan kehittäminen	43
7.2	Lähteiden arviointi ja opinnäytetyön luotettavuus	44
	Lähteet	46
	Liitteet	
	Liite 1. Parturi-kampaamo X:n oikaistu tuloslaskelma ja tase 2017–2020	
	Liite 2. Tunnuslukujen laskukaavat	

# 1 Johdanto

Tämä opinnäytetyö käsittelee pienen pääkaupunkiseudulla toimivan parturi-kampaamon liiketoiminnan ja taloudellisen tilanteen analysointia. Taloudellista tilannetta analysoidaan tilinpäätösanalyysillä ja muuta liiketoimintaa SWOT-analyysillä. Analyysin pohjana toimii laadittu teoreettinen viitekehys, tilinpäätökset tilikausilta 2017–2020 sekä yrittäjän haastattelut.

Työn lähtökohtana on ollut kirjoittajan mielenkiinto analysoitavaan yritykseen ja opinnäytetyön aiheen sopivuus koulutusohjelmaan. Työ ei ole toteutettu toimeksiantona, sillä työ on lähtenyt omasta mielenkiinnosta, mutta yrittäjä saa silti opinnäytetyön perusteella katsauksen omaan liiketoimintaansa. Yksityisyyden vuoksi tässä opinnäytetyössä puhutaan Parturi-kampaamo X:stä mainitsematta yrityksen nimeä.

## 1.1 Työn aihe ja menetelmä

Analysoitava parturi-kampaamo on toiminimellä toimivan yksinyrittäjän liike hyvällä sijainnilla pääkaupunkiseudulla. Parturi-kampaamo toimii edelleen samassa liiketilassa, jossa se on aloittanut toimintansa noin 10 vuotta sitten. Suurimman osan ajasta liikkeessä on toiminut parturi-kampaamon omistaja yksinyrittäjänä. Analysoitavien tilikausien aikana liikkeessä on ollut lisäksi kampaajayrittäjä vuokratuolilla sekä sopimusyrittäjä, jotka muodostavat parturi-kampaamon liiketoiminnan muut tuotot. On mielenkiintoista nähdä tämän vaikutus eri tilikausien välillä, sillä liikkeessä ei ole kaikkien vertailtavien tilikausien aikana ollut vuokratuoli- tai sopimusyrittäjää. Myös Covid-19-pandemian vaikutuksia parturi-kampaamon liiketoimintaan voidaan analysoida, sillä analysoitavissa tilikausissa on tilikauden 2020 tilinpäätös.

Työ on kvalitatiivinen eli laadullinen työ, koska siinä pyritään ymmärtämään analysoitavan kohteen laatua viitekehysten perusteella (Tuomi ja Sarajärvi 2018, 23). Viitekehys on kerätty aiheenmukaisesta kirjallisuudesta. Työssä on käytetty myös aineistonhankintamenetelmänä avointa haastattelua, joka on yksi laadullisen tutkimuksen aineistonhankintamenetelmä (Tuomi ja Sarajärvi 2018, 88). Parturi-kampaamo X:n tilinpäätökset on saatu yrittäjältä itseltä sekä muu liiketoimintaan liittyvä tieto, joka ei ilmene tilinpäätöksestä, on kerätty avointen haastattelujen ja keskustelujen perusteella.

Opinnäytetyössä on analysoinnin lisäksi viitekehys, joka koostuu tilinpäätöksen lainsäädännöstä. Viitekehyksessä kerrotaan myös tarkemmin tuloslaskelmasta, taseesta ja liitetiedoista. Viitekehystä tilinpäätöksestä on tehty mikroyrityksen näkökulmasta, sillä analyysin kohteena oleva parturi-kampaamo on mikroyritys, joka ilmenee luvussa 6.1. Lisäksi tässä opinnäytetyössä on tilinpäätösanalyysin, tunnuslukujen, ja SWOT-analyysin viitekehys. Tilinpäätösanalyysin viitekehyksessä käyn läpi sen sisältämät analyysit sekä tuloslaskelman ja taseen oikaisut. Tunnuslukujen viitekehys sisältää kasvun, kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukujen teoriaa.

## 1.2 Työn tavoitteet ja perustelut

Työn tavoitteena on perehtyä syvemmin pienen palveluyrityksen toimintaan ja talouteen tilinpäätöksen perusteella ja miettiä sen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia. Tutkimuskysymyksiä on tässä opinnäytetyössä monta, sillä tällä opinnäytetyöllä on haluttu selvittää yrityksen kasvua, kannattavuutta, maksuvalmiutta sekä vakavaraisuutta. Ennen kaikkea haluttiin selvittää myös yrityksen kehitystä vertailtavien tilikausien aikana.

Lisäksi tavoitteena on saada parturi-kampaajayrittäjälle hyödyllinen analyysi, jonka pohjalta olisi helppo miettiä liiketoiminnan mahdollista kehittämistä. Parturi-kampaamon tilinpäätösanalyysi on siitä vaikea, että harva alalla toimiva yritys on niin iso, että niillä olisi velvoite toimintakertomukseen, minkä takia pitää olla parturi-kampaajayrittäjän tuki tilinpäätösanalyysin teossa.

Tilinpäätösanalyysiä tai muuta taloudellista analyysiä opinnäytetyön muodossa parturi-kampaamoista on tehty vain muutama aikaisemmin. Niitä ovat Hanna-Mari Valkaman vuonna 2015 kirjoittama Tilinpäätösanalyysi: Parturi-kampaamo X sekä Johanna Toivaisen vuonna 2010 kirjoittama Parturi-kampaamo X:n taloudellinen tilanne. Kummassakaan aiemmassa työssä ei ole mainittu analysoinnin kohteena olevan yrityksen nimeä yksityisyyden vuoksi.

### 1.3 Käytettävä aineisto ja rajaukset

Aineistona opinnäytetyössä toimii pääasiassa aiheeseen liittyvä kirjallisuus sekä laki, kuten kirjanpitolaki. Myös Valtioneuvoston asetus pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista on teorian pohjana Parturi-kampaamo X:n koko huomioiden. Opinnäytetyössä on käytetty kirjallisuutena niin verkkokirjoja kuin kirjastosta löytyviä fyysisiä kirjoja. Liiketoiminnan analysoinnin perustana toimii Parturi-kampaamo X:n tilinpäätökset tilikausilta 2017–2020, mutta lisäksi myös haastattelut sekä keskustelut itse yrittäjän kanssa.

Tilinpäätösanalyysin kohteena oleva parturi-kampaamo on toiminimellä toimiva mikroyritys, joten sillä on todella vähän velvollisuuksia tilinpäätöksen laadinnassa, eikä sen välttämättä edes tarvitse laatia kunnon tilinpäätöstä. Näin ollen tämä parturi-kampaamo ei ole velvollinen laatimaan toimintakertomusta tai rahoituslaskelmaa, kuten tämän opinnäytetyön luvussa 2 käy ilmi. Tästä johtuen tässä opinnäytetyössä ei käsitellä toimintakertomusta tai rahoituslaskelmaa koskevaa teoriataustaa. Opinnäytetyössä keskitytään teoriataustaan ja analyysiin pien- ja mikroyritysten näkökulmasta.

## 2 Tilinpäätös

Tilinpäätöksen tarkoituksena on antaa yrityksen taloudellisesta tilanteesta oikea ja riittävä kuva yrityksen sidosryhmille. Sidosryhmällä tarkoitetaan tahoja, jotka osallistuvat yrityksen toimintaan. Näitä ovat esimerkiksi yrityksen johto, omistajat, julkinen valta ja lainanantajat. (Salmi 2020, 10.) Tilinpäätös laaditaan tilikausittain, tyypillisesti kalenterivuosittain, mutta se voi olla muukin 12 kuukauden jakso, esimerkiksi 1.7.2020–30.6.2021. Tilikausi voi myös olla poikkeava aloittavalla tai lopettavalla yrityksellä. Aloittavan tai lopettavan yrityksen tilikausi voi siis tarvittaessa olla pidempi tai lyhyempi kuin 12 kuukautta, mutta kuitenkin enintään 18 kuukautta. (KPL 1:4 §.)

Tilinpäätöksen perustana on yrityksen kirjanpito, joka täytyy säilyttää 10 vuotta tilikauden päättymisen jälkeen. Myös toimintakertomus ja tilinpäätös sekä tilinpäätöksen liitteenä olevat luettelo kirjanpidoista ja aineistoista sekä tililuettelo on säilytettävä 10 vuoden ajan. (KPL 2:10.1 §.) Tositteet on puolestaan säilytettävä vähintään kuusi vuotta tilikauden päättymisen jälkeen. (KPL 2:10.2 §.)



Tilinpäätöksen sisällön määrittelee pääosin kirjanpitolaki ja se koostuu tuloslaskelmasta, taseesta, rahoituslaskelmasta sekä liitetiedoista. Siihen liitetään myös toimintakertomus, mikäli kyseessä on julkinen osakeyhtiö, osuuskunta tai osakeyhtiö, joka on suurempi kuin pienyritys, tai yleisen edun kannalta merkittävä yhteisö (KPL 3:1 §). Rahoituslaskelma puolestaan vaaditaan ainoastaan julkisilta osakeyhtiöiltä, suuryrityksiltä ja yleisen edun kannalta merkittäviltä yhteisöiltä (Salmi 2020, 236).

Toiminimellä toimivan yrittäjän ei välttämättä tarvitse tehdä tilinpäätöstä vuonna 2016 voimaan tulleen kirjanpitolain mukaan. Tilinpäätös täytyy tehdä vain, jos toiminimiyrittäjän tilikausi on jokin muu kuin kalenterivuosi tai kaksi seuraavista rajoista ylittyy päättyneellä ja sitä edeltäneellä tilikaudella: taseen loppusumma on 350 000 euroa, liikevaihto on 700 000 euroa tai tilikaudella on ollut henkilökuntaa keskimäärin 10 henkilöä. (KPL 1:1 a § ja KPL 1:4 b §.)

Tilinpäätösvelvollisuus ei koske luonnollista henkilöä, joka harjoittaa maatilataloutta tai kalastusta, vaikka edellisessä kappaleessa mainitut rajat ylittyisivätkin. Kirjanpitovelvollisia ovat kuitenkin kaikki luonnolliset henkilöt, jotka harjoittavat liike- tai ammattitoimintaa. Luonnollisen henkilön on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa, jos enintään yksi seuraavista rajoista täyttyy sekä päättyneellä että sitä edeltäneellä tilikaudella: taseen loppusumma on yli 100 000 euroa, liikevaihto tai muu tuotto on yli 200 000 euroa tai henkilökuntaa on keskimäärin yli kolme. (KPL 1:1 a §.)

Toiminimiyrittäjän täytyy kuitenkin laatia tilikaudelta kirjanpito siten, että se voi toimia verotuksen pohjana, joten siitä on selvittävä esimerkiksi verotuksessa vähennyskelpoiset sekä vähennyskelvottomat kulut. Kirjanpidosta täytyy myös voida jatkuvasti selvittää ostovelat sekä myyntisaamiset. (Leppiniemi & Kaisanlahti 2016.)

Kirjanpitolain 1 luvun 4 pykälässä on määritelty yritysten kokojen raja-arvot, jotka on havainnollistettu taulukossa 1. Mikroyrityksen ja pienyrityksen rajoista saa ylittyä enintään yksi kolmesta raja-arvosta päättyneellä ja sitä edeltäneellä tilikaudella. Suuryrityksen raja-arvoista täytyy ylittyä vähintään kaksi. Nämä raja-arvot on määritelty siksi, että pien- ja mikroyritykset saavat helpotusta tilinpäätökseen valtioneuvoston asetuksella pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista, lyhennettynä PMA. Suuryrityksillä on enemmän vaatimuksia tilinpäätöksen suhteen. (KPL 1:4 §.) Tästä voi päätellä, että pienyritysten ja suuryritysten väliin jää yrityksiä, joiden ei tarvitse noudattaa suuryritysten

vaatimuksia, koska suuryrityksen raja-arvot eivät täyty, mutta he eivät myöskään saa helpotuksia, joita pien- ja mikroyritykset saavat, sillä raja-arvot ylittyvät pienyrityksestä.

Taulukko 1. Yritysten kokoluokkien raja-arvot (KPL 1:4 §).

	Taseen loppusumma (euroa)	Liikevaihto (euroa)	Tilikauden aikana palveluksessa henkilöitä keskimäärin
Mikroyritys	350 000	700 000	10
Pienyritys	6 000 000	12 000 000	50
Suuryritys	20 000 000	40 000 000	250

## 2.1 Tuloslaskelma

Tuloslaskelma kertoo, mistä yrityksen tulos muodostuu tilinpäätöksessä, eli siitä voidaan selvittää, onko yritys tehnyt voittoa vai tappiota. Tuloslaskelma on tärkeä aikaisemmin mainituille yrityksen sidosryhmille. Tilinpäätöksen tuloslaskelmassa täytyy myös olla edellisen tilikauden luvut päättyneen tilikauden lukujen rinnalla vertailutietoina, jotta nopealla silmäyksellä voidaan päätellä yrityksen liiketoiminnan kehityksen suuntaa. Tuloslaskelmalla on siis käytännössä tuottojen ja kulujen erotus, jolloin saadaan liikevoitto tai liiketappio. Yrityksen voitto tai tappio saadaan vähentämällä rahoitustuotot ja -kulut liikevoitosta tai -tappiosta. Yrityksen voitosta lasketaan yrityksen lopulliset tuloverot. (Salmi 2020, 45–47.)

Tuloslaskelma voi olla joko kululajikohtainen tai toimintokohtainen. Kululajikohtainen on huomattavasti yleisempi tapa laatia tuloslaskelma Suomessa. Kululajikohtaisen ja toimintokohtaisen tuloslaskelman ero on liikevaihdon ja liikevoiton välissä. Kululajikohtaisessa tuloslaskelmassa liiketoiminnan tuotoista vähennetään kulut kirjanpitoasetuksessa säädetyssä järjestyksessä. Liikevaihtoon lisätään silloin liiketoiminnan muut tuotot, minkä jälkeen vähennetään materiaalien ja palvelujen kulut, henkilöstökulut, poistot ja arvonalentumiset sekä liiketoiminnan muut kulut. Toimintokohtaisessa tuloslaskelmassa liikevaihdosta vähennetään toimintokohtaisesti kulut, joita ovat hankinnan ja valmistuksen kulut, myynnin ja markkinoinnin kulut sekä hallinnon kulut. Näiden jälkeen esitetään liiketoiminnan muut tuotot ja kulut vielä ennen liikevoittoa. (Niskanen & Niskanen 2004, 28–38.)

Tuloslaskelma voi alkaa myös bruttotuloksella, jos kyseessä on pien- tai mikroyrityksen tilinpäätös. Bruttotuloksella alkava tilinpäätös piilottaa yrityksen liikevaihdon sekä kulu-rakenteen. Kululajikohtaisessa tuloslaskelmassa bruttotulos saadaan yhdistämällä liikevaihto, varaston muutos, valmistus omaan käyttöön, liiketoiminnan muut tuotot sekä materiaalit ja palvelut yhdeksi summaksi. Toimintokohtaisessa tuloslaskelmassa bruttotulos muodostuu liikevaihdosta, hankinnan ja valmistuksen kuluista sekä liiketoiminnan muista tuotoista. (Heikinmatti ym. 2017, 12–13.)

Hanna Pehkosen kolumnin mukaan bruttotuloksella alkava tuloslaskelma ei ole tilinpäätöksen hyödyntäjän kannalta hyvä asia, mutta siitä voi olla hyötyä, koska kilpailijoilta voidaan piilottaa olennaista tietoa. Bruttotuloksella alkava tuloslaskelma aiheuttaa eniten haittaa yrityksen sidosryhmille, jotka ovat julkisen tilinpäätöksen varassa ja hyödyntävät sitä päätöksenteossa. Pehkosen mukaan yrityksen analysointi bruttotuloksella alkavan tuloslaskelman perusteella on vaikeaa. Se voi aiheuttaa yritykselle muun muassa huomion luottoluokituksen, kun tunnuslukuja ei päästä kunnolla laskemaan. (Pehkonen 2018.)

## 2.2 Tase

Yrityksen tilinpäätökseen kuuluu myös tase. Tase jakautuu vastaaviin sekä vastattaviin ja se kertoo yrityksen taloudellisen aseman tilinpäätöshetkellä. Taseen vastaavissa eritellään ne erät, joista yrityksen omaisuus koostuu. Vastaavat jakautuvat pysyviin ja vaihtuviin vastaaviin. Pysyviin vastaaviin kirjataan sellaiset erät, joiden on tarkoitus tuottaa yritykselle tuottoa useampana kuin yhtenä tilikautena. Sinne kuuluvat aineettomat ja aineelliset hyödykkeet sekä sijoitukset. Vaihtuviin vastaaviin kirjataan puolestaan sellaiset erät, joiden on tarkoitus tuottaa yritykselle tuloa ainoastaan seuraavalla tilikaudella. Sinne kuuluvat vaihto-omaisuus, saamiset, rahoitusarvopaperit sekä rahat ja pankkisäämiset. (Salmi 2020, 59.)

Taseen vastattavat kertovat sen, miten yrityksen omaisuus, joka on taseen vastaavissa, on rahoitettu sekä sen, millainen on yrityksen pääomarakenteen. Vastattaviin kuuluu oma pääoma, tilinpäätössiirtojen kertymä, pakolliset varaukset sekä vieras pääoma. Vieras pääoma jaotellaan vielä erikseen pitkäaikaiseen sekä lyhytaikaiseen. Yrityksen pääomarakenteen on sitä parempi, mitä enemmän sillä on omaa pääomaa verrattuna vieraseen pääomaan, sillä liiketoiminta on silloin joustavampaa. (Salmi 2020, 68.)

Tässä opinnäytetyössä käsiteltävä tilinpäätös on toiminimellä toimivan elinkeinoharjoittajan tilinpäätös, joten on tärkeä nostaa esiin se, että oma pääoma muodostuu eri eristä kuin esimerkiksi osakeyhtiöllä. Yksityisliikkeen oma pääoma koostuu elinkeinoharjoittajan yritykseen sijoittamista varoista. Näistä varoista elinkeinoharjoittaja voi tehdä niin sanottuja yksityisnostoja tilikaudella sen verran kuin kokee tarpeelliseksi ja elinkeinoharjoittajalla on varoja. Vastaavasti elinkeinoharjoittaja voi myös tehdä yksityissijoituksia yrityksen varoihin. Yksityisotot ja yksityissijoitukset lasketaan yhteen ja niiden summa lisätään tai vähennetään taseen omasta pääomasta yksityisnostot nimikkeen alla. Lisäksi toiminimen omaan pääomaan luetaan tilikauden tulos aivan kuten osakeyhtiöidenkin omassa pääomassa. Toiminimellä toimivan elinkeinoharjoittajan oma pääoma lasketaan siis lisäämällä tai vähentämällä yksityisnostot yrityksen pääomasta sekä lisäämällä tai vähentämällä vielä lopuksi tilikauden tulos. (Leppiniemi & Kaisanlahti 2021.)

Toiminimen pääoman yksityisnostoiksi luetaan myös tilanteet, joissa yrittäjä ottaa toiminimelleen hankittuja tuotteita tai muuta omaisuutta omaan käyttöön, vaikka yksityisliike ja yrittäjä ovat käytännössä yksi oikeushenkilö. Koska tällaisessa tapauksessa raha ei liiku, mutta tapaus lasketaan yksityisnostoksi, pitää oikaista kirjanpidon tiliä, jolla alkupe-  
räinen kirjaus on. Tällainen kirjaus, joka täytyy oikaista, voi olla esimerkiksi tuotteen ostoa maahantuojalta tai tukulta. (Leppiniemi & Kaisanlahti 2021.)

### 2.3 Liitetiedot

Liitetiedot ovat olennainen osa tilinpäätöstä, jotta tilinpäätöksellä voidaan antaa lukijalle oikea ja riittävä kuva yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Pien- ja mikroyritysten liitetietovaatimukset eivät ole niin suuret kuin mitä keskisuuren yrityksen, suuryrityksen tai julkisen osakeyhtiön täytyy laatia. (Salmi 2020, 79.) Liitetiedoissa kerrotaan myös, jos poiketaan yleisistä tilinpäätösperiaatteista sekä kerrotaan tilinpäätöksen laadintaperiaatteet. Yleisistä tilinpäätösperiaatteista poikkeaminen voi tarkoittaa sitä, että ei tehdä kirjanpitolain viidennessä luvussa määriteltyjä suunnitelman mukaisia poistoja, jolloin asiasta pitää antaa liitetieto. (PMA 3:1 §.)

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteista annettavasta liitetiedosta on käytävä ilmi, mitä lakia tai asetusta tilinpäätöksen laatimisessa on käytetty. Pien- ja mikroyrityksillä tilinpäätös on tyypillisesti laadittu valtioneuvoston asetuksella pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista eli PMA:n mukaan. Liitetiedossa täytyy eritellä, onko tilin-

päätös laadittu PMA:n pienyritystä koskevan asetuksen mukaan vai mikroyritystä koskevan asetuksen mukaan, sillä mikroyritys saa enemmän helpotuksia tilinpäätökseen liittyen pienyritykseen verrattuna. Mikroyritys saa kuitenkin halutessaan laatia tilinpäätöksen pienyrityksen vaatimusten mukaan. (PMA 1:1 §.)

Pienyritysten liitetiedoista on käytävä ilmi tilinpäätöksen laatimisperiaatteet, poikkeukselliset erät, tilikauden jälkeiset olennaiset tapahtumat, arvonkorotusrahaston muutokset, tiedot käypään arvoon merkitsemisestä, yli viiden vuoden päästä erääntyvät lainat, vakuudet ja vastuusitoumukset, tiedot mahdollisesta emoyrityksestä, tieto lainoista ja sitoumuksista, jotka on annettu hallintoelimien jäsenille, liiketoimet intressitahojen kanssa, henkilöstön keskimääräinen lukumäärä sekä toimintakertomusta vastaavat tiedot. Mikroyrityksen liitetietovaatimukset ovat samat lukuun ottamatta tietoja käypään arvoon merkitsemisestä. (PMA 3:1–13 §, PMA 4:4 §.) Mikroyritystä ei myöskään koske PMA:n 1 luvun 3 pykälä oikeasta ja riittävästä kuvasta, eli se koskee ainoastaan pienyritystä (PMA 1:3 §). Pienyrityksen täytyy antaa siis enemmän tietoja tilinpäätöksen liitetiedoissa, kuin mitä PMA vaatii, jos oikea ja riittävä kuva tilinpäätöksestä ei muuten toteutuisi (KPL 3:2 §). Mikroyrityksen tilinpäätöksen täytyy ainoastaan täyttää PMA:n neljännen kappaleen pykälät (PMA 1:3 §).

### 3 Tilinpäätösanalyysi

Tilinpäätösanalyysi on yrityksen tilinpäätöksen perusteella tehtävä analyysi. Tilinpäätösanalyysin avulla voidaan saada yrityksen taloudellisesta tilanteesta kokonaisvaltainen kuva. Tilinpäätösanalyysi on tunnuslukuanalyysin ja yritystutkimuksen välimuoto, ja se voi sisältää prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen ja siihen liittyvän trendianalyysin, kasvavirta-analyysin sekä toimialavertailun. Tunnuslukuanalyysi on taas huomattavasti suppeampi kuin tilinpäätösanalyysi ja yritystutkimus puolestaan laajempi kuin tilinpäätösanalyysi. Tunnuslukuanalyysi koostuu nimensä mukaisesti tunnuslukujen analysoinnista. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–21.) Yritystutkimus on usein luottolaitoksen tai luottoluokituslaitoksen tekemä. Siinä analysoidaan yrityksen toimialaa, strategiaa sekä tilinpäätöstä ja pyritään saamaan varmuus sen laadusta. Lisäksi luodaan tulevaisuuden tulos- ja tase-ennusteet sekä pyritään määrittämään yritykselle arvo. (Hollman 2018.)

Tilinpäätösanalyysi perustuu pitkälti tunnusluvuista saataviin tietoihin ja analyysissä lasketaan tyypillisesti kannattavuuden, kasvun, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja. Yrityksen toiminnasta pitää olla enemmän tietoa, kuin mitä tilinpäätös antaa,

jotta tunnuslukuja voidaan analysoida kunnolla, varsinkin pien- tai mikroyrityksen analysoinnissa. Myös analyysin kohteena olevia tilikausia on hyvä olla enemmän kuin yksi, jotta voidaan saada käsitys siitä, mihin suuntaan yrityksen toiminta on menossa. Lasketujen tunnuslukujen joukossa voi olla huonompia arvoja, mutta niille löytyy usein perusteet, kun yrityksestä tietää enemmän. Siten voidaan päätellä, onko yksittäinen tunnusluku satunnaisesti huono vai onko yrityksen toiminta menossa huonompaan suuntaan. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–21; Salmi 2020, 268–269.)

### 3.1 Tilinpäätösanalyysin vaiheet

Tilinpäätösanalyysi kuuluu aloittaa aineistonkeruulla ja sen muokkaamisella vertailukelpoiseksi joko saman yrityksen aikaisempiin tilinpäätöksiin tai saman toimialan yrityksiin. Muokkausta vertailukelpoiseksi sekä analysoitavaksi kutsutaan myös oikaisuiksi. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20.)

Seuraavaksi on valittava analyysimenetelmä. Analyysimenetelmän valitseminen alkaa sen pohtimisesta, mihin tarkoitukseen tilinpäätösanalyysi tehdään, mitä halutaan saada selville ja mitä aineistoa on analyysiin käytettävissä. Viimeiseksi päätetään mitä analyysijä halutaan toteuttaa. Tunnuslukuanalyysi on usein mukana tilinpäätösanalyysissä. Muita analyysijä voi olla toimialavertailu, kassavirta-analyysi, prosenttilukumuotoinen tilinpäätös sekä trendianalyysi. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20.)

#### 3.1.1 Tuloslaskelman ja taseen oikaisut mikroyrityksen näkökulmasta

Tilinpäätöksen muokkaamista analysoitavaksi sekä mahdollisimman vertailukelpoiseksi kutsutaan oikaisuiksi. Oikaisuja tehdään niin tuloslaskelmaan kuin taseeseenkin. Tällä pyritään saamaan mahdollisimman realistinen kuva yrityksen taloudellisesta tilanteesta, sillä kirjanpitolaki antaa jonkin verran liikkuma- sekä tulkintavaraa kirjauksille, joilla yrityksen johto voi järjestää tulosta johdon kannalta parhaimmaksi mahdolliseksi. Yrityksen johdon intressinä voi muun muassa olla joidenkin tuottojen tai kulujen viivästyttäminen tai kiirehtiminen, jotta ne saadaan halutulle tilikaudelle haluttuun erään. Näitä tuottoja tai kuluja voivat olla ostot tai myynnit, tai jopa omaisuuden myynnit. Yritystutkimus ry:llä on kaavat oikaistulle tuloslaskelmalle sekä taseelle. (Niskanen & Niskanen 2004, 60–61.)

Mikroyrityksellä harvoin on suuria tai paljon oikaisuja. Olennaisia oikaisuja kuitenkin on niin tuloslaskelman kuin taseenkin puolella. Tässä luvussa on nostettu esiin muutamia

olennaisimpia oikaisuja, joita tässä tilinpäätösanalyysissä on huomioitu. Tuloslaskelmalla pitää selvittää mahdollisten liiketoiminnan muiden tuottojen sisältö. Liiketoiminnan muut tuotot saattavat sisältää satunnaisia tuottoja kuten esimerkiksi omaisuuden myyntiä. Virallinen tuloslaskelma ei enää vaadi satunnaisten tuottojen erää, vaan se sisällytetään liiketoiminnan muihin tuottoihin. Yritystutkimus ry:n oikaistun tuloslaskelman kaavassa on kuitenkin erä satunnaisille tuotoille. Liiketoiminnan muiden tuottojen sisältö voi selvitä tilinpäätöksen liitetiedoista, jos tilinpäätös on velvollisuus laatia ja mikäli kyseessä on sellainen tuotto, joka vaatii liitetiedon. Satunnaisten tuottojen mahdolliset hankintaan liittyvät kulut täytyy myös oikaista satunnaisiin kuluihin. (Heikinmatti ym. 2017, 18–19.)

Palkkakulujen oikaisu on suuri ongelma nimenomaan yksityisen elinkeinoharjoittajan tuloslaskelmalla. Omistaja nostaa usein palkat yksityisottoina, jolloin kyseiset palkat eivät näy tuloslaskelmalla. Yksityisottoja ei kuitenkaan voida suoraan ajatella palkkoina, sillä ne voivat sisältää muutakin. Yksityisottojen määrä riippuu täysin yrityksen maksuvalmiudesta sekä omistajan tarpeesta nostaa rahaa. Yritystutkimus ry suosittelee palkkakorjaukseksi 30 000 euroa henkilöltä silloin kun liikevaihto on 100 000–500 000 euroa ja 50 000 euroa henkilöltä, kun liikevaihto ylittää puoli miljoonaa euroa. (Heikinmatti ym. 2017, 20–21.) Analysoitavan elinkeinoharjoittajan liikevaihto jää alle 100 000 euron, joten tätä oikaisua on tässä analyysissä vaikea toteuttaa oikeansuuruisena, mutta oikaisu on silti tehty ja tästä kerron lisää luvussa 6.

Tuloslaskelmalla täytyy huomata oikaista myös liiketoiminnan muista kuluista satunnaiset sekä kertaluontoiset erät satunnaisiin kuluihin oikaistulla tuloslaskelmalla. Viimeisenä olennaisena oikaisuna tämän tilinpäätösanalyysin kannalta ovat välittömät verot. Oikaistulla tuloslaskelmalla välittömissä veroissa esitetään ainoastaan tuloverot sekä muut välittömät verot, mutta sieltä täytyy oikaista pois esimerkiksi omaisuuden myyntivoiton vero. Omaisuuden myyntivoiton vero oikaistaan satunnaisiin kuluihin. (Heikinmatti ym. 2017, 26.)

Taseessa ei ole läheskään yhtä paljon oikaisuja mikroyritykselle kuin tuloslaskelmassa. Tilinpäätökseen sekä taseen oikaisuihin perehtymisen jälkeen nostan taas esiin muuttaman olennaisimman oikaisun. Vaihto-omaisuutta ja sen sisältöä tulee tarkastella, sillä siihen erään kuuluu ainoastaan valmistukseen tarvittavat aineet ja tarvikkeet sekä vähittäiskauppaa harjoittavan yrityksen tuotevarasto. Tässä tapauksessa erä sisältää molempia, sillä kyseessä on palveluyritys, joka harjoittaa myös vähittäiskauppaa. Myös vaihto-

omaisuuden kuranttiutta pitää miettiä, eli onko taseessa ilmoitettu summa oikeasti olemassa aineina ja tarvikkeina tai tuotteina. Myös ostovelat täytyy oikaista, mikäli ostovelat sisältävät osamaksuvelkoja. Osamaksuvelat esitetään lyhytaikaisten lainojen erässä kontrollisena vieraana pääomana. (Heikinmatti ym. 2017, 27–51.)

Vielä viimeisenä ovat oman pääoman oikaisut, joita elinkeinoharjoittajalla on vähän. Toimintavaraus on yksi sellainen erä, joka täytyy oikaista, jos sellainen on yksityisliikkeen kirjanpidossa. Toimintavaraus on verotusperusteinen varaus eli tapa järjestellä tilinpäätöksessä esitettävää tulosta. Toimintavarauksen voi tehdä liikkeenharjoittaja, ammattinharjoittaja tai henkilöyhtiö. Osakeyhtiö ei siis voi tehdä toimintavarausta. (Heikinmatti ym. 2017, 44.)

Toimintavaraus lasketaan sinä verovuonna veronalaiseksi tuloksi, kun toimintavaraus puretaan (Leppiniemi & Kaisanlahti 2021). Elinkeinoverolain 46a pykälässä säädetään toimintavarauksesta. Sen mukaan verovuonna ja aikaisempina verovuosina tehdyt purkamattomat toimintavaraukset saavat enintään olla 30 prosenttia tilikauden päättymistä edeltäneiden 12 kuukauden aikana maksettujen ennakonpidätyksen alaisten palkkojen määrästä (EVL 46a §). Verotusperusteinen varaus kuten toimintavaraus oikaistaan tuloslaskelmalla tilinpäätössiirroissa, jossa esitetään varauksen lisäys tai vähennys. (Heikinmatti ym. 2017, 16.)

### 3.1.2 Eri analyysit tilinpäätösanalyysissä

Tunnuslukuanalyysissä lasketaan tunnuslukuja taseen ja tuloslaskelman luvuista. Laskettuja lukuja voidaan verrata viitearvoihin, jolloin saadaan yleinen kuva yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Yrityksen tilanteesta voidaan siis tehdä jo päätelmiä, kun tiedetään tunnusluku ja verrataan sitä viitearvoihin. (Niskanen & Niskanen 2004, 20.) Viitearvoja löytää esimerkiksi Alma Talentin Tunnuslukuoppaasta tai Yritystutkimus ry:ltä. Tässä opinnäytetyössä on käytetty kumpiakin tunnuslukuja.

Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös tekee yrityksen tilinpäätöksestä selkeämmän, koska lukujen suhteet yhden tilikauden sisällä ovat samat, koska kaikki luvut lasketaan suhteessa liikevaihtoon tai taseen loppusummaan. Trendianalyysi tehdään myös prosenttimuotoisena, mutta siinä suhteutetaan tuloslaskelman ja taseen luvut yhteen tilikauteen,



eli perusvuoteen. Perusvuosi on tyypillisesti ensimmäinen analyysissä mukana oleva tilikausi. Tällöin voidaan vertailla peräkkäisiä tilikausia keskenään ja nähdä tilikausien aikana tapahtunut kehitys selkeämmin. (Niskanen & Niskanen 2004, 20.)

### 3.2 Tilinpäätösanalyysin hyödyntäjät

Tilinpäätösanalyysille on monta eri hyödyntäjää, joita ovat yrityksen erilaiset sidosryhmät, eli muun muassa omistajat ja sijoittajat, yrityksen johto sekä yrityksen henkilökunta. Omistajat ja sijoittajat ovat kiinnostuneita yrityksen tilinpäätösanalyysistä, sillä omistajilla on pääomaa kiinni yrityksessä ja sijoittajilla voi olla ajatuksena sijoittaa pääomaa yritykseen. Analyysin ja itse tilinpäätöksen avulla omistajat ja sijoittajat voivat valvoa yrityksen toimintaa ja taloudellista tilannetta vuosittain. Yritysjohtoa voi myös kiinnostaa tilinpäätösanalyysi esimerkiksi tulospalkkiojärjestelmän takia, jotta johto voi tehdä parhaansa yrityksen toiminnan parantamiseksi ja siten oman palkkion kasvattamiseksi. Yrityksen henkilökuntaa voi kiinnostaa tilinpäätösanalyysi samasta syystä kuin johtoa, mikäli heillekin on olemassa tulospalkkiojärjestelmä. (Niskanen & Niskanen 2004, 13–15.)

Muita sidosryhmiä, joita tilinpäätös ja tilinpäätösanalyysi kiinnostaa, ovat rahoittajat, tavarantoimittajat ja asiakkaat sekä viranomaiset. Rahoittajia ja rahoituslaitoksia kiinnostaa yrityksen tilinpäätös ja tilinpäätösanalyysi rahoituksen myöntämistä ja takaisinmaksua varten. Heidän intressinsä on saada kohtuullinen varmuus siitä, että he voivat myöntää jollekin yritykselle lainaa ja että se tulee maksettua takaisin. Lainan myöntämisen jälkeen rahoittajat seuraavat yritysten liiketoiminnan kehittymistä, jotta he voivat ylläpitää varmuutta siitä, että lainapääoma saadaan takaisin lainantakaisinmaksun aikana. Tavarantoimittajien intressinä on myös maksun saaminen myynneistä eli että tilinpäätösanalyysin kohteena oleva yritys selviää ostovelvoista. (Niskanen & Niskanen 2004, 16.)

Asiakkaita kiinnostaa yrityksen tilinpäätösanalyysi, koska he voivat esimerkiksi olla riippuvaisia tietystä raaka-aineesta, jota tämä yritys toimittaa ja jota asiakas tarvitsee tuotannon pyörittämiseen. Asiakkaan täytyy etsiä toinen toimittaja, jos nykyinen toimittaja ei pysty toimittamaan tarvittua raaka-ainetta. Viimeinen sidosryhmä, jota tilinpäätös tai tilinpäätösanalyysi kiinnostaa, on viranomaiset. Verohallinto on yksi suurista yrityksen tilinpäätöstietojen käyttäjistä muun muassa tuloverotusta varten. (Niskanen & Niskanen 2004, 16–17.)

## 4 Tunnusluvut

Yrityksiä arvioidaan ja vertaillaan keskenään käyttäen tunnuslukuja, jotka ovat tilinpäätöksestä saatavien lukujen perusteella laskettuja. Tunnusluvuilla voidaan esimerkiksi mitata yrityksen taloudellista tilannetta. Tunnusluvut jaetaan yleensä kolmeen eri kategoriaan, joita ovat kannattavuus ja kasvu, maksuvalmius sekä vakavaraisuus. Nämä kolme kategoriaa sisältävät useita eri tunnuslukuja. (Niskanen & Niskanen 2004, 110–111.) Alma Talentin Tunnuslukuopas listaa yhdeksän kannattavuuden tunnuslukua, 12 vakavaraisuuden tunnuslukua ja neljä maksuvalmiuden tunnuslukua. (Tunnuslukuopas 2021.) Tunnuslukujen laskukaavat löytyvät tämän opinnäytetyön lopusta liitteestä 2.

Tunnusluvut esitetään yleensä suhdelukumuotoisina, eli ne suhteutetaan tilinpäätöksestä löytyviin eriin esimerkiksi liikevaihtoon. Tällöin tunnusluvut ovat vertailukelpoisempia toisten yritysten kanssa. Suhdeluvut muutetaan usein vielä prosenttimuotoisiksi. Tunnuslukuja laskettaessa ja vertailua tehtäessä täytyy myös tilinpäätöksen luotettavuus arvioida. (Niskanen & Niskanen 2004, 111.)

### 4.1 Kasvu ja kannattavuus

Kasvu on yksi tärkeimmistä mittareista, kun arvioidaan liiketoimintaa. Yritykset voivat edistää omaa kasvuaan esimerkiksi laajentamalla toimintaansa, laajentamalla palveluiden tai tuotteiden tarjontaa, nostamalla myyntihintoja tai yritysostoilla. Yksi tapa pienentää liiketoimintaa on vastaavasti yritysmyynnit. Kasvua mitataan erilaisilla kasvuprosenteilla, joissa lasketaan analysoitavan ja sitä edeltävän tilikauden tietyn tuloslaskelman tai taseen erän kasvua. (Kallunki 2014.) Tässä opinnäytetyössä käsittelemme ainoastaan liikevaihdon kasvuprosenttia.

Kannattavuus puolestaan kertoo, onko yrityksen liiketoiminta kannattavaa eli kattavatko liiketoiminnan tuotot liiketoiminnan kulut. Yritys, jolla on heikko kannattavuus vuodesta toiseen, ei tuota tuloa vaan tappiota. Tappio heikentää omaa pääomaa ja yritys, jolla ei tappioiden takia ole omaa pääomaa, joutuu ennen pitkää lopettamaan toimintansa. Yksi tappiollinen tilikausi ei todennäköisesti vaaranna yrityksen taloudellista tilannetta, mutta kyseinen tappiollinen tilikausi voidaan katsoa kannattamattomaksi. Kannattavuuden tunnusluvut voidaan jakaa kahteen: ensimmäiset tunnusluvut lasketaan suhteuttamalla liikevaihtoon ja toiset suhteuttamalla pääomaan. Liikevaihtoon suhteutettuja tunnuslukuja

kutsutaan katemittareiksi ja pääomaan suhteutettuja tuottomittareiksi. (Tunnuslukuopas 2021.)

#### 4.1.1 Liikevaihdon kasvuprosentti

Liikevaihdon kasvuprosentti on yksi hyvä mittari nähdä yrityksen kasvun kehitystä ja tässä opinnäytetyössä se on ainut kasvun mittari. Liikevaihdon kasvuprosentti täytyisi saada vuodessa kasvamaan vähintään inflaation verran, mutta siihen vaikuttaa merkittävästi toimialan yleinen kehitys. (Tunnuslukuopas 2021.)

Liikevaihdon kasvuprosenttiin voi vaikuttaa esimerkiksi korottamalla tuotteiden ja palveluiden myyntihintaa. Liikevaihdon kasvuprosentti lasketaan jakamalla valitun tilikauden ja edellisen tilikauden erotus edellisellä tilikaudella. Tälle tunnusluvulle ei ole olemassa viitteellisiä ohjearvoja. (Tunnuslukuopas 2021.)

#### 4.1.2 Myyntikate ja käyttökate

Myyntikateprosentti on yksi kannattavuuden tunnusluku, jota käytetään tyypillisesti yrityksen sisäisessä laskennassa, jotta voidaan selvittää jonkin tuotteen tai tuoteryhmän myynnin kannattavuutta. Myyntikate siis kertoo, paljonko tuotteen hinnasta jää katetta tuotteen hankintakulujen jälkeen ja se muutetaan prosenttimuotoiseksi tunnusluvuksi jakamalla myyntikate liikevaihdolla. Myyntikateprosenttia käytetään pääasiassa tukku- ja vähittäiskaupassa. Tuotantoyrityksien tilinpäätöksistä ei voida laskea myyntikateprosenttia, sillä niiden tilinpäätökset eivät anna tarpeeksi tietoa myyntikateprosentin laske- mista varten. (Tunnuslukuopas 2021.)

Myyntikateprosentilla ei ole asteikkoa arvoille, joista selviäisi myyntikateprosentin tilanne, eikä se ole vertailukelpoinen eri toimialojen yritysten välisessä vertailussa. Myyntikate riippuu siitä, miten paljon yrityksellä on kuluja ja investointeja sekä siitä, paljonko yrityksen käyttöpääoma vaatii rahoitusta. Myyntikatetta voi verrata samalla toimialalla toimivien yritysten välillä. (Tunnuslukuopas 2021.)

Kilpailijoita alhaisempi myyntikate voi kertoa kahdesta asiasta: heikosta hinnoitteluvoi- masta tai siitä, että alhaisempaa myyntikatetta käytetään kilpailukeinona. Matalaa myyn- tikatetta voidaan käyttää kilpailukeinona silloin, kun haetaan myyntiin suurta volyymia. Yrityksen tulos yleensä paljastaa kummasta on kyse, sillä voitollinen tulos sekä hyvät

kasvun tunnusluvut viittaavat siihen, että alhaista myyntikatetta käytetään kilpailukeinona. Myös yrityksellä, jolla ei sitoudu kustannuksia toimintaan yhtä paljon kuin kilpailijoilla, voi olla alhaisempi myyntikate. (Tunnuslukuopas 2021.)

Käyttökate kertoo sen, miten paljon yrityksen liikevaihdosta on katetta toimintakulujen jälkeen. Se muutetaan prosentimuotoiseksi tunnusluvuksi jakamalla käyttökate liikevaihdolla. Käyttökateprosentti kertoo liiketoiminnan tuloksen ennen poistojen, rahoituserien sekä verojen huomioimista. Tunnusluvulle ei ole yleisiä tavoitearvoja, mutta usein ne asettuvat tiettyihin vaihteluväleihin eri toimialoilla, jolloin tunnuslukua voidaan pitää hyvänä. Teollisuudessa vaihteluväli on 5–20 prosenttia, kaupallisella alalla 2–10 prosenttia ja palvelualoilla 5–15 prosenttia. (Heikinmatti ym. 2017, 64)

Tunnusluku ei ole vertailukelpoinen eri toimialojen välillä. Aina toimialankaan sisällä vertailu ei ole mahdollista, sillä varsinkin tuotantotoimintaa harjoittavat yritykset joko omistavat tai vuokraavat tuotantolaitteet. Tuotantolaitteiden kustannukset näkyvät tuloslaskelmalla poistoina yrityksellä, joka omistaa laitteet. Poistoja ei huomioida käyttökateprosentissa. Yrityksellä, jolla on vuokratut tuotantolaitteet, kustannukset näkyvät käyttökateprosentissa, koska vuokra esitetään liiketoiminnan muissa kuluissa tuloslaskelmalla. (Heikinmatti ym. 2017, 64.)

#### 4.1.3 Liiketulos, nettotulos, rahoitustulos ja kokonaistulos

Liiketulos kertoo yrityksen tekemän liiketoiminnan tuloksen ennen veroja ja rahoituseriä. Liiketulosprosentti lasketaan jakamalla liiketulos liikevaihdolla. Tämä tunnusluku toimii parhaiten yrityksen kehityksen seurantaan varten, mutta sitä voi vertailla muihinkin yrityksiin samalla tai eri toimialalla. Liiketulosprosentilla on alla esitettyssä taulukossa 2 olevat ohjearvot. Liiketulosprosentin tulee olla positiivinen, jotta toiminta on kannattavaa. (Heikinmatti ym. 2017, 64–65.)

Taulukko 2. Liiketulosprosentin ohjearvot (Heikinmatti ym. 2017, 65).

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

Nettotulos saadaan, kun liiketuloksessa huomioidaan rahoituserät sekä verot, eli rahoitustuotot lisätään liiketulokseen ja rahoituskulut sekä verot vähennetään liiketuloksesta. Nettotulosprosentti saadaan jakamalla nettotulos liikevaihdolla. Tälle tunnusluvulle ei ole ohjearvoja, mutta tunnusluvun täytyy olla positiivinen liiketulosprosentin tavoin, jotta yrityksen liiketoimintaa voidaan pitää kannattavana. Yritys voi itse määrittellä tavoitearvot esimerkiksi voitonjakotavoitteiden mukaan. (Heikinmatti ym. 2017, 65.)

Rahoitustulos kertoo yrityksen tuottaman tulorahoituksen liiketoiminnalla, eli rahoitustulos saadaan lisäämällä nettotulokseen poistot ja arvonalentumiset. Rahoitustulosprosentti saadaan jakamalla rahoitustulos liikevaihdolla. Tunnusluku kertoo, miten yritys selviää lainojen lyhennyksistä, käyttöpääoman lisäyksestä, investointien omarahoitusosuudesta sekä voitonjakotavoitteista. Tunnusluvun täytyy olla positiivinen ja yrityksen tulisi saada se positiiviseksi lyhyellä aikavälillä, jotta toiminta on kannattavaa. Tällä tunnusluvulla ei siis ole muita yleisiä ohjearvoja. (Tunnuslukuopas 2021.)

Kokonaistulos kertoo yrityksen tulosta tilikaudelta siten, että siinä otetaan huomioon myös satunnaiset erät, eli nettotulokseen lisätään tai siitä vähennetään kyseiset erät. Satunnaisia eräitä ovat kertaluontoiset kulut tai tuotot, jotka voivat olla esimerkiksi myyntitappioita tai -voittoja tai konserniavustuksia. Kokonaistulosprosentti saadaan jakamalla kokonaistulos liikevaihdolla. Satunnaisilla erillä voi olla suuri vaikutus yrityksen tulokseen, joten sitä tulkittaessa on hyvä myös huomioida yrityksen nettotulos. (Tunnuslukuopas 2021.)

#### 4.1.4 Pääoman tuotot

Pääoman tuoton mittareita on kolme: oman pääoman tuotto prosentti, sijoitetun pääoman tuotto prosentti ja kokonaispääoman tuotto prosentti. Kaikkia kolmea tunnuslukua laskettaessa täytyy huomioida muutamia asioita, jotka vaikuttavat tunnuslukuun, esimerkiksi suuret investoinnit. Tunnuslukujen kehityksen seuranta voi vääristyä, jos yrityksellä on uusia suuria investointeja, jotka eivät ole tuottaneet tuloa tarkastelussa olevalla tilikaudella. (Tunnuslukuopas 2021.)

Oman pääoman tuotto prosentti, ROE eli Return on Equity kertoo, miten yritys on käyttänyt yritykseen omistajien sijoittamia varoja ja sen, onko pääomalla kertynyt tilikaudella tuottoa. Tämän takia tunnusluku on usein omistajien ja sijoittajien näkökulmasta tärkeä

kannattavuuden tunnusluku. Tunnusluku lasketaan jakamalla 12 kuukauden eli tilikauden nettotulos oikaistulla oman pääoman keskimäärällä. Mikäli kyseessä on tilikausi, joka kestää enemmän tai vähemmän kuin 12 kuukautta, nettotulos täytyy jakaa tilikauden pituudella ja kertoa sitten kahdellatoista, jotta saadaan laskettua oikeanlainen tunnusluku. Oman pääoman tuotto prosentti kelpaa saman toimialan tai eri toimialojen väliseen vertailuun. Alla olevassa taulukossa 3 on esitetty oman pääoman tuoton viitteelliset normiarvot Tunnuslukuoppaan mukaisesti. (Tunnuslukuopas 2021.)

Taulukko 3. Oman pääoman tuotto prosenttien viitteelliset normiarvot (Tunnuslukuopas 2021).

erinomainen	yli 20 %
hyvä	15–20 %
tydyttävä	10–15 %
välttävä	5–10 %
heikko	alle 5 %

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti, ROCE eli Return on Capital Employed, kertoo yrityksen suhteellisesta kannattavuudesta. Tunnusluku kertoo sen tuoton, jota on saatu yritykseen sijoitetuilla varoilla. Tunnusluku lasketaan siten, että yrityksen nettotulos, rahoituskulut sekä verot tilikaudelta lasketaan yhteen, minkä jälkeen summa jaetaan sijoitetun pääoman keskimäärällä. Tunnusluku soveltuu saman toimialan tai eri toimialojen yritysten väliseen vertailuun kuten oman pääoman tuotto prosenttikin. Taulukossa 4 on esitetty tunnusluvun viitteelliset normiarvot Tunnuslukuoppaan mukaan. (Tunnuslukuopas 2021.)

Taulukko 4. Sijoitetun pääoman tuotto prosenttien viitteelliset normiarvot (Tunnuslukuopas 2021).

erinomainen	yli 15 %
hyvä	10–15 %
tydyttävä	6–10 %
välttävä	3–6 %
heikko	alle 3 %

Kokonaispääoman tuotto prosentti, ROA eli Return on Assets, kertoo sen tuoton määrän, joka on saatu tilikauden aikana yritykseen sitoutuneesta kokonaispääomasta. Tunnusluku kuvaa yrityksen kykyä pitää huolta sen kokonaispääomasta. Tunnusluku lasketaan siten, että ensin lasketaan yhteen nettotulos, rahoituskulut ja verot, aivan kuten sijoitetun pääoman tuotto prosentissakin. Summa kuitenkin jaetaan oikaistun taseen loppusumman keskimäärällä. Tämä tunnusluku soveltuu saman toimialan sekä eri toimialojen väliseen vertailuun. Taulukossa 5 on esitetty Tunnuslukuoppaan mukaiset viitteelliset ohjearvot kokonaispääoman tuotto prosentille. (Tunnuslukuopas 2021.)

Taulukko 5. Kokonaispääoman tuotto prosenttien viitteelliset ohjearvot (Tunnuslukuopas 2021).

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

## 4.2 Maksuvalmius

Maksuvalmius kuvaa yrityksen kykyä maksaa liiketoiminnan juoksevat kulut ajallaan ilman korkoja, kuten esimerkiksi laskut ostoista tai työntekijöiden palkat. Pelkästään edellä mainituista voidaan jo arvioida, onko maksuvalmius hyvä vai heikko. Maksuvalmius voi olla staattista tai dynaamista. (Heikinmatti ym. 2017, 74.)

Staattista maksuvalmiutta tarkastellaan yleensä tietynä ajankohtana, usein tilinpäätöshetkellä ja se lasketaan taseen luvuilla. Staattisessa näkökulmassa myös verrataan taseen omaisuuden suhdetta lyhytaikaisiin velkoihin, jotka ovat nopeasti muutettavissa rahaksi. Dynaamista maksuvalmiutta puolestaan lasketaan esimerkiksi kassavirtalaskelman avulla. (Heikinmatti ym. 2017, 74.) Tässä opinnäytetyössä keskitytään staattisen maksuvalmiuden laskemiseen.

### 4.2.1 Quick ratio

Staattisen maksuvalmiuden tunnuslukuja ovat quick ratio ja current ratio. Quick ratio kuvaa yrityksen kykyä selvitä maksuista ja lyhytaikaisista veloista rahoitusomaisuudella.

Tunnusluku lasketaan laskemalla ensin yhteen rahoitusomaisuus eli rahat ja pankkisäämiset, rahoitusarvopaperit ja lyhytaikaiset saamiset. Saatu summa jaetaan lyhytaikaisen vieraan pääoman sekä lyhytaikaisten saatujen ennakoiden erotuksella. Tämä tunnusluku kuvaa kuitenkin ainoastaan tilinpäätöshetken maksuvalmiutta, joten todellisuudessa se vaihtelee paljon tilikauden aikana. Quick ration ohjearvot on esitetty taulukossa 6. (Heikinmatti ym. 2017, 74.)

Taulukko 6. Quick ration ohjearvot (Heikinmatti ym. 2017, 75).

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

#### 4.2.2 Current ratio

Current ratio kuvaa yrityksen kykyä selvitä maksuista ja lyhytaikaisista veloista aivan kuten quick ratio, mutta tämä tunnusluku huomioi mahdollisuuden vaihto-omaisuuden realisoinnin nopealla aikataululla. Tunnusluku huomioi vaihto-omaisuuteen sitoutuneen pääoman rahana. Vaihto-omaisuuden arvon arvioiminen on kuitenkin aina epävarmaa ennen kuin se oikeasti saadaan realisoitua. Current ratio lasketaan laskemalla yhteen vaihto-omaisuus ja rahoitusomaisuus ja niiden summa jaetaan lyhytaikaisella vieraalla pääomalla. Tämäkin tunnusluku kuvaa ainoastaan tilinpäätöshetken tilanteen kuten quick ratiokin. Taulukossa 7 on esitetty ohjearvot tunnusluvulle. (Heikinmatti ym. 2017, 75.)

Taulukko 7. Current ration ohjearvot (Heikinmatti ym. 2017, 75).

hyvä	yli 2
tydyttävä	1–2
heikko	alle 1



### 4.3 Vakavaraisuus

Vakavaraisuuden tunnusluvut ovat aikaisemmin mainittujen kannattavuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukujen lisäksi tärkeitä tunnuslukuja tilinpäätösanalyysissä. Vakavaraisuuden tunnusluvut kuvaavat yrityksen pääomarakennetta eli ne kuvaavat yrityksen kykyä suoriutua pitkäaikaisista sitoumuksista, kuten esimerkiksi lainoista tai muusta rahoituksesta. (Niskanen & Niskanen 2004, 130.) Tässä opinnäytetyössä käsittelen kolmea vakavaraisuuden tunnuslukua: omavaraisuusastetta, suhteellista velkaantuneisuutta sekä nettovelkaantumistasetta.

#### 4.3.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste on yksi vakavaraisuuden tärkeimmistä mittareista, sillä se mittaa yrityksen tappion sietokykyä sekä selviämistä pitkän aikavälin sitoumuksista. Korkea omavaraisuusaste kertoo vakaasta yritystoiminnasta ja yrityksen liikkumavarasta epävarmoissa tilanteissa. Korkea omavaraisuusaste vähentää myös suhdannevaihteluiden seurauksia yrityksen liiketoimintaan. Tunnusluku lasketaan jakamalla oikaistu oma pääoma oikaistun taseen loppusumman ja saatujen ennakoiden erotuksena. Nuoren yrityksen omavaraisuusaste on tyypillisesti matalampi kuin vanhempien yritysten. Alla olevassa taulukossa 8 esitetty omavaraisuusasteen viitteelliset ohjearvot. (Heikinmatti ym. 2017, 69–70.)

Taulukko 8. Yritystutkimus ry:n ohjearvot omavaraisuusasteelle (Heikinmatti ym. 2017, 70).

hyvä	yli 40 %
tydyttävä	20–40 %
heikko	alle 20 %

Omavaraisuusasteen viitteellisiä ohjearvoja verratessa huomasi, että Alma Talentin Tunnuslukuoppaan sekä Yritystutkimus ry:n ohjearvoissa oli pieniä eroja, sillä asteikot eroavat hieman toisistaan. Tunnuslukuoppaan viitteelliset ohjearvot on esitetty vielä alla olevassa taulukossa 9. Tulen käyttämään tässä opinnäytetyössä molempia asteikkoja.

Taulukko 9. Tunnuslukuoppaan viitteelliset ohjearvot omavaraisuusasteelle (Tunnuslukuopas 2021).

erinomainen	yli 50 %
hyvä	35–50 %
tydyttävä	25–35 %
välttävä	15–25 %
heikko	alle 15 %

#### 4.3.2 Suhteellinen velkaantuneisuus

Suhteellinen velkaantuneisuusprosentti on myös yksi tärkeä vakavaraisuuden mittari. Se mittaa yrityksen kykyä selvitä vieraan pääoman velvoitteista eli velkojen suhdetta liiketoiminnan laajuuteen. Suhteellinen velkaantuneisuusprosentti lasketaan jakamalla oikeistun taseen velkojen ja saatujen ennakoiden erotus liikevaihdolla. Tunnusluku voidaan laskea myös oikaisemattomasta tilinpäätöksestä, mutta sitä voidaan ainoastaan verrata saman toimialan yritysten kesken. (Heikinmatti ym. 2017, 70.)

Tunnusluvun ohjeelliset viitearvot tuotannollisissa yrityksissä on esitetty taulukossa 10. Alma Talentin Tunnuslukuoppaassa ei ole esitetty mitään ohjearvoja tunnusluvulle ja opinnäytetyössäni käsitellen kuitenkin palveluyritystä, joten viitteellisiä ohjearvoja tilinpäätösanalyysia varten ei varsinaisesti ole (Tunnuslukuopas 2021).

Taulukko 10. Yritystutkimus ry:n suhteellisen velkaantuneisuusprosentin ohjeelliset viitearvot (Heikinmatti ym. 2017, 70).

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

### 4.3.3 Nettovelkaantumisaste

Viimeisenä käsiteltävänä vakavaraisuuden tunnuslukuna on nettovelkaantumisaste, joka tunnetaan paremmin nimellä net gearing. Tunnusluku nimensä mukaisesti kertoo yrityksen velkaantuneisuuden eli suhteuttaa oman pääoman ja vieraan pääoman määrän tunnusluvuksi. (Tunnuslukuopas 2021.) Tunnusluku lasketaan jakamalla korollisen vieraan pääoman, rahojen ja rahoitusarvopapereiden erotus oikaistulla omalla pääomalla. (Heikinmatti ym. 2017, 71.) Taulukossa 11 on esitetty Alma Talentin Tunnuslukuoppaan viitteelliset ohjearvot.

Taulukko 11. Nettovelkaantumisasteen viitteelliset ohjearvot (Tunnuslukuopas 2021).

erinomainen	alle 10 %
hyvä	10–60 %
tydyttävä	60–120 %
välttävä	120–200 %
heikko	yli 200 %

Tämänkin tunnusluvun viitteellisissä ohjearvoissa oli havaittavissa eroja Yritystutkimus ry:n ja Alma Talentin Tunnuslukuoppaan välillä. Yllä olevassa taulukossa 11 on esitetty Tunnuslukuoppaan mukaiset ohjearvot, kun taas Yritystutkimus ry:n mukaan tunnuslukua voidaan pitää hyvänä, jos arvo on alle 1 (Heikinmatti ym. 2017, 71). Tunnuslukuoppaan ohjearvot ovat prosentteina, kun taas Yritystutkimus ry:n ei ole. Asteikosta taulukossa 11 voidaan kuitenkin tulkita, että Tunnuslukuopas antaa tiukemmat kriteerit hyvälle arvolle. Arvo voi negatiivisenakin olla hyvä, jolloin yritys on nettovelaton, mutta se voi johtua myös siitä, että oma pääoma on negatiivinen (Tunnuslukuopas 2021). Analyysiä tehdessä tämä on hyvä huomioida.

## 5 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi eli nelikenttäanalyysi on Suomen Riskienhallintayhdistyksen ry:n mukaan yksi käytetyimmistä analysointimenetelmistä, jolla voidaan analysoida yrityksen liiketoimintaa. SWOT-analyysin avulla on tarkoitus selvittää yrityksen toiminnan vahvuuk-

sia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Vahvuudet ja heikkoudet kuvaavat yritystoiminnan nykytilaa ja ovat yrityksen sisäisiä asioita. Mahdollisuudet ja uhat kuvaavat yrityksen toiminnan tulevaisuutta ja ne voidaan luokitella ulkoisiksi asioiksi. Sisäisiin asioihin yritys pystyy itse vaikuttamaan. Se tarkoittaa sitä, että yrityksen vahvuuksia pitää hyödyntää liiketoiminnassa, kun taas yrityksen heikkouksia kannattaa pyrkiä lieventämään tai kokonaan poistamaan. Ulkoisiin asioihin kuten mahdollisuuksiin ja uhkiin yritys ei voi suoraan vaikuttaa, mutta uhkiin voi varautua ja mahdollisuuksia voi yrittää hyödyntää. Kuviossa 1 on Suomen Riskienhallintayhdistyksen havainnollistama taulukko SWOT-analyysistä. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2021.)

	Positiiviset	Negatiiviset
Sisäiset asiat	Vahvuudet	Heikkoudet
Ulkoiset asiat	Mahdollisuudet	Uhat

Kuvio 1. Nelikenttäanalyysi eli SWOT-analyysi (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2021).

SWOT-analyysiä voidaan hyödyntää myös monen muun asian analysoinnissa kuten esimerkiksi asunto-osakeyhtiöillä voi olla toimintastrategia, joka sisältää SWOT-analyysin. SWOT-analyysi voidaan myös toteuttaa eri menetelmillä. Se voidaan tehdä esimerkiksi yksin tai ryhmätyönä. Ryhmätyönä tehtävässä analyysissä jaetaan osa-alueet eri ryhmille mietittäväksi, minkä jälkeen yhdessä pohditaan, mitkä asiat kuuluvat todellisuudessa mihinkin osa-alueeseen ja opponoidaan, kunnes saadaan viimeistelty SWOT-analyysi. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2021.) Tässä opinnäytetyössä toteutan kuitenkin analyysin yksin.

## 6 Parturi-kampaamon X:n analyysi

Tässä luvussa on Parturi-kampaamo X:n analyysi sisältäen yritysesittelyn, tilinpäätös-analyysin, SWOT-analyysin sekä toiminnan kehittämisen ajatuksia. Parturi-kampaamo X:n tilinpäätöstiedot on saatu suoraan yrittäjältä, mutta kirjanpidon ja tilinpäätöksen laatii kirjanpitäjä. Käytettävä tilikausi määräytyy kalenterivuoden mukaan. Lisäkysymykset olen voinut esittää suoraan yrittäjälle, joka on tarvittaessa esittänyt kysymykseni eteenpäin kirjanpitäjälle. Tilinpäätösanalyysissä analysoidut tilikaudet ovat neljä viimeisintä tilikautta eli tilikaudet 2017–2020. Tilinpäätösanalyysin sekä SWOT-analyysin perustana ovat haastattelut ja keskustelut Parturi-kampaamo X:n yrittäjän kanssa.

### 6.1 Parturi-kampaamo X:n yritysesittely

Opinnäytetyössä analysoitu yritys on pääkaupunkiseudulla kivijalassa toimiva parturi-kampaamo, joka taulukon 1 ja tilinpäätöksen perusteella on mikroyritys. Yksityisyyden vuoksi parturi-kampaamon nimeä ei mainita tässä opinnäytetyössä. Tiedot parturi-kampaamon liiketoiminnasta perustuvat haastatteluihin ja keskusteluihin yrittäjän kanssa. Parturi-kampaamo X on palvellut nykyisellä paikallaan yli 10 vuotta, mutta parturi-kampaaja yrittäjällä on kuitenkin uraa takana alalla lähes 30 vuotta.

Liikkeessä toimii tällä hetkellä ainoastaan yrittäjä itse, mutta liikkeessä on välillä ollut muita parturi-kampaajia sopimusyrittäjinä tai niin sanotusti vuokratuolilla. Vuokratuolilla ollessa toinen kampaaja toimii yrittäjän liikkeessä tai tilassa maksaen vuokraa siitä, että saa käyttää esimerkiksi kampaamopaikkaa ja välineitä. Vuokratuolisopimuksia on erilaisia ja yrittäjät sopivat keskenään, mitä kaikkea vuokraan kuuluu. Sopimusyrittäjä on ollut analysoiduista tilikausista liikkeessä ainoastaan osan tilikaudesta 2017. Sopimusyrittäjästä saadut tuotot eivät ole suoraan verrattavissa vuokratuoliryrittäjään, sillä sopimusyrittäjä on maksanut tietyn prosentin tuloistaan provisiona Parturi-kampaamo X:n yrittäjälle. Sopimusyrittäjän sopimukseen kuuluu usein myös oikeus käyttää liikkeen tarvikkeita, jolloin sopimusyrittäjästä saatujen tuottojen täytyy kattaa toimitilakulujen lisäksi aine- ja tarvikkeikäytön.

Parturi-kampaamo X:n palveluihin kuuluvat perus parturi-kampaamo palvelut kuten kampaamoleikkaus, parturileikkaus, erilaiset värjäyspaketit, kampauspalvelut, kulmien ja rip-sien värjäys sekä muut hiuksille ja päänahalle suunnatut hoidot. Yrittäjällä on vakaa ja sitoutunut asiakaskunta, josta osa tulee yli 100 kilometrin päästä. Uusia asiakkaita tulee

silloin tällöin, kun kalenteri antaa myöten, mutta usein pidempää palveluaikaa varatessa pitää varautua siihen, että ensimmäinen vapaa aika voi mennä yli kahden viikon päähän.

Suurin osa Parturi-kampaamo X:n kuluista koostuu tilan vuokrasta sekä aine- ja tarvike-ostoista. Parturi-kampaajalla on aina oltava tietty varasto palveluihin käytettäviä aineita ja tarvikkeita, joihin sitoutuu hetkellisesti paljon pääomaa. Parturi-kampaamoiden yksi tulonlähde on tuotemyynti. Tuotteita täytyy löytyä hyllystä ja näin ollen niihinkin sitoutuu rahaa. Tässä parturi-kampaamossa on panostettu laajaan tuotevalikoimaan sellaisia merkkejä, joita parturi-kampaaja itse käyttää ja on todennut hyväksi.

Covid-19-pandemian vaikutukset eivät ole olleet todella merkittäviä tämän parturi-kampaamon liiketoiminnassa, mutta pandemia on näkynyt liikevaihdossa. Monet asiakkaat ovat harventaneet käyntivälejä, koska moni ei ole kokenut tarpeelliseksi käydä kampaajalla niin useasti kuin ennen. Joitakin asiakkaita on jäänyt kokonaan pois. Tämän liikkeen etuna Covid-19-pandemian aikana on ollut se, että se toimii nimenomaan kivijalassa ja liikkeessä on ainoastaan yksi parturi-kampaaja. Asiakkaalla on tällöin turvallinen olo, kun tilassa ei ole muita parturi-kampaajan lisäksi.

## 6.2 Tunnuslukuanalyysi

Tunnusluvut on laskettu oikaistusta tuloslaskelmasta ja oikaistusta taseesta. Oikaisuja ei ole juurikaan tarvinnut tehdä tuloslaskelmaan tai taseeseen, sillä liiketoiminta on pientä eikä parturi-kampaamo X ole osana konsernia. Oikaistu tuloslaskelma ja tase löytyvät tämän opinnäytetyön liitteestä 1.

Tuloslaskelmaan on tehty laskennallinen palkkorjaus, sillä tuloslaskelmalla ei ole palkkoja. Yrittäjä maksaa itselleen palkat yksityisnostoina, jotka näkyvät ainoastaan taseen puolella. Laskennallinen palkkorjaus on tehty Yritystutkimus ry:n mukaisen suosituksen mukaan, josta kerron luvussa 3.1.1. Laskennallinen palkkorjaus voi tässä tapauksessa olla hieman suuri, sillä Yritystutkimus ry:n suosittelema pienin palkkorjaus on 30 000 euron suuruinen, kun liikevaihto on 100 000–500 000 euroa. Parturi-kampaamo X:n liikevaihto on jäänyt joka vuosi alle 100 000 euron. Tuloslaskelmaan on kuitenkin tehty kyseinen 30 000 euron laskennallinen palkkorjaus.

### 6.2.1 Kasvu ja kannattavuus

Taulukoissa 12–15 on laskettu kasvun ja kannattavuuden tunnusluvut analysoitavilta tilikausilta. Siitä voi huomata, että kannattavuuden ja kasvun tunnusluvut ovat laskeneet hieman tilikaudella 2020. Lasku johtuu osittain Covid-19-pandemian aiheuttamasta asiakkaiden varovaisuudesta. Liikevaihto on kokenut suurimman kolauksen maaliskuussa, huhtikuussa sekä toukokuussa 2020. Tilikauden 2020 alussa myös vuokratuolilla toiminnut yrittäjä irtisanoi sopimuksensa, joten kuukausittaiset vuokratulot sekä toisen yrittäjän tuoma tuotteiden lisämyynti ovat jääneet saamatta tilikauden 2020 alun jälkeen. Vuokratuolilla ollut yrittäjä on aloittanut parturi-kampaamossa vuoden 2018 loppupuolella, joten sen myötä liikkeen tunnusluvut ovat nousseet tilikaudella 2019.

Taulukossa 12 on esitetty liikevaihdon kasvuprosentti. Liikevaihto on liikevaihdon kasvuprosentin perusteella selvästi laskenut tilikausina 2019 sekä 2020. Liikevaihto on lähtenyt kasvuun tilikaudella 2017 ja jatkanut kasvua tilikaudella 2018. Vuokratuolilla työskennellyt yrittäjä näkyy vuoden 2019 liikevaihdossa, sillä Parturi-kampaamo X:n yrittäjän ei ole tarvinnut itse olla jatkuvasti pitämässä liikettä auki. Covid-19-pandemia sekä vuokratuoli yrittäjän irtisanoutuminen näkyvät tilikauden 2020 liikevaihdon laskussa, mutta liikevaihto ei ole laskenut takaisin vuoden 2017 tasolle.

Taulukko 12. Parturi-kampaamo X:n kasvun tunnusluku.

<b>KASVU</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Liikevaihdon kasvu-%	-3,44 %	-3,54 %	13,39 %	3,54 %

Taulukossa 13 on esitetty Parturi-kampaamo X:n myyntikateprosentin sekä käyttökateprosentin lasketut tunnusluvut. Myyntikateprosentti on kasvanut 7,71 prosenttiyksikköä tarkasteltavien tilikausien aikana eli tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020. Kehitystä on tapahtunut, mutta tunnusluku on tilikaudella 2019 ollut korkeimmillaan eli melkein kahdeksan prosenttiyksikköä suurempi kuin viimeisimmällä tilikaudella, mutta myyntikate on silti hyvällä mallilla. Tunnusluvun perusteella voidaan päätellä, että palveluiden sekä tuotteiden hinnoittelussa on laskettu katteet hyvin. Tuotteille tulee pääasiassa ohjevähittäishinta valmiina, mutta palveluiden hinnoittelu jää itse yrittäjälle.

Käyttökateprosentti on puolestaan pysynyt suhteellisen samana tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020. Tilikausina 2018 ja 2019 käyttökateprosentti on ollut huomattavasti korkeammalla, mutta tämä johtune siitä, että kyseisinä vuosina vuokratuolilla toiminut yrittäjä on maksanut vuokraa Parturi-kampaamo X:lle. Tämän hetkinen käyttökateprosentti ei ole kovin hyvä, mutta se on silti positiivinen. Kuten aiemmin mainittu, käyttökateprosenttia voidaan pitää palvelualoilla hyvänä, kun se vaihtelee 5–15 prosentin välillä. Täytyy muistaa, että tuloslaskelmalla on tehty 30 000 euron laskennallinen palkkakorjaus, joka voi olla hieman suuri oikaisu tämän kokoiselle yritykselle eikä vastaa täysin sitä, mitä yrittäjä on nostanut palkkoja yksityisottoina.

Taulukko 13. Parturi-kampaamo X:n kannattavuuden tunnuslukuja.

<b>KANNATTAVUUS</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Myyntikate-%	70,82 %	78,39 %	77,40 %	63,11 %
Käyttökate-%	1,48 %	17,37 %	10,54 %	1,40 %

Liiketulosprosentti, jonka lasketut tunnusluvut on esitetty taulukossa 14, on viimeisimmällä tilikaudella muuttunut negatiiviseksi, mutta tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020 lasku ei kuitenkaan ole ollut kuin noin yhden prosenttiyksikön. Tämänkin tunnusluvun kohdalla on tapahtunut samanmoinen nousu kuin käyttökateprosentilläkin tilikausina 2018 ja 2019. Tämä johtuu todennäköisesti siitä, että tilikauden 2018 liikkeeseen on tullut vuokratuolilla toiminut yrittäjä, josta Parturi-kampaamo X on saanut vuokratuloa. Taulukossa 2 on esitetty liiketulosprosentin ohjeavrot. Niihin peilattaessa tunnusluku on tällä hetkellä heikko.

Taulukossa 14 esitetyt nettotulosprosentti sekä kokonaistulosprosentti ovat puolestaan nousseet noin neljä prosenttiyksikköä tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020, mutta edelliseltä tilikaudelta laskenut yli 20 prosenttiyksikön verran ja on jo melkein kymmenen prosenttiyksikköä nollan alapuolella. Kokonaistulosprosentti ei eroa nettotulosprosentistä siksi, että Parturi-kampaamo X:llä ei ole ollut tilinpäätöksen perusteella ollenkaan satunnaisia eriä, jotka olisivat vaikuttaneet kokonaistulosprosentin laskentaan. Toiminta ei siis ole vuonna 2020 ollut kovin kannattavaa, mutta tässäkin vaikuttaa tehty laskennallinen palkkakorjaus, joka ei vastaa täysin todellisuutta. Tilikauden 2020 tunnusluvusta huomaa myös Covid-19-pandemian sekä irtisanoutuneen vuokratuoliyrittäjän vaikutuksen edelliseen tilikauteen verrattuna. Tästä voi päätellä, että toiminta on ollut kannattavinta, kun



on saatu ylimääräisiä tuloja. Kummankin tunnusluvun tulisi kuitenkin olla positiivinen, jotta liiketoimintaa voidaan sanoa kannattavaksi.

Rahoitustulosprosentti on noussut koko tarkasteluaikavälillä noin viisi prosenttiyksikköä, mutta laskenut huomattavasti tilikauden 2019 jälkeen. Tämä tunnusluku ei ole niin tärkeä Parturi-kampaamo X:n liiketoiminnan arvioimisessa, sillä Parturi-kampaamo X:llä ei ole pitkäaikaisia lainoja ja lyhytaikaiset velat ovat todella pieniä. Rahoitustulosprosentin tulisi olla kuitenkin positiivinen, jotta toiminta olisi kannattavaa, mutta tällä hetkellä se ei sitä ole. Rahoitustulosprosentin tunnusluvut ovat esitetty myös alla olevassa taulukossa 14.

Taulukko 14. Parturi-kampaamo X:n kannattavuuden tunnuslukuja.

<b>KANNATTAVUUS</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Liiketulos-%	-0,63 %	14,66 %	7,42 %	0,23 %
Nettotulos-%	-9,91 %	10,77 %	-3,08 %	-13,97 %
Rahoitustulos-%	-7,80 %	13,49 %	0,05 %	-12,81 %
Kokonaistulos-%	-9,91 %	10,77 %	-3,08 %	-13,97 %

Pääomantuottoosenteille on olemassa viitteelliset ohjearvot, jotka helpottavat näiden tunnuslukujen tulkintaa. Viitteelliset ohjearvot on esitetty aiemmin opinnäytetyössä taulukoissa 3–5. Laskennallisen palkkorajauksen, Covid-19-pandemian aiheuttaman vaikutuksen liikevaihtoon sekä vuokratuolilla työskennelleestä yrittäjästä puuttuvat tulot näkyvät oman pääoman, sijoitetun pääoman sekä kokonaispääoman tuottoosenteissa. Näistä kolmesta on myös vaikea tulkita liiketoiminnan kannattavuutta, kun kyseessä on toiminimiyrittäjä, jonka taseen omaan pääomaan yksityisnostot vaikuttavat merkittävästi. Pääoman tuottoosenttien tunnusluvut on esitetty taulukossa 15.

Oman pääoman tuottoosentti on noussut yli 24 prosenttiyksikköä tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020. Tunnusluku on tällä hetkellä ehdottomasti heikko, koska se on negatiivinen. Tunnusluku täytyisi saada yli 20 prosenttiin, jotta se olisi erinomainen, mitä se edellisellä tilikaudella on ollutkin.

Sijoitetun pääoman tuottoosentti on laskenut noin kolme prosenttiyksikköä tilinpäätösanalyysin vertailuaikavälillä. Tämä tunnusluku on heikko, koska luku on negatiivinen,

mutta tätä täytyisi nostaa ainoastaan viisi prosenttiyksikköä, jotta se saataisiin edes välttäväksi. Tilikaudella 2019 tämä on ollut erinomainen, sillä sen raja viitteellisten ohjearvojen mukaan on 15 prosenttia.

Kokonaispääoman tuotto-% on noussut noin 2,5 prosenttiyksikköä tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020. Tämä on viimeisimmällä tilikaudella ollut heikko, sillä viitteellisten ohjearvojen mukaan viisi prosenttia on heikon raja. Tunnusluku on tilikaudella 2019 ollut erinomainen, sillä sen raja on 10 prosenttia.

Varsinkin tilikausilla, joilla on negatiiviset tunnusluvut, tuotto-%:n heikkouteen vaikuttaa se, että nettotuloksen suhde eri taseen eristä laskettuihin summiin on huono. Nettotuloksella ei siis saada tuottoa yrityksen varoille, vaikka Parturi-kampaamo X on tehnyt voittoa jokaisella tilikaudella, joka on mukana tässä tilinpäätösanalyysissä. Tässä tunnusluvut olisivat paremmat, mikäli laskennallista palkkorjausta ei olisi tehty, sillä taseessa näkyy suoraan yrittäjän yksityisnostot, jotka eivät täysin vastaa laskennallista palkkorjausta. Parturi-kampaamo X:n yrittäjän palkan ja palkkioiden summa olisi keskimäärin reilu 26 000 euroa, jos yksityistilien muutos katsottaisiin nostettuina palkkoina ja palkkioina.

Taulukko 15. Parturi-kampaamo X:n kannattavuuden tunnuslukuja.

<b>KANNATTAVUUS</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Oman pääoman tuotto-%	-31,67 %	33,62 %	-12,35 %	-56,15 %
Sijoitetun pääoman tuotto-%	-2,01 %	45,74 %	29,77 %	0,91 %
Kokonaispääoman tuotto-%	-1,67 %	37,33 %	22,37 %	0,70 %

### 6.2.2 Maksuvalmius

Taulukossa 16 on laskettu maksuvalmiuden tunnusluvut Parturi-kampaamo X:lle. Parturi-kampaamo X:n quick ratio on taulukossa 6 esitettyjen viitteellisten ohjearvojen perusteella tyydyttävä, koska liiketoiminnan luonteen vuoksi yrityksellä on harvoin myyntisaamisia, koska palvelu maksetaan heti. Tämän perusteella tunnusluku voisi nousta vielä tyydyttävää paremmaksi, koska myynnistä saadaan raha heti tehdyn työn jälkeen.

Täytyy kuitenkin muistaa, että tämä tunnusluku kertoo ainoastaan tilinpäätöshetken tilanteen, sillä yrityksen lyhytaikaiset velat sekä rahat muuttuvat jatkuvasti. Parturi-kampaamo X siis selviäisi lyhytaikaisista velvoitteista tyydyttävästi.

Parturi-kampaamo X:n current ratio on puolestaan hyvä taulukossa 7 esitettyjen ohjearvojen perusteella. Tunnuslukuun vaikuttaa se, että parturi-kampaamoilla on yleensä todella suuret varastot ja tämä tunnusluku huomioi vaihto-omaisuuden realisoitavissa olevana omaisuutena. Parturi-kampaamoiden liiketoiminnan toimivuus vaatii sen, että on varautunut toteuttamaan asiakkaiden toiveita, joita varten täytyy olla paljon tarvikkeita kuten värejä, hapetteita sekä laitteita. Liikkeessä on hyvä olla myös myyntituotteita, sillä niiden kate tuo parturi-kampaajalle huomattavan lisän liikevaihtoon. Tuotteiden katteet ovat prosentuaalisesti suuremmat kuin kampaamotöiden, eikä niiden myyntiin kulu juurikaan työaikaa. Parturi-kampaamo X:n varasto on todella suuri, sillä yrittäjällä on monta eri tuotesarjaa niin myynnissä kuin käytössä. Myyntituotteet sekä avaamattomat ammattituotteet on mahdollista realisoida, mutta realisoinnin keston vaikuttaa se, milloin niille löytyy sopiva ostaja.

Taulukko 16. Parturi-kampaamo X:n maksuvalmiuden tunnusluvut.

<b>MAKSUVALMIUS</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Quick ratio	0,72	0,69	0,93	0,92
Current ratio	4,87	4,67	3,74	2,79

### 6.2.3 Vakavaraisuus

Parturi-kampaamo X:n vakavaraisuuden tunnusluvut ovat laskettu taulukossa 17. Yrityksen omavaraisuusaste prosentti on taulukossa 8 ja taulukossa 9 esitettyjen ohjearvojen perusteella ollut hyvä tai jopa erinomainen, sillä sen raja on taulukoissa 40 prosenttia ja 50 prosenttia. Omavaraisuusaste prosentti on noussut melkein 15 prosenttiyksikköä tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020. Tunnusluku on kasvanut jokaisella tilikaudella, mutta se on pysynyt melkein samana tilikaudella 2020. Se on kuitenkin koko ajan ollut hyvä. Tähän vaikuttaa varmasti samat syyt, miksi tilikausi 2020 on ollut heikompi, kuin kannattavuuden tunnuslukuja arvioitaessa on mainittu. Tämä johtuu siitä, että oma pääoma on laskenut tilikaudesta 2019, sillä tilikauden tulos ei ole yltänyt samalle tasolle tilikaudella 2020 kuin tilikaudella 2019. Tähän myös vaikuttaa ehdottomasti se, että yrityksellä ei

juurikaan ole velkoja taseessa ja suurin osa taseen vastattavasta on nimenomaan omia varoja.

Suhteelliselle velkaantuneisuusprosentille ei ole olemassa ohjearvoja, sillä taulukossa 10 esitetyt ohjearvot ovat tuotantoyritykselle. Prosentti on kuitenkin suhteellisen pieni, mikä kertoo, ettei Parturi-kampaamo X ole kovin velkaantunut. Tähän vaikuttaa se, että yrityksellä ei juurikaan ole velkoja, kuten edellä mainitsin. Tunnusluku on myös pienentynyt tilikaudesta 2017 tilikauteen 2020, mutta kasvu on selvästi hidastunut tilikaudesta 2019 tilikauteen 2020. Tähän vaikuttaa heikompi tilikausi 2020, kuten omavaraisuusaste prosenttissakin. Koko vertailuajavälillä tunnusluku on laskenut 3,94 prosenttiyksikköä.

Nettovelkaantumisaste prosentti on Parturi-kampaamo X:llä negatiivinen. Taulukon 11 mukaan alle 10 prosentin tunnusluku on erinomainen, mutta negatiivinen tunnusluku voisi myös johtua negatiivisesta omasta pääomasta. Tässä tapauksessa se ei kuitenkaan johdu siitä, vaan yritys on nettovelaton, sillä yrityksellä ei ole lainkaan korollista velkaa. Yritys on täten erittäin vakavarainen ja tarpeen vaatiessa yritys voisi varmasti ottaa velkaa ilman, että vakavaraisuus heikkenisi merkittävästi. Nettovelkaantumisaste prosentti on tarkasteluaikavälillä kasvanut melkein 23 prosenttiyksikköä, joten tämä on ainut vakavaraisuuden tunnusluku, joka on tarkastelujakson tilikausien aikana heikentynyt, mutta se on silti edelleen erinomainen.

Nettovelkaantumisaste prosentti on heikentynyt, koska rahavarojen määrä on laskenut jokaisella tilikaudella tilinpäätösanalyysin vertailukausilla. Nettovelkaantumisastetta laskettaessa lasketaan yhteen rahavarat sekä korollinen vieras pääoma, joka sitten jaetaan oikaistulla omalla pääomalla niin kuin luvussa 4.3.3 kerrotaan. Parturi-kampaamo X:llä ei ole ollenkaan korollista vierasta pääomaa, joten voidaan tulkita, että nettovelkaantumisaste tarkoittaa tässä tilinpäätösanalyysissä rahavarojen ja oikaistun oman pääoman suhdetta. Lasku on suurin tilikaudesta 2017 tilikauteen 2018, koska oma pääoma kasvoi yli 10 000 euroa ja rahavarat puolestaan vähenivät. Lasku tilikaudelta 2018 tilikauteen 2019 selitty sillä, että rahavarat ovat vähentyneet merkittävästi, vaikka oma pääoma on laskenut hieman. Pienin tunnusluvun lasku tilikaudesta 2019 tilikauteen 2020 johtuu siitä, että niin oma pääoma kun rahavarat ovat pienentyneet mutta melkein samassa suhteessa kuin tilikaudella 2019.

Taulukko 17. Parturi-kampaamo X:n vakavaraisuuden tunnusluvut.

<b>VAKAVARAISSUUS</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Omavaraisuusaste prosentti	83,11 %	83,15 %	80,12 %	68,15 %
Suhteellinen velkaantuneisuus prosentti	6,01 %	6,46 %	7,71 %	9,95 %
Nettovelkaantumiasaste prosentti	-2,69 %	-3,36 %	-12,62 %	-25,60 %

### 6.3 Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös ja trendianalyysi

Prosenttilukumuotoisesta tilinpäätöksestä nähdään yrityksen taloudellista kokonaiskuva selkeämmin ja trendianalyysistä nähdään kehitystä tilikausien aikana. Halusin tässä opinnäytetyössä analysoida Parturi-kampaamo X:n tilinpäätöstä mahdollisimman monella tavalla, jotta saadaan mahdollisimman laaja kuva liiketoiminnasta.

Tämän opinnäytetyön prosenttilukumuotoiset tuloslaskelma ja tase sekä trendianalyysiin soveltuvat tuloslaskelma ja tase on toteutettu oikaistusta tuloslaskelmasta ja taseesta. Prosenttilukumuotoiset tuloslaskelma ja tase on esitetty taulukoissa 18 ja 19. Oikaistut tuloslaskelma ja tase trendianalyysiä varten on esitetty taulukoissa 20 ja 21.

#### 6.3.1 Prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen analyysi

Taulukon 18 prosenttilukumuotoisesta tuloslaskelmasta on helppo havaita, että paras tilikausi tuloksellisesti on ollut 2019. Liiketoiminnan muut kulut ovat joka tilikausi olleet noin 29–34 prosenttia liikevaihdosta. Kun niihin lasketaan mukaan aine- ja tarvikekäyttö, luku nousee jo noin 50–67 prosentin väliin. Pienimmillään näiden osuus liikevaihdosta on ollut tilikaudella 2018, jolloin on saatu vähiten liiketoiminnan muita tuottoja, koska myös kulut ovat nousseet, kun liikkeessä työskenteli useampi kuin yksi. Tilikauden tuloksesta, jossa ei enää näy laskennallinen palkkorjaus, näkee oman työn katteen eli sen, mitä toiminimiyrittäjälle jää palkkana. Toiminimiyrittäjä harvoin maksaa itselleen kuukausittain palkkaa, vaan hän maksaa sitä itselleen tarpeen ja toiminimen varojen riittävyyden mukaan.

Taulukko 18. Prosenttilukumuotoinen oikaistu tuloslaskelma.

<b>PROSENTTILUKUMUOTOINEN OIKAISTU TULOSLASKELMA</b>	<b>1.1.-31.12.2020</b>	<b>1.1.-31.12.2019</b>	<b>1.1.-31.12.2018</b>	<b>1.1.-31.12.2017</b>
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	6,77 %	14,25 %	2,29 %	13,06 %
<b>LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>106,77 %</b>	<b>114,25 %</b>	<b>102,29 %</b>	<b>113,06 %</b>
Aine- ja tarvikekäyttö	-29,18 %	-21,61 %	-22,60 %	-36,89 %
Henkilöstökulut	-6,39 %	-6,01 %	-5,70 %	-6,41 %
Laskennallinen palkkorjaus	-36,90 %	-35,63 %	-34,37 %	-38,97 %
Liiketoiminnan muut kulut	-32,81 %	-33,62 %	-29,08 %	-29,39 %
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>1,48 %</b>	<b>17,37 %</b>	<b>10,54 %</b>	<b>1,40 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	-2,11 %	-2,72 %	-3,12 %	-1,17 %
<b>LIKETULOS</b>	<b>-0,63 %</b>	<b>14,66 %</b>	<b>7,42 %</b>	<b>0,23 %</b>
Korkokulut ja muut rahoituskulut	0,00 %	-0,01 %	-0,01 %	0,00 %
Välittömät verot	-9,28 %	-3,88 %	-10,49 %	-14,20 %
<b>NETTOTULOS</b>	<b>-9,91 %</b>	<b>10,77 %</b>	<b>-3,08 %</b>	<b>-13,97 %</b>
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>-9,91 %</b>	<b>10,77 %</b>	<b>-3,08 %</b>	<b>-13,97 %</b>
Laskennallinen palkkorjaus	36,90 %	35,63 %	34,37 %	38,97 %
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>26,99 %</b>	<b>46,40 %</b>	<b>31,29 %</b>	<b>25,00 %</b>

Taulukon 19 prosenttilukumuotoisesta oikaistusta taseesta puolestaan näkee, mistä yrityksen varallisuus koostuu. Parturi-kampaamo X:llä on todella vähän vierasta pääomaa, joten suurin taseen vastattavasta koostuu toiminimen omasta pääomasta, johon laskeaan toiminimen peruspääoma, yksityistilien muutos tilikaudella sekä tilikauden tulos. Lyhyen vieraan pääoman osuus on ollut suurimmillaan tilikaudella 2017, mutta on suhteessa ollut pienempi tilikausilla 2020 ja 2019. Suuren prosentin lyhyelle vieraalle pääomalle tekee tilikaudella 2017 se, että taseen oma pääoma on ollut huomattavasti pienempi kuin muina tilikausina ja lyhyttä vierasta pääomaa on ollut eniten.

Taseen vastaavan puolella suurin omaisuus on kiinni vaihto-omaisuudessa, mutta parturi-kampaamoilla on yleensä paljon vaihto-omaisuutta toiminnan luonteen vuoksi. Parturi-kampaamo X:llä on laaja tuotevalikoima niin myytäviä tuotteita kuin ammattituotteita, niin kuin aiemmin on jo mainittu, joten sekin vaikuttaa vaihto-omaisuuden määrään. Tilikaudella 2018 varoja on sitoutunut enemmän koneisiin ja kalustoon kuin muina vuosina ja tähän vaikuttaa se, että liikkeen tiloja täytyi muokata sopivaksi kahdelle yrittäjälle, koska vuokratuolilla toiminut yrittäjä on tullut liikkeeseen tilikauden 2018 aikana.

Taulukko 19. Prosenttilukumuotoinen oikaistu tase.

<b>PROSENTTILUKUMUOTOINEN OIKAISTU TASE</b>	<b>1.1.-31.12.2020</b>	<b>1.1.-31.12.2019</b>	<b>1.1.-31.12.2018</b>	<b>1.1.-31.12.2017</b>
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>				
Koneet ja kalusto	17,79 %	21,26 %	24,18 %	11,22 %
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>17,79 %</b>	<b>21,26 %</b>	<b>24,18 %</b>	<b>11,22 %</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>				
Aineet ja tarvikkeet	70,12 %	67,12 %	55,79 %	59,47 %
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>70,12 %</b>	<b>67,12 %</b>	<b>55,79 %</b>	<b>59,47 %</b>
Myyntisaamiset	0,00 %	0,00 %	1,50 %	0,00 %
Muut saamiset	9,85 %	8,83 %	8,42 %	11,86 %
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>9,85 %</b>	<b>8,83 %</b>	<b>9,92 %</b>	<b>11,86 %</b>
<b>Rahat ja rahoitusarvopaperit</b>	<b>2,23 %</b>	<b>2,79 %</b>	<b>10,11 %</b>	<b>17,45 %</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>OMA PÄÄOMA</b>				
Peruspääoma	92,80 %	83,97 %	48,42 %	91,24 %
Yksityistilit tilikaudella	-85,54 %	-121,84 %	-49,03 %	-103,15 %
Tilikauden tulos	75,86 %	121,02 %	80,73 %	80,06 %
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>83,11 %</b>	<b>83,15 %</b>	<b>80,12 %</b>	<b>68,15 %</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>83,11 %</b>	<b>83,15 %</b>	<b>80,12 %</b>	<b>68,15 %</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>				
Ostovelat	7,41 %	7,82 %	10,60 %	20,41 %
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	9,48 %	9,03 %	9,28 %	11,44 %
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>16,89 %</b>	<b>16,85 %</b>	<b>19,88 %</b>	<b>31,85 %</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>16,89 %</b>	<b>16,85 %</b>	<b>19,88 %</b>	<b>31,85 %</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

### 6.3.2 Trendianalyysi

Oikaistussa tuloslaskelmassa perusvuotena on toiminut tilikausi 2017. Taulukosta 20 näkee selvästi liikevaihdon kehityksen silloin, kun liikkeeseen on tullut vuokratuolilla toiminut yrittäjä. Yrittäjä on tullut tilikaudella 2018 ja silloin on jo havaittavissa liikevaihdon kasvua. Tilikauteen 2019 mennessä liikevaihto on kasvanut melkein 10 prosenttiyksikköä perusvuodesta. Tilikaudella 2020 liikevaihto on hieman tippunut sitä edeltäneestä tilikaudesta, mutta siihen on vaikuttanut niin Covid-19-pandemia kuin vuokratuolilla toimineen yrittäjän irtisanoutuminen. Tilikauden tulos on saatu puolestaan tilikaudella 2020 paremmaksi kuin perusvuotena, mutta tilikauden tulos on ollut yli kaksinkertainen tilikaudella 2019. Käyttökatteessa ja liiketuloksessa on taas suuri ero, kun verrataan tilikausia keskenään: tilikaudet 2018 ja 2019 ovat selvästi olleet kannattavimmat.

Taulukko 20. Oikaistu tuloslaskelma trendianalyysiin.

<b>OIKAISTUN TULOSLASKELMAN TRENDIANALYYSI</b>	<b>1.1.-31.12.2020</b>	<b>1.1.-31.12.2019</b>	<b>1.1.-31.12.2018</b>	<b>1.1.-31.12.2017</b>
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>105,61 %</b>	<b>109,37 %</b>	<b>113,39 %</b>	<b>100,00 %</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	54,70 %	119,35 %	19,89 %	100,00 %
<b>LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>99,73 %</b>	<b>110,53 %</b>	<b>102,58 %</b>	<b>100,00 %</b>
Aine- ja tarvikekäyttö	83,54 %	64,07 %	69,45 %	100,00 %
Henkilöstökulut	105,22 %	102,57 %	100,75 %	100,00 %
Laskennallinen palkkorjaus	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Liiketoiminnan muut kulut	117,90 %	125,13 %	112,20 %	100,00 %
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>112,01 %</b>	<b>1361,51 %</b>	<b>856,47 %</b>	<b>100,00 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	190,76 %	254,35 %	303,26 %	100,00 %
<b>LIKETULOS</b>	<b>-292,76 %</b>	<b>7052,17 %</b>	<b>3699,87 %</b>	<b>100,00 %</b>
Korkokulut ja muut rahoituskulut	0,00 %	1008,62 %	870,69 %	100,00 %
Välittömät verot	69,03 %	29,87 %	83,74 %	100,00 %
<b>NETTOTULOS</b>	<b>74,92 %</b>	<b>-84,30 %</b>	<b>24,97 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>74,92 %</b>	<b>-84,30 %</b>	<b>24,97 %</b>	<b>100,00 %</b>
Laskennallinen palkkorjaus	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>114,02 %</b>	<b>203,02 %</b>	<b>141,94 %</b>	<b>100,00 %</b>

Taulukossa 21 on oikaistu tase trendianalyysiä varten. Analyysin perusvuotena on ollut sama tilikausi kuin tuloslaskelman trendianalyysissä eli tilikausi 2017. Taseen vastaavan puolelta huomataan, että Parturi-kampaamo X:n vaihto-omaisuus on kasvanut perusvuodesta. Korkeimmillaan se on jälleen ollut tilikaudella 2019, jolloin liikkeessä toimi kaksi yrittäjää. Vuokratuoliyrittäjällä on omat työskentelyvälineet sekä oma varasto, mutta myyntituotteita on liikkeessä ollut puolestaan enemmän, sillä vuokratuoliyrittäjän tuoma lisätuotemyynti on tullut täysin Parturi-kampaamo X:lle. Kaksinkertaistunut asiakasmäärä on vaatinut pienen noston myyntituotteiden varastojen määrään. Vastaavan puolelta käy myös ilmi, että likvidit rahavarat ovat laskeneet rajusti tilikaudesta 2017. Taseen vastaavan puolelta ei voida myöskään laskea myyntisaamisten trendiä, sillä perusvuotena myyntisaamisia ei ole ollut.

Taseen vastattavan puolella vastaavanlainen kehitys kuin likvideillä rahavaroilla on ollut lyhytaikaisella vieraalla pääomalla. Lyhytaikainen vieras pääoma on melkein puolittunut perusvuodesta. Oma pääoma on puolestaan kasvanut aina tilikauteen 2019 asti ja sen jälkeen taas laskenut melkein 20 prosenttiyksikköä.



Taulukko 21. Oikaistu tase trendianalyysiin.

OIKAISTUN TASEEN TRENDIANALYYSI	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2017
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>				
Koneet ja kalusto	190,76 %	254,35 %	303,26 %	100,00 %
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>190,76 %</b>	<b>254,35 %</b>	<b>303,26 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>				
Aineet ja tarvikkeet	141,89 %	151,58 %	132,03 %	100,00 %
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>141,89 %</b>	<b>151,58 %</b>	<b>132,03 %</b>	<b>100,00 %</b>
Myyntisaamiset	-	-	-	-
Muut saamiset	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>117,75 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>Rahat ja rahoitusarvopaperit</b>	<b>15,41 %</b>	<b>21,50 %</b>	<b>81,58 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>120,34 %</b>	<b>134,30 %</b>	<b>140,75 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>OMA PÄÄOMA</b>				
Peruspääoma	122,40 %	123,60 %	74,70 %	100,00 %
Yksityistilit tilikaudella	99,80 %	158,64 %	66,91 %	100,00 %
Tilikauden tulos	114,02 %	203,02 %	141,94 %	100,00 %
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>146,75 %</b>	<b>163,86 %</b>	<b>165,47 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>146,75 %</b>	<b>163,86 %</b>	<b>165,47 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>				
Ostovelat	43,71 %	51,45 %	73,08 %	100,00 %
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	99,69 %	106,01 %	114,22 %	100,00 %
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>63,82 %</b>	<b>71,04 %</b>	<b>87,86 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>63,82 %</b>	<b>71,04 %</b>	<b>87,86 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>120,34 %</b>	<b>134,30 %</b>	<b>140,75 %</b>	<b>100,00 %</b>

#### 6.4 Toimialavertailu

Toimialavertailu on tehty Työ- ja elinkeinoministeriön Tilastopalvelun avulla Parturi-kampano X:n päätoimialan tilastoihin. Parturi-kampano X:n päätoimiala on 96021 Parturit ja kampaamot. Vertailussa on mukana samat tilikaudet kuin tilinpäätösanalyysissäkin, sillä tilikauden 2020 luvut olivat opinnäytetyöntekohetkellä ehditty julkaista. Vertailun kohteena ovat eri tunnuslukuja kannattavuudesta, maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta. Vertailussa mukana olleet tunnusluvut näkyvät taulukossa 19. Kaikkia tunnuslukuja ei ole voitu vertailla, sillä kaikki eivät ole vertailukelpoisia edes samalla toimialalla, kuten luvusta 4 käy ilmi. Vertailuun on otettu mukaan mahdollisimman monta tunnuslukuja, jotka löytyivät niin opinnäytetyöstä kuin Finnveran tilinpäätöstilastojen tunnusluvuista.

Taulukko 22. Toimialavertailun tunnusluvut (TEM-Tilastopalvelu 2021).

Toimialavertailun tunnusluvut									
Quick ratio	2020	2019	2018	2017	Liikevaihdon muutos-%	2020	2019	2018	2017
Tilastopalvelu					Tilastopalvelu				
Yläkvartiili	1,90	1,10	1,10	1,30	Yläkvartiili	0,00	16,50	8,50	17,90
Mediaani	1,10	0,60	0,70	0,60	Mediaani	-3,60	0,00	0,00	0,00
Alakvartiili	0,50	0,40	0,30	0,30	Alakvartiili	-10,90	0,00	-2,30	0,00
Parturi-kampaamo X	0,72	0,69	0,93	0,92	Parturi-kampaamo X	-3,44	-3,54	13,39	3,54
<b>Current ratio</b>					<b>Käyttökate-%</b>				
Tilastopalvelu					Tilastopalvelu				
Yläkvartiili	2,50	1,60	1,90	1,90	Yläkvartiili	12,50	14,30	16,10	16,30
Mediaani	1,40	1,00	1,10	1,00	Mediaani	4,90	6,80	7,50	6,80
Alakvartiili	0,90	0,50	0,70	0,70	Alakvartiili	1,30	-0,20	0,40	0,00
Parturi-kampaamo X	4,87	4,67	3,74	2,79	Parturi-kampaamo X	1,48	17,37	10,54	1,40
<b>Omavaraisuusaste (%)</b>					<b>Liiketulos-%</b>				
Tilastopalvelu					Tilastopalvelu				
Yläkvartiili	29,20	39,80	36,30	45,00	Yläkvartiili	7,90	11,10	15,60	14,70
Mediaani	7,10	6,80	15,50	13,80	Mediaani	2,90	2,50	4,60	4,10
Alakvartiili	-1,20	-12,90	-13,50	0,00	Alakvartiili	-1,10	-0,50	-1,60	-1,10
Parturi-kampaamo X	83,11	83,15	80,12	68,15	Parturi-kampaamo X	-0,63	14,66	7,42	0,23
<b>Kokonaispääoman tuotto-%</b>					<b>Nettotulos-%</b>				
Tilastopalvelu					Tilastopalvelu				
Yläkvartiili	15,40	24,40	54,40	50,00	Yläkvartiili	4,40	7,20	8,50	8,20
Mediaani	8,00	6,10	12,10	10,80	Mediaani	1,00	0,80	1,70	2,10
Alakvartiili	-1,80	-5,40	-3,90	-2,80	Alakvartiili	-2,20	-2,50	-3,60	-5,00
Parturi-kampaamo X	-1,67	37,33	22,37	0,70	Parturi-kampaamo X	-9,91	10,77	-3,08	-13,97
<b>Sijoitetun pääoman tuotto-%</b>					<b>Rahoitustulos-%</b>				
Tilastopalvelu					Tilastopalvelu				
Yläkvartiili	19,80	46,20	70,90	77,80	Yläkvartiili	8,50	9,70	10,90	10,40
Mediaani	8,50	6,70	15,10	14,90	Mediaani	3,10	5,30	3,50	3,10
Alakvartiili	-1,00	0,00	-11,70	-1,70	Alakvartiili	0,70	-1,00	-2,00	-2,90
Parturi-kampaamo X	-2,01	45,74	29,77	0,91	Parturi-kampaamo X	-7,80	13,49	0,05	-12,81

Verrattuna tilastoihin kasvun ja kannattavuuden tunnusluvuissa näkyy selvästi Parturi-kampaamo X:n toiminnan vaihtelut. Liikevaihdon kasvuprosentti on sijoittunut mediaanin ja yläkvartiiliin väliin tilikaudella 2017, yläkvartiiliin 2018 ja mediaanin alapuolelle 2019 ja 2020. Käyttökate- ja liiketulosprosentit ovat puolestaan olleet mediaanin alapuolella tilikaudella 2017, mutta nousseet mediaanin yläpuolelle tilikaudella 2018 ja yläkvartiiliin yläpuolelle tilikaudella 2019. Tilikaudelle 2020 käyttökate- ja liiketulosprosentit ovat laskeutuneet taas mediaanin alapuolelle. Nettotulos- ja rahoitustulosprosentit ovat olleet alakvartiilissa tilikaudella 2020, vaikka tilikaudella 2019 ne ovat olleet yläkvartiiliin yläpuolella, mutta tilikaudella 2018 ne ovat olleet mediaanin alapuolella ja tilikaudella 2017 alakvartiiliin alapuolella. Kokonaispääoman ja sijoitetun pääoman tuotto prosentit ovat myös nousseet mediaanin alapuolelta ainakin mediaanin yläpuolelle, mutta kokonaispääomantuotto on nousseet jopa reilusti yläkvartiiliin yläpuolelle tilikaudella 2019. Tilikaudella 2020 sijoitetun pääoman tuotto on laskenut alakvartiiliin alapuolelle, mutta kokonaispääoman tuotto vain mediaanin alapuolelle, vaikka sekin on alakvartiiliin lähellä. (TEM-Tilastopalvelu 2021.)

Maksuvalmiudessa Parturi-kampaamo X sijoittui suhteellisen hyvin. Quick ratio on ollut mediaanin yläpuolella tilikausilla 2017–2019, mutta laski mediaanin alapuolelle tilikaudella 2020. Current ratio nousi reippaasti yläkvartiiliin yli jokaisella vertailtavalla tilikaudella. Vakavaraisuus on myös ollut Parturi-kampaamo X:n vahvuus, sillä omavaraisuusaste on jokaisella vertailtavalla tilikaudella ollut reilusti yläkvartiiliin yli. (TEM-Tilastopalvelu 2021.)

Tilikausi 2019 on ollut vertailussa olleista tilikausista Parturi-kampaamo X:n paras, sillä kaikki vertailun tunnusluvut ovat olleet vähintään mediaanin yläpuolella ja suurin osa vielä yläkvartiiliin yläpuolella, paitsi liikevaihdon muutosprosentin tunnusluku, joka sijoittui tilikaudella 2019 alakvartiiliin. Vakavaraisuus ja maksuvalmius ovat puolestaan pysyneet tasaisesti hyvällä tasolla.

## 6.5 SWOT-analyysi

Parturi-kampaamo X:n nykytilaa, tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia analysoin SWOT-työkalulla eli nelikenttäanalyysillä. Opinnäytetyö painottuu pitkälti ainoastaan tilinpäätöksen analysointiin ja tulkintaan, mutta liiketoimintaa voi analysoida niin monesta muustakin näkökulmasta. Kuviossa 2 alapuolella on esitetty SWOT-analyysi Parturi-Kampaamo X:stä. SWOT-analyysi on syntynyt Parturi-kampaamo X:n yrittäjän kanssa käytyjen keskustelujen ja haastatteluiden sekä oman pohdinnan pohjalta.

<p><b>S - VAHVUUDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sitoutunut ja vakaa asiakaskunta</li> <li>- Pitkä kokemus alalta</li> <li>- Verkosto alan muita ammattilaisia ja tavarantoimittajia</li> <li>- Liiketilän sijainti, kunto ja viihtyvyys</li> <li>- Tuotemyynti</li> </ul>	<p><b>W - HEIKKOUEDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tarjottavien aikojen puute</li> <li>- Joustamattomat ajat</li> <li>- Yksinyrittäjyys</li> <li>- Markkinoinnin puuttuminen</li> </ul>
<p><b>O - MAHDOLLISUUDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tuolin vuokraaminen tai työntekijän palkkaaminen</li> <li>- Lisäkouluttautuminen ja trendien mukana pysyminen</li> <li>- Markkinointi sosiaalisessa mediassa</li> <li>- Kampanjat tai kanta-asiakastarjoukset</li> </ul>	<p><b>T - UHAT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kilpailu</li> <li>- Sairastuminen</li> <li>- Covid-19-pandemia</li> <li>- Liiketilään kohdistuvat uhat</li> <li>- Asiakkaan menettäminen</li> </ul>

Kuvio 2. SWOT-analyysi Parturi-kampaamo X:stä.

Parturi-kampaamo X:n suurin vahvuus on vakaa asiakaskunta. Parturi-kampaamo X:n yrittäjällä on takana lähes 30 vuoden kokemus parturi-kampaajana ja sinä aikana hänelle on ehtinyt kertyä laaja asiakaskunta. Parturi-kampaamo X:llä on edelleen monta asiakasta, jotka tulevat useamman sadan kilometrin päästä tutun parturi-kampaajan penkkiin mieluummin kuin kokeilevat jotain toista. Parturi-kampaajan työssä on tärkeää toteuttaa asiakkaan toive parhaalla mahdollisella tavalla, jotta asiakas on tyytyväinen ja haluaa varata seuraavankin ajan samalta tekijältä. Sitoutuneesta asiakaskunnasta kertoo myös se, että moni varaa edellisellä käyntikerralla heti seuraavan ajan, jotta varmasti saa haluamansa ajan kyseiselle parturi-kampaajalle.

Yrittäjän pitkä kokemus alalta on myös muutenkin vahvuus. Yrittäjällä on paljon kokemusta erilaisista asiakkaista ja erilaisten hiusten työstämisestä, jolloin hän yleensä tietää ja osaa suositella asiakkaalle parhaan mahdollisen tavan toteuttaa asiakkaan toive. Kokenut parturi-kampaaja uskaltaa myös kieltäytyä tekemästä jotain tiettyä käsittelyä asiakkaan hiukselle tai kieltäytyy, jos hän tietää, ettei hän tule saamaan aikaiseksi asiakkaan toivomaa lopputulosta. Usein myös sitoutunut asiakas uskoo parturi-kampaajan viestin, eikä lähde toiseen kokemattomampaan parturi-kampaamoon kokeilemaan onneaan. Vahva kokemus tarkoittaa lisäksi sitä, että yrittäjällä on jo olemassa tietyt rutiinit työntekoon ja työnteko on siten tehokasta.

Pitkä kokemus alalta tarkoittaa usein kunnan verkostoja alan muiden ammattilaisten kanssa sekä tavarantoimittajien kanssa. Pitkä yhteistyö tavarantoimittajien kanssa tuo mukanaan myös etuja, kuten henkilökohtaisia alennuksia tai erilaisia kampanjoita. Henkilökohtaiset alennukset antavat esimerkiksi mahdollisuuden saada asiakkaalta suuremman katteen tuotteesta tai mahdollisuuden myös tarjota vastaava alennuskampanja asiakkaalle.

Liikkeen sijainti on myös Parturi-Kampaamo X:n vahvuus ja se on korostunut nyt Covid-19-pandemian aikana. Liike sijaitsee hyvien julkisten kulkuyhteyksien varrella. Sinne pääsee niin metrolla kuin myös useammalla bussilla, mutta sinne on myös helppo saapua autolla, jonka saa lähes aina liikkeen eteen pysäköityä. Tämä ei ole mahdollista läheskään jokaisessa pääkaupunkiseudun parturi-kampaamossa.

Liike sijaitsee modernissa kivijalassa, mikä tarkoittaa sitä, että paikalla on yleensä asiakkaan lisäksi yrittäjä itse, varsinkin kun kyseessä on yksinyrittäjä. Kauppakeskuksessa

sijaitseva liike on yleensä avoin ja siellä on usein useampi työntekijä sekä asiakas samaan aikaan. Kivijalassa sijaitseva liike on myös usein rauhallisempi, jos asiakas todella haluaa rentoutua. Parturi-kampaamo X:ssä on myös panostettu asiakkaan viihtyvyyteen pitämällä liike rentouttavana ja modernina.

Viimeisenä Parturi-kampaamo X:n vahvuutena on ehdottomasti tuotemyynti, sillä yrittäjä osaa luoda asiakkaalle tarpeen tiettyyn tuotteeseen palvelun aikana. Liikkeessä on myynnissä useita laadukkaita ja tunnettuja sarjoja, joita ei saa kaikista kampaamoista tai alan erikoisliikkeistä. Tuotesarjat ovat eri hintaluokissa ja ovat toisistaan poikkeavia, joten liikkeestä löytyy lähes aina tuote jokaisen tarpeeseen.

Parturi-kampaamo X:n yksi heikkous on ehdottomasti asiakkaille tarjottavien aikojen puute. Yksinyrittäjä pystyy keskittymään ainoastaan yhteen asiakkaaseen kerrallaan. Parturi-kampaamoista varattavat ajat vaihtelevat todella paljon ja lyhyimmillään ne voivatkin olla esimerkiksi puolen tunnin otsatukan leikkaus. Pisimmillään aika voi kestää kokonaisen työpäivänkin. Erikoisvaalennus ja värjäys pitkiin hiuksiin kestää usein viisikin tuntia ja hiustenpidennyksissä voi mennä kauemminkin. Yksinyrittäjällä ei myöskään ole päivässä loputtomiin aikaa, joten usein hän joutuu kieltäytymään asiakkaasta, jolla olisi kiireellinen tarve päästä kampaajalle. Tiettyinä vuodenaikoina kuten lähellä alkusyksystä, lähellä joulua ja ennen kesää varauskirja on tyypillisesti saattanut olla 2–3 viikkoa täynnä ennen ensimmäistä vapaata aikaa. Tämä voi joistakin asiakkaista tuntua turhan pitkältä ajalta odottaa omaa aikaa, jos ei sitä ole etukäteen varannut. Tämän takia Parturi-kampaamo X:n yrittäjä kannustaa asiakkaita varaamaan ajan edellisellä kerralla tai muistuttaa varaamaan ajan mahdollisimman pian nettiajanvarausjärjestelmästä.

Toinen heikkous on yksinyrittäjäyys, vaikka se onkin myös vahvuus. Liikkeen aukioloajat riippuvat täysin yrittäjän halukkuudesta tehdä töitä. Pidemmät aukioloajat toisivat myös enemmän tarjontaa aikoihin. Yksinyrittäjä myös vastaa liikkeen muusta ylläpidosta yksin. Pyyhkeiden pesu, takatilojen ylläpitäminen, tilausten purkaminen, siivoaminen asiakkaan jälkeen sekä liikkeen viikkosiivous ovat yrittäjän vastuulla, ellei hän ole valmis ulkoistamaan osaa näistä. Usein parturi-kampaamot käyttävät siivoajaa isommissa siivouksissa, mutta muuhun työhön tarvitsisi melkein täysipäiväisen assistentin, mutta yksinyrittäjällä on harvoin varaa tällaiseen.

Parturi-kampaamo X:n viimeinen heikkous on markkinoinnin vähyys. Yrittäjällä itsellään ei juurikaan ole aikaa hoitaa markkinointia, mutta pelkästään sosiaalisessa mediassa

markkinoinnilla voisi saada tuotteille lisämyyntiä ja uusia asiakkaita vapaisiin hetkiin. Parturi-kampaajayrittäjän tavoitteena on kuitenkin saada kalenteri mahdollisimman täyteen maksavia asiakkaita, sillä he maksavat loppupeleissä yrittäjän palkan. Tuotemyynnin lisätehostaminen on myös hyvä tapa tienata, sillä usein tuotteissa on huomattavat katteet eikä tuotemyynti vaadi juuri ollenkaan työaikaa.

Mahdollisuutena Parturi-kampaamo X:n toiminnalle on toiminnan laajentaminen esimerkiksi palkkaamalla toinen työntekijä tai vuokraamalla tuoli toiselle yrittäjälle. Parhaimmassa mahdollisessa tapauksessa liikkeeseen tulisi vuokratuoliyrittäjä, sillä silloin parturi-kampaajan ei tarvitsisi miettiä työnantajan velvollisuuksia. Silloin Parturi-kampaamo X saisi lisätuloa, lisää näkyvyyttä toisen yrittäjän toimesta sekä parantaisi tarjottavien aikojen määrää. Vuokralla olevalla yrittäjällä voisi hyvinkin olla tarjota erilaisia palveluita tai parturi-kampaajan lisäksi esimerkiksi meikkauspalveluita. Tällöin myös liikkeen palvelutarjontaa saataisiin laajennettua.

Lisäkouluttautuminen ja trendien perässä pysyminen on myös mahdollisuus Parturi-kampaamo X:lle ja luo kilpailuetua muihin liikkeisiin verrattuna. Lisäkouluttautumista ja uusia tuotesarjoja on kuitenkin tarjolla jatkuvasti, kunhan vain on motivaatiota perehtyä asiaan. Nykypäivänä trendejä seurataan paljon ja ne muuttuvat jatkuvasti, joten uusien hiustrendien osaaminen ja mainostaminen on puhtaasti mahdollisuus. Markkinoinnin lisääminen olisi myös ehdottomasti mahdollisuus. Varsinkin sosiaalisessa mediassa markkinoinnilla voisi saada uutta asiakaskuntaa sekä lisää tuotemyyntiä. Uutta asiakaskuntaa voi myös yrittää houkuttaa kampanjalla, jossa tarjotaan esimerkiksi tiettyjä aikoja edullisemmin. Vanhoja asiakkaita taas voisi sitouttaa entisestään tarjoamalla kanta-asiakasetuja.

Uhkia parturi-kampaamolle löytyy aina, sillä esimerkiksi Suomessa alalla kilpailu on todella kovaa. Alalla toimii niin suuria toimijoita kuin paljon pieniä liikkeitä. Ehdottomasti suurimpana uhkana Parturi-kampaamo X:lle olisi se, että naapuriliiketilään rantautuisi toinen kampaamo. Tällä hetkellä naapuriliiketilassa toimii eri alan yrittäjä, joka on ollut siinä pidempään kuin Parturi-kampaamo X, mutta uhka on kuitenkin olemassa. Parturi-kampaamo X:n lähellä, kävelyetäisyydellä, sijaitsee kauppakeskus, jossa on useampi parturi-kampaamo. Nämä ovat ehdottomasti uhka Parturi-kampaamo X:lle, sillä jos asiakas ei saa haluamaansa aikaa tai palvelua, asiakas siirtyy usein toiselle yritykselle.

Toinen ajankohtainen uhka parturi-kampaamoille on ollut Covid-19-pandemia. Valtion toimesta kauneudenhoitoliikkeitä tai parturi-kampaamoita ei ole laitettu kiinni, mutta jotkut liikkeet ovat saattaneet joutua sulkemaan ovensa esimerkiksi altistumisen takia. Se tarkoittaa lähes aina sitä, että yksityisyrittäjän liiketoiminta pysähtyy kahdeksi viikoksi. Tämän takia alalla on toivottu, että asiakas peruuttaisi ajan mahdollisen herkästi, jos on ollut epäilystä altistumisesta tai sairastumisesta.

Parturi-kampaamo X:lle liiketila on sekä uhka että vahvuus. Aina on olemassa esimerkiksi vesivahingon, tuhopolton tai muun itsestä riippumattoman vahingon uhka. Tällainen vahinko keskeyttää myös väistämättä toiminnan, sillä esimerkiksi tulipalossa vahingoituu todennäköisesti suurin osa työvälineistä. Vesivahingosta voi saada pelastettua paljonkin, mutta väistötila pitää löytää. Liiketila on myös siten uhka, että Parturi-kampaamo X on siinä vuokralla ja vuokranantaja voi koska tahansa irtisanoa vuokralaisen, eikä uuden tilan löytyminen ole itsestään selvää.

Viimeisenä uhkana on vielä yksinyrittäjän sairastuminen. Toiminta pysähtyy tällöin täysin, eikä tuloja tule mistään tarpeeksi kattamaan liiketoiminnan kiinteitä kuluja. Liiketoiminta jouduttaisiin mahdollisesti jopa lopettamaan, mikäli yrittäjä sairastuu pitkäaikaisesti. Tällaista heikkoutta voisi ehkäistä sillä, että tilassa olisi vuokratuolilainen ja sitä kautta liiketoiminta saisi jotain tuloa ja näin ollen liike voisi pysyä pystyssä.

## **7 Johtopäätökset**

Parturi-kampaamo X:n toiminta on ollut liikevaihdollisesti samaa tasoa tilinpäätösanalyysin vertailussa olleilla tilikausilla. Tilikausi 2018 on ollut liikevaihdollisesti paras, mutta tilikausi 2019 on tuloksellisesti ollut paras eikä sen liikevaihto ole kuin noin 3 000 euroa pienempi. Tilikauden 2019 tulokseen vaikuttaa se, että silloin on saatu vuokratuotot vuokratuoliryttäjältä koko vuodelta. Tilikauden 2017 vuokratuotot ovat lähes samaa suuruusluokkaa kuin tilikauden 2019. Tilikauden 2017 vuokratuotoissa täytyy kuitenkin huomioda se, että tuotot ovat sopimusyrittäjältä saatuja tuottoja ja ne ovat vain puolen vuoden ajalta eikä siten ole suoraan verrattavissa vuokratuoli yrittäjältä saatuihin tuloihin. Tilikausi 2019 sai myös parhaimmat tunnusluvut tunnuslukuanalyyseissä sekä toimialaverailussa se sijoittui todella hyvin verrattuna muihin vertailun tilikausiin.

Tilikauden 2020 tuloksen laskuun on vaikuttanut eniten kaksi asiaa. Ensimmäisenä yllä mainitut vuokratuotot, joita ei ole saatu koko vuoden ajalta ja toisena liikevaihdon lasku.

Tilikaudella 2020 Covid-19-pandemian aallot vaikuttivat suoraan asiakasmääriin, kun ihmiset varoivat lähikontakteja ja monen tarve parturi-kampaamo palveluihin laski. Olisi mielenkiintoista nähdä vielä tilikauden 2021 kehitys, sillä Covid-19-pandemian aaltoja on ollut myös tänä vuonna. Positiivista kuitenkin on, ettei liiketoiminta ole laskenut tilikauden 2017 tasolle, joten Covid-19-pandemian vaikutus ei ole ollut niin suuri kuin se on voinut olla toisella saman toimialan yrityksellä.

## 7.1 Toiminnan kehittäminen

Parturi-kampaamo X:n liiketoiminta on todella vakiintunutta, mutta liiketoiminnan ja siten myös liikevaihdon parantamiseksi sitä voisi myös kehittää. Liiketoimintaa voisi mahdollisesti kehittää hankkimalla oma tila vuokratilan sijasta tai ylipäättään vaihtamalla isompaan tilaan, jolloin toiminnan laajentaminen tai verkkokaupan pystyttäminen olisi mahdollista.

Parturi-kampaamo X:n nykyinen tila on vuokratila, jossa on korkea vuokra kuten liiketoimissa yleensä. Tila on myös sen verran pieni, että useampaa kuin kahta yrittäjää tai työntekijää sinne olisi vaikea saada mahtumaan. Varsinkin henkilöstön taukotilat kävisivät ahtaaksi ja säilytystilaa olisi todella vähän. Toimintaa saisi laajennettua isommassa tilassa helposti, mutta sinne pitäisi olla varmat vuokratuoliyrittäjät tai työntekijät, sillä suuremman tilan kustannukset olisivat liian suuret yksinyrittäjälle. Vuokratuoliyrittäjästä olisi se etu, että kiinteille kustannuksille saisi kiinteän vuokran sekä katteen. Tämä pienentää yrittäjän kustannuksia sekä tuo lisää liikevaihtoa liiketoimintaan.

Tilan kuluja saisi myös mahdollisesti pienennettyä ostamalla oman tilan. Parturi-kampaamo X:llä ei toistaiseksi ole mitään pitkäaikaisia lainoja, joten tilan voisi hyvin ostaa lainalla, mikäli sellaista pankista saa. Vakavaraisuus on Parturi-kampaamo X:llä hyvällä tasolla ja maksuvalmius kohtuullisen hyvä, mutta kannattavuutta pitäisi parantaa tunnuslukujen valossa. Täytyy kuitenkin muistaa, että analyysissä tehty laskennallinen palkkakorjaus on mielestäni suurehko tämän kokoiselle yritykselle ja, että vuoden 2020 tunnuslukuja on heikentänyt Covid-19-pandemia sekä vuokratuoliyrittäjän lopettaminen liikkeessä.

Oman tilan merkittävä ongelma on kuitenkin se, että parturi-kampaamoksi suoraan sopivaa tilaa löytyy harvoin valmiina, joten sitä täytyisi todennäköisesti remontoida. Myös pääkaupunkiseudun myytävien liiketilojen hinnat ovat korkeita, joten täytyisi tarkkaan



laskea, tulisiko tilan ostaminen ja remontoiminen edullisemmaksi. Tätä on vaikea tietää ilman, että jokin tila on valmiiksi katsottuna ja sen remontintarve tarkasteltuna. Lisäksi kyseessä on toiminimiyrittäjä, joka vastaa veloistaan henkilökohtaisesti konkurssin tapahtuessa.

Isommassa tilassa voisi olla myös mahdollista perustaa verkkokauppa tuotemyynnille. Verkkokaupat ovat tänä päivänä todella suosittuja ja monelle on helppoa tilata haluamansa tuotteet kotisohvalta. Kauneudenhoitoalan verkkokauppoja on toki olemassa paljon, joten verkkokauppaa pystyttäessä pitäisi löytää oma tapa erottautua muista ja samalla pitää toiminta kannattavana. Verkkokaupan pystyttäminen myös todennäköisesti vaatisi oman työntekijän hoitamaan tilauksia ja verkkokaupan ylläpitoa.

## 7.2 Lähteiden arviointi ja opinnäytetyön luotettavuus

Opinnäytetyön pohjana on toiminut niin kirjallisuus kuin yrittäjältä saadut tilinpäätökset. Koen valitsemani lähteet pääpiirteittäin luotettavina, sillä suurin osa teoksista löytyy edelleen Alma Talentin palveluista, joihin on ollut pääsy koulun puolesta. Yritystutkimus ry:n Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi on nimenomaan sopiva lähde opinnäytetyöhön, jossa käsitellään tilinpäätösanalyysiä. Sieltä löytyi muun muassa vastaavanlaiset ohjearvot tunnusluvuille niin kuin Alma Talentin Tunnuslukuoppaastakin, vaikka pieniä eroja olikin. Heikoimpana lähteenä ajankohtaisuuden puolesta pidän Jyrki ja Mervi Niskasen Tilinpäätösanalyysiä, mutta sieltä löytyi paljon vielä kuranttia tietoa vertailtaessa muihin valitsemiini lähteisiin. Muita nettilähteitä on ollut Tilisanomat sekä Suomen riskienhallintayhdistyksen sivut.

Tilinpäätösanalyysin numerot ja näin ollen myös tunnusluvut pohjautuvat täysin yrittäjältä saatuihin tietoihin. Niiden luotettavuutta on vaikea arvioida, sillä kyseessä on pieni toiminimi yritys, joka ei ole tilintarkastusvelvollinen. Numerot pohjautuvat täysin siihen mitä kirjanpidossa on. Toisaalta tänä päivänä ostot ja myynnit tapahtuvat usein maksukortilla eikä käteisellä, joten niistä jää varmasti jälki tiliotteelle, josta tapahtumat päätyvät myös kirjanpitoon. Pidän kuitenkin tilinpäätöksiä luotettavina sen perusteella, mitä olen perehtynyt Parturi-kampaamo X:n liiketoimintaan. Tunnuslukujen analysointi perustuu Yritystutkimus ry:n sekä Alma Talentin esittämiin yleisiin ohjearvoihin. Suurinta osaa näistä ohjearvoista voi käyttää eri toimialojen ja eri kokoisten yritysten väliseen vertailuun. Täten tunnuslukujenkin analysointikin on vaikeaa, sillä ohjearvoja voidaan käyttää ainoastaan suuntaa antavina.

Toimialavertailu on toteutettu Työ- ja elinkeinoministeriön tarjoamalla ToimialaOnline-palvelusta saaduilla luvuilla, jotka perustuvat Finnveran tilinpäätöstietoihin. Jotta toimialavertailun saisi vielä luotettavammin toteutettua, pitäisi tietää minkä kokoisten saman toimialan yritysten tilinpäätöstietoja on käytetty lukujen muodostamiseen. Vaihtoehtoisesti pitäisi tehdä laajempi tilinpäätösanalyysi useammasta samankokoisesta parturi-kampaamosta, jotta niitä voisi vertailla enemmän keskenään kuin pelkästään tilastoihin. Toki keskenään vertailussa pitäisi kuitenkin huomioida se, että yritysten rakenteet voivat olla hyvinkin erilaiset, vaikka yritykset olisivat samaa koko luokkaa samalla toimialalla. Toisella yrityksellä voi taseessa olla enemmän velkaa kuin Parturi-kampaamo X:llä tai itse parturi-kampaamot voivat sijaita eri tyyllisillä alueilla.

## Lähteet

Heikinmatti, Kirsi & Jahkonen, Eetu & Kanervisto, Mari & Kekki, Sari & Marjomaa, Joonas & Ruusulaakso, Joni & Toivio, Ari 2017. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Yritystutkimus ry ja Gaudeamus, Helsinki.

Hollman, Mikko 2018. Yritystutkimus muutoksessa. Tilisanomat. Julkaistu 23.5.2018. <https://tilisanomat.fi/talousohjaus/yritystutkimus-muutoksessa>. Luettu 16.6.2021.

Kallunki, Juha-Pekka 2014 Heikinmatti ym. 2017, 64.). Tilinpäätösanalyysi. Alma Talent Oy, Helsinki.

Leppiniemi, Jarmo & Kaisanlahti, Timo 2016. Kirjanpitolaki kommentaari. 4., uudistettu painos. Alma Talent Oy, Helsinki.

Leppiniemi, Jarmo & Kaisanlahti, Timo 2021. Liikekirjanpito. Alma Talent Oy, Helsinki.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2004. Tilinpäätösanalyysi. 2., tarkistettu painos. Edita Prima Oy, Helsinki.

Pehkonen, Hanna 2018. Bruttotulos piilottaa olennaisen. Tilisanomat. Julkaistu 18.1.2018. <https://tilisanomat.fi/kolumnit/kumppanikolumni/bruttotulos-piilottaa-olennaisen>. Luettu 31.5.2021.

Salmi, Ilari 2020. Mitä tilinpäätös kertoo? 10., uudistettu painos. Edita Publishing Oy, Keuruu.

Suomen riskienhallintayhdistys ry 2021. Nelikenttäanalyysi – SWOT. <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>. Luettu 23.5.2021.

TEM-Tilastopalvelu 2021. Finnveran tilinpäätöstilastot. [https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TEM\\_Toimiala\\_Online\\_Veloitukseton/TEM\\_Toimiala\\_Online\\_Veloitukseton\\_\\_Finnvera/](https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TEM_Toimiala_Online_Veloitukseton/TEM_Toimiala_Online_Veloitukseton__Finnvera/). Luettu 8.10.2021.

Tunnuslukuopas 2021. Alma Talent. <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas>. Luettu 28.7.2021.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Kustannusosakeyhtiö Tammi, Helsinki.

## Parturi-kampaamo X:n oikaistu tuloslaskelma ja tase 2017–2020

OIKAISTU TULOSLASKELMA	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2017
<b>LIIVEVAIHTO</b>	<b>81 293,54</b>	<b>84 192,08</b>	<b>87 280,57</b>	<b>76 976,16</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	5 500,00	12 000,00	2 000,00	10 054,68
<b>LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>86 793,54</b>	<b>96 192,08</b>	<b>89 280,57</b>	<b>87 030,84</b>
Aine- ja tarvikekäyttö	-23 724,67	-18 195,35	-19 723,58	-28 398,05
Henkilöstökulut	-5 194,52	-5 063,56	-4 973,98	-4 936,77
Laskennallinen palkkorjaus	-30 000,00	-30 000,00	-30 000,00	-30 000,00
Liiketoiminnan muut kulut	-26 671,12	-28 307,43	-25 382,60	-22 621,79
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>1 203,23</b>	<b>14 625,74</b>	<b>9 200,41</b>	<b>1 074,23</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	-1 715,45	-2 287,27	-2 727,11	-899,27
<b>LIIKETULOS</b>	<b>-512,22</b>	<b>12 338,47</b>	<b>6 473,30</b>	<b>174,96</b>
Korkokulut ja muut rahoituskulut	0,00	-5,85	-5,05	-0,58
Välittömät verot	-7 546,05	-3 265,32	-9 153,97	-10 930,87
<b>NETTOTULOS</b>	<b>-8 058,27</b>	<b>9 067,30</b>	<b>-2 685,72</b>	<b>-10 756,49</b>
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>-8 058,27</b>	<b>9 067,30</b>	<b>-2 685,72</b>	<b>-10 756,49</b>
Laskennallinen palkkorjaus	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>21 941,73</b>	<b>39 067,30</b>	<b>27 314,28</b>	<b>19 243,51</b>

OIKAISTU TASE	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2017
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>				
Koneet ja kalusto	5 146,33	6 861,78	8 181,31	2 697,80
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>5 146,33</b>	<b>6 861,78</b>	<b>8 181,31</b>	<b>2 697,80</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>				
Aineet ja tarvikkeet	20 283,16	21 667,24	18 873,55	14 294,67
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>20 283,16</b>	<b>21 667,24</b>	<b>18 873,55</b>	<b>14 294,67</b>
Myyntisaamiset	0,00	0,00	505,89	0,00
Muut saamiset	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>2 850,00</b>	<b>2 850,00</b>	<b>3 355,89</b>	<b>2 850,00</b>
Rahat ja rahoitusarvopaperit	646,15	901,71	3 421,81	4 194,20
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>28 925,64</b>	<b>32 280,73</b>	<b>33 832,56</b>	<b>24 036,67</b>
<b>OMA PÄÄOMA</b>				
Peruspääoma	26 841,62	27 106,12	16 380,80	21 930,13
Yksityistilit tilikaudella	-24 743,76	-39 331,80	-16 588,96	-24 792,84
Tilikauden tulos	21 941,73	39 067,30	27 314,28	19 243,51
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>24 039,59</b>	<b>26 841,62</b>	<b>27 106,12</b>	<b>16 380,80</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>24 039,59</b>	<b>26 841,62</b>	<b>27 106,12</b>	<b>16 380,80</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>				
Ostovelat	2 144,59	2 523,87	3 585,45	4 905,87
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	2 741,46	2 915,24	3 140,99	2 750,00
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>4 886,05</b>	<b>5 439,11</b>	<b>6 726,44</b>	<b>7 655,87</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>4 886,05</b>	<b>5 439,11</b>	<b>6 726,44</b>	<b>7 655,87</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>28 925,64</b>	<b>32 280,73</b>	<b>33 832,56</b>	<b>24 036,67</b>

## Tunnuslukujen laskukaavat

### KASVU

$$\text{Liikevaihdon kasvu} - \% = 100 * \frac{(\text{liikevaihto 12 kk} - \text{edellinen liikevaihto 12 kk})}{\text{edellinen liikevaihto 12 kk}}$$

### KANNATTAVUUS

$$\text{Myyntikate} - \% = 100 * \frac{\text{myyntikate}}{\text{liikevaihto}}$$

$$\text{Käyttökate} - \% = 100 * \frac{\text{käyttökate}}{\text{liikevaihto}}$$

$$\text{Liiketulos} - \% = 100 * \frac{\text{liiketulos}}{\text{liikevaihto}}$$

$$\text{Nettotulos} - \% = 100 * \frac{\text{nettotulos}}{\text{liikevaihto}}$$

$$\text{Rahoitustulos} - \% = 100 * \frac{\text{rahoitustulos}}{\text{liikevaihto}}$$

$$\text{Kokonaistulos} - \% = 100 * \frac{\text{kokonaistulos}}{\text{liikevaihto}}$$

$$\text{Oman pääoman tuotto} - \% = 100 * \frac{\text{nettotulos 12 kk}}{\text{oikaistu oma pääoma keskimäärin}}$$

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto} - \% = 100 * \frac{(\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot 12 kk})}{\text{sijoitettu pääoma keskimäärin}}$$

$$\text{Kokonaispääoman tuotto} - \% = 100 * \frac{(\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot 12 kk})}{\text{oikaistu taseen loppusumma keskimäärin}}$$

### MAKSUVALMIUS

$$\text{Quick ratio} = \frac{(\text{lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusarvopaperit})}{(\text{lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakot})}$$

$$\text{Current ratio} = \frac{(\text{vaihto-omaisuus} + \text{lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusomaisuusarvopaperit})}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma}}$$

### VAKAVARAISSUUS

$$\text{Omavaraisuusaste} - \% = 100 * \frac{\text{oikaistu oma pääoma}}{(\text{oikaistun taseen loppusumma keskimäärin} - \text{saadut ennakot})}$$

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} - \% = 100 * \frac{(\text{oikaistun taseen velat} - \text{saadut ennakot})}{\text{liikevaihto 12 kk}}$$

$$\text{Nettovelkaantumisaste} - \% = 100 * \frac{(\text{korollinen vieras pääoma} - \text{rahat ja rahoitusarvopaperit})}{\text{oikaistu oma pääoma}}$$