

# RAKENNUSLIIKKEEN YRITYSANALYYSI



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäki, liiketalouden koulutus

kevät, 2017

Anneli Orumets

Liiketalouden koulutusohjelma  
Visamäki

---

<b>Tekijä</b>	Anneli Orumets	<b>Vuosi</b> 2017
<b>Työn nimi</b>	Rakennusliikkeen yritysanalyysi	
<b>Työn ohjaaja/t</b>	Sari Hanka	

---

## TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön aiheen valinta lähti tutkittavan yrityksen tarpeesta. Yrityksen taloudellinen tilanne oli huomattavasti heikentynyt ja syntyi tarve selvittää yrityksen nykytilanne ja mahdolliset kehittämiskohteet, jotta yrityksen taloudellista tilannetta voitaisiin parantaa. Tutkittava rakennusliike on vuonna 2004 perustettu suomalainen rakennusalan yritys, joka tarjoaa palveluitaan sekä yksityishenkilöille että yrityksille.

Tässä opinnäytetyössä tarkasteltiin kyseisen rakennusalan yrityksen liiketoiminnan eri osa-alueita. Yrityksen lähtötilanteen kartoittamiseen on käytetty Business Model Canvas -työkalua.

Opinnäytetyö on tutkimuksellinen työ, joka toteutettiin käytännön näkökulman sisältävänä tutkimuksena. Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma oli tutkia ja selvittää Rakennusliikkeen liiketoiminnan osa-alueet, taloudellinen tilanne sekä löytää mahdollisuus taloudellisen tilanteen parantamiseksi liiketoiminnan osa-alueiden kautta. Työ toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa aineistonkeruumenetelminä käytettiin yrityksen tilinpäätöksiä vuosilta 2014–2016 ja yrittäjän haastattelua. Tilinpäätöksistä laskettiin tunnusluvut, joiden avulla voitiin kuvata mitä aikaisimpina vuosina on tapahtunut, jotta voidaan paremmin ymmärtää nykytilannetta ja suunnitella tulevaa.

Yritysanalyysin tavoitteena oli tehdä yrittäjälle yhteenveto yrityksen tämänhetkisestä tilanteesta sekä mahdollisista jatkotoimenpiteistä, joita tarvitaan yrityksen toimintaedellytysten sekä kehityksen turvaamiseksi jatkossa.

**Avainsanat** analyysi, tilinpäätös, tunnusluvut sekä kannattavuus.

**Sivut** 48 sivua, joista liitteitä 6 sivua

Degree Programme in Business Administration  
Visamäki

---

<b>Author</b>	Anneli Orumets	<b>Year</b> 2017
<b>Subject</b>	Analysis of a Construction Company	
<b>Supervisors</b>	Sari Hanka	

---

ABSTRACT

The subject of this thesis originated from the client company's need to be surveyed. The company's financial situation had become considerably worse and there was a need to clarify what is the current situation and which are the potential development areas in order to improve the financial situation. The client of the thesis is a Finnish construction company founded in the year 2014. It provides services to private individuals as well as corporations.

This thesis focuses on the different aspects of the business activities. The Business Model Canvas tool was used to map out the current situation of the company.

This thesis was implemented as a research study including a practical view. The aim of the thesis was to discover the business areas and the financial situation. This enabled to find a way to improve the financial situation through the business areas. The research was conducted with the qualitative research method. The collection methods included the company's Financial Statements from years 2014 to 2016 and the interview of the entrepreneur. The financial ratios were counted from the Financial Statements to describe the situation of the previous years. This enabled a better understanding of the current situation and allowed to plan the future.

The goal of the company analysis was to make an overview of the current situation and to plan the further actions to guarantee better operating conditions and the future growth of the company.

**Keywords** analysis, financial statements, financial ratios and viability.

**Pages** 48 pages including appendices 6 pages

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Tutkimuksen tavoite ja aiheen rajausta .....	1
1.2	Tutkimusongelma ja -kysymykset .....	2
1.3	Tutkimusmenetelmät .....	2
1.4	Työn rakenne.....	3
1.5	Rakennusliike toimeksiantajana.....	4
2	YRITYKSEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA LIIKETOIMINNAN OSA-ALUEET .....	5
2.1	Toimintaympäristö .....	5
2.2	Yrityksen nykytilanne Business Model Canvas -työkalun avulla.....	7
2.2.1	Arvolupaus, asiakkaat ja asiakassuhteet .....	9
2.2.2	Kanavat .....	10
2.2.3	Ansaintamalli .....	11
2.2.4	Avaintehtävät .....	12
2.2.5	Avainresurssit .....	13
2.2.6	Avainkumppanit .....	13
2.2.7	Kustannukset .....	14
3	TILINPÄÄTÖKSEN ANALYSOINTI .....	16
3.1	Tuloslaskelma .....	16
3.2	Tase .....	17
4	TUNNUSLUVUT .....	18
4.1	Kannattavuus.....	18
4.1.1	Liikevaihtoon suhteutetut katemittarit.....	20
4.1.2	Pääomaan suhteutetut tuottomittarit .....	22
4.2	Vakavaraisuus.....	24
4.3	Maksuvalmius.....	25
5	TOIMIALAVERTAILU.....	28
5.1	Rakennusliikkeen tunnusluvut verrattuna toimialaan.....	28
6	PROSENTTILUKUMUOTOINEN TULOSLASKELMA.....	34
7	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	36
7.1	Rakennusliikkeen kehittämissuhteudet .....	36
7.2	Yhteenveto .....	38
7.3	Opinnäytetyön prosessin arviointi .....	39
	LÄHTEET .....	41

Liitteet

Liite 1	Rakennusliikkeen tuloslaskelma 2014–2016
Liite 2	Rakennusliikkeen tase 2014–2016
Liite 3	Tunnuslukutaulukko

# 1 JOHDANTO

Rakennusliike on vuonna 2004 perustettu suomalainen yritys. Yrityksen liikevaihto sekä liiketoiminnan tulos ovat heikentyneet viime vuosina, ja siitä lähti tarve tutkia yrityksen tämänhetkistä tilannetta yritysanalyysin avulla. Tässä opinnäytetyössä tutkimuksen kohteena olevasta rakennusliikkeestä käytetään erillisnimeä Rakennusliike anonyymiteetin takaamiseksi.

Yrityksen menestymisen edellytyksenä on tavoitteellinen ja eteenpäin katsova liiketoiminnan kehittäminen. Jotta yrityksen kehittämistarpeista saataisiin kokonaiskuva, tehdään kehittämiskartoitus, jossa kartoitetaan yrityksen taustatietoja, nykytilaa ja tulevaisuuden tavoitteita sekä yrityksen kehittämistarpeita liiketoiminnan eri osa-alueilla. Liiketoiminnan kehittämisen tulisi olla jatkuvaa, jotta yritys pysyisi kilpailukykyisenä tiukoilla markkinoilla. Liiketoimintaa kehitetään, jotta yritys saisi itselleen uusia asiakkaita, markkinoita sekä pystyisi parantamaan tulosta.

## 1.1 Tutkimuksen tavoite ja aiheen rajaus

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tehdä Rakennusliikkeen yritysanalyysi talouden näkökulmasta sisältäen toimintaympäristön analyysin sekä tilinpäätös- että tunnuslukuanalyysin. Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää tutkittavan yrityksen liiketoiminnan osa-alueet, tutkia ja verrata Rakennusliikkeen vuosien 2014–2016 tilinpäätöksiä ja niiden pohjalta tunnuslukuja sekä verrata saatuja tuloksia asetettuihin ohjearvoihin. Kun yhtiön tärkeimmät tunnusluvut on selvitetty, pyritään tunnuslukuja vertaamaan saman toimialan yritysten tunnuslukuihin. Tulosten ja vertailun avulla arvioidaan yrityksen toimivuus sekä yritetään löytää mahdolliset kehityskohteet yrityksen tuloksen parantamiseksi. Analyysin tulosten avulla arvioidaan yrityksen toimintaedellytyksiä ja kehittämiskohteita.

Yritysanalyysi on kokonaisvaltainen analyysi, jossa tarkastellaan yrityksen liiketoiminnan eri osa-alueita. Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan liiketoiminnan osa-alueita Business Model Canvas -mallin avulla. Mallin avulla määritellään Rakennusliikkeen liiketoiminnan osa-alueet ja yritetään sitä kautta löytää mahdollisia kehittämiskohteita taloudellisesta näkökulmasta katsottuna.

Opinnäytetyön aiheeksi valittiin yritysanalyysi, koska erilaiset analyysit ovat mielenkiintoisia. Tutkittavan rakennusyrityksen toimintaa on seurattu sivusta jo vuosia ja koska yrityksen taloudellinen tilanne on huomattavasti heikentynyt viime vuosien aikana, niin yritys- sekä tilinpäätösanalyysi ovat ajankohtaisia. Rakennusliikkeen toimintaympäristöä eikä tilinpäätöksiä ole aikaisemmin analysoitu. Tutkimuksen avulla on mahdollisuus analysoida yrityksen nykytilannetta ja selvittää yrityksen tulevaisuuden

näkymiä. Tulosten avulla on yrityksen johdolla mahdollisuus jatkossa kiinnittää huomiota ongelmakohtiin sekä kehittää toimintaa kannattavaan suuntaan.

## 1.2 Tutkimusongelma ja -kysymykset

Opinnäytetyö on tutkimuksellinen työ, joka toteutettiin käytännön näkökulman sisältävänä tutkimuksena. Toimintatutkimuksen, kuten kehittämistutkimuksenkin, tavoitteena on muutoksen aikaansaaminen.

Tutkimuksessa on aina tutkimusongelma, joka ratkaistaan erilaisilla tutkimusmenetelmillä. Tutkimusmenetelmänä voivat olla myös asian kehittäminen tai muutoksen aikaansaaminen. Siihen, miksi jotain yleensä tutkitaan, liittyy aina halu saada ymmärrys ilmiöstä ja usein myös halu saada aikaiseksi muutos parempaan (kehittämis- ja toimintatutkimus). Tutkimus tuottaa tietoa ymmärryksen ja päätöksenteon tueksi. (Kananen 2014, 18.)

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma oli tutkia ja selvittää Rakennusliikkeen liiketoiminnan osa-alueet, taloudellinen tilanne sekä löytää mahdollisuus taloudellisen tilanteen parantamiseksi liiketoiminnan osa-alueiden kautta.

Tutkimusongelma muutetaan usein tutkimuskysymyksiiksi, mikä helpottaa työskentelyä. Kun tutkimuskysymyksiin saadaan aineiston avulla vastaukset, ongelma ratkeaa. (Kananen 2015, 28.) Tutkimuskysymykset voidaan jakaa neljään tyyppiin: mitä-, paljonko-, miten- ja miksi-kysymyksiiksi.

Tämän opinnäytetyön tutkimuskysymykset ovat seuraavat:

- Millainen on rakennusliikkeen taloudellinen tilanne tällä hetkellä?
- Millainen on rakennusliikkeen taloudellinen tilanne verrattuna kilpailijoihin (saman alan yrityksiin)?
- Mitä liiketoiminnan osa-alueita olisi mahdollista tai tulisi kehittää taloudellisen tilanteen parantamiseksi?
- Millaiset ovat yrityksen tulevaisuudennäkymät?

## 1.3 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusote tarkoittaa metodologista kokonaisuutta, jolla ongelma ratkaistaan (Kananen 2015, 89). Tutkimusotteena käytetään kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Laadullinen tutkimus tutkii yksittäistä tapausta. Kvalitatiivinen tutkimus mahdollistaa tutkittavan ilmiön syvällisen ymmärtämisen, antaa mahdollisuuden ilmiön syvälliseen kuvaamiseen ja selittämiseen. (Kananen 2014, 19.)

Laadullisessa tutkimuksessa aineistonkeruumenetelminä käytetään dokumentteja, havainnointia ja haastatteluja. Dokumentteilla tarkoitetaan

erilaisia ilmiöön liittyviä tekstejä, joiden avulla voidaan hakea ratkaisuja tutkimusongelmiin. Dokumenttien avulla voidaan kuvata mitä menneisyydessä on tapahtunut, jotta voidaan ymmärtää nykytilannetta ja suunnitella tulevaa. (Kananen 2015, 81.) Tässä opinnäytetyössä dokumentteina käytetään tutkittavan yrityksen tilinpäätöksiä vuosilta 2014–2016.

Kanasen (2015,142) mukaan haastattelemalla kohdeilmiön henkilöitä voidaan myös kerätä aineistoja. Teemahaastattelu on yksi laadullisen tutkimuksen yleisimmin käytetyistä aineistonkeruumenetelmistä. Aineistonkeruu tapahtuu aina tutkijan ja tutkittavan vuorovaikutussuhteessa. (Kananen 2016, 142.) Haastattelu sopii käytettäväksi aineistonkeruumenetelmänä silloin, jos tutkitaan mielipiteitä, käyttäytymistä tai sellaisia tutkimusalueita, joista ei tiedetä kovinkaan paljon. Samoin tutkimus suuntautuu menneeseen tai tulevaisuuteen, ainut laadullisen tutkimuksen menetelmä on haastattelu. (Kananen 2016, 143.) Yhtenä aineistonkeruumenetelmänä opinnäytetyössä käytetään Rakennusliikkeen yrittäjän haastattelua. Haastattelu suoritetaan avoimena haastatteluna. Haastattelua pidetään usein parhaana tiedonkeruumenetelmänä, ja tässä opinnäytetyössä haastattelemalla yrittäjää saatiin parhaiten tieto yrityksen toiminnasta, tulevaisuuden tavoitteista sekä yrittäjän mielipiteistä ja suunnitelmista.

#### 1.4 Työn rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu neljästä osasta. Ensimmäisessä osassa on johdanto, jossa kuvataan tutkimuksen tavoite ja rajataan tutkimusaihe. Lisäksi kuvataan tutkimusongelma, esitetään tutkimuskysymykset ja kuvataan tutkimusmenetelmä. Johdannon loppuosassa kuvataan lyhyesti toimeksiantajaa.

Toisessa osassa kuvataan yrityksen toimintaympäristö ja liiketoiminta osa-alueet Business Model Canvas -mallin avulla. Ensin esitellään teoriaa ja sen jälkeen peilataan teoriaa tutkittavan Rakennusliikkeen nykytilaan.

Kolmannessa osassa käsitellään tilinpäätöstä, tasetta ja tuloslaskelmaa. Esitellään tunnusluvut teoriassa ja rakennusliikkeen tilinpäätösten perusteella lasketut tunnusluvut vuosilta 2014–2016. Toimialavertailussa Rakennusliikkeen tunnuslukuja verrataan saman toimialan tunnuslukuihin. Jotta tutkittavan yrityksen kulurakenteesta saataisiin parempi kuva, esitetään myös yrityksen tuloslaskelma prosenttimuotoisena analysoitavilta vuosilta.

Viimeisessä osassa esitetään rakennusliikkeen kehittämisehdotukset. Tutkittavan yrityksen tunnuslukujen ja liiketoiminta osa-alueiden analyysin pohjalta tehdään johtopäätökset ja pohditaan opinnäytetyön prosessia kokonaisuudessa.



Aiheesta on paljon saatavilla ammattikirjallisuutta, jota myös hyödynnettiin opinnäytetyössä.

### 1.5 Rakennusliike toimeksiantajana

Rakennusliike on vuonna 2004 perustettu suomalainen saneeraus- ja rakennusurakoinnin yritys, joka tarjoaa palveluitaan sekä yksityishenkilöille että yrityksille. Yritys toimii Etelä- ja Keski-Suomessa ja toimintaan kuuluu uuden rakentaminen sekä vanhan korjaaminen asiakkaiden tarpeen mukaisesti. Töitä tehdään tuntitöinä ja kokonaisurakkana. Kyseessä on yhden henkilön omistama osakeyhtiö. Työntekijämäärät vaihtelevat yhdestä kuuteen, tilanteen mukaan.

Yritys tarjoaa palveluitaan sekä pääurakoitsijana että aliurakoitsijana. Asiakkaina ovat yksityishenkilöt, asunto-osakeyhtiöt ja suuremmat rakennusurakoita tarjoavat yritykset, jotka ostavat tutkittavalta yritykseltä aliurakointipalveluja.

Rakennusliike aloitti toimintansa vuonna 2004 pienenä yrityksenä, jossa työskenteli yrittäjän lisäksi yksi työntekijä. Pikkuhiljaa toiminta lisääntyi ja tulos parani. Toiminta jatkoi kasvua vuoteen 2009 asti. Vuonna 2012 yrityksen toimitusjohtaja päätti investoida ja hankkia hallikiinteistön. Kiinteistön hankinta rahoitettiin pankkilainalla. Suunnitelmissa oli laajentaa toiminta puuteollisuuteen, mutta suunnitelmat eivät toteutuneet resursien vähäisyyden vuoksi ja siitä lähti liikkeelle alamäki. Suurin osa yrityksen tuloksesta meni lainojen lyhennyksiin ja korkoihin. Tilanne paheni sen verran, että lyhennyssuunnitelmaa jouduttiin muuttamaan muutamaksi vuodeksi maksamalla ainoastaan vieraan pääoman korkokuluja.

Yrityksen perustoiminta jatkui, mutta liikevaihto pieneni. Korkokulut, palikat, lakisäätteiset maksut ja vakuutukset yritys pystyi kuitenkin hoitamaan. Monena peräkkäisenä vuotena rakennusliikkeen toiminta ei ollut kannattavaa.

## 2 YRITYKSEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA LIKETOIMINNAN OSA-ALUEET

Tutkimuksen kohteena olevan Rakennusliikkeen yritystoiminnan ideana on tarjota asiakkaille heidän tarpeitaan vastaavia palveluita, turvata yrittäjän oma toimeentulo sekä taata yritystoiminnan jatkuminen kannattavana toimintana. Yritykset kohtaavat yhä kovempia haasteita. Viime vuosina yrityksissä ovat tehokkuuden ja taloudellisuuden vaatimukset lisääntyneet.

Yrityksen perusidea on myydä palvelua. Yrityksen tarkoituksena on tavallisesti tuottaa voittoa omistajilleen. Tätä varten yrityksen on tuotettava jotakin yhteiskunnallisesti hyödyllistä eli tavallisimmin hyödykkeitä, joille on kysyntää, jotta voittoa voisi muodostua.

Yritys koostuu monesta eri toiminnosta, jotka täydentävät ja tukevat toisiaan. Yrityksen menestymisen edellytyksenä on yrittäjän osaaminen ja valmius ymmärtää liiketoimintaa ja hallita yrityksen toimintaa kokonaisuutena, sen osatekijöiden välisiä suhteita ja suhdetta ympäristöön.

Tutkimustyössä lähdetään liikkeelle liiketoimintaympäristön kuvaamisesta. Liiketoiminnan eri osa-alueita kuvaamalla määritellään kehittämiskohteet, joita tutkitaan taloudellisesta näkökulmasta. Apuna kehittämiskohteen määrittelyä varten käytetään Business Model Canvas -liiketoimintamallia. Rakennusliikkeen taloudellisen tilanteen selvittämiseksi lasketaan tilinpäätöksistä tunnusluvut ja yrityksen menojen tarkempaa tarkastelua varten analysoidaan menoja prosenttimuotoisen tuloslaskelman avulla.

### 2.1 Toimintaympäristö

Yrityksen toimintaympäristöllä on suuri merkitys yrityksen menestymisen kannalta. Toimintaympäristöä analysoitaessa voidaan erottaa toisistaan laaja makroympäristö ja yrityksen oma lähiympäristö. Makroympäristö tarkoittaa markkinoilla vallitsevia väestön rakenteeseen liittyviä eli demografisia, taloudellisia, teknisiä sekä poliittisia ja lainsäädännöllisiä piirteitä ja edellytyksiä. Yrityksen lähiympäristöön puolestaan kuuluvat kuluttajiin, yhteistyökumppaneihin ja kilpailijoihin liittyvät tekijät. (Viitala & Jylhä 2006, 54.)

Yritysten kannattavuus Suomessa on suorastaan romahtanut viime vuosina. Tämä koskee laajasti kaikkia toimialoja. (Teknologiateollisuus 2015.) Rakennuspalveluiden kysyntä on heikentynyt vuodesta 2008. Yleinen taloudellinen tilanne on huonontunut ja se on näkynyt myös tutkittavan yrityksen toiminnassa ja taloudessa. Viimeisen vuoden aikana yksityinen kulutus on kehittynyt ennustettua paremmin. Erityisesti kestokulutushyödykkeiden kulutus on kasvanut voimakkaasti. Kotitalouksien kulutus on lisääntynyt nopeammin kuin reaaliset käytettävissä olevat tulot, mikä on

painanut säästämisastetta entistä enemmän miinukselle. Vuosina 2016–2018 kulutus kasvaa lähes samaa vauhtia kuin käytettävissä olevat tulot. Kotitalouksien säästämisaste jää siten negatiiviseksi koko ennustejakson ajaksi. Tätä varsin poikkeuksellista kehitystä selittävät kotitalouksien voimakkaat kannustimet kuluttaa, kun korkojen odotetaan pysyvän poikkeuksellisen matalalla. (Euro & Talous, 2016.) Kulutuksen kasvu näkyy myös analysoitavan yrityksen liiketoiminnassa. Yrityksen liikevaihto on vuonna 2016 kasvanut jopa kaksikymmentä prosenttia edellisestä vuodesta.

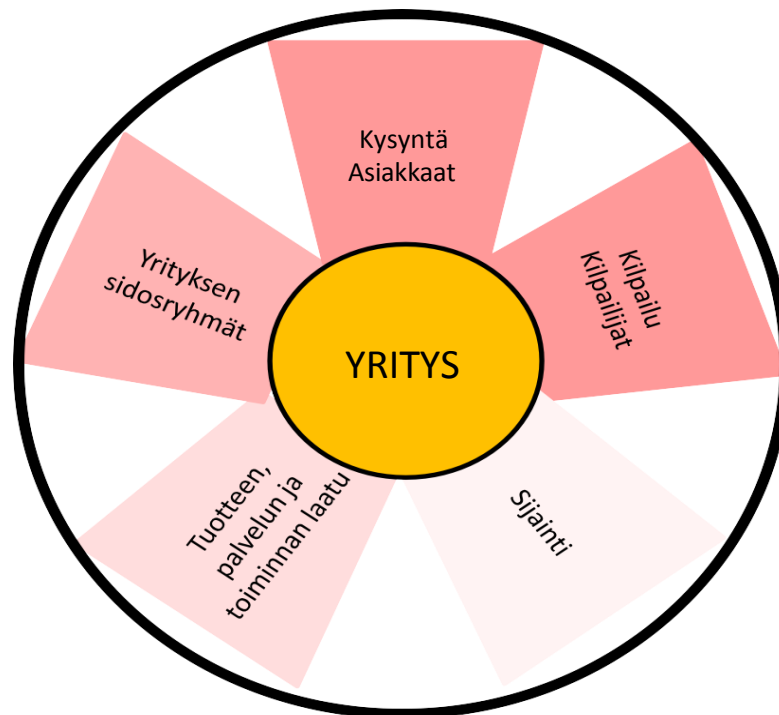
Ympäristö säätelee yrittäjän toimintamahdollisuuksia muun muassa yrittämisen vapauden, sopimusvapauden, talouspolitiikan ja verotuksen kautta. (Viitala & Jylhä 2006, 54.)

Rakennusalalla toimintaa säätelee vahvasti 22.12.2006 voimaan tullut tilaajavastuulaki. Tilaajavastuulaki velvoittaa työn tilaajan selvittämään, että hänen sopimuskumppaninsa täyttävät sopimuspuolina ja työnantajina lakisääteiset velvoitteensa. Lailla pyritään harmaan talouden torjuntaan ja sen tarkoituksena on edistää yritysten välistä tasavertaista kilpailua sekä työehtojen noudattamista. Etelä-Suomen aluehallintovirasto valvoo lain noudattamista Suomessa. (Tilaajavastuulaki 2006.)

Yrityksen toimintaympäristön tärkeitä tekijöitä ovat kilpailu markkinoilla sekä kilpailijat. Yrityksen täytyy tietää, mitkä ovat sen varsinaisia kilpailijoita ja miten ne toimivat markkinoilla. Yritys pyrkii ennakoimaan ja seuraamaan kilpailijoidensa toimintaa markkinoilla esimerkiksi seuraamalla kilpailijoiden toimintaa lehdistä, kyselemällä asiakkailta kilpailijoihin liittyviä asioita ja tekemällä erilaisia kilpailija- ja markkinatutkimuksia. (Ali-koski, Hakonen & Viitasalo 2016, 33.)

Kilpailijoiden lisäksi markkinoilla toimii harmaata taloutta viljeleviä yrityksiä, joiden vaikutus kiristää oikein toimivien yritysten kilpailutilannetta. Harmaata taloutta esiintyy tyypillisesti työvoimavaltaisilla toimialoilla, kuten rakennusalalla, majoitus- ja ravitsemusalalla ja kuljetusalalla. Tyypillisiä ilmenemismuotoja ovat pimeiden palkkojen maksaminen, kuittikauppa, pimeät yrittäjätulot ja lyhyen elinkaaren yritysten käyttö verojen välttämiseksi. (Verohallinto 2011). Verohallinnon Harmaan talouden selvityksikössä on vuosina 2008–2012 toteutettu rakennusalan valvontahanke, Raksa-hanke. Hankkeen tarkoituksena oli tutkia verotarkastuksen perusteella tehtyjä rikosilmoituksia ja niiden johdosta annettuja tuomioita ja tuomittuja henkilöitä. Selvityksessä käytettiin Verohallinnon käytettävissä olevia tilastotietoja. Yritystoiminnan alkamisajankohtaa tarkasteltaessa havaittiin, että rakennusalalla uusien, lyhyen elinkaaren yritysten käyttö on selvästi yleisempää kuin kaikilla aloilla keskimäärin. Raksa-hankkeen tarkastamista yrityksistä, joiden toiminnasta tehtiin rikosilmoitus, noin 46 prosenttia oli perustettu vuosien 2004–2007 välillä. Verohallinnon tietojen mukaan 321 yrityksestä noin 90 prosenttia (288) oli lakanut toimimasta ajalla 2008–2013. (Rakennusalan tekotapaselvitys 2014.)

Yrityksen oman lähiympäristön tarkastelu antaa pohjan kehittymiselle ja yrityksen toiminnalle. Toimintaympäristön muutokset voivat olla hyvin nopeita, mutta niitä on mahdollista ennakoida paneutumalla tekemiseen huolellisesti ja keskittymällä kriittisesti oleellisiin asioihin. Yritys sijaitsee aina toimintaympäristössä, jossa myös sen kysyntä ja kilpailu ovat. Yritys on samalla yleensä sidoksissa siihen tekniikkaan, jota sen ympäristössä on saatavilla, ja sen on noudatettava niitä kestävän kehityksen ja laatuvaatimusten piirteitä, jotka ovat sen toimintaympäristölle tyypillisiä. (Alikoski ym. 2016, 30.)



Kuva 1. Yrityksen toimintaympäristö

Yrityksen on koko ajan seurattava, mitä toimintaympäristössä tapahtuu, miten tuotteet muuttuvat ja mihin suuntaan kehitys kulkee. (Alikoski ym. 2016, 30.)

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan yrityksen lähiympäristöä Business Model Canvas -työkalun avulla (Hanka & Tuomela 2015, 11).

## 2.2 Yrityksen nykytilanne Business Model Canvas -työkalun avulla

Yritysanalyysi on kokonaisvaltainen analyysi, jossa tarkastellaan yrityksen liiketoiminnan eri osa-alueita. Yritysten käytännön toimenpiteitä yritysvastuun eri osa-alueiden osalta määrittävät muun muassa toimiala, koko, markkina-alue, liiketoiminnan tavoitteet sekä yrityksen keskeisten sidosryhmien odotukset. Kunkin yrityksen tulee määrittää niin oman liiketoiminnan, kestävän kehityksen, kuin sidosryhmienkin kannalta olennaiset

kysymykset ja keskittyä kehittämään toimintaansa näillä osa-alueilla. (Fibs 2015.)

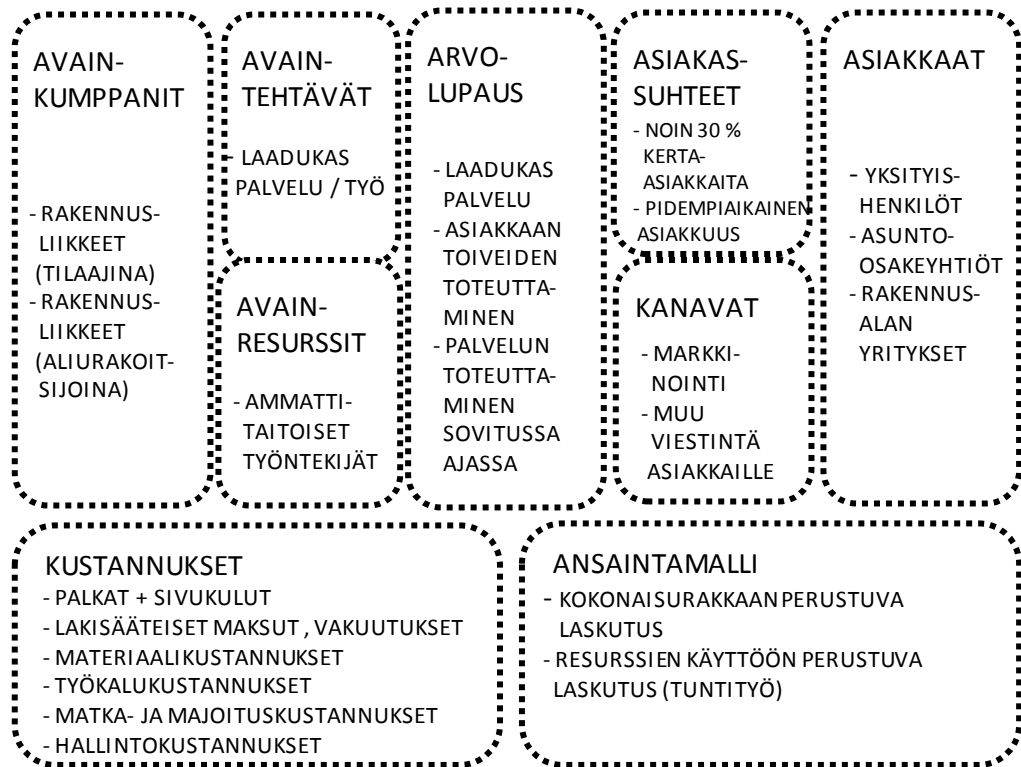
Business Model Canvas, BMC, on Alex Osterwalderin ja Yves Pigneurin Business Model Generation -kirjan tunnetuksi tekemä pohja. Tämä pohja ohjaa käyttäjiä ideoimaan ja tarkentamaan liiketoimintamallia tehokkaasti eri näkökulmista. Lopputuloksena muodostuu tyylikäs ja tiivis yhteenvedo liiketoiminnan tärkeimmistä linjoista. (SC5, 2016.)

Business Model Canvas on yleisesti käytetty työkalu liiketoimintamallin visualisointiin ja kehittämiseen. Business Model Canvas koostuu yhdeksästä elementistä, jotka kattavat neljä liiketoiminnan keskeistä osa-alueita: asiakkaat, tarjoaman, infrastruktuurin ja taloudellisen toteuttamiskelpoisuuden. (Kalmari 2016.)

Liiketoiminnan eri osa-alueet:

1. asiakkaat
2. arvolupaus
3. asiakassuhteet
4. kanavat
5. ansaintamalli
6. avainresurssit
7. avaintehtävät
8. avainkumppanit
9. kustannukset.

Rakennusliikkeen yritystoiminnan idea on työllistää yrittäjä ja tuottaa voittoa. Peruskysymyksinä ovat: mistä raha tulee ja mihin raha menee. Jotta yritys tuottaisi voittoa, pitää tuottoa tulla enemmän, kuin toimintaan käytettävät kustannukset ovat.



Kuva 2. Rakennusliikkeen liiketoiminnan osa-alueet Business Model Canvas -työkalulla

### 2.2.1 Arvolupaus, asiakkaat ja asiakassuhteet

Kun yritys myy asiakkaalle tuotteita tai palveluita on se lupaus jostain. Yritys lupaa, että asiakas saa maksua vastaan jotain hyödyllistä. Tätä kutsutaan arvolupaukseksi. (Tiensuu 2016)

Asiakas on yksilö, yritys tai organisaatio, jolta saadaan tulovirtaa. Asiakassuhde on asiakkaan ja myyjän välinen suhde. Asiakkuudeksi taas määritellään asiakas, asiakassuhde ja kaikki vaihdanta, joka tapahtuu asiakkaan ja myyjän välillä. Vaihdanta käsittää tuotteita, palveluita, ratkaisuja ja osaamista. (Viitala & Jylhä 2006, 82.)

Asiakaslupaus kuvaa arvoa ja keskeisiä toimintaperiaatteita, jotka asiakas saa yhteistyöstä. Asiakaslupauksella ohjataan asiakkaan odotuksia ja oman organisaation toimintaa. (Saarelainen 2013, 41.) Asiakaslupauksen ohella löytyy muitakin lupauksia. Kysymys on eri näkökulmista ja käyttötarkoituksista. Muita lupauksia ovat palvelulupaus, arvolupaus ja brändilupaus. Palvelulupaus on käytössä nimensä mukaisesti palvelualoilla. Se ilmaisee asiakkaille palvelun keskeiset toimintaperiaatteet. Arvolupaus ilmaisee asiakkaan yhteistyöstä kokonaisuutena saamaa arvoa. Yleensä kyseessä on kokonaisratkaisu, jossa on tuotteen lisäksi muita lisäarvoa tuottavia palveluita tai toimintamalleja. Brändilupaus viestii niitä mieliku-

via ja odotuksia, joita yritykseen, tuotteisiin tai palveluihin halutaan liittää.

Asiakasajattelussa yritys pyrkii tunnistamaan asiakkaiden tarpeet ja niiden kehittymisen mahdollisimman hyvin. Palvelualan yrityksessä asiakas-kohtaaminen on tärkeää, koska elämyksen merkitys on suuri ja tunne ratkaisee ostopäätöksen teossa. Miten aiotaan hoitaa asiakaspalvelu, joko kasvokkain, verkossa tai jollain muulla tavalla? Tärkeää on tiedostaa miten asiakas-kohtaaminen pitäisi hoitaa, jotta pystytään pitämään asiakkaat yritykselle uskollisina.

Rakennusliikkeen asiakkaat ovat yksityishenkilöitä, asunto-osakeyhtiötä sekä toisia rakennusalan yrityksiä. Pienelle yritykselle kaikki asiakkaat ovat yhtä tärkeitä. Asiakkaista noin 30 % on kerta-asiakkaita, loput taas asiakkaita joiden kanssa kehittyy asiakassuhde ja pidempiaikainen asiakkuus. Yksityishenkilöt ovat useimmiten kerta-asiakkaita. Yksityishenkilöillä on joku rakennus- tai remontointiprojekti, josta tehdään sopimus, työt valmistuvat ja asiakkuus päättyy siihen. Yritysten ja asunto-osakeyhtiöiden kanssa Rakennusliikkeellä on pidempiaikaisia asiakkuussuhteita. Yritys tekee aliurakointia monelle isommalle rakennusalan yritykselle ja tilaajan ollessa tyytyväinen työn tulokseen, kehittyy pitkäaikainen asiakkuussuhde.

Tutkittava yritys tarjoaa asiakkaille rakennusalan palveluita. Rakennusliikkeen arvolupaus on kaikille asiakkaille sama – laadukas lopputulos. Rakennusliikkeen palveluiden laatuvaatimukset määräävät rakennusalan yleiset laatuvaatimukset ja työselostukset, jossa on alan yhdessä sopima hyvän rakennus- ja kiinteistönpitotavan kirjallinen kuvaus. Se määrittää työn lopputuloksen teknisen laadun. Yrittäjän pitää osata suositella asiakkaalle laadukkaita tuotteita.

Kokemuksen perusteella Rakennusliikkeen yrittäjä kertoo, että asiakkaat ovat määrätietoisia ja ovat jo ennen tarjouspyynnön tekemistä ja rakennushankkeen alkua päättäneet mitä materiaaleja ja värejä haluavat käyttää. Yrittäjän tehtävä on suositella laadukkaita tuotteita, koska asiakas ei niitä välttämättä tunne.

### 2.2.2 Kanavat

Tämä liiketoiminnan osa-alue kuvailee, miten yritys viestii asiakkailleen tuotteistaan ja palveluistaan ja tavoittaa heidät. Kanavilla on monia toimintoja, kuten asiakastietoisuuden lisääminen yrityksen tuotteista ja palveluista, asiakkaan auttaminen arvolupauksen arvioinnissa, tuotteiden ja palveluiden saatavuuden mahdollistaminen asiakkaalle, arvolupauksen toimittaminen asiakkaalle sekä ostonjälkeisen asiakastuen tarjoaminen. (Kalmari 2016.)

Rakennusliike ei ole panostanut markkinointiin. Asiakkaat ovat itse löytäneet yrityksen. Tärkein mainoskanava on ollut puskaradio. Asiakkaat ovat suositelleet tutuille ja yritysasiakkaiden kanssa on tehty töitä samalla työmaalla ja myöhemmin he ovat olleet yhteyksissä ja tarjonneet töitä.

Tutkittavalla yrityksellä on nykyaikaiset toimivat internetsivut. Sivut on uusittu syksyllä 2016. Etusivulla on ”ota yhteyttä”-lomake, jonka täyttämällä ja lähettämällä yhteydenotto ohjautuu suoraan yrityksen sähköpostiin. Vaikka ominaisuus on ollut käytössä jo puoli vuotta, niin ainuttakaan yhteydenottopyyntöä ei ole nettisivujen kautta tullut.

Rakennusliikkeen yrittäjä seuraa aktiivisesti dooxe.fi sivustoja, johon yksityishenkilöt sekä yritykset jättävät tarjouspyyntöjä alkavista rakennushankkeista. Sopivan hankkeen löytyessä yrittäjä tekee ilmoittajalle kokonaisurakkatarjouksen. Dooxe-sivujen kautta löytyneiden rakennushankkeiden tarjoukset on työn tilaaja hyväksynyt noin parin kolmen urakan osalta vuodessa.

### 2.2.3 Ansaintamalli

Ansaintamalli ja liiketoimintamalli sekoittuvat useissa yhteyksissä termeinä keskenään. Ansaintamalli kuvaa periaatteet, joilla yritys hinnoittelee ja veloittaa tuotteensa ja palvelunsa. Vaihtoehtoisia ansaintamalleja on suuri määrä. (Saarelainen 2013, 80.)

Esimerkkejä ansaintamalleista ovat:

- tuotteiden myynnistä saatava kertakorvaus
- tuotteiden ja palveluiden käyttöön liittyvät käyttömaksut
- palvelusopimukseen sidotut palvelumaksut
- resurssien käyttöön liittyvät maksut
- kiinteän hinnan veloitukset
- maksuposteihin perustuva veloitus projektimuotoisessa toiminnassa.

Ansaintamallista voi parhaimmillaan tulla liiketoiminnan menestystekijä. Mallin avulla voi rakentaa sidoksia asiakkuuden lujittamiseksi. Asiakkaan kannalta katsottuna: asiakas haluaa ratkaista tarpeitaan ja ongelmiaan mahdollisimman vähällä vaivalla. (Saarelainen 2013, 81.)

Kannattavuuden avaintekijät voivat löytyä ostamisesta, tuotannosta tai myynnistä. Keskeistä on ymmärtää ne mekanismit, mistä taloudellinen tulos syntyy. (Saarelainen 2013, 82.)

Rakennusliikkeen palvelut ovat luonteeltaan niin erilaisia, että ei voida käyttää yhtä tiettyä ansaintamallia. Palvelut voivat olla pidempiaikaisia kokonaisurakoita esimerkiksi talopakettien pystytys, lyhyempiaikaisia saneerauskohteita kuten esimerkiksi saunaremontti ja resurssien käyttöön perustuva palvelu, esimerkiksi tuntityö.



Analysoitavan yrityksen palvelujen luonteesta johtuen hinnoittelussa käytetään kolmea eri ansaintamallia:

- resurssien käyttöön liittyvät maksut, eli tuntiperusteinen laskutus
- maksuposteihin perustuva veloitus, eli kokonaisurakkahinta. Rakennettavalle tai saneerattavalle kohteelle lasketaan urakkahinta ja asiakkaan kanssa sovitaan urakan maksupostit. Maksupostit voivat olla esimerkiksi urakan eri vaiheiden valmistumisen jälkeen.
- kertalaskutus urakan valmistuttua (käytetään lyhyempiaikaisissa urakoissa).

Tutkittavassa yrityksessä kokonaisurakkana tarjottavat palvelut hinnoitellaan katetuottolaskelman mukaan. Lopullinen urakkahinta määräytyy seuraavista osatekijöistä: urakan valmistumiseen arvioitu aika, tarvikkeet ja muut kulut, kuten majoitus- ja matkakulut. Summaan lisätään kate-tuottotavoite. Palveluita tarjotaan myös tuntihinnalla.

Rakennusliikkeessä annetaan asiakkaalle mahdollisuus valita haluaako palvelun tuntihinnalla vai kokonaisurakkana. Yksityiset asiakkaat haluavat useammin palveluita kokonaisurakkana ja yritysasiakkaat käyttävät tuntiperusteista laskutusta.

#### 2.2.4 Avaintehtävät

Arvolupaus on hyöty jonka asiakas saa yhteistyöstä, sen lunastamiseen tarvitaan erilaisia tuotteita tai palveluita. Tuote on yrityksen näkökulmasta, mitä yritys myy ja asiakkaan näkökulmasta, mitä asiakas ostaa. Tuotteilla tarkoitetaan fyysisiä tavaroita ja erilaisia palveluita. (Alikoski ym. 2016, 64.) Tuotetta ja palvelua on perinteisesti totuttu tarkastelemaan kolmitasoisena kokonaisuutena: ydintuote tai -palvelu, täydentävät osat tai palvelut sekä liitännäistuotteet tai -palvelut. Lisäelementit ovat houkuttelevuustekijöitä, kuten tuotteen kokonaisuudesta syntyvä mielikuva. (Viitala & Jylhä 2006, 118.)

Avaintehtävät ovat yrityksen ydintoimintoja - tuotteet tai palvelut. Rakennusliikkeen ydinpalvelu on työ, siis itse rakentaminen tai remontointi. Täydentävänä osana yritys tarjoaa myös purkutöitä sekä siitä syntyvien jätteiden poisvientä kaatopaikalle ja lisäksi rakennusmateriaalien hankintaa. Materiaalit joko sisältyvät urakkaan tai tilaaja hankkii materiaalit itse. Jos tilaaja hankkii tavarat, niin yritys tarjoaa tavarantoimituksen työmaalle. Luonnollisesti urakkaan kuuluvana lisäpalveluna tarjotaan myös loppusiivousta.

Tutkittavan yrityksen avaintehtävät ovat erilaiset rakennusalan työt: uuden rakentaminen tai vanhan korjaaminen asiakkaiden tarpeiden mukaan. Yritys käyttää myös alihankkijoita. Sähkö- ja putkityöt sekä laatoitustyöt hankitaan alihankintatöinä. Yrityksen avaintehtävä on tuottaa laadukasta ja kokonaisvaltaista palvelua asiakkaalle.

### 2.2.5 Avainresurssit

Avainresurssit ovat resursseja, ilman niitä yritys ei pysty toimittamaan arvolupausta. Tärkein resurssi on henkilöstö. Yrityksen menestys perustuu henkilöstön osaamiseen. Palkitseminen on hyvä keino motivoida henkilöstöä ja lisätä heidän sitoutumistaan yritykseen. Lisäksi sillä voidaan vähentää henkilöstön vaihtuvuutta. (Alikoski ym. 2016, 111.)

Palkitsemisen lisäksi työntekijöiden vaihtuvuuden minimoimiseksi on tärkeää kiinnittää huomiota työhyvinvointiin sekä työturvallisuuteen. Työhyvinvointiin kuuluu avoin, arvostava ja luottamuksellinen työilmapiiri, missä työntekijät voivat osallistua oman työnsä suunnitteluun ja missä heitä arvostetaan. (Alikoski ym.2016, 112.)

Työturvallisuuden tavoitteena on suojella työntekijän turvallisuutta ja työkykyä sekä ehkäistä terveydellisten haittojen syntymistä työssä. Työntantajalla on työturvallisuuslain perusteella huolehtimisvelvollisuus työntekijöistään ja turvallisesta työympäristöstään. (Alikoski ym. 2016, 113.)

Tärkeimpänä resurssina tutkittavana olevassa Rakennusliikkeessä ovat luotettavat ja ammattitaitoiset työntekijät. Yrityksen palkkalistoilla on vakituisesti neljä työntekijää ja tarvittaessa palkataan lisätyövoimaa. Tutkitavassa yrityksessä palkitsemisjärjestelmänä käytetään työsuorituksiin perustuvaa palkkaa, eli tuntipalkkaa. Palkka maksetaan Rakennusalan työehtosopimuksessa määriteltyjen palkkaryhmittelyn tuntipalkkojen mukaan. Työhyvinvointi ja työturvallisuus ovat tutkitavassa yrityksessä tärkeässä asemassa. Yrittäjälle on tärkeää, että henkilöstö viihtyy työssään. Mahdollisimman pienellä henkilöstövaihtuvuudella on etunsa: yrittäjä tietää kunkin työntekijän vahvat puolet sekä työntekijät tuntevat toisensa hyvin ja tietävät toistensa työskentelytavat. Rakennusliikkeessä laaditaan jokaisen työmaan alkaessa työmaan turvallisuussuunnitelma ja valvotaan, että työntekijät käyttävät turvavälineitä.

### 2.2.6 Avainkumppanit

Toisena tärkeänä resurssina on verkostoituminen. Tyypillinen yritysverkosto muodostuu tuotannollisessa toiminnassa siten, että yritys ryhtyy teettämään toisilla yrityksillä jotakin osaa palvelustaan tai palveluprosesistaan. Verkostossa kärkiyritykseksi, päämieheksi tai päähankkijaksi nimitetään sellaista yritystä, joka viime kädessä vastaa valmiin tuotteen tai palvelun ostavalle asiakkaalle tuotteen tai palvelun laadusta ja toimitusvarmuudesta. Kärkiyritys on verkostossa johtava toimija, joka kokoaa verkostoon sopivat kumppanit. (Viitala & Jylhä 2006, 183.)

Verkoston kumppaneihin kuuluu sekä johtavia toimijoita että alihankkijoita. Alihankkijat valmistavat tuotteita tai tuotteen osia tai hoitavat joitakin työstövaiheita tai toimintoja tuotantoprosessissa. Niiden avulla voidaan

melko tehokkaasti joustaa kysynnän vaihdellessa. (Viitala & Jylhä 2006, 183.)

Rakennusliikkeen verkostoihin kuuluu sekä pääurakoitsijoita että aliurakoitsijoita. Yritys tekee yhteistyötä muutaman luotettavan yrityksen kanssa. Rakennusalalla kysyntä vaihtelee vuodenajan mukaan, keväällä ja kesällä kysyntää on aina enemmän. Kysynnän lisääntyessä Rakennusliike käyttää aliurakoitsijoita, koska oma työvoima ei riitä tai sitten toimitusaika pitenee ja se taas ei palvele asiakasta optimaalisesti. Aliurakointina ostetaan urakkaan kuuluvia sähkö- ja putkitöitä, jotta asiakkaalle voidaan tarjota urakan kokonaispaketti. Esimerkiksi jos asiakas tilaa kylpyhuone-remontin, niin rakennustekniset työt tekee rakennusliike ja putki- sekä sähkötyöt niihin töihin erikoistunut yritys. Asiakkaalle myydään kokonaispalvelu – remontoitu kylpyhuone.

Analysoitava yritys tarjoaa yhteistyökumppaneille myös aliurakointipalveluita. Palveluita käyttävät pääurakoitsijat usein kuormitushuippujen taasaamisessa. Sellaisiin yhteistyösuhteisiin voi helposti tulla riippuvuus; ali-hankkijan liikevaihto on riippuvainen päämiehen tilauksista. Yrityksen on pidettävä huolta, ettei näin tapahdu, koska jos tilaaja ei enää tarvitsekaan yrityksen palveluita, niin aliurakoitsija menettää tulolähteen. Sen takia on erityisen tärkeä hankkia suorita urakoita, jossa yritys toimii pääurakoitsijana.

Verkostoitumisen hyötyjä ovat muun muassa:

- Kunkin verkoston jäsen voi keskittyä juuri siihen, minkä parhaiten osaa ja kehittää tätä osaamisaluetta kaikilla voimavaroillaan.
- Kapasiteetti joustaa ilman, että joudutaan sitoutumaan pysyvästi.
- Mukana olevat yritykset jakavat riskiä, joskin myös voittoja.

Jäsenet ovat omistustensa ja pääomiensa suhteen erillisiä ja toisistaan riippumattomia. (Viitala & Jylhä 2006, 184.)

### 2.2.7 Kustannukset

Kustannuksia syntyy monesti sieltä mistä ei odottaisi. Kirjanpidon ja taaseen rivien ymmärtäminen pelastaa myös tulevaisuudessa monen johtajan uran. Tarpeettomien kustannusten löytäminen palkitsee. Epänormaalien poikkeamien havaitseminen ajoissa jatkaa johtajan elinkaarta. (Saarelainen 2013, 82.)

Kirjanpidossa puhutaan menoista ja kuluista. Kustannuslaskennassa puolestaan käytetään käsitettä kustannus. Yrityksen kokonaiskustannusten ja suoritteiden määrän välisiä riippuvuussuhteita selvitetessä joudutaan ottamaan huomioon myös sellaiset tuotannontekijät, joiden aiheuttamat kustannukset eivät johdu suoraan prosessista ulos tulevien suoritteiden määrästä. Osa yrityksen kustannuksista määräytyy lähinnä ajan perusteella. Tällaisia ovat esimerkiksi toimihenkilöiden kuukausipalkat, vuokra-kustannukset ja toimintaan sitoutuneen pääoman kustannukset kuten

korot. Kustannusten riippuvuutta suoritemäärästä on pidetty keskeisenä. Tällä perusteella kustannukset jaetaan muuttuviin ja kiinteisiin. Muuttuvien kustannusten summa muuttuu suoritemäärän mukaan, kun taas kiinteiden kustannusten summa pysyy vakiona suoritemäärästä riippumattomana. (Nelimo & Uusi-Rauva 2012, 52.)

Tavanomaisimman luokituksen mukaan yrityksen kustannukset jaetaan muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin.

Rakennusalalla luonnolliset ja tärkeämmät kustannukset ovat:

- työvoimakustannukset
- lakisääteiset vakuutukset
- työkalukustannukset
- materiaalikustannukset
- matka- ja majoituskustannukset
- hallintokustannukset.

Rakennusliikkeen kiinteitä kustannuksia ovat hallintokustannukset, yrittäjän lakisääteiset vakuutukset sekä kiinteistön kustannukset, joita ovat sähkö- ja vesimaksut sekä kiinteistövero. Koska yrityksellä on investointilainaa, niin lainan lyhennykset ja korkokulut ovat kuukausittain erääntyviä kiinteitä kuluja. Suurin osa Rakennusliikkeen kustannuksista on muuttuvia kustannuksia, eli suoritemäärään perustuvia kustannuksia. Sellaisia kustannuksia ovat työvoimakustannukset, työkalukustannukset, materiaalikustannukset sekä matka- ja majoituskustannukset.

Haastatteleamalla yrittäjää selvisi, että Rakennusliikkeessä yrittäjä tekee tarjoukset käyttäen apuna kohdassa 2.2.3 kuvattua katetuottolaskelmaan perustuvaa ansaintamallia. Yrityksessä ei tehdä toiminnan tulevaisuuden suunnitelmia eikä budjetointia. Tutkittavassa yrityksessä ei ole aikaisemmin tehty tilinpäätösanalyysiä eikä kustannusten analysointia.

### 3 TILINPÄÄTÖKSEN ANALYSOINTI

Tässä luvussa pyritään selvittämään tilinpäätösanalyysin ja tunnuslukujen avulla yrityksen nykytilanne. Jotta liiketoiminnan eri osa-alueiden kustannuksia voitaisiin analysoida tarkemmin, verrataan tuloslaskelman menoi-ä prosenttimuotoisen tuloslaskelman avulla.

Tilinpäätöksen tarkoituksena on kuvata yrityksen yhden tilikauden, yleensä 12 kuukauden pituisen ajanjakson liiketoiminnan tulosta ja yrityksen taloudellista asemaa tilikauden päättyessä. Tilinpäätös on yrityksen keskeisin viesti ulkomaailmalle. Sen sisältöä säätelevät useat eri lait. Tilinpäätösanalyysissä tutkitaan yrityksen kannattavuutta ja taloudellista tilaa käyttämällä hyväksi yrityksen tilinpäätöstietoja. Tilinpäätöksestä voidaan laskea useita tunnuslukuja, joiden avulla yrityksiä voidaan vertailla keskenään. Tilinpäätöksen tulkintaa voidaan pitää urkintajärjestelmänä, jonka avulla ulkopuoliset kilpailijoista velkoihin ja tuomioistuimesta suureen yleisöön voivat saada selville yrityksen talouteen ja toimintaan liittyviä seikkoja. Osa johtopäätöksistä saadaan selville suoraan tilinpäätöksiä lukemalla ja siinä esitetyt tiedot yhdistelemällä. Osaan tarvitaan avuksi tunnuslukuja. (Leppiniemi & Leppiniemi 1997, 13.)

Tunnusluku sisältää olennaista, yhdistettyä ja tiivistettyä tietoa helppolukuisessa muodossa. Tunnusluvut voivat olla joko rahamääräisiä (esim. liikevaihto, myyntikate, käyttökate) tai suhdelukuja (esim. kateprosentit, tase-erien väliset suhteet). (Leppiniemi & Leppiniemi 1997, 14.)

Pelkkiä tunnuslukuja vertaamalla saadaan vain suuntaa antavia tuloksia, ja tunnuslukuihin perustuvat vertailut ovat valideja vain saman toimialan ja kokoluokan yritysten kesken. Kun tehdään toimialan sisäisiä vertailuja, oletetaan yleensä, että yritys yleisestikin menestyy, jos se tunnusluvuilla mitattuna sijoittuu toimialansa kärkijoukkoon. Näin saatetaan päätellä siitä huolimatta, että yrityksen tunnusluvut kaikkien yritysten keskimääräisiin tunnuslukuihin verrattuna, eivät olisikaan kovin hyviä. Vastaavasti tulkitaan, että yritys menestyy huonosti, jos se sijoittuu oman toimialansa paremmuusjärjestyksessä olevissa tunnusluvuissa häntäpäähän siitä riippumatta, että tunnusluvun arvo saattaisi olla kilpailukykyinen kaikkien yritysten keskimääräisiin tunnuslukuihin verrattuna. (Leppiniemi & Leppiniemi 1997, 58.)

Rakennusliikkeen tilinpäätöksen analyysissä perusaineistona käytetään yrityksen tilinpäätöksiä, eli tuloslaskelmaa, tasetta ja näiden liitetietoja.

#### 3.1 Tuloslaskelma

Tuloslaskelma kuvaa vähennyslaskun muodossa yrityksen tilikauden tuloksen muodostumista. Tuloslaskelma laaditaan pääsääntöisesti suoriteperustetta noudattaen. Kirjanpitovelvollisella on mahdollisuus valita kulu-

laji- ja toimintakohtaisen tuloslaskelmakaavan välillä. (Yritystutkimus Oy 2011, 11.)

Virallisen tilinpäätöksen tuloslaskelma oikaistaan tilinpäätösanalyysiä varten (Yritystutkimus 2011, 11). Tuloslaskelman oikaisujen tavoitteena on antaa yrityksen liiketoiminnan volyymin ja kannattavuudesta mahdollisimman oikea ja vertailukelpoinen kuva (Yritystutkimus 2011, 17).

Eri vuosien välistä vertailukelpoisuutta heikentävät olennaiset tai kertaluontoiset liiketoiminnan muut tuotot, jotka siirretään satunnaisiin tuottoihin ja niiden hankkimisesta johtuneet mahdolliset kulut vastaavasti satunnaisiin kuluihin. (Yritystutkimus 2011, 18.)

Analysoitavan yrityksen tilikausi on 1.1.–31.12. Yrityksen tuloslaskelman laadinnassa käytetään kululajikohtaista tuloslaskelmakaavaa. Rakennusliikkeen tuloslaskelma vuodelta 2015 sisältää halliosan myyntituottoja sekä sen myynnistä johtuvia ylimääräisiä poistoja. Tilinpäätösanalyysiä varten kyseiset kertaluontoiset tuotot ja ylimääräiset poistot on oikaistu pois.

### 3.2 Tase

Tase kuvaa yrityksen taloudellista asemaa tilinpäätöshetkellä. Taseen vastaavaa puoli kuvaa yrityksen liiketoimintaan sitoutuneita pääomia. Taseen vastattavaa kuvaa miten yhtiön liiketoimintaan sitoutuneet pääomat on rahoitettu. Ensin on esitetty oma pääoma ja sen jälkeen vieras pääoma. Tasekaava on sama kaikille kirjanpitovelvollisille. (Yritystutkimus 2011, 27.)

Tilinpäätösanalyysiä varten tehdään taseen oikaisut. Taseen oikaisujen tavoitteena tilinpäätösanalyysissä on saada oikea ja vertailukelpoinen kuva yrityksen taloudellisesta asemasta tilinpäätöshetkellä. (Yritystutkimus 2011, 31.)

Tunnuslukuja laskettaessa on hyvä ottaa pääomaeristä, taseen loppusummista, keskiarvo. Tase on yhden päivän tilanne. Tilikauden lopun tase ei kerro sitä pääoman määrää, jolla voitto on vuoden aikana hankittu. Kun otetaan keskiarvo kauden alun ja lopun luvuista, virhe pienenee. (Karikorpi 2012, 161.)

Tässä tutkimuksessa tunnusluvut on laskettu Rakennusliikkeen virallisesta taseesta, koska tutkittavan yrityksen tase ei sisällä oikaistavia eriä.

## 4 TUNNUSLUVUT

Tilinpäätösanalyysin lähtökohtana on laskea taseesta ja tuloslaskelmasta tunnuslukuja ja arvioida, miten yritys voi. Talouden kolme osa-aluetta, kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus, ovat kaikki riippuvaisia toisistaan, ja niiden on muodostettava tasapainoinen kokonaisuus.

### 4.1 Kannattavuus

Yritys saa tuloja myymistään tuotteista, ja niiden tuottamisesta koituu menoja. Kannattavuus on yleisesti tulojen ja menojen vertailua, mutta täsmällisiä johtopäätöksiä voidaan kannattavuudesta tehdä vain silloin kun tarkastelun kohteena olevat menot ovat tulojen hankinnasta aiheutuneita.

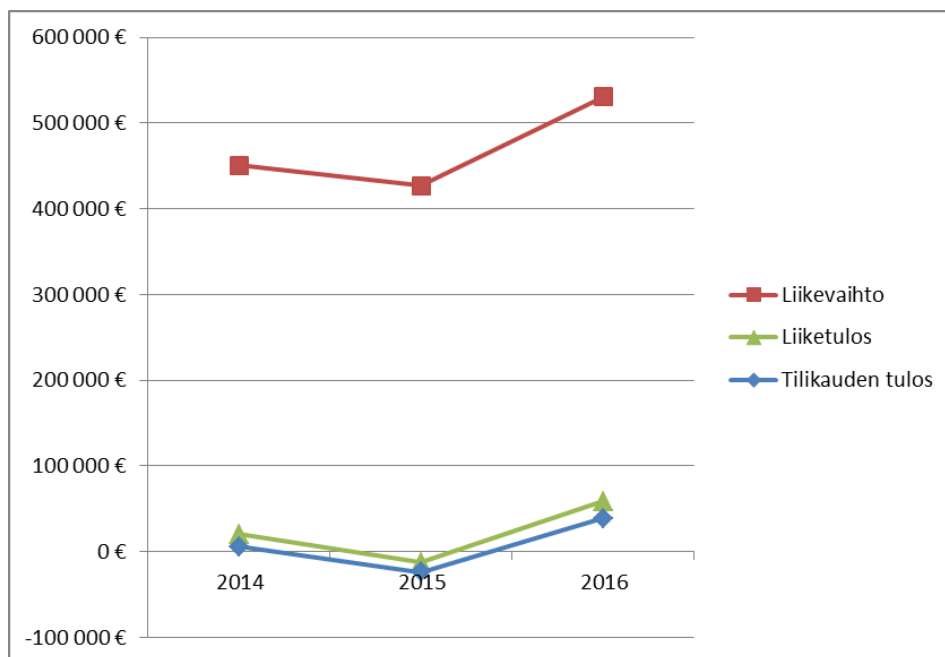
Kannattavuuden absoluuttinen mittari on yrityksen tulos, voitto tai tappio. Erikokoisten yritysten vertailemiseksi ja kannattavuuskehityksen seuraamiseksi eri kasvuvaiheissa käytetään kannattavuudesta usein suhteellisia mittoja. Kannattavuuden suhteelliset tilinpäätökseen perustuvat mittarit voidaan rakentaa kahdella vaihtoehtoisella tavalla. Eri yritysten vertailun kannalta vaatimattomampi, mutta usein tarkempaan tuloksiin johtava, lähestymistapa on yrityksen tuloksen suhteuttaminen liikevaihtoon. Vaateliaampi ja useampia käyttötarkoituksia palveleva, mutta epätarkempi toimintatapa on suhteuttaa yrityksen saavuttama tulos sen käytössä olleisiin resursseihin, kuten pääomaan. Edellistä lähestymistapaa toteutetaan tilinpäätöksestä laskettavan voittoprosentti-tunnuslukujen avulla, jälkimmäistä pääoman tuottoprosentti-tunnuslukujen avulla. (Leppiniemi & Leppiniemi 2000, 180.)

Voittoprosentti ilmaisee, kuinka monta tulossenttiä yritykselle jää yhdestä myyntieurosta. Voittoprosentti-tunnuslukuja ovat esimerkiksi myyntikateprosentti, käyttökateprosentti, liikevoittoprosentti ja tilikauden voittoprosentti. (Leppiniemi & Leppiniemi 2000, 180.) Kate- ja tuottoprosenttien avulla voidaan seurata yksittäisen yrityksen kannattavuutta ja kannattavuustekijöissä tapahtuneita muutoksia.

Rakennusliikkeen kannattavuutta tarkasteltaessa aloitettiin liikevaihdon kehityksestä ja sen suhteesta liiketulokseen sekä tilikauden voittoon.

Liikevaihto, liiketulos sekä tilikauden tulos saadaan suoraan tuloslaskelmasta. Liikevaihto tarkoittaa kirjanpidossa myyntitulojen summaa, josta on vähennetty annetut alennukset. Liikevaihto mittaa yrityksen liiketoiminnan laajuutta. Liiketulos on virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos, joka kertoo, kuinka paljon varsinaisen liiketoiminnan tuotoista on jäänyt jäljelle ennen rahoituseriä ja veroja. Tilikauden tulos on yrityksen tulos verojen jälkeen, ennen tilinpäätössiirtoja. Toisin sanoen yrityk-

sen liikevaihdosta vähennetään muuttuvat kulut, kiinteät kulut, poistot, arvonalennukset, korkokustannukset ja verot.



Kuva 3. Rakennusliikkeen liikevaihto, liiketulos ja tilikauden tulos vuosina 2014–2016

Tutkitavan yrityksen liikevaihto on noussut vuodesta 2014 noin 15,1 % vuoteen 2016 verrattuna, mutta jos verrataan vuosia 2014 ja 2015 keskenään, niin liikevaihto laski 5,3 %. Vuosi 2015 on selvästi ollut kolmesta vertailuvuodesta huonoin, koska sekä liiketulos, että tilikauden tulos olivat molemmat negatiivisia. Liiketulos on kahdessa vuodessa noussut kolmanneksen ja tilikauden tulos oli vuoden 2016 tilinpäätöksessä jopa kuu-sinkertainen verrattuna vuoden 2014 tulokseen. Jos verrataan voittoa liikevaihtoon, niin vuoden 2016 tilinpäätöksessä oli voitto 7,3 % liikevaihdosta, kun taas vuoden 2014 tilinpäätöksessä ainoastaan 1,4 % liikevaihdosta.

Heikentynyt kannattavuus on ensimmäinen merkki kriisin lähestymisestä. Toimintaa korjaamalla on usein mahdollista tehdä asialle jotain. Rakennusliikkeen yrittäjä on tietoinen kannattavuuden heikentymisestä ja siitä mistä se johtuu. Yritys on ottanut v. 2012 pankkilainan ja ostanut 530 m<sup>2</sup> tuotantohallin. Halliin oli suunniteltu tuotantoa, kuten aitaelementtien valmistamista yms. Suunniteltu toiminta ei käynnistynyt resurssien vähäisyyden vuoksi ja tuotannosta saatavat lisätulot jäivät saamatta. Joten yrityksen pankkilainan lyhennykset ja korot on maksettava yrityksen nykyisistä liiketoiminnan tuotoista. Hallista kolmasosa on myyty vuonna 2015 ja myynnistä saadulla tuotolla on lyhennetty velkaa. Jäljellä on vielä kaksi yhtä suurta halliosaa. Yrittäjän suunnitelmissa on myydä toinen osa ja maksaa pankkilaina pois. Jos suunnitelma toteutuisi, niin yritys pääsisi



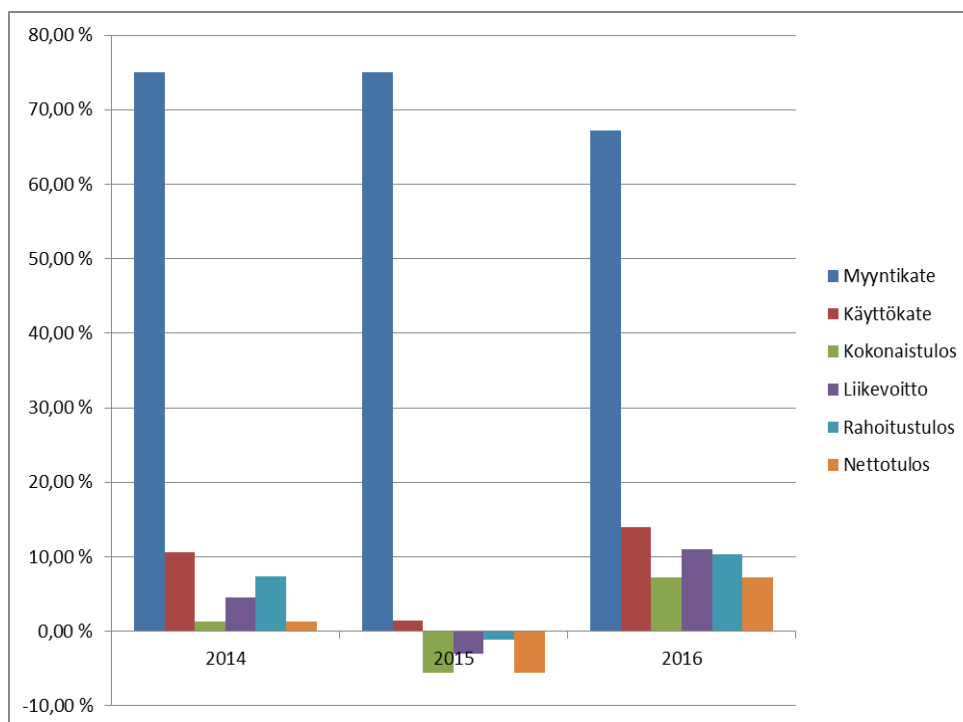
kokonaan veloistaan sekä lainaan liittyvistä korkokuluista. Haasteellista on löytää ostaja, koska nykyisessä taloustilanteessa yritykset eivät välttämättä halua sijoittaa varoja vaan tarvittaessa vuokraavat hallitilaa. Vaihtoehtona on löytää halliin luotettava vuokralainen. Saatavista vuokratuotoista yritys voisi lyhentää pankkilainaa ja osa vuokratuloista kattaisi myös korkokulujen osuuden.

#### 4.1.1 Liikevaihtoon suhteutetut katemittarit

Kannattavuutta voidaan mitata joko suoraan tuottojen ja kulujen erotuksen kautta tai suhteuttamalla liikevaihtoa ja muita tulokseen vaikuttavia tekijöitä. Liikevaihtoon suhteutettuja hyödyllisiä katemittareita ovat muun muassa myyntikate-, käyttökate-, liikevoitto- ja nettotulosprosentit. (Saharinen 2015)

Taulukko 1. Kannattavuusmittareiden laskentakaavat

<b>Myyntikate %</b>	$\text{Myyntikate} / \text{liikevaihto} * 100$
<b>Käyttökate%</b>	$\text{Käyttökate} / \text{liiketoiminnan tuotot yhteensä} * 100$
<b>Kokonaistulos %</b>	$100 * \text{kokonaistulos} / \text{liikevaihto}$
<b>Liikevoitto %</b>	$100 * \text{liiketulos} / \text{liikevaihto}$
<b>Rahoitustulos %</b>	$100 * \text{rahoitustulos} / \text{liikevaihto}$
<b>Nettotulos %</b>	$100 * \text{nettotulos} / \text{liikevaihto}$



Kuva 4. Rakennusliikkeen kate- ja tulosprosentit 2014—2016

Myyntikatteella ei ole yleistä arvosteluasteikkoa, vaan sen taso riippuu yrityksen kiinteiden kulujen, rahoituskulujen, investointien ja käyttöpääoman rahoitustarpeesta.

Analysoitavan yrityksen myyntikate on heikentynyt vertailuvuosien aikana noin 7,9 %. Myyntikatteen heikkeneminen kertoo siitä, että yrityksessä ovat materiaalikulut ja ulkopuolisten palvelujen, eli aliurakoitsijoiden käyttö lisääntyneet. Yrityksen toiminnassa tunnusluvulla ei ole merkitystä, koska samalla, kun ulkopuoliset palvelut lisääntyvät, henkilöstömenot joko pienenevät tai myyntitulot lisääntyvät, koska myynti on suoraan sidoksissa aliurakoitsijoiden palveluiden ostoon ja henkilöstömenoihin.

Myyntikate on nykyisin yleisesti käytetty tunnusluku vain tukku- ja vähittäiskaupassa. Tunnusluku on toimialakohtainen, joten lukua ei tule käyttää eri toimialoilla toimivien yritysten väliseen vertailuun.

Käyttökate kuvaa yrityksen varsinaista liiketoiminnan tulosta ennen poistoja, rahoituseriä ja veroja. Käyttökate kertoo, kuinka paljon yrityksen liikevaihdosta jää katetta, kun siitä vähennetään yrityksen toimintakulut. Rakennusliikkeen käyttökate on ollut heikentynyt v. 2015, ollessa ainoastaan 1,47 %, mutta vuosina 2014 ja 2016 tyydyttävällä tasolla, ollessa viime vuona lähes 14 %.

Kokonaistulos kuvaa nimensä mukaisesti yrityksen tilikauden kokonaistulosta. Tutkittavan yrityksen kokonaistulos on noussut 7,3 % vuonna 2016.

Kokonaistulosta on aina hyvä tarkastella nettotuloksen rinnalla, sillä satunnaisilla erillä saattaa olla hyvinkin merkittävä vaikutus yrityksen tunnuslukuihin. Nettotuloksen laskennassa otetaan mukaan myös satunnaiset erät. Rakennusliikkeellä ei ole ollut satunnaisia tuottoja eikä kuluja, joten yrityksen kokonaistulos ja nettotulos ovat samansuuruisia.

Liiketulos on virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos, joka kertoo, kuinka paljon varsinaisen liiketoiminnan tuotoista on jäänyt jäljelle ennen rahoituseriä ja veroja. Tunnusluku huomioi toimintakulujen lisäksi myös yrityksen käyttöomaisuuden kulumisen eli poistot. Rakennusliikkeen liike-tulos on kasvanut 2,8-kertaisesti vuodesta 2014. Jos verrataan keskenään kahta viimeistä vuotta, niin liiketuloksen kasvu on jopa 6,5-kertainen.

Rahoitustulos kertoo, kuinka paljon yrityksen varsinainen liiketoiminta tuottaa tulorahoitusta. Rahoitustulos kuvaa yrityksen kykyä suoriutua varsinaisen liiketoiminnan tuotoilla lainojen lyhennyksistä, käyttöpääoman lisäyksestä ja investointien omarahoituksesta. Rahoitustuloksella yrityksen tulisi pystyä kattamaan myös omistajien voitonjakotarpeet. Rakennusliikkeen rahoitustulos -tunnusluku oli vuoden 2016 tilinpäätöksessä 10,4 ja se kertoo, että yritys pystyy tulorahoituksella hoitamaan lainojen lyhennyksiä.

#### 4.1.2 Pääomaan suhteutetut tuottomittarit

Pääoman tuottoprosentti kuvaa sitä vuosikorkoa, jonka yritys ansaitsee sitomalleen pääomalle. Se saadaan jakamalla tulos käytössä olleella pääomalla. Koska tunnusluku kuvaa toiminnan avulla aikaansaatua vuosikorkoa, muutetaan yrityksen tulos vastaamaan 12 kuukautta, jos tilikausi poikkeaa 12 kuukaudesta. (Leppiniemi & Leppiniemi 2000, 184.)

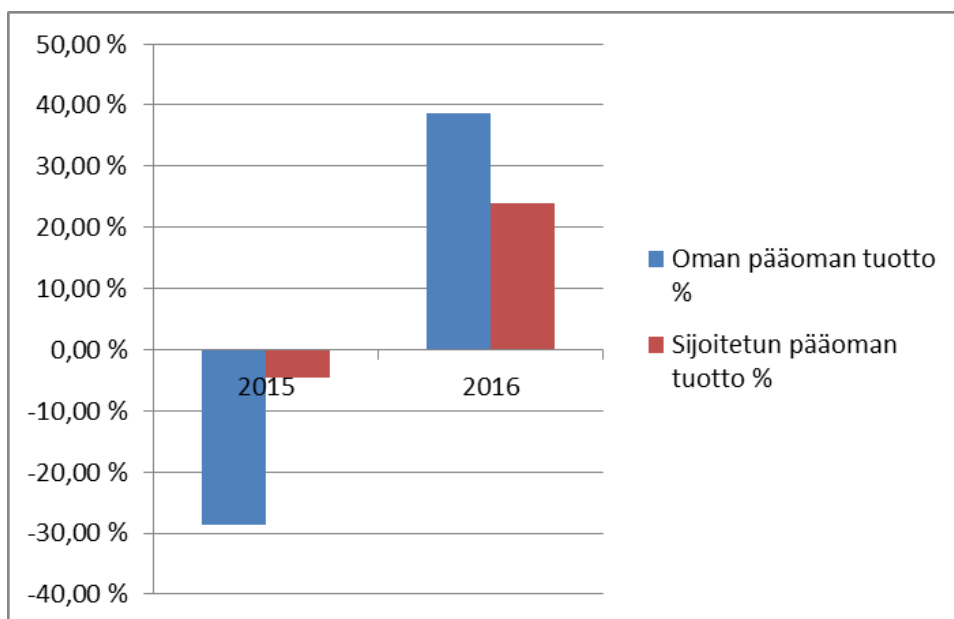
Pääoman tuottoprosentti kertoo yrityksen kyvystä huolehtia omistajien yritykseen sijoittamista pääomista. Luku kertoo, kuinka paljon omalle pääomalle on kertynyt tuottoa tilikauden aikana.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentti on yleisimmin käytetty pääoman tuottoa kuvaava tunnusluku. Tunnusluvussa pääoman tuottoa tarkastellaan sijoittajan näkökulmasta, niin oman kuin vieraankin pääoman sijoittajan. (Leppiniemi & Leppiniemi 2000, 190.)

Tunnuslukuja laskettaessa on hyvä ottaa pääomaeristä, taseen loppusummista, keskiarvo. Tase on yhden päivän tilanne. Tilikauden lopun tase ei kerro sitä pääoman määrää, jolla voitto on vuoden aikana hankittu. Kun otetaan keskiarvo kauden alun ja lopun luvuista, virhe pienenee. (Kari-rikorpi 2012, 161.)

Taulukko 2. Pääomaan suhteutettujen tuottomittareiden laskentakaavat

<b>Oman pääoman tuotto %</b>	Nettotulos (12 kk)/ oikaistu oma pääoma keskimäärin tilikaudella*100
<b>Sijoitetun pääoman tuotto %</b>	Nettotulos + rahoituskulut + verot (12 kk)/ sijoitettu oma pääoma keskimäärin tilikaudella*100



Kuva 5. Rakennusliikkeen oman pääoman tuotto prosentti ja sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Oman pääoman tuotto prosentti on hyvä sen ollessa 15–20 % ja sijoitetun pääoman tuotto prosentti on hyvä sen ollessa 10–15 %.

Rakennusliikkeen pääoman tuotto prosentit on laskettu kahdelta viimeiseltä vuodelta, koska vuoden 2013 tilinpäätöstietoja ei ollut käytettävissä ja tuotto prosentit lasketaan kauden alun ja lopun luvista. Vuonna 2015 Rakennusliikkeen pääomaan suhtautetut tuottomittareiden tunnusluvut ovat olleet negatiiviset, joten ne voidaan tulkita erittäin heikoiksi. Kun taas verrataan vuoden 2016 pääoman tuotto prosentteja, ovat molemmat tunnusluvut olleet erinomaisia. Oman pääoman tuotto prosenttin pitäisi olla yli 20 % ja yrityksen oman pääoman tuotto prosenttin tunnusluku on ollut 38,7 %. Sijoitetun pääoman tuotto on erinomainen, kun se on yli 15 % ja Rakennusliikkeen vastaava tunnusluku oli 23,8 %.

Tutkitavan yrityksen pääoman tuotto prosentit ovat erinomaisia, koska yrityksellä on vuosien aikana kertynyt omaa pääomaa edellisten vuosien voittotilille ja oman pääoman osuus taseen loppusummasta on noin 35 %. Oman pääoman osuus oli v. 2014 noin viidenneksen taseen loppusum-

masta. Oman pääoman kasvu johtuu siitä, että vuonna 2015 on myyty osa tuotantohallista ja tuotoilla on lyhennetty vierasta pääomaa.

#### 4.2 Vakavaraisuus

Vakavaraisuus tarkoittaa sitä, onko yritystä rahoitettu omalla vai vieraalla pääomalla. Mitä enemmän on omaa pääomaa, sitä vakavaraisempana yritystä voidaan pitää. Vakavaraisuus tuo joustavuutta kassavirtaan ja vähentää sitä kautta liiketoimintaan liittyvää riskiä. (Karikorpi 2012, 111–112.)

Yrityksen toiminnan kannalta vakavaraisuus on keskeinen tekijä. Siinä on kyse yrityksen mahdollisuuksista selviytyä taloudellisista velvoitteista pitkällä aikavälillä. Pelkistetysti lain mukaan yrityksen pitää tuottaa voittoa, koska voittoa tuottamaton yritys pitää lopettaa.

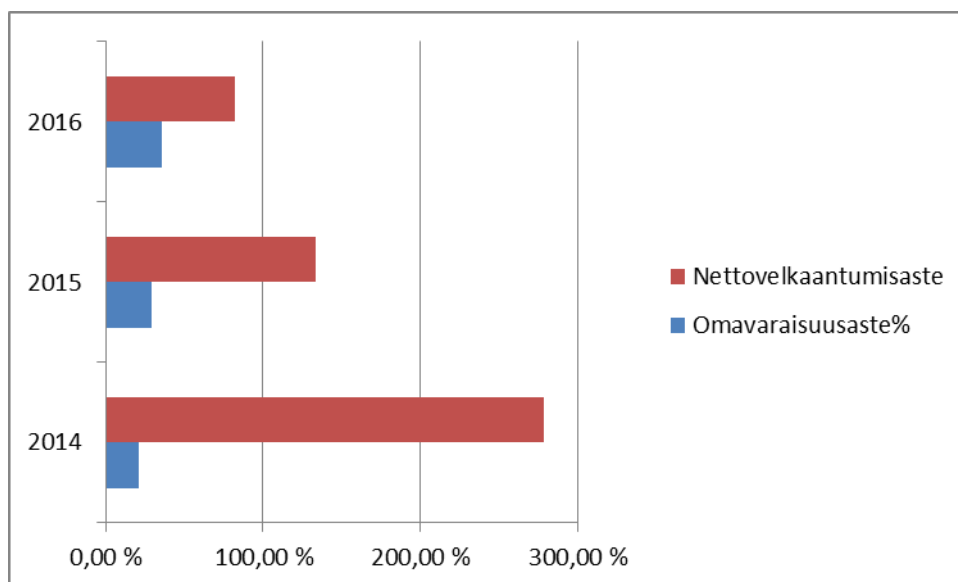
Yrityksen vakavaraisuuden mittaamiseen on olemassa kaksi tärkeää ja laajasti käytettyä tunnuslukua: omavaraisuusaste ja suhteellinen velkaantuneisuus.

Omavaraisuusaste kertoo oman pääoman osuuden koko taseesta. Omavaraisuusaste on puhtaasti tasepohjainen tunnusluku. Jos yrityksen toimiala on sellainen, että tase on pieni suhteessa liiketoiminnan suuruuteen, ei pelkkä tase kerro paljoakaan. Vaikka velkojen osuus taseesta olisi suurikin, voi se liiketoiminnan kokoon nähden olla merkityksetön. (Karikorpi 2012, 116–117.)

Suhteellinen velkaantuneisuus toisin sanoen nettovelkaantumisaste kuvaa yrityksen velkaantuneisuutta. Tunnusluku mittaa yrityksen korollisen nettovelan ja oman pääoman suhdetta. Mitä korkeampi tunnusluvun arvo on, sitä korkeampi on myös yrityksen velkaantuneisuus. Korkea velkaantuneisuus on riskitekijä, joka rajoittaa yrityksen kasvumahdollisuuksia ja kaventaa sen taloudellista liikkumavaraa.

Taulukko 3. Vakavaraisuuden mittaamisen laskentakaavat

<b>Omavaraisuusaste%</b>	$\frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{oikaistun taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} * 100$
<b>Nettovelkaantumisaste %</b>	$\frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{rahat ja rahoitusarvopaperit}}{\text{oikaistu oma pääoma}} * 100$



Kuva 6. Rakennusliikkeen vakavaraisuuden tunnusluvut

Omavaraisuusastetta pidetään hyvänä sen ollessa 35–50 % ja nettovelkaantumisastetta pidetään hyvänä kun se on 10–60 %. Rakennusliikkeen nettovelkaantumisaste on vähentynyt kolminkertaisesti vuodesta 2014 vuoteen 2016. Vakavaraisuuden tunnusluvut ovat tasoa hyvä ja tyydyttävä. Vuonna 2016 oli omavaraisuusaste tutkittavassa yrityksessä 35,4 %, sitä voidaan pitää hyvänä. Omavaraisuusaste on kasvanut noin 1,6-kertaisesti vuodesta 2014. Muutokset tunnusluvuissa johtuvat osittain pitkäaikaisen lainan ylimääräisestä lyhennyksestä.

### 4.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius varmistaa yritystoiminnan ongelmattoman jatkuvuuden. Maksuvalmiuden selvittäminen on siis ensiarvoisen tärkeää esimerkiksi silloin kuin suunnitellaan investointeja tai hankittaessa lisää lainaa.

Monilla ihmisillä ”oma pääoma” ja ”kassavarat” menevät sekaisin. Samalla tavoin menevät sekaisin ilmaukset ”maksuvalmius” ja ”vakavaraisuus”. Kun vakavaraisuus liittyy omaan pääomaan, liittyy maksuvalmius kassaan – se kertoo, onko yrityksellä kykyä hoitaa maksuvelvollisuutensa. (Kari-korpi 2012, 122.)

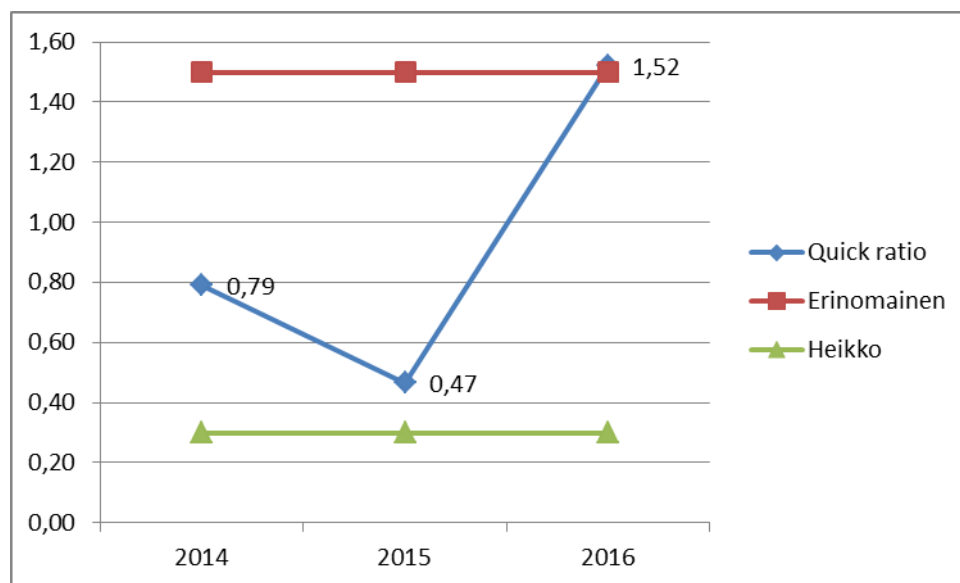
Tilinpäätöksistä lasketaan erilaisia maksuvalmiutta kuvaavia tunnuslukuja. Perinteisiä mittareita ovat Current ratio ja Quick ratio. Molemmat ovat taselähtöisiä tunnuslukuja ja ne mittaavat, kuinka paljon yrityksellä on rahavaroja ja muuta lyhytaikaista, nopeasti rahaksi muutettavaa varallisuutta suhteessa lyhytaikaisiin velkoihin. Rahoitusomaisuus ei ole sama, kuin rahavarat. Rahoitusomaisuus toki sisältää rahavarat, mutta lisäksi siihen kuuluvat myös lyhytaikaiset saamiset, kuten myyntisaamiset. Erona maksuvalmiuden tunnusluvuissa on se, että Current ratiota laskettaessa

otetaan lyhytaikaiseen varallisuuteen mukaan myös vaihto-omaisuus eli varasto. (Karikorpi 2012, 123.)

Taulukko 4. Maksuvalmiuden tunnuslukujen laskentakaavat:

<b>Quick ratio</b>	Lyhytaikaiset saamiset + rahoitusomaisuus - osatuloutuksen saamiset / lyhytaik. vieras po -lyhytaik. saadut ennakot
<b>Current ratio</b>	Vaihto-omaisuus + lyhytaikaiset saamiset + rahat ja pankkisaamiset + rahoitusomaisuusarvopaperit / lyhytaikainen vieras pääoma

Tarkasteltaessa Rakennusliikkeen maksuvalmiuden tunnuslukuja voidaan todeta, että riittää, kun tarkastellaan Quick ratio -tunnuslukua, koska yrityksellä ei ole vaihto-omaisuutta ei kannata verrata Current ratio -tunnuslukua



Kuva 7. Maksuvalmius – Quick ratio Rakennusliikkeessä

Kuten kuvassa nähdään, niin tutkittavan yrityksen maksuvalmius on ollut vuonna 2014 heikon yläpuolella, vuonna 2015 heikentynyt entisestään ollessa vain vähän heikon rajan yläpuolella. Maksuvalmius oli viime vuonna 1,52. Quick ratio on erinomainen ollessa vähintään 1,5, eli vuoden 2016 tilinpäätöksestä laskettuna Rakennusliikkeen maksuvalmius on erinomainen. On kuitenkin huomioitavaa, että maksuvalmiuden tunnusluku Quick ratio kuvaa yrityksen tilannetta tilinpäätöshetkellä, eli se on yhden päivän tilanne. Maksuvalmius tilikauden aikana saattaa vaihdella paljon.

Yhteenvetona voidaan todeta, että Rakennusliikkeen tunnusluvut ovat olleet vuonna 2014 heikon yläpuolella ja heikentyneet huomattavasti vuonna 2015. Rakennusliikkeen vuoden 2015 kirjanpidon tulosta paransi

kertaluonteinen halliosan myynnistä saatu myyntitulo. Halliosan myyntitulolla yritys pystyi osittain kattamaan liiketoiminnasta johtuvia menoja. Tunnuslukujen laskentaa varten on kertaluontoinen tulo oikaistu pois ja se heikentää tunnuslukuja ja kuvaa yrityksen todellista liiketoiminnan taloudellista tilannetta. Yrityksen toiminta on taloudellisesti parantunut huomattavasti viime vuonna. Vuoden 2016 tunnusluvut ovat ohjearvoihin verrattuna joko hyvät tai erinomaiset.



## 5 TOIMIALAVERTAILU

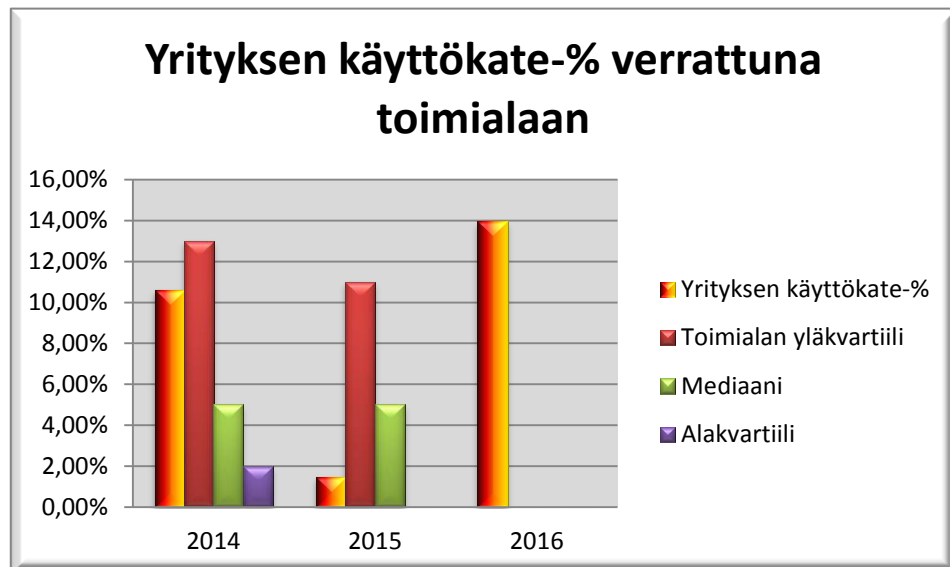
Tilinpäätösten tulkinnan tärkeitä apuneuvoja ovat vertailuaineistot. Esimerkiksi tunnuslukujen tulkinnassa keskeinen tulkintaperiaate on tunnuslukujen vertaaminen muihin yrityksiin tai toimialan yritysten keskimääriin tunnuslukuihin. (Leppiniemi & Leppiniemi 1997, 33.)

Jos analysoitavan yrityksen tunnusluku on toimialan yläkvartiilin yläpuolella, yleensä yrityksestä tehdään analysoitavan ominaisuuden osalta positiivinen johtopäätös. Vastaavasti toimialan alakvartiilin alapuolelle joutuva tunnusluku tulkitaan usein huonoa menestystä kuvaavaksi, tunnusluvun absoluuttisesta hyvyydestä riippumatta. (Leppiniemi & Leppiniemi 1997, 34.)

### 5.1 Rakennusliikkeen tunnusluvut verrattuna toimialaan

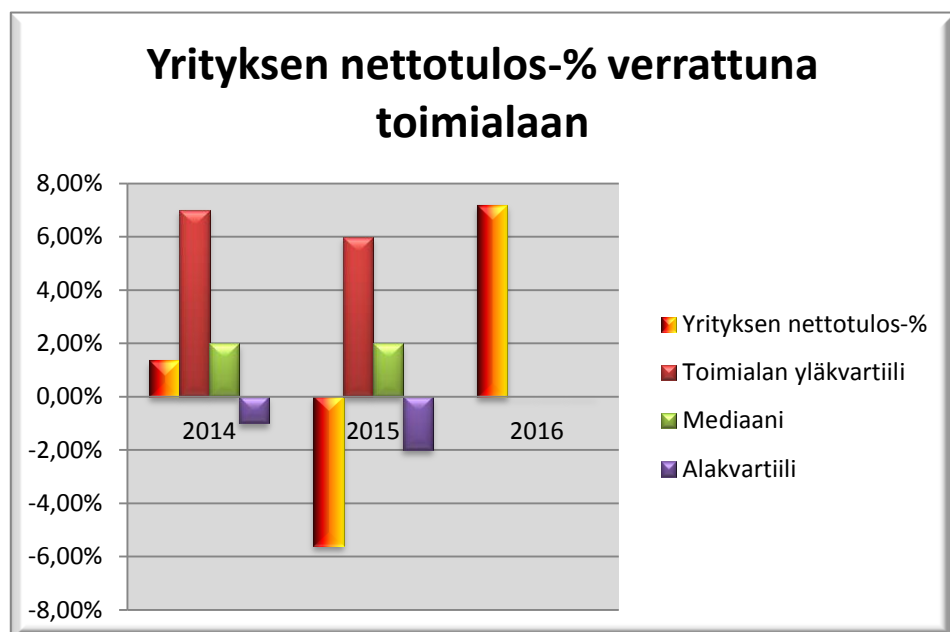
Rakennusalan yritys kuuluu toimialaan 412 - asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen. Toimialavertailussa käytettiin apuna Finnveran tilinpäätöstilastoja (Toimiala Online n.d.) ja Hämeen Ammattikorkeakoulun analysointityökalua yritysten kartoittamiseen.

Finnveran tilastoissa ei ollut vielä vuoden 2016 tilastotietoja, joten vertailu on tehty vuosien 2014 ja 2015 tilastotietojen pohjalta.



Kuva 8. Rakennusliikkeen käyttökateprosentti verrattuna toimialaan

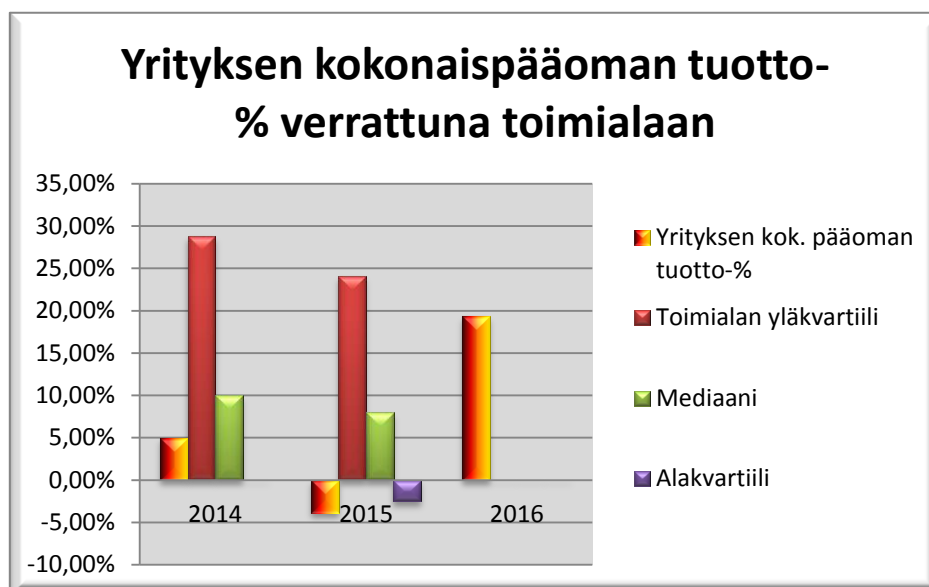
Rakennusliikkeen käyttökateprosentti on ollut vuonna 2014 toimialan mediaani yläpuolella, laskenut huomattavasti mediaanin alapuolelle vuonna 2015 ja noussut siitä vuoden 2016 tilinpäätöksessä jopa toimialan yläkvartiilin yläpuolelle. Vaikka vuoden 2016 vertailutietoja ei ollut vielä käytettävissä, niin silti voidaan edellisvuosien tilastotietojen perusteella päätellä missä tasossa toimialan mediaani ja yläkvartiili olisivat vuoden 2016 tietojen perusteella.



Kuva 9. Rakennusliikkeen nettotulosprosentti verrattuna toimialaan

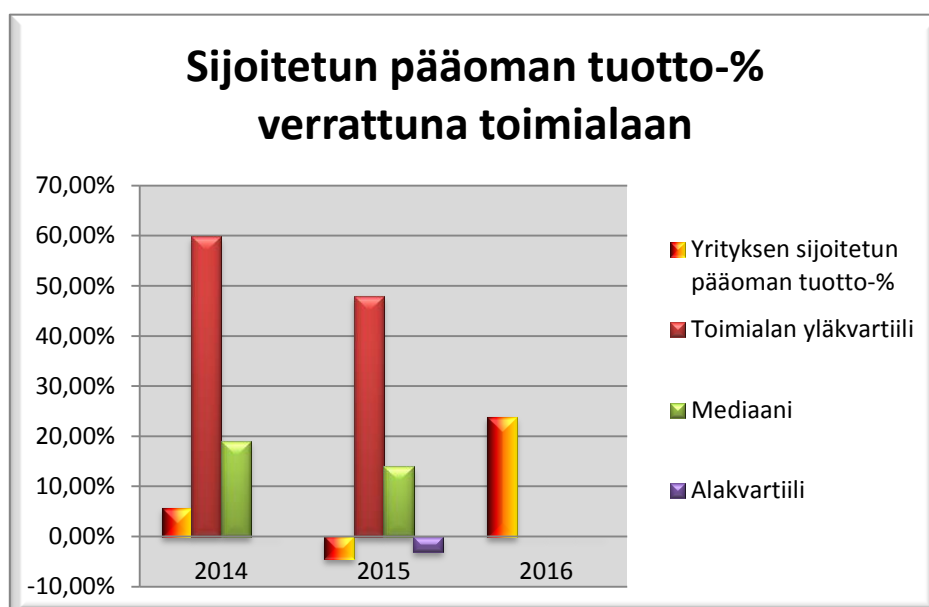
Rakennusliikkeen kaikki vuoden 2015 tunnusluvut ovat verrattuna toimialaan tunnuslukuihin alakvartiilin lähellä tai merkittävästi sen alapuolella. Se koskee myös yrityksen nettotulosprosenttia. Vuoden 2014 nettotulos-

prosentti on ollut mediaanin alapuolella. Kun taas kasvu vuoteen 2016 on merkittävä, tunnusluku on toimialan yläkvartiilin lähellä.



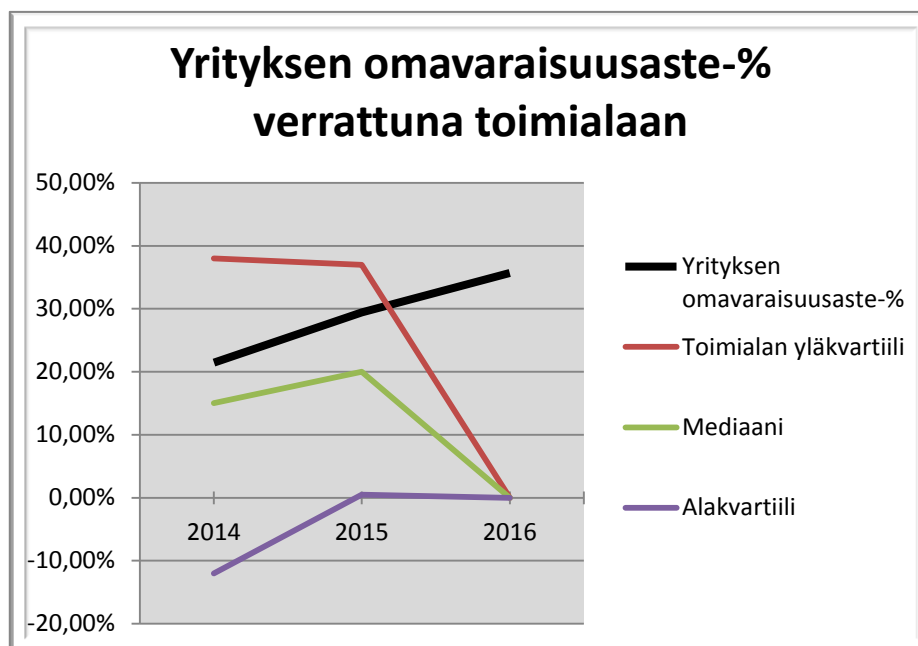
Kuva 10. Rakennusliikkeen kokonaispääoman tuotto-% verrattuna toimialaan

Rakennusliikkeen kokonaispääoman tuotto-% on vuoden 2014 tilinpäätöksestä laskettuna ollut mediaanin alapuolella verrattuna toimialaan. Tunnusluku on parantunut vuoden 2016 tilinpäätöksestä laskettuna, mutta jää vielä toimialan yläkvartiilin alapuolelle ollessaan kuitenkin lähempänä yläkvartiilia kuin mediaania.



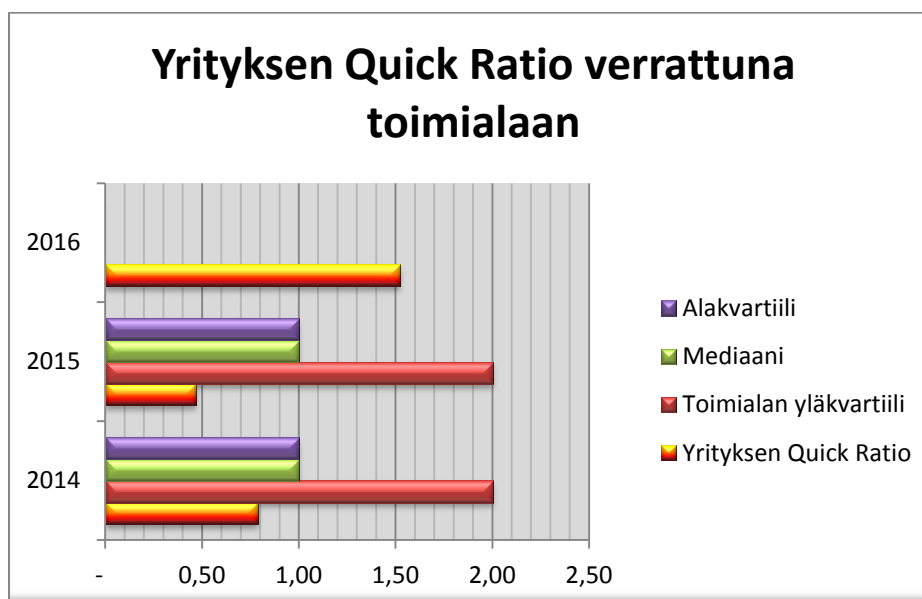
Kuva 11. Rakennusliikkeen sijoitetun pääoman tuotto-% verrattuna toimialaan

Rakennusliikkeen sijoitetun pääoman tuotto jää vuoden 2016 tunnusluvun perusteella toimialan yläkvartiiliin alapuolelle. Tunnusluku on parantunut verrattuna edellisvuosien tunnuslukuihin.



Kuva 12. Rakennusliikkeen omavaraisuusaste prosentti verrattuna toimialaan

Rakennusliikkeen omavaraisuusaste on ollut vuodesta 2014 vuoteen 2016 toimialavertailussa mediaanin yläpuolella. Tunnusluku on tasaisesti parantunut kolmen vuoden vertailutietojen perusteella.



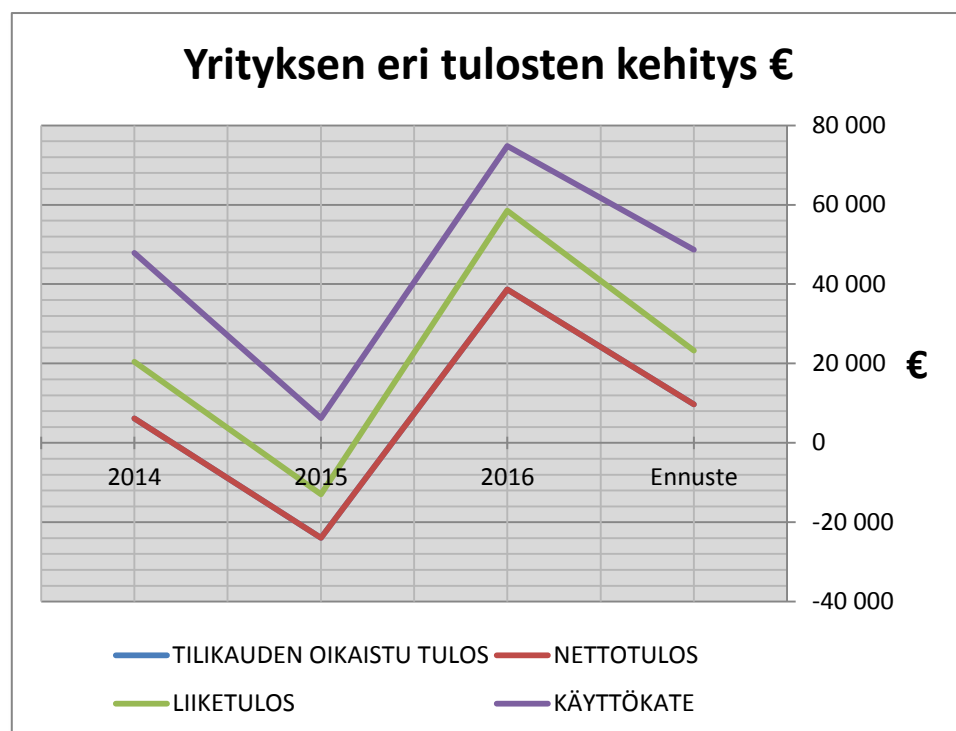
Kuva 13. Rakennusliikkeen Quick ratio verrattuna toimialaan

Quic ratio on tutkittavassa yrityksessä ollut vuoden 2014 ja vuoden 2015 tilinpäätösten mukaan alavartiilin alapuolella. Tunnusluku on parantunut edellisvuonna, mutta jää kuitenkin yläkvartiilin alapuolelle.

Verrattaessa Rakennusliikkeen tunnuslukuja muiden saman toimialan yritysten kesken, voidaan todeta, että vuonna 2014 melkein kaikki yrityksen tunnusluvut olivat alakvartiilin jommallakummalla puolella, joko ylä- tai alapuolella. Ainoana vuoden 2014 tunnuslukuista toimialan mediaanin yläpuolella oli käyttökateen prosentti. Joten Rakennusliikkeen taloudellinen tilanne oli erittäin huono.

Vaikka vuoden 2016 tunnusluville ei vielä löydy tilastotietoja, verrattaessa Rakennusliikkeen tunnuslukuja edellisten vuosien tilastotietoihin, näyttäisi siltä, että yrityksen tunnusluvut ovat kaikki yläkvartiilin lähellä ja mediaanin yläpuolella.

Tunnusluvuista voidaan päätellä, että joillakin pienillä rakennusalan yrityksillä menee huonosti. Rakennusliike on yksi niistä, jolla on mennyt todella huonosti. Tutkittavan yrityksen tunnusluvut ovat kuitenkin nousseet mediaanin yläpuolelle, joten voidaan todeta, että yritys pärjää yrityksen toiminnan jatkuessa samankaltaisena.



Kuva 14. Rakennusliikkeen eri tulosten kehitys

Kuvaajasta näkee, kuinka Rakennusliikkeen eri tulokset ovat kehittyneet ja kuinka tulosten ennustetaan kehittyvän seuraavana vuonna. Ennusteessa tulee muistaa, että siinä ei ole otettu huomioon veroja. Kuten näkee, niin Rakennusliikkeen tulosten kehitys on noususuhdanteessa. Kuvan

ennuste on kolmen viimeisen vuoden mukaan laskettu ja niistä kaksi ovat olleet todella huonoja.

## 6 PROSENTTILUKUMUOTOINEN TULOSLASKELMA

Rakennusliikkeen tutkittavien liiketoiminnan osa-alueiden kustannusten tarkempaa analysointia varten verrattiin menoeriä prosenttimuotoisen tuloslaskelman avulla. Koska yrityksessä halutaan luoda ja ylläpitää taloudellisesti kannattavaa ja asiakkaita tyydyttävää toimintaa, niin liiketoiminnan osatekijöistä menojen analysointi on erittäin tärkeä osa kannattavaa toimintaa.

### PROSENTTILUKUMUOTOINEN TULOSLASKELMA

	2014	2015	2016
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	0 %	0 %	1 %
<b>LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>101 %</b>
Aine ja tarvikekäyttö	-10 %	-7 %	-5 %
Ulkopuoliset palvelut	-15 %	-18 %	-28 %
Henkilöstökulut	-50 %	-58 %	-42 %
Laskennallinen palkkorjaus	0 %	0 %	0 %
Liiketoiminnan muut kulut	-14 %	-15 %	-12 %
Valmisteveraston lisäys(-) / vähennys(+)	0 %	0 %	0 %
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>11 %</b>	<b>1 %</b>	<b>14 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	-6 %	-5 %	-3 %
Arvonalentumiset pysyvistä ja vaihtuvista vastaavista	0 %	0 %	0 %
<b>LIIKETULOS</b>	<b>5 %</b>	<b>-3 %</b>	<b>11 %</b>
Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	0 %	0 %	0 %
Muut korko- ja rahoitustuotot	0 %	0 %	0 %
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-3 %	-3 %	-2 %
Sijoitusten ja rahoitusarvopapereiden arvonalentumiset	0 %	0 %	0 %
Välittömät verot	0 %	0 %	-2 %
<b>NETTOTULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>-6 %</b>	<b>7 %</b>
Satunnaiset tuotot	0 %	0 %	0 %
Satunnaiset kulut	0 %	0 %	0 %
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>-6 %</b>	<b>7 %</b>
Poistoeron lisäys(-) / vähennys(+)	0 %	0 %	0 %
Vapaaehtoisten varausten lisäys(-) / vähennys(+)	0 %	0 %	0 %
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>-6 %</b>	<b>7 %</b>

Kuva 15. Rakennusliikkeen prosenttimuotoinen tuloslaskelma vuosilta 2014–2016

Aine ja tarvikekäyttö vuonna 2016 oli noin viisi prosenttia koko liikevaihdosta, se on vähentynyt puolella vuoteen 2014 verrattuna. Aineet ja tarvikkeet sisältävät vain urakkaan kuuluvia tarvikkeita eikä tarvikekuluihin pystytä toiminnalla vaikuttamaan, koska asiakas päättää haluaako urakan tarvikkeineen vai hankkiiko tarvikkeet itse. Joten tähän menoerään ei voida vaikuttaa.

Ulkopuoliset palvelut ovat lisääntyneet ollessa 13 % enemmän viime vuonna verrattuna vuoteen 2014. Vastaavasti henkilöstökulut ovat vähentyneet 8 %:lla vuodesta 2014 ja verrattuna vuoteen 2015 ovat palkkamenot vähentyneet 16 %. Vuonna 2016 on käytetty enemmän aliurakoitsijoita ja yrityksen palveluksessa on ollut yksi työntekijä vähemmän. Verrattuna liikevaihtoon näiden kahden menoerän kustannukset yhteensä ovat yrityksen suurin menoerä ollessa noin 70 % yrityksen tuloksesta. Koska tutkittavan yrityksen laskutus perustuu pääsääntöisesti tehtyihin työtunteihin, niin nämä kaksi menoerää muodostuvat jatkossakin suurimman osan yrityksen menoista ja siihen ei voida vaikuttaa. Päinvastoin mahdollisen palkkojen korotuksen myötä henkilöstömenot lisääntyvät.

Liiketoiminnan muut kulut ovat vähentyneet noin kolme prosenttia vuodesta 2015. Kolme prosenttia liikevaihdosta on euroissa melko iso summa. Pienen yrityksen kannalta kyseinen summa on merkittävä säästö. Liiketoiminnan muut kulut ovat euromääräisenä tilinpäätöksessä vähentyneet vain muutamalla tuhannella eurolla verrattuna edelliseen vuoteen, mutta koska tulos on kasvanut noin viidenneksellä, niin yritys on pystynyt kasvattamaan liikevaihtoa lisäämättä liiketoiminnan muita menoja.

Liiketoiminnan muihin kuluihin sisältyvät kiinteät kulut ovat:

- hallin sähkö- ja vesimaksut sekä kiinteistövero
- työntekijöille vuokrattu asunto Valkeakoskella
- työterveyshuollon menot
- liikennevakuutus ja ajoneuvovero
- muut vakuutukset, kuten yritystoiminnan vastuuvakuutus
- tilintarkastuskulut.

Kaikki muut yritystoimintaan liittyvät kulut ovat muuttuvia kuluja. Suurin osa kuluista on kuitenkin sidoksissa palvelujen tuottamiseen, joten niihin ei voida paljon vaikuttaa. Sellaisia kuluja ovat polttoainekulut, kilometrikorvaukset, auton kulut, puhelin- ja toimistokulut, tarvikekulut, työvaatteet ja työkalujen vuokrausmenot.

Rakennusliikkeessä on tehty jo viime syksystä lähtien tärkeitä toimenpiteitä menojen vähentämiseksi. Syksyllä 2016 on yritys kilpailuttanut kaikki vakuutukset. Vakuutussäästöt eivät vielä näy vuoden 2016 tilinpäätöksessä, mutta vuoden 2017 tilinpäätöksessä pitäisi vakuutusmaksuissa olla jo huomattava säästö. Yritys on vakuutusten lisäksi kilpailuttanut pankkilainan. Lainan kilpailuttamisen seurauksena korkomenot tulevan vuoden tilinpäätöksessä tulevat olemaan 50 % pienemmät kuin vuoden 2016 tilinpäätöksessä.



## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Rakennusliikkeellä ei ole määriteltyä strategiaa, yritys toimii klassisen strategian mukaan. Klassisesta näkökulmasta yrityksen ainoa tavoite on tuottaa pääomalle voittoa. Viimeisen lisäksi on tavoitteena työllistää yrittäjä. Jotta yritys pystyisi kilpailemaan tulevaisuudessa muiden samaa palvelua tarjoavien yritysten kanssa, on tuotettava kilpailukykyisellä hinnalla laadukkaita palveluita.

Rakennusliikkeen vuoden 2014 taloudellinen tilanne oli heikko ja se heikkeni vielä entisestään vuoteen 2015. Vuoden 2016 tilinpäätöksen mukaan yrityksen liikevaihto kasvoi edelliseen vuoteen verrattuna huomattavasti ja liiketoiminnan nettotulos oli yli 7 %. Yrityksessä on tehty tärkeitä toimenpiteitä menojen vähentämiseksi. Yritys on kilpailuttanut vakuutukset ja pankkilainan. Seuraukset eivät vielä näkyneet vuoden 2016 tilinpäätöksessä, mutta kuluvan vuoden liiketoiminnan muissa menoissa vakuutusmenot ovat pienemmät sekä lainan korkokulut vähentyneet jopa puolella entisestään.

Verrattuna muihin saman alan yrityksiin on Rakennusliikkeen taloustilanne ollut heikompi, kuin muilla saman toimialan yrityksillä vuosina 2014–2015. Toimialatilastossa ei ollut vielä saatavilla viime vuoden vertailutietoja, mutta olettaen että ne ovat samaa luokkaa, kun edellisinä vuosina, niin Rakennusliikkeen tunnusluvut ovat nousseet mediaanin yläpuolelle ollessa jopa paremmat kuin muilla saman alan yrityksillä. Rakennusliikkeessä ei ole aikaisemmin analysoitu tunnuslukuja eikä toimintaa ole analysoitu mittareiden avulla.

### 7.1 Rakennusliikkeen kehittämis ehdotukset

Liiketoimintaa kehitetään siksi, että yritys saisi uusia markkinoita sekä asiakkaita. Liiketoiminnan kehittämisen tulisi olla jatkuvaa. Kehittäminen voi olla uusien toimintatapojen luomista tai tuotteen, palvelun kehittämistä. Yritystoiminnan kehittämällä haetaan lisää tulonlähteitä ja liikevaihtoa yritykselle.

Liiketoimintaa kehitettäessä on erityisen tärkeää tuntee erilaisia menetelmiä, joita voidaan käyttää. Kehittämisessä olisi tärkeä tietää, ettei siinä ole kyse ainoastaan aineiston hankinnasta ja analysoinnista. Analyysin tulosten perusteella pitää osata myös erottaa kohde, joka todella on kehittämisen tarpeessa.

Business Model Canvas -mallin avulla tutkittiin Rakennusliikkeen liiketoiminnan osa-alueiden nykytilannetta. Nykytilanteen perusteella jokaisesta liiketoiminnan osa-alueesta pyrittiin löytämään vähintään yksi kehitettävä kohde.

Taulukko 5. Liiketoiminnan osa-alueet jota olisi mahdollista kehittää taloudellisen tilanteen parantamiseksi Rakennusliikkeessä

Liiketoiminnan osa-alue	Kehitysehdotus	Toimintaehdotus	Tulokset / toimenpiteet
<b>1. Asiakkaat</b>	asiakastyytyväisyyskysely	Aina työmaan / kohteen päädyttyä lähetetään sähköpostitse asiakastyytyväisyyskysely	Vastaukset tutkitaan ja toimintaa kehitetään tulosten pohjalta
<b>2. Arvolupaus</b>	asiakastyytyväisyyskysely	Palvelun laatua sisältävä kysymys lisätään kyselyyn	Palveluita kehitetään asiakaspalautteen pohjalta
<b>3. Kanavat</b>	Markkinoinnin lisääminen	Sosiaalisen median kanavien käyttö	Facebook sivu
<b>4. Asiakassuhteet</b>	Myyntiä voisi lisätä hankkimalla lisää asiakkaita	Aktiivisempi tarjouspyyntöjen seuraaminen	Tarjousten tekeminen
<b>5. Ansaintamalli</b>	Myyntihintaa nostamalla voitaisiin parantaa liikevoittoa	Ei ole suositeltava	Ei ole mahdollista, koska kilpailijoiden hinnat ovat edullisemmat ja uhkana on menettää asiakkaita / urakoita
<b>6. Avainresurssit</b>	Työntekijöiden osaamisen kehittäminen	Mahdollinen lisäkoulutus	Arvioidaan hyöty / kustannukset?
<b>7. Avaintehtävät</b>	Palvelujen kehittäminen	Ydinpalvelun lisäksi mietittävä, mitä oheispalveluita voitaisiin tarjota	Oheispalveluiden tarjoaminen
<b>8. Avainkumppanit</b>	Kumppanuussuhteiden ylläpitäminen	Yhteistyö sähkö- ja putkitöitä tarjoavien yritysten kanssa	Kokonaispalvelun tarjoamisen mahdollisuus
<b>9. Kustannukset</b>	Kustannustehokas toiminta	Taloustilanteen ja kustannusten jatkuva seuraaminen	Toiminnan suunnittelu, talouslaskelmien (tilinpäätös, kustannukset) analysointi ja ennusteen tekeminen

Tarkasteltaessa Rakennusliikkeen liiketoiminta osa-alueita Business Model Canvas -mallin avulla, voidaan todeta, että kehitettävää löytyy lähes jokaiselta alueelta. Taloudellisesta näkökulmasta katsottuna olisi tärkeintä miettiä mitä olisi tehtävissä, jotta liiketoiminnan tulos pysyisi samana, kuin edellisvuonna tai jopa parantuisi siitä.

Rakennusliikkeen tärkeät menestystekijät ovat asiakkaat ja laadukkaat palvelut. Tärkeämpänä ei-taloudellisena mittarina pitäisi ottaa käyttöön asiakastytyväisyysmittari. Helpoin tapa olisi toteuttaa kysely sähköpostiin upotettuna kyselynä. Samaan kyselyyn voisi sisällyttää myös kysymyksiä palvelun laadusta ja yhden vapaan kysymyksen, jossa asiakas voisi antaa palautetta. Palautteen avulla voitaisiin selvittää mitä yrityksen tulisi asiakkailleen tarjota, jotta asiakkaat olisivat tyytyväisiä ja uskollisia ja jotta pystytään houkuttelemaan uusia asiakkaita ja saavuttamaan haluttu markkinaosuus. Parantamalla asiakastytyväisyyttä ja palvelun laatua, parannetaan samalla myös yrityksen arvolupausta. Mahdollisilla uusilla asiakassuhteilla voidaan lisätä liikevaihtoa ja kasvattaa tulosta. Se olisi nopein tapa parantaa taloudellista tilannetta. Jatkossa voitaisiin miettiä myös muita kehitettäviä liiketoiminnan osa-alueita, kuten markkinoinnin lisäämistä ja työntekijöiden lisäkoulutusta. Yrityksen toimintaa suunniteltaessa voidaan hyödyntää asiakastytyväisyyskyselyn tuloksia. Esimerkiksi jos asiakastytyväisyys heikkenee, niin on panostettava työntekijöiden työtuloksen parantamiseen, lisäkoulutukseen tai mahdollisesti uuden ammattitaitoisen työntekijän palkkaamiseen. Asiakastytyväisyystulosten ollessa hyviä, tuloksia voidaan hyödyntää markkinoinnissa.

Rakennusliikkeen yrittäjän kanssa on käyty läpi liiketoiminnan osa-alueet, kehitysehdotukset sekä toimenpiteet niiden toteuttamiseksi. Yrittäjän mielestä ehdotukset ovat hyviä ja helposti toteutettavissa. Ensimmäisenä yritys ottaa käyttöön asiakastytyväisyyskyselyn ja kehittää toimintaa ja palveluitaan jatkossa asiakaspalautteen pohjalta. Yrittäjä pitää tärkeänä myös olemassa olevien asiakassuhteiden ylläpitoa ja uusien asiakkaiden hankkimista ja sanoo tekevänsä töitä niiden liiketoiminta osa-alueiden kehittämisen suhteen. Rakennusliikkeen yrittäjän mielestä kustannustehokas toiminta on yrityksen toimintaedellytys ja jatkossa kiinnitetään kustannuksiin entistä enemmän huomiota ja kirjanpidosta saatavia raportteja seurataan kuukausittain.

## 7.2 Yhteenveto

Taloudellisen näkökulman tärkeimmät menestystekijät ovat kasvaminen ja kannattavuuden parantaminen. Kirjanpidosta saatavat kuukausittaiset raportit ovat hyviä mittareiden seuranta varten. Yrityksen taloustilanteen jatkuvalla seurannalla pystytään tekemään nopeita johtopäätöksiä taloudellisesta tilanteesta ja toimintaa suunniteltaessa ottamaan taloustilanne huomioon. Esimerkiksi, jos näyttää siltä, että yritys tuottaa tappiota, on panostettava uusien urakoiden saamiseen. Yrittäjän on aktiivisemmin seurattava tarjouspyyntöjä ja tehtävä urakkatarjouksia. Toisena mahdollisuutena on analysoida kuluja ja yrittää löytää karsittavia eriä tai säästökohteita.

Kuten aikaisemmin on kerrottu, niin yrityksen menot ovat suurelta osin riippuvaisia urakoiden, eli tehtävän työn määrästä. Noin 70 % menoista

on palkkamenoja ja suurin osa muista menoista on suoraan sidoksissa palvelujen tuottamiseen, eli tilauksiin.

Rahapohjaisen mittaamisen ohella on tärkeää tuottaa yrityksen menestymisen kannalta tärkeää ei-rahapohjaista tietoa. Sen tiedon tuottamiseen on tarkkaan mietittävä mitä tietoa tarvitaan, miten sitä pystytään hyödyntämään ja miten tietoa kerätään.

Rakennusliikkeen tärkeimmät mittarit ovat asiakastyytyväisyys ja palvelun laatu. Nämä mittarit vastaavat kysymykseen, mitä yrityksen tulisi asiakkailleen tarjota, jotta asiakkaat olisivat tyytyväisiä ja uskollisia ja jotta pystytään houkuttelemaan uusia asiakkaita ja saavuttamaan haluttu markkinaosuus. Palvelun laadun jatkuva kehittäminen lisää mahdollisuutta tarjota laadukkaita palveluita.

Yritystoiminnan kehittämiseksi on hyvät mahdollisuudet ottamalla käyttöön edellä mainitut kaksi mittaria, analysoimalla tuloksia ja kehittämään palveluitaan saaman palautteen perusteella on yritystoiminnan jatkuvuudelle hyvät edellytykset. Lisäksi kirjanpidosta saatavien talousraporttien seuraaminen ja tulosten analysointi lisää mahdollisuutta kehittää toimintaa jatkuvasti.

### 7.3 Opinnäytetyön prosessin arviointi

Opinnäytetyö toteutettiin tutkimuksellisenä työnä, johon sisältyi käytännön näkökulma. Toimintatutkimuksen tavoitteena oli muutoksen aikaansaaminen. Tutkimusotteena käytettiin kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Kanasen mukaan laadullinen tutkimus mahdollistaa tutkittavan ilmiön syvällisen ymmärtämisen ja antaa mahdollisuuden ilmiön syvälliseen kuvaamiseen ja selittämiseen. Siihen, miksi jotain yleensä tutkitaan, liittyy aina halu saada ymmärrys ilmiöstä ja usein myös halu saada aikaiseksi muutos parempaan.

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma oli tutkia ja selvittää rakennusliikkeen liiketoiminta osa-alueet, taloudellinen tilanne ja löytää mahdollisuus taloudellisen tilanteen parantamiseksi liiketoiminnan osa-alueiden kautta käyttäen apuna Business Model Canvas -mallia.

Työssä selvitettiin Rakennusliikkeen liiketoiminnan osa-alueet, tutkittiin Rakennusliikkeen vuosien 2014–2016 tilinpäätöksiä ja niiden pohjalta tunnuslukuja sekä verrattiin saatuja tuloksia asetettuihin ohjearvoihin. Business Model Canvas -mallin avulla selvitettiin mahdolliset kehityskohdat yrityksen taloudellisen tilanteen parantamiseksi.

Opinnäytetyön toteuttaminen oli melko haastavaa. Käytettävissä oli alan ammattikirjallisuutta ja yhtiön tasekirjat. Sekundaarisen materiaalin lisäksi haastateltiin yrittäjää. Tasekirjojen avulla laskettiin tunnusluvut, Hä-

meen Ammattikorkeakoulun analysointityökalua hyödynnettiin tuloslaskelman ja taseen oikaisujen tekemiseen sekä toimialavertailussa.

Tutkimustyön tekemiselle lisäsi haastetta yrityksen koko. Koska kyseessä oli melko pienen yrityksen analyysi, niin vaikeuksia tuotti asioiden yleistäminen ja kuvaaminen. Toisena isona haasteena oli annettu määräaika.

Työn tavoite selvittää tutkimusongelma onnistui ja lopputuloksena on ehdotettu yrityksen johdolle kahden hyvän mittarin käyttöön ottoa asiakastyytyväisyyskyselyn avulla. Yrityksen johto pystyy hyödyntämään yritysanalyysejä ja sen pohjalta tekemään ratkaisun käyttöön otettavista työkaluista yrityksen toiminnan parantamiseksi.

## LÄHTEET

- Alikoski R., Hakonen M. & Viitasalo J. (2016). *Yritystoiminnan taitajaksi*. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Euro & Talous (2016). Suomi on palaamassa kasvu-uralle. Tiedote 9.6.2016. Haettu 28.2.2017 osoitteesta <http://www.eurojatalous.fi/fi/2016/3/suomi-on-palaamassa-kasvu-uralle/>
- Fibs (2015). Yritysvastuun osa-alueet ja teemat. Haettu 1.3.2017 osoitteesta <http://www.fibsry.fi/fi/yritysvastuu/yritysvastuun-osa-alueet>
- HAMK (2012). Analysointityökalu yritysten kartoittamiseen. Hämeen Ammattikorkeakoulu.
- Hanka, S. & Tuomela, V. (2015). *Amazing Business Train – valmentajan käsikirja*. Tampere: Tammerprint Oy.
- Kalmari, K. (2016). *Merikontista vähittäiskaupan liiketilaksi – liiketoiminta-malli Tansanian markkinoille*. Opinnäytetyö. Liiketalouden opinnäytetyö. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Haettu 3.3.2017 osoitteesta [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/109873/Kalmari\\_Kalle.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/109873/Kalmari_Kalle.pdf?sequence=1)
- Kananen, J. (2014). *Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä*. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja-sarja: Suomen Yliopistopaino Oy.
- Kananen, J. (2015). *Opinnäytetyön kirjoittajan opas*. Näin kirjoitan opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja-sarja: Suomen Yliopistopaino
- Karikopri, O. (2012). *Raha ratkaisee*. Tallinn: Tietosanoma Oy.
- Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. (1997). *Tilinpäätöksen tulkinta*. Porvoo: WSOY.
- Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. (2000). *Tilinpäätöksen tulkinta*. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- SC5 (2016). Business Model Canvas. Haettu 10.3.2017 osoitteesta <https://sc5.io/posts/business-model-canvas-suomeksi/#gref>
- Neilimo, K & Uusi-Rauva, E. (2012). *Johdon laskentatoimi*. Helsinki: Edita Prima Oy.

Saarelainen, E. (2013). *Kohti menestyvää liiketoimintaa*. Saarijärvi: Saarijärven Offset Oy.

Saharinen, S. (2016). Miten yrityksesi taloudellista menestystä mitataan? Haettu 18.5.2017 osoitteesta <http://blog.tietoakseli.fi/miten-yrityksesi-taloudellista-menestysta-mitataan>

Teknologiakeskus (2016). Teknologiateollisuuden tilanne ja näkymät 1/2015: Kasvu käynnistyy investoinneilla. Tiedote 3.2.2015. Haettu 2.3.2017 osoitteesta <http://teknologiateollisuus.fi/fi/ajankohtaista/uutiset/teknologiateollisuuden-tilanne-ja-nakymat-12015-kasvu-kaynnistyy>

Tiensuu, V. (2016). Arvolupaus – mitä sinä lupaat asiakkaillesi. Haettu 14.4.2017 osoitteesta <https://www.yrittajat.fi/etela-pohjanmaan-yrittajat/a/uutiset/544138-arvolupaus-mita-sina-lupaat-asiakkaillesi>

Tilaajavastuulaki (2006). Laki tilaajan selvitysvelvollisuudesta ja vastuusta ulkopuolista työvoimaa käytettäessä 22.12.2006/1233. Haettu 28.2.2017 osoitteesta <https://www.tilaajavastuu.fi/fi/tilaajavastuulaki/>

Toimiala Online n.d. Tilastokeskuksen toimialatilasto. Haettu 2.3.2017 osoitteesta <http://www2.toimialaonline.fi/>

Verohallinto (2011). Harmaan talouden esiintyminen ja yleisyys 21.4.2011. Haettu 1.3.2017 osoitteesta [https://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa\\_Verohallinnosta/Harmaan\\_talouden\\_torjunta/Harmaan\\_talouden\\_esiintyminen\\_ja\\_yleisyys\(14463](https://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Harmaan_talouden_torjunta/Harmaan_talouden_esiintyminen_ja_yleisyys(14463)

Verohallinto (2014). Rakennusalan tekotapaselvitys.

Viitala R. & Jylhä E. (2006). *Liiketoimintaosaaminen, menestyvän yritystoiminnan perusta*. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Yritystutkimus Ry (2011). *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi*. Helsinki: Gaudeamus Oy

## Rakennusliikkeen tase 2014-2016

Rakennusliike Oy				
T A S E				
VASTAAVAA		2014	2015	2016
PYSYVÄT VASTAAVAT				
AINEELLISET HYÖDYKKEET				
1105	MAA-ALUEET	3 744,00	2 545,92	2 545,92
1110	KIINTEISTÖT, TUOTANTOHALLI	320 580,30	202 734,97	188 543,52
1160	KONEET JA KALUSTO	8 815,00	6 611,25	9 657,33
1180	KONEET JA KALUSTO, ALV 0%	2 196,69	1 647,51	1 235,63
	AINEELLISET HYÖDYKKEET	335 335,99	213 539,65	201 982,40
	PYSYVÄT VASTAAVAT	335 335,99	213 539,65	201 982,40
SAAMISET				
LYHYTAIKAISET				
1600	MYyntISAAMISET	29 300,26	16 382,20	80 937,08
1650	SIIRTOSAAMISET	10 068,00	263,07	2 555,63
1670	VEROSAAMISET	774,11	6 135,01	0,00
	VUOKRA VAKUudet	296,80	41,20	0,00
1690	ENNAKKOMAKSUT	329,83	0,00	0,00
	LYHYTAIKAISET	40 769,00	22 821,48	83 492,71
PITKÄAIKAISET				
1700	MYyntISAAMISET, PITKÄAIKAISE	0,00	0,00	711,71
	PITKÄAIKAISET	0,00	0,00	711,71
RAHAT JA PANKKISAAMISET				
1900	PANKKITILI NORDEA	24 307,22	36 002,88	23 998,17
1901	TAKUUTILI, HOPEAKARTANO	1 006,77	1 006,77	1 006,77
1902	PANKKITILI NORDEA, VUOKRA VAKU	0,00	536,95	536,95
1905	PANKKITILI OSUUSPANKKI	0,00	0,00	21 432,02
1910	KASSA	0,00	0,00	0,00
	RAHAT JA PANKKISAAMISET	25 313,99	37 546,60	46 973,91
	SAAMISET	66 082,99	60 368,08	131 178,33
	<b>VASTAAVAA</b>	<b>401 418,98</b>	<b>273 907,73</b>	<b>333 160,73</b>



## Rakennusliikkeen tase 2014-2016

Rakennusliike Oy				
VASTATTAVAA		2014	2015	2016
OMA PÄÄOMA				
VAPAA OMA PÄÄOMA				
2020	OSAKEPÄÄOMA	2 500,00	2 500,00	2 500,00
2090	ED. TILIK VOITTO/TAPPIO	77 527,29	77 682,74	77 683,85
2091	TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO	6 155,45	501,11	38 638,40
	VAPAA OMA PÄÄOMA	86 182,74	80 683,85	118 822,25
	OMA PÄÄOMA	86 182,74	80 683,85	118 822,25
VIERAS PÄÄOMA				
PITKÄAIKAINEN				
2401	LAINAT RAHOITUSLAITOKSILTA, NC	231 160,00	63 856,00	0,00
2402	LAINAT RAHOITUSLAITOKSILTA, E-F	0,00	0,00	127 190,83
2403	LAINAT RAHOITUSLAITOKSILTA, OP	0,00	0,00	1 345,00
	PITKÄAIKAINEN	231 160,00	63 856,00	128 535,83
LYHYTAIKAINEN				
2501	LAINAT RAHOITUSLAITOKSILTA, NC	34 164,00	81 468,00	0,00
2502	LAINAT RAHOITUSLAITOKSILTA, E-F	0,00	0,00	15 126,12
2503	LAINAT RAHOITUSLAITOKSILTA, OP	0,00	0,00	1 345,00
2600	OSTOVELAT	2 147,89	5 041,67	17 497,73
2700	SIIRTOVELAT	820,98	2 074,79	4 405,17
2740	TYEL-VELKA	5 197,48	8 106,82	4 169,32
2750	ENN.PID.VELKA	5 486,66	7 918,29	9 366,32
2760	SOTUVELKA	663,42	652,34	781,47
2770	ALV-VELKA	7 377,57	4 402,66	5 894,84
2780	MUU LYH.AIK.VELKA	28 218,24	19 703,31	19 188,29
2790	VEROVELKA	0,00	0,00	8 028,39
	LYHYTAIKAINEN	84 076,24	129 367,88	85 802,65
	VIERAS PÄÄOMA	315 236,24	193 223,88	214 338,48
	<b>VASTATTAVAA</b>	<b>401 418,98</b>	<b>273 907,73</b>	<b>333 160,73</b>

## Rakennusliikkeen tuloslaskelma 2014-2016

Rakennusliike Oy				
TULOSLASKELMA				
		2014	2015	2016
3001	MYYNTEI ALV 24%	338 869,18	247 498,21	153 114,32
3002	MYYNTEI ALV 0%, KÄÄNNETTY	111 931,56	179 272,94	377 754,47
3102	MUU MYYNTEI, ALV 24%	360,00	0,00	912,50
3200	MUUT MYYNTEITUOTOT, ALV 0%	0,00	127 000,00	500,00
3202	MUUT TUOTOT, ALV 24%	0,00	42,25	4 538,36
	<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>451 160,74</b>	<b>553 813,40</b>	<b>536 819,65</b>
MATERIAALIT JA PALVELUT				
AINEET TARVIKKEET JA TAVARAT				
4101	ULKOPUOLISET PALVELUT ALV 24%	-2 735,28	-1 821,09	-538,72
4102	ULKOPUOLISET PALVELUT ALV 0%, T	-63 168,05	-73 202,92	-146 707,19
4220	RAKENNUSTARVIKKEET ALV 24%	-46 368,06	-31 376,57	-26 001,72
4221	RAKENNUSTARVIKKEET, ALV 0%	0,00	-387,00	0,00
4300	EU-TAVARAOSTOT	0,00	0,00	-807,11
	<b>AINEET TARVIKKEET JA TAVARAT</b>	<b>-112 271,39</b>	<b>-106 787,58</b>	<b>-174 054,74</b>
	<b>MATERIAALIT JA PALVELUT</b>	<b>-112 271,39</b>	<b>-106 787,58</b>	<b>-174 054,74</b>
HENKILÖSTÖKULUT				
PALKAT				
5000	TYÖNTEKIJÄPALKAT	-181 541,32	-198 157,82	-177 651,89
5010	PALKKAENNAKKO	0,00	0,00	0,00
	<b>PALKAT</b>	<b>-181 541,32</b>	<b>-198 157,82</b>	<b>-177 651,89</b>
HENKILÖSIVUKULUT				
5100	SOTU	-3 890,15	-4 126,64	-3 771,28
5120	TYEL	-28 518,79	-33 484,46	-27 573,10
5130	YEL	-2 371,65	-2 435,82	-2 442,34
5140	TYÖTTÖMYYSVAKUUTUS	-1 545,65	-1 457,08	-2 246,27
5150	TAPATURMA/RYHMÄHENK.VAK.	-8 159,72	-9 956,62	-11 409,30
5160	AMMATTIYHDISTYSMAKSUT	0,00	0,00	0,00
5170	MUUT VAPAAEHT.VAKUUTUKSET	0,00	0,00	-309,84
	<b>HENKILÖSIVUKULUT</b>	<b>-44 485,96</b>	<b>-51 460,62</b>	<b>-47 752,13</b>
	<b>HENKILÖSTÖKULUT</b>	<b>-226 027,28</b>	<b>-249 618,44</b>	<b>-225 404,02</b>
POISTOT				
5900	POISTOT KONEET JA KALUSTO	-3 252,15	-2 752,93	-2 148,06
5902	POISTOT, KIINTEISTÖT	-24 129,70	-119 043,41	-14 191,45
	<b>POISTOT</b>	<b>-27 381,85</b>	<b>-121 796,34</b>	<b>-16 339,51</b>

LIIKETOIMINNAN MUUT KULUT				
6002	VUOKRAT ALV 0%	-4 756,42	-10 105,62	-7 407,62
6004	JÄTEMAKSUT	-746,53	-818,79	-357,03
6010	VESI- JA SÄHKÖMAKSUT	-1 908,24	-1 611,37	-2 361,23
6011	VESI- JA SÄHKÖMAKSUT ALV 0%	-1 431,88	-1 417,77	-519,16
6012	PUHTAANAPITO, ALV 24%	-100,00	-550,00	0,00
6013	KIINTEISTÖVERO	-2 048,25	-1 972,01	-1 410,24
6015	HALLIN KULUT, ALV 0%	0,00	-662,77	0,00
6016	HALLIN KULUT, ALV 24%	0,00	-1 144,28	-4 496,69
6040	KILOMETRIKORVAUKSET	-18 371,32	-11 461,56	-14 280,52
6041	PYSÄKÖINTIMAKSUT	0,00	0,00	-34,19
6050	PÄIVÄRAHAT	-5 187,00	-1 328,00	-2 680,00
	MAJOITUSKULUT ALV 10%	-409,09	0,00	0,00
6070	MATKAKULUT	-928,82	-1 112,88	-263,61
	ATERIAKULUT, ALV 14%	-184,56	0,00	0,00
6080	EDUSTUSKULUT	0,00	-10,24	0,00
6081	EDUSTUSKULUT ALV 14%	0,00	-57,72	0,00
6120	TYÖTERVEYSHUOLTO	-89,65	-454,66	-607,40
6130	VAHINKOVAKUUTUKSET	-1 234,35	-929,89	-950,46
6131	MUUT VAKUUTUKSET	0,00	-2 301,64	-2 664,49
6140	AUTON KULUT ALV 0	-159,45	-73,96	-260,00
6141	AUTON KULUT ALV 24%	-4 386,31	-2 430,45	-2 995,96
6142	LIIKENNEVAKUUTUS JA AJONEUVOV	-2 746,06	-1 892,54	-1 876,53
6145	POLTTOAINEKULUT	-10 077,44	-8 218,02	-6 192,43
6150	PIENTYÖKALUT, ALLE 850,00	-708,18	-553,05	-1 151,67
6151	KONTTORIKONEET JA KALUSTO	0,00	-1 225,61	-96,77
6152	TARVIKKEET	-702,57	-1 120,95	-566,35
6153	OSTOT ALV 0%	-259,00	-618,27	-176,70
6154	TYÖKALUT, ALV 0%	0,00	0,00	-1 890,00
6160	MAINONTA- JA ILM.KULUT	-1 305,88	-332,26	-1 471,88
6161	MAINONTA- JA ILM.KULUT ALV 0%	0,00	-58,50	0,00
6240	LAITEKORJAUKSET JA HUOLTO	-584,68	-862,24	-112,82
6241	TYÖKALUJEN VUOKRAUS	-1 004,11	-4 128,72	-597,18
6242	TYÖVAATTEET	-731,26	-126,05	-1 026,60
6250	POSTI	-146,79	-79,05	0,00
6251	POSTI, ALV 0%	-230,00	-220,00	-311,98
6260	PUHELIN	-794,45	-852,26	-850,79
6261	PUHELIN, ALV 0%	0,00	-10,00	0,00
6270	TOIMISTOTARVIKKEET	-397,85	-389,59	-736,79
6271	ATK-KULUT	-289,80	-214,75	-1 227,63
6280	LEHDET JA AMM.KIRJALLISUUS	0,00	-18,00	0,00
6283	ASIAANTUNTIJAPALVELUT	0,00	-1 601,23	-95,00
6284	ASIAANTUNTIJAPALVELUT, ALV 0%	0,00	-363,00	0,00
6300	ASIANAJO JA TILINTARKASTUS	-1 252,84	-1 245,00	-1 070,00
6311	KOULUTUSKULUT	-256,00	0,00	-100,00
6320	PANKKIKULUT	-632,60	-689,74	-1 334,07
6360	MUUT LIIKEKULUT	-186,01	-369,80	-227,74
6361	MUUT LIIKEKULUT ALV 24%	627,19	-510,83	-75,27
	MUUT LIIKEKULUT ALV 14%	-132,02	0,00	0,00
6363	MUUT LIIKEKULUT, EI VÄHENNYSOIK	0,00	0,00	-65,00
	LIIKETOIMINNAN MUUT KULUT	-65 006,60	-64 143,07	-62 541,80
	LIIKEVOITTO/TAPPIO	20 473,62	11 467,97	58 479,58

RAHOITUSTUOTOT JA KULUT				
8000	KORKOTUOTOT	6,32	8,47	17,61
8001	KORONVAIHTOSOPIMUKSEN KORKO	397,83	-124,41	-485,70
8020	KORKOKULUT	-9 986,96	-8 702,27	-4 492,57
8021	KORONVAIHTOSOPIMUKSEN KORKO	-2 729,88	-2 414,91	-5 160,69
8022	VEROTILIN KORKOKULUT	-6,05	0,00	-3,90
8023	VIIVÄSTYSKOROT	0,00	-49,49	-55,36
8030	MUUT RAHOITUSKULUT	0,00	-1,66	0,00
	RAHOITUSTUOTOT JA KULUT	-12 318,74	-11 284,27	-10 180,61
	VOITTO/TAPPIO ENNEN VEROJA	8 154,88	183,70	48 298,97
VÄLITTÖMÄT VEROT				
9000	ENNAKKOVEROT	-2 773,54	-46,83	-1 632,18
9010	LISÄ VEROT	774,11	0,00	-8 028,39
9020	JÄÄNNÖSVEROT JA PALAUTUKSET	0,00	364,24	0,00
	VÄLITTÖMÄT VEROT	-1 999,43	317,41	-9 660,57
	TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO	6 155,45	501,11	38 638,40

## Rakennusliikkeen tunnuslukutaulukko

Tunnusluku	kaava	2014	2015	2016
<b>Quick ratio</b>	Lyhytaikaiset saamiset + rahoitusomaisuus - osatuloutuksen saamiset / lyhytaik. vieras po -lyhytaik. saadut ennakot	0,79	0,47	1,52
<b>Current Ratio</b>		0,79	0,47	1,52
<b>Myyntikate %</b>	Myyntikate / liikevaihto*100	75,10 %	74,98 %	67,21 %
<b>Käyttökate%</b>	Käyttökate / liiketoiminnan tuotot yhteensä*100	10,61 %	1,47 %	13,94 %
<b>Oman pääoman tuotto %</b>	Nettotulos (12 kk)/ oikaistu oma pääoma keskimäärin tilikaudella*100		-28,66 %	38,73 %
<b>Sijoitetun pääoman tuotto %</b>	Nettotulos + rahoituskulut + verot (12 kk)/ sijoitettu oma pääoma keskimäärin tilikaudella*100		-4,48 %	23,88 %
<b>Omavaraisuusaste%</b>	Oikaistu oma pääoma / oikaistun taseen loppusumma - saadut ennakot*100	21,47 %	29,46 %	35,67 %
<b>Nettovelkaantumisaste %</b>	Korollinen vieras pääoma - rahat ja rahoitusarvopaperit/ oikaistu oma pääoma*100	278,49 %	133,58 %	82,50 %
<b>Käyttöpääoma%</b>	Käyttöpääoma/liikevaihto (12kk)*100	4,35 %	6,36 %	11,82 %
<b>Kokonaistulos %</b>	100 * kokonaistulos / liikevaihto	1,37 %	-5,60 %	7,28 %
<b>Liikevoitto %</b>	100 * liiketulos / liikevaihto	4,54 %	-3,03 %	11,02 %
<b>Rahoitustulos %</b>	100 * rahoitustulos / liikevaihto	7,44 %	-1,10 %	10,36 %
<b>Nettotulos %</b>	100 * nettotulos / liikevaihto	1,37 %	-5,60 %	7,28 %