



**SAVONIA**

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO  
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

# TILINPÄÄTÖSANALYYSI

Päivittäistavarakauppa

TEKIJÄ/T: Mira Korhonen

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala			
Koulutusohjelma/Tutkinto-ohjelma Liiketalouden koulutusohjelma			
Työn tekijä(t) Mira Korhonen			
Työn nimi Tilinpäätösanalyysi: Päivittäistavarakauppa			
Päiväys	29.9.2020	Sivumäärä/Liitteet	62/5
Ohjaaja(t) Ulla Loikkanen			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Yritys X			
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia tilinpäätösanalyysi päivittäistavarakaupan alalla toimivalle yritykselle. Työn tavoitteena oli tutkia yrityksen taloudellista tilannetta ja sen kehitystä viiden tarkasteluvuoden ajalta. Lisäksi tavoitteena oli pohtia mahdollisia keinoja taloudellisen tilanteen parantamiseksi ja arvioida yrityksen lähitulevaisuuden näkymiä.</p> <p>Opinnäytetyö koostui teoreettisesta viitekehuksesta ja empiirisestä osuudesta. Teoreettisessa viitekehyksessä tehtiin aluksi lyhyt katsaus päivittäistavarakaupan toimialaan. Tämän jälkeen käsiteltiin tilinpäätöstä ja tilinpäätöksen pohjalta tehtävää tilinpäätösanalyysia. Lisäksi esiteltiin tilinpäätösanalyysissa käytettävät taloudelliset tunnusluvut. Teoriaosuuden lähteinä käytettiin ammattikirjallisuutta, lakeja sekä ajankohtaisia internet-lähteitä. Työn empiirisessä osuudessa toteutettiin kohdeyrityksen tilinpäätösanalyysi ja esitettiin sen perusteella tehdyt johtopäätökset.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin laadullisena tapaustutkimuksena. Työn tutkimusaineistona hyödynnettiin kohdeyrityksen tilinpäätöstietoja vuosilta 2015-2019. Tilinpäätösanalyysin menetelminä käytettiin tunnuslukuanalyysia, prosenttilukumuotoista tilinpäätöstä, trendianalyysia sekä kassavirtalaskelmaa. Tunnuslukuanalyysissa yrityksen taloudellista tilannetta tutkittiin kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden näkökulmista. Aineistoa keuhattiin myös haastattelemalla yrittäjää.</p> <p>Tilinpäätösanalyysin perusteella todettiin, että yrityksen taloudellinen tilanne on kokonaisuudessaan ollut kohtuullisen hyvä. Yritys on pystynyt kasvattamaan liikevaihtoaan tarkastelujakson läpi, lukuun ottamatta vuotta 2016. Kannattavuus on parantunut koko tarkastelujakson ajan. Vakavaraisuus ja maksuvalmius pysyivät pääosin tyydyttävällä tasolla. Yrityksellä nähdään olevan hyvät taloudelliset toimintaedellytykset tulevaisuutta ajatellen. Taloudellisen tilanteen parantamiseksi yritystä suositeltiin esimerkiksi parantamaan myyntikatetta lisäämällä myyntiä ja tehostamalla hävikin hallintaa.</p>			
Avainsanat tilinpäätös, tilinpäätösanalyysi, tunnusluvut, kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius			

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business Administration			
Author(s) Mira Korhonen			
Title of Thesis Financial statement analysis: Grocery Store			
Date	29.9.2020	Pages/Appendices	62/5
Supervisor(s) Ulla Loikkanen			
Client Organisation /Partners Company X			
<p>Abstract</p> <p>The objective of this thesis was to make a financial statement analysis for a company which is operating in the grocery field. The purpose was to clarify the financial situation of the company and its development during the five years under review. In addition, the purpose was to consider possible ways to improve the financial situation and to have a look at the future prospects of the company.</p> <p>The thesis consisted of a theoretical framework and an empirical study. First, there was a brief review of the grocery trading`s field of business in the theoretical framework. After that, the basics of the financial statements and the financial statement analysis were reviewed. The financial ratios used in the financial statement analysis were also presented in the theoretical framework. The professional literature, laws and current Internet sources were used as sources in the theoretical framework. The financial statement analysis of the company was carried out and the conclusions were presented in the empirical part of the work.</p> <p>The study was implemented as a qualitative case study. The material consisted of the company`s financial statements from the years 2015-2019. The financial statements were analysed with the help of key ratio analysis, percentage scale financial statement, trend analysis and cash flow statement. The company`s financial situation was examined from the viewpoints of profitability, solvency and liquidity. The entrepreneur of the company was also interviewed.</p> <p>Based on the financial statement analysis, it was stated that the financial situation of the company has been reasonably good during the period. The company has managed to increase its turnover throughout the period, with the exception of 2016. The company`s profitability has also improved throughout the period. The company`s solvency and liquidity have mainly stayed at a satisfactory level. The company has good financial conditions for the future.</p>			
<p>Keywords financial statement, financial statement analysis, key ratios, profitability, solvency, liquidity</p>			

## SISÄLTÖ

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Työn tarkoitus ja tavoite.....	6
1.2	Tutkimusmenetelmät .....	7
1.3	Työn rakenne ja rajaus.....	8
2	PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA SUOMESSA .....	9
3	TILINPÄÄTÖS.....	12
3.1	Tuloslaskelma .....	12
3.2	Tase.....	13
3.3	Liitetiedot .....	14
4	TILINPÄÄTÖSANALYYSI .....	15
4.1	Analyysityypit .....	16
4.2	Tilinpäätösanalyysin vaiheet .....	17
4.3	Tilinpäätöstietojen oikaisu .....	17
4.3.1	Tuloslaskelman oikaisu.....	18
4.3.2	Taseen oikaisu.....	19
4.4	Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös ja trendianalyysi.....	20
4.5	Kassavirtalaskelma .....	21
5	TUNNUSLUVUT .....	23
5.1	Kannattavuuden tunnusluvut .....	24
5.2	Vakavaraisuuden tunnusluvut .....	27
5.3	Maksuvalmiuden ja tehokkuuden tunnusluvut.....	28
6	KOHDEYRITYKSEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI.....	31
6.1	Tilinpäätösten oikaisu.....	31
6.2	Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös.....	31
6.3	Trendianalyysi .....	32
6.4	Tunnuslukuanalyysi.....	33
6.4.1	Kannattavuus.....	34
6.4.2	Vakavaraisuus.....	37
6.4.3	Maksuvalmius ja tehokkuus .....	39
6.5	Kassavirtalaskelma .....	42
6.6	SWOT-analyysi .....	45

7	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	48
8	POHDINTA.....	52
	LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT .....	54
	LIITE 1: KULULAJIKOHTAISEN TULOSLASKELMAN TILINPÄÄTÖSANALYYSI.....	56
	LIITE 2: TASEEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI.....	57
	LIITE 3: KOHDEYRITYKSEN PROSENTTILUKUMUOTOINEN TILINPÄÄTÖS .....	58
	LIITE 4: KOHDEYRITYKSEN TRENDIANALYYSI.....	60
	LIITE 5: KASSAVIRTALASKELMAN KAAVA.....	62

## 1 JOHDANTO

Yritysten toimintaympäristössä on tapahtunut merkittäviä muutoksia viimeisten kahden vuosikymmenen aikana. Kilpailu on kiristynyt, sääntely on purkautunut monilla markkinoilla ja yritykset ovat kansainvälistyneet. Yritysten on entistä tärkeämpää olla perillä taloudellisesta tilanteestaan ja suunnastaan, jotta menestyminen muuttuvassa liiketoimintaympäristössä voidaan tulevaisuudessakin turvata. Hyvä taloudellinen tilanne on yrityksen toiminnan elinehto. Toiminnan on oltava taloudellisesti tulosta tuottavaa eli kannattavaa. Kannattavuus on keskeinen osa yritystoiminnan luonnetta ja samalla perusedellytys toiminnan jatkamiselle ja kehittämislle. (Järvenpää, Länsiluoto, Partanen ja Pellinen 2017, 12; Vilkkumaa 2010, 5.)

Yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuudesta ovat omistajan lisäksi kiinnostuneita monet yrityksen sidosryhmät. Sidosryhmiä kiinnostavat omien etujensa varmistaminen ja sen myötä myös yrityksen kannattavuus ja tehokkuus. Yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuutta selvitetään tilinpäätöstietoihin pohjautuvan tilinpäätösanalyysin avulla. Tilinpäätösanalyysi pyrkii selvittämään ja mittaamaan yrityksen taloudellista suorituskykyä ja asemaa. Sen tuottamaa tietoa voidaan verrata eri yritysten ja ajankohtien välillä, jolloin saadaan arvokasta tietoa muun muassa erilaisia päätöksentekotilanteita varten. (Seppänen 2011, 159; Vilkkumaa 2010, 13.)

### 1.1 Työn tarkoitus ja tavoite

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä tilinpäätösanalyysi päivittäistavarakaupan alalla toimivalle yritykselle. Työn tavoitteena on saada selkeä kokonaiskuva kohdeyrityksen taloudellisesta tilanteesta ja sen kehityksestä tarkastelujakson aikana. Työssä tutkitaan yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä laskemalla keskeisimpiä kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuja. Tunnuslukuanalyysin lisäksi työssä laaditaan prosenttilukumuotoinen tilinpäätös ja trendianalyysi sekä kassavirtalaskelma. Tavoitteena on myös pohtia mahdollisia keinoja taloudellisen tilanteen parantamiseksi ja arvioida yrityksen lähitulevaisuuden näkymiä. Tästä syystä tunnuslukujen lisäksi pyritään löytämään lukujen taustalla vaikuttavia tekijöitä. Tätä varten opinnäytetyössä haastatellaan yrittäjää ja tutustutaan myös yleisesti päivittäistavarakauppaan, mikä auttaa peilaamaan kohdeyrityksen tilannetta siihen toimintaympäristöön, jossa yritys toimii.

Työn toimeksiantajana toimii pieni Kuopiossa sijaitseva päivittäistavarakauppa. Yritys on perustettu vuonna 2010 ja yhtiömuodoltaan se on kommandiittiyhtiö. Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä kauppiaan lisäksi seitsemän työntekijää. Kohdeyritys toimii osana Keskon K-ryhmä-ketjua. K-ryhmä on Suomen toiseksi suurin toimija päivittäistavarakaupan alalla, ja sen markkinaosuus vuonna 2019 oli 36,5 prosenttia. Päivittäistavarakaupan lisäksi Keskon toimialaan kuuluvat rakentaminen ja talotekniikka sekä autokauppa. (Kesko 2020.) Päivittäistavarakauppa elää jatkuvassa muutoksessa ja kilpailu alalla kiristyy koko ajan. Toimeksiantajalle ei ole vastaavanlaista työtä aikaisemmin tehty, joten tämä tutkimus antaa yksityiskohtaisempaa tietoa yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja siinä

tapahtuneista muutoksista tarkastelujakson aikana. Yritys saa mahdollisesti analyysin pohjalta ajatuksia kehittää toimintaansa entistä kannattavampaan suuntaan. Työ toimii myös hyvänä vertailupohjana mahdollisesti myöhemmin toteutettaville tilinpäätösanalyysille.

## 1.2 Tutkimusmenetelmät

Tämä opinnäytetyö on tutkimuksellinen työ. Työ on luonteeltaan laadullinen tutkimus. Laadullinen tutkimus tarkoittaa mitä tahansa tutkimusta, jossa ei käytetä tilastollisia menetelmiä eikä muita määrällisiä keinoja. Laadullisen tutkimuksen kohteena on yksittäinen tapaus, toisin kuin määrällisessä tutkimuksessa, jossa tutkitaan kokonaista tapausten joukkoa. Laadullisella tutkimuksella pyritään kuvaamaan, ymmärtämään ja tulkitsemaan tutkittavaa ilmiötä ja saamaan yhdestä havaintoyksiköstä mahdollisimman paljon irti. Tyypillisimpiä aineistonkeruumenetelmiä laadullisessa tutkimuksessa ovat haastattelu, havainnointi, kysely ja erilaisista dokumenteista saatu tieto. Näitä menetelmiä voidaan käyttää tutkittavan ongelman mukaan joko vaihtoehtoisesti, rinnan tai eri tavoin yhdisteltynä. (Kananen 2008, 24-25; Tuomi ja Sarajärvi 2018, 83.)

Opinnäytetyön lähestymistapana käytetään tapaustutkimusta (case study). Tapaustutkimus on yleinen lähestymistapa liiketaloustieteissä ja sen tavoitteena on tutkitun tiedon tuottaminen kohteesta. Tapaustutkimuksen avulla pyritään ymmärtämään syvällisesti yrityksen tilannetta ja tavoitteena on ratkaista esille noussut ongelma tai tuottaa kehittämis ehdotuksia tutkimuksen avulla. Tapaustutkimuksessa ei ole tarkoituksena vielä käytännössä viedä muutosta eteenpäin tai kehittää mitään konkreettista, vaan tapaustutkimuksen avulla tehdään kehittämis ehdotuksia tai ratkaisuehdotus havaittuun ongelmaan. (Ojasalo, Moilanen ja Ritalahti 2014, 37, 55.)

Tässä työssä aineistonkeruumenetelmänä käytetään kohdeyrityksen tilinpäätöstietoja vuosilta 2015-2019 ja teemahaastattelua. Tilinpäätösten pohjalta lasketaan keskeisimpiä taloudellisia tunnuslukuja. Haastattelun tarkoituksena on saada tietoa tunnuslukujen taustalla vaikuttaneista tekijöistä. Teemahaastattelu etenee etukäteen määriteltujen teemojen ja niitä koskevien tarkentavien kysymysten varassa. Teemahaastattelussa pyritään löytämään olennaisia vastauksia tutkimuksen tarkoitusta vastaavasti. (Tuomi ja Sarajärvi 2018, 87-88.) Haastattelu toteutetaan kasvotusten kohdeyrityksen kauppiaan kanssa ja haastattelua varten mietitään etukäteen valmiiksi teemat ja kysymykset, joihin halutaan saada vastaukset. Haastatteluaineiston analysointi tehdään teemoittain ja vastauksia tarkastellaan peilaamalla kohdeyrityksen tilannetta teoriassa esitettyyn toimialaa koskevaan tietoon.

Vertailumenetelmänä tunnuslukuanalyysissa käytetään aikasarja- ja toimialavertailua. Aikasarjaver-tailussa yrityksen yksittäisiä tunnuslukuja vertaillaan aikaisempien vuosien vastaaviin lukuihin. Toimialavertailussa yrityksen tunnuslukuja voidaan suhteuttaa yrityksen edustaman toimialan keskiarvoon. Tällä tavoin voidaan ottaa huomioon saman toimialan yrityksiä yhdistävät tekijät. (Niskanen ja Niskanen 2004, 197.) Tässä työssä yrityksen tunnuslukuja verrataan toimialan lukujen ala- ja yläkvartiileihin sekä mediaaniin. Määriteltäessä alakvartiilia, mediaania ja yläkvartiilia asetetaan tarkasteltavan ajanjakson tunnuslukujen arvot suuruusjärjestykseen. Alakvartiili tarkoittaa sitä lukua, jonka alapuolelle jää 25 prosenttia tunnusluvun arvoista. Mediaani tarkoittaa puolestaan tunnuslukusarjan

keskimmäistä arvoa ja yläkvartiili on luku, jonka yläpuolelle jää 25 prosenttia tunnusluvun arvoista. (Niskanen ja Niskanen 2004, 202.)

Opinnäytetyön avulla pyritään löytämään vastaukset seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

- Millainen on kohdeyrityksen taloudellinen tilanne tilinpäätösanalyysin perusteella?
- Millä keinoilla yritys voi parantaa taloudellista tilannettaan?
- Millaiset ovat yrityksen tulevaisuuden näkymät?

### 1.3 Työn rakenne ja rajaus

Opinnäytetyö jakautuu johdantoon, teoriaosuuteen ja empiiriseen osuuteen. Johdannossa kerrotaan työn tarkoitus ja tavoite, selvennetään tutkimusmenetelmät ja kuvaillaan työn rakenne. Työn teoriaosuudessa tehdään aluksi lyhyt katsaus päivittäistavara-kaupan toimialaan. Tämän jälkeen käsitellään tilinpäätöstä ja sen sisältöä sekä tilinpäätösanalyysiin liittyvää teoriaa. Tässä vaiheessa käydään läpi esimerkiksi tilinpäätösanalyysin vaiheita, tilinpäätöstietojen oikaisuja ja analyysissa käytettäviä menetelmiä. Teoriaosuuden lopuksi perehdytään tunnuslukuanalyysissa laskettaviin tunnuslukuihin.

Työn empiirisessä osuudessa toteutetaan kohdeyrityksen tilinpäätösanalyysi. Tilinpäätöksen eriä analysoidaan prosenttilukumuotoisen tuloslaskelman ja taseen sekä trendianalyysin avulla. Tunnuslukuanalyysissa käydään läpi kohdeyritykselle lasketut tunnusluvut ja tulkitaan niitä yrityksen eri tilikausien välisenä aikasarja-analyysinä. Lisäksi saatuja tuloksia analysoidaan toimialavertailuna keskimääräisten toimialan tunnuslukujen pohjalta ja verrataan lukuja Yritystutkimus ry:n antamiin ohjeisiin. Näiden jälkeen yrityksen kassavirtoja tarkastellaan kassavirtalaskelmien perusteella. Työn lopuksi esitetään analyysin perusteella tehdyt johtopäätökset ja kehityskohteet sekä pohditaan yleisesti opinnäytetyöprosessia.

Tässä työssä kohdeyrityksen taloudellisen tilanteen tarkastelu rajataan koskemaan viittä vuotta eli vuosien 2015-2019 tilinpäätöksiä. Analyysi laaditaan viideltä peräkkäiseltä tilikaudelta, jotta yrityksen taloudellisesta tilanteesta saadaan mahdollisimman oikea kuva.



## 2 PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA SUOMESSA

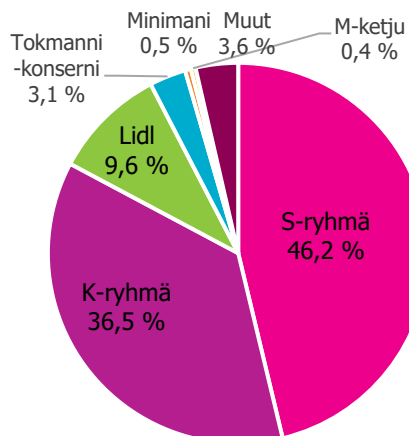
Kaupan ala on työllisten määrällä mitattuna Suomen suurin toimiala. Se työllisti noin 300 000 henkilöä vuonna 2018. Kauppa muodostaa noin 10 prosenttia Suomen bruttokansantuotteesta ja on siten elinkeinoelämän suurin toimiala myös bruttokansantuotteella mitattuna. Kauppa jakautuu tukku-kauppaan ja vähittäiskauppaan sekä tuotevalikoiman osalta päivittäistavara-, erikoistavara- ja tekniseen kauppaan. (Kaupan liitto 2020.)

Päivittäistavarakauppa on pääosin itsepalveluperiaatteella toimiva marketmyymälä, joka myy koko päivittäistavaroiden valikoimaa. Päivittäistavaroihin kuuluvat elintarvikkeet ja ruokaostosten yhteydessä hankittavat kulutustavarat. Elintarvikkeiden osuus on noin 80 prosenttia päivittäistavarakauppojen kokonaismyynnistä. (Päivittäistavarakauppa ry 2020.) Päivittäistavarakaupan keskeisimpinä tehtävinä on luoda kuluttajien tarpeita vastaavat laajat valikoimat, ylläpitää toimivaa palveluverkostoa kaikkialla maassa ja kehittää elintarvikeketjun tehokkuutta ja tuottavuutta. Päivittäistavara-kauppa työllistää vuosittain noin 65 000 henkilöä ja elintarvikekauppa yli 80 000 henkilöä Suomessa. Alalla toimivat yritykset ovat merkittäviä veronmaksajia, ja investoivat Suomeen satoja miljoonia euroja vuosittain. (Päivittäistavarakauppa ry 2020, 4.)

Kaupan toimintaympäristössä on viimeisten vuosikymmenten aikana tapahtunut merkittäviä muutoksia. Kaupat ovat ulkomaisten kauppaketjujen markkinoille tulon ja kotimaisten yritysten keskinäisen kilpailun kiristymisen myötä tehostaneet toimintaansa ja pienentäneet kulujaan säilyttääkseen kannattavuutensa ja asemansa markkinoilla. (Havumäki ja Jaranka 2006, 54.) Kotimaiselle päivittäistavarakaupalle onkin tyypillistä ketjuuntuminen sekä hankinnan ja logistiikan keskittyminen. Tilanne on samanlainen myös muissa Pohjoismaissa, koska laajassa ja harvaan asutussa maassa on vaikea saavuttaa riittävää logistista tehokkuutta ilman suureksi koottuja volyymeja. (Päivittäistavarakauppa ry 2020, 6.)

Ketjuliiketoiminta perustuu yhtenäiseen ketjukonseptiin, jossa toimivilla yrityksillä on yhteinen liikeidea ja strategia. Ketjukonseptissa määritellään asiakaskohderyhmät, asiakaslupaukset sekä tärkeimmät kilpailijat. Toiminnalla pyritään korkeaan asiakastyytyvyyteen ja ketjun sisäisen toiminnan tehokkuuteen. Kustannustehokkuus on päivittäistavarakaupan keskeisimpiä kilpailukeinoja, joka mahdollistaa kuluttajille laajat valikoimat, edulliset hinnat sekä paremman palvelun ja hyvän saavutettavuuden. Nykypäivän kaupan toimintaympäristö on näyttänyt, että kauppayritys menestyy yleensä vain ketjuliiketoiminnalla. Perinteisestä tukku-vähittäiskaupamallista onkin lähes kokonaan jo luovuttu. (Päivittäistavarakauppa ry 2020, 6; Havumäki ja Jaranka 2006, 54-55.)

Suomen päivittäistavaramarkkinoita hallitsevat kaksi suurinta päivittäistavarakauppaketjua S-ryhmä ja K-ryhmä. Näiden kahden ketjun yhteenlaskettu markkinaosuus oli vuonna 2019 reilut 80 prosenttia. Kolmanneksi suurin on saksalainen päivittäistavarakauppa Lidl Ky, jonka markkinaosuus oli noin 10 prosenttia. Kuviossa 1 on esitetty päivittäistavarakaupan ryhmittymien markkinaosuudet vuonna 2019.



KUVIO 1. Päivittäistavarakaupan markkinaosuudet vuonna 2019 (A.C. Nielsen 2020.)

Päivittäistavarakauppojen markkinaosuuksista (kuvio 1) nähdään, että vuonna 2019 suurin osuus päivittäistavaramyynnistä oli S-ryhmällä (46,2 %). Laskua vuoteen 2018 oli -0,2 prosenttiyksikköä. Toiseksi suurin markkinaosuus oli puolestaan K-ryhmällä (36,5 %), joka onnistui kasvattamaan markkinaosuuttaan 0,4 prosenttiyksikköä edellisvuoteen verrattuna. Lidlin markkinaosuus pysyi edellisvuoden tasolla 9,6 prosentissa. Päivittäistavaroiden myynnin arvo Suomessa oli kokonaisuudessaan yli 18,6 miljardia euroa vuonna 2019. Vuoden 2019 päivittäistavarakaupan volyyminkehitys oli vuosikymmenen keskiarvon luokkaa, +0,6 prosenttia. (A.C. Nielsen 2020.)

Kiristyneen kilpailun ja kuluttajien hintatietoisuuden myötä näkynyt toiminnan tehostuminen on vaikuttanut myymälärakenteeseen ja myymäläverkon harvenemiseen. Myynti on pääosin keskittynyt suuriin, yli 1000-neliön myymälöihin, joiden markkinaosuus on yli 68 prosenttia. Samalla pienten myymälöiden myynti on vähenemässä. Suurten myymälöiden kustannustehokkuus on pieniä parempi, ja ne pystyvät vastaamaan paremmin asiakkaiden odotuksiin monipuolisista valikoimista ja edullisista hinnoista. (Päivittäistavarakauppa ry 2020, 6.) Pienillä myymälöillä on kuitenkin myyntivolyymiaan suurempi merkitys koko maan elintarvikemyynnin ja asuttavuuden turvaamisessa. Pienet myymälät sijaitsevat useimmiten lähiöissä, taajamissa ja haja-asutusalueilla, ja varmistavat osaltaan alueidensa elinvoimaa ja tärkeiden lähipalveluiden, kuten postin säilymistä alueella. (Päivittäistavarakauppa ry 2020, 6.)

Toimintaympäristön muutokset ja nykypäivän kehitystrendit ovat tarjonneet kaupalle runsaasti mahdollisuuksia, mutta tuoneet myös haasteita. Kaupan on pyrittävä vastaamaan näihin haasteisiin selvitäkseen ja säilyttääkseen asemansa jatkuvasti kiristyneessä kilpailussa. Kaupan toimintamahdollisuuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen vaikuttavat osaltaan väestörakenteen muutos, kuluttajien ostokäyttäytyminen ja teknologian kehitys. Väestö ikääntyy eli nuorten ikäluokkien määrä vähenee samalla kun vanhempien ikäluokkien määrä suhteellisesti kasvaa. Samanaikaisesti pienten kotitalouksien eli yhden ja kahden hengen talouksien määrä on kasvussa. Ikääntyvä väestö merkitsee kaupalle yhä kasvavaa asiakasryhmää, jonka tarpeet ja toiveet on otettava huomioon. Myös pienet kotitalou-

det on huomioitava valikoimissa ja markkinoinnissa, koska heidän tarpeensa ja ruokailutottumuksensa ovat erilaiset kuin lapsiperheissä. (Havumäki ja Jaranka 2006, 24; Heinimäki 2006, 145.) Vuonna 2019 pelkästään yksinasuvia oli yhteensä jo lähes 45 prosenttia kaikista kotitalouksista, ja kotitalouksien keskokoko oli enää 1,97 henkilöä (Tilastokeskus 2020).

Kuluttajien ostokäyttäytymisessä korostuvat yksilöllisyys ja elämyshakuisuus. Kulutuskäyttäytymistään yhtenäisiä ryhmiä on vaikea löytää, sillä kuluttajat muodostavat niin asenteiltaan kuin ostotottumuksiltaan erilaisia pienryhmiä. Terveellisyys, hintatietoisuus ja ympäristövastuun tiedostaminen nousevat entistä enemmän esille. (Havumäki ja Jaranka 2006, 25-26.) Kuluttajat arvostavat tuotteiden alkuperää, tuoreutta, puhtautta ja ympäristöasioista huolehtimista. Ruokaa ei enää osteta ainoastaan siksi, että se on välttämätön perustarve, vaan myös siksi, että sillä halutaan enenevässä määrin vaikuttaa terveyteen ja elämänlaatuun. Lähiruoka on saavuttanut merkittävää suosiota kuluttajien keskuudessa ja sen nähdään tulevaisuudessa olevan vielä suuremmassa arvossa. (Merisalo 2010, 41, 69.)

Tulevaisuuden kauppa kasvaa kohti digitaalista kauppaa. Verkkokaupat yleistyvät perinteisten myymälöiden rinnalle ja tarjoavat kaupalle luontevan tavan laajentua. Verkkokaupan etuina pidetään ostosten tekemistä ajasta ja paikasta riippumatta sekä ajan säästymistä. Ongelmina nähdään yleensä kalliit hinnat, kotiinkuljetuksen maksullisuus ja se, ettei tuotteita voi nähdä. Ruoan verkkokauppa kasvaa kuitenkin jatkuvasti ja se tuo kaupankäyntiin uutta tehokkuutta. Suomessa päivittäistavaroiden verkkokauppa on kansainvälisellä tasolla verraten vielä monia maita jäljessä. Edelläkävijä ruoan verkkokaupassa on Iso-Britannia, jossa verkkokaupan osuus on noin 7-8 prosenttia markkinasta, Ruotsissa osuus on puolestaan noin 3 prosenttia. (Bergström ja Leppänen 2015, 274; Kesko 2020.)

### 3 TILINPÄÄTÖS

Kirjanpitolain mukaan tilikaudelta on laadittava tilinpäätös, joka sisältää tuloksen muodostumista kuvaavan tuloslaskelman, tilinpäätöspäivän taloudellisesta asemasta kertovan taseen, varojen hankintaa ja niiden käyttöä selvittävän rahoituslaskelman sekä liitetiedot edellisistä. Jokaisesta tuloslaskelman, taseen ja rahoituslaskelman erästä on myös esitettävä vastaava vertailutieto edelliseltä tilikaudelta. Tilinpäätökseen on lisäksi liitettävä toimintakertomus, mikäli kirjanpitovelvollinen on julkinen osakeyhtiö, yleisen edun kannalta merkittävä yhteisö tai sellainen osuuskunta tai yksityinen osakeyhtiö, joka ei ole mikro- tai pienyritys. (Kirjanpitolaki 1336/1997, luku 3 § 1.)

Kirjanpitosäännöksissä on määritelty tilinpäätöksen esittämistä koskevat kevennykset mikro- ja pienyrityksille. Pienet kirjanpitovelvolliset ovat oikeutettuja laatimaan lyhennetyn tuloslaskelman ja taseen sekä erikseen määrätyt, suppeat liitetiedot. Pieniä kirjanpitovelvollisia koskevat kevennykset säädetään asetuksessa pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista. (Ikäheimo, Malmi ja Walden 2019, 58.)

Kirjanpitolain (1336/1997, luku 1 § 4 a, b) mukaan kirjanpitovelvollinen katsotaan pienyritykseksi, mikäli sekä päättyneellä että sitä edeltäneellä tilikaudella täyttyy tilinpäätöspäivänä enintään yksi seuraavista vaihtoehdoista: taseen loppusumma 6 000 000 euroa, liikevaihto 12 000 000 euroa tai tilikauden aikainen henkilöstö keskimäärin 50 henkilöä. Mikroyrityksen kohdalla nämä vastaavat rajat ovat seuraavat: taseen loppusumma 350 000 euroa, liikevaihto 700 000 euroa ja tilikauden aikainen henkilöstö keskimäärin 10 henkilöä.

#### 3.1 Tuloslaskelma

Tuloslaskelma kertoo, miten toiminnan tulos on syntynyt ja osoittaa onko yritys tuottanut voittoa vai tappiota. Tuloslaskelma laaditaan suoriteperusteisesti kirjaamalla tilikauden tuotoiksi ja kuluiksi tilikauden aikana ansaitut tuotot ja aiheutuneet menot riippumatta siitä, onko niitä maksettu tilikauden loppuun mennessä. (Seppänen 2011, 41.) Tuloslaskelma voidaan laatia joko kululajikohtaisena tai toimintokohtaisena. Kululajikohtainen tuloslaskelma on näistä selvästi yleisemmin käytetty. Kululajikohtainen ja toimintokohtainen tuloslaskelma eroavat toisistaan liikevoiton yläpuoliselta osalta. Liikevoitosta (-tappiosta) eteenpäin ne vastaavat toisiaan. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 55.)

Tuloslaskelmassa esitetään aluksi kaikki yrityksen varsinaisesta liiketoiminnasta saadut tuotot ja kulut. Liikevaihto sisältää varsinaisen liiketoiminnan myyntituotot, minkä ohella tuotot voivat olla myös liiketoiminnan muita tuottoja. Niihin sisällytetään sellaiset liiketoiminnasta saadut tuotot, jotka eivät ole liikevaihtoa. Näitä ovat esimerkiksi vuokratuotot ja pysyvien vastaavien hyödykkeistä saadut myyntivoitot. Varsinaisen liiketoiminnan kuluja ovat materiaalit ja palvelut, henkilöstökulut, poistot ja arvonalentumiset sekä liiketoiminnan muut kulut. Kun nämä kulut vähennetään liikevaihdosta ja muista tuotoista, saadaan selville liikevoitto tai -tappio. Liikevoitto ilmaisee yrityksen varsinaisesta liiketoiminnasta saadun tuloksen. Tämän jälkeen tuloslaskelmassa esitetään rahoitustuotot ja -kulut,

poistoeron muutos ja verotusperusteisten varausten muutos sekä tuloverot. (Tomperi 2019, 150; Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 134-135.)

### 3.2 Tase

Tase kuvaa yrityksen taloudellista asemaa tilinpäätöshetkellä. Taseessa kerrotaan toisaalta yrityksen tulevaisuuden odotuksista ja toisaalta sen menneestä taloushistoriasta. Se kertoo varallisuuden määrän ja sen, missä määrin kyseinen omaisuus on rahoitettu omalla ja vieraalla pääomalla. Tase muodostuu kahdesta puolesta: vastaavaa ja vastattavaa. Kirjanpitoasetuksessa on säädetty kaikkia kirjanpitovelvollisia koskevasta taseen kaavasta. Pienillä kirjanpitovelvollisilla on kuitenkin mahdollisuus laatia tase lyhennyksessä muodossa. (Salmi 2015, 35, 63.)

#### **Vastaavaa**

Taseen vastaavaa -puoli esittää yrityksen varat, jotka ovat tilinpäätöspäivänä yrityksen hallussa ja joilla nähdään olevan taloudellista hyödyntämisarvoa. Voidaan myös ajatella, että taseen vastaavaa ilmaisee sen, mihin yritys on hankkimansa rahat sijoittanut. Varojen esittämisjärjestyksen perustana pidetään kunkin varallisuuserän rahaksi muutettavuutta eli likviditeettijärjestystä. Mitä ylempänä vastaavaa -puolta erä esitetään, sitä vaikeampaa on sen rahaksi muutettavuus. (Ikäheimo ym. 2019, 59.)

Vastaavaa -puoli jaetaan kahteen pääryhmään, jotka ovat pysyvät vastaavat ja vaihtuvat vastaavat. Pysyvät vastaavat ovat omaisuutta, joiden odotetaan tuottavan tuloa useamman kuin yhden tilikauden ajan. Ne jaetaan varallisuusluonteensa mukaan kolmeen eri osaan: aineettomat hyödykkeet, aineelliset hyödykkeet ja sijoitukset. (Ikäheimo ym. 2019, 60.) Vaihtuviin vastaaviin kuuluvat ne omaisuuserät, joiden on tarkoitus tuottaa tuloa enintään yhtenä tilikautena. Vaihtuvat vastaavat käsittävät vaihto-omaisuuden, saamiset, rahoitusarvopaperit sekä rahat ja pankkisaamiset. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 120.)

#### **Vastattavaa**

Taseen vastattavaa -puoli esittää yrityksen vastuut ja velat, jotka ovat voimassa tilinpäätöspäivänä. Vastuiden ja velkojen voidaan myös nähdä kuvaavan sitä, mistä lähteistä rahat on hankittu yritystoimintaa varten. Vastuut ja velat esitetään taseessa kunkin vastuuerän takaisinsaantioikeuden mukaisessa järjestyksessä. Mitä alempana vastattavaa -puolen erä esitetään, sitä parempi on velkojan etuoikeus saada varansa yritykseltä. Näin ollen lyhytaikaisen vieraan pääoman velkoja saa varansa ensimmäisenä ja vastaavasti yritykseen oman pääoman ehdoin varojaan sijoittanut omistaja viimeisenä. (Ikäheimo ym. 2019, 62-64.)

Vastattavaa -puoli jaetaan neljään pääryhmään, jotka ovat oma pääoma, tilinpäätössiirtojen kertymä, pakolliset varaukset ja vieras pääoma. Oma pääoma muodostuu omistajien sijoittamasta pää-

omasta sekä edellisten tilikausien voitoista ja nykyisen tilikauden voitosta. Tilinpäätössiirtojen kertymä liittyy verotuksen tuloksenjärjestelyyn. Pakollisia varauksia ovat yrityksellä tiedossa olevat vastaiset menetykset ja menot, joista ei tulla saamaan vastaavaa tuloa. Vieras pääoma jaetaan taseessa pitkäaikaiseen ja lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan. Pitkäaikainen vieras pääoma sisältää velat, joiden takaisinmaksuun on yli vuosi. Lyhytaikainen vieras pääoma tulee maksaa takaisin yhdessä vuodessa tai aikaisemmin. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 127, 129-130; Ikäheimo ym. 2019, 64.)

### 3.3 Liitetiedot

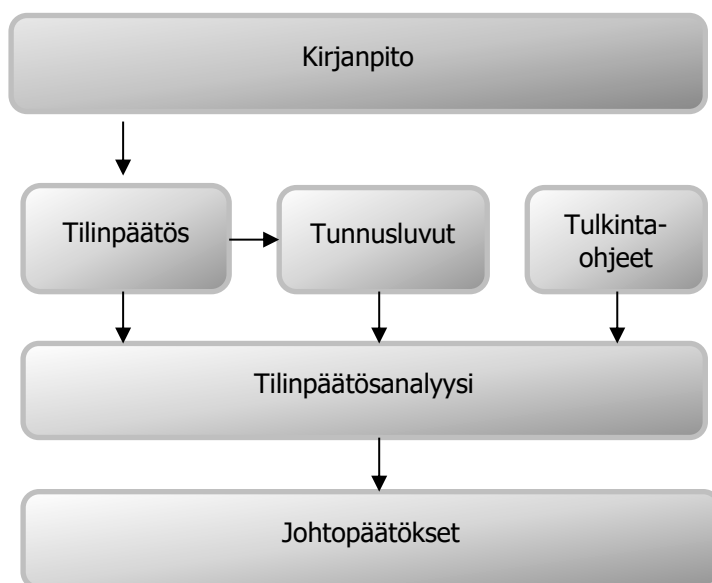
Liitetiedot ovat tärkeä osa tilinpäätöstä. Liitetietojen tarkoituksena on antaa tuloslaskelmaa, tasetta ja rahoituslaskelmaa täydentäviä tietoja. Niiden avulla varmistetaan oikean ja riittävän kuvan antaminen kirjanpitovelvollisen taloudellisesta tilanteesta. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 155.) Liitetietojen avulla pystytään tekemään tarkempia päätelmiä siitä, miten hyvin tilinpäätöstiedot kuvaavat yrityksen taloudellista suoritusta ja asemaa ja miten tilikauden aikainen tulos heijastaa yrityksen tulevaa tuloksenteekokykyä (Seppänen 2011, 59).

## 4 TILINPÄÄTÖSANALYYSI

Tilinpäätösanalyysi on yrityksen taloudellisen tilanteen tarkastelua ja arviointia päätöksentekoa varten. Tilinpäätösanalyysi mahdollistaa yrityksen vertailun toisiin yrityksiin ja yrityksen eri tilikausien keskinäisen vertailun. Vertailtavuus on yksi tilinpäätösanalyysin keskeisimmistä vahvuuksista. (Kallunki 2014, 12.) Tilinpäätösanalyysin keskeisin informaatiolähde on yrityksen ja sen kilpailijoiden tilinpäätösinformaatio. Toiminnan tuloksen ja taloudellisen aseman hyvä tai huono taso määräytyy sen mukaan, mihin niitä verrataan. Yleisesti vertailukohtana käytetään yrityksen edustaman toimialan yrityksiä tai sen yksittäisten kilpailijoiden keskimääräisiä tunnuslukuja. (Seppänen 2011, 159.)

Yrityksellä on monia sidosryhmiä, jotka odottavat saavansa tietoja yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja tuloksesta tilinpäätöksen perusteella. Sidoryhmät ovat yrityksen toimintaan keskeisesti osallistuvia tahoja, jotka toimivat vuorovaikutuksessa yrityksen kanssa. Keskeisimpiä sidoryhmiä ovat omistajat, rahoittajat, henkilöstö, asiakkaat ja viranomaiset. (Tomperi 2019, 7.) Jokaisella sidoryhmällä on omat, toisistaan poikkeavat kiinnostuksen kohteet tilinpäätösinformaatioon liittyen. Erilaisten kiinnostuksen kohteiden vuoksi tilinpäätöksen eri osat ja niistä eri tavoin lasketut tunnusluvut ovat niiden hyödynnettävyyden mukaisesti merkittäviä. (Ikäheimo ym. 2019, 100.)

Tilinpäätösanalyysin keskeisinä tarkastelun kohteina ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Kannattavuuden tarkastelussa tuloksen riittävyden lisäksi arvioidaan kannattavuuden kehittymiseen liittyviä riskejä. Vakavaraisuuden arvioinnissa tarkastellaan rahoitusrakenteeseen vaikuttavia riskejä pidemmällä ajanjaksolla. Lyhyen ajanjakson rahoituksen riittävyttä pyritään puolestaan selvittämään maksuvalmiutta arvioimalla. (Niskanen ja Niskanen 2004, 8.)



KUVIO 2. Tilinpäätöksen lukeminen ja tulkinta (mukaillen Salmi 2015, 120.)

Tilinpäätösanalyysi ei kuitenkaan kerro koko totuutta yrityksestä ja sen taloudellisesta tilanteesta. Tilinpäätöksessä ei huomioida kaikkia olennaisia taloudelliseen asemaan liittyviä tekijöitä. Näitä ovat esimerkiksi henkilöstön osaaminen, yrityksen omat tuotemerkit ja muut aineettomat resurssit. Kauan aikaa sitten hankitut varat voivat olla arvoltaan hyvinkin eriarvoiset kuin tilinpäätöksestä on nähtävissä. Tilinpäätösanalyysissä käytettävät tunnusluvut eivät myöskään kerro liiketoiminnassa tapahtuneista muutoksista, vaan ainoastaan sen, miten muutokset näkyvät taloudellisessa ulottuvuudessa. Lisäksi tase ei aina edusta yrityksen normaalitilannetta. Erityisesti toimialalla, jossa yrityksen toiminta on sesonkiluonteista voi tilinpäätöshetken tilanne poiketa olennaisesti muusta ajankohdasta. (Ikäheimo ym. 2019, 121.)

#### 4.1 Analyysityypit

Tilinpäätösanalyysija laaditaan monin eri tavoin, sillä tiedon tarve yrityksen taloudesta on monipuolista. Tilinpäätösanalyysi on yksi kolmesta analyysityypistä, joka sijoittuu tunnuslukuanalyysin ja yritysanalyysin väliin. (Niskanen ja Niskanen 2004, 9.)

Tunnuslukuanalyysi on yksinkertaisin ja suppein analyysimuoto. Sen avulla yrityksen taloudellinen tilanne kuvataan muutamien tavanomaisten tunnuslukujen perusteella. Tunnusluvut lasketaan usein suhdelukumuotoisina jakamalla tilinpäätöserä jollakin toisella tilinpäätöserällä. Tällä pyritään poistamaan yritysten kokoerot, jotta tunnusluvut olisivat vertailukelpoisia erikokoisten yritysten kesken. Tunnuslukuanalyysin tuottamaa tietoa käytetään myös osana muita analyysimuotoja. (Niskanen ja Niskanen 2004, 9; Kallunki 2014, 204.)

Tilinpäätösanalyysin tarkoituksena on tarkastella yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä. Näitä mitataan usein kannattavuuden, rahavirran riittävyyden, rahoitusaseman ja yrityksen kasvukyvyn perusteella. Tilinpäätösanalyysi sisältää tunnuslukuanalyysin ohella myös muuta tilinpäätöksestä saatavaa tietoa. Voidaan esimerkiksi analysoida yrityksen strategiaa tai tarkastella sen tulevaisuuden näkymiä. (Salmi 2015, 261; Kallunki 2014, 202.)

Tilinpäätösanalyysi jaetaan perinteiseen tilinpäätösanalyysiin ja sitä täydentävään rahavirta-analyysiin. Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä tarkastellaan suoriteperusteista tuloslaskelmaa ja tasetta, kun taas rahavirta-analyysi perustuu rahan kassaan tulojen ja kassasta menojen tarkasteluun. Perinteisen tilinpäätösanalyysin ongelmana on se, ettei se tuo esille konkreettisen kassavirran riittävyyttä. Toisaalta rahavirta-analyysi ei ota huomioon kulujen vaikutusaikaa. Tästä syystä näitä kahta analyysimenetelmää käytetään toisiaan täydentävinä. (Salmi 2015, 262.)

Yritysanalyysi on koko yrityksen toiminnan kattava analyysi. Siinä hyödynnetään tilinpäätösinformaation lisäksi muutakin yrityksestä saatavilla olevaa tietoa. Näitä ovat esimerkiksi yrityksen toimialaa tai sen kilpailijoita koskevat tiedot, joiden perusteella yrityksen taloudellista tilaa voidaan myös analysoida. Yrityksen ulkopuolelta saatavaa informaatiota käytetään erityisesti yrityksen arvonmäärittä-



sessä, jossa yrityksen arvo määritellään sen tulevan taloudellisen menestyksen ja siihen liittyvän riskin perusteella. Esimerkiksi toimiala-analyysin avulla saadaan tärkeää tietoa yrityksen tulevaisuuden menestymahdollisuuksista. (Kallunki 2014, 202.)

#### 4.2 Tilinpäätösanalyysin vaiheet

Tilinpäätösanalyysi jaetaan kolmeen eri vaiheeseen. Ensimmäisenä vaiheena on analyysin perusteena käytettävän tilinpäätösaineiston standardointi eli oikaisu. Tuloslaskelman ja taseen oikaisun tarkoituksena on muokata tilinpäätösinformaatio vertailukelpoiseksi toisten yritysten tai yksittäisen yrityksen aiempien vuosien tilinpäätösten kanssa. Tilinpäätöksen oikaisu on lähinnä tilinpäätöserien uudelleenjärjestelyä. (Niskanen ja Niskanen 2004, 19.)

Toisena vaiheena on mittauksen kohteena olevien tekijöiden ja niitä koskevien menetelmien valinta. Analyysin tekijä ja sen käyttötarkoitus vaikuttavat siihen, mitä analyysillä mitataan, mitä menetelmiä on käytettävissä ja mitä menetelmiä on perusteltua käyttää. Kolmannessa vaiheessa tutkitaan analyysin kohteena olevan yrityksen taloudellista tilannetta eri tarkoitusta varten valittujen analyysimenetelmien ja vertailukohteiden avulla. Analyysimenetelmänä voidaan käyttää prosenttilukumuotoista tilinpäätöstä, trendianalyysia ja tunnuslukuanalyysia sekä kassavirta-analyysia. (Niskanen ja Niskanen 2004, 19.)

Tilinpäätöksen analysoinnissa teknisellä toteutuksella on keskeinen asema, mutta analysointi ei kuitenkaan pääty laskelmien toteutukseen. Teknistä toteutusta keskeisempää on valittujen menetelmien perusteella saatujen tulosten arviointi ja niihin vaikuttavien syy-seuraussuhteiden selventäminen. Käytettävien vertailukohteiden perusteella tilinpäätösanalyysi voidaan erotella ajalliseen poikkileikkausanalyysiin ja aikasarja-analyysiin. Ajallisen poikkileikkausanalyysin tarkoituksena on verrata yritystä toisiin saman toimialan yrityksiin määrättynä vuonna. Aikasarja-analyysi puolestaan perustuu yksittäisen yrityksen taloudellisen tilan kehityksen seurantaan pidemmällä ajanjaksolla. (Niskanen ja Niskanen 2004, 20.)

#### 4.3 Tilinpäätöstietojen oikaisu

Yrityksen virallisessa tilinpäätöksessä annettu tilikauden tulos ja rahoituksellinen asema eivät aina välttämättä anna täysin todellista kuvaa toiminnan kannattavuudesta ja taloudellisesta tilasta. Tähän ovat syynä tulossuunnittelun taustalla vaikuttavat tavoitetulokset, joita yritys asettaa kirjanpidon, verotuksen ja voitonjaon näkökulmista. Tästä syystä tilinpäätöstiedot eivät suoraan ole vertailukelpoisia eri tilikausien ja eri yritysten välillä. (Salmi 2015, 144.)

Tilinpäätöksen oikaisun perustarkoituksena on saattaa tilinpäätökset käyttäjän kannalta mahdollisimman käyttökelpoiseen ja vertailukelpoiseen muotoon. Oikaisun lähtökohtana on, että tilinpäätökset on laadittu yleisesti tunnettujen periaatteiden mukaisesti. Nämä periaatteet määritellään kirjanpitoa ja tilinpäätöstä koskevassa lainsäädännössä. Lainsäädäntö mahdollistaa yritykselle harkinnanvaraa

tehdä tilinpäätöstä koskevia valintoja, jotta yritys- ja toimialakohtaiset piirteet tulisivat esiin ja tilinpäätöksen informaatioarvo olisi mahdollisimman suuri. Harkinnanvaraisiin eriin tulee kiinnittää erityistä huomiota, kun tilinpäätöstä oikaistaan analyysia varten. (Ikäheimo ym. 2019, 103.)

#### 4.3.1 Tuloslaskelman oikaisut

Tuloslaskelmaan tehtävien oikaisujen tarkoituksena on selvittää tulos, joka mahdollisimman hyvin vastaa jatkuvaa, säännöllistä ja ennustettavaa liiketoiminnan tulosta. Tuloslaskelmasta poistetaan sellaiset erät, jotka eivät kuulu säännölliseen liiketoimintaan. Vastaavasti tuloslaskelmaan lisätään sellaiset tilikaudelle kuuluvat erät, joita ei vielä ole kirjattu, mutta jotka kuitenkin katsotaan kyseiselle tilikaudelle kuuluvan. (Salmi 2015, 144; Salmi ja Rekola-Nieminen 2004, 95.)

Oikaistun tuloslaskelman liiketoiminnan tuotot -erään yhdistyy virallisen tuloslaskelman liikevaihto ja liiketoiminnan muut tuotot. Liikevaihto muodostuu tuotteiden myynnistä syntyvistä tuotoista ilman annettuja alennuksia, arvonlisäveroa sekä muita välittömiä myyntiin perustuvia veroja. Liiketoiminnan muut tuotot sisältävät ne tuotot, jotka eivät kuulu liikevaihtoon. Oikaisuna liiketoiminnan muihin tuottoihin sisältyvät olennaiset tai kertaluontoiset erät siirretään satunnaisiin tuottoihin ja näistä aiheutuneet kulut siirretään taas satunnaisiin kuluihin. (Yritystutkimus ry 2017, 18-19.)

Käyttökate saadaan, kun liiketoiminnan tuotoista vähennetään aine- ja tarvikekäyttö, ulkopuoliset palvelut, henkilöstökulut, laskennallinen palkkakorjaus, liiketoiminnan muut kulut ja valmisteveraston muutos. Kun virallisen tuloslaskelman aine- ja tavaraostoista vähennetään varastojen lisäys tai siihen lisätään varastojen vähennys, saadaan aine- ja tarvikekäyttö. (Niskanen ja Niskanen 2004, 62-63.)

Laskennallinen palkkakorjaus koskettaa pääasiassa henkilöyhtiöitä. Palkkakorjaus tehdään, jos omistajan työpanos on yrityksessä merkittävä eikä sitä vastaavaa palkkaa ole tuloslaskelmassa kuluna. Laskennallisen palkkakorjauksen avulla eri yritysmuotojen epäyhtenäiset palkkakirjaukset käytännöt saadaan vertailukelpoisiksi keskenään. (Yritystutkimus ry 2017, 20-21.) Yritystutkimus ry:n suosituksen mukaan palkkakorjauksen määrä tehdään yrityksen liikevaihdon mukaan seuraavasti:

<b>Liikevaihto (12 kk)</b>	<b>Palkkakorjaus/henkilö</b>
100 000–500 000 €	30 000 €
yli 500 000 €	50 000 €

Liiketoiminnan muut kulut sisältävät kaikki ne kuluerät, joita tuloslaskelmassa ei ole erikseen esitetty. Näihin kuluihin kuuluvat esimerkiksi vuokrat, mainos- ja markkinointikulut, leasingmaksut ja omaisuuden myynnistä aiheutuneet tappiot. Liiketoiminnan muita kuluja oikaistaan siirtämällä satunnaisiin kuluihin liiketoimintaan liittymättömät erät, jotka ovat tuloksen kannalta merkittäviä, kertaluontoisia erä ja siten heikentävät vertailtavuutta. (Yritystutkimus ry 2017, 22.)

Liiketulos kuvaa varsinaisen liiketoiminnan tuottaman tuloksen kustannusten vähentämisen jälkeen, ennen rahoitustuottoja ja -kuluja sekä veroja. Liiketulos saadaan, kun käyttökatteesta vähennetään

suunnitelman mukaiset poistot, arvonalentumiset pysyvien vastaavien hyödykkeistä ja vaihtuvien vastaavien poikkeukselliset arvonalentumiset. Suunnitelman mukaisia poistoja oikaistaan, mikäli tehdyt poistot eivät vastaa käyttöomaisuutta tai poistoajat ovat kirjanpitolautakunnan suosituksia pidemmät. Oikaisuna siirretään elinkeinoverolain poistojen ja yrityksessä tehtyjen poistojen erotus muut tuloksen oikaisut -erään. (Niskanen ja Niskanen 2004, 61; Yritystutkimus ry 2017, 23.)

Nettotulos muodostuu, kun liiketulokseen lisätään tuotot osuuksista ja muista sijoituksista sekä muut korko- ja rahoitustuotot. Näiden jälkeen liiketuloksesta vähennetään korkokulut ja muut rahoituskulut, kurssierot, sijoitusten ja rahoitusarvopapereiden arvonalentumiset sekä välittömät verot. Edellä lueteltuihin eriin kirjatut kurssivoitot tai kurssitappiot siirretään oikaistun tuloslaskelman kurssieroihin. Rahoitustuottoihin ja -kuluihin sisältyvät käyvän arvon muutokset siirretään oikaistun tuloslaskelman kokonaistuloksen alapuolelle erään käyvän arvon muutokset. (Niskanen ja Niskanen 2004, 61; Yritystutkimus ry 2017, 24-25.)

Kokonaistulos saadaan, kun nettotulokseen lisätään satunnaiset tuotot ja vähennetään satunnaiset kulut. Näihin eriin mahdollisesti kirjatut varsinaiseen liiketoimintaan kuuluvat tuotot tai kulut oikaistaan siirtämällä ne takaisin liiketoiminnan tuottoihin tai kuluihin. Tilikauden tulos saadaan, kun kokonaistulokseen lisätään poistoeron ja verotusperusteisten varausten muutos, laskennallinen palkkorjaus, käyvän arvon muutokset ja muut tuloksen oikaisut. (Niskanen ja Niskanen 2004, 69.)

#### 4.3.2 Taseen oikaisut

Taseeseen tehtävien oikaisujen tarkoituksena on eliminoida sellainen varallisuus, jolla ei ole tulontuottokykyä ja toisaalta kirjata taseeseen merkittävä varallisuus, jota sinne ei ole merkitty (Salmi 2015, 153).

Oikaistun taseen pysyvät vastaavat muodostuvat aineettomista ja aineellisista hyödykkeistä, sijoituksista ja pitkäaikaisista saamisista sekä leasingomaisuudesta. Aineettomia hyödykkeitä voidaan aktiivoida taseeseen, jos niistä odotetaan kertyvän niitä vastaava tulo tulevien vuosien aikana. Jos aineettomiin hyödykkeisiin tehdyt aktivoinnit todetaan aiheettomiksi, poistetaan ne varoista ja pienennetään omaa pääomaa vastaavalla määrällä. (Yritystutkimus ry 2017, 31.) Aineellisten hyödykkeiden erät saadaan suoraan virallisesta taseesta eikä niihin kohdistu erityisiä oikaisuvaatimuksia. Virallisen taseen vaihtuvissa vastaavissa esitettävät pitkäaikaiset saamiset siirretään oikastussa taseessa pysyvien vastaavien erään sijoitukset ja pitkäaikaiset saamiset. (Niskanen ja Niskanen 2004, 72; Yritystutkimus ry 2017, 35.)

Oikaistun taseen vaihtuvat vastaavat muodostuvat vaihto-omaisuudesta, lyhytaikaisista saamisista sekä rahoista ja rahoitusarvopapereista. Vaihto-omaisuus sisältää seuraavat erät: aineet ja tarvikkeet, keskeneräiset tuotteet, valmiit tuotteet ja muu vaihto-omaisuus. Jos tukku- tai vähittäiskauppa harjoittavan yrityksen vaihto-omaisuus on kirjattu erään valmiit tuotteet, on kyseinen erä siirrettävä aineisiin ja tarvikkeisiin. (Yritystutkimus ry 2017, 38.)

Lyhytaikaisten saamisten myyntisaamisia oikaistaan, jos yrityksellä on käytössä factoringrahoitus ja se soveltaa sen yhteydessä nettokirjausta. Tällöin factoringluotto lisätään myyntisaamisiin ja taseen velkoihin. Erä muut saamiset muodostuu virallisen taseen lainasaamisista, muista saamisista, siirtosaamisista sekä maksamattomista osakkeista ja osuuksista. Siirtosaamisiin sisältyvät osatuloutussaamiset käsitellään tunnuslukulaskennassa ja maksuvalmiustarkastelussa käyttöpääoman eränä. Oikaistun taseen vaihtuvien vastaavien viimeinen erä rahat ja rahoitusarvopaperit koostuu eristä rahoitusarvopaperit sekä rahat ja pankkisaamiset. (Yritystutkimus ry 2017, 39-40.)

Oikaistun taseen omaan pääomaan kuuluvat erät saadaan virallisesta taseesta joko suoraan yksittäisinä erinä tai yhdistelemällä useampia eriä (Niskanen ja Niskanen 2004, 77). Omaan pääomaan lisätään poistoero ja verotusperusteiset varaukset sekä oman pääoman oikaisu, jolloin näiden summaksi saadaan oikaistu oma pääoma yhteensä. Poistoeroa ja verotusperusteisia varauksia oikaistaan siirtämällä yhteisöverokannan mukainen osuus laskennalliseen verovelkaan. Oman pääoman oikaisu muodostuvat niistä eristä, joilla virallisen taseen omaisuutta tai velkoja on oikaistu analyysissa. (Yritystutkimus ry 2017, 44-45.)

Oikaistun taseen vieras pääoma muodostuu pitkäaikaisesta vieraasta pääomasta, laskennallisesta verovelasta, pakollisista varauksista, leasingvastuista ja lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta. Laskennalliseen verovelkaan siirretään poistoerosta ja verotusperusteisista varauksista yhteisöverokannan mukainen osuus. Leasingvastuut kirjataan taseen vastaavaa -puolelle kirjatun leasingomaisuuden suuruisena. (Niskanen ja Niskanen 2004, 81-82.) Lyhytaikaisessa vieraassa pääomassa korollisten lyhytaikaisten velkojen oikaisuna lisätään kyseiseen erään taseen ulkopuolinen factoringluotto. Ostovelkojen oikaisuna siirretään ostovelkoihin mahdollisesti kuuluvat osamaksuvelat lyhytaikaiseen korolliseen vieraaseen pääomaan. (Yritystutkimus ry 2017, 50.)

#### 4.4 Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös ja trendianalyysi

Tuloslaskelman ja taseen erien tarkastelu on tärkeää, kun yrityksen taloudellisesta tilanteesta muodostetaan kokonaiskuva. Yksittäisen luvun perusteella ei kuitenkaan voida tehdä päätelmiä siitä, miten luku on kehittynyt aikaisempiin vuosiin verrattuna. Tästä syystä tarkasteluhetken yksittäisiä lukuja on vertailtava aikaisempien vuosien vastaaviin lukuihin tai saman vuoden tilinpäätöksen muihin eriin. Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös on yksi tapa analysoida tilinpäätöksen eriä. Prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen avulla voidaan esimerkiksi arvioida eri kustannuserien kehittymistä liikevaihtoon suhteutettuna. Se mahdollistaa myös eri kokoisten yritysten kustannus- ja taserakenteiden vertailun. (Niskanen ja Niskanen 2004, 87.)

Prosenttilukumuotoisessa tilinpäätöksessä eri tilinpäätöserät esitetään prosenttilukuina jostakin vertailukohteesta. Tuloslaskelmassa tämä vertailukohde on liikevaihto ja taseessa taseen loppusumma. Prosenttilukumuotoisesta tuloslaskelmasta ja taseesta nähdään erien keskinäisten suhteiden kehittyminen tarkastelujakson aikana. On huomattava, että prosenttilukumuotoinen tilinpäätös ei kerro erien absoluuttista kehittymistä. Lisäksi jos jokin erä on merkittävästi kasvanut tai pienentynyt, voi

se vaikuttaa muiden erien prosentuaalisiin osuuksiin, vaikka kyseiset erät eivät olisi absoluuttisesti muuttuneet. (Niskanen ja Niskanen 2004, 87-89.)

Trendianalyysia käytetään menetelmänä, kun tilinpäätöserien ajallista kehitystä tarkastellaan usealta vuodelta. Trendianalyysissa jokaisen tilinpäätöserän varhaisin vuosi saa arvoksi 100. Tämän jälkeen kunkin tilinpäätöserän myöhempien vuosien arvoja verrataan perusvuoteen laskemalla niiden prosentuaalinen osuus perusvuoden arvosta. (Niskanen ja Niskanen 2004, 96.)

#### 4.5 Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelmassa yrityksen kassatuloista vähennetään kassamenot niiden taloudellisessa etuoi-keusjärjestyksessä. Tällöin saadaan selville, miten yrityksen tulorahoitus ja muu rahoitus riittävät menojen kattamiseen. Kassamenoista huomioidaan ensimmäisenä pakolliset juoksevan toiminnan menot. Mikäli kassajäämä on tämän jälkeen positiivinen, rahaa voidaan käyttää vieraan pääoman kulujen hoitamiseen sekä oman pääoman osinkojen maksamiseen. Tämän jälkeen jäljellä olevaa rahaa voidaan käyttää esimerkiksi investointien rahoittamiseen. Toisaalta kassajäämän ollessa negatiivinen, on syytä tarkastella, missä määrin on otettu lisää velkaa, sijoitettu yritykseen lisää rahaa tai myyty pysyviä vastaavia. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 167.)

Kassavirtalaskelmassa kassaanmaksuja ja kassastamaksuja seurataan maksuperusteisesti. Kassavirtalaskelman laadintaperiaatteena on, että tuloihin kohdistetaan niihin liittyvät saamiset ja menoihin niihin liittyvät velat. Esimerkiksi tilikauden aikana lisääntyneet myyntisaamiset kertovat, että kaikkea liikevaihtoa ole saatu rahana kassaan. Saatujen ennakkomaksujen kasvu puolestaan kertoo, että rahaa on saatu myös tulevasta myynnistä. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 167.)

Tulorahoituksen riittävyttä mitataan toiminta-, rahoitus- ja investointijäämillä. Pitkällä aikavälillä yrityksen toiminta edellyttää riittävää tulorahoitusta. Yksittäisinä tilikausina jäämissä voi kuitenkin näkyä voimakastakin heilahtelua. Alhaisten tai negatiivisten jäämien syynä voi olla myös se, että tilikauden aikana menojen maksamiseen on käytetty aiemmin syntyneitä kassavaroja. Toimintajäämä ilmaisee jäljellä olevat myyntitulot, kun siitä on vähennetty liiketoiminnan lyhytvaikutteiset menot. Toimintajäämän on jatkuvasti oltava positiivinen, jotta toimintaa voidaan pitää kannattavana ja maksuvalmiuden nähdään olevan kunnossa. Toisaalta myös kannattavalla yrityksellä toimintajäämä voi hetkellisesti olla negatiivinen voimakkaan kasvun seurauksena käyttöpääoman kasvun sitoessa kassavaroja. (Yritystutkimus ry 2017, 60.)

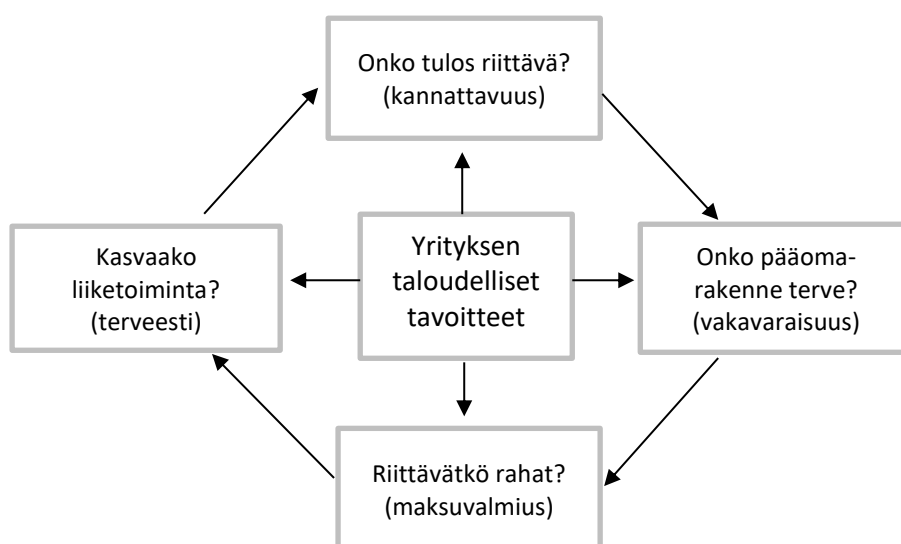
Rahoitusjäämä ilmaisee, miten hyvin yritys on kyennyt selviytymään tilikauden aikaisista juoksevista maksuistaan. Positiivinen rahoitusjäämä kertoo yrityksen pystyvän jokseenkin rahoittamaan investointinsa tulorahoituksella ja mahdollisesti lyhentämään myös velkojaan. Rahoitusjäämän jatkuva negatiivinen arvo viittaa yrityksen velkaantumisen kasvuun. Investointijäämän ollessa positiivinen on liiketoiminnasta saadut tulot riittäneet pysyviin vastaaviin tehtyihin investointeihin. Investointijäämän jälkeen kassavirtalaskelmassa esitetään vieraan ja oman pääoman sekä rahavarojen muutos. Niistä

nähdään, miten mahdollinen negatiivinen jäämä on katettu tai miten positiivinen jäämä on käytetty. (Yritystutkimus ry 2017, 61.)

Kassavirta reagoi yleensä perinteistä tuloslaskelmaa herkemmin toiminnassa ilmenneisiin muutoksiin. Kannattavuuden heikentyessä tai toiminnan supistuessa suoriteperusteisesti laadittu tuloslaskelma antaa yrityksen tilasta yleensä vielä melko hyvän kuvan, vaikka esimerkiksi liiallinen varaston kasvu sitoo pääomaa. Tällöin kassavirtalaskelmasta on kuitenkin nähtävissä, että rahavarat ovat pienentyneet ja rahoitusta on mahdollisesti jouduttu hankkimaan ostovelkojen ja muiden lyhytaikaisten velkojen maksua pitkittämällä. (Yritystutkimus ry 2017, 61.)

## 5 TUNNUSLUVUT

Yrityksen taloudellisesta tilanteesta saadaan alkuun hyvä yleiskäsitys pelkästään tilinpäätöstä luke- malla. Yleensä tavoitteena on kuitenkin saada syvempi käsitys toiminnan kehityksestä ja vertailla eri yrityksiä keskenään. Tällöin tilinpäätöksestä lasketaan erilaisia tunnuslukuja ja arvioidaan niiden ta- soa. Tunnusluvut kuvaavat yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä. Taloudellisilla toimintaedelly- tyksillä tarkoitetaan toiminnan kannattavuutta ja rahoitusta. Rahoitusta tarkastellaan vakavaraisuus- den eli soliditeetin ja maksuvalmiuden eli likviditeetin näkökulmista. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 159.) Edellisten lisäksi yrityksen taloudellista tilaa voidaan tarkastella liiketoiminnan kasvun näkökul- masta. Liikevaihdon kasvua pidetään yleensä osoituksena yrityksen menestyksestä. Lisäksi liiketo- iminnan kulut pyrkivät jatkuvasti kasvamaan, jolloin myös tuottojen on kasvettava. (Salmi 2015, 134.) Kuviossa 3 on esitetty yrityksen taloudellisen tilan perustekijöiden kokonaisuutta.



KUVIO 3. Yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuus (mukaillen Salmi 2015, 134.)

Edellä kuvatut talouden perinteiset osatekijät muodostavat kokonaisuuden, jossa ne ovat toisistaan riippuvaisia (kuvio 3). Liiketoiminta ei voi kasvaa ilman kunnollista kannattavuutta tai riittävää rahoitusta. Liikevaihdon jatkuva kasvu johtaa lisäkäyttöpääoman ja lisäkapasiteetin tarpeeseen. Tämä tarkoittaa investoimista, joka puolestaan aiheuttaa sen, että investoinnit on pystyttävä rahoittamaan. Jos yrityksen talouden perusta on heikko, ei yrityksellä itsellään ole maksukykyä eikä myöskään sellaista rahoituskelpoisuutta, jotta sillä olisi mahdollisuus saada lainarahoitusta. Kasvukyvyyn perustana on näin ollen hyvä taloudellinen asema tai ainakin todennäköinen odotus siitä. Hyvä rahoitusasema edellyttää, että liiketoiminnasta saadaan tarpeeksi rahoitusta. Tämä puolestaan tarkoittaa sitä, että yrityksen on oltava kannattava. (Salmi 2015, 135.)

Tilinpäätöksen tunnusluvut esitetään perinteisesti suhdelukumuodossa suhteuttamalla jokin tilinpäätöksen erä toiseen erään. Tunnuslukujen suhdelukumuotoinen esittäminen mahdollistaa sen, että lukuja voidaan vertailla eri vuosien ja erikokoisten yritysten välillä. (Niskanen ja Niskanen 2004, 111.)

Tunnuslukuja on analysoitava useampia samanaikaisesti, jotta yrityksen taloudelliseen suoritukseen ja asemaan vaikuttavista tekijöistä saadaan kokonaiskuva. Taloudellisen menestyksen arviointi yksittäisten tunnuslukujen avulla on vaikeaa ja saattaa johtaa väärin johtopäätöksiin. Toisaalta tunnuslukuja on olemassa valtava määrä ja niiden kaikkien analysoiminen ei ole järkevää. Analyysiin on hyvä valita muutama yrityksen toiminnan kannalta keskeinen tunnusluku ja analysoida niiden avulla yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia. (Seppänen 2011, 67.)

Tunnuslukuanalyysiin liittyy keskeisenä osana tunnuslukujen pohjalta tehtävä arviointi. Tunnuslukuja on suhteutettava johonkin vertailutietoon, koska yksittäisen yrityksen yhden vuoden tunnuslukujen perusteella voidaan harvoin tehdä johtopäätöksiä. Vertailutyypit jaetaan ajalliseen poikkileikkausanalyysiin ja aikasarja-analyysiin. Ajallinen poikkileikkausanalyysi koskee tiettyä vuotta, jolloin yritystä verrataan saman toimialan yrityksiin tai toimialan keskimääriin lukuihin. Aikasarja-analyysissä puolestaan yksittäisen yrityksen kehitystä tarkastellaan pidemmällä aikavälillä. Analyysissä voidaan myös yhdistää nämä molemmat analyysityypit. (Niskanen ja Niskanen 2004, 111-112.)

## 5.1 Kannattavuuden tunnusluvut

Toiminnan kannattavuus on yritystoiminnan tärkein perusta ja päätavoite. Myyntituloja on oltava riittävästi, jotta niillä kyetään kattamaan kaikki toiminnasta aiheutuvat kulut ja sen jälkeen tuottamaan voittoa omistajille. Kannattavuus on ensisijaisesti pitkän aikavälin tavoite. Toiminta voi hetkellisesti olla jopa kannattamatonta, jos yrityksellä on riittävästi omaa pääomaa tappioiden kattamiseen ja se kykenee suoriutumaan maksuistaan. (Järvenpää ym. 2017, 66.)

Kannattavuuden tunnuslukuja voidaan laskea kahdella vaihtoehtoisella tavalla. Ensimmäinen tapa on verrata yrityksen saavuttamaa tulosta liikevaihtoon tai liiketoiminnan tuottoihin yhteensä. Tällaista laskentatapaa kutsutaan voittoprosenttilähestymistavaksi. Voittoprosenttiluku kertoo yrityksen toimintastrategiasta tuloksenteleeseen nähden: pyrkiikö yritys hyvään tulokseen suurella, mutta pienikatteisella myyntimäärällä vai korkeakatteisella, mutta pienemmällä myyntimäärällä. Yrityksen oma toimintapolitiikka on yleensä suhteellisen samanlaista tilikaudesta toiseen, joten voittoprosenttiin perustuva tunnusluku soveltuu hyvin yrityksen oman kannattavuuden kehityksen seuraamiseen. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 160.)

Toinen tapa laskea kannattavuuden tunnuslukuja on verrata yrityksen aikaansaamaa tulosta pääomaan. Tällöin voidaan yleisesti puhua pääoman tuottoprosentista, joka kuvaa yrityksen toiminnallaan pääomalleen ansaitsemaa vuosikorkoa. Pääoman tuottoprosentista voidaan muodostaa useita lukuja sen mukaan, mistä tai kenen näkökulmasta pääoman tuottoa tarkastellaan. Pääoman tuottoprosentteja ovat kokonaispääoman tuottoprosentti, sijoitetun pääoman tuottoprosentti sekä oman pääoman tuottoprosentti. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 161.)

Myyntikate on tukku- ja vähittäiskaupassa yleinen tunnusluku, joka ilmaisee, kuinka paljon liikevaihdosta jää katetta muuttuvien kustannusten vähentämisen jälkeen. Myyntikatetta ei suoraan saada virallisesta tuloslaskelmasta, koska toiminnan kuluja ei nykyisessä tuloslaskelmakaavassa jaeta



muuttuviin ja kiinteisiin kuluihin. Tunnusluku saadaan laskettua, kun yrityksen liikevaihdosta vähennetään tavarastot oikaistuna tavaravaraston lisäyksellä tai vähennyksellä. (Yritystutkimus ry 2017, 63; Alhola ja Lauslahti 2003, 137-138.)

Myyntikatteella ei ole yleisiä ohjearvoja. Sen taso määräytyy pitkälti kiinteiden kulujen, rahoituskulujen ja käyttöpääoman rahoitustarpeiden perusteella. Matala myyntikate verrattuna kilpailijoihin voi kertoa yrityksen huonosta hinnoitteluvoimasta. Toisaalta alhaisempi myyntikate voi olla myös yrityksen käyttämä kilpailukeino, jolla se tavoittelee suurempaa volyymia. Myyntikate kertoo yrityksen kokonaisymyynnin katetasosta, joten sen perusteella ei voida tehdä yksittäisten tuotteiden hinnoitteluun liittyviä johtopäätöksiä. Tunnusluku soveltuu vain toimialakohtaiseen vertailuun. (Alma Talent 2020.)

$$\text{Myyntikate} - \% = \frac{\text{Myyntikate}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Käyttökateprosentti kuvaa varsinaisen liiketoiminnan tuottamaa tulosta ennen poistojen ja rahoituserien vähentämistä. Käyttökate saadaan, kun oikaistun tuloslaskelman liiketulokseen lisätään erä poistot ja arvonalentumiset. Tunnusluvun vertailu on mahdollista vain saman toimialan yritysten kesken. Tällöinkin vertailukelpoisuutta heikentää se, että yritykset voivat omistaa tai vaihtoehtoisesti vuokrata tuotantovälineensä. Vuokrattaessa tuotantovälineet, niistä aiheutuvat kulut sisältyvät ennen käyttökateä oleviin liiketoiminnan muihin kuluihin. Mikäli yritys omistaa itse tuotantovälineet, kulut kohdistuvat poistoihin ja rahoituskuluihin vasta käyttökateen jälkeen. (Yritystutkimus ry 2017, 63-64.)

$$\text{Käyttökate} - \% = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Käyttökateprosentille ei ole yleisiä tavoitearvoja, mutta Yritystutkimus ry:n (2017, 64) mukaan tunnusluku saa yleensä seuraavanlaisia arvoja:

teollisuus	5–20 %
kauppa	2–10 %
palvelu	5–15 %

Liiketulos kertoo yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tuotoista jäljelle jäävän osuuden ennen kuin siitä on vähennetty rahoituserät ja verot. Oikaistun tuloslaskelman liiketulos eroaa virallisen tuloslaskelman liikevoitosta (-tappiosta) analyysia varten tehtyjen oikaisujen, kuten laskennallisen palkkakorjauksen, suuruudella. Tunnusluku soveltuu sekä yksittäisen yrityksen oman kehityksen seuraamiseen että saman toimialan yritysten väliseen vertailuun. (Yritystutkimus ry 2017, 64.)

$$\text{Liiketulos} - \% = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Yritystutkimus ry (2017, 65) on antanut liiketulosprosentin arvioimiseen seuraavanlaiset ohjearvot:

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

Kannattavuutta voidaan mitata myös nettotulosprosentilla, joka kertoo yrityksen varsinaisen toiminnan tuottaman tuloksen. Nettotulosprosentin laskennassa käytettävä nettotulos saadaan lisäämällä liiketulokseen tuloslaskelman rahoitustuotot ja vähentämällä siitä rahoituskulut ja verot. Nettotuloksen on oltava positiivinen, jotta yrityksen toimintaa voidaan pitää kannattavana. (Yritystutkimus ry 2017, 65.)

$$\text{Nettotulos} - \% = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Kokonaispääoman tuotto prosentti kertoo yrityksen kyvystä tuottaa tulosta koko yritystoimintaan si-  
toutuneelle pääomalle. Tunnusluvussa tulos ennen rahoituskuluja ja veroja suhteutetaan yritystoi-  
minnan kokonaispääomaan. Yrityksen veronmaksupolitiikka tai yhtiömuodosta johtuva verotus ei vai-  
kuta tunnuslukuun. Kokonaispääoman tuotto prosentti on sijoitetun pääoman tuotto prosenttia hyö-  
dyllisempi, jos pääoman jakoa korolliseen ja korottomaan ei pystytä tekemään. (Yritystutkimus ry  
2017, 67.)

$$\text{Kokonaispääoman tuotto} - \% = \frac{\text{Nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12 kk)}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma keskimäärin tilikaudella}} \times 100$$

Yritystutkimus ry (2017, 67) on antanut kokonaispääoman tuotto prosenttien arviointiin seuraavanlaiset ohjearvot:

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

Muita pääoman tuotto prosentteja ovat oman pääoman tuotto prosentti ja sijoitetun pääoman tuotto-  
prosentti. Oman pääoman tuotto edustaa omistajan näkökulman mittaria. Se kertoo omistajan sijoi-  
tukselleen saaman tuoton. (Salmi ja Rekola-Nieminen 2004, 116.) Sijoitetun pääoman tuotto pro-  
sentti ilmaisee yrityksen tuottaman tuoton siihen sijoitetulle, tuottoa vaativalle pääomalle. Tuottoa  
vaativana pääomana pidetään omaa pääomaa ja korollista vierasta pääomaa. (Vilkkumaa 2010, 45.)  
Sijoitetun pääoman tuotto prosenttia ei kohdeyritykselle lasketa, koska yrityksellä ei ole korollista vie-  
rasta pääomaa taseessaan yhtenäkin tarkasteltavana vuotena. Korollisen vieraan pääoman puuttu-  
misen vuoksi tunnusluku ei ole käyttökelpoinen yrityksessä.

## 5.2 Vakavaraisuuden tunnusluvut

Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä suoriutua pitkän aikavälin sitoumuksistaan. Vakavaraisuutta kuvaavat tunnusluvut kertovat yrityksen pääomarakenteesta eli siitä, mikä on oman ja vieraan pääoman suhde. Mitä enemmän vierasta pääomaa yrityksen pääomarakenteessa on, sitä heikompi on sen vakavaraisuus. Samalla myös yritykseen kohdistuvan rahoitusriskin arvioidaan olevan sitä suurempi. Yritystä pidetään vakavaraisena, jos sen oman pääoman määrä on niin suuri, että vieraasta pääomasta aiheutuvista korkokuluista pystytään pitkällä aikavälillä suoriutumaan myös taloudellisesti heikompina aikoina niin, että varsinaisen liiketoiminnan jatkuvuus ei siitä kärsi. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 162; Niskanen ja Niskanen 2004, 130.)

Omavaraisuusasteella kuvataan yrityksen vakavaraisuutta, kykyä kestää tappioita sekä kykyä suoriutua velvoitteistaan pitkällä aikavälillä. Tunnusluvun arvo kuvaa sitä osuutta yrityksen varallisuudesta, joka on rahoitettu omalla pääomalla. Yleisesti voidaan sanoa, että mitä suurempi yrityksen omavaraisuusaste on, sitä vakaammalle pohjalle liiketoiminta perustuu. (Alma Talent 2020.)

$$\text{Omavaraisuusaste} - \% = \frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$$

Yritystutkimus ry (2017, 70) on määrittänyt omavaraisuusasteelle seuraavanlaiset ohjearvot:

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

On huomioitava, että annetut ohjearvot ovat vain suuntaa antavia arvoja. Kaikissa tilanteissa liian suuri omavaraisuusaste ei ole hyvä asia, vaan kohtuullisella velkaantumisella on myös etunsa. Yhtenä etuna nähdään vieraan pääoman pienempi tuottovaatimus verrattuna omaan pääomaan. Kohtuullisen velkaantumisen toisena etuna on niin kutsuttu velkaantumisen vipuvaikutus, jonka seurauksena velkaantumisen kasvaessa kasvaa myös yrityksen osakekohtainen tuotto. Toisaalta haittapuolena on kuitenkin velkaantumisen myötä kasvava riski. (Niskanen ja Niskanen 2004, 130.)

Mikäli yrityksen liiketoimintaan liittyvä riski on pieni ja tulot kehittyvät vakaasti, voidaan korkeakin velkaantumisastetta pitää hyväksyttävänä. Toisaalta jos yrityksen tulot vaihtelevat suuresti tilikaudesta toiseen ja ajoittain esiintyy tappiollisia tilikausia, on korkea velkaantuminen hyvin huolestuttavaa ja myös matala velkaantuminen voi olla uhka toiminnan jatkuvuudelle. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 163.)

Suhteellisen velkaantuneisuuden avulla seurataan veloista yritykselle aiheutuvaa rasitetta ja siinä tapahtuvia muutoksia. Tunnusluvussa vieras pääoma jaetaan liikevaihdoilla. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 163.) Suhteellinen velkaantuneisuus on siitä käytännöllinen luku, että se voidaan laskea myös

ilman tilinpäätöstietojen oikaisuja. Lisäksi tunnusluku soveltuu laskettavaksi tilanteisiin, jossa yrityksen oman pääoman määrä on vähäinen tai sitä ei ole lainkaan. Tällainen tilanne saattaa olla esimerkiksi henkilöyhtiöissä, joissa omistaja voi nostaa yksityisottoina koko oman pääoman tai enemmänkin ja yritys voi olla vielä hyvin toimintakelpoinen. (Salmi 2015, 190.)

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\text{Oikaistun taseen velat} - \text{saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}} \times 100$$

Yritystutkimus ry (2017, 70) on määritellyt suhteelliselle velkaantuneisuudelle seuraavanlaiset ohjearvot:

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

### 5.3 Maksuvalmiuden ja tehokkuuden tunnusluvut

Maksuvalmiudella tarkoitetaan rahan riittävyttä eli yrityksen kykyä suoriutua juoksevista maksuvelvoitteistaan lyhyellä aikavälillä. Yrityksellä on siis jatkuvasti oltava rahaa tai likvidejä eli helposti rahaksi muutettavia varoja niin paljon, että kaikki maksusitoumukset pystytään aina hoitamaan. Maksuvalmiudella viitataan myös sellaisen maksuvalmiusreservin ylläpitoon, jolla voidaan selviytyä yllättävistä ja ennakoimattomista maksuista, sillä kaikkien velvoitteiden tarkkaa maksuajankohtaa ei voida tietää. (Salmi 2015, 198-199.)

Maksuvalmius voi olla joko dynaamista tai staattista maksuvalmiutta. Dynaamisella maksuvalmiudella kuvataan kassavirran riittävyttä maksusitoumusten hoitamiseen. Sitä tarkastellaan taseen ja tuloslaskelman tai rahavirtalaskelman avulla. Staattista maksuvalmiutta tarkastellaan taseen ja sen rakenteen perusteella. Tällöin pyritään selvittämään, mikä on nopeasti rahaksi muutettavan omaisuuden suhde lyhytaikaisiin velkoihin. Staattisen maksuvalmiuden avulla tarkastellaan tilinpäätöspäivän tilannetta. Tämä on toisaalta staattisen maksuvalmiuden heikkous, sillä tase edustaa vain tilikauden päättymispäivän tilannetta, jolloin saamiset ja kassa sekä lyhytaikaiset velat eivät välttämättä ole tyypillisimmillään. Yleisimmät maksuvalmiuden tunnusluvut ovat quick ratio ja current ratio. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 164; Salmi 2015, 199-200.)

Quick ratio on staattisen maksuvalmiuden suppeampi mittari. Siinä rahoitusomaisuuden määrä suhteutetaan lyhytaikaisen vieraan pääoman määrään. Rahoitusomaisuudeksi määritellään lyhytaikaiset saamiset ja rahavarat. Quick ratio mittaa maksuvalmiutta myynnin jälkeen, eikä näin ollen ota vaihto-omaisuutta huomioon maksuvalmiuden eränä. (Salmi 2015, 201.) Tunnusluvun perusteella maksuvalmius arvioidaan hyväksi, jos rahoitusomaisuuden määrä riittää kattamaan lyhytaikaisen vieraan pääoman. Jos taas rahoitusomaisuutta on vähemmän kuin lyhytaikaista vierasta pääomaa, maksuvalmius arvioidaan heikommaksi. (Leppiniemi ja Kykkänen 2019, 164-165.)

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} - \text{osatuloutuksen saamiset}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakot}}$$

Yritystutkimus ry (2017, 75) on määrittänyt quick ration arviointia varten seuraavanlaiset ohjearvot:

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

Quick ration arvo 1 tarkoittaa, että yrityksen lyhytaikaiset saamiset ja lyhytaikainen vieras pääoma ovat yhtä suuret (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen ja Niskanen 2016, 135). Tunnusluvun yhteydessä on huomioitava, että kaikki lyhytaikaiset saamiset eivät ole likvidejä varoja. Esimerkiksi lyhytaikaisiin saamisiin sisältyvät epävarmat myyntisaamiset tai osatuloutukseen liittyvät saamiset voivat heikentää tunnusluvun luotettavuutta. (Salmi 2015, 201.)

Current ratio on vastaavanlainen tunnusluku kuin quick ratio, mutta siinä yrityksen lyhytaikaisia velkoja kattamaan lasketaan mukaan myös vaihto-omaisuus. Näin ollen maksuvalmiutta mitataan hieman pidemmällä aikavälillä, koska vaihto-omaisuuden muuttaminen kassavaroiksi vie tavallisesti pidemmän ajan kuin myyntisaamisten ja pankkitalletusten muuttaminen. Current ration voidaan tulkita mittaavan maksuvalmiutta ennen myyntiä, jolloin oletetaan, että vaihto-omaisuus voidaan ongelmitta myydä ja se muuttuu normaaliksi kassavaroiksi. (Jormakka ym. 2016, 135; Salmi 2015, 202.)

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

Yritystutkimus ry (2017, 75) on määrittänyt current ration arviointia varten seuraavanlaiset ohjearvot:

yli 2	hyvä
1–2	tydyttävä
alle 1	heikko

Edellä esitettyjen maksuvalmiuden tunnuslukujen lisäksi keskeisten käyttöpääoman erien tilaa ja kehitystä tarkastellaan yleensä kiertoaikojen tunnuslukujen perusteella. Kiertoaikojen tunnuslukuja voidaan laskea myyntisaamisille, ostovelloille ja vaihto-omaisuudelle. Ne kertovat, kuinka nopeasti käyttöpääomaerät muuttuvat yrityksessä rahaksi. (Jormakka ym. 2016, 137; Niskanen ja Niskanen 2004, 122.)

Ostovelkojen kiertoaika kertoo, kuinka monta päivää keskimäärin kuluu ennen kuin yritys maksaa sen ostolaskunsa. Saatua lukua verrataan keskimääriin ostolaskujen maksuaikoihin. (Vilkkumaa 2010, 54.) Mikäli ostovelkojen kiertoaika poikkeaa merkittävästi yleisistä maksuajoista, on yrityksen taloudellista tilannetta syytä tarkastella tarkemmin. Yleensä kiertoajan pidentyminen on osoitus yri-

tyksen maksuvalmiuden heikkenemisestä. Mitä nopeammin ostovelat saadaan kiertämään, sitä nopeammin yritys pystyy maksamaan laskunsa ja siten hyödyntämään edulliset maksuehdot. (Alma Talent 2020.)

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika, pv} = \frac{365 * (\text{Ostovelat} + \text{sisäiset ostovelat})}{\text{Ostot} + \text{ulkopuoliset palvelut (12 kk)}}$$

Vaihto-omaisuuden kiertoaika kertoo, kuinka monta päivää tavarat ovat varastossa, ennen kuin ne saadaan myydyksi. Erityisesti kaupan alalla varastoinnin tehokkuudella on keskeinen rooli sekä yrityksen kannattavuuden että tulorahoituksen riittävyyden kannalta. Mitä pienempi yrityksen vaihto-omaisuuden kiertoaika on, sitä tehokkaampaa on yrityksen markkinointi ja materiaalin hallinta. Näin ollen myös yrityksen varastoon on sitoutuneena tavanomaista vähemmän pääomaa. Tunnuslukua voidaan verrata ainoastaan saman toimialan yritysten kesken. (Alma Talent 2020.)

$$\text{Vaihto – omaisuuden kiertoaika, pv} = \frac{365 * \text{Aine – ja tarvikevarasto}}{\text{Aine – ja tarvikekäyttö (12 kk)}}$$

## 6 KOHDEYRITYKSEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI

Tilinpäätösanalyysi toteutetaan kohdeyrityksen vuosien 2015-2019 virallisten tilinpäätöstietojen pohjalta. Tilinpäätösanalyysi sisältää prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen, trendianalyysin, tunnuslukuanalyysin sekä kassavirtalaskelman.

### 6.1 Tilinpäätösten oikaisu

Tilinpäätösanalyysia varten yrityksen tilinpäätöskien tuloslaskelmat ja taseet oikaistiin, jotta ne saatiin mahdollisimman vertailukelpoisiksi keskenään. Tuloslaskelman oikaisulla pyritään antamaan mahdollisimman oikea ja vertailukelpoinen kuva toiminnan volyymin ja sen kannattavuudesta. Taseen oikaisulla tavoitellaan puolestaan oikeaa ja vertailukelpoista kuvaa yrityksen tilinpäätöshetken taloudellisesta asemasta. (Yritystutkimus ry 2017, 18, 31.) Kohdeyrityksen tilinpäätöstiedoissa ei juurikaan ilmennyt oikaisuun tarvittavaa tietoa, joten oikaisu oli lähinnä erien uudelleenjärjestelyä. Oikaisu on tehty Yritystutkimus ry:n laatimien ohjeiden mukaisesti ja oikaisuissa on hyödynnetty Excel-tilinlaskentaohjelmaa.

Tuloslaskelmaa oikaistaessa virallisen tuloslaskelman erät yhdisteltiin yksittäisiksi eriksi. Virallisen tuloslaskelman erät ostot tilikauden aikana ja varastojen muutos yhdistettiin yhdeksi eräksi, jolloin saatiin oikaistun tuloslaskelman erä aine- ja tarvikkeiden käyttö. Vastaavasti yhdistettiin henkilöstökuluihin sisältyvät erät yhdeksi oikaistun tuloslaskelman henkilöstökulujen eräksi. Koska kohdeyritys on henkilöyhtiö, oikaistuun tuloslaskelmaan tehtiin yrittäjän työpanosta vastaava laskennallinen palkkorjaus. Yrittäjä ei ole nostanut yrityksestä palkkaa, vaan ottanut yrityksestä rahaa yksityisottoina. Palkkorjaus tehtiin Yritystutkimus ry:n suositusten mukaisesti liikevaihdon perusteella.

Tasetta oikaistaessa virallisen taseen erät muut saamiset ja siirtosaamiset yhdistettiin oikaistun taseen erään muut saamiset. Vastaavasti virallisen taseen erät muut velat ja siirtovelat yhdistettiin oikaistun taseen eräksi muut korottomat lyhytaikaiset velat. Taseen oikaisuna myös poistoerosta ja verotusperusteisista varauksista siirrettiin yhteisöverokannan mukainen osuus laskennalliseen verovelkaan. Tätä oikaisua ei kuitenkaan kohdeyrityksen kohdalla tehty, koska tuloslaskelmassa ei myöskään ole esitetty veroja. Henkilöyhtiössä veroja ei esitetä tuloslaskelmassa, koska tilikauden tulos jaetaan verotettavaksi yhtiömiesten tuloina (Tomperi 2019, 190). Muilta osin sekä virallinen tuloslaskelma että virallinen tase saatettiin oikaistun tuloslaskelman ja taseen mukaiseen muotoon Yritystutkimus ry:n antamien ohjeiden mukaisesti.

### 6.2 Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös

Prosenttilukumuotoisessa tuloslaskelmassa erät esitetään liikevaihtoon suhteutettuna, jolloin voidaan tarkastella kulurakenteesta tapahtuneita muutoksia tarkastelujaksolla. Prosenttilukumuotoisessa taseessa erät esitetään taseen loppusummaan suhteutettuna. Sen perusteella voidaan tarkastella yrityksen omaisuus- ja rahoitusrakenteesta tapahtuneita muutoksia (Niskanen ja Niskanen 2004, 90, 92.) Kohdeyrityksen prosenttilukumuotoinen tilinpäätös on esitetty liitteessä 3.

Tuloslaskelman aine- ja tarvikekäyttö muodostaa kaupan alan yritykselle tyypilliseen tapaan suhteellisesti suurimman kuluerän liikevaihtoon suhteutettuna. Aine- ja tarvikekäytön osuus liikevaihdosta on vuosittain pysynyt lähes samalla tasolla, noin 74-75 prosentissa. Seuraavaksi suurin kuluerä on liiketoiminnan muut kulut, jonka osuus liikevaihdosta on tarkastelujaksolla ollut noin 10-14 prosenttia. Liiketoiminnan muut kulut ovat pienentyneet suhteessa liikevaihtoon yhteensä 3,2 prosenttiyksikköä. Henkilöstökulut muodostavat noin 10 prosentin osuuden liikevaihdosta vuosittain.

Taseen vastaavaa -puolella suurin osa varoista on vaihto-omaisuutta. Vaihto-omaisuuden osuus taseen loppusummasta on kuitenkin pienentynyt 38,35 prosentista 28,30 prosenttiin vuosien 2015 ja 2019 välisenä aikana. Vastattavaa -puolella vieraan pääoman osuus taseen loppusummasta on yhteensä noin 66-72 prosenttia. Vieras pääoma muodostuu ainoastaan lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta. Ostovelkojen osuus on pienentynyt neljä prosenttia suhteessa taseen loppusummaan, kun taas muiden korottomien lyhytaikaisten velkojen osuus on samanaikaisesti kasvanut reilut kaksi prosenttia suhteessa taseen loppusummaan. Oma pääoma muodostuu peruspääomasta ja tilikauden tuloksesta. Peruspääoma on ollut negatiivisella tasolla, mutta tilikauden tulos on kasvattanut oman pääoman määrää.

### 6.3 Trendianalyysi

Trendianalyyssissä tilinpäätöksen eriä verrataan perusvuoteen eli tarkasteltavan jakson varhaisimpaan vuoteen. Tällöin voidaan tarkastella tilinpäätöksen erissä tapahtuneita muutoksia, kun myöhempien vuosien eriä verrataan prosentuaalisesti varhaisimman vuoden vastaavaan tilinpäätöserän arvoon. (Niskanen ja Niskanen 2004, 96.) Kohdeyrityksen tuloslaskelman ja taseen trendianalyysi on esitetty liitteessä 4.

Yrityksen liikevaihto on kasvanut noin seitsemän prosenttia vuodesta 2015 vuoteen 2019. Liikevaihdon kasvu on nähtävissä jokaisessa tuloslaskelman välituloksessa. Vuonna 2016 liikevaihto laski noin 4,5 prosenttia vuoteen 2015 verrattuna. Vuoden 2016 liikevaihdon notkahdukseen on vaikuttanut kauppojen aukiolojen vapautuminen ja kiristynyt hintakilpailu, jotka ovat vieneet asiakkaita suurempiin marketteihin. Aukioloaikojen vapautuminen heikensi pienten kauppojen kilpailutilannetta, koska sen seurauksena pienet kaupat menettivät tärkeän kilpailuedun, jonka vapaammat aukioloajat olivat niille tuoneet (Yle 2020).

Aine- ja tarvikekäyttö on kasvanut noin kuusi prosenttia vuodesta 2015 vuoteen 2019. Erä on kehittynyt lähes samassa linjassa liikevaihdon kanssa. Vuodesta 2015 vuoteen 2018 henkilöstökulut ovat kasvaneet noin 20 prosenttia ja pienentyneet seitsemän prosenttia edellisvuoteen verrattuna vuonna 2019. Vuosina 2015-2018 yrityksessä työskenteli 6-7 henkilöä, kun taas vuonna 2019 työntekijöitä oli 5. Henkilöstökulut ovat kasvaneet liikevaihtoa selvästi nopeammin tarkastelujakson aikana. Liiketoiminnan muut kulut ovat pienentyneet noin 18 prosenttia vuodesta 2015 vuoteen 2019. Erityisesti kiinteistö-, vuokra- ja mainoskulut ovat selkeästi pienentyneet.



Käyttökatteessa on havaittavissa huomattavaa kasvua perusvuoteen verrattuna. Vuonna 2017 liikevaihdon kasvu on ollut nopeampaa kuin kulujen kasvu, koska käyttökate on kasvanut yli kolminkertaiseksi perusvuoteen verrattuna. Edelleen vuosina 2018 ja 2019 liikevaihdon kasvu on ollut kulujen kasvua nopeampaa ja käyttökate on kasvanut huomattavasti. Liiketulos on kasvanut 4,5-kertaiseksi vuodesta 2015 vuoteen 2019. Tähän on vaikuttanut sekä käyttökäteen kasvu että poistojen pienentyminen. Nettotulos on puolestaan yhdeksänkertaistunut tarkastelujakson aikana liiketuloksen voimakkaan kasvun ja sijoituksista saatujen tuottojen ansiosta. Rahoituskulut ovat pienentyneet vuodesta 2015 vuoteen 2019, koska uutta pankkilainaa ei ole nostettu.

Taseen vastaavaa -puolen ryhmistä jokainen ryhmä on kokonaisuudessaan kasvanut koko tarkastelujakson ajan, lukuun ottamatta sijoituksia. Aineellisten hyödykkeiden osalta merkittävin muutos on tapahtunut vuonna 2019, kun koneet ja kalusto on lähes kolminkertaistunut perusvuoteen verrattuna. Tämä johtuu uusiin myymäläkalusteisiin tehdyistä investoinneista. Lyhytaikaiset saamiset ovat kasvaneet yhteensä 52 prosenttia vuodesta 2015 vuoteen 2019. Ryhmän sisäisiä eriä tarkasteltaessa nähdään, että myyntisaamisten osuus on vuonna 2019 pienentynyt 37 prosenttia vuoteen 2015 verrattuna, kun taas muut saamiset ovat kasvaneet vuonna 2016 lähes kaksinkertaisiksi ja vuosina 2017, 2018 ja 2019 yli kaksinkertaisiksi vuoteen 2015 verrattuna.

Taseen vastattavaa -puolella sekä oma pääoma että vieras pääoma ovat kokonaisuudessaan kasvaneet vuodesta 2015 vuoteen 2019. Yrityksen tuottokehitys on vuosina 2015-2019 ollut pääosin nousujohteista, joten myös taseen tilikauden tulos on kasvanut. Erä on lähes kaksinkertaistunut vuoteen 2015 verrattuna. Oman pääoman määrä on kasvaneen tilikauden tuloksen ansiosta yli kaksinkertaistunut perusvuoteen nähden. Kertyneet voittovarot on joka vuosi nostettu kokonaan yksityisottoina. Lyhytaikaisen vieraan pääoman määrä on kasvanut 44 prosenttia perusvuoteen verrattuna. Ostovelat ovat kasvaneet joka vuosi tasaisesti niin, että vuoden 2019 ostovelat ovat noin 37 prosenttia suuremmat vuoteen 2015 verrattuna.

#### 6.4 Tunnuslukuanalyysi

Tunnuslukuanalyysissä tarkastellaan keskeisimpiä kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuja. Tunnuksluvut on valittu kuvaamaan mahdollisimman hyvin kohdeyrityksen taloudellista tilannetta. Esimerkiksi sijoitetun pääoman tuotto-% ja nettovelkaantumisaste-% jätettiin laskematta, koska yrityksellä ei ole tarkastelujaksolla ollut korollista velkaa. Myyntisaamisten kiertoaika ei myöskään koettu tarpeelliseksi laskea, koska myyntisaamisten määrä on yrityksen toiminnan kannalta suhteellisen vähäinen. Tunnukslukujen laskemiseen on käytetty Yritystutkimus ry:n laskentakaavoja ja tunnuksluvut on laskettu Excel-taulukkolaskentaohjelman avulla. Myyntikateprosentit on saatu valmiiksi laskettuina yrityksen sisäisistä tuloslaskelmista.

Toimialavertailussa käytettävät tiedot on saatu pääosin Tilastokeskuksen maksullisista tilinpäätöstilastoista. Maksuvalmiuden tunnukslukujen osalta toimialatiedot on haettu Finnveran julkaisemista tilinpäätöstiedoista, koska niitä ei ollut saatavilla Tilastokeskuksen tilastoista. Vaihto-omaisuuden kiertojalle ei löytynyt toimialan vertailulukuja. Tilastoihin on valittu kohdeyrityksen toimialaluokitus

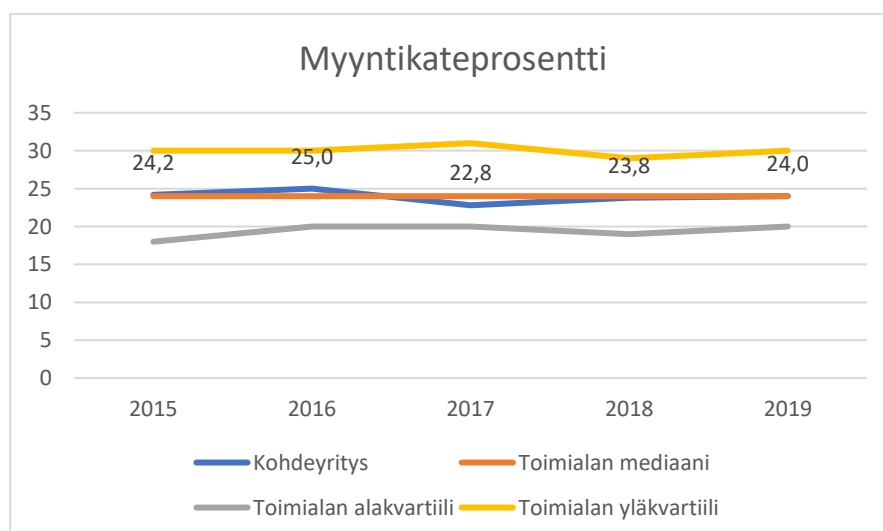
47113 Valintamyymälät (yli 100, alle 400 m<sup>2</sup>). Tähän toimialaluokitukseen kuuluvat pääosin päivittäistavaroihin painottuneet valinta- ja palvelumyymälöiden vähittäiskaupat, joiden myynnistä päivittäistavaroiden osuus on vähintään puolet ja myymäläpinta-ala enintään 400 m<sup>2</sup> (Tilastokeskus 2020).

Kohdeyrityksen tilikausi on 12 kuukauden pituinen. Tilikausi alkaa kesäkuun alusta ja päättyy seuraavan vuoden toukokuun loppuun. Toimialavertailu on toteutettu niin, että yrityksen tilikauden alkamisvuoden tunnuslukuja verrataan kyseisen vuoden toimialan vastaavaan lukuun. Esimerkiksi vuoden 2018 toukokuussa päättyvän tilikauden lukuja verrataan toimialan vuoden 2017 lukuihin. Vertailu toteutetaan näin, sillä suurempi osa yrityksen liiketoiminnasta tapahtuu tilikauden alkamisvuotena.

#### 6.4.1 Kannattavuus

Kannattavuus kertoo liiketoiminnan taloudellisen tuloksen ja on perusedellytys jatkuvalla liiketoiminnalla (Yritystutkimus ry 2017, 63). Pitkällä aikavälillä kannattavuus on tärkein yrityksen menestymistä kuvaava osa-alue. Hyvä kannattavuus mahdollistaa myös vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta huolehtimisen. (Vilkkumaa 2010, 44.) Kohdeyrityksen kannattavuutta mittaavina tunnuslukuina käytetään tuloksen rakennetta kuvaavaa myyntikateprosenttia, käyttökateprosenttia ja nettotulosprosenttia sekä pääoman tuottoa kuvaavaa kokonaispääoman tuotto prosenttia. Liiketulosprosenttia ei tässä yhteydessä analysoida tarkemmin, koska se ei kohdeyrityksellä juurikaan eroa käyttökateprosentista vähäisten poistojen määrän takia.

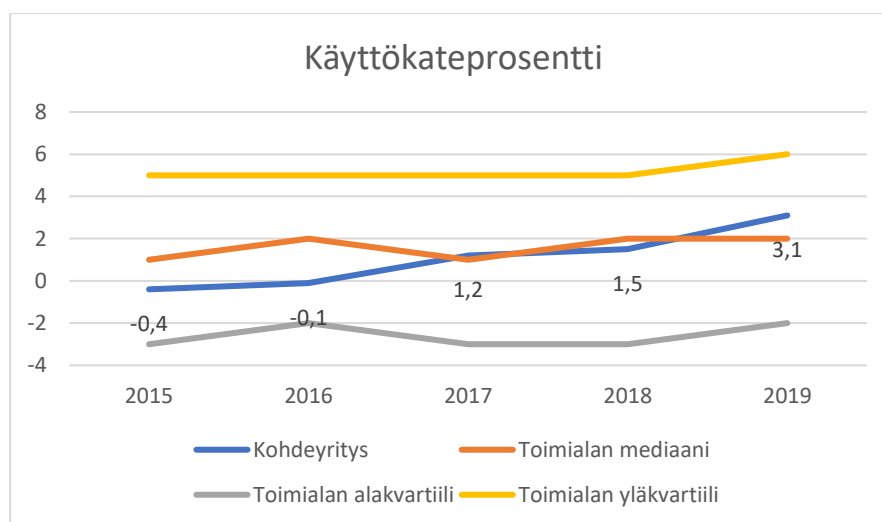
Kohdeyrityksen myyntikateprosentissa ei ole tarkastelujakson aikana tapahtunut kovin suuria muutoksia. Tunnusluku on ollut korkeimmillaan tilikautena 2016, jolloin myyntikate oli 25 prosenttia liikevaihdosta (kuvio 4). Kasvua vuodesta 2015 tapahtui 0,8 prosenttiyksikköä (24,2 %). Tilikaudesta 2016 myyntikateprosentti laski reilu kaksi prosenttiyksikköä tilikauteen 2017 ja kääntyi sen jälkeen taas kasvuun saavuttaen jälleen sekä tilikautena 2018 että 2019 noin 24 prosentin tason.



KUVIO 4. Kohdeyrityksen ja toimialan myyntikateprosentti

Yrityksen myyntikateprosentti on pysytellyt hyvin lähellä toimialan mediaania, joka on vuosittain ollut 24 prosenttia. Tilikautena 2016 luku ylitti toimialan mediaaniarvon yhdellä prosenttiyksiköllä ja tilikautena 2017 se jäi 1,2 prosenttiyksikköä mediaanin alapuolelle. Myyntikatteen kehittymättömyyteen on osaltaan vaikuttanut ketjuliiketoiminnalle ominainen johdonmukainen hinnoittelu. Ketjuliiketoiminnassa hinnoittelu on pääosin keskitettyä, jolloin tuotteiden osto- ja myyntihinnat sekä niiden muutokset määräytyvät ketjuyksikön kautta (Kautto ja Lindblom 2005, 102).

Kohdeyritys on onnistunut parantamaan käyttökateprosenttia koko tarkastelujakson ajan (kuvio 5). Käyttökateprosentti on ollut negatiivinen tilikausien 2015 ja 2016 aikana, mikä kertoo liian vähäisestä myynnin määrästä suhteessa kiinteisiin kuluihin, koska myyntikate ei ole täysin riittänyt kattamaan kaikkia kuluja. Tilikautena 2017 käyttökateprosentti on noussut positiiviselle tasolle (1,2 %) ja tilikausien 2018 ja 2019 välillä on nähtävissä huomattavaa parannusta, kun käyttökateprosentti on kaksinkertaistunut 1,5 prosentista 3,1 prosenttiin. Kaupan alalla käyttökateprosentit sijoittuvat tyypillisesti 2-10 prosentin välille (Yritystutkimus ry 2017, 64). Kohdeyrityksen käyttökateprosentti jää kaikkina tarkasteluvuosina alle ohjearvojen, lukuun ottamatta tilikautta 2019.



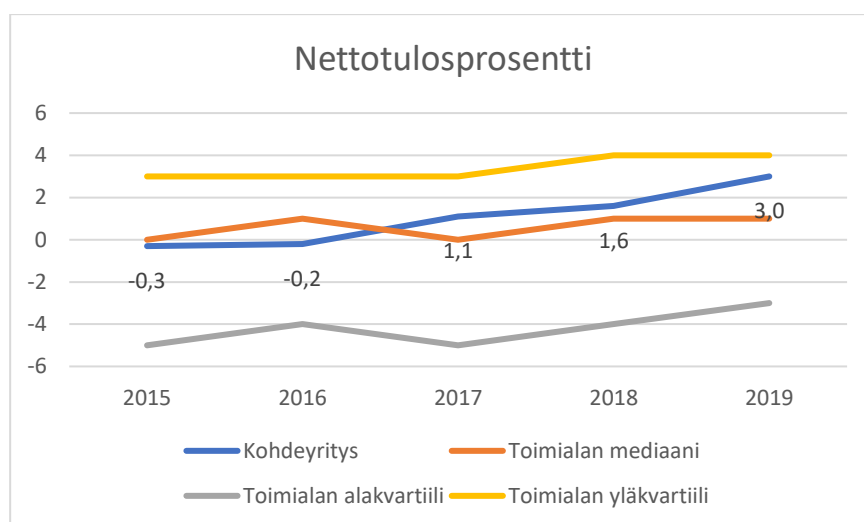
KUVIO 5. Kohdeyrityksen ja toimialan käyttökateprosentti

Kuviosta 5 nähdään, että kohdeyrityksen käyttökateprosentti sijoittuu toimialan mediaanin molemmille puolille. Toimialan mediaani on tarkastelujakson aikana vaihdellut 1-2 prosentin välillä. Yksi syy alhaiseen käyttökateprosenttiin on se, että kohdeyritys ei omista kaikkia tuotantovälineitään. Osa myymälään hankitusta kalustosta vuokrataan, jolloin vuokratulot sisältyvät liiketoiminnan muihin kuluihin ja pienentävät käyttökateprosenttia. Tällainen käytäntö on päivittäistavara-kaupassa yleistä, koska se vähentää pääoman tarvetta kaupan perustamisvaiheessa (Havumäki ja Jaranka 2006, 111). Tästä syystä myös yrityksen poistot ovat tilikausien aikana olleet suhteellisen vähäiset.

Päivittäistavara-kaupan alalla aine- ja tarvikekäyttö muodostaa tyypillisesti suurimman erän yritysten kulurakenteesta. Näin on myös kohdeyrityksessä, jossa aine- ja tarvikekäytön määrä on ollut varsin korkea, noin 74-75 prosenttia liikevaihdosta vuosittain (liite 3). Myös liiketoiminnan muut kulut ovat olleet tilikausina 2015 ja 2016 myöhempiä tilikautia suuremmat, mikä selittää alhaista käyttökate-

prosenttia kyseisinä vuosina. Tilikaudesta 2017 eteenpäin liikevaihdon kasvaessa aine- ja tarvikekäyttö on pysynyt suhteellisen tasaisena ja liiketoiminnan muut kulut puolestaan pienentyneet, jolloin käyttökateprosentti on noussut viimeisten kolmen tilikauden aikana.

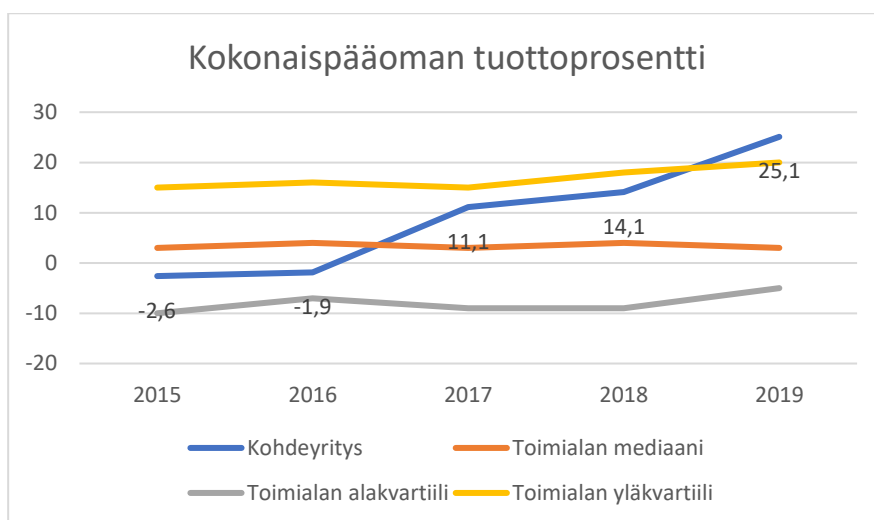
Kohdeyrityksen nettotulosprosentti on kehittynyt samansuuntaisesti käyttökateprosentin kanssa. Tilikausina 2015 ja 2016 nettotulosprosentti on ollut negatiivinen (kuvio 6). Tähän on vaikuttanut se, että sekä käyttökate että liiketulos ovat olleet negatiivisia. Kyseisinä vuosina yrityksen nettotulosprosentit ovat jääneet myös selkeästi toimialan mediaania alhaisemmiksi. Tilikautena 2017 nettotulosprosentti on noussut positiiviseksi (1,1 %) ja ylittänyt samalla toimialan mediaanin 1,1 prosenttiyksiköllä. Tilikautena 2019 yrityksen nettotulosprosentti oli jo 3,0 prosenttia hyvän liiketuloksen kasvun ja pienentyneiden korko- ja rahoituskulujen myötä. Tällöin tunnusluku on yltänyt lähes toimialan yläkvartiilin tasolle eli parhaimman neljänneksen joukkoon.



KUVIO 6. Kohdeyrityksen ja toimialan nettotulosprosentti

Yritystutkimus ry:n (2017, 65) mukaan nettotulosprosentin on oltava positiivinen, jotta yritystoiminnan voidaan sanoa olevan kannattavaa. Tämän perusteella yrityksen toiminta on siis ollut kannattavaa kolmen viimeisimmän tilikauden eli 2017, 2018 ja 2019 aikana. Tunnusluvun vertailukelpoisuutta heikentää kuitenkin se, että tunnusluvussa huomioidaan yrityksen verot, joita ei kohdeyrityksen kohdalla ole laskettu mukaan. Henkilöyhtiössä veroja ei esitetä tuloslaskelmassa, koska tulos jaetaan yhtiömiesten tulona verotettavaksi heidän henkilökohtaisessa verotuksessaan (Tomperi 2019, 190).

Kuten edellä esitetyt voittoprosentit, myös yrityksen kokonaispääoman tuottoprosentti on ollut negatiivinen kahtena ensimmäisenä tilikautena (kuvio 7). Kokonaispääoman tuottoprosentti on kuitenkin parantanut huomattavasti tilikausien 2017 ja 2019 välillä, jolloin se on kasvanut yhteensä 14 prosenttiyksikköä.



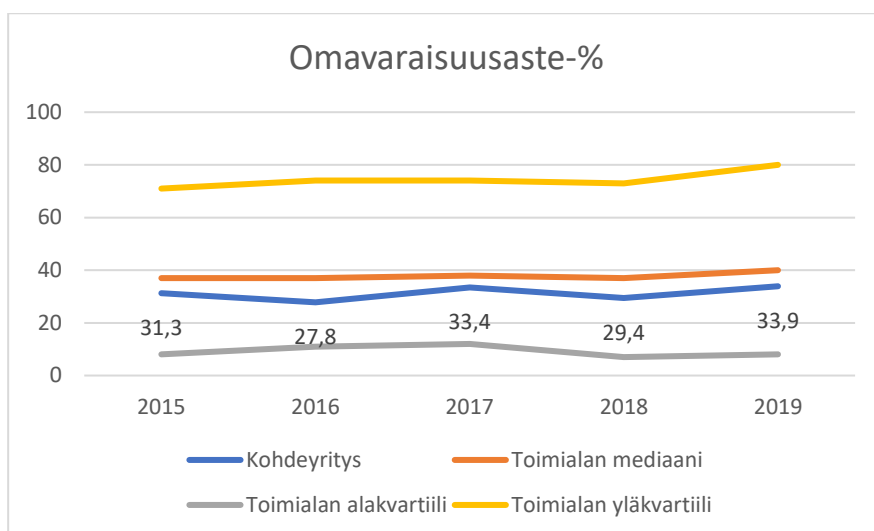
KUVIO 7. Kohdeyrityksen ja toimialan kokonaispääoman tuotto-%

Yritystutkimus ry:n (2017, 67) mukaan kokonaispääoman tuotto-%:n voidaan pitää hyvänä, jos sen arvo ylittää 10 prosentin. Tämän perusteella yrityksen kannattavuus on siis ollut hyvä kolmena viimeisenä tilikautena. Kun verrataan yrityksen kokonaispääoman tuotto-%:n toimialaan, on se tilikausina 2015 ja 2016 jäänyt toimialan mediaania heikommaksi. Tilikausina 2017 ja 2018 arvot ovat puolestaan ylittäneet lähelle toimialan yläkvartiilia ja tilikautena 2019 kokonaispääoman tuotto-% on jo sijoittunut toimialan parhaimpaan neljännekseen.

#### 6.4.2 Vakavaraisuus

Vakavaraisuus kuvaa yrityksen pääomarakennetta ja kertoo yrityksen kyvystä selviytyä velvoitteistaan pitkällä aikavälillä (Niskanen ja Niskanen 2004, 130). Kohdeyrityksen vakavaraisuutta kuvaavina tunnuslukuina käytetään omavaraisuusastetta ja suhteellista velkaantuneisuutta.

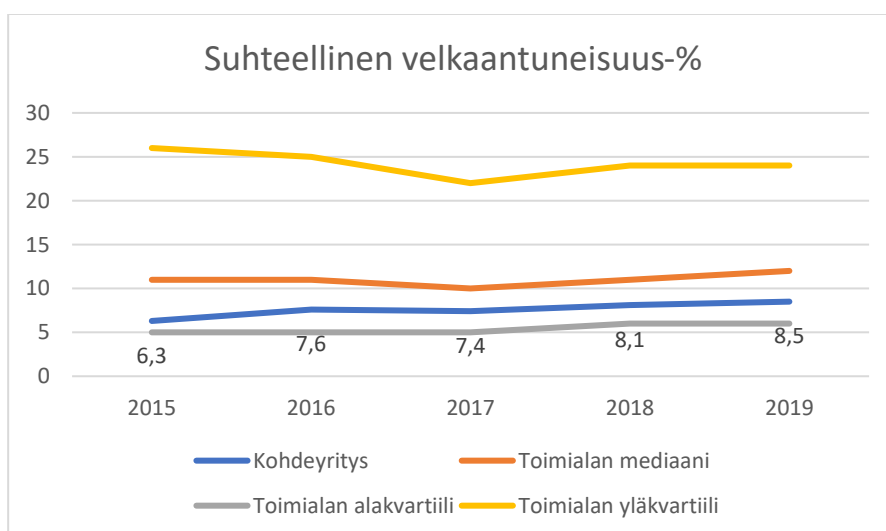
Kohdeyrityksen omavaraisuusaste on ollut suhteellisen tasainen vertailuvuosien välillä (kuvio 8). Alhaisimmillaan omavaraisuusaste on ollut tilikauden 2016 päättyessä, jolloin se oli 27,8 prosenttia ja korkeimmillaan 33,9 prosenttia tilikautena 2019. Taseen loppusumma on kasvanut koko tarkastelujakson ajan, mutta oman pääoman määrä on tilikausina 2016 ja 2018 pienentynyt edellisvuosista, mikä selittää tunnusluvun laskua kyseisinä vuosina. Omavaraisuusaste on Yritystutkimus ry:n (2017, 70) ohjeistuksen mukaan tyydyttävällä tasolla, koska luku jää alle 40 prosentin rajan jokaisena tarkasteluvuotena. Yrityksen omavaraisuusaste on vuosittain ollut myös heikompi kuin toimialan mediaani, joka on keskimääräisesti pysytellyt lähellä 40 prosenttia.



KUVIO 8. Kohdeyrityksen ja toimialan omavaraisuusaste

Kauppaketjutoiminnassa pääoman tarve ei toiminnan alkuvaiheessa ole kovin suuri, sillä kauppiat pääsevät yleensä toimintaan mukaan pienelläkin omalla pääomalla. Kohdeyrityksessä oman pääoman määrään vaikuttaa myös yhtiömuoto. Henkilöyhtiössä omaa pääomaa pienentävät yksityisöt, joita omistaja voi tehdä vapaasti. Kertyneet voittovarot on yrityksessä joka vuosi nostettu yksityisötöinä kokonaan, mikä on alentanut oman pääoman määrää. Tilikautena 2015, 2017, 2018 ja 2019 yksityisötöt ovat olleet jopa suuremmat kuin edellisten tilikausien voitto.

Kohdeyrityksen suhteellinen velkaantuneisuus on ollut melko tasaista eri vuosien välillä, vaikkakin pientä nousua on tarkastelujakson aikana tapahtunut (kuvio 9). Alhaisimmillaan suhteellinen velkaantuneisuus on ollut tilikautena 2015, jolloin se oli 6,3 prosenttia ja korkeimmillaan puolestaan viimeisimpänä tilikautena, jolloin se oli 8,5 prosenttia. Vuosien 2015 ja 2019 aikana sekä velat että liikevaihto ovat kasvaneet, mutta liikevaihdon kasvu ei kuitenkaan ole ollut yhtä voimakasta kuin velkojen kasvu, minkä takia tunnusluku on kasvanut. Vaikka velat ovat kasvaneet, on suhteellinen velkaantuneisuus edelleen hyvin vähäinen. Tämä johtuu siitä, että yrityksellä ei ole taseessaan lainkaan pitkäaikaista vierasta pääomaa, vaan ainoastaan ostovelkoja ja muita korottomia velkoja.



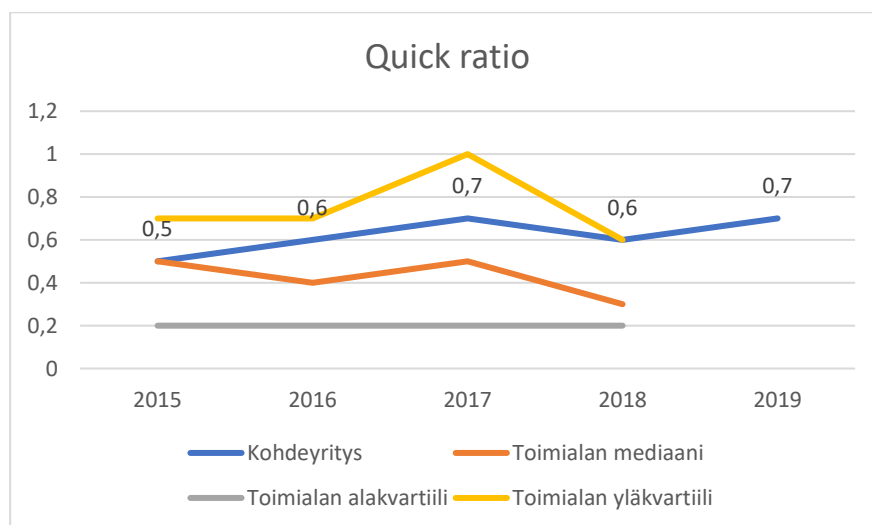
KUVIO 9. Kohdeyrityksen ja toimialan suhteellinen velkaantuneisuus

Yritystutkimus ry:n (2017, 70) mukaan suhteellista velkaantuneisuutta voidaan pitää hyvänä, jos sen arvo on alle 40 prosenttia. Tähän verrattuna yrityksen suhteellista velkaantuneisuutta voidaan pitää erittäin hyvänä koko tarkastelujakson ajan. Aiemmista tunnusluvuista poiketen suhteellinen velkaantuneisuus on sitä parempi, mitä pienempi sen arvo on. Toimialaan suhteutettuna yrityksen suhteellisen velkaantuneisuuden arvot sijoittuvat toimialan alakvartiiliin ja mediaanin väliin koko tarkastelujakson ajan. Koska tämän tunnusluvun yhteydessä toimialan alakvartiili vastaa toimialan vahvinta neljännestä, voidaan yrityksen suhteellisen velkaantuneisuuden tasoa pitää hyvänä myös toimialaan verrattuna. Toimialan yleinen tilanne suhteellisen velkaantuneisuuden osalta on ollut hyvä, koska yläkvartiili on kaikkina vuosina ollut alle 40 prosenttia.

### 6.4.3 Maksuvalmius ja tehokkuus

Maksuvalmius kuvaa yrityksen kykyä suorittaa maksunsa lyhyellä ajanjaksolla (Vilkkumaa 2010, 48). Kohdeyrityksen maksuvalmiutta tarkastellaan quick ration ja current ration avulla. Maksuvalmiuden tunnuslukujen tukena tarkastellaan toiminnan tehokkuutta kuvaavia käyttöpääoman kiertoaikoja. Käyttöpääoman kiertoaikojen tarkasteluun käytetään ostovelkojen kiertoaikaa ja vaihto-omaisuuden kiertoaikaa.

Yrityksen maksuvalmius ei ole muuttunut merkittävästi tarkastelujakson aikana. Quick ratio on ollut alhaisimmillaan tilikautena 2015, jolloin luku sai arvoksi 0,5 (kuvio 10). Tämän jälkeen maksuvalmius on parantunut vuoteen 2017 saakka. Tilikauden 2016 aikana sekä yrityksen rahoitusomaisuus että lyhytaikaiset velat kasvoivat, mutta rahoitusomaisuuden kasvu oli voimakkaampaa kuin lyhytaikaisten velkojen ja tästä syystä tunnusluku kääntyi kasvuun. Samanlainen kehitys on havaittavissa myös tilikautena 2017. Tilikauden 2018 aikana velkojen kasvu on ollut rahoitusomaisuuden kasvua voimakkaampaa, jolloin luku kääntyi laskuun. Tilikautena 2019 quick ratio ylsi jälleen tilikauden 2017 tasolle, jolloin luku oli 0,7.

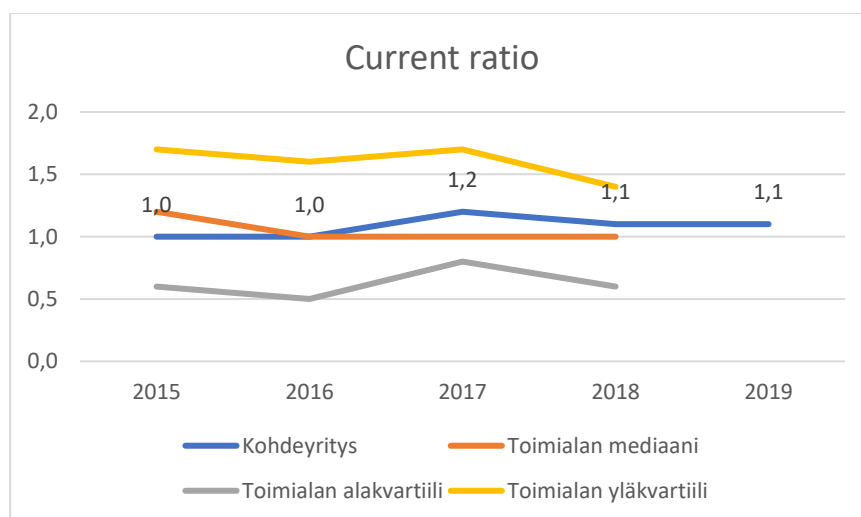


KUVIO 10. Kohdeyrityksen ja toimialan quick ration kehitys

Kohdeyrityksen quick ratio on Yritystutkimus ry:n (2017, 75) ohjearvojen mukaan ollut tyydyttävällä tasolla, koska tunnusluku sijoittuu vuosittain välille 0,5-1. Tämä johtuu siitä, että myyntisaamisten

määrä on yrityksessä hyvin vähäinen, koska myynti tapahtuu pääasiassa käteiskauppana. Myös rahat ja pankkisaamiset ovat olleet suhteellisen vähäiset lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan verrattuna. Kaupan alalla quick ratio saa harvemmin viitearvojen mukaisia arvoja varastoon sitoutuneen suuren rahamäärän takia (Alma Talent 2020). Yrityksen quick ratio on tilikautena 2015 ollut toimialan mediaanin kanssa samalla tasolla ja tilikausina 2016 ja 2017 tunnusluku on ollut selkeästi korkeampi kuin toimialan mediaanit. Tilikautena 2018 tunnusluku sijoittui toimialan parhaimman neljänneksen joukkoon.

Kohdeyrityksen current ration kehitystä suhteessa toimialan kehitykseen tarkastellaan kuviossa 11. Tilikausina 2015 ja 2016 vaihto- ja rahoitusomaisuus yhteensä ovat juuri riittäneet kattamaan yrityksen lyhytaikaiset velat. Tilikautena 2017 sekä rahoitusomaisuus että vaihto-omaisuus ovat kasvaneet lyhytaikaisia velkoja voimakkaammin, minkä seurauksena tunnusluku on parantunut ja saavuttanut korkeimman arvonsa 1,2. Tunnusluvun heikentyminen tilikausina 2018 ja 2019 on johtunut varaston määrän pienenemisestä ja lyhytaikaisten velkojen suhteellisesti suuremmasta kasvusta verrattuna rahoitusomaisuuden kasvuun.



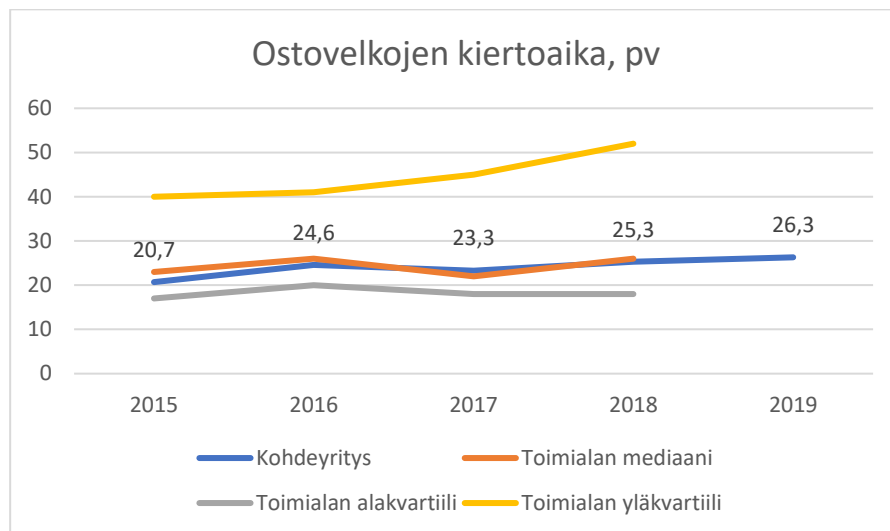
KUVIO 11. Kohdeyrityksen ja toimialan current ration kehitys

Yrityksen current ratio ei ole tarkastelujakson aikana saavuttanut hyvää tasoa, jonka mukaan varasto ja rahoitusomaisuus yhteensä kattaisivat lyhytaikaiset velat kaksinkertaisesti (Yritystutkimus ry 2017, 75). Maksuvalmius on parhaimmillaankin ollut vain tyydyttävällä tasolla. Tästä huolimatta yritys on pääsääntöisesti pysynyt toimialan mediaania paremmalla tasolla. Toimialalle on tyypillistä, että tunnusluvun arvot sijoittuvat hyvän raja-arvon alapuolelle. Tilikautena 2015 yrityksen current ration arvo alitti toimialan mediaanin vain 0,2 prosenttiyksiköllä ja muina tilikausina luku on sijoittunut joko toimialan mediaanin tasolle tai sen yläpuolelle.

Quick ration ja current ration perusteella voidaan todeta kohdeyrityksen maksuvalmiuden olevan tyydyttävällä tasolla. Näiden tunnuslukujen arvioinnissa on kuitenkin syytä huomioida, että molemmat tunnusluvut mittaavat maksuvalmiutta ainoastaan tilinpäätöshetkellä. Tästä syystä tunnusluvut eivät kerro maksuvalmiuden vaihtelusta tilikauden aikana, jolloin maksuvalmius saattaa poiketa suurestikin tilinpäätöshetken tilanteesta. (Niskanen ja Niskanen 2004, 121.)



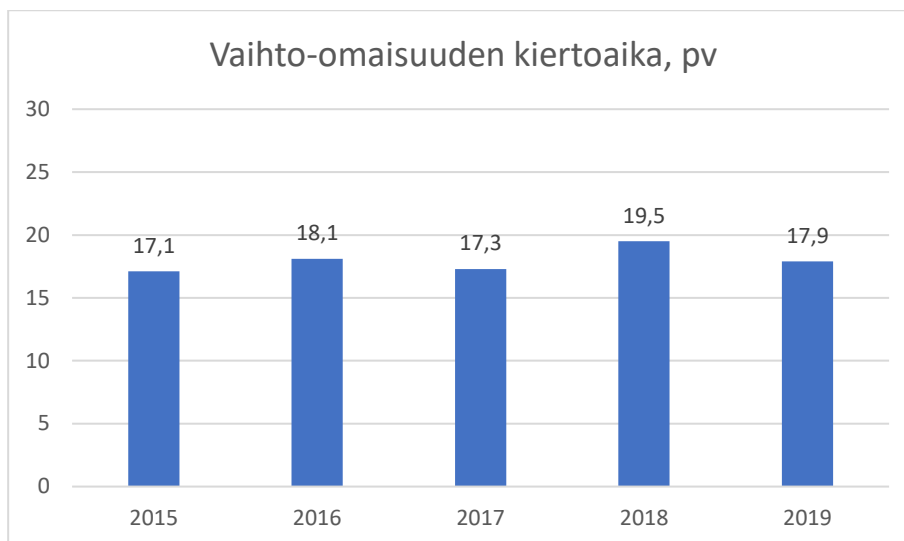
Kohdeyrityksen ostovelkojen kiertoaika on ollut matalimmillaan tarkastelujakson ensimmäisenä tilikautena, jolloin se oli 20,7 päivää ja korkeimmillaan viimeisimpänä tilikautena, jolloin se oli 26,3 päivää (kuvio 12). Kokonaisuudessaan tunnusluku on kasvanut viidellä päivällä vuodesta 2015 vuoteen 2019. Tunnusluvulle ei ole määritelty varsinaisia ohjearvoja, mutta pääsääntöisesti ostovelkojen kiertoajan tulisi olla mahdollisimman pitkä, jotta yritys pystyy hyödyntämään toimittajiltaan saamansa korottoman rahoituksen (Kallunki 2014, 132).



KUVIO 12. Kohdeyrityksen ja toimialan ostovelkojen kiertoaika

Kun ostovelkojen kiertoajan kehitystä verrataan toimialaan, havaitaan, että kohdeyrityksen ostovelkojen kiertoajat ovat olleet keskimääräistä lyhyemmät, mutta kuitenkin erittäin lähellä toimialan mediaania. Yritys tekee suurimman osan tavaraostoistaan Keskon keskusvaraston kautta, josta laskuille myönnetään aina 14 päivän maksuaika. Käteisalennuksia yritys ei saa ostoistaan, mutta hyödyntää saamansa maksuttoman ostovelkarahoituksen ja maksaa kaikki ostolaskunsa vasta niiden eräpäivänä. (Yrittäjä 2020-08-27.) Maksuehtoja pidemmät maksuajat eivät johdu yrityksen huonosta maksukyvyistä, vaan muiden tavarantoimittajien kanssa tehdyistä ostosopimuksista ja muista maksusitoumuksista, joissa maksuaika voi olla pidempi kuin 14 päivää.

Kuviosta 13 nähdään kohdeyrityksen varaston kiertoajan kehittyminen vuosina 2015-2019. Tunnusluvun yksikkönä on käytetty päiviä, jolloin luku kertoo tuotteiden keskimääräisen varastossaoloajan päivillä mitattuna. Varaston kiertoajassa on pientä vaihtelevuutta eri tilikausien kesken, mutta pääosin tunnusluku on pysynyt melko tasaisena tarkastelujakson aikana. Nopeimmillaan varaston kiertoaika on ollut 17,1 päivää tilikautena 2015 ja hitaimmillaan 19,5 päivää tilikautena 2018.



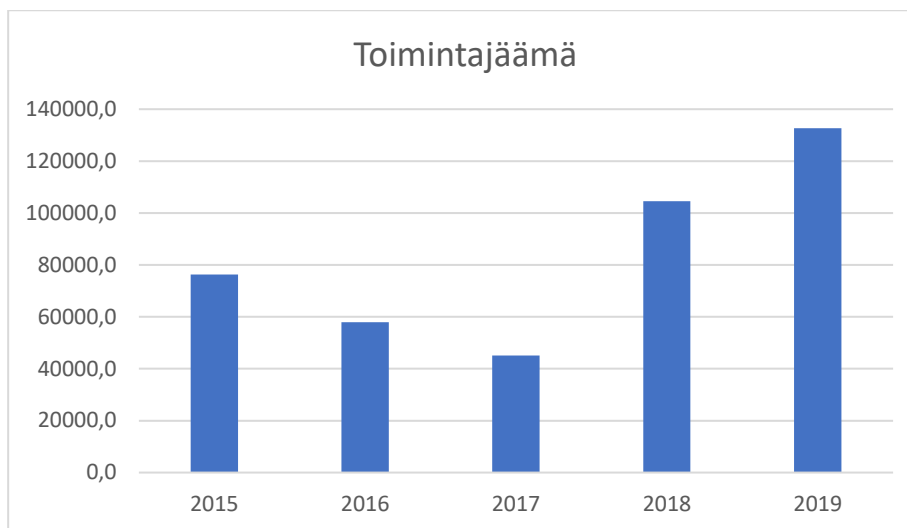
KUVIO 13. Kohdeyrityksen vaihto-omaisuuden kiertoajan kehitys

Päivittäistavarakaupassa varaston kiertoajan tulisi tavararyhmästä riippuen olla 10-15 päivää, jotta varasto rahoittaisi itsensä. Alle 7 päivän kiertoaikaa tulee välttää, koska liian nopea tavarankierto tarkoittaa asiakkaille tuotepuutteita. (Retail 2013, 88.) Kun otetaan huomioon, että tunnusluku on keskiarvo kaikista varastossa olevista tuotteista, voidaan todeta, että yrityksen varaston kiertoaika on ollut tyydyttävällä tasolla. Eri tavararyhmien kiertoajoissa voi olla suuriakin eroja, koska esimerkiksi tuoretuotteet kiertävät nopeammin kuin teolliset elintarvikkeet. Tunnusluvun lievään heikentymiseen on voinut vaikuttaa se, että kuluttajien tarpeiden monipuolistuessa yrityksen tuotevalikoima on laajentunut, mikä osaltaan on heikentänyt varaston kiertoa. Vaikka monen tuotteen kierto on tehostuneen toiminnan myötä nopeutunut, on vastapainoksi valikoimaan otettu uusia, hitaammin kiertäviä tuotteita.

## 6.5 Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelma on laadittu Yritystutkimus ry:n kaavaa noudattaen (liite 5). Kassavirtalaskelman ensimmäisenä eränä esitetään liiketulos. Liiketulokseen lisätään tilikauden aikana tehdyt suunnitelman mukaiset poistot, jolloin tulokseksi saadaan käyttökate. Kassavirtalaskelman käyttökate eroaa oikaistun tuloslaskelman käyttökatteesta tehdyllä laskennallisen palkkorjauksen määrällä (Yritystutkimus ry 2017, 56). Sekä yrityksen liiketulos että käyttökate ovat olleet positiivisia ja ne ovat kehittyneet hyvin samansuuntaisesti koko tarkastelujakson ajan. Vuodesta 2015 vuoteen 2019 molemmat erät ovat kasvaneet tasaisesti. Positiivisen käyttökateen perusteella toiminta on pysynyt kannattavana ja yritys on pystynyt kattamaan kaikki liiketoiminnastaan aiheutuvat kiinteät kulut.

Koska tuloslaskelma laaditaan suoriteperusteisuutta noudattaen, käyttökate oikaistaan toiminnallisen käyttö pääoman ja pakollisten varausten muutoksella. Tällöin tulokseksi saadaan kassavirtalaskelman ensimmäinen jäämä: toimintajäämä. Toimintajäämä kertoo yrityksen varsinaisen toiminnan tuottaman kassavirran eli myyntitulojen määrän liiketoiminnan lyhytvaikutteisten menojen maksamisen jälkeen (Yritystutkimus ry 2017, 60). Kuviossa 14 on esitetty kohdeyrityksen toimintajäämä vuosina 2015-2019.



KUVIO 14. Kohdeyrityksen toimintajäämä

Kuten kuviosta 14 nähdään, yrityksen toimintajäämä on ollut jokaisena tarkasteluvuotena positiivinen. Tämän perusteella yrityksen maksuvalmiuden voidaan katsoa olevan kunnossa. Toimintajäämä on ollut noin 76 000 euroa vuonna 2015, jolloin se on ollut reilut 33 000 euroa suurempi kuin käyttökate. Tämä johtui pääosin käyttöpääoman vapautumisesta. Yrityksen vaihto-omaisuus on tuolloin pienentynyt noin 30 000 euroa ja lyhytaikaiset saamiset noin 22 000 euroa tilikauden alusta. Myös lyhytaikaisten korottomien velkojen määrä on tilikauden lopussa ollut pienempi kuin tilikauden alussa.

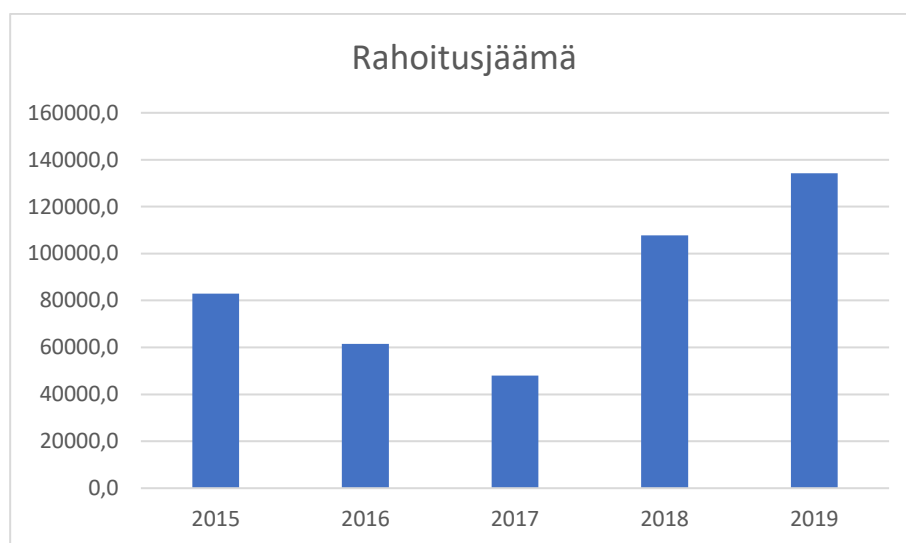
Vuonna 2016 toimintajäämä on pienentynyt edellisvuodesta, vaikkakin yrityksen käyttökate on ollut vuoden 2015 käyttökateä suurempi. Vaihto-omaisuus on koko tilikauden ajan pysynyt lähes samalla tasolla. Lyhytaikaisia korottomia velkoja on tilikauden lopussa ollut lähes 19 000 euroa enemmän kuin tilikauden alussa, jolloin käyttöpääoman sitoma rahamäärä on pienentynyt. Lyhytaikaiset saamiset ovat kuitenkin kasvaneet ja sitoneet enemmän pääomaa tilikauden lopussa kuin tilikauden alussa.

Toimintajäämä on edelleen supistunut tilikautena 2017 ja ollut tarkastelujakson pienin, vaikka yrityksen käyttökate on kasvanut huomattavasti. Tilikauden aikana sekä vaihto-omaisuus että lyhytaikaiset saamiset ovat kasvaneet. Erityisesti saamisten kasvu on ollut huomattavaa ja siten ne ovat sitoneet enemmän pääomaa tilikauden lopussa kuin alussa. Lyhytaikaisten saamisten muutos on ollut huomattavasti suurempi kuin lyhytaikaisten korottomien velkojen kasvu, mikä on aiheuttanut toimintajäämän pienentymisen.

Vuonna 2018 toimintajäämä on huomattavasti kasvanut edellisvuosiin nähden. Käyttökate ei ole kasvanut samassa suhteessa, mutta toimintajäämän kasvuun on vaikuttanut käyttöpääomaan sitoutuneen rahamäärän pienentyminen. Vaihto-omaisuus on tilikauden alusta hieman kasvanut ja sitonut pääomaa noin 8000 euroa. Lyhytaikaisista saamisista on puolestaan vapautunut pääomaa noin 18 000 euroa. Lisäksi lyhytaikaisia korottomia velkoja on tilikauden lopussa ollut noin 15 000 euroa

enemmän kuin tilikauden alussa, jolloin käyttöpääoman sitoma rahamäärä on entisestään pienentynyt. Toimintajäämä on ollut korkeimmillaan tilikautena 2019, jolloin se oli noin 133 000 euroa. Tämä on johtunut pitkälti käyttökateen hyvästä kasvusta. Myös käyttöpääoman vapautuminen on vaikuttanut toimintajäämän kasvuun, kun lyhytaikaiset korottomat velat ovat olleet tilikauden alkua suuremmat. Lisäksi vaihto-omaisuus on pienentynyt tilikauden aikana, jolloin siitä on vapautunut pääomaa.

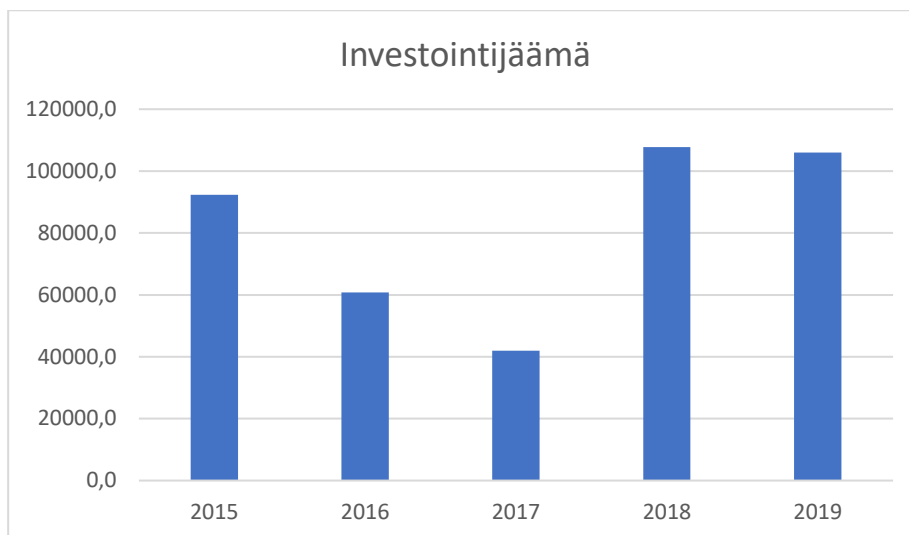
Kun toimintajäämään lisätään yrityksen saamat rahoitustuotot ja vähennetään sen maksamat rahoituskulut, saadaan tulokseksi kassavirtalaskelman toinen jäämä: rahoitusjäämä. Rahoitusjäämä ilmaisee, kuinka hyvin yritys on selviytynyt tilikauden aikaisista juoksevista maksuistaan. (Yritystutkimus ry 2017, 61). Kuviossa 15 on esitetty kohdeyrityksen rahoitusjäämä vuosina 2015-2019.



KUVIO 15. Kohdeyrityksen rahoitusjäämä

Yrityksen rahoitusjäämä on toimintajäämän tapaan ollut tarkastelujakson jokaisena vuonna positiivinen (kuvio 15). Tämän perusteella investoinnit on pystytty suorittamaan tulorahoituksen avulla. Yrityksen velkaantuminen ei myöskään ole kasvanut tarkastelujakson aikana, koska rahoitusjäämä ei ole missään vaiheessa ollut negatiivinen. Rahoitusjäämä on kaikkina vuosina ollut suurempi kuin toimintajäämä, koska rahoitustuotot ovat olleet rahoituskuluja suuremmat.

Kassavirtalaskelman viimeinen jäämä, investointijäämä, saadaan, kun rahoitusjäämään lisätään tilikauden aikana tehdyt investoinnit (netto) sekä sijoitusten ja pitkäaikaisten saamisten muutos. Investointijäämä kertoo, onko liiketoiminnasta saadut tulot riittäneet aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin sekä sijoitusomaisuuteen kohdistuviin investointeihin (Yritystutkimus ry 2017, 61). Kuviossa 16 on esitetty kohdeyrityksen investointijäämä vuosina 2015-2019.



KUVIO 16. Kohdeyrityksen investointijäämä

Kuviosta 16 nähdään, että yrityksen investointijäämä on ollut kaikkina tarkastelujakson vuosina positiivinen. Näin ollen liiketoiminnasta saadut tuotot ovat riittäneet pysyviin vastaaviin tehtyihin investointeihin, ja kassavirtaa on tämän jälkeen jäänyt vielä muihin menoihin. Tilikautena 2015 yritys ei ole tehnyt lainkaan uusia investointeja. Sijoitukset ja pitkäaikaiset saamiset ovat kuitenkin tilikauden alussa olleet reilut 9000 euroa suuremmat kuin tilikauden alussa, minkä seurauksena investointijäämä on ollut rahoitusjäämää suurempi. Tilikausina 2016 ja 2017 investoinnit ovat olleet hyvin vähäisiä. Uusia investointeja ei ole tehty myöskään tilikautena 2018, jolloin rahoitusjäämä ja investointijäämä ovat olleet samansuuruisia. Investointien (netto) määrä on taas tilikautena 2019 ollut selvästi muita tarkasteluvuosia suurempi, jolloin investointeihin on käytetty yhteensä lähes 24 000 euroa.

Investointijäämän jälkeiset erät kertovat, miten mahdollinen negatiivinen jäämä on katettu tai miten positiivinen jäämä on käytetty (Yritystutkimus ry 2017, 61). Positiivinen investointijäämä on tilikautena 2015 käytetty lainojen lyhennyksiin ja yrittäjän yksityisottoihin. Rahavarojen muutos on tällöin muodostunut negatiiviseksi. Yrittäjän yksityisotot ovat tilikautena 2016 huomattavasti pienentyneet edelliseen tilikauteen verrattuna, jolloin myös rahavarojen muutos on ollut positiivinen. Rahaa on saman tilikauden aikana käytetty myös lainan lyhentämiseen, jolloin yritys sai rahoituslaitoslainansa maksetuksi kokonaisuudessaan pois. Näin ollen lainojen lyhennykset eivät enää pienennä seuraavien tilikausien rahavaroja. Vuonna 2017 rahavarojen muutos on jälleen ollut negatiivinen, kun investointijäämä ei ole riittänyt kattamaan yrittäjän yksityisottoja. Vaikka tilikausien 2018 ja 2019 yksityisotot ovat olleet aikaisempia tilikausia selvästi suuremmat, yrityksen rahavarat ovat kasvaneet noin 20 000 eurolla.

## 6.6 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on yrityksen toiminnan nykytilan ja tulevaisuuden kehityssuunnan arvioimisessa käytettävä työkalu. Siinä yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia vertaillaan toimintaympäristön muodosta-

miin mahdollisuuksiin ja uhkiin. (Vuorinen 2013, 88.) Tässä työssä SWOT-analyysi on osa tilinpäätösanalyysia. Sen avulla pyritään selittämään tunnuslukujen arvojen taustalla vaikuttaneita tekijöitä. Esitetyt seikat perustuvat yrittäjän haastattelusta saatuihin tuloksiin ja omiin havaintoihini.

### Vahvuudet ja heikkoudet

Yrityksen tärkein kilpailukeino on palvelu. Strategisena tavoitteena on pyrkiä korkeaan asiakastyytyväisyyteen ja sitä kautta parantaa myyntiä. Asiakastyytyväisyyttä mitataan kaksi kertaa vuodessa tehtävällä asiakastyytyväisyyskyselyllä, jossa tavoitteena on sijoittua yli ketjun keskiarvon. Lisäksi palvelun laatua mitataan NPS (Net Promoter Score) -mittarilla, jossa tavoitteena on olla ketjun parhaassa neljänneksessä. Osaava henkilökunta, asiakaslähtöinen valikoima ja hyvät lisäpalvelut, kuten Postin palvelupiste, Matkahuolto ja käteisnostopalvelu, ovat yrityksen keskeisimpiä kilpailuetuja.

K-ryhmän yritysvaluustrategian keskeisenä osana on paikallisten toimijoiden ja tavarantoimittajien huomioiminen. K-ryhmään kuuluvat kaupat ovat viime vuosien aikana vahvistaneet asemaansa lähiruokatuotteiden pääasiallisena ostopaikkana. (K-ryhmä 2020.) Kohdeyritys tekee tiivistä yhteistyötä paikallisten pientuottajien kanssa ja täydentää valikoimaansa lähiruokatuotteilla ja paikallisten pientuottajien tuotteilla. Tällä tavoin halutaan sekä vastata asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin että tukea pientuottajien toimintaa. Lähiruokaa tuodaan myös aktiivisesti esille esimerkiksi lähiruokamarkkinoiden ja maistatustempausten kautta.

Hyvän palvelun ansiosta yritys on tunnettu omalla lähialueellaan ja sen asiakaskunta on vakiintunut. Yritys päivittää aktiivisesti sosiaalista mediaa ja kehittää jatkuvasti toimintaansa. Kaupan yhteydessä järjestetään kolme kertaa vuodessa erilaisia markkinatapahtumia, jotka kokoavat lähialueen ihmiset ja vakioasiakkaat yhteen. Yhteisöllisyyden henki vahvistaa asiakasuskollisuutta.

Ruoan verkkokauppa on yrityksessä ollut käytössä vuodesta 2015 lähtien. Aluksi tilauksia toimitettiin rajatulle toimialueelle lähinnä yritysasiakkaille, mutta kuluvana vuonna koronapandemian takia kotiinkuljetuspalvelua on laajennettu. Verkkokaupan valikoima on sama kuin myymälässä ja toimitusalue kattaa yrityksen lähiympäristön, noin 10 kilometrin säteellä kaupasta. Ostosten tilaamisessa voi kotiinkuljetuksen lisäksi hyödyntää Tilaa ja nouda -palvelua, jossa ostokset kerätään ja pakataan valmiiksi ja asiakas noutaa ne kaupan noutopisteeltä. Verkkokaupan osuus koko kaupan vuosimyynnistä on tähän asti ollut vielä suhteellisen pieni.

Liikevaihdon kasvun seurauksena yrityksen kannattavuus on parantunut. Vaikka alalla kilpailu kiristyy jatkuvasti, yritys on pystynyt kehittymään. Tämä luo hyvän perustan toiminnan jatkamiselle ja mahdollistaa vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta huolehtimisen. Yrityksen heikkoutena voidaan pitää sen kauppapaikkaa. Tämä aiheuttaa haasteita myynnin kehittymiselle, sillä myymälän sijainti kaukana kaupungin keskustasta rajoittaa yrityksen markkina-alueetta ja potentiaalisten asiakkaiden määrää merkittävästi.

### Mahdollisuudet ja uhat

Tulevaisuudessa ruoan verkkokaupan suosion kasvu mahdollistaa yritykselle uusien asiakassuhteiden syntymisen. Yrityksen lähiympäristössä on etenkin paljon opiskelijoita, mutta alue on myös lapsiperheiden suosiossa. Myös yritysasiakkaiden tilausten kasvattaminen luo mahdollisuuksia myynnin kasvulle. Toisaalta potentiaalisiksi kohderyhmäksi voidaan nähdä myös ikääntyneet kuluttajat, jotka nykypäivänä ovat jo varsin valveutuneita digipalveluiden käyttäjiä.

Yleisen taloudellisen tilanteen myötä kuluttajien ostovoima on heikentynyt ja se ohjaa osaltaan kuluttajien ostokäyttäytymistä. Päivittäistavaroiden myynti painottuu koko ajan enemmän suuriin myymälöihin. Suuremmat toimijat pystyvät suurten myyntivolyymien turvin pitämään tuotteiden katteet pieninä ja hinnat edullisina. Kohdeyritys ei pysty kilpailemaan hinnoilla suurempien toimijoiden kanssa, jolloin toiminnan uhkana voi olla myyntitulojen lasku ja kannattavuuden heikentyminen asiakkaiden siirtyessä yhä enemmän suuriin myymälöihin.

## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää kohdeyrityksen taloudellista tilannetta ja sen kehitystä vuosien 2015-2019 aikana. Taloudellisen tilanteen selvittämistä varten yrityksen tilinpäätöstietojen pohjalta laskettiin keskeisimpiä kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuja. Lisäksi yritykselle laadittiin prosenttilukumuotoinen tilinpäätös, trendianalyysi sekä kassavirtalaskelma. Tavoitteena oli myös pohtia mahdollisia keinoja taloudellisen tilanteen parantamiseksi ja arvioida yrityksen tulevaisuuden näkymiä. Tätä varten työssä selvitettiin lukujen taustalla vaikuttaneita tekijöitä toteuttamalla teemahaastattelu, jonka tuloksia esitettiin SWOT-analyysin muodossa.

Yrityksen kannattavuus on kehittynyt positiiviseen suuntaan vuosien 2015 ja 2019 välisenä aikana. Myyntikateprosentti on pysynyt pääosin samalla tasolla koko tarkastelujakson, kun taas käyttökateprosentti on ollut negatiivinen tilikausina 2015 ja 2016, mutta kääntynyt positiiviseksi tilikautena 2017. Nettotulosprosentti ja kokonaispääoman tuotto prosentti ovat vastaavasti kahden ensimmäisen heikomman tilikauden jälkeen parantuneet selkeästi aina tilikauteen 2019 asti. Tässä yhteydessä on otettava huomioon, että yritykselle tehtiin tuloslaskelman oikaisuna laskennallinen palkkakorjaus, joka osaltaan näkyy tunnuslukujen alhaisissa arvoissa. Jos laskennallista palkkakorjausta ei olisi tehty, tunnusluvut olisivat joka vuosi olleet positiivisia. Palkkakorjauksen seurauksena kannattavuus näyttäytyy siis huomommalta kuin mitä se todellisuudessa on.

Viimeisin tilikausi 2019 on ollut tarkasteltavan ajanjakson kannattavin kausi, jolloin sekä liikevaihto että kaikki kannattavuuden tunnusluvut ovat olleet suurimmillaan. Käyttökate- ja nettotulosprosentit ovat tällöin olleet reilusti yli toimialan mediaanin ja kokonaispääoman tuotto prosentti jopa yli yläkvartiilin. Yritys on onnistunut parantamaan liikevaihtoaan koko tarkastelujakson, lukuun ottamatta vuotta 2016, jolloin liikevaihto laski 4,5 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Vuoden 2016 alusta voimaan tullut kauppojen aukiolojen vapautuminen on nähtävissä liikevaihdon pienessä notkahduksessa. Myös yleisen markkinatilanteen voidaan olettaa vaikuttaneen siihen, että kuluttajat ovat olleet entistä tarkempia rahankäytön suhteen. Kasvanut hintatietoisuus on aiheuttanut sen, että asiakkaat ovat siirtyneet tekemään ostoksensa suuremmista myymälöistä, joiden hinnat ovat yleensä pienmyymälöitä edullisemmat.

Kun tarkastellaan yrityksen toiminnan vahvuuksia, voidaan nähdä syitä liikevaihdon ja samalla kannattavuuden positiiviseen kehitykseen. Kuluttajien tarpeiden muuttuminen on ohjannut yritystä kehittämään toimintaansa ja se on pystynyt vastaamaan entistä paremmin sekä muuttuviin kulutustottumuksiin että ikääntyvän väestön tarpeisiin. Asiakkaiden vaatimukset ovat muuttuneet yhä yksilöllisemmiksi ja tähän on haluttu vastata kehittämällä valikoimaa asiakaspalautteen pohjalta. Kulutustottumusten muutos on näkynyt valikoimamäärän kasvamisena ja monipuolistumisena. Kuten päivittäistavarakaupan toimialaa koskevassa luvussa todetaan, kuluttajat arvostavat enenevässä määrin tuotteiden kotimaisuutta ja tuoreutta. Kohdeyrityksessä lähiruoan kasvava suosio on huomioitu panostamalla lähiruokatuotteiden tarjontaan ja mainontaan. Näiden tuotteiden myynti on viime vuosina kasvanut huomattavasti. Kattavan valikoiman lisäksi palveluiden rooli on entistä merkittävämpi.



Saavutettavuus on tärkeä tekijä etenkin pienten kotitalouksien ja ikääntyneiden kuluttajien kannalta, kun kaupassa asioidaan asuinpaikan läheisyydessä.

Vaikka yrityksen kannattavuus on ollut noususuuntainen, on kannattavuuden tunnusluvut kuitenkin edelleen olleet suhteellisen alhaisia. Myyntitavaroiden hankintakulut ovat kaupan alan yritykselle luonnolliseen tapaan olleet suurin kannattavuutta rasittava kuluerä vuosittain. Niiden osuus liikevaihdosta on ollut noin 74-75 prosenttia. Hankintakulut ovat kasvaneet lähes samassa suhteessa liikevaihdon kanssa, mikä on näkynyt siinä, että myyntikateprosentissa ei ole tapahtunut kovin suuria muutoksia tarkastelujakson aikana. Yritys ostaa suurimman osan tuotteistaan ketjulta, jolloin ostohinnat määräytyvät keskitetysti eikä niihin pystytä vaikuttamaan. Tuotteita pyritään lisäksi ostamaan vain kysyntää vastaava määrä, joten isompien tilauserien määräalennuksiakaan ei juuri hyödynnetä.

Vakavaraisuuden tunnusluvuista omavaraisuusaste on kokonaisuudessaan hieman kasvanut parantuneen tilikauden tuloksen ansiosta. Yrittäjän tekemät yksityisötöt ovat alentaneet oman pääoman määrää, mutta omavaraisuusaste on kuitenkin pysynyt tyydyttävällä tasolla koko tarkastelujakson ajan. Henkilöyhtiössä nimenomaan yksityisottojen takia oma pääoma voi olla alhainen, vaikka toiminta olisikin kannattavaa. Yrityksen suhteellista velkaantuneisuutta ovat kasvattaneet ostovelat, joiden kasvu on ollut suhteellisesti liikevaihtoa nopeampaa. Vaikka suhteellinen velkaantuneisuus on tarkastelujakson aikana kasvanut, luku on edelleen erittäin hyvällä tasolla. Yrityksellä ei ole ollut lainkaan pitkäaikaista vierasta pääomaa, vaan toimintaa on rahoitettu pääosin ostovelilla ja muilla korottomilla veloilla.

Yrityksen maksuvalmiutta mittaavat quick ratio ja current ratio ovat tarkastelujakson aikana pysyneet tyydyttävällä tasolla. Rahat ja pankkisaamiset ovat joka vuosi olleet suhteellisen vähäiset, mikä on vaikuttanut maksuvalmiuteen heikentävästi. Toimialavertailusta havaittiin, että maksuvalmiuden taso toimialalla yleisesti on ollut heikko tai tyydyttävä. Toimialaan suhteutettuna yrityksen maksuvalmiuden tunnusluvut ovat pääasiassa olleet mediaanin tasolla tai niiden yläpuolella. Koska quick ratio ja current ratio kuvaavat yrityksen maksuvalmiutta vain tilinpäätöshetkellä, yritykselle laaditusta kasvavirtalaskelmasta on nähtävissä todellisempi tilanne maksuvalmiuden tilasta. Kassavirtalaskelman toimintajäämä on jatkuvasti ollut positiivinen, minkä perusteella rahat ovat riittäneet juoksevien kulujen hoitamiseen paremmin kuin mitä tilinpäätöshetken tilanne antaa ymmärtää.

Tilinpäätösanalyysin perusteella voidaan todeta, että yrityksen taloudellinen tilanne on ollut kohtuullisen hyvällä tasolla koko tarkastelujakson ajan. Kannattavuus on kaikilla mittareilla mitattuna noususuuntainen, yrityksen pääomarakenne on terve ja sen maksukyky on kunnossa. Yritys on pystynyt kehittymään kiristyneestä päivittäistavarakaupan tilanteesta huolimatta. Kokonaisuudessaan voidaan todeta, että yrityksellä on hyvät taloudelliset toimintaedellytykset tulevaisuutta varten. Positiivinen tuottokehitys tulisi saada jatkumaan, jotta kannattavuutta saataisiin entisestään parannettua. Tämä puolestaan parantaisi tulo-rahoituksen riittävyttä ja yrityksen maksukykyä sekä voittojen myötä myös rahoitusrakennetta.

Liikevaihdon kasvaessa tulisi kiinnittää huomiota siihen, etteivät kulut kasva liikevaihtoa nopeammin, jotta yrityksen kannattavuus ei heikkene. Myyntikatetta kannattaa pyrkiä parantamaan myyntiä lisäämällä ja muuttuvia kuluja karsimalla. Keskiostoksen parantaminen voisi olla yksi keino tavoitella myyntimäärän lisäystä. Tuotteiden esillepanoa muuttamalla ja myymälämainontaa hyödyntämällä voidaan houkutella asiakkaita ostamaan enemmän ja tekemään heräteostoja. Uutuus- ja sesonki-tuotteita kannattaa mainostaa näyttävästi ja tuoda kampanjatuotteita selkeästi esille. Muuttuvien kulujen karsiminen edellyttää yleensä ostotoiminnan kehittämistä, mutta kohdeyrityksessä esimerkiksi tavarantoimittajien kilpailuttaminen on kuitenkin vaikeaa, koska yhteydet tavarantoimittajiin ovat vähäiset keskitettyjen ostosopimusten vuoksi.

Hävikin pienentäminen sen sijaan on yksinkertaisempi keino vaikuttaa myyntikatteeseen. Kuluttajien tarpeiden monipuolistuessa kaupan valikoima kasvaa ja samalla hävikin hallinnan merkitys korostuu kaupan menestymisen kannalta. Hävikkiä on yrityksessä onnistuttu pienentämään muun muassa optimoimalla tilausmäärät menekin mukaisiksi, myymällä tuotteita alennetuilla hinnoilla päiväyksien lähestyessä ja lahjoittamalla myymättä jääneitä käyttökelpoisia tuotteita hyväntekeväisyyteen. Näiden lisäksi voisi miettiä esimerkiksi työntekijöiden syvällisempää perehdytystä hävikin hallintaan, jolloin lähtökohdat hävikin pienentämiselle olisi entistä paremmat. Myös vuorovaikutus ja viestintä asiakkaille hävikistä ja sen syistä on tärkeää, sillä kuluttajat voivat valinnoillaan vaikuttaa syntyvän hävikin määrään valitsemalla tuotteita, joissa käyttöaika on riittävästi eikä pisimmän käyttöajan sisältäviä tuotteita.

Kiinteiden kulujen pienentämisellä voidaan vaikuttaa käyttökatteeseen ja lopulta yrityksen tulokseen. Kustannuksia kannattaa seurata tarkasti ja tarvittaessa karsia tarpeettomia kuluja. Myymälän perustoimintojen osalta tulisi löytää uusia tapoja tehdä asioita entistä kustannustehokkaammin, jolloin työn tehostumisen kautta voidaan parantaa myyntitehoa työtuntia kohden. Henkilöstön osaamiseen panostamalla voidaan varmistaa, että henkilökunta on koulutettu oikein eikä käytössä ole vääränlaisia toimintatapoja, joista voisi aiheutua tuottojen menetyksiä. Motivoitunut henkilöstö tekee työnsä tehokkaammin ja panostaa asiakkaiden palveluun ja lisämyyntiin.

Yrittäjän on jatkossa hyvä kiinnittää enemmän huomiota yksityisottojen määrään. Yksityisottoja kannattaa seurata esimerkiksi kuukausittain ja suhteuttaa niiden määrä edellisten tilikausien voittovaroihin, jotta yksityisotot eivät ylitä voittovarojen määrää. Yrityksestä on aikaisempina tilikausina tehty yksityisottoja myös edellisten tilikausien voittovaroja ylittäviä määriä, joten tähän seikkaan on syytä kiinnittää huomiota, ettei vakavaraisuus ja maksuvalmius heikkene tulevaisuudessa. Lisäksi maksukyvyyn ylläpitämiseksi mahdollisia yllättäviä kuluja varten yrityksen tulisi lisätä rahoitusomaisuutta, sillä rahat ja pankkisaamiset ovat olleet suhteellisen vähäiset verrattuna lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan. Tähän voidaan vaikuttaa myyntiä lisäämällä.

Päivittäistavarakaupan toimintaympäristön muutokset ovat vaikuttaneet ja vaikuttavat tulevaisuudessaakin kohdeyrityksen toimintaan. Lähikaupalla on edelleen keskeinen rooli kuluttajan arjessa ja väestön ikääntyessä sekä pienten kotitalouksien lisääntyessä sen merkitys kasvaa entisestään. Koh-

deyrityksen vahvuuksien perusteella yritys pystyy turvaamaan liiketoimintansa jatkuvuuden tulevaisuudessa. Asiakslähtöinen toiminta vahvistaa tulevaisuuden kilpailukykyä. Vaikka kuluttajat ovat nykypäivänä erittäin hintatietoisia, arvostavat he myös hyvää palvelua ja ostokokemusta. Kilpailijat houkuttelevat asiakkaita edullisilla hinnoilla, mutta kohdeyrityksen etuina ovat hyvä palvelu, räätälöity valikoima sekä asiointin nopeus ja helppous.

Tulevaisuudessa verkkokaupan merkitys tulee kasvamaan ja se mahdollistaa yritykselle uusien asiakassuhteiden syntymisen. Menestyminen ruoan verkkokaupassa edellyttää kuitenkin sitä, että asiakkaat saadaan mahdollisimman hyvin vakuuttuneiksi verkkokaupan tarjoamista hyödyistä. Suuri osa kuluttajista on tottunut asioimaan fyysisessä myymälässä, jolloin monelle voi olla iso kynnys lähteä ostamaan ruokaa verkon kautta. Toimitusalueen laajentaminen nykyisestä ei ainakaan tässä vaiheessa ole järkevää, sillä palvelussa omat rajoituksensa tuo keräily ja kuljetus, jossa on otettava huomioon myös kylmäketjun säilyminen. Tästä syystä yrityksen nykyisen toimitusalueen potentiaaliset asiakasryhmät tulisi tunnistaa ja suunnata palvelun markkinointia heille.

## 8 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia tilinpäätösanalyysi päivittäistavarakaupan alalla toimivalle yritykselle. Työn tavoitteena oli selvittää yrityksen taloudellinen tilanne ja sen kehitys tarkastelujakson aikana, pohtia mahdollisia keinoja taloudellisen tilanteen parantamiseksi sekä arvioida yrityksen tulevaisuuden näkymiä. Tarkasteluajanjaksona työssä käytettiin vuosia 2015-2019, jotta yrityksen toiminnasta saatiin mahdollisimman oikea ja laaja kuva.

Opinnäytetyön teoriaosuus painottui päivittäistavarakauppaan ja tilinpäätösanalyysiin – sen vaiheisiin, menetelmiin ja tunnuslukuihin. Teoriaosuuden rakentaminen ennen varsinaista tilinpäätösanalyysiä loi hyvän pohjan työn empiirisen osuuden toteuttamiselle. Tutkimus toteutettiin laadullisena tapaustutkimuksena, jossa tilinpäätöksiä analysoitiin prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen, trendianalyysin, tunnuslukuanalyysin ja kassavirtalaskelman avulla. Aineistoa kerättiin myös teemahaastattelulla, sillä työssä haluttiin saada yrittäjän näkemyksiä tunnuslukujen taustalla vaikuttaneista tekijöistä.

Tutkimuksen luotettavuutta arvioitaessa käytetään yleensä käsitteitä validiteetti ja reliabiliteetti. Validiteetilla tarkastellaan tutkimustulosten pätevyyttä eli sitä, miten hyvin käytetty tutkimusmenetelmä antaa vastauksia siihen, mitä on tarkoitus tutkia. Reliabiliteetilla tarkastellaan puolestaan tutkimustulosten toistettavuutta. Validiteetti ja reliabiliteetti on luotu lähinnä määrällisen tutkimuksen tarpeisiin eikä niiden käyttö laadullisen tutkimuksen arvioinnissa aina ole mielekästä sellaisenaan. (Tuomi ja Sarajärvi 2018, 160.) Tässä työssä tutkimuksen luotettavuutta tarkastellaan soveltamalla edellä esitettyjä käsitteitä.

Tutkimuksen pohjana käytetyt tilinpäätökset on laadittu voimassa olevien lakien ja asetusten mukaisesti ja tilintarkastettu KHT-tilintarkastajan toimesta. Voidaan näin ollen olettaa, että tilinpäätökset antavat oikean ja riittävän kuvan yrityksen taloudellisesta tilanteesta tarkastelujakson aikana. Luotettavuutta on pyritty lisäämään oikaisemalla tilinpäätökset Yritystutkimus ry:n ohjeita noudattaen. Työn lähdeaineistona on käytetty alan ammattikirjallisuutta ja luotettavia internetlähteitä. Eri lähteitä on lisäksi pyritty vertailemaan keskenään ja valitsemaan niistä luotettavimmat lähteet.

Tunnusluvut on valittu kuvaamaan mahdollisimman hyvin yrityksen kannattavuutta, vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta. Tunnuslukujen laskemisessa on hyödynnetty Yritystutkimus ry:n laskukaavoja. Myös prosenttilukumuotoiset tilinpäätökset, trendianalyysit ja kassavirtalaskelmat on laadittu Excel-taulukkolaskentaohjelmalla, jolloin työn luotettavuuteen voi mahdollisesti vaikuttaa laskelmien laatimisessa tapahtuneet virheet. Laskelmat on kuitenkin tarkastettu useaan kertaan, joten en usko niihin sisältyvän virheitä.

Työssä esitetyt johtopäätökset perustuvat osittain omiin havaintoihini yrityksen toiminnasta ja osittain yrittäjän haastattelussa saatuihin vastauksiin. Haastattelu osoittautui sopivaksi menetelmäksi ja sen avulla saatiin hyviä näkemyksiä johtopäätösten tekemiseksi. Haastattelu tukee myös tunnuslukuanalyysin tuloksia. Jälkikäteen ajateltuna haastattelussa olisi kuitenkin ollut parantamisen varaa,

sillä se jäi lopulta melko suppeaksi ja haastattelun vastaukset osittain hieman yksipuolisiksi. Haastattelun teemoja olisi voitu miettiä vielä tarkemmin, jolloin yrittäjän ajatuksia olisi ehkä saatu enemmän esille.

Kokonaisuudessaan opinnäytetyö saavutti sille asetetut tavoitteet ja työn avulla onnistuttiin vastaamaan keskeisimpiin tutkimuskysymyksiin. Työn aikana muodostui hyvä kokonaiskuva tilinpäätösanalyysin vaiheista, ja teoriassa opiskellun tiedon hyödyntäminen käytännössä syvensi oppimista. Työn avulla pystyttiin tuottamaan sellaista tietoa kohdeyrityksen taloudellisesta tilanteesta, jota ei ole suoraan tilinpäätöstiedoista luettavissa. Tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää yrityksen toiminnan arvioinnissa ja suunnittelussa tulevina vuosina. Tuloksia voidaan käyttää myös pohjana tulevien tilinpäätösten analysoimisessa ja verrata kehitystä tässä työssä saatuihin tuloksiin.

Jatkotutkimuksena työlle voisi toteuttaa toisen tilinpäätösanalyysin muutaman vuoden kuluttua ja tutkia kohdeyrityksen taloudellista tilannetta verrattuna samaan toimialaan kuuluvaan yritykseen. Tässä työssä vertailua tehtiin ainoastaan toimialan yleiseen kehitykseen, joten vertailukohteeksi tulisi valita pieni ketjuun kuuluva päivittäistavara-kauppa. Samalla voitaisiin tutkia myös esimerkiksi ketju-liiketoimintaan liittyviä etuja ja haittoja.

## LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT

- A.C. NIELSEN FINLAND OY 2020. Päivittäistavaramyymälärekisteri 2019. [Viitattu 2020-08-16.] Saatavissa: <https://www.epressi.com/tiedotteet/kauppa/paivittaistavaramyymalarekisteri-2019.html?block=5&customer=4875>
- ALHOLA, Kari ja LAUSLAHTI, Sanna 2003. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 1.-4. painos. Porvoo: WSOY
- ALMA TALENT 2020. Myyntikate ja myyntikate-%. [Viitattu 2020-08-16.] Saatavissa: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/kannattavuus/myyntikate-ja-myyntikate-prosentti>
- ALMA TALENT 2020. Omavaraisuusaste-%. [Viitattu 2020-08-16.] Saatavissa: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/vakavaraisuus/omavaraisuusaste-prosentti>
- ALMA TALENT 2020. Ostovelkojen kiertoaika. [Viitattu 2020-08-16.] Saatavissa: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/tehokkuus/ostovelkojen-kiertoaika>
- ALMA TALENT 2020. Quick ratio. [Viitattu 2020-09-02.] Saatavissa: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/maksuvalmius/quick-ratio>
- ALMA TALENT 2020. Vaihto-omaisuuden kiertoaika (päivää). [Viitattu 2020-08-16.] Saatavissa: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/tehokkuus/vaihto-omaisuuden-kiertoaika>
- BERGSTRÖM, Seija ja LEPPÄNEN, Arja 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 16., uudistettu painos. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- HAVUMÄKI, Heidi ja JARANKA, Eila 2006. Kauppa – Toiminnan suunnittelusta markkinointiin. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- HEINIMÄKI, Heikki 2006. Kaupan toimintaympäristö. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.
- IKÄHEIMO, Seppo, MALMI, Teemu ja WALDEN, Risto 2019. Yrityksen laskentatoimi. 8., uudistettu painos. [e-kirja.] Helsinki: Alma Talent Oy.
- JORMAKKA, Raija, KOIVUSALO, Kaija, LAPPALAINEN, Jaana ja NISKANEN, Mervi 2016. Laskentatoimi. 5. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- JÄRVENPÄÄ, Marko, LÄNSILUOTO, Aapo, PARTANEN, Vesa ja PELLINEN, Jukka 2017. Talousohjaus ja kustannuslaskenta. 2.-4. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- KALLUNKI, Juha-Pekka 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum Media Oy.
- KANANEN, Jorma 2008. Kvali – Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- KAUPAN LIITTO 2020. Kaupan ala. [Viitattu 2020-05-25.] Saatavissa: <https://kauppa.fi/kaupan-ala/>
- KAUPAN LIITTO 2020. Toimialat. [Viitattu 2020-05-25.] Saatavissa: <https://kauppa.fi/kaupan-ala/toimialat/>
- KAUTTO, Matti ja LINDBLOM, Arto 2005. Ketju – Kaupan ketjuliiketoiminta. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- KESKO 2020. Ruoan verkkokauppa kasvaa ja uudistuu koronavaihdilla. K-ryhmä. [2020-09-22.] Saatavissa: <https://www.kesko.fi/media/uutiset-ja-tiedotteet/uutiset/2020/ruoan-verkko-kauppa-kasvaa-ja-uudistuu-koronavaihdilla-knyt-04-2020/>
- KESKO 2020. Toimialat. K-ryhmä. [Viitattu 2020-05-25.] Saatavissa: <https://www.kesko.fi/yritys/toimialat/>
- KIRJANPITOLAKI 1336/1997. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 2020-05-04.] Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

- K-RYHMÄ 2020. K-ryhmä vauhdittaa paikallisten tuotteiden pääsyä kaupan hyllylle lähiruokatreffien avulla. [Viitattu 2020-09-22.] Saatavissa: <https://www.kesko.fi/media/uutiset-ja-tiedotteet/uutiset/2019/k-ryhma-vauhdittaa-paikallisten-tuotteiden-paasy-kaupan-hyllylle-lahiruokatreffien-avulla/>
- LEPPINIEMI, Jarmo ja KYKKÄNEN, Tapani 2019. Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta. 10., uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent Oy.
- MERISALO, Riikka 2010. Me teemme huomisen – Visio 2025. Pori: Kehityksen Kirjapaino.
- NISKANEN, Jyrki ja NISKANEN, Mervi 2004. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita Prima Oy.
- OJASALO, Katri, MOILANEN, Teemu ja RITALAHTI, Jarmo 2014. Kehittämistyön menetelmät – Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. 3. uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA RY 2020. Kaupan rakennemuutos kasvatti myymäläkokoa. [Viitattu 2020-08-23.] Saatavissa: <https://www.pty.fi/kaupan-toiminta/paivittaeistavaramarkkinat-suomessa/kaupan-rakennemuutos/>
- PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA RY 2020. Päivittäistavara kauppa ry 2020 vuosijulkaisu [verkkójulkaisu]. [Viitattu 2020-08-16.] Saatavissa: [https://www.pty.fi/fileadmin/user\\_upload/tiedostot/Julkaisut/Vuosijulkaisu/FI\\_2020\\_vuosijulkaisu.pdf](https://www.pty.fi/fileadmin/user_upload/tiedostot/Julkaisut/Vuosijulkaisu/FI_2020_vuosijulkaisu.pdf)
- PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA RY 2020. Suomen päivittäistavaramarkkinat. [Viitattu 2020-05-26.] Saatavissa: <https://www.pty.fi/kaupan-toiminta/paivittaeistavaramarkkinat-suomessa/>
- RETAIL – Kaupan työt ja toiminta 2013. Helsingin Kauppiaitten Yhdistys r.y. 3.-5. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- SALMI, Ilari 2015. Mitä tilinpäätös kertoo? 8.-9. painos. Keuruu: Edita Publishing Oy.
- SALMI, Ilari ja REKOLA-NIEMINEN, Leena 2004. Tilinpäätöksen rakentaminen ja tulkinta. Helsinki: Edita Prima Oy.
- SEPPÄNEN, Harri 2011. Yrityksen analysointi ja tilinpäätös. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.
- TILASTOKESKUS 2020. Toimialaluokitus 2008. Talousluokitukset. [Viitattu 2020-03-09.] Saatavissa: <http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/47113.html>
- TILASTOKESKUS 2020. Yksinasuminen yleistynyt etenkin nuorten ja iäkkäiden ikäryhmissä 2019. [Viitattu 2020-09-03.] Saatavissa: [http://tilastokeskus.fi/til/asas/2019/asas\\_2019\\_2020-05-20\\_tie\\_001\\_fi.html](http://tilastokeskus.fi/til/asas/2019/asas_2019_2020-05-20_tie_001_fi.html)
- TOMPERI, Soile 2019. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- TUOMI, Jouni ja SARAJÄRVI, Anneli 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- VILKKUMAA, Matti 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. Helsinki: Yrityskirjat Oy.
- VUORINEN, Tero 2013. Strategiakirja – 20 työkalua. Helsinki: Talentum Media Oy.
- YLE 2020. Aukioloaikojen vapautuminen vauhdittanut super- ja hypermarketien myyntiä – sadat pikkukaupat sulkeneet ovensa viime vuosina. Yle. [Viitattu 2020-08-31.] Saatavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-11146036>
- YRITTÄJÄ 2020-08-27. Kauppias. [Haastattelu.] Kuopio: Yritys X.
- YRITYS X 2015-2019. Tilinpäätökset. Kuopio: Yritys X.
- YRITYSTUTKIMUS RY 2017. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 10., korjattu laitos. Helsinki: Yritystutkimus ry ja Gaudeamus.

## LIITE 1: KULULAJIKOHTAISEN TULOSLASKELMAN TILINPÄÄTÖSANALYYSI

**LIIKEVAIHTO****Liiketoiminnan muut tuotot****LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ**

Aine- ja tarvikekäyttö  
Ulkopuoliset palvelut  
Henkilöstökulut  
Laskennallinen palkkakorjaus  
Liiketoiminnan muut kulut  
Valmisteveraston lisäys/vähennys

---

**KÄYTTÖKATE**

Suunnitelman mukaiset poistot  
Arvonalentumiset pysyvien vastaavien hyödykkeistä  
Vaihtuvien vastaavien poikkeukselliset arvonalentumiset

---

**LIIKETULOS**

Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista  
Muut korko- ja rahoitustuotot  
Korkokulut ja muut rahoituskulut  
Kurssierot  
Sijoitusten ja rahoitusarvopapereiden arvonalentumiset  
Välittömät verot

---

**NETTOTULOS**

Satunnaiset tuotot  
Satunnaiset kulut

---

**KOKONAISTULOS**

Poistoeron lisäys/vähennys  
Verotusperusteisten varausten lisäys/vähennys  
Laskennallinen palkkakorjaus  
Käyvän arvon muutokset  
Muut tuloksen oikaisut

---

**TILIKAUDEN TULOS**



## LIITE 2: TASEEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI

**PYSYVÄT VASTAAVAT**

Kehittämismenot  
Liikearvo  
Muut aineettomat hyödykkeet

**Aineettomat hyödykkeet yhteensä**

Maa- ja vesialueet  
Rakennukset ja rakennelmat  
Koneet ja kalusto  
Muut aineelliset hyödykkeet

**Aineelliset hyödykkeet yhteensä**

Sisäiset osakkeet ja osuudet  
Muut osakkeet ja osuudet  
Sisäiset saamiset  
Muut saamiset ja sijoitukset

**Sijoitukset ja pitkäaik. saamiset yht.****Leasingomaisuus****VAIHTUVAT VASTAAVAT**

Aineet ja tarvikkeet  
Keskeneräiset tuotteet  
Valmiit tuotteet  
Muu vaihto-omaisuus

**Vaihto-omaisuus yhteensä**

Myyntisaamiset  
Sisäiset myyntisaamiset  
Muut sisäiset saamiset  
Muut saamiset

**Lyhytaikaiset saamiset yhteensä****Rahat ja rahoitusarvopaperit****Vastaavaa yhteensä****OMA PÄÄOMA**

Osake- tai muu peruspääoma  
Ylikurssi-, vara- ja arvonorotusrahasto  
Käyvän arvon rahasto  
Muut rahastot  
Kertyneet voittovarot  
Tilikauden tulos  
Pääomalainat

**Taseen oma pääoma yhteensä**

Poistoero  
Verotusperusteiset varaukset

**Poistoero ja varaukset yhteensä****Oman pääoman oikaisu****Oikaistu oma pääoma yhteensä****VIERAS PÄÄOMA**

Pääomalainat  
Lainat rahoituslaitoksilta  
Takaisinlainat tev-laitoksilta  
Saadut ennakot  
Sisäiset velat  
Muut pitkäaikaiset velat

**Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä****Laskennallinen verovelka****Pakolliset varaukset****Leasingvastuut**

Korolliset lyhytaikaiset velat  
Saadut ennakot  
Ostovelat  
Sisäiset ostovelat  
Muut sisäiset korolliset velat  
Muut sisäiset korottomat velat  
Muut korottomat lyhytaikaiset velat

**Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä****Oikaistu vieras pääoma yhteensä****Vastattavaa yhteensä**

## LIITE 3: KOHDEYRITYKSEN PROSENTTILUKUMUOTOINEN TILINPÄÄTÖS

Tuloslaskelma	2019	2018	2017	2016	2015
Liikevaihto	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Liiketoiminnan muut tuotot	0,09 %	0,01 %	0,94 %	0,54 %	0,24 %
<b>Liiketoiminnan tuotot yhteensä</b>	<b>100,09 %</b>	<b>100,01 %</b>	<b>100,94 %</b>	<b>100,54 %</b>	<b>100,24 %</b>
Aine- ja tarvikekäyttö	74,33 %	74,53 %	75,75 %	74,38 %	75,14 %
Ulkopuoliset palvelut	0,05 %	0,02 %	0,00 %	0,04 %	0,04 %
Henkilöstökulut	9,52 %	10,56 %	10,17 %	9,72 %	9,01 %
Laskennallinen palkkorjaus	2,43 %	2,53 %	2,54 %	2,73 %	2,60 %
Liiketoiminnan muut kulut	10,63 %	10,88 %	11,28 %	13,75 %	13,83 %
<b>Käyttökate</b>	<b>3,12 %</b>	<b>1,48 %</b>	<b>1,21 %</b>	<b>-0,08 %</b>	<b>-0,38 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	0,21 %	0,08 %	0,22 %	0,33 %	0,31 %
<b>Liiketulos</b>	<b>2,91 %</b>	<b>1,41 %</b>	<b>0,99 %</b>	<b>-0,41 %</b>	<b>-0,69 %</b>
Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	0,09 %	0,18 %	0,16 %	0,22 %	0,16 %
Muut korko- ja rahoitustuotot	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,24 %
Korkokulut ja muut rahoituskulut	0,01 %	0,02 %	0,01 %	0,02 %	0,05 %
Välittömät verot	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Nettotulos</b>	<b>2,99 %</b>	<b>1,57 %</b>	<b>1,14 %</b>	<b>-0,21 %</b>	<b>-0,34 %</b>
Satunnaiset tuotot	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Satunnaiset kulut	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Kokonaistulos</b>	<b>2,99 %</b>	<b>1,57 %</b>	<b>1,14 %</b>	<b>-0,21 %</b>	<b>-0,34 %</b>
Poistoeron lisäys/vähennys	0,20 %	0,01 %	0,13 %	0,11 %	0,15 %
Vapaaehtoisten varausten lis/väh	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,59 %
Laskennallinen palkkorjaus	2,43 %	2,53 %	2,54 %	2,73 %	2,60 %
<b>Tilikauden tulos</b>	<b>5,22 %</b>	<b>4,11 %</b>	<b>3,55 %</b>	<b>2,63 %</b>	<b>3,00 %</b>

Tase vastaavaa	2019	2018	2017	2016	2015
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>					
Aineelliset hyödykkeet					
Koneet ja kalusto	11,44 %	2,86 %	3,67 %	3,26 %	6,48 %
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	11,44 %	2,86 %	3,67 %	3,26 %	6,48 %
Sijoitukset					
Muut osakkeet ja osuudet	15,22 %	17,81 %	18,55 %	21,01 %	22,84 %
Sijoitukset yhteensä	15,22 %	17,81 %	18,55 %	21,01 %	22,84 %
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>					
Vaihto-omaisuus					
Aineet ja tarvikkeet	28,30 %	34,68 %	32,55 %	35,19 %	38,35 %
Vaihto-omaisuus yhteensä	28,30 %	34,68 %	32,55 %	35,19 %	38,35 %
Myyntisaamiset	4,55 %	4,60 %	4,71 %	5,08 %	10,83 %
Muut saamiset	21,27 %	25,40 %	34,82 %	23,20 %	14,62 %
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	25,82 %	30,00 %	39,53 %	28,28 %	25,45 %
Rahat ja raholitusarvopaperit	19,22 %	14,64 %	5,70 %	12,26 %	6,88 %
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

Tase vastattavaa	2019	2018	2017	2016	2015
<b>OMA PÄÄOMA</b>					
Osake- tai muu peruspääoma	-21,28 %	-21,79 %	-14,85 %	-14,20 %	-20,78 %
Kertyneet voittovarot	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Tilikauden tulos	40,45 %	35,80 %	32,13 %	25,05 %	32,55 %
Taseen oma pääoma yhteensä	19,17 %	14,01 %	17,29 %	10,85 %	11,77 %
Poistoero	2,43 %	1,04 %	1,14 %	0,00 %	1,13 %
Verotusperusteiset varaukset	12,29 %	14,38 %	14,97 %	16,95 %	18,43 %
Poistoero ja varaukset yhteensä	14,72 %	15,41 %	16,11 %	16,95 %	19,57 %
Oikaistu oma pääoma yhteensä	33,89 %	29,42 %	33,39 %	27,81 %	31,33 %
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>					
Korolliset lyhytaikaiset velat	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,71 %
Ostovelat	41,41 %	45,14 %	43,81 %	47,77 %	45,40 %
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	24,71 %	25,43 %	22,79 %	24,43 %	22,56 %
Lyhytaikainen vieras pääoma yht	66,11 %	70,58 %	66,61 %	72,19 %	68,67 %
Oikaistu vieras pääoma yhteensä	66,11 %	70,58 %	66,61 %	72,19 %	68,67 %
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

## LIITE 4: KOHDEYRITYKSEN TRENDIANALYYSI

Tuloslaskelma	2019	2018	2017	2016	2015
Liikevaihto	107,03 %	102,72 %	102,51 %	95,48 %	100,00 %
Liiketoiminnan muut tuotot	42,24 %	6,29 %	408,66 %	216,92 %	100,00 %
<b>Liiketoiminnan tuotot yhteensä</b>	<b>106,88 %</b>	<b>102,49 %</b>	<b>103,24 %</b>	<b>95,76 %</b>	<b>100,00 %</b>
Aine- ja tarvikekäyttö	105,89 %	101,89 %	103,35 %	94,51 %	100,00 %
Ulkopuoliset palvelut	159,54 %	69,49 %	0,00 %	118,61 %	100,00 %
Henkilöstökulut	113,16 %	120,36 %	115,69 %	103,05 %	100,00 %
Laskennallinen palkkorjaus	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Liiketoiminnan muut kulut	82,26 %	80,84 %	83,61 %	94,93 %	100,00 %
<b>Käyttökate</b>	<b>-881,04 %</b>	<b>-402,05 %</b>	<b>-326,08 %</b>	<b>20,88 %</b>	<b>100,00 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	73,38 %	25,13 %	71,18 %	100,22 %	100,00 %
<b>Liiketulos</b>	<b>-450,71 %</b>	<b>-209,44 %</b>	<b>-146,96 %</b>	<b>56,65 %</b>	<b>100,00 %</b>
Tuotot osuuksista ja muista sijoituks	62,40 %	117,33 %	106,67 %	133,33 %	100,00 %
Muut korko- ja rahoitustuotot	0,70 %	0,75 %	0,22 %	0,00 %	100,00 %
Korkokulut ja muut rahoituskulut	28,75 %	30,05 %	28,74 %	33,80 %	100,00 %
Välittömät verot	-	-	-	-	-
<b>Nettotulos</b>	<b>-930,29 %</b>	<b>-470,22 %</b>	<b>-339,62 %</b>	<b>58,39 %</b>	<b>100,00 %</b>
Satunnaiset tuotot	-	-	-	-	-
Satunnaiset kulut	-	-	-	-	-
<b>Kokonaistulos</b>	<b>-930,29 %</b>	<b>-470,22 %</b>	<b>-339,62 %</b>	<b>58,39 %</b>	<b>100,00 %</b>
Poistoeron lisäys/vähennys	144,86 %	4,39 %	87,48 %	70,80 %	100,00 %
Vapaaehtoisten varausten lisäys/väh	-	-	-	-	-
Laskennallinen palkkorjaus	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
<b>Tilikauden tulos</b>	<b>186,48 %</b>	<b>141,05 %</b>	<b>121,56 %</b>	<b>83,69 %</b>	<b>100,00 %</b>

Tase vastaavaa	2019	2018	2017	2016	2015
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>					
Aineelliset hyödykkeet					
Koneet ja kalusto	264,83 %	56,57 %	69,68 %	54,69 %	100,00 %
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	264,83 %	56,57 %	69,68 %	54,69 %	100,00 %
Sijoitukset					
Muut osakkeet ja osuudet	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Sijoitukset yhteensä	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>					
Vaihto-omaisuus					
Aineet ja tarvikkeet	110,69 %	115,96 %	104,50 %	99,77 %	100,00 %
Vaihto-omaisuus yhteensä	110,69 %	115,96 %	104,50 %	99,77 %	100,00 %
Myyntisaamiset					
Muut saamiset	63,04 %	54,44 %	53,54 %	50,97 %	100,00 %
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	218,21 %	222,76 %	293,21 %	172,55 %	100,00 %
Rahat ja rahoitusarvopaperit	152,19 %	151,14 %	191,23 %	120,82 %	100,00 %
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>419,48 %</b>	<b>273,09 %</b>	<b>102,11 %</b>	<b>193,95 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>150,03 %</b>	<b>128,22 %</b>	<b>123,12 %</b>	<b>108,73 %</b>	<b>100,00 %</b>
<b>Tase vastattavaa</b>					
<b>2019</b>					
<b>2018</b>					
<b>2017</b>					
<b>2016</b>					
<b>2015</b>					
<b>OMA PÄÄOMA</b>					
Osake- tai muu peruspääoma	153,63 %	134,46 %	87,96 %	74,30 %	100,00 %
Kertyneet voittovarot	-	-	-	-	-
Tilikauden tulos	186,48 %	141,05 %	121,56 %	83,69 %	100,00 %
Taseen oma pääoma yhteensä	244,50 %	152,69 %	180,91 %	100,30 %	100,00 %
Poistoero	321,96 %	117,35 %	123,56 %	0,00 %	100,00 %
Verotusperusteiset varaukset	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Poistoero ja varaukset yhteensä	112,84 %	101,00 %	101,36 %	94,22 %	100,00 %
Oikaistu oma pääoma yhteensä	162,28 %	120,41 %	131,23 %	96,50 %	100,00 %
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>					
Korolliset lyhytaikaiset velat	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	100,00 %
Ostovelat	136,83 %	127,50 %	118,83 %	114,40 %	100,00 %
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	164,33 %	144,59 %	124,41 %	117,76 %	100,00 %
Lyhytaikainen vieras pääoma yht	144,44 %	131,79 %	119,43 %	114,32 %	100,00 %
Oikaistu vieras pääoma yhteensä	144,44 %	131,79 %	119,43 %	114,32 %	100,00 %
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>150,03 %</b>	<b>128,22 %</b>	<b>123,12 %</b>	<b>108,73 %</b>	<b>100,00 %</b>

## LIITE 5: KASSAVIRTALASKELMAN KAAVA

**Liiketulos**

+ Poistot ja arvonalentumiset

---

**= Käyttökate**

-/+ Toiminnallisen käyttöpääoman lisäys/vähennys

+/- Pakollisten varausten lisäys/vähennys

---

**= Toimintajäämä**

+ Rahoitustuotot

- Rahoituskulut

- Verot

+/- Satunnaiset tuotot/kulut

---

**= Rahoitusjäämä**

-/+ Investoinnit (netto)

-/+ Sijoitusten ja pitkäaikaisten saamisten lisäys/vähennys

---

**= Investointijäämä**

+/- Pitkäaikaisen vieraan pääoman lisäys/vähennys

+/- Lyhytaikaisen korollisen vieraan pääoman lisäys/vähennys

+/- Pääomalainojen lisäys/vähennys

+/- Oman pääoman maksullinen lisäys/vähennys (pl. osingonjako)

- Osingonjako/yksityiskäyttö

-/+ Lainasaamisten lisäys/vähennys

---

**= Rahavarojen muutos**

+ Rahavarat tilikauden alussa

- Rahavarat tilikauden lopussa

---

**= 0**