

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi

Iiro Tiainen

Urheiluvälineliikkeen tilinpäätösanalyysi

Opinnäytetyö 2016

Tiivistelmä

Iiro Tiainen

Urheiluvälineliikkeen tilinpäätösanalyysi, 49 sivua, 5 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Laskentatoimi

Opinnäytetyö 2016

Ohjaaja: lehtori Saara Heikkonen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä tilinpäätösanalyysi Lappeenrannassa toimivasta urheilun ja vapaa-ajan tavaratalosta. Tavoitteena oli selvittää Urheilu-Koskimies Oy:n taloudellinen tila ja sen kehitys valittuna ajanjaksona. Taloudellisen tilan selvittämiseksi yrityksen vuosien 2011–2014 tilinpäätösten pohjalta laskettiin kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksuvalmiutta ja kasvua mittaavia tunnuslukuja. Saatuja arvoja verrattiin toimialatietoihin ja annettuihin ohjearvoihin. Työn tavoitteena oli myös pohtia arvoihin vaikuttaneita tekijöitä ja pyrkiä arvioimaan yrityksen talouden kehittymistä tulevaisuudessa.

Teoriaosuudessa käsiteltiin tilinpäätöksen laadinta ja sisältö, tilinpäätösanalyysi ja sen eri muodot, SWOT-analyysi sekä yrityksen taloutta mittaavat tunnusluvut. Tutkimusosuus toteutettiin laadullisena tapaustutkimuksena. Kohdeyrityksestä tehtiin tilinpäätösanalyysi, jossa yrityksen taloudellista tilaa tarkasteltiin sen tilinpäätöstietojen avulla. Tunnuslukujen laskemisessa käytettiin Navita Yritysmalliohjelmaa ja tunnuslukuja havainnollistettiin Excel-kaavioilla. Lisäksi Koskimiehestä tehtiin SWOT-analyysi.

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää Urheilu-Koskimiehen taloudellinen asema ja sen kehittyminen tarkastelujakson aikana. Opinnäytetyön tulosten perusteella selvisi, että yrityksen taloudellinen asema on hyvä. Koskimiehen toiminta on ollut kannattavaa ja yritys on vakavarainen. Yrityksen liikevaihto on kuitenkin alkanut laskea, jonka seurauksena yrityksen kannattavuus on heikentynyt.

Asiasanat: tilinpäätösanalyysi, tunnusluvut, SWOT-analyysi

Abstract

Iiro Tiainen

Financial statement analysis of a sporting goods business, 49 pages, 5 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business Administration Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Accounting

Bachelor's Thesis 2016

Instructor: Ms Saara Heikkonen, Senior Lecturer

The purpose of this thesis was to conduct a financial statement analysis of a sporting goods business situated in Lappeenranta. The main objective of the study was to assess the company's financial situation and its development during the chosen time-period. To achieve this, key figures of profitability, financial solidity, liquidity and growth were calculated based on the information of the target company's financial statements. The calculated figures were compared to market statistics and given guideline values. A secondary objective was to consider the factors behind the values and to try predicting the future of the company. The studied period was four fiscal years between 2011 and 2014.

The theoretical part of the thesis explains the concept and contents of a financial statement, different forms of analysis based on financial statements, SWOT analysis and the key figures used in the study. The empirical part was conducted as a qualitative case-study. The economic situation of the company was assessed based on the calculated key figures. The calculations were made with Navita Yritysmalli-program. Excel charts were used to better visualize the calculated key figures. A SWOT analysis of the company was also made.

The results of the study show that the financial situation of Urheilukoskimies is stable. The business has been profitable and it is well established. However, the company's revenue has decreased, which has resulted in declining profitability.

Keywords: financial statement analysis, key figures, SWOT analysis

Sisällys

1	Johdanto.....	6
1.1	Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet.....	6
1.2	Työn rajaukset ja tutkimusmenetelmä.....	6
1.3	Työn rakenne ja sisältö.....	7
2	Tilinpäätös.....	8
2.1	Tuloslaskelma.....	9
2.2	Tase.....	10
2.2.1	Vastaavaa.....	10
2.2.2	Vastattavaa.....	11
2.3	Rahoituslaskelma.....	12
2.4	Liitetiedot.....	13
2.5	Toimintakertomus.....	13
3	Tilinpäätösanalyysi.....	14
3.1	Perinteinen tilinpäätösanalyysi.....	15
3.2	Toimiala-analyysi.....	15
3.3	Yritysanalyysi.....	16
3.4	Tunnuslukuanalyysi.....	16
4	Tunnusluvut.....	16
4.1	Kannattavuus.....	17
4.1.1	Liiketulosprosentti.....	17
4.1.2	Nettotulosprosentti.....	18
4.1.3	Oman pääoman tuotto prosentti.....	18
4.1.4	Sijoitetun pääoman tuotto prosentti.....	19
4.2	Vakavaraisuus.....	20
4.2.1	Omavaraisuusaste.....	20
4.2.2	Suhteellinen velkaantuneisuus.....	21
4.2.3	Nettovelkaantumisaste.....	21
4.3	Maksuvalmius.....	21
4.3.1	Quick ratio.....	22
4.3.2	Current ratio.....	22
4.3.3	Myyntisaamisten kiertoaika.....	23
4.3.4	Ostovelkojen kiertoaika.....	23
4.4	Kasvu.....	24
5	SWOT-analyysi (nelikenttäanalyysi).....	25
6	Urheilu-Koskimiehen tilinpäätösanalyysi.....	26
6.1	Kohdeyritys.....	26
6.2	Toimiala ja kilpailutilanne.....	26
6.3	Tunnusluvut.....	28
6.3.1	Kannattavuus.....	28
6.3.2	Vakavaraisuus.....	32
6.3.3	Maksuvalmius.....	34
6.3.4	Kasvu.....	37
6.4	SWOT.....	39
6.4.1	Vahvuudet.....	39
6.4.2	Heikkoudet.....	39
6.4.3	Mahdollisuudet.....	40
6.4.4	Uhat.....	40
7	Pohdinta ja yhteenveto.....	41
	Kuvat.....	46

Kaavat.....	46
Kuviot.....	46
Lähteet.....	48

Liitteet

Liitteet 1-4	Urheilu-Koskimies Oy
	1 tuloslaskelma
	2 tase vastaavaa
	3 tase vastattavaa
	4 tunnuslukuyhteenveto
Liite 5	5 Toimialatiedot

1 Johdanto

1.1 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä tilinpäätösanalyysi Lappeenrannassa toimivasta urheilun ja vapaa-ajan tavaratalosta. Tavoitteena on tilinpäätösanalyysin avulla antaa selkeä ja yksityiskohtainen kuva Urheilu-Koskimies Oy:n taloudellisesta tilasta ja sen kehittymisestä tarkastelujakson aikana. Tilinpäätösanalyysissä yrityksen taloudellista tilaa tarkastellaan sen tilinpäätöksistä saatavien tietojen avulla. Koskimiehen tilinpäätöksistä lasketaan kannattavuutta, maksuvalmiutta, vakavaraisuutta ja kasvua mittaavia tunnuslukuja ja yrityksestä tehdään nelikenttäanalyysi. Tarkoituksena on arvioida taloudellista tilannetta, löytää syitä saaduille arvoille, pohtia keinoja tunnuslukujen parantamiseksi ja ennustaa yrityksen tulevaisuuden kehitystä.

1.2 Työn rajaukset ja tutkimusmenetelmä

Tilinpäätösanalyysin tarkastelujakso on rajattu vuosiin 2011–2014, eli yhteensä neljään vuoteen. Kausien tilinpäätökset tarjoavat tarpeeksi laajan aineiston analyysin tekemiseen ja aikaväli on riittävän pitkä yrityksen taloudellisen kehitysuunnan arvioimiseksi. Tunnuslukujen laskentaa varten aineistona käytetään konsernin emoyhtiön eli Urheilu-Koskimiehen tilinpäätöksiä. Tarkoituksena on keskittyä Lappeenrannassa toimivan liikkeen talouden tarkasteluun.

Työ tehdään kvalitatiivisena Case-tutkimuksena. Tapaustutkimukselle tyypillisesti työssä käytetään laadullisen metodin lisäksi jossain määrin myös määrällisen tutkimuksen menetelmää. Tutkimuksen aineistoa ja tuloksia kuvaillaan tekstin lisäksi lukujen ja taulukoiden avulla. Tarkoituksena on aiheen syvällinen ymmärtäminen ja ennustaminen. (Kananen 2015, 66.)

Kohdeyrityksen taloudellisen tilan ja sen kehittymisen tutkiminen toteutetaan perinteisenä tilinpäätösanalyysinä. Koskimiehen tilinpäätöstiedot syötetään Navita Yritysmalli-ohjelmaan. Ohjelmalla lasketaan Koskimiehen taloudellisia toimintaedellytyksiä, eli kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksuvalmiutta ja kasvua mittaavia tunnuslukuja. Navita laskee tunnusluvut kaavoilla, jotka noudattavat Yritystutkimus ry:n antamia ohjeita tilinpäätöstietojen oikaisuista. Tunnuslu-

vut on valittu niin, että ne antavat mahdollisimman monipuolisen kuvan yrityksen taloudellisista toimintaedellytyksistä. Eri osa-alueita mittaavat luvut tarjoavat tietoja yritysjohdon, sijoittajien ja rahoittajien tarpeisiin. Monet kaupan alan yritykset julkaisevat tilinpäätöksissään samoja tunnuslukuja, joita työssä käytetään. Tämä helpottaa yritysten keskinäistä vertailua. Tunnuslukujen valintaan vaikuttaa myös niiden löytyminen Finnveran julkaisemasta toimialatilastosta. Saatuja tunnuslukuja vertaillaan aikasarjana vuosien välillä. Lisäksi arvoja verrataan Finnveran julkaisemaan urheilukaupan toimialatilastoon ja Yritystutkimus ry:n sekä Balance Consultingin antamiin viitteellisiin ohjearvoihin. Tunnuslukujen lisäksi työssä käytetään SWOT-analyysiä.

1.3 Työn rakenne ja sisältö

Opinnäytetyö koostuu kahdesta osasta: teoriaosuudesta sekä empiria- eli tutkimusosuudesta. Teoriaosuuden alussa kerrotaan tilinpäätöksestä, sen laatimisesta ja sisällöstä. Tarkoituksena on esitellä lukijalle, mitä tietoja analyysin pohjana toimiva tilinpäätös sisältää ja miten sitä luetaan. Seuraava osio käsittelee tilinpäätösanalyysiä ja siinä tutustutaan erilaisiin analyysityyppeihin sekä niiden käyttäjiin. Tilinpäätösanalyysin tärkein osa eli yrityksen taloutta mittaavat tunnusluvut on käsitelty omana lukunaan. Luvussa kerrotaan kannattavuuden, maksuvalmiuden, vakavaraisuuden ja kasvun tunnusluvuista ja niiden laskentatavoista. Teoriaosuuden viimeisessä, eli viidennessä luvussa, tutustutaan SWOT-analyysiin.

Teoriaosuuden pohjana käytetään kirjanpitoa, tilinpäätöstä ja sen tulkintaa sekä tilinpäätösanalyysiä käsittelevää kirjallisuutta. Lisäksi siinä lainataan kohtia kirjanpitolaista ja hyödynnetään aiheeseen liittyviä internetlähteitä.

Luvusta 6 alkaa työn empiriaosuus, jossa käsitellään valituin tutkimusmenetelmin tehty Urheilu-Koskimiehen tilinpäätösanalyysi ja sen tulokset. Analyysin alussa esitellään kohdeyritys, toimiala ja kilpailutilanne. Tämän jälkeen yrityksen kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kasvun tunnusluvut esitetään lukujen vertailua ja kehittymistä havainnollistavina kuviaina. Kuvioiden sisältöä kuvaillaan sanallisesti. Tunnuslukujen lisäksi tilinpäätösanalyysi sisäl-

tää kohdeyrityksestä tehdyn nelikenttäanalyysin. Sen avulla selvitetään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet.

Työn viimeinen luku on pohdinta ja yhteenveto. Siinä tutkimuksesta saadut tulokset kootaan yhteen ja pohditaan niihin vaikuttaneita tekijöitä. Lisäksi pyritään ennustamaan yrityksen tulevaisuuden kehitystä. Lopuksi arvioidaan opinnäytetyöprosessia, sen toteutusta ja onnistumista.

2 Tilinpäätös

Yrityksen tuloksen ja taloudellisen aseman arvioimiseksi sen toiminta jaetaan säännöllisiksi jaksoiksi. Näitä jaksoja kutsutaan tilikausiksi. Tilikauden pituudeksi on laissa määrätty 12 kuukautta. Erikoistapauksissa se voi olla tätä lyhyempi tai pidempi, kuitenkin enintään 18 kuukautta. Yleensä tilikausi vastaa kalenterivuotta. (KPL 1:4§.)

Kirjanpitolain mukaan jokaisen kirjanpitovelvollisen on laadittava tilinpäätös kullakin tilikaudella. Tilinpäätöksen laatimista säätelee kirjanpitolaki (1336/1997) sekä kirjanpitoasetus (1339/1997). Tilinpäätöksen tehtävä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksen tuloksesta ja taloudellisesta asemasta tilikaudella. (Salmi 2012, 25–26.)

Lain mukaisesti laaditun tilinpäätöksen tulee sisältää tase, tuloslaskelma, rahoituslaskelma sekä edellä mainituista lisätietoa antavat liitetiedot. Rahoituslaskelman laatiminen ei kuitenkaan ole kaikille pakollista. Yrityksen on esitettävä rahoituslaskelma osana tilinpäätöstä silloin, kun se on julkinen osakeyhtiö, suuri yksityinen osakeyhtiö tai osuuskunta. Tilinpäätöksessä jokaisen tuloslaskelman, taseen ja rahoituslaskelman erästä on esitettävä edeltäneen tilikauden vastaavat luvut. Näin tilikausia on mahdollista verrata keskenään. (KPL 3:1§.)

Tilinpäätöksen osaksi on liitettävä myös toimintakertomus, jos kirjanpitovelvollinen on

- julkinen osakeyhtiö;
- sellainen osuuskunta tai yksityinen osakeyhtiö, joka ei ole mikro- tai pienyritys

- yleisen edun kannalta merkittävä yhteisö. (KPL 3:1§.)

2.1 Tuloslaskelma

Tuloslaskelman päätehtävä on selvittää tilikaudella syntynyt jakokelpoinen voitto. Lisäksi tuloslaskelma antaa yrityksen sidosryhmille tietoa sen taloudellisesta suorituskyvystä kuluneella tilikaudella. (Niskanen & Niskanen 2003, 17.)

Tuloslaskelma voidaan kirjanpitoasetuksen mukaan laatia joko kululajipohjaisena tai toimintokohtaisena. Näistä yleisemmässä käytössä on kululajipohjainen tuloslaskelma. Tuloslaskelma on rakenteeltaan yksinkertainen, vähennyslaskun muodossa etenevä laskelma. Siinä liiketoiminnasta saaduista tuotoista vähennetään toiminnasta syntyneitä kuluja määrättyssä järjestyksessä. (Salmi 2012, 31.)

Kululajipohjainen tuloslaskelma alkaa varsinaisesta liiketoiminnasta saaduista tuotteiden ja palveluiden myyntituotoista eli liikevaihdosta. Liikevaihtoa laskettaessa myyntituotoista vähennetään annetut alennukset, arvonlisävero ja muut myyntimäärään perustuvat verot. Liikevaihdon jälkeen laskelmassa esitetään muut liiketoiminnan tuotot. Näillä tarkoitetaan yrityksen saamia tuottoja, jotka eivät kuulu sen varsinaiseen liiketoimintaan, kuten esimerkiksi vuokratuotot ja pysyvien vastaavien luovutusvoitot. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 144–145.)

Liikevaihdosta ja liiketoiminnan muista tuotoista vähennetään niiden ansaitsemisesta syntyneet kulut. Nämä kuluerät ovat materiaalit ja palvelut, henkilöstökulut, poistot ja arvonalentumiset sekä liiketoiminnan muut kulut. Tuottojen ja kulujen erotuksena saadaan laskettua yrityksen liikevoitto (-tappio). Liikevoitto on tärkeä kannattavuuden tulosrivi, sillä se on riippumaton yrityksen pääomarakenteesta. Se ilmaisee pystyykö yritys tuloillaan kattamaan liiketoimintansa ylläpitämisen ja kehittämisen kulut. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 146–151.)

Kun liikevoiton jälkeen otetaan huomioon rahoituserät, satunnaiset erät, tilinpäätösjärjestelyt ja tuloverot, saadaan tuloslaskelman viimeinen ja tärkein rivi eli tilikauden voitto (tappio). Se kertoo tuleeko yrityksen oma pääoma lisääntymään vai väheneeseen, ja mitä omistajille tilikauden toiminnasta jäi. Omistaja tekee päätöksen siitä, paljonko tuloksesta jaetaan voittoa ja vastaavasti mikä osa voi-

tosta siirretään yrityksen omaan pääomaan. Tältä osin tuloslaskelmassa esitetty voitto jää käytettäväksi yrityksen investointeihin sekä myöhempien kausien mahdolliseen voitonjakoon. (Salmi 2012, 61.)

2.2 Tase

Yrityksen on tilinpäätöksen osana laadittava tilikaudeltaan tase. Tase on tehtävä kirjanpitoasetuksessa esitetyn kaavan mukaisesti, joka on kaikille kirjanpitovelvollisille sama. Taseen tarkoitus on kuvata yrityksen taloudellinen asema tilinpäätöshetkellä. Taseessa on kaksi puolta: vastaavaa ja vastattavaa. Vastaavaa-puoli osoittaa rahan käyttökohteen, kun taas vastattavaa-puoli kertoo rahan lähteet. (Leppiniemi & Leppiniemi 2006, 40.)

2.2.1 Vastaavaa

Taseen vastaavaa-puolella esitetään yrityksen varat. Varat jaotellaan pysyviin vastaaviin ja vaihtuviin vastaaviin niiden oletetun tuottoajan perusteella. Pysyvien vastaavien erät tuottavat tuloa useana tilikautena, kun taas vaihtuvien vastaavien erien odotetaan tuottavan tuloa vain yhden tilikauden aikana. Suurin merkitys pysyvien ja vaihtuvien vastaavien jaottelussa on niiden tasearvon määrittävien arvostusperiaatteiden soveltamisessa. Pysyvät vastaavat kirjataan taseeseen hankintamenon määräisinä, tai kun niistä on vähennetty poistot ja arvonalentumiset. Vaihtuvat vastaavat taas kirjataan hankintamenon määräisinä tai sitä alempaan käypään arvoon. (Leppiniemi & Leppiniemi 2006, 83–84.)

Pysyvät vastaavat jaetaan edelleen kolmeen ryhmään: aineettomiin hyödykkeisiin, aineellisiin hyödykkeisiin sekä sijoituksiin. Aineettomiin hyödykkeisiin kuuluvat esimerkiksi taseeseen aktivoitunut yrityksen liiketoiminnan, tuotteiden sekä palvelujen kehittämismenot. Muita aineettomia hyödykkeitä ovat aineettomat oikeudet, liikearvo, ja muut pitkävaikutteiset menot. Aineettomien hyödykkeiden hankintamenon taseeseen aktivoinnin edellytyksenä on, että niihin liittyy vähintään aktivointiarvoa vastaava tulonodotus. (Tomperi 2012, 157–158.)

Aineellisia hyödykkeitä ovat maa- ja vesialueet, rakennukset ja rakennelmat, sekä koneet ja kalusto. Nämä erät kuvaavat yrityksen omaisuutta joka on tulonhankinnan pysyvässä käytössä. Aineelliset hyödykkeet kirjataan taseeseen

hankintamenon määrään, josta tehdään vuosittain suunnitelman mukaiset poistot ja arvonalentumiset. Maa- ja vesialueista ei tehdä poistoja, koska niiden ei katsota kuluvan. (Tomperi 2012, 158.)

Sijoituksissa näkyy yrityksen omistamat osakkeet ja osuudet, joista se odottaa saavansa tuloa useana tilikautena. Tähän kuuluu sijoitusluonteisia pitkäaikaisia osakkeita, konserni- ja omistusyhteisyriyten osakkeita ja osuuksia sekä mm. liiketilan hallintaan oikeuttavia osakkeita. (Tomperi 2012, 159.)

Vaihtuvat vastaavat muodostuvat yrityksen vaihto-omaisuudesta ja rahoitusomaisuudesta. Vaihto-omaisuutta ovat yrityksen joko sellaisenaan tai jalostettuina luovutettaviksi tarkoitetut tuotteet ja kulutettaviksi tarkoitetut hyödykkeet. Vaihto-omaisuus tulee arvostaa taseessa hankintamenuon tai oletettuun luovutushintaan, jos se on hankintamenua alhaisempi. (Tomperi 2012, 159.)

Yrityksen rahoitusomaisuutta ovat saamiset, rahoitusarvopaperit sekä rahat ja pankkisaamiset. Saamiset muodostuvat suoritteiden myyntisaamisista, annettujen lainojen lainasaamisista sekä tilinpäätöksen laatimista varten tehtyjen tulojen ja menojen jaksottamisen seurauksena syntyneistä siirtosaamisista. Rahoitusarvopaperit ovat osakkeita ja osuuksia, joita ei ole tarkoitettu pitkäaikaiseen omistukseen. Niitä ovat esimerkiksi lyhytaikaiset sijoitukset osakkeisiin sekä myyntisaamisten maksuna saadut arvopaperit. Rahat ja pankkisaamiset kertovat yrityksen kassan ja pankkitilien varojen määrän. (Tomperi 2012, 159–160.)

2.2.2 Vastattavaa

Vastattavaa-puoli taseesta kertoo, miten yrityksen toiminta on rahoitettu. Rahoituslähteet on jaettu omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan. Yrityksen rahoitusrakenteen tarkkailu on tärkeää, sillä oma pääoma on yrityksen vakavaraisuuden perusta. Yritykseen liittyvä rahoitusriski on sitä pienempi, mitä enemmän sillä on omaa pääomaa. (Leppiniemi & Kykkänen, 133,139.)

Oma pääoma koostuu omistajien sijoittamasta omaisuudesta, erilaisista rahastoista sekä yritykseen kertyneistä jakamattomista voittovaroista. Osakepääoma muodostaa kirjanpitovelvollisen oman pääoman perustan ja se on niin sanottua

sidottua pääomaa, jonka jakamiseen liittyy useita rajoituksia. Tämän tarkoituksena on turvata velkojen asema. (Leppiniemi & Kykkänen, 133.)

Vieras pääoma on yrityksen ulkopuolisten tahojen rahoitusta, johon liittyy takaisinmaksuvelvollisuus. Takaisinmaksuajan perusteella se jaetaan kahteen ryhmään, pitkäaikaiseen vieraaseen pääomaan ja lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan. Pitkäaikaisen vieraan pääoman lainoissa takaisinmaksuun on yli vuosi aikaa. Lyhytaikainen vieras pääoma taas tulee maksaa takaisin vuodessa tai sitä lyhyemmässä ajassa. Yrityksen pitkäaikaisia velkoja ovat esimerkiksi joukkovelkakirjalainat, vaihtovelkakirjalainat, lainat rahoituslaitoksilta, eläkelainat sekä muut pitkäaikaiset velat. Yleisiä lyhytaikaisia velkoja puolestaan ovat rahoituslaitoslainojen lyhennyserät, eläkelainat, saadut ennakot, ostovelat sekä muut velat. (Niskanen & Niskanen, 2003, s 50–51.)

2.3 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma tilinpäätöksen osana vaaditaan vain suurilta yrityksiltä ja yhteisen edun kannalta merkittäviltä yhteisöiltä. Rahoituslaskelmasta selviää yrityksen tilikauden aikainen varojen hankinta ja käyttö. Se täydentää taseen ja tuloslaskelman antamaa kuvaa. (KPL 3:1§.)

Rahoituslaskelmassa yrityksen toiminta kuvataan rahavirtojen avulla. Laskelmassa ne on jaettu kolmeen osaan: liiketoiminnan, investointien ja rahoituksen rahavirtoihin. Liiketoiminnan rahavirta kertoo, miten yritys on pystynyt tilikauden liiketoimintansa avulla tuottamaan rahavaroja yrityksen toimintaedellytysten säilyttämiseksi, oman pääoman sijoittajien tuoton maksamiseksi, investointien tekemiseen sekä lainojen takaisinmaksuun ilman ulkopuolista rahoitusta. Investointien rahavirrat osoittavat sen rahan käytön, jonka yritys on toteuttanut tulevan rahavirran kerryttämiseksi pitkällä aikavälillä. Yleisemmin ajateltuna ne ovat rahat, jotka on käytetty pysyviin vastaaviin. Rahoituksen rahavirta taas näyttää oman ja vieraan pääoman muutokset tilikauden aikana. (KPA 2:1§.)

Jako rahavirtoihin on hyödyllistä, sillä siinä erilaiset taseen ja tuloslaskelman arvostus- ja jaksotusratkaisut poistuvat. Tämä lisää rahoituslaskelman käyttökelpoisuutta yksittäisen yrityksen tarkastelussa ja yritysten välisessä vertailus-

sa. Rahoituslaskelma tarjoaa tietoa erityisesti yrityksen rahoitusasemasta ja rakenteesta. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 163–164.)

2.4 Liitetiedot

Liitetietojen tehtävä on täydentää tilinpäätöstä, tasetta ja rahoituslaskelmaa. (KPL 3:1.) Kirjanpitolaki vaatii kirjanpitovelvollista antamaan oikean ja riittävän kuvan tuloksestaan ja taloudellisesta asemastaan. Näiden vaatimusten täyttyminen varmistetaan antamalla tarvittaessa liitetietoja. Kirjanpitoasetus (2:2–10§.) ryhmittelee liitetiedot seuraavasti:

- tilinpäätöksen laatimisperiaatteita koskevat liitetiedot
- tuloslaskelmaa koskevat liitetiedot
- taseen vastaavia ja vastattavia koskevat liitetiedot
- liitetiedot käypään arvoon merkitsemisestä
- tuloveroja koskevat liitetiedot
- vakuuksia, vastuusitoumuksia ja taseen ulkopuolisia järjestelyjä koskevat liitetiedot
- tilintarkastajan palkkioita koskevat liitetiedot
- lähipiiriliiketoimia koskevat liitetiedot
- henkilöstön ja toimielinten jäseniä koskevat liitetiedot
- konserniin kuuluvaa kirjanpitovelvollista koskevat liitetiedot

2.5 Toimintakertomus

Ehdot toimintakertomuksen laadintavelvollisuudesta käsiteltiin työn sivulla kahdeksan. Toimintakertomuksessa yrityksen tulee kuvata taloudellista tilannettaan ja yritystoiminnan merkittävimpiä riskejä ja epävarmuustekijöitä. Tarpeen mukaan näiden havainnollistamiseksi on esitettävä tunnuslukuja taloudesta, henkilöstöstä sekä ympäristövaikutuksista. Lisäksi toimintakertomuksessa on oltava tiedot olennaisista tapahtumista tilikauden päättymisen jälkeen, arvio todennäköisestä tulevasta kehityksestä, selvitys tutkimus- ja kehitystoiminnan laajuudesta, tiedot sivuliikkeistä, tiedot käypään arvoon merkityistä rahoitusvälineistä sekä toimintakertomustiedot omien osakkeiden ja osuuksien hankinnoista ja luovutuksista. (KPL 1:1 a§.)

3 Tilinpäätösanalyysi

Tilinpäätösanalyysin tarkoituksena on mitata yrityksen kannattavuutta, maksuvalmiutta, pitkän aikavälin rahoitusasemaa eli vakavaraisuutta sekä näihin perustuvaa kasvua. Kyseiset liiketoiminnan perustekijät pyritään selvittämään yrityksen tilinpäätösinformaatiota tarkastelemalla. (Niskanen & Niskanen 2003, 8.)

Tilinpäätöksistä ja sen tarjoamasta informaatiosta ovat kiinnostuneet useat yrityksen sidosryhmät. Yleisimpiä käyttäjäryhmiä ovat

- omistajat, sijoittajat ja analyytikot
- yritysjohto
- työntekijät
- rahoittajat
- tavarantoimittajat
- asiakkaat
- viranomaiset (Niskanen & Niskanen 2003, 13).

Omistajat ja sijoittajat tavoittelevat yrityksestä tuottoa, joten näitä ryhmiä kiinnostavat etenkin kannattavuuden tunnusluvut. Omistajia voi kiinnostaa myös yrityksen rahoitus rakenne ja sen säilyminen heille edullisena. (Niskanen & Niskanen 2003, 14.)

Yritysjohto käyttää tilinpäätösinformaatiota päivittäin tehdessään operatiivisia, investointi- ja rahoituspäätöksiä. Johtajia kiinnostavat myös erinäiset tunnusluvut, sillä johdon palkkiot saattavat perustua johonkin menestystä mittaavaan tunnuslukuun. (Niskanen & Niskanen 2003, 14.)

Henkilökuntaa kiinnostaa yrityksen taloudellinen kehitys. Taustalla on halu varmistaa työpaikan säilyvyys, ja toisaalta yrityksellä voi olla tulokseen perustuvia henkilökunnan bonuspalkkiojärjestelmiä. (Niskanen & Niskanen 2003, 15.)

Rahoittajat ovat kiinnostuneet yrityksen kyvystä maksaa lainansa takaisin laina-aikana. Takaisinmaksukykyyn vaikuttaa yrityksen maksuvalmius, kannattavuus

ja vakavaraisuus, ja tästä syystä rahoittajat laativat tilinpäätösanalyysijä yrityk-
sistä ennen lainan myöntämistä. Tavarantoimittajat ovat kiinnostuneita erityises-
ti yrityksen maksuvalmiudesta, joka yleensä varmistetaan tilinpäätösinformaati-
oon perustuvan luottoluokituksen kautta. Viranomaisten kiinnostus tilinpäätök-
siin perustuu pitkälti siihen, onko yritys maksanut riittävästi veroja. (Niskanen &
Niskanen 2003, 16–17.)

Koska tilinpäätösinformaatiota hyödyntäviä ryhmiä on paljon ja niiden tiedon
tarpeet ovat erilaisia, laaditaan tilinpäätösanalyysijä eritasoisina ja laajuudel-
taan vaihtelevina. Erilaisia analyysimuotoja ovat perinteinen tilinpäätösanalyysi,
toimiala-analyysi, yritystutkimus sekä tunnuslukuanalyysi. (Niskanen & Niska-
nen 2003, 9; Salmi 2012, 262).

3.1 Perinteinen tilinpäätösanalyysi

Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä keskitytään yksittäisen yrityksen tai kon-
sernin taloudellisten toimintaedellytysten arvioimiseen. Analyysi perustuu tilin-
päätösaineistosta laskettuihin kannattavuuden, maksuvalmiuden, vakavarai-
suuden ja kasvun tunnuslukuihin. Ero tunnuslukuanalyysiin syntyy tulosten tul-
kinnassa. Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä saatujen lukuarvojen lisäksi pyri-
tään selittämään niihin vaikuttaneita tekijöitä. Näiden tekijöiden tunnistaminen
helpottaa yrityksen pitkän aikavälin muutosten ennustamista. (Niskanen & Nis-
kanen 2003, 10 ; Salmi 2012, 23.)

3.2 Toimiala-analyysi

Toimiala-analyysin perustana on yksittäisen yrityksen tilinpäätösanalyysi. Kun
usean samalla alalla toimivan yrityksen tunnusluvut kootaan yhteen, voidaan
niistä muodostaa koko toimialan kattavia tunnuslukuanalyysijä. Toimiala-
analyysiä käytetään hyväksi esimerkiksi suhteuttaessa yksittäisen yrityksen si-
joitus- tai luottokelpoisuus koko toimialaan. (Salmi 2012, 262.)

Koko toimialan kattavissa toimialaraporteissa yritykset listataan paremmuusjär-
jestykseen. Jako tapahtuu mediaani- sekä ylä- ja alakvartiililukujen avulla. Me-
diaani on otoksen keskimmäisen yrityksen tunnusluku, joka jakaa osajoukon
kahtia. Tällöin tilastossa on mediaaniyritystä parempia ja huonompia yrityksiä

yhtä paljon. Kun toimialatilasto jaetaan edelleen neljään yhtä suureen osaan, muodostuu kvartiileita. Toimialaan verratessa parhaimmat yritykset sijoittuvat yläkvartiiliin ja vastaavasti pienimmän tunnusluvun saaneet alakvartiiliin. Tunnuslukujen lisäksi toimiala-analyysit sisältävät usein tietoa ja ennusteita kansantaloudellisten muuttujien kuten inflaation ja korkojen sekä investointien ja hinnankehityksen vaikutuksista alan toimintaedellytyksiin. (Salmi 2012, 263–265.)

3.3 Yritysanalyysi

Yritysanalyysi on laajin, koko yrityksen toiminnan käsittävä analyysimuoto. Se kattaa paitsi yrityksen talouden, johdon, järjestelmät, resurssit, tuotteet ja kilpailuaseman, myös sen toimintaympäristön ja kehitysnäkymät. Analyysi ulottuu usein nykyhetken lisäksi pitkälle sekä menneisyyteen että tulevaisuuteen (Salmi 2012, 124).

Yritysanalyysejä tehdään usein sijoitustoiminnan, yrityskauppojen, asiakasseurannan ja yritysriskien arvioinnin tarpeisiin. Niitä tekevät yleensä luotto- ja takauslaitokset luottopäätöksiä tehdessään, investointipankit, arvopaperivälittäjät sekä analyysejä myyvät yritykset. Yritys saattaa tilata yritystutkimuksen niitä myyvältä taholta esimerkiksi luottoluokituksen hankkiakseen. (Salmi 2012, 256).

3.4 Tunnuslukuanalyysi

Tunnuslukuanalyysi on analysoinnin muodoista yksinkertaisin ja suppein. Sitä käytetäänkin yleensä laajemman tilinpäätösanalyysin ja yritystutkimuksen yhtenä osana. Tunnusluvut ovat vakioituja mittareita, joiden on tarkoitus tiivistää tilinpäätöksestä saatava informaatio yhteen lukuun. (Niskanen & Niskanen 2003, 9).

4 Tunnusluvut

Tunnusluvut ovat tilinpäätöksen perusteella laskettavia yrityksen taloudellisen tilan mittareita. Taloudellista tilaa arvioitaessa sen toimintaa mittaavat luvut jaetaan yleisesti kolmeen perustekijään, joita ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Vakavaraisuuden tunnuslukuja kutsutaan myös rahoituksen tai rahoitusrakenteen tunnusluvuiksi ja maksuvalmiuden lukuja likviditeetin tunnus-

luvuiksi. Lisäksi useasti mitattava asia on näistä kolmesta tekijästä riippuvainen yrityksen kasvukyky. (Niskanen & Niskanen 2003, 110.)

Tunnuslukujen keskeisenä tavoitteena on saada eri vuodet ja yritykset keskenään vertailukelpoisiksi. Tämän takia tunnusluvut esitetään usein suhdeluku-
muotoisina. Yksittäisen yrityksen yhden vuoden tietojen pohjalta lasketun tunnusluvun perusteella on usein hankala tehdä johtopäätöksiä. Siksi tunnuslukuja käytettäessä niillä tulisi olla aina jokin vertailukohde, johon tunnusluvun arvon voi suhteuttaa. Aikasarja-analyysissä yrityksen omaa kehitystä seurataan perättäisiä vuosia tarkastelemalla. Näin voidaan tehdä johtopäätöksiä yrityksen taloudellisen tilan kehittymisestä. Toinen keino on verrata yritystä tiettyinä vuon-
nuihin yrityksiin, toimialan arvoihin tai tunnusluvusta annettuihin ohjearvoihin. (Niskanen & Niskanen 2003, 111–112; Salmi 2012, 258.)

Tässä opinnäytetyössä käytetään hyväksi molempia tarkastelukeinoja.

4.1 Kannattavuus

Kannattavuus kuvaa yrityksen toiminnan tulosta ja se on liiketoiminnan jatku-
vuuden perusedellytys. Kannattavuutta voidaan mitata joko absoluuttisesti tai
suhteellisesti. Absoluuttista kannattavuutta mitataan yrityksen liiketoiminnan
tuottojen ja niiden hankinnasta syntyneiden kulujen erotuksena eli voittona.
Suhteellisessa kannattavuudessa voiton määrää verrataan suhteessa yrityk-
seen sijoitettuun omaan ja vieraaseen pääomaan. (Yritystutkimus 2011, 60.)

4.1.1 Liiketulosprosentti

Liiketulos on virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos, joka kertoo, kuin-
ka paljon varsinaisen liiketoiminnan tuotoista on jäänyt jäljelle ennen rahoitus-
eriä ja veroja. Liiketulosta laskiessa toimintakulujen lisäksi huomioidaan yrityk-
sen tekemät poistot. Kansainvälisesti EBIT-lukuna tunnettu liiketulos soveltuu
sekä yksittäisen yrityksen kehityksen, että saman toimialan yritysten väliseen
vertailuun. Liiketuloksen havainnollistamiseksi se esitetään usein liiketoiminnan
tuottoihin suhteutettuna liiketulosprosenttina. (Balance Consulting.)

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

Kaava 1. Liiketulos- % (Yritystutkimus 2011, 61)

Liiketulosprosentille on annettu seuraavat ohjearvot (Yritystutkimus 2011 s. 60):

Yli	10 %	hyvä
5-	10 %	tydyttävä
alle	5 %	heikko

4.1.2 Nettotulosprosentti

Yrityksen toiminta on kannattavaa kun sen nettotulos on positiivinen. Nettotulos ajatellaan yleisesti yrityksen varsinaisen toiminnan tuloksena. Se on käytännössä yrityksen omistajille jäävä osuus tilikauden tuloksesta. Nettotuloksen riittävyyteen ja vähimmäistasoon vaikuttaa yrityksen rahoitusrakenteen vaatimukset ja tavoiteltu voitonjako. Nettotulos lasketaan lisäämällä liiketulokseen rahoitustuotot ja vähentämällä rahoituskulut ja verot. (Balance Consulting.) Analysointia varten nettotulos esitetään suhteellisena nettotulosprosenttina:

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

Kaava 2. Nettotulos- % (Yritystutkimus 2011, 62)

4.1.3 Oman pääoman tuottoprosentti

Oman pääoman tuottoprosentilla kuvataan yritykseen sijoitetulle omalle pääomalle saatua tuottoa tilikaudelta. Se on yksi yleisimmistä omistajien ja sijoittajien käyttämistä tunnusluvuista, jonka tavoitetaso määräytyy asetetun tuottovaatimuksen ja arvioidun riskin mukaan. (Balance Consulting.)

$$\text{Oman pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Nettotulos (12 kk)}}{\text{Oikaistu opo keskimäärin tilikaudella}} \times 100$$

Kaava 3. Oman pääoman tuotto- % (Yritystutkimus 2011, 65)

Balance Consulting antaa oman pääoman tuotto- % seuraavat viitearvot:

Erinomainen yli 20 %,

Hyvä 15 - 20 %

Tyydyttävä 10 - 15 %

Välttävä 5 - 10 %

Heikko alle 5 %

4.1.4 Sijoitetun pääoman tuotto-%

Sijoitetun pääoman tuotto-% on yksi tärkeimmistä kannattavuuden tunnusluvuista. Se mittaa oman ja vieraan pääoman sijoittajien yhteensä sijoittaman pääoman saamaa korkoa. Sijoitetun pääoman tuotto-% saadaan jakamalla nettotuloksen, rahoituskulujen ja tilikauden verojen summa keskimääräisellä sijoitetulla pääomalla. Sijoitetulla pääomalla tarkoitetaan omaa pääomaa lisättynä korollisilla veloilla. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 173–174.)

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Nettotulos} + \text{Rahoituskulut} + \text{Verot}}{\text{Sijoitettu pääoma (keskiarvo)}} \times 100$$

Kaava 4. Sijoitetun Pääoman tuotto-% (Yritystutkimus 2011, 64)

Sijoitetun pääoman tuotto-%:lle on annettu seuraavia ohje-arvoja (Balance Consulting):

Erinomainen yli 15 %

Hyvä 10 - 15 %

Tyydyttävä 6 - 10 %

Välttävä 3 - 6 %

Heikko alle 3 %

Tunnusluvun vertailukelpoisuutta saattaa heikentää korollisen ja korottoman vieraan pääoman erottelun vaikeus. Myös suuret investoinnit, jotka eivät ehti-
neet tuottaa tilikaudella voittoa, voivat heikentää luvun vertailtavuutta. (Yritystut-
kimus 2015, 65)

4.2 Vakavaraisuus

Yrityksen vakavaraisuus kertoo sen kyvystä suoriutua maksuvelvoitteistaan pit-
källä aikavälillä. Vakavaraisuuden tunnusluvut kuvaavat oman ja vieraan pää-
oman suhdetta eli yrityksen kokonaispääoman rahoitusrakennetta. Yritystä pi-
detään vakavaraisena, jos se pystyy pitkällä aikavälillä maksamaan vieraan
pääoman rahoituksen korot myös huonoina aikoina, ilman että varsinaisen liike-
toiminnan jatkuminen vaarantuu. (Niskanen & Niskanen 2003, 130.)

4.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste lasketaan jakamalla yrityksen oma pääoma taseen loppu-
summalla, josta on vähennetty saadut ennakot.

$$\text{Omavaraisuusaste (\%)} = \frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{Saadut ennakot}} \times 100$$

Kaava 5. Omavaraisuusaste(%) (Yritystutkimus 2011, 66)

Omavaraisuusaste mittaa yrityksen vakavaraisuutta, kykyä sietää tappioita sekä
kykyä suoriutua pitkän aikavälin velvoitteista. Tunnusluku kertoo, mikä osa yri-
tyksen varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. Yrityksen toiminta on
sitä vakaammalla pohjalla, mitä korkeampi omavaraisuusaste on. (Balance
Consulting.)

Yritystutkimus ry (2011, 67) on antanut omavaraisuusasteelle ohjearvot:

yli 40 % hyvä

20 – 40 % tyydyttävä

alle 20 % heikko

4.2.2 Suhteellinen velkaantuneisuus

Yritysten vakavaraisuutta voidaan seurata myös tunnusluvulla suhteellinen velkaantuneisuus. Siinä taseen velat jaetaan yrityksen liikevaihdolla. Taseen velat saadaan vähentämällä vieraasta pääomasta saadut ennakkomaksut. Hyväksyttävänä pidettävä suhteellinen velkaantuneisuus riippuu paljon yrityksestä ja sen toiminnasta. Jos yrityksellä on korkea suhteellinen velkaantuneisuus, sillä tulee vastaavasti olla hyvä liiketulos, jotta se pystyy kattamaan vieraan pääoman rahoituskulut. Tunnusluku on hyödyllisin yrityksen kehityksen kuvaamisessa. (Yritystutkimus 2011, 67).

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\textit{Taseen velat}}{\textit{Liikevaihto(12kk)}} \times 100$$

Kaava 6. Suhteellinen velkaantuneisuus (Leppiniemi 2015, 176)

4.2.3 Nettovelkaantumisaste

Nettovelkaantumisaste eli niin sanottu Gearing-luku mittaa yrityksen korollisen vieraan pääoman suhdetta omaan pääomaan. Yrityksen vakavaraisuuden katsotaan olevan riittävällä tasolla, jos sen nettovelka on oman pääoman suurinen tai tätä pienempi eli tunnusluku saa arvon 1 tai sen alle. (Leppiniemi 2015, 176.)

$$\text{Nettovelkaantumisaste} = \frac{\textit{Korollinen vieras pääoma} - \textit{Likvidit varat}}{\textit{Oma pääoma}}$$

Kaava 7. Nettovelkaantumisaste (Leppiniemi 2015, 176)

4.3 Maksuvalmius

Maksuvalmiudessa eli likviditeetissä on kysymys yrityksen kyvystä selviytyä sen jatkuvasti juoksevista lyhyen aikavälin maksuvelvoitteista. Mitä parempi maksuvalmius yrityksellä on, sitä edullisemmin se pystyy toteuttamaan ostonsa esimerkiksi käteisalennuksia hyödyntämällä. Kyse on siis rahoituksen riittävydestä. Maksetut viivästyskorot ja kalliin lyhytaikaisen lisärahoituksen käyttö ovat merkkejä yrityksen maksuvaikeuksista. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 177.)

Tilinpäätöksen perusteella laskettavan niin sanotun staattisen maksuvalmiuden arviointi ei ole helppoa, sillä se kuvaa ainoastaan yhtä tilikauden päivää. Yrityksen likvidit varat ja lyhytaikaisen velan määrä voivat vaihdella nopeasti tilikauden aikana. Käytetyimmät maksuvalmiuden tunnusluvut ovat Quick ratio ja Current ratio. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 177.)

Maksuvalmiuteen liittyy tiiviisti myös yrityksen kiertoaikatunnusluvut. Ne mittavat kuinka tehokkaasti yritys käyttää käyttöpääomaansa. Yrityksen tulisi pitää käyttöpääomansa mahdollisimman pienenä, koska se sitoo tarpeettomasti pääomia pienentäen omistaja-arvoa. Toisaalta käyttöpääoman määrä tulee pitää sellaisena, ettei se vaaranna lyhytaikaisten maksuvelvoitteiden hoitamista eli maksuvalmiutta. Siksi yrityksen on tärkeää löytää tasapaino sen myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoaikojen välillä. (Kallunki 2014, 128–129.)

4.3.1 Quick ratio

Quick ratio mittaa rahoitusomaisuuden suhdetta lyhytaikaisen vieraan pääoman määrään. Tavoitteena on, että rahoitusomaisuus kattaisi lyhytaikaisen vieraan pääoman määrän.

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}}$$

Kaava 8. Quick ratio. (Leppiniemi 2015, 177)

Tunnusluvulle on annettu seuraavat ohjearvot (Yritystutkimus 2011, 71.):

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

4.3.2 Current ratio

Current ratio on hyvin samankaltainen tunnusluku kuin quick ratio. Siinä käsitys lyhytaikaisen velan hoitamiseen käytettävistä varoista on laajempi. Tunnuslukua

laskiessa myös vaihto-omaisuus katsotaan mahdolliseksi realisoida lyhytaikaisista maksuvelvoitteista selviämiseksi.

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Vaihto-omaisuus} + \text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}}$$

Kaava 9. Current ratio (Leppiniemi 2015, 178)

Annetut ohjearvot (Yritystutkimus 2011, 72):

yli	2	hyvä
1 –	2	tydyttävä
alle	1	heikko

4.3.3 Myyntisaamisten kiertoaika

Myyntisaamisten kiertoaika kertoo kuinka monta päivää keskimäärin kuluu tuotteen myyntihetkestä siihen, kun myynnistä syntynyt myyntisaaminen saadaan rahana yrityksen kassaan. Mitä lyhyempi myyntisaamisten kiertoaika on, sitä vähemmän siihen sitoutuu yrityksen pääomia. Kiertoaikoja tehostamalla yritys voi siis parantaa tulorahoituksen riittävyttä ja maksuvalmiuttaan. Kiertoaikaa voidaan lyhentää maksuehtojen kiristämällä ja perinnän tehostamisella. Kiertoajan tulisi olla lähellä toimialalle tyypillisiä maksuehtoja. Liian tiukat maksuehdot karkottavat asiakkaita, ja liian pitkät maksuajat lisäävät luottotappioiden riskiä. (Kallunki 2014, 129–130.)

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{\text{Myyntisaamiset}}{\text{Liikevaihto}} \times 365 \text{ päivää}$$

Kaava 10. Myyntisaamisten kiertoaika (Kallunki 2014, 130)

4.3.4 Ostovelkojen kiertoaika

Ostovelkojen kiertoaika kertoo kuinka monessa päivässä yrityksen ostot keskimäärin maksetaan. Yritys rahoittaa osan toiminnastaan tavarantoimittajien ostovelkoilla. Mitä pidempi ostovelkojen keskimääräinen maksuaika on, sitä suuremman osa yrityksen pääomatarpeesta on rahoitettu ostovelkoilla. Epänormaali

lin pitkät maksuajat voivat kertoa yrityksen maksuvaikeuksista, sillä lykkäämällä ostovelkojensa maksamista yritys voi pyrkiä parantamaan tulorahoituksensa riittävyttä. Kiertoaikaa lyhentämällä yritys voi hyödyntää yleensä maksuehtoihin liittyviä käteisalennuksia. Kiertoajan tulisi noudattaa toimialan yleisiä maksuaikoja. Tasapainoisessa tilanteessa ostovelkojen maksuajan tulisi ylittää hie- man myyntisaamisten maksuaika. Tällöin tavarantoimittajilta saadulla korotto- malla luotolla pystytään rahoittamaan asiakkaiden luototus ja osa yrityksen juoksevista menoista. (Kallunki 2014, 131–132.)

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika} = \frac{\text{Ostovelat}}{\text{Ostot} + \text{Ulkopuoliset palvelut}}$$

Kaava 11. Ostovelkojen kiertoaika (Kallunki 2014, 131)

4.4 Kasvu

Yrityksen kasvukyky on yksi sen taloudellisten toimintaedellytysten perustekijä. Kilpailukykyensä säilyttääkseen yrityksen tulisi vuosittain kasvaa ainakin yleisen inflaatiotason ja koko toimialan kasvun verran. Yrityksen toiminnan kasvattami- nen vaatii aina sen kapasiteetin lisäämistä. Tätä varten yrityksen on tehtävä investointeja, joihin se puolestaan tarvitsee rahoitusta. Rahoitusta saadaan tulo- rahoituksesta tai ulkopuolisesta oman tai vieraan pääoman rahoituksesta. Yri- tykselle myönnetään ulkopuolista rahoitusta vain, jos sen taloudellinen perusta on kunnossa. Näistä syistä johtuen yrityksen kasvu on mahdollista vain, jos sen kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat kunnossa (Salmi 2012, 261.)

Tyypillinen kasvun mittari on liikevaihdon kasvuprosentti:

$$\text{Liikevaihdon kasvu-\%} = \frac{\text{Liikevaihto}(12\text{kk}) - \text{Aiempi liikevaihto}(12\text{kk})}{\text{Aiempi liikevaihto}(12\text{kk})} \times 100$$

Kaava 12. Liikevaihdon kasvuprosentti (Balance Consulting)

5 SWOT-analyysi (nelikenttäanalyysi)

SWOT-analyysi eli nelikenttäanalyysi on yrityksen toiminnan nykytilan ja tulevaisuuden kehityssuunnan arvioimiseen soveltuva työkalu. Analyysin avulla pyritään löytämään yrityksen nykytilaan vaikuttavat vahvuudet ja heikkoudet, sekä yrityksen tulevaisuudennäkymiin liittyvät mahdollisuudet ja uhat. Saadut tulokset kootaan yhteen havainnollisen ja helppolukuisen matriisimallin avulla. Analyysin havaintojen pohjalta tehdään päätelmiä siitä, miten tunnistetut vahvuudet hyödynnetään liiketoiminnassa, miten heikkoudet muutetaan vahvuuksiksi, miten mahdollisuuksia voidaan hyväksikäyttää toiminnan kehittämässä ja miten uhat minimoidaan. Tulosten tarkastelussa tulee huomioida, että analyysi on subjektiivinen, eli saadut tulokset ovat riippuvaisia tekijästä. (Lindroos & Lohivesi 218; Rope & Vahvaselkä, 94–95.)

Sisäiset vahvuudet Strengths	Sisäiset heikkoudet Weaknesses
Ulkoiset mahdollisuudet Opportunities	Ulkoiset uhat Threats

Kuva 1. SWOT-analyysi. mukailen (Lindroos & Lohivesi, 218.)

Tässä opinnäytetyössä SWOT-analyysi tehdään osana tilinpäätösanalyysiä. Sen avulla pyritään selittämään laskettujen tunnuslukujen arvoihin vaikuttaneita tekijöitä. Analyysin perusteella annetaan myös ehdotuksia yrityksen toiminnan kehittämiseen ja sitä kautta arvojen parantamiseen.

6 Urheilu-Koskimiehen tilinpäätösanalyysi

6.1 Kohdeyritys

Urheilu-Koskimies Oy on lappeenrantalainen, vuonna 1970 perustettu urheilun ja vapaa-ajan tavaratalo. Sen yli 3000m² suuruisen myymälän toimitilat sijaitsevat Lappeenrannan Ratakadulla. (Urheilu-Koskimies Oy.)

Koskimiehen tuotevalikoima on laaja, ja yrityksen kotisivujen mukaan Etelä-Karjalan alueen urheilun ja vapaa-ajan liikkeistä monipuolisin. Sen eri tuotekategorioita ovat urheilu ja vapaa-aika, palloilulajit, tarvikkeet, metsästys, kalastus ja retkeily, vaatteet ja kengät, moottoriajoneuvot, veneily sekä piha, puutarha ja metsänhoito. Valikoima koostuu yli kahdestasadasta kotimaisesta ja ulkomaisesta tuotemerkestä. Tavaratuotteiden lisäksi yritys tarjoaa erilaisia urheiluvälineiden, moottoriajoneuvojen ja pienkoneiden huoltopalveluja. Suurempia hankintoja varten yritys tarjoaa myös rahoituspalveluja. (Urheilu-Koskimies Oy.)

Urheilu-Koskimiehellä on vahvat alueelliset juuret. Sen asiakkaita ovat yksityisasiakkaiden lisäksi paikalliset urheiluseurat ja yritykset, joiden kanssa se on solminut runsaasti yhteistyökumppanuuksia. Urheilu-Koskimies on Etelä-Karjalan alueen suurin urheilun ja vapaa-ajan tavaratalo. Se työllisti 43 henkeä vuonna 2014, liikevaihdon ollessa 13,6 milj. €. (Urheilu Koskimies Oy.)

6.2 Toimiala ja kilpailutilanne

Tilastokeskuksen toimialaluokitus 4764 mukaiseen urheiluvälineiden vähittäiskauppaan katsotaan kuuluvan urheilu- ja kalastusvälineiden, retkeilytarvikkeiden, veneiden sekä polkupyörien myynti. Urheiluvälineiden vähittäiskauppa on niin sanottua erikoiskauppaa, joissa toiminnan ytimenä on henkilökohtainen palvelu, korkea tuotteiden asiantuntemus ja erikoistunut tuotevalikoima.

Kilpailu alalla on kovaa ja sitä hallitsevat suuret kauppaketjut. Urheilukaupan markkinajohtaja on Suomessa Keskon osana toimiva Intersport Finland. Sen myymäläketjuihin kuuluvat Intersport, Kesport sekä Budget Sport. Muita urheiluvälineiden kauppaketjuja ovat mm. Sportia, Stadium ja Topsport. Uusimpana tulokkaana markkinoille on saapunut norjalainen urheilukauppaketju XXL, joka

avasi ensimmäisen Suomen myymälänsä Vantaalle huhtikuussa 2014. Myös hypermarketketjujen, kuten Prisman ja Citymarketin valikoimista löytyy monia urheilukaupan tuotteita. (Palvelualojen ammattiliitto.)

Urheilu-Koskimiehen markkina-alue on Etelä-Karjala ja tarkemmin rajattuna Lappeenrannan alue. Koskimiehen pääkilpailijoita ovat paikkakunnalla toimivat alan liikkeet. Lappeenrannasta löytyy kaksi Intersportin myymälää, jotka sijaitsevat keskustassa sekä Myllymäessä. Näiden lisäksi kevättalvella 2016 kaupakeskus Iso-Kristiinaan avattiin Topsportin liike. Perinteisten urheilukauppojen lisäksi Urheilu-Koskimies kilpailee asiakkaista Prisman ja Citymarketin kanssa, joista molemmista löytyy melko kattavat urheilun ja vapaa-ajan osastot. Koskimiehen laajan tuotevalikoiman johdosta, sen voidaan katsoa kilpailevan myös niiden lähialueen liikkeiden kanssa, jotka myyvät polkupyöriä, pienkoneita tai veneitä.

Venäläiset ostomatkailijat ovat olleet vuosia tärkeä asiakasryhmä Etelä-Karjalan alueen yrityksille. Vuoden 2014 alkupuolella alkanut poliittisen ilmanpiirin muutos, sitä seuranneet EU:n ja Venäjän väliset talouspakotteet sekä ruplan kurssin raju heikkeneminen kuitenkin romahduttivat venäläisten ostoturistien määrän Lappeenrannassa. Tämän johdosta monen paikallisen liikkeen kannattavuus heikkeni. Asia on epäilemättä vaikuttanut jollain tavalla myös Urheilu-Koskimiehen toimintaan tarkastelukauden viimeisenä vuonna.

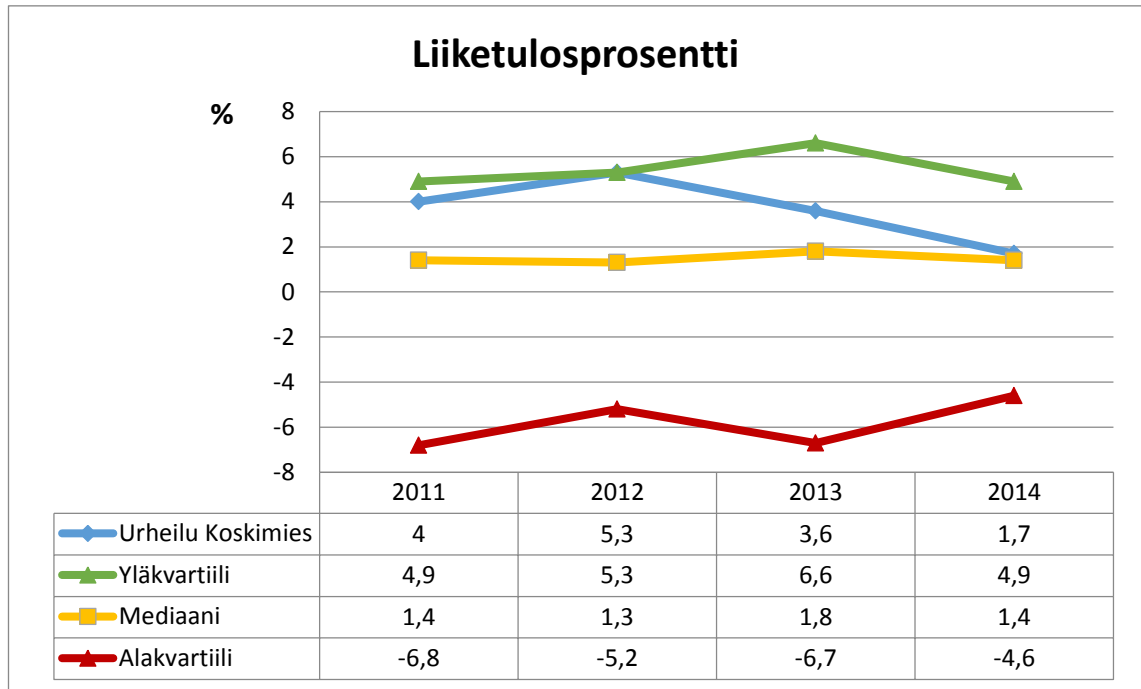
Kilpailijoiden ja kilpailun määrä lisääntyy merkittävästi, kun tarkasteluun otetaan mukaan verkkokaupat. Kaikki suuret kauppaketjut tarjoavat tuotteitaan myös verkkokaupoissa. Viime vuosina verkkokaupan euromääräinen osuus onkin kasvanut vähittäiskaupan alalla ja etenkin erikoiskaupassa. Kasvu on kuitenkin ollut rakenteellista. Urheiluvälineiden kulutus ei ole merkittävästi lisääntynyt, vaan ostokset ovat siirtyneet nettiin. (Kaupan liitto.) Tämä luo haasteita kivijalkaliikkeille kuten Urheilu-Koskimiehelle, jolla ei ole omaa verkkokauppaa.

6.3 Tunnusluvut

6.3.1 Kannattavuus

Kappale käsittelee yrityksen kannattavuuden tunnuslukuja. Niiden arvoja ja kehitymistä on havainnollistettu kuvioilla 1-4.

Liiketulosprosentti



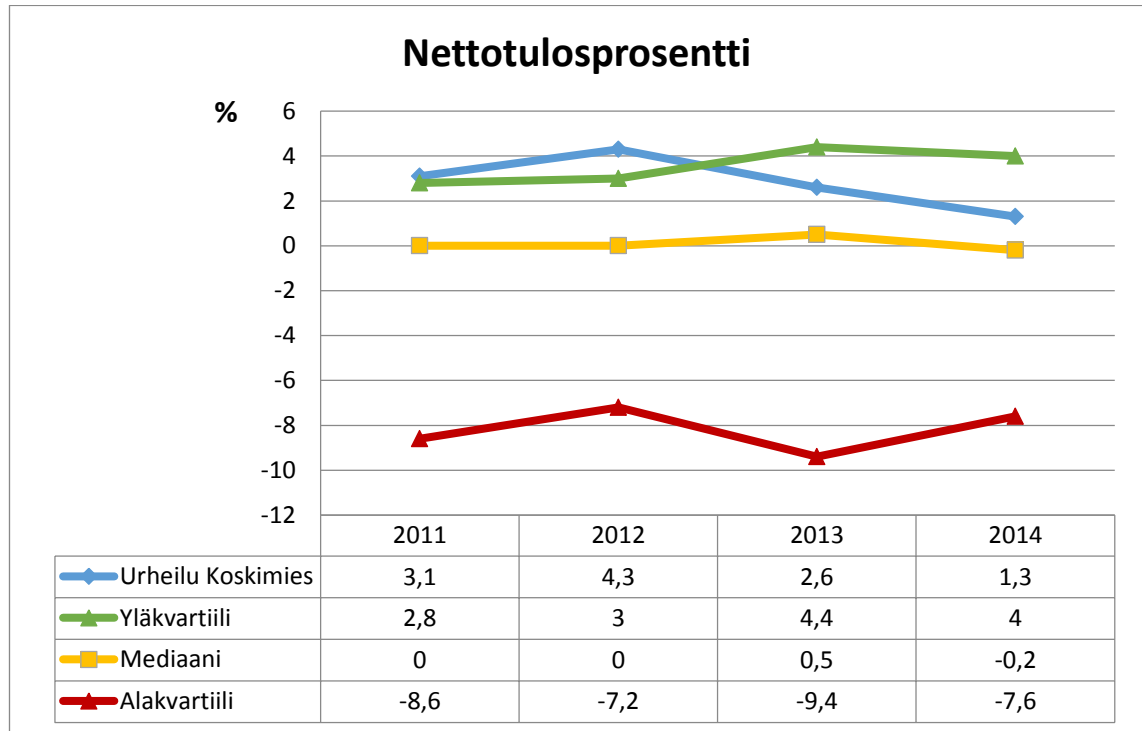
Kuvio 1. Liiketulosprosentti. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

Urheilu-Koskimiehen liiketulosprosentti on kuvion 1 perusteella ollut positiivinen koko tarkastelujakson ajan. Toimialaan verrattaessa Koskimiehen liiketulosprosentti on pysytellyt mediaaniarvon ja yläkvartiilin välillä. Yrityksen liiketulosprosentti nousi vuodesta 2011 1,3 prosenttiyksikköä ollen 5,3 prosenttia vuonna 2012. Tämä oli tarkastelujakson korkein arvo, ja tuona vuonna Koskimies sijoitui toimialan yläkvartaaliin liiketulosprosentilla mitattuna. Vuodesta 2012 eteenpäin Urheilu-Koskimiehen liiketulosprosentti on laskenut tasaisesti ja vuonna 2014 se oli 1,7 %. Arvo sijoittuu lähelle alan mediaaniarvoa.

Annettujen viitearvojen perusteella Koskimiehen liiketulosprosentti on ollut heikolla tasolla kaikkina vuosina lukuun ottamatta vuotta 2012, jolloin sen liiketulosprosenttia voidaan pitää tyydyttävänä. Toisaalta toimialan menestyneimmät

yrityksetkään eivät ole yltäneet tyydyttävää parempiin liiketulosprosentin arvoihin.

Nettotulosprosentti



Kuvio 2. Nettotulosprosentti. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

Kuviosta 2 nähdään, että Urheilu-Koskimiehen nettotulosprosentti on pysynyt positiivisena koko neljän vuoden tarkastelujakson ajan. Se oli korkeimmillaan 4,3 prosenttia vuonna 2012 ja alimmillaan 1,3 prosenttia vuonna 2014. Vuosina 2011 ja 2012 Koskimies sijoittui nettotulosprosentilla mitattuna toimialan parhaimmiston. Yritys on noina vuosina pystynyt käyttämään oman pääoman ehtoista rahoitusta niin päivittäisen toiminnan kulujen, kuin myös investointien kattamiseen. Tämän ansiosta nettotulosprosenttiin laskevasti vaikuttavat, vieraasta pääomasta syntyvät rahoituskulut, ovat olleet melko pienet suhteutettuna yrityksen toiminnan laajuuteen.

Vuonna 2013 Urheilu Koskimiehen nettotulosprosentti laski liiketulosprosentin tavoin. Pudotuksen taustalla on liikevaihdon supistuminen n. 2,5 milj. eurolla, tilikauden ostojen pysyessä lähes samana. Yritys on tehnyt samana vuonna investointeja koneisiin ja rakennuksiin, mikä on lisännyt poistojen vaikutusta

nettotulokseen. Lisäksi yrityksen pitkäaikaisten lainojen määrä kasvoi vajaalla 300 000 eurolla, mikä puolestaan lisäsi yrityksen rahoituskuluja.

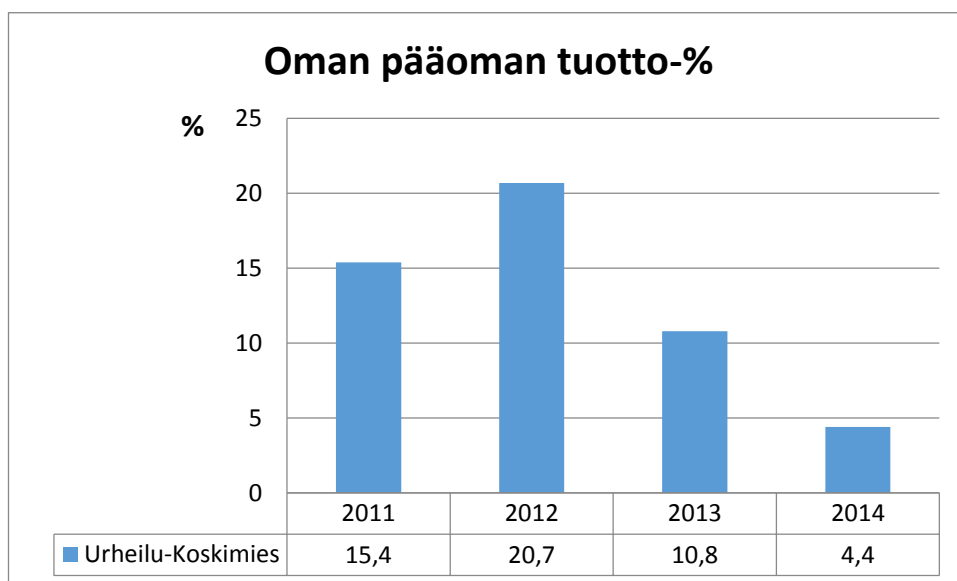
Vuonna 2014 Koskimiehen nettotulosprosentti laski edelleen sen ollessa 1,3 prosenttia. Tähän on syynä yhä supistunut liikevaihto. Tuloslaskelmassa on myös merkittävästi liike- ja nettotulokseen vaikuttanut pysyvien vastaavien hyödykkeistä kirjattu kulu. Yrityksen pysyvien vastaavien sijoituksissa tytäryhtiöosakkeista on kirjattu 150 000 euron arvonalentuminen.

Nettotulosprosentin laskevasta trendistä huolimatta sen arvoista voidaan päätellä, että Urheilu-Koskimies on pystynyt varsinaisella liiketoiminnallaan selviytymään lainojen koroista sekä käyttöpääoman ja investointien omarahoituksesta.

Merkillepantavaa on myös toimialan mediaanin asettuminen nollatasolle tarkastelukauden aikana.

Oman pääoman tuotto-%

Urheilu-Koskimiehen oman pääoman tuotto-% oli ohjearvojen mukaan hyvä vuonna 2011. 2012 sen arvo kohosi erinomaiseksi. vuonna 2013 tuotto-% laski tyydyttävälle tasolle ja 2014 arvo laski edelleen ollen heikko (ks. kuvio 3).

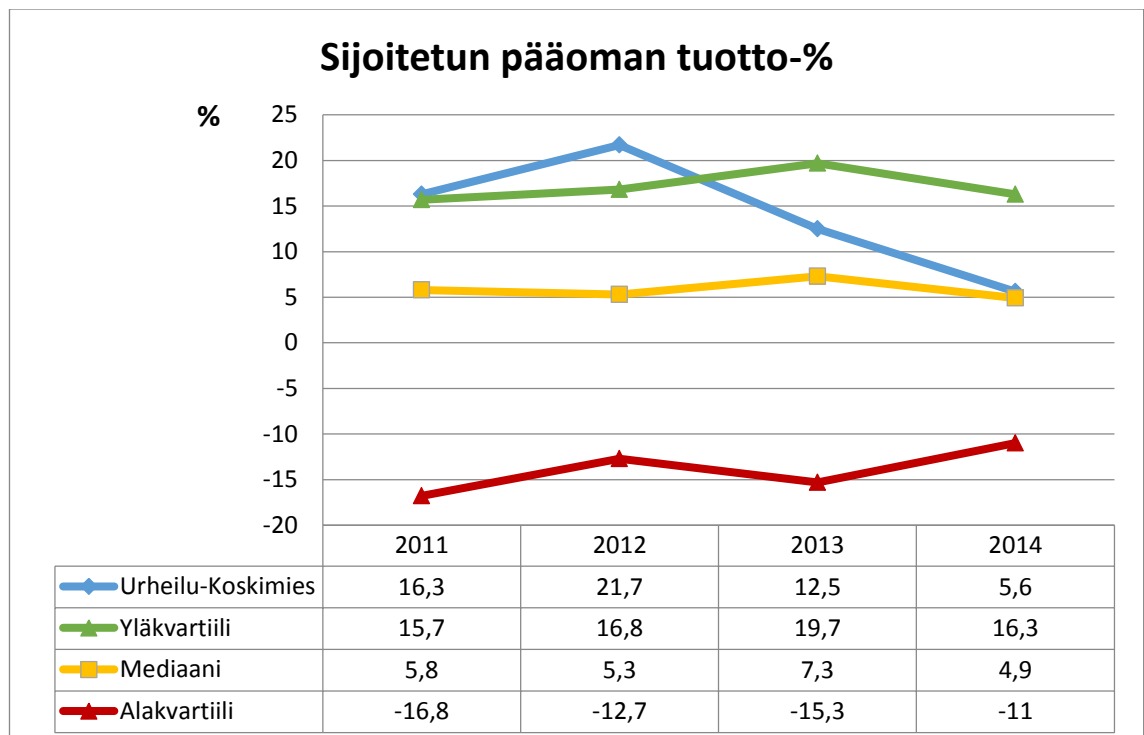


Kuvio 3. Oman pääoman tuotto-%. Urheilu Koskimies Oy.

Oman pääoman tuotto-%n heikkeneminen johtuu Koskimiehen nettotuloksen pienenemisestä, joka taas on seurasta liikevaihdon negatiivisesta kasvusta. Oman pääoman tuotto-%n ei ole toimialatietoja, mutta yksittäisen yrityksen tuotto-%n tuleekin arvioida sen riskitason mukaan. Urheilu-Koskimiehen oman pääoman sijoituksien riskitaso on alhainen yrityksen vakaaraisuuden ansiosta. Alhaisen riskin perusteella yrityksen oman pääoman tuotto-%n voidaan pitää kohtuullisena.

Sijoitetun pääoman tuotto-%

Urheilu Koskimiehen sijoitetun pääoman tuotto-% oli Balance Consulting ohjearvojen mukaisesti erinomaisella tasolla vuosina 2011 ja 2012, sijoittuen toimialan yläkvartiiliin. Vuonna 2013 tuotto-%n laski hyvän tasolle. 2014 Sijoitetun pääoman tuotto oli enää 5,6 prosenttia eli vain noin neljännes vuoden 2012 arvosta. Trendin perusteella Koskimiehen sijoitetun pääoman tuotto-%n on laskemassa alle mediaanin tarkastelujaksoa seuraavana vuonna (ks. kuvio 4).

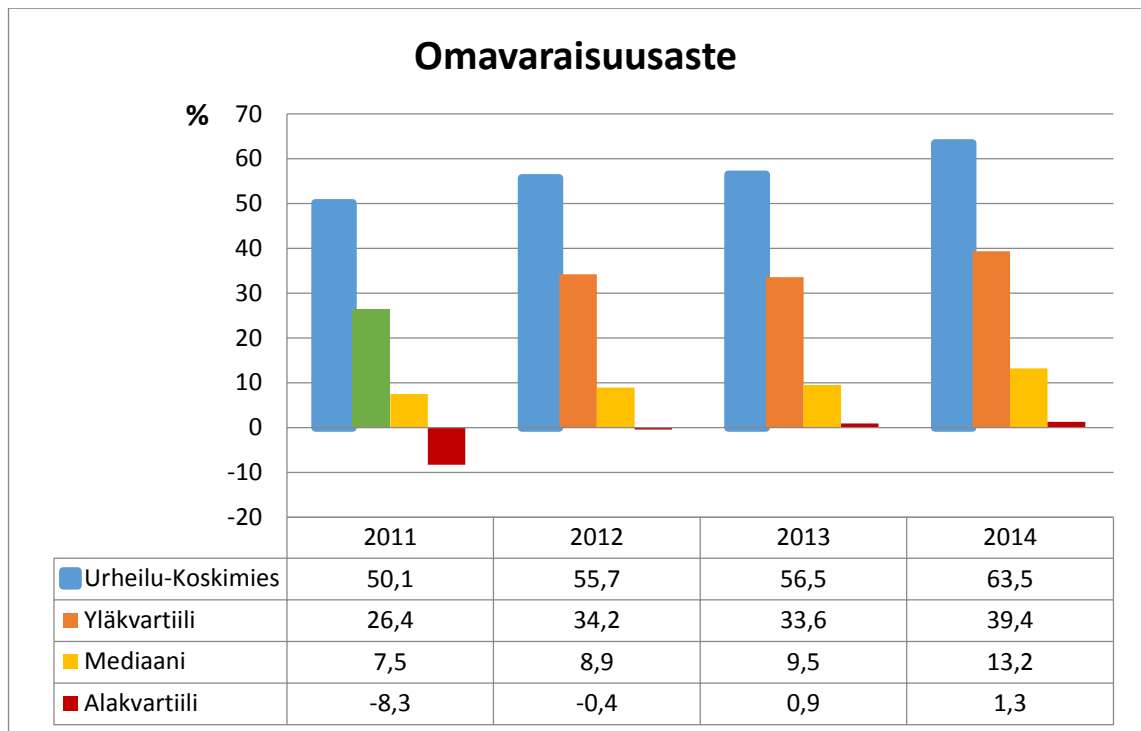


Kaavio 4. Sijoitetun pääoman tuotto-%. Urheilu Koskimies Oy ja Toimiala.

6.3.2 Vakavaraisuus

Omavaraisuusaste

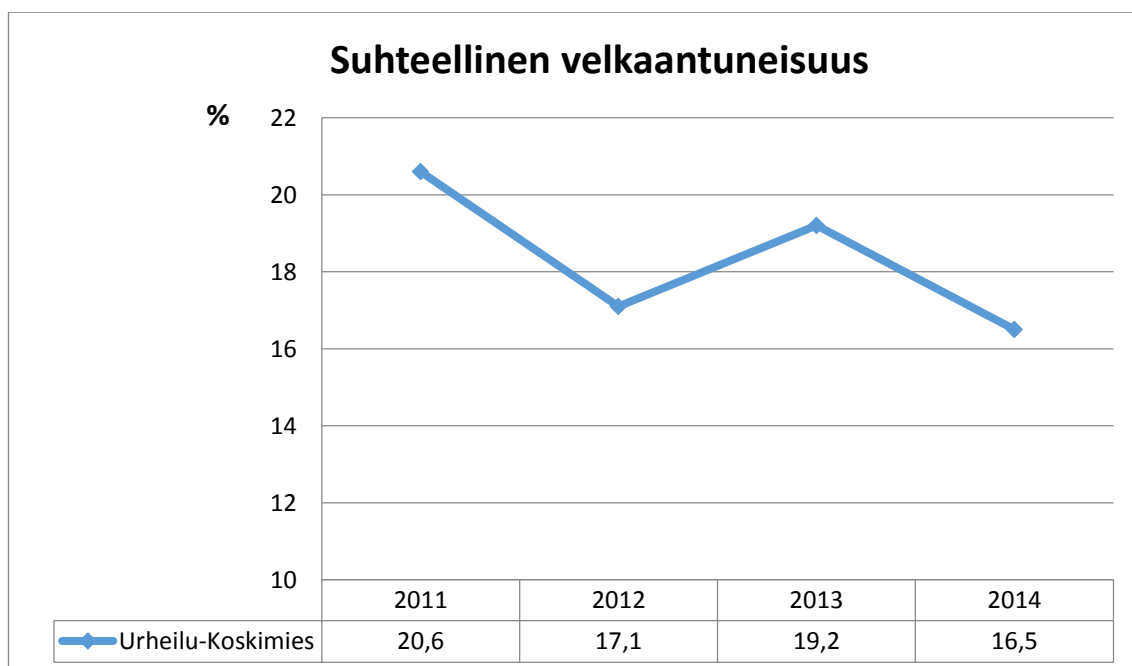
Kuviosta 5 voidaan havaita, että Urheilu-Koskimiehen omavaraisuusaste on ollut äärimmäisen vahva koko tarkastelukauden ajan. Se ylittää erinomaisena pidetyn 50 prosenttia jokaisena vuonna. Vuonna 2014 omavaraisuusaste oli jo yli 60 prosenttia. Omavaraisuusasteella mitattuna Koskimies on urheilukaupan alan yksi vakavaraisimmista, ellei jopa vakavaraisin yritys. Toimialatilaston perusteella yläkvartiiliin yritykset yltävät niukasti hyvänä pidettyyn 35 % rajaan. Mediaanin arvot alittavat heikkona pidetyn 15 prosentin ohjearvon ja alakvartiiliin luvut ovat lähellä nollaa. Tästä voi päätellä toimialan sisältävän konkurssikypsiä yrityksiä.



Kuvio 5. Omavaraisuusaste. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

Koskimiehen korkean omavaraisuusasteen selittää sen pitkä, yli 40 vuoden toiminta alalla. Yrityksen voitonjako on ollut vuosien mittaan maltillista, jonka seurauksena sen aikaisempien tilikausien voitoista on muodostunut merkittävä osa yrityksen omaa pääomaa. Tämän ansiosta toimialan kannattavuuden heikketessä Koskimies kestää tappioita enemmän ja pidempään kuin sen kilpailijat.

Suhteellinen velkaantuneisuus

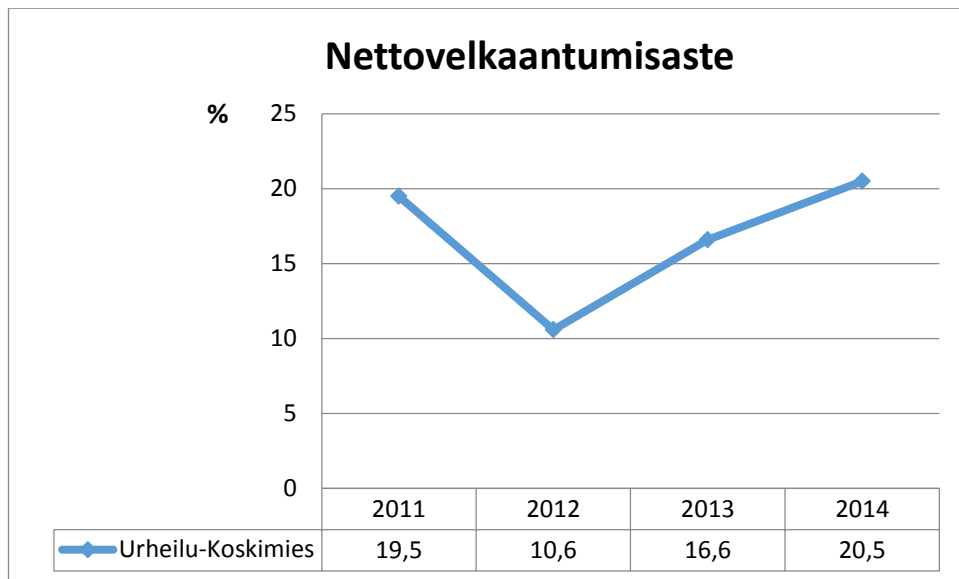


Kuvio 6. Suhteellinen Velkaantuneisuus-%. Urheilu-Koskimies Oy.

Urheilu-Koskimiehen suhteellinen velkaantuneisuusprosentti on ollut korkeimmillaan vuonna 2011 20,6 prosenttia. Tarkastelujakson viimeisenä vuonna arvo on ollut alhaisin, 16,5 prosenttia. Tunnusluvun arvoja voi pitää melko alhaisina ja tasaisina. Yrityksen liikevaihto supistui vuosina 2013 ja 2014. Tästä huolimatta suhteellinen velkaantuneisuus ei ole noussut, joten yritys on samaan aikaan pystynyt vähentämään velkojensa määrää.

Nettovelkaantumisaste

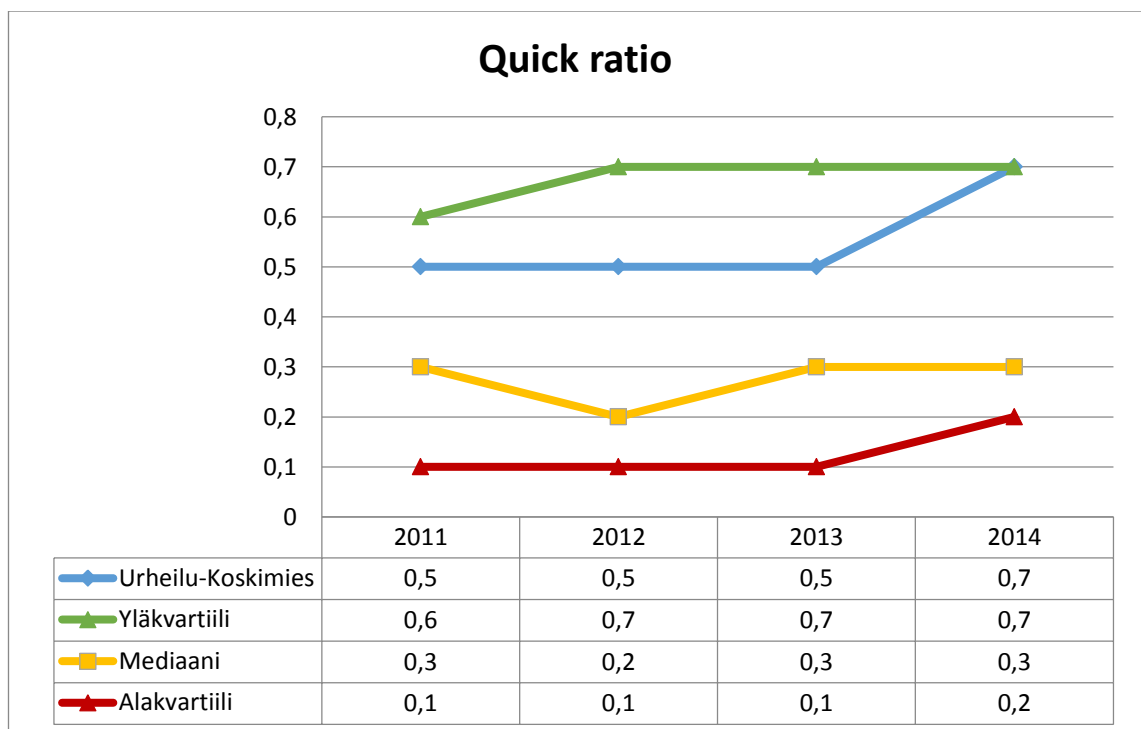
Nettovelkaantumisasteella mitattuna Koskimies on vakavarainen yritys. Rahoitustilannetta voidaan pitää tasapainoisena, kun arvo on alle 1 eli 100 %. Tällöin omistajien ja rahoittajien pääomapanokset ovat yhtä suuret. Koskimiehellä pääomien suhde on pysytellyt 10 ja 20 prosentin välillä (ks. kuvio 7). Vuosien väliin eroihin on vaikuttanut yrityksen vieraan pääoman pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen määrän vaihtelut. Urheilu-Koskimiehen matalan nettovelkaantumisasteen perusteella yritys voi luultavasti saada lisälainaa rahoittajilta tarvittaessa.



Kuvio 7. Nettovelkaantumisaste. Urheilu-Koskimies Oy.

6.3.3 Maksuvalmius

Quick Ratio



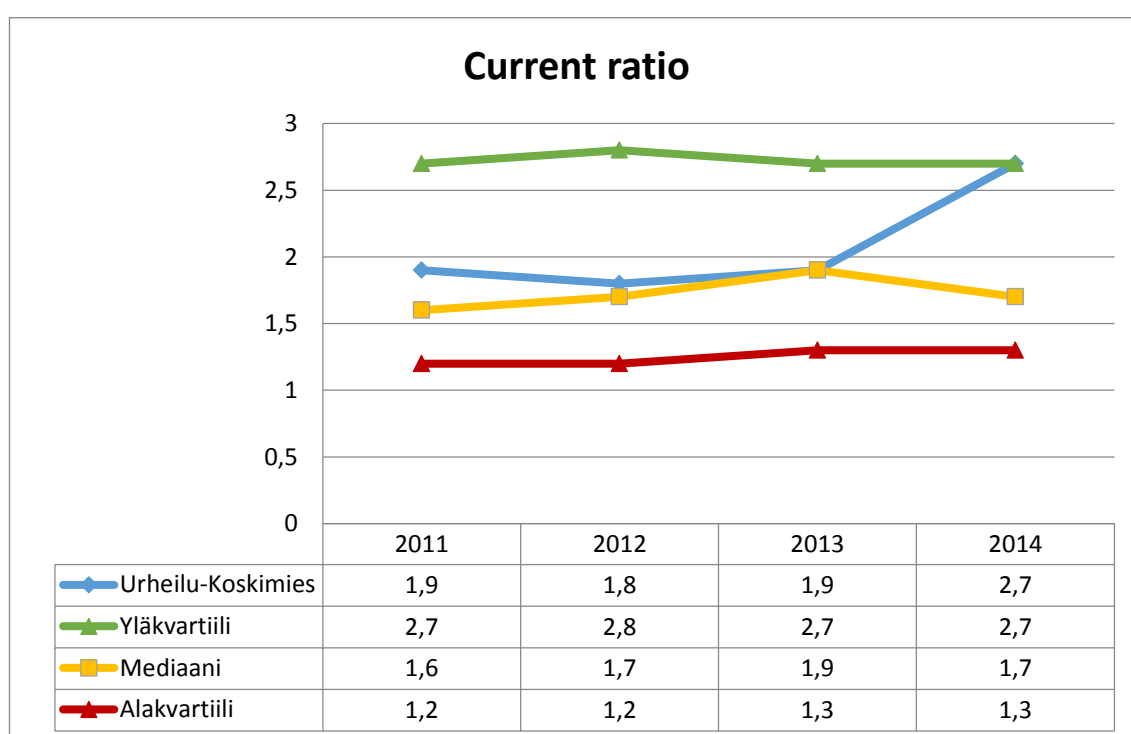
Kuvio 8. Quick ratio. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

Kuviossa 8 Urheilu-Koskimiehen Quick ratio on ollut 0,5 vuosina 2011–2013. Vuonna 2014 arvo nousi kahdella kymmenyksellä ollen 0,7. Toimialaan verrat-

tuna Koskimiehen Quick ratio on ollut tarkastelujaksolla yli mediaanin. Viimeisenä tarkasteluvuotena arvo nousi yläkvartiiliin tasolle. Ohjearvoilla mitattuna yrityksen Quick ratio on ollut tyydyttävä.

Current Ratio

Vuosina 2011–2013 Urheilu-Koskimiehen Current ratio on ollut tyydyttävällä tasolla ja sijoittunut lähelle toimialan mediaania. Vuonna 2014 arvo parani ollen erinomainen ja se sijoittui toimialan yläkvartiiliin (ks. kuvio 9). Tunnusluvun arvon nousun selittää taseen lyhytaikaisen vieraan pääoman, erityisesti ostovelkojen määrän väheneminen vuosien 2013 ja 2014 tilinpäätöshetkien välillä.



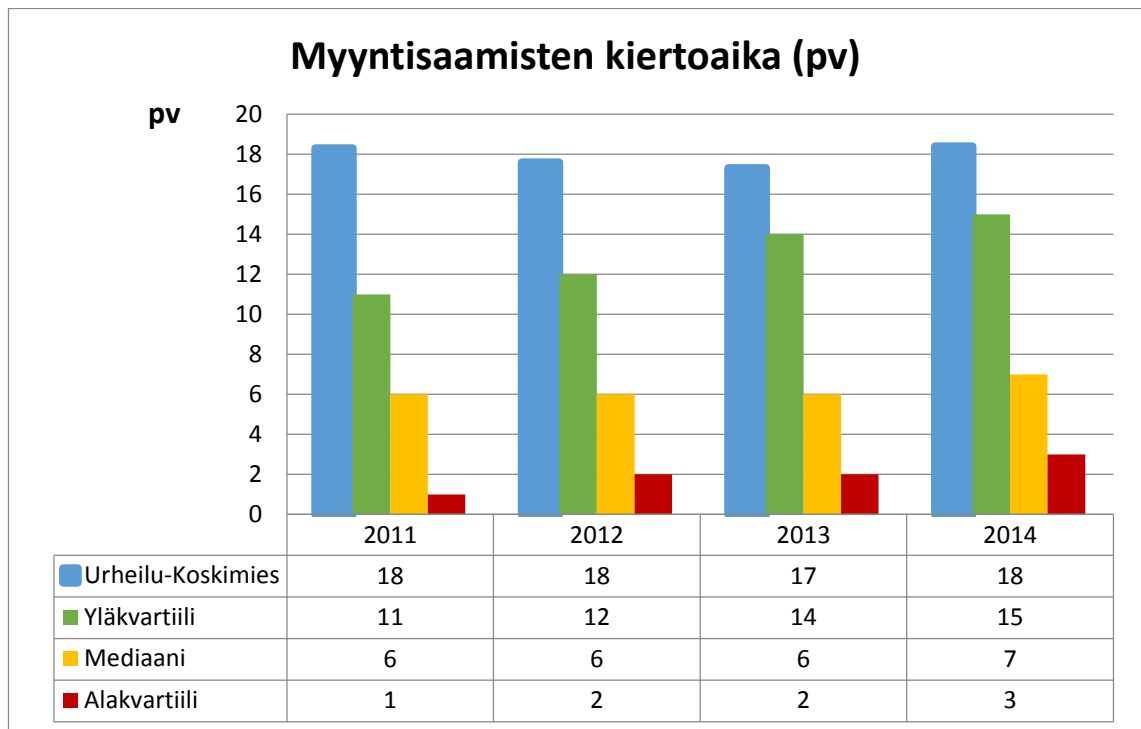
Kuvio 9. Current ratio. Urheilu-Koskimies ja Toimiala.

Myyntisaamisten kiertoaika

Kuviossa 10 Urheilu-Koskimiehen myyntisaamisten kiertoaika on tarkastelukauden aikana ollut 17–18 päivää. Arvot ylittivät selvästi alan yläkvartaalin yritysten kiertoaajat, jotka vuonna 2011 olivat 11 päivää ja siitä tasaisesti nousten 15 päivää vuonna 2014. Myyntisaamisten kierron mediaaniarvo on ollut noin kuusi päivää, joten Koskimiehen myyntisaamisten kierrossa on kestänyt lähes kol-

minkertainen aika mediaaniin verrattuna. Alakvartaalin yrityksillä kiertoajat ovat olleet vain muutamia päiviä.

Koskimiehen toimialaa pidemmät myyntisaamisten kiertoajat voivat selittyä sen myymillä tuotteilla. Koskimies myy monista urheilukaupoista poiketen urheiluvälineiden lisäksi myös moottoriajoneuvoja, veneitä ja pienkoneita. Kyseiset tuotteet ovat kalliita ja niille tarjotaan pidempiä maksuaikoja.



Kuvio 10. Myyntisaamisten kiertoaika päivinä. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

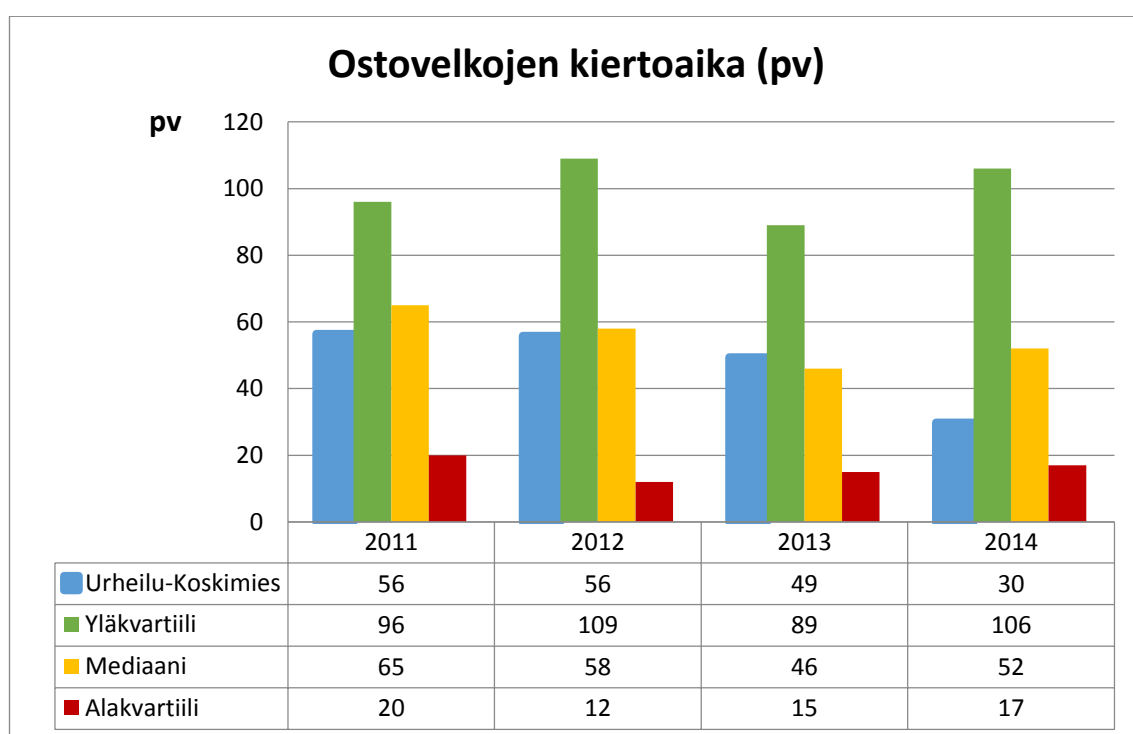
Ostovelkojen kiertoaika

Urheilu-Koskimiehen ostovelkojen kiertoaika oli 56 päivää vuosina 2011 ja 2012. Vuonna 2013 se laski hieman, 49 päivään ja vuonna 2014 se oli 30 päivää (ks. kuvio 11). Kiertoaikoja voidaan pitää toimialalle tyyppillisinä lukuun ottamatta vuotta 2014. Tuolloin Koskimiehen kiertoaika oli 22 päivää mediaaniarvoa pienempi.

Kiertoaikojen tunnuslukujen heikkoutena on niiden sitoutuminen tilinpäätösajan kohtaan, jolloin esimerkiksi ostovelat saattavat olla normaalista poikkeavat. Koskimiehen 2013 taseessa ostovelkoja on 1,8 milj. euron edestä, kun vuonna

2014 ostovelkoja on 0,8 milj. euroa. Tämä vaikuttaa suoraan ostovelkojen kiertoaikaan.

Koskimiehen ostovelkojen maksuaika on ylittänyt sen myyntisaamisten maksuajan. Yritys on näin ollen pystynyt ostovelkojen luotolla rahoittamaan asiakkaiden luototuksen.



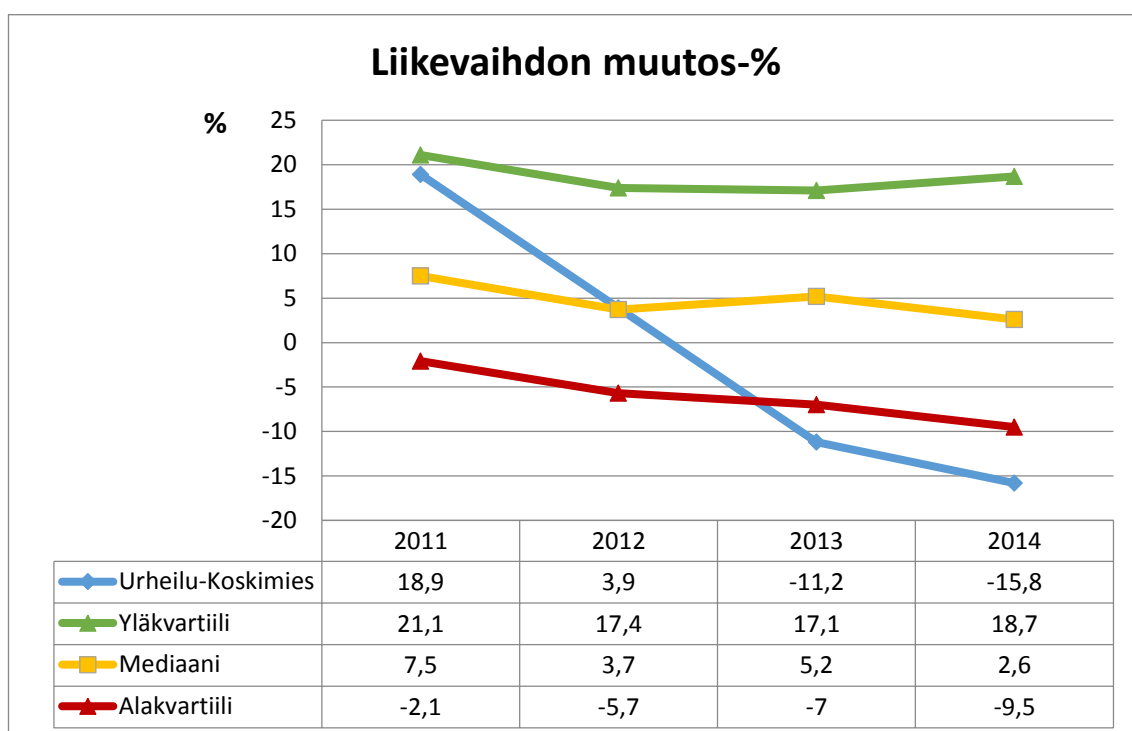
Kuvio 11. Ostovelkojen kiertoaika päivinä. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

6.3.4 Kasvu

Kasvua mitattaessa Urheilu-Koskimies ylsi vuonna 2011 lähelle alan yläkvartiilia liikevaihdon muutosprosentin ollessa 18,9. Vuonna 2012 kasvu hidastui 3,9 prosenttiin, joka oli lähellä alan mediaania. Vuonna 2013 yrityksen kasvu oli negatiivista eli sen liikevaihto supistui 11,2 prosenttia. Vuonna 2014 liikevaihto pieneni edelleen, jonka seurauksena muutosprosentti oli -15,8 prosenttia. vuosina 2013 ja 2014 Koskimies kuului liikevaihdon muutosprosentilla mitattuna toimialan huonoimpaan neljännekseen (ks. kuvio 12).

Yhtiön toimintakertomuksien perusteella vuoden 2011 liikevaihdon kasvu syntyi erityisesti vientikaupan lisääntymisestä, mutta myös kotimaan myynnin kasvusta. Vuonna 2012 liikevaihto kasvoi vientikaupan ansiosta, kotimaan kaupan ke-

hityksen ollessa lievästi negatiivinen. 2013 liikevaihdon supistuminen oli seurausta vientikaupan vähenemisestä ja kotimaan myynnin heikkenemisestä. Vuoden 2014 toimintakertomuksen mukaan liikevaihdon lasku johtui jatkuneesta vientikaupan vähentymisestä ja kotimaan myynnin negatiivisesta kehityksestä. Kotimaan myyntiin vaikutti yleinen taloustilanne ja talviurheilun kannalta huono talvi.



Kuvio 12. Liikevaihdon muutos- %. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala.

Lukujen perusteella Urheilu-Koskimies on menettänyt markkinaosuuttaan sen kilpailijoille, sillä alan mediaaniyritykset ovat pystyneet kasvattamaan liikevaihtoaan keskimäärin 5 prosenttia vuodessa ja yläkvartiilin yritykset 15–20 prosenttia. Niiden kannattavuus ei kuitenkaan ole juuri parantunut, joten liikevaihdon kasvu on voitu saavuttaa tuotteiden katteista tinkimällä.

Liikevaihdon negatiivinen kasvu on vaarallista silloin kun yrityksellä on paljon kiinteitä kuluja. Vuonna 2013 Koskimiehen keskimääräinen henkilöstöluku oli 49. Vuonna 2014 henkilöstö väheni kuudella. Yritys on pyrkinyt karsimaan kiinteitä kuluja henkilöstöä vähentämällä. Tilinpäätöksiä tarkastellessa voi huomata,

että liikevaihdon laskun lisäksi Koskimiehen taseen loppusumma on pienentynyt noin miljoonalla eurolla vuosien 2011 ja 2014 välillä.

6.4 SWOT

Tässä luvussa käsitellään Urheilu-Koskimiehen vahvuuksia, heikkouksia, uhkia ja mahdollisuuksia SWOT-analyysin avulla.

6.4.1 Vahvuudet

Urheilu-Koskimiehen vahvuutena voidaan pitää sen pitkäikäistä toimintaa alalla. Yli 45 vuoden historiansa aikana siitä on tullut hyvin tunnettu yritys Etelä-Karjalan alueella. Vahvat paikalliset juuret voivat lisätä liikkeen asiakasuskollisuutta. Pitkään jatkuneen ja kannattavan toiminnan ansiosta Koskimiehestä on kasvanut vakavarainen yritys, joka on yksi sen vahvuuksista.

Koskimiehen vahvuuksiin kuuluu myös sen solmimat sponsorointisopimukset ja yhteistyökumppanuudet paikallisten urheiluseurojen ja muiden toimijoiden kanssa. Näiden ansiosta Koskimies saa mainosnäkyvyyttä, sekä luotua imagoa urheilun tukijana. Sopimusten kautta seurat sitoutuvat ostamaan tuotteita Koskimieheltä ja sopimusehtojen perusteella seuran jäsenten, heidän sukulaistensa sekä ystävien on kannattavaa keskittää ostoksensa Urheilu-Koskimieheen. (Paakkunainen 2013.)

Yrityksen tarjoamat monipuoliset huoltopalvelut ovat yksi sen vahvuuksista. Tuotteen huollon mahdollisuus voi olla ratkaiseva tekijä asiakkaan ostovalinnassa. Muita vahvuuksia ovat tuotevalikoiman monipuolisuus, korkealaatuinen asiakaspalvelu, alueellinen markkinajohtajan asema sekä kattavat internet-sivut, jotka ovat suomen lisäksi käännetty englanniksi ja venäjäksi.

6.4.2 Heikkoudet

Pidän Urheilu-Koskimiehen suurimpana heikkoutena verkkokaupan puutetta. Pelkkä kivijalkaliike ilman verkkokauppaa rajoittaa yrityksen markkina-aluetta ja potentiaalisten asiakkaiden määrää merkittävästi. Kaupanteko rajoittuu määrättyihin aukioloaikoihin määrättyssä paikassa.

Myymäälä sijaitsee noin kilometrin päässä keskustasta ja sen kauppakeskuksista. Välimatka vähentää liikkeestä toiseen kiertävien ja heräteostoksia tekevien asiakkaiden määrää.

Koskimiehen ja koko urheilukaupan alan yleisenä heikkoutena voi pitää myynnin riippuvuutta sesongeista ja säästä. Talviurheiluvälineet ja etenkin hiihtovälineet muodostavat tärkeän osan yrityksen myynnistä. Vähäluminen ja talviurheilun kannalta huono talvi vaikuttaa negatiivisesti myyntiin ja suoraan yrityksen tulokseen.

Liikevaihdon supistumisen seurauksena yrityksen kannattavuus on heikentynyt. Tämä voi pitkittyessään vaarantaa yrityksen toiminnan jatkuvuuden.

6.4.3 Mahdollisuudet

Verkkokaupan avaaminen laajentaisi yrityksen markkina-alueen kattamaan koko Suomen ja voisi houkutella syrjäseutujen asukkaita tilaamaan tuotteensa Koskimiehestä. Monikielisenä toteutettu verkkokauppa voisi helpottaa tuotteiden myymistä myös venäläisille kuluttajille.

Viime aikojen urheilu- ja fitness-buumin tuloksena eri liikuntamuodot ovat kasvattaneet suosiotaan. Lappeenrantaan on tullut lisää kuntosaleja. Lisäksi hiihtäjien määrä on kasvanut. Lappeenranta valittiin vuoden pyöräilykunnaksi vuonna 2015, ja yhä useampi henkilö tekee työmatkansa pyörällä ympäri vuoden. (Lappeenrannan uutiset.) Edellä mainitut asiat luovat mahdollisuuksia Urheilu-Koskimiehen tarvitsemalle myynnin kasvulle.

6.4.4 Uhat

Yleisen taloudellisen tilanteen vuoksi kuluttajien ostovoima on heikentynyt. Tämä ohjailee kuluttajien ostokäyttäytymistä. Erikoiskaupan tuotteet kuten urheiluvälineet ovat ensimmäisiä asioita, joiden hankkimisesta kuluttajat ovat valmiita tinkimään heikossa taloustilanteessa.

Urheiluvälinemyynti siirtyy koko ajan enemmän internetin verkkokauppoihin. Isot ulkomaiset ja kotimaiset urheiluvälineiden ja vapaa-ajan verkkokaupat pystyvät suurten myyntivolyymien turvin pitämään tuotteiden katteet pieninä ja hinnat

alhaisina. Verkkokaupat ovat myös yleensä aina auki, eikä niiden toiminta ole paikkaan sidottua.

Kivijalkaliikkeiden, kuten Urheilu-Koskimiehen on vaikea kilpailla verkkokauppojen kanssa esimerkiksi tuotteiden hinnoittelussa, sillä sen on otettava hinnassa huomioon verkkokauppoja suuremmat kiinteät kustannukset. Koskimiehen toiminnan uhkana on myyntitulojen lasku ja kannattavuuden heikkeneminen, asiakkaiden siirtäessä ostoksensa verkkokauppoihin.

Lisäksi ruplan arvon heikkeneminen voi entisestään vähentää Koskimiehen venäläisasiakkaiden määrää.

Norjalainen urheilun ja vapaa-ajan myymäläketju XXL aikoo avata Lappeenrantaan uuden myymälän. Sen rakennustyöt alkavat keväällä 2016 ja liike on tarkoitus avata keväällä 2017. (Etelä-Saimaa.) Tämä tulee entisestään lisäämään urheilukaupan kilpailua Lappeenrannan alueella.

7 Pohdinta ja yhteenveto

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tilinpäätösanalyysin avulla selvittää Urheilu-Koskimiehen yritystoiminnan taloudellinen tilanne ja sen kehittyminen valittuna ajanjaksona. Koskimiehen tilikausien 2011–2014 tilinpäätöksistä laskettiin yrityksen kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksuvalmiutta ja kasvua mittaavia tunnuslukuja. Saatujen tunnuslukujen arvoja verrattiin aikasarjana eri vuosien välillä. Yrityksen tunnuslukuja verrattiin myös Finnvera Oyj:n julkaiseman urheilukaupan toimialatilaston kvartiileihin ja mediaaniin. Lisäksi tunnuslukuja arvioitiin Yritystutkimus Ry:n ja Balance Consultingin antamien viitteellisten ohjearvojen perusteella. Yrityksestä tehtiin myös SWOT-analyysi.

Urheilu-Koskimiehen liiketoiminta on ollut kannattavaa koko valitun tarkastelu-kauden ajan. Kannattavuus on kuitenkin heikentynyt vuosina 2013 ja 2014. Pääsyy heikentymiselle on ollut yrityksen liikevaihdon lasku. Koskimiehen liiketulosprosentti on ollut ohjearvojen perusteella heikko kaikkina vuosina paitsi 2012, jolloin se on yltänyt tyydyttävälle tasolle. Heikoista arvoista huolimatta

liiketulosprosentti on pysynyt toimialalle tyypillisellä tasolla. Myös Koskimiehen nettotulosprosentti on ollut heikko. Siihen ovat osaltaan vaikuttaneet yrityksen investoinnit vuonna 2013, jotka ovat lisänneet poistojen vaikutusta tulokseen. Vuoden 2014 nettotulosta painoi edellä mainittujen asioiden lisäksi kuluna kirjattu 150 000 euron arvonalentuminen yrityksen tytäryhtiöosakkeista.

Pääomien tuottoa mittaavien tunnuslukujen perusteella yritys on pystynyt kerryttämään tuottoa sen omistajien ja sijoittajien pääomille. Sijoitetun pääoman tuotto on ollut erinomaista vuosina 2011 ja 2012. Tuottoprosentit ovat kuitenkin alkaneet laskea tarkastelukauden lopulla. Vuoden 2014 pääomien tuottoa voidaan yritykseen kohdistuvan alhaisen riskitason takia pitää vielä kohtuullisena. Tunnuslukujen trendin mukaan Koskimiehen kannattavuus on kuitenkin laske-massa alle urheilukaupan alan mediaaniarvojen.

Yrityksen vakavaraisuutta mittaava omavaraisuusaste on ollut Koskimiehellä erinomainen. Korkean omavaraisuuden taustalla on yrityksen pitkä, yli 40 vuoden toiminta alalla. Pitkään jatkuneen maltillisen voitonjaon seurauksena sen aikaisempien tilikausien voitoista on muodostunut merkittävä osa yrityksen omaa pääomaa. Koskimiehen omavaraisuusaste on selvästi toimialan muita yrityksiä korkeampi. Tämän ansiosta alan kannattavuuden heiketessä Koskimies kestää tappioita enemmän ja pidempään kuin sen kilpailijat.

Myös suhteellinen velkaantuneisuus ja nettovelkaantumisaste tukevat vaikutelmaa Koskimiehen vakavaraisuudesta. Liikevaihdon laskusta huolimatta tunnuslukujen arvot ovat pysyneet hyvällä tasolla ja niiden perusteella Koskimies todennäköisesti saisi lisää lainarahoitusta tarvittaessa.

Koskimiehen maksuvalmiutta mittaavat Quick ratio ja Current ratio ovat tarkastelukaudella olleet pääosin tyydyttävällä tasolla. Vuoden 2014 Current ration arvon nousun selittää tilinpäätöshetken vähäinen ostovelkojen määrä. Tunnuslukujen arvoista ja niiden sijoittumisesta toimialan mediaanin ja yläkvartaalin välille voidaan päätellä, että Koskimiehellä on ollut riittävästi kassavaroja ja rahoituspuskureita maksuveloitteiden ja yllättävien menojen hoitamiseen.

Urheilu-Koskimiehen myyntisaamisten kiertoaika on ollut keskimäärin 18 päivää. Ostovelkojen kiertoaika taas on ollut 56 päivää tarkastelukauden ensim-

mäisinä vuosina ja sen jälkeen laskenut 30 päivään vuonna 2014. Ostovelkojen maksuajat ovat olleet myyntisaamisten maksuaikoja pidemmät. Yritys on näin ollen pystynyt ostovelkojen luotolla rahoittamaan asiakkaiden luototuksen. Toimialaa pidemmät myyntisaamisten kiertoajat selittyvät yrityksen tuotteilla. Koskimies myy muista urheilukaupoista poiketen myös moottoriajoneuvoja, veneitä ja pienkoneita. Tuotteet ovat kalliita ja niille tarjotaan yleensä pidempiä maksuaikoja. Ostovelkojen kiertoajan lyhentyminen johtunee tilinpäätöspäivien ostovelkojen tasearvojen eroista.

Koskimiehen liikevaihto kasvoi 18,9 prosenttia vuonna 2011. Liikevaihdon kasvu on syntynyt erityisesti vientikaupan lisääntymisestä, mutta myös kotimaan myynnin kasvusta. Vuonna 2012 kasvu on hidastunut 3,9 prosenttiin, joka on lähellä alan keskimääräistä kasvua. Kasvu on syntynyt vientikaupan lisääntymisen ansiosta, kotimaan kaupan kehityksen ollessa lievästi negatiivinen. Vuonna 2013 yrityksen kasvu on kääntynyt negatiiviseksi ja liikevaihto on supistunut 11,2 prosenttia. Supistuminen on seurausta vientikaupan vähenemisestä ja kotimaan myynnin heikkenemisestä. Vuonna 2014 liikevaihdon lasku on jatkunut edelleen, ollen 15,8 prosenttia. 2014 kotimaan myyntiin on vaikuttanut yleinen taloustilanne ja talviurheilun kannalta huono talvi. Vuosina 2013 ja 2014 Koskimies on kuulunut liikevaihdon muutosprosentilla mitattuna toimialan huonoimpaan neljännekseen ja se on menettänyt markkinaosuuttaan kilpailijoille. Yritys on reagoinut liikevaihdon laskuun karsimalla kiinteitä kuluja henkilöstöä vähentämällä.

Liikevaihdon laskun lisäksi Koskimiehen taseen loppusumma on tarkastelukauden aikana pienentynyt noin miljoonalla eurolla.

Tilinpäätösanalyysin tulosten perusteella Urheilu-Koskimies Oy:n taloudellinen asema on hyvä. Yhtiön liiketoiminta on neljän vuoden tarkastelujakson ajan ollut voitollista ja yritys on pystynyt luomaan tuottoa osakkeenomistajille sekä oman ja vieraan pääoman sijoittajille. Lisäksi yrityksen rahoitusrakenne on terveellä pohjalla, jota kuvastaa korkea omavaraisuusaste. Tämän ansiosta yrityksen talous kestää myös tappiollisia kausia. Maksuvalmiuden ja kiertoaikojen tunnuslukujen perusteella Koskimiehellä on riittänyt likvidejä varoja sen päivittäisen toiminnan pyörittämiseen ja maksuvelvoitteista selviämiseen. Haasteita Koski-

miehen taloudelle ja liiketoiminnalle aiheuttaa sen liikevaihdon lasku, jonka seurauksena yrityksen kannattavuus on alkanut heiketä.

Yrityksen tulevaisuuden kehitystä voi tunnuslukujen tulosten lisäksi ennustaa toteutetun nelikenttäanalyysin havaintojen avulla. Koskimiehen vahvuuksiin perustuen se pystyy turvaamaan liiketoimintansa jatkuvuuden. Paikallisten urheiluseurojen, yritysten ja uskollisten asiakkaiden ostoista saatavat myyntituotot riittävät kohtuullisen tuloksen tekemiseen myös tulevaisuudessa.

Toimintaan liittyy kuitenkin monia haasteita. Suomalaisten kuluttajien ja venäläisturistien ostovoima on heikentynyt taloudellisen tilanteen takia, mikä vaikuttaa negatiivisesti urheilukaupan myyntiin. Hintatietoiset asiakkaat siirtyvät tekemään ostoksensa verkkokaupoista, joiden hinnat ovat yleensä kivijalkaliikkeitä alhaisemmat. Kilpailu Koskimiehen toiminta-alueella tulee entisestään lisääntymään, kun urheilukauppakettu XXL avaa liikkeensä Lappeenrantaan.

Yhteenvetona voi todeta, että Urheilu-Koskimiehellä on hyvät taloudelliset toimintaedellytykset. Tulevaisuudessa Koskimiehen suurin haaste on löytää keinoja liiketoiminnan kasvattamiseksi. Mahdollinen ratkaisu voisi olla verkkokaupan avaaminen kivijalkaliikkeen tueksi.

Opinnäytetyöprosessi on ollut haastava, mutta mielenkiintoinen kokemus. Aiheen valintaan kului lopulta turhan kauan aikaa, kun alkuperäinen kohdeyritys vaihtui puutteellisten tilinpäätöstietojen takia. Osittain tästä syystä johtuen opinnäytetyö tehtiin melko nopealla aikataululla. Tutkimuksen aineiston käsittely ja raportin kirjoittaminen toteutettiin kuukauden aikana. Kiireestä huolimatta työ pysyi aikataulussa ja onnistuu mielestäni täyttämään sille asetetut tavoitteet. Kohdeyrityksen taloudellinen asema ja sen muutoksiin vaikuttaneet syyt pystyttiin perustellusti selittämään. Tulosten oikeellisuutta ja luotettavuutta voidaan pitää hyvänä. Tutkimusaineisto eli yrityksen viralliset tilinpäätökset ovat tilintarkastajan hyväksymiä. Aineiston syöttövaiheessa ei ilmennyt virheitä ja tunnusluvut laskettiin yleisesti käytössä olevien Yritystutkimus ry:n laskukaavojen mukaisesti. Tunnusluvut ovat siis valideja. Jos aikaa olisi ollut enemmän; tutkimuksen arvoa olisi voinut lisätä ottamalla kilpailija mukaan analyysin vertailuun.

Mahdollisena jatkotutkimuksena yrityksestä voitaisiin muutaman vuoden päästä tehdä uusi, vastaavanlainen tilinpäätösanalyysi, jossa kohdeyrityksen taloudellista asemaa vertaillaan tämänhetkiseen tilanteeseen.

Tekijän kannalta työ toimi hyvänä kertauksena opintojen lopussa, sillä sen tekemisessä tuli käytettyä monipuolisesti laskentatoimen eri osa-alueiden tietoja ja taitoja.

Kuvat

Kuva 1. SWOT-analyysi. s.25.

Kaavat

Kaava 1. Liiketulos- %. s.18.

Kaava 2. Nettotulos- %. s.18.

Kaava 3. Oman pääoman tuotto- %. s.19.

Kaava 4. Sijoitetun Pääoman tuotto- %. s.19.

Kaava 5. Omavaraisuusaste(%). s.20.

Kaava 6. Suhteellinen velkaantuneisuus. s.21.

Kaava 7. Nettovelkaantumisaste. s.21.

Kaava 8. Quick ratio. s.22.

Kaava 9. Current ratio. s. 23.

Kaava 10. Myyntisaamisten kiertoaika. s.23.

Kaava 11. Ostovelkojen kiertoaika. s.24.

Kaava 12. Liikevaihdon kasvuprosentti. s.25.

Kuviot

Kuvio 1. Liiketulosprosentti. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.28.

Kuvio 2. Nettotulosprosentti. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.29.

Kuvio 3. Oman pääoman tuotto- prosentti. Urheilu Koskimies. s.30.

Kuvio 4. Sijoitetun pääoman tuotto- prosentti. Urheilu Koskimies Oy ja Toimiala. s.31.

Kuvio 5. Omavaraisuusaste. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.32.

Kuvio 6. Suhteellinen Velkaantuneisuus-%. Urheilu-Koskimies Oy. s.33.

Kuvio 7. Nettovelkaantumisaste. Urheilu-Koskimies Oy. s.34.

Kuvio 8. Quick ratio. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.34.

Kuvio 9. Current ratio. Urheilu-Koskimies ja Toimiala. s.35.

Kuvio 10. Myyntisaamisten kiertoaika päivinä. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.36.

Kuvio 11. Ostovelkojen kiertoaika päivinä. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.37.

Kuvio 12. Liikevaihdon muutos- %. Urheilu-Koskimies Oy ja Toimiala. s.38.

Lähteet

Balance Consulting. Tunnuslukuopas. Luettu 20.4.2016.

<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>

Etelä-Saimaa. XXL Lappeenranta. Luettu 23.4.2016.

<http://www.esaimaa.fi/Online/2016/02/13/XXL%3An%20tulo%20Myllym%C3%A4keen%20varmistui%20%E2%80%94%20ty%C3%B6t%20alkavat%20kev%C3%A4%C3%A4ll%C3%A4/2016120306069/4>

Kallunki, J-P. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kaupan liitto. Tavaroiden verkkokauppa kasvaa taantumasta huolimatta. Luettu 22.4.2016.

<http://kauppa.fi/content/download/83572/1071402/file/Verkkokauppatilasto%202014.pdf>

KPA. Kirjanpitoasetus. 30.12.1997/1339.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971339>

KPL. Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

Lappeenrannan uutiset. Liikuntabuumi. Luettu 23.4.2016.

<http://www.lappeenrannanuutiset.fi/artikkeli/271699-liikuntabuumi-nakyy-taantumasta-huolimatta-urheiluvaleineiden-kaupalla-ja>

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2006. Tilinpäätöksen tulkinta. Juva: WSOY.

Leppiniemi, J. & Kykkänen, T. 2015. Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta. Helsinki: Talentum Pro.

Lindroos, J-E. & Lohivesi, K. 2006. Onnistu strategiassa. 2. painos. Juva: WSOY.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2003. Tilinpäätösanalyysi. 2. painos. Helsinki: Edita.

Paakkunainen, J. 2013. Urheiluliikkeen ja urheiluseurojen välinen yhteistyö ja urheilusponsorointi, Case: Urheilu-Koskimies Oy. Saimaan ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Palvelualojen ammattiliitto. Vähittäiskauppa Suomessa 2015. Luettu 22.4.2016.

https://www.pam.fi/media/vahittaiskauppa_suomessa_2015_web_20150629_s_maller.pdf

Rope, T. & Vahvaselkä, I. 1994. Suunnitelmallinen markkinointi. 1. painos. Porvoo: WSOY.

Salmi, I. 2012. Mitä tilinpäätös kertoo? 8. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Tomperi, S. 2012. Käytännön kirjanpito. 20. painos. Porvoo: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Toimialaonline. <http://www2.toimialaonline.fi> >Tilastokanta > Yritykset ja toimialat > Tilinpäätöstilastot (Finnvera Oyj) > Finnveran tilinpäätöstilastot. Luettu 20.4.2016.

Urheilu-Koskimies. Tietoa yrityksestä. Luettu 19.4.2016. <http://www.koskimies.fi/>

Yritystutkimus ry. 2011. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Gaudamus.

Urheilu-Koskimies Oy

TULOSLASKELMA 1 EUR	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12	2014/12 12
Liikevaihto	17487938	18165483	16134172	13586256
Liiketoiminnan muut tuotot	35131	50472	19464	49979
Ainekäyttö	14176313	14361865	12811145	10688794
Ulkopuoliset palvelut	95713	99552	89671	88094
Muuttuvat kulut yhteensä	14272026	14461417	12900816	10776888
Myyntikate	3251043	3754538	3252820	2859347
Kiinteät palkat ja palkkiot	1403630	1488599	1474628	1363093
Kiinteät eläkekulut	240970	260974	265183	241985
Muut kiinteät henkilösivukulut	58965	69088	72884	70384
Muut kiinteät kulut	777890	905002	793837	733258
Kiinteät kulut yhteensä	2481455	2723663	2606532	2408720
Käyttökate	769588	1030875	646288	450627
Poistot käyttöomaisuudesta	69457	62118	72853	73551
Arvonlentumiset pysyvien vastaavien hyödykkeistä	0	0	0	150000
Liikevoitto	700131	968757	573435	227076
Tuotot osuuksista konserniyhtymyksissä	10260	0	0	0
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	1300	2135	2600	2600
Muut korko- ja rahoitustuotot	2774	1142	1170	38695
Korkokulut ja muut rahoituskulut	19362	13440	16314	17783
Rahoituserät yhteensä	5028	10163	12544	-23512
Tulos rahoituserien jälkeen	695103	958594	560891	250588
Satunnaiset kulut	100000	190000	0	0
Tulos satunnaiserien jälkeen	595103	768594	560891	250588
Poistoeron muutos	3073	-22393	-14483	-12059
Tuloverot	153039	183435	134733	78013
Tilikauden voitto	445137	562766	411675	160516
Liikevaihdon kasvu-%	18,9	3,9	-11,2	-15,8
Liikevaihdon kasvu keskimäärin-%	18,9	11,1	3,1	-2
Käyttökate-%	4,4	5,7	4	3,3
Liikevoitto-%	4	5,3	3,6	1,7
Sijoitetun pääoman tuotto-%	16,3	21,7	12,5	5,6
Oman pääoman tuotto-%	15,4	20,7	10,8	4,4

Urheilu-Koskimies Oy

TASE VASTAAVAA 1 EUR	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12	2014/12 12
Pysyvät vastaavat				
Aineettomat hyödykkeet				
Liikearvo	0	0	0	0
Muut pitkävaikutteiset menot	600	400	200	0
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	600	400	200	0
Aineelliset hyödykkeet				
Maa- ja vesialueet	15518	15518	15518	15518
Rakennukset ja rakennelmat	769837	933590	1101743	1110295
Koneet ja kalusto	168691	184828	183970	170969
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	0	115612	16842	0
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	954046	1249548	1318073	1296782
Sijoitukset				
Osuudet saman konsernin yrityksissä	830602	830602	830602	680602
Muut osakkeet ja osuudet	101910	101910	101910	101910
Sijoitukset yhteensä	932512	932512	932512	782512
Pysyvät vastaavat yhteensä	1887158	2182460	2250785	2079294
Vaihtuvat vastaavat				
Vaihto-omaisuus				
Valmiit tuotteet/tavarat	3924203	3521199	3809264	3123390
Vaihto-omaisuus yhteensä	3924203	3521199	3809264	3123390
Pitkäaikaiset saamiset				
Lainasaamiset	81315	76305	61275	0
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	81315	76305	61275	0
Lyhytaikaiset saamiset				
Myyntisaamiset	887844	888434	773474	694434
Myyntisaamiset saman konsernin yrityksiltä	117707	136716	29297	26255
Lainasaamiset	48606	40653	10020	1500
Lainasaamiset saman konsernin yrityksiltä	30000	120947	120947	120947
Muut saamiset saman konsernin yrityksiltä	42860	10260	10260	10260
Siirtosaamiset	59287	33536	67028	127703
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	1186304	1230546	1011026	981099
Rahoitusarvopaperit				
Rahat ja pankkisaamiset	219438	104081	124316	85733
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	5411260	4932131	5005881	4190222
Vastaavaa yhteensä	7298418	7114591	7256666	6269516

Urheilu-Koskimies Oy

TASE VASTATTAVAA 1 EUR	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12	2014/12 12
Oma pääoma				
Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma	16819	16819	16819	16819
Ylikurssirahasto	4037	4037	4037	4037
Edellisten tilikausien voitto	2746164	2901300	3154066	3281742
Tilikauden voitto	445136	562767	411676	160515
Oma pääoma yhteensä	3212156	3484923	3586598	3463113
Tilinpäätössiirtojen kertymä				
Kertynyt poistoero	392365	414759	429241	441300
Tilinpäätössiirtojen kertymä yhteensä	392365	414759	429241	441300
Pakolliset varaukset				
Vieras pääoma				
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksilta	787310	397372	667228	805229
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	787310	397372	667228	805229
Lyhytaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksilta	133784	121480	122201	80641
Saadut ennakot	99436	113120	150973	116808
Ostovelat	2333705	2179445	1810585	835585
Muut velat	104962	134761	262748	325725
Muut velat saman konsernin yrityksille	593	2042	17300	8032
Siirtovelat	234108	266692	209792	193084
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	2906588	2817540	2573599	1559875
Vieras pääoma yhteensä	3693898	3214912	3240827	2365104
Vastattavaa yhteensä	7298419	7114594	7256666	6269517
Quick ratio	0,5	0,5	0,5	0,7
Current ratio	1,9	1,8	1,9	2,7
Velkaantumisaste	0,3	0,1	0,2	0,2
Nettovelkaantumisaste	19,5	10,6	16,6	20,5
Omavaraisuus-%	50,1	55,7	56,5	63,5
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	20,6	17,1	19,2	16,5

Urheilu-Koskimies Oy

TUNNUSLUKUYHTEENVETO 1 EUR	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12	2014/12 12
Toiminnan laajuus				
Liikevaihto (12 kk)	17487938	18165483	16134172	13586256
Liikevaihdon kasvu-%	18,9	3,9	-11,2	-15,8
Kokonaisvelat	3693898	3214912	3240827	2365104
Lyhytaikaiset velat	2906588	2817540	2573599	1559875
Oma pääoma	3212156	3484923	3586598	3463113
Sijoitettu pääoma	4525615	4418534	4805268	4790283
Nettokäyttöpääoma	2504672	2114591	2432282	2630347
Taseen loppusumma	7298419	7114594	7256666	6269517
Nettoinvestoinnit	41951	357420	141178	52060
Tulos ja kannattavuus				
Käyttökate	769588	1030875	646288	450627
Rahoitustulos	611521	837277	499011	396126
Nettotulos	542064	775159	426158	172575
Myyntikate-%	18,6	20,7	20,2	21
Käyttökate-%	4,4	5,7	4	3,3
Liikevoitto-%	4	5,3	3,6	1,7
Rahoitustulos-%	3,5	4,6	3,1	2,9
Nettotulos-%	3,1	4,3	2,6	1,3
Oman pääoman tuotto-%	15,4	20,7	10,8	4,4
Sijoitetun pääoman tuotto-%	16,3	21,7	12,5	5,6
ROI-%	8,7	10,9	8	4
Pääoman kiertonopeus	2,5	2,5	2,2	2
Voitto-%	3,5	4,3	3,6	2
Rahoitus				
Quick ratio	0,5	0,5	0,5	0,7
Current ratio	1,9	1,8	1,9	2,7
Myyntisaamisten kierto (vrk)	18,3	17,6	17,3	18,4
Ostovelkojen kierto (vrk)	56,4	55,8	49,4	29,8
Varaston kierto (vrk)	99	87,7	106,3	104,3
Velkaantumisaste	0,3	0,1	0,2	0,2
Omavaraisuus-%	50,1	55,7	56,5	63,5
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	20,6	17,1	19,2	16,5
Z-luku	-2,9	-1,8	-2,3	-1,1
Lainojen hoitokate	27,4	49,2	31,6	23,3
Rahoitusjäämä / kausi	275003	290000	309998	284002
Kumulatiivinen rahoitusjäämä	275003	565003	875001	1159003
Muut tunnusluvut				
Jalostusarvo	2473153	2849536	2458983	2126089
Jalostusarvo / henkilöstökulut	1,5	1,6	1,4	1,3
Nettorahoituskulut-%	0	0,1	0,1	-0,2

Finnveran tilinpäätöstilastot muuttujina TOIMIALA, MUUTTUJA, KESKILUKU ja VUOSI

4764 Urheiluvälineiden vähittäiskauppa		2011	2012	2013	2014
Tilinpäätösanalyysien/yritysten lukumäärä, kpl	Havainnot lkm	148	140	119	84
Liikevaihdon muutos, %	Havainnot lkm	122	118	104	79
	Yläkvartiili	21,1	17,4	17,1	18,7
	Mediaani	7,5	3,7	5,2	2,6
	Alakvartiili	-2,1	-5,7	-7	-9,5
Käyttökate, %	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	5,6	6,3	8,6	7
	Mediaani	2,3	2,8	2,9	2,4
	Alakvartiili	-5,6	-4,2	-5,4	-4,1
Liiketulos, %	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	4,9	5,3	6,6	4,9
	Mediaani	1,4	1,3	1,8	1,4
	Alakvartiili	-6,8	-5,2	-6,7	-4,6
Nettotulos, %	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	2,8	3	4,4	4
	Mediaani	0	0	0,5	-0,2
	Alakvartiili	-8,6	-7,2	-9,4	-7,6
Kokonaispääoman tuotto-%	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	9,4	9,6	11,8	10,2
	Mediaani	3,3	3,2	3,6	2,8
	Alakvartiili	-9,2	-6,5	-8	-6
Sijoitetun pääoman tuotto-%	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	15,7	16,8	19,7	16,3
	Mediaani	5,8	5,3	7,3	4,9
	Alakvartiili	-16,8	-12,7	-15,3	-11
Omavaraisuusaste, %	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	26,4	34,2	33,6	39,4
	Mediaani	7,5	8,9	9,5	13,2
	Alakvartiili	-8,3	-0,4	0,9	1,3
Current ratio	Havainnot lkm	148	139	117	84
	Yläkvartiili	2,7	2,8	2,7	2,7
	Mediaani	1,6	1,7	1,9	1,7
	Alakvartiili	1,2	1,2	1,3	1,3
Quick ratio	Havainnot lkm	148	139	117	84
	Yläkvartiili	0,6	0,7	0,7	0,7
	Mediaani	0,3	0,2	0,3	0,3
	Alakvartiili	0,1	0,1	0,1	0,2
Myyntisaamisten kierto, pv	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	11	12	14	15
	Mediaani	6	6	6	7
	Alakvartiili	1	2	2	3
Ostovelkojen kierto, pv	Havainnot lkm	148	140	119	84
	Yläkvartiili	96	109	89	106
	Mediaani	65	58	46	52
	Alakvartiili	20	12	15	17