



samk

Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Satakunta University of Applied Sciences

SUSANNA KORHONEN

# **Kansainvälistyvän case-yrityksen taloudellinen tilanne ja rahoituksen riittävyys**

LIIKETALOUDEN TUTKINTO-OHJELMA  
2022

Tekijä(t) Korhonen, Susanna	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä helmikuu 2022
	Sivumäärä 44	Julkaisun kieli Suomi
Julkaisun nimi <b>Kansainvälistyvän case-yrityksen taloudellinen tilanne ja rahoituksen riittävyys</b>		
Tutkinto-ohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Tiivistelmä  <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää case-yrityksen rahoituksen riittävyyttä tilinpäätösanalyysin avulla. Tilinpäätösanalyysi toteutettiin laskien erilaisia tunnuslukuja case-yrityksen neljän edellisen vuoden tilinpäätöstietojen perusteella. Tutkimusongelmana oli selvittää case-yrityksen taloudellisia resursseja kansainvälistymiselle.</p> <p>Työn teoreettisessa viitekehyksessä käsiteltiin kasvua, kansainvälistymistä, tilinpäätöstä ja sen sisältöä, tilinpäätösanalyysiä sekä siinä käytettäviä tunnuslukuja. Työn empiirinen osuus toteutettiin laskemalla ja analysoimalla kasvun, kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuja vuosien 2018–2021 tilinpäätöstietojen perusteella. Analyysissä käytettyjä tunnuslukuja vertailtiin annettuihin ohjearvoihin, sillä toimialavertailun toteuttamista ei nähty järkeväksi oikean toimialan puuttuessa.</p> <p>Tilinpäätösanalyysin perusteella voidaan todeta case-yrityksellä olevan riittävät taloudelliset resurssit kansainvälistymiseen. Case-yritys todettiin kannattavaksi ja vakavaraiseksi sekä sillä on riittävän hyvä maksuvalmius. Case-yrityksen tulo-rahoituksen määrä todettiin erinomaiseksi, joten sillä on mahdollisuus rahoittaa omalla tulo-rahoituksellaan kasvua ja kansainvälistymistään. Lisäksi case-yrityksellä on vielä Business Finlandin myöntämä rahoitus tukemassa sen kasvua ja kansainvälistymistä.</p>		
Asiasanat kansainvälistyminen, tilinpäätösanalyysi, kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius		

Author(s) Korhonen, Susanna	Type of Publication Bachelor's thesis	Date February 2022
	Number of pages 44	Language of publication: Finnish
Title of publication <b>Financial situation and adequacy of financing of an internationalizing case company</b>		
Degree program Business Administration		
Abstract  <p>The aim of the thesis was to find out the adequacy of the case company's financing with the help of the financial statement analysis. The financial statement analysis was performed by calculating various key figures based on the case company's financial statement for the previous four years. The research problem was to find out the financial resources of the case company for internationalization.</p> <p>The theoretical framework of the thesis dealt with growth, internationalization, the financial statements and their content, the analysis of the financial statements and the key figures used in it. The empirical part of the work was carried out by calculating and analyzing the key figures for growth, profitability, solvency, and liquidity based on the financial statements for 2018–2021. The indicators used in the analysis were compared with the given guideline values, as it was not considered sensible to carry out an industry comparison in the absence of the right industry.</p> <p>Based on the analysis of the financial statements, it can be stated that the case company has sufficient financial resources for internationalization. The case company was found to be profitable and solvent and has sufficient liquidity. The amount of income financing for Case was found to be excellent, so it can finance its growth and internationalization with its own income financing. In addition, the case company still has funding granted by Business Finland to support its growth and internationalization.</p>		
Key words internationalization, financial statement analysis, profitability, solidity, liquidity		

# SISÄLLYS

1 JOHDANTO .....	5
2 OPINNÄYTETYÖN LÄHTÖKOHDAT .....	6
2.1 Case-yritys .....	6
2.2 Tutkimuksen lähestymistapa ja käytetty tutkimusmenetelmä .....	7
3 YRITYKSEN KASVU JA KANSAINVÄLISTYMINEN.....	9
3.1 Kasvuyritys .....	9
3.2 Kansainvälistyvä yritys .....	11
4 TILINPÄÄTÖS ANALYYSIN KOHTEENA.....	14
4.1 Tuloslaskelma .....	16
4.2 Tase .....	16
4.3 Liitetiedot .....	17
4.4 Tilinpäätöksen oikaisut .....	18
5 CASEYRITYKSEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI JA KÄYTETTÄVÄT TUNNUSLUVUT .....	19
5.1 Kannattavuus.....	20
5.1.1 Liikevoitto.....	20
5.1.2 Käyttökate.....	22
5.1.3 Nettotulos.....	23
5.1.4 Koko pääoman tuotto.....	25
5.2 Vakavaraisuus .....	26
5.2.1 Omavaraisuusaste .....	27
5.2.2 Suhteellinen velkaantuneisuus.....	29
5.3 Maksuvalmius .....	30
5.3.1 Quick ratio .....	31
5.3.2 Rahoitustulos .....	33
5.4 Kasvu ja tehokkuus .....	38
5.4.1 Liikevaihdon muutos .....	38
5.4.2 Liikevaihto / henkilö.....	39
6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	41
LÄHTEET	
LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö laaditaan toimeksiantona hyvinvointialalla toimivalle yritykselle, josta käytetään opinnäytetyössä nimeä case-yritys. Opinnäytetyö tulee käsittelemään toimeksiantajan taloudellisen tilan tutkintaa tilinpäätösanalyysin muodossa ja työssä tullaan perehtymään toimeksiantajan taloudelliseen tilaan erilaisia tunnuslukuja hyödyntäen. Case-yrityksen on tarkoitus kasvattaa toimintaansa sekä lähteä viemään sitä aiempaa laajemmin myös ulkomaille, joten tunnuslukuja tarkastellaan pääasiassa kasvun, mutta myös kansainvälistymisen näkökulmasta, siinä määrin kuin se on mahdollista. Case-yrityksen tilinpäätösanalyysistä saatujen tulosten perusteella tullaan tarkastelemaan sitä, onko yrityksen taloudellisesti mahdollista lähteä tavoittelemaan kansainvälistä kasvua.

Tilinpäätösanalyysi on käsite, jota käytetään kuvaamaan laajatasoista analyysiä tilinpäätökseen perustuen. Tilinpäätösanalyysi on analyysimuoto, joka on osaltaan sekä tunnuslukuanalyysi että yritystutkimus. Tunnuslukuanalyysistä saatu informaatio on osa tilinpäätösanalyysiä. Toisaalta se nähdään myös tilinpäätösanalyysin tiivistelmänä. Tilinpäätösanalyysi on tunnuslukuanalyysiä kehittyneempi analyysin muoto, jossa tarkastelu tapahtuu erilaisten erityyppisten tunnuslukujen ja muunlaisten menetelmien avulla. (Niskanen & Niskanen 2016, 9–10.) Tilinpäätösanalyysin avulla saadaan kattava kuva yrityksen taloudellisesta tilasta ja sen arvioinnista. Tilinpäätösanalyysistä saatujen tietojen perusteella voidaan kätevästi arvioida muun muassa yrityksen kannattavuutta, kasvua ja mahdollisia liiketoimintaan liittyviä riskejä. (Kallunki 2014, 13.)

Idea opinnäytetyölle syntyi kiinnostuksesta taloushallintoon ja case-yritykseen. Case-yritys on kansainvälistä kasvua tavoitteleva yritys, jolle ei ole vielä aiemmin tehty tilinpäätösanalyysiä. Analyysin tekeminen onkin nyt hyvin ajankohtaista, jotta yritys saa itselleen tärkeää informaatiota taloudellisesta tilanteestaan ja kasvumahdollisuuksistaan.

## 2 OPINNÄYTETYÖN LÄHTÖKOHDAT

### 2.1 Case-yritys

Luvussa 2.1 esitellään case-yritystä ja esittelyt perustuvat case-yrityksen nettisivuilta saatuun informaatioon. Case-yritys on suomalainen kasvuyritys, joka on perustettu vuonna 2014. Case-yrityksen toiminta perustuu pelilliseen taukoliikuntasovellukseen, jota se myy yrityksille tavoitteenaan saada yrityksen työntekijät pitämään eri kategorioihin jaoteltuja piristäviä taukoja työpäivän aikana.

Idea yritystoiminnalle on saanut alkunsa siitä, kun yrityksen toimitusjohtaja oli opiskeluaikanaan suorittamassa omaa ammattikorkeakoulun työharjoitteluaan. Harjoittelussa hän ja hänen työkaverinsa huomasivat istuvansa koko päivän paikoillaan tietokoneen ääressä ja kokivat, että asialle on tehtävä jotain. Kaverukset päättivät laittaa puhelimesta herätyksen soimaan joka päivä klo 12 ja alkoivat hyppiä sataa haarahyppyä. Säännöllisen liikunnan myötä he huomasivat päivittäisessä vireystilassaan merkittävän muutoksen ja päättivät jatkaa taukohyppelyä. Pikkuhiljaa koko toimiston henkilökunta lähti innokkaina heidän mukanaan hyppimään haarahyppäjä ja tästä syntyikin idea case-yritykselle.

Case-yritys on vahvassa nousussa oleva, hyvinvointialalla toimiva yritys, joka liikuttaa paikallaan olevia toimistotyöntekijöitä heidän työpäiviensä aikana hausalla pelillisellä sovelluksella. Yrityksen tuottamassa taukoliikuntasovelluksessa kilpaillaan niin omia työkavereita kuin muita yrityksiä vastaan. Joka kuukausi jaetaan erilaisia palkintoja aktiivisimpien yritysten ja työntekijöiden kesken. Case-yrityksen tuottama sovellus on tällä hetkellä käytössä yli 270 yrityksessä ja jopa yli 16 eri maassa. Case-yritys pääsi vuonna 2020 mukaan Business Finlandin NIY-rahoitusohjelmaan, joka tukee case-yritystä sen matkassa kohti kasvua ja kansainvälistymistä. Case-yritykselle ei ole aiemmin laadittu tilinpäätösanalyysiä, joten se on erittäin ajankohtaista tehdä nyt, kun yritys on kasvussa ja suunnittelemassa kansainvälistymistä vielä nykyistä laajemmalle tasolle.

Case-yrityksen kasvuvauhti on vuodesta toiseen ollut nopeaa ja pieni startup yritys on saanut viime vuosina kasvatettua toimintaansa todella vauhdilla tappiota tekevistä yrityksistä kannattavaksi yritykseksi. Case-yrityksen kasvuprosentti eli liikevaihdon muutosprosentti on vuodesta 2017 vuoteen 2018 ollut 58 prosenttia. Seuraavina vuosina se on ollut noin 30 prosentin luokkaa. Vuodesta 2020 vuoteen 2021 case-yrityksen kasvuprosentti on ollut huikat 75 prosenttia. Case-yrityksellä on vahva halu kasvaa myös kansainvälisesti. Tätä kansainvälistä kasvua toteutetaan muun muassa palkkaamalla lisää kielitaitoista henkilökuntaa myynnin puolelle, joiden avulla kasvu Suomen ulkopuolelle on mahdollista. Kansainvälistä kasvua pyritään tekemään myös jo olemassa olevien asiakkaiden kautta, mikäli heillä on omaa toimintaa ulkomailla tai muita yhteyksiä ulkomailla toimiviin yrityksiin.

## 2.2 Tutkimuksen lähestymistapa ja käytetty tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyö toteutetaan case-tutkimuksena eli tapaustutkimuksena, sillä opinnäytetyössä tullaan perehtymään tarkemmin vain yhden tietyn yrityksen taustoihin ja tilinpäätösinformaatioon (Jyväskylän Yliopisto 2015). Opinnäytetyön tarkoituksena on perehtyä toimeksiantajan tilinpäätöstiiviotiin ja niiden avulla tuottaa analyysi, josta selviää, onko case-yrityksellä taloudellisia resursseja kasvaa kansainvälisellä tasolla. Ojasalon, Moilasen ja Ritalahden (2014, 52) mukaan case-tutkimus on erittäin yleinen tutkimusstrategia esimerkiksi liiketaloustieteessä.

Case-tutkimuksessa tutkittava tapaus voi olla monenlainen. Yleisesti tapaus ymmärretään jollakin tapaa rajautuneeksi, täysin omaksi kokonaisuudekseen. Tapaustutkimuksen päällimmäisenä ideana on tuottaa tapauksesta yksityiskohtaista informaatiota. (Jyväskylän Yliopisto 2015.) Case-tutkimuksessa on tyypillisesti yhdistelty kvalitatiivista ja kvantitatiivista tutkimusta, jossa teoria ja käytäntö ovat selkeästi vuorovaikutuksessa keskenään. Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus on tieteellisen tutkimuksen menetelmä, jossa tarkoituksena on ymmärtää tutkittavan kohteen laatua ja merkitystä kokonaisuudessaan. Kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus taas perustuu kuvaamaan ja tulkitsemaan kohdetta niin erilaisten tilastojen avulla kuin numeraalisesti. Tässä opinnäytetyössä kvalitatiivista ja kvantitatiivista tutkimusta ei kuitenkaan normaalin tapaustutkimuksen tavoin yhdistellä, vaan työssä

toteutuu ainoastaan kvalitatiivista tutkimusta tunnuslukujen analysoinnin ja tulkinnan pohjalta. Case-tutkimuksen päätarkoituksena on ymmärtäminen, eli tutkija ymmärtää mitä ollaan tutkimassa ja miksi ollaan tutkimassa. (Kananen 2013, 23–26.)

Tutkimusaineistona opinnäytetyössä on case-yrityksen tilinpäätöstiedot (liitteet 1–3) vuosilta 2018–2021. Tilinpäätöstietojen hyödyntäminen tutkimusmenetelmänä toteutetaan siten, että tilinpäätösten lukujen perusteella lasketaan tarvittavat tunnusluvut analyysiä varten. Tunnuslukujen laskemisen jälkeen on mahdollista analysoida niitä ja niihin vaikuttaneita tekijöitä. Tunnuslukujen sekä tilinpäätöksen muun sisällön avulla saadaan lopulta laadittua tilinpäätösanalyysi, jossa pystytään tarkastelemaan ja vertailemaan case-yrityksen kehitystä ja tuloksia neljän vuoden ajalta.

Tilinpäätösanalyysi on kehittyneempi analyysin muoto, kuin esimerkiksi tunnuslukuanalyysi. Tilinpäätösanalyysissä yrityksen menestykseen vaikuttaneita tekijöitä ja niiden edistymistä tutkitaan kattavammin erilaisia tunnuslukuja ja menetelmiä hyödyntäen. Tilinpäätösanalyysissä tarkoituksena on tunnuslukujen lisäksi arvioida niitä tekijöitä, jotka tunnuslukujen tuloksiin on vaikuttaneet. (Niskanen & Niskanen 2016, 10.)



## 3 YRITYKSEN KASVU JA KANSAINVÄLISTYMINEN

### 3.1 Kasvuyritys

Yrityksenä pidetään talousyksikköä, joka harjoittaa liiketoimintaa tarkoituksenaan voittoa tavoitellen myydä tuottamiaan tuotteita tai palveluita. Kasvuyrityksenä pidetään sellaista yritystä, jota ennen kaikkea johdetaan kasvuhakuisesti. Joissain tapauksissa kasvuyritykseksi voidaan määrittää myös yrityksen toteutuneen kasvun pohjalta. (Laukkanen 2007, 17–18.)

Tilastokeskuksen (2021) mukaan pieneksi kasvuyritykseksi määritellään sellainen yritys, joka kasvukautensa alussa työllistää enintään kolme henkilöä ja henkilöstö kasvaa enintään kolmen henkilön verran kasvukauden loppuun mennessä. Case-yritys on alkuaikana kuulunut tähän pienten kasvuyritysten kategoriaan näiden tilastokeskuksen esittämien vaatimusten mukaisesti, sillä case-yrityksessä on sen perustamisvuonna työskennellyt kolme henkilöä, eikä henkilöstön lukumäärä ole kasvanut yli kolmen henkilön verran kyseisenä kasvukautena. Tilastokeskuksen (2021) mukaan kasvuyritykseksi määritellään sellainen yritys, joka kasvukautensa alussa työllistää vähintään 10 henkilöä ja seuraavien kolmen vuoden aikana yrityksen henkilöstö kasvaa yli 20 prosenttia vuositasolla. Case-yritys voidaan sen nykytasolla luokitella pienen kasvuyrityksen ja kasvuyrityksen välimaastoon, sillä pienen kasvuyrityksen kriteerit ylittyisivät nykyvuosina, mutta kasvuyrityksen kriteerit eivät kuitenkaan täyty vielä täysin.

Yrityksen ja liiketoiminnan perusehtoja on mahdollista kuvata mallilla, joka pitää sisällään viisi tekijää sekä näiden kohtaamista ja toteutumista. Nämä viisi tekijää ovat:

- *Tuote* eli liiketoiminnan kohde
- *Yrittäjä tai yrittäjätiimi*, joka käynnistää yritystoiminnan ja johtaa sitä
- *Asiakkaat*, jotka käyttävät yrityksen tarjoamaa tuotetta
- *Resurssit* eli yrityksen voimavarat, joita on yrityksen sisällä tai ulkopuolella
- *Toimintaympäristö*. Yrityksellä on ydin, joka sijaitsee tietyssä paikassa ja toimii ympäristön edellytyksin.

Nämä yllä mainitut ovat välttämättömiä ehtoja liiketoiminnan kannalta. Mallista on mahdollista päätellä, mitä yrityksen kasvu tarkoittaa ja mitä se vaatii. Normaali kaava on, että yrityksen tarjoama palvelu tai sen valmistama tuote saadaan vauhtiin. Kun yritys toistaa tätä uudelleen ja uudelleen, resurssitarpeet kasvaa, mikä taas näkyy yrityksen kasvuna. (Laukkanen 2007, 28–30.) Case-yritys on onnistunut saamaan tuottamansa palvelun vauhtiin ja onnistunut kasvattamaan liikevaihtoaan tutkimusjakson aikana reippaasti.

Kasvuyritysten pääerot on mahdollista pelkistää kahteen merkittävään tekijään, liiketoiminnan luonteeseen sekä yrittäjään, eli yrityksen johtoon. Perusehto yrityksen kasvuun nimittäin on, että liiketoimintaa on mahdollista laajentaa ja että yrittäjällä tai johdolla on halukkuutta kasvaa. Yrityksen kasvuhaluun taustalla on yleisimmin yrittäjän ikä, sillä nuoret yrittäjät ovat huomattavasti kasvuhakuisempia kuin taas iältään vanhemmat yrittäjät. Kasvuyrityksen taustalla on luonteenomaista myös, että yrityksellä on useampi perustaja, perustajilla korkea-asteen koulutus, aiempi kokemus johtamisesta tai että yrittäjä on irtautunut suuremmasta yrityksestä itsenäiseksi yrittäjäksi. Kaikki yritykset ovat perustettaessa samalla lähtöviivalla, eivätkä ne juurikaan ulkoisesti eroa toisistaan. Kasvu edellyttää myös taitoa kehittää toimintaa tai tuotetta sekä taitoa myydä ja johtaa sitä. (Laukkanen 2007, 25, 31.) Case-yrityksen kasvun taustalla on sen liiketoiminnan laajentaminen entisestään sekä yrityksen johdon halukkuus kasvaa ja kehittää yrityksen toimintaa.

Kasvuvauhdin tulee pidemmällä ajanjaksolla olla oikeassa suhteessa kannattavuuteen. Kannattavuuden ollessa hyvä, nopea kasvukaan ei heikennä yrityksen rahoitusta. Jos kannattavuus on heikko, liian nopea kasvu aiheuttaa yritykselle rahoitusvaikeuksia. Kun yritys saa kasvunsa rahoittamiseen riittävästi ulkoista omaa pääomaa, maksuvalmius sekä rahoituksen rakenne ja yrityksen takaisinmaksukyky pysyvät kunnossa. (Laukkanen 2007, 356.)

Kasvavan yrityksen merkittävimpiä haasteita on yritystoiminnan kehittämiseen ja kasvattamiseen vaadittavan rahoituksen hankkiminen. Toinen kasvuyrityksen kohtaama haaste on edellisessä kappaleessakin mainittu hallitsemattomasti toteutettu kasvu. Yrityksen kannattavuudella on myös oma roolinsa yrityksen kasvaessa sen

rahoituksen hallinnassa. Kannattavuus tuo yritykselle rahaa kasvun vaatimalla tavalla. Tämän vuoksi yrityksen tulee pitää kasvu oikeassa suhteessa kannattavuuteen nähden, sillä yrityksen kasvaessa liian äkillisesti, sen täytyy rahoittaa kasvuaan jollain muulla kuin tulo-rahoituksella. Liian nopean kasvun riskinä on, että varsinkin pienemmissä yrityksissä vieraan pääoman eli velan määrä kasvaa ja yritys velkaantuu liikaa. (Laukkanen 2007, 328, 341–342.)

### 3.2 Kansainvälistyvä yritys

Kansainvälistymistä voidaan pitää yrityksen kokonaisvaltaisena oppimis- ja muutoskäytäntönä, jonka päätöksenä yritys laajentaa oman toimintansa ulkomaisille markkinoille (Äijö 2008, 41). Kansainvälisyydellä taas tarkoitetaan yrityksen kykyä vaikuttaa eri ympäristöissä, joita ei valtiolliset olosuhteet ole rajaamassa (Ahokangas & Pihkala 2002, 7). Yrityksellä on mahdollisuus kansainvälistyä eri tavoilla ja jokaisen yrityksen on pyrittävä löytämään sille sopivin tie siihen. Esimerkiksi pienyrityksellä on mahdollisuus lähteä kansainvälistymään tekemällä kansainvälistymisstrategia oman riskinotto-kykynsä perusteella. (Viitala & Jylhä 2004, 223.)

Kansainvälinen kauppa on lisääntynyt viimeisten vuosikymmenten aikana huimasti. Yritykset siirtävät toimintaansa kansainvälisille markkinoille ja täten saavat itselleen uusia markkina-alueita. Maailmassa on lähestulkoon 60 000 yritystä, jotka toimivat kansainvälisesti ympäri maailman, joka johtaa siihen, että markkinat laajentuvat, ja tämä taas merkitsee yrityksille asiakasmäärän kasvua ja toisaalta myös kasvavaa kilpailua. Yrityksen johdon merkitys kasvaa yrityksen kansainvälistymisen mukana. Johdolta vaaditaan havainnointikykyä, strategista näkemystä ja taitoa henkilöstön vahvuuksien esille tuomiseen. (Viitala & Jylhä 2004, 221.)

Yritykset ajautuvat varsin erilaisista lähtöasemista kansainvälisille markkinoille. Idea saattaa lähteä kotimaan markkinoiden pienuudesta tai siitä, että yrityksen kasvu on laantumaan päin. Joissain tapauksissa syynä voi olla yrityksen omat asiakkaat, jotka laajentavat tai siirtävät toimintansa kokonaan ulkomaille. Ulkomainen yhteistyötarjous, tilaus tai kysely voivat myös olla syitä markkinoiden laajentamiseen ulkomaille. (Äijö 2008, 25.) Case-yrityksen kansainvälistymisen syynä on sen halu

kasvattaa liiketoimintaansa ja viedä omaa tuotettaan myös Suomen rajojen ulkopuolelle.

Syyt kansainvälisille markkinoille siirtymiseen voidaan ryhmitellä niin sanottuihin työntö- ja vetotekijöihin. Työntötekijöillä tarkoitetaan kotimaan markkinoilla vallitsevia vaikeuksia, joiden seurauksena yritys on melkein pakotettu etsimään itselleen mahdollisuuksia menestymiseen jostain muualta kuin kotimaastaan. Vetotekijöillä taas tarkoitetaan houkuttelevia ja mieluisempia mahdollisuuksia ulkomaisilla markkinoilla. (Äijö 2008, 38.) Yhdenlaisena työntötekijänä voitaisiin pitää kotimaan markkinoiden kilpailun kovenemista, johon ratkaisuna on hakea lisää asiakkaita ja laajempia markkinoita ulkomailta. Yrittäjä voi myös ajatella toimintaansa pidemmällä tähtäimellä ja hakeutua kansainvälisille markkinoille nostaakseen yrityksen arvoa, esimerkiksi tulevaisuudessa siirtävän yrityskaupan takia. Syyn ei kuitenkaan aina tarvitse olla yrityksen liiketoimintaan liittyvää, vaan syynä voi olla myös yrittäjän puhdas seikkailunhalu. (Pöyhtäri 2018.)

Kansainvälistymisprosessi alkaa pääsääntöisesti vienti- ja tuontitoiminnasta. Joissain tapauksissa yrityksillä voi kuitenkin olla kansainvälistä taustaa jo ennen viennin aloittamista, esimerkiksi hankitut koneet tai kalusto voivat olla ulkomailta tilattua. (Viitala & Jylhä 2004, 222.) Case-yrityksellä on kansainvälistä taustaa jo jonkin verran ennestään, sillä osa heidän nykyisistä asiakkaistaan toimivat kansainvälisillä markkinoilla. Ennen yrityksen toiminnan viemistä ulkomaille tulee tuotteen tai sen tarjoaman palvelun olla kunnossa. Asiakaskontaktit ja valmiit suhteet auttavat siirtymistä ulkomaan markkinoille. Kansainvälistymisen vaiheet voidaan karkeasti jakaa kolmeen osaan. Ensimmäisenä on tarpeen tunnistaminen eli löydetään syy, miksi lähdetään kansainvälistymään. Toisena on tarpeen kartoittaminen, jossa selvitetään, onko markkinoilla tarvetta tällaiselle tuotteelle tai palvelulle. Viimeinen vaihe on käytännön toteutus, jossa valittu toimintamalli asetetaan käytäntöön. (Pöyhtäri 2018.)

Jotta yritys voi harkita kansainvälisille markkinoille tuloa, sille on määritelty kolme perusehtoa, joiden on täyttyvä. Ensimmäiseksi *strategia*, eli yrityksellä täytyy olla ymmärrettävästi rajattu kilpailukenttä, markkinat sekä asiakkaat. Toiseksi *tuote*, jonka täytyy olla parhaimmista kyseisillä markkinoilla. Kolmanneksi tulee *laatu*, jonka tulee olla vähintään kansainvälisten standardien mukaista. (Viitala & Jylhä 2004, 223.)

Kansainvälistyvällä yrityksellä tulee väistämättä eteen myös haasteita ja ne on hyvä kartoittaa jo kotimaassa. Sanonta ”hyvin suunniteltu on puoliksi tehty” pätee tässäkin tilanteessa. Kuten edellä jo mainittiin, tulee yrityksellä olla laadittuna hyvä strategia, joka on myös toteuttamiskelpoinen. (Pöytäri 2018.) Merkittävin haaste kansainvälistymisessä on kaikilla markkina-alueilla vaikuttava yrityksen hintakilpailukyky. Suurin tiedollinen puute on kilpailijoiden ja asiakkaiden kommunikointi. (Viitala & Jylhä 2004, 226.) Kansainvälistyessä pienillä yrityksillä on joitain etuuksia suurempiin kilpailijoihin verrattuna. Globaaleille markkinoille pääseminen on suorempaa kuin suuryrityksillä. Samoin pienyrityksissä esimerkiksi asiakaskommunikointi tapahtuu suuria nopeammin, joten yrityksillä on mahdollisuus vastata asiakkaan toiveisiin ja vaatimuksiin nopeasti. (Viitala & Jylhä 2004, 226.) Tämä on etu juuri case-yritykselle, joka voidaan sen taseen loppusumman, liikevaihdon sekä työntekijöiden lukumäärän perusteella kategorisoida mikroyritykseksi ja vuodesta 2021 eteenpäin pienyritykseksi, sillä mikroyrityksen kriteerit ylittyivät.

Yrityksillä on mahdollisuus saada tukea kansainvälistymisen tavoittelemiseen esimerkiksi Business Finlandilta, joka tukee yrittäjiä kasvussa ja kansainvälistymisessä tarjoamalla rahoitusta toiminnan kehittämiseen. Jotta yritys voi saada kyseistä Business Finlandin myöntämää tukea, sen on täytettävä tietyt kriteerit. Yrityksellä täytyy olla suomalainen Y-tunnus, riittävästi rahallisia resursseja kansainvälistymiseen, tiimi, jolla on monipuolista osaamista, tahto kasvaa kansainvälisillä markkinoilla sekä lopuksi vielä sellainen tuote tai palvelu, joka on kilpailuetu kansainvälisillä markkinoilla. Rahallisen tuen lisäksi yrityksen on mahdollista saada Business Finlandin kautta myös eri asiantuntijoiden tarjoamaa neuvontaa kansainvälistymisen eri vaiheisiin niin Suomessa kuin eri puolilla maailmaa. (Business Finland 2021.) Myös ELY-keskus eli Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus tukee kasvu- ja kansainvälistymishaluisia pk-yrityksiä Team Finland-verkoston palveluja tarjoten. (ELY-keskus 2022).

## 4 TILINPÄÄTÖS ANALYYSIN KOHTEENA

Tilinpäätös on virallinen ja usein myös julkinen asiakirja, jonka tiedot kiinnostavat niin verottajaa, yrityksen omistajaa kuin rahoittajakin. Tämän vuoksi tilinpäätöksen laatiminen määritellään tarkasti kirjanpitoa koskevissa laeissa ja asetuksissa, joissa annetaan yrityksille tarkat kriteerit tilinpäätöksen laatimiselle. Lähtökohtaisesti tilikauden pituus on 12 kuukautta, mutta tarpeen vaatiessa, kuten yritystoiminnan päättyessä, se voi olla myös tätä lyhyempi tai pidempi ajanjakso. Kirjanpitolaki määrittelee tilinpäätöksen laatimiselle takarajaksi neljä kuukautta tilikauden päättymisestä. (Lindblad 2021, 26–28.) Tilinpäätöksen tulee antaa kirjanpitovelvollisen toiminnan tuloksesta sekä taloudellisesta tilanteesta oikea ja riittävä kuva olennaisuusperiaatteen mukaan, huomioiden kuitenkin kirjanpitovelvollisen toiminnan laajuus (Kirjanpitolaki 1336/1997, 3 luku 2§).

Tilikaudelta tulee laatia tilinpäätös, joka sisältää tilinpäätöshetken taloudellista asemaa kuvaavan taseen, yrityksen tuloksen kehittymistä kuvaavan tuloslaskelman sekä rahoituslaskelman, josta näkyy yrityksen varojen hankinta sekä niiden käyttö tilikauden aikana. Kirjanpitovelvollisen ei tarvitse laatia rahoituslaskelmaa, ellei se ole suuryritys tai jokin yleisen edun kannalta merkittävä yhteisö. Tilinpäätöksen tulee edellä mainittujen lisäksi sisältää tasetta, tuloslaskelmaa sekä mahdollista rahoituslaskelmaa koskevat liitteenä olevat tiedot eli liitetiedot. Tilinpäätös tulee esittää siten, että se on vertailtavissa edellisen tilikauden tietoihin. Tilinpäätökseen tulee lisäksi liittää toimintakertomus, mikäli kirjanpitovelvollinen on julkinen osakeyhtiö tai yleisen edun kannalta merkittävä yritys. Mikroyritysten ei tarvitse laatia toimintakertomusta osaksi tilinpäätöstään. (Kirjanpitolaki 1336/1997, 3 luku 1§.) Case-yritys on vapautettu toimintakertomuksen laatimisesta, sillä se luokitellaan mikro- tai pienyritykseksi.

Tilinpäätöstä laadittaessa tulee noudattaa seuraavia periaatteita: kirjanpitovelvollisen toiminnan oletetaan jatkuvan vielä tilikauden päätyttyä; laatimisperiaatteiden ja -menetelmien soveltamisessa tulee noudattaa johdonmukaisuutta tilikaudesta toiseen; sisältöpainotteisuuteen, eli huomiota kiinnitetään liiketapahtumien tosiasialliseen sisältöön; varovaisuus riippumatta tilikauden tuloksesta; tilinavausten perustuminen

edellisen tilikauden päätyneeseen taseeseen; tilikauden tuotot ja kulut huomioidaan suoriteperusteisesti, eli riippumatta niihin perustuvien maksujen suorituspäivästä; hyödykkeiden ja tase-eriin merkittävän erän erillisarvostus sekä taseessa vastaaviin ja vastattaviin kuuluvien erien ja tuloslaskelmassa tuottojen ja kulujen esittäminen toisistaan vähentämättä. (Kirjanpitolaki 1336/1997, 3 luku 3§)

Vuonna 2013 on EU:n toimesta siirretty suuri osa tilinpäätösdirektiivin (78/660/ETY) ja konsernitilinpäätösdirektiivin (2013/34/ETY) sisällöstä kokonaan uuteen direktiiviin (2013/34/EU), jonka painopisteenä on pienyritykset. Tämän direktiivin tarkoituksena on huojentaa pien- ja mikroyritysten tilinpäätösten sisältöä. Suomen kirjanpitolain 1:4b:n sisältämien arvojen mukaan mikroyritykseksi määritellään sellainen yritys, joka täyttää seuraavia ehtoja:

- tase 0,35 miljoonaa euroa
- liikevaihto 0,70 miljoonaa euroa
- henkilöstön lukumäärä keskimäärin 10 kappaletta.

Näistä ehdoista vain yksi saa ylittyä vasta päätyneellä tai heti sitä edeltävällä tilikaudella, jotta kirjanpitovelvollista voidaan pitää mikroyrityksenä. (Leppiniemi & Kaisanlahti 2016, 1, 4.) Case-yritys on vuoteen 2020 saakka luokiteltu näiden ehtojen mukaan mikroyritykseksi. Vuonna 2021 case-yritys on kuitenkin tehnyt niin hyvän tuloksen, että liikevaihto on suurempi, mitä mikroyrityksen ehdot määrittelevät. Samoin taseen loppusumma on vuonna 2021 ollut suurempi, mitä mikroyrityksen ehdoissa on määritetty. Näiden vuoksi case-yritys luokitellaan vuodesta 2021 eteenpäin mikroyrityksen sijaan pienyritykseksi, sillä Leppiniemen & Kaisanlahden (2016, 2) mukaan yritys jaotellaan pienyritykseksi, mikäli kahden perättäisen tilikauden aikana ylittyy maksimissaan yksi seuraavista ehdoista:

- liikevaihto 12 miljoonaa euroa
- taseen loppusumma 6 miljoonaa euroa
- henkilöstön lukumäärä keskimäärin 50 henkilöä.

Tilinpäätöksen rooli tilinpäätösanalyysiä laatiessa on tarjota pohjatiedot analyysin tekemiselle. Tilinpäätöksestä saadaan lähtötiedot, joita muokkaamalla ja

analysoimalla on mahdollista tehdä siitä johtopäätöksiä. Tilinpäätösanalyysi on niin sanotusti jatkumoa tilinpäätöstiedoille, toisin sanoen analyysi jatkaa siitä, mihin tilinpäätös pysähtyy. (Kinnunen, ym. 2002, 94–95.)

#### 4.1 Tuloslaskelma

Tuloslaskelmasta saadaan selville yrityksen tilikaudella tekemä voitto tai tappio. Tämän lisäksi tuloslaskelma antaa tietoa siitä, kuinka yritys on taloudellisesti suoriutunut tilikauden aikana. (Niskanen & Niskanen 2016, 45.) Kirjanpitolaki (1336/1997) antaa tuloslaskelman laatimiselle kaksi eri vaihtoehtoa: kululajipohjainen tai toimintokohtainen tuloslaskelma. Kululajipohjaisessa tuloslaskelmassa tilikauden aikaiset kulut vähennetään tuotoista määritellyssä kululajien vaatimassa järjestyksessä. Toimintokohtaisessa tuloslaskelmassa järjestys määräytyy toimintokohtaisesti, jolloin tilikauden aikaisista tuotoista otetaan ensin pois hankinnan ja valmistuksen kulut, sen jälkeen myynnin ja markkinoinnin kulut ja viimeiseksi liiketoiminnan muut kulut. Näistä kahdesta kululajikohtainen tuloslaskelma on huomattavasti yleisempi. (Niskanen & Niskanen 2016, 17, 28.) Tuloslaskelmassa esitettävällä liikevaihdon tarkalla sisällöllä on suuri merkitys tilinpäätösinformaation lisäksi myös tilinpäätöstä luettaessa tai esimerkiksi vertaillessa sitä muihin yrityksiin. Liikevaihdon perusteella voidaan tehdä esimerkiksi sopimuksia, sillä sen sisältö on pääsääntöisesti selkeä. (Kinnunen, ym. 2002, 47.)

#### 4.2 Tase

Tase kuvaa yrityksen taloudellista tilannetta tietyinä hetkenä, kuten tilinpäätöspäivänä. Kirjanpitolain mukaan taseen tehtävä on kuvastaa yrityksen taloudellista tilaa sekä sitä, kuinka paljon yrityksellä on varoja ja velkaa tilinpäätöspäivänä (Kinnunen, ym. 2002, 60). Jokaisen kirjanpitovelvollisen tulee laatia tase yhtenäistä peruskaavaa noudattaen. Pienemmille kirjanpitovelvollisille on kuitenkin poikkeuksellisesti annettu mahdollisuus taseen laatimiseen lyhennettynä. (Salmi 2020, 40.)



Tase jakautuu kahteen osaan, vastaavaa-puoleen ja vastattavaa-puoleen. Taseen vastaavaa-puoli ilmaisee yrityksen omaisuuden. Vastaavaa-puoli jakautuu vielä kahtia pysyviksi vastaaviksi ja vaihtuviksi vastaaviksi. Näistä pysyvät vastaavat voidaan jaotella tarkemmin aineettomiin ja aineellisiin hyödykkeisiin sekä sijoituksiin, jotka kaikki yhdessä kuvastavat sitä omaisuutta, mitä käytetään pidemmällä aikavälillä liiketoiminnan tulojen kerryttämiseen. Pysyvät vastaavat sisältävät siis sellaiset erät, jotka tuottavat tuloa yritykselle useamman kuin yhden tilikauden aikana. Vaihtuvat vastaavat kuvastavat puolestaan lyhyellä, alle vuoden mittaisella ajanjaksolla kertynyttä yrityksen omaisuutta. Vaihtuvat vastaavat sisältävät vaihto-omaisuuden sekä saamiset, joista vaihto-omaisuus kertoo yrityksen varaston suuruuden ja saamiset taas pitkä- ja lyhytaikaiset saamiset, kuten myyntisaamiset tai lainasaamiset rahoituslaitoksilta. (Niskanen & Niskanen 2016, 17–18, 38–45.)

Taseen vastattavaa-puoli näyttää sen, millä tavalla yritys on rahoittanut toimintansa. Vastattavaa-puoli jaetaan omaan ja vieraaseen pääomaan. Oma pääoma on rahasto, jossa on yrityksen omistajien sijoittama osakepääoma sekä edellisten tilikausien voitto. Taseen vieras pääoma jaotellaan yrityksen pitkä- ja lyhytaikaisiin velkoihin, joista pitkäaikaiset velat sisältävät esimerkiksi rahoituslaitoksilta hankitut lainat. Lyhytaikaiset velat ovat esimerkiksi saadut ennakot tai ostovelat, joissain tapauksissa myös lainat rahoituslaitoksilta. (Niskanen & Niskanen 2016, 46–51.)

#### 4.3 Liitetiedot

Liitetiedot sisältyvät tilinpäätökseen samalla tavoin kuin tuloslaskelma ja tasekin. Liitetietojen avulla tuloslaskelmassa ja taseessa esitettyjä tietoja saadaan tarkennettua siten, että ne yhdessä antavat oikean ja riittävän kuvan yrityksen tuloksesta sekä taloudellisesta asemasta tilinpäätöshetkellä. Liitetietojen tulee oikean ja riittävän kuvan antamisen lisäksi näyttää millä perusteella tilinpäätös on laadittu sekä antaa selostus, mikäli yleisistä tilinpäätösperiaatteista on jostain syystä poikettu. Pienyrityksillä on huomattavasti tiivistetymmät vaatimukset liitetietojen esittämiselle kuin suuremmilla yrityksillä. (Salmi 2020, 52.) IAS 1-standardi määrittelee liitetietojen sisällölliset vaatimukset. Liitetiedoissa tulee olla laatimisperiaatteet tilinpäätökselle sekä yksityiskohdat näistä periaatteista, IFRS-standardien vaatima

info, jota ei tilinpäätöksessä muuten ole esitetty sekä viimeisenä vaatimuksena on antaa lisätietoja, joilla on merkitystä tilinpäätöksen paremmin ymmärtämiseen. (Kallunki 2014, 51–55.)

#### 4.4 Tilinpäätöksen oikaisut

Tilinpäätökseen tulee tehdä oikaisutoimenpiteitä ennen tilinpäätösanalyysin tekemistä, jotta eri yritysten tilinpäätökset ovat keskenään vertailtavissa. Oikaisutoimenpiteiden perusteena on jalostaa tilinpäätösinformaatio palvelemaan analyysin tekoa parhaalla mahdollisella tavalla. (Kallunki & Kytönen 2007, 29.)

Tuloslaskelman oikaisuiden tavoitteena on saada selville tulos, joka kuvastaa mahdollisimman hyvin yrityksen liiketoiminnan tulosta. Oikaistun tuloslaskelman rivit eroavat jossain määrin virallisen tuloslaskelman kaavasta. (Salmi 2020, 94.) Tuloslaskelman oikaisuiden teon jälkeen saadaan erilaisia välituloksia, kuten käyttökate, liiketulos ja nettotulos (Niskanen & Niskanen 2016, 61).

Yritystutkimus ry:n (2017, 31) mukaan taseen oikaisujen päämääränä on saada selville oikea ja vertailtavissa oleva kuva yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Taseen oikaisut tehdään, jotta saadaan poistettua sellaiset varallisuuserät, joiden ei todellisuudessa odoteta tuottavan tuloja. Vastaavasti tuodaan esille sellainen varallisuus, jota ei ole taseeseen kirjattu. Taseen vastattavaa puolelle tehtävät varojen ja velkojen nettokorjaukset muuttavat omaa pääomaa. Yrityksen todellisen varallisuuden kasvaessa oma pääoma kasvaa ja vastaavasti todellisen varallisuuden pienentyessä oma pääoma taas pienenee. (Salmi 2020, 100.)

## 5 CASEYRITYKSEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI JA KÄYTETTÄVÄT TUNNUSLUVUT

Tilinpäätösanalyysi tarkoittaa yrityksen kannattavuuden, rahoituksen ja taloudellisten toimintaedellytysten laskemista ja arvioimista tilinpäätöstietojen perusteella. Analyysin laatimisessa vertailuna käytetään joko toimialavertailua tai yleisiä annettuja ohjearvoja. Tilinpäätösanalyysin pyrkimyksenä on tutkia yrityksen tuloksen riittävyttä. (Niskanen & Niskanen 2016, 8.) Tilinpäätösanalyysi tavoittelee yrityksen todellisuuden kuvaamista ja analyysin tarkoituksena on lieventää merkittävien kysymysten tekemistä, kuten sitä, onko yritys tarpeeksi kannattava, jotta se voisi kansainvälistyä (Salmi 2020, 87). Tilinpäätösanalyysissä yrityksen taloudellista tilaa ja kehitystä tutkitaan kattavasti eri tunnuslukujen avulla. Lisäksi tavoitteena on arvioida lukuihin vaikuttavia tekijöitä. (Niskanen & Niskanen 2016, 10.)

Tutkimusaineistona tässä analyysissä käytetään case-yrityksen tilinpäätöstietoja vuodesta 2018 vuoteen 2021 (liitteet 1–3). Yleensä tilinpäätösanalyysiä tehdessä tuloslaskelmaan ja taseeseen laaditaan oikaisuja, jotta eri yritysten tilinpäätökset olisivat vertailukelpoisia keskenään. Case-yrityksen tilinpäätökseen ei analyysin kannalta ollut tarvetta tehdä mitään oikaisuja, sillä case-yritystä ei tulla analyysissä vertailemaan muihin yrityksiin ja case-yrityksen eri vuodet ovat vertailukelpoisia keskenään. Laadin kuitenkin molemmat oikaistuun muotoonsa, jotta muun muassa tunnuslukujen laskeminen olisi selkeämpää ja esimerkiksi kannattavuuden tunnuslukujen laskeminen tuloslaskelmasta olisi mahdollista. Tunnuslukuja tullaan analyysissä vertailemaan ainoastaan annettuihin ohjearvoihin, mikäli sellaisia on annettu. Minkään toimialan mediaaniluvut eivät olisi todenmukaisesti vertailukelpoisia case-yritykseen, joten toimialavertailu jätettiin tästä analyysistä kokonaan pois.

Laadin tuloslaskelman ja taseen oikaistuun muotoonsa siirtämällä aivan ensimmäiseksi yrityksen virallisen tuloslaskelman (liite 1) sekä taseen (liitteet 2 ja 3) luvut Exceliin, jossa niitä oli helpompaa työstää oikaistuun muotoon Yritystutkimuksen (2017, 15, 30) suosittamalla tavalla.

## 5.1 Kannattavuus

Peruskäsitteenä kannattavuus tarkoittaa sitä, että yrityksen tilikauden aikainen liikevaihto on suurempi kuin tilikauden aikaiset kulut (Vilkkumaa 2010, 44). Yritystoimintaa harjoittaessa kannattavuus on keskeinen tavoite ja edellytys. Kannattavan yrityksen on mahdollista alkaa tavoittelemaan myös muita päämääriä, kuten kasvua. (Kinnunen, ym. 2002, 124–125.) Kannattavuutta on mahdollista arvioida kahdella eri tavalla, absoluuttisena lukuna tai suhteutettuna tuloslaskelmaneriin tai tase-eriin. Tilinpäätösanalyysissä sovelletaan pääsääntöisesti suhteellisia lukuja, jotta ne ovat vertailukelpoisia keskenään. (Ikäheimo, Malmi & Walden 2019, 109.)

Case-yrityksen kannattavuutta mitataan tässä analyysissä neljän eri tunnusluvun avulla: liikevoitolla, käyttökatteella, nettotuloksella sekä kokonaispääoman tuotolla. Liikevoiton tunnusluku valitsin analyysiin, sillä se kertoo yrityksen kasvusta ja kehityksestä. Käyttökäteen tunnusluvun valitsin siksi, että se kertoo paljonko yrityksen liikevaihdosta jää katetta kaikkien yrityksen toimintakulujen vähennysten jälkeen. Vaikka liikevoitto ja käyttökate eroavat toisistaan vain poistoilla, niin halusin ottaa molemmat tunnusluvut analyysiin, jotta saadaan enemmän näkökulmaa. Nettotuloksen valitsin siksi, että sitä pidetään yrityksen varsinaisen toiminnan tuloksena (Alma Talent 2021). Koko pääoman tuottoprosentin valitsin siksi, että sen avulla nähdään yrityksen kyky tuottaa tulosta sen sitomalle pääomalle.

Tästä analyysistä jätettiin sijoitetun pääoman tuoton tunnusluku kokonaan pois, sillä ne kertovat melko saman asian koko pääoman tuoton kanssa. Koko pääoman tuottoprosentti on helpompi selvittää luotettavasti, joten se oli järkevämpää ottaa analyysiin mukaan. Oman pääoman tuottoa ei tässä tilinpäätösanalyysissä analysoida lainkaan, koska yrityksen omistajien saama informaatio ei ole relevanttia tämän analyysin kannalta.

### 5.1.1 Liikevoitto

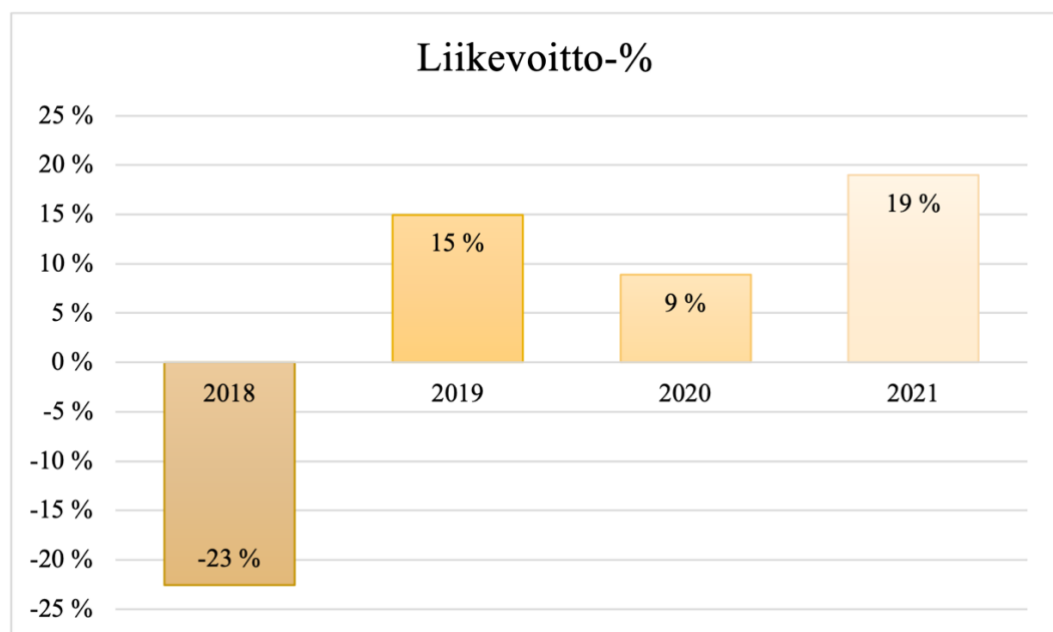
Liikevoitto on virallisen tuloslaskelman kaavassa ensimmäinen niin kutsuttu välitulos, joka kertoo sen, minkä verran yrityksen liiketoiminnan tuotoista on jäljellä kaikkien

vähennyserien jälkeen, kuten rahoituskulujen sekä verojen vähentämisen jälkeen. Liikevoittoprosenttia käytetään ensisijaisesti seuraamaan yksittäisen yrityksen kehitystä, sillä tunnusluvuissa, joissa on jakajana liikevaihto, ei tulisi vertailla toimialojen kesken lainkaan. (Niskanen & Niskanen 2016, 112–113.) Liikevoittoprosentin avulla yritys saa tietoa omasta toimintapolitiikastaan, kehittymisestään ja toisinaan myös toimintapolitiikassa tapahtuneista muutoksista sekä niiden onnistumisista. Tunnusluku sopii yrityskohtaisen kannattavuuskehityksen kuvaamiseen, sillä toimintatavat pysyvät yleensä samankaltaisina aina tilikaudesta seuraavaan. (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 172.) Alla on esitetty liikevoittoprosentin laskentakaava (Niskanen & Niskanen 2016, 113).

$$\text{Liikevoitto-\%} = \frac{\text{liikevoitto}}{\text{liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Liikevoittoprosentin ohjearvoina voidaan Yritystutkimuksen (2017, 65) mukaan pitää seuraavia arvoja:

- yli 10 % - hyvä
- 5–10 % - tyydyttävä
- alle 5 % - heikko.



Kuvio 1. Liikevoittoprosentti

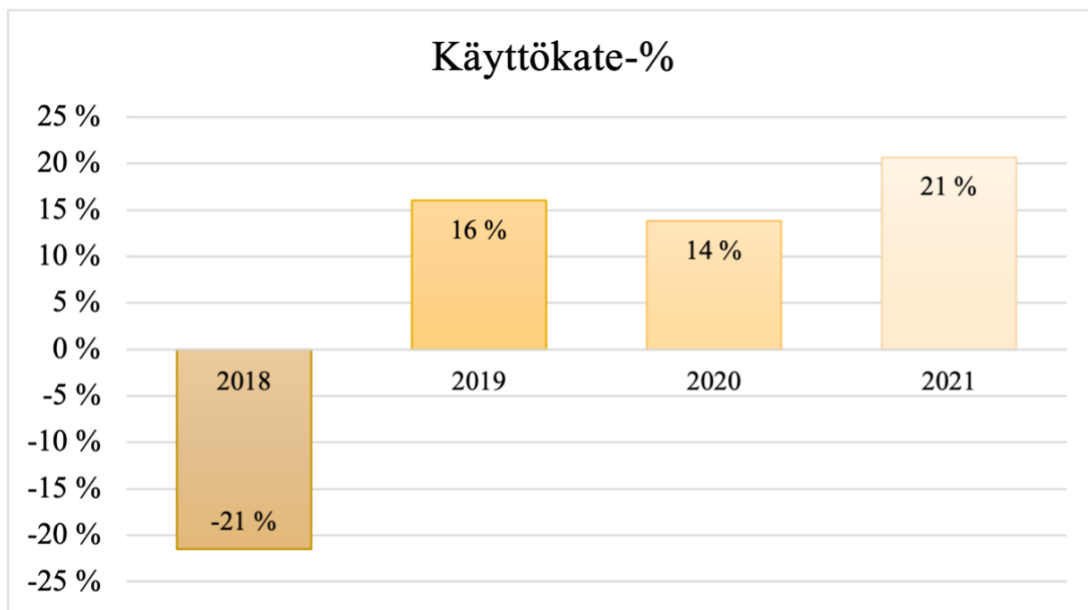
Kuviosta 1 nähdään case-yrityksen liikevoittoprosentin kehitystä tutkimusjakson aikana. Vuonna 2018 case-yrityksen liikevaihto on jäänyt pienemmäksi, mitä kyseisen vuoden kulut ovat olleet, jonka vuoksi kyseisen vuoden liikevoittoprosentti on negatiivinen. Yritystutkimuksen asettamia ohjearvoja seuraten yrityksen liikevoitto on vuodesta 2019 eteenpäin ollut pääasiassa hyvällä tasolla. Vuoden 2020 hieman alhaisempi ja jopa tyydyttävälle tasolle heikentynyt tulos selittyy tuona vuonna tehtyjen suunnitelman mukaisten poistojen suurella määrällä sekä sen vuoden melko suurella henkilöstökustannusten määrällä. Case-yrityksen liiketoiminnan tuotot on tutkimusjaksolla kasvaneet vuosi vuodelta. Kustannukset ovat tutkimusjaksolla kasvaneet myös, mutta sopivassa suhteessa sen liiketoiminnan tuottoihin nähden, jotta tunnusluvun kehitys on tutkimusjaksolla positiivista. Case-yrityksen taloudellinen kasvu on tunnusluvun tulosten perusteella helposti havaittavissa, sillä tulos on noussut vuodesta 2018 vuoteen 2021 kokonaisuudessaan 40 prosenttiyksikön verran.

### 5.1.2 Käyttökate

Käyttökate on vain oikaistussa tuloslaskelmassa oleva välitulos, joka saadaan lisäämällä yrityksen liiketulokseen tuloslaskelmassa sitä ennen olevat poistot sekä arvonalentumiset (Yritystutkimus 2017, 64). Käyttökate kuvastaa yrityksen varsinaisen toiminnan tuloksen ennen kuin siitä on tehty poistot sekä vähennetty rahoituserät ja verot. Käyttökateen tunnusluvun avulla saadaan selville liikevaihdosta jäävä kate, kun liikevaihdosta vähennetään vielä yrityksen toiminnan kannalta pakolliset kulut. Yrityskohtaista käyttökateä tarkastellessa tulee ottaa huomioon yrityksen rahoituskulut, käyttöomaisuuden poistovaatimukset sekä mahdollisen voiton osinkojen jaon tavoitteet. (Alma Talent 2021.)

Käyttökatteelle ei ole määritelty tavoitearvoa, mutta ohjearvona siitä voidaan palvelualoilla – johon case-yritys voidaan jollain tapaa määritellä – pitää 5–15 prosentin vaihteluväliä. Alla on esitetty käyttökateprosentin laskentakaava. (Yritystutkimus ry 2017, 64.)

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



Kuvio 2. Käyttökateprosentti

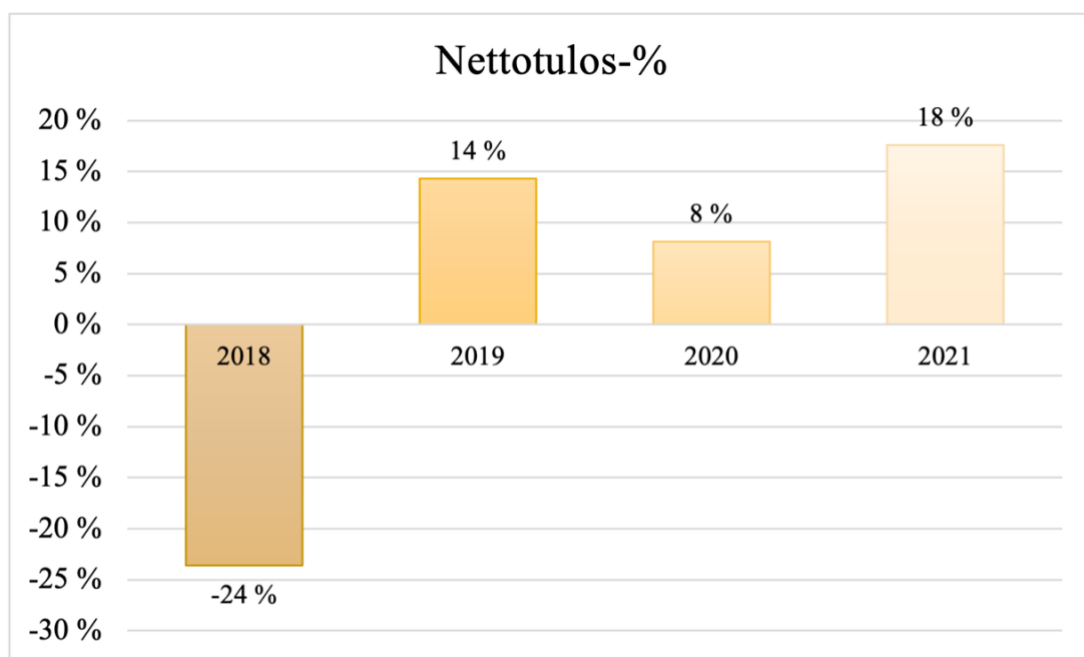
Kuviosta 2 nähdään case-yrityksen käyttökateprosentin kehitystä tutkimusjakson aikana. Case-yrityksen käyttökateprosentti on vuodesta 2019 asti ollut positiivinen ja yritystutkimuksen asettamiin ohjearvoon verrattuna hyvällä tasolla. Vuonna 2018 case-yrityksellä on ollut liikaa kuluja saatuihin tuottoihin nähden, joka vaikuttaa tunnusluvun negatiiviseen tulokseen. Case-yrityksen käyttökate on vuodesta toiseen kasvanut melko tasaisesti. Tasaiseen kasvuun on vaikuttanut kulujen ja tuottojen keskinäinen suhde, joka on pysynyt vuodesta toiseen melko samana. Käyttökateprosentin nousuun on vaikuttanut se, että kulujen suhde liiketoiminnan tuotoista on tutkimusjaksolla pienentynyt. Liiketoiminnan tuottojen kasvu kertoo myynnin kasvusta ja samalla myös yritystoiminnan kehityksestä.

### 5.1.3 Nettotulos

Nettotulosprosentti näyttää sen, kuinka monta prosenttia yrityksen liikevaihdosta jää jäljelle voittoriville saakka. Nettotuloksen ollessa suuri, yrityksellä on mahdollisuus maksaa omistajilleen osinkoa. Vastaavasti taas nettotuloksen ollessa pieni tai jopa negatiivinen, yrityksellä ei ole mahdollisuutta osinkojen maksuun. Pidemmällä ajanjaksolla nettotulosprosentin tulisi olla positiivinen, jotta yrityksen on mahdollista maksaa omistajille osinkoja pitkällä tähtäimellä. (Vilkkumaa 2010, 47.) Nettotulosta voidaan pitää yrityksen varsinaisen toiminnan tuloksena. Tunnuslukua laskettaessa,

siinä ei ole huomioitu tuloslaskelman satunnaisia eriä tai tilinpäätössiirtoja lainkaan, jonka seurauksena tulos ei ole sama kuin tuloslaskelman viimeinen rivi. (Alma Talent 2021.) Nettotulos kuvastaa yrityksen kannattavuutta hyvin, sillä nettotuloksen ollessa positiivinen, yrityksen toiminta on kannattavaa. Alla on esitetty nettotulosprosentin laskentakaava. (Yritystutkimus ry 2017, 65.)

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



Kuvio 3. Nettotulosprosentti

Kuviosta 3 nähdään case-yrityksen nettotuloksen kehitystä tutkimusjakson ajalta. Nettotulos on yritysکوhtainen, eikä sille ole asetettu niin sanottuja ohjearvioita. Case-yrityksen nettotulos on ollut tutkimusjaksolla pääasiassa positiivinen ja yrityksen toiminta on vuodesta 2019 eteenpäin ollut kannattavaa. Vuoden 2018 negatiiviseen tulokseen on vaikuttanut kyseisen vuoden liian suuret kulut tuottoihin nähden. Vuoden 2020 hieman alhaisempaan tulokseen on vaikuttanut muun muassa korkokulut ja muut rahoituskulut, jotka on vähennetty liiketuloksesta nettotuloksen saamiseksi. Myös vuoden 2020 henkilöstökulujen sekä liiketoiminnan muiden kulujen suuruus vaikuttavat kyseisen vuoden tulokseen heikentävästi. Case-yritys on vuodesta 2019 eteenpäin kyennyt selviytymään varsinaisella liiketoiminnallaan lainojen koroista sekä käyttöpääoman ja investointien omarahoituksista. Case-yrityksen kannattavuus on



parantunut huomattavasti, sillä sen nettotulosprosentti on tutkimusjakson ajalla kasvanut kokonaisuudessaan 42 prosenttiyksikön verran.

#### 5.1.4 Koko pääoman tuotto

Koko pääoman tuotto-% on yksi kannattavuuden mittareista. Koko pääoman tunnusluku mittaa yrityksen kompetenssia tuottaa tulosta sen toimintaan sitoutuneelle pääomalle. Koko pääoman tuotto-% on sijoitetun pääoman tuotto-%:n hyödyllisempi, jos ei ole mahdollisuutta selvittää jakoa korolliseen ja korottomaan pääomaan. Alla on esitetty koko pääoman tuotto-%:n laskentakaava. (Yritystutkimus ry 2017, 66–67.)

$$\text{Koko pääoman tuotto-\%} = \frac{\text{nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot}}{\text{koko pääoma}} \times 100$$



Kuvio 4. Koko pääoman tuotto-%

Koko pääoman tuoton ohjearvot ovat Yritystutkimuksen (2017, 67) mukaan seuraavat:

- yli 10 % - hyvä
- 5–10 % - tyydyttävä
- alle 5 % - heikko.

Kuviosta 4 nähdään case-yrityksen koko pääoman tuoton kehitystä tutkimusjakson ajalta. Yritystutkimuksen asettamia ohjearvoja seuraamalla voidaan todeta, että koko pääoman tuotto on case-yrityksellä ollut erittäin hyvällä tasolla vuodesta 2019 eteenpäin. Vuoden 2018 heikkoon tulokseen on vaikuttanut kyseisen vuoden negatiivinen nettotulos ja oman pääoman puuttuminen kokonaan. Yrityksen kasvu on kuitenkin tunnusluvun perusteella havaittavissa, kun koko pääoman tuotto prosentti on vuodesta 2018 vuoteen 2021 kasvanut kokonaisuudessaan melkein 90 prosenttiyksikön verran. Tunnusluvun avulla voidaan todeta, että case-yritys on kerryttänyt yritystoimintaan sitoutuneelle pääomalle tuottoa tuosta vuodesta 2019 saakka. Yrityksen kyky huolehtia sen käytettävissä olevasta koko pääomasta on siis hyvällä tasolla, eikä case-yrityksen tarvitse lähteä kasvattamaan esimerkiksi pääoman kiertonopeutta, jonka avulla koko pääoman tuotto prosenttia on mahdollista kasvattaa.

## 5.2 Vakavaraisuus

Vakavaraisuus kuvastaa yrityksen kykyä suoriutua velvoitteistaan pidemmällä aikavälillä. Vakavaraisuuden tunnusluvut kuvastavat yrityksen pääomarakennetta eli tarkemmin sen oman ja vieraan pääoman välistä suhdetta. Yritystä pidetään vakavaraisena, mikäli sen oman pääoman määrä on niin suuri, että yritys pystyy pitkällä aikavälillä maksamaan vieraan pääoman rahoituksesta syntyvät korkokustannukset ilman, että liiketoiminnan jatkuvuus olisi vaarassa. (Niskanen & Niskanen 2016, 130.) Tämä osoittaa myös yrityksen omistajien uskoa yritykseen ja sen menestykseen, koska omistajat jättävät rahaa yritykseen sen sijaan, että ottaisivat kaikki tilikauden voitot osinkoina itselleen. Vakavaraisuuden katsotaan antavan yritykselle pelivaraa selviytyä itsenäisesti eri tilanteissa, sillä mitä vakavaraisempi yritys on, sitä paremmin sillä on mahdollisuuksia tehdä itsenäisiä ratkaisuita. Sama pätee myös päinvastoin, mitä pienempi vakavaraisuus yrityksellä on, sitä helpommin yritys joutuu toimimaan vieraan pääoman ehdoin, eli rahaa antavan tahon vaatimuksien mukaan. (Vilkkumaa 2010, 50.)

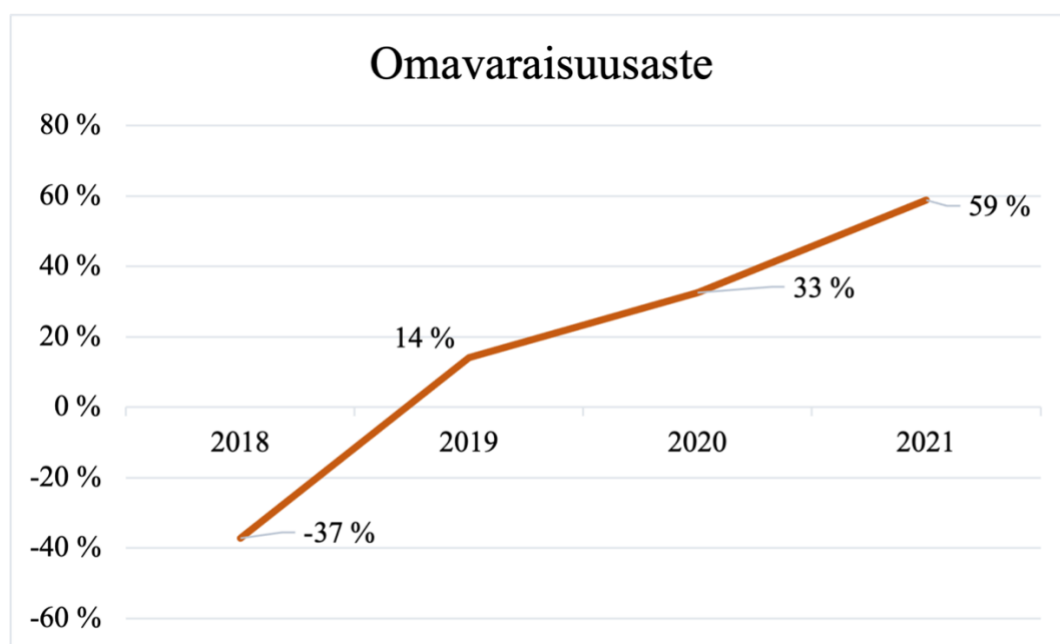
Yrityksen vakavaraisuutta mitataan tässä tilinpäätösanalyysissä kahden eri tunnusluvun avulla: omavaraisuusasteella ja suhteellisella velkaantuneisuudella eli velkaprosentilla. Nämä tunnusluvut valikoituivat analyysiin siksi, että

omavaraisuusaste kuvastaa merkittävästi yrityksen vakavaraisuutta ja täten tunnusluku antaa tärkeää informaatiota kasvavalle ja kansainvälistyvälle yritykselle. Nimittäin mitä korkeampi omavaraisuusasteen tunnusluku on, sitä vakaammalle pohjalle yrityksen liiketoiminta perustuu. Suhteellisen velkaantuneisuuden tunnusluku valikoitui analyysiin, koska tunnusluku mittaa yrityksen vieraan pääoman suhdetta liiketoiminnan volyymiin (Kallunki 2014, 121).

### 5.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste kuvastaa Kallungin (2014, 119–120) mukaan sitä, kuinka suuren osan yrityksen kokonaisrahoituksesta sen omistajat ovat sijoittaneet omia varojaan yritykseen. Mitä suurempi omavaraisuusaste on, sitä enemmän omistajat ovat omaa pääomaansa sijoittaneet ja sitä paremmat ovat myös yrityksen selviytymismahdollisuudet vieraan pääoman aiheuttamista kuluista. Yrityksen ollessa vakavarainen, sen omavaraisuusaste on korkea. (Kallunki & Kytönen 2007, 80–81.) Alla on esitetty omavaraisuusasteelle laskentakaava (Yritystutkimus ry 2017, 69).

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



Kuvio 5. Omavaraisuusaste (%)

Yritystutkimuksen (2017, 70) mukaan omavaraisuusasteen ohjearvoina voidaan pitää seuraavia:

yli 40 % - hyvä

20–40 % - tyydyttävä

alle 20 % - heikko.

Kuviosta 5 nähdään case-yrityksen omavaraisuusasteen kehitystä tutkimusjakson ajalta. Tutkimusjaksolla case-yrityksen omavaraisuusaste on kehittynyt melko suuresti, mikä on melko tyypillistä nuorelle yritykselle. Ensimmäisenä tutkimusvuotena omavaraisuusaste on ollut reilusti negatiivisen puolella, jolloin case-yritys ei ole ollut vakavarainen lainkaan. Kyseisenä vuotena case-yrityksellä ei ole tilinpäätöstietoja tarkastellessa ollut omaa pääomaa vielä yhtään. Vuonna 2018 saatuja ennakoita on myös merkittävän paljon, joka vaikuttaa omavaraisuuteen negatiivisesti. Case-yrityksen omavaraisuusaste on pysynyt Yritystutkimuksen (2017, 70) ohjearvoja seuraten heikolla tasolla myös vuonna 2019, sillä luvun ollessa 20 prosentin alapuolella, sitä pidetään heikkona. Vuonna 2020 yrityksen omavaraisuus on noussut jo tyydyttävälle tasolle. Viimeiseen tutkimusvuoteen se on noussut ohjearvoihin verraten jo reippaasti hyvälle tasolle, sillä omavaraisuusaste on ollut 59 prosenttia.

Omavaraisuusasteen nousuun on tutkimusjaksolla vaikuttanut oman pääoman merkittävä kasvu. Oman pääoman kasvu on seurausta muun muassa sille, että yrityksen edellisten tilikausien voittoja ei ole jaettu osinkoina vaan ne on päätetty hallituksen toimesta kirjata edellisten tilikausien voittoihin. Oma pääoma on kasvanut kokonaisuudessaan vuodesta 2019 vuoteen 2021 huikeat 340 000 euroa. Lisäksi case-yrityksen tilikauden tulos on vuodesta toiseen kasvanut, joka on vaikuttanut oman pääoman kehitykseen ja täten myös omavaraisuuden kehitykseen tutkimusjaksolla. Omavaraisuusasteen jatkuva kasvu kertoo siitä, että yrityksen liiketoiminta perustuu vuodesta toiseen entistä vakaammalle pohjalle. Case-yrityksen oman pääoman osuuden kasvaessa sen vieraan pääoman osuus on pienentynyt. Vieraan pääoman määrä ei kuitenkaan ole pienentynyt euromääräisesti, vaan suhteellisesti omaan pääomaan verrattuna. Vuonna 2021 case-yrityksen oman pääoman määrä on kasvanut sen verran suureksi, että esimerkiksi pankkilainaa ei ole tarvinnut ottaa niin paljoa kuin aiempina vuosina on tarvinnut. Kansainvälistä kasvua tavoittelevalle yritykselle

hyvälle tasolle yltävä omavaraisuusaste on tärkeää, sillä yrityksen kyky sietää tappioita paremmin, kasvaa myös.

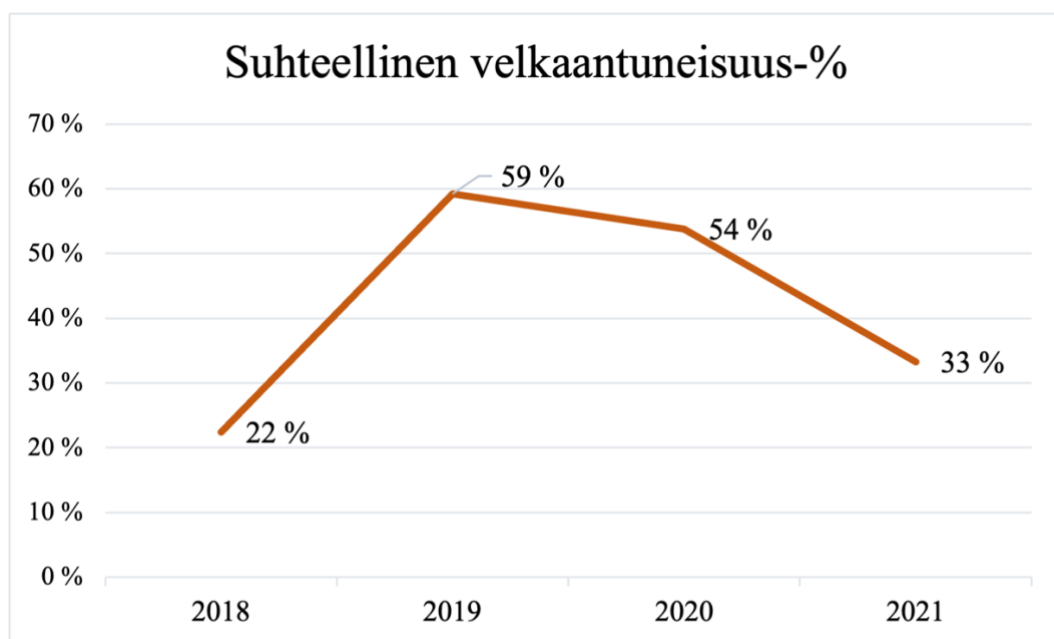
### 5.2.2 Suhteellinen velkaantuneisuus

Suhteellinen velkaantuneisuus on tunnusluku, jossa mitataan yrityksen velkojen suhdetta sen liikevaihtoon. Yritysten väliseen vertailuun tunnusluku soveltuu vain, jos vertailtavat yritykset toimivat samalla alalla. (Niskanen & Niskanen 2016, 132.) Tunnusluvun avulla saadaan selville, kuinka merkittävästi yrityksen velat saavat rasitetta aikaiseksi yritykselle ja millaisia muutoksia velat yrityksessä aiheuttavat (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 176). Alla on esitetty suhteellisen velkaantuneisuuden tunnusluvun laskentakaava (Yritystutkimus ry 2017, 70).

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

Suhteellisen velkaantuneisuuden ohjearvoina voidaan Yritystutkimuksen (2017, 70) mukaan pitää seuraavia:

- alle 40 % - hyvä
- 40–80 % - tyydyttävä
- yli 80 % - heikko.



Kuvio 6. Suhteellinen velkaantuneisuus (%)

Kuviosta 6 nähdään case-yrityksen suhteellisen velkaantuneisuuden kehitystä tutkimusjakson ajalta. Tutkimusjaksolla case-yrityksen suhteellinen velkaantuneisuus on ollut Yritystutkimuksen asettamiin ohjearvoihin verraten hyvällä tasolla, lukuun ottamatta vuosia 2019 ja 2020, jolloin velkaprosentti on ollut tyydyttävän puolella. Case-yrityksellä ei ole ollut lyhytaikaisia korollisia lainoja lainkaan ennen vuotta 2021. Ostovelkojen ja muiden velkojen määrät ovat pysyneet tutkimusjakson ajan melko samansuuruisina, joten niillä ei ole sen suurempaa vaikutusta suhteellisen velkaantuneisuuden luvun heilahteluihin.

Case-yritys on tunnusluvun perusteella vakavarainen yritys, joka osaa käyttää vierasta pääomaa tehokkaasti liikevaihtoa kasvattaessaan. Case-yrityksen suhteellinen velkaantuneisuus oli muutaman vuoden ajan tyydyttävällä tasolla, mutta oman pääoman kasvaessa ja samaan aikaan vieraan pääoman pienentyessä, luku palautui takaisin hyvälle tasolle ja samalla riski suurelle velkaantumiselle tulevaisuudessa pienenee.

### 5.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius eli likviditeetti kuvastaa yrityksen kykyä selviytyä koko ajan maksuvelvoitteistaan. Maksuvalmius kuvaa yrityksen kassan riittävyyden lyhyelläkin aikavälillä. Mikäli yritys pystyy selviytymään kaikista maksuistaan omalla kassapuskurillaan ja pikaisesti rahaksi muutettavalla omaisuudellaan, sen likviditeetti on riittävä eikä yrityksen tarvitse hakea maksuja varten kalliita rahoituksia muualta. Ylenmääräinen likviditeetti ei myöskään ole hyvästä yritykselle eikä sitä kannata tavoitella. Liiallinen likviditeetti kertoo siitä, että yrityksen lyhytaikaiset sijoitukset tai kassavarat tuottavat huonosti, joka taas laskee yrityksen pääoman tuottoa. Mikäli yrityksellä on sellainen tilanne, että sen likviditeetti on liiallinen, niin tässä tapauksessa sen kannattaa investoida kannattaviin kohteisiin tai vaihtoehtoisesti jakaa omistajilleen osinkoja. (Kallunki 2014, 123.) Mikäli yrityksen maksuvalmius on liian alhainen eli rahoituspuskurit ovat liian pienet, niin yrityksellä ei ole käytössään minkäänlaisia varoja mahdollisiin yllättäen tuleviin menoihin (Alma Talent 2021). Maksuvalmiuden

ollessa suotuisa, tuo se yritykselle lisäetuja, kuten käteisalennusten hyödyntämisen (Leppiniemi & Kykkänen 2015, 177).

Case-yrityksen maksuvalmiutta mitataan tässä analyysissä quick ratiolla ja rahoitustuloksella. Quick ratio kertoo yrityksen maksuvalmiudesta lyhyellä ajanjaksolla, jonka vuoksi päädyin valitsemaan kyseisen tunnusluvun analyysiin. Rahoitustulos taas on merkittävä tunnusluku kasvua tavoittelevalle yritykselle, sillä tunnusluku kertoo yrityksen tulorahoituksen määrästä.

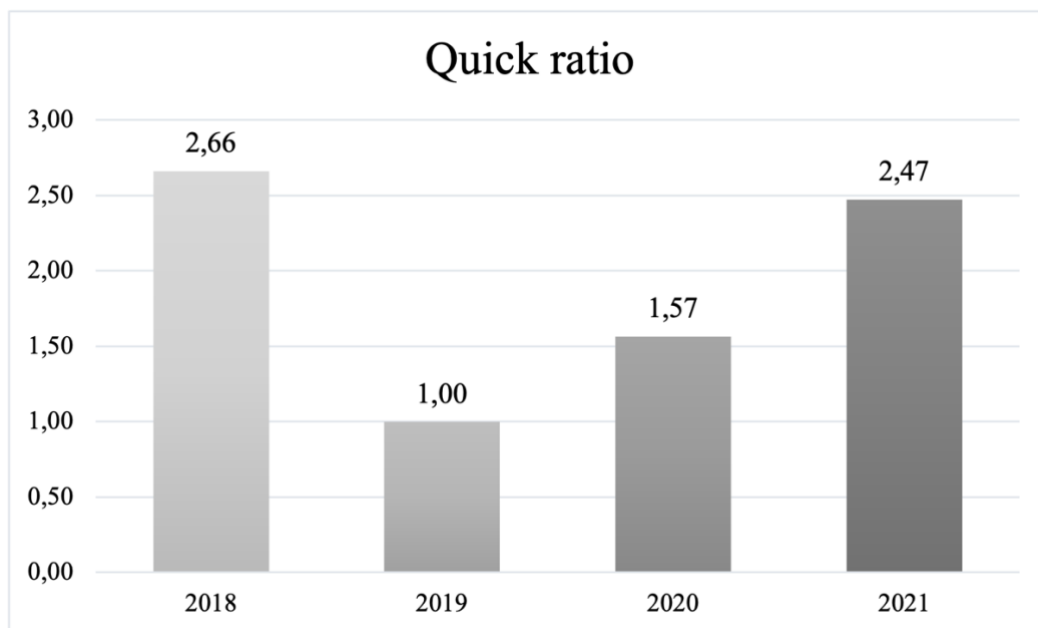
### 5.3.1 Quick ratio

Quick ratio -tunnusluku on lyhyemmän ajanjakson maksuvalmiuden mittari, joka mittaa yrityksen likviditeettiä tiukemmin kuin current ratio. Quick ration laskemisessa likvidiksi katsotaan vain yrityksen rahoitusomaisuus, jonka vuoksi tunnuslukua pidetään kaikkein tiukimpana maksuvalmiuden tunnuslukuna. (Kallunki 2014, 124.) Quick ratio -tunnusluvun avulla mitataan yrityksen kykenevyyttä selviytyä lyhytaikaisista veloistaan pikaisesti rahaksi muutettavalla omaisuudellaan. Tunnusluvun avulla saadaan selville yrityksen kassavalmiutta ja rahallisen puskurin riittävyttä mahdollisiin äkillisiin ja yllättäviin menoihin. Tunnuslukua tarkastellessa tulee kuitenkin ottaa huomioon se, että quick ratio kuvastaa yrityksen likviditeettiä ainoastaan tilinpäätöshetkellä, joten tilanne ei välttämättä ole koko tilikauden ajan samanlainen vaan saattaa vaihdella huomattavastikin. (Alma Talent 2021.) Alla on esitetty quick ration laskentakaava. Mikäli yrityksellä on merkittäviä saatuja ennakoita, vähennetään ne vielä lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta. (Vilkkumaa 2010, 49.)

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma}} \times 100$$

Quick ration tunnusluvun ohjearvot ovat Yritystutkimuksen (2017, 75) mukaan seuraavat:

- yli 1 = hyvä,
- 0,5 – 1 = tyydyttävä ja
- alle 0,5 = heikko.



Kuvio 7. Quick ratio

Kuviosta 7 nähdään case-yrityksen quick ration kehitystä tutkimusjakson aikana. Tutkimusjaksolla case-yrityksen quick ratio on pysytellyt vaihtelevasti lukujen 1 ja 2,66 välillä. Lukuihin on vaikuttanut muun muassa myyntisaamisten suuruus tutkimusjakson aikana. Myyntisaamiaisia ovat kaikki ne yrityksen laskulla myymät tuotteet tai palvelut, joista ei ole siis vielä saatu maksua (Tomperi 2021, 18). Yritystutkimuksen asettamiin ohjearvoihin verraten case-yrityksen maksuvalmius on hyvällä tasolla ja Alma Talentin (2021) mittarin mukaan jopa erinomaisella tasolla, sillä yli 1,5 lukemaa pidetään erinomaisena. Kuvion 7 tulosten perusteella yritys on kykenevä ainoastaan omalla rahoitusomaisuudellaan kattamaan lyhytaikaisten ja äkillisten velkojen määrän. Case-yrityksellä voidaan todeta tämän tunnusluvun perusteella olevan hyvä rahallinen puskuri, ainakin tilinpäätöshetkellä. Quick ration tunnusluvun heikkous kuitenkin on sen staattisuus, eli tunnusluku kuvastaa vain yhden päivän maksuvalmiutta, eikä koko tilikauden aikaista maksuvalmiutta.

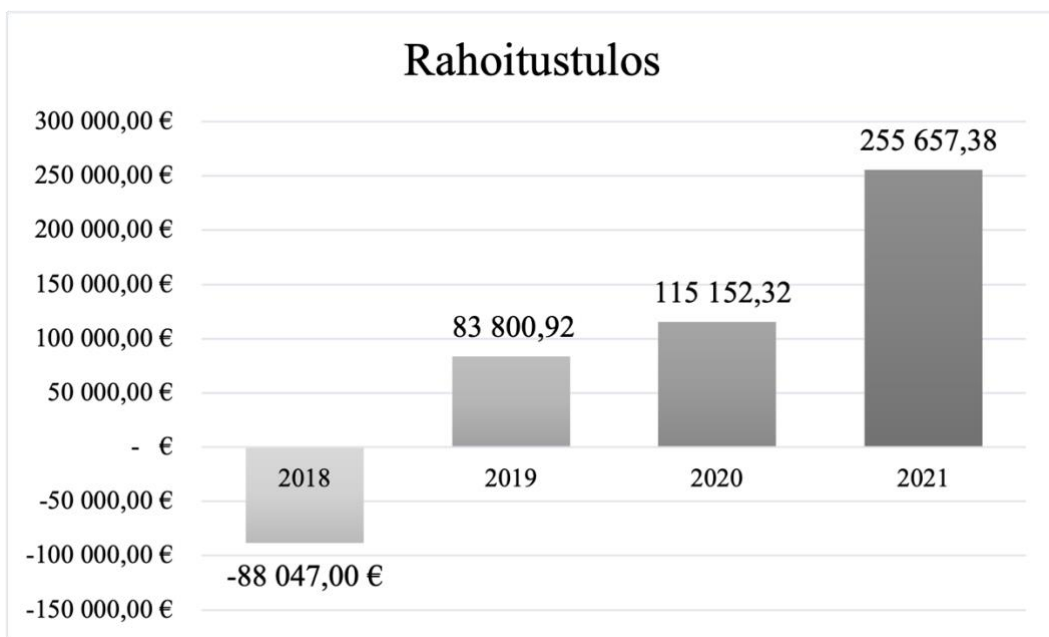
Quick ration tunnuslukua tarkkaillessa voidaan ottaa huomioon myös omavaraisuusasteen tunnusluku ja sen avulla saadut tulokset. Jotka kertovat sen, että yrityksen omavaraisuusasteen ollessa hyvällä tasolla, case-yrityksellä on mahdollisuus maksaa lyhyen ajanjakson rahoitusvajeet myös hankkimalla sitä varten velkaa.



### 5.3.2 Rahoitustulos

Tässä tilinpäätösanalyysissä käsitellään rahoitustulosta hieman muita tunnuslukuja kattavammin. Rahoitustulos ja sen riittävyys ovat kasvavalle ja kansainvälistymistä tavoittelevalle yritykselle merkittävää tietoa, joten rahoitustuloksen riittävyttä tarkastellaan laatimalla laskelma rahoitustuloksen riittävydestä. Molemmat kasvu ja kansainvälistyminen nimittäin vaativat riittävää rahoitusta. Rahoitustuloksen lisäksi tilinpäätösanalyysissä käsitellään hieman myös rahoitustulosprosenttia.

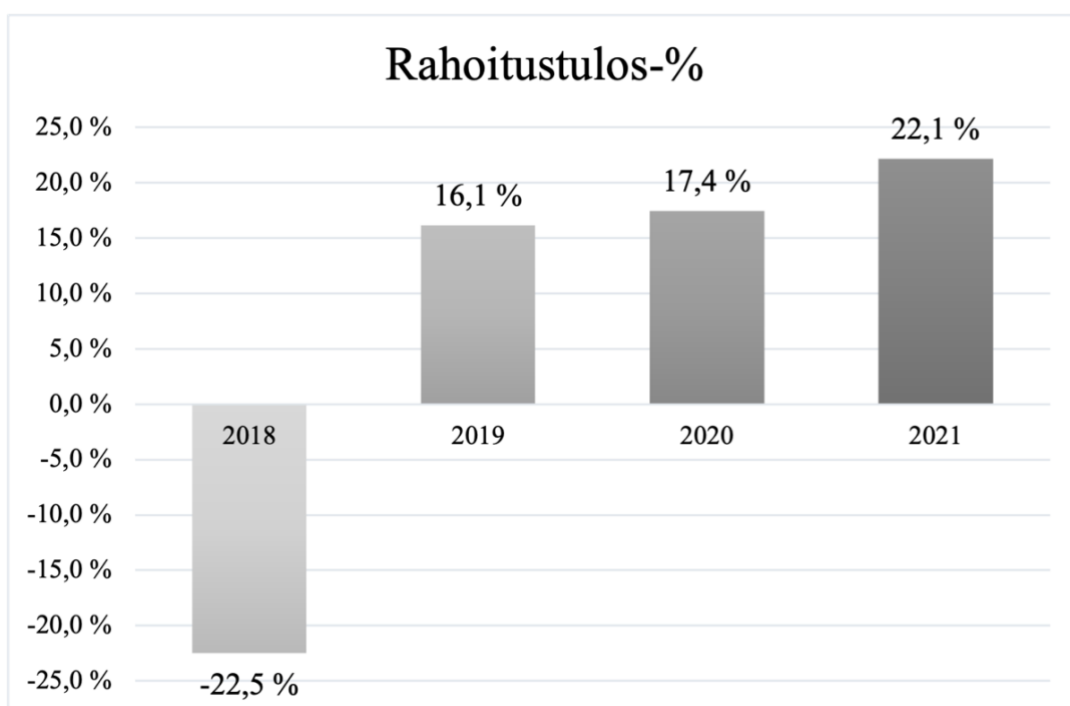
Yrityksen perustarkoitus taloudellisesta näkökulmasta on ansaita rahaa. Suoriteperusteinen tuloslaskelma mittaa rahavirtoja tilikauden ajalta. Sen, onko yrityksen ansaitsemat rahat muuttuneet konkreettisesti rahavaroiksi, kertoo rahavirtalaskelma, toiselta nimeltään kassavirtalaskelma. Kassavirtalaskelmasta ilmenee rahan lähde, kassaan tulevan rahan määrä sekä rahan käyttökohteet. Yrityksen kassavirtalaskelmasta yksinkertaistettu versio on rahoitustulos, joka saadaan selville ilman varsinaista kassavirtalaskelmaa. Rahoitustuloksella tarkoitetaan sitä rahallista määrää, joka suoriteperusteisesta tuloslaskelmasta katsotaan jäävän yrityksen käyttöön. (Salmi 2020, 134.) Rahoitustulos saadaan laskemalla seuraavasti: nettotulos + poistot ja arvonalentumiset (Yritystutkimus ry 2017, 65).



Kuvio 8. Rahoitustulos

Kuviosta 8 nähdään case-yrityksen rahoitustuloksen kehitystä tutkimusjakson ajalta. Case-yrityksen rahoitustulos on melkein koko tutkimusjakson ollut positiivinen, lukuun ottamatta vuotta 2018, jolloin yrityksen toiminta on vielä vienyt enemmän rahaa kuin tuonut sitä yritykseen. Heikko rahoitustulos ja se, että yritystoiminta ei tuo rahaa kassaan on kuitenkin alkuvaiheissa normaalia, sillä yrityksen toiminta ja kasvu vaativat rahaa koko ajan. Tarkastellaan rahoitustuloksen lisäksi vielä rahoitustulosprosenttia. Rahoitustulosprosentti kertoo rahoitustuloksen määrän suhteessa yrityksen liiketoiminnan tuottoihin yhteensä. Alla on esitetty rahoitustulosprosentin laskentakaava (Yritystutkimus ry 2017, 65.)

$$\text{Rahoitustulos-\%} = \frac{\text{rahoitustulos}}{\text{liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$



Kuvio 9. Rahoitustulosprosentti

Kuviosta 9 nähdään case-yrityksen rahoitustulosprosentti ja sen kehitystä tutkimusjakson ajalta. Rahoitustulosprosentti ennakoii yrityksen maksukyvyttömyyttä tehokkaasti. Tunnusluvun tulosten perusteella case-yrityksellä ei ole pelkoa ajautua maksukyvyttömäksi. Rahoitustulosprosentin tunnusluvun avulla saadaan selville myös se, että yrityksen liiketoiminta tuo hyvällä tasolla rahaa yritykselle, sillä tulo-rahoituksen määrä on esimerkiksi vuonna 2019 ollut 16,1 prosenttia yrityksen

liiketoiminnan tuottoihin suhteutettuna. Rahoitustulosprosentti on tasaisesti noussut aina vuoteen 2021 asti.

Rahoitustuloksen voidaan todeta olevan riittävä, mikäli siitä pystytään maksamaan vielä korollisten velkojen lyhennykset, korvausinvestoinnit ja voitonjako. Vaikka yrityksen omistajat eivät omia voittoja haluaisikaan, täytyy yrityksellä silti olla valmius nämä osingot maksaa. Mikäli rahoitustulos ei riitä näihin kolmeen niin sanottuun pakolliseen erään, se ei ole vaaditulla tasolla. (Salmi 2020, 135–137.) Rahoitustuloksen jäädessä negatiiviseksi, on se merkki siitä, että yrityksellä ei ole ollut muuta mahdollisuutta kuin kattaa juoksevat rahoituskulut joko hankkimalla lisää velkaa tai purkamalla likviditeettiään eli maksukykyään. Rahoitustuloksen jäädessä negatiiviseksi, yritys ei ole saanut riittävästi tulorahoitusta lainojen lyhennyksiä eikä voitonjakoa varten. (Alma Talent 2021.) Päinvastoin, jos erien maksamisen jälkeen rahaa jää yli, tätä ylimenevää osaa kutsutaan rahoitusreserviksi. Rahoitusreservin avulla yrityksellä on mahdollisuus kehittää yritystä omarahoitteisesti. Rahoitusreservin riittävää suuruutta on vaikea määrittellä, sillä siihen vaikuttavat muun muassa yrityksen strategia ja tavoitteet. Vähimmäisarvona voidaan kuitenkin pitää nollassa. (Salmi 2020, 137.)

Rahoitustuloksen perusteella on mahdollista määrittää erilaisia tasoja yrityksen kannattavuudelle ja kassavirralle. Rahoitustulosta voidaan pitää erinomaisena, jos se riittää pitkäaikaisten lainojen lyhennykseen, korvausinvestointeihin sekä voitonjakoon ja siitä jää vielä rahoitusreserviä. Keskinäisenä rahoitustulosta voidaan pitää siinä tapauksessa, jos rahoitustulos riittää pitkäaikaisten lainojen lyhennykseen, korvausinvestointeihin ja voitonjakoon, mutta siitä ei jää reserviksi yhtään. Välttävänä tulosta voidaan pitää siinä tapauksessa, että yrityksen nettotulos on positiivinen, mutta reservi negatiivinen. Kyseenalainen eikä pitkällä aikavälillä lainkaan hyväksyttävä rahoitustulos on siinä tapauksessa, että nettotulos on negatiivinen ja rahoitustulos taas positiivinen. Tällaisessa tilanteessa yrityksen liiketoiminta ei ole kannattavaa. Mikäli rahoitustulos on negatiivinen, puhutaan jo kriisistä. Negatiivinen rahoitustulos tarkoittaa sitä, että yrityksen toiminta vie enemmän rahaa kuin tuo sitä. (Salmi 2020, 137–138.)

Laadin case-yrityksen rahoitustuloksen riittävydestä laskelman (taulukko 1) Salmen (2020, 135–137) ohjeita noudattaen. Tarvittavat tiedot laskelmaa varten löytyivät case-yrityksen tilinpäätöstiedoista, tarkemmin taseesta (liitteet 2, 3, 5 & 6). Case-yrityksen rahoitustulos selviää kuviosta 8, mutta taulukosta 1 nähdään paremmin ne luvut, joista tuo rahoitustulos kokonaisuudessaan muodostuu. Laskelmassa ensimmäisenä laskettiin korollisten velkojen lyhennys. Korolliset velat sisältävät sekä pitkä- että lyhytaikaiset korolliset velat kyseiseltä tilikaudelta. Velkojen takaisinmaksuajaksi määrittelin 5 vuotta, sillä tilinpäätösten liitetiedoissa ei ollut takaisinmaksuajasta erillistä mainintaa. Korolliset velat jaettiin takaisinmaksuajalla ja näin saatiin vuotuinen takaisinmaksuvaatimus.

Taulukko 1. Laskelma case-yrityksen rahoitustuloksen riittävydestä

<b>VUOSI</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Nettotulos	-92 420,07	78 071,79	71 751,13	233 009,93
Poistot ja arvonalentumiset	4373,07	5729,13	43 401,19	22647,45
<b>Rahoitustulos</b>	<b>-88 047,00</b>	<b>83 800,92</b>	<b>115 152,32</b>	<b>255 657,38</b>
<b>1. Korollisten velkojen lyhennys</b>				
Korolliset velat yhteensä	93 037,00	159 000,00	159 000,00	159 000,00
Takaisinmaksuaika (vuotta)	5,00	5,00	5,00	5,00
Vuotuinen lyhennysvaatimus	18 607,40	31 800,00	31 800,00	31 800,00
<b>2. Korvausinvestoinnit</b>				
Koneet ja kalusto	666,22	4 734,37	7 038,28	5 278,71
Pitoaikaoletus (vuotta)	3,00	3,00	3,00	3,00
Vuotuinen korvausinvestointitarve	222,07	1 578,12	2 346,09	1 759,57
<b>3. Voitonjako</b>				
Oma pääoma	-	34 139,00	105 890,13	338 900,06
Voitonjakovaatimus (%)	-	10 %	10 %	10 %
Vuotuinen voitonjakovaatimus	-	3 413,90	10 589,01	33 890,01
Rahoitustulosvaatimus	18 829,47	36 792,02	44 735,11	67 449,58
<b>Rahoitusreservi</b>	<b>-106 876,47</b>	<b>47 008,90</b>	<b>70 417,21</b>	<b>188 207,80</b>

Toisena laskettiin korvausinvestoinnit. Case-yrityksen koneet ja kalusto sisältävät muun muassa tietokoneita ja vastaavia elektroniikkalaitteita, joten määrittelin pitoajaksi 3 vuotta, sen vuoksi, että tilinpäätöksissä ei ollut mainittu kaluston

pitoaikaa. Koneet ja kalusto jaettiin pitoajalla, josta saatiin vuotuinen korvausinvestointitarve.

Viimeisenä laskettiin voitonjako. Case-yrityksen tilinpäätöstiedoissa ei ollut mainittu voitonjakovaatimusta erikseen, joten määrittelin sille Salmen (2020, 135) laskelmassa näkyvän esimerkin mukaan 10 prosenttia. Oma pääoma kerrottiin voitonjakovaatimuksella ja näin saatiin selville vuotuinen voitonjakovaatimus.

Rahoitustulosvaatimus saatiin laskemalla yhteen vuotuinen lyhennysvaatimus, vuotuinen korvausinvestointitarve ja vuotuinen voitonjakovaatimus. Kun vähennetään rahoitustuloksesta rahoitustulosvaatimus, saadaan selville rahoitusreservi. Taulukosta 1 nähdään, että case-yrityksen rahoitustulos riittää rahoitustuloksen vaatimukseen vuosina 2019–2021. Vuonna 2018 rahoitustulos ei ole riittänyt rahoitustuloksen vaatimuksiin, jonka vuoksi tuon vuoden luku on negatiivinen.

Rahoitustuloksen tulisi siis riittää yrityksen lainojen lyhennyksiin, investointien omarahoitukseen sekä mahdolliseen voitonjakoon. Case-yrityksellä rahoitustulos on vuodesta 2019 asti riittänyt ja tulosta voidaan pitää jopa erinomaisena, sillä niin sanottujen pakollisten menojen jälkeen rahoitustuloksesta jää vielä rahaa reserviksi. Erinomainen rahoitustulos kertoo siitä, että case-yrityksen toiminta tuottaa tulorahoitusta hyvällä tasolla ja sen on rahallisesti mahdollista tehdä investointeja ja tällä tavoin kehittää yritystoimintaansa esimerkiksi palkkaamalla lisää henkilökuntaa kasvattamaan yrityksen myyntiä entisestään. Vuonna 2018 case-yrityksen rahoitustulos on ollut negatiivinen, jolloin voidaan puhua siitä, että kyseisenä vuonna yritys on ollut kriisissä. Case-yrityksellä on tunnusluvun perusteella kyky selviytyä varsinaisilla tuotoillaan niin sanotuista pakollisista menoistaan. Case-yrityksen rahoitustuloksesta jää rahaa yli reserviksi. Reservi on vuodesta 2019 eteenpäin kasvanut huomattavasti, joka tarkoittaa sitä, että yrityksellä on vuodesta toiseen paremmat mahdollisuudet kehittää toimintaansa omarahotteisesti eteenpäin.

## 5.4 Kasvu ja tehokkuus

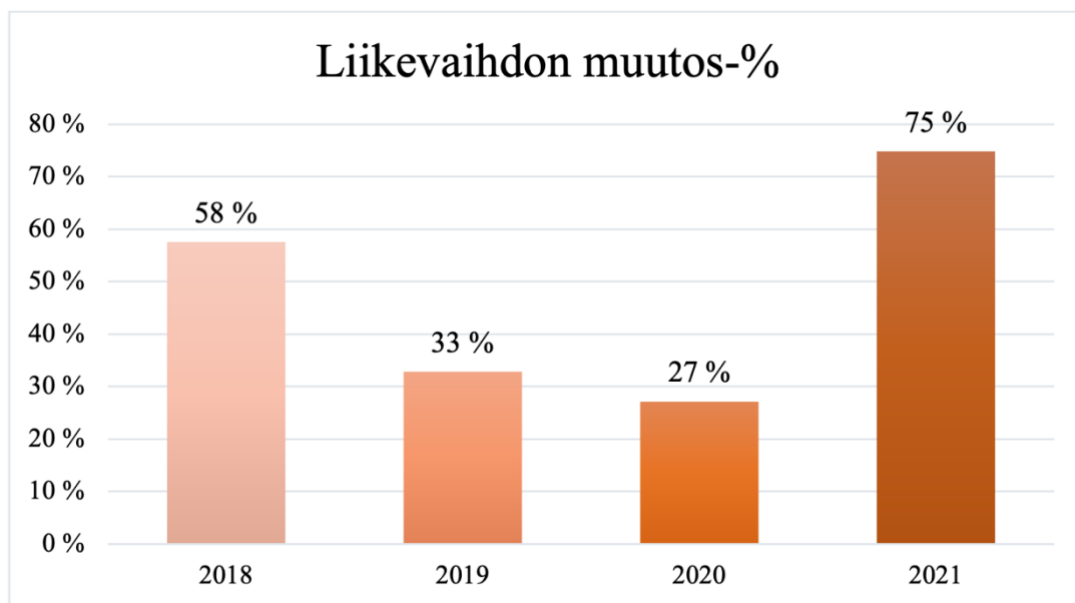
Kasvu on merkittävä liiketoiminnan menestymisen mittari, sillä ainoastaan kasvava yritys pystyy luomaan itselleen lisäarvoa. Yrityksen kasvuakin voi olla hyvin erilaista ja esimerkiksi voimakas kasvu ei tuota yritykselle lisäarvoa. Yrityksen kasvua arvioidaan tarkastelemalla sitoutuneen pääoman määrää, tuottoa ja kustannuksia, joiden perusteella voidaan tehdä päätöksiä siitä, onko yrityksen kasvu arvoa luovaa vaiko ei. Arvoa luovaa kasvua tapahtuu siinä tapauksessa, että yrityksen kasvun kannalta välttämätön sitoutuneen pääoman lisäys tuottaa enemmän kuin siitä aiheutuu kustannuksia. (Kallunki 2014, 111–112.)

Case-yrityksen toiminnan volyyymia mitataan tässä tilinpäätösanalyysissä liikevaihdon muutoksella sekä tunnusluvulla, jossa henkilöstön tehokkuutta lasketaan vertaamalla tilikauden liikevaihtoa henkilöstön lukumäärällä. Näiden kahden tunnusluvun avulla saadaan case-yrityksen tilinpäätösanalyysiin lisää näkökulmaa, kun tarkastellaan henkilöstön tehokkuutta ja liikevaihdon kehitystä tutkimusjakson ajalta.

### 5.4.1 Liikevaihdon muutos

Liikevaihdon kasvu eli liikevaihdon muutosprosentti on yrityksen kasvun tunnusluku (Kallunki 2014, 113). Tunnusluvun avulla saadaan mitattua yrityksen liiketoiminnan kasvun kehitystä. Lukua on mahdollista hyödyntää myös yrityksen myyntimenestyksen arvioimiseen. Yrityksen kasvu voi tapahtua ostamalla liiketoimintaa tai vaihtoehtoisesti pienentyä myymällä sitä. Liikevaihdon kasvulle ei ole asetettu ohjeellisia arvoja, mutta tunnusluvulle voidaan antaa minimiarvo vuotuisen inflaation mukaan. (Alma Talent 2021.) Valitsin tähän tilinpäätösanalyysiin tämän liikevaihdon muutoksen tunnusluvun, sillä se kuvastaa Vilkkumaan (2010, 56) mukaan sitä, kuinka paljon yrityksen liikevaihto on tilikauden aikana kehittynyt. Alla on esitetty liikevaihdon muutosprosentin laskentakaava (Yritystutkimus ry 2017, 78).

$$\text{Liikevaihdon muutos-\%} = \frac{\text{liikevaihdon muutos (12 kk)}}{\text{liikevaihto edellisellä kaudella (12 kk)}} \times 100$$



Kuvio 10. Liikevaihdon muutos

Kuviosta 10 nähdään case-yrityksen liikevaihdon muutosta tutkimusjakson ajalta. Case-yrityksen liikevaihto on kasvanut vuodesta 2017 vuoteen 2018 kokonaiset 58 prosenttia. Seuraavana vuonna kehitystä ei ole tapahtunut yhtä paljoa ja liikevaihdon muutos onkin seuraavan kahden vuoden ajan ollut noin 30 prosentin luokkaa. Case-yrityksen liikevaihto on tutkimusjakson aikana kuitenkin ollut positiivinen ja viimeisenä tutkimusvuotena se on noussut huikkeitä 75 prosenttia edellisestä vuodesta. Vuonna 2021 case-yritys on onnistunut myynnissään erinomaisesti ja tämä näkyy liikevaihdon suuressa kasvussa.

Case-yrityksen liikevaihdon vahvaan kasvuun on vaikuttanut myös henkilöstön määrän kasvu. Case-yritys on palkannut lisää työntekijöitä myyntitehtäviin. Uudet myyjät ovat onnistuneet kasvattamaan case-yrityksen liikevaihtoa erittäin hyvin. Case-yrityksen kasvuvauhti on kovaa, mutta kannattavuuteen nähden se ei kuitenkaan ole liian voimakasta. Mikäli case-yrityksen kannattavuus ei olisi sen nykyisellä tasolla, voitaisiin kasvuvauhtia siinä tapauksessa pitää liian voimakkaana.

#### 5.4.2 Liikevaihto / henkilö

Yrityksen henkilöstön kehitystä on mahdollista seurata tunnusluvulla, jossa jaetaan 12 kuukauden liikevaihto yrityksen henkilöstöllä keskimäärin (Yritystutkimus ry 2017,

78). Tässä analyysissä yrityksen liikevaihtoa henkilöstöä kohden verrataan henkilöstön todellisella lukumäärällä aina kyseisenä vuotena. Valitsin tunnusluvun analyysiin, koska sen avulla saadaan selville, onko yrityksen henkilöstö kehittynyt tutkimusjakson aikana ja jos on, niin kuinka paljon. Tunnusluku auttaa yrittäjää näkemään muun muassa sen, ovatko yritykseen palkatut henkilöt olleet hyviä valintoja ja tekeekö jokainen työntekijä töitä yrityksen tuloksen eteen. Pienissä yrityksissä, kuten case-yrityksissä tälle tunnusluvulle on käyttöä, sillä sen perusteella voidaan löytää jokin selkeä tavoite yrityksen henkilöstölle (Vilkkumaa 2010, 57). Alla on esitetty liikevaihto / henkilö tunnusluvun laskentakaava (Yritystutkimus ry 2017, 78).

$$\text{Liikevaihto / Henkilö} = \frac{\text{liikevaihto (12 kk)}}{\text{henkilöstön lukumäärä}}$$



Kuvio 11. Liikevaihto / henkilö

Kuviosta 11 nähdään case-yrityksen liikevaihdon suhteutettuna henkilöstön lukumäärään. Ensimmäisenä tutkimusvuotena case-yrityksessä on työskennellyt 7 henkilöä ja liikevaihto henkilöä kohden on tällöin ollut 55 920,31 €. Seuraavana vuonna henkilöstön määrä on ollut 8 kappaletta. Tällöin liikevaihto yhtä henkilöä kohden on kasvanut ja ollut 64 971,25 euroa. Vuonna 2020 työntekijöitä on ollut 9 kappaletta ja liikevaihto henkilöä kohden ollut jo 73 427,75 €. Kyseisenä vuonna henkilöstöä on vahvistettu kansainvälisellä myyntitiimillä, jotta saadaan myyntiä kotimaan lisäksi myös ulkomailla. Viimeisimpänä vuotena case-yrityksessä on ollut jo



11 työntekijää, eli henkilöstön määrä on kasvanut tälle tilikaudelle kahdella. Vuoden 2021 liikevaihto henkilöä kohden on ollut jo hurjat 104 988,65 €. Tämän tunnusluvun avulla voidaan siis todeta, että case-yrityksen henkilöstö on kehittynyt suotuisasti tutkimusjakson aikana, sillä liikevaihto henkilöä kohden on vuosi vuodelta kasvussa, vaikka henkilöstön lukumäärä on myös kasvanut tilikaudesta toiseen. Viimeisenä vuotena jopa kahdella henkilöllä. Tunnusluvun perusteella jokainen työntekijä on ollut merkityksellinen case-yrityksen toiminnassa ja on ollut mukana kasvattamassa yrityksen liikevaihtoa huomattavasti. Henkilöstön määrän kasvu vuodesta toiseen kertoo siitä, että yritystoiminta kasvaa, jolloin on mahdollista palkata lisää henkilökuntaa.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää tilinpäätösanalyysin avulla, onko case-yrityksellä taloudellisia resursseja kasvaa kansainvälisesti. Opinnäytetyössä case-yrityksen tilinpäätöksistä laskettuja tunnuslukuja vertailtiin ainoastaan asetettuihin ohjearvoihin, sillä minkään alan mediaaniluvut eivät olisi olleet todenmukaisia vertailukohteita case-yrityksen kannalta. Analyysissä esitettyjä kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kasvun tunnuslukuja tarkasteltiin pääasiassa kasvun näkökulmasta. Kansainvälistymisen näkökulmaa hyödynnettiin analyysissä, mikäli se oli mahdollista. Tutkimusaineistona opinnäytetyössä käytettiin case-yrityksen tilinpäätösinformaatioita vuosilta 2018–2021 (liitteet 1–6).

Case-yrityksen toiminnan kehittämistä on tehty aina sen perustamisvuodesta 2014 lähtien ja yrityksen liiketoiminta on ollut kannattavaa ensimmäisen kerran vuonna 2019. Kuvioista 1–11 nähdään case-yrityksen eri talouden menestymisen osa-alueita mittaavien tunnuslukujen kehitystä tutkimusjaksolta. Kuvioista voidaan havaita, että vuonna 2018 case-yritys ei ole ollut vielä kannattava eikä vakavarainen yritys. Rahoitustulos on myös ollut negatiivinen. Ainoastaan liikevaihdon muutosprosentti ja liikevaihto henkilöä kohden ovat saaneet tunnusluvuista positiivisia tuloksia tuolloin vuonna 2018. Nämä eri talouden menestymisen osa-alueita mittaavien tunnuslukujen

heikot tulokset selittyvät yksinkertaisesti liian suurilla kuluilla tuottoihin nähden. Esimerkiksi henkilöstökulut ovat olleet liian suuret suhteessa tilikauden liikevaihtoon. Tuon vuoden negatiivisista tuloksista huolimatta case-yritys on tehnyt suuria toimenpiteitä siinä toivossa, että tulos saataisiin kasvuun. Muun muassa henkilöstöä on palkattu lisää ja myyntiä saatu näin kasvatettua. Toimenpiteet ovatkin olleet kannattavia, sillä seuraavana vuonna case-yritys on jo tuottanut sen tavoittelemaa tulosta. Näin on tapahtunut myös seuraavina vuosina tutkimusjakson aikana ja vuoteen 2021 onkin onnistuttu saamaan yli miljoonan liikevaihto ensimmäisen kerran case-yrityksen toiminta-aikana.

Case-yrityksen kannattavuutta mitattiin analyysissä liikevoiton, käyttökatteen, nettotuloksen ja koko pääoman tuoton tunnusluvuilla. Tunnuslukujen avulla saatiin selville muun muassa se, että caseyritys on ollut kannattava vuodesta 2019 eteenpäin. Case-yrityksen kannattavuus on käyttökateprosentin ja koko pääoman tuottoprosentin tunnuslukujen ohjearvoihin verraten ollut hyvällä tasolla aina vuodesta 2019 eteenpäin. Analyysissä esitetyistä kuvioista 1–4 voidaan myös helposti havaita, että vuosi 2021 on ollut case-yrityksen historiassa paras vuosi kannattavuuden näkökulmasta.

Vakavaraisuuden tunnuslukuina analyysissä käytettiin omavaraisuusastetta ja suhteellista velkaantuneisuutta. Tunnuslukujen avulla saatiin selville se, että case-yrityksen vakavaraisuus on ollut omavaraisuusasteen mukaan nousujohteinen ja vakavaraisuus on vuosi vuodelta ollut parempi. Yrityksen liiketoiminta perustuu vuodesta toiseen vakaammalle pohjalle. Suhteellisen velkaantuneisuuden tunnusluvun perusteella case-yrityksellä on kyky käyttää vierasta pääomaa kasvattaessa liikevaihtoaan.

Maksuvalmiutta mitattiin quick ratiolla, jonka avulla saatiin selville case-yrityksen olevan erittäin maksukykyinen ja selviytyvän muun muassa lyhyelläkin aikavälillä omista veloistaan. Case-yrityksen maksuvalmiutta tarkasteltiin lisäksi vielä rahoitustuloksella, jonka riittävyyden selvittämiseksi laadittiin erillinen, taulukosta 1 löytyvä laskelma. Rahoitustulosprosenttia tarkasteltiin myös hieman, jonka tuloksesta saatiin selville se, ettei case-yrityksellä ole riskiä velkaantumiseen. Rahoitustulosta tutkittaessa saatiin selville se, että case-yritykselle jää rahaa vielä niin sanottujen

pakollistenkin menojen jälkeen. Case-yrityksen rahoitustulosta voidaan siis pitää erinomaisena, sillä sille jää rahaa vielä reserviksi. Case-yritys on myös kasvattanut oman pääoman määrää aina vuodesta 2019 eteenpäin, jonka vuoksi vieraan pääoman suhde yrityksen tulo-rahoituksessa on suhteellisesti pienentynyt, vaikka rahamäärällisesti se on pysynyt melko samana.

Tässä analyysissä käytettiin vielä kahta muuta tunnuslukua kuvastamaan case-yrityksen kasvua ja tehokkuutta: liikevaihdon muutosta ja liikevaihtoa henkilöä kohden. Näiden tunnuslukujen avulla saatiin tarkasteltua case-yritystä vielä tarkemmin. Tunnusluvut kertoivat sen, että liikevaihto on kasvanut hyvin aina edelliseen vuoteen verrattuna ja vuoden 2021 liikevaihdon nousu 75 prosentilla on todella suuri kasvu. Case-yrityksen kasvunopeus tapahtuu hyvässä suhteessa sen kannattavuuteen nähden, sillä kannattavuus on ollut hyvällä tasolla vuodesta 2019 eteenpäin ja hyvässä suhteessa yrityksen kasvuvauhtiin. Case-yrityksen maksuvalmius sekä vakavaraisuus ovat molemmat hyvällä tasolla, joten sen kasvua voidaan pitää terveenä, kun kasvunopeus on riittävän rauhallista ja kannattavuus hyvää. Toinen analyysissä käytetty tunnusluku, liikevaihto henkilöä kohden kertoo sen, että case-yrityksen henkilöstö on kehittynyt suotuisasti koko tutkimusjakson ajan. Henkilöstön määrän kasvu ei ole hidastanut tätä kehitystä, vaan päinvastoin- Jokainen työntekijä on siis case-yrityksen toiminnan kannalta erittäin merkityksellinen.

Case-yrityksen kasvun kehitys tutkimusjakson ajalla näkyy oikeastaan jokaisen tunnusluvun lukuja tarkastellessa. Tunnuslukujen avulla saadut tulokset ovat nousujohteisia ja vuodesta 2019 eteenpäin positiivisia. Tilinpäätösanalyysistä saatujen tulosten perusteella voidaan siis todeta, että case-yrityksellä on taloudelliset mahdollisuudet lähteä tavoittelemaan kansainvälistä kasvua. Case-yritys on kolme viimeisintä vuotta ollut kannattava, vakavarainen ja sen maksuvalmius on hyvällä ja jopa erinomaisella tasolla. Case-yrityksen rahoitustulos on myös vuodesta 2019 eteenpäin ollut erinomaisella tasolla ja tuloksessa on lisäksi havaittavissa nousua vuodesta toiseen. Yrityksellä on siis rahallisesti mahdollista kasvaa kansainvälisesti, sillä erinomainen rahoitustulos antaa case-yritykselle mahdollisuuden kehittää toimintaansa omarahoitteisesti. Tässä tapauksessa siis rahoittaa kansainvälistä kasvuaan. Tunnusluvuilla saatujen tulosten lisäksi yrityksen kansainvälistymistä tukee tietysti sen saama Business Finlandin myöntämä tukirahoitus.

Aloittaessani opinnäytetyötä tilinpäätösanalyysin sisältö ja analyysin laatiminen oli minulle ehkä hieman vieraampaa mitä olin alkuun ajatellut. Aiheeseen kuitenkin enemmän tutustuessa se alkoi kiinnostaa enemmän. Opinnäytetyön avulla olen tutustunut aiheeseen kattavammin ja oppinut paljon uutta. Samalla olen ymmärtänyt enemmän yrityksen talouteen vaikuttavista taustatekijöistä. Mielestäni yksi tämän opinnäytetyön mielekkäimmistä osuuksista oli analyysiin laatimani kuviot. Näiden kuvioiden avulla lukija pystyy mielestäni hyvin selkeästi näkemään yrityksen taloudellista kehitystä tutkimusjakson aikana, vaikka lukijalla ei olisikaan muita tietoja itsellään, kuin nuo kyseiset kuviot. Opinnäytetyön tekeminen on kokonaisuudessaan ollut mielenkiintoinen projekti, jonka aikana olen kasvattanut osaamistani tilinpäätösanalyysistä ja siihen liittyvästä informaatiosta.

## LÄHTEET

Ahokangas, P. & Pihkala, T. 2001. Kansainvälistyvä yritys. Helsinki: Edita Prima Oy

Alma Talent Oy www-sivut. Viitattu 3.12.2021. <https://www.almatalent.fi>

Business Finland www-sivut. Viitattu 28.10.2021.

[https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/pk-yritys/pk-yritys?gclid=Cj0KCQjwt-6LBhDIARIsAIPRQcIKSvSdIEWQZehVYMIj81acPTdhe3VJT9XAwYkECHfzHhuD2tqK2kcaAgknEALw\\_wcB](https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/pk-yritys/pk-yritys?gclid=Cj0KCQjwt-6LBhDIARIsAIPRQcIKSvSdIEWQZehVYMIj81acPTdhe3VJT9XAwYkECHfzHhuD2tqK2kcaAgknEALw_wcB)

ELY-keskus www-sivut. Viitattu 24.1.2022. <https://www.ely-keskus.fi>

Ikäheimo, S., Malmi, T. & Walden, R. 2019. Yrityksen laskentatoimi. Helsinki: Alma Talent Oy.

Jyväskylän Yliopisto www-sivut. 23.4.2015. Viitattu 30.11.2021.

<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/tapaustutkimus>

Kallunki, J. & Kytönen, E. 2007. Uusi tilinpäätösanalyysi. 6. painos. Helsinki: Talentum.

Kallunki, J. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum. [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.lillukka.samk.fi/teos/HAJBBXCTEB#/kohta:TILINP\(\(c4\)\(\(c4\)T\(\(d6\)SANALYYSI\(\(20\)/piste:b1815](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.lillukka.samk.fi/teos/HAJBBXCTEB#/kohta:TILINP((c4)((c4)T((d6)SANALYYSI((20)/piste:b1815)

Kananen, J. 2013. Case-tutkimus opinnäytetyönä. Suomen Yliopistopaino Oy – Juvenes Print.

Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Puttonen, V. & Virtanen, K. 2002. Tietoa yrityksen taloudesta. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.

Kirjanpitolaki 31.12.1997/1336 muutoksineen.

Laukkanen, M. 2007. Kasvuyritys. Helsinki: Talentum.

Leppiniemi, J & Kaisanlahti, T. 2016. Pien- ja mikroyrityksen tilinpäätös. Helsinki: Talentum pro.

Leppiniemi, J. & Kykkänen, T. 2015. KIRJANPITO, TILINPÄÄTÖS ja tilinpäätöksen tulkinta. Helsinki: Talentum Pro.

Lindblad, U. 2021. Pien- ja mikroyrityksen tilinpäätös käytännön läheisesti. Helsinki: Helsingin Kamari.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2016. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2016. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita.

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2014. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: Sanoma Pro.  
<https://www.ellibslibrary.com/book/978-952-63-2695-5>

Pöyhtäri, J. 2018. Miksi kansainvälistyä ja miten? Keski-Suomen Kauppakamari. 05.03.2018. Viitattu 28.10.2021. <https://kskauppakamari.fi/fi-fi/article/blogi/miksi-kansainvalistya-ja-miten/856/>

Salmi, I. 2020. Mitä tilinpäätös kertoo? Helsinki: Edita.

Tilastokeskus www-sivut. Viitattu 27.10.2021.  
<https://www.stat.fi/tup/yritystietopalvelu/kasvuyritystilastot>

Tomperi, S. 2021. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys – Liiketoimintaosaamisen perusteet. Helsinki: Edita.

Vilkkumaa, M. 2010. YRITYKSEN MENESTYKSEN MITTARIT Tunnusluvut, yrityksen hinnan määrittäminen & tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Yrityskirjat Oy.

Yritystutkimus ry. 2017. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 10. painos. Helsinki: Gaudeamus.

Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon, suomalaisyritys kansainvälistyy. Helsinki: WSOYpro.

## LIITE 1

<b>TULOSLASKELMA</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>LIIKEVAIHTO</b>	<b>391 442,14</b>	<b>519 770,02</b>	<b>660 849,79</b>	<b>1 154 875,19</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	473,95	25 509,85	219 990,37	169 731,57
<b>Materiaalit ja palvelut</b>				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	-2 277,25	-22 661,17	-19 320,45	-69 620,99
Ulkopuoliset palvelut	-24 676,76	-26 940,71	-22 945,85	-15 805,13
<b>Materiaalit ja palvelut yhteensä</b>	<b>-26 954,01</b>	<b>-49 601,88</b>	<b>-42 266,30</b>	<b>-85 426,12</b>
<b>Henkilöstökulut</b>				
Palkat ja palkkiot	-239 652,34	-211 158,53	-383 631,81	-564 669,49
Henkilösivukulut				
Eläkekulut	-36 447,71	-32 513,91	-58 065,53	-80 597,32
Muut henkilösivukulut	-4 284,75	-2 967,25	-12 404,02	-10 129,82
<b>Henkilöstökulut yhteensä</b>	<b>-280 384,80</b>	<b>-246 639,69</b>	<b>-454 101,36</b>	<b>-655 396,63</b>
<b>Poistot ja arvonalentumiset</b>				
Suunnitelman mukaiset poistot	-4 373,07	-5 729,13	-43 401,19	-22 647,45
<b>Poistot ja arvonalentumiset yhteensä</b>	<b>-4 373,07</b>	<b>-5 729,13</b>	<b>-43 401,19</b>	<b>-22 647,45</b>
<b>Liiketoiminnan muut kulut</b>	<b>-168 792,12</b>	<b>-161 636,42</b>	<b>-262 802,52</b>	<b>-309 775,12</b>
<b>LIIKEVOITTO (- TAPPIO)</b>	<b>-88 587,91</b>	<b>81 672,75</b>	<b>78 268,79</b>	<b>251 361,44</b>
<b>Rahoitustuotot ja -kulut</b>				
Muut korko- ja rahoitustuotot				
Muilta	0,53	1,80	0,71	48,72
Korkokulut ja muut rahoituskulut				
Muille	-3 832,69	-3 602,76	-6 518,37	-7 356,49
<b>TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA</b>	<b>-92 420,07</b>	<b>78 071,79</b>	<b>71 751,13</b>	<b>244 053,67</b>
<b>Tuloverot</b>				
Tilikauden ja aikaisempien tilikausien verot				-11 043,74
<b>TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)</b>	<b>-92 420,07</b>	<b>78 071,79</b>	<b>71 751,13</b>	<b>233 009,93</b>

## LIITE 2

<b>TASE</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>VASTAAVA</b>				
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>				
<b>Aineettomat hyödykkeet</b>				
Kehittämismenot	8 302,00	188 671,48	147 616,38	62 663,65
<b>Aineettomat hyödykkeet yhteensä</b>	<b>8 302,00</b>	<b>188 671,48</b>	<b>147 616,38</b>	<b>62 663,65</b>
<b>Aineelliset hyödykkeet</b>				
Koneet ja kalusto	666,22	4 734,37	7 038,28	5 278,71
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>666,22</b>	<b>4 734,37</b>	<b>7 038,28</b>	<b>5 278,71</b>
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>8 968,22</b>	<b>193 405,85</b>	<b>154 654,66</b>	<b>67 942,36</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>				
<b>Lyhytaikaiset saamiset</b>				
Myyntisaamiset	70 059,46	69 925,72	95 173,96	72 583,84
Lainasaamiset	11,10	181,49	0,00	679,64
Siirtosaamiset	8 183,10	9 885,81	159 381,42	152 145,16
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>78 253,66</b>	<b>79 993,02</b>	<b>254 555,38</b>	<b>225 408,64</b>
<b>Rahat ja pankkisaamiset</b>	<b>105 547,90</b>	<b>68 595,44</b>	<b>56 556,19</b>	<b>429 761,34</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>183 801,56</b>	<b>148 588,46</b>	<b>311 111,57</b>	<b>655 169,98</b>
<b>VASTAAVA YHTEENSÄ</b>	<b>192 769,78</b>	<b>341 994,31</b>	<b>465 766,23</b>	<b>723 112,34</b>



## LIITE 3

TASE	2018	2019	2020	2021
<b>VASTATTAVAA</b>				
<b>OMA PÄÄOMA</b>				
Osakepääoma	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Muut rahastot (oy)				
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto (oy)	298 601,61	298 601,61	298 601,61	298 601,61
<b>Muut rahastot yhteensä</b>	<b>298 601,61</b>	<b>298 601,61</b>	<b>298 601,61</b>	<b>298 601,61</b>
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-252 614,33	-345 034,40	-266 962,61	-195 211,48
Tilikauden voitto (tappio)	-92 420,07	78 071,79	71 751,13	233 009,93
<b>OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b>-43 932,79</b>	<b>34 139,00</b>	<b>105 890,13</b>	<b>338 900,06</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>				
<b>Pitkäaikainen vieras pääoma</b>				
Lainat rahoituslaitoksilta	93 037,00	159 000,00	159 000,00	119 250,00
<b>Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>93 037,00</b>	<b>159 000,00</b>	<b>159 000,00</b>	<b>119 250,00</b>
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma</b>				
Lainat rahoituslaitoksilta	0,00	0,00	0,00	39 750,00
Saadut ennakot	74 562,92	0,00	2 170,00	0,00
Ostovelat	27 979,63	34 594,14	29 656,80	34 994,93
Muut velat	18 100,35	14 080,09	30 861,69	42 040,30
Siirtovelat	23 022,67	100 181,08	138 187,61	148 177,05
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>143 665,57</b>	<b>148 855,31</b>	<b>200 876,10</b>	<b>264 962,28</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b>236 702,57</b>	<b>307 855,31</b>	<b>359 876,10</b>	<b>384 212,28</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>192 769,78</b>	<b>341 994,31</b>	<b>465 766,23</b>	<b>723 112,34</b>

## LIITE 4

<b>OIKAISTU TULOSLASKELMA</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>LIIKEVAIHTO</b>	<b>391 442,14</b>	<b>519 770,02</b>	<b>660 849,79</b>	<b>1 154 875,19</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	473,95	25 509,85	219 990,37	169 731,57
<b>LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>391 916,09</b>	<b>545 279,87</b>	<b>880 840,16</b>	<b>1 324 606,76</b>
Aine- ja tarvikekäyttö	-2 277,25	-22 661,17	-19 320,45	-69 620,99
Ulkopuoliset palvelut	-24 676,76	-26 940,71	-22 945,85	-15 805,13
Henkilöstökulut	-276 100,05	-243 672,44	-441 697,34	-645 266,81
Liiketoiminnan muut kulut	-173 076,87	-164 603,67	-275 206,54	-319 904,94
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>-84 214,84</b>	<b>87 401,88</b>	<b>121 669,98</b>	<b>274 008,89</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	-4 373,07	-5 729,13	-43 401,19	-22 647,45
<b>LIIKETULOS</b>	<b>-88 587,91</b>	<b>81 672,75</b>	<b>78 268,79</b>	<b>251 361,44</b>
Muut korko- ja rahoitustuotot	0,53	1,80	0,71	48,72
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-3 832,69	-3 602,76	-6 518,37	-7 356,49
Välittömät verot	0,00	0,00	0,00	-11 043,74
<b>NETTOTULOS</b>	<b>-92 420,07</b>	<b>78 071,79</b>	<b>71 751,13</b>	<b>233 009,93</b>
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>-92 420,07</b>	<b>78 071,79</b>	<b>71 751,13</b>	<b>233 009,93</b>
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>-92 420,07</b>	<b>78 071,79</b>	<b>71 751,13</b>	<b>233 009,93</b>

<b>OIKAISTU TASE</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>VASTAAVA</b>				
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>				
Kehittämismenot	8 302,00	188 671,48	147 616,38	62 663,65
<b>Aineettomat hyödykkeet yhteensä</b>	<b>8 302,00</b>	<b>188 671,48</b>	<b>147 616,38</b>	<b>62 663,65</b>
Koneet ja kalusto	666,22	4 734,37	7 038,28	5 278,71
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>666,22</b>	<b>4 734,37</b>	<b>7 038,28</b>	<b>5 278,71</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>				
Myyntisaamiset	70 059,46	69 925,72	95 173,96	72 583,84
Lainasaamiset	11,10	181,49	0,00	679,64
Siirtosaamiset	8 183,10	9 885,81	159 381,42	152 145,16
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>78 253,66</b>	<b>79 993,02</b>	<b>254 555,38</b>	<b>225 408,64</b>
<b>Rahat ja pankkisaamiset</b>	<b>105 547,90</b>	<b>68 595,44</b>	<b>56 556,19</b>	<b>429 761,34</b>
<b>VASTAAVA YHTEENSÄ</b>	<b>192 769,78</b>	<b>341 994,31</b>	<b>465 766,23</b>	<b>723 112,34</b>

<b>OIKAISTU TASE</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>VASTATTAVAA</b>				
<b>OMA PÄÄOMA</b>				
Osakepääoma	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Muut rahastot	298 601,61	298 601,61	298 601,61	298 601,61
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-252 614,33	-345 034,40	-266 962,61	-195 211,48
Tilikauden tulos	-92 420,07	78 071,79	71 751,13	233 009,93
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>-43 932,79</b>	<b>34 139,00</b>	<b>105 890,13</b>	<b>338 900,06</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>-43 932,79</b>	<b>34 139,00</b>	<b>105 890,13</b>	<b>338 900,06</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>				
Lainat rahoituslaitoksilta	93 037,00	159 000,00	159 000,00	119 250,00
<b>Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>93 037,00</b>	<b>159 000,00</b>	<b>159 000,00</b>	<b>119 250,00</b>
Korolliset lyhytaikaiset velat	0,00	0,00	0,00	39 750,00
Saadut ennakot	74 562,92	0,00	2 170,00	0,00
Ostovelat	27 979,63	34 594,14	29 656,80	34 994,93
Muut velat	18 100,35	14 080,09	30 861,69	42 040,30
Siirtovelat	23 022,67	100 181,08	138 187,61	148 177,05
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>143 665,57</b>	<b>48 674,23</b>	<b>62 688,49</b>	<b>116 785,23</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>236 702,57</b>	<b>207 674,23</b>	<b>221 688,49</b>	<b>236 035,23</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>192 769,78</b>	<b>241 813,23</b>	<b>327 578,62</b>	<b>574 935,29</b>