

Minna Harjula

**TOIMEKSIANTOYRITYKSEN TILINPÄÄTÖS-
JA MARKKINA-ANALYYSI**

**Opinnäytetyö
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Joulukuu 2024**



TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Centria-ammattikorkeakoulu	Aika Joulukuu 2024	Tekijä/tekijät Minna Harjula
Koulutus Liiketalous		<input checked="" type="checkbox"/> AMK <input type="checkbox"/> YAMK
Työn nimi Toimeksiantoyrityksen tilinpäätös- ja markkina-analyysi		
Työn ohjaaja Merja Vanha-aho		Sivumäärä 53 + 8
Työelämäohjaaja Mika Lehtonen		
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia toimeksiantoyrityksen tilinpäätöksiä vuosilta 2019–2023. Työn ydin oli arvioida toimeksiantoyrityksen taloudellista tilaa ja kehitystä sekä verrata sitä toimialaan yleisesti. Lisäksi toteutettiin markkina-analyysi, jossa keskityttiin yrityksen sosiaalisen median näkyvyyteen. Toimeksiantoyritys on vuonna 1991 perustettu urheilu- ja vapaa-ajan tuotteita myyvä yritys, jolla on kivijalkamyymälä Seinäjoella. Yrityksellä on kivijalkamyymälän lisäksi verkkokaupat Suomessa ja Ruotsissa.</p> <p>Teoriaosuudessa käsiteltiin tilinpäätöstä sekä tilinpäätös- ja markkina-analyyssejä. Tilinpäätösanalyysin menetelminä käytettiin tunnusluku- ja trendianalyysia sekä toimiala-analyysia. Näiden lisäksi haastateltiin toimeksiantoyrityksen yhteyshenkilöä. Tunnuslukuanalyysissa käsiteltiin kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuja. Toimiala-analyysissa vertailtiin tunnuslukuanalyysista saatuja keskeisiä tunnuslukuja toimialaan yleisesti. Trendianalyysissa havainnoitiin yrityksen taloudellista kehitystä prosenttimuotoisen tulos- ja taselaskelmien avulla.</p> <p>Markkina-analyysin menetelminä käytettiin kilpailija- ja SWOT-analyysia. Kilpailija analyysissa verrattiin toimeksiantoyrityksen sekä ydinkilpailijan että marginaal kilpailijan sosiaalisen median näkyvyyttä ja sisältöä. SWOT-analyysissa käytiin läpi yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia kilpailija-analyysin pohjalta.</p> <p>Toimeksiantoyritys on vakavarainen, mutta vakavaraisuus pohjautuu pääosin osakkaiden tekemiin pääomasijoituksiin. Maksuvalmiuden kanssa on haasteita ja isoin tekijä tähän on suuret ostot suhteessa myyntiin. Toimeksiantoyrityksellä on kuitenkin tilanteen vaatiessa mahdollisuus rahoittaa lyhytaikaista rahavirtavajetta velalla, sillä hyvä omavaraisuusaste tarjoaa hyvät edellytykset lisärahoituksen saamiseen. Kannattavuuden parantamiseksi yrityksen tulisi tehostaa kustannusten hallintaa esimerkiksi kilpailuttamalla tavarantoimittajia ja toimituspalveluita sekä tarkkailemalla etteivät ostot kasva liikaa suhteessa myyntiin. Lisäksi heidän kannattaisi kehittää asiakassuhteitaan panostamalla sosiaaliseen median sisältöön. Toimeksiantoyrityksen tahtotila on kasvattaa verkkokauppaa entistä isommaksi ja saada jalansijaa Ruotsin lisäksi myös muihin Euroopan maihin, joten englannin kielellä toteutettu sosiaalisen median kanava kuten Instagram voisi olla ajankohtainen.</p>		

Asiasanat Kannattavuus, maksuvalmius, sosiaalinen media, tilinpäätösanalyysi, toimiala, tunnusluku, vakavaraisuus

ABSTRACT

Centria University of Applied Sciences	Date December 2024	Author Minna Harjula
Degree programme Business Administration		
Name of thesis Financial Statements and Market Analysis of the Commissioning Company		
Centria supervisor Merja Vanha-aho	Pages 53 + 8	
Instructor representing commissioning institution or company Mika Lehtonen		
<p>The goal of this thesis was to examine the financial statements of the commissioning company in the years 2019–2023. The main targets were to assess the company’s financial condition and development and to compare the results with the industry in general. In addition, a market analysis was conducted, focusing on the visibility of the company’s social media. The commissioning company sells sports and leisure products in Seinäjoki and was founded in 1991. The company also has online stores in Finland and Sweden.</p> <p>The theory part dealt with financial statements and financial statement and market analysis. Financial ratio, trend and industry analysis were used as methods of financial statement analysis. As a part of the analysis was an interview with the contact person of the commissioning company was conducted. In the financial ratio analysis, the key figures of the profitability, solvency and liquidity was discussed. In the industry analysis, the key indicators obtained from the indicator analysis with the industry in general was compared. In the trend analysis, the financial development of the company using percentage-based income statements and balance sheets was observed.</p> <p>Competitor and SWOT analysis were used as market analysis methods. In the competitor analysis, the social media visibility and content of the commissioning company, the core competitor and the marginal competitor was compared. In the SWOT analysis, the company’s strengths, weaknesses, opportunities and threats based on the competitor analysis was compared.</p> <p>The commissioning company has solvency, but the solvency is mainly based on the capital investments made by the shareholders. There are challenges with the liquidity, and the reason for this is the high number of purchases compared to sales. However, if the situation requires, the commissioning company has the opportunity to finance a short-term cash flow deficit with debt, as a good level of equity provides good conditions for obtaining additional financing. To improve profitability, the company should improve cost management, for example by tendering suppliers and delivery services, and make sure that purchases do not increase too high in relation to sales. Also investing in quality social media content the company could develop customer relations. The company wants to go international, so an English-language social media channel would be relevant.</p>		
Key words Financial statements, industry, key figure, liquidity, profitability, social media, solvency		

KÄSITTEIDEN MÄÄRITTELY

LIKVIDIDEETTI

Maksuvalmiuden ja maksukyvyn mittari, joka kuvaa yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista veloista.

MARGINAALIKILPAILIJA

Kilpailee epäsuorasti samoista markkinoista.

SULAUTUMINEN

Yritysjärjestely, jossa yhtiö sulautuu toiseen jo olemassa olevaan tai perustettavaan yhtiöön.

YDINKILPAILIJA

Yrityksen merkittävin kilpailija.

TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
KÄSITTEIDEN MÄÄRITTELY
SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 TILINPÄÄTÖS	3
2.1 Tuloslaskelma	3
2.2 Tase.....	5
2.3 Rahoituslaskelma	7
2.4 Liitetiedot	8
2.5 Toimintakertomus.....	9
2.6 Tase-erittely	9
3 TILINPÄÄTÖSANALYYSI	10
3.1 Tunnusluvut.....	10
3.1.1 Kannattavuus.....	11
3.1.2 Vakavaraisuus	15
3.1.3 Maksuvalmius.....	20
3.2 Toimiala-analyysi	22
3.3 Trendianalyysi	23
4 MARKKINA-ANALYYSI	24
4.1 Kilpailija-analyysi	24
4.2 SWOT-analyysi	25
5 TOIMEKSIANTOYRITYKSEN TILINPÄÄTÖSANALYYSI	28
5.1 Kannattavuuden tunnusluvut	28
5.2 Vakavaraisuuden tunnusluvut.....	33
5.3 Maksuvalmiuden tunnusluvut	36
5.4 Trendianalyysi	40
TAULUKKO 3. Toimeksiantoyrityksen tuloslaskelman trendianalyysi.....	41
6 TOIMEKSIANTOYRITYKSEN MARKKINA-ANALYYSI	44
6.1 Kilpailija-analyysi	44
6.2 SWOT-analyysi	46
7 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖS	49
LÄHTEET	58
LIITTEET	
KUVIOT	
KUVIO 1. SWOT-analyysi.....	32
KUVIO 2. Laajennettu, kahdeksankentän SWOT-analyysi	33
KUVIO 3. Finadeck toimeksiantoyrityksen kannattavuus (%)	35
KUVIO 4. Finadeck toimeksiantoyrityksen kannattavuus (pääoman tuotto).....	36
KUVIO 5. Toimialan liikevaihto euroina	37
KUVIO 6. Toimialan käyttökate (%).....	38

KUVIO 7. Toimialan sijoitetun pääoman tuotto (%).....	38
KUVIO 8. Finadeck toimeksiantoyrityksen vakavaraisuus (omavaraisuusaste-% ja suhteellinen velkaantuneisuus-%)	39
KUVIO 9. Finadeck toimeksiantoyrityksen vakavaraisuus (Investointien tulorahoitus-% ja net gearing-%)	40
KUVIO 10. Toimialan omavaraisuusaste	41
KUVIO 11. Toimialan suhteellinen velkaantuneisuus (%)	42
KUVIO 12. Finadeck toimeksiantoyrityksen maksuvalmius	43
KUVIO 13. Finadeck toimeksiantoyrityksen kiertoaika ja kiertonopeus	44
KUVIO 14. Toimialan current ratio.....	45
KUVIO 15. Toimialan quick ratio	46
KUVIO 16. Toimeksiantoyrityksen SWOT-analyysi.....	53

TAULUKOT

TAULUKKO 1. Tuloslaskelma	10
TAULUKKO 2. Tase	12
TAULUKKO 3. Toimeksiantoyrityksen tuloslaskelman trendianalyysi	47
TAULUKKO 3. Toimeksiantoyrityksen taseen (vastaavaa) trendianalyysi.....	48
TAULUKKO 4. Toimeksiantoyrityksen taseen (vastattavaa) trendianalyysi	49
TAULUKKO 4. Toimeksiantoyrityksen sosiaalisen median kilpailija-analyysi.....	51

1 JOHDANTO

Tilinpäätösanalyysi antaa kattavan kuvan yrityksen taloudesta ja auttaa yritystä päätöksenteossa. Tilinpäätösanalyysissä keskeisiä ovat yrityksen maksuvalmiuden, kannattavuuden, vakavaraisuuden ja tehokkuuden selvittäminen. Ulkoiset sidosryhmät, kuten omistajat, sijoittajat, luottolaitokset ja viranomaiset, ovat erityisen kiinnostuneita yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Valitsin kyseisen aiheen, koska yrityksen puolesta on esitetty tarvetta toiminnan kehittämiseksi ja se sopii yhteen oman ammatillisen kehittymiseni tavoitteiden kanssa.

Tämän opinnäytetyön ja tilinpäätösanalyysin tarkoituksena on tutkia toimeksiantoyrityksen tilinpäätöksiä vuosilta 2019–2023 omistajien näkökulmasta ja arvioida yrityksen taloudellista tilaa ja kehitystä. Toimeksiantoyritys on vuonna 1991 perustettu urheilu- ja vapaa-ajan tuotteita myyvä yritys, jolla on kivijalkamyymälä Seinäjoella. Lisäksi yrityksellä on verkkokaupat Suomessa ja Ruotsissa. Vertailukelpoisia tietoja on saatavana vain neljän viimeisen vuoden tilinpäätöksistä, koska toimeksiantoyritys oli aiemmin Yritys X:n tytäryhtiö, joka toimi mobiiliviestintäalalla. Vuonna 2019 Yritys X myi liiketoimintansa ja alkoi myydä liiketilassaan toimeksiantoyrityksen tuotteita. Toimeksiantoyritys sulautui emoyhtiö Yritys X:n tilikauden 2020 lopulla. Samalla Yritys X otti käyttöön toimeksiantoyrityksen nimen.

Tutkimusmenetelmänä käytetään kvantitatiivista eli määrällistä menetelmää, jossa tutkimuskohteena ovat toimeksiantoyrityksen tilinpäätöstiedot sekä tekemäni haastattelu. Toimeksiantoyrityksen tilinpäätösanalyysi laaditaan virallisten tilinpäätöstietojen perusteella Finadeck-ohjelmistoa sekä Talenom Onlinea hyödyntäen. Tilinpäätösanalyysi tehdään toimeksiantoyritykselle ensimmäistä kertaa. Menetelmänä käytän tunnuslukuja, toimiala-analyysia sekä trendianalyysia. Tunnuslukujen avulla arvioidaan yrityksen kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden kehittymistä tarkasteluajan jaksolta. Tarkoituksena on antaa yritykselle kokonaisvaltainen kuva sen taloudellisesta tilasta. Toimeksiantoyrityksellä on ollut haasteita vakavaraisuuden säilyttämisessä, koska yrityksen oma pääoma on sidottu varaston kasvuun. Lisäksi toimeksiantoyrityksellä on ollut haasteita maksuvalmiuden ja varaston kiertonopeuden kanssa. Tämän vuoksi opinnäytetyössä keskityn erityisesti näitä kuvaaviin tunnuslukuihin.

Toimiala-analyysi toteutetaan vertaamalla toimeksiantoyrityksen kannattavuutta ja taloudellista suorituskykyä toimialan mediaaniin sekä ylä- ja alakvartiiliin. Vertailussa hyödynnän keskeisiä tunnuslu-

kuja, kuten käyttökateprosenttia, sijoitetun pääoman tuottoa, velkaantumisasastetta ja liikevaihdon kasvua. Trendianalyysissä tarkastelen yrityksen tilinpäätöslukujen kehittymistä vuosina 2020–2023 prosenttiluvuiksi muutettujen tuloslaskelman ja tase-laskelman avulla, jotta voin arvioida yrityksen taloudellista suorituskykyä sekä tunnistaa mahdollisia suuntauksia ja muutoksia yrityksen taloudessa. Teoriaosuudessa käyn läpi tilinpäätöstä ja tilinpäätösanalyysiä. Lisäksi käyn läpi menetelmiä, joita tilinpäätösanalyysistä käytän. Lähteenä käytän, Niskasen & Niskasen 2004 teosta ”Tilinpäätösanalyysi” sekä muuta alan kirjallisuutta ja verkkoartikkeleita.

Tilinpäätöksen ohella teen toimeksiantoyritykselle markkina-analyysin, käyttäen kilpailija- ja SWOT-analyyssejä. Kilpailija-analyysin avulla kartoitan ja vertailen markkinoilla toimivia kilpailijoita. SWOT-analyysin avulla tutkin markkinoita ja yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia neljästä eri näkökulmasta. Teoriassa käyn läpi markkina-analyysia ja valitsemiani menetelmiä. Lähteenä käytän alan kirjallisuutta ja verkkoartikkeleita.

Markkina-analyysissä tutkimuskohteenani on toimeksiantoyrityksen sosiaalisen median tilit. Sosiaalinen media on yksi keskeisimmistä markkinointivälineistä nykyajan liiketoiminnassa ja sillä on iso vaikutus erityisesti asiakassuhteisiin. Toimeksiantoyritys toivoi saavansa kehitysideoita erityisesti sisälöntuotantoon ja vuorovaikutukseen asiakkaiden kanssa.

Työlle asetetut tutkimuskysymykset ovat:

Miltä yrityksen taloudelliset näkymät näyttävät tällä hetkellä?

Miten yrityksen kannattavuus on kehittynyt viimeisen 4 tilikauden aikana?

Minkälainen on yrityksen taloudellinen asema verraten toimialaan?

Millaisia toimenpiteitä yrityksen tulisi tehdä maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden parantamiseksi tehdyn analyysin tietojen perusteella?

Mikä on yrityksen sosiaalisen median asema ja mahdollisuudet markkinoilla suhteessa kilpailijoihin? Mitä strategisia toimenpiteitä yrityksen tulisi tehdä hyödyntääkseen markkinan tarjoamia mahdollisuuksia ja torjuakseen uhkia?

2 TILINPÄÄTÖS

Tilinpäätös laaditaan tilinpäätössäädösten mukaisesti, joka vaihtelee yhtiömuodosta, yrityksen koosta ja toimialasta riippuen (Nordic C-Management 2023). Tilikauden päätteeksi kaikkien oikeushenkilöiden (avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta, säätiö, yhdistys) on laadittava tilinpäätös. Toiminimiyrityksille tilinpäätöksen laatiminen on vapaaehtoista niin kauan kun mikään seuraavista kohdista ei ylity tilikauden aikana: taseen loppusumma 350 000 euroa, liikevaihto 700 000 euroa tai työntekijöitä 10 henkilöä. (Suomen Taloushallintoliitto ry.)

Tilinpäätöksen tarkoituksena on antaa riittävä ja oikea kuva yrityksen taloudellisesta tilasta ja tuloksesta sekä yrityksen ulkopuolisille että sisäisille tahoille. Tilinpäätöksen laadinnan keskeisinä lähteinä toimivat tilinpäätöslaskelmat (tulos-, tase- ja rahavirtalaskemat) sekä täydentävät liitetiedot. (Seppänen 2011, 15.) Rahoituslaskelma ja toimintakertomus on veloitettu laatimaan siinä vaiheessa, jos yksi seuraavista kohdista ylittyy tilikauden aikana: Taseen loppusumma 20 000 000 euroa, liikevaihto 40 000 000 euroa tai työntekijöitä 250 henkilöä (Suomen Taloushallintoliitto ry).

Pienimpiä yrityksiä lukuun ottamatta ulkopuolinen tilintarkastaja tarkastaa yritysten tilinpäätökset lakisääteisesti ja lainsäädännön määrittelemällä tavalla (Kallunki 2022, 14). Tilinpäätöksen perusteella tehdään päätökset osingonjaosta, tuloverotuksesta sekä mahdollisista investoinneista ja rahoitustarpeista (Nordic C-Management 2023). Tämän takia tilinpäätösinformaatio on oltava luotettavaa ja laadittu niin, että tilinpäätöksestä kohtuullisen perillä oleva henkilö pystyy tekemään päätöksiä sen perusteella (Seppänen 2011, 15).

2.1 Tuloslaskelma

Kirjanpitolaki antaa kaksi eri tapaa laatia tuloslaskelman, kulupohjaisena tai toimintakohtaisena. Kulupohjaisen tuloslaskelman kulut jaotellaan kulujen luonteen mukaisesti, kuten raaka-aineet, palkat ja poistot. Toimintakohteisessa tuloslaskelmassa menot ja tulot jaotellaan yrityksen eri toimintojen mukaisesti, kuten tuotannon ja palvelun. Näistä kahdesta yleisempi on kulupohjainen tuloslaskelma, jota käyn seuraavaksi läpi. (Niskanen & Niskanen 2004, 28.)

TAULUKKO 1. Tuloslaskelma (mukaillen Seppänen 2011, 39)

TULOSLASKELMA	
Toimintokohtainen laskelma	= XXX
Liikevaihto	XXX
Hankinnan ja valmistuksen kulut	- XXX
Bruttokate	= XXX
Myyntin, hallinnon ja muut kulut sekä tuotot	- XXX
Liikevoitto	= XXX
Rahoitustuotot ja -kulut	+/- XXX
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja veroja	= XXX
Tuloverot	- XXX
Tilikauden tulos	= XXX
Kululajikohtainen laskelma	
Liikevaihto	XXX
Liiketoiminnan muut tuotot	+ XXX
Materiaalit ja palvelut	- XXX
Henkilöstökulut	- XXX
Poistot ja arvonalentumiset	- XXX
Liiketoiminnan muut kulut	- XXX
Liikevoitto	= XXX
Rahoitustuotot ja -kulut	+/- XXX
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	= XXX
Tuloverot	- XXX
Tilikauden tulos	= XXX

Tuloslaskelma näyttää yrityksen tulot ja menot kuluneelta tilikaudelta. Tuloslaskelman avulla esitetään, kuinka yrityksen tulos on muodostunut tilikauden aikana. Tuloslaskelmassa on nähtävillä liikevaihto, liikevoitto, rahoituskulut ja -tuotot, tilinpäätössiirrot sekä tilikauden verot. (Salmi 2020, luku 1.8.)

Liikevaihto koostuu yrityksen myyntituotoista, joista on vähennetty myönnetyt alennukset, arvonlisäverot ja muut välittömästi myynnin määrään perustuvat verot. Kun liikevaihdosta on vähennetty

muuttuvat ja kiinteät kulut sekä poistot, saadaan liikevoitto. Liikevoitto kertoo yrityksen kannattavuudesta ja on niin sanottu välitulokas ennen rahoitustuottoja ja -kuluja, satunnaisia eräjä veroja. (Niskanen & Niskanen 2004, 34.)

Rahoituskuluiksi lasketaan korkokulut, arvonalentumiset, pysyvien vastaavien sijoituksista ja vaihtuvien vastaavien sijoituksista sekä muut rahoituskulut. Rahoitustuottoja ovat tuotot osuuksista saman konsernin yrityksiltä, tuotot osuuksista omistusyhteisyhteisyyksiltä, tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista sekä muut korko- ja rahoitustuotot erikseen saman konsernin yrityksille ja muille. (Niskanen & Niskanen 2004, 34.) Rahoituserien jälkeen kirjataan tarvittavat tilinpäätössiirrot (Salmi 2020, 1.8).

Tilinpäätössiirrot ovat verolakien sallimia keinoja säädellä yrityksen tilikauden verotettavaa tulosta. Verotettavaa tulosta voidaan säädellä esimerkiksi tekemällä poistoja tai kyseessä ollessa kotimainen konserni voidaan tulosta siirtää konserniyhtiöiden välillä. Lopullinen tilikauden voitto tai tappio saadaan, kun tuloksesta on vähennetty laskennalliset verot. Laskennalliset verot määräytyvät tilikauden tulon mukaisesti. (Salmi 2020, luku 1.8.)

2.2 Tase

Taseesta selviää yrityksen varat (vastaavaa) eli mistä yrityksen omaisuus koostuu ja velat (vastattavaa) eli kuinka yrityksen toiminta on rahoitettu. Lainsäädäntö antaa yrityksille liikkumavaraa päättää, mitkä asiat esitetään taseessa ja mitkä taseen liitetiedoissa. Pääasia on, että tase antaa mahdollisimman selkeän ja oikean kuvan yrityksen sen hetkisestä taloudellisesta tilanteesta. (Niskanen & Niskanen 2004, 38.) Taseessa on kaksi eri puolta vastaavaa ja vastattavaa.

TAULUKKO 2. Taselaskelma (mukaiillen Seppänen 2011, 46)

TASE	
Varat (vastaavaa)	
PYSYVÄT VASTAAVAT	
Aineettomat hyödykkeet	+ XXX
Aineelliset hyödykkeet	+ XXX
Sijoitukset	+ XXX
Pysyvät vastaavat yhteensä	= XXX
VAHTUVAT VASTAAVAT	
Vaihto-omaisuus	+ XXX
Saamiset	+ XXX
Pitkäaikaiset saamiset	+ XXX
Lyhytaikaiset saamiset	+ XXX
Rahat ja pankkisaamiset	+ XXX
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	= XXX
TASE VASTAAVAA YHTEENSÄ	= XXX
Oma pääoma ja velat (vastattavaa)	
OMA PÄÄOMA	
Osakepääoma	+ XXX
Muut rahastot	+ XXX
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	+ XXX
Tilikauden voitto (tappio)	+ XXX
Oma pääoma yhteensä	= XXX
VIERAS PÄÄOMA	
Pitkäaikainen vieras pääoma	+ XXX
Lyhytaikainen vieras pääoma	+ XXX
Vieras pääoma yhteensä	= XXX
TASE VASTATTAVAA YHTEENSÄ	= XXX

Taseen vastaavapuolesta käy ilmi yrityksen omistukset ja kuinka paljon yrityksellä on varoja käytettäväksi velkojensa maksuun. Vastaavat jaetaan pysyviin ja vaihtuviin vastaaviin. Pysyviin vastaaviin kuuluvat aineettomat hyödykkeet, kuten tutkimus- ja perustamismenot sekä aineelliset hyödykkeet, kuten koneet ja kalusto sekä sijoitukset. Vaihtuvat vastaavat jaetaan vaihto-omaisuuteen ja saamisiin.

Vaihto-omaisuudella tarkoitetaan kulutettavaa hyödykettä, kuten aineet ja tarvikkeet. Saamiset jakautuvat pitkäaikaisiin, yli vuoden päähän erääntyviin saataviin, kuten lainoihin, sekä lyhytaikaisiin saamisiin, jotka erääntyvät alle vuodessa. Lyhytaikaisia saamisia ovat lisäksi rahat ja pankkisaamiset. Pysyvät vastaavat on tarkoitettu tuottamaan tuloa useampana tilikautena, kun taas vaihtuvat vastaavat ovat nopeammin vaihtuvaa. (Niskanen & Niskanen 2004, 40–46.)

Vastattavaa puoli koostuu omasta pääomasta ja vieraasta pääomasta. Omaan pääomaan lasketaan mukaan yrityksen omistajien sijoittama pääoma sekä edellisten tilikausien voittovarot. Vieras pääoma eli yrityksen velat voidaan jakaa lyhyisiin alle vuoden pituisiin velkoihin sekä pitkäaikaisiin yli vuoden mittaisiin velkoihin. Näitä ovat esimerkiksi lainat rahoituslaitoksilta. (Niskanen & Niskanen 2004, 46–51.)

2.3 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelman tarkoituksena on kertoa yrityksen tilinpäätöksen tietoja käyttävälle, miten kirjanpitovelvollinen on aikaansaanut rahavirtaa ja mihin ne on kohdistettu kuluneen tilikauden aikana. Rahoituslaskelmaa tulisi tarkastella osana tilinpäätöstä. Rahoituslaskelman laatiminen koskee vain julkisia yhtiötä sekä yksityisiä osakeyhtiöitä ja osuuskuntia, kun jokin seuraavista kohdista ylittyy; Yhteisön liikevaihto on yli 7 300 000 euroa, yhteisön taseen loppusumma on yli 3650 000 euroa tai yhteisön palveluksessa on keskimäärin yli 50 henkilöä. (Kirjanpitolausautakunta 11.12.2007/2–4.)

Rahoituslaskelma koostuu kolmesta osasta, jotka ovat liiketoiminnan-, investointien- ja rahoituksen rahavirrat. Liiketoiminnan rahavirta kuvaa tulo- ja meno- rahavirtaa, joka on syntynyt liiketoiminnasta, kuten yrityksen tuotteiden tai palveluiden myynnistä. Investointien rahavirta koostuu käyttöomaisuuden myynnistä saatavista tuloista sekä yrityksen uusista investoinneista. Käyttöomaisuuden myynnillä tarkoitetaan esimerkiksi yrityksen vanhojen laitteiden ja koneiden myyntiä. Rahoituksen rahavirta kuvaa, kuinka paljon yrityksen toimintaa on rahoitettu oman tai vieraan pääoman, kuten lainan ehdoin. (Niskavaara 2024, 65.)

Kun liiketoiminnan rahavirta on positiivinen ja se riittää kattamaan mahdolliset korvausinvestoinnit, on yrityksen talous hyvällä mallilla. Negatiivinen rahavirta heikentää pidemmän päälle yrityksen likviditeettiä eli maksuvalmiutta. (Niskavaara 2024, 65.) Yrityksen rahoituslaskelman tietoja hyödyntävät

yrittäjien johto päätöksenteon tueksi. Lisäksi ulkoiset sidosryhmät, kuten lainantajat ja sijoittajat, käyttävät rahoituslaskelman tietoja omassa päätöksenteossään. (Salmi 2020, luku 7.5.)

2.4 Liitetiedot

Liitetiedot täydentävät tilinpäätöksen laskelmissa esitettyjä tietoja. Liitetiedot sisältävät myös tietoja, jotka eivät ilmene laskelmista kuten henkilöstön määrä ja taseen ulkopuoliset velat ja vastuut. Liitetietojen avulla voidaan päätellä, kuinka oikean kuvan tilinpäätös antaa yrityksen taloudellisesta tilanteesta, sekä kuinka vertailukelpoinen tilikauden tulos ja suoritus ovat tulevina vuosina. Lisäksi kuinka vertailukelpoista tilinpäätösinformaatio on yleisellä tasolla muiden samalla toimialalla toimivien yritysten kanssa. (Seppänen 2011, 59.) Pien- ja mikroyritysten liitetietovaatimukset ovat suppeammat (Leppiniemi 2018, 292). Kirjanpitoasetuksessa liitetiedot ovat ryhmitelty seuraavasti:

- tilinpäätöksen laatimisperiaatteita koskevat liitetiedot
- tuloslaskelman liitetiedot
- taseen vastaavien liitetiedot
- taseen vastattavien liitetiedot
- käypään arvoon merkitsemisestä olevat liitetiedot
- tuloveroja koskevat liitetiedot
- vakuuksia, vastuusitoumuksia ja taseen ulkopuolisia järjestelyjä koskevat liitetiedot
- tilintarkastajan palkkioita koskevat liitetiedot
- lähipiiriliiketoimia koskevat liitetiedot
- liitetiedot henkilöstön ja toimielinten jäsenistä
- omistukset muissa yrityksissä
- konserniin kuuluvan kirjanpitovelvollisen liitetiedot
- yksityisten elinkeinoharjoittajien ja muiden kirjanpitovelvollisten lyhennetyt liitetiedot. (KPA 2:2–10, Leppiniemi & Kykkänen 2019, 260.)

2.5 Toimintakertomus

Toimintakertomuksen tarkoitus on antaa kuva yrityksen taloudelliseen toimintaan tilikauden aikana vaikuttaneista merkittävistä tekijöistä. Toimintakertomus auttaa tilinpäätöstietoja analysoivaa ymmärtämään yrityksen toimintaympäristöä, yrityksen strategisia valintoja sekä operatiivista toimintaa, investointi- ja rahoitustoimintaa. Toimintakertomuksesta ilmenee yrityksen havaitsemat mahdolliset riskit sekä johdon arviointi tulevaisuuden näkymistä. (Seppänen 2011, 58.) Toimintakertomuksesta saatava informaatio on erityisen tärkeää varsinkin yrityksen sidosryhmille kuten sijoittajille. Tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen tulee täyttää niiltä edellytetyt tietovaatimukset, eivätkä ne saa olla keskenään ristiriitaisia. Tämä edellyttää, että toiminta kertomuksessa käytettävien kirjanpidollisten käsitteiden kuten tilit ja tase sekä tunnusluvut ja niiden kaavat ovat samoja kuin tilinpäätöksessä. Toimintakertomus ei ole kuitenkaan osa kirjanpitolain mukaista tilinpäätöstä. (Leppiniemi & Kykkänen 2019,156.) Toimintakertomuksen laatiminen on pakollista sekä julkisille että yksityisille osakeyhtiöille. Osuuskuntien, mikro- ja pienyritysten on laadittava toimintakertomus vain, jos yrityksen tase, liikevaihto ja henkilöstön määrän ylittää niille asetetut raja-arvot. (Leppiniemi & Kykkänen 2019, 41.)

2.6 Tase-erittely

Tase-erittely avaa taseen tilien sisällöt yksityiskohtaisesti ryhmittäin omaa pääomaa lukuun ottamatta (Suomen Taloushallintoliitto Ry). Ryhmät on jaettu pysyviin vastaaviin, vaihtuviin vastaaviin, vieraseen pääomaan ja pakollisiin varauksiin kuten verot (Finlex 30.12.197/1339, § 1). Tase-erittelystä on nähtävissä taseen yksittäiset erät ja perusteet kirjauksille (Netvisor 16.7.2024). Tase-erittely voidaan tehdä kuukausittain, mutta se on viimeistään tehtävä tilinpäätöksen yhteydessä (Riihos). Yrityksen johto on vastuussa siitä, että tilitoimistolla on riittävät ja tarpeelliset tiedot, kuten oikea varaston arvo tase-erittelyn laadintaa varten. Tase-erittely varmennetaan allekirjoituksella. (Taloushallintoliitto Ry.) Tase-erittely ei ole julkista tietoa.

3 TILINPÄÄTÖSANALYYSI

Tilinpäätösanalyysissä arvioidaan ja mitataan yrityksen kannattavuutta, rahoitusta ja toimintaedellytyksiä useamman vuoden tilinpäätöstietojen pohjalta (Niskanen & Niskanen 2004, 8). Tilinpäätösanalyysin avulla voidaan tehdä perusteltuja päätöksiä yrityksen toiminnasta ja strategiasta (Kallunki 2022, 14). Tilinpäätösanalyysin laatija voi itse määritellä analyysin vertailuperusteet, asettaa tavoitteet sekä valita vertailukohteena olevat yritykset. Yritysten lisäksi vertailua tehdään pääomamarkkinoiden asettamiin tavoitteisiin. Tilinpäätösanalyysin tarkastelussa yhdistyy parhaimmillaan tilinpäätöksen perusteella laskettavat tunnusluvut, niiden muutosten tarkkailu ja syy-seuraussuhteet, jotka vaikuttavat näiden muutosten takana. Tilinpäätösanalyysin keskeisempiä arvioitavia asioita ovat yrityksen kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. (Niskanen & Niskanen 2004, 8.) Tilinpäätösanalyysi tarjoaa arvokasta tietoa yrityksen taloudellisesta tilasta ja kyvystä toimia tulevaisuudessa eri käyttäjäryhmille.

Tilinpäätösanalyysin käyttäjäryhmät:

- omistajat, sijoittajat ja analyytikot
- yrityksen toimiva johto
- työntekijät
- rahoittajat
- tavarantoimittajat
- asiakkaat
- erilaiset viranomaiset.

(Niskanen & Niskanen 2004, 14.)

3.1 Tunnusluvut

Pelkän tilinpäätöksen perusteella voi olla haastavaa hahmottaa yrityksen taloudellista tilannetta. Yrityksen tilinpäätöstiedoista laskettujen tunnuslukujen vertaaminen raja-arvoihin auttaa muodostamaan kattavampaa kuvaa yrityksen suorituskyvystä ja taloudellisesta tilanteesta. (Osuuspankki.) Tunnusluvut jaetaan tavanomaisesti kolmeen ryhmään, jotka ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius (Niskanen & Niskanen 2004, 110).

3.1.1 Kannattavuus

Yrityksen yksi keskeisimmistä toimintaedellytyksistä on hyvä kannattavuus eli kyky tuottaa enemmän tuloja kuin kuluja. Kannattavuuden ollessa heikko, yritys tuottaa tappiota, mikä heikentää omaa pääomaa ja luo epävarmuutta tulevaisuuteen. Yrityksen kannattavuutta voidaan arvioida erilaisilla mittareilla, jotka jakautuvat liikevaihtoa suhteuttaviin katemittareihin. Näitä ovat myyntikate, käyttökate, liiketulos, rahoitustulos, nettotulos ja kokonaistulos. Lisäksi pääoman suhteuttaviin mittareihin, joita ovat oman pääoman tuotto (ROE), sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) ja kokonaispääoman tuotto (ROA). (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Myyntikate on tärkeä mittari, joka kuvaa yrityksen tuoteryhmäkohtaista kannattavuutta. Se osoittaa, kuinka paljon yritykseen jää myyntituloista kulujen jälkeen tuoteryhmäkohtaisesta. Myyntikate auttaa yrityksiä arviomaan tiettyjen tuotteiden tuottavuutta ja se on laajalti käytetty etenkin tukkumyynnissä ja vähittäiskaupassa. Myyntikatteelle ei ole olemassa omaa arvosteluasteikkoa, koska se vaihtelee toimialoittain. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Yritys voi tarkoituksella myydä tuotteita pienemmällä myyntikatteella suuremman ostovolyymin toivossa, mikä voi olla strateginen valintamarkkinaosuuden kasvattamiseksi.

Esimerkkejä toteutuneista myyntikateprosentista:

- Autokauppa 10–25 %
- Vähittäiskauppa n. 29 %
- Päivittäistavarakauppa 26–34 %
- Tukkuropa 10–28 %

Myyntikate määräytyy pitkälti suhteessa yrityksen kulujen mukaan eli mitä suuremmat kulut, sitä isompaa myyntikatetta tavoitellaan. Esimerkiksi verkkokauppa pystyy pitämään hinnat edullisempina toimimalla halvemmissa tiloissa ja toimittamalla tuotteet ilman välikäsiä. Autoissa sen sijaa myyntikatetta syövät rahoituskulut, joita kasaantuu pitkistä myyntiajoista. Vähittäiskaupassa alhaiseen myyntikatteeseen vaikuttavat tekijät ovat hävikki, alennukset, myymälävarkaudet ja reklamaatiot. (Yritystulkki.)

Laskukaava:

- **Myyntikate=Liikevaihto-ainekulut-ulkopuoliset palvelut**
- **Myyntikate-%=100*myyntikate/liikevaihto**

Käyttökate kertoo, kuinka paljon yrityksen toiminnasta jää katetta, kun siitä vähennetään yrityksen välittömät kulut. Käyttökate on liiketoiminnan tulos ennen poistoja, arvonalentumisia ja veroja.

Käyttökate riippuu pitkälti siitä, mikä on yrityksen toimiala ja pääomarakenne. Käyttökatteeseen riittävyttä tarkasteltaessa on otettava huomioon osingonjakotavoitteet, rahoituskulut, investoinnit sekä poistojen määrä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Käyttökatteella mitataan yrityksen kykyä tehdä tulosta toimialan muihin yrityksiin verraten. Ohjearvo eri toimialoille on kauppa 2–10 %, Palvelut 5–15 % ja teollisuus 10–25 %. (Asiakastieto.)

Laskukaava:

- **Käyttökate=Liiketulos+ poistot ja arvonalentumiset**
- **Käyttökate-%= 100*käyttökate/liikevaihto**

Liiketulos näyttää paljonko liiketoiminnan tuotoista on jäänyt jäljelle ennen rahoituseriä ja veroja. Liiketulos eroaa käyttökatteesta sillä, että siitä on vähennetty liiketoiminnan muut kulut, kuten poistot. Luku käytetään niin yksittäisen yrityksen vertailussa kuin useamman samalla toimialalla olevan. Liiketulosprosentin pitäisi olla suhteessa yrityksen omaan pääomaan. Tämä tarkoittaa, että mitä suurempi yrityksen oma pääoma on, sitä suurempi liiketulosprosentin pitäisi olla. Negatiivinen liiketulosprosentti kertoo, että yrityksellä on haasteita eikä sen tulot riitä kattamaan kuluja. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Liiketulos=Liikevaihto+ liiketoiminnan muut tuotot-toimintakulut-poistot ja arvonalennukset**
- **Liiketulos-%=100*liiketulos/liikevaihto**

Rahoitustulos ja rahoitustuloprosentti kertoo yrityksen kyvystä tuottaa tulorahoitusta varsinaisella liiketoiminnallaan. Lisäksi se kertoo, kuinka yritys selviää liiketoiminnan tuotoillaan lainoista, käyttöpääoman lisäyksestä, investointien rahoittamisesta ja mahdollisesta osingonjaosta. Tunnuslukua käyttää pääosin rahoittajat. Rahoitustuloksen olisi tärkeä olla positiivinen myös lyhyellä aikavälillä. Rahoitustuloksen ollessa negatiivinen tulorahoituksesta ei riitä varoja osingonjakoon eikä lainojen maksuun. Luku on toimialakohtainen ja on huomioitava, ettei se kerro koko totuutta yrityksen kassavirrasta. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Rahoitustulos=nettotulos+ poistot ja arvonalennukset**
- **Rahoitustulos-%= 100*rahoitustulos/ liikevaihto**

Nettotulosta pidetään yleisesti ottaen tilikauden tuloksena, joka jää omistajien käteen ja josta jaetaan mahdolliset osingot. Nettotuloksesta puuttuu kuitenkin vielä tuloslaskelman satunnaiset erät ja tilinpäätössiirrot, joten se ei ole lopullinen tilikauden tulos. Kun nettotulos on positiivinen tarkoittaa se, että yritys on pystynyt kattamaan omalla liiketoiminnallaan lainojen korkokustannukset sekä varmistamaan omarahoituksen käyttöpääomalle ja investoinneille. Oman pääoman riittävä taso määräytyy yrityksen voitonjakotavoitteiden mukaan. Oman pääoman tuoton ylittäessä 10 prosenttia on nettotulos vähintään tyydyttävällä tasolla. Nettotulos soveltuu parhaiten vertailtavaksi eri toimialojen yritysten kesken. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Nettotulos=liiketulos+/-rahoituserät+/-verot**
- **Nettotulos-%=100*nettotulos/liikevaihto**

Kokonaistulos tarkoittaa tilikauden tulosta, johon on luettu mukaan satunnaiset ja kertaluontoiset tuotto- ja kuluerät. Satunnaisiksi eriksi luetaan erilaiset kertaluontoiset myyntivoitot ja tappiot, annetut ja saadut konserniavustukset, irtisanomis- ja liiketoiminnan uudelleenjärjestelykulut, liikearvojen sekä omaisuuserien kertaluonteiset alaskirjaukset. Kokonaistulosta kannattaa tarkastella kriittisesti yhdessä nettotuloksen kanssa sillä satunnaiset erät, kuten konserniavustukset, voivat vaikuttaa merkittävästi yrityksen tunnuslukuihin. Näin ollen yrityksen oma pääoma ja kassa ei välttämättä kasva, vaikka tuloista syntyisikin. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Kokonaistulos=nettotulos+/-satunnaiset erät**
- **Kokonaistulos-%=100*kokonaistulos/liikevaihto**

Oman pääomantuotto prosentti (ROE) kertoo, kuinka paljon omistaja on saanut tuottoa yritykseen sijoittamalleen rahalle tilikauden aikana. Oma pääoma koostuu yrityksen omistajien pääomasijoituksista

sekä yrityksen voittovaroista. Lähtökohtaisesti oman pääoman tuottotaso määräytyy omistajien tuotto-vaatimusten mukaan. Yrityksen on saatava tuottoa sekä omalle että vieraalle pääomalle. Negatiivisesti vaikuttavia tekijöitä ovat suuremmat investoinnit, jotka eivät ole vielä ehtineet tuottaa tuloa yritykselle. Oman pääoman tuotto-% on vertailukelpoinen eri toimialojen yritysten välillä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Hyvä oman pääoman tuotto-% houkuttelee sijoittajia ja asiakkaita.

Laskukaava:

- **Oman pääomantuotto-% = $100 \cdot \frac{\text{nettotulos (12kk/ tilikauden)}}{\text{oma pääoma keskimäärin}}$**

Oman pääoman tuoton viitteelliset arvot ovat:

Erinomainen	yli 20 %
Hyvä	15–20 %
Tyydyttävä	10–15 %
Välttävä	5–10 %
Heikko	alle 5 %

Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROCE) mittaa tuottoa, joka on saatu yritykseen sijoitetulle korkoa tai muuta tuottoa vaativalle pääomalle. Tämä on yksi merkittävimmistä tilinpäätösanalyysin tuottamista tunnusluvuista. Sijoitetun pääoman tuotto pitäisi nousta lainakorkoja korkeammaksi, jotta yritys kattaa velkansa ja rahoittajilleen maksettavat korot. Negatiivisesti vaikuttavia tekijöitä ovat suuremmat investoinnit, jotka eivät ole vielä ehtineet tuottaa tuloa yritykselle. Sijoitetun oman pääoman tuotto-% on vertailukelpoinen eri toimialojen yritysten välillä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Hyvä sijoitetun pääoman tuotto-% luo kilpailuetua sekä sijoittajien löytämisessä että lainarahoituksen saamisessa.

Laskukaava:

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

Sijoitetun pääoman tuoton viitteelliset arvot:

Erinomainen	yli 15 %
Hyvä	10–15 %
Tyydyttävä	6–10 %
Välttävä	3–6 %

Heikko alle 3 %

Kokonaispääoman tuotto prosentti (ROA) kertoo, kuinka paljon yritystoimintaan sitoutuneelle pääomalle on kertynyt tilikaudella tuottoa. Tunnusluvussa vertaillaan liiketoiminnan tulosta ennen veroja ja rahoituskuluja suhteessa koko siihen pääomaan, joka yritystoimintaan on sijoitettu. Kokonaispääoman tuotto prosentti kertoo yrityksen kyvystä hyödyntää sen käytössä olevaa kokonaispääomaa tehokkaasti. Negatiivisesti vaikuttavia tekijöitä ovat suuremmat investoinnit, jotka eivät ole vielä ehtineet tuottaa tuloa yritykselle. Kokonaispääoman tuotto prosentti on vertailukelpoinen eri toimialojen yritysten välillä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

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

Kokonaispääoman tuotto prosenttin viitteelliset arvot:

Hyvä yli 10 %

Tyydyttävä 5–10 %

Heikko alle 5 %

3.1.2 Vakavaraisuus

Hyvä kannattavuus ei takaa yrityksen toimintaedellytyksiä, jos rahoitus ei ole kunnossa. Kannattavuus voi olla heikko ja yritys velkainen, vaikka toiminta ei olisikaan tappiollista. Vakavaraisuutta voidaan tarkastella sekä staattisen rahoitusrakenteen tunnusluvuilla (omavaraisuusaste-%, nettovelkaantumisaste-%, suhteellinen velkaantuneisuus-%) että dynaamisen rahoituksen riittävyyden tunnusluvuilla (nettorahoituskulu-% ja rahoitusrasite-%, nettorahoituskulut/käyttökate-%, vieraan pääoman takaisinmaksuaika, korolliset nettovelat/ käyttökate-%, lainojen hoitokate, rahoituskuluprosentti keskimäärin, investointien omarahoitusprosentti, investointien tulorahoitusprosentti). (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Omavaraisuusaste prosentti kuvaa, kuinka suuri osa yrityksen varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. Korkea omavaraisuusaste on merkki yrityksen hyvästä taloudenhoidosta. Kun omavaraisuusaste on liian alhainen tarkoittaa se, ettei yrityksellä ole taseessa varoja pahoja päiviä varten. Näin ollen

yriyksellä voi olla vaara mennä nurin, ellei kannattavuus ole kohtuullisella tasolla. Korkea omavaraisuusaste tarjoaa yritykselle enemmän liikkumavapautta. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Omavaraisuusaste-% = $100 \cdot \text{omat varat} / (\text{taseen loppusumma} - \text{tehtyyn työhön perustuvat ennakkomaksut})$**

Omavaraisuusasteen viitteelliset arvot:

Erinomainen	yli 50 %
Hyvä	35–50 %
Tyydyttävä	25–35 %
Välttävä	15–25 %
Heikko	alle 15 %

Nettovelkaantumisaste (net gearing) kuvaa nimensä mukaan yrityksen velkaantuneisuutta mitaten yrityksen korollisen nettovelan ja oman pääoman suhdetta. Tunnusluku kertoo mikä on omistajien yritykseen omien pääomien ja rahoittajilta lainattujen korollisten velkojen suhde. Kun yrityksen velkaantuneisuus kasvaa, lainarahoituksen saaminen vaikeutuu entisestään. Lisäksi se on iso riskitekijä ja rajoittaa yrityksen kasvua. Tunnusluvun ollessa negatiivinen on yritys lähestulkoon nettovelaton. Nettovelkaantumisaste prosentti on vertailukelpoinen eri toimialojen yritysten välillä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Nettovelkaantumisaste- % = $100 \cdot (\text{korolliset velat} - \text{likvidit rahavarat}) / \text{omat varat}$**

Nettovelkaantumisasteen prosentin viitteelliset arvot:

Erinomainen	alle 10 %
Hyvä	10–60 %
Tyydyttävä	60–120 %
Välttävä	120–200 %
Heikko	yli 200 %

Suhteellinen velkaantuneisuusprosentti mittaa velkojen suhdetta toiminnan laajuuteen. Tunnusluvun ollessa korkea on yrityksellä oltava hyvä ja vakaa käyttökate, jotta se selviytyy lainojen hoidosta. Suhteellista velkaantuneisuudenprosenttia voi vertailla vain samalla alalla toimivien yritysten kesken. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

Suhteellinen velkaantuneisuus-% = $100 \cdot \text{taseen velat} / \text{liikevaihto}$

Nettorahoituskuluprosentti kertoo, kuinka iso osa liikevaihdosta on juoksevia rahoituskuluja. Mitä isompi tämä osuus on, sitä korkeammaksi yrityksen käyttökatevaatimukset nousevat. Korkea nettoraahoituskuluprosentti viittaa siihen, että yrityksellä on paljon velkaa suhteessa sen tuloihin ja varoihin. Tällöin ulkoiset sidosryhmät kuten rahoittajat, näkevät yrityksen riskialttiina. Nettorahoituskuluprosentin ollessa negatiivinen on yritys käytännössä velaton. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

Nettorahoituskulu-% = $100 \cdot \text{nettorahoituskulut} / \text{liikevaihto}$

Nettorahoituskulut /käyttökateprosentti kuvaa, kuinka suuri osa yrityksen käyttökatteesta kuluu vieraan pääoman rahoittajille juoksevina rahoituskuluina eli kuinka suuri osa käyttökatteesta menee rahoittajille. Nettorahoituskulujen osuus käyttökatteesta ei saisi kohota liian korkeaksi, koska käyttökatteella pitäisi pystyä rahoittamaan korkokulujen lisäksi esimerkiksi lainojen lyhennykset, verot ja osingot. Lisäksi käyttökatteesta pitäisi jäädä varoja investointeihin ja yrityksen muuhun kehittämiseen. Tunnusluku ei voida tulkita, jos yrityksen käyttökate on negatiivinen. Lisäksi tunnusluvun arviointia voi vaikeuttaa investoinnit, jotka ovat sitoneet yrityksen pääomaa, mutta eivät ole vielä ehtineet tuottaa tuloa. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Nettorahoituskulut/Käyttökate-% = $100 \cdot \text{nettorahoituskulut} / \text{käyttökate}$**

Nettorahoituskulut/ käyttökate prosentin viitteelliset arvot:

Hyvä	alle 20 %
Tyydyttävä	20–29 %
Välttävä	30–39 %
Heikko	40 % tai yli

Vieraan pääoman takaisinmaksuaika kertoo, kuinka monessa vuodessa yritys pystyisi maksamaan korolliset velkansa takaisin käyttäen tulorahoituksen kokonaisuudessaan. On kuitenkin otettava huomioon tunnuslukua tulkittaessa, että tulorahoitusta voidaan harvemmin käyttää kokonaisuudessaan lainojen lyhennyksiin. Tunnusluvun arvon venyessä yli 10 vuoteen voidaan yrityksen velanhoitokykyä pitää melko heikkona. Tunnuslukua on hyvä tarkastella useammalta peräkkäiseltä vuodelta. Vieraan pääoman maksuaikaa voi vertailla vain samalla alalla toimivien yritysten kesken. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Vieraan pääoman takaisinmaksuaika (vuosina)=korollinen vieras pääoma kauden lopussa/ rahoitustulos**

Vieraan pääoman takaisinmaksuajan viitteelliset arvot:

Erinomainen	alle 1 vuosi
Hyvä	1–3 vuotta
Tyydyttävä	3–5 vuotta
Välttävä	5–10 vuotta
Heikko	yli 10 vuotta

Korolliset nettovelat/käyttökateprosentti kertoo, kuinka nopeasti yritys selviytyisi kokonaisuudessaan veloistaan nykyisellä tulostahdilla, jos käyttökate käytettäisiin kokonaisuudessaan velkoihin. Tunnusluku kuvaa kuinka monta vuotta menisi, että yritys pystyisi maksamaan käyttökatteellaan korolliset velkansa pois. On kuitenkin tärkeää huomioida, että laskelmassa ei oteta huomioon mahdollisia käyttökatteesta maksettavia investointeja tai osinkojen maksamista eikä yleisen korkotason nousua. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Korolliset nettovelat/käyttökate-%=100*korolliset nettovelat/käyttökate**

Lainojen hoitokate mittaa kassavirran riittävyyttä vieraan pääoman hoitovelvoitteiden näkökulmasta. Vieraan pääoman sijoittajat edellyttävät, että luku olisi yli yhden. Luotettavan tuloksen saamiseksi tunnuslukua olisi hyvä vertailla useammalta perättäiseltä vuodelta. Tunnusluku ei ota huomioon, että yrityksen tulisi kattaa tuloksesta myös investointeja ja osingonjakoa. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Lainojen hoitokate= (rahoitustulos+ rahoituskulut) / rahoituskulut + pitkäaikaisten lainojen lyhennykset)**

Lainojen hoitokatteelle viitteelliset arvot:

Hyvä	yli 2
Tyydyttävä	1–2
Heikko	alle 1

Rahoituskulujen hoitokate kuvaa, kuinka monta kertaa yritys olisi pystynyt maksamaan vieraasta pääomasta aiheutuneet juoksevat korkokulut varsinaisen toiminnan tuottamalla tulorahoituksella. Tunnusluvun jäädessä alle yhden on yritys joutunut paikkaamaan tulorahoituksensa alijäämää, joko vieraalla/omalla pääomalla tai purkamalla likvidejään. Tätä tunnuslukua on hyvä tarkastella useamman tilikauden ajalta, koska tulorahoitus saattaa vaihdella vuositasolla. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Rahoituskulujen hoitokate= (rahoitustulos + rahoituskulut) /rahoituskulut**

Rahoituskuluprosentti keskimäärin tunnusluvun avulla voidaan arvioida vieraan pääoman käytöstä aiheutuneita kustannuksia yleiseen korkotasoon vertaamalla. Tunnuslukuun lasketaan mukaan myös korolliset velat, jotka ovat tilapäisesti korottomia. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Rahoituskulu-%=100*rahoituskulut(12kk) /korollinen vieras pääoma keskimäärin tilikauden aikana**

Investointien omarahoitusprosentti mittaa kuinka iso osa yrityksen investoinneista sekä kasvuun sitoutuvasta käyttöpääoman rahoituksesta on rahoitettu kokonaistulorahoituksella ja oman pääoman lisäinvestoinneilla. Tunnusluvulla on tarkoitus mitata kokonaistulorahoituksen (sisältäen kertaluontoiset erät) ja oman pääoman sijoitusten riittävyyttä investointimenoihin. Yrityksen on pyrittävä kattamaan osa investoinneista tulorahoituksen avulla, ettei velkaisuus kasva. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- $100 * (\text{kokonaistulos} + \text{poistot} + \text{oman pääoman lisäsijoitukset}) / \text{käyttöomaisuusinvestoinnit}$

Investointien omarahoitusprosentin viitteelliset arvot:

Hyvä	yli 80 %
Tyydyttävä	50–79 %
Välttävä	30–49 %
Heikko	alle 30 %

Investointien tulorahoitusprosentti kuvaa, kuinka iso osa yrityksen investoinneista on pystytty rahoittamaan kokonaistulorahoituksella (sisältäen kertaluontoiset erät). Tunnusluku mittaa varsinaisen toiminnan ja satunnaisten tuottojen riittävyttä investointeihin. Yrityksen olisi tärkeää pystyä rahoittamaan edes osa investoinneistaan tulorahoituksella estääkseen velkaantumisen. Huomioitavaa on, että tulorahoitus ja investointien tarve vaihtelee vuosi tasolla. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- $\text{Investointien tulorahoitus-\%} = 100 * (\text{kokonaistulos} + \text{poistot}) / (\text{investointimenot} + \text{investoinnit muihin sijoituksiin ja saamisiin})$

3.1.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius mittaa kuinka hyvin yritys selviytyy liiketoimintansa juoksevista kuluista kuten palkkojen ja tavaraostojen maksuista. Maksuvalmiuden ollessa heikko yritys voi ajautua maksukyvyttömäksi ja lopulta konkurssiin. Ei siis yksin riitä, että yritys on kannattava ja vakavarainen. Maksuvalmiutta voidaan mitata staattisella taseesta mitatuilla tunnusluvuilla (quick ratio, current ratio) ja dynaamisilla rahavirtoihin perustuvilla mittareilla (rahoitustulos, toimintajäämä). (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Quick ratio eli happotesti mittaa yrityksen kassavalmiutta ja rahoituspuskurien tilaa eli kuinka nopeasti yritys selviytyisi lyhytaikaisista veloistaan. Yritykseltä on löydyttävä puskuria myös yllättäviin menoihin kuten laitevikoihin tai henkilöstökuluihin. Kun quick ration luku on 1 kattaa yrityksen rahoitusomaisuus täysin lyhytaikaiset velat. Tunnuslukua voi vertailla vain samalla alalla toimivien yritysten kesken. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **(lyhytaikaiset saamiset + rahat ja pankkisaamiset + rahoitusarvopaperit) / (lyhytaikainen vieras pääoma- lyhytaikaiset saadut ennakkomaksut)**

Quick ration viitteelliset arvot:

Erinomainen	yli 1,5
Hyvä	1–1,15
Tyydyttävä	0,5–1
Välttävä	0,3–0,5
Heikko	alle 0,3

Current ratio vertaa nopeasti rahaksi muutettavien erien kuten pankkitilin suhdetta lyhytaikaisiin velkoihin. Yrityksen maksuvalmius tarkoittaa sen kykyä hoitaa maksunsa ajallaan ja mahdollisimman edullisesti. Current ratiossa nopeasti rahaksi muutettaviin eriin lasketaan mukaan myös yrityksen vaihto-omaisuus kuten raaka-aineet. Yrityksen tulo-rahoituksen ollessa hyvällä tasolla tulee yritys luonnollisesti toimeen pienemmälläkin rahoituspuskurilla. Current ratiota voi vertailla samalla toimialalla toimien yritysten välillä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **(vaihto-omaisuus + lyhytaikaiset saamiset + rahat ja pankkisaamiset+ rahoitusomaisuus-arvopaperit) / lyhytaikainen vieras pääoma**

Current ration viitteelliset arvot:

Erinomainen	yli 2,5
Hyvä	2–2,5
Tyydyttävä	1,5–2
Välttävä	1–1,5
Heikko	alle 1

Rahoitustulos ja rahoitustuloprosentti kertoo yrityksen kyvystä tuottaa tulo-rahoitusta varsinaisella liiketoiminnallaan. Lisäksi se kertoo, kuinka yritys selviää liiketoiminnan tuotoillaan lainoista, käyttöpääoman lisäyksestä, investointien rahoittamisesta ja mahdollisesta osingonjaosta. Tunnuslukua käyttää

pääosin rahoittajat. Rahoitustuloksen olisi tärkeä olla positiivinen myös lyhyellä aikavälillä. Rahoitustuloksen ollessa negatiivinen ei siitä riitä varoja osingonjakoon eikä lainojen maksuun. Luku on toimialakohtainen ja on huomioitava, ettei se kerro koko totuutta yrityksen kassavirrasta. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Rahoitustulos=nettotulos+ poistot ja arvonalennukset**
- **Rahoitustulos-%= 100*rahoitustulos/ liikevaihto**

Toimintajäämä kuvaa kassavirtalaskelmassa, kuinka hyvin yritys kykenee rahoittamaan kassatapahtumansa liiketoiminnasta saaduilla tuloilla. Toimintajäämä kertoo, kuinka paljon myynnistä jää tuottoa, kun siitä on vähennetty liiketoiminnan lyhytvaikutteiset menot. Yrityksen toiminnan kannattavuuden varmistamiseksi toimintajäämän on oltava positiivinen, lukuun ottamatta kasvuvaiheessa olevia yrityksiä. Toimintajäämää kannattaa verrata useammalta peräkkäiseltä vuodelta. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.)

Laskukaava:

- **Toimintajäämä= liikevaihto-toimintakulut**

3.2 Toimiala-analyysi

Yritysten toimialan houkuttelevuutta ja kannattavuutta määrittelevät pitkälti markkinavoimat. Toimiala koetaan houkuttelevaksi, jos yritysten keskimääräinen kannattavuustaso on korkea eli yritykset kohtavat suhteellisen vähän hintakilpailua saman toimialan yrityksiltä. Toimiala-analyysin päämäärä on selvittää toimialan yritysten kilpailutilanne ja neuvotteluvoima. Avainasemassa mitattaessa toimialan houkuttelevuutta ovat sijoitetun pääoman tuottoaste tunnusluku ja liikevaihdon kasvu. (Seppänen 2011, 27.) Analyysillä on useita eri käyttötarkoituksia kuten:

- Kilpailijan tarkasteleminen vertaamalla sitä omaan yritykseen ja opiksi ottaminen.
- Toimiala- ja yrityskohtainen sijoitusten- ja luotonannon riskin hallitseminen.
- Tavoite saada kokonaiskuva toimialasta ennen liiketoiminnan aloittamista.
- Saada apua johtamiseen tarkastelemalla toimialalla parhaiten pärjäävien yritysten toimintatapoja.

Toimiala-analyysin perusteella voidaan vetää johtopäätöksiä kuitenkin rajoitetusti. Sijoittuminen hyvin heikosti pärjäävällä toimialalla ei ole tae yrityksen menestykselle. Toimiala-analyyseja tekevät luotto- ja takauslaitokset, arvopaperivälittäjät, investointipankit ja analyysi- ja luottotietoyritykset. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 180–181.)

Toimiala-analyysissa verrataan tilinpäätösanalyysistä saatuja tunnuslukuja ylä- ja alakvartiiliin sekä mediaaniin. Yritykset järjestetään tunnuslukujen mukaan paremmuusjärjestykseen niin, että mediaani on keskimmäisen yrityksen saama tunnusluku. Yläkvartiili arvoltaan suurimman tunnusluvun saanut yritys ja alakvartiili kaikkein pienimmän tunnusluvun saanut yritys. (Salmi & Rekola-Nieminen 2004, 181.)

3.3 Trendianalyysi

Trendianalyysi on menetelmä, jota käytetään tilinpäätöserien ajallisen kehityksen vertailemiseen. Analyysia varten tilinpäätöksen tuloslaskelman ja taselaskelman erät muutetaan yksi kerrallaan prosenttiluvuiksi ja niitä verrataan ensimmäisen tarkastelu vuoden arvoon, joka on 100. Näin saadaan selville mihin suuntaan yrityksen talous on kullakin osa-alueella kehittynyt. (Niskanen & Niskanen 2004, 96.) Trendianalyysi auttaa yritystä kehittämään kilpailukykyään ja se on hyvä työkalu riskien hallintaan.

4 MARKKINA-ANALYYSI

Markkina-analyysissä tutkitaan yleistä toimialan markkinatilannetta. Tarkoitus on suunnata markkinointitoimenpiteet oikealle kohderyhmälle ja tunnistaa asiakkaiden ostokäyttäytyminen ja tarpeet. Lisäksi kartoitetaan mahdolliset kilpailijat ja heidän toimialueensa, arvioidaan markkinoiden kokoa ja kasvupotentiaalia sekä vallalla olevaa trendiä. Markkina-analyysi kertoo yritykselle, mitkä ovat sen mahdollisuudet markkinoilla. (Roose 2018, ”Taloustutkimus”.) Markkina-analyysin tarkoitus on selvittää, miksi asiakas ostaa saman tuotteen muualta.

Markkina-analyysin avulla yritys osaa tunnistaa uusia mahdollisuuksia ja kehittää kilpailuetua markkinoilla. Markkina-analyysin vaiheet ovat tavoitteiden asettaminen, aineiston kerääminen ja lopuksi aineiston analysointi ja raportointi. Tavoitteiden asettamisen yhteydessä asetetaan selkeät ja mitattavat tavoitteet markkina-analyysille. Analysointi vaiheessa havainnoidaan markkinoiden trendit, kilpailuetu ja uudet mahdollisuudet. (T/Media 2023.)

- Mille markkinoille yritys on menossa?
- Miten se etenee markkinoilla?
- Millaiset ovat yrityksen tavoittelemien markkinoiden osuus?
- Mitä asiakasryhmää yritys tavoittelee?

(Koski & Virtanen 2005, 48–49.)

4.1 Kilpailija-analyysi

Kilpailija-analyysin tarkoituksena on arvioida ja vertailla yrityksen toimintaa kilpailijoihin nähden ja määrittellä kuinka yritys pystyy erottumaan kilpailijoistaan. Näkemys toimialan tulevaisuudesta on yksi yrityksen tärkeimmistä menestystekijöistä. (Kamensky 2010, 157.)

Kilpailijat ovat yleisesti jaoteltu neljään eri luokkaan, joita ovat: ydinkilpailijat, marginaalikirpailijat, tarvekilpailijat ja potentiaaliset kilpailijat. Ydinkilpailijat ovat samoja tuotteita tai palveluita tarjoavat yritykset, jotka kilpailevat suoraan yrityksen asiakkaista, markkinaosuudesta ja hinnoista. Marginaalikirpailijat ovat lähellä markkinan rajaa tai marginaalia eivätkä varsinaisesti hallitse markkinoita,

mutta heitä kannattaa silti seurata haastajina. Tarvekilpailijat tarjoavat vaihtoehtoista hyödykettä samasta tuotteesta tai palvelusta. Tarvekilpailijat voivat olla koko toimialansuunnan näyttäjiä ja muuttaa alan pelisäännöt tulevaisuudessa. Potentiaaliset kilpailijat ovat yritykset, joista saattaa tulla toimialalle uusia haastajia tulevaisuudessa. (Kamensky 2010, 156–157.)

Porterin kilpailuanalyysi mallissa pyritään selvittämään yritysten keskeiset kilpailuvoimat, jotka ovat seuraavat; 1. kilpailu alalla jo olevien yritysten kesken, 2. kilpailu mahdollisia uusia tulokkaita vastaan, 3. kilpailu uusia korvaavia tuotteita vastaan, 4. kilpailu resursseista ja 5. asiakkaiden neuvotteluvoimat. Kilpailuvoimien analysointien avulla pyritään selvittämään toimialan rakennetta ja kannattavuutta pitkällä aikavälillä. (Koski & Virtanen 2005, 55.)

4.2 SWOT-analyysi

SWOT-analyysin tarkoitus on määritellä yrityksen strateginen asema vertailemalla yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia kilpailuympäristön luomiin uhkiin ja mahdollisuuksiin. Vahvuuksilla tarkoitetaan niitä toimenpiteitä, joita yritys pystyy hyödyntämään. (Vuorinen & Huikkola 2023, 47.) Heikkoudet ovat tekijöitä, joita yrityksen on pystyttävä parantamaan toimiakseen mahdollisimman tehokkaasti. Yrityksen on myös hyvä tiedostaa tulevaisuutta vaarantavat uhat ja menestymistä edesauttavat mahdollisuudet. (Suomen riskienhallintayhdistys.) Yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia tarkastellaan nykyhetken näkökulmasta, kun taas kilpailuympäristön luomissa uhkakuviissa ja mahdollisuuksissa keskitytään enemmän tulevaisuuteen. SWOT-analyysin tarkoitus on antaa yritykselle mahdollisimman selkeä kuva nykytilanteesta strategisten valintojen tueksi. (Vuorinen & Huikkola 2023, 47.)

SWOT-analyysi tehdään useimmiten liiketoiminnan alussa liiketoimintasuunnitelman tueksi. SWOT-analyysin avulla voidaan tunnistaa jo liiketoimintasuunnitelman luonti ja ideointi vaiheessa mahdolliset pullonkaulat ja potentiaalit. (Holvi Payment Service Oy.) SWOT-analyysi voidaan laatia yrityksen tarpeiden mukaisesti esimerkiksi keskittymällä tulevaisuuteen tai kasvustrategiaan (Vuorinen & Huikkola 2023, 47). SWOT-analyysia voi hyödyntää seuraavasti:

- VAHVAT PUOLET** Miten käyttää hyväksi ja vahvistaa?
- HEIKOT PUOLET** Miten poistaa, lieventää tai välttää?
- MAHDOLLISUUDET** Miten varmistaa hyödyntäminen?
- UHAT** Miten poistavat, lieventää tai kääntää mahdollisuudeksi?

(Vuorinen & Huikkola 2023, 47.)

<i>Vahvuudet</i>	<i>Heikkoudet</i>
<i>Mahdollisuudet</i>	<i>Uhat</i>

KUVIO 1.SWOT-analyysi

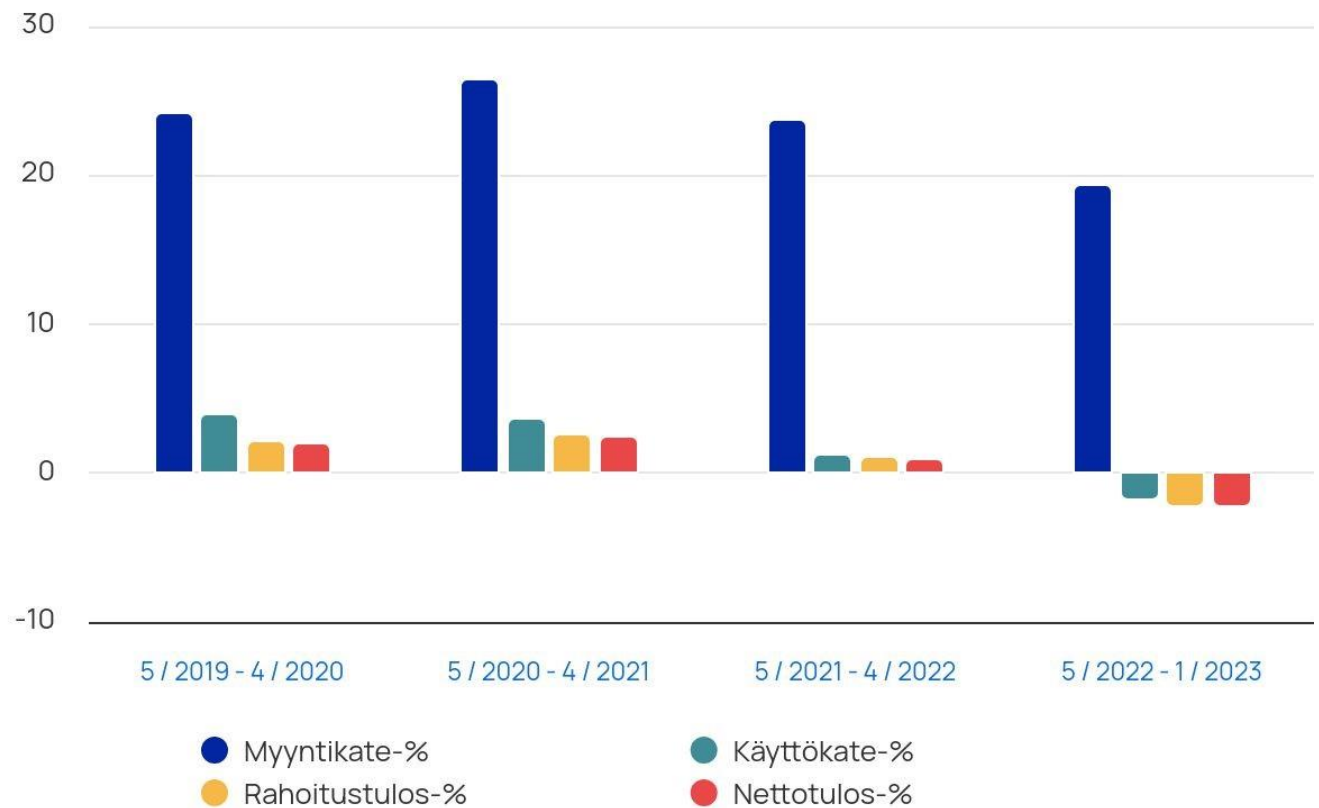
SWOT-analyysistä on lisäksi olemassa 8-kenttäinen SWOT-analyysi, joka helpottaa strategian käytännön viemistä. Tässä tuodaan konkreettisemmin esille, kuinka heikkoudet ja vahvuudet otetaan huomioon suhteessa uhkiin ja mahdollisuuksiin. Perinteisen SWOT-analyysin lisäksi pohditaan seuraavia:

- Miten yritys parhaiten hyödyntää menestystekijöitään eli vahvuuksiaan ympäristön tarjoamissa mahdollisuuksissa?
- Miten yritys hallitsee uhkia vahvuuksien avulla?
- Miten yritys muuttaa heikkoutensa sopimaan paremmin ympäristön tarjoamiin mahdollisuuksiin?
- Miten yritys varautuu mahdollisiin heikkouksien ja uhkien yhdessä luomiin kriisitilanteisiin?

Kahdeksankenttäisen SWOT- analyysin avulla yritys saa luotua sekä aggressiivisuuteen ja hyökkäävyyteen että puolustautumiseen ja suojautumiseen perustuvia strategisia suunnitelmia. (Vuorinen & Huikkola 2023, 47.) SWOT-analyysin avulla voidaan kehittää strategioita, jotka vahvistavat tunnistettuja heikkouksia ja estävät niitä tulemasta menestyksen tiellä (Viitala & Jylhä 2019).

<i>Sisäiset</i>		
<i>Ulkoiset</i>	Vahvuudet (S)	Heikkoudet (W)
Mahdollisuudet (O)	Hyödynnä menestystekijät → <i>SO-suunnitelma</i>	Heikkoudet vahvuuksiksi → <i>WO-suunnitelma</i>
Uhat (T)	Uhat hallintaan → <i>ST-suunnitelma</i>	Mahdollinen kriisitilanne → <i>WT-suunnitelma</i>

KUVIO 2. Laajennettu, kahdeksankentän SWOT-analyysi (mukaiillen Vuorinen & Huikkola 2023, 47)



KUVIO 3. Finadeck Toimeksiantoyrityksen kannattavuus (%)

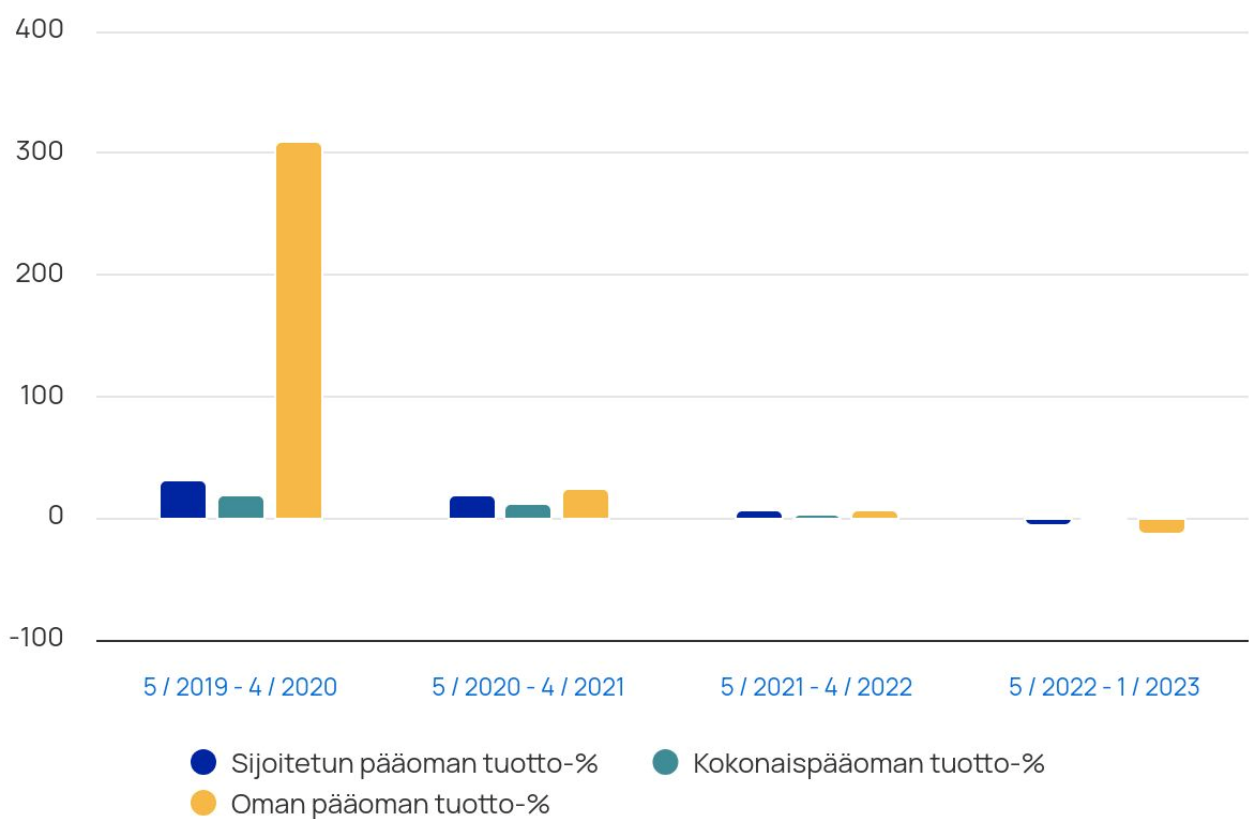
Myyntikateprosentti oli vuonna 2020 (24,2 %) ja nousi huippuunsa vuonna 2021 (26,4 %). Vuonna 2022 (23,7 %) myyntikateprosentti tippui alle 2020 vuoden tason ja vuonna 2023 (19,4 %) se jatkoi laskuaan. Toimeksiantoyrityksen myyntikateprosenttiin on viime vuosina vaikuttanut useat eri tekijät, kuten kasvaneet kustannukset ja kulut. Erityisesti Ruotsin kruunun heikentyminen on vaikuttanut merkittävästi kohdemaan verkkokaupan kannattavuuteen.

Rahoitustulosprosentin kehityskaari on kulkenut samaa rataa kuin myyntikateprosenttikin. Rahoitustulosprosentti nousi vuodesta 2020 (2,1 %) vuoteen 2021 (2,6 %) 0,5 prosenttia. Vuonna 2022 (1,1 %) rahoitustulosprosentti laski puoleen ja vuonna 2023 (-2,2 %) painui negatiiviseksi. Rahoitustulosprosentti on ollut tarkastelujakson aikana suhteellisen alhainen, mikä viittaa heikkoon tulorahoituksen tuottoon. Erityisesti vuonna 2023, jolloin yrityksen tulos kääntyi negatiiviseksi. Tämä tarkoittaa, että yritys ei kykene maksamaan lainojaan eikä osinkoja liikevaihdosta saadulla tulorahoituksella.

Käyttökateprosentti on laskenut 2020–2023 välillä yhteensä 5,7 prosenttia. Vuoden 2020 (3,9 %) ja vuoden 2021 (3,6 %) arvot ovat pysyneet vielä kaupanalalle annettujen suositusarvon sisäpuolella.

Vuoden 2022 (1,2 %) ja 2023 (-1,8) ovat tipahtaneet viitearvon ulkopuolelle. Tähän vaikuttavia tekijöitä ovat kasvaneet henkilöstökulut sekä liiketoiminnan muut kulut kuten mainoskulut, myyntirahdit sekä luottokorttiprovisiot.

Nettotulos nousi hieman vuodesta 2020 (2,1 %) vuoteen 2021 (2,6). Nettotulosprosentti laski vuosina 2022 (1 %) ja 2023 (-2,3 %) ollen lopulta negatiivinen. Nettotulosprosentti on ollut hyvällä tasolla vuosina 2020–2021 kun sitä tarkastelee yhdessä kuvan 6. oman pääoman tuotto-%:n kanssa. Kun oman pääoman tuotto-% on yli 10 prosenttia, nettotulosprosentti on hyvällä tasolla (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”).

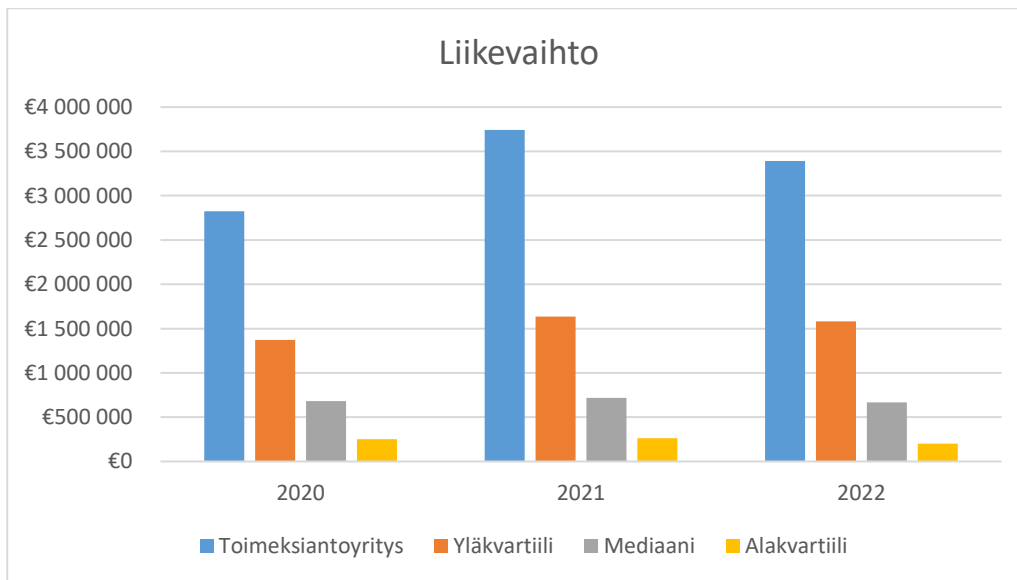


KUVIO 4. Finadeck toimeksiantoyrityksen kannattavuus (Pääoman tuotto)

Sijoitetun pääoman tuotto-%:n arvo on pysynyt hyvänä vuosina 2020 (31,8 %) ja 2021 (18,2 %). Vuoden 2022 (6,3 %) tulos laski tyydyttävälle tasolle ja vuonna 2023 (-5,2 %) tulos laski negatiiviseksi. Tämä tarkoittaa arvoasteikolla heikkoa ja sitä, etteivät yritykseen sijoittaneet tahot saa tuottoa sijoittamalleen pääomalle. Toimeksiantoyrityksen tämänhetkinen strategia on varaston kasvattaminen, joka sitoo yrityksen pääomaa.

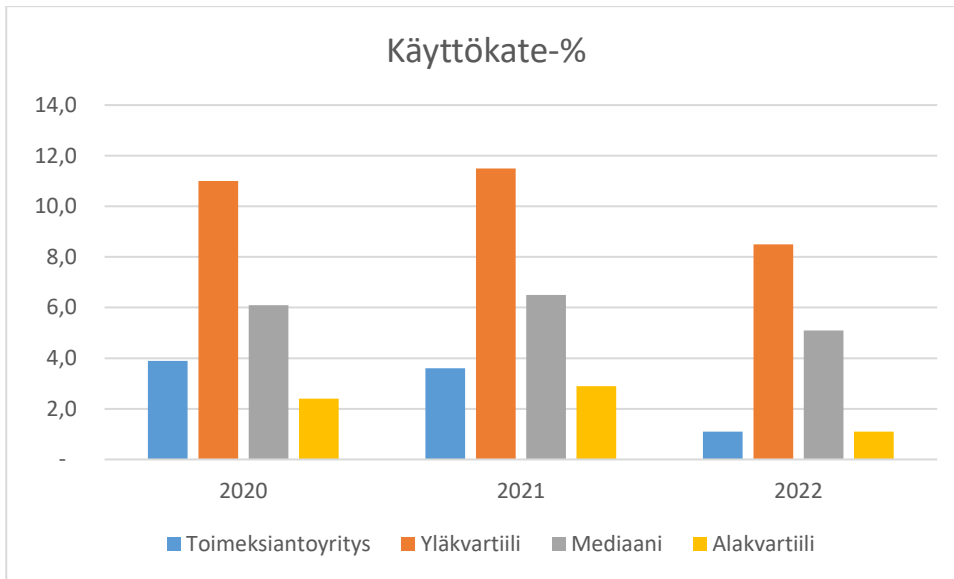
Kokonaispääoman tuotto prosentit oli hyvällä tasolla vuosina 2020 (18,9 %) ja 2021 (11,4 %). Vuosien 2022 (3,7 %) ja 2023 (-3,1 %) tulokset laskivat heikolle tasolle ollen alle 5 prosenttia. Kokonaispääoman tuottoon heikentävästi vaikuttavat tekijät ovat nousseet toimituskustannukset ja varaston kasvatamiseen sidottu pääoma.

Oman pääoman tuotto on ollut ennen emoyhtiön fuusioitumisen myötä erinomainen vuonna 2020 (310,2 %). Vuonna 2021 (23,3 %) luku laski reippaasti pysyen silti erinomaisena. Vuonna 2022 (6,2 %) tulos laski välttävälle tasolle ja vuonna 2023 (-13,6 %) tulos oli jo heikko. Vuoden 2020 korkea oman pääomaan tuotto prosentti johtui toimeksiantoyrityksen pienestä omasta pääomasta (osakepääoma 15 000 euroa) suhteessa nettotulokseen. Vuonna 2021 toimeksiantoyrityksen omapääoma kasvoi moninkertaiseksi, kun toimeksiantoyritys sulautui emoyhtiöön. Näin ollen jo pelkkä osakepääoma kasvoi 15 000 eurosta 286 844,51 euroon. Lisäksi osakkeen omistajat sijoittivat vapaan oman pääoman rahastoon 310 000 euroa, joka kasvatti omaa pääomaa merkittävästi vuonna 2021.



KUVIO 5. Toimialan liikevaihto euroina

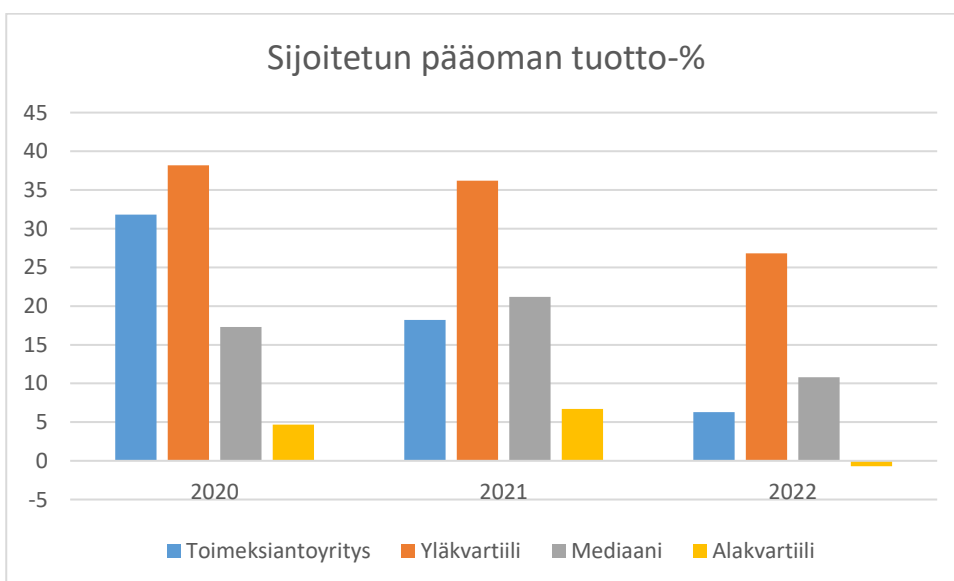
Kuviossa 5 on verrattu toimeksiantoyrityksen liikevaihtoa suhteessa toimialaan. Toimeksiantoyrityksen liikevaihto ylittää tarkastelujakson jokaisena vuotena selvästi toimialan yläkvartiilin. Voidaan päätellä, että yritys on saavuttanut huomattavaa myynnin kasvua ja markkinaosuutta toimialalta.



KUVIO 6. Toimialan käyttökateprosentti

Kuviossa 6 on verrattu toimeksiantoyrityksen käyttökateprosenttia toimialaan.

Käyttökateprosentti on ollut vuosina 2020 ja 2021 alakvartiilin ja mediaanin välissä. Vuonna 2022 käyttökateprosentti painui alakvartiilin tasolle. Tämä tarkoittaa, että toimeksiantoyrityksen käyttökateprosentti on alhainen suhteessa toimialaan. Tähän vaikuttavia tekijöitä ovat toimeksiantoyrityksen kasvaneet henkilöstökulut sekä liiketoiminnan muut kulut kuten mainoskulut, myyntirahdit sekä luottokorttiprovisiot.

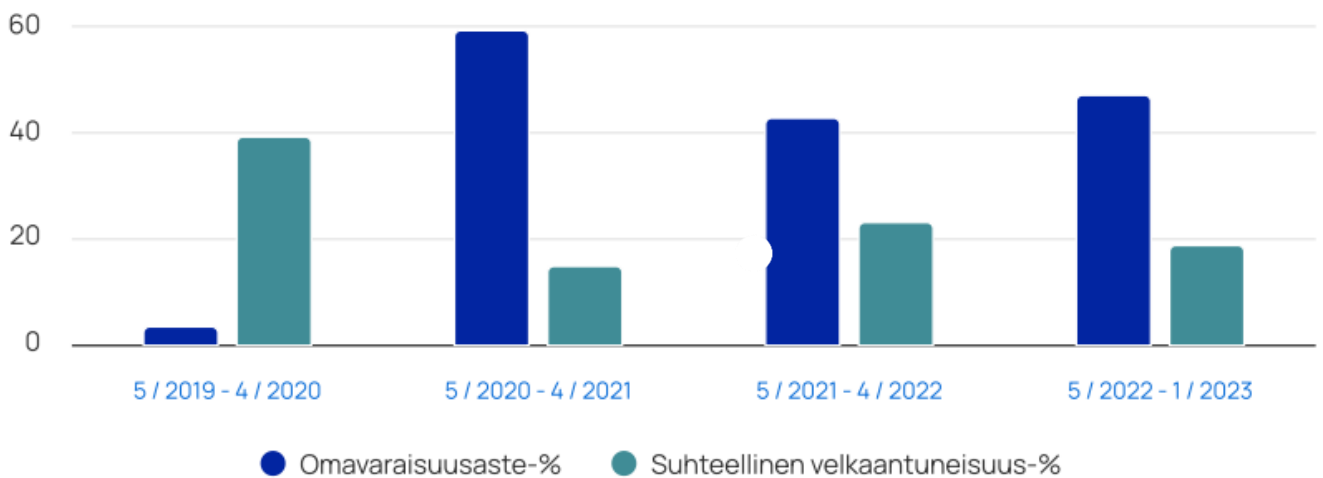


KUVIO 7. Toimialan sijoitetun pääoman tuottoprosentti

Kuviossa 7 on verrattu toimeksiantoyrityksen sijoitetun pääoman tuotto prosenttia suhteessa toimialaan. Vuonna 2020 sijoitetun pääoman tuotto prosentti jää vain 6,4 prosentti yläkvartiiliin. Vuosina 2021 ja 2022 tunnusluku laskee alle mediaanin. Yrityksen pääoma on sidottu varaston kasvattamiseen, mikä heikentää sijoitetun pääoman tuotto prosenttia.

5.2 Vakavaraisuuden tunnusluvut

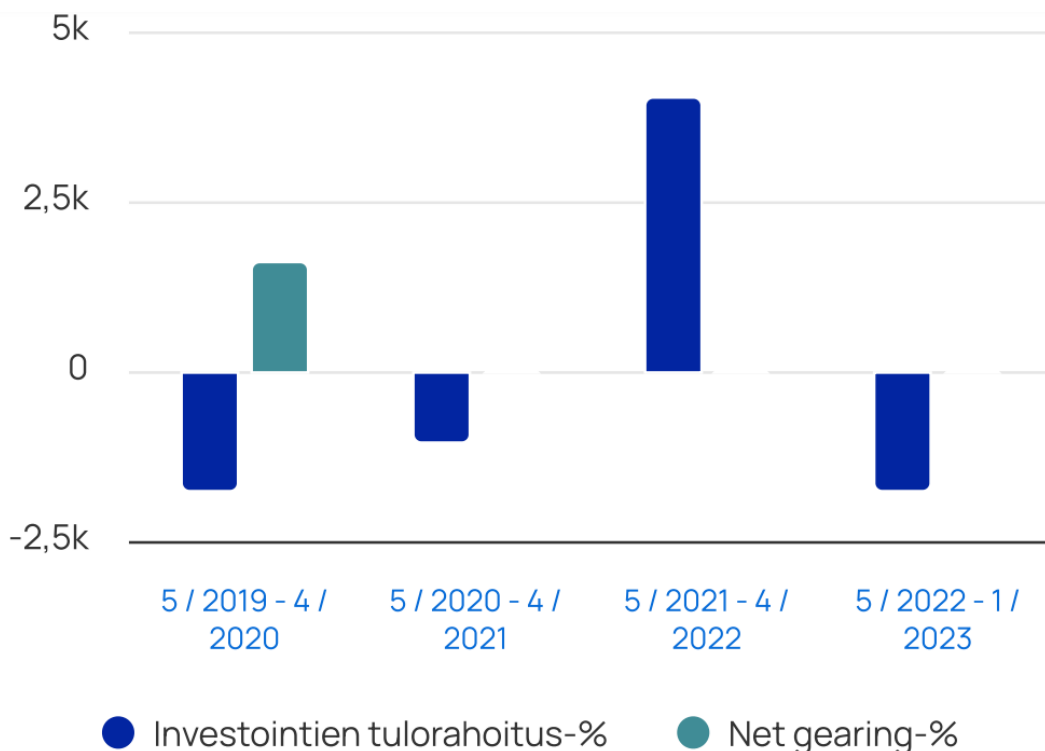
Vakavaraisuuden tunnusluvuista analysoin omavaraisuusaste-, suhteellinen velkaantuneisuus-, net gearing- ja investointientulorahoitus prosentit. Kuviossa 8 on nähtävillä näiden omavaraisuusaste- ja suhteellinen velkaantuneisuusprosenttien kehitykset vuosilta 2020–2023. Kuviossa 9 on nähtävillä investointitulorahoituksen- ja net gearing prosenttien kehitykset vuosilta 2020–2023.



KUVIO 8. Finadeck toimeksiantoyrityksen vakavaraisuus (omavaraisuusaste-% ja suhteellinen velkaantuneisuus-%)

Omavaraisuusaste nousi reilusti vuonna 2021 (59,2 %) suhteessa vuoteen 2020 (3,2 %). Vuosina 2022 (42,8 %) ja 2023 (47,1 %) tulos on pysynyt hyvällä tasolla. Vuoden 2020 heikkoon omavaraisuusasteeseen vaikuttaa toimeksiantoyrityksen alhainen oma pääoma ennen emoyhtiöön sulautumista vuonna 2021. Ennen emoyhtiöön sulautumista toimeksiantoyrityksen toiminta oli rahoitettu pääasiassa vieralla pääomalla.

Suhteellinen velkaantuneisuus on ollut korkeinta vuonna 2020 (39,1 %), josta se on laskenut alle puoleen vuonna 2021 (14,7 %). Vuonna 2022 (23 %) arvo hieman nousi, mutta vuonna 2023 (18,9 %) se laski lähemmäs vuoden 2021 tasoa. Ennen emoyhtiöön sulautumista vuonna 2020 toimeksiantoyrityksen toiminta oli rahoitettu pääasiassa vieraalla pääomalla. Emoyhtiöön sulautumisen vuoden 2021 jälkeen toimeksiantoyrityksen suhteellinen velkaantuneisuus on ollut matala, koska yritys käyttää pääsääntöisesti omaa pääomaa kasvun rahoittamiseen.

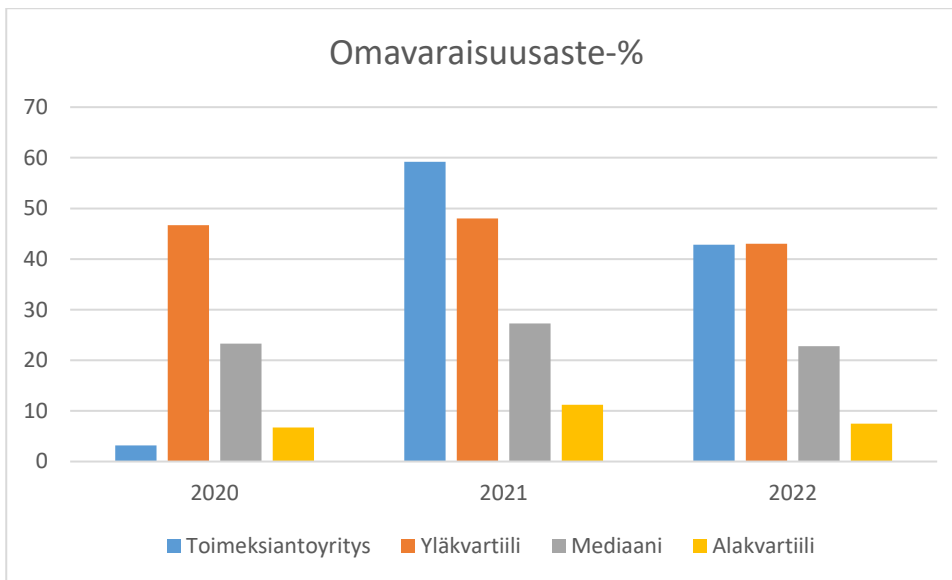


KUVIO 9. Finadeck toimeksiantoyrityksen vakavaraisuus (investointien tulorahoitus-% ja net gearing-%)

Investointien tulorahoitus on ollut negatiivinen vuosina 2020 (-1772,5 %) ja 2021 (-1040,5 %). Arvo nousi merkittävästi vuonna 2022 (4041,5 %), mutta laski takaisin negatiiviseksi vuonna 2023 (-1760,4 %). Vuoden 2022 positiiviseen lukuun vaikuttaneet tekijät ovat kasvanut liikevaihto ja liiketoiminnan muut tuotot. Lisäksi matalilla rahoitus ja korkokuluilla sekä positiivinen varaston muutoksella on vaikutusta 2022 positiiviseen arvoon.

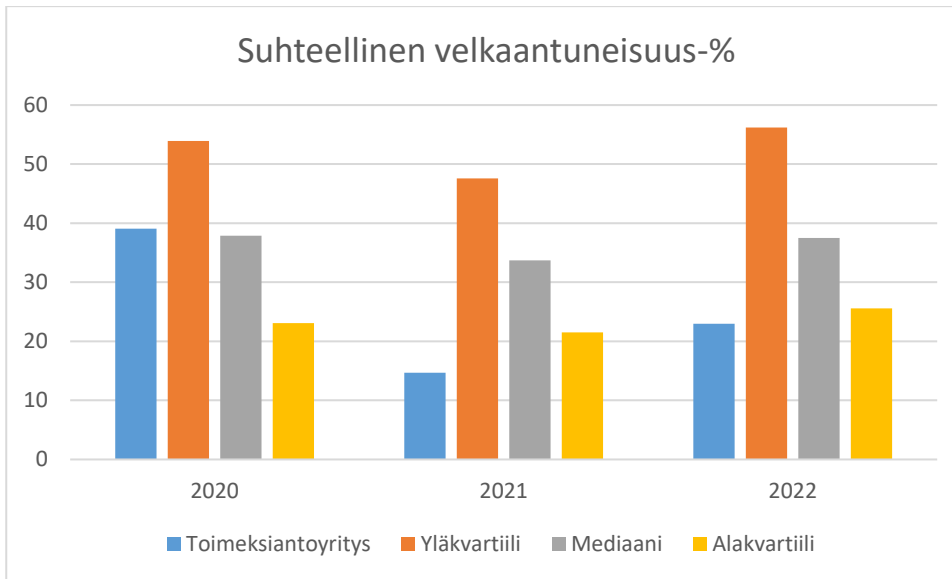
Net gearing (nettovelkaantumis)prosentti kuvaa yrityksen velkaantuneisuutta. Tunnusluvulle on olemassa oma arvoasteikkonsa. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Toimeksiantoyrityksen net gearing

prosentti on ollut korkea vuonna 2020 (1617,8 %), jonka jälkeen se on laskenut merkittävästi vuonna 2021 (1,7 %). Arvo nousi hieman vuosina 2022 (25 %) ja 2023 (26 %), mutta pysyi silti hyvällä tasolla. Vuoden 2020 korkeaan net gearing prosenttiin vaikuttaa, että ennen emoyhtiöön sulautumista toimeksiantoyrityksen toiminta oli rahoitettu pääosin vieraalla pääomalla.



KUVIO 10. Toimialan omavaraisuusaste-%

Kuviossa 10 on verrattu toimeksiantoyrityksen omavaraisuusastetta suhteessa toimialaan. Vuonna 2020 toimeksiantoyrityksen omavaraisuusaste prosentti jää 3,5 prosenttia alle alakvartiilin. Vuonna 2021 toimeksiantoyrityksen omavaraisuusaste prosentti ylittää toimialan yläkvartiilin 11,2 prosenttia. Vuonna 2022 omavaraisuus laski jääden silti yläkvartiilin tasolle. Vuoden 2020 heikkoon omavaraisuusasteeseen vaikuttaa toimeksiantoyrityksen alhainen oma pääoma ennen emoyhtiöön sulautumista vuonna 2021. Ennen emoyhtiöön sulautumista toimeksiantoyrityksen toiminta oli rahoitettu pääasiassa vieraalla pääomalla.

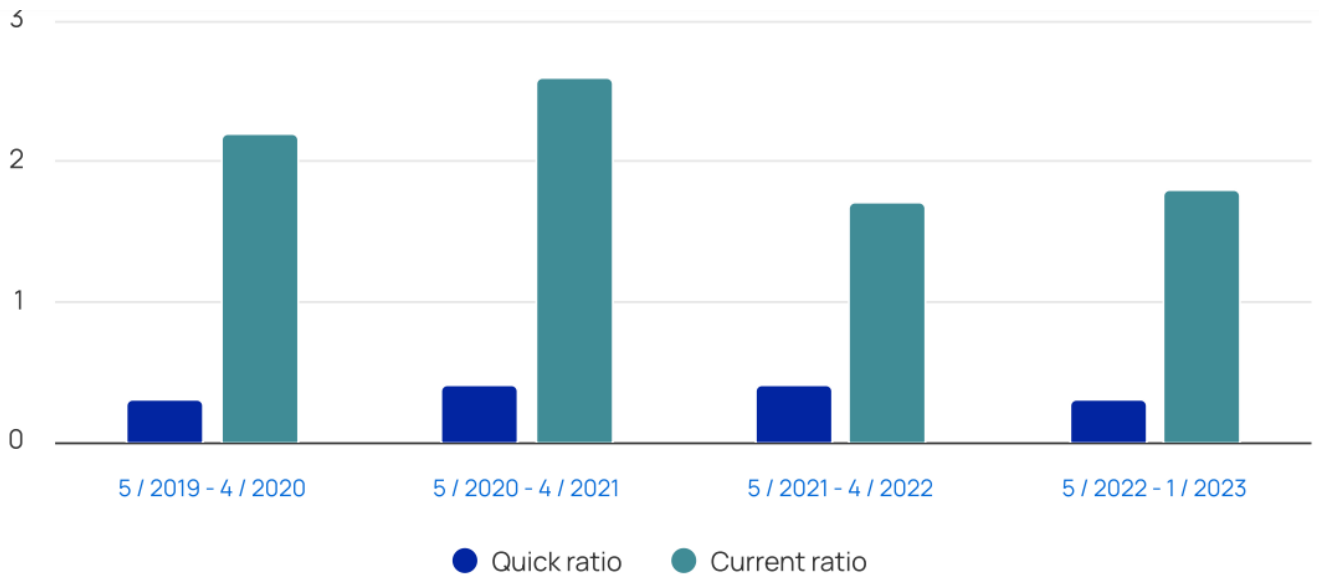


KUVIO 11. Toimialan suhteellinen velkaantuneisuus-%

Kuviossa 11 on verrattu toimeksiantoyrityksen suhteellista velkaantuneisuusprosenttia suhteessa toimialaan. Vuonna 2020 suhteellinen velkaantuneisuus oli 2 prosenttia yli toimialan mediaanin. Vuosina 2021 ja 2022 suhteellinen velkaantuneisuusprosentti laski alle toimialan alakvartiilin. Toimeksiantoyrityksen velkaantuneisuusprosentti on pieni suhteessa toimialaan, koska yritys käyttää pääsääntöisesti omaa pääomaa kasvun rahoittamiseen.

5.3 Maksuvalmiuden tunnusluvut

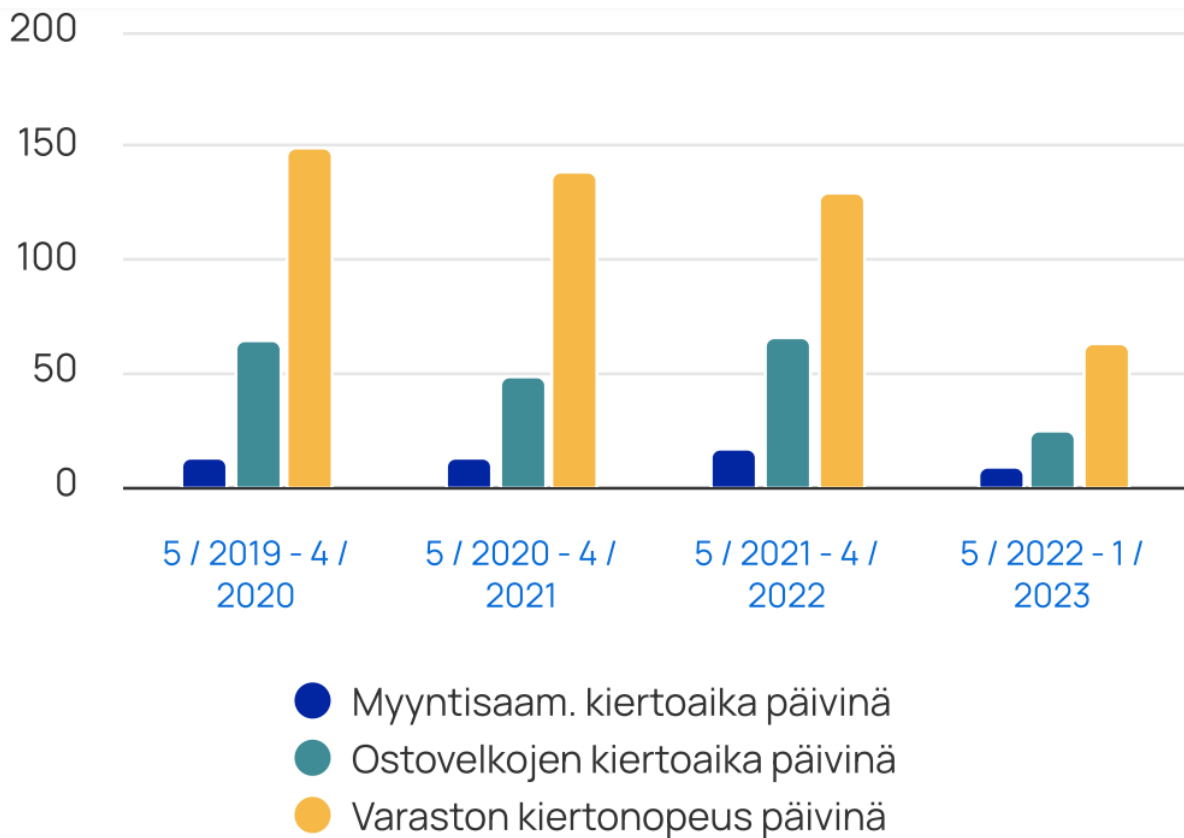
Maksuvalmiuden tunnusluvuista analysoinnin kohteena ovat quick ratio ja current ratio. Kuviossa 12 on nähtävillä näiden tunnuslukujen kehitys vuosilta 2020–2023. Maksuvalmiuden tunnuslukujen lisäksi tarkastelen kuvassa 13 näkyviä varaston kiertonopeuksia sekä ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoaikoja päivissä.



KUVIO 12. Finadeck toimeksiantoyrityksen maksuvalmius

Toimeksiantoyrityksen current ratio on pysynyt hyvänä koko tarkastelujakson ajan. Poikkeuksena vuosi 2021 (2,6), jolloin arvo nousi suhteessa vuoteen 2020 (2,2) ollen erinomainen. Vuosien 2022 (1,7) ja 2023 (1,8) arvot laskivat hieman pysyen silti hyvällä tasolla.

Toimeksiantoyrityksen quick ratio on pysytellyt tarkasteluajanjakson samalla välttävällä tasolla. Tunnusluku oli alhaisin vuosina 2020 (0,3) ja 2023 (0,3). Vuosina 2021 (0,4) ja 2022 (0,4) arvo koki pienen nousun ollen silti välttävä. Tähän arvoon vaikuttaa heikentävästi yrityksen strategia kasvattaa varastoa, jonka seurauksena ostovelat ovat huomattavasti isommat suhteessa myyntisaamisiin. Lisäksi varaston kasvattaminen sitoo yrityksen pääomaa. Toimeksiantoyrityksellä on kuitenkin tarpeen vaatiessa mahdollisuus rahoittaa lyhytaikaista rahavirta vajetta velalla, sillä sen hyvä omavaraisuusaste tarjoaa erinomaiset edellytykset lisärahoituksen saamiseen.

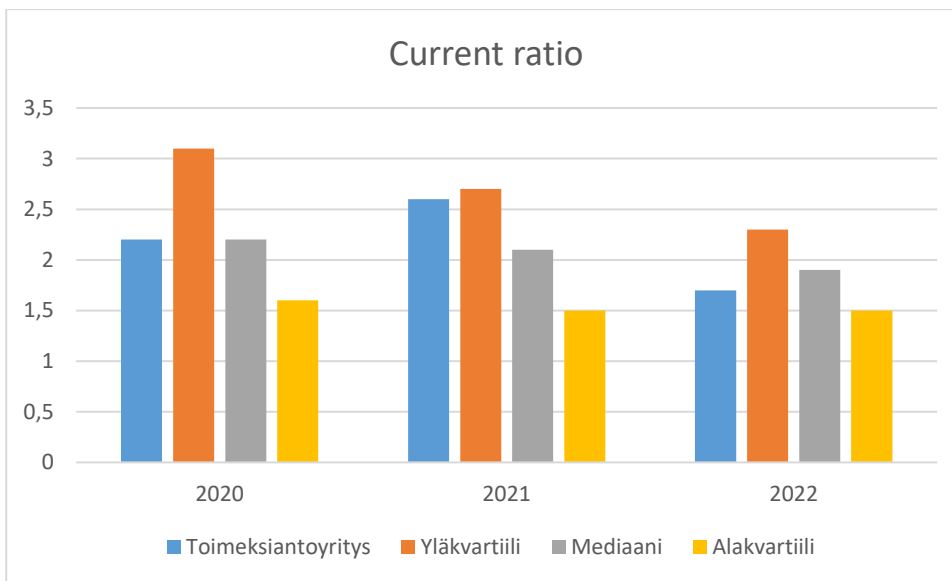


KUVIO 13. Finadeck toimeksiantoyrityksen kiertoaika ja -nopeus

Varaston kiertonopeus kertoo kuinka monta kertaa yrityksen varasto ”kiertää” tilikauden aikana (Niskanen & Niskanen 2004, 127). Mitä lyhyempi varaston kiertoaika on, sitä tehokkaampaa yrityksen materiaalinhallinta on ja sitä vähemmän varasto sitoo yrityksen pääomaa. Arvo mitataan päivissä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Toimeksiantoyrityksen varaston kiertonopeus päivinä korkeimmillaan tarkasteluajanjakson kahtena ensimmäisenä vuotena 2020 (149) ja 2021 (138). Vuoden 2023 (63) arvo puolittui suhteessa vuoteen 2022 (129). Vuoden 2023 arvoa voidaan pitää vähittäiskaupan alalla jo hyvänä.

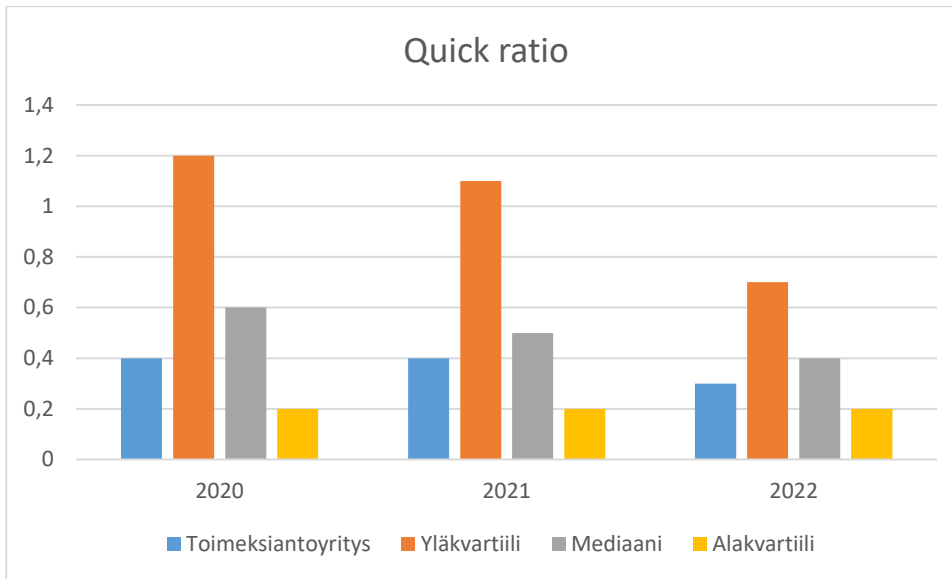
Myyntisaamisten kiertoaika päivinä kuvaa, kuinka kauan kestää ennen kuin yritys saa myyntituotot kassaan (Niskanen & Niskanen 2004, 122). Myyntisaamisten nopea kiertoaika vahvistaa yrityksen likviditeettiä. Hidas kiertoaika taas päinvastoin heikentää yrityksen maksuvalmiutta sitomalla yrityksen pääomaa. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Arvo mitataan päivissä. Toimeksiantoyrityksen myyntisaamisten kiertoaika on matalin vuosina 2020 (12) ja 2023 (8). Vuosina 2021 (13) ja 2022 (17) arvo pysyy silti hyvin maltillisena. Toimialan mediaani myyntisaamisten kiertoaikalle on 8 (Tilastokeskus 2022).

Ostovelkojen kiertoaika päivissä kuvaa kuinka pitkiä takaisin maksuaikoja yritys on saanut ostoillensa. Ostovelka on suhteessa edullinen rahoitusmuoto yritykselle (Niskanen & Niskanen 2004, 124.) Pitkä maksuaika voi viestiä, että yrityksellä on taloudellisia haasteita. Arvo mitataan päivissä. (Alma Talent, ”Tunnuslukuopas”.) Toimeksiantoyrityksen ostovelkojen kiertoaika päivinä oli pisimmillään vuosina 2020 (64) ja 2022 (65). Kiertoaika oli lyhyimmillään vuonna 2023 (25). Toimialan mediaani ostovelkojen kiertoajalle on 47 päivää (Tilastokeskus 2022).



KUVIO 14. Toimialan curren ratio.

Kuviossa 14 on verrattu toimeksiantoyrityksen current ratiota suhteessa toimialaan. Toimeksiantoyrityksen current ratio sijoittuu vuosina 2020 ja 2021 mediaanin ja yläkvartiilin välille. Vuonna 2022 current ratio laski alle mediaanin. Arvo on pysynyt hyvänä suhteessa toimialaan.



KUVIO 15. Toimialan quick ratio

Kuviossa 15 on verrattu toimeksiantoyrityksen quick ratiota suhteessa toimialaan. Toimeksiantoyrityksen quick ratio sijoittuu koko tarkasteluajanjakson alakvartiiliin ja mediaanin välille. Toimeksiantoyrityksellä on ollut haasteita maksuvalmiuden kanssa, jossa on yleisesti nähtävissä isoa hajontaa koko toimialalla. Kaupan alalla on tyypillistä, että varastoihin on sidottu paljon pääomaa, mikä heikentää quick ratiota.

5.4 Trendianalyysi

Taulukossa 3 on esitetty toimeksiantoyrityksen tuloslaskelman trendianalyysi vuosilta 2020–2023. Luvut ovat pyöristetty lähimpään kokonaislukuun. Liikevaihto on kasvanut vuodesta 2020 vuoteen 2022 73 prosenttia. Vuonna 2023 liikevaihdon kasvu hidastui laskien 157 prosenttiin. Liiketoiminnan tuotot nousivat vuonna 2021 (133 %) merkittävästi, johon vaikutti yrityksen saama avustus 2021 tilikauden aikana Business Finland Oy:ltä. Ostot tilikauden aikana ovat nousseet merkittävästi vuodesta 2020 (100 %) vuoteen 2022 (178 %). Toimeksiantoyritys tekee ostot hyvissä ajoin aina ennen alkavaa sesonkia myynnin kehityksen mukaan. Varaston muutos nousi ostojen myötä vuonna 2022 (220 %) ja laski vuonna 2023 (-128 %). Henkilöstökulut ovat olleet korkeimmillaan 2022 (172 %) suhteessa vertailuvuoteen. Henkilöstö kuluja nosti maksetut yel-palkat. Liikevoitto on ollut laskusuhdanteinen vuoden 2021 (126 %) nousua lukuun ottamatta. Tilikauden tulos on huipussaan vuonna 2021 (169 %), mutta laskee negatiiviseksi vuonna 2023 (-178 %). Tähän on vaikuttanut negatiivinen varaston muutos

ja kasvaneet liiketoiminnan muut kulut. Tuloslaskelman trendianalyysin perusteella voidaan päätellä, että yritys on ollut kasvuvaiheessa vuosina 2021 ja 2022, mutta vuonna 2023 liiketoiminta on ollut las-
kusuhdanteinen.

TAULUKKO 3. Toimeksiantoyrityksen tuloslaskelman trendianalyysi

TULOSLASKELMAN TRENDIANALYYSI	2020	2021	2022	2023
LIKEVAIHTO	100 %	131 %	173 %	157 %
Liiketoiminnan muut tuotot	100 %	133 %	126 %	5 %
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	100 %	131 %	173 %	155 %
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	100 %	124 %	178 %	148 %
Varastojen muutos	100 %	83 %	220 %	-128 %
Ulkopuoliset palvelut	100 %	19 %	67 %	30 %
Henkilöstökulut	100 %	149 %	172 %	129 %
Käyttökate	100 %	124 %	52 %	-72 %
Suunnitelman mukaiset poistot	100 %	50 %	71 %	135 %
Liiketoiminnan muut kulut	100 %	162 %	209 %	188 %
Liiketoiminnan kulut yhteensä	100 %	133 %	178 %	165 %
LIKEVOITTO	100 %	126 %	52 %	79 %
Rahoitustuotot ja -kulut	100 %	113 %	13 %	43 %
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	0 %	100 %	100 %	0 %
Korkokulut ja muut rahoituskulut	100 %	127 %	27 %	43 %
TULOS ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	100 %	133 %	72 %	-142 %
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VE-ROJA	100 %	133 %	72 %	-142 %
Tuloverot	100 %	-11 %	0 %	0 %
TILIKAUDEN TULOS	100 %	169 %	90 %	-178 %

Taulukossa 4 on esitetty toimeksiantoyrityksen taseen vastaavapuolen trendianalyysi vuosilta 2020–2023. Luvut on pyöristetty lähimpään kokonaislukuun. Jätin tuloslaskelmasta muut korko- ja rahoitus-
tuotot pois, koska ne olivat vain muutamia euroja, joten en pitänyt lukuja olennaisina tässä analyysissä. Aineettomat hyödykkeet ovat kasvaneet vuodesta 2020 (100 %) vuoteen 2023 (155 %) prosenttia. Aineettomien hyödykkeitä on kasvattanut vuonna 2023 verkkokaupan kehittämismenot. Aineelliset hyö-
dykkeet ovat kasvaneet vuodesta 2020 (100 %) vuoteen 2023 (145 %) 45 prosenttia. Vuoden 2023 kas-

vuon on vaikuttanut ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat. Vaihto-omaisuus on ollut korkeimmillaan vuonna 2022 (155 %). Pitkäaikaiset saamiset yli tuplaantuivat vuonna 2023 (236 %) lähtövuoteen nähden. Pitkäaikaisia saamisia on nostanut uuden liiketilan vuokravakuus, jonka yritys on ottanut käyttöön kivijalkamyymälän laajentamisen yhteydessä 2023. Lyhytaikaiset saamiset ovat yli kolminkertaistuneet vuonna 2022 (388 %) verrattuna vuoteen 2020 nähden. Tähän arvoon on vaikuttanut siirtosaamiset, joihin on kirjattu ostolaskujen korjauksia yhteensä 141 782, 53 euron edestä. Rahat ja pankkisaatavat ovat laskeneet merkittävästi vuosina 2022 (17 %) ja 2023 (4 %). Toimeksiantoyrityksen haasteet kassavarojen kanssa ovat lisääntyneet vuosina 2022 ja 2023.

TAULUKKO 4. Toimeksiantoyrityksen taseen (vastaavaa) trendianalyysi

TASEEN (VASTAAVAA) TRENDIANALYYSI	2020	2021	2022	2023
PYSYVÄT VASTAAVAT				
Aineettomat hyödykkeet	100 %	100 %	77 %	155 %
Aineettomat oikeudet	100 %	100 %	77 %	155 %
Aineelliset hyödykkeet	100 %	75 %	56 %	145 %
Koneet ja kalusto	100 %	75 %	56 %	52 %
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	0 %	0 %	0 %	100 %
Sijoitukset	0 %	100 %	100 %	100 %
Muut osakkeet ja osuudet	0 %	100 %	100 %	100 %
VAHTUVAT VASTAAVAT				
Vaihto-omaisuus	100 %	115 %	155 %	138 %
Aineet ja tarvikkeet	100 %	115 %	155 %	136 %
Keskeneräiset tuotteet	0 %	0 %	0 %	100 %
Saamiset				
Pitkäaikaiset saamiset	100 %	144 %	100 %	236 %
Muut saamiset	100 %	144 %	100 %	236 %
Lyhytaikaiset saamiset	100 %	119 %	388 %	179 %
Myyntisaamiset	100 %	149 %	249 %	227 %
Lainasaamiset	100 %	24 %	219 %	5 %
Siirtosaamiset	100 %	96 %	3221%	216 %
Rahat ja pankkisaamiset	100 %	144 %	17 %	4 %
TASE VASTAAVAA YHTEENSÄ	100 %	117 %	172 %	138 %

Taulukossa 5 on esitetty toimeksiantoyrityksen vastaava puolen trendianalyysi vuosilta 2020–2023. Oma pääoma on kasvanut 20 kertaiseksi vertailuvuodesta 2021–2023 vuoden aikana. Tähän vaikuttaa yrityksen vuonna 2020 tilinpäätös vaiheessa kesken ollut sulautuminen eli osakepääoma ei ollut

vielä päivitetty. Lisäksi yhtiön osakkaat ovat sijoittaneet lisää pääomaan yritykseen vuonna 2021. Vieraspääoma on alle vertailuvuoden vuosina 2021 (49 %) ja 2023 (76 %). Lainat rahoituslaitoksille ovat viisinkertaistuneet vertailuvuodesta vuosina 2022 (565 %) ja 2023 (517 %). Ostoveloiissa on isoin muutos havaittavissa vuonna 2022 (180 %) samoin kun ALV-veloissa 2022 (-3240 %) vertailuvuoteen nähden. Taseen trendianalyysin perusteella voimme päätellä, että yrityksen oma pääoma on ollut nousuhdanteinen, kun taas vieraspääoma on laskenut.

TAULUKKO 5. Toimeksiantoyrityksen taseen (vastaavaa) trendianalyysi

TASEEN (VASTATTAVAA) TRENDIANALYYSI	2020	2021	2022	2023
OMA PÄÄOMA	100 %	2159%	2298 %	2022 %
Osake-, osuus tai muu vastaava pääoma	100 %	1912%	1912 %	1912 %
Ylikurssirahasto	0 %	100 %	100 %	100 %
Muut rahastot				
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	0 %	100 %	100 %	100 %
Edellisten tilikausien tulos	100 %	299 %	57 %	-70 %
Tilikauden tulos	100 %	169 %	90 %	-178 %
VIERAS PÄÄOMA	100 %	49 %	102 %	76 %
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Pääomalainat	100 %	0 %	0 %	0 %
Lainat rahoituslaitoksilta	100 %	54 %	8 %	0 %
Muut velat	100 %	0 %	0 %	0 %
Lyhytaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksille	100 %	104 %	565 %	517 %
Saadut ennakot	0 %	0 %	0 %	100%
Ostovelat	100 %	94 %	180 %	128 %
Muut velat				
Laskennallinen ALV-velka	100 %	-309%	-3240 %	-1704%
Siirtovelat				
Laskennallinen lomapalkkavelkavaraus	100 %	113 %	137 %	118 %
TASE VASTATTAVAA YHTEENSÄ	100 %	117 %	172 %	138 %

6 TOIMEKSIANTOYRITYKSEN MARKKINA-ANALYYSI

Opinnäytetyön toisena osuutena teen markkina-analyysin. Keskityn analyysissä sosiaalisen median kanaviin ja kuinka yritykset hyödyntävät niitä markkinoinnissaan. Sosiaalisen media on keskeinen markkinointikanava nykypäivän yrityksille. Jätän tässä tehtävässä Ruotsin sosiaalisen median tilit huomiotta ja keskityn toimeksiantoyrityksen suomenkielisiin tileihin. Markkina-analyysin työkaluina käytän kilpailija- ja SWOT-analyyseja.

Markkina-analyysissä vertaan toimeksiantoyrityksen, ydinkilpailijan ja marginaalikelpailijan Instagram- ja Facebook-tilejä. Ydinkilpailija on samalla alueella toimiva yritys, jonka kivijalka myymälä on Soinessa ja jolta löytyy lisäksi verkkokauppa. Yritys myy metsästys- ja retkeilytarvikkeita ja työllistää 5 henkilöä. Liikevaihto oli vuonna 2023 3 miljoonaa euroa. Marginaalikelpailija on kotimainen perheyritys, jolla on useampi tavaratalo ympäri Suomea. Yritys myy kalustus-, metsästys-, retkeily-, autoilu-, veneily- ja rakennustarvikkeita. Yritys työllistää 1200 henkilöä ja liikevaihto oli vuonna 2023 430 miljoonaa.

6.1 Kilpailija-analyysi

Kilpailija-analyysissä vertaan toimeksiantoyrityksen sosiaalisen median tilejä kilpailijoihin. Tarkoituksena on kartoittaa kuinka kilpailijayritykset hyödyntävät sosiaalisen median alustoja markkinoinnissaan. Taulukossa 6 on esitetty tekemäni kilpailija-analyysi, jossa vertaan toimeksiantoyrityksen, Yritys A:n ja Yritys B:n Instagram- ja Facebook-tilejä. Yritys A on ydinkilpailija ja Yritys B marginaalikelpailija. Tarkasteluajan jakso oli 8/2023–8/2024.

TAULUKKO 6.Toimeksiantoyrityksen sosiaalisenmedian kilpailija-analyysi

KILPAILIJA-ANALYYSI

INSTAGRAM

FACEBOOK

	Toimeksiantoyritys	Yritys A	Yritys B	Toimeksiantoyritys	Yritys A	Yritys B
Seuraajat	3393	1053	11700	23000	5900	33000
Julkaisut/kuukausi	1	1	6	4	1	5
Tykkäykset/julkaisu	62	49	189	20	29	58
Kommentit/julkaisu	1	0	43	20	0	30
Julkaisujen jako/vuosi	3	1	34	21	4	82
Hashtag-käyttö	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	Ei	Kyllä
Sisältö	Palveluiden ja tuotteiden esittely/mainostaminen, kilpailut, ajankohtaiset asiat	Tuote-esittelyt, ajankohtaiset asiat	Tuote-esittelyt, opastusvideot, mainokset, kilpailut, ajankohtaiset asiat	Palveluiden ja tuotteiden esittely/mainostaminen, kilpailut, ajankohtaiset asiat	Tuote-esittelyt, ajankohtaiset asiat, mainokset	Tuote-esittelyt, opastusvideot, mainokset, kilpailut, ajankohtaiset asiat
Visuaalisuus	Erähenkinen, värikäs ja tyylikäs	Pelkistetty ja tyylikäs	Brändin kanssa yhtäläinen, laadukkaat videot ja kuvat	Erähenkinen, värikäs ja tyylikäs	Pelkistetty ja tyylikäs	Brändin kanssa yhtäläinen, laadukkaat videot ja kuvat
Kohdeyleisö	Metsästäjät, kalastajat, retkeilijät, perheet, nuoret, pyöräilijät, paikalliset	Metsästäjä, aseista kiinnostuneet, paikalliset	Autoilijat, kalastajat, rakentajat, veneilijät, perheet, nuoret, yrittäjät	Metsästäjät, kalastajat, retkeilijät, perheet, kalastajat, pyöräilijät, paikalliset	Metsästäjä, aseista kiinnostuneet, paikalliset	Autoilijat, Kalastajat, rakentajat, veneilijät, perheet, yrittäjät

Toimeksiantoyritys sijoittuu seuraajamäärissä Yritys A:n ja Yritys B:n väliin. Julkaisujen määrä Instagramissa kuukausitasolla oli sekä toimeksiantoyrityksellä että Yritys A:lla vain 1. Yritys B:llä julkaisujen määrä oli 6. Facebook alustalla toimeksiantoyritys oli lähes yhtä aktiivinen kuin Yritys B. Toimeksiantoyrityksen tykkäykset julkaisua kohden vuoden tarkasteluajanjaksolta oli 3 kertaa pienemmät kuin Yritys B:n. Yritys B kerää paljon julkaisukohtaisia tykkäyksiä tekemillään tuoteopastusvideoillaan. Toimeksiantoyrityksen Instagramissa tehtävien julkaisujen kommentointi oli hyvin vähäistä verraten Yritys B:hen. Tähän vaikuttavia tekijöitä ovat Yritys B:n järjestämät arvonnat, joihin osallistutaan tykkäämällä ja kommentoimalla julkaisua. Toimeksiantoyritys sijoittui Yritys A:n ja B:n väliin julkaisukohtaisissa jaoissa. Yritys B:n julkaisua jaettiin yli kolme kertaa enemmän vuositasona kuin toimeksiantoyrityksen. Eniten Yritys B:n julkaisuista oli jaettu haastevideoita ja arvontajulkaisuja. Toimeksiantoyritys ja Yritys B käyttävät aina julkaisun yhteydessä hashtagia. Molemmat käyttivät julkaisukohtaisia sanoja. Yritys B muisti mainita joka julkaisussa yrityksen nimen.

Toimeksiantoyritys julkaisee monipuolista sisältöä Facebook- ja Instagram-alustoillaan. Toimeksiantoyritys panostaa erityisesti tuotteiden mainostamiseen sekä yhteistyökumppaneiden kanssa toteutettuihin erähenkisiin videoihin. Erityisesti kalustuksen ja metsästyksen sesonkiaikoina julkaisut ovat aktiivisimmillaan. Toimeksiantoyrityksen Instagramin ja Facebookin sisältö oli monipuolista verrattuna Yritys A:n sisältöön. Toimeksiantoyrityksen sisältö jäi silti suppeammaksi kuin Yritys B:n sosiaalisen median sisältö. Yritys B julkaisee viikoittain tuoteopastusvideoita ja humoristisia ajankohtaisvideoita.

Toimeksiantoyrityksen Facebook- ja Instagram-sivut ovat ulkoasultaan hyvin brändilleen uskolliset. Julkaistut videot ja kuvat ovat värikkäitä ja erähenkisiä. Yritys A:n Facebook- ja Instagram-sivut ovat selkeästi pelkistetyimmät ja brändilleen uskolliset. Yritys B:n Facebook ja Instagram ovat ulkoasultaan ihan omaa luokkaansa ja hyvin tarkoin suunnitellut. Julkaisut ovat yhdenmukaisia, ja yrityksen logo sekä teemavärit ovat näkyvillä kaikissa videossa ja julkaisuissa. Yritys B:ssä on ymmärretty selkeästi hyödyntää sosiaalista mediaa markkinanäkyvyydessä.

Toimeksiantoyrityksellä ja Yritys B:llä on selkeästi laajempi kohdeyleisö kuin Yritys A:lla. Toimeksiantoyrityksen sivut palvelevat mielestäni hyvin kohdeyleisöä, mutta sen olisi mahdollista saada vielä enemmän seuraajia. Yritys A:n sisältö ei juuri aktivoi seuraajiaan ja myös toimeksiantoyrityksellä olisi tässä parannettavaa. Yritys B panostaa vuorovaikuttamiseen esittämällä julkaisuissa kysymyksiä ja erilaisia haasteita.

6.2 SWOT-analyysi

SWOT-analyysissä tarkastelen toimeksiantoyrityksen sosiaalisen median vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Toimeksiantoyrityksellä on käytössä Facebook- ja Instagram-tilit, joita olen vertaillut taulukko 6:ssa Yritys A:n ja Yritys B:n tileihin. Tämän vertailun perusteella olen laatinut SWOT-analyysin, johon olen koonnut toimeksiantoyrityksen keskeiset vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat sosiaalisessa mediassa. SWOT-analyysi on toteutettu nelikenttäänalyysi muodossa.

<p>VAHVUUDET (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Paljon seuraajia Facebookissa -Laaja asiakaskunta verkkokaupan ansiosta -Kohdennettu mainonta seuraajille Facebookista (meta-alustalta) löytyvien tietojen pohjalta -Yrityksellä on omat ruotsinkieliset Facebook- ja Instagram-tilit, jotka palvelevat Ruotsin verkkokaupan asiakkaita. 	<p>HEIKKOUEDET (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Vähäinen vuorovaikutus seuraajien kanssa Facebookissa ja Instagramissa -Sisältö lähinnä puhdasta markkinointia eikä sitouuta seuraajia. -Ei punaista lankaa sisällössä -Vähän Instagram seuraajia -Nuori asiakaskunta jää helposti tavoittamatta, kun seuraajat pääsääntöisesti Facebookissa.
<p>MAHDOLLISUUDET (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Päivitysten tekeminen, joita seuraajat jakavat eteenpäin kuten kilpailut. -Uudet markkinakanavat (LinkedIn, Tiktok). - Englannin kielen käyttöönotto sosiaalisen median markkinoinnissa. 	<p>UHAT (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Kilpailijat ovat aktiivisempia sosiaalisessa mediassa. -Asiakkaat voivat jakaa huonoja kokemuksia yrityksestä sosiaalisessa mediassa. -Kilpailijat ottavat käyttöön uusia kanavia. -Kilpailijat alkavat tekemään päivityksiä englanniksi sosiaalisessa mediassa.

KUVIO 16. Toimeksiantoyrityksen SWOT-analyysi

Toimeksiantoyrityksen vahvuuksia ovat suuri seuraajamäärä Facebookissa, joka tarkoittaa potentiaalista asiakaskuntaa ja markkinointimahdollisuuksia. Laaja asiakaskunta verkkokaupan ansiosta, mikä on edesauttanut laajentamaan asiakaspohjaa niin Suomessa kuin Ruotsissakin. Kohdennettu mainonta seuraajille Facebookissa ja Instagramissa. Meta-alustalla saatavilla oleva tieto mahdollistaa tehokkaan ja kohdennetun mainonnan, joka voi parhaimmillaan parantaa asiakassitoutumista ja myyntiä. Ruotsinkieliset Facebook- ja Instagram-tilit mahdollistavat kohdennetun markkinoinnin ja asiakassuhteiden kehittämisen.

Toimeksiantoyrityksen heikkoudet ovat vähäinen vuorovaikutus seuraajien kanssa, joka voi heikentää asiakas sitoutumista ja vaikuttaa negatiivisesti brändin mielikuvaan. Sosiaalisen median sisältö on lähinnä puhdasta markkinointia, mikä ei tuo lisäarvoa asiakkaille. Yrityksellä on suhteellisen vähän Instagram seuraajia, joka viestii seuraajien ikäjakaumasta ja nuorien seuraajien puutteesta. Sisällössä ei ole punaista lankaa, mikä voi myös heikentää seuraajan sitoutumista toimeksiantoyrityksen sosiaalisen median tileihin.

Toimeksiantoyrityksen mahdollisuudet ovat jaettavan sisällön luonti, jonka avulla yritys voi parantaa omaa sosiaalisen median näkyvyyttään ja levikkiä. Laajentaa sosiaalisen median kanavia LinkedIniin

ja Tiktok:kiin. Etenkin Tiktokin kautta yritys voisi saada lisää nuoria seuraajia. Luoda sosiaalisen median sisältöä englannin kielellä, jolloin se tavoittaisi muitakin kuin suomen- tai ruotsinkielisiä seuraajia.

Toimeksiantoyrityksen uhat ovat, että kilpailevat yritykset ovat aktiivisempia sosiaalisessa mediassa, joka voi johtaa seuraajien kiinnostuksen vähenemiseen sekä pahimmillaan toimeksiantoyrityksen unohtamiseen. Seuraajat voivat jakaa huonoja asiakaskokemuksiaan yrityksen sosiaalisen median kanavilla, jolloin yritys saa negatiivista näkyvyyttä. Kilpailevat yritykset voivat alkaa tuottaa myös englanninkielistä sisältöä, jolloin yritykset kilpailevat samoista seuraajista.

7 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖS

Toimeksiantoyritys on saanut kertaluontoisen avustuksen tilikaudella 2021 Business Finland Oy:ltä, joka on käytetty verkkokaupan kansainvälistämistä varten. Avustuksesta käytettiin 80 prosenttia kehittämissankkeeseen ja internetmainontaan tilikaudella 2021 ja loput 20 prosenttia tilikaudella 2022. Lisäksi yksi osakkaista on nostanut yel- palkkaa vuosina 2021–2023 oman työpanoksensa mukaisesti. Oikaisua ei nähty tarpeelliseksi, koska kulut kohdistuivat selkeästi tietyille tilikausille ja ovat täysin selitettävissä olevia kulueriä. Asiasta on keskusteltu myös toimeksiantoyrityksen kanssa.

Toimeksiantoyrityksen kannattavuus on heikentynyt vuodesta 2020 vuoteen 2023. Rahoitustulos-, käyttökate- ja nettotulosprosenttien alhaiset luvut kertovat, että yritys ei kykene tällä hetkellä tuottamaan riittävästi voittoa liiketoiminnastaan suhteessa kuluihin. Toimeksiantoyrityksen sijoitetun pääoman tuotto-, kokonaispääoman tuotto- ja oman pääoman tuotto prosentit ovat laskeneet vuodesta 2020 ollen negatiivisia vuonna 2023. Yritys ei ole tuottanut tarpeeksi voittoa, että se pystyisi maksamaan osinkoja osakkailleen. Yrityksen pääoma on pääosin sidottu varaston kasvattamiseen, joten vauhdittamalla myyntiä saadaan varastossa oleva tavara muutettua rahaksi ja sitä kautta kannattavuutta paremmaksi.

Toimeksiantoyrityksen vakavaraisuus on parantunut vuodesta 2020 vuoteen 2023. Vuoden 2020 heikkoon omavaraisuusaste- ja nettovelkaantumisprosenttiin vaikutti kesken ollut sulautumisprosessi. Ennen emoyhtiöön sulautumista toimeksiantoyrityksen toiminta oli rahoitettu pääasiassa vieraalla pääomalla. Emoyhtiöön sulautumisen jälkeen toimeksiantoyrityksen toiminta on rahoitettu suurimmaksi osaksi omalla pääomalla, mistä kertoo alhainen suhteellinen velkaantuneisuusprosentti. Investointien tulorahoitusprosentti on ollut tappiollinen koko tarkasteluajanjakson vuotta 2022 lukuun ottamatta, jolloin yrityksen liikevaihto oli korkeimmillaan.

Toimeksiantoyrityksen yleistä maksukykyä mittaava current ratio on ollut hyvällä tasolla vuosina 2020–2023. Yrityksen kassavalmiutta ja rahoituspuskuria mittaava quick ratio on ollut sen sijaan heikko vuosina 2020–2023. Tähän vaikuttaa suuret ostot verrattuna myyntiin, mikä johtuu toimeksiantoyrityksen strategiasta kasvattaa varastoa. Toimeksiantoyrityksellä on kuitenkin tilanteen vaatiessa mahdollisuus rahoittaa lyhytaikaista rahavirta vajetta velalla, sillä sen hyvä omavaraisuusaste tarjoaa erinomaiset edellytykset lisärahoituksen saamiseen.

Toimiala vertailussa toimeksiantoyrityksen liikevaihto oli reilusti yli yläkvartiilin verraten toimialaan, mutta käyttökate- ja sijoitetun pääoman tuotto prosentit olivat alhaiset suhteessa toimialaan. Toimeksiantoyrityksen heikko käyttökate kertoo siitä, ettei yritys pysty tällä hetkellä tuottamaan tarpeeksi tuottoa kuluihin nähden, joten olisi tärkeää miettiä voisiko toimintaa jotenkin tehostaa. Esimerkiksi kilpailuttamalla tavarantoimittajia tai tarkastella tuotteiden hinnoittelua. Toimeksiantoyrityksen velkaantuneisuusprosentti oli vuonna 2022 alle alakvartiilin suhteessa toimialaan. Verraten toimialaan yrityksen maksuvalmius on ollut hyvä vuosina 2020–2022. Yrityksen current ratio on ollut hyvä kautta koko tarkasteluajanjakson. Quick ratio on sijoittunut alakvartiilin ja mediaanin välille, mikä kertoo, että toimialalla on yleisesti haasteita kassavalmiuden kanssa.

Toimeksiantoyrityksen trendianalyysin perusteella voidaan päätellä, että yritys on ollut kasvuvaiheessa vuosina 2021 ja 2022, mutta vuonna 2023 liiketoiminta on ollut laskusuhdanteinen. Haasteet kassavarojen kanssa ovat lisääntyneet vuosina 2022 ja 2023. Lisäksi yrityksen oma pääoma on ollut noususuhdanteinen, kun taas vieraspääoma laskenut.

Kilpailija-analyysissä vertasin toimeksiantoyrityksen Instagram- ja Facebook-tilien seuraaja ja reaktiomääriä sekä sisältöä ydin (Yritys A) - ja marginaali (Yritys B) kilpailijoihin. Toimeksiantoyrityksellä oli hyvin seuraajia Facebookissa suhteessa yrityksen kokoon nähden, mutta Instagramissa seuraajia voisi olla enemmän. Toimeksiantoyritys panostaa enemmän sosiaalisen median kanaviinsa kuin vertailussa ollut ydinkilpailija, mutta jää sisällön luonnissa kauaksi marginaalikilpailijasta. Toimeksiantoyrityksen suurin ongelma on se, että sosiaalisen median sisältö on lähinnä puhdasta markkinointia eikä siinä ole punaista lankaa. Lisäksi vuorovaikutus oli marginaalikilpailijaan nähden vähäistä. Toimeksiantoyrityksen sosiaalisen median asema suhteessa kilpailijoihin on hyvä, mutta panostamalla enemmän sisällön luontiin ja tekemällä vuorovaikutteisia päivityksiä, yritys voisi kasvattaa seuraajamääriään ja erityisesti pitää jo olemassa olevat seuraajat aktiivisina.

SWOT-analyysin perusteella toimeksiantoyrityksellä on hyvät mahdollisuudet hyödyntää laajaa seuraajakuntaa Facebookissa ja kohdennettua mainontaa tehokkaasti. Yrityksen olisi kuitenkin tärkeää parantaa vuorovaikutusta ja sisällön laatua, jotta seuraajat sitoutuvat toimeksiantoyritykseen ja kokevat saavansa lisäarvoa yrityksen tarjoamasta sisällöstä. Säännöllisesti tehdyt julkaisut ja sisällön monipuolistaminen auttavat toimeksiantoyritystä voittamaan heikkoudet ja uhat. Sisältöä voisi monipuolistaa tekemällä tuoteopastusvideoita, lisäämällä kilpailuja ja esittämällä seuraajille kysymyksiä julkaisujen

yhteydessä. Mahdollisuutena toimeksiantoyritys voisi harkita LinkedIn- ja Tiktok-tilien luomista. Näiden avulla saataisiin lisää näkyvyyttä ja erityisesti nuoria seuraajia. Lisäksi julkaisemalla englanninkielistä sisältöä yritys saisi lisää seuraajia. Uhkana on, että samoista asiakkaista kilpailevat yritykset ovat aktiivisempia sosiaalisessa mediassa ja tarjoavat monipuolisempaa sisältöä.

Toimeksiantoyritys on vakavarainen, mutta vakavaraisuus pohjautuu pääosin osakkaiden tekemiin pääomasijoituksiin. Maksuvalmiuden kanssa on haasteita ja isoin tekijä tähän on suuret ostot suhteessa myyntiin. Toimeksiantoyrityksellä on kuitenkin tilanteen vaatiessa mahdollisuus rahoittaa lyhytaikaista rahavirtavajetta velalla, sillä hyvä omavaraisuusaste tarjoaa hyvät edellytykset lisärahoituksen saamiseen. Kannattavuuden parantamiseksi yrityksen tulisi tehostaa kustannusten hallintaa esimerkiksi kilpailuttamalla tavarantoimittajia ja toimituspalveluita sekä tarkkailemalla etteivät ostot kasva liikaa suhteessa myyntiin. Lisäksi kehittämällä asiakassuhteitaan panostamalla sosiaaliseen median sisältöön ja uusiin kanaviin. Toimeksiantoyrityksen tahtotila on kasvattaa verkkokauppaa entistä isommaksi ja saada jalansijaa Ruotsin lisäksi muihin Euroopan maihin, joten englannin kielellä toteutettu sosiaalisen median kanava, kuten Instagram, voisi olla ajankohtainen.

LÄHTEET

Alma Insights. 2021. *Analysaattori yhdistää taloudelliset tunnusluvut ja kattavat tilinpäätöstiedot lyömättömäksi kokonaisuudeksi*. Saatavissa: <https://www.almainights.fi/blogi/analysaattori-yhdistaa-taloudelliset-tunnusluvut-ja-kattavat-tilinpaatostiedot-lyomattomaksi-kokonaisuudeksi/>.

Viitattu 13.8.2024.

Asiakastieto. 2020. *Tunnusluvut*. Saatavissa: <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/tunnusluvut#kk>. Viitattu 21.8.2024.

Alma Talent. *Tunnuslukuopas*. Saatavissa: <https://www.almainights.fi/tunnuslukuopas/>. Viitattu 6.8.2024.

Kamnensky, M. 2010. *Strateginen johtaminen-Menestyksen timantti*. 4.painos. Helsinki: Alma Talent Oy.

Kallunki, J. 2022. *Tilinpäätösanalyysi*. 2.uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent.

Koski, T. & Virtanen, M. 2005. *Tulos. Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen*. 1.painos. Otava.

Finlex. 1997. *Kirjanpitoasetus*. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971339#L5>. Viitattu 2.10.2024.

Kirjanpitolautakunta. 2007. *Rahoituslaskelman-laatiminen*. Yleisohje rahoituslaskelman laatimisesta. Saatavissa: <https://kirjanpitolautakunta.fi/-/rahoituslaskelman-laatiminen>. Viitattu 4.8.2024.

Leppiniemi, J. & Kykkänen, T. 2019. *Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta*. 10. painos. Helsinki: Alma Talent.

Leppiniemi, J. 2018. *Tilinpäätäjän käsikirja*. 4.painos. Helsinki: Alma Talent.

Netvisor. 2024. *Tase-erittely*. Saatavissa: <https://support.netvisor.fi/fi/support/solutions/articles/77000466845-tase-erittely>. Viitattu 6.8.2024.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2004. *Tilinpäätösanalyysi*. 2.painos. Helsinki:Edita Prima Oy.

Niskavaara, E. 2024. *Yritystaloutta esihenkilöille*. 4.painos. Helsinki: Alma Talent.

Nordic C-Managemet. 2023. *Mikä on yrityksen tilinpäätös*. Saatavissa: <https://c-management.fi/2023/10/27/mika-on-yrityksen-tilinpaatos/>. Viitattu 3.8.2024.

Osuuspankki. *Mitä yrityksen tase ja tulos kertovat*. Saatavissa: <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrittajan-talousvalmennus/kirjanpito-ja-maksuliikenne/tilinpaatos-tuloslaskelma-ja-tase>. Viitattu 5.8.2024.

Osuuspankki. Yritysassiakkaat. *Mitä yrityksen tulos ja tase kertovat?* Saatavissa: <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrittajan-talousvalmennus/kirjanpito-ja-maksuliikenne/tilinpaatos-tuloslaskelma-ja-tase>. Viitattu 3.8.2024.

- Riihos. *Tase-erittely*. Saatavissa: <https://riihos.fi/tase-erittely/>. Viitattu 6.8.2024.
- Roose, K. 2018. *Markkina-analyysin sisäfilee*. Taloustutkimus. Saatavissa: <https://www.taloustutkimus.fi/ajankohtaista/blogi/markkina-analyysin-sisafilee.html>. Viitattu 14.8.2024.
- Salmi, I. 2020. *Mitä tilinpäätös kertoo?* 10. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Salmi, I. & Rekola-Nieminen, L. 2004. *Tilinpäätöksen rakentaminen ja tulkinta*. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Seppänen, H. 2011. *Yrityksen analysointi ja tilinpäätös*. Helsinki: Kauppakamari. Saatavissa: [https://kauppakamaritieto-fi.ezproxy.centria.fi/ammattikirjasto/teos/yrityksen_analysointi_ja_tilinpaa-tos#kohta:I\(\(20\)osa\(\(\(:\(20\)Johdanto\(:1\(\(20\)tilinp\(\(e4\)\(\(e4\)t\(\(f6\)s\(\(20\)p\(\(e4\)\(\(e4\)t\(\(f6\)ksen-teon\(\(20\)tukena\(:1.1\(\(20\)Tilinp\(\(e4\)\(\(e4\)t\(\(f6\)ksen\(\(20\)tavoite](https://kauppakamaritieto-fi.ezproxy.centria.fi/ammattikirjasto/teos/yrityksen_analysointi_ja_tilinpaa-tos#kohta:I((20)osa(((:(20)Johdanto(:1((20)tilinp((e4)((e4)t((f6)s((20)p((e4)((e4)t((f6)ksen-teon((20)tukena(:1.1((20)Tilinp((e4)((e4)t((f6)ksen((20)tavoite). Viitattu 3.8.2024.
- Suomen riskienhallintayhdistys. *SWOT-analyysi*. Saatavissa: <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>. Viitattu 14.8.2024.
- Suomen Taloushallintoliitto ry. *Kirjanpidon ABC*. Saatavissa: <https://taloushallintoliitto.fi/tietopankki/kirjanpidon-abc/kirjanpitovelvollisuus/>. Viitattu 16.8.2024.
- Tilastokeskus. 2022. *Toimiala-Online. Finnveran tilinpäätöstilastot*. Saatavissa: https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TEM_Toimiala_Online_Veloitukseton/TEM_Toimiala_Online_Veloitukseton_Finnvera/Finnvera.px/table/tableViewLayout1/. Viitattu 10.9.2024.
- T/Media. 2023. *Kuinka tehdä tehokas markkina-analyysi?* Saatavissa: <https://t-media.fi/kuinka-tehda-tehokas-markkina-analyysi/>. Viitattu 2.10.2024.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2019. *Johtaminen. Keskeiset käsitteet, teorit ja trendit*. Helsinki: Edita.
- Vuorinen, T. & Huikkola, T. 2023. *Strategiakirja: 25 työkalua*. Helsinki Alma Talent Oy.
- Yritystulkki*. Saatavissa: <https://yritystulkki.fi/fi/alue/kristiinankaupunki/toimiva-yrittaja/hinnoittelu/kauppa/>. Viitattu 14.8.2024.

Haastattelu:**Kuinka usein yrityksen taloutta seurataan?**

Yrityksen taloutta seurataan kassan osalta päivittäin, osana ostolaskujen hyväksyntää ja tarkemmalla tasolla KP jaottelun ja muun jäsentelyn toimesta kuukausittain raportoinnin valmistuttua.

Kuka vastaa yrityksen talouden seuraamisesta?

Myymälän vastaava on kassan riittävydestä vastaava henkilö ja muilta osin toimitusjohtaja on vastuussa yrityksen kannattavuudesta ja sen kehityksestä

Millaisia raportteja käytetään talouden seurannassa?

Kassavirtalaskelmaa ja KP kohtaista tulosseurantaa. Tärkeimmät kuluerät ovat myös budjetoitu ja niiden osalta kustannusten kehitystä seurataan hyvin tarkasti omina tunnuslukuina. Vertailussa hyödynnetään taloushallintojärjestelmän muodostamia valmiita raportteja, jotka antavat hyvän kuvan tilanteesta ja sen kehityksestä. Olennaista on myös peilata myynnin kehitystä edelliseen tilikauteen, vahvan sesonkiluonteisuuden ja jatkuvan tuoteryhmän muutosten tuomien tulosten valossa.

Miten talouden seuranta vaikuttaa yrityksen päätöksen tekoon?

Toiminta on hyvin pääomavaltaista ja ostot tehdään todella pitkälle tulevaisuuteen. Kuluvan kauden myynnin kehitys vaikuttaa erittäin paljon seuraavan sesongin ennakko-ostoihin. Tästä saadaan vahvat viitteet, kun verrataan toimintaa edelliseen tilikauteen ja siellä tehtyihin ennakoiden määrään.

Millaisia muutoksia talouden seurannan perusteella on tehty viime aikoina?

Joko lisätty, tai vähennetty ostoja. Henkilöstön määrään ei ole tarvinnut puuttua. Verkkokaupan kiinteiden ja toimituksiin liittyvien kulurakenteiden tarkastelu

Miten yrityksen kustannukset ja kulut ovat muuttuneet viimeisen tilikauden aikana ja miksi?**Mitkä tekijät ovat vaikuttaneet kustannusrakenteeseen?**

Lähetyksiin liittyvät kulut ovat jonkin verran nousseet ja samoin Ruotsin kruunun kurssi on vaikuttanut merkittävästi kohdemaan verkkokaupan kannattavuuteen. Aikaisempien vuosien satsaus sen markkinointiin ei ole ollut järkevää.

Onko yritykseen tehty suuria investointeja viimeisen tilikauden aikana? Mitä investoinneilla on haettu ja ovatko ne sitoneet yrityksen pääomaa?

Myymälää on laajennettu ja sen johdosta laajennettu kalastustarvikkeiden valikoimaa huomattavasti aikaisemmasta

Miten yrityksen pääoma on kehittynyt viime vuosina?

Pääoma on kasvanut, mutta samalla se on sidottu varaston kasvattamiseen. Uudet tuoteinvestoinnit ovat pitäneet vapaan pääoman viimeisien vuosien aikana hyvin samalla tasolla

Miten yrityksen käyttökate on seurattu ja miten se on vaihdellut viimeisen 4 tilikauden aikana?

Käyttökate on pysynyt melko vakiona, eikä sen pitäisi merkittävästi heilahdella. Selvät muutokset sen osalta ovat usein merkki jostain poikkeuksesta kuukausien käsittelyn osalta

Millainen on yrityksenne maksuvalmiuden tila tällä hetkellä ja mitkä tekijät ovat vaikuttaneet siihen?

Maksuvalmius on pysynyt melko heikkona jatkuvan varaston kasvamisen myötä. Tähän olisi syytä saada korjausta parempaan ja varaston kiertoaikaa pitäisi saada lyhyemmäksi nykytilanteesta

Miten arvioitte yrityksenne vakavaraisuutta ja miten se on kehittynyt viime vuosina?

Vakavaraisuus on pysynyt hyvin samalla tasolla ja senkin osalta olisi tilannetta hyvä saada paremmaksi

Millaisia markkinatrendejä ja muutoksia olette huomanneet alallanne, ja miten olette reagoineet niihin?

Markkinassa on tapahtunut merkittävä muutos verkkokaupan kasvussa. Se on vuosi vuodelta vahvistunut ja mennyt jo selvästi muun myynnin ohi. Aikaisemmat erittäin vahvat artikkelit kuten koiratutkat ovat menettäneet asemaansa ja tuotejakauma on tasaantunut. Maailmantilanne on näkynyt keskiostoksen pienenemisenä ja aikaisempaa suurempana edullisten tuotteiden menekkinä.

Mitkä ovat yrityksenne vahvuudet ja heikkoudet verrattuna kilpailijoihin markkinoilla?

Pienenä yhtiönä muutoksiin ja uusiin trendeihin on mahdollista reagoida ketterästi. Samoin päätösten teko on tarvittaessa todella nopeaa. Erittäin pitkään säilynyt sama henkilöstö, joilla todella vahva kokemus alasta ja todella lojaali asiakaskunta. Alueellinen kilpailu on myös vuosi vuodelta vähentynyt, niin paikallisista asiakkaista ei juuri tarvitse kilpailla.

Onko yritykselle tehty aiemmin markkina-analyysia?

Muutamasti on toteutettu analyysi ulkopuolisen toimijan kanssa. Tätä ei ole vuosiin tehty ja voisi olla aiheellista katsoa tapahtuneet muutokset aikaisempaan.

Tase

Sivu 3 (9)

TILINPÄÄTÖS 01.05.2020-30.04.2021

	<u>30.4.2021</u>	<u>30.4.2020</u>
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Muut aineettomat hyödykkeet	3 974,24	3 974,24
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	3 974,24	3 974,24
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	3 995,02	5 326,69
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	3 995,02	5 326,69
Sijoitukset		
Muut osakkeet ja osuudet	2 934,15	0,00
Sijoitukset yhteensä	2 934,15	0,00
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	10 903,41	9 300,93
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	827 927,53	720 542,60
Vaihto-omaisuus yhteensä	827 927,53	720 542,60
Saamiset		
Pitkäaikaiset saamiset		
Muut saamiset	14 648,62	10 184,62
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	14 648,62	10 184,62
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	102 480,88	68 840,28
Muut saamiset	4 815,97	20 256,41
Siirtosaamiset	4 362,98	4 567,94
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	111 659,83	93 664,63
Saamiset yhteensä	126 308,45	103 849,25
Rahat ja pankkisaamiset	55 428,39	38 407,10
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	1 009 664,37	862 798,95
VASTAAVAA YHTEENSÄ	1 020 567,78	872 099,88

	Tase	Sivu 4 (9)
	30.4.2021	30.4.2020
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma		
Osakepääoma	286 844,51	15 000,00
Osakepääoma yhteensä	286 844,51	15 000,00
Ylikursssirahasto	25 228,19	0,00
Muut rahastot		
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	310 000,00	0,00
Muut rahastot yhteensä	310 000,00	0,00
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-91 043,96	-30 439,00
Tilikauden voitto (tappio)	73 556,01	43 446,93
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	604 584,75	28 007,93
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikainen		
Pääomalainat	0,00	40 000,00
Lainat rahoituslaitoksilta	35 617,44	65 818,71
Muut velat	0,00	356 964,04
Pitkäaikainen yhteensä	35 617,44	462 782,75
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	29 803,01	28 732,32
Ostovelat	290 744,27	307 798,55
Muut velat	6 816,01	-2 208,59
Siirtovelat	53 002,30	46 986,92
Lyhytaikainen yhteensä	380 365,59	381 309,20
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	415 983,03	844 091,95
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	1 020 567,78	872 099,88

0021034-5
TILINPÄÄTÖS 01.05.2020-30.04.2021

Tuloslaskelma

Sivu 5 (9)

TILINPÄÄTÖS 01.05.2020-30.04.2021

	1.5.2020	1.5.2019
	- 30.4.2021	- 30.4.2020
LIIKEVAIHTO	2 825 396,44	2 158 552,16
Liiketoiminnan muut tuotot	74 206,88	23 815,87
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	-2 187 218,46	-1 762 649,55
Varastojen muutos	107 384,93	129 785,04
Ulkopuoliset palvelut	-639,99	-3 361,37
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-2 080 473,52	-1 636 225,88
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-297 624,95	-200 009,52
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-41 393,11	-33 417,68
Muut henkilösivukulut	-17 310,34	-6 399,03
Henkilöstökulut yhteensä	-356 328,40	-239 826,23
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-1 331,67	-2 688,30
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-1 331,67	-2 688,30
Liiketoiminnan muut kulut	-357 378,37	-221 099,08
LIIKEVOITTO(-TAPPIO)	104 091,36	82 528,54
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista		
Muilta	4 000,00	0,00
Muut korko- ja rahoitustuotot		
Muilta	3,84	1,43
Korkokulut ja muut rahoituskulut		
Muille	-35 773,77	-28 125,42
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-31 769,93	-28 123,99
VOITTO(TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	72 321,43	54 404,55
Tuloverot	1 234,58	-10 957,62
TILIKAUDEN VOITTO(TAPPIO)	73 556,01	43 446,93

Tase

Sivu 3 (10)

UUSI OYHC
TILINPÄÄTÖS 01.05.2022-31.01.2023

	<u>31.1.2023</u>	<u>30.4.2022</u>
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Muut aineettomat hyödykkeet	6 162,79	3 061,48
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	6 162,79	3 061,48
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	2 761,92	2 996,26
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	4 939,78	0,00
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	7 701,70	2 996,26
Sijoitukset		
Muut osakkeet ja osuudet	2 934,15	2 934,15
Sijoitukset yhteensä	2 934,15	2 934,15
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	16 798,64	8 991,89
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	982 299,28	1 113 492,90
Keskeneräiset tuotteet	15 042,84	0,00
Vaihto-omaisuus yhteensä	997 342,12	1 113 492,90
Saamiset		
Pitkäaikaiset saamiset		
Muut saamiset	24 047,19	10 184,62
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	24 047,19	10 184,62
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	156 360,91	171 589,68
Muut saamiset	1 098,02	44 426,81
Siirtosaamiset	9 875,25	147 123,06
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	167 334,18	363 139,55
Saamiset yhteensä	191 381,37	373 324,17
Rahat ja pankkisaamiset	1 523,00	6 649,76
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	1 190 246,49	1 493 466,83
VASTAAVAA YHTEENSÄ	1 207 045,13	1 502 458,72

Tase

Sivu 4 (10)

TILINPÄÄTÖS 01.05.2022-31.01.2023

	31.1.2023	30.4.2022
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma		
Osakepääoma	286 844,51	286 844,51
Osakepääoma yhteensä	286 844,51	286 844,51
Ylikurssirahasto	25 228,19	25 228,19
Muut rahastot		
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	310 000,00	310 000,00
Muut rahastot yhteensä	310 000,00	310 000,00
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	21 446,66	-17 487,95
Tilikauden voitto (tappio)	-77 314,73	38 934,61
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	566 204,63	643 519,36
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	0,00	5 118,64
Pitkäaikainen yhteensä	0,00	5 118,64
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	148 670,23	162 317,65
Saadut ennakot	6 055,95	0,00
Ostovelat	393 252,87	555 320,05
Muut velat	37 650,01	71 580,58
Siirtovelat	55 211,44	64 602,44
Lyhytaikainen yhteensä	640 840,50	853 820,72
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	640 840,50	858 939,36
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	1 207 045,13	1 502 458,72

Tuloslaskelma

Sivu 5 (10)

UUTSUKI
TILINPÄÄTÖS 01.05.2022-31.01.2023

	1.5.2022	1.5.2021
	- 31.1.2023	- 30.4.2022
LIIKEVAIHTO	3 390 564,17	3 741 456,07
Liiketoiminnan muut tuotot	1 221,40	30 000,00
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	-2 614 209,02	-3 138 826,27
Varastojen muutos	-116 150,78	285 272,37
Ulkopuoliset palvelut	-998,72	-2 252,01
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-2 731 358,52	-2 855 805,91
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-257 111,67	-343 749,16
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-44 036,76	-53 916,78
Muut henkilösivukulut	-5 890,93	-10 933,59
Henkilöstökulut yhteensä	-307 039,36	-408 599,53
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-3 619,32	-1 911,52
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-3 619,32	-1 911,52
Liiketoiminnan muut kulut	-414 940,95	-462 604,83
LIIKEVOITTO(-TAPPIO)	-65 172,58	42 534,28
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista		
Muilta	0,00	4 000,00
Muut korko- ja rahoitustuotot		
Muilta	47,18	27,13
Korkokulut ja muut rahoituskulut		
Muille	-12 189,33	-7 626,80
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-12 142,15	-3 599,67
VOITTO(TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	-77 314,73	38 934,61
TILIKAUDEN VOITTO(TAPPIO)	-77 314,73	38 934,61