

---

# **ANALYSOINTITYÖKALU YRITYSTEN KARTOITTAMISEKSI**



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Liiketalouden koulutusohjelma

Visamäki, 15.11.2011

Touko Leppiniemi



Liiketalous  
Hämeenlinna

Työn nimi                      Analysointityökalu yritysten kartoittamiseksi

Tekijä                         Touko Leppiniemi

Hyväksytty                 \_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_.20\_\_\_\_

Hyväksyjä

HÄMEENLINNA  
Liiketalous

---

<b>Tekijä</b>	Touko Leppiniemi	<b>Vuosi</b> 2011
<b>Työn nimi</b>	Analysointityökalu yritysten kartoittamiseksi	

---

## TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön aiheena on analysointityökalu yritysten kartoittamiseksi. Toimeksiantajana toimii Hämeen ammattikorkeakoulussa toimiva BusinessPoint, joka tarjoaa opiskelijoiden tekemiä yrityskehityspalveluita. Työn tavoitteena oli tutkia, kuinka analysoidaan yrityksen toimintoja, taloutta sekä sen kehitystä. Näiden tietojen pohjalta on rakennettu Excel-pohjainen analysointityökalu liiketalouden opetuksen sekä BusinessPointin käyttöön.

Työn teoreettinen viitekehys on rakennettu pääasiassa kirjallisten lähteiden avulla, koska materiaalia oli hyvin saatavilla ja se oli luotettavaa. Internet-lähteitä on käytetty, mutta vain luotettavien tahojen ylläpitämiä sivustoja. Lähteenä on myös käytetty alan lehteä, pro gradua sekä Finnveran asiantuntijan luentomateriaalia. Teoriaosuuden tavoitteena on antaa tarvittavat taustatiedot työkalun käyttöä varten.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin tutkimuksellista kehittämistyötä ja tutkimussuuntana oli laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Analysointityökalu on testattu laskenta-alan erikoistumisopiskelijoilla ja heiltä on saatu täytetty palautelomake. Palautelomakkeessa arvioitiin työkalun käytettävyyttä, hyödyllisyyttä sekä ulkomuotoa.

Tutkimustuloksena syntyi analysointityökalu yritysten kartoittamiseksi. Erikoistumisopiskelijoiden käyttäjäkokemuksissa nousi esille työkalun helppokäyttöisyys, toimivuus sekä tulosten informatiivisuus. Myös ajan säästö analysoinnissa ja työkalun ulkonäkö sai positiivista palautetta.

Jatkotoimenpiteissä tulee selviämään kuinka yrittäjät hyötyivät analysointityökalusta. Tarpeen mukaan työkalua voidaan kehittää tulevaisuudessa.

**Avainsanat** analysointityökalu, liiketoiminnan kasvu, liiketoiminnan kehitys, toimialavertailu, yritystutkimus,

**Sivut** 32 s, + liitteet 39 s.

HÄMEENLINNA

Degree programme in Business Economics

**Author**

Touko Leppiniemi

**Year** 2011

**Subject of Bachelor's thesis**

Analysis tool to identify companies

---

ABSTRACT

The subject of this thesis is the analytical tool to identify companies. The thesis was commissioned by the BusinessPoint of HAMK University of Applied Sciences, which provides business development services made by students. The aim was to explore how to analyze the company's operations, finances, and its development. These data have been built on the basis of an Excel-based analysis tool for teaching of business administration and business use of BusinessPoint.

The theoretical frame is constructed primarily of written sources, due to the good reliability and availability of the material. Internet sources have been used, but only sites that can be regarded as trustworthy. The trade journals, a thesis and Finnvera's specialist lecture material have also been used as sources. The theory part of thesis aims to provide the necessary background information for the use of the tool.

The research method used in research development was qualitative. The analysis tool has been tested among the specialization students in accountancy and they filled in a feedback form. Feedback questionnaires evaluated the usability, utility and appearance of the tool.

The research led to the creation of an analysis tool to identify companies. Specialization students' user experiences appreciated the tool's ease of use, functionality, and informativeness of results. Also saving in time in the analysis process as well as the appearance of the tool received positive feedback.

The subsequent measures will deal with how entrepreneurs benefited from the analysis tool. If necessary, the tool can be developed in the future.

**Keywords** analysis tool, business growth, business development, inter-industry comparison, business research,

**Pages**

32 p + appendices 39 p.



# SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Tutkimuksen tavoite ja tarkoitus .....	1
1.2	Tutkimuksen rajaus ja menetelmät.....	2
2	YRITYKSEN ANALYSOINNIN TYÖKALUT .....	3
3	TOIMINNAN ANALYSOINTI.....	5
3.1	Näkemys liiketoiminnan kehityksestä.....	5
3.1.1	Kasvuhakuisuus .....	5
3.1.2	Kasvukyky ja kilpailuetu .....	6
3.1.3	Markkinamahdollisuus .....	6
3.2	Tarpeet kehittää liiketoimintaa.....	6
3.2.1	Markkinointi .....	6
3.2.2	Asiakkuuksien hallinta .....	7
3.2.3	Talouden hoito ja ohjaus .....	8
3.2.4	Henkilöstön osaamistaso .....	10
3.3	SWOT-analyysi.....	10
3.4	Sidosryhmät.....	11
3.5	Toimiala-analyysi ja vertailu.....	12
4	YRITYKSEN TALOUDEN ANALYSOINTI.....	14
4.1	Tilinpäätösanalyysin tarkoitus.....	14
4.2	Tilinpäätösanalyysin toteuttaminen.....	15
4.3	Tulos- ja taselaskelman oikaiseminen.....	16
4.4	Tunnusluvut ja niiden tarkoitus.....	17
4.4.1	Kannattavuus .....	18
4.4.2	Vakavaraisuus.....	18
4.4.3	Maksuvalmius.....	18
4.4.4	Muut tunnusluvut.....	19
4.4.5	Tunnuslukujen käyttötarkoitukset .....	19
4.5	Prosenttilukumuotoinen tulos- ja taselaskelma .....	20
4.6	Trendianalyysi.....	20
4.7	Tilinpäätösennuste.....	20
4.8	Yrityksen arvonmääritys .....	21
5	TYÖKALUN RAKENTAMINEN.....	24
5.1	Aloitussivu .....	24
5.2	Tiedot .....	24
5.2.1	Yrittäjän näkemys liiketoiminnan kehityksestä.....	24
5.2.2	Yrityksen tarpeet kehittää liiketoimintaa.....	25
5.2.3	Yrityksen tuntemus.....	25
5.2.4	Oppilaitosyhteistyö.....	25
5.3	Tuloslaskelma ja tase sekä niiden oikaisu.....	25
5.4	Oikaistu tuloslaskelma ja tase sekä ennuste .....	26
5.5	Tunnusluvut ja toimialatilastot.....	27
5.6	Prosenttilukumuotoiset laskelmat .....	27

5.7	Trendianalyysi .....	27
5.8	Arvon määrittäminen .....	28
5.9	Yhteenveto .....	28
6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA TUTKIMUKSEN ARVIOINTI.....	29
6.1	Johtopäätökset .....	29
6.2	Ehdotukset jatkotutkimukseksi .....	30
	LÄHTEET .....	31

Liite 1	Tunnuslukujen laskentakaavat
Liite 2	Palautelomake
Liite 3	Analysointityökalu yritysten kartoittamiseksi

## 1 JOHDANTO

BusinessPoint on Hämeen ammattikorkeakoulun ja Laurea ammattikorkeakoulun yhteistyönä perustettu yrityskehityspalveluita tarjoava toimipiste. BusinessPoint tarjoaa palveluita yrityksille lähinnä liiketalouden, tietojenkäsittelyn ja matkailualan kehitystehtäviin. Toimeksiannot muokataan aina asiakkaan toiveiden ja tarpeiden mukaan ja pääperiaatteena BusinessPointilla onkin asiakaslähtöisyys.

Hyvästä ideasta huolimatta laskentatoimen ja liiketoiminnan kehittämisen toimeksiannot ovat jääneet erittäin vähälle. BusinessPointin Visamäen toimipiste onkin keskittynyt lähinnä palvelemaan yrityksiä markkinoinnin toimeksiannoilla. Visamäen liiketalouden opiskelijoista kuitenkin puolet opiskelee pääaineenaan laskentatoimea. Laskentatoimen opiskelijoille olisi tärkeää saada toimeksiantoja yrityksiltä ja sitä kautta hankkia arvokasta käytännön kokemusta. Mahdolliset laskentatoimen ja liiketoiminnan kehittämisen toimeksiannot voisivat liittyä esimerkiksi kustannuslaskentaan, tilinpäätösten analysointiin, budjetointiin, sidosryhmien analysointiin, SWOT-analyysiin, liiketoiminnan kehityksen arviointiin tai yrityksen arvonmäärittämiseen.

### 1.1 Tutkimuksen tavoite ja tarkoitus

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kehittää Excel-pohjainen yrityksen analysointityökalu Hämeen ammattikorkeakoulussa toimivalle HAMK BusinessPointille. BusinessPoint toimii myös opinnäytetyön toimeksiantajana. Alla oleva kuva osoittaa, että analysointiprojektin osapuolet ovat opiskelija, BusinessPoint ja analysoitava yritys.



Kuva 1 Analysointiprosessi

Projektin on tarkoitus edetä niin, että yritystutkimuksen opiskelijat analysoivat työkalun avulla yrityksiä. Opiskelija on yhteydessä yrittäjään ja suorittaa analysointityökalun vaatimat toimenpiteet ja tiedonkeruun. Tämä analysointiprosessi on osa yritystutkimuskurssia. Halutessaan yrittäjä tai yrityksen työntekijä voivat itse käyttää analysointityökalua. Työkalu antaa yhteenvedon täytetyistä tiedoista. Sen jälkeen opiskelijat analysoivat saamia tietoja ja laativat tuloksista raportin. Jos analyysin tuloksista nousee esille kehittämiskohteita ja yritys on halukas oppilaitosyhteistyöhön, otetaan yhteyttä BusinessPointtiin. Toimeksianto annetaan BusinessPointin kautta halukkaille opiskelijoille.

Työkalun tarkoitus on tuoda esiin epäkohtia tai kehitysideoita yrityksestä, jolloin esille nousee jokin kehityskohde. Jos analyysissä on noussut esille

kehittämiskohde, sovitaan tulevista toimenpiteistä osapuolten kesken. Tarjoituksena kuitenkin on saada näistä kehityskohteista projektiluonteisia opintoja Hämeen ammattikorkeakoulun opiskelijoille.

## 1.2 Tutkimuksen rajausta ja menetelmät

Aihe on rajattu koskemaan vain pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Analyysin pääpaino on tilinpäätöksen analysoimisessa. Tilinpäätöstä oikaistaan muutamalla tarpeellisella oikaisulla, jonka jälkeen työkalu laskee tunnuslukuja kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden osioista. Tunnuslukuja vertaillaan toimialan mediaaniin, ylä- ja alakvartiiliin. Työkalu laskee yrityksestä suuntaa antavan arvon, prosenttilukumuotoisen tuloslaskelman ja taseen, trendianalyysin ja tilinpäätösennusteen. Yrityksen toimintoja ja liiketoimintaa analysoidaan erilaisilla kysymyksillä, kuten yrittäjän näkemys liiketoiminnan kehityksestä seuraavina kolmena vuotena, yrityksen tarpeista kehittää liiketoimintaa eri osa-alueilla, mahdollisia kehityskohteita, SWOT-analyysistä ja yrityksen tarpeesta oppilaitosyhteistyöhön.

Opinnäytetyöllä haetaan vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- Miten analysoidaan yrityksen toimintoja, liiketoiminnan kehitystä ja taloutta?
- Mitä näistä asioista otetaan huomioon analysointityökalussa?
- Minkälainen analysointityökalu yritysten kartoittamiseen soveltuu liiketalouden opetukseen sekä HAMK BusinessPointin käyttöön?

Tutkimusmenetelmä on tutkimuksellinen kehittämistyö. Käytetty menetelmäsuuntaus on laadullinen eli kvalitatiivinen. Työssä on pyritty ymmärtämään tutkittua ilmiötä sekä kehittämään ymmärryksen kautta analysointityökalu.

Teoreettinen viitekehys on luotu käyttämällä alaan liittyvää kirjallisuutta. Finnveran luennon pohjalta on myös saatu paljon tietoa yrityksen analysoinnista. Toimialan vertailutiedot saadaan Toimialapalveluiden Internet-sivuilta. Internet-lähteinä on käytetty vain luotettavan tahon ylläpitämiä sivuja sekä yhtä pro gradu -tutkielmaa.



## 2 YRITYKSEN ANALYSOINNIN TYÖKALUT

Yrityksen analysointityökalun käyttö aloitetaan täyttämällä yrityksen perustiedot. Analysointityökalussa kysytään aluksi yrityksen nimi, Y-tunnus, toimiala, jolla yritys toimii pääsääntöisesti, henkilöstön määrä eri vuosina sekä yrityksen toiminta-ajatus. Tämän vaiheen jälkeen prosessi etenee alapuolella olevan kuvan mukaan. Analyysin kohteet on jaettu kahteen osaan toiminnan analysointiin sekä talouden analysointiin.



Kuva 2 Analysoinnin sisältö ja kulku

Toiminnan analysoinnissa vastataan kysymyksiin, jotka liittyvät lähinnä yrityksen kehitykseen sekä kehitettävään liiketoimintaan. Yrityksen kehitystä arvioidaan kolmelta osa-alueelta: halu/pyrkimys, kyky ja mahdollisuus. Yrityksen kehityskohteita haetaan neljästä osa-alueesta: markkinointi, asiakashallinta, talouden ohjaus sekä henkilöstön osaamistaso. Se, kuinka yritys tuntee sidosryhmänsä ja SWOT-analyysin alueet, otetaan myös selville. On myös olennaista tietää, kuinka yrityksessä on järjestetty talousasioiden hoito.

Talouden analysoinnissa täytetään yrityksen tilinpäätöstiedot kolmelta vuodelta, jonka jälkeen tehdään tarvittavat oikaisut. Oikaistusta tuloslaskelmasta ja taseesta voidaan laskea vertailukelpoiset tunnusluvut. Tilinpäätöstiedoista muodostetaan myös trendianalyysi sekä prosenttilukumuotoiset laskelmat. Saatujen tietojen sekä yrittäjän oman näkemyksen pohjalta lasketaan tilinpäätösennuste seuraavalle vuodelle. Yrityksestä lasketaan oikaistun tilinpäätöksen perusteella yrityksen suuntaa antava arvo. Lopuksi saadaan yhteenveto analyysistä.

Toimeksiannon saaneet opiskelijat analysoivat työkalun antamia tuloksia. Tulokset käydään yrittäjän kanssa läpi ja mietitään niiden pohjalta mahdollisia kehityskohteita. Tarvittaessa tuloksia voidaan käydä läpi yritystutkimuksen kurssilla. Jos on löytynyt sopiva kehityskohde jota voidaan lähteä kehittämään oppilaiden toimesta, sovitaan jatkotoimenpiteistä. Silloin laaditaan tarpeelliset sopimukset BusinessPointin kautta. Yrityksellä ei ole velvollisuutta jatkaa yhteistyötä BusinessPointin kanssa. Yritykselle ei myöskään synny mitään velvoitteita missään projektin vaiheessa ellei toisin ole sovittu.

Luvuissa 3 ja 4 tullaan kertomaan perustietoja analysointityökalussa olevista aihealueista. Luvuissa olevaa teoriaa on käytetty työkalun luomisen pohjana. Seuraavat tiedot voivat toimia pohjatietona tuloksia käsiteltäessä.

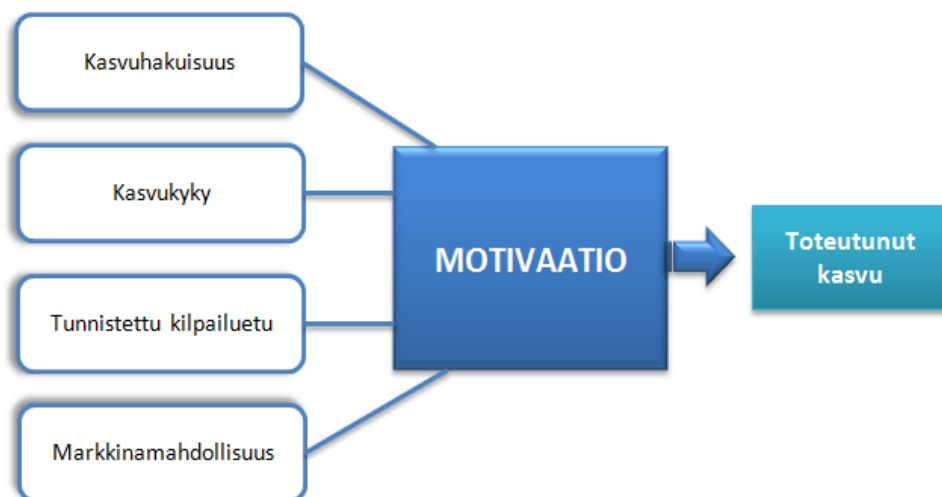
### 3 TOIMINNAN ANALYSOINTI

Yritykset toimivat aina omanlaisessaan ympäristössä. Se, miten yritys toimii ja miksi se toimii, on yrittäjän tärkeää tietää. Tässä kappaleessa käsitellään muutamia pääkohtia yrityksen toimimisesta sekä työkaluista joiden avulla voidaan pohtia yrityksen tulevaisuutta ja tätä päivää.

Yrityksen toiminta-ajatus kertoo miksi yritys on olemassa. Se on siis kaiken toiminnan perusta ja määrittää sen mitä tehdään ja miten tehdään. Toiminta-ajatuksen tulisi olla mahdollisimman pysyvä eikä jatkuvasti vaihtuva. Se kuinka suppeasti tai laajasti toiminta-ajatus määritellään, vaikuttaa sen toiminnanohjauskykyyn. Laajasti määritelty ajatus saattaa olla liian ympäröivä eikä kykene ohjaamaan toimintaa. Suppeasti määritelty ajatus voi ohjata tehokkaasti toimintaa, mutta se ei välttämättä ole kovin pitkäikäinen. (Kamensky 2010, 65–68).

#### 3.1 Näkemys liiketoiminnan kehityksestä

Yritykset voivat olla erittäin kasvuhakuisia etenkin kansainvälistymisen myötä, mutta myös sellaisia joista halutaan vain elanto. Kasvu voi olla yksi väline kun haetaan parempaa kannattavuutta tai kilpailuasemaa. Yritykset eivät kasva vahingossa vaan kasvu on strateginen valinta. Ensimmäinen edellytys kasvulle onkin yrittäjän halu kasvaa eli yritys on kasvuhakuinen. Pelkkä halu ei kuitenkaan riitä vaan tarvitaan kykyä kasvaa. Kyky voidaan myös yhdistää tunnistettuihin kilpailuetuihin. Jotta kykyä voidaan käyttää, tarvitaan mahdollisuuksia markkinoilla. Alapuolella oleva kuva osoittaa, jotta kasvu onnistuu, tarvitaan myös motivaatiota. (Kasvun ajurit 2005)



Kuva 3 Kasvun ajurit (Kasvun ajurit 2005)

##### 3.1.1 Kasvuhakuisuus

Taposen (2011) kirjoituksissa pk-yritysten kasvutavoitteet ovat paljolti kiinni yrittäjän persoonasta ja hänen henkilökohtaisista tavoitteista. Omis-

tajan tulisi sitoutua kasvuun ja sen kehittämiseen. Yrittäjältä tulisi löytyä tahtoa ja kasvuun tähtäävää asennetta sekä kunnianhimoa. Riskinottovalmius pitäisi olla kunnossa ja tulevaisuuteen katsova näkökulma on hyvästä.

### 3.1.2 Kasvukyky ja kilpailuetu

Kyky on osaamista, vahvuuksia sekä tunnistettavia kilpailuetuja. Yrityksen kilpailuetu voi perustua mm. henkilöstön osaamiseen ja kannustinjärjestelmiin, kustannustehokkuuteen, laatuun, innovaatioihin, tuotemerkkiin ja asiakassuhteisiin, yrityksen sijaintiin suhteessa markkinoihin tai vaikkapa strategiseen kumppanuuteen. Myös taloudelliset resurssit ja henkilökohtaiset verkostot ovat tarpeen kasvua haettaessa. (Kasvun ajurit 2005)

### 3.1.3 Markkinamahdollisuus

Kasvuhakuiset yrittäjät pyrkivät luomaan mahdollisuuksia ja ovat yleensä valmistautuneet kohtaamaan kovaa kilpailua. Pärjätäkseen tässä yrityksellä on oltava selkeä fokus. Markkinoilla tulee kuitenkin olla riittävä kysyntä. Kansainvälistyminen voi olla jopa ainoa keino kasvaa, koska kotimaanmarkkinat eivät siihen välttämättä riitä. (Taponen 2011)

## 3.2 Tarpeet kehittää liiketoimintaa

Liiketoimintaa tulisi kehittää ja parantaa lähes taukoamatta. Noususuhdanteessa yrityksen kehittäminen keskittyy lähes aina liiketoiminnan resurssien parantamiseen. Silloin tarvitaan lisää tuotantokapasiteettia, läpimenoaikoja täytyy lyhentää ja verkostoa laajentaa. Paremmalla tuloksella maksetaan velkoja ja investointeja tai kerätään kassareservejä. Kasvuhakuisuus pienentää usein positiivista tulosta. Suhdannevaihteluiden välissä tasaisen kasvun aikana yritys useimmiten etsii uusia asioita, menetelmiä, tuotteita ja palveluja. Taantumassa yritys ei pysty useimmiten kehittämään liiketoimintaansa. Toiminnan painopiste on pahimmillaan selviytymistaitelua tai ainakin eletään päivä kerrallaan hitaasti eteenpäin. Kehittäminen jää sivuasiaksi vaikka eri toimintojen analysointi olisi hyödyksi vaikeuksista toipumiselle ja tulevalle toiminnalle. (Kehittäminen eri suhdanteissa n.d.) Seuraavaksi käsitellään muutamaa potentiaalista kehityskohdetta kertomalla tärkeimpiä seikkoja niistä.

### 3.2.1 Markkinointi

Jylhän ja Viitalan (2006, 113–114) mukaan markkinoinnilla tarkoitetaan kysynnän luomista ja tyydyttämistä kohdemarkkinoilla. Sitä on voitu pitää mm. myyntinä, mainontana, toimitusmahdollisuuksien esille tuomisena, ilmoituksina ja neuvotteluina. Kuitenkin markkinointi käsitteenä sisältää paljon enemmän. Markkinoinnin avulla hankitaan asiakkaita ja myötävaiikutetaan asiakassuhteiden säilymiseen ja kehittymiseen. Markkinointia voi pitää investointina asiakassuhteeseen, jonka päämääränä on kertaasiakassuhteen kehittyminen kanta-asiakassuhteeksi.

Isoviita ja Lahtinen (2001, 175) määrittelevät mainonnan seuraavasti, mainonta on tunnistettavissa olevan lähettäjän maksamaa, lähinnä joukkotiedotusvälineissä toteutettavaa tiedottamista tavaroista, palveluista ja aatteista. Mainonnalla pyritään tiedottamaan tuotteen ominaisuuksista, eduista, hyödyistä, hinnasta, saatavuudesta ja palvelusta. Mainonta pyrkii myös vaikuttamaan kohderyhmän tunteisiin ja asenteisiin. Asiakassuhteiden luominen, ostohalun herättäminen sekä vaikuttaminen suoraan myyntituloksiin ovat mainonnan tavoitteita.

Mainontaa voi tehdä monissa eri medioissa. Tutuimmat tapaukset ovat radio- ja televisiomainonta. Muita medioita voivat olla Internet-sivut, painetut ja sähköiset hakemistot, sanoma- ja aikakauslehdet sekä elokuvainonta. Suoramainontaa puolestaan ovat yleensä posti, sähköposti tai tekstiviesti, joka on henkilökohtaisesti suunnattu vastaanottajalle. Myös valtavasti kasvanut puhelinmarkkinointi on suoramainontaa. Suoramainonta yhdistetään nykyään helposti roskapostiin ja puhelinmyyjät häiriköiksi. (Mainosmediat n.d.)

Yritykset pyrkivät saamaan itselleen hyvän imagon eli mielikuvan ja tuotteilleen brändin eli tavaramerkin ympärille muodostuneen positiivisen asenteen. Imago syntyy havaintojen, tietojen, kokemusten, päätelmien, asenteiden, uskomusten, tunteiden ja käsitysten perusteella. Imagoon liittyy myönteinen, neutraali tai kielteinen asenne. Sponsorointi on yrityksen ja organisaation toiminnasta irrallaan olevaa imagon ja brändin esille tuomista. Yleisiä sponsorointikohteita ovat urheilutapahtumat. Yritys voi ostaa jonkun yksilön, ryhmän, tilaisuuden tai muun toiminnan imagon ja käyttää sitä markkinointiviestintänsä tarkoituksiin. (Mainosmediat n.d.)

Mainonnan tehokkuutta tulisi mitata erilaisilla mittareilla. Ensimmäinen tapa on laskea kontaktihinta eli se hinta, joka maksetaan yhdestä kontaktista. Samankaltainen luku on tehokkuusluku, joka puolestaan kertoo saavutettujen kontaktien määrän yhtä mainontaan sijoitettua euroa kohti. Muita mittareita ovat lehtien levikki- ja lukijamäärät, tv-ohjelmien ja elokuvien katsojamäärät, ulkomainosjulistoiden määrät ja huomioarvot sekä suoramainonnan ja verkkomedian kontaktimäärät. Peitto eli peittävyys kertoo, kuinka monta prosenttia media tavoittaa kohderyhmästään. (Isoviita & Lahtinen 2001, 181).

### 3.2.2 Asiakkuuksien hallinta

Asiakkuuksien hallinta on tärkeää yritykselle ja tämän vaikutus kilpailukykyyn on suuri. Mitä paremmin yritys pystyy palvelemaan ja tyydyttämään asiakkaansa tarpeet niin sitä varmemmin siitä syntyy pitkä asiakassuhde. Asiakkuuden hallinta perustuukin lähinnä asiakastiedon keräämiseen, kerätyn tiedon tulkintaan sekä sen hyväksikäyttöön. Tietojen avulla yritys pystyy paremmin suuntamaan markkinointiaan, tunnistamaan parhaat asiakkaat sekä ohjaamaan paremmin palveluitaan asiakkaille. Näihin tarkoituksiin on luotu asiakkuudenhallintajärjestelmiä, joista tietoja tarvitsevan on ne helppo hakea. Riippuen hallintajärjestelmästä voi siinä olla seuraavanlaisia sovelluksia: mahdollisten asiakkaiden kartoitus, asiakas-

profilointi, asiakastyytyväisyyden analysointi, asiakkaan tarpeiden tunnistaminen, jälkimarkkinointi ja asiakassuhteiden pelastaminen. (Tietotekniikan hyödyntäminen 2008.)

### 3.2.3 Talouden hoito ja ohjaus

Kirjanpito on yksinkertaisesti sanottuna yrityksen toiminnasta aiheutuvien liiketapahtumien rahamäärien kirjaamista. Kirjanpitoon kootaan aukoton tositemaineisto ja siitä rekisteröidään liiketapahtumien tiedot tietyn menetelmän mukaan. Tulokseksi saadaan laskelmat yrityksen taloudesta. Kirjanpidon kokonaisuus muodostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, omista varoista ja veloista. Usein pienet yritykset hoitavat laskutuksen ja maksuliikenteen itse, mutta kirjanpidon lisäksi myynti- ja ostoreskontra, palkanlaskenta ja perintä ulkoistetaan. (Kirjanpidon järjestäminen n.d.)

Yrityksen taloudesta saatava tieto auttaa johtoa suunnittelemaan, toteuttamaan asioita ja arvioimaan jo toteutettuja asioita. Nämä vaikuttavat pitkällä aikavälillä yrityksen strategiseen suunnitteluun, lähitulevaisuuden tavoitteiden saavuttamiseen ja jokapäiväisten tehtävien hoitamiseen. Yrityksen laskentatoimi jakautuu kahteen osaan johdon laskentatoimeen eli sisäiseen laskentatoimeen ja yleiseen laskentatoimeen eli ulkoiseen laskentatoimeen. (Jylhä & Viitala 2006, 297–298).

Johdon laskentatoimeen kuuluvat yrityksen alueet, jotka palvelevat yritystä itseään eikä tietoa normaalisti jaeta ulkopuolisille. Alueita ovat suunnittelu-, tavoite- ja tarkkailulaskelmat. Suunnittelulaskelmat nimensä mukaisesti auttavat johtoa suunnittelemaan mitä toimia kannattaa tehdä, kun mahdollisuuksista on laadittu erilaisia laskelmia. Laskelmia voidaan tehdä joko pitkälle tai lyhyelle aikavälille. Tavoitelaskelmilla puolestaan asetetaan numerollisia tavoitteita, jotka yleensä toteutetaan budjetin muodossa. Sitä miten edellä mainituissa laskennoissa on onnistuttu, seurataan tarkkailulaskelmilla. Mitä tiheämmin tarkkaillaan, sitä nopeammin pystytään reagoimaan poikkeamiin ja tekemään muutoksia, jotta päästään tavoitteeseen. (Jylhä & Viitala 2006, 299–300).

Jylhä & Viitala (2006, 300–304) kertovat, että tavallisimpia sisäisen laskennan laskelmia ovat kannattavuuslaskelmat. Yritykset voivat laskea kannattavuuttaan tuotteittain, tuoteryhmittäin, osastoittain ja koko liiketoiminnan kannalta. Kustannusten selvittäminen on tavallisesti ollut yrityksille paljon haastavampaa kuin tuottojen. Erilaiset kustannukset voivat olla vaikea kohdistaa tiettyihin toimintoihin. Yrityksellä tuleekin olla tarkkaan hoidettu kustannuslaskenta, jos on tarkoitus saada tarkkoja kustannuslaskelmia ja sitä kautta kehittää kannattavuutta. Kustannuslaskennan perinteisin versio on katetuottolaskelma. Laskelmassa vähennetään myyntituotoista ensiksi muuttuvat kustannukset, jotka ovat riippuvaisia tuotannon määrästä, näin saadaan katetuotto. Katetuotosta vähennetään seuraavaksi kiinteät kustannukset, jotka eivät normaalisti ole riippuvaisia tuotannon määrästä. Jäljelle jäävä summa on tulos. Kriittiseksi toiminta-asteeksi nimitetään sitä myyntiä, jolla saadaan tulokseksi nolla.

Yrityksille hinnoittelu voi olla erittäin vaikeaa. Jos yritys haluaa tuotteen liian korkeaa hintaa, kysyntä on pieni. Puolestaan liian alhainen hinta nostaa kysyntää, mutta kustannusten kattamiseen jää tällöin vähemmän rahaa. Se mikä vaikuttaa hinnoitteluun on pitkälle tuotesidonnaista. Kun tuote on markkinaperusteinen, tulee hinta suoraan markkinoilta. Silloin joudutaan ottamaan huomioon kilpailijoiden hintataso ja se mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Tällaisessa kilpailussa on tärkeää miettiä mitä lisäarvoa asiakkaille voidaan tuottaa. Kun tuote on hinnoiteltu täydellisen kustannusperusteen mukaan, niin syntyneisiin kustannuksiin lisätään haluttu voitto. Tässä kilpailijat kilpailevat sillä kuka saa tuotettua pienimmillä kustannuksilla. Kolmas keino saada hinta aikaiseksi on tavoitekustannuslaskenta. Tavoitteena tässä on markkinoilla oleva hinta kuitenkin niin että saadaan haluttu voitto yritykselle. Markkinahinnasta vähennetään voittotavoite ja jäljelle jää tavoitekustannukset johon tuote pitää saada tuotettua. Alennukset voivat olla yksi hinnoittelutaktiikan perusta. Annettavat alennukset tulee ottaa huomioon jo tuotteistamisvaiheessa, jotta ikäviltä katteenkatoamisyllätyksiltä vältyttäisiin. (Alhola & Lauslahti 2005, 36–49).

Alhola & Lauslahti (2005, 105–119) kirjoittavat siitä, että kun yrityksen toimintasuunnitelma muutetaan numeroiksi, syntyy erilaisia budjetteja. Johdon on näin helpompi jakaa käytettävissä olevat resurssit niin että päästään haluttuun lopputulokseen. Budjetteja voi laatia lähes mistä vain, mutta tyypillisimmät budjetit on jaettu kahteen osaan. Osabudjetteja ovat myynti-, valmistus-, osto-, varasto-, kustannus- ja investointibudjetit. Näitä apuna käyttäen voidaan luoda pääbudjetit eli tulos- ja rahoitusbudjetit. Tulosbudjetista nähdään tuotot ja kustannukset. Tulosbudjetti voidaan joutua rakentamaan monta kertaa uudestaan, jotta päästään haluttuun lopputulokseen. Rahoitusbudjetista nähdään kauden aikana tapahtuvat kassasta maksut, kassaan maksut ja paljonko kassassa on rahaa milloinkin. Rahoitusbudjetti on tärkeä apuväline rahoituksen suunnittelussa etenkin lyhyellä aikavälillä.

Yrityksen tuloksen tulisi riittää myös investointeihin. Investointien tarkoitus on hankkia tuloja, säästää kustannuksia tai jokin muu hyöty pidemmällä aikavälillä. Pakollisiakin investointeja on. Esimerkiksi ympäristönsuojelamisesta aiheutuvat investoinnit voivat olla pakollisia. Investoinnit kuitenkin tavallisesti kohdistuvat koneiden ja laitteiden uusimiseen, kaluston hankintaa, tilojen laajentamiseen ja kehitystoimintaan. Nämä ovat reaali-investointeja. Näiden investointien tarkoituksena voi olla kustannusten alentaminen, markkina-aseman vahvistaminen ja laajentaminen. Rahoitus-investointeja ovat puolestaan rahan välillinen sijoittaminen esimerkiksi arvopapereihin. Yhteistä näillä investoinneilla on se että molemmille määritellään riski ja tuottovaatimus. Jotta tiedetään, mikä investointivaihtoehto kannattaa toteuttaa, laaditaan investointilaskelmia. Laskelmissa otetaan huomioon investoinnin hyötyjä, käyttöiä, takaisinmaksukustannuksia ja ylläpitokustannuksia. Ratkaisevaa on myös se, kuinka hyvin loppujen lopuksi investointi sopii käyttötarkoitukseen. Investoinneilla on tapana aiheuttaa aluksi suuria kassasta maksuja ja hyödyt realisoituvat vasta myöhemmin. Leasingkauppojen yleistyessä onkin yritykselle monesti parempi

vaihtoehto vuokrata investointikohde kuin ostaa oma. (Jylhä & Viitala 2006, 309–310).

### 3.2.4 Henkilöstön osaamistaso

Osaava henkilöstö on aina yrityksen menestyksen takana. Enää ei riitä, että työntekijät vain noudattavat annettuja ohjeita tehokkaasti ja luotettavasti vaan työntekijöiden on kyettävä kehittämään itseään, työympäristöään ja työtään. Henkilöstön kuva on näin muuttunut suorittajista osaajiksi. Koska henkilöstö on niin kriittinen menestystekijä, tulisi sen hankintaan ja ylläpitämiseen myös panostaa huomiota ja voimavaroja sen mukaan. (Jylhä & Viitala 2006, 220–221).

Henkilöstön motivointi tapahtuu yleensä palkitsemisella eli palkalla. Myös muita motivointikeinoja löytyy kuten työn sisältö, etenemismahdollisuudet ja työympäristö. Työntekijälle on myös tärkeää osata oma työnsä hyvin. Yrityksissä on käytössä erilaisia perehdytystapoja kuten työnkierto, mentorointi ja työnohjaus. Näillä saadaan perehdytettyä työntekijät työhönsä ja saadaan kirjoittamaton eli hiljainen tieto siirrettyä muille. (Jylhä & Viitala 2006, 234–241).

Hyvä henkilöstöhallinto mittaa eri menestystekijöiden tärkeyttä, hoitotasoja ja osaa myös syventää tarvittavilta osin henkilöstön analyysiä. Mitattavia ja analysoitavia tekijöitä voivat olla henkilöstöpolitiikka, henkilöstön suunnittelu, hankinta, tehokkuus, tyytyväisyys, palkkaus ja kehittäminen. (Kamensky 2010, 185).

### 3.3 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on nelikenttäanalyysi, joka on yksittäisistä menetelmistä ylivoimaisesti käytetyin. Lyhenne SWOT tulee englanninkielen sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). Organisaation sisäisestä tilasta kertovat vahvuudet ja heikkoudet. Ne kuvaavat myös hyvin nykytilaa. Mahdollisuudet ja uhat ovat tiivistelmä yrityksen toimintaympäristöstä ja kuvaavat samalla tulevaisuutta. Analyysi on melko helppo tehdä ja sitä voi soveltaa monella eri tasolla ja alueella. (Kamensky 2010, 192–193).

SWOT-analyysin tekemiseen liittyy sudenkuoppia. Voi olla että analyysin tekijä ei tunne todellista toimintaympäristöä tai edes yritystä. Osa puolestaan ei kestä todellista kritiikkiä tai sitä ei uskalleta esittää, syntyy ympäripyöreää sanahelinää. Vertailuperustana analyysissä tulisi toimia todellinen kilpailutilanne eikä hatusta vedetty. Vaihtoehtoja voi olla lukematon määrä, mutta niistä tulisi löytää vain oleelliset vaihtoehdot. Analyysi menee hukkaan, ellei siitä tehdä johtopäätöksiä ja niiden kautta ryhdytä toimenpiteisiin. Toimenpiteisiin voi käyttää seuraavalla sivulla esiintyvää taulukon ajatusmallia. (Kamensky 2010, 193).



Taulukko 1 SWOT-analyysin jatkotoimenpiteet (Kamensky 2010, 193).

Johtopäätöksien toimenpiteet	
<b>Vahvat puolet</b>	1) Käytä hyväksi 2) Vahvista
<b>Heikot puolet</b>	1) Poista 2) Lievennä 3) Vältä
<b>Mahdollisuudet</b>	1) Varmista niiden hyödyntäminen
<b>Uhat</b>	1) Kierrä 2) Lievennä 3) Poista 4) Käännä mahdollisuudeksi

### 3.4 Sidosryhmät

Isokangas ja Kinkki (1999, 55) kertovat, että ne ryhmät jotka toimivat yrityksen kanssa ja joilla on omat mielenkiinnon kohteet ajettavanaan yritykseen liittyen, kutsutaan sidosryhmiksi. Sidosryhmät voivat olla yksityisiä henkilöitä, toisia yrityksiä sekä yhteisöjä. Ne jotka eivät ole välittömästi tekemisessä yrityksen kanssa, ei lasketa sidosryhmiksi.

Kamensky (2010, 145–146) kirjoittaa, että toimittajan roolin tärkeys yritykselle riippuu täysin toimialasta jolla yritys toimii. Teollisuusyrityksille esimerkiksi raaka-aineiden toimittajan merkitys voi olla erittäin suuri, koska raaka-ainekustannusten osuus voi olla jopa puolet liikevaihdosta. Toisena esimerkkinä on vähittäiskauppa, jolloin toimittajan valinta voi olla jopa tärkeämpää menestyksen kannalta kuin asiakkaat. Vastakohtana voi toimia jokin palveluyritys, jolle toimittajan valinta ei suuresti vaikuta liiketoimintaan. On myös yrityksiä jotka ulkoistavat toimintojaan. Näiden yritysten yhteistyökumppanit ja toimittajat ovat ratkaisevassa roolissa yritysten menestyksen kannalta. Isokangas ja Kinkki (1999, 67) muistuttavat, että yritys voi ostaa tavarantoimittajilta myös palveluita kuten mainostointi-, ohjelmointi-, konsultointi- ja kirjanpito palveluja. Usein nämä palvelut ovat varsinaista toimintaa tukevia, mutta niiden avulla yritys pystyy keskittymään varsinaiseen liiketoimintaan. Kamensky (2010, 145–146) mainitsee vielä että on kehitetty erilaisia analyysejä, joilla yritys voi kartoittaa omaa toimittajatilannettaan. Analyysejä ovat muun muassa toimittajatuntemusanalyysi, toimittajakannattavuusanalyysi, vuorovaikutusanalyysi sekä analyytit toimittajien neuvotteluvoimasta.

Yrityksen on äärimmäisen tärkeää tietää asiakkaiden tarpeet, toiveet ja ostokäyttäytyminen. Asiakasosaaminen onkin melko ratkaisevaa jos yritys mielii menestyä tulevaisuudessa. Yrittäjän pitää siis tietää kuinka käsitellä asiakkaitaan omalla toimialalla. On täysin eri asia yrittää myydä esimerkiksi puuterihuisku yksityiselle kuluttajalle kuin urakkasopimus betonimassan toimittamisesta rakennustyömaalle. Kuitenkin myynnin keinot ja asiakassuhteiden johtaminen voidaan hoitaa samojen periaatteiden pohjalta. On toki selvää että markkinat ovat erilaiset kun on kyse business-to-business-markkinoinnista kuin business-to-consumer-markkinoinnista. Edeltävässä tavassa yritys myy yritykselle ja jälkimmäisessä tavassa yritys myy yksityiselle henkilölle. Yritykset voivat tehdä markkinatutkimuksia, joista saadaan ajantasaista tietoa markkinoista, asiakkaista, asiakkaiden mieltymyksistä, tottumuksista, päätöksentekotavoista sekä -kriteereistä. Saatujen tietojen avulla on helpompi lähteä kehittämään liiketoimintaa ja

esimerkiksi tuomaan uutta tuotetta tai palvelua markkinoille. (Jylhä & Viitala 2006, 80–92). Erilaiset asiakasanalyysit on jaettu viiteen alueeseen: asiakastuntemusanalyysit, asiakaskannattavuusanalyysit, vuorovaikutusanalyysit, asiakaslähtöisyyden analyysit sekä analyysit asiakkaiden neuvotteluvoimasta (Kamensky 2010, 137.)

Kilpailu pitää organisaatiot jatkuvassa kehityksessä. Pitää pyrkiä olemaan parempi kuin toiset. Kuitenkin liian kova kilpailu ajaa yrityksiä konkurssiin. Yritykset hakevatkin keinoja kuinka erottautua kilpailijoista ettei tarvitsisi niin kovasti kilpailla. Siksi on tärkeää tuntea oman toimialansa kilpailutilanne ja osata ennakoida tulevaa. Tähän on olemassa erilaisia kilpailija-analyysijä joissa analysoidaan itse yritystä, toimialaa, lähellä olevia toimialoja, verkostoja ja tarvittaessa makroympäristöä. (Kamensky 2010, 150–151). Isokangas ja Kinkki (1999, 71) kirjoittavat että yritykset saattavat ryhtyä yhteistoimintaan samalla toimialalla toimivien yritysten kanssa menestyäkseen paremmin kilpailussa. Yritykset voivat muun muassa hoidtaa ostot yhdessä, jakaa toimintoja keskenään ja käyttää yhteisiä myyntiorganisaatioita. Jos yhteistyö halutaan viedä mahdollisimman pitkälle, lopputuloksena on fuusio.

### 3.5 Toimiala-analyysi ja vertailu

Toimiala-analyysi on yksi yritysanalyysin osa-alueista. Kun kerätään tietoa toimiala-analyysiä varten, kerätään kokoon yksittäisistä yrityksistä tehdyt analyysit. Toimiala-analysoijista ainakin Finnvera ja Tilastokeskus julkaisevat toimialaraportin tunnusluvuittain. Tunnuslukuista annetaan tavallisesti toimialan alakvartiili, mediaani, yläkvartiili sekä mahdollisesti myös keskiarvo. Alakvartiili on otoksen huonoimman neljänneksen paras arvo. Yläkvartiili on puolestaan parhaimman neljänneksen huonoin arvo. Mediaani jakaa perusjoukon kahteen yhtä suureen osaan. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 180–183).

Toimialatilastovertailussa verrataan yrityksen lukuja samalta alalta toimivien yritysten pohjalta tehtyihin tilastoihin. Yksinkertaisesti miten yritys pärjää muihin nähden. Käytettäessä tilastoja tulee kuitenkin muistaa että niihin liittyy epätarkkuuksia. Tunnuslukujen laskennassakin on saatettu käyttää eri kaavoja. (Niskanen & Niskanen 2004, 210).

Vertailun tuloksia voidaan käyttää hyväksi esimerkiksi silloin, kun arvioidaan yksittäisen yrityksen luottokelpoisuutta suhteutettuna yrityksen toimialaan. Johtopäätökset kannattaa kuitenkin vetää varovaisesti. Toimialat voivat kokonaisuudessaan joko menestyä erittäin huonosti tai hyvin. Huonosti menestyvällä toimialalla vertailussa hyvin sijoittuva yritys ei välttämättä ole hyvä. Ja myös hyvin menestyvällä toimialalla huonomminkin sijoittuva yritys voi olla sijoituksen arvoinen. Myös itse toimialaa voidaan analysoida lukujen perusteella. Esimerkiksi liikeluovutuksen raju lasku koko toimialalla voi kertoa hieman toimialan tulevasta suunnasta. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 180–183).

Vertailun tavoitteena on erottaa yrityskohtaiset tekijät ympäristötekijöistä. Yksittäisestä yrityksestä laskettuun tunnuslukuun vaikuttavat kolmenlaiset

seikat, yleistoloudelliset, toimialakohtaiset ja yrityskohtaiset seikat. Esimerkiksi tietyllä toimialalla toimivien yritysten varaston kiertonopeus on aina hidas. Tai kun vallitsee tietty taloustilanne niin voi olla että tavarat eivät mene kaupaksi ja sen takia varaston kiertonopeus on hidas. Yrityksistä on laskettu keskimääräiset tunnuslukuarvot, jotka heijastelevat toimialakohtaisia tekijöitä ja yleistoloudellisia tekijöitä. Keskimääräisenä arvona voi toimia keskiarvo, mutta nykyään on enemmän käytetty mediaania, ylä- ja alakvartiilia. Vertailua tehtäessä toimialakohtaiset ja yleistoloudelliset tekijät sulkeutuvat pois niin selviää miten yritys itse vaikuttaa tunnuslukuihin eli mikä on yrityskohtaisten tekijöiden vaikutus. Yritys voi myös vertailla tunnuslukujaan muihin yrityksiin siinä mielessä että ovatko ne hyviä, huonoja vai keskinkertaisia. Vertailu tulee kuitenkin suorittaa toiminnaltaan mahdollisimman samankaltaisten yritysten kanssa. Toimialatilastot rakennetaan tiettyjen valintakriteereiden avulla. Tavallisimmat niistä ovat yritysten tuotteet ja toimintaprosessit. (Niskanen & Niskanen 2004, 210–216).

## 4 YRITYKSEN TALOUDEN ANALYSOINTI

Suuret ja menestyvät yritykset seuraavat talouttaan tarkasti ja suunnittelevat sitä huolella. Tilinpäätökset analysoidaan ja myös niiden teko suunnitellaan tarkasti. Tilinpäätösanalyysiä tehdessä tilinpäätös tulee oikaista jotta se olisi vertailukelpoinen. Analysissa lasketaan erilaisia tunnuslukuja kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden alueilta. (Toivio 2010, 28, 29.)

Yritykset laativat myös prosenttilukumuotoisia tulos- ja taselaskelmia sekä trendianalyysijä, koska tiettyjä asioita on näistä helpompi seurata. Yritykset laativat myös ennusteita tulevalle vuodelle sekä sitä lyhyemmälle ja pidemmälle aikavälille. Arvonmäärityksiä tehdään tavallisesti yrityskauppatilanteissa, mutta yritykset saattavat seurata muutenkin arvon kehitystä.

### 4.1 Tilinpäätösanalyysin tarkoitus

Tilinpäätöksen on tarkoitus antaa riittävä ja oikea kuva yrityksen taloudellisesta asemasta ja tilikauden tuloksesta. Tilinpäätöksestä voidaan laskea erilaisia tunnuslukuja jolloin tilinpäätöksen lukeminen nopeutuu ja helpottuu. (Toivio 2010, 28–29). Tilinpäätösanalyysi perustuukin lähinnä tunnusluvuista saatavaan tietoon (Salmi 2010, 229.)

Tilinpäätösanalyysistä saatavaa tietoa tarvitsevat yrityksen eri sidosryhmät jonka pohjalta he muodostavat yleiskuvan yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Yrityksellä on paljon eri sidosryhmiä ja niistä kukin on kiinnostunut omalla tavallaan yrityksestä. Verottaja haluaa tietää mikä on yrityksen tilikauden tulos josta vero maksetaan. Tavarantoimittajia kiinnostaa onko yritys kykenevä maksamaan toimitetut hyödykkeet. Vieraan pääoman rahoittajat ovat kiinnostuneet yrityksen vakavaraisuudesta, mutta myös muista siihen vaikuttavista tekijöistä. Ne jotka sijoittavat yritykseen oman pääoman ehtoisia varoja, ovat pääasiassa kiinnostuneita yrityksen tuloksentekokyvystä eli kannattavuudesta. Kuitenkin yrityksen omistajat ovat yleensä kiinnostuneita lähes kaikesta tilinpäätösanalyysistä saatavasta tiedosta. Myös kilpailijoita ja asiakkaita voi mahdollisesti kiinnostaa yrityksen vakavaraisuus, kannattavuus ja maksuvalmius. (Kallunki & Kytönen 2007, 17–20).

Tilinpäätösanalyysit eivät kerro läheskään aina koko totuutta yrityksestä. Yrityksen talous sisältää erilaisia tulkinnanvaraisuuksia. Kilpailukyyn näkyminen kuten henkinen pääoma, itse luodut liikearvot ja muut aineetomat omaisuuslajit näkyvät vain tuloksessa. Myös aineellinen omaisuus on saatettu merkitä taseeseen alhaisempaan arvoon kuin se oikeasti on. Kun yritys kasvaa, kasvaa myös tase ja sen myötä siitä tulee vaikeaselkoisempi. Lähtökohtana taseelle kuitenkin on, ettei sen arvo saa ylittää sitä, kuinka paljon sen omaisuudesta odotetaan tuottoja tulevaisuudessa. Esimerkiksi aktivoituilla perustamis- ja tutkimusmenoilla ei välttämättä ole minkäänlaista tulontuottamiskykyä vaan niillä on vain manipuloitu tulosta. Tasetta voivat myös vääristää yrityskauppojen yhteydessä syntyneet liikearvot, koska ei niillä välttämättä ole oikeata tulontuottamiskykyä. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 92–93).

## 4.2 Tilinpäätösanalyysin toteuttaminen

Tilinpäätösanalyysin ensimmäinen vaihe on oikaista tilinpäätös eli standardisoida se. Tilinpäätösanalyysin vaiheet on kerrottu alla olevassa taulukossa. Oikaisut ovat tarpeellisia silloin, kun tilinpäätösinformaatiota halutaan vertailla muiden yritysten tai aikaisempien vuosien kesken. Oikaisu-toimenpiteet eivät saa olla riippuvaisia aineiston tulevasta käyttötarkoituksesta. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20).

Taulukko 2 Tilinpäätösanalyysin vaiheet (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20).

<b>1. Standardisoidaan lähtöaineisto</b>
Tuloslaskelman, taseen ja liitetietojen muokkaus eli oikaisu
<b>2. Valitaan mittauskohteet ja analyysimenetelmät</b>
Valitaan sen mukaan mitä halutaan mitata
<b>3. Tutkitaan yrityksen taloudellista menestystä valituilla analyysitekniikoilla</b>
– Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös
– Trendianalyysi
– Tunnuslukuanalyysi
– Kassavirta-analyysi
<b>4. Lukujen arviointi ja taustalla olevien syy-seuraussuhteiden selvitys</b>
– Ajallinen poikkileikkausanalyysi
– Aikasarja-analyysi

Tilinpäätösanalyysin toisessa vaiheessa päätetään mitä halutaan mitata, millä menetelmillä mittaus suoritetaan ja mitä menetelmiä on perusteltua käyttää. Analyysin käyttötarkoitus ja sen suorittaja ratkaisevat nämä edellä mainitut asiat. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20).

Kolmannessa vaiheessa tutkitaan yrityksen taloudellista menestystä valituilla analysointitekniikoilla. Prosenttilukumuotoinen tilinpäätös on erien esittämistä prosentteina verrattuna joko taseen loppusummaan tai liikevaihtoon. Näin saadaan erien keskinäiset suhteet paremmin esille. Trendianalyysissä puolestaan verrataan useampia vuosia tiettyyn perusvuoteen. Eri erien kehittyminen tilikausien välillä on helpompi huomata trendianalyysillä. Tunnuslukuanalyysissä lasketaan tilinpäätöksestä tunnuslukuja eri näkökulmista kuten kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Kassavirta-analyysissä suoriteperusteinen tilinpäätös muokataan kassaperusteiseksi eli nähdään kuinka raha yrityksessä liikkuu. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20).

Neljäntenä ja viimeisenä vaiheena tulee saatujen lukujen arviointi ja niiden taustalle olevien syy-seuraussuhteiden selvitys. Ajallinen poikkileikkausanalyysi on sitä kun yritystä vertaillaan tiettyinä vuosina saman toimialan yrityksiin. Kun seurataan vain oman yrityksen kehitystä eri vuosien välillä, silloin on kyse aikasarja-analyysistä. Nämä kaksi analyysitapaa voidaan myös yhdistää. (Niskanen & Niskanen 2004, 19–20).

#### 4.3 Tulos- ja tase-laskelman oikaiseminen

Tilinpäätös tulee standardisoida eli oikaista jotta se olisi vertailukelpoinen eri yritysten tai eri tilikausien välillä. Vertailukelvoton tilinpäätös on huomattavasti arvottomampi analyselijä tehtäessä. Tärkeää on suorittaa samat oikaisutoimenpiteet eri yrityksille ja eri vuosille. Tilinpäätäjillä on käytössään harkinnanvaraisuuksia jotka tulee tuntea tilinpäätöstä oikaistaessa. Tilinpäätökselle on voitu asettaa erilaisia tavoitetuloksia tietyistä syistä. Syitä on voinut olla esimerkiksi paremman imagon saaminen, yrityksen tasearvon nostaminen, tasaisen voiton esittäminen, pienempi verotus tai voitonjakokelpoisten varojen saaminen kirjanpitoon. Oikaisun tavoitteena on saada selville liiketoiminnan todellinen eli operatiivinen tulos. Myös rahoituksellisen aseman kuva joka taseesta saadaan voi olla erilainen kuin todellisuudessa. (Salmi 2010, 131).

Tuloslaskelmaa oikaisemalla olisi tarkoituksena saada tulos, joka kuvaisi jatkuvan ja säännöllisen liiketoiminnan tulosta eli nettotulosta (Salmi 2010, 131.) Taseen vastaavista pitää saada eliminoitua erät joilla ei ole tulo-ontuottamiskykyä. Vastaaviin tulee merkitä sellaiset erät joilla on tuloodotuksia, mutta eivät ole taseessa. Taseen vastattaviin merkitään velat jotka eivät ole näkyvissä ja eritellään ne takaisinmaksuajankohdan mukaan lyhyt- ja pitkäaikaiseen vieraaseen pääomaan. Jos varallisuus lisääntyy niin oma pääoma kasvaa ja päinvastoin. (Salmi 2010, 138).

Liiketoiminnan muista tuotoista siirretään liiketoiminnan satunnaisiin tuottoihin kertaluonteiset ja olennaiset erät. Esimerkiksi käyttöomaisuuden myyntivoitot tulee oikaista satunnaisiin tuottoihin. (YTN 2009, 14–15). Oikaisu toimii myös toisinpäin. Jos on satunnaisiin tuottoihin ja kuluihin kirjattu eriä jotka selkeästi kuuluvat varsinaiseen liiketoimintaan, tulee ne kirjata liiketoiminnan muihin tuottoihin ja kuluihin. (YTN 2009, 22). Myyntivoitosta aiheutunut verojen määrä oikaistaan välittömistä veroista satunnaisiin kuluihin. Vain kauden tuloksesta aiheutuneet verot saavat vaikuttaa nettotulokseen. (YTN 2009, 21–22).

Elinkeinoharjoittajilla ja henkilöyhtiöillä tilikauden tulos on heidän henkilökohtaista tuloa. Laskennallinen palkkakorjaus tehdään, koska yksityisen elinkeinoharjoittajan ja henkilöyhtiöiden yhtiömiesten palkat eivät sisälly tuloslaskelmaan. Kun palkat eivät näy tuloslaskelmassa, yrityksen tulos näyttää suuremmalta mitä se oikeasti on. Osakeyhtiössä oikaisu tehdään, jos omistajien palkkakulut eivät kohdistu tuloslaskelmaan ja he osallistuvat merkittävästi yhtiön toimintaan. Osakkaille on voinut olla verotuksellisesti suotuisampaa nostaa palkka jonain muuna kuten osinkoina. Palkkakorjauksen määrää pitäisi aina tarkastella tapauskohtaisesti, koska luontaisedut voivat olla merkittäviä. 20 000 euroa on kuitenkin vähimmäismäärä henkilötyövuoden bruttokustannukseksi. (Salmi 2010, 133). Kun tehdään palkkakorjaus, on otettava huomioon tilikauden pituus. Jos omistajat ovat samasta taloudesta, palkkakorjaus voidaan mahdollisesti tehdä pienempänä kuin on ohjeistettu. (YTN 2009, 16–17).

Nykypäivänä yritykset käyttävät rahoitusmuotona entistä enemmän leasingia eli käyttöomaisuuden pitkäaikaista vuokraamista. Tämän takia heidän kalustonsa ei näy kokonaan taseessa. Taseen molemmille puolille tu-

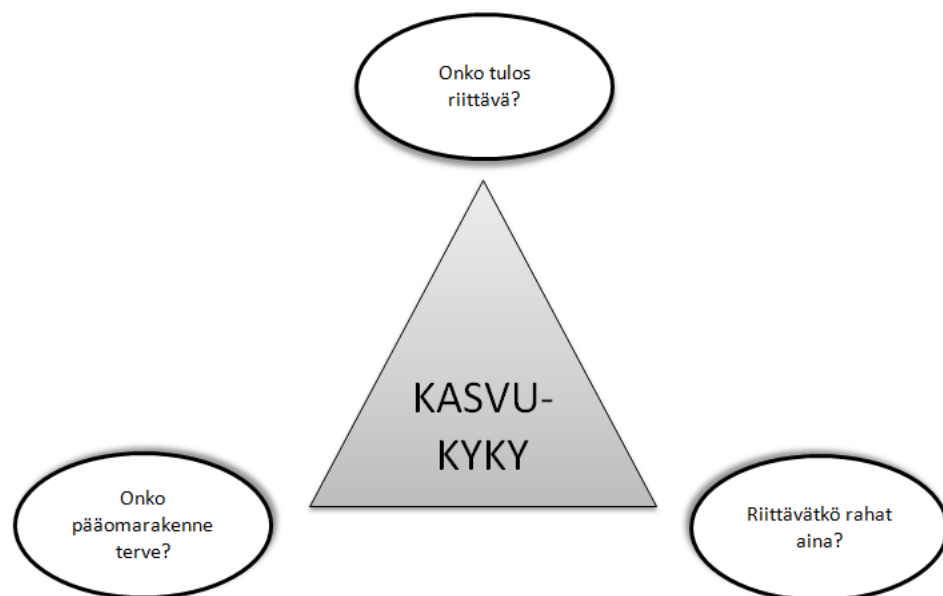
lee oikaista jäljellä oleva leasingvastuukanta omana eränään. Vuokrasopimuksen jäljellä oleva määrä selviää tilinpäätöksen liitetiedoista. (YTN 2009, 30).

Epäkurantit saamiset tulee kirjata alas taseesta. Myynti- ja muut saamiset jotka ovat taseessa, niin niillä on oltava realistiset tuloutumisodotukset. Muussa tapauksessa luottotappiot vähennetään saamisista ja omasta pääomasta. (Salmi 2010, 139). Arvottomat aktivoinnit voidaan tarpeen mukaan kirjata ja tapauskohtaisesti alaskirjata. Esimerkiksi liikearvo johon ei kohdistu todellisia tulevien vuosien tuotto-odotuksia. Mahdolliset tilintarkastajan lisätiedot ja huomautukset otetaan huomioon. Tilintarkastaja voi mainita esimerkiksi omaisuuserän yliarvostamisesta ja epäkurateista saamisista. (Suokas, esitelmä 22.2.2011)

Pääomalainoista osa tai kokonaan luetaan omaan pääomaan sen mukaan, että saadaan sidottu pääoma katettua. Velkapuolella saaduista ennakoista oikaistaan pois pitkäkestoisiin projekteihin liittyvät tehtyyn työhön perustuvat ennakot. (Suokas, esitelmä 22.2.2011)

#### 4.4 Tunnusluvut ja niiden tarkoitus

Tunnusluvut lasketaan pääsääntöisesti oikaistusta tulos- ja taselaskelmas- ta. Yritykset ovat voineet asettaa tavoitteita tietyille tunnusluville ja seurata niitä. Se, mitä tunnuslukuja seurataan ja mitä tavoitteita millekin asetetaan, riippuu yrityksestä. Kuitenkin tunnuslukujen tulisi muodostaa tasapainoinen kokonaisuus. Mutta mikä kokonaisuus on, riippuu puolestaan yrittäjän tavoitteista. Kuvio alapuolella kertoo, että yrityksen taloudellinen tila muodostuu kolmesta perustekijästä ja niiden seurauksena neljännestä, kasvukyvystä. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 89–90).



Kuva 4 Talouden kokonaisuus (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 108).

Kun tavoitteena on kasvaa, riippuu se taloudellisen perustan terveydestä. Kasvaessaan myös yrityksen menot kasvavat kuten investoinnit ja lisääntynyt käyttöpääoman tarve, jolloin tarvitaan lisää varoja. Yrityksellä pitää siis olla kannattava liiketoiminta ja terve rahoituksellinen asema tai muuten yritys ei kykene rahoittamaan kasvua. Poikkeuksen voivat tuoda riskinsietokykyiset rahoittajat. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 108).

#### 4.4.1 Kannattavuus

Kun lasketaan kannattavuuslukuja, voidaan niitä muodostaa kahdella eri tavalla. Yksi tapa on verrata tilikauden tulosta liikevaihtoon. Näin saadaan selville, kuinka monta senttiä jokaisesta myydyistä eurosta jää tulokseksi. Tätä kutsutaan voittoprosentti-lähestymistavaksi. Tämä tapa ei sovellu kovinkaan hyvin yritysten väliseen vertailuun. Yritys saa voittoprosenttien avulla tietoa kehitymisestä ja mahdollisista muutosten seurauksista. (Kyykkänen & Leppiniemi 2009, 163).

Toinen tapa on verrata tilikauden tulosta pääomaan. Tästä selviää kuinka paljon pääoma tuottaa vuosikorkoa. Näitä tunnuslukuja kutsutaan pääoman tuottoprosenteiksi. Tuottoprosentit voidaan laskea sijoittaja-, rahoittaja- ja kokonaistalouden näkökulmasta. Sijoittajat laskevat oman pääoman tuottoprosentteja, rahoittajat puolestaan sijoitetun pääoman tuottoprosentteja ja kansatalouden tasolla lasketaan kokonaispääoman tuottoprosentteja. (Kyykkänen & Leppiniemi 2009, 164–165).

Yleisin voittoprosenttiin perustuva tunnusluku on liikevoittoprosentti. Muita tyypillisiä tunnuslukuja ovat käyttökateprosentti, myyntikateprosentti, liiketulosprosentti. Näiden sekä muiden tunnuslukujen kaavat ovat liitteessä 1. (Kyykkänen & Leppiniemi 2009, 163–164).

#### 4.4.2 Vakavaraisuus

Vakavaraisuus kertoo yrityksen pääomarakenteesta eli kuinka paljon yrityksen pääomasta on vierasta pääomaa ja kuinka paljon on omaa pääomaa. Erityisesti rahoittajat ovat kiinnostuneita yrityksen vakavaraisuudesta. Perusmittarina toimii omavaraisuusaste. Luku kertoo kuinka monta prosenttia koko pääomasta on omaa pääomaa. Mitä suurempi omavaraisuusaste sitä vakavaraisempi yritys on. Suhteellinen velkaantuneisuus kertoo puolestaan kuinka paljon yrityksellä on velkaa suhteessa liikevaihtoon. Sijoitusanalyysissä käytetään omavaraisuusasteen lisäksi gearing-tunnuslukua eli yrityksen nettovelkaantumistasetta. Luvussa verrataan korollista vierasta pääomaa omaan pääomaan. (Alhola & Lauslahti 2005, 160–161).

#### 4.4.3 Maksuvalmius

Yritys tarvitsee maksuvalmiutta selvitäkseen jatkuvista maksuvelvoitteistaan. Kun yrityksellä on hyvä maksuvalmius, sitä helpommin se selviytyy maksuistaan ja mahdollisesti tekee ostonsa edullisemmin. Tilinpäätöksestä saatu kuva maksuvalmiudesta on lähinnä vain suuntaa antava. Tilinpäätös



kuvaa vain yhden päivän tilannetta, joka voi poiketa merkittävästi normaalista tilanteesta. (Kyykkänen & Leppiniemi 2009, 167).

Tavallisimmat maksuvalmiuden tunnusluvut ovat Quick ja Current Ratio. Quick Ratiossa verrataan rahoitusomaisuuden määrää lyhytaikaiseen vie-raaseen pääomaan. Current Ratio on muuten samanlainen, mutta rahoitus-omaisuuden lisäksi otetaan huomioon yrityksen vaihto-omaisuus. Käyttö-pääoma kertoo kuinka paljon liiketoimintaan sitoutuu pääomaa. Yrityksen rahoitustilanne on sitä turvallisempi mitä pysyvämmällä pääomalla käyt-töpääoma on rahoitettu. (Alhola & Lauslahti 2005, 156–159).

#### 4.4.4 Muut tunnusluvut

Kiertoaika-tunnusluvut analysoivat rahan sitoutumista yrityksen toimin-taan. Myyntisaamisten kiertoaika kertoo sen kuinka monta päivää tulot ovat saamisina ennen kuin ne realisoituvat. Mitä lyhyempi myyntisaamis-ten kiertoaika on sitä parempi yritykselle. Ostovelkojen kiertoaika kertoo kuinka kauan ostot ovat yrityksen velkana ennen kuin ne maksetaan. Mitä pidempi ostovelkojen kiertoaika on sen parempi yritykselle. Näin yritys saa ilmaista lainaa. Kuitenkaan ostovelkojen maksuajan pituudesta ei saisi seurata viivästysseuraamuksia. Vaihto-omaisuuden kiertoaika kertoo kuinka monta kertaa vuodessa varasto vaihtuu. (Kyykkänen & Leppiniemi 2009, 169).

#### 4.4.5 Tunnuslukujen käyttötarkoitukset

Kuinka laskettuja tunnuslukuja sitten tulkitaan ja mihin niitä tarvitaan? Analyysin tarkoitus ei ole tuottaa tunnuslukuja vaan tulkita niitä. Tilinpää-tösanalyysin tarkoituksena on helpottaa tärkeiden kysymysten tekemistä. Vastauksien etsiminen on puolestaan liikkeen johdon ja eri liiketoiminto-jen tehtävä. Analyysin pohjalta voidaan havaita asioita helpommin eri osa-alueista. Voidaan esimerkiksi havaita että kannattavuus on heikentynyt koska rahoituskulut ovat kasvaneet valtaviksi. Näin saadaan kysymykset: Miksi rahoituskulut ovat niin suuret? Kuinka paljon rahoituskulut ovat lii-an suuret? (Salmi 2010, 124).

Tunnuslukujen tulkitseminen ei ole yksiselitteistä. On useita näkökulmia ja lähtökohtia joista tunnuslukuja lähdetään tulkitsemaan. Tunnuslukujen tulkintaan voidaan käyttää absoluuttista tasoa jolloin tunnusluku on arvo itsessään. Tulkitseminen on sopimuksenvaraista johon on yleensä päädytty kokemuksen, toimialan keskilukujen tms. kautta. Yksi vaihtoehto on tulki-ta muutoksia ja niiden suuntia. Tällöin käytetään yleensä aikasarja-analyysejä. Mitä pidempää ajanjaksoa tarkastellaan sitä paremman kuvan se antaa tunnusluvun trendistä. Tunnuslukuja voidaan vertailla muiden yri-tysten ja kilpailijoiden lukuihin. Kuitenkin vain saman toimialan yrityksiä voidaan vertailla keskenään. Standarditunnusluku luodaan esimerkiksi toimialan keskilukujen perusteella johon vertaillaan yrityksen omia tun-nuslukuja. Johtajat voivat käyttää tunnuslukuja tavoitteiden ja suoritusten arviointiin. Kun toiminnalle on asetettu tavoitteita, niin arvioidaan niiden

toteutumista. Tärkeää on että arvioitavat tietävät kuinka he voivat vaikuttaa lukuun. (Salmi 2010, 124–127).

#### 4.5 Prosenttilukumuotoinen tulos- ja taselaskelma

Yksi tapa analysoida yrityksen tulos- ja taselaskelmaa on laatia niistä prosenttilukumuotoinen tilinpäätös. Siinä tuloslaskelman erät suhteutetaan liikevaihtoon ja taseen erät taseen loppusummaan. Prosenttilukumuotoisesta tuloslaskelmasta on helppo seurata miten eri erät ovat kehittyneet verrattuna liikevaihtoon. Esimerkiksi kun seurataan absoluuttisia lukuja voi huomio kiinnittyä vain siihen että kustannukset ovat kasvaneet vuosittain. Saattaa kuitenkin olla että kustannukset ovat laskeneet suhteessa liikevaihtoon. (Niskanen & Niskanen 2004, 87–96).

Taseesta voidaan esimerkiksi seurata kuinka yrityksen investoinnit ovat kasvaneet suhteessa taseen loppusummaan. Vastaavaa-puolelta voidaan seurata yrityksen omaisuus- ja rahoitusrakenteen kehitystä ja vastattavaa-puolelta rahoitusrakenteen muutoksia.. On hyvä seurata lukujen kehitystä, mutta on tärkeää saada selville mikä muutokset aiheuttaa. Prosenttilukumuotoisen tilinpäätöksen huonona puolena on ensinnäkin se että siitä ei nähdä onko jokin erä kasvanut absoluuttisesti. Toiseksi yhden erän merkittävän suuri pienentyminen tai kasvu saattaa muuttaa muiden erien osuuksia vaikka ne olisi pysynyt absoluuttisesti lähes samana. Laskelmat kuitenkin mahdollistavat erikokoisten yritysten vertailun keskenään. Nähdään esimerkiksi onko kulurakenne samanlainen suurilla ja pienillä alan yrityksillä tai suhteellinen kannattavuus samalla tasolla. (Niskanen & Niskanen 2004, 87–96).

#### 4.6 Trendianalyysi

Niskanen ja Niskanen (2006, 50–52) kirjoittivat että trendianalyysiä käytetään tilinpäätöksiä ajalliseen vertailuun. Ensiksi valitaan perusvuosi johon muita vuosia verrataan. Jokainen erä perusvuonna saa arvoksi 100. Muita vuosia verrataan perusvuoteen eli kuinka monta prosenttia ne ovat perusvuoden arvosta. Tuloslaskelmasta on helppo seurata liikevaihdon ja eri kuluerien kehitystä. Laskelmasta voi myös nähdä mitkä erät ja niiden kehitykset ovat vaikuttaneet tuloksen kehitykseen. Esimerkiksi jos liikevaihto on kasvanut jollain ajanjaksolla kaksinkertaiseksi, mutta tulos kolminkertaiseksi voidaan helposti nähdä jos jokin tietty erä on saanut tämän aikaan. Taseesta puolestaan voidaan seurata kuinka mm. omaisuuserät, vieraan pääoman määrä ja laatu ovat kehittyneet.

#### 4.7 Tilinpäätösennuste

Tilinpäätösennusteita laaditaan lähinnä kuvaamaan yrityksen tulevia riskejä sekä rahoitustarpeita. Näin ennusteilla on oma roolinsa yrityksen strategian suunnittelussa. Ennusteiden laatimiseen on monta eri tapaa, kuitenkin kaikilla menetelmillä on sama perusperiaate. Kustannus- ja tase-erien väliset suhteet eivät muutu ellei siihen ole perustelua. (Niskanen & Niskanen 2004, 237–239).

Ennusteen voi laatia erittäin yksinkertaisesti tarvitaan vain edellisen vuoden tilinpäätös ja suuntaa antava myyntiennuste. Myyntiennusteenkin voi korvata edellisten vuosien liikevaihdon kehityksellä. Etenkin silloin jos liikevaihdon kehitys on ollut tasaista ja ala ei ole kovin herkkä suhdannevaihteluille. Lopulliseen kasvuprosenttiin voi myös vaikuttaa toimialan lähitulevaisuuden näkymät ja suhdannevaihtelut. Uusilla yrityksillä ja uusilla tuotteilla voi olla poikkeuksellisen suurta kasvua tai tappioita kun taas paikkansa vakiinnuttanut yritys menee talouden yleisen kasvuvauhdin mukana. (Niskanen & Niskanen 2004, 238–240).

Kun on saatu selville oletettu kasvuprosentti, joko myyntiennusteiden kautta, edellisten vuosien pohjalta tai jollain muulla menetelmällä, niin laaditaan tuloslaskelma tämän pohjalta. Tuloslaskelman muut erät ennustetaan normaalisti niin että kustannukset ilmaistaan suhteessa liikevaihtoon siten että suhde pysyy muuttumattomana. Toki voidaan laskea keskimääräiset prosentit useammalta vuodelta tai yksinkertaisesti vain arvioida määrät. Jos kuitenkin käytetään tapaa jossa muut erät pysyvät suhteessa liikevaihtoon samoina, ei oteta huomioon kiinteiden kustannusten hitaampaa kasvua suhteessa liikevaihtoon. Normaalisti liikevaihdon kasvaessa voitot kasvavat nopeammin ja liikevaihdon laskiessa voitot vähenevät nopeammin. (Niskanen & Niskanen 2004, 240–243).

Taseen vastaavaa-puolen ennustamisessa käytetään samaa menetelmää kuin tuloslaskelman ennustamisessa eli erät ennustetaan suhteessa liikevaihtoon. Esimerkiksi jos liikevaihto kasvaa 5 prosenttia on myös kalustoon investoitu saman verran joka on sitten mahdollistanut liikevaihdon kasvun. On kuitenkin mahdollista jättää joitain vastaavaa-puolen eriä huomioimatta. (Niskanen & Niskanen 2004, 243–245).

Kun tase kasvaa, kasvavat myös yrityksen rahoitustarpeet. Taseen vastattavaa-puolen rahoituslähteistä vain lyhytaikaista vierasta pääomaa verrataan liikevaihtoon, koska on perusteltua että nämä erät kasvavat samalla tavoin kuin liikevaihto. Voitto tilikaudelle tulee laaditusta tulosennusteesta ja edellisten tilikausien voitto saadaan viimeisimmästä tilinpäätöksestä. Mahdolliset maksetut osingot tulee vähentää edellisten tilikausien voitosta. Muut rahoituslähteet kuten lainat ja osakepääoma eivät ole suhteessa liikevaihtoon. Ennusteeseen lisätään erä joka kuvaa rahoitustarvetta. Erän avulla myös vastaava- ja vastattavaa-puoli menevät tasan. Kun rahoitustarve on saatu selville, niin yritys voi sitten miettiä mistä rahoitusta lähdeittää hakemaan. Tämän jälkeen ennustetta muokataan sen mukaan mistä rahoitusta on päätetty hankkia. Rahoitustarve voi olla myös negatiivinen luku. Silloin yrityksellä olisi käytössä enemmän rahoitusta kuin on tarvetta. Voidaan joko lyhentää lainoja tai maksaa osinkoja. (Niskanen & Niskanen 2004, 245–247).

#### 4.8 Yrityksen arvonmääritys

Yrittäjä haluaa usein tietää minkä arvoinen hänen yrityksensä on. Sitä tarvitaan myös seuraavissa tilanteissa: yritys ostetaan tai myydään, edessä on fuusio, sukupolven vaihtuessa ja kun selvitetään selvitystilan edellytyksiä.

Kaikista yleisin syy on yrityskauppa ja siinä lopullinen arvo eli yrityksestä maksettava hinta syntyy ostajan ja myyjän neuvotteluista. Ostajan syitä yrityksen hankkimiselle voi olla useita. Esimerkiksi ostaja haluaa ostaa toimivan yrityksen sen sijaan että perustaisi uuden. Yksi syy voi olla kilpailijan ostaminen pois markkinoilta tai pyrkimys kasvaa nopeasti. Myyjä voi haluta eroon yrityksestä esimerkiksi sukupolvenvaihdostilanteessa jossa ei löydy jatkajaa tai esimerkiksi resurssien loppuminen rahoituksessa tai osaamisessa. Lopulliseen hintaan vaikuttaa edellä mainitut syyt. Esimerkiksi silloin kun ollaan vain ostamassa kilpailijaa pois markkinoilta, niin ei haluta maksaa yhtä paljoa kuin silloin, kun yritystä hankitaan kehitettäväksi liiketoiminnaksi. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 193–195).

Rekola-Nieminen ja Salmi (2005, 195) kirjoittavat että yrityskauppaa tehtäessä ostajalla on ongelmana määrittää maksimihinta mikä yrityksestä kannattaa maksaa ja myyjän ongelmana puolestaan on löytää minimihinta millä yrityksestä kannattaa luopua. ”Oikea hinta näkyy ostajan silmistä: se on suurin summa, jonka hän suostuu maksamaan” (Leppiniemi & Leppiniemi 2006, 311.) Kun lähdetään yrityksen arvoa määrittämään, aloitetaan se yleensä yrityksen ja sen ympäristön analysoimisella. Analyysiin sisältyy seuraavia asioita: talous ja talouden ohjaus, historian ja liiketoiminnan kuvaus, henkilöstö, tuotantoprosessi, tutkimus ja tuotekehitys, kilpailijoiden arviointi, organisaation ja johdon kuvaus, investointitarpeiden määrittäminen, tuotteiden ja markkinoiden kuvaus, arviointi sekä juridiikka ja sopimusten läpikäynti. (Rekola-Nieminen ja Salmi 2005, 195)

Talouden analyysissä keskitytään kolmeen pääkohtaan jotka ovat yrityksen rahoituksellinen asema toisinsanoin vakavaraisuus ja maksuvalmius, toisena kannattavuus ja rahavirta sekä viimeisenä yrityksen kasvunäkymät. Tarkoitus olisi saada selville kannattavuuden todellinen taso ja riittääkö se yrityksen tarpeisiin. Tarkasteluajanjaksona on hyvä käyttää 3-5 vuotta joka on suurin piirtein suhdannesyklin pituinen. Ei pidä myöskään unohtaa toimiala- ja kilpailijavertailua. Eri toimialoilla tulos muodostuu erilailla ja jokaisella toimialalla on omat tulorakenteensa. Poikkeamat näistä tulorakenteista ovat tärkeitä analysoinnin kohteita. Jos yritystoiminta vaatii paljon pääomaa, on hyvä selvittää miten yritys sitä kykenee käyttämään. Rahoituksellisesta asemasta selvitetään lyhyen ajan maksuvalmius ja pidemmän ajan vakavaraisuus. Jos ne ovat heikkoja, vaatii se panostuksia joko ostajalta tai myyjältä. Tärkein kysymys kuitenkin on se että miten yritys kykenee ylläpitämään ja kehittämään liiketoiminnan rahavirtaa. (Rekola-Nieminen & Salmi 2005, 195–196).

Rekola-Nieminen ja Salmi (2005, 204–205) kertovat että yrityskauppaa voidaan pitää sijoituksena ja sen kannattavuuden arviointiin on kaksi lähestymistapaa. Ensimmäinen tapa on substanssiarvo joka kertoo yrityksen nettovarallisuuden arvon. Nettovarallisuus muodostuu yksinkertaisesti niin että yrityksen varoista vähennetään yrityksen velat. Substanssiarvoa kutsutaan myös yrityksen teurasarvoksi eli mitä jäisi käteen jos yritys laitettaisiin ns. lihoiksi. Tätä arvoa käytetään yleensä lähtökohtana neuvotteluiden aloittamiseksi oikeasta hinnasta, kun tarkoituksena ei ole jatkaa toimintaa. Toisena lähestymistapana on tuottoarvo. Tuottoarvossa tarkoituksena on diskontata yrityksen tulevat rahavirrat nykypäivän arvoon. Tätä menetel-

mää käytetään lähtökohtana silloin, kun liiketoimintaa on tarkoitus vielä jatkaa kaupan jälkeen. Kasvuoletukset vaikuttavat silloin kauppahintaan, koska jos rahavirrat kasvavat tulevaisuudessa sitä arvokkaampi yritys on kaupantekohetkellä.

Leppiniemi ja Leppiniemi (2006, 322–325) kirjoittavat että tuottoarvon voi laskea myös tilinpäätösten perusteella. Tätä tyyliä käytetään yleensä silloin, kun ei ole saatavissa luotettavia budjetteja. Tämä tapa ei kuitenkaan sovellu parhaalla tavalla, koska siinä käsitellään jo mennyttä aikaa. Kuitenkin jos yrityksen arvellaan olevan tulokseltaan samantasoista kuin tähänkin saakka menetelmä on käytännöllinen. Goodwill- ja badwill-arvot kertovat substanssiarvon ja tuottoarvon erotukset. Jos tuottoarvo on alle substanssiarvon, voidaan ajatella että toimintaa ei kannata jatkaa, koska realisoimalla yrityksen varat saadaan enemmän voittoa. Silloin on kysymys badwillista. Kun tuottoarvo on substanssiarvoa suurempi, kyse on goodwillista eli liikearvosta.

## 5 TYÖKALUN RAKENTAMINEN

Tässä luvussa kerrotaan kuinka analysointityökalu on rakennettu. Luvussa käydään läpi kuinka työkalua käytetään, mitkä asiat on otettu työkalussa huomioon ja miten eri osiot on koottu. Työkalu löytyy liitteestä 3 jossa on kuvat kaikista välilehdistä esimerkkiluvuin täytettynä. Työkalun kaikki sivut on aseteltu helposti tulostettavaan muotoon. Työkalussa on myös käytetty värejä käytön helpottamiseksi.

### 5.1 Aloitussivu

Aloitussivulla kerrotaan mihin tarkoitukseen työkalu on tarkoitettu. Yksinkertaiset ohjeet työkalun käyttöä varten löydetään tältä välilehdeltä. Sivulla kerrotaan että kyseessä on HAMK BusinessPointin työkalu. Välilehdellä mainitaan siitä että työkalua tulisi käyttää Microsoft Officen Excel 2007-versiolla. Tekijänoikeusmerkinnät löytyvät aloitussivun alalaidasta.

### 5.2 Tiedot

Tiedot-välilehti aloitetaan perustietojen täyttämällä. Ensimmäiseksi täytetään yrityksen perustiedot eli yrityksen nimi, Y-tunnus, toimiala, analysoitavat vuodet, henkilöstön määrä kyseisinä vuosina sekä yrityksen toiminta-ajatus. Kun yrittäjä täyttää kohdan analysoitavat vuodet, siirtyvät vuosiluvut automaattisesti muille välilehdille. Yrityksen toimiala on tärkeää määritellä niin tarkasti kuin pystyy, koska silloin toimialavertailu on laadukkaampaa.

#### 5.2.1 Yrittäjän näkemys liiketoiminnan kehityksestä

Perustietojen jälkeen vastataan oman näkemyksen mukaisesti liiketoiminnan kehityksestä seuraavina kolmena vuotena. Ensimmäiseksi arvioidaan viidellä kysymyksellä kuinka kyvykäs yritys on liiketoiminnan kasvattamiseen. Toiseksi arvioidaan minkälainen halu ja pyrkimys yrityksellä on kasvattaa yritystä ja sen liiketoimintaa. Myös tässä kohdassa on viisi kysymystä. Viimeiseksi arvioidaan yrityksen mahdollisuuksia kasvaa erilaisissa tilanteissa. Tilanteita tässä kohdassa on kymmenen.

Yrittäjä vastaa kysymyksiin numeroilla 1–5. Jokaisen osion luvuista lasketaan pisteet, joita verrataan osion maksimipisteisiin eli saadaan osuus prosentteina. Mitä suurempi prosenttiluku on sitä paremmat mahdollisuudet yrityksellä on kehittyä siinä osiossa. Tulokset lasketaan myös yhteen. Prosenttiosuuksista lasketaan painotettu % -osuus jossa kyky-osion painoarvo on 40 %, halu/pyrkimys-osion on 25 % ja mahdollisuus-osion on 35 %. Prosenttiluvut löytyvät Yhteenveto-välilehdeltä.

Yrittäjä itse arvioi kuluvan vuoden liikevaihdon kehityksen prosentteina. Kun yrittäjä on täyttänyt tuloslaskelman tiedot, saadaan kahden edellisen vuoden liikevaihdon kehityksen perusteella laskettu liikevaihdon kasvu-prosentti. Näistä kahdesta luvusta, yrittäjän omasta arviosta sekä edellisten vuosien perusteella lasketusta ennusteesta, lasketaan keskiarvo joka kerro-

taan liiketoiminnan kasvuennusteista saadulla painotetulla prosenttiosuudella, saadaan ennusteprosentti. Tätä prosenttia käytetään tuloslaskelman ja taseen tilinpäätösennustetta laskettaessa. Alapuolella on kaava liikevaihdon kasvuprosentin laskemiseksi.

$$\left( \frac{(\text{Yrityksen oma arvio} + \text{Tilinpäätösennuste})}{2} \right) \times \text{Painotettu \% -osuus}$$

### 5.2.2 Yrityksen tarpeet kehittää liiketoimintaa

Yrittäjä arvioi yrityksen tarpeita kehittää toimintaansa. Ensimmäisenä arvioidaan markkinoinnin kehittämistarpeita. Markkinoinnin kehittämiskohde- teet ovat lähinnä mainontaan liittyviä eikä kata koko markkinoinnin ter- miä. Toisena kohtana on asiakkuuksien hallinta. Tässä kohdassa arvioi- daan yleisimpiä aiheeseen liittyviä asioita. Kolmantena arvioidaan talou- den hoidon ja ohjauksen kehitystarpeita. Neljännessä kohdassa arvioidaan henkilöstön osaamistasoa ja tarpeita sen kehittämiseksi. Kysymyksiin vas- tataan numeroilla 1–5. Mitä suuremmalla numerolla vastataan sitä enem- män on kehitettävää. Lopuksi kysytään onko yrityksellä jotain muuta kehi- tettävää, onko yrityksellä jo mietittynä seuraava kehityskohde, miksi on valittu juuri kyseinen kohde ja millä toimenpiteillä kohdetta lähdetään ke- hittämään.

### 5.2.3 Yrityksen tuntemus

Seuraavaksi arvioidaan kuinka hyvin yritys tuntee sidosryhmänsä. Osiossa vastataan x-kirjaimin halutun vaihtoehdon kohtaan. Vaihtoehtoja ovat: hy- vin, kohtalaisesti, huonosti ja ei ollenkaan. Tämän jälkeen arvioidaan kuinka hyvin yritys tuntee omat vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdolli- suudet. Tähän kohtaan vastataan samalla periaatteella kuin edelliseen. Lo- puksi kysytään yrittäjän kiinnostusta SWOT-analyysin tekoon sekä sitä kuinka heidän talousasiansa on hoidettu.

### 5.2.4 Oppilaitosyhteistyö

Tiedot-välilehden viimeisessä kohdassa kysytään yrittäjän kiinnostusta oppilaitosyhteistyöhön. Vaihtoehtoina yhteistyölle on opinnäytetyö, työ- harjoittelu tai jokin muu mikä yrittäjälle tulee mieleen. Viimeiseksi kysy- tään yrittäjän halukkuutta BusinessPointin yhteydenotolle ja millä tavalla yhteydenotto halutaan. Vaihtoehtoina yhteydenottotavoiksi ovat puhelin, sähköposti sekä perinteinen kirje.

## 5.3 Tuloslaskelma ja tase sekä niiden oikaisu

Tuloslaskelma-välilehdellä täytetään tuloslaskelman tiedot virallisen tulos- laskelmakaavan pohjaan kolmelta vuodelta. Tuloslaskelmissa ja taseessa on käytössä jokaiselle vuodelle oma väri. Oranssi väri on vanhin tilikausi, vihreä sitä seuraava ja sininen väri kertoo viimeisimmästä tilikaudesta. Ta-

seen vastaavaa ja vastattavaa puolet täytetään samalla periaatteella kuin tuloslaskelma.

Oikaisut-välilehdellä tehdään tilinpäätösten standardisointi jotta tunnusluvuilla olisi enemmän vertailukelpoisuutta. Työkalussa kerrotaan miksi oikaisuja tehdään ja miten kohdat pitää täyttää. Ensimmäiseksi tehdään palkkakorjaus johon tarvitsee syöttää niiden henkilöiden lukumäärä joille palkkakorjaus tehdään. Työkalu laskee automaattisesti liikevaihdon perusteella tehdäänkö 20 000 euron vai 30 000 euron suuruinen palkkakorjaus. Rajana käytetään Yritystutkimusneuvottelukunnan käyttämää 400 000 euron liikevaihdon rajaa. Tilikauden tulos voi muuttua oikaisujen takia, mutta sitä ei oteta huomioon oikaistussa taseessa. Virallinen tuloslaskelma sisältää kaikki liiketoiminnan tapahtumat jotka vaikuttavat omaan pääomaan. Esimerkiksi henkilöyhtiössä tapahtuvat yksityisötöt pienentävät sitä mukaa omaa pääomaa kuin niitä tehdään. Osakeyhtiössä osakas on voinut nostaa palkkansa verotuksellisista syistä osinkoina joka myös pienentää omaa pääomaa.

Seuraavaksi oikaistaan tuotot ja verot oikeisiin kohtiin tuloslaskelmassa sekä oikeille tilikausille. Kohtiin täytetään kuinka paljon muihin tuottoihin sisältyy satunnaisia tuottoja ja satunnaisiin tuottoihin muita tuottoja. Verokohtiin täytetään kyseisellä tilikaudella saadut veronpalautukset sekä maksetut jäännösverot mikäli ne on kirjattu tulosvaikutteisesti. Tulosvaikutteisesti kirjataan vain tilikaudelle kuuluvat verot, mutta kirjanpitäjien kirjaustavat voivat vaihdella. Näin tilikaudelle jää vain siitä tilikaudesta aiheutuneet verot rasittamaan tulosta.

Taseessa saadaan näkymään oikeat arvot, kun oikaistaan yrityksen pitkä- ja lyhytaikaiset saamiset käypiin arvoihin. Myös omaisuuserät korjataan vastaamaan todellisuutta. Jokaisen erän kohdalla työkalu näyttää sen arvon mikä on taseessa. Luvun päälle syötetään oikea arvo jonka jälkeen työkalu laskee erotuksen näiden summien välillä. Erotus näkyy taseen vastattavaa puolella kohdassa Oman pääoman oikaisut.

Yritykset hankkivat tuotannontekijänsä usein leasing-sopimuksilla. Sopimusten jäljellä oleva määrä tulisi näkyä oikaistussa taseessa. Kohtaan täytetään kaikkien näiden sopimusten jäljellä oleva summa. Tämä arvo näytetään taseen molemmilla puolilla omana eränään.

Standardisoinnin jälkeen analysointityökaluun ei tarvitse enää täyttää mitään. Oikaisut-välilehden alalaidassa on painike Yhteenveto-välilehdelle josta analysoinnin tulokset ovat nähtävissä. Tulosten näkyminen edellyttää että Toimialatilastot-välilehti on valmiiksi täytetty.

#### 5.4 Oikaistu tuloslaskelma ja tase sekä ennuste

Tilinpäätöstietojen standardisoinnin jälkeen nähdään vertailukelpoinen tuloslaskelma ja tase. Viralliset tuloslaskelman ja taseen kaavat muutetaan oikaistujen laskelmien muotoon. Työkalu laatii laskelmiin ennusteen kuluista tilikaudesta. Tilinpäätösennuste laaditaan aikaisemmin Yrittäjän näkemys liiketoiminnan kehityksestä-kohdasta saatavan kehitysprosentin



mukaan. Liikevaihdon lasketaan kehittyvän saadun prosenttien mukaan. Tuloslaskelman muut erät lasketaan suhteessa liikevaihtoon. Suhteen määrä saadaan laskemalla erien suhteet liikevaihtoon kolmen edellisen vuoden mukaan. Sitten lasketaan näiden suhteiden keskiarvo. Esimerkiksi erän Liiketoiminnan muut kulut ovat ensimmäisenä vuonna 22 % liikevaihdosta, toisena 20 % ja kolmantena 30 %. Näistä saadaan keskiarvoksi 24 % jota käytetään ennusteessa. Ennusteessa ei oteta veroja lainkaan huomioon, koska eri yritysmuodoilla on erilainen verokäytäntö.

Taseen ennusteen laatimisessa työkalussa käytetään arvioitua liikevaihdon kasvuprosenttia. Työkalussa lasketaan että tietyt taseen vastaavaa-puolen erät kasvavat samaa vauhtia kuin liikevaihto. Aineelliset hyödykkeet sekä kaikki vaihtuvat vastaavat ovat näitä eriä. Aineettomiin hyödykkeisiin, sijoituksiin ja pitkäaikaisiin saamisiin ennuste ei vaikuta. Näihin eriin ennusteessa käytetään edellisen vuoden lukuja. Taseen vastattavaa-puolelle ennuste ei vaikuta. Taseen alapuolella on rivi jossa näytetään se rahoitus-tarve joka ennustettuun kasvuun vaaditaan. Luvun ollessa negatiivinen lisärahoitusta ei tarvita.

## 5.5 Tunnusluvut ja toimialatilastot

Toimialatilastot-välilehdelle haetaan Finnveran tilinpäätöstilastot Internetistä. Toimialapalveluiden Internet-sivuilta valitaan haluttu toimiala ja kopioidaan tunnusluvut omille paikoille. Tunnusluvuista valitaan toimialan mediaani, ylä- ja alakvartiili. Tunnusluvut-välilehdelle luvut siirretään automaattisesti työkalun kaavojen avulla. Välilehdeltä löydetään myös yrityksen omat tunnusluvut. Tunnusluvut jaotellaan neljään eri ryhmään: kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius ja muut tunnusluvut.

## 5.6 Prosenttilukumuotoiset laskelmat

Oikaistusta tuloslaskelmasta ja taseesta lasketaan prosenttilukumuotoiset laskelmat. Prosenttilukumuotoisesta tuloslaskelmasta voidaan seurata erilaisten erien suhdetta liikevaihtoon sekä niiden kehitystä. Kuvaaja tehdään tuloslaskelmasta joka näyttää kustannuserien kehityksen suhteessa liikevaihtoon. Taseen vastaavaa-puolesta voidaan nähdä omaisuuserät suhteessa taseen loppusummaan. Vastaavaa-puolesta tehdään kuvaaja joka näyttää näiden omaisuuserien suhteen ja kehityksen eri vuosina. Vastattavaa-puolen kuvaajassa kerrotaan pääomaerien kehityksestä suhteessa toisiinsa.

## 5.7 Trendianalyysi

Oikaistusta tuloslaskelmasta ja taseesta lasketaan trendianalyysi. Laskelmista voidaan seurata tiettyjen erien kehittymistä verrattuna analyysin ensimmäiseen vuoteen. Jos ensimmäisenä vuonna jollakin erällä ei ole arvoa, työkalu ei pysty laskemaan tämän kehitystä. Erän kohtaan tulee silloin himmeällä lukemaan ”#JAKO/0!”. Näistä laskelmista ei ole tehty kuvaajia, koska tarvittavat asiat voidaan paremmin katsoa suoraan laskelmasta.

## 5.8 Arvon määrittäminen

Arvonmäärittäminen tehdään työkalussa kolmella eri tavalla. Ensimmäiseksi työkalussa lasketaan yrityksen substanssiarvo oikaistun taseen perusteella. Toiseksi lasketaan kahden vuoden tuottoarvon. Yleensä on tapana laskea kolmen vuoden tuottoarvo, mutta siinä tapauksessa yrityksen tilinpäätöstiedot tarvitaan neljältä vuodelta. Tuottoarvossa käytetään korkokantana 15 %. Viimeinen tapa on verottajan yleisesti käyttämä kolmen vuoden yhdistelmäarvo, mutta tässäkin tapauksessa työkalussa käytetään vain kahta vuotta. Lopuksi lasketaan tuottoarvon ja substanssiarvon välinen erotus eli onko yrityksessä goodwillia tai badwillia.

## 5.9 Yhteenveto

Yhteenveto-välilehdelle kootaan yhteen analysoinnin tulokset. Sivun aloitetaan yrityksen perustiedoilla jotka siirretään suoraan Tiedot-välilehdeltä. Yrittäjän näkemyksestä liiketoimintaan lasketaan saadut pisteet sekä painotettu prosenttiosuus. Pisteyhteenveto löytyy myös yrityksen tarpeista kehittää liiketoimintaa. Kirjallisten kysymysten vastaukset Tiedot-välilehdeltä siirretään myös yhteenvetoon. Se kuinka yritys tuntee eri asiat, merkitään värikoodeilla yhteenvetoon. Vihreällä värillä kuvataan että yrittäjä tuntee asian hyvin, vaaleanvihreä kohtalaisesti, keltainen huonosti ja punainen ei ollenkaan.

Yhteenvedossa talouden kehitys ja toimialavertailu kuvataan erilaisilla kuvaajilla. Yrityksen kannattavuutta kuvataan pylväskaavioilla, vakavaraisuus viivakaavioilla ja maksuvalmius palkkikaavioilla. Yrityksen eri tulosten kehitys kuvataan viivakaaviolla ja yrityksen liikevaihtoa ja henkilöstökuluja henkilöä kohden pylväskaaviolla. Jokaisen kaavion alapuolella on tekstiruutu jossa kerrotaan tarkemmin mistä kaavion luvut tulevat.

Yrityksen arvonmäärittämisestä kerrotaan aikaisemmin mainitut kolme arvoa ja sen onko yrityksellä goodwillia vai badwillia. Yhteenvedon lopuksi näytetään yrityksen kiinnostus oppilaitosyhteistyöhön ja sen halutaanko yhteydenottoa ja miten.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TUTKIMUKSEN ARVIONTI

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda HAMK BusinessPointin käyttöön analysointityökalu yritysten kartoittamiseen. Työkalun on tarkoitus kartoittaa yrityksiä joille BusinessPoint voi tarjota yrityskehityspalveluita, kun työkalu samalla antaa ideoita tarvittavista kehityskohteista. Työkalussa otettiin huomioon yrityksen kasvu, kehitystarpeet, yrityksen tuntemus, tilinpäätösanalyysi, toimialavertailu, trendianalyysi, prosenttilukumuotoiset laskelmat sekä arvonmääritys kolmella tapaa. Työkalu tehtiin Excel-pohjaiseksi sen helpon toteutuksen takia.

Laadullinen tutkimus on toiminut työssä taustateoriana joka on auttanut tutkimuksen tekemisessä. Opinnäytetyön tutkimuksellinen kehittämistyö sisälsi tutkimista mitkä asiat sopivat työkaluun sekä miten työkalu toteutetaan. Excel-pohjaan piti luonnostella, kehitellä ja ottaa käyttöön erilaisia ratkaisuja. Teoreettisen viitekehyksen antaman tiedon pohjalta on luotu työkalu joka on koekäytetty laskenta-alan erikoistumisopiskelijoilla ja koekäytöstä saatiin palaute. Palautelomake löytyy liitteestä 2.

### 6.1 Johtopäätökset

Opinnäytetyölle asetetut tavoitteet täyttyivät. Tutkimuskysymyksiin saatiin vastaukset. Se miten analysoidaan yrityksen toimintoja, liiketoiminnan kehitystä ja taloutta saatiin selville teoriaosuudessa. Se mitkä asiat otettiin huomioon analysointityökalussa, saatiin selville miettimällä työkalun toteutusta, kuinka saada se helppokäyttöiseksi ja yksinkertaiseksi. Kuitenkin niin että työkalusta saadaan paljon tietoa ja hyötyä irti. Viimeisenä vaiheena oli luoda työkalusta soveltuva liiketalouden opetukseen sekä BusinessPointin käyttöön. Työkalua tehtäessä on otettu huomioon ohjaavan opettajan sekä BusinessPointin edustajan toiveet työkalun sisällöstä. On käyty keskustelua siitä mitä työkalussa otetaan huomioon ja mitä ei. Saa-dun palautteen perusteella on myös tehty parannuksia ja korjauksia työkaluun.

Opinnäytetyötä mukaan lukien analysointityökalu voidaan hyödyntää sekä BusinessPointin käytössä että opiskelukäytössä. Työkalun avulla voidaan nopeuttaa analysointiprosesseja ja näin vähentää prosessien työmäärää. Työkalun käyttäjä voi lukea opinnäytetyöstä tarpeellista teoriaa käyttöä varten. Jos työkaluun halutaan tehdä muutoksia, tästä työstä löytyy kuinka työkalu on alun perin rakennettu.

Mielestäni olen onnistunut opinnäytetyön tavoitteiden täyttämisessä. Toimeksiantaja oli työn tulokseen tyytyväinen. Koekäytöstä saatu palaute oli pääasiassa positiivista. Palautelomakkeen palautusprosentti oli noin 72 % ja palautteita saatiin 13 kappaletta. Työkalun käyttö koettiin helpoksi ja toimivaksi. Työkaluun toivottiin erilaisia parannuksia kuten tulkintaohjeita tunnusluville, havainnollisuutta enemmän, tietojen syötön helpottamista sekä vertailutiedoille parempaa hakutapaa. Työkalun avulla koekäyttäjät kokivat säästävänsä aikaa ja vaivaa analysoinnissa. Toimialavertailun koettiin lisäävän työkalun hyödyllisyyttä. Kuitenkaan työkalu ei ota huomioon kalenterivuoden pituudesta poikkeavia tilikausia. Palautteen mukaan

mitään muuta olennaista ei puuttunut työkalusta. Ulkonäkö koettiin selkeäksi, hyvännäköiseksi ja hienoksi. Osa kuitenkin toivoi ulkonäköä siistimmäksi. Työkalun värien käyttö jakoi hieman mielipiteitä.

### 6.2 Ehdotukset jatkotutkimukseksi

Työkalua voidaan kehittää loputtomiin asti. Päällimmäisenä tutkimuksena voisi olla se kuinka liittää rahavirtalaskelmat sekä budjetit työkaluun. Rahavirtalaskelmien ja budjettien kautta voisi lisätä ainakin kaksi yrityksen arvonmäärittäytapaa lisää. Vertailu- sekä tilinpäätöstietojen syöttäminen työkaluun on tällä hetkellä vielä melko työlästä. Tätä asiaa voisi kehittää automaattisempaan suuntaan. Tärkeimpänä tutkimuskohteena on kuitenkin selvittää kuinka yritykset saadaan mukaan. Yritykset eivät kovin helposti halua luovuttaa tietojaan sekä uhrata aikaansa. Myös mahdolliset muutokset voivat säilyttää yrityksiä irtaantumaan yhteistyöstä. Yksi jatkotutkimuskohde voisi olla analysointityökalua kokeilleiden yritysten tyytyväisyystutkimus. Tutkimuksesta voisi saada myös ideoita työkalun kehittämiseen, yritysten lähestymistapaan sekä koko analysointiprosessin kulkuun.

## LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2005. Taloutta johtamista varten, esimiehille ja asiantuntijoille. Helsinki: Edita Prima 2005.

Isokangas, J. & Kinkki, S. 1999. Yrityksen perustoiminnot. Porvoo: WSOY.

Isoviita, A. & Lahtinen, J. 2001. Asiakaspalvelun ja markkinoinnin perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Jylhä, E. & Viitala, R. 2006. Liiketoimintaosaaminen, menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita Prima 2006.

Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2007. Uusi tilinpäätösanalyysi. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Kamensky, M. 2010. Strateginen johtaminen, menestyksen timantti. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Kasvun ajurit. 2005. Kasvu pk-yritysten menestysstrategiana. Elinkeinoelämän keskusliitto & Ernst & Young Oy. Viitattu 26.9.2011. [http://www.ek.fi/ek/fi/yritysjyys\\_ym/yritysjyys/tietoa\\_pk-yrityksista/liitteet/12092005Kasvun\\_ajurit.pdf](http://www.ek.fi/ek/fi/yritysjyys_ym/yritysjyys/tietoa_pk-yrityksista/liitteet/12092005Kasvun_ajurit.pdf).

Kehittäminen eri suhdanteissa n.d. Yrityksen kehittäminen. Talousapu. Viitattu 26.9.2011. <http://www.talousapu.fi/yrityksen-kehittäminen>

Kirjanpidon järjestäminen n.d. Käytännön perustamistoimet. Yrityssuomi. Viitattu 26.9.2011. <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/kirjanpidon-jarjestaminen>

Koski, T. 2008. Pk-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Lahti: Esa Print Oy.

Kyykkänen, T. & Leppiniemi, J. 2009. Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta. Juva: WS Bookwell Oy.

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2006. Tilinpäätöksen tulkinta. Juva: WS Bookwell Oy.

Mainosmediat. n.d. Suomen mediaopas. Viitattu 28.9.2011. <http://www.mediaopas.com/mainosmediat/>

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

Rekola-Nieminen, L. & Salmi, I. 2005. Tilinpäätöksen rakentaminen ja tulkinta. Helsinki: Edita Prima Oy.

Salmi, I. 2010. Mitä tilinpäätös kertoo? Edita Prima Oy.

Suokas, J. 2011. Finnveran yritystutkimus. Seminaari. Visamäki. 22.2.2011. HAMK. Seminaarin muistiinpanot ja jaettu moniste.

Taponen, A. 2011. Kasvuyritysten tunnistaminen yrittäjä- ja yritystekijöiden profiloinnilla. Jyväskylän yliopisto. Yrittäjyys. Pro gradu-tutkielma.

Tietotekniikan hyödyntäminen 2008. Asiakkuuden hallinta. Asiakkuuden hallinta ja sen merkitys. Viitattu 17.9.2011.

<http://www.update.yrityssuomi.fi/ysforms/default.aspx?nodeid=16196>

Toivio, A. 2010. Analyysillä kokonaiskuva yrityksestä. Tilisanomat 1, 28-29.

YTN. Yritystutkimusneuvottelukunta 2009. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Tampere: Gaudeamus.

## TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT 1/2

## Tunnuslukujen laskentakaavat

Kannattavuus		
Käyttökate-% =	$\frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}}$	x 100
Liiketulos-% =	$\frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}}$	x 100
Nettotulos-% =	$\frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}}$	x 100
Rahoitustulos-% =	$\frac{\text{Rahoitustulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}}$	x 100
Kokonaispääoman tuotto-% =	$\frac{\text{Nettotulos} + \text{Rahoituskulut} + \text{Verot (12 kk)}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma keskimäärin tilikaudella} = \text{Kokonaispääoma}}$	x 100
Rahoituskulut =	Korkokulut ja muut rahoituskulut + Kurssitappiot	
Sijoitetun pääoman tuotto-% =	$\frac{\text{Nettotulos} + \text{Rahoituskulut} + \text{Verot (12 kk)}}{\text{Sijoitettu pääoma keskimäärin tilikaudella}}$	x 100
Sijoitettu pääoma =	Oikaistu oma pääoma + sijoitettu korollinen vieras pääoma	

Vakavaraisuus		
Omavaraisuus- aste, % =	$\frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma} - \text{Saadut ennakot}}$	x 100
Velka-% =	$\frac{\text{Oikaistun taseen velat} - \text{Saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}}$	x 100
Nettovelka-% =	$\frac{\text{Oikaistun taseen velat} - \text{Saadut ennakot} - \text{Rahat ja rahoitusarvopaperit}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}}$	x 100
Net gearing =	$\frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{Rahat ja rahoitusarvopaperit}}{\text{Oikaistu oma pääoma}}$	x 100
Yrityksen käyttöpääoma-% =	$\frac{\text{Käyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}}$	x 100

## TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT 2/2

$$\begin{aligned} \text{Käyttöpääoma} = & \text{Vaihto-omaisuus} \\ & + \text{Myyntisaamiset} \\ & + \text{Sisäiset myyntisaamiset} \\ & + \text{Osatuloutuksen saamiset} \\ & - \text{Ostovelat} \\ & - \text{Sisäiset ostovelat} \\ & - \text{Saadut ennakot} \\ & \text{Käyttöpääoma} \end{aligned}$$

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika, pv} = \frac{365 \times (\text{Myyntisaamiset} + \text{Sisäiset myyntisaamiset})}{\text{Liikevaihto (12 kk)}}$$

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika, pv} = \frac{365 \times (\text{Ostovelat} + \text{Sisäiset ostovelat})}{\text{Ostot} + \text{Ulkopuoliset palvelut (12 kk)}}$$

### Maksuvalmius

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} - \text{Osatuloutuksen saamiset}}{\text{Lyhytaikainen vieraspääoma} - \text{Lyhytaikaiset saadut ennakot}}$$

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

### Muut tunnusluvut

$$\text{Liikevaihdon muutos, \%} = \frac{\text{Liikevaihdon muutos (12 kk)}}{\text{Liikevaihto edellisellä kaudella (12 kk)}} \times 100$$

$$\text{Liikevaihto /henkilö} = \frac{\text{Liikevaihto (12 kk)}}{\text{Henkilöstö keskimäärin}}$$

$$\text{Henkilöstökulut /henkilö} = \frac{\text{Henkilöstökulut} + \text{Laskennallinen palkkakorjaus}}{\text{Henkilöstö keskimäärin}}$$



PALAUTELOMAKE

## **Palautelomake yritysten analysointityökalusta**

- 1. Oliko työkalua helppo käyttää ja ymmärtää mitä missäkin kohdassa kysyttiin?  
Kuinka parantaisit käytettävyyttä?**

- 2. Puuttuiko työkalusta mielestäsi jotain olennaista? Mitä?**

- 3. Mitä mieltä olet työkalun ulkonäöstä? Onko parannusehdotuksia?**

- 4. Saitko analyysin tuloksista mitään irti? Oliko työkalusta hyötyä?**

- 5. Muuta palautetta, ideoita ja ajatuksia:**

Kiitokset palautteesta!



## ANALYSOINTITYÖKALU YRITYSTEN KARTOITTAMISEKSI

### ETUSIVU



### Analysointityökalu yritysten kartoittamiseen

Tämä analysointityökalu on laadittu pk-yritysten toimintojen, liiketoiminnan ja ennenkaikkea talouden analysointia varten. Tulokset voivat antaa suuntaa liiketoiminnan kehitykselle. Tulokset saattavat myös antaa ideoita siitä, mikä voisi olla seuraava yrityksen kehityskohde.

**Tallenna tiedosto heti eri nimellä, jolloin lomakkeesta jää tyhjä versio myöhempää käyttöäsi varten.**



#### Käytäthän Microsoft Office Excel 2007 ohjelmaa

Ohjeet:

1. Vastaa Tiedot-välilehdellä oleviin kysymyksiin
2. Täytä tulos- ja taselaskelman tiedot
3. Täytä tarvittavat kohdat Oikaisut-välilehdeltä
4. Katso tulokset Yhteenveto-välilehdeltä

*Poista taulukon suojaus, jos haluat muokata taulukkoja*

©HAMK BusinessPoint

## TIEDOT 1/4

## Toiminnan analysointi

Täytä väritetyt kohdat sekä vastaa monivalintakysymyksiin.

Yrityksen nimi **Esimerkkiyritys OY**

Y-Tunnus **123456-7**

Toimiala **Tietoteknisten laitteiden tukkukauppa**

Analysoitavat vuodet (3 vuotta aikajärjestyksessä)	x-2	x-1	x
	2008	2009	2010

Henkilöstön määrä	2010	2009	2008
	5	4	3

Yrityksen toiminta-ajatus **Myydä jälleenmyyjille maahantuotuja tietoteknisiä laitteita**

## TIEDOT 2/4

## Yrittäjän näkemys liiketoiminnan kehityksestä seuraavina 3 vuotena

Arvioi asteikolla 1-5 kuinka kyvykäs yritys on liiketoiminnan kasvuun

Kyky	1= Huonosti 2= Melko huonosti 3= Kohtalaisesti 4= Hyvin 5= Erittäin hyvin
Onko nykyisen yritysjohton kyvyt riittävät yrityksen kasvattamiseen?	4
Kykeneekö yritys lisäämään henkilökunnan määrää kasvun tuoman tarpeen mukaan?	2
Onko yrityksellä tarpeeksi yhteistyökumppaneita liiketoiminnan kasvattamiseen?	3
Pystyykö yritys parantamaan kannattavuuttaan, jotta yritys voisi kasvaa?	1
Kykeneekö yritys investoimaan kasvattaakseen yritystään?	5
<b>Yhteensä</b>	<b>15</b>

Arvioi asteikolla 1-5 minkälainen halu ja pyrkimys yrityksellä on kasvaa

Halu/pyrkimys	1= Ei ollenkaan 2= Vähän 3= Kohtalaisesti 4= Paljon 5= Erittäin paljon
Minkä verran yrityksenne pyrkii kasvamaan?	3
1= Eri mieltä 2= Melko eri mieltä 3= Ei samaa eikä eri mieltä 4= Melko samaa mieltä 5= Samaa mieltä	
Tavoittelemamme kasvu saavutetaan lähinnä kansainvälistymällä?	4
Kansainvälistyminen on ainut keino kasvaa?	4
Kasvu voi tapahtua vain yritysostoilla tai fuusioilla?	2
Kotimaan markkinoilla on riittävästi kasvumahdollisuuksia?	1
<b>Yhteensä</b>	<b>14</b>

Arvioi asteikolla 1-5 lisääntykö yrityksenne mahdollisuus kasvaa seuraavista asioista

Mahdollisuus	1= Eri mieltä 2= Melko eri mieltä 3= Ei samaa eikä eri mieltä 4= Melko samaa mieltä 5= Samaa m
Toimialan kokonaismarkkinat kasvaa?	3
Asiakkaiden liiketoiminta kasvaa / yksityisen henkilön tulot kasvavat?	2
Uusien asiakkaiden lukumäärä kasvaa?	3
Asiakasosuudet kasvavat?	5
Markkinaosuus kasvaa?	4
Uusien tuotteiden ja palvelujen määrä lisääntyy?	4
Tuote- tai palveluparannausten määrää nostetaan?	3
Kehittämishankkeiden määrä lisääntyy?	2
Toimintatapamuutosten määrä kasvaa?	1
Uusien teknologioiden/prosessien käyttöön oton määrä lisääntyy?	1
<b>Yhteensä</b>	<b>28</b>

Minkä verran arvelet liikevaihtonne kasvavan(+)/laskevan(-) prosentteina? **15 %**  
 ( Tuloslaskelman kahden edellisen vuoden perusteella laskettu ennuste **40 %** )

## TIEDOT 3/4

## Yrityksen tarpeet kehittää liiketoimintaa

Miten arvioit yrityksen tarpeen kehittää seuraavia asioita asteikolla 1-5

Markkinointi	1= Ei ollenkaan 2= Vähän 3= Kohtalaisesti 4= Paljon 5= Erittäin paljon
Mainonta eri medioissa	4
Messut, muut tapahtumat ja sponsorointi	2
Suoramainonta	2
Viraalimarkkinointi ts. puskaradio	4
Brändin ja imagon rakentaminen	4
Markkinoinnin vaikutusten mittaaminen	2
	18

Asiakkuuksien hallinta	1= Ei ollenkaan 2= Vähän 3= Kohtalaisesti 4= Paljon 5= Erittäin paljon
Asiakaslähtöinen ajattelu	3
Asiakastytytyvyyden mittaaminen	2
Uusien asiakkaiden hankinta	5
Vanhojen asiakassuhteiden ylläpito	1
Asiakastiedon analysointi	2
	13

Talouden hoito ja ohjaus	1= Ei ollenkaan 2= Vähän 3= Kohtalaisesti 4= Paljon 5= Erittäin paljon
Suunnittelulaskelmat	1
Laskutus ja maksuliikenne	5
Kirjanpito	5
Tavoitelaskelmat eli budjetointi	3
Kannattavuuslaskelmat	4
Hinnoittelulaskelmat	3
Rahavirtalaskelmat	4
Investointilaskelmat	3
	28

Henkilöstön osaamistaso	1= Ei ollenkaan 2= Vähän 3= Kohtalaisesti 4= Paljon 5= Erittäin paljon
Henkilöstön koulutus	4
Ammattitaidon ylläpito	1
Hiljaisen tiedon siirto uusille työntekijöille	3
Henkilöstön motivointi	4
Laadunseurantajärjestelmä	5
Työsuoritusten arvointi ja palautteen antaminen	2
	19

Muuta kehitettävää? Mitä? Ei ole

Mikä on yrityksen seuraava kehityskohde? Turhien kiinteiden kustannusten minimointi

Miksi valitsitte juuri kyseisen kohteen? Nämä kustannukset ovat liian suuret

Millä toimenpiteillä aioitte kehittää kohdetta? Jatkuva kustannusten seuranta.

## TIEDOT 4/4

## Kuinka hyvin tunnet?

Merkitse x-kirjaimin	Hyvin	Kohtalaisesti	Huonosti	Ei ollenkaan
Toimittajat	x			
Asiakkaat		x		
Kilpailijat			x	
Muut sidosryhmät				x

Merkitse x-kirjaimin	Hyvin	Kohtalaisesti	Huonosti	En ollenkaan
Vahvuudet				x
Heikkoudet			x	
Uhat		x		
Mahdollisuudet	x			

Onko teillä kiinnostusta SWOT-analyysin tekoon? ☒ On ☐ (On/Ei ole)

Kuinka teillä on hoidettu talousasioiden hoito? Tilitoimisto hoitaa kirjanpidon, palkanlaskennan ja laskutuksen.

## Onko teillä mahdollisesti tarvetta

Merkitse x-kirjaimin	Kyllä	Ehkä	Ei
Opinnäytetyölle	x		
Työharjoittelijalle		x	
Muuhun oppilaitosyhteistyöhön			x

Mihin muuhun?

Markkinointikyselyn tekoa

Haluatko, että HAMK Business Pointista otetaan yhteyttä? ☒ kyllä

Puhelimella 044-123 4567

Sähköpostilla [hamk@hamk.fi](mailto:hamk@hamk.fi)

Kirjeellä (osoite) Esimerkkiyritys Oy

Visamäentie 12

13100 HÄMEENLINNA

## TULOSLASKELMA

## TULOSLASKELMA

Sivu 1/2

Täytä värilliset kohdat omilla virallisen tuloslaskelman luvuilla.  
Muista laittaa tarvittaessa miinusmerkki (-) luvun eteen.

	2010	2009	2008
<b>LIIKEVAIHTO</b>	<b>689 322</b>	<b>458 503</b>	<b>351 562</b>
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden lisäys(+) / vähennys(-)	-	-	-
Valmistus omaan käyttöön (+)	-	-	-
Liiketoiminnan muut tuotot	-	482	-
Materiaalit ja palvelut			
Aineet, tarvikkeet ja tavarat			
Ostot tilikauden aikana	- 494 236	-352 288	- 217 846
Varastojen lisäys (-) / vähennys (+)	- 9 689	27 915	7 034
Ulkopuoliset palvelut	204	- 6 774	- 331 147
Henkilöstökulut			
Palkat ja palkkiot	- 73 435	- 40 707	- 27 362
Henkilösivukulut			
Eläkekulut	- 8 161	- 6 475	- 7 141
Muut henkilösivukulut	- 1 300	- 9 461	- 230
Poistot ja arvonalentumiset			
Suunnitelmanmukaiset poistot	- 13 877	- 10 417	- 11 088
Arvonalentumiset pysyvistä ja vaihtuvista vastaavista	-	-	-
Liiketoiminnan muut kulut	- 79 713	- 69 827	- 74 867
<b>LIIKEVOITTO (-TAPPIO) Tarkasta täsmääkö liikevoitto</b>	<b>9 115</b>	<b>183</b>	<b>11 612</b>
Rahoitustuotot ja -kulut			
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	-	-	-
Muut korko- ja rahoitustuotot	68	412	165
Arvonalentumiset sijoituksista	-	-	-
Korkokulut ja muut rahoituskulut	- 1 981	- 2 935	- 1 902
<b>VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ</b>	<b>7 202</b>	<b>- 2 340</b>	<b>9 875</b>
Satunnaiset erät			
Satunnaiset tuotot	-	-	-
Satunnaiset kulut	-	-	-
<b>VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA</b>	<b>7 202</b>	<b>- 2 340</b>	<b>9 875</b>
Tilinpäätössiirrot			
Poistoeron lisäys (-) / vähennys (+)	-	-	-
Vapaaehtoisten varausten lisäys (-) / vähennys (+)	-	-	-
Tuloverot	- 2 136	- 1 514	- 3 628
<b>TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO) Tarkasta täsmääkö tilikauden voitto</b>	<b>5 066</b>	<b>- 3 854</b>	<b>6 246</b>

## TASE VASTAAVAA

<b>Vastaavaa</b>			
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>Aineettomat hyödykkeet</b>			
Kehittämismenot			
Aineettomat oikeudet	-	-	-
Liikearvo	-	-	-
Muut pitkävaikutteiset menot + Ennakot	-	-	-
<b>Aineelliset hyödykkeet</b>			
Maa- ja vesialueet	-	-	-
Rakennukset ja rakennelmat	-	-	-
Koneet ja kalusto	57 939,50	57 316,15	33 263,01
Muut aineelliset hyödykkeet	-	-	-
Ennakkomaksut	-	-	-
<b>Sijoitukset</b>			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	-	-	-
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	-	-	-
Osuudet omistusyhteisyrityksissä	-	-	-
Saamiset omistusyhteisyrityksiltä	-	-	-
Muut osakkeet ja osuudet	16 037,23	16 137,23	16 137,23
Muut saamiset ja sijoitukset	-	-	-
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>73976,73</b>	<b>73453,38</b>	<b>49400,24</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>			
<b>Vaihto-omaisuus</b>			
Aineet ja tarvikkeet	-	-	-
Keskeneräiset tuotteet	-	-	-
Valmiit tuotteet/Tavarat	97 213,33	106 902,10	78 986,83
Muu vaihto-omaisuus	-	-	-
Ennakkomaksut	-	-	26 464,39
<b>Saamiset</b>			
<b>Pitkäaikaiset</b>			
Myyntisaamiset	-	-	-
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	-	-	-
Saamiset omistusyhteisyrityksiltä	-	-	-
Lainasaamiset	-	-	-
Muut saamiset	241,00	-	-
Siirtosaamiset	-	-	-
<b>Lyhytaikaiset</b>			
Myyntisaamiset	48 649,54	31 193,05	43 839,44
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	-	-	-
Saamiset omistusyhteisyrityksiltä	-	-	-
Lainasaamiset	992,31	992,31	992,31
Muut saamiset	1 718,40	3 517,77	2 268,27
Siirtosaamiset	133,25	444,86	461,87
<b>Rahoitusarvopaperit</b>			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	-	-	-
Muut osakkeet ja osuudet	-	-	-
Muut arvopaperit	-	-	-
Rahat ja pankkisaamiset	3 597,61	3 029,32	2 294,70
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>152545,44</b>	<b>146079,41</b>	<b>155307,81</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>226522,17</b>	<b>219532,79</b>	<b>204708,05</b>

Täytä värilliset kohdat omilla  
Taseen vastaavaa-puolen luvuilla.  
Muista tarkistaa täsmäkö taseen  
loppusumma.



## TASE VASTATTAVAA

Vastattavaa	2010	2009	2008
<b>OMA PÄÄOMA</b>			
Osake- tai muu peruspääoma	2 522,82	2 522,82	2 522,82
Ylikurssirahasto	-	-	-
Arvonkorotusrahasto	-	-	-
Käyvän arvon rahasto	-	-	-
Muut rahastot	-	-	-
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	25 293,16	29 147,08	22 900,82
Tilikauden voitto (tappio)	5 065,87	- 3 853,92	6 246,26
<b>TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ</b>			
Poistoero	-	-	-
Vapaaehtoiset varaukset	-	-	-
<b>PAKOLLISET VARAUKSET</b>			
Eläkevaraukset	-	-	-
Muut pakolliset varaukset	-	-	-
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>			
<b>Pitkäaikainen</b>			
Pääomalainat	-	-	-
Joukkovelkakirjalainat	-	-	-
Vaihtovelkakirjalainat	-	-	-
Lainat rahoituslaitoksilta	20 674,25	6 686,67	16 000,00
Eläkelainat	-	-	-
Saadut ennakot	-	-	-
Ostovelat	-	-	-
Rahoitusvekselit	-	-	-
Velat saman konsernin yrityksille	-	-	-
Velat omistusyhteisy yrityksille	-	-	-
Laskennalliset verovelat	-	-	-
Muut velat	-	-	-
Siirtovelat	-	-	-
<b>Lyhytaikainen</b>			
Pääomalainat	-	-	-
Joukkovelkakirjalainat	-	-	-
Vaihtovelkakirjalainat	-	-	-
Lainat rahoituslaitoksilta	-	-	-
Eläkelainat	-	-	-
Saadut ennakot	21 773,46	21 963,46	19 693,46
Ostovelat	93 792,77	77 098,34	67 962,72
Rahoitusvekselit	-	-	-
Velat saman konsernin yrityksille	-	-	-
Velat omistusyhteisy yrityksille	-	12 000,00	12 000,00
Muut velat	55 263,77	73 968,34	54 735,51
Siirtovelat	2 136,07	-	2 646,46
<b>Tarkista täsmääkö loppusumma</b>			
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>226522,17</b>	<b>219532,79</b>	<b>204708,05</b>

Täytä värilliset kohdat omilla  
Taseen vastattavaa-puolen luvuilla.  
Muista tarkistaa täsmääkö taseen  
loppusumma.

## OIKAISUT 1/2

Oikaisut			
	2010	2009	2008
<p>Tuloslaskelman ja taseen oikaisussa pyritään saattamaan eri vuosien ja erilaisten yritysten tuloslaskelmat ja taseet vertailukelpoisiksi eliminoimalla tilinpäätöksen joustokohtien vaikutukset.</p> <p>Seuraavaksi täytyä yleisimmät oikaisuerät. Jos joudut arvioimaan todellisia arvoja, muista varovaisuuden periaate eli varoja ja tuottoja ei arvioida liian suuriksi eikä velkoja ja kuluja liian pieniksi.</p>			
<p>Laskennallinen palkkorjaus, kun tuloslaskelmaan ei sisälly omistajalle maksettuja palkkoja. Käytännössä aina Tmi:lle ja henkilöyhtiöille, tarpeen mukaan Oy:lle. Riittää kun laitetaan kuinka monelle henkilölle palkkorjaus tehdään.</p>			
Henkilöiden määrä, joille palkkorjaus tehdään	- €	0	0
Palkkorjauksen määrä on (laskee automaattisesti)	- €	- €	- €
<p>Liiketoiminnan muihin tuottoihin sisältyvät varsinaiseen liiketoimintaan kuulumattomat tulot oikaistaan satunnaisiin tuottoihin. Satunnaisiin tuottoihin sisältyvät varsinaiseen liiketoimintaan kuuluvat tuotot oikaistaan muihin tuottoihin.</p>			
Muihin tuottoihin sisältyvien satunnaisten tuottojen määrä	- €	- €	- €
Satunnaisiin tuottoihin sisältyvien muiden tuottojen määrä	- €	- €	- €
<p>Tilikauden veroiksi jätetään vain kyseiselle tilikaudelle kuuluvat verot. Merkitse ruutuihin tilikauden aikana maksetut jäännösverot tai saadut veronpalautukset, jos ne sisältyvät tuloslaskelmaan.</p>			
Saadut veronpalautukset tilikauden aikana	- €	- €	- €
Maksetut jäännösverot tilikauden aikana	- €	- €	- €
<p>Epäkurantit eli epätodennäköisesti saatavissa olevat lyhytaikaiset saamiset kirjataan pois taseesta. Ruudut näyttävät aluksi samat luvut kuin taselaskelma. Merkitse tarvittaessa lukujen päälle saamisten todellinen arvo.</p>			
<b>Todelliset arvot</b>			
Myyntisaamiset	48 650 €	31 193 €	43 839 €
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	- €	- €	- €
Saamiset omistusyhteisyhteisyyksiltä	- €	- €	- €
Lainasaamiset	992 €	992 €	992 €
Muut saamiset	1 718 €	3 518 €	2 268 €
Siirtosaamiset	133 €	445 €	462 €
<p>Arvottomat sijoitukset ja pitkäaikaiset saamiset voidaan myös alaskirjata, jos sijoitukselle ei ole todellista markkina-arvoa. Ruudut näyttävät aluksi samat luvut kuin taselaskelma. Merkitse tarvittaessa lukujen päälle sijoitusten ja saamisten todelliset arvot.</p>			
<b>Todelliset arvot</b>			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	- €	- €	- €
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	- €	- €	- €
Osuudet omistusyhteisyhteisyyksissä	- €	- €	- €
Saamiset omistusyhteisyhteisyyksiltä	- €	- €	- €
Muut osakkeet ja osuudet	16 037 €	16 137 €	16 137 €
Muut saamiset ja sijoitukset	- €	- €	- €
Pitkäaikaiset saamiset saman konsernin yrityksiltä	- €	- €	- €
Pitkäaikaiset saamiset omistusyhteisyhteisyyksiltä	- €	- €	- €
Pitkäaikaiset myyntisaamiset	- €	- €	- €
Pitkäaikaiset lainasaamiset	- €	- €	- €
Pitkäaikaiset muut saamiset	241 €	- €	- €
Pitkäaikaiset siirtosaamiset	- €	- €	- €

## OIKAISUT 2/2

Arvottomat aktivoinnit voidaan tarpeen mukaan kirjata ja tapauskohtaisesti alaskirjata. Esim. liikearvo, johon ei kohdistu todellisia tulevien vuosien tuotto-odotuksia. Ruudut näyttävät aluksi samat luvut kuin taselaskelma. Merkitse tarvittaessa lukujen päälle omaisuuserien käyvät arvot.

<b>Todelliset arvot</b>			
Kehittämismenot	- €	- €	- €
Aineettomat oikeudet	- €	- €	- €
Liikearvo	- €	- €	- €
Muut pitkävaikutteiset menot	- €	- €	- €
Maa- ja vesialueet	- €	- €	- €
Rakennukset ja rakennelmat	- €	- €	- €
Koneet ja kalusto	57 940 €	57 316 €	33 263 €
Muut aineelliset hyödykkeet	- €	- €	- €

Leasingvastuukanta tulee näkyä taseessa molemmiin puolin. Leasingvastuukanta on voimassa olevien leasingsopimusten jäljellä oleva määrä eli maksamaton osuus. Merkitse tarvittaessa ruutuihin leasingvastuukannan jäljellä oleva määrä.

Leasingvastuukannan määrä yhteensä		- €	- €
------------------------------------	--	-----	-----

**Tästä Yhteenveto-välilehdelle**

## OIKAISTU TULOSLASKELMA

TULOSLASKELMA	Ennuste	2010	2009	2008
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>799 266</b>	<b>689 322</b>	<b>458 503</b>	<b>351 562</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	280	-	482	-
<b>LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>799 546</b>	<b>689 322</b>	<b>458 985</b>	<b>351 562</b>
Aine ja tarvikekäyttö	- 543 008	- 503 925	- 324 373	- 210 812
Ulkopuoliset palvelut	- 9 367	204	- 6 774	- 7 270
Henkilöstökulut	- 86 805	- 82 897	- 47 412	- 35 913
Laskennallinen palkkakorjaus	-	-	-	-
Liiketoiminnan muut kulut	- 128 119	- 79 713	- 69 827	- 74 867
Valmisteveraston lisäys(-) / vähennys(+)	-	-	-	-
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>32 248</b>	<b>22 991</b>	<b>10 600</b>	<b>22 700</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	- 19 819	- 13 877	- 10 417	- 11 088
Arvonalentumiset pysyvistä ja vaihtuvista vastaavista	-	-	-	-
<b>LIKETULOS</b>	<b>12 429</b>	<b>9 115</b>	<b>183</b>	<b>11 612</b>
Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	-	-	-	-
Muut korko- ja rahoitustuotot	390	68	412	165
Korkokulut ja muut rahoituskulut	- 3 912	- 1 981	- 2 935	- 1 902
Sijoitusten ja rahoitusarvopapereiden arvonalentumiset	-	-	-	-
Välittömät verot (ennusteessa ei ole otettu huomioon)	-	- 2 136	- 1 514	- 3 628
<b>NETTOTULOS</b>	<b>8 907</b>	<b>5 066</b>	<b>- 3 854</b>	<b>6 246</b>
Satunnaiset tuotot	-	-	-	-
Satunnaiset kulut	-	-	-	-
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>8 907</b>	<b>5 066</b>	<b>- 3 854</b>	<b>6 246</b>
Poistoeron lisäys(-) / vähennys(+)	-	-	-	-
Vapaaehtoisten varausten lisäys(-) / vähennys(+)	-	-	-	-
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>8 907</b>	<b>5 066</b>	<b>- 3 854</b>	<b>6 246</b>

## OIKAISTU TASE VASTAAVAA

VASTAAVAA	Ennuste	2010	2009	2008
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>				
Kehittämismenot	-	-	-	-
Liikearvo	-	-	-	-
Muut aineettomat hyödykkeet	-	-	-	-
<b>Aineettomat hyödykkeet yhteensä</b>	-	-	-	-
Maa- ja vesialueet	-	-	-	-
Rakennukset ja rakennelmat	-	-	-	-
Koneet ja kalusto	67 181	57 940	57 316	33 263
Muut aineelliset hyödykkeet	-	-	-	-
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>67 181</b>	<b>57 940</b>	<b>57 316</b>	<b>33 263</b>
Sisäiset osakkeet osuudet	-	-	-	-
Muut osakkeet ja osuudet	16 037	16 037	16 137	16 137
Sisäiset saamiset	-	-	-	-
Muut saamiset ja sijoitukset	241	241	-	-
<b>Sijoitukset ja pitkäaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>16 278</b>	<b>16 278</b>	<b>16 137</b>	<b>16 137</b>
<b>Leasingvastuukanta</b>	-	-	-	-
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>				
Aineet ja tarvikkeet	-	-	-	-
Keskeneräiset tuotteet	-	-	-	-
Valmiit tuotteet	112 718	97 213	106 902	78 987
Muu vaihto-omaisuus	-	-	-	26 464
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>112 718</b>	<b>97 213</b>	<b>106 902</b>	<b>105 451</b>
Myyntisaamiset	56 409	48 650	31 193	43 839
Muut sisäiset saamiset	-	-	-	-
Muut saamiset	3 298	2 844	4 955	3 722
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>59 706</b>	<b>51 494</b>	<b>36 148</b>	<b>47 562</b>
<b>Rahat ja rahoitusarvopaperit</b>	<b>4 171</b>	<b>3 598</b>	<b>3 029</b>	<b>2 295</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>260 055</b>	<b>226 522</b>	<b>219 533</b>	<b>204 708</b>

## OIKAISTU TASE VASTATTAVAA

VASTATTAVAA	Ennuste	2010	2009	2008
<b>OMA PÄÄOMA</b>				
Osake- tai muu peruspääoma	2 523	2 523	2 523	2 523
Ylikurssi- ja arvonorotusrahoitus	-	-	-	-
Käyvän arvon rahasto	-	-	-	-
Muut rahastot	-	-	-	-
Kertyneet voittovarot	30 359	25 293	29 147	22 901
Tilikauden tulos	8 907	5 066	3 854	6 246
Pääomalainat	-	-	-	-
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>41 789</b>	<b>32 882</b>	<b>27 816</b>	<b>31 670</b>
Poistoero	-	-	-	-
Vapaaehtoiset varaukset	-	-	-	-
<b>Poistot ja vapaaehtoiset varaukset yhteensä</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Oman pääoman oikaisut</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>41 789</b>	<b>32 882</b>	<b>27 816</b>	<b>31 670</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>				
Lainat rahoituslaitoksilta	20 674	20 674	6 687	16 000
Eläkelainat	-	-	-	-
Saadut ennakot	-	-	-	-
Sisäiset velat	-	-	-	-
Muut pitkäaikaiset velat	-	-	-	-
<b>Pitkäaikainen vieraspääoma yhteensä</b>	<b>20 674</b>	<b>20 674</b>	<b>6 687</b>	<b>16 000</b>
<b>Laskennallinen verovelka</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Pakolliset varaukset</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Leasingvastuukanta</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Korolliset lyhytaikaiset velat	-	-	-	-
Saadut ennakot	25 246	21 773	21 963	19 693
Ostovelat	108 752	93 793	77 098	67 963
Sisäiset ostovelat	-	-	12 000	12 000
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	66 555	57 400	73 968	57 382
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>200 553</b>	<b>172 966</b>	<b>185 030</b>	<b>157 038</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>221 228</b>	<b>193 640</b>	<b>191 717</b>	<b>173 038</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>263 016</b>	<b>226 522</b>	<b>219 533</b>	<b>204 708</b>
Sijoitettu pääoma	62 463	53 556	34 503	47 670
Käyttöpääoma	35 129	30 297	27 033	49 634
<b>Rahoitustarve</b>	<b>- 2 961</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## TUNNUSLUVUT 1/3

## Tunnusluvut

Ohjelma laskee automaattisesti tunnusluvut. Muuta tarvittaessa Toimialatilastot-välilehteä

## Kannattavuus

	2008	2009	2010
<b>Yrityksen käyttökate-%</b>	<b>6,46 %</b>	<b>2,31 %</b>	<b>3,34 %</b>
Toimialan yläkvartiili	5,90 %	4,20 %	12,70 %
Mediaani	1,50 %	1,00 %	3,70 %
Alakvartiili	-1,10 %	-3,00 %	-2,10 %
<b>Yrityksen liike-tulos-%</b>	<b>3,30 %</b>	<b>0,04 %</b>	<b>1,32 %</b>
Toimialan yläkvartiili	3,80 %	3,10 %	8,30 %
Mediaani	0,10 %	-1,00 %	2,10 %
Alakvartiili	-7,90 %	-7,70 %	-9,10 %
<b>Yrityksen nettotulos-%</b>	<b>1,78 %</b>	<b>-0,84 %</b>	<b>0,73 %</b>
Toimialan yläkvartiili	2,00 %	1,20 %	5,40 %
Mediaani	-0,10 %	-2,70 %	1,40 %
Alakvartiili	-8,80 %	-10,40 %	-11,50 %
<b>Yrityksen rahoitustulos-%</b>	<b>4,93 %</b>	<b>1,43 %</b>	<b>2,75 %</b>
Toimialan yläkvartiili	3,40 %	3,10 %	10,40 %
Mediaani	0,70 %	-0,80 %	2,30 %
Alakvartiili	-3,70 %	-4,90 %	-5,60 %
<b>Yrityksen kok. pääoman tuotto-%</b>	<b>5,75 %</b>	<b>0,28 %</b>	<b>4,12 %</b>
Toimialan yläkvartiili	10,70 %	8,20 %	17,30 %
Mediaani	2,30 %	-1,60 %	8,10 %
Alakvartiili	-14,50 %	-10,00 %	-10,40 %
<b>Yrityksen sijoitetun pääoman tuotto-%</b>	<b>24,70 %</b>	<b>1,45 %</b>	<b>20,86 %</b>
Toimialan yläkvartiili	23,20 %	19,40 %	44,90 %
Mediaani	4,60 %	-2,50 %	13,00 %
Alakvartiili	-22,20 %	-17,10 %	-12,70 %

## TUNNUSLUVUT 2/3

Vakavaraisuus			
	2008	2009	2010
Yrityksen omavaraisuusaste-%	17,12 %	14,08 %	16,06 %
Toimialan yläkvartiili	29,90 %	22,90 %	28,70 %
Mediaani	15,30 %	13,20 %	13,50 %
Alakvartiili	2,20 %	3,30 %	3,60 %
Huom! Velka-% vertailussa mitä pienempi luku sen parempi, tilastot antavat sen väärinpäin!			
Velka-%	43,62 %	37,02 %	24,93 %
Toimialan yläkvartiili	50,60 %	62,20 %	77,10 %
Mediaani	30,70 %	41,50 %	43,00 %
Alakvartiili	21,20 %	25,50 %	27,50 %
Nettovelka-%	42,97 %	36,36 %	24,41 %
Net gearing	0,43	0,13	0,52
Yrityksen käyttöpääoma-%	14,12 %	5,90 %	4,40 %
Toimialan yläkvartiili	15,70 %	22,20 %	20,60 %
Mediaani	8,40 %	10,80 %	11,20 %
Alakvartiili	3,20 %	5,50 %	2,00 %
Huom! Tilastot antavat ylä- ja alakvartiilin väärinpäin! Mitä pienempi luku, sen parempi.			
Yrityksen myyntisaamisten kiertoaika, pv	46	25	26
Toimialan yläkvartiili	58	48	83
Mediaani	32	31	51
Alakvartiili	13	19	25
Yrityksen ostovelkojen kiertoaika, pv	134	98	68
Toimialan yläkvartiili	67	65	104
Mediaani	43	48	66
Alakvartiili	15	16	30



## TUNNUSLUVUT 3/3

Maksuvalmius			
	2008	2009	2010
<b>Yrityksen Quick Ratio</b>	<b>0,36</b>	<b>0,24</b>	<b>0,36</b>
Toimialan yläkvartiili	1,10	1,20	1,40
Mediaani	0,80	0,80	1,00
Alakvartiili	0,60	0,60	0,60
<b>Yrityksen Current Ratio</b>	<b>0,99</b>	<b>0,79</b>	<b>0,88</b>
Toimialan yläkvartiili	1,80	1,70	1,60
Mediaani	1,30	1,20	1,30
Alakvartiili	1,00	1,00	1,10
Muut tunnusluvut			
	2008	2009	2010
<b>Yrityksen liikevaihdon muutos, %</b>		<b>30,42 %</b>	<b>50,34 %</b>
Toimialan yläkvartiili	31,10 %	37,20 %	43,20 %
Mediaani	5,20 %	-7,30 %	9,90 %
Alakvartiili	-12,20 %	-28,90 %	4,90 %
<b>Yrityksen liikevaihto/henkilö, 1 000 €</b>	<b>70</b>	<b>92</b>	<b>138</b>
Toimialan yläkvartiili	288	222	222
Mediaani	150	140	174
Alakvartiili	65	95	91
<b>Yrityksen henkilöstökulut/henkilö, 1 000 €</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>17</b>

## TOIMIALATILASTOT 1/2

## Finnveran tilinpäätöstilastot

<http://www2.toimialaonline.fi/> ← Linkki tilastoihin

Toimiala: 465 Tieto- ja viestintäteknisten laitteiden tukkukauppa

Tietojen haku:

Valitse sivulla Tilastokanta --> Yritysten rakenneindikaattorit -->

Tilinpäätöstilastot (Finnvera Oyj) --> Finnveran tilinpäätöstilastot.

Sen jälkeen valitse haluamasi toimiala, haettavat tunnusluvut sekä keskiluvut, ja vuodet joilta tilastot haetaan. Kun tilasto on haettu, valitse sivun yläaidasta alavalikosta, jossa lukee Tallenna --> Excel-tiedosto peruskäyttöön (xls.).

Avaa tiedosto ja kopio tiedot omille paikoille alapuolella oleviin kohtiin.

Tilikausi	2008	2009	2010
<b>Tilinpäätösanalyysien/yritysten lukumäärä, kpl</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
<b>Liikevaihto, 1000 €</b>			
Havainnot lkm	39	30	20
Yläkvartiili	3617,5	3813,8	5181
Mediaani	881	1113	1208
Alakvartiili	206,5	293,5	250
<b>Liikevaihdon muutos, %</b>			
Havainnot lkm	38	28	17
Yläkvartiili	31,1	37,2	43,2
Mediaani	5,2	-7,3	9,9
Alakvartiili	-12,2	-28,9	4,9
<b>Henkilöstöä keskimäärin, kpl</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	12	18,5	21,8
Mediaani	5	8	9,5
Alakvartiili	2	1	1,8
<b>Liikevaihto/henkilö</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	288	222	221,5
Mediaani	150	139,5	173,5
Alakvartiili	65	94,5	90,5
<b>Käyttökate, %</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	5,9	4,2	12,7
Mediaani	1,5	1	3,7
Alakvartiili	-1,1	-3	-2,1
<b>Liiketulos, %</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	3,8	3,1	8,3
Mediaani	0,1	-1	2,1
Alakvartiili	-7,9	-7,7	-9,1
<b>Nettotulos, %</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	2	1,2	5,4
Mediaani	-0,1	-2,7	1,4
Alakvartiili	-8,8	-10,4	-11,5
<b>Rahoitustulos, %</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	3,4	3,1	10,4
Mediaani	0,7	-0,8	2,3
Alakvartiili	-3,7	-4,9	-5,6
<b>Kokonaispääoman tuotto-%</b>			
Havainnot lkm	41	30	20
Yläkvartiili	10,7	8,2	17,3
Mediaani	2,3	-1,6	8,1
Alakvartiili	-14,5	-10	-10,4

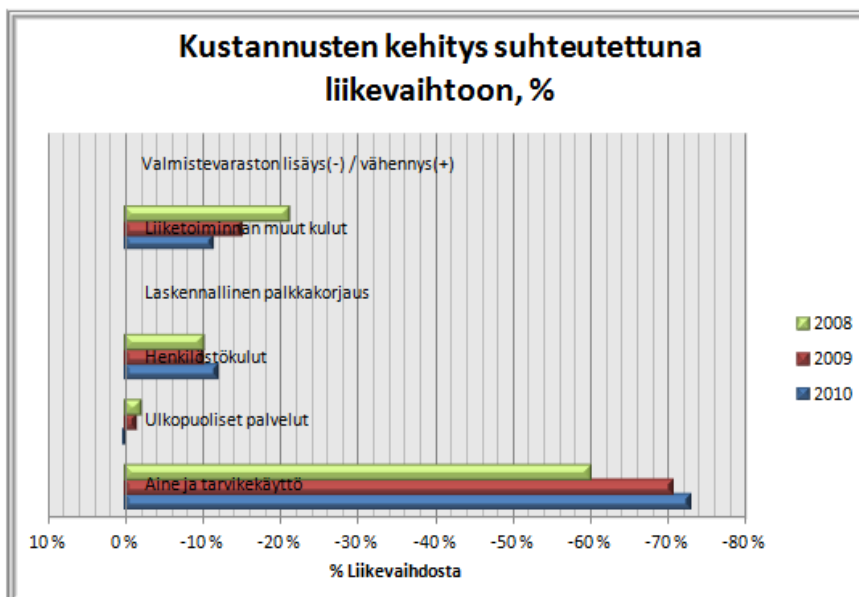
## TOIMIALATILASTOT 2/2

<b>Kokonaispääoman tuotto-%</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	10,7	8,2	17,3
<i>Mediaani</i>	2,3	-1,6	8,1
<i>Alakvartiili</i>	-14,5	-10	-10,4
<b>Sijoitetun pääoman tuotto-%</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	23,2	19,4	44,9
<i>Mediaani</i>	4,6	-2,5	13
<i>Alakvartiili</i>	-22,2	-17,1	-12,7
<b>Omavaraisuusaste, %</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	29,9	22,9	28,7
<i>Mediaani</i>	15,3	13,2	13,5
<i>Alakvartiili</i>	2,2	3,3	3,6
<b>Velat/liikevaihto, %</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	50,6	62,2	77,1
<i>Mediaani</i>	30,7	41,5	43
<i>Alakvartiili</i>	21,2	25,5	27,5
<b>Current ratio</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	40	29	20
<i>Yläkvartiili</i>	1,8	1,7	1,6
<i>Mediaani</i>	1,3	1,2	1,3
<i>Alakvartiili</i>	1	1	1,1
<b>Quick ratio</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	40	29	20
<i>Yläkvartiili</i>	1,1	1,2	1,4
<i>Mediaani</i>	0,8	0,8	1
<i>Alakvartiili</i>	0,6	0,6	0,6
<b>Käyttöpääoma, %</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	15,7	22,2	20,6
<i>Mediaani</i>	8,4	10,8	11,2
<i>Alakvartiili</i>	3,2	5,5	2
<b>Vaihto-omaisuus/liikevaihto, %</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	12	14,6	13,8
<i>Mediaani</i>	7,1	7,7	7
<i>Alakvartiili</i>	2,6	2,2	1,3
<b>Myyntisaamisten kierto, pv</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	58	48	83,3
<i>Mediaani</i>	32	31	51
<i>Alakvartiili</i>	13	19	24,5
<b>Ostovelkojen kierto, pv</b>			
<i>Havainnot lkm</i>	41	30	20
<i>Yläkvartiili</i>	67	64,8	104
<i>Mediaani</i>	43	48	66
<i>Alakvartiili</i>	15	15,8	29,5

## PROSENTTILUKUMUOTOISET LASKELMAT, TULOSLASKELMA

## TULOSLASKELMA

	2010	2009	2008
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	0 %	0 %	0 %
<b>LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
Aine ja tarvikekäyttö	-73 %	-71 %	-60 %
Ulkopuoliset palvelut	0 %	-1 %	-2 %
Henkilöstökulut	-12 %	-10 %	-10 %
Laskennallinen palkkorjaus	0 %	0 %	0 %
Liiketoiminnan muut kulut	-12 %	-15 %	-21 %
Valmisteveraston lisäys(-) / vähennys(+)	0 %	0 %	0 %
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>3 %</b>	<b>2 %</b>	<b>6 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	-2 %	-2 %	-3 %
Arvon alentumiset pysyvistä ja vaihtuvista vastaavista	0 %	0 %	0 %
<b>LIKETULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>0 %</b>	<b>3 %</b>
Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	0 %	0 %	0 %
Muut korko- ja rahoitustuotot	0 %	0 %	0 %
Korkokulut ja muut rahoituskulut	0 %	-1 %	-1 %
Sijoitusten ja rahoitusarvopapereiden arvonalentumiset	0 %	0 %	0 %
Välittömät verot	0 %	0 %	-1 %
<b>NETTOTULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>-1 %</b>	<b>2 %</b>
Satunnaiset tuotot	0 %	0 %	0 %
Satunnaiset kulut	0 %	0 %	0 %
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>-1 %</b>	<b>2 %</b>
Poistoeron lisäys(-) / vähennys(+)	0 %	0 %	0 %
Vapaaehtoisten varausten lisäys(-) / vähennys(+)	0 %	0 %	0 %
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>1 %</b>	<b>-1 %</b>	<b>2 %</b>

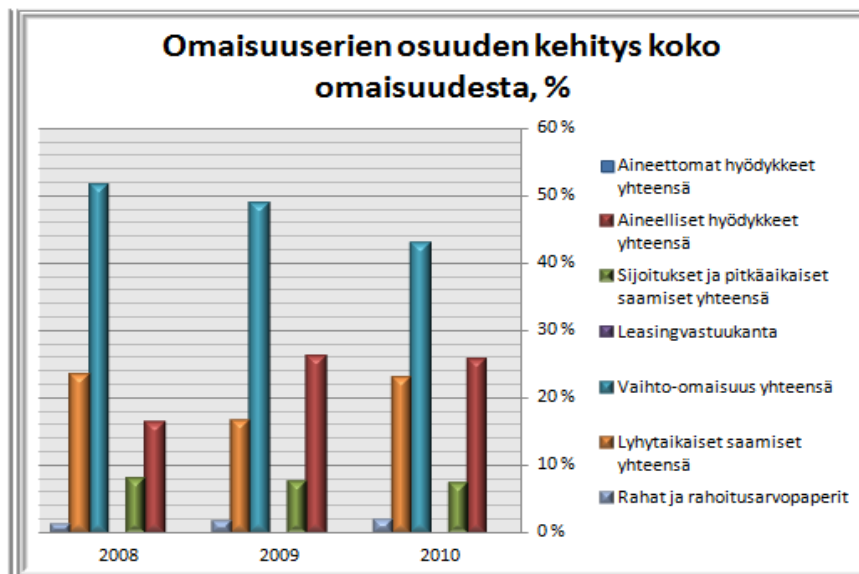


## PROSENTTILUKUMUOTOISET LASKELMAT, TASE VASTAAVAA 1/2

## VASTAAVAA

	2010	2009	2008
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>			
Kehittämismenot	0 %	0 %	0 %
Liikearvo	0 %	0 %	0 %
Muut aineettomat hyödykkeet	0 %	0 %	0 %
<b>Aineettomat hyödykkeet yhteensä</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
Maa- ja vesialueet	0 %	0 %	0 %
Rakennukset ja rakennelmat	0 %	0 %	0 %
Koneet ja kalusto	26 %	26 %	16 %
Muut aineelliset hyödykkeet	0 %	0 %	0 %
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>26 %</b>	<b>26 %</b>	<b>16 %</b>
Sisäiset osakkeet osuudet	0 %	0 %	0 %
Muut osakkeet ja osuudet	7 %	7 %	8 %
Sisäiset saamiset	0 %	0 %	0 %
Muut saamiset ja sijoitukset	0 %	0 %	0 %
<b>Sijoitukset ja pitkäaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>8 %</b>
<b>Leasingvastuukanta</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>			
Aineet ja tarvikkeet	0 %	0 %	0 %
Keskeneräiset tuotteet	0 %	0 %	0 %
Valmiit tuotteet	43 %	49 %	39 %
Muu vaihto-omaisuus	0 %	0 %	13 %
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>43 %</b>	<b>49 %</b>	<b>52 %</b>
Myyntisaamiset	21 %	14 %	21 %
Muut sisäiset saamiset	0 %	0 %	0 %
Muut saamiset	1 %	2 %	2 %
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>23 %</b>	<b>16 %</b>	<b>23 %</b>
<b>Rahat ja rahoitusarvopaperit</b>	<b>2 %</b>	<b>1 %</b>	<b>1 %</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

PROSENTTILUKUMUOTOISET LASKELMAT, TASE VASTAAVAA 2/2

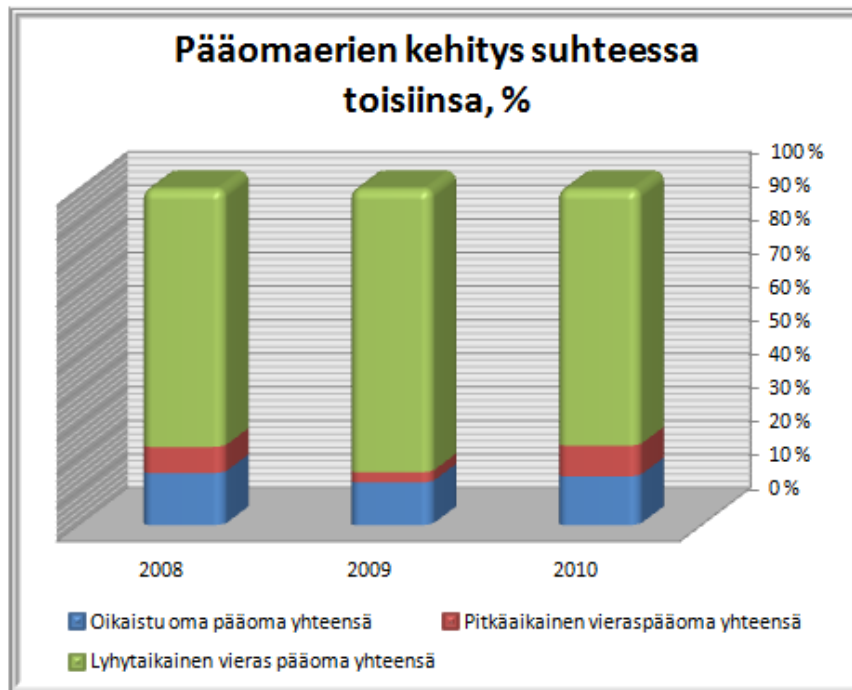


## PROSENTTILUKUMUOTOISET LASKELMAT, TASE VASTATTAVAA 1/2

## VASTATTAVAA

	2010	2009	2008
<b>OMA PÄÄOMA</b>			
Osake- tai muu peruspääoma	1 %	1 %	1 %
Ylikurssi- ja arvonorotusraho	0 %	0 %	0 %
Käyvän arvon rahasto	0 %	0 %	0 %
Muut rahastot	0 %	0 %	0 %
Kertyneet voittovarot	11 %	13 %	11 %
Tilikauden tulos	2 %	-2 %	3 %
Pääomalainat	0 %	0 %	0 %
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>15 %</b>	<b>13 %</b>	<b>15 %</b>
Poistoero	0 %	0 %	0 %
Vapaaehtoiset varaukset	0 %	0 %	0 %
<b>Poistot ja vapaaehtoiset varaukset yhteensä</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>Oman pääoman oikaisu</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>15 %</b>	<b>13 %</b>	<b>15 %</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>			
Lainat rahoituslaitoksilta	9 %	3 %	8 %
Eläkelainat	0 %	0 %	0 %
Saadut ennakot	0 %	0 %	0 %
Sisäiset velat	0 %	0 %	0 %
Muut pitkäaikaiset velat	0 %	0 %	0 %
<b>Pitkäaikainen vieraspääoma yhteensä</b>	<b>9 %</b>	<b>3 %</b>	<b>8 %</b>
<b>Laskennallinen verovelka</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>Pakolliset varaukset</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
<b>Leasingvastuukanta</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>	<b>0 %</b>
Korolliset lyhytaikaiset velat	0 %	0 %	0 %
Saadut ennakot	10 %	10 %	10 %
Ostovelat	41 %	35 %	33 %
Sisäiset ostovelat	0 %	5 %	6 %
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	25 %	34 %	28 %
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>76 %</b>	<b>84 %</b>	<b>77 %</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>85 %</b>	<b>87 %</b>	<b>85 %</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

PROSENTTILUKUMUOTOISET LASKELMAT, TASE VASTATTAVAA 2/2





## TRENDIANALYYSI, TULOSLASKELMA

## TULOSLASKELMA

#JAKO/0!-Merkki johtuu siitä, että kyseisen kohdan arvo on nolla tai vertailuvuoden arvo on nolla.

	2008	2009	2010
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>100 %</b>	<b>130 %</b>	<b>196 %</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>131 %</b>	<b>196 %</b>
Aine ja tarvikekäyttö	100 %	154 %	239 %
Ulkopuoliset palvelut	100 %	93 %	-3 %
Henkilöstökulut	100 %	132 %	231 %
Laskennallinen palkkorjaus	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Liiketoiminnan muut kulut	100 %	93 %	106 %
Valmisteveraston lisäys(-) / vähennys(+)	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>100 %</b>	<b>47 %</b>	<b>101 %</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	100 %	94 %	125 %
Arvon alentumiset pysyvistä ja vaihtuvista vastaavista	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>LIIKETULOS</b>	<b>100 %</b>	<b>2 %</b>	<b>78 %</b>
Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut korko- ja rahoitustuotot	100 %	250 %	41 %
Korkokulut ja muut rahoituskulut	100 %	154 %	104 %
Sijoitusten ja rahoitusarvopapereiden arvonalentumiset	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Välittömät verot	100 %	42 %	59 %
<b>NETTOTULOS</b>	<b>100 %</b>	<b>-62 %</b>	<b>81 %</b>
Satunnaiset tuotot	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Satunnaiset kulut	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>KOKONAISTULOS</b>	<b>100 %</b>	<b>-62 %</b>	<b>81 %</b>
Poistoeron lisäys(-) / vähennys(+)	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Vapaaehtoisten varausten lisäys(-) / vähennys(+)	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>100 %</b>	<b>-62 %</b>	<b>81 %</b>

## TRENDIANALYYSI, TASE VASTAAVAA

## VASTAAVAA

	2008	2009	2010
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>			
Kehittämismenot	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Liikearvo	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut aineettomat hyödykkeet	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>Aineettomat hyödykkeet yhteensä</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>
Maa- ja vesialueet	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Rakennukset ja rakennelmat	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Koneet ja kalusto	100 %	172 %	174 %
Muut aineelliset hyödykkeet	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>172 %</b>	<b>174 %</b>
Sisäiset osakkeet osuudet	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut osakkeet ja osuudet	100 %	100 %	99 %
Sisäiset saamiset	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut saamiset ja sijoitukset	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>Sijoitukset ja pitkäaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>101 %</b>
<b>Leasingvastuukanta</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>			
Aineet ja tarvikkeet	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Keskeneräiset tuotteet	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Valmiit tuotteet	100 %	135 %	123 %
Muu vaihto-omaisuus	100 %	0 %	0 %
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>101 %</b>	<b>92 %</b>
Myyntisaamiset	100 %	71 %	111 %
Muut sisäiset saamiset	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut saamiset	100 %	133 %	76 %
<b>Lyhytaikaiset saamiset yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>76 %</b>	<b>108 %</b>
<b>Rahat ja rahoitusarvopaperit</b>	<b>100 %</b>	<b>132 %</b>	<b>157 %</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>107 %</b>	<b>111 %</b>

## TRENDIANALYYSI, TASE VASTATTAVAA

## VASTATTAVAA

	2008	2009	2010
<b>OMA PÄÄOMA</b>			
Osake- tai muu peruspääoma	100 %	100 %	100 %
Ylikurssi- ja arvonnkorotusrahasto	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Käyvän arvon rahasto	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut rahastot	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Kertyneet voittovarot	100 %	127 %	110 %
Tilikauden tulos	100 %	-62 %	81 %
Pääomalainat	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>Taseen oma pääoma yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>88 %</b>	<b>104 %</b>
Poistoero	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Vapaaehtoiset varaukset	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>Poistot ja vapaaehtoiset varaukset yhteensä</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>
<b>Oman pääoman oikaisut</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>	<b>#JAKO/0!</b>
<b>Oikaistu oma pääoma yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>88 %</b>	<b>104 %</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>			
Lainat rahoituslaitoksilta	100 %	42 %	129 %
Eläkelainat	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Saadut ennakot	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Sisäiset velat	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Muut pitkäaikaiset velat	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
<b>Pitkäaikainen vieraspääoma yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>42 %</b>	<b>129 %</b>
Laskennallinen verovelka	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Pakolliset varaukset	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Leasingvastuukanta	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Korolliset lyhytaikaiset velat	#JAKO/0!	#JAKO/0!	#JAKO/0!
Saadut ennakot	100 %	112 %	111 %
Ostovelat	100 %	113 %	138 %
Sisäiset ostovelat	100 %	100 %	0 %
Muut korottomat lyhytaikaiset velat	100 %	129 %	100 %
<b>Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>118 %</b>	<b>110 %</b>
<b>Oikaistu vieras pääoma yhteensä</b>	<b>100 %</b>	<b>111 %</b>	<b>112 %</b>
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>107 %</b>	<b>111 %</b>

## YRITYKSEN ARVONMÄÄRITYS

## 1. Yrityksen substanssiarvo

Omaisuuksien käyvä arvo	
► Aineettomat hyödykkeet	-
► Aineelliset hyödykkeet	57 940
► Sijoitukset	16 278
► Vaihto-omaisuus	97 213
► Saamiset	51 494
► Rahavarat	3 598
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>226 522</b>



Velat ja muut sitoumukset	
◄ Pakolliset varaukset	-
◄ Pitkäaikaiset velat	20 674
◄ Lyhytaikaiset velat	172 966
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>193 640</b>



Tasesubstanssi	
• Yrityksen varat	226 522
• Yrityksen velat	193 640
<b>Substanssiarvo</b>	<b>32 882 €</b>

## 2. Yrityksen kahden vuoden tuottoarvo

	2010	2009	2008
Kassatulot	689 322	458 985	351 562
Juokset kassamenot	-666 331	-448 385	-328 862
Myyntijäämä	22 991	10 600	22 700
Investointien kassamenot	-13 877	-10 417	-11 088
Tulojäämä investointien jälkeen	9 115	183	11 612
Korot	-1 913	-2 523	-1 737
Verot	-2 136	-1 514	-3 628
Tulojäämä voitonjaon jälkeen	5 066	-3 854	6 246
+/- Vieraan pääoman nettomuutos	1 924	18 679	
= Nettojäämä omalle pääomalle = T(j)	6 989	14 825	6 246
	Vuodet yhteensä	Keskiarvo	
Kahden vuoden tuottoarvo	21 814	10 907	<b>72 714 €</b>

## 3. Verottajan yleisesti käyttämä kolmen vuoden yhdistelmäarvo 15 %:n tuottovaatimuksella

Yhdistelmä = ((subst + (3 v. keskimääräinen tulos / 15%)) / 2

**52 798 €**

Tässä tapauksessa käytetään kahden vuoden keskimääräistä tulosta

## 4. Yrityksen Goodwill tai Badwill

Tuottoarvo	72 714 €
- substanssiarvo	32 882 €
<b>Goodwill/-Badwill</b>	<b>39 832 €</b>

YHTEENVETO 1/9

Yrityksen perustiedot	
Yrityksen nimi	Esimerkkiyritys OY
Y-Tunnus	123456-7
Toimiala	Tietoteknisten laitteiden tukkukauppa
Henkilöstön määrä	5
Yrityksen toiminta-ajatus on Myydä jälleenmyyjille maahantuotuja tietoteknisiä laitteita	

Yrittäjän näkemys liiketoiminnan kehityksestä		
Liiketoiminnan kasvuennusteet		
Kasvun ulottuvuus	Pisteet/max pisteet	Osuus prosentteina
Kyky	15 /25	60 %
Halu/pyrkimys	14 /25	56 %
Mahdollisuus	28 /50	56 %
Yhteensä	57 /100	57 %
Painotettu %-osuus		58 %
Mitä suurempi arvosana, sitä paremmat mahdollisuudet kehittyä		
Yritys arvioi liikevaihdon kasvavan/laskevan	15 %	
Tuloslaskelman perusteella laskettu arvio on	40 %	
Ennusteessa käytettiin seuraavaa lukua	16 %	
joka on saatu seuraavasta kaavasta:		

$$\left( \frac{(\text{Yrityksen oma arvio} + \text{Tilinpäätösennuste})}{2} \right) \times \text{Painotettu \% -osuus}$$

## YHTEENVETO 2/9

**Yrityksen tarpeet kehittää liiketoimintaa****Yrityksen mahdolliset kehityskohteet**

Kehitysalue	Pisteet	Arvosana 1-10
Markkinointi	18 /30	6,0
Asiakkuuksien hallinta	13 /25	5,2
Talouden hoito ja ohjaus	28 /40	7,0
Henkilöstön osaamistaso	19 /30	6,3

**Mitä suurempi arvosana, sitä enemmän kehitettävää alueella on**

Muuta kehitettävää Ei ole

**Yrityksen seuraava kehityskohde on:**

Turhien kiinteiden kustannusten minimointi

Koska

Nämä kustannukset ovat liian suuret

Toimenpiteet kohteen kehittämiseksi ovat:

Jatkuva kustannusten seuranta.

**Yrityksellä talousasioiden hoito on hoidettu seuraavasti:**

Tilitoimisto hoitaa kirjanpidon, palkanlaskennan ja laskutuksen.

**Yritys tuntee heidän**

	Hyvin	Kohtalaisesti	Huonosti	Ei ollenkaan
Toimittajat	★			
Asiakkaat		★		
Kilpailijat			★	
Muut sidosryhmät				★

	Hyvin	Kohtalaisesti	Huonosti	Ei ollenkaan
Vahvuudet				★
Heikkoudet			★	
Uhat		★		
Mahdollisuudet	★			

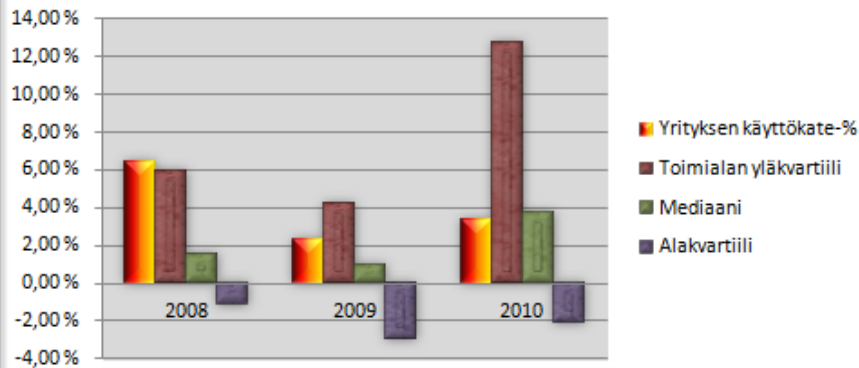
Ja yrityksellä On kiinnostusta SWOT-analyysiin

## YHTEENVETO 3/9

## Talouden kehitys &amp; Toimialavertailu

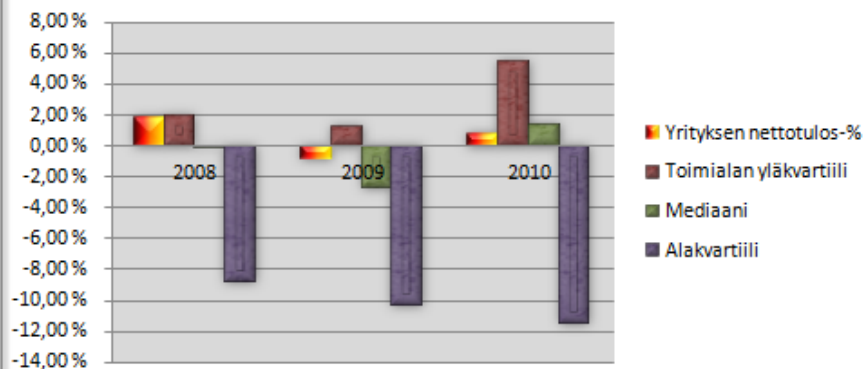
## Kannattavuus

## Yrityksen käyttökate-% verrattuna toimialaan



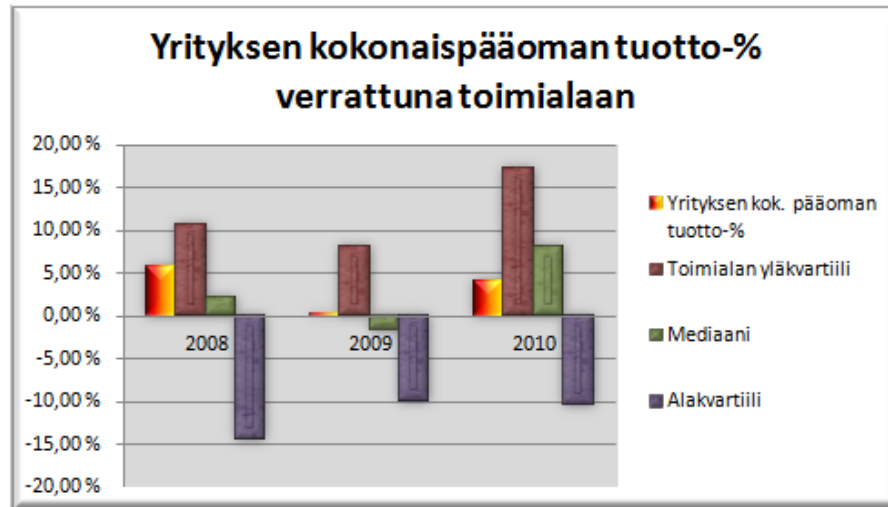
Käyttökateprosentti kertoo yrityksen liiketoiminnan tuloksen ennen poistoja ja rahoituseriä. Lukuun vaikuttaa se, että yritykset joko omistavat tuotantovälineensä itse tai ovat vuokranneet ne kokonaan tai osittain. Edellisessä tapauksessa yritykselle aiheutuvat kulut näkyvät poistoina ja rahoituskuluina käyttökateen jälkeen. Jälkimmäisessä tilanteessa kulut sisältyvät liiketoiminnan muihin kuluihin.

## Yrityksen nettotulos-% verrattuna toimialaan

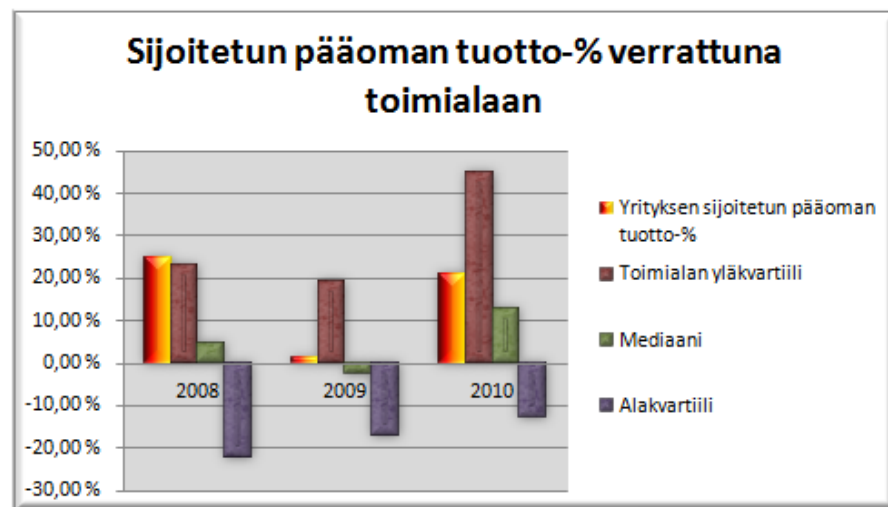


Jotta toimintaa voidaan pitää kannattavana, tulee yrityksen nettotuloksen olla positiivinen. Nettotuloksen riittävyys ja vaadittava vähimmäistaso määräytyvät mm. pääomarakenteen vahvistamispyrkimysten ja voitonjakotavoitteiden mukaan.

## YHTEENVETO 4/9



Tunnusluvussa verrataan tulosta ennen rahoituskuluja ja veroja koko siihen pääomaan, joka on sitoutunut yritystoimintaan. Tähän tunnuslukuun ei veronmaksupolitiikalla eikä yhtiömuodosta johtuvalla verotustekniikalla ole vaikutusta. Tunnusluku mittaa yrityksen kykyä tuottaa tulosta kaikelle toimintaan sitoutuneelle pääomalle.

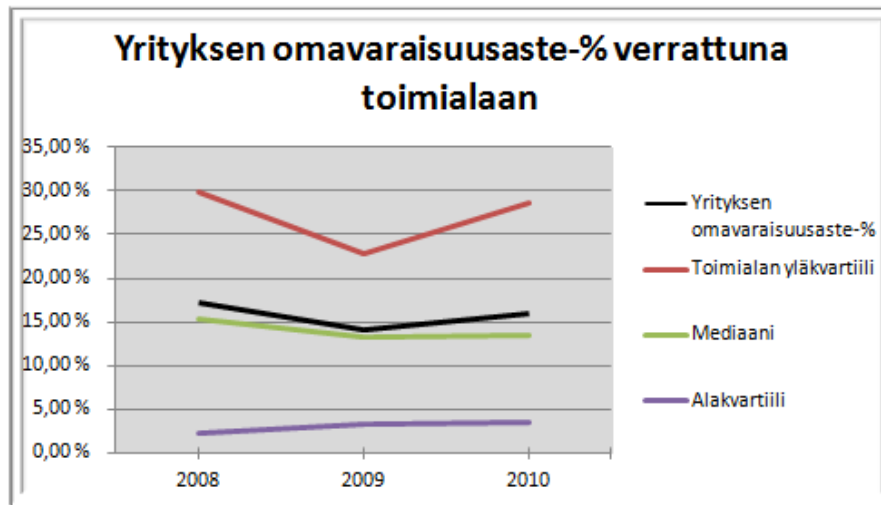


Sijoitetun pääoman tuotto-% mittaa sitä tuottoa, joka on saatu yritykseen sijoitetulle, korkoa tai muuta tuottoa vaativalle pääomalle. Lukua voidaan pitää välttävänä, kun se on vähintään yrityksen korollisesta vieraasta pääomasta maksaman rahoituskuluprosentin suuruinen.

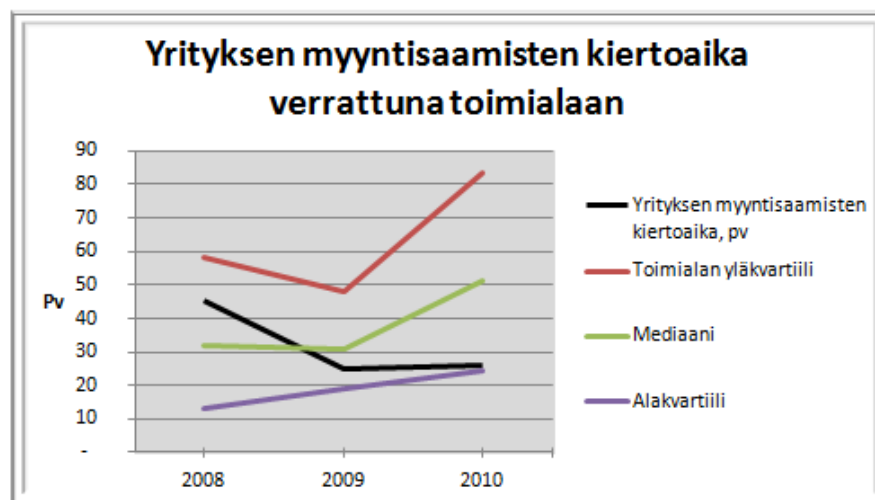


## YHTEENVETO 5/9

## Vakavaraisuus

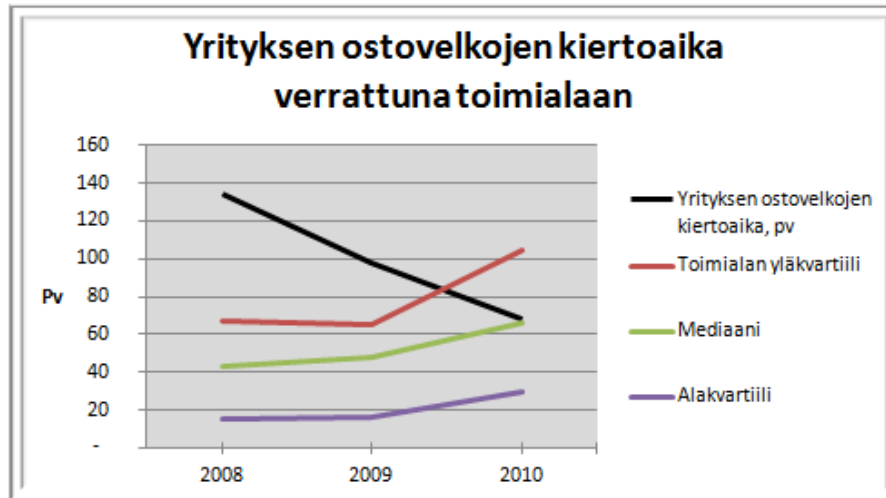


Omavaraisuusaste mittaa yrityksen vakavaraisuutta, yrityksen tappionsietokykyä ja kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. Luvun ohjearvojen mukaan omavaraisuusaste on hyvällä tasolla, kun se on yli 40 %. Tyydyttävänä voidaan pitää lukua 20 - 40 % välillä. Alle 20 % omavaraisuusastetta pidetään heikkona.



Myyntisaamisten kiertoaika kertoo, kuinka pitkään myyntitulot ovat saamisina ennen kuin ne tulevat rahana yrityksen tilille. Mitä vähemmän aikaa kestää, sen parempi. Lukuun vaikuttaa myös tilinpäätöshetken tilanne ja tehdyt tilinpäätösjärjestelyt.  
**Huom! Tilastot näyttävät ylä- ja alakvartiilin väärinpäin!**

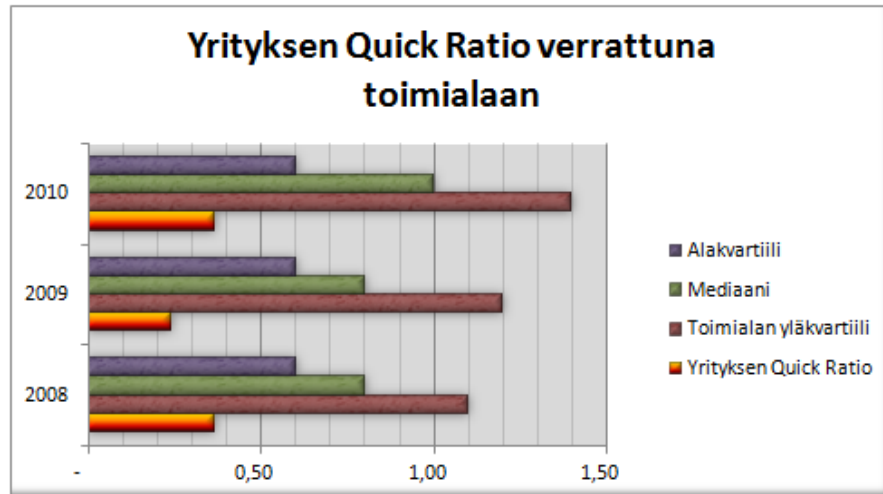
## YHTEENVETO 6/9



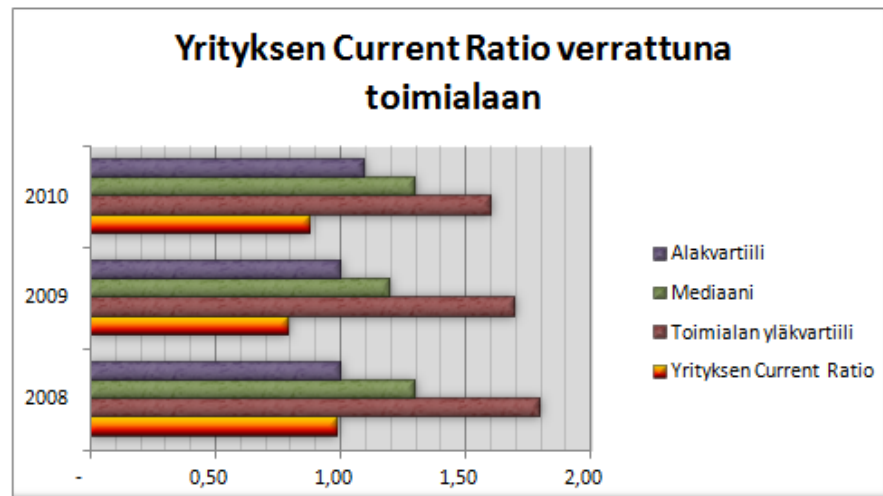
Ostovelkojen kiertoaika kertoo, minkä verran yritys on käyttänyt keskimäärin maksuaikaa ostovelkojen maksuun. Melko pitkä maksuaika on hyvä, mutta maksuaikakaan ei saa olla liian pitkä. Lukuun vaikuttaa myös tilinpäätöshetken tilanne ja tehdyt tilinpäätösjärjestelyt. Lukua voi myös suurentaa liiketoiminnan muut kulut.

## YHTEENVETO 7/9

## Maksuvalmius

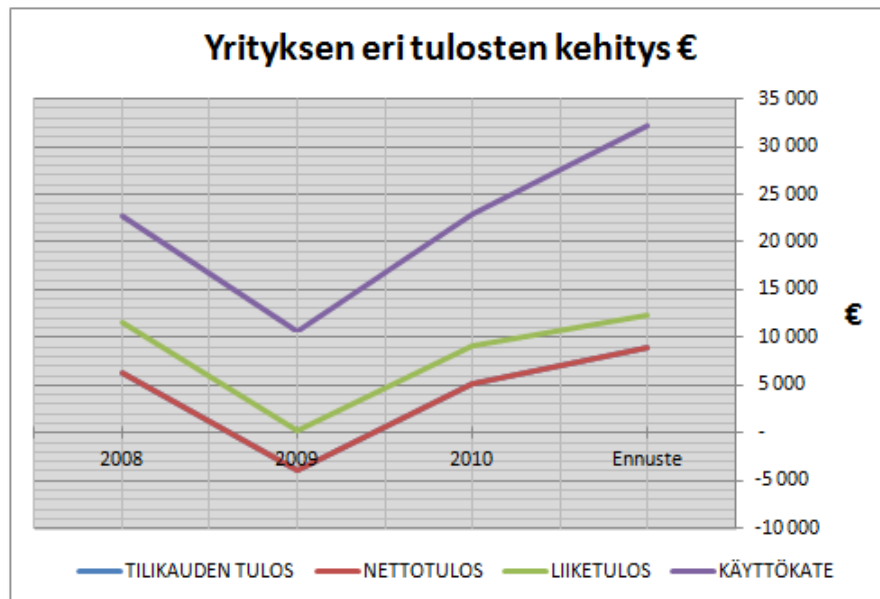


Quick Ratio mittaa yrityksen mahdollisuutta selviytyä lyhytaikaisista veloistaan pelkällä rahoitusomaisuudellaan. Annetut ohjearvot luvulle ovat: yli 1 niin luku on hyvä, 0,5-1 luku on tyydyttävä ja alle 0,5 luku on heikko. Mittaa vain tilinpäätöshetken tilannetta.



Current Ratio mittaa yrityksen mahdollisuutta selviytyä lyhytaikaisista veloistaan vaihto- ja rahoitusomaisuudellaan. Annetut ohjearvot luvulle ovat: yli 2 niin luku on hyvä, 1-2 luku on tyydyttävä ja alle 1 luku on heikko. Mittaa vain tilinpäätöshetken tilannetta.

## YHTEENVETO 8/9



Kuvaajasta näkee, kuinka yrityksen eri tulokset ovat kehittyneet ja kuinka tulosten ennustetaan kehittyvän seuraavana vuonna. Ennusteessa tulee muistaa, että siinä ei ole otettu veroja huomioon.



Liikevaihto/henkilö: voidaan arvioida yrityksen henkilöstön tehokkuutta.  
Henkilöstökulut/liikevaihto: voidaan arvioida kuinka paljon työntekijä tulee maksamaan yritykselle.




## YHTEENVETO 9/9

## Yrityksen arvonmäärittäminen

Yrityksen substanssiarvo	32 882 €
Kahden vuoden tuottoarvo	72 714 €
Verottajan yhdistelmäarvo	52 798 €
Goodwill/-Badwill	39 832 €

## Kiinnostus oppilaitosyhteistyöhön

Yrityksellä on seuraavasti kiinnostusta oppilasyhteistyöhön:

	Kyllä	Ehkä	Ei
Opinnäytetyöhön			
Työharjoittelijaan			
Muuhun oppilasyhteistyöhön			

Kuten Markkinointikyselyn tekoa

HAMK Business Pointista kyllä otetaan yhteyttä

Puhelin 044-123 4567

Sähköposti hamk@hamk.fi

Osoite Esimerkkiyritys Oy  
Visamäentie 12  
13100 HÄMEENLINNA