

Syventävien tehtävien ratkaisut

Jakso II Kotitaloudet, yritykset ja markkinat

s. 78–79

1. Lue oheinen artikkeli ja vastaa kysymyksiin.
 - a) Mitä tarkoitetaan pk-yrityksillä?
 - b. Mitkä ovat tutkimuksen mukaan suurimmat esteet yrityksen menestyksen tiellä yhteiskunnallisesti ja yrityksen sisällä?
 - c) Ota kantaa väitteeseen puolesta ja vastaan: Suomi on yrittäjyyteen kannustava yhteiskunta.

RATKAISU:

- a) Pk-yrityksillä tarkoitetaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joissa henkilöstöä on alle 250 ja liikevaihtoa kertyy alle 50 miljoonaa euroa vuodessa.
- b) Yhteiskunnallisesti merkittävin este on palkasta maksettavien sivukulujen suuri osuus palkkamenoista. Tämän lisäksi palkkataso on liian korkea, suhdannevaihteluihin varautuminen on vaikeaa, lainsäädäntö ja ammattiliitot asettavat omat vaatimuksensa. Yritysten sisällä suurimmat vaikeudet liittyvät osaamisen puutteeseen erityisesti yritysten johdossa.
- c) Puolesta esimerkiksi: yrittäjyyteen kannustetaan koulutuksessa, starttirahat ja muut tuet mahdollistavat yrittäjäksi ryhtymisen, yhteiskunta tukee yrityksiä yritystukien ja verohelpotusten kautta. Vastan esimerkiksi: työllistämisen kustannukset ovat korkeat,



rikastumista ei arvosteta riittävästi, progressiivinen verotus rokottaa menestyjää.

2. Ohessa on kolmen suomalaisen pörssiyrityksen tilinpäätöstietoja vuodelta 2014.

a) Arvioi, mikä oheisista yrityksistä on kannattavin?

b) Mitä omavaraisuusasteella tarkoitetaan?

c) Mistä arvioit yritysten välisten erojen johtuvan?

RATKAISU:

a) Kannattavin on UPM, koska se on kyennyt tuottamaan prosentuaalisesti suurimman liiketuloksen suhteessa liikevaihtoon.

b) Omavaraisuusasteella tarkoitetaan oman pääoman osuutta koko pääomasta.

c) Kaikki yritykset ovat suuria yrityksiä, koska niiden liikevaihto on miljoonaluokkaa. Vuonna 2014 metsäteollisuusyhtiö UPM on menestynyt parhaiten. Metsäteollisuuden tuotteiden kysyntä on pysynyt vahvana ja UPM on onnistunut investointien ja saneerausten avulla pitämään tuotantonsa kannattavana. Amer on yhtiö, joka valmistaa urheiluvälineitä esimerkiksi Salomonin, Atomicin ja Suunnon brändeillä. Urheiluvälineiden kysyntä on myös ollut vahvaa ja Amer on onnistunut tuottamaan voittoa vuonna 2014. Sen sijaan ruostumattoman teräksen valmistaja Outokumpu on ollut vaikeuksissa vuonna 2014. Teräksen kysyntä on ollut heikkoa maailmanlaajuisen taantuman vaikutuksesta. Yritysten omavaraisuusasteeseen vaikuttaa esimerkiksi yritysten



liiketoiminnan pääomavaltaisuus: esimerkiksi raskaaseen teollisuuteen joudutaan usein sitomaan enemmän pääomaa kuin esimerkiksi kaupan alan liiketoimintaan.



3. Alla on kuvattu kolme kuvitteellista yritystä.

- a) **Mitä riskejä näiden yritysten liiketoimintaan kuuluu?**
- b) **Minkälaisia tuotto-odotuksia ja kasvumahdollisuuksia yritysten liiketoimintaan liittyy?**

RATKAISU:

a) YRITYS A: Riippuvuus yhdestä suuresta asiakkaasta, jolla mahdollisuus painostaa tuotannon tehostamiseen ja hintojen alentamiseen. Ei mahdollisuutta laajentaa tuotantoa muiden asiakkaiden kanssa.

YRITYS B: Kilpailutilanne voi muuttua nopeasti, jos joku iso kilpailija ilmestyy paikkakunnalle tai lähiseudulle. Kasvumahdollisuudet pienellä paikkakunnalla ovat rajalliset. Riskinä on myös jonkun paikkakunnalla toimivan työnantajan ajautuminen vaikeuksiin, sillä työttömyyden kasvu vähentäisi tavaratalon myyntiä.

YRITYS C: Lelujen alkuperän ja tuoteturvallisuuden varmistaminen on vaikeaa. Valuuttakurssiriski voi heikentää kilpailukykyä. Kilpailijoiden tulo samalle alalle on helppoa.

b) YRITYS A: Kasvu ja tuotto ovat sidoksissa asiakkaan menestykseen. Jos asiakas saa puhelimitään kaupaksi, poikii se lisää tilauksia sopimusvalmistajalle. Tuotto-odotukset kasvavat tuotantomäärien mukana, etenkin jos valmistajalla on jotain erityisosaamista, jota asiakas ei saa muualta.



YRITYS B: Jos kilpailutilanne paikkakunnalla ei muutu, tavaratalo pystyy säilyttämään hinnoittelunsa ja katteensa ennallaan. Tuotto- ja kasvuodotukset perustuvat tasaiseen myyntiin, jossa ei tapahdu suuria heilahteluja.

YRITYS C: Lelukaupan tuotto- ja kasvuodotukset syntyvät usein muutamista menestystuotteista. Jos valikoimiin osuu esimerkiksi jokin joulunajan suosikki, niin yrityksen myynti ja voitto voivat kasvaa nopeasti.

c)

