



**JOHDANNAISTEN TALOUSRAPORTOINNIN KEHITTÄMINEN ASIAKKAIDEN TARPEISIIN –
CASE: FIGURE TALOUSHALLINTO OY**

Lappeenrannan–Lahden teknillinen yliopisto LUT

Kauppätieteiden kandidaatintutkielma

2022

Roosa Hakkarainen

Tarkastaja: Jyrki Savolainen

TIIVISTELMÄ

Lappeenrannan–Lahden teknillinen yliopisto LUT

LUT-kauppakorkeakoulu

Kauppatieteet, Strateginen rahoitus

Roosa Hakkarainen

JOHDANNAISTEN TALOUSRAPORTOINNIN KEHITTÄMINEN ASIAKKAIDEN TARPEISIIN – CASE: FIGURE TALOUSHALLINTO OY

Kauppatieteiden kandidaatintyö 47 sivua, 18 kuviota ja 1 liite

Tarkastaja: Tutkijatohtori Jyrki Savolainen

Avainsanat: johdannainen, raportointi, johdannaisraportointi, kehittäminen

Raportoinnin merkitys yritysten taloudellisessa päätöksen teossa on kasvanut vuosien saatossa yhä tärkeämmäksi. Yhtiöt muodostavat raportoinnin avulla mielikuvan tulevasta sekä reagoivat valitsevaan tilanteeseen yrityksessä sopivalla tavalla. Tässä kandidaattitutkielmassa tutkitaan erään suomalaisen finanssialan palveluntuottajan johdannaisraportoinnin toimivuutta asiakkaiden näkökulmasta. Tutkimuksessa on selvitetty laadullisin menetelmin toimeksiantoyrityksen johdannaisraportoinnin kehityskohteita tarkoituksena etsiä puutteita sekä mahdollisia kehityskohteita. Tutkielman empiiristä osuutta varten on tehty lomakekysely, jossa on kysytty yrityksen asiakkailta heidän mielipiteitään tämänhetkisestä raportista.

Kysely osoitti tämänhetkisessä raportoinnissa olevan puutteita, mutta paljon myös jo toimivia osiakin löytyi. Tulokset näyttivät, että nykyinen raportti palvelee sellaisenaan hyvin osaa asiakaskuntaa sekä raportin toimitustapa on nykyisellään toimiva. Tulosten perusteella voidaan kuitenkin sanoa johdannaisraportoinnin kaipaavan tulevaisuudessa kehitystyötä erityisesti visuaalisuuden sekä asettelun osalta, jotta se palvelisi asiakkaita entistä paremmin.

ABSTRACT

Lappeenranta–Lahti University of Technology LUT

School of Business and Management

Business Administration

Roosa Hakkarainen

DEVELOPING FINANCIAL REPORTING ON DERIVATIVES TO MEET CUSTOMER NEEDS — CASE: FIGURE FINANCIALS MANAGEMENT LTD

Batchelor's thesis

2022

47 pages, 18 figures, 1 appendix

Examiner: Jyrki Savolainen

Keywords: derivative, reporting, derivative reporting, developing

Reporting in the financial decision making of companies has grown more and more important over the years. Companies use reporting to form an image of the future and react to the prevalent situation in an appropriate way. This undergraduate study explores the functionality of the the Finnish financial operator's derivative reporting from the perspective of clients. The study has examined the development sites of derivative reporting by the assignment company using qualitative methods to look for shortcomings and potential development targets. A form survey has been conducted for the empirical portion of the thesis, which has asked the firm's clients for their opinions on the current report.

The survey showed shortcomings in current reporting, but a lot of already working parts were also found. The results showed that the current report serves well part of the customer base as such, and the delivery method of the report is currently functional. However, based on the results, it can be said that derivative reporting needs development work in the future for in terms of visuals and layout, to better serve customer.

Sisällysluettelo

1. Johdanto.....	5
1.1 Tutkielman taustaksi	5
1.2 Tutkielman tavoitteet ja tutkimuskysymykset	5
1.3 Tutkimusmenetelmä ja- aineisto.....	6
1.4 Teoreettinen viitekehys.....	7
1.5 Tutkielman rakenne.....	8
2. Teoreettinen viitekehys.....	9
2.1 Johdannaisten määritelmä.....	9
2.2 Korkosopimukset (SWAP).....	11
2.3 Johdannaiset pankkimaailmassa.....	12
2.4 Johdannaiset kirjanpidossa.....	13
2.5 Suojauslaskenta.....	14
2.5.1 Suojauslaskennan dokumentointi.....	16
2.6 Talousraportointi	18
2.6.1 Johdannaisten raportointi yhtiöissä.....	19
2.7 Kyselytutkimus	20
2.8 Tutkimusmenetelmät.....	23
3. Tutkimuksen toteutus	24
3.1 Kuvaus tutkimuksen toimeksiantoyrityksestä.....	24
3.2 Aineiston keruu ja aineiston kuvaus.....	25
4. Kyselylomake.....	26
5. Kyselyn tulokset	28
5.1 Kyselytulosten analyysi.....	37
6. Yhteenveto ja johtopäätökset.....	38
6.1 Yhteenveto	38
6.2 Johtopäätökset	39
6.3 Luotettavuuden arviointi.....	43
6.4 Jatkotutkimusaiheet.....	43
Lähdeluettelo	45

1. Johdanto

1.1 Tutkielman taustaksi

Taloushallinnossa tuotetulla tiedolla on keskeinen rooli yrityksen liiketoiminnassa sekä yritystoiminnan kehittämisessä. On erittäin vaikeaa muuttaa informaatio raportoituun muotoon niin, että tuotettua dataa pystyttäisiin mahdollisimman monipuolisesti hyödyntämään liiketoiminnassa. Varsinkin silloin kun kyseessä ovat rakenteeltaan monimutkaiset rahoitusinstrumentit, joita monet yritykset käyttävätkin tänä päivänä osana liiketoimintaansa. Monimutkaisiksi rahoitusinstrumenteiksi voidaan lukea muun muassa kaikki johdannaiset.

Ensimmäiset johdannaisinstrumentit tulivat tiettävästi käyttöön jo 1600-luvulla Alankomaissa tulppaanimanian aikaan (Tikka, Nykky, Virtanen, Heiniö & Linnanvirta 2014, 286). Kuitenkin kehityksen myötä johdannaisia alettiin käyttämään 70-luvulla yhä enemmän, jolloin ne rantautuivat lopulta myös osaksi yritysten liiketoimintoja (Bodie, Kane & Marcus 2005, 697) . Varsinkin maailmalla eri alan yritykset käyttävät johdannaisia paljon ja niille onkin syntynyt vakiintunut paikka osana yritysten taloushallintoa sekä riskienhallintaa (Grant & Marshall 1997, 206).

Kun yritykset alkoivat ostamaan johdannaisrahoitusvälineitä, niin niiden raportointi ei kuitenkaan ollut kehittynyt yhtä nopeasti. Nykyään raportointi käytänteet ovat parantuneet sekä johdannaisten käsittelyyn on luotu uusia säädöksiä ja ohjeistuksia. (CASSON 2005) Hyvä ja menestyksekkäs raportointi koostuu olennaisesta informaatiosta sekä se on luotu käyttäjän tarpeisiin pohjautuen (Jyrkkiö & Riistama 1995). Näin ollen tämä pätee myös hyvään johdannaisraportointiin.

1.2 Tutkielman tavoitteet ja tutkimuskysymykset

Tämän kandidaattitutkielman tavoitteena on selvittää, kuinka toimeksiantoyrityksen taloushallinnon johdannaisraportointia voitaisiin kehittää. Tavoitteena on saada kattava kuva tämänhetkisen johdannaisraportoinnin toimivuudesta sekä raportin puutteista ja ongelmakohtista. Tämän lisäksi tavoitteena on saada selville, kuinka johdannaisraportointia kyettäisiin kehittää niin, että se palvelisi asiakasta sekä hänen liiketoimintansa paremmin. Vastaako nykyinen raportti mahdollisesti asiakkaiden tämänhetkisiä toiveita sekä vaatimuksia? Johdannaisraporttia on tarkoitus siis mahdollisesti kehittää

tulevaisuudessa, niin että se tulisi palvelemaan yhä enemmän nykyisiä asiakkaita. Tutkimukselle asetettuihin tavoitteisiin pyritään vastaamaan seuraaviin tutkimuskysymyksiin :

Mikä ovat teoriakirjallisuuden johdannaisraportoinnin keskeiset raportoivat asiat ja miksi ?

Miten case-yrityksen johdannaisraportointia voitaisiin kehittää, jotta sen informaatiota pystyttäisiin mahdollisimman tehokkaasti hyödyntämään ?

Tutkielman tuloksia sekä johtopäätöksiä voidaan mahdollisesti käyttää kehitysideoina nykyistä raporttia muokattaessa. Tämän tutkimuksen tarkoituksena ei ole kuitenkaan muokata nykyistä järjestelmää taikka kehittää uudenlaista johdannaisraporttia, vaan antaa kehitysideoita raportoinnin kehittämistä varten.

1.3 Tutkimusmenetelmä ja- aineisto

Tämä kandidaattitutkielma on toteutettu toimeksiantona Figure Taloushallinto Oy:lle. Figure Taloushallinto Oy on suomalainen taloushallinnon palvelukeskus, joka tuottaa taloushallinnon palveluita finanssitoimialan yhtiöille. Yrityksessä asiakkaina toimii muuan muassa kotimaisia pankkeja sekä vakuutusalan yhtiöitä. (Figure Taloushallinto Oy 2021).

Tutkielma on toteutettu kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jonka avulla on tarkoituksena saada kokonaiskuva tutkittavasta kohteesta tai ilmiöstä induktiivisen päättelyn avulla. Tutkimusmenetelmänä tapaustutkimusta voidaan käsitellä empiirisenä tutkimuksena, joka tarkastelee moniulotteisesti sekä usein eri tavoin kerättyä informaatiota. Kerätyn tiedon pohjalta tarkastellaan ilmiötä spesifissä ympäristössä. Toisin sanoen tapaustutkimus voidaan yksinkertaisimmillaan määritellä käynnissä olevan tapahtuman tutkimukseksi. (Metsämuuronen 2006, 91)

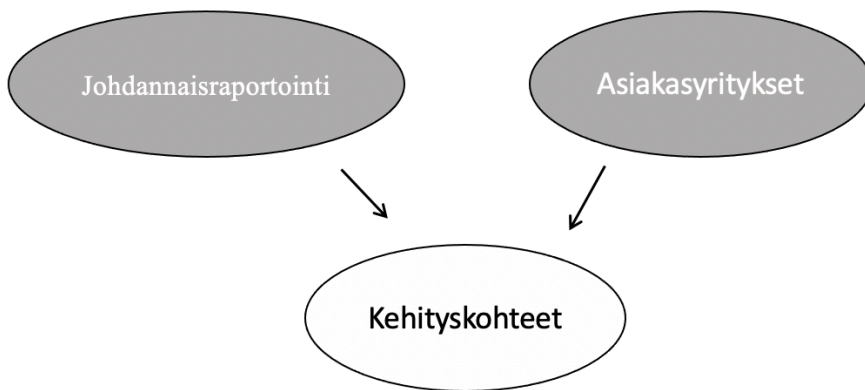
Tutkimusaineisto tähän tutkimukseen on kerätty toimeksiantoyrityksen asiakkailta kyselyllä. Kyselyn kohderyhmään kuuluivat kaikki toimeksiantajayrityksen asiakkaat, joille tuotetaan johdannaisraportteja. Kysely suoritettiin sähköisellä kyselylomakkeella, joka muodostettiin muutamaa pääteemaan pohjalta loogiseen järjestykseen. Kyselyssä tiedusteltiin vastaajan

osaamistasoa johdannaisista, nykyisen raportin mahdollisia puutteita, mitä raportin osia asiakkaat hyödyntävät toiminnassaan sekä raportin toimitustapavan toimivuutta. Vastausten pohjalta tutkimuksessa tulkittiin toimeksiantoyrityksen tuottamaa johdannaisraporttia, jota analysoitiin tutkimuksen teoriaosan pohjalta.

1.4 Teoreettinen viitekehys

Tämän teoreettisen viitekehysten tavoitteena on käydä läpi tutkimuksen kannalta relevantti aikaisempi kirjallisuus. Lisäksi tarkoituksena on esitellä olennaisimpia kokonaisuuksia. Tämän tutkimuksen kohdalla voidaan havaita kolme tärkeintä kokonaisuutta, jotka ovat johdannaisraportointi, asiakasyritykset ja kehityskohteet. Jotta voimme ymmärtää johdannaistaloudenraportoinnin kehittämisprosessia tulee ensiksi käsittää mitä johdannaiset ovat sekä mitä raportoinnin keskeinen tehtävät ovat. Tutkimuksen teoreettisen viitekehysten voi nähdä kuviosta 1.

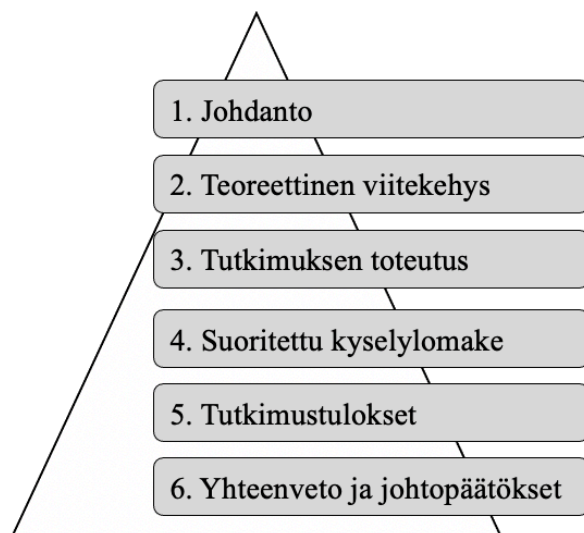
Teorian ensimmäisessä osuudessa pyritään kuvaamaan johdannaisia sekä johdannaisten merkitystä yrityksille ja pankeille yleisellä tasolla. Yleisintason kuvaamisella kyetään perustellusti avaamaan sekä selittämään itse raportointia ja johdannaisraportointia. Kappaleessa kuvaillaan minkälaisia ovat tyypilliset johdannaiset ja mihin tarkoitukseen yritykset niitä käyttävät. Osiossa pyritään selittämään johdannaisten kaupankäyntiä pankkien välillä sekä johdannaisten kirjanpitoikäntänteitä Suomessa. Kappaleessa perehdytään lisäksi syvemmin suojauslaskentaan, joka on vahvasti kytköksissä niin raportointiin kuin johdannaisiin. Kappaleen lopussa perehdytään aikaisempien teoria-aiheiden tukemana johdannaisraportointiin. Kyseisten osa-alueiden avulla, tavoitteena on kehittää perusta empiirisen osion tämänhetkisen tilanteen määrittelyyn. Yhdessä tutkielman teorian sekä empiirisen osion pohjalta tarkoituksena on havaita puutteita muodostaa mahdollisia kehitysehdotuksia.



Kuvio 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

1.5 Tutkielman rakenne

Tutkielma koostuu kuudesta eri osasta, kuten kuviosta 2 voidaan havaita. Ensimmäinen osa tutkimuksessa on johdanto, jonka jälkeisessä osassa käsitellään johdannaisiin sekä raportointiin pohjautuvaa kirjallisuutta ja käsitteitä. Kolmannessa osassa keskitytään tutkimusmenetelmään, aineiston keruuseen ja aineiston kuvaukseen. Neljännessä osassa perehdytään tutkimuksessa käytettyyn kyselylomakkeeseen. Viidennessä osassa kerrotaan kyselyn vastauksien tulokset. Viimeisessä eli kuudennessa osassa käsitellään tutkimuksen johtopäätökset ja yhteenveto.



Kuvio 2. Tutkimuksen rakenne

2. Teoreettinen viitekehys

Tämä kappale käsittelee tutkimuksen teoriaosuutta. Teoriaosuus tulee pohjautumaan alan spesifiin kirjallisuuteen sekä tieteellisiin artikkeleihin. Kappale käsittelee johdannaisinstrumentteja ja johdannaisten käyttötarkoitusta yrityksissä. Lisäksi kappaleessa tullaan perehtymään johdannaisinstrumenteista tarkemmin koronvaihtosopimuksiin eli swap-sopimuksiin. Tarkoituksena on myöskin selventää johdannaisten kaupankäyntiä pankkimaailmassa sekä avata pankkien kaupankäynti alustaa. Tämän jälkeen teoreettisessa viitekehyksessä käsitellään johdannaisia pankkien kirjanpidossa. Lopuksi teoriaosuudessa keskityttäisiin talous ja -johdannaistorpontiin.

2.1 Johdannaisten määritelmä

Johdannaista on käytetty aktiivisena kaupankäynnin välineenä jo useamman vuosikymmenen aikana. Historian ensimmäinen johdannaistaihtokauppa käytiin futuureilla jo vuonna 1848 Chicagossa, jolloin kaupankäynnin kohteena olivat kuitenkin enimmäkseen maataloushyödykkeet, kuten esimerkiksi vilja. Teknologisen kehityksen myötä 1970-luvulla Yhdysvalloissa otettiin käyttöön ensimmäiset rahoitusalan innovaatiot pörssissä, joita olivat muun muassa futuurisopimukset sekä optiot. Kaupankäynti standardoiduilla optiosopimuksilla kansallisissa pörssissä alkoi vuonna 1973, kun Chicago Board Options Exchange (CBOE) alkoi listata osto-optioita. (Bodie, Kane & Marcus 2005, 697.) Nykyaikana johdannaista kauppaa käydään kuitenkin jokaisessa maailman rahoituskeskuksessa. Suomeen johdannaista kauppaa rantautui varsinaisesti vasta 1980-vuoden loppupuolella. (Knüpfer & Puttonen 2018, 226.) Tuolloin kauppaa käytiin kahdessa eri johdannaistörssissä, mutta nykyään kauppapaikkana Suomessa toimii Helsingin pörssi. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2019, 101.)

Johdannaistella tarkoitetaan rahoitusinstrumentteja, joiden hinta tai arvo määräytyy muiden rahoitusinstrumenttien perusteella (Bodie, Kane & Marcus 2005, 697.). Nimensä mukaisesti johdannaistet johdetaan muista rahoitusinstrumenteista. Johdannaisten taustalla sijaitsevaa sijoituskohdetta nimitetään kohde-etuudeksi, joita ovat esimerkiksi osakkeet, osakeindeksit, valuutat, korot ja raaka-aineet (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2019, 101.). Pääsääntöisesti perinteisimmiksi johdannaistinstrumenteiksi luetaan optiot, termiinit, futuurit ja swap-sopimukset, mutta vuosien varrella on kehitetty myös muita instrumentteja. Johdannaistopimusten ehdot ovat yksityiskohtaisesti standardoitu ja niillä käydään kauppaa johdannaistörssissä. Kuitenkin pankkien sekä

pankkiiriliikkeiden välisillä markkinoilla sopimuksia voidaan solmia hyvinkin löyhin ehdoin. Pankit ja muut rahoitusliikkeet käyvät johdannaiskauppaa niin sanotulla OTC-markkinoilla. (Knüpfer & Puttonen 2018, 226) OTC-markkinat eli over the counter- markkinat ovat markkinapaikka, jossa finanssialantoinijat sekä muut toimijat tekevät kauppaa johdannaisinstrumenteilla (Puttonen & Valtonen 1996, 33).

Yksinkertaisimpia johdannaisia ovat termiinit. Termiinit ovat kahden osapuolen välisiä sopimuksia, jossa toinen osapuoli sopii ostavansa kohde-etuuden tai rahoitusomaisuuden tulevaisuudessa sovittuna päivänä sovittuun hintaan. Toinen osapuoli taas sitoutuu toimittamaan tai antamaan kyseisen kohteen määrätyllä hinnalla. Futuurit ovat hyvin samantyyllisiä kuin termiinit. Erona on ainoastaan se, että futuurisopimuksissa sopimus tehdään järjestäytyneen sekä säännellyn pörssin kautta. (Chisholm 2010, 19–20) Tämän lisäksi eroavana tekijänä termiiniin on maksuajankohta, joka määräytyy sekä päivittyy osapuolten välillä päivittäin (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2019, 103.). Optio taas antaa ostajalleen eli haltijalle oikeuden ostaa taikka myydä option kohde-etuutena olevan omaisuuserän tiettyyn päivämäärään mennessä sovittuun hintaan. Haltijalla ei kuitenkaan ole velvollisuutta ostaa tai myydä optiota (Chisholm 2010, 21.). Option myyjällä on kuitenkin velvollisuus suorittaa myynti tai osto kohde-etuudesta sopimuksen mukaisesti (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2019, 102.). Swapeilla eli swap-sopimuksilla tarkoitetaan kahden osapuolen välistä sopimusta, jossa osapuolet vaihtavat saadut tuottoensa keskenään sovittuna ajankohtana tulevaisuudessa.

Riskienhallinta on tärkeä osa yrityksen strategiaa sekä suojautumiskeino erilaisilta yrityksen liiketoimintaa uhkaavilta skenaarioilta. Yhä useammin yritykset tunnistavat sekä ovat tietoisia mahdollisista riskeistä, ja näin ollen kokevat riskienhallinnan tarpeelliseksi osaksi yrityksen toimintaa. Johdannaiset ovat ennen kaikkea yksi tapa suojautua riskeiltä, minkä takia ne ovat nykypäivänä monien yritysten osa riskienhallintaa. Varsinkin osakemarkkinoilla sekä muiden kohde-etuusmarkkinoilla olevien riskien suojaamiseen johdannaisinstrumentit antavat tehokkaan keinon hallinnoida riskejä. Johdannaismarkkinat ovatkin tästä syystä kasvaneet viime vuosien aikana räjähdysmäisesti. (Knüpfer & Puttonen 2018, 226)

2.2 Korkosopimukset (SWAP)

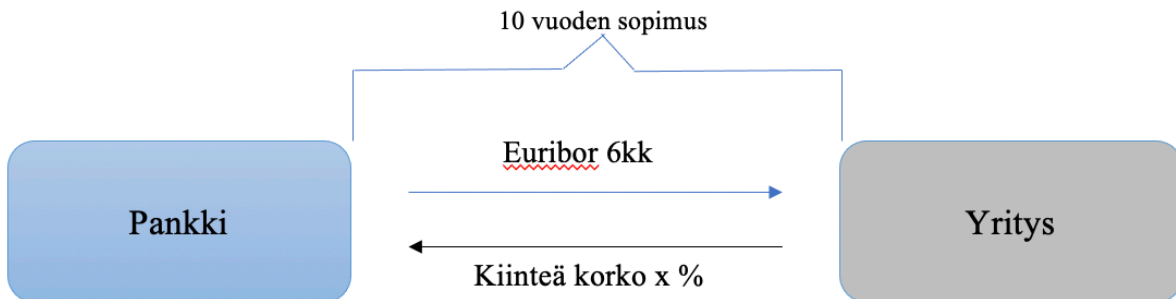
Koronvaihtosopimukset eli swap-sopimukset tarkoittaan kahden osapuolen välistä sopimusta, joka velvoittaa nimensä mukaisesti osapuolia vaihtamaan keskenään kassavirtoja sovitun maksuaikataulun mukaisesti. (Puttonen & Valtonen 1996, 211) Pääsääntöisesti koronvaihtosopimukset toimivat niin, että toinen sopimuksen osapuolista on velvoitettu maksamaan sopimuksen nimellispääomalle määrättyä kiinteä korkoa. Toinen osapuoli taas on velvoitettu maksamaan sopimuksen mukaista viitekorkoon kiinnitettyä vaihtuvaa korkoa. Korkoja tulee maksaa kuitenkin vain sopimuksen voimassaoloajan. Vaihtuvan koron ensimmäisen maksun korkoprosentti määräytyy tuolloisten markkinoiden mukaisesti. Tämän jälkeen seuraavat koronmaksut määräytyvät korkojaksojen alussa vallitsevan viitekoron mukaisesti. (Heiniö, Linnanvirta, Nykky, Tikka & Virtanen 2014, 337) Suomessa tyypillisesti vaihtuvakorkoinen kassavirta sidotaan kuuden kuukauden Euribor-korkoon. (Puttonen & Valtonen 1996, 212)

Kun koronvaihtosopimus solmitaan osapuolien välille, tulee kummankin osapuolen kassavirtojen nykyarvon olla yhtenäiset. Jos sopimuksien välillä ei vaihdu rahavastiketta, on sopimuksen arvo nolla. (Puttonen & Valtonen 1996, 212) Koronvaihtosopimusten hinta määräytyy diskontattujen kassavirtojen mukaisesti. Jos korkosopimusten nykyarvo eli swapin käypäarvo ei ole sopimuksen teko hetkellä arvoltaan nolla, niin ratkaistaan erotus rahalla. Näin sopimuksen toinen osapuoli pystyy suojaamaan kassavirtojaan. (Linnanvirta ym. 2014, 339)

Swappeja käytetään tyypillisesti korkoriskiltä suojautumiseen sekä vaihtelevien instrumenttien kassavirtojen niin sanottuun uudelleenpakointiin. Riskiltä suojautuja voi esimerkiksi vähentää kiinteäkorkoisiin sijoituksiin yhdistettävää korkoriskiä tekemällä swap-sopimuksen, jossa sopimuksen tekijä maksaa kiinteää korkoa. Korkotason nousun myötä swap-sopimuksen arvo nousee markkinoiden mukaisesti, jolloin sopimus kompensoi muiden sijoitusten arvonlaskua. (Puttonen & Valtonen 1996, 215)

Pankit tyypillisesti käyttävät swap-sopimuksia taseensa korkoherkkyyden muuntamiseen. Pankkien taseiden eri puolten korkoherkkyydet ovat usein miten poikkeuksellisia. Taseissa pankeilla on niin kiinteä, kuin vaihtuvakorkoisia velkoja sekä saamisia. Usein pankit myöntävät pitkäaikaisia kiinteäkorkoisia lainoja. Näin ollen on mahdollista, ettei pankin taseen toisella puolella ole riittävästi tasapainottavia komponentteja. Tällöin taseen toista puolta voidaan kompensoida maksamalla

kiinteää korkoa swapissa. Näin pankit voivat harjoittaa riskienhallintaa sekä pienentää omaa korkoriskiään swap-sopimuksilla. (Puttonen & Valtonen 1996, 217)



Kuvio 3. tyypillinen koronvaihtosopimuksen mukainen tapahtuma. Mukailten (Corb 2012)

2.3 Johdannaiset pankkimaaailmassa

Johdannaisten kauppaa käydään johdannaispörssissä sekä rahoituslaitosten ylläpitämässä OTC-markkinoissa eli over the counter- markkinoissa. OTC-markkinoilla tyypillistä on, että osapuolten solmimissa sopimuksissa ehdot ovat yksilöityjä sekä räätälöity sopimuskohtaisesti, minkä vuoksi sopimuksilla ei pääsääntöisesti käydä kauppaa. (Kontkanen 2016, 59–63) Erona pörssiin, OTC-markkinoilla sopimukset ovat tyypillisesti vakioituja sekä kaupankäynnin kohteena olevat rahoitusinstrumentit ja sääntely poikkeaa pörssimarkkinoista. Johdannaispörssissä harjoitetaan taas kaupankäyntiä johdannaissopimuksilla, joiden sopimusehdot ovat ennalta standardoituja. Kuitenkin nykyään myös OTC-markkinoidenkin sopimukset ovat enimmäkseen vakioituja. Vaikka OTC-markkinoiden sopimusehdot ovat hyvin vapaamuotoisesti muotoiltu, niin riskien kaihittamiseksi markkinoilla toimivat tahot suosivat likviditeetin vahvistamiseksi yleisimpiä johdannaistuotteita. Kuitenkin nykyään myös OTC-markkinoidenkin sopimukset ovat enimmäkseen vakioituja. (Puttonen & Valtonen 1996, 33)

OTC-markkinoita pyörittävät pääasiassa yhteiskunnan suurimmat pankit, mutta myös yritykset käyvät kauppaa OTC-johdannaissopimuksilla. Pankit sekä pankkiiriliikkeet toimivat pääsääntöisesti OTC-johdannaismarkkinoilla niin välittäjinä kuin myös markkinatakaajina. (Kontkanen 2016, 59–63) OTC-markkinat toimivat niin, että finanssialan suuret toimijat käyvät kauppaa omaan lukuunsa kaupankäynnin vastapuoleen päin. Tämän jälkeen välittäjän tavoitteena on löytää tehdyille sopimukselle vastapuoli. Vastapuolen löydyttyä välittäjän riski poistuu. Lopulta lopulliset asiakkaat

käyvät kauppaa johdannaisilla sekä muilla johdannaissopimuksilla markkinoilla. (Puttonen & Valtonen 1996, 34)

Kuten kaikilla markkinoilla, myös johdannaismarkkinoilla kohdataan riskejä. Erityisesti suuret volyymimäärät eli kaupankäyntimäärät kytkettynä vilkkaisiin hinnanmuutoksiin voivat aiheuttaa mittavia ongelmia, mikäli järjestelmässä ilmenee vikoja. Markkinoilla toimivien toimijoiden tulee kuitenkin pystyä erottamaan hintariski sekä järjestelmäriski toisistaan. OTC-markkinoilla voidaan ajatella ilmenevän erityisesti seuraavanlaisia riskejä: läpinäkyvyys, luottoriski, likviditeettiriski ja oikeudelliset riski. (Puttonen & Valtonen 1996, 36)

2.4 Johdannaiset kirjanpidossa

Johdannaisilla on merkittävä käyttötarkoitus yhtiöiden sekä pankkien kirjanpidossa sekä tilinpäätöksissä. Johdannaistrumenttien kirjanpidollisista toimista määritellään niin IFRS-standardeissa kuin myös FAS:ssa. (Linnanvirta ym. 2014, 376) IFRS:llä (International Financial Reporting Standards) tarkoitetaan kansainvälisiä tilinpäätös standardeja, joita noudatetaan joko pakottavina taikka vapaaehtoisesti 137 maassa. Yhteiset standardit luovat maailmanlaajuisesti selkeän sekä luotettavan käytänteen, joka helpottaa tilinpäätösten tulkintaa ja vertailua. FAS:lla eli Finnish Accounting tarkoitetaan taas suomalaista tilinpäätöskäytäntöä. (Haaramo, Palmuro & Peill 2020)

Johdannaiset tulee kirjata IAS 39.14 mukaan kirjanpitoon siinä hetkessä, kun yrityksestä tulee sopimuksen ehtojen toinen osapuoli. Johdannaistrumentin sopimus poistuu taseesta siinä vaiheessa, kun sopimukseen perustuvat oikeudet johdannaistrumentin rahavirtoihin lakkaavat. Myös jos instrumentti siirretään tai myydään toiselle toimijalle, niin johdannainen poistuu pankin tai yrityksen taseesta. (Linnanvirta ym. 2014, 376)

IFRS-standardien mukaan rahoitusinstrumentit tulee merkitä yhtiöiden kirjanpidossa käypään arvoon. Lisäksi tilinpäätöstä tehtäessä johdannaistrumentit arvostetaan pääperiaatteen mukaisesti käypään arvoon taseeseen. Tuloslaskelmaan taas merkitään arvonmuutokset. Pääsäännöstä poikkeavat tapahtumat voidaan tehdä, jos tietyt edellytykset täyttyvät. (Linnanvirta ym. 2014, 377) Johdannaisia käsiteltäessä kirjanpidossa on tärkeää dokumentoida jokainen tapahtuma erityistä tarkkuutta käyttäen varsinkin, jos johdannaisen käyttötarkoitus on suojaava sekä niihin on tarkoitus

käyttää suojauslaskentaa. Suojaamisella on kyse tilanteesta, jossa yhtiön päämääränä on eliminoida tietyt tase-erät, positiot taikka rahavirran arvonvaihtelut, jotka johtuvat markkina- ja luottoriskistä. Jos käyttötarkoitus on jokin muu kuin suojaava, niin tällöin johdannaisia käsitellään spekulatiivisesti eli voitontavoittelutarkoituksessa solmittuna sopimuksena. (Linnanvirta ym. 2014, 377)

Johdannaisia käytetään paljon yhtiöiden liiketoiminnasta lähtöisin olevien riskien hallintaan. Tämä johtuu siitä, että johdannaiset arvonmuutoksillaan reagoivat useanlaisiin riskitekijöihin, kuten esimerkiksi muuan muassa osakkeiden sekä raaka-aineiden hinnanmuutoksiin, korko- ja valuuttariskeihin ja luottoriskeihin. (Linnanvirta ym. 2014, 377)

IFRS-standardin mukaan kaikki johdannaiset, joita käytetään suojaamiseen tai kaupankäyntitarkoituksiin, arvostetaan ja raportoidaan käypään arvoon tuloslaskelmaan tai oman pääoman tilille kirjatun käyvän arvon muutoksilla. On kuitenkin huomattava, että suojaaminen (hedging) ja suojauslaskenta (hedge accounting) tarkoittavat eri asioita. Kun yritys suojaa spesifiä tase-erää, positiota taikka rahavirtaa vastaisuudessa tapahtuvien arvonmuutoksien varalta, niin on tällöin kyseessä suojaamisesta. Suojaaminen on osa riskienhallintastrategiaa, kun taas suojauslaskenta kuvaa kirjanpidollista tekniikkaa. Suojauslaskennan kautta suojattavan kohteen sekä suojattavan instrumentin tulosvaikutukset kyetään kirjaamaan samalle tilikaudelle, jolloin myöhäistetään suojaavan johdannaisinstrumentin arvonmuutosten kirjaamista tulosvaikutteisesti. Lisäksi voidaan myös nopeuttaa suojattavan erän arvonmuutosten esittämistä tulosvaikutteisesti. (Halonen 2017, 310)

2.5 Suojauslaskenta

Riskeiltä suojautuminen on merkityksellinen osa yritysten riskienhallintaa. Yhtiöiden harjoittaman riskienhallinnan tarkoituksena on kumota kokonaan taikka osittain riskien muodostamat tappiot, joita muodostuu esimerkiksi valuuttojen epäedullisista muutoksista. Tämä kuitenkin saattaa aiheuttaa sen, että mahdolliset kurssimuutoksista muodostuvat voitotkin katoavat. Yhtiöt voivat suorittaa riskienhallintaa pelkästään taloudellisista syistä, jolloin kirjanpidollista suojauslaskentaa ei toteuteta. Näin ollen yhtiö kuitenkin suojautuu riskeiltä. (Haaramo, Palmuro & Peill 2020)

Teoksessa ”Rahoitusinstrumentit - yrityksen kirjanpito, tilinpäätös ja verotus” suojauslaskenta määritellään seuraavasti: ”suojauslaskennalla tarkoitetaan sitä, että kirjanpidossa kirjataan suojaavaksi määritetyn johdannaisinstrumentin ja suojauskohteen suojattavasti riskistä johtuvat

käypien arvojen tai rahavirtojen muutosten toisensa kumoavat tulosvaikutukset” (Linnanvirta ym. 2014, 381). Suojauslaskennassa on siis pyrkimys sovittaa johdannaisinstrumentti kumoamaan suojattavan subjektin käyvän arvon taikka rahavirran vaihtelua. Suojaus voidaan kohdentaa osittain, kokonaan tai keskitetysti siten, että suojattavan kohteen ja johdannaisinstrumentin tulosvaikutukset ajoitetaan tietyille ajanjaksolle tuloslaskelmassa. Näin ollen tavoitteena on suhteellisesti huomioida johdannaisen sekä suojauskohteen mitätöivät vaikutukset. (Halonen 2017, 309) Kirjanpidollisen suojauslaskennan tarkoituksen on esittää tilinpäätöksessä yhtiön omistamien potentiaalisten rahoitusriskien vaikutusta voittoon, tappioon taikka toisiin laajan tuloksen eriin (Haaramo ym. 2020). Tähän poikkeuksen kuitenkin tekee yhtiön suojautuminen valuuttariskeiltä, jolloin suojausinstrumenttina voidaan käyttää jotain muuta rahoitusinstrumenttia kuin johdannaisia (Linnanvirta ym. 2014, 381).

Suojauslaskennan sääntely sekä vaatimukset perustuvat IFRS-standardeihin. Suomessa lainsäädännössä on otettu hyvin niukasti kantaa suojauslaskentaan, joten yritykset toteuttavat suojauslaskentaa kansainvälisten standardien mukaisesti. (Linnanvirta ym. 2014, 381) IFRS 9 ei kuitenkaan vaadi kirjanpidollista suojauslaskentaa, vaan yhtiön johto tekee päätöksen kirjanpidollisen käyttöönotosta sekä soveltamisesta. Tämän lisäksi IFRS 9 ei ota kantaa suojattavista riskeistä, vaikka ne olisivatkin mitattavissa. Näin ollen IFRS 9 -standardin luettelemat riskit rajautuvat rahoitusriskeihin. (Haaramo ym. 2020) Jotta yritykset voivat suorittaa suojauslaskentaa, niin tulee seuraavien perusedellytyksen täytyä:

- Suojauskohteet ja -instrumentit ovat lainsäädännön edellyttämien sääntelyiden mukaisia eli kirjanpidollisesti korrekkeja
- Suojauslaskennalle asetetut toiset kriteerit täyttyvät
- Suojaussuhteiden peruspiirteiden sekä kirjanpidolliselle toimenpiteelle asetettavat standardit täyttyvät (Haaramo ym. 2020)

Jotta suojauslaskenta on sovellettavissa yrityksissä, niin on huomioitava suojauksen hyväksyttävyyys. Hyväksyttävyydessä tulisi huomioida suojauskohteen sekä suojausinstrumenttia koskevat ehdot. Jos nämä ehdot eivät täyty, niin suojauslaskentamenettelyä ei voida soveltaa. Tikan ym. (2014, 384) mukaan seuraavat sääntelyn laatimat suojauskohteet voivat olla:

- taseeseen merkitty omaisuus erä tai velka
- kiinteäehtoinen sitoumus (sitova sopimus)

- erittäin todennäköinen ennakoitu liiketoimi
- ulkomaiseen yksikköön tehty nettosijoitus

Taseeseen kirjatulla omaisuuserällä tai velalla osoitetaan usein, miten rahoitusvaroihin kirjattua erää tai rahoitusvelkaa. Näitä voivat olla esimerkiksi, myyntisaamiset, lainasaamiset, rahoituslaitoslainat tai ostovelat. Kiinteäehtoisella sitoumuksella taas tarkoitetaan taseen ulkopuolista sitovaa sopimusta. Näitä ovat esimerkiksi sitovat osto- ja myyntisopimukset ja sitoumus antaa taikka ottaa lainaa tiettyjen ehtojen mukaisesti. Erittäin todennäköisellä liiketoimella taas viitataan tapahtumaan, joka luultavasti tulee tapahtumaan, mutta johon ei ole vielä kuitenkaan sitouduttu. Näitä ovat esimerkiksi tuleva sijoitus rahoitusinstrumenttiin. (Tikka ym. 2014, 348)

Suojauslaskennassa suojaussuhteet ovat samat niin IAS 39 kuin myös IFRS 9 standardeissa. Standardien mukaiset suojauslaskentamalleja ovat:

- käyvän arvon suojaus
- rahavirran suojaus
- ulkomaiseen yksikköön tehdyt nettosijoitukset

Suojausinstrumentteihin ei kuitenkaan lueta mukaan rahoitusvaroja eikä velkoja, jotka arvostetaan tulosvaikutteisesti. Vain yksinomaan johdannaiset sekä valuuttariskin yhdistävät rahoitusvarat sekä rahoitusvelat. (Haaramo ym. 2020)

2.5.1 Suojauslaskennan dokumentointi

Kun suojauslaskentaa ryhdytään soveltamaan yrityksessä, niin yhtiön tulee laatia säännösten puitteissa asianmukainen määrittäminen sekä dokumentaatio suojaussuhteistaan, riskienhallinnan tavoitteet ja suojausstrategia. Halosen ym. 2017, 310 mukaan dokumentaation tulisi sisältää vähintään seuraavat seikat:

- yksilöidyt tiedot suojausinstrumentista sekä suojattavasta erästä tai liiketapahtumasta
- suojaussuhteen määrittäminen ja se koostuu pelkästään hyväksyttävistä suojausinstrumenteista ja hyväksyttävistä suojauskohteista
- suojattavan riskin luonne ja

- suojauksen tehokkuuden arviointi- ja mittaustapa.

Tämän lisäksi muita suojauslaskennassa sovellettavia ehtoja ovat yksilöity riski, joka vaikuttaa tuloslaskelmaan sekä siltä on pystyttävä suojaautua. Lisäksi kun suojaudutaan odotettavilta liiketoimilta, niin tulee liiketoimen olla äärimmäisen todennäköinen sekä altistaa yhtiön nimittämän voiton taikka tappion vaihteluille. Suojansuhteen tulisi olla lisäksi odotetusti erittäin tehokas sekä suojauksen tehokkuuden tulisi olla luotettavasti analysoitavissa. Suojausta tulee pystyä analysoimaan toistuvasti eli vähintäänkin raportointi hetkissä, jolloin sen uskotaan olevan erittäin tehokas koko suojaussuhteen voimassaoloajan. Todellisuudessa tällä tarkoitetaan johdannaisopimusten kykeneväisyyttä mitätöidä suojauskohteen käyvänarvon taikka rahavirtojen vaihteluita. (Halonen 2017, 310)

IFRS 9 -standardin mukaan tehokkuutta arvioidaan suojaussuhteessa suojauskohteen sekä suojaavan instrumentin keskeisellä taloudellisella suhteella. Lisäksi luottoriskin merkitys ei saa hallita taloudellisesta suhteesta lähtöisiä olevia arvonmuutoksia ja suojaussuhteen tulee olla merkityksen mukainen suojauskohteen sekä suojaavan instrumentin välillä. Tehokkuusarvioinnin tarkoituksena on tunnistaa ne tapahtumat, jossa ei IFRS 9 luomat tehokkuus arvioinnit täyty. Arvioinnissa tulee ottaa huomioon mahdolliset tehottomuutta aiheuttavat elementit. Arviointi tulee kuitenkin tehdä pelkästään tulevaisuuteen perustuen odotetun tehokkuutta pohjalta, jolloin arvioidaan suojauslaskennan ehtojen täyttymistä sekä edellytyksiä jatkaa suojauslaskentaa. Tehokkuus tulee aina määrittää, jotta mahdollinen tehoton osuus voidaan kirjata tulosvaikutteiseksi. (Halonen 2017, 324)

Taloudellisella suhteella tarkoitetaan johdannaisinstrumentin sekä suojaavan kohteen arvojen muuttumista yhteensä eri suuntiin, joka johtuu yhtenevistä riskeistä, jolta on suojauduttu (Halonen 2017, 325). Luottoriskillä (credit risk, default risk) taas tarkoitetaan tilannetta, jossa yritys on ajautunut rahoitusvaikeuksiin, jotka aiheuttavat luottojohdannaisopimuksessa määritellyn luottotapahtuman (Longstaff ym. 2005, 2214). Jotta suojaussuhde olisi tehokas, tulee johdannaisinstrumentin vastapuolten luottoriskin vaikutusta instrumenttien arvon vaihteluihin arvioida. Näin ollen pystytään arvioimaan suojaussuhteen tehokkuutta. Viimeisenä tehokkuusvaatimuksena on suojausaste, jolla tarkoitetaan suojauskohteen sekä suojaavan instrumentin määrää suhteessa toisiinsa. (Halonen 2017, 326)

2.6 Talousraportointi

Raportoinnilla tarkoitetaan usein, miten informaation antamista jo tapahtuneesta taikka parhaillaan tapahtuvasta toiminnasta (Jyrkkiö & Riistama 2004, 276). Nämä raportit sisältävät relevanttia informaatiota yrityksen liiketoiminnan osa-alueen luvuista, joilla pystytään tulkitsemaan esimerkiksi yrityksen kannattavuutta. Tuotettujen raporttien tärkeys korostuu varsinkin suurissa organisaatioissa, joilla liiketoiminta on huomattavasti pienyrityksiä monimutkaisempi. Myös jos yhtiöllä päätöksenteko on hajautettu usealle henkilölle, niin riittävä raportointi takaa jokaiselle päättäjälle kattavan tietotaidon päätöksentekoon.

Taloudellisen raportoinnin laatu on laadullinen käsite. Laadun saavuttamiseksi taloudellinen raportointi edellyttää, että taloudelliset tiedot ovat merkityksellisiä sekä ne ovat edustettuina tilinpäätöksessä. Näillä edellytyksillä voidaan taata tietojen käyttökelpoisuus myös sijoittajille sekä velkojille. (Hairston & Brooks 2019) Talousraportointi on osa talousjohtamista, jossa arvomaailman luonti syventyy pitkän aikavälin strategisen suunnittelun tukemiseen. Lisäksi raportoinnin tavoitteena on kohdentaa resurssit mahdollisimman tehokkaasti, tukea operatiivista päätöksentekoa, olla osana kustannusjohtamista sekä toiminnan ohjaamista ja tuloksen mittaamiseen. Talousraportoinnin avulla voidaan suunnitella, pysyä ajan tasalla sekä suorittaa tehokkaasti yhtiöiden toimintaa ja taloutta. (Partanen 2007, 19)

Raportoinnin tulisi edustaa niin tulevaisuutta kuin historiallista tietoa, jotta saadaan riittävän kattava kokonaiskuva johtamiseen. Raportista tulisi muodostua laaja-alainen kuva katkeamattomasta kokonaisuudesta, jossa analysoidaan historiaa, nykyhetkeä sekä tulevaa. Näin ollen raportoinnin tulisi avustaa päätöksentekijöitä ennakoimaan tulevaisuutta sekä antamaan riittävän kuvan ajoissa, jotta kyetään tekemään oikeanlaisia muutoksia tulevaisuuden rakentamiseksi. Lisäksi kattavasta raportista pitää pystyä muodostamaan relevantteja johtopäätöksiä. (Alhola 2005,173) Kaiken tuotetun taloudellisen raportoinnin tulisi olla siinä muodossa, että raportinkäyttäjä pystyisi tekemään arvioita sekä päätöksiä sen pohjalta. (Higson 2002)

Raportoinnin pitäisi kyetä tuottaa hyödyllistä informaatiota, jota hyväksikäyttäen voidaan tulkita eri tilanteita sekä tunnistaa tärkeitä toimenpiteitä tavoitteiden saavuttamiseksi. Tämän lisäksi relevantilla informaatiolla pystytään yrityksessä laatimaan strateginen suunnitelma sekä seuraamaan ja noudattamaan suunnitelmien toteutumista. (Mendoza & Bescos 2021, 257) Ihanteellisimmassa

tilanteessa yrityksen sisäinen laskentatoimi kykenee fokuoitumaan olennaisiin menestystekijöihin ja niiden välisiin yhteyksiin sekä näin ollen kytköksiin perustuviin tekijöihin. Raportin pohjalta tulisi kyetä määrittelemään yrityksen menettelyn onnistumisen kannalta keskeiset tekijät sekä saada selville toiminnassa tapahtuneet käänteet. Lisäksi olisi relevanttia yrityksen kannattavuuden kannalta pystyä tulkitsemaan muutoksesta aiheutuneet vaikutukset tuloksellisuuteen. (Pöllä & Etelälahti 2002, 258–263)

2.6.1 Johdannaisten raportointi yhtiöissä

Johdannaisten käyttö on yleistynyt yrityksissä enenevässä määrin. Johdannaissopimukset tulee kirjata kirjanpidossa taseeseen saamisina taikka velkoina käypään arvoon sekä tuloslaskemaan käyvän arvon muutoksiin. Johdannaisten ovat osana yrityksen riskienhallintaa sekä näin ollen osana taloushallintoa. Johdannaisten instrumentit ovat tyypillisesti niin taloudellisesti kuin raportoinnin osalta monimutkaisia. Taloudellisuuden näkökulmasta johdannaisten monimutkaisuus perustuu niiden arvon linkittymiseen käytännössä katsoen mihin tahansa kohde-etuuteen taikka vastuuseen. Lisäksi on tyypillistä, että yritykset käyttävät johdannaisten erilaisten taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseen. Monimutkaisuutta korostaa johdannaisten kompleksiset sopimukset, jossa käytetään alalle kehittyntä omaa terminologiaa. (Chang, Donohoe & Sougiannis 2016)

Taloudellisuuden monimutkaisuuden vuoksi myös johdannaisten taloudellinen raportointi on myös huomattavan monimutkaista. Yritykset käyttävätkin paljolti harkintaansa, kun sovelletaan yksityiskohtaisia kirjanpitostandardeja toimialan liiketoimien erityispiirteisiin. Monet yritykset tuottavatkin virheellisesti tietoa tilinpäätöskertomuksissaan, mikä vaikeuttaa kyseisten yritysten taloudellista arviointia. (Chang ym. 2016)

Johdannaisten raportointi yrityksissä näyttäytyy vielä toistaiseksi hyvin pinnalliselle, mutta johdannaisten raportointi on kuitenkin tärkeää. Johdannaisten instrumentit ovat erittäin monimutkaisia rakenteeltaan ja niiden raportointi koetaan tästä syystä vaikeahkoksi. Johdannaisten raportointiin ei ole luotu mitään yhtä tiettyä käytännettä, vaan yritykset luovat raportin omanlaisekseen sääntelyn sekä standardien pohjalta. Kuitenkin raportin sisältämän informaation tulee olla olennaista, kuten kaikissa talousraporteissa. Raportointia kuitenkin tulee tuottaa sillä, johdannaisten arvonmäärityksen raportointi on erittäin tärkeää, olipa kyse sitten tulojen kirjaamisen sisäisestä valvonnasta tai riskien mittaamisesta julkaistavaa tilinpäätöstä tai viranomaisraportteja varten. (Grant & Marshall 1997, 203-207)

Johdannaistenraportointi voi tapahtua päivittäin, viikoittain, kuukausittain, kvartaaleittain tai jollain muulla aikavälillä. Aikaväli raportin toimitukselle riippuu yrityksestä sekä yrityksen tahtotilasta asiaa kohtaan. Suosituin raportointi aikaväli on kuitenkin kuukausittainen raportointi. (Grant & Marshall 1997, 203-207)

2.7 Kyselytutkimus

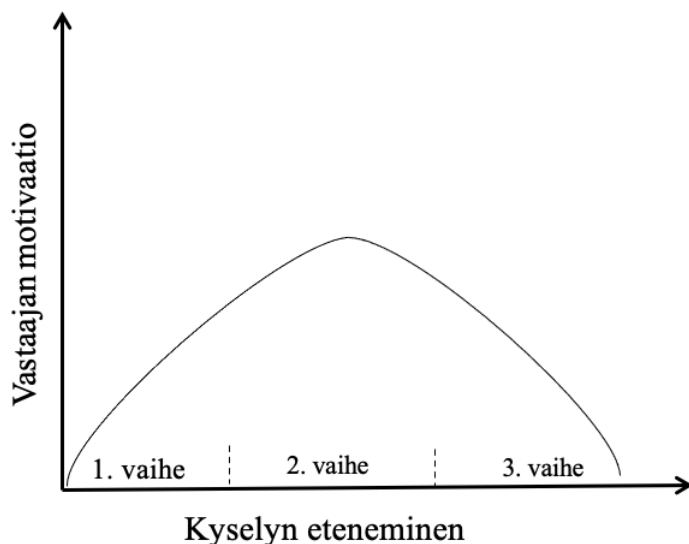
Haastattelu on yksi käytetyimmistä tiedonhankintamenetelmistä. On loogista kysyä lisätiedon keruussa asiasta tietävältä henkilöltä. Perusolettamuksena on aina, että kysyvälle vastataan. Tätä kutsutaan haastattelu yhteiskunnaksi, jonka tarkoituksena on tehdä elämää ymmärrettävämmäksi. (Ruusu vuori et al., 2005)

Yksi tyypillisimmistä aineistonkeräämistavoista on kysymysmuotoinen kysely. Tämä merkitsee sitä, että jokaiselta kyselyyn vastanneista on esitetty tasavertaisesti samat kysymykset samalla lailla sijoitettuna. Kyselyssä on merkityksellistä, että kyselyyn vastaaja saa tulkita sekä lukea kysymykset itsenäisesti. Lisäksi on olennaista, että vastaaja toimii kyselyssä annettujen ohjeiden mukaisesti. Nykyaikana yhä useampi kysely tapahtuu etänä. Etänä tehtävä kysely suoritetaan joko postitse taikka internetin välityksellä. (Vilka 2007)

Tyypillisesti kyselylomaketta luodessa kysely alkaa niin sanotuilla taustakysymyksillä. Taustakysymyksillä tiedustellaan muun muassa vastaajan ikää, nimeä sekä koulutusta. Nämä kysymykset toimivat niin sanottuina lämmittelykysymyksinä. Taustakysymykset voidaan kuitenkin sijoittaa myös kyselyn loppuun, jolloin pitkässä taikka haastavassa kyselyssä saadaan pidettyä vastaajan motivaatiota yllä. Kyselyn alussa eli ensimmäisessä vaiheessa on tärkeää saada luottamuksellinen suhde kyselyyn vastanneen sekä tutkijan välille. Kyselylomakkeessa tulee pystyä osoittamaan kyselyn relevanttius ja mielekkyys ennen kuin kysely etenee tutkimuksen näkökulmasta tärkeimpiin kysymyksiin sekä aihealueisiin. Kyselyn toisessa vaiheessa voidaan jo kysyä vastaajalta hiukan arkaluonteisempia kysymyksiä ja lopuksi kysytään vielä taustakysymykset ja jotain helposti vastattavia kysymyksiä. (Valli & Aarnos 2018, 94-95)

Lomakkeen pituus tulee miettiä hyvin tarkkaa ennen kyselyn tekemistä. Jos kyselystä tulee liian pitkä, niin vastaaja kokee helposti sen liian raskaaksi, jolloin hän luopuu sen tekemisestä ilman

lomakkeeseen tutustumista. Kuten kuviosta 4 voidaan huomata vastaajan motivaation vaihtelua kyselyn aikana on paljon. Näin ollen on tärkeää kiinnittää huomiota kyselyn pituuteen, jottei motivaatio sen tekemiseen katoa. Lomakkeen maksimipituus riippuu paljolti aiheesta sekä kohderyhmästä. On hyvä pohtia jaksako kyselyyn osallistuva keskittyä lomakkeeseen kaivatulla tavalla. Liian pitkä lomake voi aiheuttaa sen, että kyselyyn vastataan ilman syvällistä pohdintaa, jolloin kyselyn luotettavuus voi horjua. Tämän lisäksi on kiinnitettävä erityistä huomiota käytettyyn kieleen lomaketta luodessa. Miellyttävää kieltä on helpompi lukea, jolloin vastaaminenkin käy jouhevammin. Kielellisyyttä pohdittessa tulee kuitenkin huomioda kohderyhmä jolle kysely tehdään, jolloin kysymykset tulee asetella tämän mukaisesti. Lisäksi kysymykset sekä vastaukset olisi toivottavaa muotoilla vastaajalle yksilölliseen muotoon. (Valli & Aarnos 2018, 95)



Kuva 4. Kyselyyn vastaajan motivaatio kyselyn edetessä (Valli & Aarnos 2018)

Kyselyiden tekeminen sähköpostin ja internetin välityksellä on yleistynyt viime vuosien aikana paljon. Suurin etu internetin välityksellä tehdyissä kyselyissä on niiden taloudellisuus sekä mahdollisuus tallentaa vastaukset tietokantaan. Lisäksi vastaukset ovat usein miten hyödynnettävissä suoraan tiedostoksi, jolloin aineistoa ei tarvitse enää syöttää tietokoneelle. Internetkyselyissä pystytään varmistamaan, että kyselyyn vastaaja vastaa kaikkiin kysymyksiin. Näin ollen vastaajaa ei päästetä kyselyn loppuun saakka ennen kuin hän on valinnut sopivimman vaihtoehdon. (Valli & Aarnos 2018, 101-102)

Kyselylomake voi koostua useanlaisista kysymysmuodoista. Kysymysmuotoja voi muun muassa avoimet kysymykset, etuudestaan asetetuille vastausvaihtoehdoille tai erilaiset järjestysasteikkomittarit eli intensiivisyyttä mittaavat mittarit. Kysymyksen muotoilu riippuu paljon siitä, minkälainen mitta-asteikko vastauksissa on käytössä sekä kuinka saatua aineistoa tullaan analysoimaan. Likertin asteikolla tarkoitetaan tilannetta, kun kysymyksen muotoilussa tutkitaan asenteita tai mielipiteitä. Usein miten asteikon vaihtoehdot koostuvat viidestä eri vastausvaihtoehdosta, josta vastaajan tulee valita itselleen sopivin. Mitta-asteikon keskelle sijoitetaan usein neutraalivaihtoehto, jotta vastaaja voi olla ottamatta kantaa pahemmin kysymykseen. Kuvioista 5 näkyy likertin asteikon tyypilliset vastausvaihtoehdot.

1.	2.	3.	4.	5.
Ei koskaan	Harvoin	Joskus	Usein	Aina
Erittäin huono	Huono	Kohtalainen	Hyvä	Erittäin hyvä
Ei ollenkaan	Vähän	Vaihteleva	Hyvin	Erinomaisesti

Kuvio 5. Mukailten (Valli & Aarnos, 2018)

Yksi tyypillinen vastausvaihtoehto kyselyssä on valmiiksi annetut vastausvaihtoehdot, jolloin luodaan vastaukset kuviteltujen vastauksien pohjalta. Tutkijan tulee tällöin ennakoida millaisia vastauksia vastaajat tuottavat. Valmiita vastausehtoja käytetään kyselyissä usein miten, kun selvitetään taustatietoja, mutta sopivat myös muuhun tarkoitukseenkin. Relevanttia on, että vastaajalle löytyy aina sopiva vaihtoehto. Tämän vuoksi vastausvaihtoehdoksi usein miten lisätään vielä ” muuta” vaihtoehto, kuten kuvioista 6 voi huomata. Muuta vaihtoehdon kohdalla voi vastaaja itse kirjoittaa sopivan vastausvaihtoehdon kuvaamaan omaa mielipidettään. Lisäksi kysymykseen voidaan asettaa avoin vastausvaihtoehto, jolloin vastaaja voi vapaasti analysoida vastaustaan kysymykseen. Avoimissa kysymyksissä hyvänä puolena on se, että vastausten joukosta tulee mahdollisesti potentiaalisia kehitysehdotuksia sekä kysymykset perusteellaan kattavasti. (Valli & Aarnos 2018, 113-114)

Mikä on lempivärisi?

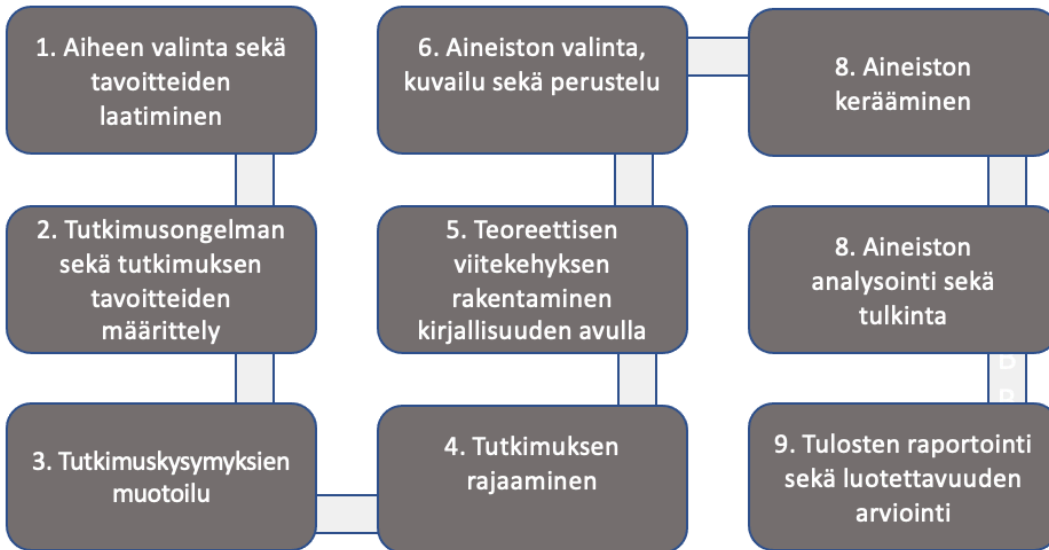
- | | |
|-------------|--------------------------|
| 1. Punainen | 3.Keltainen |
| 2. Sininen | 4. Joku muu, mikä _____? |

Kuvio 6. Esimerkki taustatietojen kysymisestä valmiiden vastausvaihtoehtojen pohjalta. Mukailten (Valli & Aarnos 2018, 114)

2.8 Tutkimusmenetelmät

Tutkimuksen tutkimusmenetelmä on laadullinen tutkimusmenetelmä eli kvalitatiivinen tutkimus. Tutkimusmenetelmällä tarkoitetaan toimenpiteitä, joiden avulla tutkimuksen aihetta tarkastellaan riittävän laaja-alaisesti. Lisäksi menetelmän avulla vastataan asetettuihin tutkimuskysymyksiin. Laadullisen tutkimuksen päämääränä on tavoitella ymmärrystä analysoitavasta ilmiöstä tutkimuksen kohteena olevien ihmisten perspektiivistä. (Puusa & Juuti 2020 Tutkimuksen tarkoituksena on vastata kysymykseen: Mistä tapahtumasta on kyse? Tärkeänä osana on tutkia, mitkä elementit ovat osa tutkimusta sekä mikä on eri tekijöiden välinen suhde. Näin ollen laadullisen tutkimuksen tärkein tehtävä on ymmärtää ilmiöitä. (Kananen 2017, 32-33.) Yleisesti ottaen laadullista tutkimusta on kuitenkin hyvin vaikea määritellä, koska termille ei ole tunnusomaista teoriaa taikka paradigmaa. (Metsämuuronen 2006.)

Kvalitatiivinen sopii tutkimukseen sovellettaviksi etenkin silloin, jos tutkittavasta aiheesta ei ole vielä valmista teoriaa taikka jos ilmiöön halutaan perehtyä syvemmin. Lisäksi se on sovelias tutkimusmenetelmä, kun halutaan luoda uusia hypoteeseja sekä halutaan saada riittävän kattava yleiskuva. (Kananen 2017, 3.3) Laadulliseen tutkimukseen kuuluu useita vaiheita, jota mukailee kuvio 7. Nämä vaiheet pystyvät myös erottamaan tästä tutkimuksestakin.



Kuvio 7 . Laadullisen tutkimuksen eri vaiheet, mukaille (Juuti & Puusa 2020, 10–11.)

Tämän tutkimuksen tutkimusongelman ratkaisemiseen sopi parhaiten kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä, koska tutkimuksen tarkoituksena on selvittää kohdeyrityksen nykyisen johdannaisraportoinnin toimivuutta asiakkaiden näkökulmasta sekä kuinka raportointia voitaisiin kehittää.

3. Tutkimuksen toteutus

Tässä luvussa tullaan esittämään tutkimuksen metodologinen osa. Luku käsittelee tutkimuksen taustatekijöitä ja tutkimukseen valittuja tutkimusmenetelmiä. Lisäksi kappaleessa tullaan perehtymään tutkimuksen toimeksiantoyritykseen ja millä metodein aineisto on tutkimukseen hankittu.

3.1 Kuvaus tutkimuksen toimeksiantoyrityksestä

Kyseinen tutkimus on toteutettu yhdessä keskikokoisen suomalaisen finanssialan toimijan Figure taloushallinto Oy:n kanssa. Tutkimuksen aihe on saatu heiltä toimeksiantona. Figure on finanssialan taloushallinnon palveluyksikkö, joka palvelee pankki- ja vakuutussektorien toimijoita. Yhtiö on perustettu vuonna 1989 nimelle Paikallispankkien PP-Laskenta osaksi Samlink-konsernia. Yhtiö kasvoi vuosien saatossa ja lopulta vuonna 2018 PP-laskenta irtautui konsernista. Muutosten myötä

yritys uudistui, jolloin nimi muutettiin Figure Taloushallinto Oy:ksi. Yhtiössä työskentelee tällä hetkellä noin 70 työntekijää, jotka tuottavat taloushallinnon sekä viranomaisraportoinnin palveluita finanssialan toimijoille. Asiakkaita on nykyään jo yli 60 ja yhtiö kehittyy ja muovautuu jatkuvasti eteenpäin. (Figure 2022a)

Figuren liiketoiminta keskittyy pääsääntöisesti kotimaan markkinoille ja asiakkaina heillä on pääasiassa keskikokoisia suomalaisia finanssialan toimijoita. Figuren tarjoamiin palveluihin kuuluvat muun muassa kirjanpito, viranomaisraportointi, ostoreskontra, sijoitushallinto sekä laskutus ja myyntireskontra. Kirjanpidon palveluihin kuuluvat erinäiset yhtiöiden kirjanpidon toimenpiteet, raportointi sekä verotukseen liittyvä neuvonta. Sijoitushallinnon palvelut kattavat asiakkaan sijoitusten reskontra sekä kirjanpito ja näihin yhdistettävä raportointi. Lisäksi Figuren yhtenä prioriteettina on tarjota mahdollisimman laadukasta ja kokonaisvaltaistapalvelua asiakkailleen. Tämä tarkoittaa henkilökohtaista sekä tiivistä yhteydenpitoa asiakkaisiin. (Figure 2022b)

3.2 Aineiston keruu ja aineiston kuvaus

Tutkimussuuntaukseksi valikoitui tämän tutkimuksen osalta tapaustutkimus. Tapaustutkimuksen tavoitteena on saada kokonaisvaltainen käsitys tutkimuksen kohteena olevasta ilmiöstä. Tapaustutkimuksessa tulee kuitenkin ottaa huomioon jokainen seikka, joka liittyy tapaukseen sekä edesauttavat ymmärtämään aihetta kokonaisuutena sen omassa miljöössä. (Puusa & Juuti 2020.) Lisäksi menetelmä sopii erinomaisesti rajatun tietyn ilmiön tutkimiseen. Tällöin tavoitteena on saada syvennyttyä tutkimuskohteeseen sekä huomioitua tutkimukseen liittyvät kontekstit. (Metsämuuronen 2006.) Tässä kandidaattitutkimuksessa rajattu tietty ilmiö on kohdeyrityksen johdannaisraportointi.

Aineistonkeruumenetelmäksi valittiin kyselytutkimus. Kysely toteutettiin sähköisenä haastattelulomakkeena, joka koostui strukturoiduista ja avoimista kysymyksistä. Strukturoituihin kysymyksiin annettiin vastaajalle valmiit vastausvaihtoehdot. Lisäksi osassa kysymyksistä oli mahdollisuus annettujen vastausvaihtoehtojen lisäksi kirjoittaa oma vastaus avoimeen kohtaan. Kysely tehtiin sähköisenä ja lähetettiin vastaajalle sähköpostilla, jotta jokainen vastaaja pystyi vastaamaan kyselyyn sopivana ajankohtana. Näin ollen sähköisen kyselylomakkeen voitiin odottaa positiivista vaikutusta vastausprosenttiin. Lisäksi kyselyyn oli tarkoitus osallistuttaa toimeksiantoyrityksen kaikki asiakasyritykset, jotka ostivat johdannaisraportointipalvelua, jolloin sähköisellä haastattelulomakkeella saatiin mahdollistettua suurempi vastaaja kunta osallistumaan kyselyyn.

Kyselylomakkeilla haluttiin pitää vastaajien identiteetit anonyymeinä, jotta nämä voisivat vastata todenmukaisemmin sekä aidommin. Lisäksi kun vastaaja kirjaa vastauksensa itse, niin on suurempi todennäköisyys, että vastaukset ovat kirjattu oikein. Näin ollen myös vastaaja pystyy tarkistamaan välittömästi vastausten oikeudellisuuden. Kysely toteutettiin Microsoftin Forms -työkalulla ja ne muodostettiin yhdessä toimeksiantoyrityksen kanssa.

Tutkimuksen sähköinen haastattelulomake lähetettiin yhteensä 30 vastaajalle marraskuussa 2021. Vastaajat edustivat toimeksiantoyrityksen asiakkaita ja he olivat joltakin osin vastuussa johdannaispalvelusta. Vastaukset tuli palauttaa 1,5 viikkoa vastausten lähettämisaikajankohdasta. Tuon ajanjakson aikana lopulta kuusi henkilöä vastasi kyselyyn. Näin ollen vastausprosentti oli 20 %, joka on tyypillistä kyselyiden vastausprosenttia hieman matalampi (Baruch & Holtom 2008). Jokainen palautettu kyselylomake oli täytetty oikein, jolloin niitä voidaan pitää soveltuvana tutkimusaineistona. Kyselylomake sisälsi kaiken kaikkiaan 13 kysymystä. Kysely haluttiin pitää mahdollisimman lyhyenä, jotta vastaaja ei kokisi kyselyä liian pitkäksi. Lyhyen kyselyyn vastaaminen nähtiin vaivattomampana ja näin voitiin odottaa, että yhä useampi vastaisi.

4. Kyselylomake

Kyselylomake luotiin yhdessä toimeksiantoyrityksen kanssa. Näin ollen kyselyyn saatiin näkökulmaa myös yrityksen tarpeista tutkimusta kohtaan. Lopulliset kysymykset sekä kysymyksen asetelut muodostuivat pohdinnan ja tutkimuksen aikana esille nousseiden relevanttien aiheiden pohjalta. Tehty kysely lähetettiin sähköpostitse asiakkaille sekä asiakkaiden toimihenkilöille. Kyselyyn osallistuneet yritykset ostavat johdannaisraportointipalvelua toimeksiantona Figure Taloushallinto Oy:ltä. Näin ollen spesifioitu vastaajajoukko antoi mahdollisuuden muodostaa tutkimuksen kysymyksen asetelut yksityiskohtaisiksi. Kysymysten tavoitteena on kartoittaa tämänhetkisen raportointitason riittävyttä ja tarpeellisuutta. Lisäksi tarkoituksena oli myös herättää pohdintaa kysymysten pohjalta niin toimeksiantoyrityksessä kuin vastaajissakin.

Kyselyssä tiedusteltiin vastaajilta heidän omaa tietämyksen tasoaan johdannaisiin sekä mahdollista lisäkoulutuksen tarvetta aiheeseen liittyen. Kyselyn tarkoituksena oli myös saada selville, palveleeko tämänhetkinen johdannaisraportti asiakkaiden liiketoiminnan tarpeita.

Kyselyn kysymykset sisälsivät erityyppisiä vastausmuotoja. Osassa kysymyksistä vastausmuotona oli käytössä asteikko, joka kertoi numeerisesti vastaajan mielipiteen asiasta eli toisin sanoen vastauksessa oli käytössä järjestysasteikkomittari. Vastaaja pystyi valitsemaan kokonaislukujen yhden (1) ja viiden (5) väliltä vastauksensa. Numero yksi (1) kertoi tietämyksen asiasta olevan huono ja viisi (5) tietämyksen olevan erittäin hyvä. Osaan kysymyksiin pystyi vastaamaan kyllä/ei vastauksin. Nämä kysymykset olivat usein miten jatkokysymyksiä edelliseen kysymykseen. Suurimpaan osaan kysymyksiin oltiin annettu valmiit vastausvaihtoedot ja myös mahdollisuus laittaa avoin oma vastaus. Näin pystyttiin varmistamaan, että vastaaja pystyy miettimään useasta vastausnäkökulmasta asioita. Lisäksi avoin vastauskohta mahdollisti lisäämään jotain mitä kyselyn luoja ei osannut ottaa vastausvaihtoehdoissa huomioon.

Kyselyssä kartoitettiin asiakasyrityksen yhteyshenkilöiden johdannaisosaamista sekä mahdollista lisäohjeistuksen tarvetta aiheeseen liittyen. Tämän jälkeen kysyttiin tarkentava kysymys edellisen kohtaan kyllä-vastanneilta. Tarkentavalla kysymyksellä haluttiin saada lisätietoa missä kaikessa tarvittaisiin lisäosaamista, koska aihealue on erittäin laaja. Lisäksi haluttiin selvittää käyttäkö asiakas mahdollisesti ollenkaan tarjottua palvelua ja näin ollen nähdäänkö se tarpeelliseksi oman liiketoiminnan kannalta. Kyselyssä kysyttiin vastanneilta sopivaa tapaa toimittaa kuukausittainen johdannaisraportti ja kuinka he mahdollisesti hyödyntävät raporttia liiketoiminnassaan. Lisäksi kysyttiin, mitä johdannaisia yritys käyttää ja onko heidän suunnitelmissa mahdollisesti tulevaisuudessa hankkia lisää johdannaisia. Näiden kysymysten pohjalta päästiin kysymykseen, mitä muita mahdollisia raporteja asiakkaat käyttävät toimeksiantoyrityksen tuottaman raportin lisäksi.

Ongelmaksi koettiin myös nykyisen raportin toimivuus ja riittävyys asiakasyrityksille. Taloudellisten raporttien avulla yritysten tulisi kuitenkin pystyä hyödyntämään taloudellista informaatiota liiketoiminnassaan ja tiedon tulisi olla jollain tasolla merkityksellistä. Näin ollen kyselyssä päädyttiin kysymään mitä mahdollisia ongelmia taikka puutteita raportilla oli. Kaipaavatko asiakkaat myös mahdollisesti jotain raporttiin lisää? Palveleeko nykyinen raportti asiakkaan liiketoimintaa ja mitkä ovat mahdolliset syyt miksi raportti ei ole riittävä. Kyselyn lopuksi kysyttiin vastaajalta vielä sopivaa toimitustapaa raportille.

Kyselyn lopussa kysyttiin vastaajalta erinäisiä taustakysymyksiä, johon vastaaja pystyi halutessaan jakamaan itsestään informaatiota kuten esimerkiksi sähköpostinsa. Taustakysymyksiin vastaaminen oli vastaajalle vapaaehtoista. Näin haluttiin antaa vastaajalle mahdollisuus vastata kyselyyn täysin anonyyminä. Tutkimuksen kannalta taustakysymykset eivät olleet relevantteja, joten ne jäivät

tutkielman ulkopuolelle. Päädyin jaottelemaan kyselyn vastaukset kyselylomakkeen mukaisesti. Kyselylomake oli jo itsessään rakennettu loogiseen järjestykseen ja sopivan kompaktiksi. Näin ollen valmis looginen kategorisointi avusti vastausten tulkintaa ja analysointia.

5. Kyselyn tulokset

Tässä kappaleessa käydään läpi kyselylomakkeen tuloksia. Tutkimuksen kyselyssä kävi ilmi, että vastaajien vastaukset olivat hieman poikkeavia toisiinsa nähden. Vastaajilla ei ollut yhtä selkeää kokonaisvaltaista linjaa taikka mielipidettä vastauksissa. Tuloksista voidaan todeta, että asiakasyritysten johdannaista vastaavien henkilöiden tietämys sekä osaaminen johdannaista oli heidän omasta mielestään hieman kohtalaista parempi. Vastausten perusteella 66,67 % vastaajista vastasivat osaamisen olevan kohtalaisella tasolla. Taas vastaajista 16,67 % vastasi tietämyksen olevan hyvä ja 16,67 % vastasin tietämyksen olevan erittäin hyvä. Vastaukset olivat melko hajanaiset vastaajien kesken, joka mahdollisesti saattoi johtua vastaajien eritaustoista. Johdannaistietämykseen sekä raporttien hahmottamiseen ja lukuun vaikuttaa vahvasti aikaisempi kokemus johdannaista sekä koulutustausta. Näin ollen nämä tekijät saattoivat vaikuttaa vastaajien vastauksiin.



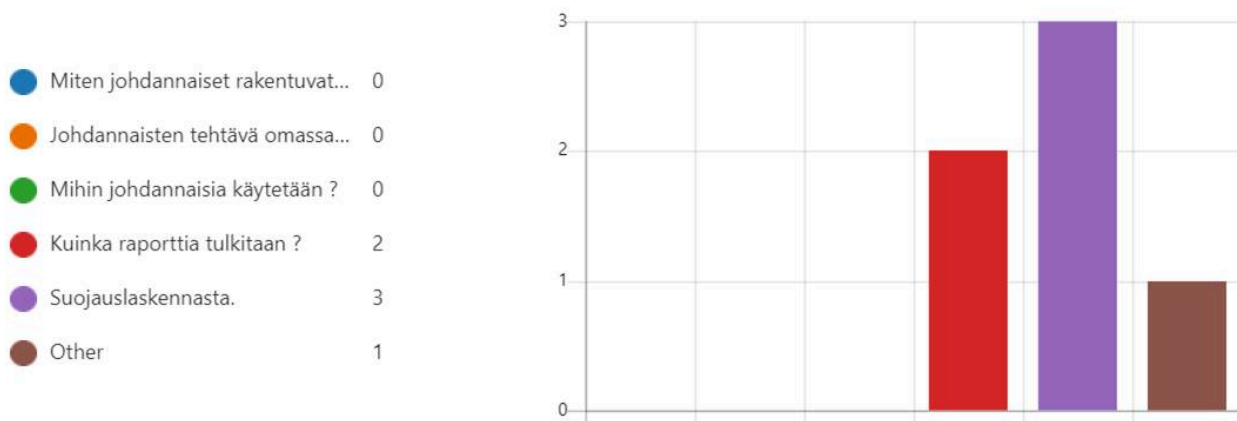
Kuvio 8. Millaiseksi vastaajat arvioivat oman yrityksensä yhteyshenkilön tai sijoituksista vastaavan henkilön johdannaista osaamisen,

Ensimmäisen kysymyksen pohjalta vastaajilta tiedusteltiin heidän mahdollista tarvettaan kehittää johdannaista osaamistaan. Vastaajista 66,67 % kokivat tarvitsevansa lisätietoa ja ohjeistusta johdannaisinstrumentteihin. Vain 33,33 % vastasivat kysymykseen ”ei”. Kyselystä voidaan näin ollen päätellä, että finanssialantöimijöiden asiakasyrityksissä koetaan tarve saada lisäkoulutusta johdannaisinstrumentteihin. Kyselyssä kävi ilmi, että vastaajat kaipaivat lisäohjeistusta vain

tiettyihin aihepiireihin. He kokivat tarvitsevan erityisesti lisätietoa suojauslaskennasta sekä raporttien tulkinnasta.



Kuvio 9. Toivoisivatko asiakkaat lisätieto tai -ohjeistusta johdannaisinstrumentteihin



Kuvio 10. Aihepiirit johon vastaajat kokivat tarvitsevansa lisätieto ja -ohjeistusta

Johdannaisraporttien toimittaminen asiakkaille voi tapahtua useassa eri muodossa ja monella eri tapaa. Toimeksianto yritys toimittaa heidän johdannaisraporttinsa asiakkaille Excel-muodossa kuukausittain jaettuun kansioon. Kyselynvastaajilta kysyttiin kuinka Figuren tulisi toimittaa kuukausittainen raportti. Vastaukset olivat kyselyssä valmiiksi annettuja, mutta vastaajilla oli mahdollisuus myös vapaasti kirjoittaa mielipiteensä asiasta. Annetut vastaukset poikkesivat jonkin verran toisistaan.

Vastauksista noin 27,27 % kokivat nykyisen tavan toimittaa raportit sopivina. Kansioon jaetun raportin hyötyinä voidaan nähdä sen helppous lisätä tiedostoja ja kansiota pystyy tällöin tarkastelemaan samaan aikaan myös menneitä raportteja kumpikin osapuoli. Ongelmaksi saattaa kuitenkin koitua monimutkainen sijainti järjestelmässä sekä järjestelmän monimutkaisuus. Alustalla toimivan henkilön tulee tietää mitä hän etsii ja tarvitsee sieltä. Näin ollen vastaus toimivuudesta ei ollut yllättävä.

Vastaajista vain noin viidesosa näkivät sähköpostitoimituksen sopivaksi tavaksi toimittaa heille johdannaisraportti. Sähköpostitse toimitettu raportti tulisi suoraan henkilökohtaisesti toimitettuna ja tällöin johdannaisista vastaavan henkilön ei tarvitsisi etsiä tietoa erikseen jaetusta kansiota. Ongelmaksi saattaisi koitua tiedon hukkuminen sähköpostiin ja se veisi toimeksianto yrityksen resursseja sekä aikaa toimittaa kaikille asiakkaille erikseen raportit. Lisäksi kaikki historiallinen tieto ei olisi tällöin samasta paikasta löydettävissä.

Mielenkiintoiseksi kuitenkin teki se, että suurin osa vastaajista näki tietokannan sopivimmaksi tavaksi toimittaa nykyinen raportti, kuten kuvan 11 kuviosta voidaan tulkita. Tietokanta tarkoitettaisiin tässä tapauksessa mahdollista sähköistä alustaa, johon olisi asiakkaalla sekä raporttia tuottavalla yrityksellä pääsy. Tietokannasta pystyisi suoraan myös hakemaan historiallista tietoa sekä myös mahdollisesti luomaan raportteja halutuilla kriteereillä. Tämä mahdollistaa tietojen vertailun nopeasti sekä vaivattomasti, joka auttaisi myös raportin tulkinnaissa, ja hyödyntämisessä omaan liiketoimintaa. Näin ollen voi olla, että tietokannan käyttöönotto lisäisi tuottavuutta kummassakin yrityksessä ja loisi palvelun tarjonnasta vaivattomampaa. Tämä taas voisi luoda mahdollisesti uuden markkina raon ja lisätä yrityksen houkuttelevuutta.



Kuvio 11. Kuinka asiakkaiden mielestä kuukausittainen raportti tulisi toimittaa heille

Johdannaisraportilta löytyy useanlaista informaatiota, jota pystytään hyödyntämään yrityksen talousjohtamisessa. Tutkimuksessa kysyttiin mitä johdannaisraportin tiedoista asiakasyritys hyödyntää omassa toiminnassa ja mahdollisessa päätöksenteossa. Vastaukset olivat vastaajien kesken hyvin hajanaiset. Suurin osa asiakkaista eli 33,34 % vastasi käyttävänsä raportista koottuja sopimustietoja, kuten kuvioista 12 voidaan todeta. Tämän lisäksi 25 % sanoi käyttävänsä sopimusten käypää arvoa hyödyksi raportista. Vastaajista 16,67 % vastasi käyttävänsä annettuja ja saatuja vakuuksia sekä tulevia kassavirtoja. Hajanaisuudesta voidaan todeta olevan osakseen positiivinen huomio kuvioista, koska raportin osat on laajassa käytössä eikä mikään osio jäänyt ilman vastausta.



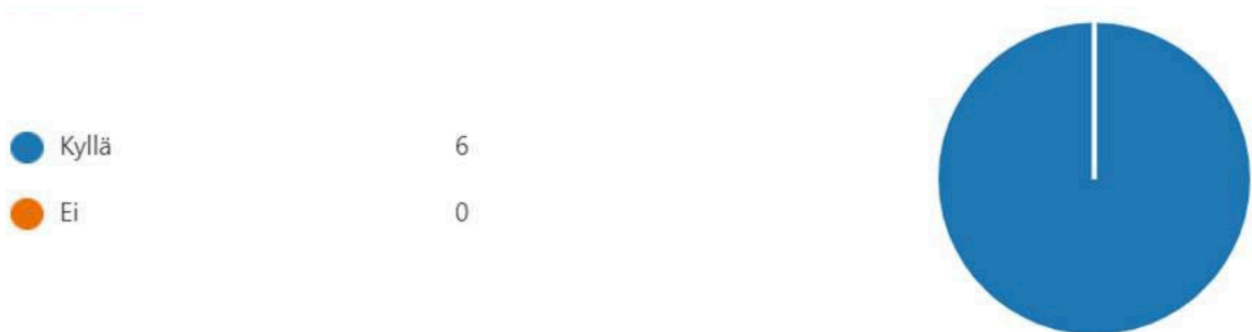
Kuvio 12. Mitä raportissa olevia tietoja asiakkaat hyödyntävät omassa toiminnassaan sekä päätöksenteossa

Kuviota 13 tutkitettaessa voidaan todeta, ettei monikaan asiakas ole miettinyt hankkivansa muita johdannaisia kuin koronvaihtosopimuksia lähitulevaisuudessa. Kuitenkin 33,33 % vastaajan suunnitelmana on mahdollisesti hankkia muita johdannaisia tulevaisuudessa. Tämä tarkoittaa palveluita tuottavalle yritykselle mahdollisuuden kehittää sekä laajentaa toimintaansa. Näin ollen kattava palveluntarjonta houkuttelee nykyisiä sekä uusia asiakkaita käyttämään yrityksen palveluita.



Kuvio 13. Käyttävätkö asiakkaat nykyisessä toiminnassa tai onko yrityksellä mahdollisesti suunnitelmissa hankkia muita johdannaisia, kuin koronvaihtosopimuksia tulevaisuudessa

Kyselyssä kysyttiin asiakasyrityksiltä käyttävätkö he Figure Taloushallinto Oy:n tai jonkun muun toimijan johdannaisraportteja toiminnassaan. Vastaus kysymykseen oli hyvin yksipuolinen, sillä jokainen vastaaja vastasi kysymykseen kyllä, kuten kuvio 14 voidaan nähdä. Tästä voidaan päätellä, että johdannaisraportit ovat yksi merkittävä osa yritysten taloudellista prosessia. Vastauksesta voidaan kuitenkin tulkita, ettei mahdollisesti tämänhetkinen raportti suoranaisesti palvele kaikkien asiakkaiden toimintaa. Voi olla jopa, ettei nykyinen raportti ole hyödyllinen. Vaikkakin asiakkaat käyttävät nykyistä raporttia osana heidän toimintaansa, voidaan myös tuloksien pohjalta kyseenalaistaa, onko raportti yksinään riittävä palvelemaan asiakkaiden tarpeita. Vastaajista jokainen vastasi kysymykseen ”kyllä”, joka voi myös tarkoittaa sitä, että he kaikki käyttävät myös jonkun muun toimijan johdannaisraporttia toiminnassaan. Näin ollen voi olla, ettei jopa toimeksiantajan raporttia käytetä lainkaan.



Kuvio 14. Käyttävätkö asiakkaat johdannaisiin liittyen jonkun muun toimijan tai Figure Taloushallinto Oy:n raporttia

Kyselyssä kävi ilmi, että jokainen vastannut asiakasyritys käytti jonkin muunkin ulkopuolisen toimijan johdannaisraporttia hyödykseen toiminnassaan. Varsinkin yritys X:n tuottamat raportit olivat asiakkaiden yksi eniten käytetyistä raporteista. Ostetuista palveluista nousi selkeästi esille suojauslaskentaan liittyvien raporttien ulkoistettu hankinta. Ulkopuolisten toimijoiden tuottamia raportteja vastaajat käyttivät eri tarkoituksiin liiketoiminnassaan. Tästä voidaan tehdä johtopäätelmä, ettei toimeksianto yrityksen johdannaisraportti ole tarpeeksi riittävä tai kattava täyttämään kaikkien asiakkaiden tarpeita. Kommentteista nousi ilmi, että ostetut raportit ovat valmiiksi tutussa muodossa sekä tiedot saapuvat päivittäin asiakkaille. Lisäksi esiin nousi myös, että jotkin asiakkaat tuottivat osan johdannaisraportoinnistaan itse, jolloin osa he käyttivät näitä hyödyksi.

Tuloksista käy ilmi, että asiakkaat ostavat useiden eri toimijoiden tuottamien johdannaisraportteja tukemaan toimintaansa. Tämä saattaa selittyä usealla eri syyllä. Voi olla, ettei osa asiakkaista osaa hyödyntää riittävästi johdannaisraporttia taikka toimeksianto yrityksen tuottamat tiedot eivät ole relevantteja. Sen lisäksi on mahdollista, että tiedot löytyvät kilpailijoiden raporteista selkeämmin sekä kattavammin, jolloin Figuren tuottama raportti jää osakseen tarpeettomaksi.

Kyselyssä kysyttiin asiakkailta, palveleeko nykyinen toimeksiantoyrityksen tuottama johdannaisraportti heidän tämänhetkistä toimintaansa. Vastaukset olivat hyvin poikkeavia toistaan, jonka voi nähdä kuvioista 15. Puolet eli 50 % vastasi johdannaisraportin palvelevan heidän nykyistä toimintaansa. Toinen puolisko vastaajista sanoivat, ettei raportti palvele heidän tämänhetkistä liiketoimintaansa. Vastausten eriäväisyyteen saattoi vaikuttaa finanssialan yritysten kokoluokka. Pienemmille yrityksille nykyinen raportti saattoi olla riittävä tukemaan heidän liiketoimintaansa, mutta suuremmille yrityksille ei. Suuremman yrityksen liiketoiminta ja taloushallinto ovat luonnollisesti monimutkaisempia ja vaativat enemmän resursseja verrattuna pienempiin yrityksiin, mikä heijastuu myös kyselyn vastausten hajontaan. Näin ollen osa vastausten eroavaisuuksista voidaan selittää tällä. kuitenkin kyselyn aiempien vastausten perusteella voidaan päätellä, että tämänhetkinen raportti ei ole tyydyttävällä tasolla tai sitä ei ole kehitetty riittävästi palvelemaan mahdollisimman monipuolisesti kaikkia asiakkaita. Raportin kehittäminen kaikkia palvelevaksi varmasti hyödyttäisi kaiken kokoisia asiakasyrityksiä sekä houkuttelisi myös mahdollisesti uusia asiakkaita.



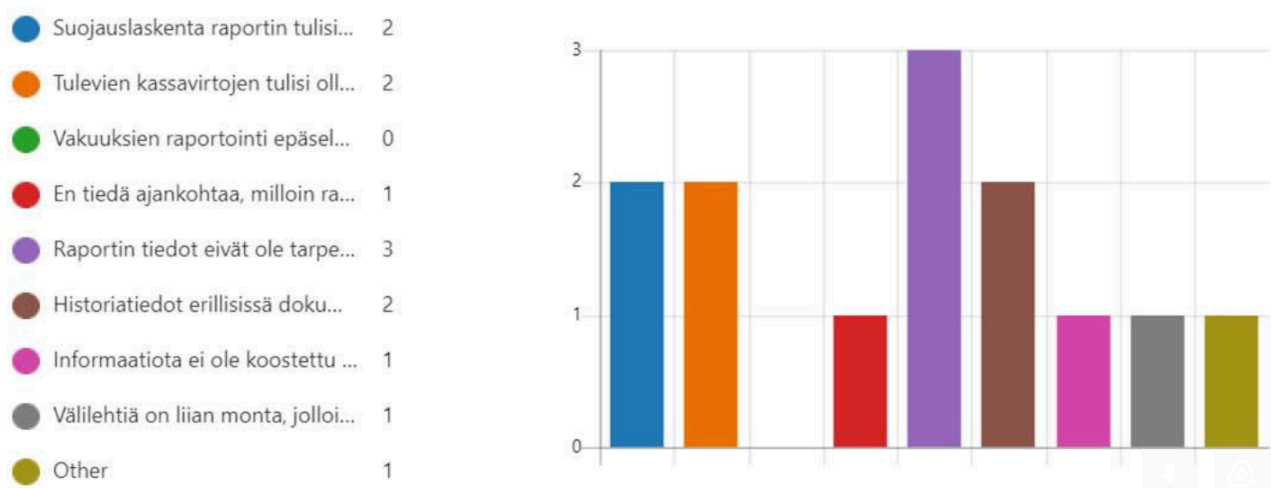
Kuvio 15. Palveleeko nykyinen Figure Taloushallinto Oy:n johdannaisraportti asiakkaan tämänhetkistä toimintaa

Edellisen kysymyksen pohjalta, kysyttiin spesifioidusti kaikilta ei-vastauksen antaneilta, millä tavalla johdannaisraportti ei palvele asiakkaan toimintaa. Vastaukset oli annettu vastaajille etukäteen valmiiksi. Vastaajilla oli kuitenkin myös mahdollisuus kirjoittaa mielipiteensä kyselyssä tarkoitettuun tyhjään kohtaan. Kehityskohtia ja puutteita ilmeni todella paljon. Miltei jokaiseen annettuun kohtaan oli vastattu vastaajien toimesta. Kuitenkin vastaukset olivat lopulta vastaajien kesken hyvin samassa linjassa toistensa kanssa. Tulosten perusteella voidaan todeta, että johdannaisraportti ei palvele tiettyä asiakasryhmää. Tällä asiakasryhmällä on yhtenäisiä ongelmakohtia tämänhetkisen raportin kanssa.

Vastaajat näkivät puutteita useissa eri osa-alueissa, mutta enimmäkseen nähtiin, ettei raportin tiedot ole esitetty tarpeeksi selkeästi. Tämän voi nähdä kuviossa 16 lilana palkkina. Tuloksista esiin nousi, ettei historiallisten tietojen ollessa eri dokumenteissa ollut toimiva tapa vastaajille. Näin ollen historiallisten tietojen ollessa samassa dokumentissa, lisäksi varmasti raportin toimivuutta sekä se palvelisi tällöin paremmin asiakkaan liiketoimintaa. Tuloksista kävi ilmi, että tulevien kassavirtojen tulisi olla selkeämmin ilmaistuna raportissa. Selkeä ja visuaalinen raportti auttaa raportin lukijaa hahmottamaan sekä poimimaan relevantin tiedon nopeasti. Vastaajat kokivat, ettei suojauslaskenta raportti palvellut sekä tukenut riittävästi yhtiön toimintaa. Suojauslaskenta on erittäin tärkeä osa, niin yrityksen riskienhallintaa kuin myös johdannaisraportointia.

Asiakkaat kokivat tuloksissa suurimmaksi ongelmaksi raportin visuaalisuuden. Tulosten perusteella johdannaisraportin informaatiota ei ole esitetty tarpeeksi visuaalisesti. Tämä selkeästi nähdään toimimattomuuden suurimpana syynä ja visuaalisuuden parantaminen varmasti kehittäisi raporttia huomattavasti eteenpäin. Lisäksi asiakkaiden mielipiteet raportista muuttuisivat varmasti samalla.

Vastaajat näkivät myös, että informaation tulisi olla koostettuna yhteen paikkaan. Nykyinen johdannaisraportti ei tarjoa tätä, joten se voisi selkeyttää raportin tulkintaa. Lisäksi vastaajat näkivät, että tämänhetkisessä raportissa on liikaa välilehtiä. Vastaajat ovat voineet kokea liian monen välilehden epäselkeäksi ja vaikealukuisiksi, joka tekee raportista omalta osaltaan toimimattoman. Ainoa vastauskohta, jossa vastaajat eivät kokeneet puutteita oli tulevien kassavirtojen-välilehti. Näin ollen voidaan todeta tämän kohdan palvelevan asiakkaita.



Kuvio 16. Millä tavalla nykyinen raportti ei palvele ”ei”-vastanneiden asiakkaiden toimintaa.

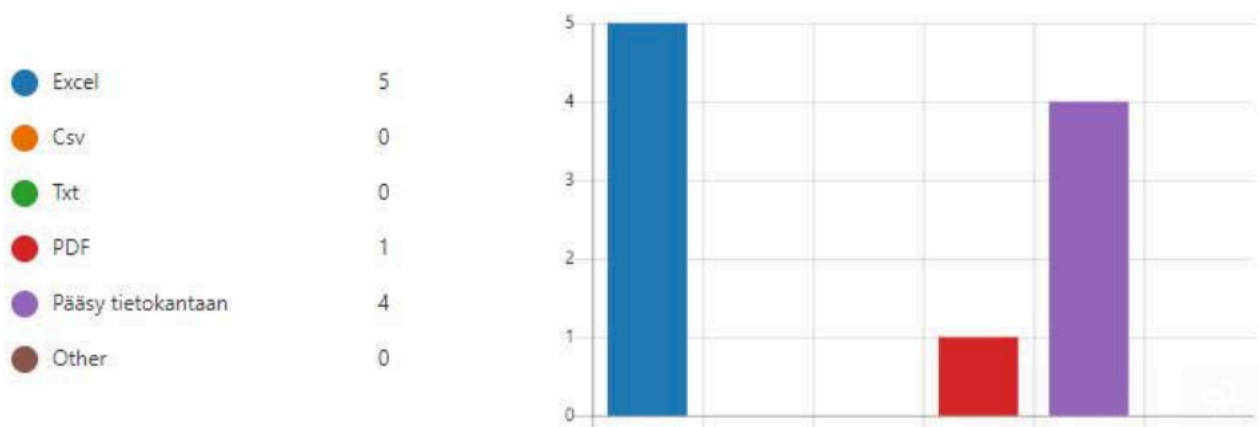
Tämänhetkisessä raportissa vastaajat näkivät heikkoutena sekä puutteena sen, ettei johdannaisraportti kelpaa suoraan sellaisenaan tilintarkastajalle. Jos raportti kelpaisi tilintarkastajalle, niin saataisiin asiakkaalle tällöin säästöjä aikaiseksi. Lisäksi puutteena nähtiin, ettei raportilta löydy yhteenvetonäkymää ja ettei raportti ole reaaliaikainen. Näkymä voisi luoda raportista selkeämmän sekä helpottaisi tulkintaa. Raportin reaaliaikaisuus taas antaisi mahdollisimman todenmukaisen kuvan tietystä hetkestä. Figure Taloushallinto Oy toimittaa tällä hetkellä raportit asiakkaille kerran kuukaudessa. Tällöin johdannaisraportin luvut sekä tiedot ovat yhdeltä kyseiseltä päivältä. Osa vastaajista kuitenkin näki myös, ettei tämänhetkisessä raportissa ole mitään puutteita.

Kehityskohteina asiakkaat näkivät erityisesti historiallisten tietojen lisääminen raporttiin. Vastaajan mukaan historialliset tiedot auttaisivat seuraamaan paremmin trendiä. Lisäksi myös raportin visuaalisuudessa nähtiin parannettavaa, kuten jo aikaisemmissakin kysymyksissä tuli esiin. Visuaalista raporttia on miellyttävämpi ja selkeämpi tulkita sekä lukea. Tuloksissa nousi myös esille, että nykyiseen raporttiin voitaisiin kehittää lisäämällä uusia osioita. Näitä voisivat olla analyysi sen

hetkisestä tilanteesta ja johdannaispositioiden kehityksestä. Analyysit nopeuttavat sekä helpottavat merkittävästi raporttien tulkintaa. Lisäksi ne voivat antaa uutta perspektiiviä henkilön ajatteluun.

Talous- ja johdannaisraportit voidaan toimittaa vastaanottajalla usein eri tavoin sekä eri ajankohtana. Yritykset kykenevät tietosuoja huomioiden päättämään sopivan tavan toimittaa asiakkailleen raportit. Tutkimuksen toimeksiantoyrityksessä johdannaisraportit toimitetaan Excel-muodossa asiakkaille. Kyselyssä vastaajille annettiin valmiit vastausvaihtoehdot raportin toimittamiseen. Kuitenkin vastaajien vastaukset olivat hyvin yhdenmukaiset, kuten kuviosta 17, voi nähdä. Kyselyn mukaan vastaajatkin kokivat Excelin olevan paras tapa toimittaa johdannaisraportti. Jopa 83,33 % kokivat sen olevan paras toimitustapa yritykselleen. Toiseksi suosituksi toimitustavaksi nousi pääsy tietokantaan. Tällä tarkoitetaan paikkaa, johon kaikki aiheeseen liittyvät tiedot olisivat yhteisesti koottuna. Tietokantoja on monenlaisia, mutta osassa tietokannoista on mahdollista tietojen pohjalta luoda raportteja annettujen kriteerien pohjalta. Näin ollen tietoa on helppo analysoida ja hyödyntää omassa liiketoiminnassa. Myös PDF-muotoinen toimitustapa nähtiin sopivana muotona. Tämä vastaus ei kuitenkaan saanut suurta kannatusta vastaajien kesken.

Tämänhetkinen toimitustapa johdannaisraportille voidaan nähdä tuloksien pohjalta sopivana. Kuitenkin, jos halutaan kehittää tai muuttaa toimintaa, niin jonkin tyyppinen tietokanta voisi olla sopiva vaihtoehto tähän. Silloin tuotettu data voisi olla Exceliä monikäyttöisempi ja kaikki historiallinen tieto löytyisi tällöin yhdestä paikasta. Kuitenkin heikkoutena tietokannassa on mitä luultavammin suhteessa Exceliin korkeammat kustannukset.



Kuvio 17. Mikä olisi asiakkaiden tarpeisiin nähden paras raportoinnin toimitustapa

5.1 Kyselytulosten analyysi

Kyselyn vastauksissa nousi esille useita kehityskohteita johdannaisraportille, mutta esiin nousi myös paljon toimiviakin osia. Näin ollen kyselytuloksista voidaan päätellä, että raporttia kyettäisiin usealla eri osa-alueella kehittämään enemmän asiakasta palvelevaksi. Osan kysymysten vastausten eroavaisuuksiin voidaan nähdä vaikuttaneen asiakkaiden yritysten koko. Mitä luultavammin pienempi kokoiselle yritykselle nykyinen raportti on riittävä heidän liiketoiminnalleen. Näin ollen kehittämistarve raportille ei välttämättä ole, jos tutkitaan asiaa sekä vastauksia heidän näkökulmastaan.

Johdannaisraportissa vastaajat näkivät kehityskohteina nykyisen raportin toimittamismuoto. Nykyinen toimitusmuoto nähtiin myös toimivana, mutta jonkin tyyppinen tietokanta olisi mahdollisesti tehokkaampi sekä selkeämpi. Lisäksi asiakkaat eivät nähneet raporttia tarpeeksi visuaalisena. Visuaalisuuden puute voikin vaikeuttaa huomattavasti raportin tulkintaa. Raportin kehittäminen selkeämmäksi toisi lukijalleen käyttömukavuutta ja nopeuttaisi tulkintaa, joka tehostaisi myös työprosessia. Tiedot nykyisessä raportissa on hajautettu useammalle välilehdelle ja selkeä kooste puuttuu. Näin ollen asiakkaat näkivät, että tiedot oli raportilla aseteltu epäselkeästi. Lisäksi vastaajat kokivat, ettei raportilta pysty lukemaan historiallista tietoa edellisiltä kuukausilta ja näin ollen vertaamaan niitä keskenään.

Osa vastaajista nosti esiin, ettei nykyinen johdannaisraportti kelpaa sellaisenaan tilintarkastajalle. Tämä on selkeä kehityskohta raportissa, joka nopeuttaisi sekä helpottaisi asiakkaita. Lisäksi vastauksista pystyi tulkitsemaan, ettei raportti yleisesti ottaen ole kaikille asiakkaille tarpeellinen. Kuitenkin osalle vastaajista raportti on hyödyllinen ja riittävä toiminnalleen, joten tarpeettomuus ei päde siis kaikkien asiakkaiden kohdalla. Hyvänä puolena raportissa kuitenkin oli se, että ne asiakkaat, jotka hyödynsivät raporttia toiminnassaan, niin käyttivät raportin eri osia monipuolisesti. Vaikka vastauksissa nähtiin tietopankki hyvänä toimitusmuotovaihtoehtona, niin myös nykyinen toimitustapa eli Excel nähtiin toimivana. Näin ollen toimitusmuodon vaihtaminen ei olisi välttämätöntä.

Johdannaisraportin kehityskohdat	Nykyisen johdannaisraportin toimivat asiat
Nykyisen raportin toimittamismuotoa -> tietokanta?	Raportin kaikkia osa-alueita käytettiin hyödyksi asiakkaiden toiminnassaan -> Raportti näiltä osin kattava
Mahdollinen raportin tarpeellisuus ja hyödyllisyys?	Nykyisen raportin toimittamismuoto
Palvelisi jokaista asiakasta, yrityksen koosta riippumatta	Nykyinen raportti palvelee osaa asiakasryhmää heidän liiketoiminnassaan
Tietojen selkeys	
Visuaalisuus	
Raportin muuttaminen tilintarkastajalle kelpaavaksi	
Historialliset tiedot	

Kuvio 18. Taulukko raportin kehityskohdista ja toimivista osista.

6. Yhteenveto ja johtopäätökset

Tässä kandidaattitutkielman luvussa käsitellään yhteenveto sekä tutkimuksen johtopäätökset. Yhteenvedon tarkoituksena on käsitellä koko tutkimuksen kulkua sekä saada käsitys keskeisistä tuloksista. Johtopäätösten tarkoituksena on taas vastata tutkimuksessa luotuihin tutkimuskysymyksiin. Tässä luvussa arvioidaan myös tutkimuksen luotettavuutta ja mahdollisuutta tutkimuksen jatkamiselle.

6.1 Yhteenveto

Tämän kandidaattitutkielman päämääränä oli selvittää, kuinka tutkimuksen toimeksiantoyrityksen tuottamaa johdannaisraportointia voitaisiin kehittää. Teoriaa sekä empiriaa yhdistäen pyrittiin

saamaan kokonaiskuva, mitä osa-alueita johdannaisraportissa tulisi kehittää sekä palveleeko raportti miltä osin asiakkaiden tämänhetkisiä tarpeita. Näiden pohjalta luotiin kokonaiskuva mahdollisista kehityskohdista sekä puutteista. Tutkimuksen teoriaosuudessa sovellettiin tutkimuksen aihepiiriin liittyvää kirjallisuutta, artikkeleita sekä aikaisemmin tehtyjä tutkimuksia. Lisäksi kirjallisuuskatsauksessa perehdyttiin myös johdannaisten historiaan, jotta saataisiin kuva nykyisten johdannaistrumenttien monimutkaisuudesta. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kyselytutkimusta, koska tämän koettiin sopivan tutkimuksen aihepiiriin ja ympäristöön parhaiten. Tutkimus toteutettiin yrityksen sisällä asiakasyrityksille, joilta myös kerättiin tutkimusaineisto kyselylomakkeen muodossa.

Kyselystä tulleita vastauksia vertailtiin toisiinsa, josta tehtiin kirjallisuuden pohjalta päätelmiä. Tutkitusta aiheesta ei oikeastaan löytynyt yhtään aikaisempaa suomalaista tutkimusta. Lisäksi suomalaista kirjallisuutta johdannaisista sekä johdannaisten raportoinnista oli hyvin niukasti. Maailmalla oli kuitenkin joitakin tutkimuksia tehty aiheesta, mutta niiden vähyys yllätti. Näin ollen vertailu aikaisempiin tutkimuksiin jäi tutkimuksen aikana hyvin vähäiseksi. Kuitenkin tieteellisenkirjallisuuden avulla saatiin kattava kuva aihepiiristä ja näiden pohjalta tehtiin johtopäätelmiä. Tämän tutkimuksen toivottiin edesauttaa tieteellistä ymmärrystä johdannaisten talousraportoinnista sekä sen kehittämisprosessia.

6.2 Johtopäätökset

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli saada kattava kuva Figure Taloushallinto Oy:n nykyisen johdannaisraportin kehittämiskohteista. Tarkoituksena oli selvittää tämänhetkisen raportin toimivuus, raportin puutteet sekä sen mahdolliset ongelmakohdat. Kuten tutkielman alussa mainittiin, ajatuksena olisi saada kokonaiskuva siitä, että palveleeko raportti asiakkaiden nykyisiä liiketoiminnan tarpeita. Näin ollen tutkimuksessa muodostettiin kaksi tutkimuskysymystä tukemaan tavoitetta. Luotujen tutkimuskysymysten pohjalta tavoitteena oli syventyä aihepiiriin sekä saada kattava kokonaiskuva johdannaisraportista. Tutkielman päätutkimus kysymyksenä oli:

Mikä ovat teoriakirjallisuuden johdannaisraportoinnin keskeiset raportoivat asiat ja miksi

Teoriakirjallisuuden pohjalta voidaan todeta, että jokaiselle talousraportille eli myös johdannaisraportille keskeistä on tuotetun tiedon merkityksellisyys. Jos raportilta löytyvä informaatio ei ole relevanttia, niin silloin yhtiöt eivät kykene käyttämään tietoa hyödyksi liiketoiminnassaan.

Tällöin raportista tulee merkityksetön sekä tarpeeton. Hyvän raportin ominaispiirteisiin kuuluu se, että raportin tietoa pystyy soveltamaan osana talousjohtamista. Tällöin raportin tulkitsija kykenee suoraan tulkitsemaan mahdollisia tulevaisuuden näkymiä sekä analysoimaan historiaa ja nykytilannetta. Raportista tuotettavaa dataa tulisi pystyä hyödyntämään monikäyttöisesti yrityksen talousjohtamiseen kuten strategian luontiin. Lisäksi saadun informaation pojalta yritys parhaimmillaan kykenee ottamaan tiedon osaksi operatiivista päätöksentekoaan, ohjamaan yhtiön toimintaa ja mittaamaan tuloksia. Näin ollen saadaan kattava käsitys nykytilanteesta sekä kyetään seuraamaan tehokkaasti yrityksen taloudellista tilaa. Voidaan siis todeta, että keskeisistä ja oikeista asioista koostuva raportti on avainsana yrityksen hyvään talousjohtamiseen sekä se luo tehokkuutta.

Tuotetun johdannaisraportin tulisi sisältää teoriakirjallisuuden pohjalta lain määrittämät asiat. Johdannaisista määritellään kansainvälisissä IFRS-standardeissa. Standardeissa esimerkiksi määritellään, että suojauslaskenta voi olla osana johdannaisraportointia tietyin ehdoin. Kuitenkin johdannaiset ovat erittäin monimutkaisia rahoitusinstrumentteja, jolloin tyypillisesti suojauslaskentaa toteutetaan aina. Pääsääntöisesti mitään tarkkoja muotoseikkoja raportille ei ole, mutta raportin informaation tulee olla kuitenkin olennaista. Esimerkiksi swap-sopimukseen kuuluu olennaisesti kassavirtojen vaihto osapuolien kesken, jolloin nämä kuuluisivat koronvaihtosopimuksien johdannaisraporttiin.

Teoriakirjallisuuden pohjalta voidaan todeta, että johdannaisraportointi on yleisesti vielä hieman lasten kengissä, eikä tarkkoja muotoseikkoja tästä syystä ole luotu. On tärkeää, että raportti tuotetaan, jotta ollaan tietoisia nykytilanteesta ja saadaan johdettua tiedon perusteella yhtiötä oikein. Näin ollen raportista tulisi löytyä kaikki relevantti yhtiötä hyödyttävä informaatio sekä lainsäädännöllisesti vaadittavat tiedot, jotka myös kelpaavat tilintarkastajalle. Raportille ei ole asetettu mitään tarkkaa aikaväliä, kuinka usein raportti tulisi tuottaa. Aikaväliin vaikuttaa yhtiön koko sekä johdannaisten määrä ja yhtiön tahtotila. Kuitenkin tyypillisin aikaväli on kuukausittainen raportointi.

Miten case-yrityksen johdannaisraportointia voitaisiin kehittää, jotta sen informaatiota pystyttäisiin mahdollisimman tehokkaasti hyödyntämään ?

Tehdyssä kyselytutkimuksessa kävi ilmi paljon mielenkiintoisia seikkoja raportista, joita case-yrityksen asiakkaat olivat nostaneet vastauksissaan esiin. Tulokset vastaajien kesken olivat osakseen ristiriitaisia. Osa vastaajista kokivat raportin enemmän toimivaksi sekä tarpeelliseksi kuin osa asiakkaista. Vastauksista nousi esiin, ettei raportti palvellut osaa asiakasyrityksiä ollenkaan. Osa

asiakkaista taas pystyi käyttämään johdannaisraporttia osana heidän taloushallinnonprosesseissaan. Risteävien vastausten taustaan saattoi mahdollisesti vaikuttaa yritysten eri koko sekä johdannaisista vastaavan henkilön osaamistaso johdannaisinstrumentteihin. Johdannaisinstrumentit ovat hyvin monimutkaisia rakenteeltaan ja ne vaativat tietyn tason osaamisen sekä koulutuksen, jotta niitä käsittelevä henkilö kykenee hahmottamaan tuotteen kokonaisuudessaan.

Case-yrityksessä pystyttäisiin kyselyn vastauksien pohjalta kehittämään johdannaisraporttia monella eri tapaa. Kyselyssä nousi ilmi, että kehityskohteita on useita. Erityisesti tuloksissa nousi esiin raportin toimivuuden ja sen visuaalisuuden puute. Raportti koettiin epäselkeäksi tulkita useiden välilehtiensä vuoksi sekä raporttia ei nähty erityisen selkeänä yleisesti. Visuaalisuuden parantaminen veisi nykyistä raporttia eteenpäin kehityksessä sekä helpottaisi, niin raportin tuottajan kuin sen tulkitsijaa löytämään tarvittavan informaation. Epäselkeässä raportissa on erittäin vaikea hyödyntää sekä havaita tarvittavaa informaatiota, joka hidastaa työntekoa. Selkeämpi johdannaisraportti saattaisi luoda myös tehokkuutta ja säästöjä raporteja tuottavalle yritykselle. Selkeän jo kertaalleen luodun raporttipohjan tuottaminen mitä luultavammin myös lyhentäisi sitä työstävän työntekijän työaika. Mahdollisesti myös tietojen kokoaminen yhdeksi yhteenveto sivuksi avustaisi sen tulkitsijaa nopean tiedon etsimisessä. Lisäksi yhteenvetosivu mahdollistaisi historiallisen informaation vertailun toisiinsa. Historiallisen tiedon vertailu aikaisempiin kuukausiin antaisi mahdollisuuden seurata lukujen kehitystä sekä trendiä.

Johdannaisraportin toimitustapaa voitaisiin myös vaihtaa, jotta informaatiota pystyttäisiin tehokkaammin hyödyntämään. Nykyinen toimitustapa eli Excel-muotoinen tiedosto on toimiva käytäntö ja Excel itsessään monikäyttöinen taulukkolaskentaohjelmisto. Kuitenkin Excelin heikkoutena voidaan nähdä sen käyttäjän osaamattomuus. Excel on ohjelmistona parhaimmillaan erittäin tehokas ja hyvä, mutta jos sen käyttäjä ei osaa käsitellä ohjelmisto riittävällä tasolla, niin se näyttää käyttäjälleen kömpelönä. Tällöin hyöty tuotetun tiedon soveltamisesta pienentyy, Excelin monikäyttöisyys jää hyödyntämättä ja raporttien tulkinta vaikeutuu. Lisäksi Excel saattaa näyttää tällöin käyttäjälleen visuaalisesti yksinkertaiselta ja vanhanaikaisemmalta. Kuten kyselyssä kävi ilmi suurin osa vastaajista, kannatti tiedoston toimitustavan muuttamista johonkin tietokantaan. Tämä tarkoittaisi silloin asiakkaalle mahdollisuutta päästä tietokantaan, josta löytyy kaikki johdannaisraportointiin liittyvä data. Tietokannoissa usein tuodulla informaatiolla pystyy muodostamaan raporteja haettujen hakuehtojen mukaisesti. Tämä tarkoittaisi myös sitä, että historiallisia tietoja pystyisi tarkastelemaan samasta paikasta vaivattomasti.

Kyselystä nousi esiin, ettei osa vastaajista tiennyt tarkkaa toimitusajankohtaa raportille. Tarkan toimitusajankohdan määrittäminen tehostaisi informaation hyödyntämistä, kun raportin tulkitseja kykenee olemaan suunnitelmallinen ajankäyttönsä kanssa. Lisäksi selkeän ajankohdan määrittäminen tuo varmuutta kummallekin osapuolelle. Tuloksista nousi myös esille, ettei suojauslaskennan raportti palvele toivotulla tavalla asiakkaiden liiketoimintaa. Kehittämällä tätä raporttia saataisiin mahdollisesti myös raportin informaatio käyttöön tehokkaammin yrityksissä. Vastaajat kokivat myös epäselkeäksi tulevien kassavirtojen ilmaisun johdannaisraportilla. Epäselvästi ilmaistut osiot raporteilla voivat johtaa siihen, ettei informaatiota pysty tehokkaasti hyödyntämään. Näin ollen ratkaisuna voisi olla visuaalisuuden parantaminen sekä jo edellä mainittu yhteenvetövälilehti.

Tärkeä osa raportille tuotetun informaation tulkitsemisessä on myös tulkitseijan osaamistausta johdannaisinstrumenteista. Kuten aikaisemmissa kappaleissa on todettu, niin johdannaisinstrumentit ovat monimutkaisia rahoitusinstrumentteja. On erittäin tärkeää, että johdannaisia käsittelevä henkilö ymmärtää rahoitusinstrumentin rakenteen kokonaisuudessaan. Tällöin raportille tuotetun informaation tulkitseminen ja hyödyntäminen myös tehostuu. Lisäksi raporttia käsittelevän henkilön tulisi ymmärtää finanssialan yrityksen taloushallintoa, jotta tehokkuus maksimoituisi. Kyselyn tuloksista kävi ilmi, että asiakasyritysten johdannaisraportteja käsittelevillä henkilöillä oli omasta mielestään melko hyvä osaamistaso johdannaisista. Kuitenkin suurin osa vastaajista kaipasi lisäohjeistusta aiheeseen. Varmistamalla johdannaisista vastaavien henkilöiden riittävä osaamistaso sekä antamalla heille ohjeistusta aiheeseen saataisiin silloin yrityksessä hyödynnettyä johdannaisraportin informaatiota mahdollisimman tehokkaasti.

Yleisesti ottaen kaikki kyselyyn vastanneet asiakkaat eivät kokeneet nykyistä tuotettua johdannaisraporttia tarpeelliseksi liiketoiminnalleen. Raportilla tuotettu informaatio ei mitään luultavammin tuo yritykselle lisäarvoa, jolloin tietoa ei hyödynnetä. Kuitenkin osa vastaajista käytti raporttia osana liiketoimintaansa, jolloin olisi tärkeää, että johdannaisraportin informaatiota pystyttäisiin mahdollisimman tehokkaasti hyödyntämään. Nykyiseltä raportilta asiakkaat hyödynsivät liiketoiminnassaan seuraavia raportin osia: kootut sopimustiedot, sopimusten käypä arvo, annettuja ja saatuja vakuuksia ja tulevia kassavirtoja. Jotta johdannaisraportin tietoa pystyisi mahdollisimman tehokkaasti hyödyntämään tulisi erityisesti näiden osioiden olla toimivia sekä muotoiltuna visuaalisesti raportille selkeästi. Näin saataisiin varmistettua, että raportin käyttäjä saisi maksimaalisen hyödyn tuotetusta informaatiosta.

6.3 Luotettavuuden arviointi

Luotettavuuden arvioinnissa on kyse siitä, kuinka perusteellisesti tutkittavaa kohdetta on kyetty kuvailemaan. Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuutta tarkastellaan usein miten kolmen käsitteen avulla: Uskottavuus, luotettavuus sekä eettisyys. Näin ollen pyrkimyksenä on, että tutkimuksen lopputulos kyetään näkemään totuudenmukaisiksi ja luotettavaksi ulkopuolisten silmin. Lisäksi sillä tarkoitetaan sitä, että tutkimuksen aikana on noudatettu eettisiä periaatteita ja tutkimuksen luoja on onnistuneesti osannut käyttää hyväksyttäviä lähestymistapoja sekä tutkimusmenetelmiä kohteen tarkastelussa. Kirjoittajan tulisi saada myös tutkimuksen lukijoilta vankkumaton tuki hänen ammattitaidoistaan. (Puusa & Juuti 2020 180–183.)

Tämä kandidaattitutkimus on tehty tapaustutkimuksena ja aineisto on kerätty tutkielmaan kyselylomakkeen muodossa. Kyselyn päämääränä oli kerätä tutkimukseen sopivaa eli todenmukaista sekä virheetöntä informaatiota. Tutkimuksen teoriaosio sekä kyselylomake on rakennettu asetettujen tutkimuskysymyksiä ympärille. Näin ollen teoriaosio ja kyselylomake peilaavat toisiinsa. Jotta olisi saavutettu riittävän monta vastausta kyselyssä, niin tutkimus toimitettiin vastaajille sähköisessä muodossa. Tällöin vastaajilla oli mahdollisuus valita itselleen sopiva ajankohta kyselyn vastaamiseen, ja he haluttuaan pystyivät vastaamaan tutkimukseen anonyymisti. Vastausten antamisen helppouden uskottiin vaikuttavan vastaajamäärään sekä rehellisyyteen positiivisesti. Kuitenkin vastaajia oli lopulta vain kuusi, joten tulosten otanta määrä oli varsin suppea.

Kyselystä löytyi vain muutama ”kyllä” tai ”ei”-vastausvaihtoehtoa, joten voidaan todeta, ettei arvattujen vastausten määrä ollut kovin korkea taikka todennäköinen. Tutkimuksen luotettavuuteen perehdyttiin vielä ennen kyselyn lähettämistä vastaajille. Yleisesti ottaen voidaan todeta, että tämän tutkimuksen luotettavuus oli ainakin tyydyttävällä tasolla.

6.4 Jatkotutkimusaiheet

Tämän kandidaattitutkielman aihepiiri oli rajattu koskemaan vain johdannaisten talousraportin kehittämistä asiakkaiden tarpeisiin. Näin ollen tutkimusta kyettäisiin mahdollisesti jatkamaan laajentamalla tutkimusaluetta tai vaihtamalla tutkimusperspektiiviä. Tutkimuksen laajentaminen voisi esimerkiksi koskea koko yhtiön talousraportoinnin puutteita sekä kehityskohtia tai muokatun uuden johdannaisraportoinnin toimivuuden arviointia. Tutkimusta hankaloitti informaation sekä aikaisemman tutkimuksien vähäisyys johdannaisraportoinnista. Lisäksi tutkimuksen kyselyn pystyisi

suorittamaan uudelleen case-yrityksen asiakkaille, niin että jokainen asiakas vastaa kyselyyn. Tällöin saataisiin varmasti kattavampi otanta tämänhetkisen johdannaisraportin tilasta ja tarkempi lopputulos.

Lähdeluettelo

Alhola, K., 2005. Taloutta johtamista varten: esimiehille ja asiantuntijoille. Yritysjulkaisut.

Baruch, Y. and Holtom, B. C. (2008) 'Survey response rate levels and trends in organizational research', *Human Relations*, 61(8), pp. 1139–1160.

Bodie Zvi, Kane Alex, Marcus Alan J. (2005) *Investment*. New York: McGraw-Hill.

CASSON, P., 2005. Theresa Dunne, Christine Helliard, Chris Mallin, Lance Moir, Kean Ow-Yong and David Power, The financial reporting of derivatives and other financial instruments: A study of the implementation and disclosures of FRS 13, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London (2003) ISBN 1-84152-159-0). *The British accounting review* 37, 351–354. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2005.04.001>

Chang, H.S., Donohoe, M., Sougiannis, T., 2016. Do analysts understand the economic and reporting complexities of derivatives? *Journal of accounting & economics* 61, 584–604. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.07.005>

Chisholm AM (2010) *Derivatives Demystified: A Step-by-Step Guide to Forwards, Futures, Swaps and Options*. New Delhi: John Wiley and Sons, Inc.

Corb, H., 2012. Interest rate swaps and other derivatives. Columbia Business School, New York.

Eales Brian Anthony, Choudhry Moorad (2003) *Derivative Instruments: A Guide to Theory and Practice*. Oxford: Butterworth - Heinemann.

Figure – Kattavat taloushallinnon palvelut finanssialalle. [verkkodokumentti] [viitattu 2.23.2022] .
Figure. URL <https://figure.fi/>

Grant, K., Marshall, A.P., 1997. Large UK Companies and Derivatives. *European Financial Management* 3, 191–208. <https://doi.org/10.1111/1468-036X.00039>

- Haaramo V, Palmuaro S , Peill E, (2020) *IFRS-Raportointi*. Helsinki: Talentum Media.
- Hairston, S.A., Brooks, M.R., 2019. Derivative accounting and financial reporting quality: A review of the literature. *Advances in Accounting* 44, 81–94. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.10.003>
- Halonen, J., 2017. *IFRS: käytännön käsikirja, 4., uudistettu painos*. ed, KPMG. Edita Publishing Oy, Helsinki.
- Heiniö Seppo, Linnanvirta Reima, Nykky Ulla, Tikka Marja , Virtanen Päivi, (2014) *Rahoitusinstrumentit*. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Higson, A.W., 2002. *Corporate Financial Reporting: Theory and Practice*, 1st ed. SAGE Publications, London. <https://doi.org/10.4135/9781446220863>
- Jyrkiö Esa and Riistama Veijo, (2004) *Laskentatoimi Päätöksenteon Apuna*. Helsinki: WSOY
- Kallunki Juha-Pekka, Martikainen Minna, Niemelä Jaakko (2019) *Ammattimainen Sijoittaminen*. Helsinki: Alma Talent Oy.
- Kananen, J., 2017. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä, Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja, 234. n ammattikorkeakoulu, Jyväskylä.
- Knüpfer Samuli PV (2018) *Moderni Rahoitus*. Helsinki: Alma Talent Oy.
- Kummer Steve and Pauletto Christian, *The History of Derivatives*. (May 3, 2012) EFTA Seminar on Regulation of Derivatives Markets 3.5.2012 : Policy and Trade in Services Division, State Secretariat for Economic Affairs SECO, Federal Department of Economic Affairs FDEA 10-14.
- Longstaff, F.A., Mithal, S., Neis, E., 2005. Corporate Yield Spreads: Default Risk or Liquidity? New Evidence from the Credit Default Swap Market. *The Journal of Finance* 60, 2213–2253.

Meistä, n.d. . Figure. URL <https://figure.fi/meista/> (accessed 2.23.22).

Metsämuuronen, J., 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. International Methelp, Helsinki.

Palvelut, n.d. . Figure. URL <https://figure.fi/palvelut/> (accessed 2.23.22).

Partanen, V., 2007. Talousviestintä johtamisen tukena, *Economica*, nro 40. Talentum, Helsinki.

Puusa, A., Juuti, P., Aaltio, I., 2020. Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät. Gaudeamus, Helsinki.

Pöllä, K. & Etelälahti, P. 2002. Valtion uudistunut taloushallinto. WSOY. Porvoo.

Riistama, V., 1995. Operatiivinen laskentatoimi: perusteet ja hyväksikäyttö, Uud. laitos, 14. p. ed, *Ekonomia*. WSOY, Porvoo.

Ruusuvuori, J., Tiittula, L., Aaltonen, T., 2005. Haastattelu: tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus.

Tikka, M., Nykky, U., Virtanen, P., Heiniö, S., Linnanvirta, R. (Eds.), 2014. Rahoitusinstrumentit: yrityksen kirjanpito, tilinpäätös ja verotus, 1. p. ed. Sanoma Pro, Helsinki.

Valli, R., Aarnos, E., 2018. Ikkunoita tutkimusmetodeihin. 1, *Metodin valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle*.

LIITTEET

Liite 1. Kyselylomake

1. Millaiseksi arvioisitte teidän yrityksenne yhteyshenkilön tai sijoituksista vastaavan henkilön osaamista johdannaisista? (1. heikko- 5. erittäin hyvä) *

- 1. Heikko
- 2. Melko heikko
- 3. Kohtalainen
- 4. Hyvä
- 5. Erittäin hyvä

2. Toivoisitteko lisätietoa tai -ohjeistusta johdannaisinstrumenteista ? *

- Kyllä
- Ei

3. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen **kyllä**, niin mihin aihealueeseen kaipaisitte lisätietoa?

- Miten johdannaiset rakentuvat yleisesti ?
- Johdannaisten tehtävä omassa yrityksessäsi.
- Mihin johdannaisia käytetään ?
- Kuinka raporttia tulkitaan ?
- Suojauslaskennasta.
- Other

4. Figure jakaa [REDACTED] kautta kuukausittain tiedot asiakkaan johdannaispositioista. Onko kyseinen excel-taulukko entuudestaan tuttu? *

Kyllä

Ei

5. Kuinka teidän mielestänne Figuren tulisi toimittaa kuukausittainen raportti? *

Nykyinen raportointitapa eli S-asemalle

Sähköpostitse

Tietokanta (mahdollisesti tulossa tulevaisuudessa)

Other

6. Mitä Figuren raportoinneista löytyviä tietoja yrityksenne hyödyntää omassa toiminnassaan / päätöksenteossaan? *

Annetut ja saadut vakuudet

Tulevat kassavirrat

Sopimusten käypä arvo

Kootut sopimustiedot

Other

8. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen **kyllä**, niin mitä johdannaisia?

- Futuureja
- Termiinejä
- Optioita
- Swap-sopimuksia
- Other

9. Käytättekö johdannaisiin liittyen jotain Figuren tai muun toimijan raporttia ? *

- Kyllä
- Ei

10. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen **kyllä**, niin mitä lisätietoa toisesta raportista löytyy ?

11. Palveleeko nykyinen Figuren johdannaisraportti teidän tämänhetkistä toimintaanne ? *

- Kyllä
- Ei

12. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen **ei**, niin millä tavalla raportti ei palvele toimintaanne ?

- Suojauslaskenta raportin tulisi palvella paremmin toimintaamme
- Tulevien kassavirtojen tulisi olla ilmaistuna selkeämmin.
- Vakuuksien raportointi epäselkeää.
- En tiedä ajankohtaa, milloin raportti on saatavilla.
- Raportin tiedot eivät ole tarpeeksi visuaalisia.
- Historiatiedot erillisissä dokumenteissa.
- Informaatiota ei ole koostettu yhdelle sivulle, vaan tieto on hajanaista.
- Välilehtiä on liian monta, jolloin tietoa on vaikea löytää.
- Other

13. Jotta johdannaisraportointi palvelisi paremmin toimintaanne, mitä raportointiin kaivattaisiin lisäksi ? Onko nykyisessä raportissa jotain ongelmia tai puutteita ? *

14. Mikä olisi tarpeisiinne nähden paras raportoinnin toimitustapa? *

- Excel
- Csv
- Txt
- PDF
- Pääsy tietokantaan
- Other

15. Muita huomioita ja kehitysehdotuksia:

16. Pankin nimi: *

17. Yhteyshenkilön nimi: *

18. Yhteyshenkilö puhelinnumero ja / s-posti mahdollisia lisäkysymyksiä varten : *