

Olli Kenttälehto

Kyläkaupan kannattavuus

Case: Kyläkauppa X

Kyläkaupan kannattavuus

Case: Kyläkauppa X

Olli Kenttälehto
Opinnäytetyö
Syksy 2021
Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma, taloushallinto

Tekijä: Olli Kenttälehto
Opinnäytetyön nimi: Kyläkaupan kannattavuus
Työn ohjaaja: Leena Yrttiaho
Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Syksy 2021
Sivumäärä: 45 + 4

Tämän opinnäytetyön kohteena oli Pohjois-Suomessa sijaitseva kyläkauppa. Tarkoituksena oli tutkia kohdeyrityksen taloudellista kehitystä ja kannattavuutta vuosina 2017–2020. Tavoitteena oli selvittää, onko yrityksen nykyinen toimintamalli kannattavin tapa toiminnan jatkamiseen.

Opinnäytetyön tietoperusta koostuu kannattavuuteen, kustannuslaskentaan, tilinpäätökseen ja tilinpäätöksen analysointiin liittyvästä ammattikirjallisuudesta. Lisäksi käsitellään päivittäistavara-kaupan alan yleisiä piirteitä ja kyläkauppojen toimintaympäristöä.

Tutkimuksessa suoritettiin ensin tuottojen ja kustannusten jakamista kohdeyrityksen liiketoimintojen välillä, jonka jälkeen luotiin yhdelle liiketoiminnoista erillinen tuloslaskelma. Lisäksi tuloslaskelmiin tehtiin vielä tarvittavat oikaisut vertailun mahdollistamiseksi. Lopuksi laskettiin tunnusluvut koko yrityksen ja erillisen liiketoiminnon osalta, minkä jälkeen niitä verrattiin keskenään ja toimialan verrokkiryhmään.

Tunnuslukujen perusteella selvisi, että kohdeyrityksen kannattavuus on ollut heikohko vertailuryhmään nähden mutta parantunut tarkastelujakson edetessä, viimeisen vuoden ollessa selkeästi paras. Kohdeyrityksen nykyinen toimintamalli on ollut hieman kannattavampi kuin tutkimuksessa luotu yhden liiketoiminnon sisältävä malli.

Asiasanat: kyläkauppa, kannattavuus, tilinpäätös, tunnusluku

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business economics, Option of Financial management

Author: Olli Kenttälähehto
Title of thesis: Profitability of village shop
Supervisor: Leena Yrttiaho
Term and year when the thesis was submitted: Autumn 2021
Number of pages: 45 + 4

The subject of this thesis was a certain village shop located in Northern Finland. The purpose was to study the financial development and profitability of the target company in 2017–2020. The aim was to find out whether the company's current operating model is the most profitable way to continue.

Theoretical basis of the thesis consists of professional literature related to profitability, cost accounting, financial statements, and analysis of financial statements. In addition, the general features of the grocery trade sector and the operating environment of village shops have been discussed.

In research part of the thesis income and expenses were divided first between sections of the target company. Then a separate income statement was created for one of the sections. The next step was to make needed changes to income statements for enabling comparison. Finally, the key figures of profitability were calculated for both the company as a whole and the separate section of the target company and were compared with each other and with industry figures.

The key figure analysis revealed that the profitability of the target company has been weak compared to the control group but has improved over the target period, the last year being the best. The results also revealed that the current operating model of the target company has been slightly more profitable than the model created in the study.

Keywords: village shop, profitability, financial statement, key figure

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	PÄIVITTÄISTAVARA- JA KYLÄKAUPAT.....	8
3	KANNATTAVUUDEN OSATEKIJÄT	11
3.1	Tuotot.....	12
3.2	Kustannukset.....	12
3.2.1	Muuttuvat ja kiinteät kustannukset.....	13
3.2.2	Välittömät ja välilliset kustannukset	14
3.2.3	Erillis- ja yhteiskustannukset.....	15
3.2.4	Kustannuslaskenta	15
3.3	Kannattavuuteen vaikuttaminen.....	17
4	TILINPÄÄTÖS	19
4.1	Tilinpäätöksen sääntely	19
4.2	Tilinpäätöksen tavoite ja laatimisperiaatteet.....	20
4.3	Tilinpäätöksen sisältö	22
4.3.1	Tuloslaskelma	22
4.3.2	Tase.....	23
4.3.3	Liitetiedot.....	24
5	TILINPÄÄTÖSANALYYSI.....	26
5.1	Tilinpäätöksen oikaiseminen.....	26
5.2	Tunnuslukuanalyysi.....	27
5.2.1	Kasvun tunnusluvut	29
5.2.2	Kannattavuuden tunnusluvut	30
6	KYLÄKAUPPA X: TILINPÄÄTÖSTEN ALUSTAVA KÄSITTELY	33
7	KYLÄKAUPPA X: TUNNUSLUVUT	35
7.1	Liikevaihdon ja kustannusten kehitys.....	35
7.2	Kannattavuuden tunnuslukujen kehitys.....	36
8	JOHTOPÄÄTÖKSET	39
9	POHDINTA.....	41
	LÄHTEET	43
	LIITTEET	46

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön kohteena on Pohjois-Suomessa sijaitseva kyläkauppa ja sen taloudellinen toiminta. Työssä pyritään selvittämään kohdeyrityksen liiketoiminnan kannattavuutta ja talouden kehityssuuntaa vuosien 2017–2020 välillä. Tutkimuksessa perehdytään yrityksen tilinpäätöksiin ja tehdään niiden perusteella laskelmat ja tulkinnat.

Työn toimeksiantaja on Kyläkauppa X, jonka pääasiallisena liiketoimintana on päivittäistavara-kauppa ja lisäksi yritys harjoittaa pienimuotoista ravintolatoimintaa. Yritys on yhtiömuodoltaan henkilöyhtiö ja se työllistää omistajan lisäksi muutaman henkilön tarpeen vaatiessa. Idea opinnäytetyöhön syntyi, kun koronapandemian aikana asetettiin rajoituksia, jotka toivat haasteita etenkin ravintolan toimintaan. Yrityksessä pohdittiin kannattaako toimintaa jatkaa nykyisellään vai tarvisiko liiketoimintaa muuttaa. (Omistaja X 2021a.)

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, onko nykyinen toimintamalli kannattavin tapa liiketoiminnan jatkamiseen taloudellisesta näkökulmasta. Tutkimusongelmana on Kyläkauppa X:n kannattavuus ja sitä tarkastellaan seuraavien tarkentavien kysymyksiä avulla:

- Miten yrityksen taloudellinen tilanne on kehittynyt 2017–2020?
- Mikä on ollut päivittäistavara-kaupan kannattavuus?
- Miten ravintolatoiminta on vaikuttanut yrityksen kannattavuuteen?
- Onko yrityksen kannattavuutta mahdollista parantaa?

Opinnäytetyö toteutetaan laadullisena kehittämistehtävänä, jossa lähestymistapana on tapaustutkimus. Menetelmä on valittu, koska tutkitaan yksittäistä kohdetta (Kyläkauppa X), jonka toiminnasta kerätään ja tuotetaan yksityiskohtaista tietoa. Tutkimukseen liittyvää aineistoa kerätään kohdeyrityksen tilinpäätöksistä sekä haastattelemalla yrityksen omistajaa. Aineistoa muokataan kustannuslaskennan menetelmillä ja analysoidaan kannattavuuden tunnuslukujen avulla. Tunnuslukujen perusteella pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksiin. Työn laajuutta on rajattu päätöksellä keskittyä tuloksen rakenteeseen eli tuloslaskelmasta laskettaviin tunnuslukuihin.

Opinnäytetyön tietoperusta koostuu kannattavuuteen, kustannuslaskentaan, tilinpäätöksiin ja niiden analysointiin liittyvästä ammattikirjallisuudesta. Teoriaosuudessa lähdetään liikkeelle käsittelemällä ensin yleisesti kohdeyrityksen päätoimialan eli päivittäistavarakaupan yleisiä piirteitä ja viimeaikaista kehitystä sekä kyläkauppojen toimintaympäristöä. Sen jälkeen käydään läpi kannattavuuden osatekijöitä ja niihin liittyviä käsitteitä sekä kannattavuuteen vaikuttamista. Lisäksi käsitellään tilinpäätöstä yleisesti ja lopuksi tilinpäätösanalyysiin liittyviä asioita kuten tunnuslukuja.

2 PÄIVITTÄISTAVARA- JA KYLÄKAUPAT

Päivittäistavarakaupalla tarkoitetaan yleensä päivittäistavaroiden koko valikoimaa myyvää myymälää, joka toimii itsepalveluperiaatteella. Päivittäistavaroiksi lasketaan elintarvikkeet sekä päivittäin käytettävät kulutustavarat, joita hankitaan ruokaostosten ohessa kuten paperit, pesuaineet, kosmetiikkatuotteet. Elintarvikkeiden osuus päivittäistavaroista on noin 80 %. (Päivittäistavarakauppa ry 2021a.)

Päivittäistavarakaupalla on useita yhteiskunnan kannalta tärkeitä tehtäviä. Niitä ovat muun muassa työllisyyden turvaaminen, kattavien valikoimien tarjoaminen kuluttajille, kauppa- ja palveluverkoston ylläpitäminen koko Suomen alueella sekä elintarvikehuollon ja jakelun varmistaminen myös poikkeusaikoina. (Päivittäistavarakauppa ry 2021b.)

Kaupan ala on kokonaisuudessaan Suomen isoimpia työllistäjiä, sillä se työllistää noin 270 000 henkilöä (Kaupan liitto 2021). Päivittäistavarakaupan osuus on noin 65 000 henkilöä ja elintarvikekaupan osuus suoraan ja välillisesti noin 80 000 henkilöä. Alan yritykset ovat myös merkittäviä veronmaksajia ja investoivat satoja miljoonia kotimaahan. (Päivittäistavarakauppa ry 2021b.)

Suomessa päivittäistavarakaupalle olennaista on ketjuuntuminen sekä logistiikan ja hankinnan keskittyminen. Kolmen suurimman ketjun (S-ryhmä, K-ryhmä ja Lidl Suomi Ky) osuus myynnistä vuonna 2020 oli 92,4 %, kun pienten yksityisten kauppojen osuus myynnistä oli vain 3,4 %. Logistiikan ja hankinnan keskittyminen parantaa kustannustehokkuutta, joka on tärkeää Suomen kaltaisessa harvaan asutussa maassa. Heikompi kustannustehokkuus tarkoittaisi pienempiä valikoimia ja korkeampia hintoja. (Päivittäistavarakauppa ry 2021a.)

Kustannustehokkuuteen pyrkiminen on vaikuttanut myös myymälöiden kokoon. Päivittäistavaroiden myynti on vuosien mittaan keskittynyt yhä enemmän isoihin myymälöihin, mikä on samalla tarkoittanut myymälämäärien vähenemistä. Suuret myymälät ovat päävastuussa kuluttajien valtakunnallisesta elintarvikehuollosta, kun taas pienillä myymälöillä on tärkeä merkitys lähipalvelujen tarjoamisessa ja asuttavuuden mahdollistamisessa myös harvaanasutuilla alueilla. (Päivittäistavarakauppa ry 2021a.)

Päivittäistavarakaupan myynnin arvossa on ollut positiivista kehitystä viimeisen neljän vuoden tarkastelujaksolla. Kasvu on ollut melko tasaista vuosina vuosien 2017–2019 välillä kunnes vuonna 2020 myynnin arvo kohosi 8,4 % ja ylitti ensimmäistä kertaa yli 20 miljardia euroa (TAULUKKO 1). Suureen kasvuun vaikutti enimmäkseen koronapandemia, mistä johtuen asetettiin erilaisia rajoituksia muun muassa ravintoloiden toimintaan. Rajoitukset taas lisäsivät ruuan kulutusta kotiloissa. (Päivittäistavarakauppa ry 2021b.)

TAULUKKO 1. Päivittäistavarakaupan arvon ja volyymin muutos. (Päivittäistavarakauppa ry 2021b)

	2017	2018	2019	2020
Arvo (meur)	17,6	18,2	18,6	20,2
Myynnin volyyymi (meur)	17,3	18,1	18,5	19,7
Arvon muutos %		3,4 %	2,5 %	8,4 %
Volyymin muutos %		0,3 %	0,6 %	6,6 %

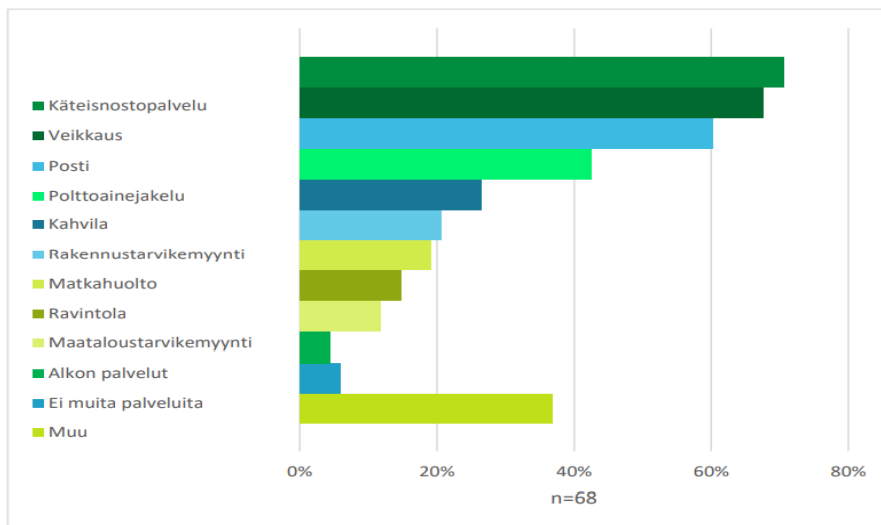
Kyläkaupoiksi määritellään maaseudulla tai haja-asutusalueella sijaitsevat pääasiassa elintarvikkeita myyvät kaupat. Kyläkaupan etäisyys lähimpään isommalla asutusalueella sijaitsevaan kauppaan on oltava vähintään 7,5 kilometriä tai sen on oltava muuten vaikeasti saavutettavissa, esimerkiksi sijainti saaristossa. Olennaista on myös se, ettei kyläkaupan päivittäistavaramyynti ylitä 2 miljoonaa euroa vuodessa ja myymälässä on voitava tehdä kaikki päivittäiset ostokset. Myös kausimyymälät (esimerkiksi avoinna vain kesäisin) voidaan määritellä kyläkaupoiksi, kun taas huoltamoiden yhteydessä sijaitsevia myymälöitä tai myymäläautomyyntiä ei lasketa mukaan. (Arovuori ym. 2017, 8–9, 17.)

Kyläkauppojen toimintaympäristö on muuttunut nopeasti viime vuosikymmeninä. Siihen ovat vaikuttaneet muun muassa kaupan keskittyminen isompiin asutuskeskuksiin, työssäkäyntialueiden laajeneminen ja massamuutto maalta kaupunkeihin, jotka ovat luoneet isoja haasteita kyläkauppojen toimintaan. Myös kauppojen aukiolon vapauttaminen vuonna 2016 heikensi kyläkauppojen kilpailuasemaa. Aikaisemmin vain pienillä myymälöillä oli oikeus väljempään aukioloaikaan ja sen erikoisaseman päättymisen myötä, niihin suuntautuneet ostot ovat muodostuneet yhä enemmän täydennysostoiksi. (Arovuori ym. 2017, 5–6.) Edellä mainitut syyt ovat johtaneet kyläkauppojen nopeaan vähenemiseen. 2000-luvun alussa kyläkauppoja oli vielä noin 800, josta se puolittui 10

vuodessa ja vuoden 2020 lopussa kyläkauppoja oli jäljellä enää 192 kpl. (Päivittäistavarakauppa ry 2021c.)

Elinvoimaisilla kyläkaupoilla on tärkeä merkitys alueidensa asuttavuuden turvaamisessa. Niillä voi olla paljon annettavaa myös tulevaisuudessa, kun etsitään uusia ratkaisuja tärkeiden lähipalveluiden säilyttämiseksi koko Suomessa. Kyläkauppojen liiketoimintaedellytysten kehittäminen vaatii kuitenkin uusia toimintamalleja sekä täydentäviä palveluja, kuten veikkaus- posti- ja ravintolapalveluita. (Päivittäistavarakauppa ry 2021c.)

Kyläkaupoille vuonna 2017 tehdyssä kyselyssä ilmeni, että useissa kyläkaupoissa oli jo käytössä toimintaa täydentäviä palveluita. Selkeästi suosituimpia palveluita olivat käteisnosto- veikkaus- ja postipalvelut (KUVIO 1). Seuraavien muutaman vuoden aikana lisää täydentäviä palveluja aikoo ottaa käyttöönsä vain harva mutta jonkin verran kiinnostusta oli etenkin veikkaus- ja kahvilapalveluiden sekä apteekin noutopiste- tai lääkekaappipalveluiden tarjoamiseen. (Arovuori ym. 2017, 23.)



KUVIO 1. Kyläkauppojen täydentävät palvelut (Arovuori ym. 2017,24)

Vaikka kyläkauppojen tulevaisuus näyttää haasteelliselta on niiden toiminnan jatkuvuuteen mahdollista vaikuttaa liiketoimintaa turvaavilla ja vahvistavilla toimilla. Esimerkiksi sääntelyn purkamisella voidaan laajentaa palveluvalikoimaa ja investointien tukemisella parantaa liiketilojen tehokkuutta sekä mahdollistaa toiminnan laajenemista. (Arovuori ym. 2017, 42.)

3 KANNATTAVUUDEN OSATEKIJÄT

Kannattavuus on menestyvän yritystoiminnan perusedellytys (Ikäheimo, Malmi & Walden 2016, 105). Yritys toimii kannattavasti, kun sen tuotot ovat kustannuksia suuremmat. Jos kustannusten suorittamisen jälkeen jää jotain jäljelle, on jäljelle jäävä osuus yrityksen voittoa. Jos taas kustannukset ylittävät tuotot yritys tekee tappiota. Hyvä kannattavuus takaa siis toiminnan jatkumisen ja heikko kannattavuus taas johtaa varsinkin pitkään jatkuessaan väistämättä toiminnan lopettamiseen. (Vilkkumaa 2017, 31.) Se, mikä on kannattavuuden riittävyys, riippuu omistajan tai omistajien näkökulmasta. Varsinkin isoissa pörssiyrityksissä omistajat pohtivat sijoitustensa tuottoa, kun taas pienessä yrityksessä omistajalle voi riittää oman elantonsa turvaaminen. (Karikorpi 2012, 148.)

Kannattavuutta voidaan mitata joko absoluuttisesti eli käyttäen rahamääräisiä mittareita tai suhteellisesti eli prosenttimääräisiä mittareita käyttäen (TAULUKKO 2). Absoluuttiset mittarit ovat haasteellisia erikokoisia yrityksiä vertailtaessa mutta yritysten sisäisessä raportoinnissa ne voivat olla hyödyllisiä. Kannattavuuden suhteellisia mittareita taas käytetään usein yritysten vertailuun ja niitä tarkastellaan suhteessa myyntiin tai pääomaan. (Järvenpää ym. 2013, 65–66.) Kannattavuuden tunnuslukuja ja niiden tulkintaa käsitellään tarkemmin luvussa 5.2.

TAULUKKO 2. Absoluuttinen ja suhteellinen kannattavuus (Järvenpää ym. 2013, 66)

	€ (absoluuttinen)	% (suhteellinen)
Myyntituotot	1200	100 %
-Muuttuvat kustannukset	720	60 %
Myyntikate	480	40 % = $(480/1200) * 100$ %

3.1 Tuotot

Yrityksen tuotot koostuvat varsinaisen toiminnan myyntituotoista, liiketoiminnan muista tuotoista, sekä rahoitustuotoista. Suurin osa tuotoista tulee yleensä varsinaisen toiminnan myyntituotoista eli kun yritys myy tuotteitaan tai palveluitaan hyödykemarkkinoilla. Päivittäistavarakaupassa tuotot tulevat pitkälti myytäväksi hankittujen tavaroiden myynnistä ja valmistustoimintaa harjoittavassa yrityksessä taas raaka-aineista valmistettujen tuotteiden myynnistä. Tuloslaskelmassa myyntituotoja kuvataan liikevaihdolla eli osuudella, joka jää jäljelle, kun myyntituotoista on vähennetty annetut alennukset, arvonnäisävero ja myynnin oikaisuerät kuten kurssivoitot tai -tappiot. (Kaisanlahti, Leppiniemi & Leppiniemi 2021, 118; Tomperi 2021, 10.)

Liiketoiminnan muita tuottoja voivat olla esimerkiksi toimintaan saadut avustukset, vuokratuotot omistetuista kiinteistöistä ja myyntituotot koneista. Liiketoiminnan muut tuotot saattavat siis sisältää liiketapahtumia, jotka eivät tavanomaisesti toistu, esimerkiksi aiemmin mainittuja pysyvien vastaavien myyntivoittoja. Tunnuslukuja laskettaessa toistumattomat liiketapahtumat on hyvä yleensä vähentää tuotoista, jolloin ne eivät väärennä tuloksesta saatavaa kuvaa. Rahoitustuottoja yritys taas voi saada muun muassa rahoituksellisiin eriin liittyvistä kurssivoitoista, rahoitusarvopapereiden korko- ja osinkotuotoista sekä niiden myyntivoitoista. (Kaisanlahti ym. 2021, 81,121–122, 136.)

3.2 Kustannukset

Yritykselle aiheutuu kustannuksia, kun se hankkii toimintaansa varten tarvitsemiaan tuotannontekijöitä. Kustannukset voivat olla muun muassa aine ja tavara-, työ tai pääomakustannuksia. Aine ja tavara kustannuksia syntyy valmistuksessa tarvittavista raaka-aineista tai myyntiä varten hankittujen tavaroiden ostamisesta. Työkustannuksia aiheutuu työntekijöille maksettavista palkoista ja palkkojen henkilösivukuluista. Pääomakustannuksia kuten aiheutuu pitkävaikutteisista tuotantovälineistä. Lisäksi kustannuksia voi aiheutua erilaisista vuokrista, markkinoinnista ja tietotekniikasta. (Tomperi 2021, 11–13, 16.)

Yritystoiminnasta aiheutuvia kustannuksia voidaan luokitella eri käsitteillä. Yritysjohdossa puhutaan yleensä kustannuksista ja kirjanpidossa menoista ja kuluista. Menoilla tarkoitetaan tuotan-

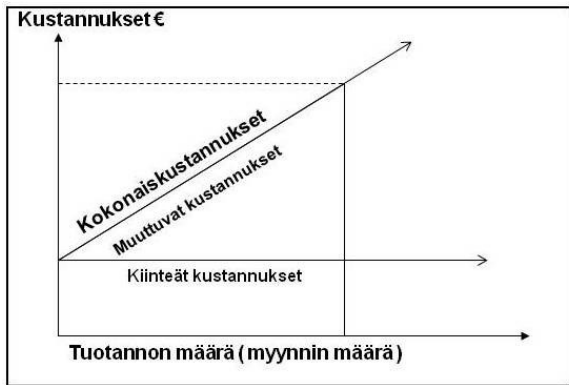
nantekijöiden hankkimisesta aiheutuvia vastikkeita eli rahamaksua. Tyypillisiä menoja ovat useita vuosia käytössä olevien koneiden tai kiinteistöjen hankintakustannukset. Kulu taas on se osa tuotannon tekijän menosta, joka jaksotetaan tuotannon tekijän käyttöajalle eli esimerkiksi koneista tehtävät poistot. (Järvenpää ym. 2013, 54.)

Kustannuksia voidaan jakaa monin eri tavoin. Yksinkertaisin tapa kustannusten jakamiselle on niiden jakaminen muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Toinen yleinen tapa on välittömiin ja välillisiin kustannuksiin jakaminen. Muita kustannusten määrittelytapoja ovat muun muassa jako yhteis- ja yleiskustannuksiin sekä erillis- ja kokonaiskustannuksiin. (Järvenpää ym. 2013, 55–56, 58–59, 62.)

3.2.1 Muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Muuttuvat kustannukset kasvavat tai laskevat myynti- tai valmistusmäärän mukaan. Kun esimerkiksi jonkin tuotteen myyntimäärä kasvaa, kasvavat samalla sen hankkimisesta johtuvat kokonaiskustannukset ja vastaavasti myyntimäärän laskiessa myös kokonaiskustannukset laskevat (KUVIO 2). Muuttuvia kustannuksia ovat muun muassa valmistuksen materiaali- ja työkustannukset ja kaupan alalla myytäväksi hankittujen tuotteiden kustannukset. (Järvenpää ym. 2013, 55–56.)

Kiinteät kustannukset taas pysyvät samana myynti- valmistusmääristä huolimatta. Yrityksen on siis maksettava kiinteät kustannuksensa riippumatta siitä, myydäänkö tai valmistetaanko sen tuotteita kaksi vai kaksikymmentä kappaletta. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi toimitilojen vuokrat, kuukausipalkat, koneista ja kalustosta tehtävät poistot sekä rahoituksen korot. (Järvenpää ym. 2013, 55–56)



KUVIO 2. Muuttuvat ja kiinteät kustannukset (Osaava yrittäjä 2021)

Muuttuvien ja kiinteiden kustannusten lisäksi on olemassa puolimuuttuvia kustannuksia, joissa osa kustannuksista muuttuu määrien kasvaessa tai laskiessa ja osa kustannuksista pysyy kiinteinä, vaikka määrät muuttuisivat. Näitä ovat esimerkiksi vesi- ja sähkökustannukset, jotka koostuvat kiinteästä kuukausimaksusta ja kulutuksen mukaan määräytyvistä kustannuksista. Kulutusta pienentämällä voidaan siis pienentää kokonaiskustannuksia. (Järvenpää ym. 2013, 55.)

3.2.2 Välittömät ja välilliset kustannukset

Välittömien ja välillisten kustannusten käsittely perustuu niiden kohdennettavuuteen. Välittömillä kustannuksilla tarkoitetaan sellaisia kustannuksia, jotka voidaan kohdistaa laskentakohteille suoraan tai helposti. Välittömiä kustannuksia ovat yleensä raaka-aineiden kustannukset tai tuotannon palkkakustannukset eli volyymin mukaan muuttuvat kustannukset. (Ikäheimo ym. 2016, 127; Järvenpää ym. 2013, 58–59.)

Välillisiä kustannuksia taas on vaikea tai mahdoton yksiselitteisesti kohdistaa tietyille laskentakohteille, vaan ne on kohdistettava jonkin tekijän kuten pinta-alan tai käytön mukaan. Usein välillisten kustannusten laskemiseksi joudutaan tekemään erilaisia oletuksia ja ratkaisuja, että ne saadaan kohdistettua. Kaupan alalla välillisiä kustannuksia voivat olla esimerkiksi toimitilojen energiakustannukset tai toimitusjohtajan palkka (TAULUKKO 3). (Ikäheimo ym. 2016, 127.)

TAULUKKO 3. Välittömät ja välilliset kustannukset (Järvenpää ym. 2013, 59)

Välittömiä kustannuksia	Välillisiä kustannuksia
Raaka-aineet	Kone- ja laitekustannukset (kun laitteilla valmistetaan useita tuotteita)
Tuotantohenkilöstön palkat	Vuokra-kustannukset (kun samassa tilassa valmistetaan useita tuotteita)
	Yleismarkkinoinnin kustannukset
	Toimitusjohtajan palkka

3.2.3 Erillis- ja yhteiskustannukset

Erilliskustannukset aiheutuvat jonkin tietyn tuotteen tai palvelun tuottamisesta. Ne jäävät pois, mikäli kyseisen tuotteen myyminen lopetetaan. Päivittäistavarakaupassa esimerkiksi jäätelömerkin valikoimasta poistaminen tarkoittaa, että siihen liittyvät hankintakustannukset jäävät syntymättä. Lisäksi pois jäävät jäätelömerkin markkinointikustannukset, jos sitä on erikseen markkinoitu. (Ikäheimo ym. 2016, 127.)

Yhteiskustannukset taas ovat useille laskentakohteille yhteisiä eli ne eroavat erilliskustannuksista siten, ettei yhden tuotteen poistaminen tai lisääminen valikoimaan vaikuta yhteiskustannusten määrään. Kaupan alalla yhteiskustannukset voivat olla esimerkiksi käytössä olevien kiinteistöjen kustannuksiin liittyviä kuten vuokra-, lämmitys- ja vartiointikustannukset. (Ikäheimo ym. 2016, 127.)

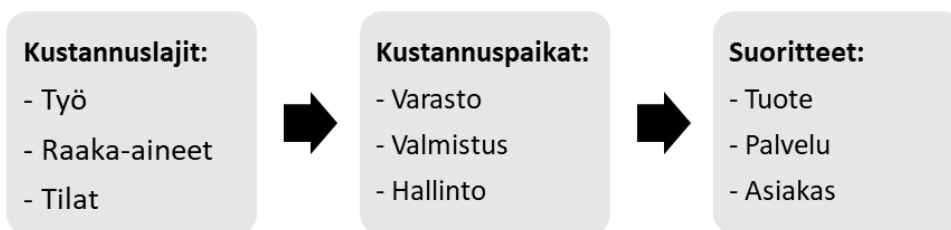
3.2.4 Kustannuslaskenta

Kustannuslaskenta on oleellinen osa yrityksen toimintaa, jonka avulla kerätään tietoa yrityksen taloudelliseen toimintaan liittyen ja muodostetaan perusta monille päätöksentekoa tukeville laskelmille (Ikäheimo ym. 2016, 120). Perinteinen kustannuslaskenta voidaan jakaa kolmeen vaiheeseen tai tehtävään, joita ovat kustannuslajilaskenta, kustannuspaikkalaskenta ja suoritekohtainen kustannuslaskenta (KUVIO 3). Kustannuslajilaskennassa kerätään ja käsitellään yrityksen kustannustietoa lajeittain. Kustannuslajeja ovat muun muassa raaka-aine-, työ- ja muut tuotan-

nontekijäkustannukset, kuten tila- ja laitekustannukset. Kustannuslajilaskennassa hyödynnetään kirjanpidon tilijärjestelmää, jossa erityyppisiä tilejä voi olla useita satoja, riippuen yritysjohdon tarpeesta. (Järvenpää ym. 2013, 71–72.) Esimerkiksi toimitilakustannuksia voidaan seurata useiden eri tilien kautta, kuten sähkö-, vesi-, korjaus- ja siivoustileillä.

Aina kustannusten selvittäminen pelkästään lajeittain ei riitä ja silloin ne on selvitettävä myös vastuualueittain. Silloin kustannukset kohdistetaan ensin kustannuspaikoille, joita voivat olla varasto, valmistus, markkinointi ja hallinto tai muu tulosityksikkö. Kustannuspaikka on yrityksen pienin vastuualue, jonka aiheuttamia kustannuksia seurataan erikseen. Kustannuspaikkalaskennalla saadaan selville vastuualuiden kustannukset tietyllä ajanjaksolla. Kustannuspaikkalaskenta toimii myös välivaiheena, kun suoritekohtaisia kustannuksia kohdistetaan yleiskustannuslajien avulla. (Järvenpää ym. 2013, 90; Jormakka ym. 2021, 209.)

Suoritekohtaisessa kustannuslaskennassa tuotteille tai palveluille kohdistetaan kustannukset kustannuslajeilta tai -paikoilta. Välittömät kustannukset voidaan melko usein kohdistaa suoraan mutta välillisten kustannusten kohdistaminen ja laskeminen on haasteellista, koska niillä ei ole selkeää aiheutumisyhteyttä. Suoritekohtaisessa laskennassa käytetään erilaisia laskentamenetelmiä, kuten jako- lisäys- tai toimintolaskentaa. (Järvenpää ym. 2013, 72, 90.)



KUVIO 3. Kustannuslaskennan vaiheet (Jormakka ym. 2021, 209)

3.3 Kannattavuuteen vaikuttaminen

Kannattavuuteen on mahdollista vaikuttaa ainakin siihen olennaisesti liittyvien osatekijöiden eli tuottojen ja kustannusten kautta. Myyntituottoihin voidaan vaikuttaa pyrkimällä lisäämään myytävien tuotteiden määrää tai muuttamalla niiden hintaa. Myös kustannuksia karsimalla voidaan pyrkiä parantamaan kannattavuutta. On kuitenkin huomioitava, että osatekijät ovat toisistaan riippuvaisia, joten yhden osatekijän muuttaminen voi vaikuttaa toisiin tekijöihin merkittävästi. (Eklund & Kekkonen 2011, 70)

Myyntimäärää voidaan lisätä esimerkiksi tehostamalla markkinointia tai hintoja alentamalla. Markkinoinnin kohdistaminen uusille markkinoille tai jollekin tietylle ryhmälle voi kasvattaa myyntiä, mutta se lisää myös kustannuksia, joten tuottojen ja kustannusten suhdetta on seurattava tarkasti. Hinnan alentamista käytetään usein erilaisissa tarjouskampanjoissa, jolloin myyntimäärät kasvavat mutta saatava katetuotto prosentti pienenee. On siis pidettävä huoli, että myynnistä saatava katetuoton lisäys ylittää hinnan alenemisesta aiheutuvan johtuvan katetuoton vähennyksen. (Eklund & Kekkonen 2011, 72)

Hintojen nostaminen voi parantaa yrityksen kannattavuutta, mikäli se ei vaikuta myytävien tuotteiden määrään negatiivisesti. On olemassa siis riski, että hintoja nostamalla myynti laskee niin paljon, ettei nostaminen paranna kannattavuutta. Siksi hintojen nostamista on mietittävä tarkkaan ja mahdollinen myyntimäärien lasku otettava huomioon. Yrityksen kilpailuasema markkinoilla vaikuttaa myös hintojen nostamisen mahdollisuuksiin. Jos kilpailutilanne on tiukka, asiakkaat yleensä ostavat haluamansa tuotteet sieltä mistä ne saa edullisimmin. (Eklund & Kekkonen 2011, 73.)

Yleensä ennen myyntimäärien lisäämistä tai hintojen nostamista yrityksessä pohditaan kustannusten karsimista kannattavuuden parantamiseksi. Muuttuvia kustannuksia on mahdollista karsia muun muassa toimintoja tehostamalla, hankintahintoja kilpailuttamalla tai hankintoja keskittämällä. Toiminnan tehostamisella pyritään poistamaan turhia toimintoja tai tekemään niistä edullisempia. Se ei tietysti saisi vaikuttaa tuotteen tai palvelun laatuun, koska siitä aiheutuu todennäköisesti myyntimäärien vähenemistä. Hankintojen kilpailuttamisella pyritään saamaan esimerkiksi maksuehtoihin alennuksia ja hankintojen keskittämällä paljousalennuksia. (Eklund & Kekkonen 2011, 74.)

Edellä mainittujen osatekijöiden muutokset voivat osaltaan vaikuttaa myös kiinteisiin kustannuksiin. Myyntimäärien lisääminen saattaa kasvattaa markkinointikustannuksia ja toiminnan tehostamisesta johtuva laadun heikkeneminen voi aiheuttaa reklamaatioita. Usein yrityksen toimintoihin liittyvät tekijät vaikuttavatkin kiinteisiin kustannuksiin negatiivisesti eli kasvattavat niitä. Välillä on siis hyvä tarkastaa, että myös kiinteät kustannukset toimivat tehokkaasti. Toimitiloihin ja vakuutuksiin liittyvät sopimukset on esimerkiksi hyvä tarkistaa tietyllä aikavälillä, sillä pitkien sopimusten vuosikorotukset voivat nostaa hintoja. (Eklund & Kekkonen 2011, 75.)

4 TILINPÄÄTÖS

Tämän tutkimuksen laskelmien ja tulosten kannalta hyvin keskeisessä osassa ovat Kyläkauppa X:n tilinpäätökset, koska niiden perusteella muodostetaan kannattavuutta mittaavat tunnusluvut. Sen vuoksi on hyvä käydä läpi tilinpäätöksiin liittyviä asioita, kuten tilinpäätöksen sääntelyä, tavoitteita, laatimisperiaatteita sekä sisältöä.

4.1 Tilinpäätöksen sääntely

Tilinpäätös on aina virallinen ja melko usein myös julkinen asiakirja. Siksi tilinpäätöksen sisältöä ja laatimista säännelläänkin tarkasti eri laeilla. Tilinpäätöksestä säädetään yleisimmin kirjanpito-laissa, kirjanpitoasetuksessa ja valtioneuvoston asetuksessa pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista. (Lindblad 2021, 28.) Kirjanpito-laissa esitetään tilinpäätöksen yleiset vaatimukset ja laatimisperiaatteet (KPL 1336/1997, 3:1–13 §). Kirjanpitoasetuksessa säädetään yksityiskohtaisemmin eri yritysmuotojen tilinpäätöksen sisällöstä ja kaavoista (KPA 1339/1997, 1–6). Valtioneuvoston asetuksessa pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista säännellään kirjanpito-laissa (KPL 1620/2015, 1:4 a-c §) määriteltyjen pien- ja mikroyritysten tuloslaskelma- ja tasekaavoista, joissa sallitaan paljon suppeammat tiedot (PMA 1753/2015, 2:1,4 §). Tilinpäätökseen voivat osaltaan vaikuttaa myös elinkeinoverolaki, arvopaperimarkkinalaki, rikoslaki, tilintarkastuslaki sekä yhteisölaite kuten osakeyhtiölaki ja laki avoimesta ja kommandiittiyhtiöstä. (Lindblad 2021, 51.)

Tilinpäätöksen laatimisen laajuusvaatimuksiin vaikuttaa myös yrityksen koko. Yritykset voidaan jakaa suur-, pien- ja mikrokokoisiin, joista suurilta yrityksiltä vaaditaan ymmärrettävästi enemmän tietoa kuin pieniltä. Suomalaisista yrityksistä kuitenkin yli 90 % on pieni- tai mikrokokoisia. (Lindblad 2021, 22.) Taulukossa 4 nähdään kirjanpito-laissa yrityksille määritellyt kokoluokitusten kriteerit (KPL 1620/2015 1:4 § a-c):

TAULUKKO 4. Yritysten kokoluokitukset (Kirjanpitolaki)

	Mikroyritys	Pienyritys	Suuryritys
Liikevaihto	700 000 €	12 000 000 €	40 000 000 €
Tase	350 000 €	6 000 000 €	20 000 000 €
Henkilöstö	10 henkilöä keskimäärin	50 henkilöä keskimäärin	250 henkilöä keskimäärin
Muuta	Päätyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella ylittyy enintään yksi raja-arvoista tilinpäätöspäivänä.	Päätyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella ylittyy enintään yksi raja-arvoista tilinpäätöspäivänä.	Päätyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella ylittyy vähintään kaksi raja-arvoista tilinpäätöspäivänä.

Taulukossa 4 näkyvien kokoluokkien lisäksi on olemassa myös yleisesti tunnettu luokitus, josta käytetään termiä "keskikokoisyrittäjä". Sillä tarkoitetaan pien- ja suuryritysten rajojen väliin jäävää erillistä luokkaa. Kirjanpitolaissa siitä ei kuitenkaan ole erikseen mainintaa. (Pellinen 2021, 15.) Yleensä puhutaankin pk-yrityksistä, joilla tarkoitetaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä.

4.2 Tilinpäätöksen tavoite ja laatimisperiaatteet

Tilinpäätöksen keskeisimpänä tavoitteena on oikean ja riittävän kuvan antaminen kirjanpitovelvollisen toiminnasta ja taloudellisesta asemasta (KPL 1376/2016, 3:2 §). Tilinpäätöstä laadittaessa kirjanpitovelvollisen täytyy siis pohtia sitä, voiko tilinpäätöksen lukija tehdä esitettyjen tietojen perusteella oikeat johtopäätökset yrityksen tilanteesta (Lindblad 2021, 36). Oikeaa ja riittävää kuvaa tukevat tilinpäätöisperiaatteet, joita ovat olennaisuuden-, jatkuvuuden-, johdonmukaisuuden-, sisältöpainotteisuuden-, varovaisuuden-, tasejatkuvuuden-, suoriteperusteisuuden, erillisarvostuksen ja nettotamiskielon periaatteet. (KPL 1376/2016, 3:2a–3§.)

Olennaisuuden periaatteella tarkoitetaan sitä, että tilinpäätöksessä on esitettävät tiedot ovat olennaisia, mikäli niiden pois jättäminen tai väärin ilmoittaminen antaa tietojen käyttäjälle harhaanjohtavan kuvan ja siten vaikuttaa käyttäjän päätöksiin. Mikäli tilinpäätökseen liittyvä seikka ei ole olennainen oikean ja riittävän kuvan antamiseksi, on sen osalta mahdollista poiketa kirjanpitolain, -asetuksen tai pien- ja mikroyrityksasetuksen säännöksestä, joka koskee tulon tai menon

jaksottamista, omaisuus- tai velkaerän arvostamista, esittämistapaa, tilinpäätöksessä esitettäviä tietoja tai konsernintilinpäätöksen laatimista. (KPL 1376/2016, 3:2a §.)

Jatkuvuuden periaatteella tarkoitetaan, että lähtökohtana tilinpäätösratkaisuille on oletus toiminnan jatkuvuudesta. Toimintaa tullaan siis jatkamaan myös seuraavalla tilikaudella, eikä toimintoja tai koko toimintaa olla lopettamassa. (KPL 1376/2016, 3:3.1 §; Kisanlahti & Leppiniemi 2018, 85.)

Johdonmukaisuuden periaatteessa taas on kyse siitä, että tilinpäätösten laatimisessa käytetään samoja periaatteita ja menetelmiä tilikaudesta toiseen (KPL 1376/2016, 3:3.2 §). Kerran tehtyjä valintoja siis noudatetaan johdonmukaisesti. Perustellusta syystä käytettyä menetelmää on mahdollista muuttaa, mutta siitä on silloin annettava selvitys liitetiedoissa. (Lindblad 2021, 44.)

Sisältöpainotteisuudella pyritään huomioimaan kirjauksia tehdessä tositteiden tosiasiallinen sisältö oikeudellisen muodon sijaan (KPL 1376/2016, 3:3.3 §). Esimerkiksi jos kirjanpitovelvollinen tietää tositetta kirjatessaan tehtävän kirjauksen antavan väärän kuvan liiketapahtumasta, on kirjaus tehtävä sen sijaan tosiasiallisen sisällön mukaan. Silloin siis liiketapahtuma kirjataan kirjanpitoon sitä todentavasta tositteesta poikkeavasti ja sen perusteet on dokumentoitava huolellisesti. (Kisanlahti & Leppiniemi 2018, 88–89.)

Varovaisuuden periaatteella tarkoitetaan vaatimusta tilikauden tuloksesta riippumattomasta varovaisuudesta (KPL 1376/2016, 3:3.4 §). Periaate edellyttää, että tilinpäätöksessä otetaan huomioon ainoastaan tilikaudella toteutuneet voitot, kaikki vastaavien poistot ja arvonalennukset sekä velkojen arvonlisäykset samoin kuin kaikki päättyneeseen sekä sitä edeltävään tilikauteen liittyvät, ennakoitavissa olevat vastuut ja mahdolliset menetykset, vaikka ne tulisivat tietoon vasta tilikauden päättymisen jälkeen. Varovaisuus tulee siis erityisesti esille jaksotuksia ja arvostuksia koskeissa säännöksissä. (Kisanlahti & Leppiniemi 2018, 90.)

Tasejatkuvuuden periaate tarkoittaa, että tilinavauksen on perustuttava edellisen tilikauden päätäneen taseen lukuihin. Suoriteperusteisuudella taas tarkoitetaan sitä, että tilikaudelle kuuluvat tuotot ja kulut on otettava huomioon riippumatta siitä, koska niihin perustuvat maksut on suoritettu. (KPL 1376/2016, 3:3.5–6 §.)

Erillisarvostuksen periaatteella tarkoitetaan kunkin hyödykkeen ja muun tase-eriin merkittävän erän erillisarvostusta (KPL 1376/2016, 3:3.7 §). Netottamiskielto taas tarkoittaa sitä, että taseen vastaavat ja vastattavat sekä tulolaskelman tuotot ja kulut esitetään täydessä määrässään niitä toisistaan vähentämättä, ellei niiden yhdisteleminen ei ole tarpeen oikean ja riittävän kuvan antamiseksi (KPL 1376/2016, 3:3.8 §).

Yleisistä tilinpäätösperiaatteista voidaan poiketa, kun on kysymyksessä olennainen asia, joka liittyy jatkuvuuden tai johdonmukaisuuden periaatteeseen. Poikkeamisen on kuitenkin perustuttava lakiin tai sen nojalla annettuun säännökseen tai määräykseen. Siitä on myös sisällytettävä selostus liitetietoihin. (KPL 1376/2016, 3:3 §; Kaisanlahti & Leppiniemi 2018, 96.)

4.3 Tilinpäätöksen sisältö

Jokaiselta tilikaudelta on laadittava tilinpäätös, joka sisältää aina tilikauden tuloksen muodostumista kuvaavan tuloslaskelman, tilinpäätöspäivän taloudellista tilannetta kuvaavan taseen sekä niitä tarkentavat liitetiedot. Suurten ja yleisen edun kannalta merkittävien kirjanpitovelvollisten on lisäksi laadittava rahoituslaskelma, joka kuvaa varojen hankintaa ja niiden käyttöä. Lisäksi tilinpäätökseen on liitettävä toimintakertomus, mikäli kirjanpitovelvollinen on julkinen osakeyhtiö, yleisen edun kannalta merkittävä yhteisö tai sellainen osuuskunta tai yksityinen osakeyhtiö, joka ei ole mikro- tai pienyritys. (KPL 1620/2015 3:1 §.)

4.3.1 Tuloslaskelma

Tilinpäätöksen tuloslaskelma kuvaa yrityksen tuloksen muodostumista tilikauden ajalta. Tuloslaskelma on mahdollista esittää kululaji- tai toimintokohtaisen kaavan mukaan. Kululajikohtaisessa laskelmassa kulut esitetään luonteen mukaisessa järjestyksessä ja se on yleisimmin käytetty menetelmä. Toimintokohtaisessa laskelmassa kulut jaetaan toiminnoittain hankinnan ja valmistuksen, myynnin ja markkinoinnin sekä liiketoiminnan muiden kulujen välillä. (Ikäheimo ym. 2016, 63.)

Tuloslaskelma on vähennyslaskutyyppinen laskelma, jossa toiminnan tuotoista vähennetään kulueriä yksi kerrallaan. Erien esittämistavan ideana on taloudellinen etuoikeusjärjestys. Ensin vähennetään juoksevat kulut, jotka liittyvät yrityksen tulonhankintaan, kuten raaka-aineet ja työpalkat. Seuraavaksi vähennetään useisiin tulonhankintaprosesseihin liittyvien tuotannontekijöiden hankintamenot kuten koneiden poistot. (Kaisanlahti ym. 2021, 117–118.) Kulut ovat siis sitä ylempänä tuloslaskelmassa mitä lähemmin ne liittyvät yrityksen toimintaan (Lindblad 2021, 59).

Tuloslaskelman eriä on mahdollista yhdistellä, jos se johtaa selkeämpään esittämistapaan, eikä kyseisten erien sisältö ole olennaista oikean ja riittävän kuvan antamiseksi. Pien- ja mikroyritysten on mahdollista lyhentää tuloslaskelmaa niin, että se alkaa bruttotuloksesta, johon on sisällytetty kululajikohtaisen tuloslaskelman viisi ensimmäistä erää eli liikevaihto, valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos, valmistus omaan käyttöön, liiketoiminnan muut tuotot sekä materiaalit ja palvelut. (Kaisanlahti ym. 2021, 117.)

4.3.2 Tase

Tilinpäätöksen tase kertoo yrityksen tilinpäätöspäivän taloudellisen aseman. Taloudellisella asemalla tarkoitetaan varallisuuden, oman pääoman ja velkojen määrää sekä luonnetta. Tase koostuu vastaavista eli yrityksen varoista ja vastattavista eli yrityksen vastuista ja veloista. Taseen erät esitetään yleensä likvidisyysjärjestyksessä eli mitä ylempänä ne taseessa ovat sitä vaikeampi niitä on muuttaa rahaksi (Kaisanlahti ym. 2021, 87).

Taseen vastaavaa- puoli jakaantuu pysyviin vastaaviin ja vaihtuviin vastaaviin. Pysyvät vastaavat ovat tuotannontekijöitä, jotka tuottavat yritykselle tuloja useamman vuoden aikana. Pysyviä vastaavia ovat esimerkiksi koneet, rakennukset ja patentit. Vaihtuvat vastaavat ovat lyhytaikaisia ja yleensä ne käytetään tai myydään tilikauden aikana. Vaihtuviin vastaaviin kuuluu vaihtomaisuus ja rahoitusomaisuus. Vaihto-omaisuutta ovat esimerkiksi hyödykkeet, jotka voidaan sellaisenaan tai jalostettuna myydä eteenpäin hyödykemarkkinoilla. Rahoitusomaisuuteen kuuluvat saamiset, rahoitusarvopaperit sekä rahat ja pankkisaamiset, joiden tehtävänä on varmistaa yrityksen selviytyminen lähiaikoina maksettaviksi tulevista velvoitteistaan. (Ikäheimo ym. 2016, 58–60.)

Taseen vastattavaa puoli kuvaa sitä, miten yritys on rahoittanut toimintansa (Ikäheimo ym. 2016, 61). Se voidaan jakaa omaan pääomaan, vieraaseen pääomaan. Oma pääoma kuvaa omistajien yritykseen tekemien sijoitusten arvoa tilinpäätöshetkellä. Oman pääoman rakenne voi vaihdella riippuen yhtiömuodosta. Osakeyhtiöissä omistajilla on mahdollisuus nostaa osinkoja, kun taas henkilöyhtiöissä osuuksia on mahdollista nostaa yksityisotoilla. (Lindblad 2021, 109.)

Vieraalla pääomalla tarkoitetaan velkarahoitusta eli yritykseen sijoitettua pääomaa, jolle on tunnusomaista takaisinmaksuvelvollisuus korkojen kanssa. Vieras pääoma voidaan jakaa lyhytaikaiseen, joka maksetaan takaisin vuoden sisällä ja pitkäaikaiseen, joka maksetaan useamman vuoden kuluessa. Vieras pääoma perustuu yleensä sopimukseen tai lakeihin ja joudutaan lähes varmasti maksamaan takaisin velkojille. (Ikäheimo ym. 2016, 63.)

Taseessa esitetään myös tilinpäätössiirrot ja pakolliset varaukset. Tilinpäätössiirrot ovat verotettavien tulojen ja kirjanpidon tulosten välisten erojen kertymää. Tilinpäätössiirtoja ovat poistoero ja verotusperusteiset varaukset. Pakollisilla varauksilla taas tarkoitetaan sellaisia vastaisia menoja ja menetyksiä, jotka kohdistuvat päättyneeseen tai aiempaan tilikauteen ja, joiden toteutumista pidetään tilinpäätöstä laadittaessa todennäköisenä. Pakollisia varauksia ovat muun muassa eläkevaraukset ja verovaraukset. (Ikäheimo ym. 2016, 62.)

Pien- ja mikroyrityksille on säädetty omat tasekaavat valtioneuvoston asetuksessa pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista (PMA 1753/2015, 2:4 §). Niissä sallitaan taseen laatiminen lyhennettynä, mikäli yksityiskohtaisempi esittäminen ei ole tarpeen oikean ja riittävän kuvan antamiseksi (Lindblad 2021, 90).

4.3.3 Liitetiedot

Liitetiedot täydentävät taseen, tuloslaskelman ja rahoituslaskelman tietoja. Niiden avulla voidaan selventää ja eritellä erien sisältöä sekä tarvittaessa lyhentää tasetta tai tuloslaskelmaa. Liitetietoja on annettava, jollei säädettyjen velvoitteiden noudattaminen anna oikeaa ja riittävää kuvaa, tilinpäätösperiaatteiden noudattaminen vaarantaisi merkittäväällä tavalla oikean ja riittävän kuvan antamisen tai kun tilinpäätösperiaatteista poiketaan. (Kaisanlahti & Leppiniemi 2018, 291–292.)

Pien- ja mikroyritysten on mahdollista esittää liitetiedoista suppeampi versio (PMA 2015/1753, 3 luku). Se ei kuitenkaan saa estää oikean ja riittävän kuvan antamista yrityksen tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Mikroyrityksillä liitetietojen vaatimukset ovat kaikista suppeimmat. (Kaisanlahti & Leppiniemi 2018, 43.)

5 TILINPÄÄTÖSANALYYSI

Tilinpäätösanalyysi on yrityksen taloudellisen tilan arviointia päätöksentekoa varten. Sen vahvuutena on yritysten vertailun mahdollistaminen. Päätöksentekotilanteissa voidaan siten verrata yrityksen omaa kehitystä eri vuosien välillä tai vertailla tuloksia suhteessa yrityksen kilpailijoihin. Tilinpäätösanalyysin perusteella voidaan arvioida esimerkiksi kannattavuutta, kasvua ja liiketoiminnan riskejä. (Kallunki 2014, 12–13.)

Tilinpäätösanalyysimalleja on useita ja ne voivat vaihdella riippuen analyysin tekijästä ja käyttäjästä. Analysoitavan yrityksen omistajien lisäksi tilinpäätöksellä ja siitä johdettavilla analyyseilla voi olla useita käyttäjiä. Yrityksen eri sidosryhmillä on omanlaiset näkökulmansa tilinpäätöksestä saataviin tietoihin. Omistajat arvioivat sijoituksiaan tuoton ja riskin kannalta, lainoittajat kuten pankit ja muut rahoitusinstituutiot yrityksen mahdollisuuksia korkojen ja lainanlyhennysten maksuun. Tavarantoimittajat antavat yritykselle maksuaikaa toimittamistaan hyödykkeistä, joten heitä kiinnostaa erityisesti yrityksen lyhyen aikavälin mahdollisuus maksujen hoitamiseen. Asiakkaille tärkeää on toimitusvarmuus, takuut ja tuotevastuut. Yrityksen johtoa arvioidaan menestyksen mukaan, joten heille tärkeää on yrityksen tulos. Viranomaisia kuten verottajaa kiinnostaa tilinpäätös, koska verotettava tulos määräytyy kirjanpidon ja tilinpäätöksen perusteella. (Kallunki 2014, 15–18.)

Omistajan näkökulmasta tilinpäätösanalyysi voidaan jakaa seuraaviin vaiheisiin: Liiketoiminnan analysointi, tilinpäätöksen muokkaus, tunnuslukuanalyysi, tulevaisuuden ennustaminen ja arvonnäytäminen. Liiketoiminnan analysoinnissa keskitytään yrityksen toimintaympäristön, kilpailuaseman sekä toimialan ja sen kehitysnäkymien arviointiin. (Ikäheimo ym. 2016, 97–98.)

5.1 Tilinpäätöksen oikaiseminen

Vaikka tilinpäätöksen laadintaa on säännelty melko tarkoin erinäisillä laeilla ja säädöksillä, jää yrityksille silti hiukan harkinnanvaraa joidenkin tietojen esittämisen osalta. Yritys voi esimerkiksi pyrkiä näyttämään parempaa tulosta huonon sijaan, jotta se näyttäisi paremmalta sijoituskohteel-

ta. Tulosta voi parantaa esimerkiksi siirtämällä kulujen syntyamis- tai kirjausajankohtaa. Muokkaamisen tavoitteena on oikaista mahdolliset tuloksenjärjestelyyn käytetyt keinot ja saada tilinpäätöksestä mahdollisimman käyttö- ja vertailukelpoinen hyödyntäjän kannalta. (Ikäheimo ym. 2016, 99.)

Keskeisiä kysymyksiä tilinpäätöksen muokkaamisessa ovat laajuus-, arvostus- ja jaksotuskysymykset. Laajuuskysymyksillä tarkastellaan mitä tilinpäätökseen sisällytetään ja mitä jätetään pois. Ne voivat koskea yritystä kokonaisuudessaan tai yksittäisiä eriä. Esimerkiksi yksittäisten erien osalta on tunnistettava poikkeavat ja kertaluontoiset liiketapahtumat sekä huomioitava niiden vaikutus tilinpäätökseen. (Ikäheimo ym. 2016, 100.)

Arvostuskysymykset koskevat erityisesti taseen vastaavaa-puolen omaisuuserien arvostusmenetelmiä. Oletuksena on, että erät arvostetaan alkuperäiseen hankintahintaansa. Jos hankintameno kuitenkin poikkeaa käyvästä arvosta, on tehtävä arvonalennus tai arvonkorotus. Arvonmuutokset on selvitettävä tarkemmin liitetiedoissa. Tulkinnanvaraisia kohteita ovat yleensä kiinteistöjen ja aineettomien hyödykkeiden arvostamiset. (Ikäheimo ym. 2016, 100.)

Jaksotuskysymyksillä tarkastellaan sitä, milloin yrityksen erät tulevat tulosvaikutteiseksi. Jaksotuskysymykset liittyvät keskeisesti pitkävaikutteisiin tuotannon tekijöihin, jotka kirjataan kuluksi useamman vuoden ajalta tai joista tehdään arvonalentumisia. Yleisimmät kohteet ovat poistojen määrittely ja arvonalentumisten arviointi eli milloin arvonalentuminen on riittävä kuluksi kirjaamiseen. (Ikäheimo ym. 2016, 101.)

5.2 Tunnuslukuanalyysi

Tunnuslukuanalyysin tavoitteena on arvioida yrityksen strategian ja sen toteuttamisen vaikutusta yrityksen taloudelliseen suoritukseen ja asemaan. Tunnusluvuilla yhdistellään tilinpäätöksen lukuja eli tilinpäätöslaskelmista ja liitetiedoista saatavia tilinpäätöseriä. Laskettujen tunnuslukujen arvoja vertaillaan sitten valittuihin vertailuarvoihin, joita voivat olla yrityksen omat eri vuosilta saadut luvut, toimialan tai kilpailijoiden luvut. Vertailun avulla saadaan tietoa yrityksen strategian onnistumisesta sekä mahdollisista vahvuuksista tai heikkouksista, joiden myötä on helpompi tehdä yritystä koskevia johtopäätöksiä. (Seppänen 2011, 63–64.)

Tilinpäätöstunnusluku on yksinkertaisimmillaan tilinpäätöserä jaettuna toisella tilinpäätöserällä (KAAVA 1). Tunnusluvuilla yhdistellään siis eri tilinpäätöserien informaatiota ja usein ne myös poistavat yrityksen koon vaikutuksen, kun jakajana on yleensä yrityksen kokoa kuvastava tilinpäätöserä, kuten liikevaihto tai taseen loppusumma. Siten tilinpäätösinformaatiosta tulee vertailukelpoista yritysten tai ajanjaksojen välillä. (Seppänen 2011, 64.)

KAAVA 1. Tilinpäätöstunnusluku (Seppänen 2011, 64)

$$\text{Tunnusluku} = \frac{\text{Tilinpäätöserä (esim. tilikauden tulos)}}{\text{Tilinpäätöserä (esim. oma pääoma)}}$$

Tunnuslukuja voidaan luokitella monella eri tavalla. Yksi tapa on jakaa tunnusluvut kasvun, operatiivisen toiminnan kannattavuuden ja rahoituksellisen vahvuuden tunnuslukuihin. Kasvun tunnusluvuilla tarkastellaan tilinpäätöserien vuosittaista muutosta verrattuna edellisvuoteen. Kasvun yleisimmät tarkastelukohteet ovat liikevaihto ja sen kehittyminen. (Seppänen 2011, 64.)

Operatiivisen toiminnan kannattavuuden tunnusluvut puolestaan vastaavat kysymykseen, kuinka kannattavasti ja tehokkaasti yritys toimii. Ne voidaan jakaa edelleen pääoman tuottoasteen, voittomarginaalien ja pääoman kiertonopeuden tunnuslukuihin. Pääoman tuottoaste huomio toiminnan kannattavuutta ja pääoman käytön tehokkuutta. Voittomarginaalit keskittyvät kannattavuuden tekijöiden eli hinnoitteluvoiman ja kustannustehokkuuden analysointiin. Pääoman kiertonopeus keskittyy siihen, kuinka tehokkaasti toimintaan sitoutunutta pääomaa käytetään. (Seppänen 2011, 71–72.)

Rahoituksellisen vahvuuden ja joustavuuden tunnusluvut voidaan jakaa pääomarakenteen eli vakavaraisuuden, likviditeetin eli lyhyen aikavälin maksuvalmiuden sekä velkojen hoitokatteiden tunnuslukuihin. Vakavaraisuuden tunnusluvut mittaavat yrityksen kykyä selviytyä erityisesti korollisista veloistaan pitkällä aikavälillä eli yli vuoden ajanjaksolla, vaikka sen operatiivinen kannattavuus laskisi. Yleisiä vakavaraisuuden tunnuslukuja ovat omavaraisuusaste ja suhteellinen velkaantuneisuus. Maksuvalmius mittaa siis yrityksen valmiutta suoriutua lyhytaikaisista eli alle vuoden sisällä maksettavista velvoitteistaan sen nopeasti rahaksi muutettavilla rahoillaan. Maksuvalmiuden yleisesti käytettyjä tunnuslukuja ovat current ja quick ratio. Velkojen hoitokatteella taas

mitataan yrityksen mahdollisuuksia maksaa velkojensa korko- tai rahoituskuluja sen liiketoiminnasta saamallaan kassavirralla. (Seppänen 2011, 83, 85–87.)

Tämän opinnäytetyön painopiste on tuloslaskelmasta muodostettavissa kannattavuuden tunnusluvuissa. Siitä johtuen tunnuslukujen laskemisen sekä tulkinnan osalta käydään tarkemmin läpi vain kasvun ja kannattavuuden voittomarginaalien tunnusluvut.

5.2.1 Kasvun tunnusluvut

Liikevaihto on tavanomaisin liiketoiminnan volyymin mittari. Se on määritelty bruttoperusteisesti, jotta se olisi mahdollisimman vertailukelpoinen yritysten kesken. Liikevaihdon merkitys ja sisältö voivat tietysti vaihdella paljon riippuen toimialasta ja yrityksen koosta. (Kaisanlahti ym. 2021, 172.) Liikevaihto sisältää luovutetuista tuotteista saadut varsinaisen toiminnan myyntituotot, joista on vähennetty myönnettyt alennukset, hyvitykset, arvonlisäverot ja muut välittömästi myynnin määrään liittyvät verot. (Ikäheimo ym. 2016, 64.)

Liikevaihdon muutosprosentti mittaa yrityksen liiketoiminnan vuosittaista kehitystä ja myyntineustystä. Myynnin kasvu koostuu pitkälti sekä tuote- ja palvelutarjonnan kasvusta että myyntihintojen noususta. Lukuun saattaa joskus vaikuttaa myös yritysraakenteessa tapahtuneet muutokset. Tunnusluvun arvoon vaikuttaa suurelta osin toimialan kehitys mutta samankin toimialan sisällä yritysten kasvu voi mahdollisesti vaihdella voimakkaasti. Kasvukehitykseen voi vaikuttaa esim. alueellinen kilpailutilanne. Liikevaihdon kasvuprosentille ei ole olemassa ohjeellisia normiarvoja. (Alma Talent 2021.)

KAAVA 2. Liikevaihdon muutosprosentti (Yritystutkimus ry 2017, 78)

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

5.2.2 Kannattavuuden tunnusluvut

Myyntikate on yleisesti tukku- ja vähittäiskaupassa käytetty tunnusluku. Myyntikate saadaan, kun liikevaihdosta vähennetään tavaraostot oikaistuna tavaravaraston muutoksella (KAAVA 3). (Yritystutkimus ry 2017, 63.) Myyntikate kertoo, paljonko liikevaihdosta on jäljellä muuttuvien kustannusten jälkeen. Myyntikateprosentti mittaa yrityksen myyntitoiminnan tai hankinta- ja valmistustoiminnan kannattavuutta ennen liiketoiminnan kiinteitä kuluja. Tunnusluku kertoo mikä on yrityksen hinnoitteluvoima sekä kustannustehokkuus. (Seppänen 2011, 76).

KAAVA 3. Myyntikate ja myyntikateprosentti (Yritystutkimus ry 2017, 63)

$$\begin{array}{r} + \text{ Liikevaihto} \\ - \text{ Ostot tilikauden aikana} \\ - \text{ Alkuvarasto} \\ + \text{ Loppuvarasto} \\ \hline = \text{ Myyntikate} \end{array}$$

$$\text{Myyntikate-\%} = \frac{\text{Myyntikate}}{\text{Liikevaihto}} \cdot 100$$

Käyttökate on kannattavuuden absoluuttinen mittari ja sen negatiivisuutta on pidettävä erittäin huolestuttavana. Käyttökate lasketaan lisäämällä tuloslaskelman liiketulokseen poistot ja arvonalentumiset (KAAVA 4). (Kaisanlahti ym. 2021, 176.) Käyttökateprosentti kuvaa yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tulosta ennen poistoja, rahoituseriä ja veroja. Käyttökateprosenttia kannattaa vertailla vain saman toimialan yritysten kesken. (Yritystutkimus ry 2017, 64.)

Käyttökatteelle ja käyttökateprosentille ei voida antaa yleispäteviä ohjearvoja. Niiden taso riippuu pitkälti yrityksen toimialasta ja pääomarakenteesta. Käyttökateen riittävyttä tarkasteltaessa on otettava huomioon yrityksen rahoituskulujen, käyttöomaisuuden poistovaatimusten ja voitonjakotavoitteen suuruus. (Alma Talent 2021.)

KAAVA 4. Käyttökate ja käyttökateprosentti

$$\begin{aligned} \text{Käyttökate} &= \text{Liiketulos} + \text{poistot ja arvonalentumiset} \\ \text{Käyttökate-\%} &= \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \cdot 100 \end{aligned}$$

Liiketulos on oikaistun tuloslaskelman välitulos, joka poikkeaa virallisen tuloslaskelman liikevoitosta tehtyjen oikaisujen määrällä. Oikaisuna voi olla esimerkiksi laskennallinen palkkakorjaus tai muista tuotoista ja kuluista tehdyt oikaisut. Tunnusluku soveltuu yksittäisen yrityksen kehityksen seuraamiseen, toimialan sisäiseen vertailuun ja jopa eri toimialojen väliseen vertailuun. (Yritystutkimus ry 2017, 64–65)

Liiketulosprosentin avulla on mahdollista vertailla saman toimialan yritysten operatiivista kannattavuutta keskenään, sillä liiketuloksessa ei ole vielä mukana rahoituskuluja. Tällöin velkainen ja velaton yritys ovat vielä samalla viivalla. Liiketuloksellaan yrityksen on katettava muun muassa rahoituskulut, verot ja voitonjako, joten sen hyvyys riippuu pitkälti sekä yrityksen velan- että oman pääoman määrästä. Mitä pääomavaltaisempi yritys on, sitä korkeampi tulee liiketulosprosentin yleensä olla. Negatiivinen liiketulosprosentti on merkki yrityksen liiketoiminnan operatiivisista vaikeuksista. (Alma Talent 2021.) Liiketulosprosentin arvioinnissa voidaan käyttää seuraavia ohjearvoja: (Yritystutkimus ry 2017, 65)

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

KAAVA 5. Liiketulosprosentti (Yritystutkimus ry 2017, 64)

$$\text{Liiketulos-\%} = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \cdot 100$$

Nettotulos saadaan lisäämällä liiketulokseen tuloslaskelman rahoitustuotot ja vähentämällä siitä rahoituskulut ja verot (KAAVA 6) (Yritystutkimus ry 2017, 65). Nettotulosta voidaan pitää yrityksen varsinaisen toiminnan tuloksena. Käytännössä se on osuus, joka tilikauden tuloksesta jää yrityksen omistajille ja toimii useimmiten voitonjakopäätösten pohjana. Nettotuloksessa ei ole mukana

tuloslaskelman satunnaisia eriä ja tilinpäätössiirtoja, joten se ei välttämättä ole sama kuin tuloslaskelman viimeisen rivin voitto tai tappio. (Alma Talent 2021.)

KAAVA 6. Nettotulos ja nettotulosprosentti (Yritystutkimus ry 2017, 65)

Nettotulos = Liiketulos + rahoitustuotot – rahoituskulut – verot

$$\text{Nettotulos-\%} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \cdot 100$$

6 KYLÄKAUPPA X: TILINPÄÄTÖSTEN ALUSTAVA KÄSITTELY

Opinnäytetyössä tarkoituksena oli vertailla Kyläkauppa X:n yleisen talouskehityksen ja kannattavuuden lisäksi sitä, millainen vaikutus liiketoiminnoilla eli kaupalla ja ravintolatoiminnalla on ollut kannattavuuteen. Näkökulmana oli se, millainen kannattavuus olisi ollut ilman ravintolatoimintaa, joten oli luotava alkuperäisille tilinpäätöksille (LIITE 1) vertailukohde, josta ravintolatoiminnan tuotot ja kustannukset oli poistettu. Vertailukohteeksi luodusta ”yrityksestä” käytetään nimeä Liiketoiminto A, joka kuvaa siis pelkästään kaupan osuutta Kyläkauppa X:n toiminnasta. Lisäksi sekä Kyläkauppa X:n että Liiketoiminto A:n tilinpäätöksiä oli oikaistava, että niitä voitiin vertailla toimialan yrityksiin nähden.

Ensimmäinen vaihe tilinpäätöksien muokkaamisessa oli ravintolatoimintaan liittyvien tuottojen ja kustannusten poistaminen (LIITE 2), jossa apuna käytettiin tilikohtaisia tuloslaskelmia vuosilta 2017–2020 sekä yrityksen omistajalta haastattelussa saatuja tietoja. Ravintolatoiminnan tuottoja oli kirjanpidossa seurattu erikseen, joten ravintolan ja kaupan tuottojen erottaminen toisistaan onnistui helposti. Kustannuksia sen sijaan ei ollut seurattu erikseen vastuualueiden välillä, joten niiden erotteluun oli käytettävä jakoperusteena esimerkiksi pinta-alaa tai käyttöastetta. Koska lähtökohtana kustannusten jakamiselle oli se, että poistetaan vain kaikki ravintolatoiminnan aiheuttamat erilliskustannukset, jäi kaupan kustannuksiksi muun muassa osa toimitilojen yhteisistä kustannuksista kokonaisuudessaan. Esimerkkinä voidaan mainita kiinteistövero, joka yrityksen on tietysti maksettava kokonaisuudessaan vaikka ravintolan tiloissa toimintaa olisi ollutkaan.

Ravintolatoiminnan osalta isoimmat poistettavat kustannukset liittyivät myytävien tuotteiden hankintaan ja valmistukseen tarvittaviin raaka-aineisiin. Niiden määrää pohdittiin omistajan kanssa siitä näkökulmasta, minkälaisella katteella tuotteita on pyritty myymään ja arvioitiin syntyneitä kustannuksia sen perusteella. Suurin työ kustannusten jakamisessa oli kuitenkin liiketoiminnan muiden kulujen selvittäminen, koska ne koostuivat monista erilaisista kuluista. Taulukossa 5 on esitetty millä perusteella osa yrityksen toimitilakustannuksista on jaettu. Yrityksen toimitilojen pinta-alan mukaan on jaettu muun muassa energiakustannukset, joista kaupan osuus on 52 % ja ravintolan osuus 48 %. Kun jakoperusteena on ”kauppa” tai ”ravintola”, tarkoittaa se, että kyseiset kustannukset kuuluvat kokonaisuudessaan kaupalle tai ravintolalle. Osa kustannuksista on jaettu käytön mukaan ja niiden osalta on hyödynnetty jälleen omistajan tietoja, jotta on päästy mahdolli-

simman tarkkoihin lukuihin. Taulukosta 5 nähdään, että esimerkiksi vesi- ja jätevesikustannuksista vain 10 % aiheutuu kaupan toiminnasta. Ravintolatoiminnalle kuuluva osuus vesi- ja jätevesikustannuksista eli 90 % on poistettu, kuten taulukosta 5 voidaan päätellä.

TAULUKKO 5. Toimitilakustannukset Liiketoiminto A

Liiketoiminto A		ALKUPERÄISET KUSTANNUKSET						JAETUT KUSTANNUKSET			
Toimitilakustannukset	Jakoperuste	2017	2018	2019	2020	%	2017	2018	2019	2020	
Sähkö ja kaasu	Pinta-ala	6 367	5 909	7 271	6 914	52 %	3 311	3 073	3 781	3 595	
Kiinteistövero	Kauppa	4 011	2 746	2 778	2 687	100 %	4 011	2 746	2 778	2 687	
Vesi ja jätevesi	Käyttö 10 %	-112	1 902	1 464	1 891	10 %	-11	190	146	189	
Ulkoalueiden hoito	Käyttö 50 %	676	624	730	28	50 %	338	312	365	14	

Kun tuotot ja kustannukset oli saatu jaettua, voitiin Liiketoiminto A:lle luoda omat tuloslaskelmat (LIITE 3). Sen jälkeen oli vielä tehtävä tarvittavat oikaisut niin alkuperäisiin kuin Liiketoiminto A:n tuloslaskelmiin. Oikaisuihin käytettiin apuna Yritystutkimus ry:n laatimaa kaavaa, joka selkeytti ja yhtenäisti oikaisujen tekemistä. Isoin päätös oikaisujen osalta oli se, käytetäänkö omistajan työpanoksen esittämiseen laskennallista palkkorjausta, jolloin kuluihin lisätään 30 000 €. Koska tarkoituksena oli vertailla tunnuslukuja myös toimialan yrityksiin nähden, päätettiin palkkorjausta käyttää.

7 KYLÄKAUPPA X: TUNNUSLUVUT

Kun virallisista tilinpäätöksistä oli saatu muodostettua vertailtavat tilinpäätökset ja niihin molempiin oli tehty tarpeelliset oikaisut (LIITE 4), saatiin laskettua kannattavuuden tunnusluvut vuosilta 2017–2020. Tunnuslukujen avulla analysoitiin Kyläkauppa X:n taloudellista kehitystä nykyisellään sekä vertailtiin sitä luodun Liiketoiminto A:n sekä toimialan kehitykseen. Toimialan vertailua varten valittiin verrokkiryhmäksi toimialaluokitus valintamyymälät 100-400m², koska se oli lähimpänä Kyläkauppa X:n toimintaa. Vertailussa on kuitenkin huomioitava, että verrokkiryhmän yritykset toimivat mahdollisesti kilpailuvoimaisemmillä alueilla isommissa asutuskeskuksissa. Verrokkiryhmän tunnusluvut ovat Finnveran laatimia ja ne saatiin työ- ja elinkeinoministeriön sivustolta löytävän tilastopalvelun kautta (TEM-Tilastopalvelu 2021).

7.1 Liikevaihdon ja kustannusten kehitys

Kuten taulukosta 6 nähdään, Kyläkauppa X:n liikevaihdon trendi on ollut kasvava koko tarkastelujakson ajan. Varsinkin vuonna 2020 liikevaihto kasvoi voimakkaasti, yli 15 %. Liiketoiminto A:n liikevaihto pysyi samalla tasolla vuosina 2017–2018 mutta kasvoi vahvasti vuosina 2019–2020. Vuonna 2019 Liiketoiminto A:n liikevaihdon kasvu oli parempaa kuin yrityksen kasvu kokonaisuudessaan. Vuoden 2020 kasvu on ollut saman suuntainen, kuin koko päivittäistavarakaupan alalla (ks. TAULUKKO 1).

TAULUKKO 6. Liikevaihto ja liikevaihdon muutos-%

Liikevaihto	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X	377 433	403 669	415 883	481 733
Liiketoiminto A	350 003	351 282	382 446	424 543
Liikevaihdon muutos-%	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X		7,0 %	3,0 %	15,8 %
Liiketoiminto A		0,4 %	8,9 %	11,0 %

Kyläkauppa X:n kustannusten kehitystä tarkasteltaessa nähdään, että liiketoiminnan kannalta olennaisen materiaalit ja palvelut-ryhmän kustannusten osuus liikevaihdosta on pienentynyt noin 4 % vuodesta 2017 vuoteen 2020 (TAULUKKO 7). Kyläkauppa X on siis onnistunut kasvattamaan liikevaihtoaan enemmän kuin sen muuttuvat kustannukset ovat kasvaneet.

Liiketoiminnan muut kulut ovat pysyneet euromääräisesti melko samalla tasolla tarkastelujaksolla ja niiden osuus liikevaihdosta on ollut alle 10 %. Henkilöstökuluissa on ollut jonkin verran vuosittaista vaihtelua mutta niiden osuus liikevaihdosta on vain muutaman prosentin luokkaa. Poistojen määrässä ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia eli mitään isompia investointeja Kyläkauppa X ei ole tehnyt. Rahoituskuluissa ei myöskään ole merkittäviä muutoksia tapahtunut ja niiden osuus liikevaihdosta on pysynyt alle 1 %:ssa eli siltäkin kantilta tilanne näyttää hyvältä.

TAULUKKO 7. Kyläkauppa X, kustannukset

Kyläkauppa X, kustannukset	2017	2018	2019	2020
Materiaalit ja palvelut osuus liikevaihdosta muutos	326 116 86,4 %	342 392 84,8 % 5,0 %	352 930 84,9 % 3,1 %	397 987 82,6 % 12,8 %
Liiketoiminnan muut kulut osuus liikevaihdosta muutos	36 344 9,6 %	34 009 8,4 % -6,4 %	36 751 8,8 % 8,1 %	37 790 7,8 % 2,8 %
Henkilöstökulut osuus liikevaihdosta muutos	9 537 2,5 %	16 263 4,0 % 70,5 %	6 555 1,6 % -59,7 %	14 337 3,0 % 118,7 %
Poistot ja arvonalentumiset osuus liikevaihdosta muutos	5 243 1,4 %	4 840 1,2 % -7,7 %	4 475 1,1 % -7,5 %	4 656 1,0 % 4,0 %
Rahoituskulut osuus liikevaihdosta muutos	2 950 0,8 %	3 561 0,9 % 20,7 %	2 888 0,7 % -18,9 %	2 180 0,5 % -24,5 %

7.2 Kannattavuuden tunnuslukujen kehitys

Kyläkauppa X:n myyntikatteen määrä on kasvanut koko tarkastelujaksolla noin 66 prosenttia ja myyntikateprosentti on noussut noin 4 % ja vuonna 2020 se oli 17,7 % (TAULUKKO 8). Myyntikatteen nousun selittää aiemmin mainittu liikevaihdon suuri kasvu suhteessa muuttuviin kustannuksiin.

Myös Liiketoiminto A:n myyntikate on kasvanut, mutta kasvu on ollut vähäisempää; noin 51 % tarkastelujaksolla. Liiketoiminta A:n myyntikateprosentti on noussut viimeisen neljän vuoden aikana lähes 3 % ja vuonna 2020 se oli 12,1 %.

TAULUKKO 8. Myyntikate ja myyntikate-%

Myyntikate	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X	51 317	62 005	62 954	85 305
Liiketoiminto A	41 538	43 669	51 250	62 429
Myyntikate-%	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X	13,6 %	15,4 %	15,1 %	17,7 %
Liiketoiminto A	11,9 %	12,4 %	13,4 %	14,7 %

Kyläkauppa X:n käyttökateprosentti on ollut miinusmerkinen vuosina 2017–2019, mistä voidaan päätellä, että taloudellinen tilanne on ollut haastava kyseisellä aikavälillä. Käyttökateprosentin kehityssuunta on kuitenkin ollut positiivinen ja vuonna 2020 tunnusluku oli +3,1 % eli tuotoista oli jäänyt katetta operatiivisen toiminnan kulujen jälkeen (TAULUKKO 9).

Verrokkiryhmään nähden Kyläkauppa X:n käyttökateprosentti on ollut kohtalaisen heikko. Vuosina 2017–2018 tunnusluku on ollut selkeästi alakvartiilissa ja vuonna 2019 tunnusluku on sijoittunut vielä selkeästi heikompaan puoliskoon. Vuonna 2020 käyttökateprosentti on ollut verrokkiryhmään nähden lähes keskitasolla.

Liiketoiminto A:n käyttökateprosentti noudattelee samaa linjaa kuin Kyläkauppa X:n. Tunnusluvun suuntaus on ollut parempaan päin mutta verrokkiryhmään nähden se on ollut heikko koko tarkastelujaksolla, yltäen kuitenkin niukasti plusmerkkiseksi vuonna 2020.

TAULUKKO 9. Käyttökate-%

Käyttökate-%	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X	-6,5 %	-4,7 %	-2,5 %	3,1 %
Liiketoiminto A	-7,1 %	-7,6 %	-2,8 %	0,6 %
Valintamyymälät 100-400m², käyttökate-%				
Yläkvartiili	4,2 %	2,7 %	5,9 %	5,9 %
Mediaani	2,1 %	0,7 %	2,0 %	4,0 %
Alakvartiili	-0,4 %	-2,7 %	-5,0 %	1,3 %

Kyläkauppa X:n liiketulosprosentin kehitys on ollut samansuuntainen kuin käyttökateprosentin, koska liiketulokseen vaikuttavien poistojen määrä on pysynyt tarkastelujakson aikana samalla tasolla (TAULUKKO 7). Toimialaan verrattaessa tunnusluvut ovat olleet jälleen heikot tarkastelujaksolla pois lukien vuosi 2020, jolloin tunnusluku on ollut lähes keskitasoa. Myös nettotulosprosentti noudattelee samaa kehitystä, koska rahoituskulut ovat pysyneet erittäin pieninä ja samalla tasolla koko tarkastelujakson ajan. Vuonna 2020 nettotulosprosentti oli 1,7 %, joten varsinaisesta toiminnasta on jäänyt pääoma- ja rahoituskustannustenkin jälkeen tulosta jäljelle (TAULUKKO 10).

Liiketoiminto A:n osalta molemmat tunnusluvut ovat olleet koko tarkastelujakson ajan miinuksella. Varsinkin vuonna 2018 tilanne on näyttänyt pahalta nettotulosprosentin oltua -10 %. Vuosina 2019–2020 tilanne on mennyt parempaan suuntaan, mutta tunnusluvut ovat pysyneet miinusmerkkisinä. Toimialaan verrattuna Liiketoiminto A on kuulunut heikoimpaan neljännekseen tarkastelujaksolla, yltäen tosin vuonna 2020 jo alakvartaalin ylärajalle nettotulosprosentin osalta (TAULUKKO 10).

TAULUKKO 10. Liike- ja nettotulos-%

Liiketulos-%	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X	-7,9 %	-5,9 %	-3,6 %	2,1 %
Liiketoiminto A	-8,6 %	-9,0 %	-4,0 %	-0,4 %

Valintamyymälät 100-400m ² , liiketulos-%				
Yläkvartiili	3 %	2 %	4 %	4 %
Mediaani	1 %	0 %	1 %	3 %
Alakvartiili	-2 %	-4 %	-3 %	1 %

Nettotulos-%	2017	2018	2019	2020
Kyläkauppa X	-8,7 %	-6,8 %	-4,3 %	1,7 %
Liiketoiminto A	-9,4 %	-10,0 %	-4,7 %	-0,9 %

Valintamyymälät 100-400m ² , nettotulos-%				
Yläkvartiili	1,9	1,3	3,0	3,1
Mediaani	0,1	-0,6	0,4	1,8
Alakvartiili	-2,8	-6,4	-3,5	-0,9

8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä opinnäytetyössä tarkasteltiin Kyläkauppa X:n taloudellista kannattavuutta ja sen kehitystä vuosina 2017–2020. Tarkoituksena oli saada kuva yrityksen liiketoimintojen eli päivittäistavara-kaupan ja ravintolatoiminnan vaikutuksesta koko yrityksen kannattavuuteen. Kannattavuuden tasoa pyrittiin havainnollistamaan laskemalla kannattavuuden tunnuslukuja kokonaisuudessaan Kyläkauppa X:n osalta ja erikseen sen pääasiallisen liiketoiminnan eli päivittäistavara-kaupan (Liiketoiminto A) osalta.

Tunnusluvuista saatujen tietojen perusteella voidaan päätellä, että Kyläkauppa X:n talouden kehityksen suunta on ollut positiivinen tarkastelujaksolla. Liikevaihdon suuri kasvu varsinkin vuonna 2020 voidaan perustella ainakin osaltaan koronapandemian vaikutuksella, koska päivittäistavara-kaupan alalla kasvu on ollut yleisesti suurta johtuen juuri koronapandemian aiheuttamasta elintarvikkeiden myynnin lisääntymisestä. Lisäksi vuonna 2020 myönnetty kyläkauppatuki on tukenut toiminnan kannattavuutta. On kuitenkin huomioitava, että Kyläkauppa X:n kannattavuuden kehityssuunta on ollut positiivinen jo ennen koronapandemiaa ja yksi syy siihen on ainakin hyvä kustannusten hallinta. Muuttuvat kustannukset ovat pienentyneet suhteessa liikevaihdon kasvuun ja muut kustannukset ovat pysyneet suunnilleen muuttumattomana.

Kun tunnuslukuja tarkasteltiin pelkästään pääasiallisen toiminnan eli kaupan osalta (Liiketoiminto A), ilmeni, että tunnusluvut olisivat olleet miinusmerkkisiä lähes koko tarkastelujakson ajan. Toki tunnuslukujen kehityssuunta on ollut sama kuin koko yrityksen osalta eli parempaan päin on mentä ja liikevaihdon kasvu oli jopa suhteellisesti suurempaa vuonna 2019 verrattuna koko yritysseen. Tunnuslukujen heikkoutta verrattuna Kyläkauppa X:n kokonaisuutena selittää osaltaan se, että poistojen ja rahoituskulujen määrä pysyy samana huolimatta siitä, harjoitetaanko ravintolatoimintaa vai ei. On myös huomioitava, että tässä kyseissä tapauksessa ravintolan tilat olisivat olleet käyttämättöminä, kun niitä todellisuudessa olisi voitu hyödyntää jollain tapaa, esimerkiksi vuokraamalla.

Ravintolatoiminnan osuutta lasketuista luvuista kuvaa erotus Kyläkauppa X:n ja Liiketoiminta A:n välillä. Tunnusluvuista voidaan päätellä, että ravintolatoiminnan vaikutus on vaihdellut tarkastelujakson vuosien välillä. Vuosina 2017 ja 2019 ravintolatoiminnalla ei ollut tuloksen kannalta merkit-

tävää vaikutusta, mutta vuosina 2018 ja 2020 siitä on ollut selkeästi hyötyä koko liiketoiminnalle. Ravintolatoiminnan osalta vaikuttaa selkeästi se, missä laajuudessa sitä harjoitetaan. Täytyy siis miettiä missä laajuudessa se on toimivinta eli mihin pisteeseen asti ravintolatoiminnan kasvattaminen onnistuu ilman merkittäviä lisäkustannuksia. Nykyisellä toiminnan laajuudella ravintolatoiminta kuitenkin tukee hyvin yritystä.

Vaikka taloudellinen kehitys on viimeisten vuosien aikana ollut positiivista, täytyy muistaa, että usein kyläkaupoilla on rajoitteensa kasvun suhteen. Ei voida olettaa, että kasvu jatkuisi samanlaisena joka vuosi, sillä kannattavuuden parantaminen kyläkauppojen haastavissa toimintaympäristöissä harvaanasutuilla seuduilla ei välttämättä onnistu yhtä helposti kuin isoissa asutuskeskuksissa. Uusien asiakkaiden hankkiminen riippuu usein alueen muusta kehityksestä, kuten lomiasutuksesta ja matkailusta. Koska kannattavuuden parantaminen perinteisillä keinoilla, kuten hintojen nostamisella, myyntimäärien kasvattamisella tai kustannusten karsimisella voi olla haastavaa, olisi varmasti hyvä miettiä voisiko täydentävistä palveluista olla hyötyä.

Yhteenvedona voidaan todeta, että Kyläkauppa X:n tilanne näyttää juuri tällä hetkellä kohtalaisen hyvältä. Kannattavuuden tunnusluvut ovat parantuneet viimeisten vuosien aikana selkeästi ja viimeisimmän vuoden tulos on ollut plusmerkkinen. Toimintaa on siis kannattavinta jatkaa samalla tavalla kuin aiemmin, mikäli ravintolatoimintaa saadaan ylläpidettyä esimerkiksi samalla tasolla kuin tarkastelujakson viimeisenä vuonna.

9 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää kannattaako kohdeyrityksen jatkaa nykyisellä toimintamallilla. Tavoitteeseen pyrittiin vastaamaan selvittämällä yrityksen ja sen liiketoimintojen kannattavuutta. Tulokset eivät tuottaneet täysin selkeää vastausta tavoitteeseen, vaikka tutkimuskysymyksiin saatiin vastauksia. Tulosten avulla saatiin kuitenkin tuotettua olennaista tietoa yrityksen liiketoimintojen tilasta, jota yrityksessä voidaan hyödyntää, kun pohditaan tulevaisuutta koskevia toimenpiteitä.

Työn alussa asetetut tutkimuskysymykset muuttuivat hiukan prosessin edetessä. Niiden perusydin pysyi kuitenkin melko samanlaisena koko ajan. Näkökulmat vain hiukan tarkentuivat prosessin aikana, kun alun perin oli tarkoitus tarkastella yrityksen liiketoimintoja niin sanotusti ”erillisinä” yrityksinä ja lopulta tarkasteltiin liiketoimintojen osuutta koko yrityksessä. Tulosten kannalta olennaisin tutkimuskysymys oli kohdeyrityksen pääliiketoiminnon kannattavuuden selvittäminen, koska sen avulla saatiin vastauksia myös muihin kysymyksiin.

Teoriaosuuden laatiminen vei selkeästi eniten aikaa koko prosessin aikana. Ongelmana ei ollut materiaalin löytäminen, sillä aiheet olivat kohtalaisen tuttuja ja niihin löytyi hyviä lähteitä. Sen sijaan ongelmia tuotti lähinnä omien kirjoitusten liian kriittinen tarkastelu ja se olikin suurin syy teoriaosuuden laatimisen venymiseen. Teoriaosuudessa saatiin kuitenkin käytyä läpi tulosten kannalta kaikki oleelliset asiat, vaikka joiltakin osin jäi ehkä puuttumaan suora yhteys teorian ja tulosten väliltä. On siis mahdollista, että tiettyjä asioita käsiteltiin liian laajasti.

Opinnäytetyössä yrityksen talouden tarkastelu rajattiin tuloslaskelmaan ja siitä laskettaviin tunnuslukuihin. Tulokset eivät siis kerro aivan koko totuutta yrityksen taloudesta, vaan ainoastaan varsinaisen liiketoiminnan kehityksestä ja kannattavuudesta eli tekeekö yritys voittoa. Yrityksen taloutta olisi mahdollisesti voinut tarkastella myös vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden näkökulmista isomman kokonaisuuden hahmottamiseksi mutta päädyttiin siihen, että tarkastellaan kannattavuutta ainoastaan tuottojen ja kustannusten suhteen. Päätökseen vaikutti myös osaltaan se, että työssä ei laskettu ainoastaan tunnuslukuja, vaan tehtiin myös kustannusten jakamista yrityksen liiketoimintojen välillä. Ei siis haluttu ottaa riskiä, että työ kävisi laajuudeltaan liian suureksi tai vaativuudeltaan liian raskaaksi.

Työn tulosten luotettavuuden varmistamiseksi tuloslaskelmien oikaisuissa ja tunnuslukujen laskeamisessa käytettiin yleisesti tunnettuja Yritystutkimus ry:n laatimia kaavoja. Oikaisujen osalta selvittiin aika vähällä, koska satunnaisia tuottoja tai kuluja oli vain muutamia. Ainoa isompi oikaisu oli palkkakorjauksen tekeminen ja se tehtiin, että saatiin tunnusluvut vertailukelpoiseksi muiden yritysten kanssa. Ainoastaan kustannusten jakamisen osalta on jouduttu tekemään jonkin verran arvioita, joten täydelliseen tarkkuuteen ei ole päästy. Arvioissa on kuitenkin käytetty omistajan näkemyksiä ja tietämystä hyväksi, joten työn tulosten pitäisi olla luotettavalla pohjalla.

Yksi selkeä kehittämisen kohde yrityksen toiminnasta löytyi, joka oli kustannusten tarkempi seuraaminen. Jos halutaan saada täsmällistä tietoa eri liiketoimintojen kannattavuuksista, olisi hyvä seurata vastuualueiden eli tässä tapauksessa kaupan ja ravintolan kustannuksia erikseen. Varsinkin aine- ja tarvikekustannusten osalta olisi saada eriteltyä vastuualueiden omat kustannukset, koska ne muodostavat niin suuren osan kaikista yrityksen kustannuksista. Myös tuotekohtaista laskentaa voisi esimerkiksi ravintolan tuotteiden osalta tehdä niin päästäisiin yhä tarkempiin lukuihin.

Tässä opinnäytetyössä on tarkasteltu yhden kyläkaupan tilannetta ainoastaan taloudellisesta näkökulmasta. On kuitenkin hyvä muistaa, että kyläkaupoilla on yleensä muutakin merkitystä kuin pelkästään tuloksen tekeminen. Kyläkauppa on usein lähialueensa keskus ja siten sillä voi olla iso merkitys paikalliselle väestölle. Se voi esimerkiksi toimia tapaamispaikkana, jossa lähialueen asukkailla on mahdollisuus viettää aikaa ja vaihtaa kuulumisia. Kyläkaupat voivat siis luoda myös sosiaalista hyvinvointia muiden tarjoamiensa palveluiden lisäksi.

LÄHTEET

Alma Talent 2021. Tunnuslukuopas. Hakupäivä 25.9.2021.

<https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas>

Arovuori, Kyösti, Busk, Henna, Kekäläinen, Antti, Pämppi, Roni, Rinta-Kiikka, Suvi, Vuori, Lauri & Yrjölä, Tapani. 2017. Kyläkauppaselvitys. Helsinki: Pellervon taloustutkimus.

Eklund, Irina & Kekkonen, Heidi. 2011. Toiminnan Kannattavuus. Helsinki: WSOYpro Oy.

Ikäheimo, Seppo, Malmi, Teemu & Walden, Risto. 2016. Yrityksen laskentatoimi. 6., uudistettu painos. Helsinki: Talentum Pro.

Jormakka, Raija, Koivusalo, Kaija, Lappalainen, Jaana & Niskanen Mervi. 2021. Laskentatoimi. 7., uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Järvenpää, Marko, Länsiluoto, Aapo, Partanen, Vesa & Pellinen, Jukka. 2013. Talousohjaus ja kustannuslaskenta. 2., uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro.

Kaisanlahti, Timo, Leppiniemi, Jarmo & Leppiniemi, Raili. 2021. Tilinpäätöksen tulkinta. 6., uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent.

Kaisanlahti, Timo & Leppiniemi, Jarmo. 2018. Tilinpäätäjän käsikirja. Helsinki: Alma Talent.

Kallunki, Juha-Pekka. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum.

Kaupan liitto 2021. Kaupan ala. Hakupäivä 8.10.2021. <https://kauppa.fi/kaupan-ala/>

Kirjanpitoasetus 1997/1339.

Kirjanpitolaki 2015/1620.

Kirjanpitolaki 2016/1376.

Lindblad, Ulrika. 2021. Pien- ja mikroyrityksen tilinpäätös käytännönläheisesti. Helsinki: Kauppakamari.

Omistaja X 2021a. Kyläkauppa X. Haastattelu 13.7.2021.

Omistaja X 2021b. Kyläkauppa X. Haastattelu 24.9.2021.

Osaava yrittäjä 2021. Tuotot ja kustannukset. Hakupäivä 8.9.2021.
<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/tuotot-ja-kustannukset>

Päivittäistavarakauppa ry 2021a. Päivittäistavaramarkkinat. Hakupäivä 25.10.2021.
<https://www.pty.fi/kaupan-toiminta/paivittaistavaramarkkinat/>

Päivittäistavarakauppa ry 2021b. Vuosijulkaisu 2021. Hakupäivä 2.11.2021. <https://www.pty.fi/wp-content/uploads/2021/08/Paivittaistavarakauppa-ry-2021.pdf>

Päivittäistavarakauppa ry 2021c. Kyläkauppapäivä. Hakupäivä 1.11.2021.
<https://www.pty.fi/kaupan-toiminta/hankkeet/kylakauppapaiva/>

Pekkinen, Joonas. 2021. Avoimen ja kommandiittiyhtiön tilinpäätösmalli. Helsinki: ST-Akatemia Oy.

Seppänen, Harri. 2011. Yrityksen analysointi ja tilinpäätös. Helsinki: Kauppakamari.

Tomperi, Soile. 2021. Toiminnan kannattavuus. 14., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2021. TEM-Tilastopalvelu. Hakupäivä 15.10.2021. https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TEM_Toimiala_Online_Veloitukseton/TEM_Toimiala_Online_Veloitukseton_Finnvera/Finnvera.px/

Yritystutkimus ry 2017. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 10., uudistettu laitos. Helsinki: Gaudamus.

Valtioneuvoston asetus pien- ja mikroyrityksen tilinpäätöksessä esitettävistä tiedoista 2015/1753.

Vilkkumaa, Matti. 2017. Tulosrohmut: Yrityksen talouden suojaaminen. Helsinki: Alma Talent.

LIITTEET

Liite 1	Alkuperäiset tuloslaskelmat
Liite 2	Kustannusten jako
Liite 3	Tuloslaskelmat: Liiketoiminto A
Liite 4	Oikaistut tuloslaskelmat

ALKUPERÄISET TULOSLASKELMAT

LIITE 1

TULOSLASKELMAT 2017 - 2020				
Kyläkauppa X	1.1.-31.12.2017	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2020
LIIKEVAIHTO	377 433	403 669	415 883	481 733
Liiketoiminnan muut tuotot	819	8 667	200	13 532
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat	-326 116	-342 392	-352 930	-397 987
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	-9 537	-16 263	-6 555	-14 337
Poistot ja arvonalentumiset				
Suunnitelman mukaiset poistot	-5 243	-4 840	-4 475	-4 656
Liiketoiminnan muut kulut	-36 344	-34 009	-36 751	-37 790
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	1 012	14 832	15 372	40 496
Rahoitustuotot ja -kulut				
Muut korko- ja rahoitustuotot	3	2	1	
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-2 950	-3 561	-2 888	-2 180
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	-1 934	11 272	12 485	38 316
Tilinpäätössiirrot				
Verotusperusteisten varausten lisäys (-) tai vähennys (+)	1 642			
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	-292	11 272	12 485	38 316

KUSTANNUSTEN JAKO

LIITE 2

	2017	2018	2019	2020
Liiketoiminnan muut kulut	36 344	34 009	36 751	37 790
Toimitilakulut	11394	11829	12814	12121
Muut hallintokulut	6957	5134	5605	6130
Muut kone- ja kalustokulut	6750	3688	4291	2568
Matkakulut	3348	3776	3922	4892
Hallintopalvelut	3022	3899	4003	4042
Markkinointikulut	2281	2369	2192	3783
Myyntikulut	1758	2343	3049	3200
Atk-laitte- ja ohjelmistokulut	804	875	818	887
Ajoneuvokulut	31	32	32	130
Vapaaehtoiset henkilösivukulut	0	65	0	36
Tutkimus- ja kehityskulut	0	0	27	0
Kokonaan kaupalle kuuluvia				
Kyläkauppa X (alkuperäiset kust.)	2017	2018	2019	2020
Toimitilakulut	11394	11289	12814	12121
Sähkö ja kaasu	6367	5909	7271	6914
Kiinteistövero	4011	2746	2778	2687
Vesi ja jätevesi	-112	1902	1464	1891
Ulkoalueiden hoito	676	624	730	28
Käyttö ja huolto	342	438	405	50
Korjaukset	106	43	167	515
Vartiointi- ja turvallisuuskulut	0	151	0	0
Siivous ja puhtaanapito	4	16	0	37
Muut hallintokulut	6957	5134	5605	6130
Vastuuvakuutukset	3333	2673	3033	3748
Rahaliikenteen kulut	1241	1080	1045	847
Puhelinkulut	976	300	390	519
Datasiirtokulut	532	410	469	216
Lehdet alv	303	363	315	371
Jäsenmaksut	308	224	278	229
Toimistotarvikkeet	26	0	26	202
Rahaliikenteen kulut alv	69	84	40	0
Posti- ja lähettikulut ei alv	169	0	9	0
Pyörityserot	0	0	0	-1
Markkinointikulut	2281	2369	2192	3783
Asiakasviihde	1094	1729	2127	2534
Kannatusilmoitukset ja -maksut	783	486	0	0
Ilmoitusmainonta	0	65	65	957
Somisteet, kukat	198	90	0	186
Internetmainonta	168	0	0	0
Mainosmateriaali ja tarvikkeet	0	0	0	105
Huomionsoitukset	38	0	0	0
Atk-laitte- ja ohjelmistokulut	804	875	818	887
Atk-ohjelmistot, päivitykset ja ylläpito	804	842	818	0
Atk-laitte- ja ohjelmistovuokrat	0	0	0	603
Atk-laitteiden pienhankinnat	0	32	0	285
Muut kone- ja kalustokulut	6 750	3 688	4 291	2 568
Hallintopalvelut	3 022	3 899	4 003	4 042
Taloushallintopalvelut	2277	2960	3319	3472
Viranomaismaksut	495	939	684	570
Tilintarkastuspalvelut	250	0	0	0

	2017	2018	2019	2020			
Aineet, tarvikkeet ja tavarat yht	326 116	341 664	352 930	396 428			
Kauppa	308 465	307 613	331 196	362 114			
Ravintola	17 652	34 051	21 734	34 314			
Ravintolan elintarvikkeekustannus kustannukset	2017	2018	2019	2020			
	17 652	34 051	21 734	34 314			
Liiketoiminta A (kaupan osuus)	Jakoperuste	%	2017	2018	2019	2020	
Toimitilakulut	Sähkö ja kaasu	Pinta-ala	52 %	3 311	3 073	3 781	3 595
	Kiinteistövero	Kauppa	100 %	4 011	2 746	2 778	2 687
	Vesi ja jätevesi	Käyttö 10 %	10 %	-11	190	146	189
	Ulkoalueiden hoito	Käyttö 50 %	50 %	338	312	365	14
	Käyttö ja huolto	Pinta-ala	52 %	178	228	210	26
	Korjaukset	Käyttö 50 %	50 %	53	21	84	257
	Vartiointi- ja turvallisuuskulut	Kauppa	100 %	0	151	0	0
	Siivous ja puhtaanapito	Kauppa	100 %	4	16	0	37
Muut hallintokulut	Jakoperuste	%	2017	2018	2019	2020	
	Vastuuvakuutukset	Kauppa	100 %	3 333	2 673	3 033	3 748
	Rahaliikenteen kulut	Käyttö 90 %	90 %	1 117	972	941	763
	Puhelinkulut	Kauppa	100 %	976	300	390	519
	Datasiirtokulut	Käyttö 90 %	90 %	479	369	422	194
	Lehdet alv	Kauppa	100 %	303	363	315	371
	Jäsenmaksut	Kauppa	100 %	308	224	278	229
	Toimistotarvikkeet	Kauppa	100 %	26	0	26	202
	Rahaliikenteen kulut alv	Kauppa	100 %	69	84	40	0
	Posti- ja lähettikulut ei alv	Kauppa	100 %	169	0	9	0
	Pyörityserot	Kauppa	100 %	0	0	0	-1
Markkinointikulut	Jakoperuste	%	2017	2018	2019	2020	
	Asiakasviihde	Ravintola	0 %	0	0	0	0
	Kannatusilmoitukset ja -maksut	Kauppa	100 %	783	486	0	0
	Ilmoitusmainonta	Käyttö 90 %	90 %	0	58	58	862
	Somisteet, kukat	Ravintola	0 %	0	0	0	0
	Internetmainonta	Kauppa	100 %	168	0	0	0
	Mainosmateriaali ja tarvikkeet	Kauppa	100 %	0	0	0	105
	Huomionsoitukset	Kauppa	100 %	38	0	0	0
Atk-laitte- ja ohjelmistokulut	Jakoperuste	%	2017	2018	2019	2020	
	Atk-ohjelmistot, päivitykset ja y	Ravintola	0 %	0	0	0	0
	Atk-laitte- ja ohjelmistovuokrat	Kauppa	100 %	0	0	0	603
	Atk-laitteiden pienhankinnat	Kauppa	100 %	0	32	0	285
Muut kone- ja kalustokulut	Käyttö 50 %	50 %	3375	1844	2146	1284	
Hallintopalvelut	Jakoperuste	%	2017	2018	2019	2020	
	Taloushallintopalvelut	Käyttö 90 %	90 %	2049	2664	2987	3125
	Viranomaismaksut	Käyttö 20 %	20 %	99	188	137	114
	Tilintarkastuspalvelut	Kauppa	100 %	250	0	0	0

TULOSLASKELMAT: LIKETOIMINTO A

LIITE 3

TULOSLASKELMA				
Liiketoiminto A	1.1.-31.12.2017	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2020
LIKEVAIHTO	350 003	351 282	382 446	424 543
Liiketoiminnan muut tuotot	819	8667	200	13 532
Materiaalit ja palvelut	-308 465	-308 340	-331 196	-363 673
Henkilöstökulut	-9 537	-16 263	-6 555	-14 337
Poistot ja arvonalentumiset	-5 243	-4 840	-4 475	-4 656
Liiketoiminnan muut kulut	-26 720	-23 542	-25 391	-27 369
LIKEVOITTO (-TAPPIO)	857	6 964	15 030	28 040
Rahoitustuotot ja -kulut				
Muut korko- ja rahoitustuotot	3	2	1	
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-2 950	-3 561	-2 888	-2180
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	-2 090	3 405	12 142	25 860
Tilinpäätössiirrot				
Verotusperusteisten varausten lisäys (-) tai vähennys (+)	1 642			
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	-448	3 405	12 142	25 860

