

Maxim Elagin

**SUKUPOLVENVAIHDOS
MIKROYRITYKSESSÄ**
Airue-Tilit-tilitoimisto

Opinnäytetyö
Liiketalous

2018



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Maxim Elagin	Tradenomi (AMK)	Syyskuu 2018
Opinnäytetyön nimi		
Sukupolvenvaihdos mikroyrityksessä Airue-Tilit-tilitoimisto		44 sivua 11 liitesivua
Toimeksiantaja		
Airue-Tilit		
Ohjaaja		
Katriina Vesala		
Tiivistelmä		
<p>Sukupolvenvaihdos on ajankohtainen teema, sillä vuosittain lähes 2 000 yritystä tekee sen. Sen toteuttaminen vaatii yrittäjältä paljon perehtymistä, yhteistyötä ja kykyä nähdä eteenpäin, jotta voidaan toteuttaa sukupolvenvaihdosta kannattavasti.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, kuinka suunnitella ja toteuttaa kannattava sukupolvenvaihdos toiminimessä. Opinnäytetyön toimeksiantajana on tilitoimisto Airue-Tilit. Tavoitteena on ollut tutkia toimeksiantajan ja yrityksen jatkajan tarpeita sukupolvenvaihdokseen liittyen, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattava sukupolvenvaihdos luopujan ja jatkajan ajatukset huomioon ottamalla, koska jatkajana on yrittäjän perillinen.</p> <p>Tutkimus on luonteeltaan kvalitatiivinen, koska aineisto on kerätty teemahaastattelun ja eläytymismenetelmän keinoin. Lisäksi on käytetty lähteinä paljon hyödyllistä kirjallisuutta, joka käsittelee sukupolvenvaihdosta.</p> <p>Tutkimuksen avulla saatiin hyödyllisiä tuloksia, jotka soveltuvat vain ko. tilitoimistolle, ja jotka kuvaavat, että eri luovutustavalla on oma vaikutus sukupolvenvaihdoksen verotukseen, mutta lopullisen päätöksen olisi hyvä käyttää asiantuntijoiden apuja. Tutkimustuloksista voivat hyödyntää muut elinkeinonharjoittajat, jotka ovat vastaavanlaisessa tilanteessa ja jotka haluavat toteuttaa sukupolvenvaihdosta lähiaikoina. Toki on muistettava, että tutkimustulokset koskevat vain ko. tilitoimistoa koskevien henkilöiden tarpeita ja mielipiteitä.</p>		
Asiasanat		
Sukupolvenvaihdos, toiminimi, verotus, jatkaja, luopuja		

Author (authors)	Degree	Time
Maxim Elagin	Bachelor of Business Administration	September 2018
Thesis title		44 pages 11 pages of appendices
Change of generations in micro-enterprise Airue-Tilit -accounting company		
Commissioned by		
Airue-Tilit		
Supervisor		
Katriina Vesala		
Abstract		
<p>The change of generation is a timely issue because nearly 2 000 companies make these kind of changes every year. Its implementation requires a lot of familiarization, cooperation and the ability to plan ahead from the entrepreneur, in order to implement the change of generation profitably.</p>		
<p>The purpose of this thesis was to find out how to plan and implement the profitable change of generation in the sole trader. The thesis was commissioned by the Airue-Tilit -accounting firm. The objective was to explore the needs of the successor and the retiring entrepreneur in relation to the change of generation. In order to be able to make the change of generation profitably in the future by taking into consideration the ideas of the retiring entrepreneur and the successor, because the successor of the company is a retiring entrepreneur's child.</p>		
<p>The research was qualitative. The material was gathered using a focused interview and a role-playing method. Additional sources comprise of literature about the change of generation.</p>		
<p>The study made it possible to find useful results. The results are suitable only for the relevant accounting firm and which describe that the any taxation form has its own influence on the taxation of the change of generations. Therefore it is better to use experts' help to make the final decision. The results of the study can be useful for other self-employed people, who are in the similar situation and who want to implement the change of generation in the near future. In conclusion, it should be remembered that the results of the study apply only to the needs and opinions of the persons relating to the particular accounting firm.</p>		
Keywords		
Change of generation, sole trader, taxation, successor, retiring entrepreneur		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	SUKUPOLVENVAIHDOS MIKROYRITYKSESSÄ.....	7
2.1	Yleistietoa sukupolvenvaihdoksesta	7
2.2	Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu.....	8
2.3	Sukupolvenvaihdokseen liittyvät ongelmat	10
3	LUOPUMISVAIHTOEHDOT SUKUPOLVENVAIHDOKSESSA	12
3.1	Yleistietoa luopumisvaihtoehdoista	13
3.2	Kauppa käypään hintaan	13
3.2.1	Omistuskauppa	13
3.2.2	Substanssikauppa	15
3.3	Lahjaluonteinen kauppa.....	15
3.4	Omaisuu den lahjoittaminen	16
3.5	Lakimääräinen periminen ja testamentti	18
4	TOIMEKSIANTAJA.....	19
4.1	Yleisesti toimeksiantajasta.....	19
4.2	Yksityinen elinkeinonharjoittaja.....	20
4.3	Liikkeen- ja ammattiharjoittajan tulovero.....	21
4.4	Mahdolliset sukupolvenvaihdoksen huojennukset.....	22
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	23
5.1	Laadullinen tutkimusmenetelmä	23
5.2	Aineistonhankinta.....	24
5.3	Aineiston analysointi	26
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET	27
6.1	Primaariaineistojen tulokset.....	27
6.2	Sekundaariaineistojen tulokset	29
6.2.1	Yrityksen arvon määrittäminen.....	29
6.2.2	Mahdolliset veroseuraamukset.....	31

7	PÄÄTELMÄT	36
7.1	Johtopäätökset tuloksista ja toimenpide-ehdotukset	36
7.2	Luotettavuuden ja eettisyyden arviointi	38
8	LOPUKSI	39
	LÄHTEET	41
	LIITTEET	

Liite 1. Saatekirje ja haastattelukysymykset yrityksen luopujalle

Liite 2. Kehyskertomuksen variaatiot

Liite 3. Saatekirje ja haastattelukysymykset yrityksen jatkajalle

Liite 4. Tilitoimiston tase- ja tuloslaskelmat.

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni liittyy sukupolvenvaihdoksen suunnittelemiseen ja toteuttamiseen pienessä tilitoimistossa. Sain idean opinnäytetyöhön harjoittelupaikastani. Aihe on syntynyt yhteisen keskustelun myötä, kun esimies on maininnut, että hän jää kohtaa eläkkeelle. Silloin ymmärsin, että työharjoittelupaikassani on olemassa selkeästi tarvetta aiheen käsittelylle.

Suomen Yrittäjät -järjestö (2018) on julkistanut kevään 2018 pk-yritysbarometrin, jossa on ollut 4 826 pk-yrityksen edustajan vastaukset omistajanvaihdoksesta, noin puolet vastanneista suunnittelee toteuttavansa vaihdoksen seuraavan kymmenen vuoden aikana. Lisäksi Mika Haavisto (2016) arvioi, että seuraavan kymmenen vuoden aikana 57 000 yritystä toteuttaa omistajanvaihdoksen, ja jos yrittäjien toiveet toteutuvat, vuosittain lähes 2 000 yritystä suorittaa sukupolvenvaihdoksen. Näiden lukujen valossa voidaan huomata, että aihe on erittäin ajankohtainen myös muissa yrityksissä sekä nyt että tulevana vuosina.

Sukupolvenvaihdos prosessina on laaja ja haastava. Siihen pitää varata vuosia, koska luovutus vaatii yrittäjältä paljon tietoa ja osaamista, esimerkiksi luopujalle pitää löytää sopiva jatkaja, vertailla eri luovutustapojen vaihtoehtoja ja niihin liittyviä veroseuraamuksia sekä jatkajan että luopujan näkökulmista. Lisäksi luopujan tarvittaessa tulee muuttaa yhtiömuotoa, jotta luovutus tapahtuu mahdollisimman kevyesti. Toimeksiantajani on jo tehnyt yrityksen kannalta tärkeimmän valinnan, eli luopuja on löytänyt jatkajan. Jatkajaksi on valittu luopujan poika. Tämän vuoksi tutkimusongelmana on se, kuinka suunnitella ja toteuttaa kannattava sukupolvenvaihdos toiminimessä luopuja ja jatkaja huomioon ottamalla.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kartoittaa sukupolvenvaihdosprosessiin liittyviä asioita. Tärkein rajaus, joka olen toteuttanut opinnäytetyössäni, liittyi siihen, että olen tarkastellut sukupolvenvaihdosta case-yrityksen valossa, ja sen vuoksi saamani tulokset eivät ole yleistettävissä, mutta toki muut luopujat voisivat saada tästä työstä vinkkejä sukupolvenvaihdosta suunniteltaessa.

Työn teoriaosuus rakentuu kolmen osion välille, jotka ovat sukupolvenvaihdos, luovutustavat ja toimeksiantajan erityispiirteet. Sukupolvenvaihdososiossa (luku 2) on keskitytty tutkimaan sukupolvenvaihdoksen suunnittelua ja mahdollisia ongelmia, jotka voivat syntyä sukupolvenvaihdoksen aikana. Luovutustavat-osiossa (luku 3) on syvennetty eri vaihtoehtoihin sukupolvenvaihdoksen toteuttamiselle. Toimeksiantajaosiossa (luku 4) on otettu huomioon se, että luopuja on elinkeinonharjoittaja ja toiminimimuotoisessa yrityksessä on oma verotus.

Tavoitteenani on ollut tutkia toimeksiantajani ja siirryttävän yrityksen jatkajan tarpeita sukupolvenvaihdokseen liittyen, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattava sukupolvenvaihdos luopuja ja jatkaja huomioon ottamalla. Tämän takia tutkimukseni on luonteeltaan kvalitatiivinen eli laadullinen. Työn empiirinen osuus toteutettiin sukupolvenvaihdokseen osallistuvien henkilöiden teemahaastattelujen ja eläytymismenetelmien pohjalta. Lisäksi on tutkittu yrityksen taloushallinnon dokumentteja ja niiden tunnuslukuja sekä aineistoa on kerätty alan kirjallisuudesta ja lainsäädännöistä. Olen löytänyt aiheestani paljon hyödyllisiä materiaalia, kuten oppikirjat, e-kirjat ja opinnäytetyöt, joita hyödynnän opinnäytetyössäni.

Tutkimuksessani on paljon puhetta luopujasta ja jatkajasta. Tässä opinnäytetyössä luopuja on vanhemman sukupolven edustaja, joka haluaa siirtää vetovastuuta tilitoimiston liiketoiminnan jatkumisesta lähisukulaiselle eli pojalleen.

2 SUKUPOLVENVAIHDOS MIKROYRITYKSESSÄ

Toisessa luvussa käsitellään sukupolvenvaihdokseen liittyviä asioita. Ensiksi tutustutaan sukupolvenvaihdoksen ominaisuuksiin. Sitten käydään läpi sen suunnittelu ja mahdolliset ongelmat, jotka voivat ilmetä sukupolvenvaihdoksen toteuttamisessa.

2.1 Yleistietoa sukupolvenvaihdoksesta

Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan omistusmuutoksia yrityksessä, kun yritys siirretään uudelle jatkajalle. Jatkaja voi kuulua perhepiiriin tai olla perhepiirin ulkopuolelta. Omistaja miettii sukupolvenvaihdosta eläkeiän lähestyessä, koska hän haluaa turvata yrityksen tulevaisuutta ja säilyttää työpaikkoja, mutta

yrittäjillä on mahdollisuus jatkaa toimintaa eikä kukaan pakottaa jäädä eläkkeen. Tästä johtuu, että muutokset yrityksessä eivät tapahdu vielä vuosiin. Paunonen (2013, 11) uskoo, että yhteiskunnan pitää tukia sukupolvenvaihdoksia, jotta vähentää työttömyyttä.

Omistusmuutokset voivat tapahtua sekä suunnittelun ja aikataulun mukaan että äkilliseksi. Suunniteltu sukupolvenvaihdos tapahtuu systemaattisesti. Silloin luopuja alkaa suunnitella sitä yleensä vuosia ennen toteutusta. Yleensä onnistuneen sukupolvenvaihdoksen suunnittelu kestää noin 3–5 vuotta, jonka jälkeen saa tehdä varsinaiset ratkaisut. Äkillinen sukupolvenvaihdos saattaa tulla luopujan kuoleman jälkeen. Olennaista on se, että tapahtuu liiketoimintaosaamisen siirtäminen toiminnan jatkajille. (Immonen & Lindgren 2017, 15–18.)

Omistussuhteiden muutokset tapahtuvat yleensä siirtämällä yritys perheeseen tai lähisukuun, mutta syntyy tilanteita, joissa vastuullista jatkajaa ei löydetä. Silloin yritys on mahdollista siirtää työntekijöille. Jos luopuja on ainoa työntekijä, etsitään jatkajaa ulkoa. Kun jatkaja ei löydetä mitenkään, vaihtoehtona on yritystoiminnan lopettaminen. (Ossa 2014, 15.)

Sukupolvenvaihdos on monitahoinen prosessi, joka tulee suunnitella tapauskohtaisesti, koska kaikki yritykset ovat ainutlaatuiset, ja niissä on omat käytännöt, arvot ja näkemykset tulevaisuudesta. Tämän vuoksi ei ole olemassa yhtä oikeaa opasta, jonka valossa voidaan suunnitella ja toteuttaa sukupolvenvaihdosta. (Heinonen & Stenholm 2005, 16–18.)

2.2 Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu

Kuten aiemmin jo todettu, onnistuneesti tehty sukupolvenvaihdos on monitahoinen prosessi, joka kestää noin 3–5 vuotta. Sellainen prosessi vaatii sekä luopujalta että jatkajalta paljon kärsivällisyyttä ja suunnitelmallisuutta.

Tärkein toimenpide, joka luopujan pitää suorittaa, on jatkajan löytäminen. Siihen täytyy varata runsaasti aikaa jopa suunnitteluvaiheessa. Luopujalle on tärkeää, että jatkaja olisi hyvin sopeutunut yrittäjyyteen ja tietoinen organisatiosta ja sen toimintatavoista, eli perehdyttäminen on todella tärkeä. Luopuja

haluaa olla varma, että yritys pystyisi toimimaan myös sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Sen takia luopujan ja jatkajan kannatta keskustella yrityksen nykytilasta, visiosta ja keinoista, joiden avulla sitä voidaan saavuttaa. (Immonen & Lindgren 2017, 15–17.)

Lisäksi on muistettava asiakkaat ja muut sidosryhmät, joita vaihdos koskettaa. Olisi hyvää tiedottaa omistajanvaihdoksesta jo etukäteen ja alkaa tutustua jatkaja muihin sidosryhmien, jotta he voisivat vuorovaikuttaa toisiinsa ja rakentaa luottamusta. (Stenholm 2005, 26–27.)

Immosen ja Lindgrenin (2005, 18) mukaan suunnittelussa pitää huomioida myös verolainsäädännön nopea muuttuminen. Heidän mielestään verotustekijät ovat haasteellisia. Kannattavassa sukupolvenvaihdoksessa pitää huomioida sekä luopujan että jatkajan veroseuraamukset, jotta ei kukaan maksa liikaa veroja.

Oikean yrityksen arvon määrittäminen on mahdollista tilinpäätöstietojen avulla, erityisesti tutkimalla yrityksen tulosta ja tasetta. Yleensä arvonmäärityksessä käytetään kahta apukäsitettä eli substanssiarvoa ja tuottoarvoa. Substanssiarvo on alempi kuin tuottoarvo. Se saadaan varojen käyvän arvon eli taseen vastaava-puolen loppusumman ja velkojen erotuksesta. Tuottoarvo on yrityksen tulevien rahavirtojen nykyarvo, eli yrityksen arvo muodostuu rahavirtaodotuksista, eli siitä, kuinka paljon yritys tulee tuottamaan uuden omistajan vetämänä. Silloin tuotot lasketaan yhteen esimerkiksi kolmelta seuraavalta vuodelta. Huomioitava on se, että tilanteessa, kun substanssiarvo on suurempi kuin tuottoarvo, käyväksi arvoksi käytetään substanssiarvo. Jos tuottoarvo on suurempi, käyväksi arvoksi lasketaan niiden keskiarvo. Jos on saatavilla vertailtavia myytäviä kohteita, voidaan käyttää kauppaa-arvomenetelmää, mutta sen käyttäminen on harvinaista. Kauppaa-arvomenetelmällä tarkoitetaan menettelytapaa, jonka avulla määritetään yritykselle markkina-arvo vertailemalla samankaltaisia yrityksiä lähialueella. (Leppiniemi & Leppiniemi 2006, 314–316.) Lisäksi verkossa on mahdollista löytää Finnveran arvonmäärityslaskuria, jonka avulla voidaan tarkistaa yrityksen arvoa. (Finnvera 2018.)

Verohallituksen (2018, 3) mukaan, tuottoarvon menetelmässä todennettavuus on vaadittava ehto, jonka mukaan luovutushinnan määrittäessä saa käyttää

historiatietoja eli luovutushinnan saa laskea kolmen menneiden vuosien tulosten perusteella laskemalla niiden keskiarvoa ja asettamalla sen jälkeen tuottovaatimuksen, joka yleensä on 15 prosenttia. Lisäksi Verohallitus (2018, 35) muistuttaa, että substanssiarvon laskettaessa pitää oikaista tasetta, koska yrityksen myytävän omaisuuden määrä voi muuttaa olennaisesti. Myös on otettava huomioon se, että jos yritys on velkaantunut, pidetään yrityksen substanssiarvona nollaa, ja se velkojen määrä, joka ylittää varat, otetaan huomioon käypää arvoa pienentävänä tekijänä.

Luopumisvaihtoehdon valittaessa pitää huomioida taloudellisia, verotuksellisia ja laillisia yksityiskohtia. Luopujan ja jatkajan pitää valita oikea vaihtoehto, jotta toteuttaa sukupolvenvaihdoksen kannattavasti. Joskus pitää päätellä, pidetäänkö yhtiömuoto samana vai muutetaanko sitä. Lisäksi olisi hyvä käyttää ulkopuolista apua ja hakea verottajalta veroseuraamuksen ennakkolaskelmia, jotta voidaan päättää, tarvitaanko lisää rahoitusta vai ei ja miten yrityksen rahoitus järjestetään. (Stenholm 2005, 27.)

Lisäksi suunnitteluvaiheessa on pidettävä huolta aikataulusta, jotta kaikki toteutuu mutkattomasti ja juridisesti hyvin eli kaikki oikeustoimet olisivat juridisesti päteviä. (Stenholm 2005, 27–28.)

2.3 Sukupolvenvaihdokseen liittyvät ongelmat

Kun halutaan, että omistusmuutos toteutuu kannattavasti, kannattaa tietää mahdollisista ongelmista, jotka voivat ilmetä sukupolvenvaihdoksen aikana.

Kriittisin ongelma on jatkajan löytäminen. Ei ole väliä, onko yritys perheyritys vai ei, jatkajia voi olla liian monta tai ei ole ollenkaan. Yleensä, jos yritys on perheyritys, jatkajan löytäminen ei ole iso ongelma, koska perheen lapsi on jo nähnyt, minkälainen yritystoiminta on ja hän on tiennyt jo lapsuudesta asti, mitä hänestä tulee, ja hänen vanhempansa auttavat häntä tulevaisuuden suunnan valitsemisessa. Lisäksi perheenjäsenenä luopuja ja vastaanottaja tuntevat toisensa, ja apua käytännön asioihin saadaan heti. (Malinen & Stenholm 2005, 32–33.)

Toinen ongelma syntyy jatkajan valmiudesta eli jatkaja voi hermostua yrittäjyyden lähestyessä, ja se voi heijastua negatiivisesti yritystoimintaan. Jotta ongelma ei synny, pitää varmistaa, että jatkaja on hyvin motivoitunut tekemään hyvää tulosta ja hänellä on riittävät valmiudet johtajuuteen. Lisäksi jatkajan kokemuksen pituudesta on hyvä apua tulevaisuudessa, eli mitä enemmän hän on työskennellyt yrityksessä, sitä enemmän hänellä on sitoutumista yrittäjyyteen. (Malinen & Stenholm 2005, 31–32.)

Lakari (2014, 9) muistuttaa, että kun halutaan saada mahdollisimman hyvä taloudellinen hyöty, luopuja on oltava yritystoiminnassa aktiivisesti eli auttaa jatkajaa yrittäjyyskysymyksissä vaihdoksen jälkeen ja jää vielä töihin yritykseen, jolloin muutos ei paljon heijastu muihin sidosryhmiin ja helpottuu.

Erityisesti jatkajan kokemuksen puute hyvin heijastuu yritystoimintaan kirjanpidonalalla. Tällä alalla pitää tuntea kirjanpitolaki kunnolla, jotta tulevaisuudessa ei tule virheitä ja ylimääräisiä maksuja. Lisäksi tietoisuus laista ja yritystoiminnasta auttaa rakentamassa pitkäaikaisia asiakassuhteita, jotka ovat hyvin tärkeitä tilitoimistolle, koska kilpailu tällä alalla on kova. Tilitoimistoista löytyy monenlaisia palveluita, kuten pienyrityksen kirjanpito, palkanlaskenta, laskutus, verotus, tuen ja neuvojen antaminen talous- ja yritysjohtamiseen, ja niistä kaikista pitää olla tietoinen. Pitää myös muistaa, että kirjanpito perustuu päivättyihin ja numeroituihin kuitteihin ja tositteisiin, jotka pitää arkistoida ja säilyttää jatkuvasti sekä muistaa siitä, minkälaisia papereita pitää toimittaa verottajalle ja milloin. Oman alan kehitystä on seurattava jatkuvasti, koska muutokset laissa tapahtuvat jatkuvasti. (Ammattinetti 2018.)

Malisen ja Stenholmin (2005, 42–43) mukaan, jotta valmentaa jatkajaa tähän töihin, luopujan kannattaa välittää hiljaisia tietoja eteenpäin. Luopuja tuntee oman alansa pelisäännöt, asiakkaat ja muut sidosryhmät sekä kilpailijat. Sen takia luopuja voi auttaa kehittämään jatkajan suhteita yrityksen sidosryhmiin ja nimenomaan yrityksen toimintaan.

Mikroyrityksessä henkilökunta on vähäistä. Yleensä yrittäjä, joka omistaa yrityksen, on samalla yrityksen ainut työntekijä, mutta jos joku työskentelee yrittäjän kanssa, pitää ottaa huomioon myös hänet sukupolvenvaihdoksessa. Tässä vaiheessa voi syntyä kolmas ongelma, kun henkilöstö ei kovin suhtau-

tunut muutokseen ja uuteen johtajaan. Henkilöstölle pitää tiedottaa omistajanmuutoksesta hyvissä ajoin ennen vaihdosta ja selittää, mitä sukupolvenvaihdos yrityksessä tarkoittaa. Lisäksi henkilöstön kanssa pitää rakentaa luotettavia ja ystävällisiä suhteita, jotta kukaan ei hylkää yrittäjää paremman tilaisuuden tullen ja jatkajalle ei tule tunnetta, että työntekijät eivät näe häntä johtajana. (Malinen & Stenholm 2005, 44–45.)

On mahdollista, että yrittäjällä ei ole henkilöstöä, mutta varmasti on asiakkaita. Asiakaskunta on yrityksen tärkein sidosryhmä, ja siihen pitää panostaa huolellisesti. Ennen varsinaista sukupolvenvaihdosta pitää tiedottaa asiakkaille tulevista muutoksista ja esitellä jatkaja merkittävillä asiakkaille, jos asiakkaiden määrä on pieni, esitellään mahdollisesti kaikille. Sen avulla asiakkaat pystyvät ymmärtämään, että heitä ei jätetä selviytymään yksin. Lisäksi jos luopuja jatkaa työtä, tästä olisi myös hyvä ilmoittaa. Silloin asiakkaat ovat vakuuttuneita, että entinen johtaja jatkaa työnsä vielä vuosia, ja heille on tullut tunne, ettei mikään muutu. (Malinen & Stenholm 2005, 43–45.)

Veroseuraamukset ja tarvittava rahoitus myös ovat haastavat osat sukupolvenvaihdoksessa. Veroseuraamusta arvioitaessa tulee kiinnittää huomiota yrityksen arvon määrittämiseen ja luopumisvaihtoehdon valitsemiseen. Lisäksi on otettava huomioon se, että verolainsäädäntö muuttuu nopeasti. Jotta ei tapahdu ongelmallisia tilanteita, luopujan ja jatkajan pitää laatia vero- ja rahoitussuunnitelman. Se on mahdollista toteuttaa käyttämällä verottajan apua eli häneltä voi pyytää maksullista ennakkoratkaisua tulo- ja varallisuusverotuksesta. Esimerkiksi Verohallinnon ennakkoratkaisun maksut riippuvat selvitystyöstä ja vaihtelevat 385 eurosta 2 290 euroon. (Verohallinto 2017a.)

3 LUOPUMISVAIHTOEHDOT SUKUPOLVENVAIHDOKSESSA

Tässä osiossa tutustutaan erilaisiin luopumisvaihtoehtoihin, joiden avulla voidaan toteuttaa sukupolvenvaihdos. Niitä on neljä eli kauppa käypään hintaan, lahjaluonteinen kauppa, omaisuuden lahjoittaminen ja lakimääräinen periminen. Jokaisella vaihtoehdolla on omat käytännöt ja veroseuraamukset, joita kuvaan tässä luvussa.

3.1 Yleistietoa luopumisvaihtoehdoista

Yrittäjällä on useita vaihtoehtoja, joiden avulla hän voi siirtää omaisuutta jatkajalle. Esimerkiksi esimies voi myydä, lahjoittaa tai jättää yrityksen jatkajalle. (Papunen & Poikolainen 2016, 10.)

Oikean luopumisvaihtoehdon valinta voi säästää yrityksen varoja, koska hinnakkain veroseuraamus voi heijastua negatiivisesti yrityksen toimintaan. Veroseuraamuksen määrä riippuu ensinnäkin luovutuksen arvosta ja myös yhtiömuodosta, toteutustavasta ja jatkajan sukulaisuudesta eli kuuluuko jatkaja luopujan perhepiiriin vai ei. Kun halutaan toteuttaa sukupolvenvaihdos kannattavasti, on otettava ne asiat huomioon. (BDO 2018.) Sukupolvenvaihdoksen suorittamista helpottavat erilaiset huojennukset, jotka on sidottu tulovero-, perintö- ja lahjaverolakiin. Lisäksi jotta saadaan vero pienemmäksi, joissakin tilanteissa olisi järkevämpi vaihtaa yhtiömuotoa ennen sukupolvenvaihdosta. (Immonen & Lindgren 2017, 16, 19–21.)

3.2 Kauppa käypään hintaan

Yksi sukupolvenvaihdostavoista on kauppa käypään hintaan. Paunosen (2013, 19) mukaan kyseessä on yleinen yrityskauppa, eli kun ostaja maksaa vastikkeen, hän saa yrityksen omistukseensa. Kaupan voidaan toteuttaa kahdella eri tavalla eli omistuskaupalla ja substanssi- eli liiketoimintakaupalla. Ensimmäisessä tapauksessa myyjänä on omistaja ja toisessa on yhtiö. (Immonen & Lindgren 2017, 38.)

3.2.1 Omistuskauppa

Lakarin (2014, 10) mukaan omistuskauppa on omistusta koskeva kauppa, kun jatkaja ostaa luopujalta yrityksen omistuksen. Sellainen luopumisvaihtoehto ei ole mahdollista yksityisessä liikkeessä vaan henkilöyhtiössä ja osakeyhtiössä. Toimeksiantajani on kiinnostunut muuttamaan yhtiömuotoa osakeyhtiöksi. Sen takia rajaan työstä pois henkilöyhtiöt ja keskityn osakeyhtiöön.

Osakeyhtiön omistuskaupassa tulee ottaa huomioon yhtiöjärjestys tai osakas-sopimus, jonka avulla voidaan rajoittaa osakkeiden luovutus. Rajoittaminen on näkyvissä lunastus- ja suostumuslausekkeessa. Ilman niitä osakkeenomistaja

voi luovuttaa osakkeensa eri ostajalle eri kaupan ehdoilla (osakkeiden valinnan vapaus). (Immonen & Lindgren 2017, 39.)

Kun myydään osakkeita tai yhtiöosuutta, on otettava huomioon yhtiön tulevaisuuden velat. Tämän avulla luopuja voi turvata jatkajan tulevaisuuden yhtiötoiminnan. Luopuja voi kirjoittaa kauppakirjaan ehdon, jonka mukaan hän vakuuttaa, että kaupan yhteydessä on merkitty kaikki velat ja vastuut, jotka voivat vaikuttaa kauppahintaan, ja jatkajalla on oikeus vaatia myyntihinnan alentamista tai kaupan purkamista, jos sellaisia velkoja ja vastuita ilmaantuu. (Immonen & Lindgren 2017, 48–49.)

Puhuttaessa verotuksessa haluan korostaa, että myyjän verotukseen vaikuttavat se, miten myyjää on verotettu eli onko häntä verotettu elinkeinotoiminnasta (EVL = laki elinkeinotulon verottamisesta) vai muusta toiminnasta (TVL = tuloverolaki). Kun kyseessä on EVL, myyjää verotetaan myyntivoitosta tai -tappiosta. Myyntivoitto tai -tappio syntyy veronalaisen luovutushinnan ja vähennyskelpoisen hankintamenon erotuksesta. Kun kyseessä on TVL, myyjää verotetaan luovutusvoitosta, jonka määrään vaikuttaa todellisen hankintamenon vaihtoehtona hankintameno-olettama. Hankintameno-olettama tulee käyttöön, kun yrityksen hankintahintaa on mahdotonta määrittellä. Se voi olla 20 %:n tai 40 %:n arvoinen yrityksen kauppahinnasta riippuen siitä, kuinka kauan yritys on ollut omistuksessa. Jos yrittäjä on omistanut yrityksen alle kymmenen vuotta, hankintameno-olettama on 20 %, muuten 40 %. (Immonen & Lindgren 2017, 56–58.)

Ostajan verotus on selkeämpi, siinä ostetut osakkeet kirjoitetaan käyttö-, vaihto- tai rahoitusomaisuudeksi noudattamalla EVL:n periaatteita. Esimerkiksi EVL 42.1 §:n mukaan käyttöomaisuusosakkeiden hankintamenosta ei voida tehdä juoksevia poistoja. Lisäksi Lakari (2014, 23) muistuttaa, että jos kaupan kohteena on osakeyhtiö, jatkajan on maksettava varainsiirtoveroa, jonka verokanta on 1,6 %. Hankintamenosta eli osakkeista, jotka on ostettu käyttöomaisuudeksi, ei saa tehdä poistoja, koska päätarkoituksena on käyttää niitä pysyvästi. (Immonen & Lindgren 2017, 88–89.)

Verotuksessa saatu tulo jaetaan kahteen tulolajiin: ansiotuloon ja pääomatuloon. Pääomatulo on tulo, joka on kertynyt varallisuuden tuottamana eli arvo-

papereiden ja kiinteistön luovutuksesta saatu voitto on aina veronalaista pääomatuloa. Ansiotulo on kaikki muu tulo kuin pääomatulo. (Verohallinto 2015.)

3.2.2 Substanssikauppa

Substanssikauppa eli liiketoimintaa koskeva kauppa on kyseessä silloin, kun jatkaja ostaa vain yrityksen liiketoiminnan tai omaisuuden, mutta ei koko yritystä. Kun luopuja haluaa myydä jatkajalle liiketoiminnan, hänen on muistettava, että toiminimen myynti on aina substanssikauppa, jonka verotus kohdistuu yritykseen (koko kauppahinta on veronalaista) ja myyntitulo on yrityksen tuloa, koska tuloverotuksessa luovutusvoitto lisätään liiketoiminnan viimeisen tilikauden varsinaisen toiminnan tuloon. (Lakari 2014, 25.)

Toiminimessä sellainen kauppamuoto soveltaa EVL:n säännöksiin mukaan. Esimerkiksi yksi sääntö on se, että tässä kaupassa ei saa soveltaa hankintameno-olettamaa, koska vaan todellinen hankintameno verotuksessa on vähennyskelpoista ja vain sen mukaan kuin sitä on vielä poistamatta verotuksessa (Immonen & Lindgren 2017, 43, 91). Vastaavasti HE 28/1998 1.1 §:n mukaan, jos todellisen hankintamenon määrittäminen on vaikeaa, käytetään hankintameno-olettamaa myös yksinkertaistaa luovutusvoiton laskemista.

Lakarin ja Engblomin (2012, 41) mukaan sellainen muoto on ostajalle verotuksen kannalta edullisempi ja turvallisempi, koska kauppa kohdistuu vain erikseen sovittuihin varallisuuseriin ja velkavastuu siirtyy ostajalle vain siinä laajuudessa, minkä hän hyväksyy, eli vastuut eivät siirry, jollei erikseen sovita. Toisin sanoen ostaja voi jättää myyjälle sellaiset liiketoiminnan erät, jotka ovat ostajan silmissä tarpeettomat tai epävarmat.

3.3 Lahjaluonteinen kauppa

Toinen tapa on nimeltä lahjaluonteinen kauppa. Kun omistaja myy omaisuutta alihintaan eli todellista käypää hintaa alhaisemmalla (vastike on enintään 75 prosenttia), kyseessä on lahjaluonteinen kauppa. Tästä määrätään lahjavero. Tässä tapauksessa luovutus on kaksimuotoinen ja koostuu sekä lahjasta että kaupasta. (Paunonen 2013, 22–23.)

Luopujan eli lahjanantajan pitää laatia lahjakirja, jossa on kerrottu, kuka on lahjan saaja ja antaja, mikä lahja on kyseessä ja milloin omistusoikeuden siirtyminen on tapahtunut. Lisäksi olisi hyvä mainita, että lahja ei kuulu ennakkoperintöön. (Lakari & Engblom 2012, 16.)

Puhuttaessa verotuksessa on muistettava, että lahjaveroilmoitus kannattaa toimittaa verottajalle kolmen kuukauden kuluessa siitä, kun lahjansaaja on saanut lahjan haltuunsa (PerVL 30 §.) Lahjaveroa voidaan pienentää, jos lahjanantaja pidättää hallintaoikeudet. Jatkajan ei tarvitse maksaa ollenkaan lahjaveroa, jos kauppahinta on yli 75 % käyvästä arvosta. Silloin kyseessä on normaali kauppa ja verovelvollinen vain myyjä (PerVL 18 §). Jos kauppahinta on yli puolet myytyjen osakkeiden ja osuuksien käyvästä arvosta, kyseessä on lahjaluonteinen kauppa, tässäkin ei tarvitse maksaa ollenkaan lahjaveroa, mikäli käytetään perintö- ja lahjaverolain mukaista täyttä huojennusta. Toisessa tapauksessa jatkaja on jatkamisvelvollinen, eli hänen pitää harjoittaa yritystoimintaa viiden vuoden ajan. Mikäli jatkaja luovuttaa yrityksestään aikaisemmin kuin viiden vuoden kuluttua, hänen on maksettava vero, joka on jäänyt maksamatta perintö- ja lahjaverotuksen huojennuksen takia. Vero on maksettava silloin 20 %:n korotuksella. (PerVL 55 §.)

3.4 Omaisuuden lahjoittaminen

Kolmas tapa on omaisuuden lahjoittaminen, jonka voi toteuttaa lahjana tai ennakkoperintönä. Ennakkoperintö verotetaan lahjana. Ennakkoperinnöllä tarkoitetaan sitä, kun perittävän lahjoitus tai lahjaluonteinen etuus annetaan perilliselle. Kyseessä on lahja, kun omistaja luovuttaa yrityksen jatkajalle kokonaan lahjana, jotta vältetään taloudellisilta rasitteilta, jotka voivat syntyä perintöverotuksessa tulevaisuudessa. Lahjakirjaa laadittaessa pitää muistaa, että se on vapaamuotoinen, ja siihen on merkittävä lahja ja saajan nimi. Lahja ja ennakkoperintö katsotaan täytetyksi, kun saaja on saanut niitä haltuunsa. Vasta sen jälkeen alkaa jatkajan verovelvollisuus ja kolmen kuukauden verovelvollisuuden alkamisesta pitää laatia lahjaveroilmoitus. (Immonen & Lindgren 2017, 106–108.)

Ennakkoperinnön arviointi riippuu siitä, onko saaja rintaperillinen vai muu perillinen. Rintaperillisellä tarkoitetaan sitä, että perillinen on luopujan jälkeläinen

suoraan alenevassa polvessa eli luopujan lapsi. Luopujan olisi hyvä merkitä lahjakirjassa se, että ennakkoperintöä ei tule ottaa huomioon perinnönjaossa, jotta vältetään taloudellisilta rasitteilta, jotka voivat toteutua lahjoittajan kuoleman jälkeen. (Lakari & Engblom 2012, 16–17.)

Omaisuuksien lahjoittamisessa pitää ottaa huomioon se, että omaisuuden arvon on oltava sama kuin käypä arvo, eli se on todennäköinen luovutushinta, josta lahjansaaja maksaa lahjaveroa. Lahjaveroa laskettaessa pitää lahjan arvoa pyöristää alaspäin lähimpään sataan euroon. Luovuttajalla ei ole mitään veroseuraamusta, ja se kohdistuu vain lahjansaajaan. Lahjaveroa ei määritellä, jos yrityksen käypä arvo on vähemmän kuin 5 000 euroa ja jos lahjansaajan saamien lahjojen kokonaisarvo kolmessa vuodessa on vähemmän kuin 5 000 euroa. (Immonen & Lindgren 2017, 145–146, 150.)

Ennakkoperinnön veroseuraamukset pohjautuvat lahjaveroon. Taulukosta 1 voidaan nähdä, miten lahjaveroa peritään perintö- ja lahjaverolain 19a §:n mukaan (PerVL 19a §).

Taulukko 1. Lahjavero (PerVL 19a §).

1. veroluokka, rintaperilliset		
Verotettavan osuuden arvo (€)	Vero alarajan kohdalla (€)	Vero ylimenevästä osasta (%)
5 000–25 000	100	8
25 000–55 000	1 700	10
55 000–200 000	4 700	12
200 000–1 000 000	22 100	15
1 000 000–	142 100	17
2. veroluokka, muut perilliset		
Verotettavan osuuden arvo (€)	Vero alarajan kohdalla (€)	Vero ylimenevästä osasta (%)
5 000–25 000	100	19
25 000–55 000	3 900	25
55 000–200 000	11 400	29
200 000–1 000 000	53 450	31
1 000 000–	301 450	33

Omaisuuksien lahjoittamisen hyvä puoli on se, että lahjansaaja voi pyytää maksajan pidennystä ja saada huojennusta. PerVL 55 §:n mukaan osittaisten huojennusten edellytys on seuraavanlainen:

- Yritys tai sen osa sisältyy veronalaiseen jäämistöosuuteen (jäämistöosuuden on oltava vähintään 10 % yrityksestä).

- Lahjansaaja on osallistunut saamillaan varoilla yritystoimintaan vähintään viisi vuotta.
- Lahjaveron määrä on suurempi kuin 850 euroa.

PerVL 55 §:n mukaan täyden huojennusten edellytys on seuraavanlainen:

- Luovutuksen kohteena on yritys tai sen osa, joka on osittain vastikkeellinen
- Vastikkeen määrä on oltava yli 50 prosenttia yritysvarallisuuden käyvästä arvosta (jos on 50 % tai vähemmän, huojennetaan veroa vain osittain).
- Luovutuksensaaja on osallistunut saamillaan varoilla yritystoimintaan vähintään viisi vuotta.

Maksuajan pidennyksen edellytykset ovat samat kuin huojennuksessa, mutta niiden lisäksi pyyntö on esitettävä verottajalle ennen perintö- ja lahjaverotuksen toimittamista ja lahjaveron suuruuden on oltava 1 700 euroa tai enemmän. Tätä pienemmät verot maksetaan maksuaikaetua käyttämättä. (Lakari 2014, 34.)

Kun perintö- ja lahjaverotuksessa käytetään osittaista huojennusta, pitää määrätä sukupolvenvaihdosarvo (Spv-arvo), joka on 40 prosenttia yrityksen tuloverotuksessa käytettävän nettovarallisuuden määrästä. Silloin huojennettava lahjaveron arvo lasketaan käyvän arvon veron ja sukupolvenvaihdosarvon veron erotuksesta. Vero on aina vähintään 850 euroa. (Verohallinto 2017b.)

3.5 Lakimääräinen periminen ja testamentti

Neljäs tapa on lakimääräinen periminen. Jos sukupolvenvaihdos tapahtuu omistajan kuolemantapauksen johdosta, kyseessä on lakimääräinen perintö. Perintö tapahtuu lain mukaan, jossa otetaan huomioon sukulaissuhde. Jos omistaja haluaa luovuttaa omaisuutta tietylle henkilölle, hänen pitää tehdä testamentti. Silloin omaisuus siirtyy perilliselle testamentintekijän kuoleman jälkeen. (Lakari & Engblom 2012, 29–31.)

Perintöverotuksessa on otettava huomioon vainajan ja jatkajan välinen sukulaissuhde (parenteelin mukaan), kuolinhetki ja kuolinpesän arvo. Parenteeli jaetaan kolmeen ryhmään eli rintaperilliset (I), perittävän vanhemmat (II), perittävän isovanhemmat (III), mutta jos ei ketään löydy, perintö menee valtiolle. (Lakari & Engblom 2012, 29–30.)

Perintö- ja lahjaverolain 14 §:n mukaan perintövero ei ole määritelty, jos yrityksen käypä arvo on vähemmän kuin 20 000 euroa.

Taulukosta 2 voidaan nähdä, miten perintöveroa peritään perintö- ja lahjaverolain 14 §:n mukaan (PerVL 14 §).

Taulukko 2. Perintövero (PerVL 14 §).

1. veroluokka, rintaperilliset		
Verotettavan osuuden arvo (€)	Vero alarajan kohdalla (€)	Vero ylimenevästä osasta (%)
20 000–40 000	100	7
40 000–60 000	1 500	10
60 000–200 000	3 500	13
200 000–1 000 000	21 700	16
1 000 000–	149 700	19
2. veroluokka, muut perilliset		
Verotettavan osuuden arvo (€)	Vero alarajan kohdalla (€)	Vero ylimenevästä osasta (%)
20 000–40 000	100	19
40 000–60 000	3 900	25
60 000–200 000	8 900	29
200 000–1 000 000	49 500	31
1 000 000–	297 500	33

Perintöveroa voidaan huojentaa PerVL 55 §:n mukaan ja vain osittain, koska omistusmuutos on tapahtunut testamentissa määrätyn lunastusoikeuden nojalla

4 TOIMEKSIANTAJA

Tässä luvussa tutustutaan toimeksiantajaani. Luvun tarkoituksena on esitellä yksityisen elinkeinonharjoittajan keskeisimmät piirteet. Lisäksi syvennytään liikkeen- ja ammattiharjoittajan tuloverotukseen ja sukupolvenvaihdoksen huojennuksiin.

4.1 Yleisesti toimeksiantajasta

Toimeksiantajani on Haminassa toimiva loppuvuodesta 2006 perustettu yhden naisen tilitoimisto nimeltä ”Airue-Tilit”, ja yrittäjällä on 43 vuoden kokemus alalta. Luopuja ei ostanut yritystä, vaan hän on perustanut sen ihan alusta. Yritys tarjoaa taloushallinnon palveluita toiminimille, henkilöyhtiölle ja osakeyhtiölle

sekä yhdistyksille. Asiakaskunta koostuu erilaisilla aloilla toimivista yrityksistä. Kesäkuun 2018 alusta luopuja on siirtänyt tilitoimiston kotiin, sen takia yritys ei omista liiketilaansa itse eikä ole vuokralla.

Yrityksen päätoimiala on kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelu. Päätoimialalla tapahtuu sähköistäminen, jonka vuoksi tilitoimistojen rutiinit jäävät pois ja kirjanpitäjän rooli on tullut enemmän taloushallinnon asiantuntijaksi, jonka pitää osata käyttää erilaisia sähköisiä taloushallinto-ohjelmistoja. (Helanto ym. 2013, 12.)

Toimeksiantajan kirjanpidon sähköistäminen on aloitettu laskutusohjelmalla, jossa on varaston hallinta, reskontra ja sähköinen kirjanpitomateriaalin vastaanotto ja tietysti e-laskujen käsittely. Tilitoimiston sähköistäminen on tullut mahdolliseksi vasta sen jälkeen, kun luopujan poika, joka on samalla tilitoimiston jatkaja, on kehittänyt ohjelmiston alun perin Airue-tilit-tilitoimiston sisäiseen käyttöön, mutta heinäkuusta 2017 lähtien ohjelmisto on julkaistu kaikille yrityksille vapaaseen ilmaiskäyttöön. Visiona on palkanlaskentaohjelman kehitys, joka toimii verohallinnon tulorekisterin kanssa, ja koko kirjanpidon automatisointi. Kirjanpito hoidetaan tulvaisuudessa pilvipalveluna, eikä se silloin vaadi välttämättä isoa toimistoa. Toimipisteet tulevat alkuun olemaan Helsingissä ja Haminassa. Yritystoiminnan jatkamiseen osallistuvat sekä luopuja että jatkaja eli sukupolvenvaihdoksen jälkeen jatkaja ottaa johtajan pestin, ja luopuja pysyy kirjanpito- ja verotusasiantuntijana. (Liite 1.)

Sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen erinomaisesti sopii kyseessä olevalle tilitoimistolle digitalisaation aikana, koska luopujalla on pitkä kokemus ja vahvat taloushallintotaidot ja jatkajalla on erinomaiset IT-taidot, minkä ansiosta he pystyvät sähköistämään tilitoimistonsa onnistuneesti tulevaisuudessa.

4.2 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Toimeksiantajan yrityksen muoto on yksityinen elinkeinonharjoittaja eli omistaja on yrittäjä itse, joka tekee kaikki yrityksen päätökset itsenäisesti ja vastaa elinkeinotoimintaansa liittyvistä sitoumuksista koko omaisuudellaan (Investinfinland 2017, 19). Elinkeinonharjoittajat jaetaan kahteen ryhmään eli ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin, ja molemmat ovat kirjanpitovelvollisia. Toimeksiantajani on liikkeenharjoittaja, koska hänellä on pysyvä toimipaikka,

ja halutessaan hän voi työllistää toisia henkilöitä. Koska yrittäjä on yritys itse, hän ei voi maksaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelle palkkaa tai ottaa omaan käyttöön luontaisetuja, mutta hän voi siirtää yrityksen varoja yksityistalouteen tekemällä yksityisottoja ja päinvastoin. Lisäksi hänen pitää erottaa henkilökohtaiset varat ja velat yritykseen kuluvista varoista ja veloista, jotta verotuksen näkökulmasta ei tule ristiriitoja. (Holopainen 2016, 25, 40, 160.)

4.3 Liikkeen- ja ammattiharjoittajan tulovero

Puhuttaessa verotuksessa on huomioitava, että elinkeinonharjoittajan verotetaan elinkeinoverolain pohjalta ja tulot verotetaan yrittäjältä ansio- ja pääomatulona. Vuodesta 2017 alkaen elinkeinoyrittäjän jaettavasta yritystulosta tehdään 5 %:n suuruinen yrittäjävähennys, jonka jälkeen yritystulo jaetaan pääoma- ja ansiotuloksi (Verohallinto 2016). Pääomatulo on tulo, jonka verovelvollinen on saanut varallisuudesta. Se voi olla 20 % tai 10 % nettovarallisuudesta, tai yrittäjä voi vaatia, että tulo verotetaan kokonaan ansiotulona. Sen vuoksi pääoman osuus aina määritellään ensin. Ei ole väliä, onko kyseessä 20 %:n tai 10 %:n mukainen pääomatulo, siitä verotetaan 30 prosentin verokannan mukaan 30 000 euroon asti. Jos pääomatulo on enemmän kuin 30 000, sen ylittävältä osalta verotetaan 34 prosentin verokannan mukaan. Kun liikkeen- ja ammattiharjoittajan oma pääoma on negatiivinen, jaettava yritystulo on kokonaan progressiivisesti verotettavaa ansiotuloa (Yrittäjät 2017). Ansiotulon osuus, joka on jäänyt pääomatulo-osuuden vähentämisen jälkeen, verotetaan käyttämällä progressiivista verokantaa lisäämällä siihen yrittäjän muut mahdolliset ansiotulot. Mitä enemmän ansiotulojen määrä on, sitä raskaampi on ansiotulojen vero. (Investinfinland 2017, 43.)

Nettovarallisuudella tarkoitetaan elinkeinotoiminnasta syntyvä varojen ja velkojen erotusta. On huomioitava, että Verohallinnon (2016) mukaan nettovarallisuuden on lisättävä 30 % ennakonpidätyksen alaisista palkoista, jotka on maksettu verovuoden päättymistä edeltäneiden 12 kuukauden aikana. Lisäksi Verohallinto muistuttaa, että pankkisaamiset eivät kuulu elinkeinotoiminnan varallisuuteen.

4.4 Mahdolliset sukupolvenvaihdoksen huojennukset

Yritys voi saada sukupolvenvaihdoshuojennusta, joka on säädetty tuloverolaissa, ja lahjaverohuojennusta, joka on säädetty perintö- ja lahjaverolaissa.

Sukupolvenvaihdoshuojennus

Tuloverolain mukaan jotkut luopujat voivat toteuttaa sukupolvenvaihdosta ilman verotta. Sellainen mahdollisuus on säädetty tuloverolain 48 §:n 3 kohdassa. Jotta sukupolvenvaihdoksen luovutus tulee verovapaaksi, on täytettävä seuraavia vaatimuksia: luovutetaan osakkeita tai omistusosuuksia riittävän isoina osina (oikeuttavat vähintään 10 %:n omistusosuuteen), siirryttävän omaisuuden luovuttajan omistusaika on yli 10 vuotta, ja saajana on rintaperillinen. Mikäli yhtä vaihtoehtoa ei voida soveltaa, peritään veroa normaalein tuloverolain säännöksiin mukaan. Päätös sukupolvenvaihdoshuojennuksesta tulee automaattisesti verottajalta. On huomioitava, että huojennuksen voi menettää, jos jatkaja luovuttaa pääosan osakkeista tai osuudesta viiden vuoden sisällä verottajan myönteisen päätöksen antamisesta. (Verohallinto 2017b.)

Lisäksi verohuojennus voi olla kokonaan tai osittain verovapaa vain luopujalle, koska jatkaja saattaa olla velvollinen maksamaan varainsiirtoveroa, jonka määrä on 1,6 % kauppahinnasta, jos kaupan kohteena ovat yhtiön osakkeet tai kiinteistöt. (Verohallinto 2017c.)

Toimeksiantajani toimii elinkeinonharjoittajana, ja sukupolvenvaihdoshuojennus ei sovellu hänen yritykseen, koska tulo, joka on syntynyt luovutuksesta, on veronalaista elinkeinotoiminnan tuloa. Jotta sukupolvenvaihdoksen luovutus tulee verovapaaksi, hänen pitää muuttaa yhtiömuoto ensin avoimeksi- tai kommandiittiyhtiöiksi noudattamalla yllä mainittuja vaatimuksia.

Lahjaverohuojennus

Kun kyseessä on lahjaluonteinen kauppa tai omaisuuden lahjoittaminen tai periminen, luovutuksensaajan on mahdollista saada lahjaverohuojennusta, jonka avulla voidaan jättää lahjaveron maksuunpanematta kokonaan tai osit-

tain. Sellainen mahdollisuus on säädetty perintö- ja lahjaverolain (PerVL) 55 §:ssä. Lahjaverohuojennukseen tutustuttiin tarkemmin luvussa 3.3.

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tässä luvussa kerron, minkälainen tutkimusmenetelmä on käytössä ja miksi olen valinnut sen. Lisäksi syvennän teemahaastatteluun ja eläytymismenetelmään. Aineistonhankintamenetelmistä ja analysoinnista on myös kerrottu tässä osiossa.

5.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä

Kanasen (2016, 69) mukaan on olemassa vain kaksi metodologista pääsuuntausta eli laadullinen ja määrällinen tutkimusote. Niitä kutsutaan myös kvalitatiiviseksi ja kvantitatiiviseksi. Opinnäytetyössä niitä saa käyttää aineiston hankinnassa ja analysoinnissa sekä erikseen että yhdessä. Kun halutaan päättää, minkälainen tutkimusmenetelmä sopii erinomaisesti johonkin tutkimukseen, on huomioitava se, minkälaiset tavoitteet on asetettu, minkälainen tutkimusongelma on sekä minkälainen tutkittavan työn laatu on.

Tutkimusmenetelmänä käytin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Vilkan (2017, 43) mukaan laadullisen tutkimusmenetelmän päätavoite on saavuttaa subjektiivista tietoa käyttämällä kysymyksiä ”miksi”, ”millainen” ja ”miten”.

Laadullinen tutkimus tarjoaa tutkijalle mahdollisuuden tarkastaa aineistoja monitahoisesti ja yksityiskohtaisesti, jotta saataisiin tuloksia ilman määrällisiä keinoja. Lisäksi tässä tutkimuksessa olennaista on se, että tutkittava kohde on yksittäinen tapaus eikä ole tapausten joukkoa. Myös saadut kertomukset ja haastattelut ovat ainutlaatuiset ja todelliset ja edustavat sellaisenaan laadullista tutkimusta. Tästä johtuu, että aineiston kerääminen yleensä tapahtuu vuorovaikutuksessa, kun tutkijan ja tutkittavan välillä on suora kontakti. Silloin tutkija voi saada laajan näkemyksen tutkittavasta kohteesta. (Hirsjärvi ym. 2007, 156–160.)

Tämä tutkimusmenetelmä sopii minulle erinomaisesti, koska tavoitteenani on ollut tutkia toimeksiantajani ja siirryttävän yrityksen jatkajan tarpeita sukupol-

venvaihdoon liittyen käyttämällä menetelmiä, joissa tutkittavien ”ääni” pääsee esille.

5.2 Aineistonhankinta

Kun tutkimus on luonteeltaan kvalitatiivinen, aineistoa voidaan kerätä esim. teemahaastatteluilla, valmiista dokumenteista, havainnoimalla ja narratiiveilla. Kun kerätään aineistoja itse, aineistoa kutsutaan primaariaineistoksi. Jos kerätään valmiit aineistot, ne ovat sekundaariaineistoja. Molemmissa tapauksessa olennaista on se, että kerätään aineistoa, jota voidaan analysoida laadullisesti, ei määrältään välttämättä suurta aineistoa. (Kananen 2016, 82–83.)

Laadulliseksi menetelmäksi valitsin teemahaastattelun ja eläytymismenetelmän. Sekundaariaineistona käytetään tilitoimiston valmiita dokumentteja, kuten taloushallinnon asiakirjoja, erityisesti tulos- ja tase-laskelmia.

Teemahaastattelu

Vilkan kirjan (2017, 78) mukaan teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu on yksi kolmesta laadullisen tutkimusmenetelmän tutkimushaastattelu-muodosta. Periaatteessa tutkimushaastattelu olisi hyvä tehdä yksilöhaastatteluna, mutta toki parihaastattelu on mahdollinen.

Teemahaastattelu sopii silloin, kun aihe on hyvin rajallinen eli kohdistuu asia-ta tietävään ja pohjautuu valittuihin teemoihin, mutta kysymysten järjestys ja esittämistapa voisi vaihdella. Päättävänä on se, että haastateltava vastaa kaikkiin teemoihin omin sanoin. Sen takia teemahaastattelu edellyttää perehtymisestä aiheeseen. (Vilka 2017, 79–81.)

Valitsin tämän menetelmän, koska haluaisin saavuttaa haastattelusta mahdollisimman kattavan toimeksiantajan tarpeita eri sukupolvenvaihdokseen liitty-vissä asioissa.

Lähetin tiistaina 16.4.2018 haastattelurungot toimeksiantajalle ja hänen pojalle sähköpostitse, jotta he pystyvät perehtymään kysymyksiin jo etukäteen ja vastaamaan niihin sopivaan aikaan. Olen määrittänyt, että vastausaikaa oli

heillä vain 25.5.2018 asti. Ennen haastattelurunkojen lähettämistä otin yhteyttä toimeksiantajaan ja varmistin, että sellainen tutkimusmenetelmä sopii heille. Molemmissa tapauksissa haastattelu koski sukupolvenvaihdosta ja koostui kokonaisuudessaan 21 kysymyksestä, jotka liittyivät haastateltavan näkökulmiin ja tunteisiin tästä aiheesta, mutta saatekirjeissä olin maininnut, että mikäli heillä on jotain kysyttävää kyselystä, he voivat ottaa yhteyttä minuun. Toimeksiantajan piti vastata 15 kysymykseen ja jatkajan vain kuuteen kysymykseen. Kaikkiaan heillä oli yhdeksän päivää vastata kysymyksiin lyhyesti. Tutkimus muodostuu saaduista vastauksista.

Eläytymismenetelmä

Hännisen (2000, 6) mukaan pitää käyttää eläytymismenetelmää, jos tarvittava tieto kerätään kertomuksen avulla. Eläytymismenetelmällä tarkoitetaan laadullisen tutkimuksen aineistonkeruumenetelmä, jonka avulla tutkija kerää tietoja lyhyiden kertomuksien kautta. Olennainen asia on se, että tietojen kerääminen tapahtuu tutkijan antamien ohjeiden mukaisesti. Yksi tapa, jonka avulla voidaan toteuttaa tutkimusta, on antaa vastaajille pohjustusta tutkittavan aiheeseen, jotta he voisivat viedä mielikuvituksensa avulla esitetyn tilanteen, mutta rajoittaa kyseinen tilanne tarjoamalla vähintään kaksi variaatioita muutamalla vain yksi seikka, jotta olisi mahdollista analysoida vastauksia eri näkökulmista. (Eskola & Wallin 2015, 56–57.)

Eläytymismenetelmän valinta on perustunut siihen, että haluan löytää uusia näkökulmia sukupolvenvaihdoksesta. Olen lukenut paljon hyödyllisiä materiaaleja, jotka käsittelevät sukupolvenvaihdosta mikroyrityksessä ja pienessä yrityksessä, ja selvisi, että monet tutkijat ehdottavat muuttamaan luopujan yrityksen toiminimestä osakeyhtiöksi. Sen takia haluaisin tutkia toimeksiantajan ajatuksia siitä, miltä ajatus yrityksen muuttamisesta tuntuu ja missä roolissa hän näkee itsensä muuttamisen jälkeen. Mielikuvituksen fokus kohdistui tulevaisuuteen, kun sukupolvenvaihdos onnistuu ilman veroseuraamuksia, koska en halua, että veroasiat heijastuvat toimeksiantajan vastaukseen. Kun lähetin haastattelurungot toimeksiantajalle (16.4.2018), samalla lähetin hänelle kehyskertomuksen variaatiot. Käytin vain kahta kehyskertomuksen variaatiota, joissa yhdessä muutetaan osakeyhtiöksi, toisessa ei muuteta. Lisäksi käytin suullisia keskusteluja ennen niiden lähettämistä, jotta voin antaa toimek-

siantajalle enemmän pohjustusta aiheeseen. Eläytymismenetelmän avulla pystyn saamaan kvalitatiivista tietoa luopujan ajatuksista koskien sukupolvenvaihdosta ja osakeyhtiötä.

5.3 Aineiston analysointi

Jokainen aineisto kaipaa keräämisen jälkeen analysointia ja pohtimista. Koskisen ym. (2005, 229) mukaan pahin virhe, jonka tutkija voi tehdä, on jättää aineiston analysoitumatta. Analyysin avulla tutkija voi viestiä yleisölle tutkittavasta kohteesta ja tutkimuksen tuloksista selkeästi ja tarkasti.

Aineiston analysointi alkaa lukemalla ja silmäilemällä. Sen avulla tutkija pystyy saada aineistolle alustavan hahmon eli sen, mitä asioita on kerätty, mistä ne kertovat ja miten. Lukiessaan aineistoa tutkija muodostaa asianmukaisen ja ymmärrettävän kokonaisuuden aiheesta tekemällä muistinpanoja, graafeja tai luokittelemalla sisällön eri teemojen perusteella. (Koskinen ym. 2005, 230–233.)

Laadullisessa tutkimuksessa analysointi koetaan vaikeaksi, koska ei ole olemassa tiukkoja sääntöjä sen tekemisessä, mutta on paljon eri vaihtoehtoja, joiden avulla voidaan toteuttaa analysointia. Esimerkiksi on olemassa keskusteluanalyysi, sisällönerittely tai teemoittelu. Olennaista on se, että aineiston keruu ja analyysi vuorottelevat. (Hirsjärvi ym. 2007, 219–220.)

Tutkimuksessani kerään aineistoa käyttämällä teemahaastatteluja, kertomuksia ja valmiita dokumentteja, eli kerätty aineisto on monessa muodossa. Kananen (2016) muistuttaa, että kun käytössä on erilaiset aineistot, aineisto on litteroitava, eli kerätty aineisto yhteismitallistetaan. Teemahaastattelu puretaan tekstimuotoon.

Kun käytössä on valtava määrä erilaista aineistoa, sitä pitää käsitellä, jotta päästään ratkaisuun. Käsitelyvaiheet ovat seuraavat: ensiksi pitää suorittaa litterointi, jonka jälkeen aineisto tiivistetään ja luokitellaan, jotta ymmärretään, onko tarvetta täydentää analyysiä tai etsiä vastauksia käyttämällä jatkokysymyksiä. (Kananen 2016, 131–134.)

Tässä tutkimuksessa teemahaastattelujen ja kertomuksien litteroinnin jälkeen tehtiin teemalaatikot, jotta vastaus kuuluu juuri ko. teemaan ja sen analysointi tulee helpommaksi. Sekä saadut tulokset taloudellisista tunnusluvuista että vastaukset haastatteluista auttoivat ymmärtämään, mikä sukupolvenvaihdoksen luopumisvaihtoehto sopii parhaiten ko. tilitoimistolle ja vastaa jatkajan ja luopujan tarpeisiin.

6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Jotta voidaan toteuttaa mahdollisimman kannattava sukupolvenvaihdos jatkajan ja toimittajan tarpeiden mukaan, olen keskittynyt ko. tilitoimiston tilinpäätöslukuihin ja tekemieni haastattelujen tuloksiin. Tässä luvussa esitetään keskeisimmät tutkimuksen tulokset.

6.1 Primaariaineistojen tulokset

Primaariaineistona käytettiin luopujan (liite 1) haastattelua ja kehyskertomuksen variaatiota (liite 2) sekä jatkajan haastattelua (liite 3). Vastauksien kerääminen tapahtuu sähköpostitse ja sen tarkoituksena oli selvittää sekä luopujan että jatkajan tarpeita sukupolvenvaihdokseen liittyen, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattavan sukupolvenvaihdos näiden kysymysten pohjalta.

Luopujan haastattelun (liite 1) perusteella tulen siihen tulokseen, että sukupolvenvaihdosprosessi tulee toteuttaa yksinkertaisesti, selkeästi ja veroseuraamuksen edullisesti, jotta ei kukaan maksanut liika veroja, koska sekä luopuja että jatkaja kuuluvat samaan perhepiiriin. Lisäksi sain selville, että sukupolvenvaihdos on ajankohtainen asia eli myös kiireinen, koska luopuja haluaa toteuttaa sen heinä–elokuussa 2018. Luopuja myös ymmärtää, että yleensä sukupolvenvaihdokseen pitäisi käyttää runsaasti aikaa, vuosi tai enemmän, mutta lisäksi hän uskoo, että lyhyessä ajassa on mahdollista toteuttaa se ja saada neuvontaa ja apua sen toteuttamisessa. Luopujan mielestä tutkimuksessa pitää kiinnittää huomiota veroseuraamuksiin ja luopumisvaihtoehtoihin, jotta voidaan minimoida riskit ja toteuttaa kannattava sukupolvenvaihdos lähitulevaisuudessa. Lisäksi hän mainitsi, että vaikeinta on ajankäytön hallinta muutostilanteessa. Sen takia on hyvä, että olen itse toteuttamassa tutkimusta ja vapautan hänet informaation etsimisestä. Näin hän pystyy jatkamaan töitä kuten ennenkin.

Haastattelussa luopuja sanoi, että asiakkaat on otettu huomioon sukupolvenvaihdokseen ja heille on jo kerrottu asiasta hyvissä ajoin ja vakuutettu entisen henkilökunnan jatkavan vielä vuosia, koska hän jää yrityksessä työskentelemään palkattuna työntekijänä.

Jatkajan vastauksien perusteella (liite 3) sain selville, että hän hyvin näkee itsensä johtajan roolissa ja hän on hyvin perehtynyt yrityksen toimintaan, koska hän tietää yrityksen talouden tilanteen ja tuntee tärkeimmät asiakkaat. Myös ajatus sukupolvenvaihdoksesta tuntuu hyvältä, koska hänen ei tarvitse alkaa rakentaa yritystä tyhjästä. Jatkaja näkee yrityksessä potentiaalia. Sen takia hän haluaa jatkaa ko. yritystoimintaa, ja hänellä on jo selkeä näkemys, miten toimintaa kehitetään lähivuosina.

Jatkajan ja luopujan vastauksien perusteella tulen siihen tulokseen, että molemmat vahvistavat samoja asioita eli he haluavat laajentaa toimintoja ja kasvattaa henkilökuntaa. Toimipisteet ovat aluksi Helsingissä ja Haminassa. Lisäksi jatkaja on ollut aktiivisesti kehittämässä yrityksen toimintoja tehokkaampaan suuntaan taloushallinnon sähköistämisen ja ohjelmistojen kehittämisen kautta. Suuret muutokset, jotka tulevat yritystoiminnassa on vain perustoimintojen sähköistäminen ja automatisointi.

Eläytymismenetelmän vastauksien perusteella (liite 2) luopuja on valmis muuttamaan yritystä toiminimestä osakeyhtiöksi, jos sellainen muoto on kannattavin muihin verrattuna. Lisäksi hän on valmis jatkamaan työtä, jos yrityksen muoto vaihtuu.

Tilanteessa, jossa muutetaan yritys osakeyhtiöksi, toimeksiantajan huomio keskittyi siihen, että hän on halunnut myydä yrityksensä shekkitilin limitin hinnalla. Sen takia hän on halunnut neuvotella pankin kanssa shekkitilivakuuksista, koska shekkitilin luottolimiittiä varten tarvitaan vakuus, niin kuin hän ottaisi tavallista lainaa. Lisäksi hän on maininnut, että y-tunnus ei siirry toiminimeltä osakeyhtiölle, koska toiminimen liiketoimintaa ei voi suoraan jatkaa osakeyhtiönä, vaan pitäisi perustaa osakeyhtiö, jolle annetaan uusi Y-tunnus. Sen ta-

kia pitäisi lähettää elinkeinonharjoittajan lopettamisilmoitus ja lopettaa toiminnan.

Tilanteessa, jossa ei muuteta yritystä osakeyhtiöksi, toimeksiantaja on maininnut, että jatkaja perustaisi Airue-Tilit Oy:n ja hän vaihtaisi toiminimien nimensä tai lopettaisi sen, eli molemmissa tapauksessa olennaista on se, että sekä luopuja että jatkaja haluavat muuttaa yrityksen osakeyhtiöksi.

Luopujan ja jatkajan vastauksista sain selville, että he haluavat muuttaa toiminimestä osakeyhtiöön sekä vaihtaa yrityksen nimeä, jotta myös Airue-Tilit-nimi saisi säilymään, koska verkossa on jo laskutusohjelma sillä nimellä.

Teoriakirjallisuudesta sain jo selville, että yksityinen elinkeinonharjoittaja ei voi saada sukupolvenvaihdoshuojennusta. Tästä johtuu, että luopuja joutuu maksamaan veroa täysimääräisesti. Lisäksi haastattelusta tulin siihen käsitykseen, että luopuja ei halua enää jatkaa työskentelyä johtajana eli hänellä ei ole mahdollisuutta saada sukupolvenvaihdoshuojennusta ei nyt eikä tulevaisuudessa. Tässä tapauksessa toiminimen muuttaminen osakeyhtiöksi ei näyttäisi järkevältä verotuksen kannalta.

6.2 Sekundaariaineistojen tulokset

Sekundaariaineistoina käytetään tilitoimiston valmiita dokumentteja, kuten tauloushallinnon asiakirjoja, erityisesti tulos- ja taselaskelmia (liite 4). Näiden avulla voin tulla eri tuloksiin eli laskea yrityksen arvon ja laskea mahdolliset veroseuraamukset.

6.2.1 Yrityksen arvon määrittäminen

Mielestäni yrityksen arvon määrittäminen on tärkeä asia, josta pitäisi aloittaa sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen ja johon pitää kiinnittää erityisesti huomiota, koska tästä arvosta lasketaan tulevia veroseuraamuksia ja arvioidaan omistuksen siirtymisen eri vaihtoehtoja. Tilitoimiston arvon määrittämisessä käytin eri menetelmiä, jotta voidaan varmistaa, minkälainen vaihtelu tulee yrityksen arvon määrittämisessä. Jos olisi saatavilla vertailtavia myytäviä kohteita, voidaan käyttää kauppa-arvomenetelmää, mutta tutkimuksen aikana niitä ei ollut.

Yrityksen arvon laskettaessa auttaa tilitoimiston tulos- ja tase-laskelman analysointi (liite 4).

Ensinnäkin lasketaan substanssiarvon käyttämällä tilitoimiston tasetta. Sain jo selville, että substanssiarvoa määritettäessä lasketaan tilitoimiston varallisuus yhteen ja vähennetään sitten velat. Tilitoimiston varallisuus koostuu aineellisesta hyödykkeestä (kalusto), jonka arvo on 2 090 euroa, ja lyhytaikaisista saamisista (myyntisaamiset), joiden arvo on 4 150 euroa. Velat koostuvat vain lyhytaikaisesta vieraspääomasta ja niiden arvo on 13 360 euroa. Substanssiarvo tällöin näyttää negatiiviselta eli -7 120 euroa. Negatiivinen tulos johtuu siitä, että yritys on pahasti velkaantunut. Luvut on pyöristetty lähimpään kymmeneen euroon ja arvostettu tasearvoon.

Koska substanssiarvo on negatiivinen, voidaan laskea yrityksen arvo toisella menetelmällä eli tuottoarvon menetelmällä. Silloin yrityksen arvo muodostuu kolmesta viimeisestä tilikauden tulosta. Tilikauden tulos on näkyvissä liitteessä 4. Vuoden 2017 tilikauden tulos oli 24 050 €, vuonna 2016 20 800 € ja vuonna 2015 19 575 €. Sen jälkeen lasketaan niiden keskiarvo ja saadaan 21 475 euroa. Oletetaan, että kauppahinta tulee maksetuksi kolmessa vuodessa, silloin saatu summa kerrotaan kolmella ja tuottoarvoksi saadaan 64 425. Lisäksi on lisättävä tuottovaatimus, eli jos oletetaan, että se on vain 15 %, tuottoarvoksi saadaan $64\,425 / 0,15 = 74\,090$. Luku on pyöristetty lähimpään kymmeneen euroon.

Kun substanssiarvo on negatiivinen, se pidetään yrityksen substanssiarvona nollassa. Teoriakirjallisuudesta sain selville, että velkojen varat ylittävä määrä otetaan huomioon käypää arvoa pienentävänä tekijänä. Sen takia tuottoarvosta vähennetään velkojen määrää eli $74\,090 - 7\,120$. Lopputulokseksi sain 66 970 euroa.

Lisäksi olen tarkistanut yrityksen arvoa käyttämällä Finnveran arvonmäärityslaskuria. Laskurin mukaan yrityksen arvo on 85 450 euroa. Se on käyttökatteeseen perustuva tuottoarvo. Finnveran laskuri toimii seuraavalla tavalla: se laskee kolmen edellisen vuoden käyttökatteen keskiarvoa, joka sitten kertoo luvulla 3. Vaihtoehtoisesti saa kertoa luvulla 2–5. (Finnvera 2018.)

Tässä tutkimuksessa Finnveran laskurin arvo käytetään hyväksi luopumisvaihtoehdon valitsemiseksi, koska se luku on paljon enemmän kuin substanssiarvo, ja sen avulla voidaan varautua vakaviin tuleviin veroseuraamuksiin.

Suosittelen, että lähitulevaisuudessa luopuja pyytää verottajalta ennakkotiedon yrityksen käyvästä arvosta, että olisi mahdollista käyttää oikeita lukuja, jotta ei synny odottamattomia veroseuraamuksia.

6.2.2 Mahdolliset veroseuraamukset

Tässä lasketaan mahdolliset veroseuraamukset eri luovutustavoissa ja katsotaan niiden vaikutus sekä luopujan että jatkajan verotukseen.

Vastikkeeton kauppa

Kun yrityksen arvo on jo määritetty, voidaan laskea vastikkeettoman kaupan veroseuraamuksia eli sitä, että luovutus tapahtuisi lahjana. Tässä tapauksessa verovelvollinen olisi vain jatkaja. Kun yrityksen arvo on 85 450 euroa, kiinteä lahjaveron on 4 700 euroa. Lisäksi ylimenevästä osasta on maksettava 12 % eli $85\,450 - 55\,000 = 30\,450$, josta 12 % on 3 654 euroa. Kokonaisuudessa jatkajan on maksettava yhteensä $4\,700 + 3\,654 = 8\,354$ euroa.

Voidaan laskea vastikkeettoman kaupan veroseuraamuksia hyödyntämällä perintö- ja lahjaverolain mukaista osittaista huojennusta. Tässä tapauksessa pitää käyvästä arvosta määrittää spv-arvoa (40 %). Olen määrittänyt spv-arvon yrityksen käyvästä arvosta, vaikka periaatteessa sukupolvenvaihdosarvo lasketaan yrityksen nettovarallisuuden määrästä. Toimeksiantajan nettovarallisuus on negatiivinen, sen takia verottaja tarjosi käypää arvoa laskentaperustaksi. Olen soittanut verottajalle toimeksiantajan puolesta varmistuakseni asiasta. Kun yrityksen arvo on 85 450 euroa, spv-arvo on 34 180 euroa. Silloin kiinteä lahjaveron on 1 700 euroa. Lisäksi ylimenevästä osasta on maksettava 10 % eli $34\,180 - 25\,000 = 9\,180$, josta 10 % on 918 euroa. Kokonaisuudessa jatkajan on maksettava yhteensä $1\,700 + 918 = 2\,618$ euroa. Jos lahjaveron on yli 1 700 euroa, elinkeinonharjoittajalla on oikeus hakea lahjaverolle maksuajan pidennystä.

Mikäli sukupolvenvaihdos toteutettaisiin perintönä, veroseuraamuksen osuus muuttuu. Kun yrityksen arvo on 85 450 euroa, kiinteä lahjaveron on 3 500 euroa. Lisäksi ylimenevästä osasta on maksettava 13 % eli $85\,450 - 60\,000 = 25\,450$, josta 13 % on 3 309 euroa. Kokonaisuudessa jatkajan on maksettava yhteensä $3\,500 + 3\,309 = 6\,809$ euroa. Huojennus on mahdollinen, mutta vain osittain (spv-arvo): $(100 + 14\,180 \cdot 0,07) = 1\,093$. Lahjaveron määrä on suurempi kuin 850, eli huojennus on mahdollinen.

Lahjaluonteinen kauppa

Kolmas mahdollinen tapa on myydä yrityksen, mutta kuten sain selville haastattelusta (liite 1), kauppa on oltava lahjaluonteinen, koska luopuja haluaa myydä sen mahdollisimmalla alhaisella hinnalla, jotta välttää isojen veroseuraamusten maksamista. Lahjaluonteisessa kaupassa jatkaja voi välttää lahjaveron kokonaan ostamalla tilitoimiston alihintaisella kaupalla, jonka arvon on oltava vähintään 75 % käyvästä hinnasta tai hyödyntämällä perintö- ja lahjaverolain mukaista huojennusta, jos tilitoimiston kauppahinta on yli 50 % mutta enintään 75 % käyvästä arvosta (PerVL 55 §).

Jos kauppahinta on 77 % käyvästä arvosta, myyntihinnaksi katsotaan vain 65 797 euroa, koska se on 77 % 85 450 eurosta. Jotta voidaan selvittää, kuinka paljon syntyy luovutusvoittoa, on määritettävä tilitoimiston hankintahinta. On jo selvitetty, että luopuja ei ostanut tilitoimistoa, vaan hän on perustanut sen ihan alusta. Kun yrityksen hankintahintaa on mahdotonta määritellä, saa käyttää suuntaa antavaa hankintameno-olettamaa. Toimeksiantajani on omistanut tilitoimiston jo yli kymmenen vuotta. Sen takia hankintameno-olettama on 40 % arvoinen yrityksen kauppahinnasta. Jos kauppahinta on 65 797, hankintamenoksi saadaan 26 319 ($0,4 \cdot 65\,797$ €). Luovutusvoittoa tulee tällöin 39 478 ($65\,797 - 26\,319$) euroa. Sitten lasketaan jaettava yritystuloa, josta vähennetään 5 %:n suuruinen yrittäjävähennys ($39\,478 - 1\,974 = 37\,504$) ja jaetaan elinkeinonharjoittajan pääoma- ja ansiotuloksi. Tässä tapauksessa elinkeinotoiminnan tulo on kokonaan progressiivisesti verotettavaa ansiotuloa, koska viime vuoden nettovarallisuus on negatiivinen.

Mikäli kauppahinta on 51 % käyvästä arvosta, myyntihinnaksi katsotaan vain 43 580 euroa, koska se on 51 % 85 450 eurosta. Luovutusvoitto, joka on tullut tästä kaupasta, verotetaan luopujan ansiotulona. Luovutusvoitto on kauppahinnan ja hankintahinnan erotus. Jos kauppahinnaksi on määritetty 43 580 euroa, hankintamenoksi saadaan 17 432 ($0,4 \cdot 43\,580$ €). Luovutusvoittoa syntyy tällöin 26 148 ($43\,580 - 17\,432$) euroa. Sitten vähennetään 5 %:n suurinen yrittäjävähennys, jotta voidaan laskea jaettava yritystulo ($26\,148 - 1\,307 = 24\,841$) ja jakaa loppusumma elinkeinonharjoittajan ansiotuloksi. Tässä tapauksessa en laskenut lahjaveroa, koska tilitoimiston kaikki ehdot täyttyvät, jotta saadaan PerVL 55 §:n mukainen täysihuojennus.

Lisäksi voidaan tarkastella, kuinka paljon jatkajan tulisi maksaa lahjaveroa, jos kauppahinnaksi olisi sovittu summa, joka on vähemmän kuin 50 prosenttia eli vain 20 prosenttia käyvästä arvosta. Myyntihinnaksi katsotaan vain 17 090 euroa, koska se on 20 % käyvästä arvosta eli 85 450 eurosta. Silloin lahjana verotetaan 68 360 euroa ($85\,450 - 17\,090$ €). Lahjaveron osuus muodostuu kiinteästä summasta ja alarajan ylimenevästä osasta eli kiinteä summa on 4 700 + ylimenevä osuus, joka on 13 360 euroa eli $68\,360 - 55\,000 = 13\,360$, josta 12 % on 1 603. Lahjavero on yhteensä 6 303 €. Kokonaisuudessa sekä kauppahinnasta että lahjaverosta jatkajalle on maksettava 23 393 euroa. Jatkajalla on mahdollisuus käyttää PerVL 55 §:n mukaista osittaista huojennusta, jonka mukaan maksunpantavaksi tulee vain 1 934 euroa. Tässä tapauksessa pitää käyvästä arvosta määrittää spv-arvo (40 %). Sen summa on ollut jo laskettu, ja sen arvo on 24 000 euroa. Sitten lasketaan yritysvarallisuuden spv-arvo lahjan suhteellisen osuuden perusteella eli $68\,360 \cdot 0,4 = 27\,344$ euroa. Tästä summasta kiinteäksi lahjaveroksi tulee 1 700 euroa. Ylimenevästä osasta on maksettava 10 % eli $27\,344 - 25\,000 = 2\,344$, josta 10 % on 234 euroa. Kokonaisuudessa jatkajan on maksettava yhteensä $1\,700 + 234 = 1\,934$ euroa. Kun lahjavero on yli 1 700 euroa, elinkeinonharjoittajalla on oikeus hakea lahjaverolle maksuajan pidennystä.

Kannattaa muistaa, että jos jatkaja luovuttaa yrityksestään aikaisemmin kuin viisi vuotta, hänen on maksettava vero, joka on jäänyt maksamatta perintö- ja lahjaverotuksen huojennuksen takia. Vero on maksettava silloin 20 % korkuksella.

Kauppa käypään hintaan

Toimeksiantajani on yksityinen elinkeinonharjoittaja. Tästä johtuu, että yritys-kauppana on substanssikauppa. Jatkaja on vapaa veroseuraamuksista, mutta luopujan verotetaan luovutusvoitosta. Luovutusvoitto on substanssiarvon ja hankintamenon erotus. Tilitoimiston arvo on 85 450 ja hankintameno on 34 180. Niiden erotus on luopujan luovutusvoitto (51 270 €), joka on jaettava ansio- ja pääomatuloksi nettovarallisuuden perusteella. Laskettaessa jaettavaa yritystuloa on otettava huomioon 5 %:n suuruinen yrittäjävähenys, joka on vähennettävä saadusta luovutusvoitosta ($51\,270 - 2\,564 = 48\,706$). Vasta sen jälkeen jaetaan elinkeinonharjoittajan pääoma- ja ansiotuloksi, mutta kuten olin jo maininnut, tilitoimiston nettovarallisuus on negatiivinen, eli taas jaettava tulo tulee kokonaan ansiotulona.

Taulukosta 3 voidaan tarkastella eri luovutustapojen veroseuraamuksia, jotka voivat syntyä sukupolvenvaihdoksen takia vuonna 2018.

Taulukko 3. Eri luovutustapojen veroseuraamukset.

	Kauppa käypään hintaan	Kauppahinta yli 75 % käyvästä arvosta	Kauppahinta yli 50 % käyvästä arvosta	Kauppahinta alle 50 % käyvästä arvosta	Lahja	Perintö
Kauppahinnan suuruus käyvästä arvosta	100 % = 85 450 €	77 % = 65 797 €	51 % = 43 580 €	20 % = 17 090 €	-	-
Jatkajan lahjaverot	-	-	-	6 303 €	8 354 €	6 809 €
Jatkajan lahjaverot PerVL:n huojennuksen jälkeen	-	-	-	1 934 €	2 618 €	1 093 €
Myyjän luovutusvoitto	51 270 €	39 478 € (65 797 - 34 180 * 0,77)	26 148 € (43 580 - 34 180 * 0,51)	10 254 € 17 090 - 34 180 * 0,2)	-	-
5 %:n suuruinen yrittäjävähennys	2 564 €	1 974 €	1 307 €	513 €	-	-
Jaettava yritystulo	48 706 €	37 504 €	24 841 €	9 741 €	-	-
Valtion tulovero	3 398,75 + 6 306 * 21,25 % = 4 739 €	518 + 2 036 = 2 554 €	8 + 459 = 467 €	-	-	-
Kunnallisvero 21 %	10 228 €	7 876 €	5 217 €	2 046 €	-	-
Kirkollisvero Ev.lut 1,60 % ja ort. 1,95 %	779 tai 948 €	600 tai 731 €	398 tai 484 €	156 tai 190 €	-	-
Sairausvakuutusmaksu 1,53 %, jos tulo on vähintään 14 020 €, muuten on 0 €.	745 €	574 €	380 €	-	-	-
Jaettavasta yritystulosta maksettava vero (kokonaan ansiotulona)	16 491 €	11 604 €	6 462 €	2 202 €	-	-
Kokonaisveroseuraamus (ansiotulona, ilman osittaista huojennusta)	<u>16 491 €</u>	<u>11 604 €</u>	<u>6 462 €</u>	<u>8 505 €</u>	<u>8 354 €</u>	<u>6 809 €</u>
Kokonaisveroseuraamus (ansiotulona + mahdollinen huojennus)	<u>16 491 €</u>	<u>11 604 €</u>	<u>6 462 €</u>	<u>4 136 €</u>	<u>2 618 €</u>	<u>1 093 €</u>

7 PÄÄTELMÄT

Tässä osiossa arvioidaan opinnäytetyön luotettavuutta ja käsitellään päätelmiä, joita olen tehnyt tutkimustulosten perusteella. Olen tehnyt toimenpideehdotuksia, jotka pohjautuvat luopujan ja jatkajan tarpeisiin.

7.1 Johtopäätökset tuloksista ja toimenpideehdotukset

Kananen (2016, 105–107) toteaa, että samasta laadullisesta tutkimuksesta voidaan tehdä useita oikeita tulkintoja, mutta olennaista on se, että johtopäätöksissä esitetään vain ratkaisu asetettuihin tutkimuskysymyksiin eli tulosten pitäisi olla selitettäviä ja tulkittavia.

Tämän tutkimuksen tavoitteenani on ollut tutkia toimeksiantajani ja yrityksen jatkajan tarpeita sukupolvenvaihdokseen liittyen, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattava sukupolvenvaihdos luopuja ja jatkaja huomioon ottamalla. Olen tehnyt seuraavat päätelmät tutkimuksen tuloksista, jotka kokosin haastattelujen ja teoriakirjallisuuden avulla. Haastattelu on antanut riittävän kuvauksen luopujan ja jatkajan tarpeista ja suunnitelmista sukupolvenvaihdosta toteuttaessa, ja teoria on auttanut laskemaan veroseuraamukset mahdollisimman tarkasti kyseisessä tilitoimistossa.

Kaupan kohteena on toiminimimuotoinen yritys, jonka oma pääoma on negatiivinen, jatkaja on lähisuvusta ja sukupolvenvaihdos on kiireinen. Tästä johtuu, että tuloverolain mukaista sukupolvenvaihdoshuojennusta ei saa soveltaa mutta perintö- ja lahjaverolakia saa.

Laskelmien avulla voidaan huomata, että veroseuraamuksien määrä vaihtelee paljon. Kallein luovutustapa on yrityksen myyminen käypään hintaan. Lisäksi luopujan luovutusvoittoon on vielä lisättävä tilikauden tulo. Sen takia tämä kauppa ei olisi varteenotettava vaihtoehto luovutustavaksi erityisesti, kun kyseessä on perhepiiri.

Vastikkeellinen edullisin vaihtoehto, jossa on käytetty PerVL 55 §:n mukaista osittaista huojennusta, on myydä tilitoimiston alihinnalla, joka on 20 % käyvää arvoa. Tässä luovutuksessa veroseuraamukset koskevat sekä luopujaa

että jatkajaa, mutta niiden seuraamus on edullisin muihin vastikkeellisiin kauppoihin verrattuna.

Kun sovelletaan PerVL 55 §:n mukaista huojennusta, luopujan ja jatkajan näkökulmista kaikista kannattavin vaihtoehto on vastikkeeton kauppa eli se, että yritys antaa lahjana tai perintönä.

Ennakkoperintö on edullisin vaihtoehto, mutta haastatteluun mukaan tämäkin ei olisi varteenotettava vaihtoehto luovutustavaksi. Tämän huomioon ottaen järkevintä olisi antaa tilitoimisto lahjana jatkajalle, koska lahjaveron määrä on edullisin muihin verrattuna, ja luopujan ei tarvitse maksaa mitään veroa sukupolvenvaihdoksessa, ja sekin on painava syy, koska luopujan nettovarallisuus oli viime vuonna negatiivinen. Tästä johtuu, että luovutusvoitosta tulee kokonaan progressiivisesti verotettavaa ansiotuloa eli tulee raskaampi kuin jos tulo olisi jaettu ansio- ja pääomatuloksi. Kun luovutetaan lahjana, veroseuraamuksen määrä huojennuksen jälkeen on 2 618 euroa. Ilman huojennusta tulee 8 354 euroa, eli säästö on huomattava. Lisäksi jatkajalla on oikeus hakea lahjaverolle maksuajan pidennystä. Sellainen luopumisvaihtoehto on kaikista helpoin sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen liittyvää verotusta ja lisärahoitusta asioita ajatellen. Jos sellainen luopumisvaihtoehto on valittu, lahjaveroilmoitus kannattaa toimittaa verottajalle kolmen kuukauden kuluessa siitä, kun lahjan-saaja on saanut lahjan haltuun.

Kun ei käytettä PerVL 55 §:n mukaista osittaista huojennusta, jossa pitää määrittää spv-arvo, kaikista edullisin vaihtoehto on myydä tilitoimiston alihinnalla, joka on 51 % käyvästä arvosta. Tässä luovutuksessa veroseuraamukset koskevat vain luopujaa, koska lahjaveroseuraamusta ei tule jatkajalle PerVL 55 §:n mukaisen täysihuojennuksen takia. Veroseuraamuksen määrä tulee tällöin 6 462 euroa.

Lisäksi haastattelujen perusteella päättelen, että luopujalla ja jatkajalla on sama näkemys tilitoimiston visiosta. Jatkaja on halukas ryhtyä yrittäjäksi, kohdeyritys hänelle on jo tuttu, ja luopuja on varma, että jatkajasta tulee hyvä johtaja. Myös jatkajalla on valmis asiakaskunta, eikä hänen tarvitse perustaa kaikkea ihan alusta. Lähitulevaisuudessa he haluavat laajentaa toimintansa. Sen takia molemmat osapuolet haluavat muuttaa yrityksen osakeyhtiöksi.

Toiminimen muuttaminen osakeyhtiöksi ei ole järkevää siinä tapauksessa, jos halutaan alentaa veroseuraamuksen määrää soveltamalla sukupolvenvaihdoshuojennuksia. Koska haastattelun perusteella sukupolvenvaihdos on ajan-kohtainen ja kiireinen asia eikä luopuja haluaa jatkaa toimintaa johtajana seuraavien 10 vuoden aikana, mutta jatkaja on halukas laajentamaan toimintaa. Yrityksen laajentamisen ja tulevan sukupolvenvaihdoksen toteuttamisen takia, toiminimi ei ole paras vaihtoehto. Sen takia toimenpide-ehdotuksena tarjoan yritysmuodon muuttamista sukupolvenvaihdoksen jälkeen, kun jatkajasta on tullut johtaja, jotta tulevaisuudessa voidaan soveltaa sukupolvenvaihdoshuojennusta ja välttää verojen maksaminen. Silloin luopujan ei tarvitse enää miettiä sukupolvenvaihdoksen toteuttamisesta ja hän pystyy jatkamaan toimintansa kuten haluaa eli vain palkattuna työntekijänä. Myöhemmin jatkaja voi tarjota luopujalle osaomistusta. Tällöin toiminta pysyisi lähes ennallaan, ja Airue-Tilit-nimi säilyy, vaikka laskuttajan nimeen tulee lisäksi ”Oy”.

Mikäli molemmat osapuolet haluavat muuttaa yrityksen osakeyhtiöksi ennen sukupolvenvaihdosta ja välttää veroseuraamuksia, jotka voivat syntyä sukupolvenvaihdoksen aikana. Silloin järkevintä olisi vaihtoehto, jossa jatkaja perustaisi uuden osakeyhtiön ja luopuja vain lopettaisi toiminimensä.

7.2 Luotettavuuden ja eettisyyden arviointi

Opinnäytetyön luotettavuutta voidaan arvioida käyttämällä reliabiliteetin ja validiteetin mittareita. Reliabiliteetin avulla voidaan tarkastella mittaustulosten toistettavuutta. Esimerkiksi kun samasta aiheesta tutkimuksia on tehty paljon ja tutkijat pääsevät samanlaiseen tulokseen, voidaan tulosta pitää luotettavana. Tutkimuksen pätevyys pystytään arvioimaan validiteetin avulla. Tutkimus on pätevä, jos tutkija mittaa juuri sitä, mitä on tarkoitus mitata. On olemassa monta tapaa arvioida kvalitatiivista tutkimusta. Esimerkiksi laadullisen tutkimuksen merkki on tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta. (Hirsjärvi ym. 2007, 227–228.)

Tutkimuksessani olen käyttänyt haastattelu- ja eläytymismenetelmiä. Olen kirjoittanut niistä luvussa 5. Siellä esitin, miten ja keneltä keräsin tutkimusaineistoja, kuinka paljon aika käytettiin keräämiseen ja kuinka paljon kysymyksiä oli. Kysymysrungot ja kehyskertomuksen variaatiot ovat liitteissä 1, 2 ja 3.

Voin myös todeta, että tutkimukseni on validi, koska se mittasi sitä, mitä halusin mitata eli kuinka toteuttaa mahdollisimman kannattava sukupolvenvaihdos ottamalla huomioon sekä luopujan että jatkajan tarpeita, ja tutkimuskysymykseen saatiin vastaus. Jos tekisin tutkimuksen uudestaan samalle toimeksiantajalle ja samalla ajankohtana, tulos olisi sama. Pidän tutkimusmenetelmän valintaa oikeana.

Luotettavuutta voisi parantaa hankkimalla tietoa ja viittaamalla muihin vastaavanlaisiin tapauksiin. Vaikka onkin kysymys tietystä yrityksestä ja tulokset koskevat vain sitä, on vastaavanlaisia sukupolvenvaihdoksia tehty muuallakin. Tutkimuksessani on kuvailtu selkeästi toimeksiantajan perustiedot, ja näiden tietojen avulla on mahdollista etsiä vastaava yritys annettujen tietojen perusteella. Siinä tulokset eivät ole täysin samoja, mutta olennaiset asiat ja pääperiaatteet ovat samoja. Näistä syistä tutkimukseni on luotettava.

Eettiset kysymykset ovat myös tärkeää ottaa huomioon kirjoittaessa kvalitatiivista tutkimusta. Eettisyyteen kuuluu ihmisoikeuksien kunnioittaminen, oikeudenmukaisuus ja rehellisyys. (Koskinen ym. 2005, 280–282.)

Olen toteuttanut aineistojen keräämisen eettisesti, eli kaikki muualta saatu tieto on esitetty viittaamalla lähdeaineistoon. Lisäksi ennen haastattelua kysyin lupaa muistinpanojen tekemiseen, jotta saan mahdollisimman kattavan vastauksen. On muistettava, että tutkimus koskee vain tätä yhtä tilitoimistoa. Sen takia tuloksia ei voida täysin yleistää.

Työn alussa keräsin tietoja sähköpostin kautta tekemällä teemahaastattelua. Saatekirjeissä olen kirjoittanut, että tutkimustulokset koskivat vain Tutki, Kehitä, Raportoi -opintojaksoa, joka on antanut pohjan tulevalle opinnäytetyölle, ja kaikki tulokset ovat ei-julkisia. Myöhemmin toimeksiantaja on antanut luvan tuloksien julkistamiseen. Tilitoimiston tase- ja tuloslaskelmat eivät ole julkisia tietoja, koska kyseessä ei ole osakeyhtiö, eli en julkaise niitä edelleen.

8 LOPUKSI

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kartoittaa sukupolvenvaihdosprosessiin liittyviä asioita, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattava suku-

polvenvaihdos luopuja ja jatkaja huomioon ottamalla. Mielestäni onnistuin siinä.

Uskon, että tutkimusmenetelmän valinta oli oikea, koska tarkoituksena oli selvittää luopujan ja jatkajan tarpeita ennen sukupolvenvaihdosta, ja tarpeiden selvittämisessä haastattelu ja eläytymismenetelmä auttoivat hyvin.

Aiheen valinta oli jo työharjoittelun alussa selvillä, ja se on auttanut minua teoriaosuuden kokoamisessa. Opiskelun aikana olen saanut paljon hyötyä Yritys-verotus-opintojaksosta, jolta olen saanut tietoa elinkeinonharjoittajan verotuksesta, mutta sukupolvenvaihdosta koskevaa materiaalia oli haastava hankkia. Lisäksi kirjoitin koko opinnäytetyön kesän aikana, mistä aiheutui sekä hyötyjä että haasteita. Haasteita oli siinä, että kaikki opettajat olivat lomalla eli piti tehdä kaiken itsenäisesti ilman neuvoja. Hyöty oli siinä, että on ollut riittävästi aikaa sen kirjoittamiseen. Minulla on ollut oma aikatauluni, jossa pysyin hyvin koko kirjoittamisen ajan. Lisäksi yrityksen negatiivinen nettovarallisuus aiheutti hankaluuksia, koska on aika vähän kirjallisuutta, joka opastaa sukupolvenvaihdoksen organisoimiseen tällaisessa. Sen takia minun piti etsiä ihan uusi ratkaisu tähän tilanteeseen. Verottaja on opastanut minua nettovarallisuuden ja sukupolvenvaihdosarvon kysymyksissä, ja saamieni ohjeiden avulla pystyin laskemaan perintö- ja lahjaverolain mukaista osittaista huojennusta.

Kokonaisuudessaan sain paljon hyödyllistä tietoa tästä aiheesta ja olen tyytyväinen lopputulokseen, vaikka ehdotan toimeksiantajalle ottamaan asiantuntijoiden neuvoja ja verottajan ennakkotiedon yrityksen käyvästä arvosta, jotta virheet minimoidaan.

Jatkoaiheena tässä yrityksessä voisi olla vaikka yritysmuodon muuttaminen henkilö- tai osakeyhtiöksi eli se, miten yritysmuodon muutos tapahtuu ja mitä toimenpiteitä se aiheuttaa. Toinen mahdollinen teema voisi olla yrityksen laajentamisesta eli se, miten pitää laatia liiketoimintasuunnitelma yrityksen laajentamiseen.

LÄHTEET

Ammattinetti. 2018. Kirjanpitäjä. WWW-dokumentti. Saatavissa: http://www.ammattinetti.fi/ammattit/detail/318_ammatti?link=true [viitattu 12.5.2018].

Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501.

BDO. 2018. Changes of Generation. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.bdo.fi/en-gb/services/tax-legal/changes-of-generation> [viitattu 9.6.2018].

Eskola, J. & Wallin, A. 2015. Eläytymismenetelmä: perusteet ja mahdollisuudet. Teoksessa Valli, R. & Aaltola, J. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. 4., uudistettu ja täydennetty painos. Jyväskylä: PS-kustannus, 56–70.

EVL = Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1968/360.

Finnvera. 2018. Laske yrityksesi arvo. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.finnvera.fi/kasvu/tietoja-omistajanvaihdoksesta/laske-yrityksesi-arvo> [viitattu 20.6.2018].

Haavisto, M. 2016. Vauhtia omistajanvaihdoksiin 2016–2017 – taustaa, tietoa ja tilastoja. Suomen Yrittäjät. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy_vauhtia_ov_2016_2017.pdf [viitattu 24.3.2018].

HE 28/1998. Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi tuloverolain muuttamisesta.

Heinonen, J. & Stenholm, P. 2005. Johdatus perheyrittäjyyteen ja sukupolvenvaihdokseen. Teoksessa Heinonen, J. (toim.) 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos: käsikirja luopujille ja jatkajille. Helsinki: Tietosanoma, 11–21.

Helanto, L., Kaisaniemi, T., Koskinen, K., Kuntola, K. & Siivola, M. 2013. Taloushallinto. Nyt: tilitoimistoammattilaisen opas sähköiseen taloushallintoon. 1. painos. Espoo: Pro Countor International.

Hirsjärvi, S., Remes, P & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13., osin uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Holopainen, T. 2016. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Vuoden 2016 uudistettu versio. Helsinki: Asiatieto Oy.

Hänninen, V. 2000. Sisäinen tarina, elämä ja muutos. Acta Universitatis Tamperensis 696.

Immonen, R. & Lindgren, J. 2017. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Alma Talent Oy.

Investinfinland. 2017. Business Guide for companies planning to establish in Finland. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.investinfinland.fi/documents/162753/197730/Invest+In+Finland+Business+Guide_links.pdf/b68c624d-fd29-4fca-a4f5-3340a8813415 [viitattu 17.6.2018].

Kananen, J. 2016. Opinnäytetyön ja pro gradun ohjaajan opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Koskinen, I., Alasuutari, P. & Peltonen, T. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä. Tampere: Vastapaino.

Lakari, T. 2014. Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolvenvaihdos. Helsinki: Verotieto Oy.

Lakari, T. & Engblom, A. 2012. Käytännön sukupolvenvaihdos. Yritysrakenteet ja verotus. Porvoo: Bookwell Oy.

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2006. Tilinpäätöksen tulkinta. Helsinki: WSOYPro.

Malinen, P. & Stenholm, P. 2005. Sukupolvenvaihdos, yritys ja ihmiset. Teoksessa Heinonen, J. (toim.) 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanoma, 29–50.

Ossa, J. 2014. Sukupolvenvaihdos ja yritystoiminnan lopettaminen. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Papunen, A. & Poikolainen, P. 2016. Sukupolvenvaihdos mikroyrityksessä. Karelia-ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/106679/Sukupolvenvaihdos%20mikroyrityksessa.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [viitattu 27.3.2018].

Paunonen, T. 2013. Pienyrityksen sukupolvenvaihdos. Savonia-ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/64698/Paunonen_Tuomas.pdf?sequence=1&isAllowed=y [viitattu 27.3.2018].

PerVL = Perintö- ja lahjaverolaki 12.7.1940/378.

Stenholm, P. 2005. Yrityksen sukupolvenvaihdos ja sen suunnittelu. Teoksessa Heinonen, J. (toim.) 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos: käsikirja luopujille ja jatkajille. Helsinki: Tietosanoma, 22–28.

Suomen Yrittäjät. 2018. Pk-yritysbarometri 1/2018. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/alueraportti_kymenlaakso_kevat2018.pdf [viitattu 24.3.2018].

Tuloverolaki 30.12.1992/1535.

Verohallinto. 2015. Ansiotulojen verotus. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48481/ansiotulojen_verotu2/ [viitattu 18.6.2018].

Verohallinto. 2016. Tuloverotus - liikkeen- tai ammatinharjoittaja. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa->

[yritysverotuksesta/tuloverotus/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/](#) [viitattu 16.5.2018].

Verohallinto. 2017a. Ennakkoratkaisu- ja poikkeuslupahakemus. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/ennakkoratkaisu_tai_poikkeuslupa/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/ [viitattu 18.5.2018].

Verohallinto. 2017b. Henkilöyhtiön ja yksityisliikkeen sukupolvenvaihdos verotuksessa. Saatavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/60521/henkiloyhtion-ja-yksityisliikkeen-sukupolvenvaihdos-verotuksessa/#4-yksityisliikkeen-sukupolvenvaihdos> [viitattu 13.5.2018].

Verohallinto. 2017c. Varainsiirtovero. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/asuminen/varainsiirtovero/> [viitattu 21.5.2018].

Verohallitus. 2018. Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.vero.fi/contentassets/399ee41291c64569b38b62125952176d/varojen-arvostaminen-perintö-ja-lahjaverotuksessa---päivitys-ratkaisun-kho-2017-195-perusteella.pdf> [viitattu 3.6.2018].

Vilka, H. 2017. Tutki ja kehitä. 4., uudistettu painos. Jyväskylä: PS-kustannus.

Yrittäjät. 2017. Elinkeinonharjoittajan verotus. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/verotus/elinkeinoverotus/elinkeinonharjoittajan-verotus-320839> [viitattu 10.7.2018].

Saatekirje ja haastattelukysymykset yrityksen luopujalle

Hyvää huomenta, Airue-Tilit -tilitoimiston luopuja. Pyydän sinua vastamaan liitteenä olevaan kyselyyn, joka liittyy tulevaani opinnäytetyöhöni.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on tutkia toimeksiantajani ja siirryttävän yrityksen jatkajan tarpeita sukupolvenvaihdokseen liittyen, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattavan sukupolvenvaihdos luopujan ja jatkajan huomion ottamalla. Kerään mielipiteitä käyttämällä haastattelu- ja eläytymismenetelmiä.

Valitsin haastattelumenetelmän, koska teemahaastattelu sopii silloin, kun aihe on hyvin rajallinen eli se kohdistuu asiasta tietävään ja pohjautuu valittuihin teemoihin. Pää tavoitteena on se, että haastateltava vastaa kaikkiin teemoihin omin sanoin.

Eläytymismenetelmän valinta on perustunut siihen, että haluan löytää uusia näkökulmia sukupolvenvaihdosta kohtaan. Olen lukenut paljon hyödyllisiä materiaalia, jotka tutkivat sukupolvenvaihdosta mikro ja pienessä yrityksessä, ja selvisin, että monet ehdottavat muuttaa luopujan yritystä toiminimestä osakeyhtiöön, sen takia haluaisin tutkia toimeksiantajan ajatuksia siitä, miltä ajatus yrityksen muuttamisesta tuntuu ja missä roolissa hän näkee itsensä muuttamisen jälkeen. Mielikuvituksen fokus kohdistui tulevaisuuteen, kun sukupolvenvaihdos onnistuu ilman veroseuraamuksia, koska en halua, että veroasiat heijastuvat toimeksiantajan vastaukseen. Käytän vain kahta kehyskertomuksen variaatiota, yhdessä muutetaan osakeyhtiöksi, toisessa ei muuteta.

Liitteenä kysymysrunko ja kehyskertomuksen variaatiot (eläytymismenetelmä) on esitetty.

P.S. Periaatteessa vastaus on oltava lyhyt. Jos nykyhetkellä johonkin kysymykseen vastaaminen tuntuu vaikealta, voit vastata niin kuin Sinulta tuntuu. Älä mielellään jätä tyhjiä kohtia.

Kyselyn pohjalta saatuja tuloksia tulen hyödyntämään tulevassa opinnäytetyössäni. Tutkimustuloksia koskee vain Tutki, Kehitä, Raportoi -opintojaksoa ja ovat ei-julkisia.

Vastausaikaa on 25.5.2018 mennessä. Kiitos jo etukäteen vastauksistasi. Kyselyyn vastaukset voit lähettää seuraavaan sähköpostiosoitteeseen: X.

Mikäli sinulla on kysyttävää kyselystä, voit ottaa yhteyttä minuun yllä mainittuun sähköpostiosoitteeseen.

Maxim Elagin
Tradenomi
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Haastattelukysymykset yrityksen luopujalle

Teema: Omat näkemykset sukupolvenvaihdoksesta

- Miltä ajatus yrityksen sukupolvenvaihdoksesta tuntuu?
- Mikä on mielestäsi sukupolvenvaihdoksessa vaikeinta/helpointa?
- Mikä on mielestäsi miellyttävin/toimivin sukupolvenvaihdoksen tapa? Miksi?
- Miten olet valinnut jatkajan yritykselle?
- Kuinka paljon kokemusta jatkajalla pitäisi olla jo entuudestaan/ennen varsinaista johtamista?
- Minkälaisia tulevaisuuden visioita on vaihdoksen jälkeen?
- Kuinka johtamistyyli/yrityksen strategia voi muuttua tulevaisuudessa?
- Missä näet sinut sukupolvenvaihdoksen jälkeen? Jätätkö yrityksessä johonkin asemaan?
- Millaista apua olisi hyvä saada sukupolvenvaihdoksessa?

Teema: Sukupolvenvaihdosprosessi

- Millaisella aikataululla sukupolvenvaihdos pitäisi toteuttaa?
- Kuinka asiakkaat otetaan huomioon sukupolvenvaihdokseen?
- Kuinka asiakkaat voivat reagoida sukupolvenvaihdokseen?
- Kuinka aiotte tiedottaa sukupolvenvaihdoksesta ulkoiselle sidosryhmille eli asiakkaalle/muille sidosryhmille?
- Kuinka kauan ennen sukupolvenvaihdosta pitäisi aloittaa jatkajan perehdytys?
- Mihin yrityksen arvonmäärittäminen perustuu?

Kehyskertomuksen variaatiot

1. Kuvittele, että ennen sukupolvenvaihdosta yrityksesi on muuttunut osakeyhtiöksi. Sukupolvenvaihdos on tapahtunut ilman veroseuraamuksia. Kerro lyhyesti, miten se on vaikuttanut yrityksen toimintaan ja luopujan arkeen.
2. Kuvittele, että ennen sukupolvenvaihdosta yrityksesi ei muuteta osakeyhtiöksi. Sukupolvenvaihdos on tapahtunut ilman veroseuraamuksia. Kerro lyhyesti, miten se on vaikuttanut yrityksen toimintaan ja luopujan arkeen.

Saatekirje ja haastattelukysymykset yrityksen jatkajalle

Hyvää päivää, Airue-Tilit -tilitoimiston jatkaja. Pyydän sinua vastamaan liitteenä olevaan kyselyyn, joka liittyy tulevaani opinnäytetyöhöni.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on tutkia toimeksiantajani ja siirryttävän yrityksen jatkajan tarpeita sukupolvenvaihdokseen liittyen, jotta jatkossa olisi mahdollista toteuttaa kannattavan sukupolvenvaihdos luopujan ja jatkajan huomioon ottamalla. Kerään mielipiteitä käyttämällä haastattelu- ja eläytymismenetelmiä.

Valitsin haastattelumenetelmän, koska teemahaastattelu sopii silloin, kun aihe on hyvin rajallinen eli se kohdistuu asiasta tietävään ja pohjautuu valittuihin teemoihin. Pää tavoitteena on se, että haastateltava vastaa kaikkiin teemoihin omin sanoin.

Liitteenä on esitetty kysymysrunko.

P.S. Periaatteessa vastaus on oltava lyhyt. Jos nykyhetkellä johonkin kysymykseen vastaaminen tuntuu vaikealta, voit vastata niin kuin Sinulta tuntuu. Älä mielellään jätä tyhjiä kohtia.

Kyselyn pohjalta saatuja tuloksia tulen hyödyntämään tulevassa opinnäytetyössäni. Tutkimustuloksia koskee vain Tutki, Kehitä, Raportoi -opintojaksoa ja ovat ei-julkisia.

Vastausaikaa on 25.5.2018 mennessä. Kiitos jo etukäteen vastauksistasi. Kyselyyn vastaukset voit lähettää seuraavaan sähköpostiosoitteeseen: X. Mikäli sinulla on kysyttävää kyselystä, voit ottaa yhteyttä minuun yllä mainittuun sähköpostiosoitteeseen.

Maxim Elagin

Tradenomi

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Teema: Omat näkemykset sukupolvenvaihdoksesta

- 1) Miltä ajatus yrityksen sukupolvenvaihdoksesta tuntuu?
- 2) Onko sinulla halua jatkaa ko. yritystoimintaa?
- 3) Kuinka paljon olet perehtynyt yrityksen liiketoimintaan?
- 4) Miten kuvailisit yrityksen nykytilannetta?
- 5) Minkälaisia suuria muutoksia tulee yritystoiminnassa?
- 6) Miltä ajatus itsenäisestä liiketoiminnan harjoittamisesta tuntuu?

Kuva ei ole julkinen.

Kuva ei ole julkinen.

Kuva ei ole julkinen.

Kuva ei ole julkinen.

Kuva ei ole julkinen.

Kuva ei ole julkinen.