

Laura Rinta-Lusa

Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos ja sen erityispiirteet

Opinnäytetyö

Kevät 2013

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Laura Rinta-Lusa

Työn nimi: Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos ja sen erityispiirteet

Ohjaaja: Erkki Kytönen

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 144

Liitteiden lukumäärä: 2

Tämän opinnäytetyön aiheena oli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos. Tavoitteena oli analysoida tyyppillisen sukupolvenvaihdoksen kohteena olevan tilintarkastustoimiston ominaisuuksia ja erityisesti siihen liittyvän sukupolvenvaihdosprosessin keskeisimpiä erityispiirteitä. Lisäksi tavoitteena oli kartoittaa tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen todennäköisimmät luovutustavat niin jatkajan kuin luopujankin näkökulmista. Tutkimus toteutettiin toimeksiantona. Toimeksiantajana oli KHT-yhteisö X Oy.

Opinnäytetyön teoreettisessa osassa tarkasteltiin sukupolvenvaihdoksen yleisiä piirteitä ja esitettiin yksityiskohtaisesti sukupolvenvaihdoksen vaihtoehtoiset toteuttamistavat, kuten erilaiset yrityskaupat ja yritysjärjestelyt niin yhtiö- kuin vero-oikeudellisellakin tasolla tarkasteltuna. Opinnäytetyön empiriaosuus toteutettiin laadullisena tutkimuksena. Aineistonkeruumenetelmänä käytettiin puolistrukturoitua yksilöhaastattelua. Haastattelut jakaantuivat kahteen eri osa-alueeseen; ostajan ja myyjän näkökulmaan. Tutkimukseen saatiin edustamaan kumpaankin näkökulmaan hyvin kokeneet ja arvostetut tilintarkastusalan ammattilaiset.

Tulokset osoittivat, että tilintarkastustoimiston kohdalla liiketoiminta kulminoituu hyvin luottamukselliseen ja tiiviiseen yhteistyöhön asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä sekä ammatilliseen erityisosaamiseen, josta takeena on KHT- tai HTM-tutkinto. Lisäksi tutkimuksessa ilmeni, että asiakassuhteiden jatkuvuudella on erityisen suuri merkitys tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa, sillä asiakkuudet ovat tilintarkastustoimiston ainoa niin sanottu kauppatavaraerä. Tilintarkastus on hyvin henkilöitynyttä ja yhteisölainsäädäntö asettaa vaatimuksia tilintarkastajan valitsemiselle. Mainitut tekijät tuovat erityisiä haasteita asiakassuhteiden jatkuvuuden varmentamiselle sukupolvenvaihdoksessa. Saatuja tuloksia voidaan soveltaa tilintarkastustoimistojen lisäksi myös tilitoimistojen ja muiden eri asiantuntijaorganisaatioiden sukupolvenvaihdoksiin.

Avainsanat: sukupolvenvaihdos, omistajanvaihdos, tilintarkastustoimisto, verotus, yrityskauppa

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School

Degree programme: Degree Programme in Business Management

Author: Laura Rinta-Lusa

Title of thesis: Succession at an auditing firm and its special characteristics

Supervisor: Erkki Kytönen

Year: 2013 Number of pages: 144 Number of appendices: 2

The subject of this thesis is succession at an auditing firm. The aim was to examine what the typical auditing firm under succession is like and what the most significant things in the process of succession of an auditing firm are. Thus, the specific target was to find out the special characteristics of succession at an auditing firm. Another target was to study which is the most likely mode to carry out of the succession in the field of auditing from the point views of both the successor and the seller.

The theoretical part of the thesis generally deals with succession and familiarizes with different ways to carry out of the succession, such as different corporate acquisitions and company reorganizations at the level of the company law and tax law. The empirical part of the thesis consists of the qualitative study. Semi-structured individual interviews were used as the method of data acquisition. The groups of interviewees were two; the buyer and the seller groups. Each interview group represented very experienced and respected professionals in the field of auditing.

As a result of the thesis, the special characteristics of succession in auditing firms from the points of view of the buyer and the seller were explored in a very comprehensive way. In the business of an auditing firm, it is about very confidential and close cooperation between a customer and a service provider, as well as specific expertise, which is guaranteed by the Diplomas of Authorized Public Accountant or Certified Public Accountant. The results also show that the continuity of customer relationships is particularly important in the succession of auditing firm, because customerships are the only objects of purchase in the succession of auditing firm. Auditing is very personified and company law sets up requirements for choosing an auditor. These are the elements which bring special challenges to the certification of customer relationships in succession. Auditing firms and other expert organizations such as accounting firms can widely utilize the results of the study in their own successions.

Keywords: succession, change of ownership, auditing firm, taxation, corporate acquisition

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	7
1 JOHDANTO	8
1.1 Aikaisempia tutkimuksia.....	10
1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja tutkimusongelma.....	12
1.3 Opinnäytetyön rakenne	14
2 YRITYKSEN SUKUPOLVENVAIHDOS JA SEN VAIHTOEHTOISET TOTEUTTAMISTAVAT	16
2.1 Sukupolvenvaihdos.....	16
2.1.1 Sukupolvenvaihdoksen syyt ja haasteet	19
2.1.2 Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu.....	21
2.2 Yrityskauppa ja liiketoiminnan luovuttaminen.....	24
2.2.1 Liiketoimintakauppa	26
2.2.2 Osakekauppa.....	28
2.2.3 Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuden luovutus.....	29
2.2.4 Toiminimen myynti	31
2.3 Yritysjärjestelyt.....	32
2.3.1 Sulautuminen.....	33
2.3.2 Jakautuminen.....	36
2.3.3 Liiketoimintasiirto	39
2.3.4 Osakevaihto	41
2.4 Osakeyhtiön oman pääoman järjestelyt	44
2.5 Omaisuuden lahjoittaminen.....	46
2.6 Yhtiön purkaminen	49
2.6.1 Osakeyhtiön purkaminen	49
2.6.2 Henkilöyhtiön purkaminen.....	51
2.6.3 Toiminimen lopettaminen.....	52
3 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN VEROTUS	53

3.1 Sukupolvenvaihdoksen verosuunnittelu	53
3.2 Yrityskaupan verotus.....	55
3.2.1 Liiketoimintakaupan verotus.....	56
3.2.2 Osakekaupan verotus	61
3.2.3 Avoimen tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuskaupan verotus	68
3.3 Yritysjärjestelyiden verotus	70
3.3.1 Sulautumisen verotus	71
3.3.2 Jakautumisen verotus	74
3.3.3 Liiketoimintasiirron verotus.....	77
3.3.4 Osakevaihdon verotus	78
3.4 Omien osakkeiden hankkimisen verotus.....	80
3.5 Lahjan ja lahjanluonteisten luovutusten verotus.....	82
3.6 Purkamisen verotus	84
3.6.1 Osakeyhtiön purkamisen verotus.....	84
3.6.2 Henkilöyhtiön purkamisen verotus	86
4 HAASTATTELUTUTKIMUS TILINTARKASTUSTOIMISTON	
SUKUPOLVENVAIHDOKSESTA	88
4.1 Toimeksiantajan esittely	88
4.2 Tutkimusmenetelmä ja aineisto.....	89
4.2.1 Haastattelu tiedonhankintamenetelmänä	90
4.2.2 Haastateltavat henkilöt ja haastattelujen toteutus.....	93
4.2.3 Aineiston analyysi ja tutkimuksen luotettavuus	94
4.3 Tulokset ostajan näkökulmasta tarkasteltuna	96
4.3.1 Sukupolvenvaihdos tilintarkastustoimistossa	96
4.3.2 Verosuunnittelu	102
4.3.3 Sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavat ja verotus	103
4.4 Tulokset myyjän näkökulmasta tarkasteltuna.....	107
4.4.1 Sukupolvenvaihdos tilintarkastustoimistossa	108
4.4.2 Verosuunnittelu	115
4.4.3 Verotus.....	116
4.4.4 Kokonaiskuva toteutetusta sukupolvenvaihdoksesta	118
4.5 Johtopäätökset ja pohdinta	119
5 YHTEENVETO	135

LÄHTEET.....	137
LIITTEET.....	144

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Sukupolvenvaihdos prosessina.....	18
Kuvio 2. Sukupolvenvaihdossuunnitelman pääkohtia	22
Kuvio 3. Yrityskauppaprosessi	25
Kuvio 4. Kokonaisjakautuminen	37
Kuvio 5. Osittaisjakautuminen.....	38
Kuvio 6. Liiketoimintasiirto	40
Kuvio 7. Osakevaihto	42
Kuvio 8. Transaktion jälkeinen tilanne.....	42
Kuvio 9. Verokohtelu.....	54
Kuvio 10. Omistuskaupan ja liiketoimintakaupan edut ja haitat tilintarkastustoimistossa.	126
Kuvio 11. Sulautumisen ja jakautumisen edut.	127
Kuvio 12. Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksen eroavaisuudet.	131
Kuvio 13. Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksen samankaltaisuudet.	132
Taulukko 1. Esimerkki luovutusvoiton laskemisesta todellisen hankintamenon mukaan	63
Taulukko 2. Esimerkki luovutusvoiton laskemisesta hankintameno-olettaman mukaan	63
Taulukko 3. Esimerkki luovutusvoiton laskemisesta henkilöyhtiössä	69
Taulukko 4. Vastikeosakkeiden hankintamenon laskeminen osakevaihdossa	79
Taulukko 5. Taustatiedot.....	109

1 JOHDANTO

Yritystoiminta on keskeinen osa elinkeinoelämää. Yritykset tuottavat kansalaisille tuotteita ja palveluita ja luovat uusia työpaikkoja (Viitala & Jylhä 2008, 13). Suuri osa yhteiskunnallisesta kehityksestä tapahtuu juuri yritysorganisaatioissa. Suomalaisista yrityksistä suurin osa on mikroyrityksiä, jotka muodostavat Suomen kansantalouden perustan. Mikroyrityksiä ovat yritykset, jotka työllistävät alle 10 henkilöä, jonka vuosiliikevaihto on enintään 2 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 2 miljoonaa euroa (Mikroyritys, [viitattu 11.1.2012]).

Tilastokeskuksen yritysrekisterin laskelma vuoden 2011 lopussa kertoo, että Suomessa on 322 232 yritystä, joista 99,8 prosenttia on pk-yrityksiä. Myös koko Euroopan Unionin alueella yrityssektori on hyvin pienyritysvaltainen. Euroopan Unionissa on kaikista yrityksistä yli 99 prosenttia pieniä tai keskisuuria yrityksiä, ja ne työllistävät noin 70 % työvoimasta (Viitala & Jylhä 2008, 13).

Suomalaisessa yhteiskunnassa on pitkään ollut tiedossa nykyisten yrittäjäsukupolvien ikääntyminen. Yrittäjien eläköityminen merkitsee sitä, että kymmeniä tuhansia työpaikkoja ja paljon ammattiosaamista tulee lähivuosina katoamaan, ellei sukupolven- tai omistajanvaihdoksen edessä oleville yrityksille löydetä jatkajia (Viitala & Jylhä 2008, 13).

Myös tilintarkastusalaa koettelee lähiaikoina samanlainen ikääntymisaalto ja huoli siitä, saadaanko alalle uusia jatkajia. Sopivien jatkajien löytymistä vaikeuttaa entisestään tilintarkastajien auktorisointivaatimukset. Tilintarkastuslautakunta on tutkinut tilintarkastajien ikäjakaumaa ja tilasto 1/2013 kertoo karua kieltään. Tilintarkastuslautakunnan tilaston mukaan HTM-tilintarkastajista on vuoden 2013 alussa 60-vuotiaita tai yli 60-vuotiaita 52 % kaikista HTM-tilintarkastajista. 55–59-vuotiaita HTM-tilintarkastajia on 16 %. Lähitulevaisuudessa kaikista HTM-tilintarkastajista on eläkkeelle siirtymässä lähes 70 %, joka on todella merkittävä luku tilintarkastusalan tulevaisuuden kannalta.

Sen sijaan KHT-tilintarkastajien ikäjakauma ei ole samalla tavoin painottunut. KHT-tilintarkastajat edustavat tasapuolisemmin kaikkia ikäluokkia. Tilintarkastuslautakunnan tilaston 1/2013 mukaan KHT-tilintarkastajista on 60-vuotiaita tai yli

60-vuotiaita 19 % ja 55–59-vuotiaita 13 % eli suhteellisesti vähemmän eläkeikää lähestyviä tilintarkastajia kuin HTM-tilintarkastajissa. Väistämätön tosiasia on kuitenkin se, että suuri osa nykyisistä tilintarkastajista jäänee eläkkeelle lähivuosina.

Tilintarkastajarekisterin mukaan rekisteröityjä tilintarkastajia oli vuoden 2012 lopussa 1 412 henkilöä. Heistä HTM-tilintarkastajia oli 653, joista vain 49 tarkastajaa eli 8 prosenttia työskentelee neljän suurimman, niin sanottujen Big Four-yhtiöiden palveluksessa. KHT-tilintarkastajia oli 759 henkilöä, joista B4-yhtiöissä työskentelee 468 henkilöä eli 61 prosenttia. Tilintarkastajarekisterin tietojen perusteella voidaan todeta, että juuri HTM-tilintarkastajista suurin osa työskentelee B4-yhtiöiden ulkopuolella. Potentiaalisimmat omasta yrityksestään luopujat ovat siten pääosin HTM-tilintarkastajia, sillä KHT-tilintarkastajista peräti 60 % työskentelee pelkästään B4-yhtiöissä (Usein kysyttyä tilintarkastuksesta, [viitattu 1.3.2013]). Edellä todetun perusteella tilintarkastusalan sukupolvenvaihdos tulee siis pääasiassa koskettamaan juuri ikääntyviä HTM-tilintarkastajia.

Huomioitavaa on, että tilintarkastuslautakunnan tilastoissa on mukana vain KHT- ja HTM-tilintarkastajat, joilla on hyväksyminen voimassa eli mukana ei ole kirjaimiaan lepäämään jättäneitä (Suunnittelija, [viitattu 1.3.2013]). Tällöin tilastot viestittävät oikeaa tietoa auktorisoitujen tilintarkastajien lukumääristä.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tutkia toimeksiantajayhtiö KHT-yhteisö X:n pitkän aikavälin liiketoiminnan suunnittelu- ja kehittämistarkoituksessa tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessia, sukupolvenvaihdoksen vaihtoehtoisia toteuttamistapoja ottaen huomioon sekä ostajan että myyjän näkökulmat ja perehtyen erityisesti siihen, mitkä ovat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteet, haasteet ja mahdollisuudet. Kuten edellä kerrottiin, eläkkeelle siirtyvien yrittäjien on haastavaa löytää yritykselleen jatkajaa tulevaisuudessa. Tämä ongelma korostuu varsinkin tilintarkastustoimiston luovutuksessa, sillä auktorisointivaatimuksen lisäksi henkilökohtaisiin luottamussuhteisiin ja erityiseen asiantuntemukseen perustuvan liiketoiminnan siirtäminen jatkajalle on hyvin haasteellista. Tästä johtuen tutkimuksen päällimmäisenä tarkoituksena on tukea tutkimuksen toimeksiantaja KHT-yhteisö X:n liiketoiminnan ostoprosessien kehittämistä, jolloin he saavat laajempaa näkökulmaa tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessiin etenkin luopujan näkemykset huomioiden. Valmiin asiakaskunnan saami-

nen on aina helpoin tapa kasvattaa yhtiön markkinaosuutta, vaikka kaikki asiakkaat eivät siirrossa pysyisikään. Opinnäytetyön tavoitteisiin ja tutkimusongelmaan pureudutaan tarkemmin luvussa 1.2.

1.1 Aikaisempia tutkimuksia

Viimeisin merkittävä sukupolven- ja omistajanvaihdoksia käsittelevä tutkimus on Varamäen, Tallin, Soraman ja Katajavirran (2012) tekemä tutkimus koskien ikään-tyvien yrittäjien näkemyksiä liiketoimintojensa omistajanvaihdoksista. Tämän valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin tavoitteena oli tutkia 55-vuotiaiden tai sitä vanhempien yrittäjien näkemyksiä yrityksensä jatkuvuudesta lähimmän kymmenen vuoden aikana. Omistajanvaihdosbarometrin tavoitteena oli lisäksi selvittää omistajanvaihdospalveluiden tarvetta, saatavuutta ja laatua.

Varamäen ym. (2012) tekemän omistajanvaihdostutkimuksen yksi keskeisimmistä kysymyksistä liittyi siihen, millaisena yrityksen tulevaisuus nähdään vastaajan luovuttua päävastuustaan yrityksessä esimerkiksi eläkkeelle siirtymisen johdosta. Omistajanvaihdosbarometriin vastanneista yrittäjistä 38 % katsoi, että yritys myydään ulkopuolisille ja 20 % uskoi sukupolvenvaihdoksen toteutumiseen siinä vaiheessa, kun yrittäjä itse siirtyy eläkkeelle. Peräti 28 % vastaajista arvioi, että yritys lopettaa toimintansa kokonaan. Vastaajista 10 % ilmoitti, että yrityksen muut omistajat jatkavat toimintaa päävastuullisen yrittäjän jäädessä eläkkeelle. Omistajanvaihdoksen keskeisimmiksi haasteiksi tutkimuksessa nousivat esille jatkajan tai ostajan löytäminen, arvonmääritys sekä osaamisen siirtäminen jatkajalle tai ostajalle.

Omistajanvaihdoksiin liittyviä ajankohtaisia teemoja on tutkittu myös Pk-yritysbarometrissä 2/2011. Pk-yritysbarometrissä 2/2011 tutkittiin muun muassa omistajavaihdosten ajankohtaisuutta ja omistajanvaihdoksiin liittyviä keskeisiä haasteita. Barometrin mukaan koko maan pk-yrityksistä sukupolven- tai omistajanvaihdos on odotettavissa seuraavan 12 kuukauden aikana 4 % ja 1 - 2 vuoden sisällä 7 % yrityksistä. Tutkimuksessa nousi esille, että suurin syy omistajanvaihdokseen tai yritystoiminnasta luopumiseen on eläkkeelle siirtyminen. Kysyttäessä omistajanvaihdoksen haasteista, suurimmaksi haasteeksi nousi sopivan jatkajan

tai ostajan löytyminen. Seuraavaksi merkittävimiksi haasteiksi katsottiin omistajan- tai sukupolvenvaihdoksen rahoitus, yrityksen matalaan markkina-arvoon liittyvä epävarmuus sekä ankara verotus.

Omistajanvaihdokseen liittyvät merkittävimmät haasteet olivat odotetusti lähes samanlaisia sekä Pk-yritysbarometrissä 2/2011 että Valtakunnallisessa omistajanvaihdosbarometrissä 2012. Kummassakin edellä mainituissa barometreissä sopivan jatkajan tai omistajan löytäminen katsottiin suurimmaksi omistajanvaihdokseen liittyväksi haasteeksi.

Erytisesti Suomessa sukupolvenvaihdos on hyvin tutkittu ilmiö johtuen suurelta osin perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) mahdollistamista sukupolvenvaihdoshuojennussäännöksistä. Sukupolvenvaihdoksiin liittyvät tutkimukset ovat kuitenkin keskittyneet pääasiassa maa- ja metsätalouteen ja ne ovat saaneet lähes aina alkunsa tutkimuksen tekijän tai toimeksiantajan käytännön tarpeesta ja ajankohtaisuudesta toteuttaa sukupolvenvaihdos. Sukupolvenvaihdoksiin liittyvistä tutkimuksista mainittakoon Korpelan (2008) opinnäytetyö, jonka tarkoituksena oli selvittää puusepänteollisuuden omistajan- ja sukupolvenvaihdoksiin liittyviä keskeisiä asioita. Korpelan tutkimuksessa korostui erityisesti se, että luopujan ja jatkajan välillä tulisi olla täysi luottamus. Erytisesti luopujalle on tärkeää, että hän voi jättää luottavaisin mielin yrityksensä ammattitaitoiselle jatkajalle ja nähdä täten elämäntyönsä jatkuvan myös tulevaisuudessa. Vaikka Korpelan opinnäytetyössä sukupolvenvaihdoksen kohteena on täysin eri ammattiala kuin tässä työssä, tutkimusongelma kyseisessä tutkimuksessa on pääpiirteittäin samanlainen eli tietyn erikoisalan sukupolvenvaihdoksen erityispiirteiden selvittäminen.

Bigliardi ja Dormio (2009) ovat tutkineet merkittävimpiä tekijöitä sukupolvenvaihdoksen onnistumiselle perheyrietyksessä. Tutkimuksessa ilmeni, että sukupolvenvaihdos on useiden vuosien kestävä pitkäaikainen prosessi, jossa suunnittelun merkitys on erityisen tärkeää. Lisäksi viestintä ja avoimuus sekä sukupolvenvaihdoksen osapuolten yhteiset tavoitteet ja arvot muodostuivat tutkimuksessa merkittäviksi tekijöiksi sukupolvenvaihdoksen onnistumiselle.

Yrityskauppoja käsitteleviä tutkimuksia on tehty myös useita. Cohen, Kwestel, Freeman ja Thornton (2011) ovat tutkineet Due Diligence-prosessin merkitystä

ostajan näkökulmasta yrityskaupassa. Due Diligence-prosessissa ostaja saa tietoa kohdeyrityksen puutteista ja mahdollisista riskitekijöistä. Kun riskitekijät ovat tiedossa, jatkaja pystyy keskittymään juuri oleellisimpiin asioihin kannattavan liiketoiminnan luomisessa. Jos yrityskaupassa ei näitä ongelmakohtia tunnisteta, yrityskauppa yleensä epäonnistuu tavalla tai toisella.

Omistajanvaihdosprosessin eri osa-alueita on tutkinut Lipponen (2008). Lipposen opinnäytteen tavoitteena oli tutkia omistajanvaihdosprosessin osa-alueita myyjän näkökulmasta. Lipponen keskittyi työssään tutkimaan erityisesti vaihtoehtoisia toimintatapoja omistajanvaihdosprosessiin, ja siten selvittämään parhaat mahdolliset tavat toteuttaa omistajanvaihdos tutkimuksensa kohteena olevassa metallialan yrityksessä.

Myös yrityskauppojen oikeudelliseen sääntelyyn liittyviä tutkimuksia on tehty. Stern (2001) esittää tutkimuksessaan teoreettisen mallin yrityskauppalaiksi, jossa otetaan huomioon kolme eri näkökulmaa; kansantalouden, yrityskaupan osapuolten sekä kohdeyrityksen kolmansien osapuolten näkökulmat, kuten velkojien ja osakkeenomistajien.

1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja tutkimusongelma

Tämän opinnäytetyön aiheena on tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos ja sen erityispiirteet. Tilintarkastuslautakunnan (2013) tilaston mukaan HTM-tilintarkastajista puolet ja KHT-tilintarkastajista viidesosa on 60-vuotiaita tai yli 60-vuotiaita. Tilintarkastajien eläköityminen on siten väistämätön tosiasia, jonka seurauksena paljon ammattiosaamista tulee katoamaan, ellei tilintarkastajien elämäntyötä pystytä siirtämään jatkajille. Periaatteessa tilintarkastusta voi jatkaa kuitenkin 70-vuotiaaksi, koska vasta silloin menettää auktorisoinnin, joka on toiminnan keskeinen edellytys (KHT X, [viitattu 24.9.2012]).

Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta ei ole aikaisempaa tutkimustietoa ja siksi tämän tutkimuksen tavoitteena on, tutkimuksen toimeksiantajan tavoitteet huomioiden, selvittää, millainen on tyypillinen sukupolvenvaihdoksen kohteena oleva tilintarkastustoimisto, mitkä ovat merkittävimmät seikat juuri tilintarkastus-

toimiston sukupolvenvaihdosprosessissa ja miten tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos eroaa muiden eri alojen sukupolvenvaihdoksesta, erityisesti tilitoimistoalan sukupolvenvaihdoksesta. Yleisesti ottaen sukupolvenvaihdosprosessissa monet tekijät voivat olla samanlaisia alasta riippumatta, esimerkiksi asiakkuuksien siirtyminen, mutta tavoitteena olisi päästä pintaa syvemmälle siihen, miten jokin asia sukupolvenvaihdoksessa on erilainen ongelma tilintarkastustoimiston kohdalla. Tutkimuksen tutkimusongelmaksi onkin muodostunut tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteiden selvittäminen. Tutkimusongelma jakautuu myös alaongelmaan, joka on tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen todennäköisimpien toteuttamistapojen kartoittaminen sekä ostajan että myyjän näkökulmasta luovutettavan yrityksen yhtiömuoto kuitenkin huomioiden.

Odotusarvona on, että tilintarkastajilla on harvoin jatkajaa lähisukulaisissa. Siksi sukupolvenvaihdos määritellään tutkimuksessani siten, että se kattaa kaikki omistajanvaihdokset. Näin ollen myös erilaiset yrityskaupat kuuluvat sen piiriin, vaikka ostajana olisi joku muu kuin lähisukulainen. Tutkimuksessa perehdytään täten hyvin laaja-alaisesti erilaisiin sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapoihin kuten omistuskauppaan, liiketoimintakauppaan ja yritysjärjestelyihin yhtiöoikeudellisella että vero-oikeudellisella tasolla. Tarkoituksena on selvittää myös, miten sukupolvenvaihdossäännöksiä käsitellään ja miten säännökset ovat sovellettavissa tilintarkastustoimistoon. Tutkimuksen teoreettisesta viitekehyksestä rajataan pois yrityksen arvonmääritys, koska aihealueesta ei haluta liian laajaa, vaan tarkoituksena on pyrkiä syvällisemmin perehtymään muutamaa keskeiseen sukupolvenvaihdoksen osa-alueeseen kuten verotukseen.

Tutkimuksen empiirinen aineisto kerätään kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä haastattelemalla tilintarkastajia, jotka ovat myyneet tilintarkastustoimistonsa sekä henkilöitä, jotka ovat ostaneet tilintarkastustoimiston. Tutkimukseen saadaan siten sekä ostajan että myyjän näkökulmat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta käytännössä. Teoreettisen tiedon ja kvalitatiivisen tutkimusotteen avulla pyritään selvittämään tutkimuksen tutkimusongelma eli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteet sekä tutkimuksen alaongelma eli ostajan että myyjän näkökulma todennäköisimmästä ja mielenkiintoisimmasta sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavasta luovutettavan yrityksen yhtiömuoto huomioiden. Tutkimus-

tulosten on tarkoitus hyödyttää toimeksiantajan ostoprosessien kehittämisen lisäksi sukupolvenvaihdosta suunnittelevia tilintarkastusalan yrittäjiä sekä näiden yritysten potentiaalisia jatkajaehdokkaita. Tulosten pohjalta tilintarkastustoimiston luopujat sekä jatkajat saavat laajempaa näkökulmaa oman alansa sukupolvenvaihdokseen ja voivat osata suunnitella paremmin sukupolvenvaihdostaan kiinnittäen juuri oleellisimpiin asioihin huomiota. Huomionarvoista on kuitenkin se, että jokainen sukupolvenvaihdos on hyvin yksilöllinen ja ainutlaatuinen tapahtuma.

Tutkimuksen aihe on siinäkin mielessä ajankohtainen, että tutkimustulokset ja johtopäätökset ovat käytännössä sovellettavissa hyvin laajasti myös esimerkiksi tilitoimistoihin. Tämän vuoksi tutkimustulosten pohjalta on tarkoitus luoda kirjallinen vertailulaskelma tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksien samankaltaisuuksista sekä eroavaisuuksista, jolloin päästään vielä syvemmälle tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteisiin.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä tarkastellaan yleisellä tasolla sukupolvenvaihdosprosessia, sukupolvenvaihdoksen syitä ja haasteita sekä syvennyttään erilaisiin sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapoihin sekä yhtiö- että vero-oikeudellisella tasolla. Tutkimuksessa perehdytään siten hyvin monipuolisesti muun muassa yrityskauppoihin, yritysjärjestelyihin, osakeyhtiön oman pääoman järjestelyihin, omaisuuden lahjoittamiseen ja yhtiön purkamiseen. Verotusnäkökulma on vahvasti mukana sekä teoreettisessa että empiirisessä osiossa, koska verotus sääntelee lujasti sukupolvenvaihdoksen toteutuksia, sillä verot halutaan lähes aina minimoida. Sukupolvenvaihdoksen verotus-osiossa on tutkittu laajalajaisesti verovaikutuksia sekä ostajan, myyjän että kohdeyhtiön tasolla aina toteuttamistapakohtaisesti. Tutkimuksessa on huomioitu myös yhtiömuodon vaikutus toteutettavaan sukupolvenvaihdokseen, ja sen vuoksi esimerkiksi yrityskauppaa ja liiketoiminnan luovuttamista on käsitelty laajasti sekä osakeyhtiön, henkilöyhtiöiden että toiminimen näkökulmista.

Opinnäytetyön empiriaosuudessa esitellään aluksi käytetty tutkimus- ja tiedonhankintamenetelmä sekä perustelut niiden valinnoille. Tämän jälkeen kerrotaan tar-

kemmin haastattelujen toteuttamisesta, aineiston keräämisestä ja analysoinnista sekä esitellään haastatellut henkilöt ja pohditaan tutkimuksen luotettavuutta. Empi-
riaosuudessa esitellään myös tutkimuksen toimeksiantaja ja hänen tavoitteet tut-
kimukseen liittyen. Haastatteluilla kerättyä aineistoa esitetään aineiston analyysiin
perustuen tutkimustulosten muodossa. Lopussa esitellään tutkimuksen johtopää-
tökset ja pohdinnat, jossa mietitään erityisesti sitä, täyttyivätkö tutkimuksen tavoit-
teet ja ratkaistiinko itse tutkimusongelma. Samalla pohditaan tutkimustulosten
hyödynnettävyyttä toimeksiantajan lisäksi myös muiden eri organisaatioiden käyt-
töön. Yhteenveto tutkimuksesta esitetään lopuksi.

2 YRITYKSEN SUKUPOLVENVAIHDOS JA SEN VAIHTOEHTOISET TOTEUTTAMISTAVAT

Sukupolvenvaihdos on merkittävä vaihe yritystoiminnan elinkaareissa. Sukupolvenvaihdoksen tärkeimpänä tehtävänä on yritystoiminnan jatkuvuuden takaaminen myös tulevaisuutta ajatellen. Ilman sukupolvenvaihdoksia lukematon määrä työpaikkoja ja ammattiosaamista katoaisivat ja siten myös yhteiskunnallinen kehitys pysähtyisi. Tässä luvussa käsitellään yleisesti sukupolvenvaihdosprosessia, sukupolvenvaihdoksen haasteita ja syitä sekä sukupolvenvaihdoksen suunnittelun tärkeyttä. Sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen on olemassa useita eri vaihtoehtoja riippuen yhtiöstä ja yhtiön omistajan motiiveista. Tässä luvussa perehdytään erityisesti siihen, millaisia vaihtoehtoja sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi on olemassa ja millaisia oikeustoimia ne yhtiön ja yhtiön omistajien kannalta ovat.

2.1 Sukupolvenvaihdos

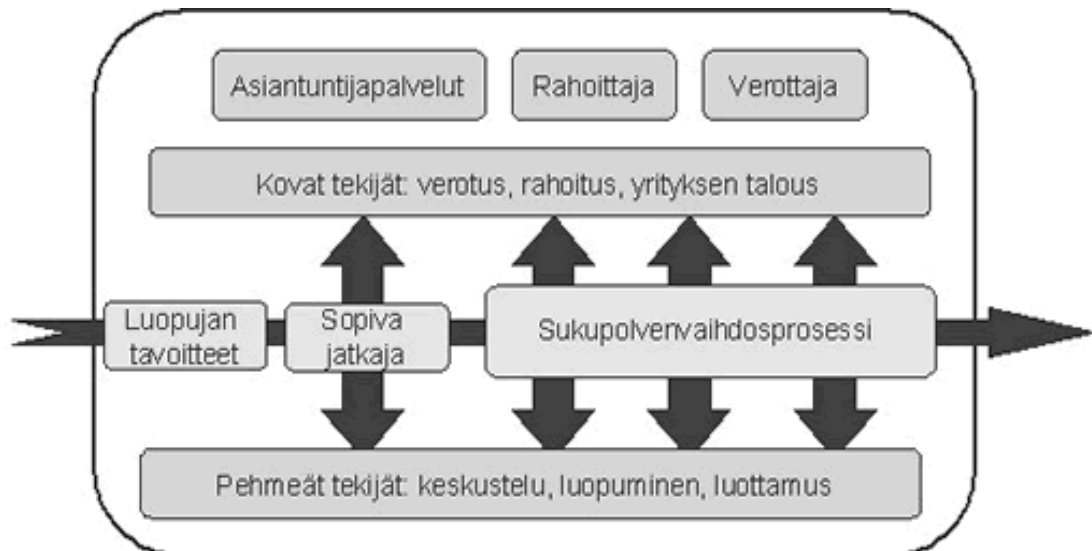
Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan yrityksen omistussuhteiden muutoksia (Immonen & Lindgren 2009, 1). Siinä yritys siirretään omistajan elinaikana tai se siirtyy hänen kuoltuaan toimintaa jatkavalle henkilölle, joka on usein luovuttajan lähisukulainen. Vastuullista jatkajaa ei kuitenkaan usein löydy lähisuvun piiristä, jolloin liiketoiminnan jatkaja etsitään henkilöstön keskuudesta tai yrityksen ulkopuolelta. Tämän vuoksi Immonen ja Lindgren (mts. 1) määrittelevät sukupolvenvaihdoksen siten, että se kattaa omistuksen siirtämisen uudelle omistajalle, joka ei välttämättä ole luopujan perhettä tai muukaan sukulainen, mutta on kuitenkin nuorempaa sukupolvea.

Viksten (2008, 9) on samoilla linjoilla Immosen ja Lindgrenin kanssa. Vikstenin mukaan sukupolvenvaihdos voidaan käsittää sekä suppeasti että laajasti. Suppeasti ymmärrettynä sukupolvenvaihdos tarkoittaa sitä, että yritys siirtyy edelliseltä sukupolvelta seuraavalle eli vanhemmilta lapsille. Laajasti käsitettynä sukupolvenvaihdos tarkoittaa sitä, että luovutuksen saajina voivat edellä mainittujen lisäksi tulla kysymykseen yrityksen työntekijät tai muu ulkopuolinen taho.

Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa” määritellään sukupolvenvaihdos siten, että sukupolvenvaihdoksessa osakeyhtiö, henkilöyhtiö tai yksityisen elinkeinonharjoittajan yritystoiminta siirretään omistajan elinaikana tai se siirtyy hänen kuoltuaan toimintaa jatkavalle lapselle tai muulle henkilölle.

Sukupolvenvaihdoksen onnistunut toteuttaminen on monivaiheinen, pitkäjänteisyyttä ja suunnitelmallisuutta vaativa prosessi (Immonen & Lindgren 2009, 2–3). Sukupolvenvaihdos kattaa prosessina niin jatkajan kuin yrityksenkin valmistautumisen toiminnan jatkamiseen. Luopujan ja jatkajan ohella sukupolvenvaihdokseen osallistuu myös yrityksen ulkopuolisia henkilöitä ja organisaatioita kuten verottaja ja rahoittaja. Sukupolvenvaihdoksessa vanha yrittäjä luopuu pitkästä elämäntyöstään, kun samalla jatkaja tekee päätöksen sitoutumisestaan luovutettavaan yritykseen ja sen toimintaan useiksi vuosiksi eteenpäin. Yritystoiminnan jatkumisen turvaaminen edellyttää, että jatkaja perehtyy hyvin perusteellisesti yrityksen toimintaan, johtamiseen ja päätöksentekoon. Perehtyminen tapahtuu parhaiten niin, että jatkaja tulee mukaan yritystoimintaan jo ennen vaihdosta. Varsinaiset päätökset sukupolvenvaihdoksesta ja yritystoiminnan jatkamisesta tehdään usein vasta myöhemmin, jolloin yrityksen sukupolvenvaihdokseen vaikuttavat merkittävät tekijät ovat tiedossa.

Kuviosta 1 nähdään, että sukupolvenvaihdosprosessia kokonaisuudessaan ohjaavat vahvasti sekä kovat että pehmeät tekijät. Sukupolvenvaihdoksen koviksi tekijöiksi voidaan mainita verotukselliset, rahoitukselliset ja taloudelliset tekijät. Esimerkiksi verottajalta saadaan tiedot sukupolvenvaihdoksen verotuksesta. Lisäksi liiketoiminnan siirron rahoittaminen sekä liiketoiminnan siirtoon liittyvä laillinen asiantuntemus edellyttävät yrityksen ulkopuolisten organisaatioiden ja henkilöiden sitoutumista sukupolvenvaihdokseen (Perheyriksen sukupolvenvaihdos – eräs ajankohtaiskysymys, [viitattu 27.12.2012]). Sukupolvenvaihdoksen pehmeiksi tekijöiksi muodostuvat jatkajan ja luopujan välinen keskinäinen luottamus, yhteistyö ja valmistautuminen sukupolvenvaihdokseen (Kuvio 1).



Kuvio 1. Sukupolvenvaihdos prosessina
(Heinonen & Stenholm 2005, 17).

Immonen ja Lindgren (2009, 2–3) kuvaavat teoksessaan, että sukupolvenvaihdokseen liittyy paljon henkisiä jännitteitä. Sukupolvenvaihdoksessa on useita osapuolia kuten luopujat ja jatkajat. Kaikilla osapuolilla on erilaiset odotukset, näkökulmat ja mielipiteet kyseessä olevasta sukupolvenvaihdoksesta. Ne ovat asioita, joita käsitellään usein voimakkaasti tunnetasolla (Viksten 2008, 9). Henkistä sopeutumista ei voi harjoitella, harjoittaa tai kouluttaa samalla tavalla kuin omistajanvaihdoksen rahoitus- tai verotuskysymyksiä. Tämän vuoksi sukupolvenvaihdoksen sanotaankin sisältävän 90 % tunnetta ja 10 % juridiikkaa (Immonen & Lindgren mts. 2–3). Luopujan kannalta haasteellista on asennoitua luopumiseen, koska kyse on usein koko elämäntyönsä luovuttamisesta. Jatkajan kannalta asennetta koetellaan sitoutumisessa yrityksen vetovastuuseen. Liian nopea ja äkillinen vastuun ottaminen voi olla ongelmallista, koska jatkajan valmiudet ottaa vastuu yrityksestä ei synny hetkessä.

2.1.1 Sukupolvenvaihdoksen syyt ja haasteet

Sukupolvenvaihdos tulee ajankohtaiseksi monissa yrityksissä lähivuosina (Lehtisaalo, [viitattu 17.12.2012]). Syynä sukupolvenvaihdoksien ajankohtaisuudelle on suurten ikäluokkien lähestyminen kohti eläkeikää, jolloin yritystoiminta halutaan siirtää seuraavalle sukupolvelle.

Pk-yritysbarometrin 2/2011 mukaan 33 prosentilla yrityksistä on odotettavissa sukupolven- tai omistajanvaihdos viiden vuoden kuluessa. Samoilla linjoilla ollaan myös Perheyrittäjäbarometrissä 2012, jonka mukaan 34 prosenttia perheyrittäjistä aikoo toteuttaa sukupolvenvaihdoksen seuraavan viiden vuoden aikana. Perheyrittäjäbarometrin mukaan sukupolvenvaihdos on siten ajankohtainen lähes 17 000 perheyrittäjässä. Tulokset kertovat sukupolvenvaihdoksien ajankohtaisuudesta ja siitä, että yrittäjien ikääntymisestä johtuvat omistajanvaihdokset konkretisoituvat lähivuosina yhä kiihtyvällä tahdilla.

Malinen ja Stenholm (2005, 30) ovat perehtyneet sukupolvenvaihdoksessa esiintyviin mahdollisiin haasteisiin. Heidän mukaansa sukupolvenvaihdoksen haasteet voidaan ymmärtää jaettavan sekä pehmeisiin että koviin haasteisiin. Pehmeät haasteet kuvaavat jatkajan ja luopujan välisiä suhteita ja rooleja. Pehmeisiin haasteisiin lukeutuvat täten sukupolvenvaihdoksesta keskustelu, yrityksestä luopumisen vaikeus ja yrityksen jatkamiseen kohdistuvat paineet. Koviin haasteisiin lukeutuvat rahoitukseen ja verotukseen sekä muihin taloudellisiin tai oikeudellisiin tilanteisiin liittyvät kysymykset. Pehmeiden ja kovien haasteiden välinen suhde vaihtelee tilannekohtaisesti. Yleisesti on kuitenkin todettu, että pehmeät haasteet muodostavat 90 % sukupolvenvaihdoksen haasteista. Haasteiden väliseen suhteeseen vaikuttavat yrityksen koko ja taloudellinen tila.

Malinen ja Stenholm (2005, 30) painottavat sukupolvenvaihdoksen toteuttamisessa kuitenkin juuri pehmeiden asioiden tärkeyttä. Heidän mukaansa sukupolvenvaihdoksessa keskustelun merkitys on erityisen suuri. Keskustelun puute vaikeuttaa sukupolvenvaihdoksessa yhteisen ymmärryksen luomista luopujan ja jatkajan välille. Rakentavan keskustelun ja luottamuksellisen ilmapiirin synnyttäminen luopujan ja jatkajan välille ovat perusedellytyksiä vaihdoksen toteuttamiselle ja onnistumiselle. Pehmeisiin haasteisiin lukeutuvat myös kahden eri yrityskulttuuriin so-

peuttamiseen liittyvät ongelmat (Hautala 2008, 32). Yrityskaupassa ja etenkin fuusiossa yrityskulttuurit eivät aina ole yhteensopivia ja kahden kulttuurin integraatioon täytyy varata aikaa, että yhtiön siirto ja haltuunotto onnistuisivat. Erityisesti avainhenkilöiden sitouttaminen integraation jälkeiseen organisaatioon on tärkeää.

Hernan (2000, 59) korostaa sukupolvenvaihdoksen onnistumisessa myös pehmeiden asioiden tärkeyttä. Hänen mukaansa suurin sukupolvenvaihdoksen onnistumiseen liittyvä haaste on luopujan oma psyyke, joka tulee usein uhatuksi monilta eri tahoilta. Etenkin perheyrityksen kohdalla luopuja voi kokea suurta tuskaa luovuttaessaan elämäntyönsä perheen ulkopuoliselle taholle. Lisäksi muut perheen tai suvunjäsenet voivat syyllistää luopujaa siitä, että hän ikään kuin heittäisi perheen pitkäaikaisen ja ansiokkaan elämäntyön hukkaan.

Sen sijaan Immonen ja Lindgren (2009, 4) kertovat, että suurimmaksi ongelmaksi sukupolvenvaihdoksissa näyttää muodostuneen se, että omistajanvaihdosta tarvitsevia yrityksiä on enemmän kuin sopivia jatkajia. Myös Valtakunnallisessa omistajanvaihdosbarometrissä 2012 ollaan samoilla linjoilla Immosen ja Lindgrenin (mts. 4) kanssa, sillä jatkajan löytyminen koettiin suurimmaksi omistajanvaihdoksiin liittyväksi haasteeksi kyseisessä tutkimuksessa. Yrityksen arvonmääritys sekä osaamisen siirtäminen jatkajalle / ostajalle muodostuivat seuraaviksi suurimmiksi haasteiksi Valtakunnallisessa omistajanvaihdosbarometrissä 2012.

Myös Hautalan (2008, 31) mukaan sukupolvenvaihdoksen toteutuksessa piilee erilaisia sudenkuoppia ja haasteita. Hautala on keskittynyt erityisesti yrityskauppatilanteiden teknisen toteuttamiseen liittyvien haasteiden kuvaamiseen. Yrityskaupassa myyjältä vaaditaan perusteellisuutta, tarkkuutta ja rehellisyyttä yrityksen taloudellisen tilan selvittämisessä. Ostajalta puolestaan vaaditaan tarkkuutta annettujen tietojen riittävyyden ja oikeellisuuden tarkastamisessa sekä mahdollisten täydentävien tietojen vaatimisessa. Eniten epäselvyyksiä ja harmia syntyy tämän vuoksi juuri eniten niin sanotuissa tee se itse-kaupoissa, joissa ei käytetä apuna yrityskaupan asiantuntijaa. Tällaisissa kauppatilanteissa ostettavan yrityksen kohdearviointi saattaa jäädä liian pintapuoliseksi tai kiireen vuoksi ei tehdä kaikkia tarvittavia sopimuksia, kuten aiesopimusta, salassapitosopimusta, esisopimusta tai osakassopimusta.

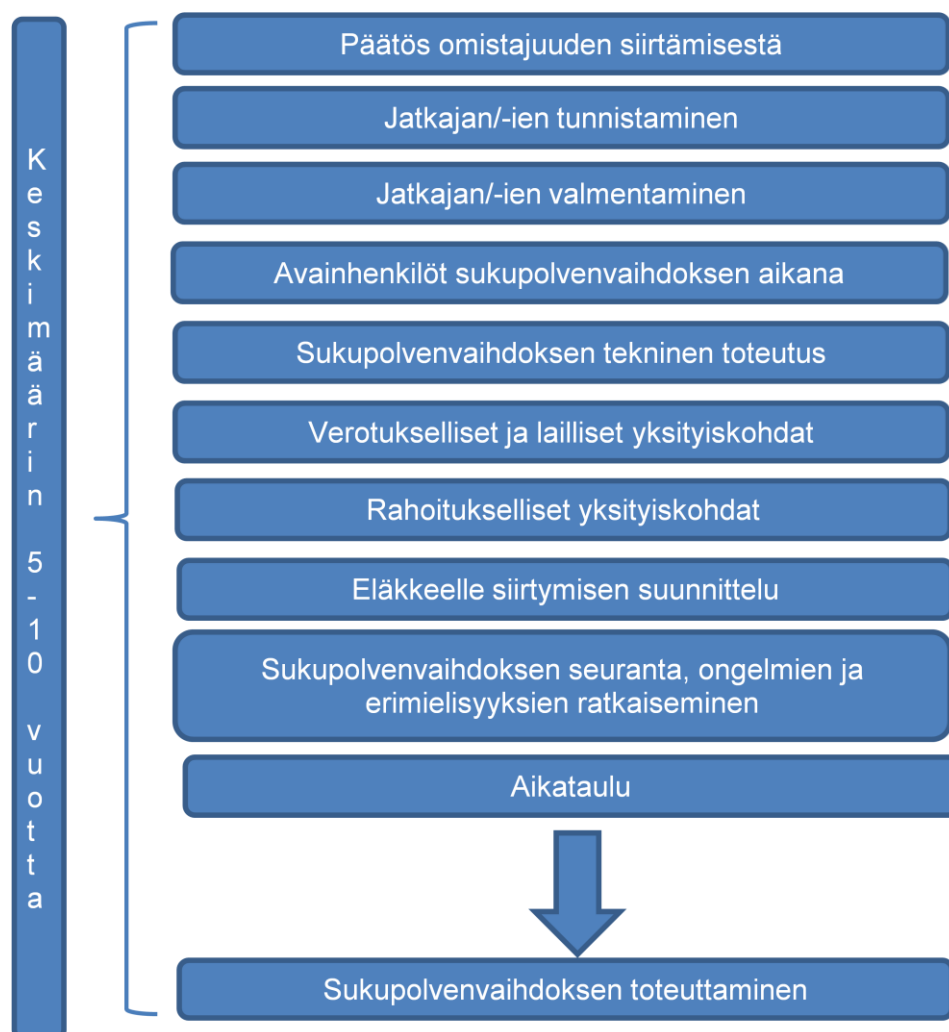
Hautalan (2008, 31–32) näkökulmasta yksi tyypillisimmistä yrityskaupan sudenkuopista on myyjän ja ostajan erimielisyydet kohdeyhtiön arvosta. Saadakseen realistisen käsityksen yhtiön arvosta, myyjän on kannattavaa pyytää hinnanmäärittäystä useammalta eri asiantuntijalta. Myös yrityskaupan rahoitukseen liittyy usein erilaisia ongelmia. Rahoituksen sudenkuoppa liittyy useasti kauppahinnan maksumuutoksiin ja vakuuksiin, sillä ostaja ei saa aina järjestettyä riittävää rahoitusta. Myyjän kannattaakin vaatia ostajalta kauppahinnan maksu heti, ettei se jää saamatta. Jos yrityskauppa toteutetaan kiireessä, yhtiön velkoihin liittyviä edeltäjän henkilökohtaisia vakuuksia ei välttämättä muisteta siirtää ostajalle. Tällöin vaarana on, että yrityskaupan jälkeen myyjä on vielä vastuussa yhtiön veloista.

Lisäksi yrityskaupasta tiedottaminen henkilöstölle muodostuu yllättävän usein ongelmalliseksi, sillä yrityskaupasta tiedotetaan henkilöstölle valitettavan harvoin riittävän ajoissa (Hautala 2008, 32). Usein työntekijät toivovat, että heitä informoitaisiin käynnissä olevasta yrityskaupasta riittävän aikaisessa vaiheessa. Yrityskauppaan liittyvä avoin keskustelu poistaa henkilöstöltä turhia pelkoja, muun muassa työsuhteen jatkuvuuteen liittyvää epävarmuutta.

2.1.2 Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu

Suunniteltu sukupolvenvaihdos käynnistyy usein jo kauan ennen yritysvarallisuuden luovuttamista, kertovat Immonen ja Lindgren (2009, 4). Onnistuneen sukupolvenvaihdoksen suunnittelu olisi hyvä aloittaa 3-5 vuotta ennen ajankohtaa, jolloin varsinaiset ratkaisut tehdään. Käytännössä kuitenkin päätös sukupolvenvaihdoksesta syntyy usein vasta hetkeä ennen yrittäjän eläkkeelle siirtymistä, kertoo Stenholm (2005, 24). Mitä myöhemmin vaihtoa aletaan suunnitella, sitä todennäköisemmin sukupolvenvaihdoksen toteuttamisessa tulee kiire. Samanaikaisesti epätaloudellisten ratkaisujen toteuttamisen riski kasvaa. Sukupolvenvaihdoksen suunnittelemattomuuden ongelmat kärjistyvät varsinkin äkillisissä tilanteissa, kuten yrittäjän kuollessa, vakavissa tapaturmissa tai sairauksissa, jolloin yrityksen jatkuvuuden suunnittelemattomuus voi aiheuttaa merkittäviä ongelmia yrityksen koosta tai toimialasta riippumatta.

Kuviossa 2 on kuvattuna sukupolvenvaihdoksen suunnittelun pääkohdat. Stenholmin (2005, 24–25) mukaan sukupolvenvaihdoksen suunnittelu alkaa päätöksestä siirtää yrityksen omistajuus ja liiketoiminta eteenpäin. Päätöksen vaihdoksesta tulisi syntyä hyvissä ajoin ennen yrittäjän eläkkeelle siirtymistä. Tämän jälkeen on vuorossa sopivan jatkajan tai jatkajien löytäminen yritykselle. Jos sopivaa jatkajaa ei löydy perheestä tai lähisuvusta, on pohdittava muita vaihtoehtoja. Sopivia jatkajaehdokkaita voi löytyä muun muassa yrityksen henkilökunnan keskuudesta tai yhtiön ulkopuolelta kuten asiakkaista, kilpailijoista, alihankkijoista tai muista yrityksen sidosryhmistä.



Kuvio 2. Sukupolvenvaihdossuunnitelman pääkohtia (mukailtu: Stenholm 2005, 25).

Sopivaa jatkajaa etsittäessä, luopujan olisi tärkeää arvioida sitä, minkälainen jatka- ja olisi juuri hänen yritykselleen sopiva ja minkälaiset ostajat kuuluvat yhtiön kohderyhmään (Hernan 2000, 57). Eri ostajilla on erilaiset motiivit, esimerkiksi niin sanotut strategiset ostajat etsivät synergiaetuja, kun taas taloudelliset ostajat etsivät kannattavuutta. Sukupolvenvaihdoksen varsinainen suunnittelu alkaa kuitenkin vasta sitten, kun vaihdoksesta aletaan tarkemmin keskustella luopujan ja jatkajan välillä (Stenholm 2005, 25).

Potentiaalisen jatkajan löydyttyä on aloitettava jatkajan valmentaminen vaihdoksen, kertoo Stenholm (2005, 26–27). Tällöin tulee keskustella jatkajan valmiuksista ja motivaatiosta yrityksen jatkamiseen ja yrittäjyyteen. Jatkajan valmiuksien kehittäminen voi vaatia esimerkiksi lisäkouluttautumista, mikä lisää vaihdokseen kuluva-aikaa jopa vuosilla. Jatkajaan liittyvien toimien lisäksi, on erittäin tärkeää suunnitella keitä muita sukupolvenvaihdos tulee koskemaan. Vaihdos tulee vaikuttamaan erityisesti yrityksen avainhenkilöihin, osakkaisiin, ulkopuolisiin avustajiin, kuten kirjanpitäjiin ja lakimiehiin ja mahdollisesti myös muiden sidosryhmien edustajiin. Tiedottaminen sukupolvenvaihdoksesta yrityksen ulkopuolisille sidosryhmille sekä omalle henkilöstölle on erityisen tärkeää jo aikaisessakin vaiheessa.

Olennainen osa sukupolvenvaihdoksen suunnittelua on suunnitella vaihdoksen tekninen toteutus (Stenholm 2005, 27). Teknisellä toteutuksella tarkoitetaan vaihdoksen käytännön toteutusta ja toimeenpanoa. Tällöin esimerkiksi ratkaistaan, tuleeko yhtiötä ja yhtiön varallisuutta jakaa osiin tai pitääkö yhtiön yhtiömuotoa vaihtaa. Teknisen suunnittelun toteutus kytkeytyy lähinnä vaihdoksen taloudellisten, verotuksellisten ja yhtiöoikeudellisten yksityiskohtien selvittämiseen, koska luopujan ja jatkajan ohella myös yritystä pitää valmistella hyvissä ajoin vaihdokseen.

Erityisesti verotustekijät ovat pitkässä suunnittelussa haasteellisia, mainitsevat Immonen ja Lindgren (2009, 4). Verolainsäädännölle on ominaista nopea muuttuminen ja tämä vaikeuttaa sukupolvenvaihdoksen suunnittelua varsinkin sellaisissa tilanteissa, joissa toimenpiteet tulisi tehdä useassa vaiheessa. Tämän vuoksi sukupolvenvaihdoksessa turvaudutaankin usein ulkopuolisten asiantuntijoiden apuun, kertoo Stenholm (2005, 27). Kun ulkopuolisiin asiantuntijoihin ja rahoitta-

jaan ollaan yhteydessä riittävän aikaisin, on todennäköisempää, että he sitoutuvat helpommin sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen.

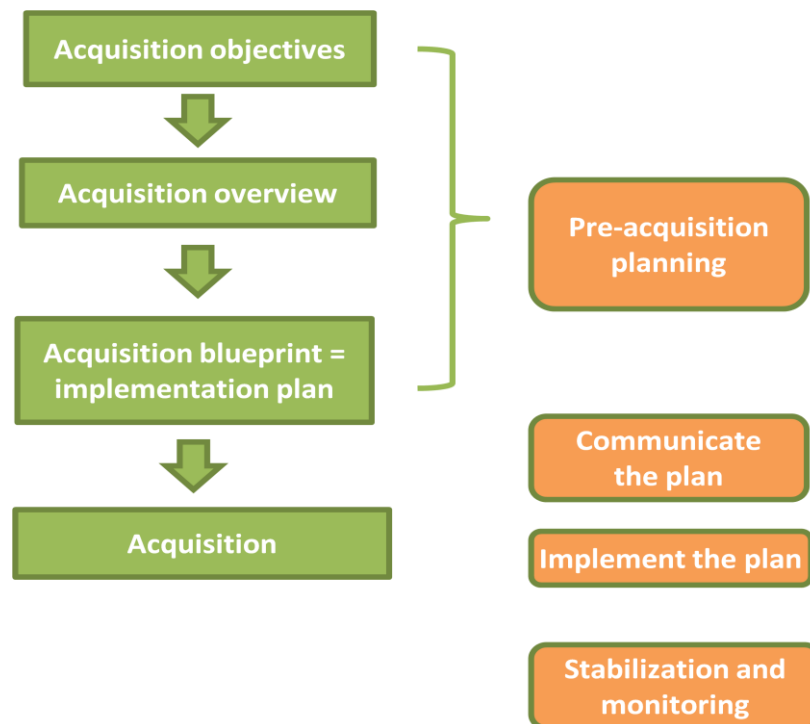
Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu sisältää edellä mainittujen seikkojen lisäksi lukuisia muita tärkeitä ja suunniteltavia asioita, kuten yhteistyösuhteiden hoitoa asiakkaiden, sidosryhmien, yhteistyökumppaneiden, rahoittajien sekä yrityksen oman henkilöstön kanssa, mainitsee Stenholm (2005, 27). Sukupolvenvaihdokseen kuuluu tärkeänä osana osaamisen siirtäminen, johon linkittyy muun muassa alan normien ja toimintatapojen opetteleminen sekä kilpailijoiden ja markkinatilanteen tarkasteleminen.

Stenholm (2005, 28) huomauttaa, että sukupolvenvaihdoksessa tulee suunnitella myös, miten vaihdoksen etenemistä seurataan, ja millaisella aikataululla vaihdos on aiottu toteutettavan. Keskimääräisenä sukupolvenvaihdoksen vaatimana aikana on pidetty viidestä kymmeneen vuotta.

2.2 Yrityskauppa ja liiketoiminnan luovuttaminen

Yrityskaupat ovat yleensä osa yhtiön strategiaa, jolla pyritään saamaan aikaan kasvua, mittakaavaetuja, vertikaalista yhdistymistä tai kansainvälistymistä (Hassett, Räikkönen & Rantala 2011, 85). Yritykset luovuttavat usein liiketoimintojaan myös esimerkiksi osana keskittymistä ydinprosesseihin, keskittymällä tiettyyn toimialaan tai yrittäjän ikääntymisen seurauksena (Honkamäki & Pennanen 2010, 280).

Hubbardin (2001, 94) ja Ossan (2005, 63) mukaan yrityskaupprosessissa voidaan nähdä olevan erilaisia, mutta toisiinsa vaikuttavia tasoja. Nämä tasot ovat: yrityskaupan tavoitteiden asettaminen, yrityskaupan suunnitelman toteuttaminen (toteutus suunnitelma), yrityskauppaan valmistautuminen ja yrityskaupan toteuttaminen (Kuvio 3). Näihin tasoihin linkittyvät vahvasti yrityskaupan alustava suunnittelu, keskusteleminen suunnitelmasta, suunnitelman laatiminen sekä jälkihoito ja valvonta.



Kuvio 3. Yrityskauppaprosessi
(mukailtu: Hubbard 2001, 4).

Hubbard (2001, 47; 94) on sitä mieltä, että yrityskaupassa suunnittelu ja viestintä ovat tärkeät elementit koko yrityskauppaprosessin onnistumisen näkökulmasta. Huolellinen suunnittelu toimii pohjana yrityskaupan toteuttamiselle ja täytäntöönpanolle, mutta myöskään viestintää ei saa unohtaa. Tutkimukset ovat osoittaneet, että riittävä viestintä ja tiedonvälitys korreloivat suoraan henkilöstön organisaatioon sitoutumisen, epävarmuuden vähenemisen, suorituskyvyn ja työtyytyväisyyden lisääntymisen kanssa.

Yrityskaupan toteuttamiseen on olemassa erilaisia vaihtoehtoja (Immonen & Lindgren 2009, 27). Jatkaja voi esimerkiksi ostaa luopujan yrityksen omistuksen. Yhtiömuodosta riippuen kaupankohteena ovat tällöin avoimen tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuudet tai osakeyhtiön osakkeet. Omistuksen hankkimiselle on vaihtoehtona ostaa luopujan yrityksen liiketoiminta (substanssi- tai liiketoimintakauppa).

Kun kaupan kohteena on omistus, myyjänä on omistaja (Immonen & Lindgren 2009, 27; 31). Jos kaupassa sen sijaan ostetaan liiketoiminta, myyjänä on omistajan sijasta kyseinen yritys. Yksityisestä liikkeestä eli toiminimestä, voidaan tehdä vain liiketoimintakauppa. Henkilöyhtiöissä yhtiöosuus on erillisesti luovutettavissa

oleva varallisuuskokonaisuus. Tällöin avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehet, myös äänetön yhtiömies, voivat luovuttaa yhtiöosuutensa yhtiössä. Kun yhtiöosuus tai osake luovutetaan toiselle, yhtiön näkökulmasta ostaja liittyy yhtiöön osakkaaksi. Yhtiöosuus- ja osakekauppa ovat oikeudelliselta luonteeltaan irtaimen omaisuuden kauppaa, joten osapuolten velvoitteet toista kohtaan määräytyvät irtaimen omaisuuden kauppaa koskevien säännösten nojalla.

Ossa (2005, 63) huomauttaa, että erityisen tärkeää on lisäksi huomioida se, että yrityskaupalla on yleensä veroseuraamuksia kolmella tasolla eli myyjän verotuksessa, ostajan verotuksessa sekä kaupan kohteen verotuksessa. Yrityskauppojen verosäännöksiin perehdytään tarkemmin luvussa 3.

Helfat ym. (2007, 80–81) kertovat, että yrityskaupat ovat koettu useiden tutkimusten mukaan usein hankalaksi ja kalliiksi toteutustavaksi silloin, kun yrityskaupalla tähdätään yhtiön strategiaan muutoksiin, ei niinkään yrittäjän ikääntymisestä johtuviin muutoksiin. Ne ovat tuottaneet myös vähemmän arvoa, kuin ostaja on kaupalla odottanut saavutettavan. Heidän mukaansa yritysostot sopivat vasta viimeisenä toimenpiteenä juuri silloin, kun tavoitteena on saavuttaa liiketoiminnan tehokkuutta ja voimavarojen parempaa ohjautuvuutta.

2.2.1 Liiketoimintakauppa

Liiketoimintakaupalla tarkoitetaan järjestelyä, jossa myyjä myy ostajalle harjoittamansa liiketoiminnan tai osan siitä (Karsio, Koila, Vartiainen & Äärilä 2012, 13). Immonen ja Lindgren (2009, 32) määrittelevät liiketoimintakaupan substanssikaupaksi. Tällöin jatkaja ostaa luopujan yrityksen liiketoiminnan ja siihen sitoutuneen omaisuuden, kuten koneet, laitteet, kaluston, varaston, sopimuskannan ja muun vastaavan liikeomaisuuden. Substanssikaupan myyjänä on kyseinen yritys eli yhtiömuodosta riippuen avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai yksityinen elinkeinoharjoittaja.

Immonen ja Lindgren (2009, 31–32) kertovat substanssikaupan olevan oikeudelliselta luonteeltaan irtaimen omaisuuden kauppaa kohteena olevan irtaimen liikeomaisuuden osalta ja kiinteistön kauppaa kohteena olevan kiinteän omaisuuden

osalta. Liiketoimintakaupassa tehdään yleensä yksi perussopimus pääkauppakirjana ja sen lisäksi luovutettavasta kiinteästä omaisuudesta erilliset maakaaren mukaiset luovutuskirjat omistajanvaihdon rekisteröintiä varten.

Karsio ym. (2012, 13) painottavat teoksessaan, että liiketoimintakaupassa ostajalle siirtyvät vain erikseen sovittu omaisuus, oikeudet ja velvollisuudet. Liiketoimintaan kohdistuvat velat eivät automaattisesti siirry ostajalle. Osa kauppahinnasta voidaan kuitenkin sopia maksettavaksi siten, että myytyyn liiketoimintaan kohdistuvia myyjän velkoja siirretään ostajan vastattavaksi. Jos kauppahinnan maksuna siirretään ostajalle velkoja ja muita vastuita esimerkiksi takausvastuita, myyjän vapautuminen vastuusta edellyttää, että velkojen ja vastuiden siirrolle saadaan velkojen suostumukset. Tämä täytyy ottaa huomioon myös sopimuksia siirrettäessä, sillä valtaosa sopimuksista on siirrettävissä vain sopijakumppanin suostumuksella, ellei siirto-oikeutta ole annettu jo itse sopimuksessa.

Liiketoimintakauppaan liittyy tyypillisesti myös liikearvo eli yrityksen myöhempään toimintaan kohdistuvat tulonodotukset (Immonen & Lindgren 2009, 32). Liikearvon osuus kauppahinnasta on laskennallisesti maksetun kauppahinnan ja yrityksen nettosubstanssin eli oman pääoman käyvän yhteisarvon erotus. Liikearvo on kohdeyritykselle hyvin yksilöllinen omaisuuserä, koska se ei näy varoina yrityksen taseessa. Liikearvon määrä on osapuolten välinen, tapauskohtainen sopimuskysymys, joka riippuu yrityksen elinkaaresta ja ominaisuuksista kuten markkina- asemasta, tuotemerkeistä, asiakassuhteista tai osaavasta henkilöstöstä. Kun kauppa tehdään, ostajan taseeseen liikearvon hankintameno merkitään aineettoa omaisuuteen. Liikearvo poistetaan verotuksessa elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 24 §:n nojalla taloudellisena vaikutusaikanaan tasapoistoin viimeistään 10 vuoden kuluessa.

Lakari ja Engblom (2009, 40) kuvaavat teoksessaan liiketoimintakaupan piirteitä sekä ostajan että myyjän näkökulmasta. Heidän mukaansa liiketoimintakauppa on ostajan kannalta helpompi ja turvallisempi, sillä ostaja ostaa vain erikseen sovittavat taseen liiketoimintaerät. Mahdolliset epävarmat tai liiketoiminnan kannalta tarpeettomat erät voidaan jättää myyjäyhtiöön. Myöskään vastuut eivät siirry, ellei niin erikseen sovita.

Liiketoimintakaupassa myyntitulo on tuloa myyjäyritykselle, ei sen omistajalle (Lakari & Engblom 2009, 40). Kaupan jälkeen myyjä voi nostaa varat yhtiöstä esimerkiksi voitonjakoina ja lopuksi purkaa yhtiön. Myyjän on kuitenkin vaikea ennakoida, paljonko verojen jälkeen hänelle jää kaupasta varoja. Myyjän kannalta liiketoimintakauppa edellyttääkin huolellista verosuunnittelua.

2.2.2 Osakekauppa

Karsion ym. (2012, 157) mukaan osakekauppa on tavallisin yrityskauppojen toteuttamistapa.

Osakekaupalla tarkoitetaan järjestelyä, jossa myyjä myy omistamansa osakkeet tai osan niistä (Karsio ym. 2012, 16–17). Osakekaupassa ostajalle siirtyvät vain kaupan kohteena olevat osakkeet. Sen sijaan ostettavan yhtiön varat tai velat eivät siirry ostajalle, vaan ne ovat edelleen ostetun osakeyhtiön varoja ja velkoja, koska kohdeyhtiö on omistajastaan erillinen oikeussubjekti. Osakekaupalla ei siten ole vaikutuksia kaupan kohteena olevan yhtiön varallisuusasemaan. Myös sopimussuhteet säilyvät yhtiön omistuksessa tapahtuneista muutoksista huolimatta. Siten osakkeiden kauppa ei välttämättä vaikuta kaupan kohteena olevan yhtiön toimintaan mitenkään. Koko osakekannan tai osake-enemmistön kaupalla sen sijaan on yleensä vaikutusta myös kohdeyhtiön toimintaan, sillä ostaja valitsee usein omia luottohenkilöitään hallitukseen toteuttamaan uuden osakkaan näkemyksiä ostetun liiketoiminnan harjoittamisesta.

Karsio ym. (2012, 16) kuvaavat, että osakekauppa on myyjän kannalta irtaimen kauppa, joka voidaan tehdä vapaamuotoisesti, myös suullisesti. Käytännössä osakekaupat tehdään kuitenkin poikkeuksetta kirjallisesti. Yhtiön vastuiden ja velkojen määrä otetaan tavallisesti huomioon maksettavassa kauppahinnassa ja sen suuruudessa (Immonen & Lindgren 2009, 36–37). Mitä enemmän yrityksellä on velkoja, sitä alempi on yleensä ostettavien osakkeiden arvo. Jatkajan edun mukaista on, että kaupan yhteydessä luotettavasti kirjataan kohdeyhtiön vastuiden ja velkojen määrä. Usein tämä määrä perustetaan kohdeyhtiön viimeksi vahvistettuun tilinpäätökseen tai välitilinpäätökseen. Tavallisesti kauppakirjaan otetaan veloista ja vastuista nimenomainen ehto, jonka mukaan myyjä vakuuttaa, ettei kohdeyhtiöllä

ole sellaisia velkoja tai vastuita, joita ei ole mainittu kauppakirjassa tai sen liitteissä.

Osakekaupassa on tärkeää huomioida myös osakkeiden luovutukseen liittyvät rajoitukset (Karsio ym. 2012, 17–18). Osakkeet ovat käytännössä vapaasti luovutettavissa ja hankittavissa, sillä osakkeiden vapaan luovutettavuuden periaatteesta säädelään osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) 1:4 §:ssä. Oikeutta luovuttaa osakkeita on voitu kuitenkin rajoittaa (Immonen & Lindgren 2009, 28). Osakkeiden vapaata luovuttamista voidaan rajoittaa muun muassa yhtiöjärjestyksessä ja osakassopimuksessa. Ennen luovutuksia tulee sen vuoksi aina tarkistaa kohdeyhtiön yhtiöjärjestys ja siinä mahdollisesti olevat lunastus- tai suostumuslausekkeet. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä, että osakkeenomistajalla, yhtiöllä tai muulla henkilöllä on oikeus lunastaa muulta omistajalta kuin yhtiöltä toiselle siirtyvä osake (Karsio ym. 2012, 18). Yhtiöjärjestyksessä voidaan myös määrätä, että osakkeiden hankkimiseen luovutustoimin vaaditaan yhtiön suostumus. Muita osakkeiden luovutusta rajoittavia ehtoja ei yhtiöjärjestykseen voida ottaa.

Lakari ja Engblom (2009, 39–40) kertovat, että osakekauppa on usein myyjän kannalta helpoin ja selkein sekä verotuksellisesti edullisin yritysjärjestely. Myyjä vapautuu osakekaupassa yhtiön vastuista ja osakkeiden luovutusvoitto määräytyy myyntihinnan ja hankintamenon tai hankintameno-olettaman erotuksena ja verotetaan pääomatulona. Mikäli myytävän yhtiön solmimissa sopimuksissa ei ole erityistä omistusmuutokseen sidottua irtisanomisehtoa, sopimukset pysyvät sujuvasti osakekaupan myötä voimassa.

2.2.3 Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuden luovutus

Henkilöyhtiön yhtiömiehen oikeudet ja velvoitteet yhtiötä kohtaan muodostavat yhtiöosuuden, joka on yhtiömiehen irtainta omaisuutta (Yhtiöosuuden luovutus tuloverotuksessa ja lahjaverotuksessa, [viitattu 14.12.2012]). Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehet, myös äänetön yhtiömies, voivat luovuttaa yhtiöosuutensa yhtiössä (Immonen & Lindgren 2009, 27). Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuden luovuttaminen vastaa osakeyhtiön osakkeiden luovuttamista (Liikkeen luovutuksen tunnusmerkit, [viitattu 14.12.2012]). Luovutuksella

tarkoitetaan ensisijaisesti omistusoikeuden luovuttamista. Kun yhtiöosuus luovutetaan toiselle, yhtiön näkökulmasta ostaja liittyy yhtiöön osakkaaksi. Käytännössä luovuttaminen tarkoittaa kuitenkin yhtiömiehen eroamista yhtiöstä (Ukkola & Vilppula 2004, 187).

Ukkola ja Vilppula (2004, 187) kertovat, että henkilöyhtiön yhtiöosuudet voidaan luovuttaa vastikkeellisesti kaupan tai esimerkiksi apportin muodossa. Yhtiöosuudet voidaan luovuttaa myös vastikkeettomasti kuten perintönä tai lahjana. Luovutus voi tapahtua yhtiömiehen siirtäessä osuutensa toiselle yhtiömiehelle, kolmannelle taholle tai yhtiön lunastaessa sen. Luovutuksesta voidaan sopia sekä kirjallisesti että suullisesti.

Muiden yhtiömiesten suojaamiseksi on tärkeää, ettei yhtiöön liity heille epämieluisia henkilöitä (Immonen & Lindgren 2009, 27–28). Tämän vuoksi yhtiömies voi luovuttaa yhtiöosuutensa toiselle henkilölle vain kaikkien muiden yhtiömiesten suostumuksella tai ehdoin, jotka ovat yhtiösopimuksessa määrätty (Avoimen yhtiön perustaminen ja vastuut, [viitattu 14.12.2012]).

Avoimen yhtiön osuuksia koskevassa yrityskaupassa ovat tavallisesti myyjinä samanaikaisesti kaikki yhtiömiehet, kertovat Immonen ja Lindgren (2009, 28). Kommandiittiyhtiön osalta kauppa kohdistuu yleensä ainakin vastuunalaisten yhtiömiesten yhtiöosuuksiin. Sukupolvenvaihdoksen tarkoitus saavutetaan yleensä vasta silloin, kun kaupan kohteena ovat kaikki henkilöyhtiön vastuunalaisten yhtiömiesten yhtiöosuudet, koska ostaja ei muutoin saavuta kohdeyrityksessä sellaista kontrollia, joka tekee mahdollisuuden päättää yrityksen asioista.

Verohallinnon ohjeessa 330/349/2010 kerrotaan, että avoimen yhtiön yhtiömies ja kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies ovat yhtiöstä eroamisen jälkeenkin vastuussa yhtiön velvoitteista siltä osin kuin velvoitteet ovat syntyneet ennen eron merkitsemistä kaupparekisteriin. Kommandiittiyhtiön äänetön yhtiömies vastaa vain sijoittamallaan panoksellaan (Ukkola & Vilppula 2004, 187). Yhtiömiehen vastuulle eivät kuitenkaan kuulu yhtiön sellaiset velvoitteet, jotka ovat syntyneet ennen eron merkitsemistä kaupparekisteriin, jos velkoja on tiennyt, että yhtiömies oli eronnut yhtiöstä ennen velvoitteen syntymistä (Yhtiöosuuden luovutus tuloverotuksessa ja lahjaverotuksessa, [viitattu 14.12.2012]). Jo perustettuun yhtiöön tule-

va uusi yhtiömies on vastuussa myös niistä velvoitteista, jotka yhtiöllä oli hänen siihen liittyessään.

Ukkola ja Vilppula (2004, 187–188) huomauttavat kuitenkin, että yhtiön hallintoon osallistuneet yhtiömiehet voivat joutua vastaamaan yhtiöosuuden luovuttamisen jälkeenkin esimerkiksi hallintoaikanaan tekemistä ennakonpidätysvelvoitteiden laiminlyönneistä.

2.2.4 Toiminimen myynti

Liikkeen- ja ammatinharjoittajalla ei ole erillistä yhtiötä, jonka hän voisi myydä (Lakari & Engblom 2012, 63). Liikkeen- tai ammatinharjoittaja pitää vain kirjanpidollisesti osaa varallisuudestaan erillään muista varoistaan. Silloin kun hän myy yrityksensä, hän tosiasiasa myy sen omaisuuden, mikä kuuluu hänen elinkeinotulolähteeseensä. Ukkola ja Vilppula (2004, 185) tarkentavat, että yksityisliikkeen myymisen yhteydessä yrittäjä yleensä myy yrityksen koneet ja kaluston sekä muut varat. Kyseinen kauppa on tällöin yrityksen viimeinen liiketapahtuma ja kyseessä on yleensä liiketoimintakauppa (Immonen & Lindgren 2009, 27).

Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa” tarkennetaan, että elinkeinotoiminnan luovutuksella eli myynnillä tarkoitetaan liikkeen- tai ammatinharjoittajan koko yritystoiminnan luovutusta. Liikkeeseen tai ammattiin kuuluva yritysvarallisuus voidaan siirtää toiminnan jatkajalle liikkeen- tai ammatinharjoittajan elinaikana kaupalla, vaihdolla, muulla vastikkeellisella luovutuksella tai lahjana.

Sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa luopumalla yritystoiminnasta joko kerralla tai vaiheittain, jolloin vain osa yrityksestä luovutetaan jatkajalle (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]). Liikkeen- tai ammatinharjoittajan osalta vaiheittainen sukupolvenvaihdos edellyttää yrityksen toimintamuodon muuttamista henkilöyhtiöksi tai osakeyhtiöksi, jos väistytvä yrittäjä ja toiminnan jatkaja haluavat yhdessä harjoittaa elinkeinotoimintaa.

Kun elinkeinotoiminta luovutetaan esimerkiksi myymällä se toiselle, myös toiminimi siirtyy luovutuksensaajalle (Toiminimen saa luovuttaa vain liikkeen mukana, [viitat-

tu 16.12.2012]). Jotta toiminimi siirtyisi, elinkeinotoiminnasta on luovutettava riittävän suuri osa. Luovutuksensaajaa on voitava luovutuksen perusteella pitää elinkeinotoiminnan jatkajana. Vain pienen yrityksen osan myyminen ei yleensä merkitse toiminimen siirtymistä. Elinkeinotoiminnan luovutuksen yhteydessä voidaan myös erikseen sopia, ettei toiminimi siirry luovutuksensaajalle. Toiminimen siirtyminen ei siis ole pakollinen toimenpide, vaan siitä voidaan tarvittaessa poiketa sopimuksin. Toiminimi ei siirry luovutuksensaajalle myöskään sellaisessa tilanteessa, jossa toiminimi sisältää elinkeinoharjoittajan sukunimen (Heikkilä, [viitattu 16.12.2012]).

Yksityisellä elinkeinoharjoittajalla voi olla vain yksi Y-tunnus ja tunnus on sidottu aina elinkeinoharjoittajan henkilöön (Yksityisen elinkeinoharjoittajan muutosilmoitus, [viitattu 17.12.2012]). Jos elinkeinoharjoittaja luovuttaa elinkeinotoimintansa eli myy yrityksensä, ei tunnus siirry ostajalle. Tällöin on yleensä myyjän osalta tehtävä lopettamisilmoitus ja ostajan osalta perustamisilmoitus kaupparekisteriin.

2.3 Yritysjärjestelyt

Omistuksen siirtymisen ei tarvitse aina pohjautua kauppaan, vaan omistajanvaihdos voidaan toteuttaa yritysjärjestelyn avulla, kertoo Lakari (2009, 65). Kun luovutuksen kohteena on osakeyhtiö tai sen osa, vaihtoehdot yritysjärjestelyn toteuttamiselle ovat silloin laajimmillaan.

Yritysjärjestelyt ja yritysostot niputetaan usein yhteen vaikka ne ovat täysin erilaisia toimenpiteitä, huomauttavat Hassett ym. (2011, 85). Yritysjärjestelyiden avulla yritysrakennetta voidaan muokata joko ennen yrityksen luovutusta tai esimerkiksi yrityskaupan jälkihoitona, kertovat Lakari ja Engblom (2012, 171). Järjestelyillä tavoiteltavia asioita, myös järjestelyjen syitä on monia ja järjestelytilanteet ovat hyvin yksilöllisiä (Immonen 2006, 28). Käytettävät menettelytavat valikoituvat sen mukaan, mihin järjestelyillä halutaan pyrkiä.

Järjestelyiden tavoitteena voi olla toiminnan yleinen tehostaminen ja voimavarojen parempi ohjautuvuus, kertoo Immonen (2006, 28–29). Muutoksilla saatetaan haakea myös suuren koon etuja (mittakaavaedut) tai parannuksia toiminnan jousa-

vuuteen purkamalla päällekkäisiä toimintoja (synergiaedut). Tällaisia tavoitteita liitetään yleensä fuusioihin. Eräs tavoite voi olla myös toimialan uudelleenjärjestely, jossa markkinaosuuksia jaetaan keskittämällä toimialaa uudelleen (toimialarationalisointi). Toimialarationalisointi voidaan saada aikaan esimerkiksi liiketoimintasiirroilla. Jakautumisen kautta voidaan toiminnasta hakea lisätehoa karsimalla ydinosaamisen kannalta epäolennaisia toimintoja erillisiksi yhtiöiksi, jotka sen jälkeen ehkä myydään ja keskitytään ydinosaamiseen.

Yritysjärjestelyillä voidaan myös rakentaa tai purkaa konsernia, muistuttaa Immonen (2006, 29–30). Esimerkiksi liiketoiminnan siirroilla tai osakevaihdolla voidaan muodostaa konsernirakenne, ja fuusioilla tai yhtiön purulla konsernirakenteita voidaan puolestaan purkaa. Yhtiö voidaan jakaa myös useiksi uusiksi, samojen omistajien omistamiksi yhtiöiksi. Jakautumisen jälkeen voidaan osakekaupoilla tai muilla osakesiirroilla muodostaa uusia omistuskokonaisuuksia. Samalla voidaan myös kohdentaa liiketoimintaa ja siihen sitoutuneita varoja ja velkoja uusiin yhtiöihin. Näin voidaan turvata erilaisia osakkaiden intressejä jakamalla omistusta eri osakeryhmien kesken sekä yleisesti pyrkiä selkeyttämään yrityskuvaa.

2.3.1 Sulautuminen

Sulautumisella tarkoitetaan menettelyä, jolla yhtiö siirtää kaikki varansa ja velkansa toiselle yhtiölle (Ukkola & Vilppula 2004, 163). Sulautuminen eli fuusio voi olla vaihtoehto yrityskaupalle haluttaessa siirtää osakeyhtiön omistus toiselle yhtiölle. Osakeyhtiö sulautetaan toiseen osakeyhtiöön ja sulautuvan yhtiön vanhat osakkeenomistajat saavat luovuttamiensa osakkeiden tilalle vastaanottavan yhtiön osakkeita (Lakari & Engblom 2009, 156). Sulautumisvastike voi olla myös rahaa, muuta omaisuutta ja sitoumuksia (L 21.7.2006/624). Sulautumisen seurauksena sulautuva yhtiö purkautuu ja jatkaa toimintaansa osana vastaanottavaa yhtiötä (Lakari & Engblom 2009, 156). Sulautumisessa tapahtuva yhtiön purkautuminen ei aiheuta niitä veroseuraamuksia, jotka syntyisivät, jos yhtiö purettaisiin selvitystilamenettelyn kautta, vaan sulautuvan yhtiön varat siirtyvät vastaanottavaan yhtiöön tasearvoistaan jatkuvuutta noudattaen (Lakari 2009, 66).

Osakeyhtiölaissa (L 21.7.2006/624) tunnetaan seuraavat sulautumistyytit: absorptiosulautuminen, tytäryhtiösulautuminen, kombinaatiosulautuminen ja kolmikantasulautuminen. Absorptiosulautumisessa eli niin sanotussa tavallisessa fuusiossa vastaanottava yhtiö ja yksi tai useampi sulautuva yhtiö sulautuvat ja sulautuva yhtiö purkautuu (Lakari 2009, 66–67). Absorptiosulautuminen on juuri sellainen yrityskaupan vaihtoehto, jossa luovutuksen kohteena oleva eli sulautuva yhtiö siirretään osaksi toista yhtiötä ja luovutettavan yhtiön osakkeenomistajat vaihtavat osakkeensa vastaanottavan yhtiön osakkeisiin. Sulautumisen erona tavalliseen vaihtokauppaan on se, että sulautumisesta ei aiheudu vaihtokaupan veroseuraamuksia.

Absorptiosulautumisen menettelyllisesti kevennetty muoto on tytäryhtiösulautuminen, jossa vastaanottava yhtiö ennen sulautumista omistaa kaikki sulautuvan yhtiön osakkeet sekä mahdolliset optio-oikeudet ja muut osakkeisiin oikeuttavat erityiset oikeudet (Lakari 2009, 67). Immosen (2006, 122) mukaan tytäryhtiöfuusio on suosittu fuusiotyyppi. Tämä johtuu ennen muuta siitä, että sen menettely on yksinkertaisempi ja joustavampi kuin normaalissa absorptiofuusiossa, koska sulautuvassa yhtiössä ei ole osakkeenomistajien vähemmistöä.

Kombinaatiosulautumisessa kaksi tai useampi osakeyhtiö sulautuu perustamalla yhdessä vastaanottavan yhtiön, johon niiden varat ja velat siirtyvät (Immonen 2006, 122). Sen sijaan kolmikantasulautumisessa joku kolmas taho antaa vastaanottavan yhtiön puolesta sulautumisvastikkeen sulautuvan yhtiön osakkeenomistajille (Lakari 2009, 67). Käytännössä useimmiten vastikkeenantajana on kolmikantasulautumisessa vastaanottavan yhtiön emoyhtiö (Karsio ym. 2012, 59).

Osakeyhtiölaissa (L 21.7.2006/624) on säännökset sulautumisen toteuttamisen eri vaiheista. Honkamäki ja Pennanen (2010, 107) kertovat, että sulautuminen voidaan jakaa karkeasti seuraaviin vaiheisiin: sulautumissuunnitelman laatiminen, sulautumissuunnitelman hyväksyminen, tilintarkastajan lausunnot, sulautumissuunnitelman rekisteröinti, kuulutus velkojille, ilmoitus sulautumisen täytäntöönpanosta, sulautumisen täytäntöönpanon rekisteröinti ja lopputilityksen laatiminen.

Sulautumissuunnitelman laativat sulautuvien yhtiöiden hallitukset yhdessä (Karsio ym. 2012, 43). Sulautumissuunnitelmassa on tarkoitus antaa osakkeenomistajille riittävästi tietoa, jotta he voivat päättää sulautumisesta ja arvioida sen vaikutusta asemaansa. Lisäksi suunnitelman tarkoitus on antaa velkojille riittävästi tietoa näiden aseman arvioimiseksi. Sulautumissuunnitelman hyväksyy sulautuvassa yhtiössä yhtiökokous (Honkamäki & Pennanen 2010, 107–113). Tilintarkastajan tehtävänä sulautumisessa on antaa lausunnot siitä, antaako sulautumissuunnitelma oikeat ja riittävät tiedot sulautumisvastikkeen määrittämisen perusteista ja, vaarantaako sulautuminen vastaanottavan yhtiön velkojen maksun. Sulautumissuunnitelma tulee rekisteröidä kaupparekisteriin yhden kuukauden kuluessa sulautumissuunnitelman allekirjoittamisesta.

Sulautuvan yhtiön velkojilla on mahdollisuus vastustaa sulautumista (Karsio ym. 2012, 50–51). Oikeus sulautumisen vastustamiseen on niillä sulautuvan yhtiön velkojilla, joiden saatava on syntynyt ennen sulautumissuunnitelman rekisteröimistä. Tämä vuoksi sulautuvan yhtiön on haettava kaupparekisteriltä julkinen kuulutus yhtiön niille velkojille, joilla on oikeus vastustaa sulautumista.

Sulautumiseen osallistuvien yhtiöiden on tehtävä kaupparekisterille ilmoitus sulautumisen täytäntöönpanosta kuuden kuukauden kuluessa sulautumista koskevasta päätöksestä (Karsio ym. 2012, 56–57). Sulautuminen tulee siis voimaan sulautumisen täytäntöönpanon rekisteröimisellä. Samalla sulautuvat yhtiöt purkautuvat ja sulautuvan yhtiön varat ja velat siirtyvät vastaanottavalle yhtiölle.

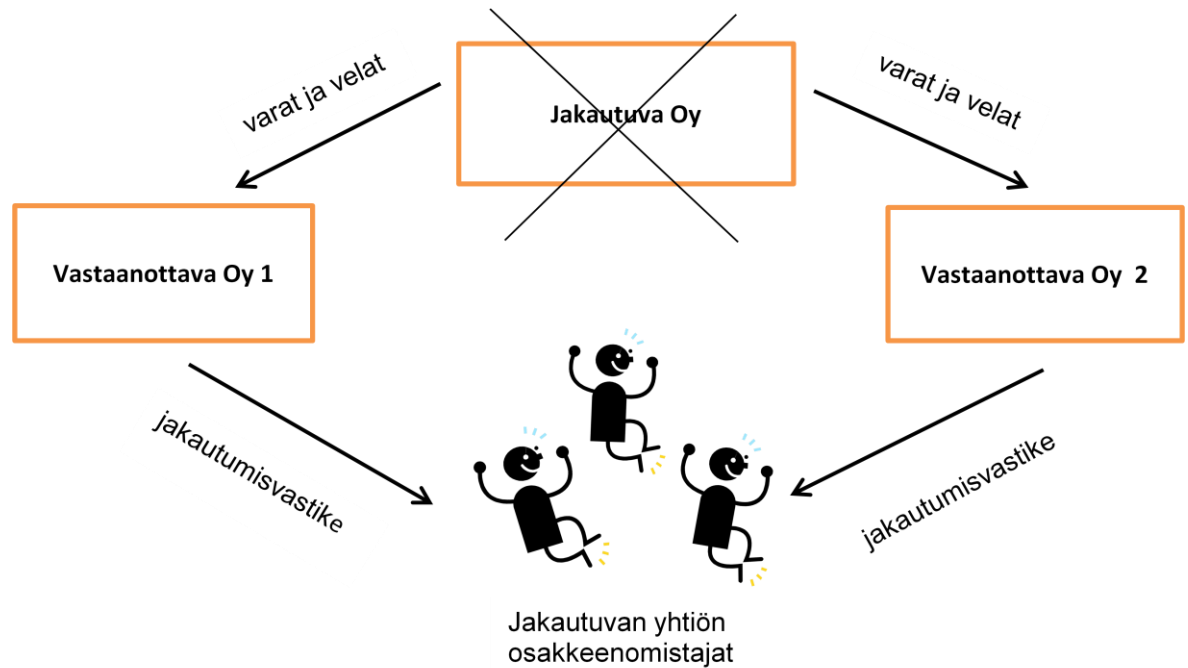
Sulautumisen täytäntöönpanon rekisteröinnin jälkeen sulautuvan yhtiön hallituksen ja toimitusjohtajan on laadittava lopputilitys, joka käsittää tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen ajalta, jolta tilinpäätöstä ei vielä ole esitetty yhtiökokouksessa (Karsio ym. 2012, 57–58). Lopputilitys on tilintarkastettava, jos yhtiöllä on lain tai yhtiöjärjestyksen mukaan velvollisuus valita tilintarkastaja. Lopputilitys vahvistetaan osakkeenomistajien kokouksessa ja se tulee rekisteröidä kaupparekisteriin kahden kuukauden kuluessa lopputilityksen vahvistamisesta.

2.3.2 Jakautuminen

Jakautuminen on luonnollinen tapa eriyttää yhtiön liiketoiminnot toisistaan ennen yrityskauppaa, kertovat Katramo ym. (2011, 186). Jakautumisessa jakautuvan yhtiön varat ja velat siirretään joko kokonaan (kokonaisjakautuminen) tai osittain (osittaisjakautuminen) yhdelle tai useammalle vastaanottavalle yhtiölle. Jakautumisessa yhtiöstä tulee siis vähintään kaksi uutta yhtiötä. Jakautuminen on siis perusajatukseltaan sulautumisen peilikuva (Ukkola & Vilppula 2004, 171). Jakautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat jakautumisvastikkeena vastaanottavan yhtiön osakkeita (Katramo ym. 2011, 187).

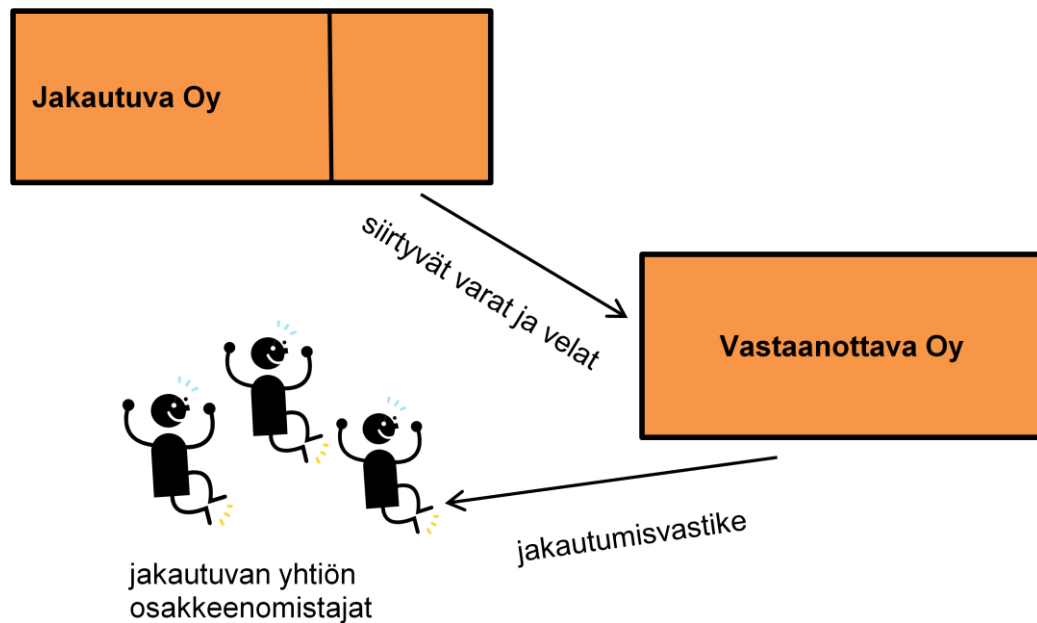
Lakarin ja Engblomin (2009, 191) mukaan tyypillisimpiä syitä jakautumiselle ovat eri liiketoimintakokonaisuuksien eriyttäminen omiin yhtiöihinsä, kiinteistö- ja toimitilavarallisuuden eriyttäminen sekä arvopaperisijoitusten eriyttäminen. Jakautumisella voidaan liiketoimintaa palvelemaan tai liiketoimintaa vain välillisesti palvelevat varat ja velat siirtää eri yhtiöön. Jakautuminen tarjoaa tällöin mahdollisuuden muodostaa yhdestä yhtiöstä ostajaa kiinnostava kokonaisuus jättämällä elinkeinotoiminnan kannalta toisarvoinen omaisuus toiseen yhtiöön (Lakari 2009, 93). Jakautuminen soveltuu hyvin myös sukupolvenvaihdoksen esitoimeksi, jos luovuttaja ei halua luovuttaa toiminnan jatkajalle koko elämäntyötään yhtenä yhtiönä.

Jakautuminen voi siis tapahtua joko kokonais- tai osittaisjakautumisena. Kokonaisjakautumisessa jakautuva osakeyhtiö purkautuu ja sen kaikki varat ja velat siirtyvät vastaanottavalle yhtiölle (Lakari 2009, 93). Osakkeenomistajien omistamat jakautuvan yhtiön osakkeet vaihtuvat vastaanottavien yhtiöiden osakkeiksi. Elinkeinovelain (L 24.6.1968/360) säännökset edellyttävät, että osakkaat saavat kaikkien vastaanottavien yhtiöiden osakkeita samassa suhteessa kuin he omistavat jakautuvan yhtiön osakkeita. Kokonaisjakautumista havainnollistetaan kuviossa 4. Jakautumisen seurauksena Jakautuva Oy purkautuu ja muodostuu kaksi vastaanottavaa yhtiötä; Vastaanottava Oy 1 ja Vastaanottava Oy 2. Jakautuva Oy:n osakkeenomistajat saavat jakautumisvastikkeena vastaanottavien yhtiöiden osakkeita aikaisemman omistuksensa suhteessa.



Kuvio 4. Kokonaisjakautuminen (Lakari & Engblom 2009, 170).

Osittaisjakautuminen tuli mahdolliseksi vuoden 2007 alussa voimaan astuneen lainmuutoksen myötä (Katramo ym. 2011, 186). Osittaisjakautumisessa osa jakautuvan yhtiön varoista ja veloista siirtyy yhdelle tai useammalle vastaanottavalle yhtiölle. Myös alkuperäinen jakautuva yhtiö säilyy ja jatkaa toimintaansa sille jääneillä varoilla. Sen sijaan osittaisjakautumista koskee erityinen verotuksellinen vaatimus (Lakari & Engblom 2009, 170). Jakautumisen jälkeen tulee sekä jakautuneessa että vastaanottavassa yhtiössä olla elinkelpoinen liiketoimintakokonaisuus. Muutoin osittaisjakautumista ei hyväksytä EVL:n (L 24.6.1968/360) säännösten mukaan veroneutraaliksi. Osittaisjakautumista havainnollistetaan kuviossa 5. Kolmasosa jakautuvan yhtiön varoista ja veloista siirtyy vastaanottavalle yhtiölle. Jakautumisen seurauksena Jakautuva Oy jatkaa toimintaansa sille jääneille varoilla ja veloilla. Jakautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat jakautumisvastikkeena aikaisemman omistuksensa suhteessa Vastaanottava Oy:n osakkeita.



Kuvio 5. Osittaisjakautuminen
(Lakari & Engblom 2009, 171).

Jakautumisen päävaiheet ovat samansuuntaiset kuin sulautumisessa. Jakautumisesta laaditaan kirjallinen jakautumissuunnitelma, joka hyväksytään molempien jakautumiseen osallistuvien yhtiöiden hallituksissa ja ilmoitetaan rekisteröitäväksi kaupparekisteriin kuukauden kuluessa suunnitelman allekirjoittamisesta (Immonen 2006, 336). Jakautumissuunnitelmasta hankitaan hyväksytyn tilintarkastajan lausunto. Lausunnossa arvioidaan, onko jakautumissuunnitelmassa annettu oikeat ja riittävät tiedot perusteista, joiden mukaan vastike määrätään sekä vastikkeen jakamisesta. Osittaisjakautumisessa lausunto annetaan myös vastaanottavalle yhtiölle ja lausunnossa arvioidaan lisäksi, onko jakautuminen omiaan vaarantamaan yhtiön velkojen maksun.

Jakautuvan yhtiön on haettava kaupparekisteriltä julkista kuulutusta yhtiön niille velkojille, joiden saatava on syntynyt ennen jakautumissuunnitelman rekisteröimistä (Karsio ym. 2012, 72–73). Jos joku velkoja vastustaa jakautumista, jakautuminen raukeaa kuukauden kuluttua määräpäivästä.

Jakautuminen hyväksytään jakautuvan yhtiön yhtiökokouksessa (Karsio ym. 2012, 73). Jakautumisessa toimivaan yhtiöön jakautumisesta päättää vastaanottavan yhtiön hallitus tai yhtiökokous. Tämän jälkeen jakautumisesta tehdään täytäntöönpanoilmoitus kaupparekisteriin kuuden kuukauden kuluessa jakautumispäätökse-

tä (Immonen 2006, 337). Jakautuminen rekisteröidään voimaan tulleeeksi, jos kuukaan velkoja ei ole vastustanut jakautumista.

Jakautumisen täytäntöönpanon rekisteröimisen jälkeen kokonaisjakautumisessa jakautuvan yhtiön hallituksen ja toimitusjohtajan on laadittava lopputilitys (Immonen 2006, 338–339). Lopputilitys käsittää tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen ajalta, jolta tilinpäätöstä ei vielä ole esitetty yhtiökokouksessa. Lopputilitys annetaan tilintarkastajalle, jonka on kuukauden kuluessa annettava lopputilitystä koskeva tilintarkastuskertomus. Lopputilitys on ilmoitettava rekisteröitäväksi kaupparekisteriin kahden kuukauden kuluessa lopputilityksen vahvistamisesta.

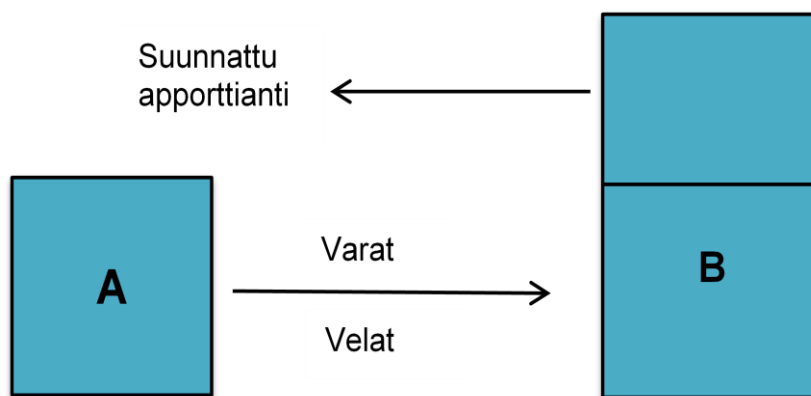
2.3.3 Liiketoimintasiirto

Lakari ja Engblom (2009, 183) kertovat, että liiketoimintasiirto on veroneutraali vaihtoehto liiketoimintakaupalle. Liiketoimintasiirrossa on kysymys kahden yhtiön välillä siirtyvästä omaisuudesta ja siitä maksettavasta vastikkeesta. Karsio ym. (2012, 200) pitävät liiketoimintasiirtoa osakeyhtiön substanssikaupan erityistilanteena. Liiketoimintasiirto soveltuu erityisen hyvin käytettäväksi tilanteessa, jossa ostaja on kiinnostunut ainoastaan yhdestä liiketoiminnan osa-alueesta. Kun toiminta pilkotaan osiin, saadaan haluttu myyntikohde aikaiseksi (Ukkola & Vilppula 2004, 175). Liiketoimintasiirtoa käytetään siten varsin usein konsernin sisäisenä järjestelynä, jolla yhtiöitetään yksi tai useampia toimialoja erillisiin yhtiöihin, jolloin liiketoimintasiirto toimii hyvänä keinona liiketoimintojen hajauttamisessa (Karsio ym. 2012, 200).

Lakari ja Engblom (2009, 183) kertovat, että osakeyhtiölaissa (L 21.7.2006/624) ei ole erillisiä liiketoimintasiirroksi otsikoituja säännöksiä. Yhtiöoikeudellisesti on kyse apporttiehtoisestä perustamisesta tai osakeannista. Liiketoiminnan luovuttavan yhtiön osakkeenomistajien osakeomistukseen ei järjestelyllä ole suoria vaikutuksia.

Liiketoimintasiirto on erityisesti vero-oikeudellinen käsite, josta säädetään EVL (L 24.6.1968/360) 52 d §:ssä (Immonen 2006, 277). Lainkohdan mukaan liiketoimintasiirrolla tarkoitetaan järjestelyä, jossa osakeyhtiö (siirtävä yhtiö) luovuttaa joko

kaikki tai yhteen tai useampaan liiketoimintansa osaan kohdistuvat varat, siirtyviin varoihin kohdistuvat velat ja siirtyvään toimintaan kohdistuvat varaukset siirtyvää toimintaa jatkavalle osakeyhtiölle (vastaanottava yhtiö) saaden vastikkeeksi vastaanottavan yhtiön liikkeeseen laskemia uusia osakkeita tai sen hallussa olevia omia osakkeita (Kuvio 6). Kysymys on siitä, että siirtyvään liiketoimintakokonaisuuteen liittyvästä omaisuudesta saadaan vastikkeeksi toisen yhtiön osakkeita (Lakari & Engblom 2009, 183). Omien osakkeiden käyttö vastikkeena liiketoimintasiirrossa on ollut mahdollista vuoden 2009 alusta alkaen, aiemmin vastike saattoi olla vain uusia osakkeita.



Kuvio 6. Liiketoimintasiirto
(Immonen 2006, 278).

Rahavastike ei ole mahdollista liiketoimintasiirrossa (Karsio ym. 2012, 202–203). Liiketoimintakokonaisuuteen liittyvät varat ja velat on siirrettävä sellaisenaan. Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) mukaan liiketoimintasiirto voidaan tehdä joko uuteen, siirron yhteydessä perustettavaan yhtiöön tai jo olemassa olevaan yhtiöön. Erityispiirteenä tällaisessa liiketoimintasiirrossa on se, että elinkeinoverolaki (L 24.6.1968/360) edellyttää myös siirrettävään liiketoimintaan liittyvien velkojen siirtämistä. Tästä seuraa, että liiketoimintasiirto muodostuu luonteeltaan ns. nettoapportiksi (suunnattu nettoapportti). Täytyy kuitenkin muistaa, että liiketoimintasiirrossa siirtävä yhtiö ei purkaudu. Tämä tarkoittaa sitä, että jos liiketoimintasiirto tehdään perustettuun yhtiöön, tulee siirtävästä yhtiöstä tämän emoyhtiö. Huomionarvoista on, että vastikkeena saadut osakkeet tulevat nimenomaan siirtävän yhtiön omistukseen, eivätkä siirtävän yhtiön osakkeenomistajien omistukseen kuten jakautumisessa ja sulautumisessa.

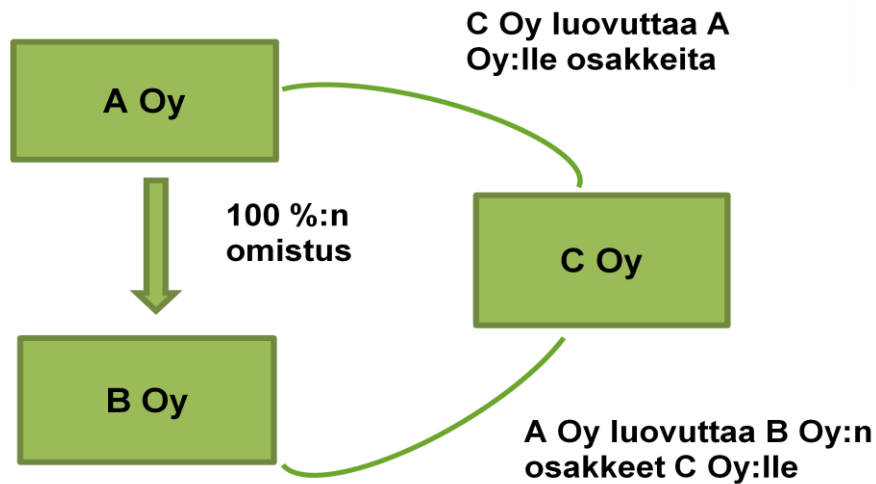
Karsio ym. (2012, 203) muistuttavat, että liiketoimintasiirrossa voidaan siirtää yksi tai useampi siirtävän yhtiön liiketoimintakokonaisuus. Vastaavasti vastaanottavia yhtiöitä voi olla useita. Liiketoimintakokonaisuuden muodostumista arvioidaan kuitenkin jokaisen liiketoimintakokonaisuuden ja siirron osalta erikseen. Huomionarvoista on, että siirtävän yhtiön ei tarvitse harjoittaa liiketoimintaa uudelleenjärjestelyn jälkeen, vaan se voi jäädä tuloverolain (L 30.12.1992/1535) mukaan verotettavaksi holdingyhtiöksi. Sen sijaan vastaanottavan yhtiön tulee aina jatkaa siirrettyä liiketoimintaa.

Ukkola ja Vilppula (2004, 175) pitävät liiketoimintasiirtoa käytännössä työläänä yritysjärjestelynä. Liiketoimintasiirtoa koskeva säännös on ollut vaikeasti tulkittava, jonka vuoksi oikeuskäytännön ratkaisuja liiketoimintasiirrosta on runsaasti.

2.3.4 Osakevaihto

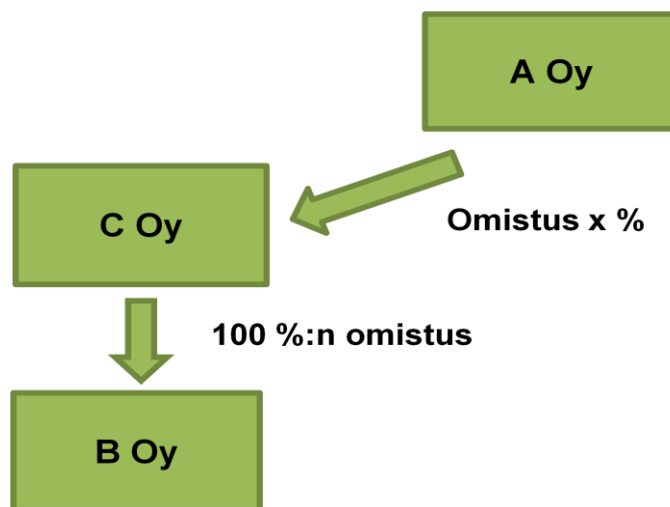
Osakevaihtoa koskeva säännös on EVL (L 24.6.1968/360) 52 f §:ssä. Osakevaihdossa osakeyhtiö hankkii sellaisen osan toisen osakeyhtiön (hankittava yhtiö) osakkeista, että sen omistamat osakkeet tuottavat enemmän kuin puolet toisen yhtiön kaikkien osakkeiden tuottamasta äänimäärästä (Karsio ym. 2012, 28). Jos osakeyhtiöllä on jo enemmän kuin puolet toisen yhtiön kaikkien osakkeiden tuottamasta äänimäärästä, osakevaihdolla tarkoitetaan tilannetta, jossa osakeyhtiö hankkii lisää toisen yhtiön osakkeita ja antaa vastikkeena tämän yhtiön osakkeenomistajille liikkeeseen laskemiaan uusia osakkeitaan tai hallussaan olevia omia osakkeitaan. Vastikkeesta voi olla rahavastiketta enintään 10 prosenttia vastikkeena annettavien osakkeiden nimellisarvosta tai nimellisarvon puuttuessa osakkeita vastaavasta osuudesta maksettua osakepääomaa (Lakari & Engblom 2009, 188).

Honkamäki ja Pennanen (2010, 272) kertovat, että osakevaihto on erityisesti vero-oikeudellinen käsite ja yhtiöoikeudellisesti kyseessä on suunnattu apporttiantti, jolla osakkeita merkitään. Havainnollistaen osakevaihdossa on kyse kuviossa 7 esitetyistä tilanteista. Osakevaihdossa C Oy luovuttaa A Oy:lle osakkeitaan ja A Oy luovuttaa vastaavasti C Oy:lle tytäryhtiönsä B Oy:n osakkeet.



Kuvio 7. Osakevaihto
(mukailtu: Honkamäki & Pennanen 2010, 273).

Vaihdon jälkeen tilanne on seuraavanlainen (Kuvio 8). B Oy:stä tulee C Oy:n tytäryhtiö ja C Oy:n uusiksi omistajiksi liittyvät A Oy:n omistajat.



Kuvio 8. Transaktion jälkeinen tilanne
(mukailtu: Honkamäki & Pennanen 2010, 274).

Immonen ja Lindgren (2009, 340) pitävät osakevaihtoa yhtenä EVL:n (L 24.6.1968/360) tehokkaista yritysjärjestelyistä. Osakevaihtoa ei pidetä tuloverotuksessa luovutuksena, paitsi siltä osin kuin vastikkeena saadaan rahaa. Osakevaihdon sääntelyn johtoajatuksena on sulautumisen ja jakautumisen tapaan jatkuvuuden periaate. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että vaihtoon ei kohdisteta luovutuksen verotusta, vaan verotus lykkääntyy siihen ajankohtaan, jolloin vaihdossa

saadut eli vastikeosakkeet luovutetaan. Jatkuvuus tekee täten osakevaihdosta edullisen tavan järjestää omistusta.

Osakevaihdossa luovuttavana tahona voi olla luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö, kertovat Karsio ym. (2012, 29). Luovuttavan yhtiön kannalta osakevaihto on vaihto, jolloin yhtiö luovuttaa omistamiaan osakkeita hankkivan yhtiön liikkeeseen laskemien osakkeiden merkintähinnan maksuksi. Yhtiö luovuttaa tytäryhtiö- tai muita omistamiaan osakkeita ja hankkii hankittavan yhtiön osakkeita. Sen sijaan ääntenemmistön toisesta yhtiöstä hankkiva yhtiö voi olla vain osakeyhtiö EVL (L 24.6.1968/360) 52 f §:n osakevaihtosäännöksen mukaan. Hankkivan yhtiön osalta kysymys on apporttiehdoin tapahtuvan maksullisen osakeannin suuntaamisesta luovuttajalle. Apporttiehto sisältää määräyksen maksaa osakkeiden merkintähinta luovuttamalla hankkivalle yhtiölle osakeantipäätöksessä määritelty määrä hankittavan yhtiön osakkeita.

Osakevaihtoa toteutettaessa tulee huomioida, että sekä hankkivan yhtiön että kohdeyhtiön tulee olla perustettuja, kaupparekisteriin merkittyjä yhtiöitä (Lakari & Engblom 2009, 215). Täten luovuttajalle verovapaa osakevaihto voidaan toteuttaa ainoastaan osakeannin yhteydessä, ei yhtiötä perustettaessa (Karsio ym. 2012, 29).

Immosen ja Lindgrenin (2009, 341) mukaan osakkeiden vaihtamisella ei voida yleensä saada aikaan lopullista sukupolvenvaihdosta, koska luopuja saa vastikkeeksi jatkajan osakkeita. Osakkeita vaihtamalla voidaan kuitenkin rakentaa uudenlaisia omistuskokonaisuuksia, joissa voidaan saada seuraavan vaiheen omistajanvaihdoksia varten erilaisia vaihtoehtoja. Osakevaihto muuttaa omistuksen kohdetta ja onkin erityisen käyttökelpoinen tapa silloin, kun halutaan rakentaa yhtiöryhmää konsernin muotoon.

2.4 Osakeyhtiön oman pääoman järjestelyt

Omien osakkeiden hankkiminen ja niiden edelleen luovuttaminen on keskeinen ja yleinen tapa järjestellä osakeyhtiön omistusta, kertoo Immonen (2006, 255).

Vaihtoehtona sille, että osakeyhtiön osakkeenomistaja myy osakkeensa toiselle osakkeenomistajalle tai yhtiön ulkopuoliselle taholle, voi kaupan osapuolena olla itse yhtiö, jonka osakkeista on kysymys (Lakari 2009, 38). Menettelyllisesti tällöin on kyse omien osakkeiden hankkimisesta tai lunastamisesta. Eroina hankkimisella ja lunastamisella on yhtiöoikeudellisesti se, että osakkeiden hankkiminen on vapaaehtoinen toimi, jolla osakkeenomistaja myy osakkeita yhtiölle. Sen sijaan lunastettaessa yhtiöllä on oikeus lunastaa osakkeet osakkeenomistajan luopumishalukkuudesta riippumatta. Yhtiö voi lunastaa omia osakkeitaan osakkeenomistajalta yhtiöjärjestyksen lunastuslausekkeen nojalla sekä enemmistövallan väärinkäyttämistä koskevassa menettelyssä (Sotka, [viitattu 14.12.2012]).

Immonen (2006, 255–256) huomauttaa, että omien osakkeiden hankkiminen ei käytännössä ole täysin ongelmaton, sillä menettely saattaa vääristää osakkeenomistajien omistus- ja valtasuhteita ja mahdollisesti loukata osakkeenomistajien yhdenvertaisuutta. Sekä hankkimisella että luovuttamisella saatetaan suosia tiettyjä osakkaita tai vääristää markkinakursseja. Tämän vuoksi hankkimiselle ja lunastamiselle on säädetty osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) 15 luvussa tietyt ehtoja. Seuraavaksi perehdytään tarkemmin omien osakkeiden hankkimiseen.

Omien osakkeiden hankkiminen

Omien osakkeiden hankkimisessa, eli osakkeiden takaisinostossa, on kyse siitä, että osakkeet alun perin liikkeelle laskenut yritys käyttää sen omasta liiketoiminnasta kertyneitä voitonjakokelpoisia varoja osakkeidensa takaisinostoon arvopaperipörssistä tai suoraan osakkeenomistajilta (Omien osakkeiden hankkiminen, [viitattu 14.12.2012]). Kysymyksessä on siis kauppa, jossa myyjänä on osakkeenomistaja ja ostajana yhtiö (Immonen 2006, 257).

Lakari ja Engblom (2012, 105) mainitsevat, että omien osakkeiden hankkiminen on käyttökelpoinen tapa rahoittaa yrityskauppaa ja helpottaa sukupolvenvaihdosta.

Tällöin ostajien ei tarvitse rahoittaa sitä kaupan osaa, joka toteutetaan myymällä osakkeita yhtiölle.

Kun osakkeita hankitaan, on kyse varojenjaosta yhtiöstä (Lakari & Engblom 2012, 105–106). Siinä on otettava huomioon osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) varojenjaoko sekä itse hankkimismenettelyä koskevat säännökset. Erityisesti varoja jaettaessa on otettava huomioon yhtäältä sidotun ja vapaan oman pääoman määrä, mutta myös varojenjaon vaikutus yhtiön maksukykyyn. Yhtiön hallitus ei saa esittää, eikä yhtiökokous päättää varoja jaettavaksi, jos osakkeiden hankinnan tai muun varojenjaon ajankohtana yhtiö on maksukyvytön tai tiedetään tai pitäisi tietää varojenjaon aiheuttavan yhtiön maksukyvyttömyyden.

Omien osakkeiden hankkimisesta päätetään yhtiökokouksessa (L 21.7.2006/624). Yhtiökokous voi itse päättää hankkia omia osakkeita tai se voi valtuuttaa hallituksen päättämään omien osakkeiden hankkimisesta (Immonen 2006, 257).

Osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) mukaan yksityisessä osakeyhtiössä yhtiölle hankittavien osakkeiden määrä on rajattu vain niin, että yhtiö ei saa hankkia tai lunastaa kaikkia omia osakkeitaan (Sotka, [viitattu 14.12 2012]). Vähintään yksi osake tulee siten olla ulkopuolisen omistuksessa. Sen sijaan julkinen osakeyhtiö voi hankkia vastiketta vastaan osakkeitaan enintään sellaisen määrän, että sillä ja sen tytäryhteisöillä olevien osakkeiden yhteenlaskettu määrä ei ylitä 10 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista (Immonen 2006, 257).

Lähtökohtana omia osakkeita hankittaessa on osakkeenomistajien yhdenvertainen kohtelu siten, että kultakin osakkeenomistajalta hankitaan osakkeita vanhan omistuksen suhteessa (Sotka, [viitattu 14.12 2012]). Omia osakkeita voidaan kuitenkin hankkia myös muussa suhteessa tietyin ehdoin. Tällöin puhutaan suunnatusta hankkimisesta. Immonen (2006, 258) kertoo, että suunnatulla hankkimisella tarkoitetaan sitä, että osakkeenomistajille ei tarjota mahdollisuutta myydä osakkeitaan omistusten suhteessa. Suunnattu osakkeiden hankkiminen vaatii aina määränemmistön eli vähintään kaksi kolmasosaa kokouksessa annetuista äänistä ja edustetuista osakkeista. Suunnattuun hankintaan tulee lisäksi olla yhtiön kannalta painava taloudellinen syy.

Immonen ja Lindgren (2009, 219) korostavat, että omien osakkeiden hankkiminen sukupolvenvaihdostarkoituksessa edellyttää yleensä juuri suunnattua hankkimista. Suunnatun hankkimisen hyväksyttävyyttä arvioitaessa on painavan taloudellisen syyn lisäksi, kiinnitettävä erityistä huomiota tarjotun vastikkeen ja osakkeen käyvän hinnan suhteeseen. Mahdollinen ylihintaa voidaan tulkita laittomaksi varojenjakoksi (Sotka, [viitattu 14.12 2012]).

Yhtiö voi menetellä hankittujen osakkeiden suhteen kolmella tavalla: a) osakkeet voidaan pitää, b) osakkeet voidaan mitätöidä tai c) osakkeet voidaan luovuttaa edelleen eli laskea uudelleen liikkeelle (Immonen & Lindgren 2009, 223). Tärkeää on muistaa, että yksityisen osakeyhtiön ei tarvitse luopua omista osakkeistaan missään määrääjässä.

Immonen ja Lindgren (2009, 223–224) havainnollistavat, että yhtiön hallussa olevat omat osakkeet ovat ikään kuin lepotilassa. Niillä ei voi osallistua yhtiökokoukseen, eikä yhtiön omaa osaketta oteta lukuun, kun pätevän päätöksen syntymiseen tai tietyn oikeuden käyttämiseen vaaditaan kaikkien osakkeenomistajien suostumus. Omille osakkeille ei myöskään jaeta osinkoa, eikä niiden nojalla voi muutoinkaan käyttää osakkeen tuottamia osakasoikeuksia. Lisäksi omat osakkeet eivät näy varoina yhtiön taseessa. Omista osakkeista on kuitenkin annettava toimintakertomuksessa yksilöity informaatio.

2.5 Omaisuu den lahjoittaminen

Tavallinen lahja

Lahja on yksipuolinen oikeustoimi, jolla omaisuuden omistusoikeus siirretään toiselle ilman vastiketta (Lakari & Engblom 2012, 15). Lahjan tunnusmerkkinä on pidetty muun muassa sitä, että lahja olennaisesti vähentää antajan varallisuutta ja lisää saajan varallisuutta. Lahjan tunnusmerkkinä voidaan pitää myös sitä, että varallisuus siirtyy henkilöltä toiselle vastikkeetta vapaaehtoisella luovutuksella.

Verolainsäädännössä lahjan käsitettä on täsmennetty lahjanluonteisia luovutuksia koskevalla säännöksellä (Immonen & Lindgren 2009, 93). Sen mukaan käyvän

hinnan ja vastikkeen välinen ero katsotaan lahjaksi, mikäli vastike on enintään kolme neljännestä (75 %) käyvästä hinnasta.

Immonen ja Lindgren (2009, 94) huomauttavat, että perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) soveltamisalaan kuuluvat kaikki sellaiset vastikkeettomat oikeustoimet, jotka eivät koske kiinteää omaisuutta. Lahjakirja on muutoin vapaamuotoinen, mutta siihen on kuitenkin syytä aina yksilöidä lahjanantaja, lahjansaaja, lahjoituksen kohde sekä omistusoikeuden siirtyminen ja sen ajankohta. Sukupolvenvaihdostilanteissa lahjakirjaan merkitään myös usein ehto, että lahja ei ole ennakkoperintöä.

Lakarin ja Engblomin (2012, 15) mukaan irtaimen osuuden lahjoitus katsotaan täytetyksi, kun lahjansaaja on saanut sen, mitä on luvattu. Esimerkiksi osakkeen lahjoitus katsotaan täytetyksi, kun lahjansaaja on saanut osakekirjan haltuunsa. Vastaavasti arvo-osuuden lahjoitusta pidetään täytettynä, kun lahjoitettu arvo-osuus on kirjattu vastaanottajan arvo-osuustilille.

Ennakkoperintö

Ennakkoperintö ei ole erillinen, oma saantotyyppinsä, vaan nimestään huolimatta se on lahja, muistuttavat Immonen ja Lindgren (2009, 95)

Ennakkoperintöä koskevien säännösten lähtökohtana on saattaa perilliset samantaiseen asemaan riippumatta siitä, saavatko he perintöosuutensa perinnönjättäjän kuollessa vai jo tämän eläessä, ennakkoperintönä (Immonen & Lindgren 2009, 95). Ennakkoperintö on siis perinnön ennakkoa.

Lakari ja Engblom (2012, 16) kertovat, että ennakkoperintö voi olla joko kokonaan tai vain osittain vastikkeeton. Luovutusta on pidettävä lahjanluontoisena, kun omaisuuden arvon ja siitä maksetun hinnan välillä on selvä epäsuhta. Siviilioikeudessa ei ole määritelty rajaa sille, mikä vastike on riittävä.

Ennakkoperinnön arviointi on erilainen riippuen siitä, onko lahjan saanut rintaperillinen vai muu perillinen, mainitsevat Immonen ja Lindgren (2009, 95). Perintökaaren (L 5.2.1965/40) 6:1 §:n mukaan rintaperillisen saamasta perinnöstä vähennetään se, mitä perittävä eläessään on tälle antanut, ellei muuta ole määrätty tai olosuhteisiin katsoen otaksuttava tarkoitettuna. Lakarin ja Engblomin (2012, 17) mu-

kaan edellä mainitun ajatuksena on, että perittävä ei halua suosia yhtä rintaperillistään toisen rintaperillisen kustannuksella.

Muiden kuin rintaperillisten osalta oletama on toisin päin (Lakari & Engblom 2012, 17). Heidän kohdallaan lahjaa ei oleteta ennakkoperinnöksi, ellei perittävän näytettä muuta määränneen tai ellei olosuhteista voida päätellä, että lahjoitus oli tarkoitettu ennakkoperinnöksi.

Lakari ja Engblom (2012, 17) painottavat, että ennakkoperintönä annetulle omaisuudelle on pantava se arvo, mikä sillä vastaanottaessa oli, jollei asianhaaroista muuta johdu. Usein omaisuuden arvostamien on tuottanut ongelmia esimerkiksi sellaisissa tilanteissa, jossa perittävä on antanut eri aikoina samanlaista omaisuutta lapsilleen.

Suosiolahja

Suosiolahja on suomalainen erikoisuus, sanovat Lakari ja Engblom (2012, 18).

Vaikka perinnönjättäjä voi eläessään pätevällä tavalla määrätä, että lahjaa ei tule ottaa ennakkoperintönä huomioon, hän ei voi kuitenkaan pätevällä tavalla määrätä, ettei lahjaa tulisi ottaa huomioon suosiolahjana laskettaessa muiden perillisten lakiosien suuruutta (Immonen & Lindgren 2009, 96). Nimensä mukaisesti suosiolahjan ilmeisenä tarkoituksena on ollut luovutuksensaajan suosiminen rintaperillisen vahingoksi.

Jos perittävä on esimerkiksi lahjoittanut yhdelle lapsistaan huomattavan omaisuuden, kuten yrityksen, ja määrännyt samalla, että tätä lahjaa ei tule ottaa huomioon ennakkoperintönä, voidaan perittävän katsoa suosineen yhtä lastaan toisten kustannuksella (Lakari & Engblom 2012, 18). Tilannetta arvioidaan perittävän kannalta ja lahjoitushetken tilanteen mukaan. Mitä lähempänä kuolemaa lahja on annettu, sitä suuremmalla syyllä sitä voidaan pitää suosiolahjana.

Samoin kuin ennakkoperintö, suosiolahja arvostetaan lahjoitushetken arvoon, mutta siitä voidaan poiketa erityisestä syystä, kertovat Lakari ja Engblom (2012, 19) Suosiolahja voi olla täysi lahja tai lahjanluontoinen kauppa. Lahjanluontoisessa kaupassa maksettu vastike vähennetään myydyn omaisuuden käyvästä arvosta ja erotus voidaan ottaa huomioon suosiolahjana joko kokonaan tai osittain.

2.6 Yhtiön purkaminen

Liiketoiminta voidaan lopettaa monella tavalla (Honkamäki & Pennanen 2010, 386). Yhtiön liiketoiminta voidaan esimerkiksi myydä, jonka jälkeen yhtiön toiminta loppuu ja toiminnan loppuessa yhtiö voidaan jättää niin sanotusti lepäämään. Yhtiö voi mennä myös konkurssiin. Yhtiö voi lakata olemasta myös osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) 13 luvun tarkoittamalla tavalla selvitysmenettelyn kautta, jolloin se purkautuu (Järvenoja 2007, 287). Tällöin yhtiön varat jaetaan velkojen maksun jälkeen omistajille jako-osana. Yleensä purkaminen on sukupolvenvaihdoksessa viimeinen vaihtoehto, jos jatkajaa ei löydy millään ehdoilla (KHT X, [viitattu 24.9.2012]).

2.6.1 Osakeyhtiön purkaminen

Osakeyhtiön purkaminen on eräs yhtiön lakkaamisen tapa. Purkamista harkitaan usein vaihtoehtona yhtiön fuusioinnille, sillä purkaminen on nopeampaa kuin fuusion toteuttaminen (Ukkola & Vilppula 2004, 141). Myös Immonen (2006, 215) mainitsee, että purkaminen on monesti vaihtoehto sulautumiselle silloin, kun omistaja, erityisesti konsernin emoyhtiö harkitsee yhtiönsä varojen haltuunottoa.

Purkaminen aloitetaan asettamalla osakeyhtiö selvitystilaan (Lakari 2009, 102). Purkaminen eroaakin sulautumisesta juuri siinä, että sulautumisessa yhtiö purkautuu selvitysmenettelyttä, kun purkamisessa noudatetaan selvitysmenettelyä (Karsio ym. 2012, 238).

Osakeyhtiön asettamisesta selvitystilaan päättää pääsääntöisesti yhtiökokous (Ukkola & Vilppula 2004, 141). Kun yhtiökokous tekee päätöksen selvitystilasta, on valittava yksi tai useampi selvitysmies. Selvitysmies korvaa yhtiön hallituksen ja toimitusjohtajan. Selvitystilan asettamisen seurauksena hallituksen ja toimitusjohtajan kelpoisuus hoitaa yhtiön hallintoa päättyy (Karsio ym. 2012, 40–41). Selvitysmiesten tehtävänä on hallituksen ja toimitusjohtajan sijasta hoitaa yhtiön asioita selvitystilan aikana ja huolehtia selvitysmenettelyn läpiviemisestä. Selvitysmiesten on viivytyksettä tehtävä selvitystilaa koskevasta päätöksestä ilmoitus selvitystilasta kaupparekisteriin.

Selvitysmenettelyn tarkoituksena on nimenomaan yhtiön varallisuusaseman selvittäminen, tarpeellisen omaisuusmäärän muuttaminen rahaksi, velkojen maksaminen sekä ylijäämän suorittaminen osakkeenomistajille (Immonen 2006, 216; 227–228). Osakkeenomistajilla on oikeus saada omistuksensa mukainen osuus yhtiön omaisuuden säästöstä. Poikkeuksellisesti yhtiön varat voivat yhtiöjärjestyksen mukaan langeta muille kuin osakkeenomistajille. Selvitysmiehen tulee realisoida yhtiön omaisuutta vain sen verran kuin on tarpeen yhtiön velkojen maksamiseksi ja selvityskulujen suorittamiseksi. Selvitysmies voi päättää, mitä omaisuutta myydään ja, miten omaisuuden myynti tapahtuu.

Velkojen aseman turvaamiseksi selvitysmiesten on haettava kaupparekisteriltä julkinen haaste yhtiön velkojille (Karsio ym. 2012, 41). Hakemukseen liitetään luetelo yhtiön tunnetuista velkojista ja saatavien määrä. Rekisteriviranomainen määrää päivän, johon mennessä tuntemattoman velkojan on valvottava saatavansa uhalla, että se katsotaan menetetyksi.

Immonen (2006, 228) kertoo, että purkamisen seuraanto on erityisseuraanto, jolloin osakkeenomistaja saa omaisuuden realisoinnin ja velkojen selvittämisen jälkeen tietyn yksilöidyn omaisuuden. Seuraannon luonteen suhteen purkaminen eroaa olennaisesti sulautumisesta tai jakautumisesta, joissa varat ja velat siirtyvät yleisseuraannon periaatteen mukaisesti eli yhdellä kertaa ilman erillisiä, yksittäisiä omaisuushyödykkeitä koskevia siirtotoimenpiteitä.

Karsio ym. (2012, 41) kertovat, että osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) säännösten mukaan purettavan yhtiön varat jaetaan osakkaille lähtökohtaisesti vasta julkisen haasteen määröpäivän ja velkojen maksun jälkeen. Koska käytännössä yleistä on varojen jakaminen osakkaille heti selvitystilaan asettamisen jälkeen, osakeyhtiölaissa (L 21.7.2006/624) on säännökset niin sanotusta jako-osan ennakosta. Säännöksen mukaan osakkeenomistajalle ja muulle jako-osuuteen oikeutetulle voidaan turvaavaa vakuutta vastaan antaa ennakkoa hänen jako-osuudestaan.

Selvitysmies antaa tehtävänsä suoritettuaan lopputilityksen yhtiökokoukselle (Immonen 2006, 221). Lopputilitys käsittää kertomuksen selvitysmiehen hallinnosta ja selostuksen yhtiön omaisuuden jaosta. Tilintarkastajan tulee antaa kertomus lopputilityksestä ja selvitystilän aikaisesta hallinnosta (Karsio ym. 2012, 42). Tämän

jälkeen pidetään yhtiökokous, jossa osakkeenomistajat tarkastavat lopputilityksen. Yhtiö katsotaan puretuksi, kun selvitysmiehet ovat esittäneet lopputilityksen yhtiökokouksessa. Purkamisesta selvitysmiehet tekevät ilmoituksen kaupparekisteriin. Lopputilityksen rekisteröinnillä ei ole kuitenkaan oikeustilaa luovaa vaikutusta, sillä yhtiö on purkautunut lopputilityksen esittämiseen yhtiökokouksessa.

2.6.2 Henkilöyhtiön purkaminen

Lakari ja Engblom (2012, 133) kertovat, että avoimen tai kommandiittiyhtiön purkamiseen voi syntyä tarve silloin, jos toimintaa jatketaan yksityisliikkeenä. Vaikka tuloverotuksessa kyse olisikin toimintamuodon muutoksesta, yhtiöoikeudellisesti henkilöyhtiö purkautuu. Henkilöyhtiö purkautuu myös, jos yhtiömiesten lukumäärä alenee yhteen ilman, että se vuoden jälkeen olisi noussut vähintään kahteen. Henkilöyhtiön purkaminen tulee kyseeseen myös sellaisessa tilanteessa, jos esimerkiksi avoimessa yhtiössä on kaksi yhtiömiestä, jotka kumpikin haluavat jatkaa itse omaa liiketoiminta-alueaan. Tällöin toimintaa jatketaan kahtena yksityisliikkeenä.

Vastuunalaisen yhtiömiehen henkilökohtainen velkavastuu henkilöyhtiön veloista ja vastuista mahdollistaa sen, että yhtiömiehet voivat sivuuttaa henkilöyhtiöitä koskevat lain säännökset ja sopia yhtiön purkamisesta vapaamuotoisesti (Lakari & Engblom 2012, 133). Sopimusta purusta ilman selvitysmenettelyä ei voida yhtiöoikeudellisesti sitovasti laatia etukäteen, vaan se voidaan tehdä sen jälkeen, kun joku yhtiömiehistä on esittänyt vaatimuksen henkilöyhtiön purusta. Tällöin henkilöyhtiö lopettaa toimintansa ilman selvitystilamenettelyä. Myös purkuvaiheessa voidaan asiasta sopia. Elleivät yhtiömiehet ole muuta sopineet, menetellään varojen jakamisen suhteen avoimesta ja kommandiittiyhtiöstä annetun lain (L 29.4.1988/389) selvityssäännösten mukaan.

Lakari (2009, 111–112) kertoo, että henkilöyhtiön selvitystilamenettelyn tarkoituksena on maksaa velkojien saatavat ja jakaa jäljellä olevat varat yhtiömiehille. Selvitysmiehinä ovat lähtökohtaisesti yhtiömiehet, mutta selvitysmies voidaan hakea alioikeudeltakin. Selvitystilan alkaminen ja yhtiön purkautuminen on ilmoitettava kaupparekisteriin. Selvitysmiehen tehtävänä on hakea julkinen haaste yhtiön vel-

kojille, realisoida tarvittava määrä yhtiön varallisuutta ja maksaa yhtiön tunnetut velat tai varata niiden maksuun tarvittava rahamäärä. Loput yhtiön varat jaetaan yhtiömiehille. Äänettömälle yhtiömiehelle maksetaan takaisin hänen kommandiittiyhtiöön sijoittamansa panos, jonka jälkeen muut varat jaetaan vastuunalaisille yhtiömiehille (Lakari & Engblom 2009, 119–120). Henkilöyhtiön purkaminen ei edellytä kuitenkaan velkojen maksamista, vaan vastuunalaiset yhtiömiehet voivat ottaa velat vastattavakseen.

2.6.3 Toiminimen lopettaminen

Toiminimi eli liikkeen- tai ammatinharjoittajan elinkeinotulolähde ei ole erillinen oikeushenkilö, vaan osa elinkeinoharjoittajan taloudellista toimintaa ja hänen varallisuuttaan (Lakari 2009, 118). Toiminimi ei siten purkaudu eikä sitä voi sellaisenaan, erillisenä yksikkönä myöskään myydä. Myyntikelpoista on vain yrittäjän elinkeinotoiminnan varallisuus hyödykekohtaisesti, eli mitään yhtenä eränä myytävissä olevaa yhtiötä ei ole olemassa. Kun liikkeen tai ammatin harjoittaminen lopetetaan, siirtyy myös elinkeinovarallisuus yrittäjän muuhun käyttöön, useimmiten yksityiskäyttöön. Yrityksen toiminnan lopettamisesta tehdään ilmoitus kaupparekisteriin ja verohallintoon (Uimonen, Ihalainen & Vilander, [viitattu 17.12.2012]).

3 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN VEROTUS

Verotuksen ajatellaan usein olevan ohjaava tekijä sukupolvenvaihdoksissa. Sukupolvenvaihdoksen veroseuraamukset riippuvat sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavasta sekä jossain määrin myös yhtiömuodosta. Veroseuraamukset voivat kohdistua luopujaan, jatkajaan tai yritykseen itseensä tai kaikkiin edellä mainittuihin tahoihin. Tässä luvussa perehdytään hyvin yksityiskohtaisesti sukupolvenvaihdoksen eri luovutustapoja ohjaaviin verosäännöksiin, jossa otetaan huomioon sekä luopujan, jatkajan että itse yhtiön näkökulma.

3.1 Sukupolvenvaihdoksen verosuunnittelu

Sukupolvenvaihdos on erityisesti verosuunnittelun kannalta hyvin monipuolinen ja haastava hanke, kertovat Immonen ja Lindgren (2009, 18). Sukupolvenvaihdos on jokaisessa yrityksessä yksilöllinen tapahtuma ja suunnittelu koskettaa useita veromuotoja, pääasiassa tuloverotusta, perintö- ja lahjaverotusta, varainsiirtoverotusta sekä arvonalisäverotusta. Veroseuraamukset voivat kohdistua yrityksestä luopuvan ja luovutuksensaajan lisäksi osake- ja henkilöyhtiössä myös yhtiöön itseensä (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 15.1.2013]). Verolainsäädännölle on ominaista paitsi nopea muuttuminen, myös se, että säädösten tulkinta ei välttämättä ole yksiselitteinen.

Verotuksen näkökulmasta sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan yleensä tilanteita, joissa omistajajohtoisten yritysten omistus vaihtuu omistajan elinaikana tai sen jälkeen ja, joissa pyritään minimoimaan luopujan tai jatkajan verokustannuksia (Juusela & Tuominen 2010, 14). Verotuksen minimoimisen suunnitteleminen riippuu siitä, kenen verotusta pyritään keventämään normaaliin luopumistilanteeseen verrattuna. Verotuksessa lähtökohtana on, että omaisuuden luovutukset ovat veronalaisia. Veronalaisuuteen on säädetty kuitenkin lukuisia poikkeuksia, kuten esimerkiksi perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) sukupolvenvaihdoshuojennussäännökset. Tämän vuoksi on hyvä tuntee normaalin yritystoiminnan siirtämisen toteuttamistavat ja niihin liittyvät erilaiset verosuunnittelumahdollisuudet.

Seuraavassa on yhteenveto yritystoiminnan siirtämisen eri toteuttamistapoja ohjaavista verosäännöksistä (Kuvio 9). Esimerkiksi sulautumisen ja jakautumisen verotuksesta on säännökset elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 a–c §:ssä. Yritystoiminnan eri luovutustapoja ohjaaviin verosäännöksiin perehdytään tarkemmin jäljempänä luvuissa 3.2–3.6.

- **Osakkeiden tai osakekannan luovutus (osakekauppa)**
 - luovutusvoitto tai -tappio TVL 45–50 §, EVL 4,5,6b ja 42 §:t
 - poikkeuksellisesti peitelty osinko VML 29.1 §
 - omien osakkeiden hankkiminen ja lunastaminen yhtiölle OYL 15 luku
- **Osakevaihto**
 - luovutusvoitto tai -tappio TVL 45–50 §, EVL 4, 5, 6 b ja 42 §:t
 - poikkeuksellisesti peitelty osinko VML 29.1 §
 - lykkääntyvä verotus EVL 52 f § ja TVL 45 §
- **Liikevarallisuuden ja –toiminnan siirto suoralla kaupalla**
 - omaisuuden luovutus EVL 4 § ja 5 §
 - poikkeuksellisesti peitelty osinko VML 29.1 § tai
 - muu veronkierto VML 28 §
- **Apporttiperustaminen ja –anti normaalina tai suunnattuna osakeantina**
 - merkintähinnan maksu liiketoiminnalla, esim. liiketoimintasiirto EVL 52 d § tai merkintähinnan maksu osakkeilla, esim. osakevaihto EVL 52 f § verokohtelu:
 - pääomasijoitus
 - omaisuuden luovutusvoitto
 - lykkääntyvä luovutusvoiton verotus
- **Sulautuminen**
 - EVL 52 a-b:t §, jatkuvuus
- **Jakautuminen**
 - EVL 52 c §, jatkuvuus
- **Yhtiön purkaminen**
 - EVL 51 d käypä arvo ja jatkuvuus
 - purkutuloksen verotus – voittoa tai tappiota

Kuvio 9. Verokohtelu
(mukailtu: Immonen 2006, 25).

Sukupolvenvaihdoksen verokohtelu halutaan usein etukäteen varmistaa ikävien yllätysten välttämiseksi, kertovat Juusela ja Tuominen (2010, 233). Perintö- ja lahjaverotuksen osalta tämä on mahdollista PerVL (L 12.7.1940/378) 39 a ja 39 b §:n säännösten nojalla hakemalla perintö- ja lahjaverotusta koskeva ennakkoratkaisu. Myös tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 48 §:n verovapaan luovutusvoittoverotuk-

sen varmistaminen onnistuu VML (L 18.12.1995/1558) 85 §:n ennakkotietosäännöksen perusteella.

3.2 Yrityskaupan verotus

Yrityskaupan verotus riippuu monesta tekijästä, kertoo Immonen (2006, 65). Hänen mukaansa keskeisin tekijä, jonka perusteella yrityskaupan verovaikutuksia voi erotella, perustuu kaupan kohdentamiseen; liiketoimintakaupassa myyjänä on yhtiö ja omistuskaupassa omistaja. Yksityisliikkeen kaupassa verotus tapahtuu aina liiketoimintakauppana.

Liiketoimintakauppa realisoi lähtökohtaisesti välittömät tuloverovaikutukset myyjä-yhtiölle (Karsio ym. 2012, 148). Verosuunnittelussa on tärkeää huomioida liiketoimintakaupasta saatavien varojen käyttötarkoitus. Mikäli tarkoituksena on jakaa liiketoimintakaupasta saatavia varoja osakkeenomistajille, varojenjako on mahdollisesti liittyvät verokustannukset on huomioitava yritysjärjestelyn toteuttamistavan suunnittelussa.

Osakekauppa realisoi lähtökohtaisesti välittömiä tuloverovaikutuksia osakkaiden tasolla, kertovat Karsio ym. (2012, 148). Välillisesti osakekauppa voi vaikuttaa kohdeyhtiön tappioiden käytettävyyteen ja sitä kautta vaikutusta voi olla myös kohdeyhtiön tuloverotukseen.

Ostajalle on pääsääntöisesti verotuksen, rahoituksen ja riskien minimoinnin kannalta tarkoituksenmukaisempaa ostaa yrityksen liiketoiminta kuin yhtiön osakkeet tai yhtiöosuudet (Verotus, [viitattu 5.1.2013]). Esimerkiksi osakkeiden ostohinnasta ei voi tehdä poistoja, toisin kun liiketoimintakaupalla hankitusta yhtiön kalustosta ja liikearvosta. Liiketoimintakaupassa kalusto, kuten koneet, ovat myös käyttökel-poista vakuutta rahoittajille.

3.2.1 Liiketoimintakaupan verotus

Myyjän tuloverotus

Myytäessä liiketoimintaa sekä siihen sitoutuneita varoja ja velkoja yhtiölle kertyy veronalaista tuloa omaisuuden rakenteesta, poistojärjestelmästä sekä hyväksi luettavasta hankintamenosta riippuen (Immonen 2006, 65). Verotus tapahtuu elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) yleisten perusteiden mukaisesti.

Elinkeinovalain (L 24.6.1968/360) 5 §:n mukaan vaihto-, sijoitus- ja käyttöomaisuudesta sekä muista elinkeinossa käytetyistä aineellisista ja aineettomista hyödykkeistä saadut luovutushinnat ja muut vastikkeet ovat veronalaista elinkeinotuloa. Vastaavasti myös rahoitusomaisuuden myynnistä saadut voitot ovat veronalaista tuloa (Karsio ym. 2012, 151).

Myyntihinnan veronalaista osuutta laskettaessa siitä vähennetään kunkin hyödykkeen verotuksessa vähentämättä oleva hankintameno eli menojäännös (Karsio ym. 2012, 151). Hankintamenosta, omaisuuserien luonteesta ja poistojärjestelmästä riippuen myyjäyhtiölle realisoituu joko luovutusvoittoa tai -tappiota. Osakeyhtiön myydessä omaisuuttaan täytyy huomioida, että tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 46.1 §:ssä säädettyä hankintameno-olettamaa ei tällöin voida soveltaa, vaan veronalainen luovutusvoitto määräytyy aina omaisuuserän luovutushinnan ja verotuksessa vähentämättä olevan todellisen hankintamenon erotuksena. Hankintameno-olettamasta kerrotaan tarkemmin jäljempänä luvussa 3.2.2.

Henkilöyhtiön verotuksessa substanssikaupasta syntyvä veronalainen tulo lisää osakkaiden tulo-osuuksia ja se on mukana jaossa pääomatuloksi ja ansiotuloksi (Immonen 2006, 67–68). Henkilöyhtiön osakkaan osuus yhtiön elinkeinotoiminnan tulosta katsotaan nettovarallisuudesta riippumatta pääomatuloksi ainakin siihen määrään saakka, joka vastaa hänen osuuttaan elinkeinotoiminnan käyttöomaisuuteen kuuluvien kiinteistöjen ja arvopapereiden luovutusvoitoista.

Liiketoimintakauppa ei vaikuta myyjäyhtiön oikeuteen käyttää vahvistettuja tappioita tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 122 §:n tarkoittamalla tavalla, huomauttavat Karsio ym. (2012, 153). Mikäli kaupasta kertyy luovutusvoittoa, vanhat tappiot on mahdollista vähentää luovutusvuoden verotettavasta tuosta. Sen sijaan henkilöyh-

tiöissä osakas ei voi vähentää omassa verotuksessaan yhtiölle vahvistettuja tappioita (Immonen 2006, 67–68). Tappiot jäävät liiketoiminnan luovutuksen vuoksi yhtiöllä käyttämättä.

Kun liiketoimintakaupassa on myyjänä yksityinen elinkeinoharjoittaja, tällöin häntä koskevat verosäännökset poikkeavat hieman osakeyhtiön ja henkilöyhtiön vastavista. Kun liikkeen- tai ammatinharjoittaja lopettaa elinkeinotoiminnan harjoittamisen ja myy yrityksen elinkeinotoiminnan jatkajalle, käsitellään myyntiä tuloverotuksessa liikkeen- tai ammatinharjoittajan viimeisenä liiketapahtumana, kerrotaan Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa”. Yksityisen elinkeinoharjoittajan omaisuuden mynnistä syntyvä luovutusvoitto lisätään toiminimen viimeisen tilikauden varsinaisen elinkeinotoiminnan tuloon (Lakari 2009, 23). Voittoa syntyy silloin, kun omaisuuseristä saatava kauppahinta ylittää omaisuuden verotuksessa poistamattomat hankintamenot. Viimeisen toimintavuoden tulos jaetaan normaaliin tapaan verotettavaksi yrittäjän ansio- ja pääomatulona edellisen verovuoden elinkeinotoiminnan nettovarallisuuden perusteella.

Yksityisliikkeen myymisestä saattaa aiheutua yrittäjälle huomattavan suuri kertaluontoinen tulo, joten toiminimen luovutusvoiton johdosta on mahdollista vaatia tulontasauksen toimittamista (Lakari 2009, 23). Tulontasaus ei koske normaalin vuotuisen tulon verottamista, vaan elinkeinotoiminnasta luopumisen yhteydessä syntyvää kertaluonteista ansiotuloa (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]).

Myös henkilöyhtiöiden kohdalla voidaan vaatia tulontasauksen toimittamista (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]). Jos henkilöyhtiön toiminta lopetetaan, omaisuuden mynnistä saatuun ja osakkaan ansiotulona verotettavaan osaan voidaan soveltaa tulontasauksia. Tulontasaus voi koskea myös toimintavarauksen purkamisesta syntynyttä tuloa.

Ostajan tuloverotus

Ostajan näkökulmasta liiketoimintakauppa on monissa tapauksissa ensisijainen kaupan toteuttamistapa, painottavat Karsio ym. (2012, 154).

Olipa liiketoimintakaupan kohteena osakeyhtiö, henkilöyhtiö tai yksityinen elinkeinoharjoittaja, ostajan verotuksessa maksettu kauppahinta muodostaa tuloverotuksessa vähennyskelpoisen hankintamenon, joka vähennetään elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) säännösten mukaisesti (Immonen 2006, 66). Hankintameno määräytyy sen mukaan, miten kauppahinta jakautuu kohteena olevan varallisuuden kesken. Tämän vuoksi kauppahinnan kohdistamisesta eri omaisuuserille kannattaa sopia riittävän yksityiskohtaisesti (Karsio ym. 2012, 155). Jos kauppahintaa ei ole kauppakirjassa tai muutoin ostajan tai myyjän toimesta jaettu kaupan kohteena olevien eri omaisuuserien kesken, tehdään jako verotusta toimitettaessa omaisuuserien käypien arvojen suhteessa (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]).

Siltä osin kuin kauppahinta kohdistuu kirjanpitolain (L 30.12.1997/1336) ja elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) mukaan poistokelpoiseen omaisuuteen, ostaja saa edukseen vähennyskelpoista poistopohjaa ja sitä vastaavan verohyödyn (Karsio ym. 2012, 154). Jos kauppahinta kohdistuu poistokelvottomiin omaisuuseriin, kuten esimerkiksi maa-alueisiin ja osakkeisiin, ei ostaja saa poistojen verohyötyä. Tällaisten erien hankintamenot ostaja saa vähentää yleensä vasta luovuttaessaan niitä edelleen.

Karsio ym. (2012, 154) huomauttavat, että ostajan verotuksen osalta on muistettava, että ostaja saa poisto-oikeuden vasta, kun hankitut omaisuuserät otetaan liiketoiminnan käyttöön. Tämän vuoksi luovutusvoiton tulouttaminen ja poistojen aloittaminen saattavat ajoittua eri verovuosille.

Ostaja saa lisäksi puhtaasta liikearvosta erillisen poistokelpoisen omaisuuserän taseeseensa (Karsio ym. 2012, 155). Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa” kerrotaan, että kauppahintaan sisältyvän liikearvon (goodwill) osuuteen sovelletaan elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 24 §:n jaksottamissäännöstä, jos arvon on katsottava kerryttävän tai säilyttävän tuloa vähintään kolmen vuoden ajan. Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 24 §:n mukai-

sesti liikearvo voidaan poistaa tasapoistoina taloudellisena käyttöaikanaan ja enintään 10 vuodessa (Karsio ym. 2012, 155).

Varainsiirtoverotus

Yhtiön luovutettavaan liiketoimintaan voi kuulua varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) alaista omaisuutta (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]). Varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) mukaan veroa on suoritettava suomalaisen kiinteistön ja arvopaperin vastikkeellisesta omistusoikeuden luovutuksesta. Arvopaperilla tarkoitetaan muun muassa osaketta ja sen väliaikaistodistusta, osuustodistusta sekä sellaista yhteisön antamaa velkakirjaa tai muuta saamistodistetta, jossa korko määräytyy toiminnan tuloksen tai osingon mukaan (Karsio ym. 2012, 155). Varainsiirtoveroa ei kuitenkaan tarvitse suorittaa ulkomaisen yhteisön liikkeeseen laskeman arvopaperin luovutuksesta.

Varainsiirtoveron määrä on 4 % kiinteistöistä ja 1,6 % arvopapereista (Immonen 2006, 68). Asunto-osakeyhtiöiden, keskinäisten kiinteistöyhtiöiden ja muiden kiinteistöyhtiöiden osakkeiden luovutuksia koskeva varainsiirtoverotus muuttui 1.3.2013 ja varainsiirtoveroprosentti nousi 1,6 prosentista 2 prosenttiin (Varainsiirtoverotus muuttuu 1.3.2013, [viitattu 21.3.2013]). Muiden arvopapereiden veroprosentti säilyi 1,6 prosenttina.

Vero lasketaan omaisuuden käyvän arvon mukaan (Immonen 2006, 68). Varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) mukaan veron maksamisesta vastaa ostaja. Kaupan osapuolet voivat kuitenkin sopia, että veron maksaakin myyjä. Tällainen sopimus ei kuitenkaan sido veronsaajaa, eikä poista ostajan vastuuta vastata veron maksamisesta.

Karsio ym. (2012, 157) huomauttavat, että myös kiinteistöjen vastikkeellisten luovutusten osalta perittävän varainsiirtoveron kannalta ostajan kannattaa kohdentaa liiketoimintakaupan kauppahinta eri omaisuuserille. Tämä sen vuoksi, ettei kiinteistön myynnin yhteydessä luovutettavasta irtaimesta omaisuudesta peritä varainsiirtoveroa, pois lukien kuitenkin rakennukset, rakennelmat ja arvopaperit. Käytännössä allokointi kannattaa tehdä kauppakirjassa. Jos jakoa ei ole selvitetty, lasketaan varainsiirtovero koko vastikkeesta.

Arvonlisäverotus

Arvonlisäverolain (L 30.12.1993/1501) 1 §:n mukaan veroa maksetaan liiketoiminnan muodossa tapahtuvasta tavaroiden ja palveluiden myynnistä, joten sukupolvenvaihdon toteuttaminen liiketoiminnan luovutuksena voi aiheuttaa arvonlisäveron suoritusvelvollisuuden (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]).

Arvonlisäverolain (L 30.12.1993/1501) 19 a §:ssä on kuitenkin säännös, jonka mukaan myyntinä ei pidetä liikkeen tai sen osan luovutuksen yhteydessä tapahtuvaa tavaroiden ja palvelujen luovuttamista liiketoiminnan jatkajalle, joka ryhtyy käyttämään luovutettuja tavaroita ja palveluja vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen (Karsio ym. 2012, 245). Liiketoiminnan jatkaja on velvollinen antamaan luovuttajalle selvityksen siitä, että luovutettuja tavaroita ja palveluja ryhdytään käyttämään nimenomaan vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen (Immonen 2006, 69).

Kyseisen lainkohdan edellytysten täytyessä luovuttaja ei siis suorita veroa eikä luovutuksensaajalla ole vähennysoikeutta (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]).

Karsio ym. (2012, 246) tarkentavat, että liikeomaisuuden luovutus on verotonta vain silloin, kun todella luovutetaan liiketoiminta tai osa siitä, eikä pelkästään liiketoiminnassa käytettyjä tavaroita. Säännös soveltuu siten sekä yrityksen koko liiketoiminnan että toiminnan jonkin osa-alueen myyntiin toiminnan jatkajalle.

Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa” mainitaan, että yleisiä liiketoiminnan luovutuksen tunnusmerkkejä ovat käyttö- ja vaihto-omaisuuden, myyntisaatavien, asiakasrekisterien ja toimitilojen siirtyminen jatkajalle. Myös yrityksen henkilöstö tai sen osa voi siirtyä jatkajan palvelukseen. Vuokrausta ei pidetä kuitenkaan liikkeen tai sen osan luovutuksena.

Liiketoiminnan tai sen osan luovutuksen yhteydessä on tärkeää huomioida myös marginaaliverotus, sillä liiketoiminnan jatkaja voi soveltaa marginaaliverotusmenettelyä liikkeen tai sen osan luovutuksen yhteydessä siirrettyihin käytettyihin tavaroihin sekä taide-, keräily- ja antiikkiesineisiin samoin edellytyksin kuin luovuttaja (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 30.12.2012]). Jos liiketoi-

minnan luovutukseen sisältyy tavaroita, joista on tehty marginaaliverovähennys, luovuttajan ei kuitenkaan luovutuksen verottomuudesta huolimatta ole palautettava tekemiään vähennyksiä (Karsio ym. 2012, 259). Tämä johtunee siitä, että tällaista luovutusta ei pidetä myyntinä, vaan luovuttajalla olleet velvollisuudet siirtyvät jatkajalle.

3.2.2 Osakekaupan verotus

Myyjän verotus tuloverolain mukaan

Kun luovutuksen kohteena olevan yrityksen osakkeiden omistajana on luonnollinen henkilö, sovelletaan luovutukseen yleensä tuloverolain (L 30.12.1992/1535) luovutusvoittoverotusta koskevia säännöksiä (45–50 §), kertovat Juusela ja Tuominen (2010, 26).

Myyjän tuloverotuksessa osakekaupasta voi seurata luovutusvoiton verotus, sillä luovutusvoitto on tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 45 §:n mukaan veronalaista pääomatuloa. Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 48 §:ssä on kuitenkin sukupolvenvaihdoksia koskeva erityissäännös, jonka soveltuessa osakkeiden myynnistä saatu tulo on verovapaata (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 2.1.2013]).

Sukupolvenvaihdoksessa osakkeiden luovutuksesta syntynyt voitto on TVL (L 30.12.1992/1535) 48.1 §:n 3 kohdan ehtojen täyttyessä verovapaata tuloa, kerrotaan Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa”. Verovapauden edellytykset ovat seuraavat:

1. Verovelvollinen luovuttaa sellaisen yhteisön osakkeita tai osuuksia, jotka oikeuttavat vähintään kymmenen prosentin omistusosuuteen mainitussa yhtiössä.
2. Saajana on luovuttajan lapsi, lapsen rintaperillinen, luovuttajan sisar, veli, sisarpuoli tai velipuoli. Verovapaus koskee myös edellä mainitun saajan puolisoa, jos luovutuksensaajina ovat sekä mainittu lähisukulainen että hänen puolisonsa yhdessä.

3. Omaisuus on ollut yhteensä yli kymmenen vuotta luovuttajan tai hänen ja sellaisen henkilön omistuksessa, jolta hän on saanut sen vastikkeettomasti.

Jos yksikin edellä mainituista edellytyksistä jää täyttymättä, on luovutusvoitto veronalaista tuloa (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 4.1.2013]).

Veronalainen luovutusvoitto lasketaan tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 46 §:n mukaan siten, että osakkeiden luovutushinnasta vähennetään osakkeiden hankintamenon poistamatta oleva osa ja voiton hankkimisesta aiheutuneiden menojen yhteismäärä (Juusela & Tuominen 2010, 27). Tällöin puhutaan todellisesta hankintamenosta. Silloin kun myyjänä on luonnollinen henkilö tai kotimainen kuolinpesä, luovutusvoittoverotukseen voidaan soveltaa myös hankintameno-olettamaa (Karsio ym. 2012, 167). Muut myyjätahot (ml. osakeyhtiöt) eivät voi soveltaa hankintameno-olettamaa. Hankintameno-olettamaa käytetään yleensä aina silloin, kun todellinen hankintameno luovutuksesta johtuvine tulonhankkimismenoineen on pienempi kuin käytettävä hankintameno-olettama, kertoo Immonen (2006, 78).

Hankintameno-olettamaa käytettäessä luovutushinnasta vähennetään 20 %, jos myyjä on omistanut myydyt osakkeet alle 10 vuotta (Karsio ym. 2012 167). Jos myyjä on omistanut myydyt osakkeet vähintään 10 vuotta, vähennetään kauppahinnasta hankintameno-olettamana 40 %. Käytännössä hankintameno-olettaman käytöstä seuraa 30 % pääomaverokannalla, että luonnollinen henkilö tai kotimainen kuolinpesä maksaa luovutusvoitostaan veroa korkeintaan 24 % (20 %:n oletama) tai 18 % (40 %:n oletama). Lisäksi vuoden 2012 alusta lähtien pääomatulosta on tullut suorittaa tuloveroa 32 % siltä osin kuin verotettavan pääomatulon määrä ylittää 50 000 euroa.

Huomioitavaa on myös se, että tuloverolain (L 30.12.1992/1535) mukaan luonnollisen henkilön tai kuolinpesän saama omaisuuden luovutusvoitto ei ole veronalaista tuloa, jos verovuonna luovutetun omaisuuden yhteenlasketut luovutushinnat ovat enintään 1 000 euroa (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 2.1.2013]).

Taulukossa 1 havainnollistetaan luovutusvoiton laskemista todellisen hankintamenon mukaan. Jos osakeyhtiön osakekanta on myyty hintaan 150 000 euroa, tulee myyjän selvittää, mitä hän on osakkeista aikanaan itse maksanut. Jos myyjä on

perustanut yhtiön 2 500 euron vähimmäisosakepääomalla, on osakkeiden hankintameno 2 500 euroa. Mikäli yhtiön osakepääomaa on sittemmin maksullisessa osakeannissa korotettu esimerkiksi 10 000 eurolla, lisätään tämä määrä hankintamenoon, jolloin hankintameno on 12 500 euroa. Hankintamenoa huomioidaan myös voiton hankkimismenot eli esimerkiksi myyntiin liittyvät kulut. Jos esimerkiksi kauppakirjan laatijalle on maksettu 1 500 euroa palkkio, voidaan tämäkin meno vähentää myyntihinnasta luovutusvoittolaskelmalla.

Taulukko 1. Esimerkki luovutusvoiton laskemisesta todellisen hankintameno mukaan
(mukailtu: Lakari 2009, 17).

Myyntihinta	150 000 €
Alkuperäiset osakkeet	- 2 500 €
Annissa merkityt osakkeet	- 10 000 €
Kulut	- 1 500 €
LUOVUTUSVOITTO	136 000 €

Taulukossa 2 havainnollistetaan luovutusvoiton laskemista hankintameno-olettaman mukaan. Jos Osakas X myy alle 10 vuotta omistamansa Yhtiö Y:n osakkeet 500 000 eurolla, hankintameno-olettama on 100 000 euroa. Jos osakkeet on omistettu vähintään 10 vuotta, hankintameno-olettama on 200 000 euroa, jolloin myös veronalainen luovutusvoitto on 100 000 euroa pienempi.

Taulukko 2. Esimerkki luovutusvoiton laskemisesta hankintameno-olettaman mukaan
(mukailtu: Tomperi 2009, 140).

Osakkeet omistettu alle 10 v.	
Myyntihinta	500 000 €
- Hankintameno-olettama 20 %	100 000 €
Veronalainen luovutusvoitto	400 000 €
Osakkeet omistettu vähintään 10 v.	
Myyntihinta	500 000 €
- Hankintameno-olettama 40 %	200 000 €
Veronalainen luovutusvoitto	300 000 €

Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) mukaan osakkeiden luovutusvoitto verotetaan kassaperiaatteen mukaisesti sen verovuoden tulona, jona kauppa on tehty tai muu luovutus tapahtunut (Immonen 2006, 79). Tällöin kauppahinnan maksamisajan kohdalla tai omistus- tai hallintaoikeuden siirtymishetkellä ei ole yleensä vaikutusta verovuoteen, kertovat Karsio ym. (2012, 168). Esimerkiksi, jos kauppakirja allekirjoitetaan 10.12.2012 ja kauppahinta maksetaan 10.1.2013, luovutusvoitto on vuoden 2012 tuloa.

Immonen (2006, 79) muistuttaa, että yrityskaupoissa on varsin tavallista, että kauppahinta sovitaan määräytyväksi kohdeyhtiön toiminnan tuloksen tai muun myöhemmin täsmennettävän laskentaperusteen nojalla. Kauppakirjassa saatetaan esimerkiksi sopia maksettavasta perusosasta ja myöhemmin tehtävän tarkistuksen jälkeen maksettavasta lisäosasta. Tämän lisäosan määrä ei ole aina tiedossa toimitettaessa myyjän verotusta kaupantekovuodelta. Oikeuskäytännössä kauppakirjan ehtojen mukainen lisäkauppahinta on yritysosakkeiden myynnistä syntyvää luovutusvoittoa laskettaessa katsottu kaupantekovuoden tuloksi siltä osin, kuin sen määrä on ollut tiedossa ennen kaupantekovuodelta toimitettavan verotuksen päättymistä (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 2.1.2013]).

Sukupolvenvaihdosluovutuksen yhteydessä saattaa osakkeiden luovutushinta olla pienempi kuin luovuttajan hankintameno (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 4.1.2013]). Tällöin luovuttajalle syntyy luovutustappiota. Mikäli osakkeiden luovutus johtaa luovutustappioon, se voidaan tuloverolain (L 30.12.1992/1535) mukaan vähentää ainoastaan omaisuuden luovutusvoitoista verovuonna ja kolmena sitä seuraavana vuonna sitä mukaan kuin luovutusvoittoa kertyy (Juusela & Tuominen 2010, 28).

Myyjän verotus elinkeinoverolain mukaan

Pääsääntönä elinkeinoverolaissa (L 24.6.1968/360) on, että osakkeiden luovutus on veronalainen tapahtuma (Juusela & Tuominen 2010, 31). Osakeluovutukset ovat veronalaisia omaisuuslajista riippumatta. Toisin kuin tuloverolaissa (L 30.12.1992/1535, elinkeinoverolaissa (L 24.6.1968/360) ei lakiteknisesti määritellä luovutusvoittoa, vaan osakkeiden luovutushinta katsotaan veronalaiseksi tuloksi ja

vastaavasti osakkeiden verotuksessa poistamaton hankintameno vähennyskelpoiseksi menoksi.

Myytävät osakkeet voidaan lukea elinkeinotoiminnan tulolähteeseen, jos niillä on toiminnallinen liittymä elinkeinotoimintaan ja osakkeet on hankittu pitkäaikaiseen omistukseen (Immonen 2006, 70–71). Osakkeiden tulee palvella omistajan elinkeinotoimintaa esimerkiksi lisäämällä omistajan suoritteiden menekkiä, tai niiden tulee turvata tai helpottaa liikkeen tarvitsemien tuotannontekijöiden hankkimista. Tällainen liittymä syntyy tavallisesti konsernissa, jossa tytäryhtiöiden osakkeet ovat emoyhtiön liikeomaisuutta. Oikeuskäytännössä osakkeiden on katsottu myös yksityishenkilöillä kuuluneen EVL-tulolähteeseen, kun osakkeiden omistamisella on liiketoimintaa edistävä tai tukeva tarkoitus, huomauttavat Juusela ja Tuominen (2010, 30).

Jos osakkeiden luovutus on tappiollinen, voidaan tappio vähentää elinkeinotulosta luovutusvuonna ja kymmenen seuraavan verovuoden aikana (Juusela & Tuominen 2010, 31).

Merkittävä poikkeus osakeluovutusten veronalaisuuteen on elinkeinoverolaissa (L 24.6.1968/360) säädetty käyttöomaisuusosakkeiden verovapaus (Juusela & Tuominen 2010, 31). Osakkeiden luovutushinta on verovapaa ja vastaavasti osakkeiden hankintameno vähennyskelpoton. Tyypiesimerkkejä käyttöomaisuusosakkeista ovat esimerkiksi tytäryhtiöosakkeet, omistusyhteisyriyten osakkeet, omistukset saman toimialan yrityksissä sekä sellaisilla toimialoilla, jotka ovat keskeisiä yrityksen omassa arvoketjussa (Karsio ym. 2012, 162).

Käyttöomaisuusosakkeiden verovapaus edellyttää, että myyjänä on osakeyhtiö, osuuskunta, säästöpankki tai keskinäinen vakuutusyhtiö (Karsio ym. 2012, 160). Verovapaus edellyttää lisäksi, että myyjä ei harjoita pääomasijoitustoimintaa. Pääomasijoitustoimintaa koskeva säännös ei ulotu tavanomaisiin yritysostoihin, joilla yritys esimerkiksi laajentaa omaa tuotevalikoimaansa, valmistuskapasiteettiaan tai maantieteellistä sijaintiaan. Yrityskauppa, jossa hankkiva yritys laajentaa toimintaansa uudelle toimialalle jää kyseisen rajoituksen ulkopuolelle.

Edellä mainittujen käyttöomaisuusosakkeita koskevien kriteereiden täytyessä, yhtiö voi myydä käyttöomaisuuteen kuuluvia osakkeita verovapaasti (Honkamäki & Pennanen 2010, 292–293) jos:

- Myyjäyhtiö on omistanut jatkuvasti vähintään 10 % kohdeyhtiön osakepääomasta vuoden aikana luovutushetkestä taaksepäin.
- Luovutetut osakkeet ovat omistettu yli vuoden ajan.
- Osakkeet ovat muita kuin asunto- ja kiinteistöosakeyhtiön osakkeita tai yhtiön, jonka toiminta käsittää pääasiallisesti kiinteistöjen omistamista ja hallintaa.
- Osakkeet ovat kotimaisen yhtiön, EU:n jäsenvaltiossa asuvan emoyhtiödirektiivissä tarkoitetun yhtiön tai sellaisen yhtiön, jonka asuinvaltion kanssa Suomella on verosopimus, osakkeita.

Honkamäki ja Pennanen (2010, 293) huomauttavat, että verovapaasti luovutettavien osakkeiden luovutushinta on kuitenkin veronalaista tuloa, mikäli osakkeista on tehty EVL (L 24.6.1968/360) 42.1 §:n nojalla ennen vuotta 2004 vähennyskelpoinen poisto. Tällöin verovapaasti luovutettavien osakkeiden luovutushinta on veronalaista tuloa siltä osin, kuin luovutushinnan ja poistamattoman hankintamenon erotus johtuu elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 42.1 §:ssä tarkoitetusta hankintamenosta tehdystä poistosta tai siitä, että hankintamenosta on vähennetty varaus (Karsio ym. 2012, 165).

Käyttöomaisuusosakkeiden luovutuksen verovapauden käänköpuolena on vastavien luovutustappioiden vähennyskelvottomuus, sillä verovapaasti luovutettavien osakkeiden luovutustappiot eivät ole vähennyskelpoisia, huomauttavat Karsio ym. (2012, 166).

Ostajan verotus

Ostajan verotuksessa (EVL (L 24.6.1968/360) ja TVL (L 30.12.1992/1535)) osakkeiden hankintamenoksi tulee kaupassa sovittu kauppahinta lisättyinä kaupan välittömästi liittyvillä sivukustannuksilla eli esimerkiksi varainsiirtoverolla (Juusela & Tuominen 2010, 33). Ostettaessa osakeyhtiön osakkeita ostajalle ei siirry lain-

kaan sellaista hankintamenoa, josta voitaisiin tehdä säännönmukaisia poistoja (Tenhunen & Werner 2000, 83). Elinkeinoverolaissa (L 24.6.1968/360) ei ole myöskään enää mahdollista tehdä verotuksessa vähennyskelpoisia arvonalentumispoistoja, joten osakkeiden hankintameno voidaan vähentää vasta osakkeiden edelleen luovutuksen yhteydessä, eikä silloinkaan jos kyseessä on verovapaa osakeluovutus (Juusela & Tuominen 2010, 33). Osakeyhtiön osakkeiden osto on ostajan kannalta epäedullista juuri siksi, että kauppahinta ei sellaisenaan lisää ostajan kuluvarastoa, muistuttavat Tenhunen ja Werner (2000, 83).

Jos osakekaupassa osakkeista suoritettava vastike on enintään $\frac{3}{4}$ osakkeiden käyvästä arvosta, katsotaan käyvän hinnan ja vastikkeen välinen ero lahjaksi (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 4.1.2013]). Tällöin luovutuksen saajan verotuksessa osuuden hankintamenoksi katsotaan maksetun kauppahinnan lisäksi omaisuudella lahjaverotuksessa käytetyn arvon ja maksetun kauppahinnan erotus.

Varainsiirtoverotus

Suomalaisen yhtiön osakkeiden tai osuuksien kauppa on lähtökohtaisesti varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) alainen luovutus eli ostajan on maksettava varainsiirtoveroa 1,6 % (Juusela & Tuominen 2010, 33). Vero lasketaan kauppahinnasta tai muun vastikkeen arvosta (Karsio ym. 2012, 173). Varainsiirtovero arvopapereiden luovutuksesta on suoritettava kahden kuukauden kuluessa omistusoikeuden siirtymisestä.

Listattujen yhtiöiden osakkeilla eli esimerkiksi Helsingin pörssin kautta toteutettava osakekauppa on kuitenkin vapautettu varainsiirtoverosta, muistuttavat Juusela ja Tuominen (2010, 33).

Arvonlisäverotus

Omistuskauppa ei ole arvonlisäveronalainen myynti (Immonen 2006, 86).

3.2.3 Avoimen tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuskaupan verotus

Myyjän verotus tuloverolain mukaan

Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) alaisessa verotuksessa sovelletaan tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 45 ja 46 §:ien säännöksiä luovutusvoiton verottamisesta (Immonen 2006, 87). Luovutusvoittoa laskettaessa voidaan käyttää todellista hankintamenoa tai hankintameno-olettamaa. Pääperiaatteet ovat samat kuin osakkeita luovutettaessa. Osakekaupan verotusta tarkasteltiin luvussa 3.2.2.

Henkilöyhtiöiden osuuksien luovutuksissa täytyy ottaa huomioon kyseisten yhtiötyyppien erityispiirteet, huomauttavat Juusela ja Tuominen (2010, 28). Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 46 §:n mukaan avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön osuuden luovutuksesta saadun voiton määrää laskettaessa luovutusvoittoon lisätään määrä, jolla yhtiömiehen yksityisotot ovat yhteensä ylittäneet hänen vuotuisten voitto-osuuksiensa ja yhtiöön tekemiensä sijoitusten yhteismäärän (Lakari 2009, 22). Toisin sanoen, jos oman pääoman negatiivisuus johtuu siitä, että yhtiömies on tehnyt yksityisnostoja yli oman voitto-osuutensa ja pääomasijoitustensa määrän, verotetaan tämä määrä luovutusvoittona yhtiöosuuden myynnin yhteydessä. Huomionarvoista on se, että lisäys tehdään nimenomaan luovutusvoittoon, eikä luovutushintaan. Lisätty määrä verotetaan siis sellaisenaan ilman että siitä tehtäisiin mitään vähennyksiä.

Koska luovutustappio lasketaan luovutusvoittoa koskevien säännöksiin mukaisesti, tehdään yksityisnostoista johtuva lisäys myös luovutustappioon, joka voi siten lisäyksen vuoksi muuttua luovutusvoitoksi, kuten alla olevassa esimerkissä:

Yhtiömies on ostanut yhtiöosuuden Ky:stä neljä vuotta sitten 100 000 eurolla (Taulukko 3). Yhtiömies myy osuutensa edelleen 80 000 eurolla. Yhtiömiehen yksityisotot yhtiöstä ovat 25 000 euroa suuremmat kuin hänen sijoituksensa ja voitto-osuutensa yhteensä, tällöin luovutusvoitoksi saadaan 5 000 euroa.

Taulukko 3. Esimerkki luovutusvoiton laskemisesta henkilöyhtiössä (mukailtu: Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa [viitattu 4.1.2012]).

Luovutushinta	80 000,00 €
./ Hankintameno	100 000,00 €
Luovutustappio	- 20 000,00 €
Lisäys voittoon	25 000,00 €
Luovutusvoitto	5 000,00 €

Jos yhtiöosuuden luovutushinta vähennettynä hankintahinnalla ja lisättynä TVL (L 30.12.1992/1535) 46.4 §:n mukaisella lisäyksellä on negatiivinen, syntyy luovuttajalle luovutustappiota (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 4.1.2013]). Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 50 §:n mukaan omaisuuden luovutuksesta syntynyt tappio vähennetään omaisuuden luovutuksesta saadusta voitosta verovuonna ja kolmena sitä seuraavana vuotena sitä mukaa kuin voittoa kertyy (Juusela & Tuominen 2010, 28).

Kuten osakkeisiin myös yhtiö-osuuden luovutukseen sovelletaan tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 48 §:n erityissäännöstä, jonka täyttyessä luovutusvoitto on verovapaata tuloa.

Myyjän verotus elinkeinoverolain mukaan

Jos osuuksilla on liittynyt luovuttajan elinkeinotoimintaan, osuuksien katsotaan kuuluvan elinkeinotoiminnan tulolähteeseen ja luovutusta verotetaan elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) mukaan samoin periaattein kuin osakkeidenkin kohdalla (Juusela & Tuominen 2010, 30).

Immonen (2006, 86) kertoo, että henkilöyhtiön yhtiöosuuden myyntiä verotetaan elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) mukaan erityisesti silloin, jos yhtiöosuus on omistajan liikeomaisuutta. Luovutushinta on veronalaista liiketuloa ja hankintameno vähennyskelpoinen meno.

Ostajan verotus

Ostajaan kohdistuvat verotusperiaatteet ovat henkilöyhtiön yhtiöosuudenkaupassa samat kuin osakekaupassa, eli ostajan verotuksessa yhtiöosuuden kaupalla on merkitystä vasta aikanaan osuuksia edelleen luovutettaessa (Yrityksen sukupol-

venvaihdos verotuksessa, [viitattu 4.1.2013]). Tämän vuoksi yhtiöosuuksien osto on ostajan kannalta epäedullista juuri siksi, että kauppahinta ei sellaisenaan lisää ostajan kuluvarastoa (Tenhunen & Werner 2000, 83).

Varainsiirtoverotus

Varainsiirtoveroa on suoritettava kiinteistön ja arvopaperin luovutuksesta. Yhtiöosuus ei ole arvopaperi kuten osake, joten yhtiöosuuden myynnistä ei makseta varainsiirtoveroa, kerrotaan Verohallinnon ohjeessa 25.8.2011 ”Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa”.

Arvonlisäverotus

Omistuskauppa ei ole arvonlisäveronalainen myynti (Immonen 2006, 86).

3.3 Yritysjärjestelyiden verotus

Yritysjärjestelyiden tuloverovaikutuksia koskevat säännökset ovat elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52–52 h §:ssä (Lakari & Engblom 2012, 171). Kyseiset lainkohdat sääntelevät sulautumista, jakautumista, liiketoimintasiirtoa sekä osakevaihtoa. Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 h §:ssä on säädetty niistä tilanteista, joissa menettelyä ei hyväksytä elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) mukaiseksi yritysjärjestelyksi silloin, kun järjestely tulkitaan veronkiertotarkoituksessa tehdyksi. Mikäli järjestelylle ei ole osoitettavissa hyväksyttävää liiketaloudellista syytä, on todennäköistä, että järjestely on tehty pelkästään veronkiertotarkoituksessa (Siikarla 2001, 541). Jos taas järjestelyllä on hyväksyttävä taloudellinen peruste, kuten liiketoiminnan uudelleenjärjestely, rationalisointi tai yhteistoiminta toisen yrityksen kanssa, tällaiseen järjestelyyn ei voida verotuksessa puuttua.

Verotus on tärkeää valittaessa sopivia menettelytapoja, muistuttaa Immonen (2006, 23). Yritysjärjestelyjen kohteena ovat yrityksen omistuksen tai toiminnan rakenteiden uudelleenjärjestelyn lisäksi yrityksen harjoittaman liiketoiminnan tai toimintaan sitoutuneen omaisuuden erilaiset siirrot. Vero-oikeuden kannalta yritysjärjestelytilanteissa täytyy erityisesti selvittää, mikä on järjestelyssä siirtyvän omaisuuden luovutushinta luovuttavan verosubjektin verotuksessa sekä vastaavasti,

millaisen hankintamenon luovutuksen saava verosubjekti saa laskea hyväkseen poistopohjana. Lisäksi vero-oikeudessa tärkeä kysymys liittyy siihen, vaihtuuko järjestelyssä omistus ja muuttuuko verosubjekti. Näiden määrittely on tarpeen verotettavan tulon laskemiseksi ja veron kohdentamiseksi oikein.

Huomionarvoista verotuksen yritysjärjestelysäännöksissä on se, että säännökset edellyttivät vuoden 2008 loppuun kaikissa tilanteissa, että fuusio-, jakautumis-, tms. vastikkeena annettiin uusia, järjestelyn yhteydessä liikkeelle laskettavia osakkeita, että järjestely olisi verotuksessa tuloveroneutraali (Lakari & Engblom 2012, 171). Kuitenkin vuoden 2009 alusta lähtien voitiin yritysjärjestelyissä käyttää vastikkeena myös yhtiöiden hallussa olevia omia osakkeita. Tältä osin on muistettava erot varainsiirtoverotuksessa. Uusien osakkeiden liikkeellelasku ei aiheuta varainsiirtoveroseuraamuksia, mutta yhtiön hallussa olevan oman osakkeen luovutus on varainsiirtoveron alainen arvopaperin luovutus.

3.3.1 Sulautumisen verotus

Sulautuvan ja vastaanottavan yhtiön tuloverotus

Sulautuvaa ja vastaanottavaa yhtiötä käsitellään elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 b §:n mukaan erillisinä verovelvollisina siihen asti, kunnes sulautuminen on tullut voimaan eli merkitty kaupparekisteriin (Järvenoja 2007, 97). Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että sulautuvan yhtiön on laadittava kyseiseltä ajankohdalta tilinpäätös ja annettava sen perusteella veroilmoitus säädetyssä neljän kuukauden ajassa (Karsio ym. 2012, 191).

Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 a §:ssä säädetään veroneutraalin sulautumisen edellytyksistä (Karsio ym. 2012, 187). Kyseisiä säännöksiä sovelletaan järjestelyihin, joissa yksi tai useampi osakeyhtiö purkautuen selvitysmenettelyttä siirtää kaikki varansa ja velkansa toiselle osakeyhtiölle. Vastaanottavia yhtiöitä voi olla vain yksi. Edellytyksenä on, että sulautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat vastikkeena omistamiensa osakkeiden mukaisessa suhteessa vastaanottavan yhtiön liikkeelle laskemia uusia osakkeita tai sen hallussa olevia omia osakkeita. Vastike voi olla myös rahaa, kuitenkin enintään 10 % vastikkeena annettavien

osakkeiden yhteenlasketusta nimellisarvosta tai sen puuttuessa osakkeita vastaavasta osuudesta maksettua osakepääomaa.

Sulautumisessa siis varat, velat ja varaukset siirtyvät vastaanottavalle yhtiölle poistamattomista hankintamenoista. Hankintamenojen vähentämisessä noudetaan siten jatkuvuusperiaatetta, jolloin varojen realisoimaton arvonnousu, kulumista nopeammat poistot tai varaukset eivät purkaudu sulautuvan yhtiön tuloksi (Järvenoja 2007, 95). Tämän vuoksi sulautumista kutsutaan yleisseuraannoksi, jossa sulautuvan yhtiön verotuksessa vähentämättä olevat hankintamenot ja muut vähennyskelpoiset menot siirtyvät vähennettäväksi vastaanottavan yhtiön verotuksessa samalla tavalla, kuin ne olisi vähennetty sulautuvan yhtiön verotuksessa (Ojala, [viitattu 5.1.2013]).

Vastaanottavalle yhtiölle voi sulautumisessa syntyä sulautumisvoittoa tai -tappiota riippuen siitä, onko sen omistamien, sulautuvan yhtiön osakkeiden hankintameno pienempi vai suurempi kuin vastaanottavalle yhtiölle sulautumisessa siirtyvät nettovarat (Ojala, [viitattu 5.1.2013]). Tällä sulautumistuloksella ei ole kuitenkaan vaikutusta verotukseen. Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 b §:n mukaan sulautuessa syntynyt voitto ei ole veronalaista tuloa, eikä tappio ole vähennyskelpoinen meno (Järvenoja 2007, 98).

Jos vastaanottavan yhtiön tilikausi päättyy samana vuonna kuin sulautuvan yhtiön viimeinen tilikausi, kumpikin yhtiö voi tehdä saman verovuoden aikana poistoja samasta käyttöomaisuudesta tai muista pitkävaikutteisista menoista (Ojala, [viitattu 5.1.2013]).

Vastaanottava yhtiö saa elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 b §:n mukaan vähentää sen verovuoden verotuksessa, jonka aikana sulautuminen on tapahtunut, sulautumisessa siirtyneen käyttöomaisuuden hankintamenosta ja muista pitkävaikutteisista menoista poistoina kuitenkin enintään määrän, joka vastaa verovuoden enimmäispoistoa vähennettynä sulautuvan yhtiön verotuksessa verovuonna hyväksyttävän poiston määrällä. Kyseisen säännöksen tarkoituksena on estää poistojen kaksinkertainen vähentäminen saman verovuoden aikana (Järvenoja 2007, 96).

Jatkuvuusperiaatteen soveltuminen verotuksessa edellyttää kaikkien edellä mainittujen veroneutraalin sulautumisen ehtojen täyttymistä. Jos sulautuminen toteutetaan siten, että elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 a §:ssä säädetyt edellytykset eivät täyty, järjestelyä käsitellään verotuksessa purkautumisena ja siihen sovelletaan elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 51 d §:ää (Karsio ym. 2012, 187). Tämän seurauksena on arvonnousujen tuloutuminen ja luovutustappioiden realisoituminen.

Jatkuvuusperiaatetta noudattava sulautuminen voi olla absorptio-, kombinaatio-, tytär-, sisaryhtiö-, seka- tai vastavirtasulautuminen (Karsio ym. 2012, 187). Veroneutraaliksi voidaan hyväksyä vain sellainen sulautuminen, joka on osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) mukaisesti toteutettu.

Sulautumisessa on huomioitava myös sulautuvan yhtiön vahvistetut tappiot, muistuttavat Karsio ym. (2012, 193). Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) mukaan sulautuvan yhtiön tappiot siirtyvät vastaanottavan yhtiön käytettäväksi, mikäli vastaanottava yhtiö ja sen osakkaat ovat yhdessä tai erikseen tappiovuoden alusta lukien omistaneet yli puolet sulautuvan yhtiön osakkeista.

Sulautuvan yhtiön osakkaan verotus

Sulautuvan yhtiön osakkeenomistajan verotuksessa vanhan omistuksen suhteessa vastaanottavan yhtiön osakkeina saatu vastike ei EVL (L 24.6.1968/360) 52 b §:n ja TVL (L 30.12.1992/1535) 28 §:n mukaan merkitse luovutusta. Jos vastikkeeksi sen sijaan annetaan rahaa, sitoumuksia tai muuta omaisuutta, tapahtuu luovutus, jota verotetaan luovutus- tai myyntivoittona, kertoo Immonen (2006, 210–211).

Jos osake katsotaan luovutetuksi, osakkeenomistajan saaman luovutusvoiton verokohtelu on erilainen riippuen siitä, ovatko osakkeet olleet TVL- vai EVL-omaisuutta (Immonen 2006, 211). Luovutusvoiton verotusta tarkasteltiin edellä luvussa 3.2.2.

Varainsiirtoverotus

Koska sulautuminen on yleisseuraanto, ei sulautumisessa siirtyvistä sulautuvan yhtiön omistamista osakkeista tai kiinteistöistä tarvitse vastaanottavan yhtiön maksaa varainsiirtoveroa (Honkamäki & Pennanen 2010, 152). Merkitystä ei ole sillä, toteutetaanko sulautuminen elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 a ja 52 b §:ien säännöksiä noudattaen, koska varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) mukaan verottomuuden edellytyksenä on vain, että sulautuminen on toteutettu asianomaisista yhteisöä koskevan lainsäädännön esimerkiksi osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) mukaisesti.

Karsio ym. (2012, 196) kuitenkin huomauttavat, että siltä osin kuin sulautumisvastikkeena käytetään muuta kuin vastaanottavan yhtiön uusia osakkeita, on kysymyksessä varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) tarkoittama luovutus. Tällöin vastaanottavan yhtiön on suoritettava varainsiirtoveroa siltä osin, kuin vastike sulautuvan yhtiön osakkeista suoritetaan muuna omaisuutena kuin sen liikkeeseen laskemina uusina osakkeina.

3.3.2 Jakautumisen verotus

Jakautuvan ja vastaanottavan yhtiön tuloverotus

Jakautumisen verotuksesta säädetään elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 c §:ssä, kertovat Karsio ym. (2012, 227). Kyseisen lainkohdan mukaan jakautumisessa noudatetaan, mitä elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 b §:ssä säädetään sulautumisesta. Se, mitä sulautumissäännöksessä on säädetty sulautuvasta yhtiöstä ja sen osakkeenomistajista, soveltuu jakautuvaan yhtiöön ja sen osakkeenomistajiin. Sulautumisen verovaikutuksia tarkasteltiin edellä luvussa 3.3.1.

Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 c §:ssä säädetty veroneutraali jakautuminen edellyttää, että jakautuvan yhtiön osakkeenomistajille annetaan jakautumisvastikkeeksi kunkin vastaanottavan yhtiön liikkeeseen laskemia uusia osakkeita tai vastaanottavan yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (Lakari & Engblom 2012, 197). Kyseisen säännöksen edellytykset täyttävä jakautuminen voidaan toteuttaa

ilman, että jakautumisesta aiheutuisi tuloveroseuraamuksia jakautuvalle yhtiölle tai sen omistajille (Ojala, [viitattu 6.1.2012]).

Jakautumissäännöksiä voidaan soveltaa sekä kokonais- että osittaisjakautumiseen (Ojala, [viitattu 6.1.2012]).

Jakautuvan ja sulautuvan yhtiöiden veroseuraamusten samankaltaisuus tarkoittaa muun muassa jatkuvuusperiaatteen noudattamista, painottaa Järvenoja (2007, 143). Jakautuvan yhtiön verotuksessa vähentämättä olevat hankintamenot ja muut pitkävaikutteiset menot vähennetään vastaanottavan yhtiön verotuksessa samalla tavalla kuin ne olisi vähennetty jakautuvan yhtiön verotuksessa. Menojäännökset siirtyvät siten vastaanottaviin yhtiöihin jakautuvassa yhtiössä olleista arvoista.

Varojen ja velkojen jakamista vastaanottaville yhtiöille ohjaavat jakautumisen liiketoiminnalliset tavoitteet (Järvenoja 2007, 145; 147). Eri toimintoihin liittyvät varat ja velat siirretään useimmiten yhtiöön, johon vastaava toiminta siirtyy. Jakautuvan yhtiön verotuksessa vähennetyt varaukset, jotka kohdistuvat tiettyyn toimintaan, siirtyvät sekä kokonais- että osittaisjakautumisessa sille vastaanottavalle yhtiölle, jolle siirrettyyn toimintaan varaus kohdistuu.

Jakautuvan yhtiön ja vastaanottavien yhtiöiden poistoista on sama sääntely kuin sulautumisessa, eli vastaanottava yhtiö saa vähentää jakautumisvuoden verotuksessa jakautumisessa siirtyneen käyttöomaisuuden hankintamenosta ja muista pitkävaikutteisista menoista poistoina enintään määrän, joka vastaa verovuoden enimmäispoistoa vähennettynä jakautuneen yhtiön verotuksessa verovuonna hyväksyttävän poiston määrällä (Järvenoja 2007, 148–149).

Koska jakautuminen on yleisseuraanto, jakautuvan yhtiön vahvistetut tappiot siirtyvät pääsääntöisesti jakautumisen yhteydessä vastaanottaville yhtiöille nettovarasuhteissa (Karsio ym. 2012, 228). Vastaanottavalla yhtiöllä on oikeus vähentää verotuksessaan jakautuvalta yhtiöltä siirtyneet tappiot, mikäli vastaanottava yhtiö tai sen osakkaat tai yhtiö ja osakkaat yhdessä ovat omistaneet tappiovuoden alusta lukien yli puolet jakautuneen yhtiön osakkeista (Ojala, [viitattu 6.1.2012]).

Jakautuminen ei kuitenkaan aina täytä jakautumisesta annettuja EVL (L 24.6.1968/360) 52 c §:n edellytyksiä. Syitä voi olla monia, kuten esimerkiksi jakautumisvastiketta annettaessa ylitetään rahavastikkeen enimmäismäärä tai vastikkeena annetaan muuta omaisuutta kuin vastaanottavan yhtiön osakkeita tai rahaa, kertoo Järvenoja (2007, 161). Kun jakautuminen ei täytä asetettuja vaatimuksia, sitä käsitellään verotuksessa jakautuvan yhtiön purkautumisena niin kuin sulautumistakin. Jakautuvan yhtiön jakautumiseen päättyvän tilikauden veronalaiseksi tuloksi katsotaan yhtiön omaisuuden todennäköinen luovutushinta, jolloin omaisuuden realisoimattomat arvonnousut tuloutuvat. Samoin yhtiöllä olevat varaukset purkautuvat veronalaiseksi tuloksi.

Jakautuvan yhtiön osakkaan verotus

Jakautumisessa osakas saa vanhojen osakkeittensa tilalle vastaanottavien yhtiöiden osakkeita (Lakari & Engblom 2012, 198). Vaihtoa ei kuitenkaan EVL:n (L 24.6.1968/360) 52 c §:ssä olevasta säännöksestä johtuen veroteta luovutuksena. Jos vastikkeeksi saadaan rahaa, jakautumista pidetään siltä osin osakkeiden verollisena luovutuksena.

Jos osake katsotaan luovutetuksi, osakkeenomistajan saaman luovutusvoiton verokohtelu on erilainen riippuen siitä, ovatko osakkeet olleet TVL- vai EVL-omaisuutta (Immonen 2006, 211). Luovutusvoiton verotusta tarkasteltiin edellä luvussa 3.2.2.

Varainsiirtoverotus

Mikäli jakautuminen toteutetaan elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 c §:n mukaisesti, ei vastaanottavan yhtiön tarvitse maksaa jakautumisella sille siirtyneistä kiinteistöistä tai arvopapereista varainsiirtoveroa (Honkamäki & Pennanen 2010, 211). Toisin kuin sulautumisessa, jakautumisessa edellytetään, että jakautuminen on tapahtunut EVL:n (L 24.6.1968/360) jakautumista koskevan säännöksen mukaisesti.

Mikäli jakautumisvastike suoritetaan muuna omaisuutena kuin vastaanottavan yhtiön uusina osakkeina, varainsiirtovero 1,6 % tulee tältä osalta suorittaa, huomauttaa Immonen (2006, 369).

3.3.3 Liiketoimintasiirron verotus

Siirtävän ja vastaanottavan yhtiön tuloverotus

Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 d §:n kriteerit täyttävä liiketoimintasiirto rakentuu jatkuvuusperiaatteelle, kuten sulautuminen ja jakautuminen, kertovat Karsio ym. (2012, 211). Tämä merkitsee muun muassa sitä, että hankintamenot siirtyvät muuttumattomina vastaanottavalle yhtiölle.

EVL: n (L 24.6.1968/360) mukaisesti liiketoimintasiirrossa on annettava osakevastike, vähintään siis yksi osake. Toisin kuin sulautumisessa ja jakautumisessa, ei liiketoimintasiirrossa voi antaa rahavastiketta, huomauttavat Honkamäki ja Pennanen (2010, 233).

Jatkuvuusperiaate edellyttää, että verotuksessa siirrettävien varojen on riitettävä kattamaan siirrettävien velkojen, varausten ja osakepääoman määrän (Järvenoja 2007, 197). Siirto ei synnytä verotettavaa tuloa siirtävälle yhtiölle, kun siirrettävät varat, velat ja varaukset siirretään poistamattomista hankintamenoista. Vastaanottavan yhtiön verotuksessa hankintamenot vähennetään kuluna samalla tavalla kuin ne olisi vähennetty siirtävän yhtiön verotuksessa. Myös muut vähennyskelpoiset menot kuin hankintamenot vähennetään vastaanottavan yhtiön verotuksessa samalla tavalla kuin ne olisi vähennetty siirtävän yhtiön verotuksessa, huomauttavat Karsio ym. (2012, 212). Siirtyneisiin varoihin kohdistuvat oikaisuerät ja siirtyneeseen toimintaan kohdistuvat varaukset luetaan vastaanottavan yhtiön verotuksessa veronalaiseksi tuloksi samalla kuin ne olisi luettu siirtävän yhtiön verotuksessa.

Toisin kuin sulautuminen ja jakautuminen, liiketoimintasiirto ei ole yleisseuraanto, eikä siirtävä yhtiö purkaudu (Karsio ym. 2012, 213). Liiketoimintasiirrossa tappiot eivät siirry vastaanottavalle yhtiölle, vaan ne jäävät siirtävälle yhtiölle.

Osakkeenomistajien verotus

Liiketoimintasiirrossa vastikkeen saa siirtävä yhtiö, ei siirtävän yhtiön osakkeenomistajat (Karsio ym. 2012, 214).

Liiketoiminnan siirtävän yhtiön saamien vastikeosakkeiden verotuksen hankintameno on siirrettyjen nettovarojen määrä (Honkamäki & Pennanen 2010, 240). Tämä tarkoittaa sitä, että siirtävän yhtiön saamien vastikeosakkeiden verotuksessa vähennyskelpoiseksi hankintamenoiksi luetaan siirrettyjen varojen verotuksessa vähentämättä oleva määrä vähennettynä siirtyneiden velkojen ja varausten määrällä.

Luovutusvoittoverotus lykkääntyy ajankohtaan, jolloin siirtävä yhtiö luovuttaa veronalaisin transaktioon saamansa vastikeosakkeet (Karsio ym. 2012, 214).

Varainsiirtoverotus

Liiketoiminnan mukana luovutetuista kiinteistöistä ja arvopapereista tulee maksaa varainsiirtovero (Immonen 2006, 310).

Vero voidaan kuitenkin hakea palautettavaksi verovirastolta varainsiirtoverolain (L 29.11.1996/931) 43 §:n nojalla, jos liiketoimintasiirto täyttää elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 d §:n vaatimukset (Immonen 2006, 311). Luovutuksen tulee kuitenkin olla tehtynä uudelle, siirtoa varten perustetulle yhtiölle.

3.3.4 Osakevaihdon verotus

Myyjien tuloverotus

Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 f §:n mukaan osakevaihtoa ei pidetä verotuksessa luovutuksena (Karsio ym. 2012, 179). Osakevaihtosäännös mahdollistaa myyjän luovutusvoittoverotuksen lykkääntymisen ajankohtaan, jolloin tämä luovuttaa edelleen osakevaihdossa vastaanottamansa ostajayhtiön uudet osakkeet. Jos kohdeyhtiön osakkeenomistaja saa vastikkeena myös rahaa, vaihtoa pidetään osakkeiden luovutuksena (Järvenoja 2007, 247). Luovutuksessa voi syntyä joko luovutusvoittoa tai -tappiota. Luovuttajana voi olla luonnollinen henkilö, kuolinpesä, yhtymä tai yhteisö.

Esimerkiksi, jos luonnollinen henkilö A luovuttaa osakevaihdolla vuonna 2011 20 000 eurolla perustamansa yhtiön osakekannan X Oy:lle ja saa vastikkeeksi X Oy:n uusia osakkeita, joiden käypä arvo osakevaihtohetkellä on 2 miljoonaa euroa

(Karsio ym. 2012, 180). Ilman osakevaihtosäännöstä A:ta verotetaan luovutusvoitosta vaihtovuonna. Osakevaihtosäännöksen soveltaminen johtaa kuitenkin siihen, että A:n vastaanottamien X Oy:n osakkeiden hankintamenoksi tulee 20 000 euroa ja hankinta-ajankohdaksi vuosi 2011. Jos A myöhemmin vuonna 2013 luovuttaa X Oy:n osakkeet, verotetaan häntä luovutusvoitosta kyseisenä vuonna.

EVL (L 24.6.1968/360) 52 f §:n mukaan osakevaihdossa vastaanotettujen osakkeiden hankintamenona pidetään luovutettujen osakkeiden verotuksessa poistamatta olevaa hankintamenon osaa (Järvenoja 2007, 256). Hankintamenon määrityksessä noudatetaan siis jatkuvuusperiaatetta siten, että poistamatta oleva hankintameno ja -ajankohta luovutetuille osakkeille siirtyvät kohdistumaan saatuihin uusiin vastikeosakkeisiin (Karsio ym. 2012, 180).

Mikäli hankinnan kohteena olevan yhtiön osakkeita luovuttavalla osakkeenomistajalla on eri aikoina ja eri hinnalla hankittuja osakkeita, voi myöhemmin vastikkeena saatuja osakkeita luovutettaessa tulla ongelmia hankinta-ajan ja hankintamenon määrittämisessä, huomauttavat Honkamäki ja Pennanen (2010, 262). Koska saadut vastikeosakkeet merkitään samalla hetkellä, pitäisi pystyä määrittämään osakekohtaisesti hankintameno ja hankinta-aika mahdollista myöhempää luovutusta varten, kuten alla olevassa esimerkitapauksessa nähdään:

Jos A luovuttaa osakevaihdossa kaikki omistamansa Y Oy:n osakkeet saaden vastikkeeksi Z Oy:n osakkeita 1 600 kappaletta (Taulukko 4). Näistä vastikeosakkeista 400 kappaletta katsotaan hankituksi 1.1.1990 hinnalla 10 €/kpl, 400 kappaletta katsotaan hankituksi 30.6.1998 hinnalla 20 €/kpl ja 800 kappaletta 1.1.2005 hinnalla 30 €/kpl.

Taulukko 4. Vastikeosakkeiden hankintamenon laskeminen osakevaihdossa (Honkamäki & Pennanen 2010, 262).

A on hankkinut Y Oy:n osakkeita seuraavasti:		
1.1.1990	100 kpl	10 €/kpl
30.6.1998	100 kpl	20 €/kpl
1.1.2005	200 kpl	30 €/kpl

Hankinta-ajalla on merkitystä luovutusvoittoa laskettaessa kuitenkin vain luonnolliselle henkilölle, koska vain luonnollinen henkilö voi käyttää hankintameno-olettamaa todellisen hankintamenon sijaan, muistuttavat Honkamäki ja Pennanen (2010, 263).

Elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 52 f §:ssä ei säädetä siitä, mihin arvoon ostajayhtiö voi hankitut osakkeet kirjata ja, mikä niiden hankintamenoksi tulee ostajalle (Karsio ym. 2012, 181). Koska kyseessä on myyjän verotusta koskeva normi, on tavanomaista, että ostaja voi arvostaa osakkeet apporttia koskevien yleisten sääntöjen mukaan. Tällöin ostajan hankintameno määräytyy vastaanotettujen osakkeiden arvon perusteella.

Varainsiirtoverotus

Osakevaihtoa pidetään varainsiirtoverotuksessa vaihtona, jolloin osakevaihdossa osakkeet hankkiva yhtiö maksaa varainsiirtoveron hankkimiensa osakkeiden käyvästä arvosta (Honkamäki & Pennanen 2010, 271–272). Huomionarvoista on kuitenkin se, että uusien osakkeiden liikkeelle laskemisesta ei tarvitse osakkeiden merkitsijän maksaa varainsiirtoveroa. Vain siinä tapauksessa, kun vastikkeena annettavat osakkeet ovat yhtiön hallussa olevia omia osakkeita, tulee osakkeiden saajan maksaa osakkeista varainsiirtovero.

Toisin kuin liiketoimintasiirron kohdalla, osakevaihdosta menevää varainsiirtoveroa ei saada hakemuksesta takaisin (Karsio ym. 2012, 182).

3.4 Omien osakkeiden hankkimisen verotus

Osakkeenomistajan verotus

Osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) lähtökohta on, että osakkeita hankitaan kaikilta osakkeenomistajilta omistuksen suhteessa ja samasta hinnasta, kertoo Immonen (2006, 263). Osakkeenomistajan myydessä osakkeita yhtiölle tapahtumaa käsitellään kauppana. Luovuttajaa verotetaan pääsääntöisesti luovutusvoittoa koskevien säännösten mukaisesti, jota on tarkasteltu edellä kappaleessa 3.2.2.

Omien osakkeiden hankkiminen saattaa laukaista myös peitellyn osingon verotuksen (Immonen 2006, 264–265). Peitellyn osingon verotuksen tarkoituksena on turvata se, ettei osinkojen kahdenkertaista verotusta kierrettäisi. Jos osakkeiden hankkimiselle on hyväksyttävät perusteet, mutta osakkeista maksetaan ylihintaa, peittelystä osingosta voidaan verottaa verotusmenettelylain (L 18.12.1995/1158) 29.1 §:n mukaisesti. Silloin, kun omien osakkeiden hankkimista verotetaan peiteltyinä osinkona, peitellyn osingon määrästä 70 % on veronlaista tuloa ja 30 % verovapaata tuloa. Luonnollisilla henkilöillä ja kotimaisilla kuolinpesillä peitellyn osingon veronalainen osuus verotetaan ansiotulona.

Osakeyhtiön verotus

Omia osakkeita hankittaessa tulee kiinnittää huomiota verovuoden aikana ostettujen osakkeiden kokonaismäärään, koska myös nämä luovutukset otetaan huomioon arvioitaessa, onko yli puolet yhtiön osakkeista vaihtanut omistajaa (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 14.1.2013]). Jos osakkeiden lunastus tai hankkimien muuttaa yhtiön omistussuhteita siten, että yhtiön omistus muuttuu yli 50 prosenttisesti, oikeus tappioiden vähentämiseen sekä yhtiöveron hyvitysten hyödyntämiseen menetetään.

Varainsiirtoverotus

Omien osakkeiden hankkiminen yhtiölle on varainsiirtoveron alainen luovutus, ellei osakkeiden kauppaa tehdä pörssissä (Immonen & Lindgren 2009, 249). Veron maksaa ostaja eli yhtiö. Veron perusteena on hankittujen osakkeiden käypä arvo luovutushetkellä.

Yhtiön omien osakkeiden luovuttaminen edelleen

Yksityinen osakeyhtiö voi määräajatta säilyttää omat osakkeensa hallussaan, jos ne on hankittu osakeyhtiölain (L 21.7.2006/624) mukaisesti (Sotka, [viitattu 14.1.2013]). Kun omia osakkeita luovutetaan eteenpäin, sovelletaan osakeantia koskevia säännöksiä, kertoo Immonen (2006, 272). Jos osakkeita on hankittu lain vastaisesti, osakkeet tulee luovuttaa viipymättä ja viimeistään vuoden kuluttua saannosta.

Osakkeet voidaan luovuttaa vastikkeettomasti tai vastiketta vastaan. Verovuodesta 2009 alkaen, jos yhtiö myy osakkeet edelleen, on kyseessä verovapaa luovutus (Lakari 2009, 40). Mikäli osakkeiden luovuttaminen johtaa tappion syntymiseen, on tappio yhtiön verotuksessa vähennyskelvoton meno. Aikaisemmin eli vielä verovuonna 2008 omien osakkeiden luovutuksesta syntynyt voitto oli veronalaista tuloa ja tappio vähennyskelpoista.

3.5 Lahjan ja lahjanluonteisten luovutusten verotus

Perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) 1 §:n mukaan perintönä, testamentilla tai lahjana saadusta omaisuudesta suoritetaan veroa perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) säännösten mukaisesti.

Perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) mukaan lahjanluonteisia luovutuksia koskevan säännöksen mukaan käyvän hinnan ja sitä pienemmän vastikkeen erotus katsotaan lahjaksi, jos käytetty vastike on enintään 75 % käyvästä arvosta. Käyvällä arvolla tarkoitetaan omaisuuden todennäköistä luovutushintaa. Käänteisesti säännös merkitsee siis sitä, että vastikkeen ollessa yli 75 % käyvästä hinnasta, alihintaa ei katsota luovutuksensaajan lahjaksi (Juusela & Tuominen 2010, 56–57). $\frac{3}{4}$ -sääntö sovelletaan kaikkiin, niin keskenään lähiyhteydessä olevien tahojen kuin ulkopuolistenkin välisiin luovutuksiin.

Toinen perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) alihintaisia luovutuksia koskeva säännös on $\frac{1}{2}$ -sääntö (Juusela & Tuominen 2010, 61). Kun PerVL (L 12.7.1940/378) 55.1 §:n sukupolvenvaihdoshuojennussäännöksen edellytykset täyttyvät, maksettava lahjavero voidaan jättää panematta maksuun joko kokonaan tai osittain.

Osittaisen huojennuksen edellytyksenä on (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 14.1.2013]):

1. veronalaiseen saantoon sisältyy yritys tai sen osa, ja
2. luovutuksensaaja jatkaa yritystoimintaa lahjana saadussa yrityksessä, ja
3. huojennettavan veron määrä on yli 850 euroa.

Täyden huojennuksen saamisen edellytyksenä on (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 14.1.2013]):

1. luovutuksen kohteena on yritys tai sen osa, ja
2. luovutuksensaaja jatkaa yritystoimintaa saamassaan yrityksessä, ja
3. luovutuksensaaja maksaa vastiketta yli 50 prosenttia osakkeiden käyvästä arvosta.

Yrityksen osalla tarkoitetaan perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) 57 §:n mukaan vähintään kymmentä prosenttia yrityksen omistamiseen oikeuttavista osuuksista (osakeyhtiön osakkeista tai henkilöyhtiön yhtiöosuuksista).

Lahjavero huojennetaan osittain silloin, kun osakkeista ei ole suoritettu vastiketta lainkaan tai suoritettujen vastikkeiden määrä on enintään puolet osakkeiden käyvästä arvosta (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 14.1.2013]). Huojennuksen laskemiseksi lahjoitetulle tai lahjanluonteisella luovutuksella saaduille osakkeille määritetään käyvän arvon lisäksi myös niin sanottu sukupolvenvaihdosarvo (spv-arvo). Huojennettavan lahjaveron määrä on käyvästä arvosta lasketun veron ja spv-arvosta lasketun veron erotus tai käyvästä arvosta lasketun veron ja 850 euron erotus. Lahjasta jää siten maksettavaksi osakkeiden spv-arvosta laskettavaa lahjaveroa vastaava määrä, kuitenkin aina vähintään 850 euroa.

Huojennusta ei ole kuitenkaan mahdollista saada, ellei sitä ole vaadittu ennen perintö- ja lahjaverotuksen toimittamista, muistuttavat Lakari ja Engblom (2012, 93).

Lahjavero lasketaan lahjansaajan veroluokan ja lahjan verotettavan määrän mukaan (Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa, [viitattu 14.1.2013]). Ensimmäiseen veroluokkaan kuuluvat lahjanantajan aviopuoliso, suoraan ylenevässä tai alenevassa polvessa oleva perillinen, aviopuolison suoraan alenevassa polvessa oleva perillinen sekä lahjanantajan kihlakumppani (Lakari & Engblom 2012, 46). Toiseen veroluokkaan kuuluvat muut sukulaiset ja vieraat. Lahjaveroa ei tarvitse suorittaa lainkaan, mikäli veronalaisen lahjan arvo jää alle 4 000 euroon.

Sen lisäksi, että itse veron määrään voi saada alennusta, on maksuunpannuille veroille mahdollista saada maksuaikaa, kertovat Lakari ja Engblom (2012, 92).

Maksuaikaetua koskeva säännös on perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) 56 §:ssä. Lainkohdan mukaan maksuaikaa koskeva huojennus on mahdollista myöntää vähintään 1 700 euron suuruiselle verolle.

3.6 Purkamisen verotus

Purkaminen ja sulautuminen ovat vaihtoehtoisia tapoja siirtää yhtiön liiketoiminta toiseen yhtiöön (Järvenoja 2007, 289). Niiden verokohtelut poikkeavat olennaisesti toisistaan. Purkamisessa keskeisiä verokysymyksiä ovat yhtäältä purettavan yhtiön purkutilikauden verotettavan tulon määräytymiseen ja toisaalta osakkeenomistajan verotuksessa jako-osuuden saantiin liittyvät verokysymykset.

Suomessa on helppo perustaa yhtiöitä, mutta kerran perustetun yhtiön lopettaminen ilman vakavia veroseuraamuksia on lähes mahdotonta, ellei tunne purkumenettelyä ja sen veroseuraamuksia, painottaa Siikarla (2001, 542). Yhtiön purku tulee kyseeseen erityisesti silloin, kun on tehty substanssikauppa. Yrityksestä on siis myyty sen liiketoiminta ja yhtiöön on jäänyt vain varoja ja velkoja.

Purkaminen ja osingonjako ovat molemmat tapoja, joilla voidaan siirtää varoja yhtiöstä osakkaalle, kertoo Järvenoja (2007, 290). Niiden verokohtelut poikkeavat huomattavasti toisistaan. Purkautumisessa toteutuvaa varojen siirtoa osakkaalle ei ole pidetty verotuksessa osingonjakona. Jos kyseessä on hyvin menestynyt osakeyhtiö, yhtiössä kannattaa sen jälkeen kun velat on maksettu pois, harjoittaa järkevää osingonjakopolitiikkaa (Siikarla 2001, 542).

3.6.1 Osakeyhtiön purkamisen verotus

Purkautuvan yhtiön verotus

EVL (L 24.6.1968/360) 51 d §:ssä säädetään purkautumisen verotuksesta. Tuloverolain (L 30.12.1992/1535) alaisen yhtiön purkautumisesta säädetään tuloverolain (L 30.12.1992/1535) 27 §:ssä. Kyseinen TVL:n (L 30.12.1992/1535) säännös on samansisältöinen EVL (L 24.6.1968/360) 51 d §:n kanssa. Lainkohdan mukaan purkautuvan yhteisön verotuksessa vaihto-, sijoitus- ja käyttöomaisuuden sekä

muun omaisuuden luovutushinnaksi katsotaan omaisuuden todennäköistä luovutushintaa eli käypää arvoa vastaava määrä (Karsio ym. 2012, 238). Purkautuminen merkitsee siten ennakkoon tehtyjen kulukirjausten eli kulumista nopeampien poistojen palautumista, tehtyjen varausten purkautumista sekä arvonnousujen realisointumista yhtiön veronalaiseksi tuloksi (Järvenoja 2007, 291).

Purkuvuodelta toimitettava verotus on purkautuvan yhtiön viimeinen mahdollisuus käyttää sen verotuksessa vahvistettuja tappioita, huomauttavat Karsio ym. (2012, 240). Varsinaisen liikevoiton, tuloutuneiden arvonnousujen, poistojen ja varausten kattamisen jälkeen jäljellä olevat tappiot lakkaavat yhtiön myötä. Purkautuvan yhtiön tappiot eivät siirry osakkeenomistajille.

Osakkeenomistajan verotus

Purkautuvan yhtiön omistajan verotuksen näkökulmasta purkautumisessa on kyseessä omaisuuden luovutus, jossa purkautuva yhtiö luovuttaa velkojen maksun jälkeen jäljelle jääneet varansa omistajilleen ja omistaja saa luovutettavaa osaketta vastaan purkautuvasta yhtiöstä jako-osan (Honkamäki & Pennanen 2010, 386). Purkautuvan yhtiön omistajan katsotaan tällöin vaihtavan osakkeensa purkautuvan yhtiön jako-osaa vastaan. Tällöin omistajalle syntyy joko luovutusvoittoa tai tappiota. Osakkeiden luovutusvoittoverotusta on käsitelty edellä luvussa 3.2.2.

Osakkaan verotuksessa purkutulos on jako-osuuden käyvän arvon ja puretun yhtiön osakkeiden hankintameno erotus (Järvenoja 2007, 303). Jako-osuuden arvostuksen perustana on omaisuuden arvostus purkautuvan yhtiön verotuksessa.

Jos jako-osan käypä arvo on suurempi kuin osakkeiden hankintameno, erotus on osakkeenomistajan tuloa eli purkuvoittoa (Immonen 2006, 235). Jos taas hankintameno on suurempi kuin jako-osan arvo, osakkeenomistajalle syntyy luovutuksesta tappiota eli purkutappiota.

Mikäli osakkeet ovat elinkeinoverolain (L 24.6.1968/360) 6 b 1 §:n 1 momentissa tarkoitettuja verovapaasti luovutettavia osakkeita, purkuvoitto eli ts. luovutusvoitto ei ole tuloverotuksessa veronalaista tuloa, eikä purkutappio vähennyskelpoinen erä, huomauttavat Karsio ym. (2012, 240).

Varainsiirtoverotus

Purkaminen on varainsiirtoveron alainen saanto (Immonen 2006, 239). Varainsiirtoverotus kohdistuu jako-osaan sisällytettäviin kiinteistöihin ja arvopapereihin.

3.6.2 Henkilöyhtiön purkamisen verotus

Purkautuvan yhtiön verotus

Henkilöyhtiön purkautuessa lakkaa yhtiö olemasta ja yhtiön varat ja velat jaetaan yhtiömiesten kesken heidän sopimallaan tavalla (Honkamäki & Pennanen 2010, 400). Mikäli jaosta ei ole erikseen sovittu, noudatetaan lain avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä (L 29.4.1988/389) 6:2:ää. Henkilöyhtiön purkautumisen verotuksesta säädetään EVL (L 24.6.1968/360) 51 d §:ssä ja TVL (L 30.12.1992/1535) 27 §:ssä.

Purkautuvan avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehelle siirtyvän omaisuuden luovutushinnaksi katsotaan määrä, joka yksityisotossa EVL (L 24.6.1968/360) 51 b §:n 3 momentin mukaan katsotaan luovutushinnaksi (Honkamäki & Pennanen 2010, 400). Edellä mainittua yksityisottoa koskevan säännöksen mukaan kiinteistön, rakennuksen, rakennelman, arvopaperin tai oikeuden luovutushinnaksi katsotaan omaisuuden tai oikeuden todennäköinen luovutushinta eli käypä arvo. Arvonnousu realisoituu siten yhtiön veronalaiseksi tuloksi (Järvenoja 2007, 479). Muun omaisuuden osalta yhtiön veronalaiseksi tuloksi katsotaan alkuperäinen hankintameno tai sitä alempi todennäköinen luovutushinta. Kulumista nopeammat poistot palautuvat siten veronalaiseen tuloon. Myös varaukset tuloutuvat yhtiön purkautumisvuoden veronalaiseksi tuloksi. Verorasituksen kannalta ei ole merkitystä sillä, ottaako yhtiömies omaisuutta yksityistilin kautta ennen purkamista vai saako tämä sen jako-osana purkautuvasta yhtiöstä.

Henkilöyhtiölle vahvistetut tappiot menetetään yhtymän purkamisessa, eikä niitä voida siirtää yhtiömiehelle (Järvenoja 2007, 480).

Purkautumisverovuoden verotettava tulo jaetaan yhtiömiesten tulona verotettavaksi niiden osuuksien mukaan, jotka näillä on yhtiön tuloon (Järvenoja 2007, 480).

Henkilöyhtiön katsotaan pääsääntöisesti verotuksessa purkautuneen silloin, kun yhtiön omaisuus on jaettu.

Yhtiömiehen verotus

Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön osakasta verotetaan purkautumisesta luovutusvoittoverosäännösten mukaisesti (Honkamäki & Pennanen 2010, 400).

Järvenoja (2007, 481) kertoo, että jako-osuuden saamista on pidetty vaihtoon rinnastettavana toimena. Yhtiöosuus katsotaan siis luovutetuksi samalla tavalla kuin yhtiö-osuuden kaupassa, jolloin yhtiömiestä verotetaan siltä osin kuin jako-osuuden arvo ylittää yhtiöosuuden hankintameno. Yhtiö-osuuden kauppaa ja luovutusvoittoverosäännöksiä tarkasteltiin edellä luvussa 3.2.3.

Jako-osuuteen sisältyvä omaisuus arvostetaan käypään arvoon (Järvenoja 2007, 483). Jos jako-osuuden käypä arvo on pienempi kuin yhtiöosuuden hankintameno, syntyy luovutustappiota eli purkutappiota. Jos omaisuuden käypä arvo on suurempi kuin yhtiöosuuden hankintameno syntyy luovutusvoittoa eli purkuvoittoa. Honkamäki ja Pennanen (2010, 401) muistuttavat, että saatuun luovutusvoittoon voidaan lisätä määrä, jolla yhtiöstä nostetut yksityisotot yhteensä ylittävät yhtiömiehen vuotuisten voitto-osuuksien ja yhtiöön tehtyjen sijoitusten yhteismäärän.

Äänetön yhtiömies saa yleensä yhtiön purkautumisessa sijoittamansa pääoman, eikä häntä veroteta luovutusvoitosta (Honkamäki & Pennanen 2010, 401).

Varainsiirtoverotus

Purkaminen on varainsiirtoveron alainen saanto (Immonen 2006, 239). Varainsiirtoverotus kohdistuu jako-osaan sisällytettäviin kiinteistöihin ja arvopapereihin.

4 HAASTATTELUTUTKIMUS TILINTARKASTUSTOIMISTON SUKUPOLVENVAIHDOKSESTA

Tässä luvussa esitellään käytetty tutkimus- ja aineistonkeruumenetelmä, tutkimuksen toimeksiantaja sekä tutkimustulokset ja johtopäätökset. Laadullisen tutkimusotteen sekä käytetyn aineistonkeruumenetelmän valinnoille esitellään perustelut ja arvioidaan niiden soveltuvuutta tämäntyyppiseen tutkimukseen. Luvussa kerrotaan tarkemmin haastattelujen toteutuksesta ja aineiston keräämisestä sekä esitellään haastateltavat henkilöt. Haastateltavien henkilöiden valinnoille ja lukumäärälle esitellään perustelut. Lisäksi kerrotaan aineiston analyysimenetelmästä ja tutkimuksen luotettavuudesta.

Lopuksi käsitellään sekä ostajan että myyjien haastatteluissa ilmi tulleita seikkoja. Haastatteluiden tarkoituksena oli kartoittaa molempien osapuolten näkemyksiä, kokemuksia ja mielipiteitä tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta käytännössä. Ostajan näkökulmaa tarkastellaan luvussa 4.3 ja myyjien näkökulmaa luvussa 4.4. Tulosten analysoinnissa on nostettu esiin myös haastateltavien suoria lainauksia itse haastatteluista, jotka ovat tulosten kannalta kiinnostavia ja lisäksi elävöittävät tekstiä. Haastateltavat henkilöt ovat jaoteltu tilintarkastajiin A–C. Ostajan näkökulman haastateltava henkilö on nimetty tilintarkastaja A:ksi ja myyjien näkökulman haastateltavat henkilöt tilintarkastaja B:ksi ja C:ksi. Haastattelukysymykset löytyvät liitteestä 1 ja 2.

4.1 Toimeksiantajan esittely

Tämän tutkimuksen toimeksiantajana on KHT-yhteisö X Oy. Toimeksiantajalla on tilintarkastustoimistoja ympäri Suomen. Tilintarkastuksen lisäksi KHT-yhteisö X Oy tarjoaa erilaisia neuvontapalveluita liittyen yritysjärjestelyihin, riskienhallintaan, vero- ja yhtiöoikeuteen sekä liikkeenjohdon konsultointiin. Toimeksiantajalla on varsin hyvät tiedot tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta, erityisesti eri sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapojen vero- ja yhtiöoikeudellisista vaikutuksista. Toimeksiantaja haluaa saada tutkimuksen avulla kuitenkin syvällisempää tietoa tilintarkastustoimiston erityispiirteistä sekä siitä, mikä sukupolvenvaihdoksen to-

teuttamistapa on todennäköisin sekä luopujan että jatkajan näkökulmat huomioiden. Tutkimustuloksia on tarkoitus hyödyntää KHT-yhteisö X Oy:n omassa liiketoiminnassa ja sen kehittämisessä. Tavoitteena olisi myös se, että tutkimustuloksia voitaisiin hyödyntää laajemmin eri organisaatioiden keskuudessa esimerkiksi tilitoimistojen sukupolvenvaihdoksia suunniteltaessa sekä muissa asiantuntijaorganisaatioissa. Samalla pyrittäisiin laajentamaan tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteiden tietoisuutta omistajanvaihdospalveluita tarjoavien asiantuntijoiden keskuudessa sekä tilintarkastustoimiston eri sidosryhmien keskuudessa, kuten rahoittajan ja verottajan.

4.2 Tutkimusmenetelmä ja aineisto

Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on jonkin ilmiön kuvaaminen, ymmärtäminen ja mielekkään tulkinnan antaminen, kertoo Kananen (2008, 24). Laadullisella tutkimuksella ei pyritä määrällisen tutkimuksen mukaisiin yleistyksiin, vaan ilmiön syvälliseen ymmärtämiseen. Laadullisessa tutkimuksessa käytetään siten sanoja ja lauseita, kun taas määrällinen tutkimus perustuu lukuihin.

Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (2009, 164) kertovat, että kvalitatiivisessa tutkimuksessa on tapana käyttää induktiivista analyysiä, jossa lähtökohtana ei ole teorian tai hypoteesien testaaminen vaan aineiston monitahoinen ja yksityiskohtainen tarkastelu. Sitä, mikä on tärkeää, ei määrää tutkija. Laadulliselle tutkimukselle on tyypillistä myös se, että tiedonkeruun instrumenttina suositaan ensisijaisesti ihmistä, jolloin tutkija pyrkii luottamaan enemmän omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin tutkittaviensa kanssa kuin mittausvälineillä hankittavaan tietoon.

Kananen (2008, 32) kertoo, että uusien, tutkimattomien ilmiöiden tutkimusotteeksi soveltuu hyvin laadullinen tutkimus. Laadullista tutkimusta käytetään tutkimusotteena erityisesti silloin, kun ilmiöstä ei ole tietoa, teorioita tai tutkimusta. Laadullinen tutkimus soveltuu tutkimusotteeksi hyvin myös tilanteissa, kun ollaan kiinnostuneita tapahtumien yksityiskohtaisista rakenteista ja ilmiöstä halutaan saada syvällinen näkemys tai kuvaus (Kananen 2008, 32; Metsämuuronen 2006, 88).

Kananen (2008, 30) painottaa kuitenkin, että tutkimusotteen ja siihen liittyvän menetelmän pitää tavoittaa tutkimuskohde. Tämä ohjaa tutkimusotteen valintaa tutkimusongelmalähtöiseksi. Pääsääntö on se, että mitä vähemmän ilmiöstä tiedetään, sitä todennäköisemmin ainoastaan kvalitatiivinen tutkimus tulee kyseeseen.

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelmana on selvittää, mitkä ovat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteet. Tutkimusongelma jakautuu alaongelmaksi, joka on tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen todennäköisimpien toteuttamistapojen kartoittaminen sekä ostajan että myyjän näkökulmasta luovutettavan yrityksen yhtiömuoto huomioiden. Valitsin tutkimusotteeksi juuri laadullisen tutkimuksen, koska tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos on vielä melko tutkimaton ilmiö, eikä siitä yleisesti tiedetä paljoa. Laadullinen tutkimus soveltuu parhaiten opinnäytetyöni tutkimusmenetelmäksi, koska tutkimuskysymykset vaativat tutkimukseen osallistuvilta henkilöiltä syvällistä ymmärrystä ja paneutumista tutkittavaan ilmiöön.

Sukupolvenvaihdos on erityisesti luopujan näkökulmasta hyvin henkilökohtainen ja erilaisia tunteita herättävä tapahtuma. Kvalitatiivinen tutkimusote mahdollistaa sen, että tutkimustuloksiin saadaan parhaalla mahdollisella tavalla näkyviin tutkimukseen osallistuvien henkilöiden omat kokemukset ja näkemykset tutkittavasta ilmiöstä.

4.2.1 Haastattelu tiedonhankintamenetelmänä

Laadullisen tutkimuksen yleisimmät aineistonkeruumenetelmät ovat haastattelu, kysely, havainnointi ja erilaisiin dokumentteihin perustuva tieto (Tuomi & Sarajärvi 2009, 71). Kyseisiä menetelmiä voidaan käyttää joko vaihtoehtoisesti, rinnan tai eri tavoin yhdistettynä tutkittavan ongelman ja tutkimusresurssien mukaan.

Haastattelulla tarkoitetaan henkilökohtaista haastattelua, jossa haastattelua tekevän tukijan tehtävänä on välittää kuvaa haastateltavan ajatuksista, käsityksistä ja kokemuksista (Hirsjärvi & Hurme 2008, 41). Haastattelun etuna on ennen kaikkea joustavuus, kertovat Tuomi ja Sarajärvi (2009, 73). Haastattelijalla on mahdollisuus toistaa kysymys, oikaista väärinkäsityksiä, selventää ilmausten sanamuotoa

ja käydä keskustelua tiedonantajan kanssa. Tällaista mahdollisuutta ei ole esimerkiksi postikyselyssä. Joustavaa haastattelussa on myös se, että kysymykset voidaan esittää siinä järjestyksessä kuin tutkija katsoo aiheelliseksi.

Haastattelun eduksi voidaan lukea myös sen, että haastatteluun valitaan vain henkilöt, joilla on kokemusta ja asiantuntemusta tutkittavasta ilmiöstä (Tuomi & Sarajärvi 2009, 74). Metsämuuronen (2006, 115) mainitsee, että haastattelu on sopiva tekniikka erityisesti silloin, kun tutkitaan aihetta, josta ei ole objektiivisia testejä tai halutaan kuvaavia esimerkkejä tutkitusta ilmiöstä.

Haastattelussa on kuitenkin omat heikkoutensa, jotka ovat erityisesti kyselyyn verrattaessa aika ja raha, sillä haastattelu on kallis ja aikaa vievä aineistonkeruumuoto (Tuomi & Sarajärvi 2009, 74). Haastattelu on lisäksi työläs ja jatkoanalyysien kannalta vaatelas aineistokeruumenetelmä (Metsämuuronen 2006, 114). Metsämuuronen (mts. 113) toteaa kuitenkin, että aina kun haastattelu on looginen tapa hankkia tietoa, sitä kannattaa hyödyntää sen vaativuudesta huolimatta. Tähän tutkimukseen haastattelu aineistonkeruumenetelmänä sopii parhaiten, koska aihe on hyvin henkilökohtainen ja tutkittuun ilmiöön pyritään pääsemään pintaa syvemmälle.

Haastattelut luokitellaan haastattelun toteutustavan mukaisesti erilaisiksi haastattelulajeiksi, jotka ovat strukturoitu haastattelu, puolistrukturoitu haastattelu, teema-haastattelu sekä avoin haastattelu (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 207–209; Kananen 2008, 73). Strukturoitu haastattelu on usein lomakehaastattelu, jossa kysymysten ja väitteiden esittämisjärjestys ja muoto on hyvin tiukasti ennakkoon määritelty. Puolistrukturoidussa haastattelussa on sen sijaan lomakekyselyn kysymykset, mutta vastausvaihtoehdot puuttuvat. Teemahaastattelu on lomake- ja avoimen haastattelun välimuoto, jossa haastattelun aihepiirit eli teema-alueet ovat tiedossa, mutta kysymyksillä ei ole tarkkaa muotoa ja järjestystä. Avoin haastattelu, jota kutsutaan myös strukturoimattomaksi haastatteluksi, kuvastanee lähinnä keskustelua valitusta aiheesta, jossa haastattelija selvittelee haastateltavan ajatuksia, mielipiteitä ja tunteita sitä mukaan, kun ne tulevat aidosti vastaan keskustelun kuluessa.

Valitsin haastattelulajiksi puolistrukturoidun haastattelun. Metsämuurosen (2006, 115) mukaan puolistrukturoitu haastattelu sopii käytettäväksi tilanteissa, joissa kohteena ovat arat aiheet tai joissa halutaan selvittää heikosti tiedostettuja asioita. Sukupolvenvaihdos on hyvin tunnepitoinen tapahtuma jatkajan sekä erityisesti luopujan näkökulmasta. Sukupolvenvaihdoksen onkin sanottu sisältävän 90 % tunnetta ja 10 % juridiikkaa. Mielestäni kyseinen haastattelutapa sopii hyvin tutkimukseeni sekä aiheen arkuuden ja tunnepitoisuuden että tutkimusongelman ratkaisemisen eli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteiden selvittämisen vuoksi.

Puolistrukturoitu haastattelu kohdistuu ennalta valittuihin teemoihin, siinä ei ole tarkasti määriteltyjä kysymysten muotoa tai esittämisjärjestystä (Metsämuuronen 2006, 115). Puolistrukturoidussa haastattelussa vastaajien määrä on melko pieni ja saatu tieto on hyvin syvällistä. Tässä tutkimuksessa haastattelukysymykset (LII-TE 1 ja 2) kohdistuvat ennalta valittuihin teemoihin, jotka ovat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos, sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavat, verosuunnittelu ja verotus. Haastattelut jakaantuvat kahteen eri osa-alueeseen; ostajan ja myyjän näkökulmaan. Molemmille osapuolille esitettävät kysymykset ovat samansuuntaisia näkökulman vain vaihtuessa. Haastattelukysymysten laadinnassa on otettu huomioon myös teoreettinen viitekehys, joka mahdollistaa teorian ja empirian vertailun keskenään eli sen, vastaavatko ne toisiaan käytännössä.

Haastattelukysymykset ovat muodoltaan melko tarkasti etukäteen mietittyjä, mutta kysymysten esittämisjärjestys on suuntaa antava. Kysymysten tarkasta muotoilusta huolimatta, haastattelukysymykset antavat haastateltaville vapauden vastata esitettyihin kysymyksiin hyvinkin laajasti ja monisäikeisesti sekä mahdollisesti herättävät tutkijassa uusia kysymyksiä uudenlaisista näkökulmista. Tämän vuoksi tutkimuksessani haastattelun lähtökohtana on avoimuus. Haastateltavia ei johdella vastaamaan tietyllä etukäteen odotetulla tavalla, vaan heille annetaan mahdollisuus vastata avoimesti omien kokemusten ja näkemysten pohjalta, ikään kuin tutkija ei tietäisi etukäteen mitään aiheesta. Molemmille osapuolille esitettäviä kysymyksiä on 31 kappaletta ja kysymykset ovatkin rakennettu siten, että ne mahdollistaisivat mahdollisimman syväluotaavan tiedonsaannin, joka on yksi puolistrukturoidun haastattelun tunnusmerkeistä.

4.2.2 Haastateltavat henkilöt ja haastattelujen toteutus

Koska kyseessä on tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta käsittelevä tutkimus, oli ilmeisen selvää, että haastateltavien on oltava alansa ammattilaisia eli auktorisoituja tilintarkastajia, jotka ovat toteuttaneet sukupolvenvaihdoksen. Kuten edellä kerrottiin, haastattelut jakaantuvat kahteen eri osa-alueeseen; ostajan ja myyjän näkökulmaan. Tämä mahdollistaa sen, että tutkimukseen saadaan sekä ostajan että myyjän tai toisin sanoen jatkajan että luopujan näkemykset ja kokemukset tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta. Mielessä oli myös vaihtoehto siitä, että haastateltavaksi pyydetäisiin vasta tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta suunnitteleva yrittäjä. Tämä vaihtoehto kariutui kuitenkin pois sen vuoksi, että tällaisella henkilöllä ei ole vielä käytännön kokemusta tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessista. Paras mahdollinen henkilö luopujan näkökulman saamiseksi on juurikin sukupolvenvaihdoksen toteuttanut tilintarkastaja, koska hänellä on näin ollen parasta kokemusta ja asiantuntemusta tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta sekä haasteista ja mahdollisista ongelmista sukupolvenvaihdosprosessissa. Tämä mahdollistaa myös paremmat puitteet tutkimusongelman ratkaisemiselle eli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteiden selvittämiseksi.

Tutkimukseen oli melko haastavaa saada mukaan etenkin tilintarkastustoimistostaan luopuneita henkilöitä, jolloin aiheen arkuus tulee viimeistään esiin. Tavoitteenani oli saada myyjän näkökulmaan haastateltavaksi kaksi henkilöä ja ostajan näkökulmaan yksi henkilö. Lopulta tutkimukseen valikoitui haastateltavaksi kaksi henkilöä edustamaan kumpaakin näkökulmaa. Haastateltavat henkilöt ovat pitkään alalla toimineita, arvostettuja ja kokeneita auktorisoituja tilintarkastajia, jolloin heillä on parasta asiantuntemusta tutkittavasta ilmiöstä. Toista henkilöä haastateltiin sekä ostajan että myyjän näkökulmista, koska hänellä on molemmista osa-alueista vankkaa kokemusta. Toista henkilöä haastateltiin pelkästään myyjän näkökulmasta. Puolistrukturoidulle haastattelulle on tunnusomaista se, että vastaajia on pieni määrä, jolloin haastateltavien vähäisyys on perusteltua tutkimuksen uskottavuuden kannalta.

Haastattelut toteutettiin maaliskuun alussa vuonna 2013 haastateltavien työpaikoilla. Haastateltavat saivat itse ehdottaa sopivaa ajankohtaa haastattelulle ja he sai-

vat perehtyä myös haastattelukysymyksiin etukäteen. Näin ollen haastattelun teemat ja alustavat kysymykset olivat haastateltavien tiedossa ennen haastattelua, jolloin heillä oli mahdollisuus perehtyä ja mahdollisesti valmistautua haastattelun sisältöön ja aiheeseen jo etukäteen. Haastatteluun osallistuvilla henkilöillä korostettiin heti alusta lähtien sitä, että haastateltavia ja haastattelussa kertyvää aineistoa tullaan käsittelemään tutkimuksessa täysin luottamuksellisesti ja anonyymisti. Haastattelutilanteista pyrittiin tekemään mahdollisimman avoimia ja rauhallisia ja siten haastattelut suoritettiin haastateltavien työhuoneissa tai neuvotteluhuoneissa. Koska haastateltavien määrä oli vähäinen, oli selvää, että haastattelut toteutetaan yksilöhaastatteluina. Myös tutkimusongelma huomioon ottaen yksilöhaastattelu oli ainut varteenotettava vaihtoehto. Pari- tai ryhmähaastattelussa olisi voinut muodostua ongelmaksi se, että toisen haastateltavan mielipide vaikuttaa myös toiseen, jolloin tutkimustuloksiin ei olisi saatu henkilön omaa totuudenmukaista mielipidettä.

Haastattelut nauhoitettiin ja haastatteluaineisto litteroitiin sanatarkasti tekstimuotoon. Haastattelut kestivät 30–60 minuuttia. Henkilöä, jota haastateltiin sekä ostajan että myyjän näkökulmasta, haastattelut toteutettiin kahdella eri haastattelukerralla, jolloin oli mahdollisuus paneutua kumpaankin näkökulmaan kokonaisvaltaisemmin. Ostajan haastattelu kesti pisimpään, koska haastattelukysymykset käsitelivät laajemmin sukupolvenvaihdoksen toteuttamisvaihtoehtoja ja niiden vertailua. Myyjän haastattelukysymyksissä keskityttiin pääasiassa toteutuneeseen luovutukseen ja sen erityispiirteisiin.

4.2.3 Aineiston analyysi ja tutkimuksen luotettavuus

Valitsin aineiston analyysimenetelmäksi sisällön analyysin. Koin, että tämän tyyppinen analyysi soveltuu parhaiten tutkimukseeni tutkimusongelma huomioon ottaen. Sisällön analyysillä pyritään kuvaamaan aineistoa tiiviissä ja yleisessä muodossaan kadottamatta sen sisältämää informaatiota, kertoo Kananen (2008, 94). Tavoitteena on tuottaa ilmiöstä sanallinen ja selkeä kuvaus. Sisällön analyysissä aineiston laadullinen käsittely perustuu loogiseen päättelyyn ja tulkintaan, jossa

aineisto aluksi hajotetaan osiin, käsitteellistetään ja lopuksi kootaan uudella tavalla loogiseksi kokonaisuudeksi (Tuomi & Sarajärvi 2009, 108).

Litteroinnin jälkeen perehdyin hyvin perusteellisesti itse haastatteluaineistoon. Tämän pohjalta litteroitu aineisto selkeytettiin ja tiivistettiin, jonka tavoitteena oli karsia aineistosta kaikki epäolennainen pois. Tämän jälkeen samaa tarkoittavat käsitteet ja ilmaisut luokiteltiin tutkimuksen teema-alueiden mukaisiksi luokiksi. Luokitelluista osista pyrittiin löytämään tutkimusongelman ratkaisemisen kannalta merkittävimmät seikat, jotka alleviivattiin tai korostettiin. Lopuksi nämä osat yhdistettiin loogiseksi ja tiiviiksi kokonaisuudeksi.

Tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa voidaan käyttää apuna validiteettia ja reliabiliteettia, kertovat Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (2009, 231). Reliaabelius tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta eli sen kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Validius tarkoittaa mittarin tai tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin mitata. Kananen (2008, 124) kertoo, että tutkimuksen luotettavuuden mittarit ovat peräisin kvantitatiivisesta tutkimuksesta, eivätkä ne sellaisenaan sovellu kovin hyvin kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden arviointiin. Kuitenkin kaikissa tutkimuksissa pitäisi pyrkiä arvioimaan tehdyn tutkimuksen luotettavuutta (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 231). Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta kohentaa tutkijan tarkka kuvaus tutkimuksen toteuttamisesta ja sen kaikista vaiheista.

Tässä luvussa 4 on kerrottu perustelut käytetyille tutkimus- ja tiedonhankintamenetelmälle sekä arvioitu niiden soveltuvuutta tämällyyppiseen tutkimukseen. Tutkimuksessa on kerrottu perusteellisesti tutkimuksen toteuttamisen eri vaiheista, kuten haastattelukysymyksistä, haastateltavien henkilöiden valintaperusteista, haastattelujen toteuttamisesta, haastattelujen kestosta ja olosuhteista sekä aineiston analyysimenetelmästä. Tutkimuksen toistettavuus pitäisi olla siten mahdollista. Haastateltavat henkilöt ovat arvostettuja ja kokeneita alansa ammattilaisia, jolloin tutkimuksen uskottavuus pitäisi olla varsin hyvä. Haastattelut toteutettiin rauhallisessa paikassa ja ulkoisilta häiriötekijöiltä vältyttiin. Haastattelutilanteista pyrittiin tekemään rentoja ja haastattelijoille korostettiin haastattelujen luottamuksellisuutta. Haastattelukysymysten laadintaan käytettiin paljon aikaa ja tarkoituksena oli tehdä kysymyksistä sellaisia, että vastaaja ymmärtäisi ne mahdollisimman yksiselittei-

sesti. On kuitenkin aina vaara, että haastateltavat ymmärtävät kysymykset eri tavalla, kuin tutkija on tarkoittanut.

Edellä mainittujen seikkojen perusteella tutkimuksen luotettavuus on tutkijan mielestä melko hyvä. Haastattelukysymyksillä saatiin tietoa juuri siitä, mitä oli tarkoituskin tutkia. Täytyy kuitenkin huomioida, että tutkimuksen aihe on hyvin henkilökohtainen, jolloin yksittäisen haastateltavan omat mielipiteet voivat painottua tutkimustuloksissa liikaa. Toisaalta laadullisen tutkimuksen perusajatuksena on saada nimenomaan haastateltavan omia näkemyksiä ja mielipiteitä tutkittavasta ilmiöstä.

4.3 Tulokset ostajan näkökulmasta tarkasteltuna

Ostajan näkökulman saamiseksi haastatteluissa pohdittiin, muun muassa tilintarkastustoimiston tyypillisiä piirteitä kuten henkilöstön lukumäärää ja yhtiön yhtiömuotoa sekä sitä, onko tilintarkastusalan yrittäjän vaikeaa löytää jatkajaa yritykselleen. Haastattelun edetessä pohdittiin syvällisemmin tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen haasteita sekä jatkajan että luopujan näkökulmista, ja pyrittiin näin ollen pääsemään sisälle itse tutkimusongelman ytimeen eli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteisiin. Haastattelussa käytiin läpi myös hyvin laajasti erilaisia sukupolvenvaihdoksen toteuttamisvaihtoehtoja, niiden etuja ja haasteita etenkin ostajan näkökulmasta. Haastattelussa pyrittiin selvittämään, mikä toteuttamisvaihtoehto ostajasta tuntuisi todennäköisimmältä sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavalta myös vero-oikeudelliset säännökset huomioiden. Myös tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksien vertaileminen muodostui tutkimusongelma huomioiden merkittäväksi avaintekijäksi haastattelussa.

4.3.1 Sukupolvenvaihdos tilintarkastustoimistossa

Haastattelun aluksi käytiin läpi sitä, millainen on tyypillinen sukupolvenvaihdoksen kohteena oleva tilintarkastustoimisto. Kävi ilmi, että tilintarkastusalalla on hyvin paljon mikroyrityksiä ja tyypillinen sukupolvenvaihdoksen kohteena oleva tilintarkastustoimisto on muutaman henkilön työllistämä toimisto. Pienimmät toimistot

ovat yhden henkilön toimistoja. Syynä tähän on usein se, että rintaperilliset ovat siirtyneet täysin muille aloille luomaan työuraansa. Tilintarkastustoimistot ovat tyypillisesti yhtiömuodoltaan osakeyhtiöitä verotuksellisista syistä. Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen, kun taas henkilöyhtiöissä tulos jaetaan yhtiömiehille verotettavaksi tulo-osuuksina.

Tilintarkastustoimistolle ei löydy jatkajaa useinkaan tai lähes koskaan perhepiiristä. Tämä johtuu siitä, että usein pienen tilintarkastustoimiston tilintarkastaja on toiminut koko tilintarkastusuransa ajan itsenäisesti ja omatoimisesti, eikä hänen rinnalle ole näin ollen otettu toista toimijaa tai vastuuta ei ole annettu nuoremmalle sukupolvelle. Haasteet jatkajan löytymiselle omasta perhepiiristä johtuvat myös osittain auktorisointi-vaatimuksesta, sillä HTM- tai KHT-tenttiin pääseminen edellyttää kolmen vuoden työkokemusta tilintarkastustehtävistä. Tämä on nähty usein ongelmalliseksi varsinkin rintaperillisen tai muun potentiaalisen lähipiiriin kuuluvan jatkajan kohdalla, sillä HTM- tai KHT-tentit ovat jo itsessään hyvin vaativia tenttejä, jonka läpäisemiseen ei useinkaan vielä kolmen vuoden työkokemus alalta riitä.

Jos tilintarkastustoimistolle ei löydy jatkajaa perhepiiristä, potentiaalisin kohderyhmä on kokoluokkaa suurempi, samalla markkina-alueella toimiva kilpailija. Haastattelussa kävi ilmi, että usein potentiaalinen jatkaja saattaa ottaa itse yhteyttä luojaan, jos hän on kuullut mahdollisista omistajanvaihdosaikeista.

Kysyttäessä ostajalta, mitkä asiat ovat merkittävimpiä tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen suunnitteluvaiheessa, esiin nousivat asiat, olivat yrityksen arvon tai omistusosuuden määräytyminen sekä pitkäaikaisten asiakassuhteiden merkitys. Merkittäväksi tekijäksi muodostui erityisesti se, miten sukupolvenvaihdoksen siirto saataisiin toteutettua parhaalla mahdollisella tavalla etenkin asiakkaat huomioiden. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa kauppahinta on usein sidottu tulevaisuuden tulonodotuksiin, mutta osa kauppahinnasta on myös kiinteää. Vaikutusta on myös sillä, onko ostajana lähipiirin henkilö vai joku muu.

Jos mietitään omistusvaihdostilannetta niin, siinä on epävarmuutta siitä, että missä määrin asiakassuhteet saadaan siirtymään. Niin tämän vuoksi osa kauppahinnasta, jos puhutaan ihan osakekaupasta, on tyypillisesti kiinteä ja sitten muuttuva kauppahinnan osa eli mikä määräytyy tulevien vuosien tuloksesta... niin, voi olla hyvin oleellinen komponentti ja onko se aika sitten kaks tai kolme vuotta niin vaihtelee

varmasti tapauksesta riippuen. Mutta harvoin on niin, että kun asiakassuhteiden siirtyminen, siihen liittyy epävarmuutta, että ostaja esimerkiksi ottaisi riskiä ja maksaisi merkittävästi ylitte sen kohdeyhtiön taseen nettovarallisuuden. Vaan se kiinteähinta on useimmiten nettovarallisuus plus jotain päälle, mut se lopullinen kokonaishinta määräytyy sitten tulevien vuosien tuloksesta. (Tilintarkastaja A.)

Ostajan näkökulmasta tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen toteuttamisvaiheessa on tärkeää se, onko kauppahinta määräytynyt riidattomasti, jolloin vältetään mahdollisilta ongelmilta tulevaisuudessa. Erityisen tärkeäksi seikaksi nousivat myös viestintä ja kaupasta tiedottaminen asiakkaille ja muille yrityksen sidosryhmille kuten pankille tai vakuutusyhtiöille.

Jälkihoitovaiheen tärkeimmiksi seikoiksi nousivat muun muassa se, kuinka hyvin henkilökunta on sitoutettu vaihtoon sekä vastuukysymykset ostajan ja myyjän välillä. Erityisen tärkeää on se, ovatko yritykselle kuuluvat sähköiset arkistot kunnossa. Oleellista olisi pohtia myös keinoja siihen, että miten vältetään mahdollisilta ongelmilta, jotka johtuvat aikaisemman tilintarkastajan tuottamasta palvelusta eli tehdystä tilintarkastustyöstä. Kaupan yhteydessä myyjä usein vakuuttaa, että tiedossa olevia ongelmia ei ole. Jokaiseen sopimussuhteeseen voi liittyä kuitenkin aina niin sanottuja piileviä seikkoja, jotka kohdistuvat tuotettuun palveluun. Nämä piilevät seikat, jotka eivät kaupanteon yhteydessä ole tiedossa, ilmenevät esimerkiksi korvausvaatimuksina tilintarkastajaa kohtaan kuitenkin laissa säädettyjen määräaikojen kuluessa.

Määräajat ovat ne sen verran pitkiä, että välttämättä kauppaa tehtäessä tällaisia piileviä riskejä ei voi täysin sulkea pois. Ja sen vuoksi niin kun tietysti näissä kaupoissa, tyypillisesti osakekaupoissa, täytyy sopia riittävät niin kun vastuutasot, että myyjä edelleenkin vastaa sitten omana aikanaan esiintyneistä ja relevanteista riskeistä. (Tilintarkastaja A.)

Haastateltavaa pyydettiin vertailemaan tilintarkastusalan ja kaupan alan sukupolvenvaihdosta keskenään. Haastateltava korosti, että kaupan alalla sukupolvenvaihdoksessa on kyse pääasiassa tavaran luonteesta ja laadusta, kun taas tilintarkastusalalla on kyse luottamuksellisten asiakassuhteiden varaan rakennetusta yhteistyöstä ja liiketoiminta on hyvin henkilöitynyttä. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa merkittävin kysymys liittyykin siihen, mitä tapahtuu asiakas-

suhteelle transaktion jälkeen. Asiakassuhteet voivat jatkua tai sitten eivät, jolloin tämä asiakkuuksiin liittyvä epävarmuus otetaan huomioon jo kauppahinnan määräytymisessä.

Haastateltava näki tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen suurimmaksi haasteeksi jatkajan kannalta sen, kuinka säilyttää asiakassuhteiden jatkuvuus ja asiakkaiden luottamus, kun asiakkaat ovat tottuneet tiettyyn tapaan, toimintatyyliin ja yrityskulttuurin edellisessä toimeksiantosuhteessaan. Haasteeksi nousee etenkin se, millaisena toiminta jatkuu vaihdon jälkeen, miten se eroaa luopujan toiminnasta ja miten asiakkaat tähän muutokseen suhtautuvat. Jatkajan olisikin syytä vertailla ennen ja jälkeen transaktion muun muassa sitä, mikä on konsultatiivisen osion (neuvoa-antava) osuus lakisääteisen rinnalla, onko asiakastapaamisia vai ei ja etenkin sitä, kuinka yrityskulttuurit eroavat toisistaan.

Sen sijaan luopujan kannalta suurimmat sukupolvenvaihdoksen haasteet liittyvät psykologiseen puoleen. Verkosto asiakkaisiin ja sidosryhmiin on ollut hyvin tiivis koko tilintarkastajauran ajan. Luopumisen jälkeen jäljelle jää niin sanottu suuri tyhjiö, jota kukin luopuja käsittelee omalla tavallaan. Haastateltavan mukaan luopumisen tuska on siis suurin haaste, ja siksi monet tarkastajat luovuttavat yrityksensä vasta varsin pitkällä iällä.

Tiedusteltaessa, millä tavoin luopuja voisi auttaa parhaiten sukupolvenvaihdoksen onnistumista, esiin nousi seikka, että luopuja voisi edesauttaa parhaiten sukupolvenvaihdoksen onnistumista siten, että hän olisi itse siirtymävaiheessa varmistamassa ja takaamassa asiakassuhteiden jatkuvuuden. Erityisesti sen, että asiakas saa täyden luottamuksen uuteen osapuoleen eli jatkajaan. Merkittävä tekijä sukupolvenvaihdoksen onnistumisessa on myös se, että luopuja olisi itse mukana siirtymävaiheessa auttamassa ja ohjaamassa jatkajaa niin, että uusi osapuoli pääsisi mahdollisimman hyvin ja kivuttomasti sisään ostamansa yrityksen jokapäiväiseen liiketoimintaan.

Haastattelun kuluessa tärkeäksi tekijäksi muodostui asiakassuhteiden merkityksen ja asiakkuuksien siirtymisen korostaminen tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa. Haastateltavan mukaan asiakkuuksien siirtymisellä on tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa erityisen suuri merkitys. Tämä johtuu osittain

myös siitä, että yhtiön nettovarat ovat usein täysin riidattomat kaupan osapuolten kesken, sillä tilintarkastustoimistolla on taseessaan yleensä vain saatavia, rahoitusomaisuutta sekä vähäinen määrä kalustoa. Erityisen ongelmallista asiakassuhteiden jatkuvuuden takaamisessa on ylipäänsä se, että jatkuvatko toimeksiantosuhteet vai eivät, sillä tilintarkastaja valitaan yhteisöläinsäädännön mukaan vuosittain yhtiökokouksessa.

Me voimme pyrkiä tietysti valitsemaan asiakkaamme, mutta kun vuosittain tilintarkastaja valitaan yhtiökokouksessa, niin eihän ole mitään varmuutta siitä, että toimeksiantosuhde jatkuu. Se voi jatkua, on olemassa sellaisia neljän vuoden kestäviä toimeksiantosuhteita, mutta ne on harvinaisempia, julkisella sektorilla tietysti, mutta yksityisellä sektorilla ei tällaisia ole, vaan ne on aina liipaisimella. Ja tässä mielessä, jos toimeksiantosuhde ei jatku, omistajat päättävät toisin, valitsevat uuden tilintarkastajan, niin siihen se sitten aina siltä osin liikevaihtovarojen kerryttäminen lakkaa. Ja tää on juuri se syy siihen ensimmäiseen asiaan, mistä sanoin, että harvoin tilintarkastusalalla maksetaan kauppahintaa ennakkoon ja otetaan riskiä tulevaisuuden tulonodotuksista. Että joka vuosi on aina asiakassuhteet katkolla. (Tilintarkastaja A.)

Miten sitten asiakkuuksien siirtyminen voidaan varmistaa? Haastateltavan mukaan asiakkuuksien siirtyminen voidaan parhaiten varmistaa tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa siten, että luopuja on mukana siirtymävaiheessa, merkittäviä hinnoittelumuutoksia ei tehdä ja keskeiset toimeksiantosuhteen ehdot pysyvät entisellään. Asiakkaan kanssa olisikin aina syytä etukäteen keskustella toimintatavoista ennen ja jälkeen transaktion, jolloin asiakkaan luottamus säilyisi myös uutta osapuolta kohtaan. Jos jatkaja tulee lähipiiristä, olisi tärkeää, että hän olisi mukana yhtiön toiminnassa vähintään kaksi vuotta ennen sukupolvenvaihdoksen toteuttamista.

Asiakkuuksien siirtymisen varmistamisen lisäksi, toinen tärkeä seikka asiakassuhteisiin liittyen on se, kuinka jatkaja voi perehtyä luovutettavan yrityksen asiakaskuntaan. Haastateltavan mukaan jatkajan täytyisi perehtyä luovutettavan yrityksen asiakaskuntaan mahdollisimman hyvin jo suunnitteluvaiheen aikana. Avainsana tässä on asiakasportfolio ja sen arviointi. Vaikka tilintarkastusta koskevat tiedot ovat julkisia eli se, missä henkilö on tilintarkastajana, niin asiakasportfolion arvioinnissa mennään hieman pintaa syvempään arviointiin. Oleellista on tunnistaa, minkä laatuista työmäärää toimeksiannot edellyttävät, kuinka paljon palkkiot ovat

ja suhteuttaa palkkiot työmäärään. Tämän lisäksi jatkajan olisi syytä perehtyä siihen, miten palkkiot jakautuvat, miten liikevaihto muodostuu ja mistä asiakkaista palkkiot pääasiassa kertyvät. Jos asiakassalkku on hyvin hajautunut, eli ei ole isoja keskittyviä, sitä pienemmät riskit ostajalla kaupan suhteen ovat. Täytyy kuitenkin muistaa se, että loppupeleissä asiakkaat itse arvioivat yhtiökokouksissaan sen, kuka valitaan tilintarkastajaksi.

Asiakassalkun hajautuminen ja perittyjen palkkioiden määrä per toimeksiantaja per asiakas niin se on ihan keskeinen informaatio. Toinen juttu on sitten vielä siihen liittyen, on arvioitava, että ovatko ne palkkiot sellaisia, että niitä toimeksiantosuhteita voidaan jatkaa niillä palkkioehdoilla. Onko se mitoitus oikea vai väärä niin se on tietysti vähän tällainen subjektiivinen kysymys, jota jokainen joutuu arvioimaan. (Tilintarkastaja A.)

Tarkasteltaessa tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksen yhtäläisyyksiä sekä eroavaisuuksia, haastattelussa nousi esille se, että molemmissa tapauksissa on kysymys hyvin luottamuksellisesta yhteistyöstä palveluntuottajan ja asiakkaan välillä. Lisäksi tilintarkastustoimiston sekä tilitoimiston sukupolvenvaihdoksessa haasteellisin kysymys liittyy siihen, mitä toimeksiantosuhteille tapahtuu vaihdoksen jälkeen, ja miten niiden jatkuvuus voidaan parhaalla mahdollisella tavalla varmistaa.

Molemmissa on kysymys luottamuksellisesta yhteistyöstä palvelutoimittajaan päin. Jos miettii toimeksiantajatahoa, molemmissa tapauksissa tällainen palvelusuhteen jatkuminen on ihan avainkysymys, sitten säilyykö se toiminta kannattavana, onko siellä kustannukset ja tuotot tasapainossa ja molemmissa joudutaan arvioimaan niitä toimintanedellytyksiä mahdollisissa muutostilanteissa. (Tilintarkastaja A.)

Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksissa löytyy myös eroavaisuuksia. Merkittävä tekijä on se, että tilitoimistoalalla toiminta ei ole niin julkista kuin tilintarkastuspuolella. Tilintarkastaja valitaan vuosittain yhtiökokouksessa ja päävastuullinen tilintarkastaja on ilmoitettava kaupparekisteriin, joka on julkinen rekisteri. Myös tilintarkastusalaa ja tilintarkastajia säätelevät säännökset ovat vahvempia kuin tilitoimistopuolella. Kirjanpitoa voi periaatteessa hoitaa kuka tahansa, mutta tilintarkastusta ei (auktorisointivaatimukset). Suurin eroavaisuus tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksessa on se, että tilintarkastus on

yleensä hyvin henkilöitynyttä verrattaessa kirjanpitoon, jolloin sukupolvenvaihdoksen tekemiseen liittyvät haasteet voivat olla tilintarkastuspuolella vahvempia.

Kirjanpitäjien vaihtuminen voi olla tyypillistä useissa tilitoimistoissa, elikkä se vastuuhenkilö siitä kirjanpidosta voi vaihtua, mutta taas sitten tilintarkastuspuolella se luottamuksellinen suhde siihen itse tilintarkastajaan nähden on usein voimakkaampi ja siellä sen vaihdoksen tekemisen kynnys on aina korkeampi, että se ero siinä on. (Tilintarkastaja A.)

4.3.2 Verosuunnittelu

Haastattelussa ilmeni, että verosuunnittelun merkitys on hyvin keskeinen elementti missä tahansa sukupolvenvaihdostilanteessa. Harva haluaa maksaa liikaa veroja, ja siksi verot pyritään aina optimoimaan. Haastateltavan mukaan keskeisintä erityisesti yrityskauppatilanteiden verosuunnittelussa on se, että päästäänkö soveltamaan hankintameno-olettamaa vai ei. Lisäksi haastateltava korosti perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) verohuojennussäännösten soveltuvuuden varmistamista etukäteen. Jos jatkajana on lähipiiriin kuuluva henkilö, tällöin ei täyttä kauppahintaa yleensä oteta tai yritys luovutetaan kokonaan vastikkeettomasti, jolloin päästään pienimmillä mahdollisilla veroilla eli lahjaverolla.

Haastattelussa kävi ilmi, että tilintarkastusalalla luopujat ovat hyvin usein tietoisia perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) sukupolvenvaihdoshuojennussäännöksistä. Verovaikutukset selvitetään aina ensimmäisenä, koska verotus on keskeinen elementti sukupolvenvaihdostilanteissa. Tietenkin tilintarkastajilla jo oman asiantuntemuksen perusteella täytyy olla vero-oikeudelliset asiat hallussa.

Kysyttäessä, mitkä verotukselliset seikat ovat ostajan kannalta merkittävimpiä, keskeisimmäksi tekijäksi nousi se, onko kyseessä liiketoiminta- vai osakekauppa. Liiketoimintakaupassa voidaan vähentää poistoina poistokelpoista omaisuutta, kuten kalustoa, osakekaupassa poistoja ei tule hyödynnettäväksi. Haastateltava kertoi, että edellä mainitun lisäksi kannattaa keskittyä yhtiömuotoon ja sitä kautta pohtia verotuksellisia seikkoja. Verosuunnittelussa voi miettiä myös sitä, miten ostaja jatkossa järjestää yhtiön varojen jakamisen tai millaista osingonjakopolitiikkaa harjoitetaan.

4.3.3 Sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavat ja verotus

Haastateltavan mukaan jatkajan kannalta verotuksellisesti edullisin sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa on lahjoitus, jolloin jatkajalle ei tule muuta kulua kuin lahjaveron maksettavaksi. Luopujan kannalta verotuksellisesti edullisin on osakkeiden tai yhtiöosuuksien myynti, mikäli jatkajana on lähipiiriin kuuluva henkilö. Jos omistuskaupassa jatkajaksi lukeutuu lähipiiriin kuuluva henkilö, sukupolvenvaihdoshuojennussäännösten nojalla luopujalle ei tule veroja maksettavaksi ollenkaan. Jos sen sijaan omistuskaupassa jatkajana on muu kuin lähipiiriin kuuluva henkilö, tällöin on kysymys siitä, päästäänkö soveltamaan hankintameno-olettamaa vai todellista hankintamenoa, joka on haastateltavan mukaan varsin ratkaisevaa puhtaassa kaupassa.

Haastattelussa tarkasteltiin eri sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapojen etuja ja haasteita. Liiketoimintakaupan eduiksi voidaan lukea sen, että jatkaja pääsee täysin puhtaalta pöydältä liikkeelle verrattaessa osakekauppaan. Haastateltavan mukaan liiketoimintakaupassa ei tarvitse miettiä kovinkaan paljon eri riskitekijöitä ja niihin varautumista, toisin kuin osakekaupassa, johon liittyy huomattavasti enemmän riskisyyttä. Liiketoimintakaupassa ainoa konkreettinen riskitekijä voidaan katsoa olevan henkilökuntaan liittyvien velvoitteiden täyttäminen.

Liiketoimintakaupassahan niin, jos jotain korvauskanteita tai muita tulee, niin ne kohdistuu edelleen siihen toimintansa myyneeseen yhtiöön, ei siihen joka ottaa toiminnan vastatakseen, elikkä siellähän on yhtiö ja sen lukuun toiminut tilintarkastaja. Että jos ostetaan joku liiketoiminta ja se luopuja varsinkin, jos se todella luopuu, et se ei jatka siinä jatkavassa yhtiössä, niin eihän ne voi koskea sitä uutta yhtiötä ja uusia tilikausia, vaan ne vaatimukset jäävät siihen vanhaan yhtiöön. (Tilintarkastaja A.)

Liiketoimintakaupan voidaan katsoa olevan myös helppo keino kasvattaa ostajayhtiön markkinaosuutta, sillä myyjäosapuolella on yleensä tehokas motiivi turvata asiakkasiirtojen onnistuminen. Haastateltava korosti kuitenkin sitä, että liiketoimintakauppa ei ole erityisen helppo keino kasvattaa ostajan markkinaosuutta, mutta tavanomaisiin markkinointikeinoihin verrattaessa on helppoa, koska epäorgaaninen kasvu mahdollistaa asiakaskunnan nopean kasvattamisen.

Vaikka liiketoimintakaupassa sopimusosapuolen vaihtuminen toimeksiantajaan nähden on positiivinen asia mahdollisten korvausvaatimusten kannalta, on sillä myös kääntöpuolensa. Sopimusosapuolen vaihtuminen voidaan nähdä ongelmalliseksi asiakkuuksien jatkumisen ja asiakkaiden luottamuksen säilyttämisen näkökulmasta. Kun yritys myydään liiketoimintakaupalla ja sopimusosapuoli toimeksiantajaan nähden vaihtuu, tällöin pitää nimetä uusi tilintarkastaja tai uusi yhteisö, joka tulee vastaamaan tilintarkastuksista, kun edeltävä omistaja on luopunut kaupalla liiketoiminnastaan. Tällaisessa tilanteessa suurimmat haasteet liittyvätkin siihen, miten uusi yhteisö säilyisi vaihdoksesta huolimatta mahdollisimman samanlaisena asiakaskuntaan päin. Riski asiakassuhteiden jatkumisesta onkin liiketoimintakaupassa selvästi korkeimmillaan.

Omistuskaupassa asiakassuhteiden jatkuvuus voidaan varmemmin taata, sillä juridinen yhtiö ei kaupasta huolimatta muutu, vaikka taustalla omistajat vaihtuvatkin. Tällöin yhtiö näyttää samanlaiselta asiakkaisiin päin, joka on huomattava etu jatkajan kannalta. Lisäksi vakiintuneisiin nimiin on kehittynyt ympärille tietty brändi ja tunnettuus, joka on suuri etu itse sukupolvenvaihdosprosessissa ja edesauttaa jatkajaa yhtiön haltuunotossa.

Omistuskaupassa on myös riskinsä, jota jo liiketoimintakaupan yhteydessä sivuttiin. Haastateltavan mukaan osake- tai yhtiöosuuskaupassa suurin riskitekijä ovat niin sanotut piilevät riskit, jotka eivät ole vielä kaupantekohetkellä tiedossa. Kohdeyhtiön yleisimmät piilevät riskit ovat muun muassa viranomaisvelvoitteiden laiminlyönnit ja suorat vahingonkorvausvaateet. Omistuskaupassa oleellisinta onkin miettiä sitä, miten ostaja voi varautua piileviin riskeihin ja miten hän niihin pystyy vastaamaan. Tarpeellista olisi myös pohtia sitä, miten mahdollisten taloudellisten menetysten kohdalla toimitaan.

Ihan mikä tahansa toimiala on kysymyksessä, niin saman ongelman edessä ollaan, että onko paljon sellaisia piileviä riskejä, jotka ovat tapahtuneet entisen omistajan aikana, jotka kyllä tulevat pintaan vasta sitten myöhemmin, niitä ei voi niinku huomata siinä itse kaupan yhteydessä. (Tilintarkastaja A.)

Jos sukupolvenvaihdoksen kohteena on osakeyhtiö, haastateltavan mielestä osakekauppa on paras vaihtoehto kyseessä olevalle yhtiömuodolle. Osakekaupassa kohdeyhtiö toimeksiantajaan nähden säilyy samana, vaikka omistus yläpuolella vaihtuukin. Toimeksiantojen ja asiakassuhteiden jatkuvuuden näkökulmasta osakekauppa on tyypillisesti paras vaihtoehto osakeyhtiön sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi.

Tietysti, kun on kysymys yhteisöstä niin, jos kht- tai htm-tilintarkastajat eivät siirry sinne kohdeyhtiöön kaupan yhteydessä, niin siellähän joudutaan joka tapauksessa uusi päävastuullinen sitten osoittamaan. Että vaikka yhteisö säilyiskin, niin yhteisön lukuun tietysti tapahtuu henkilövaihdoksia vastuullisen tilintarkastajan osalta niin, eihän siitä mihinkään pääse etteikö siitäkin jo ruveta keskustelemaan, että miksi henkilö vaihtuu ja mitä vaikutuksia sillä toimeksiantosuhteeseen on. Mut silti se on, niinku tietysi joustavin tapa (osakekauppa) toteuttaa se (sukupolvenvaihdos), jos vaan nää riskit voidaan eliminoida. (Tilintarkastaja A.)

Sen sijaan jos sukupolvenvaihdoksen kohteena on henkilöyhtiö, liiketoimintakauppa on haastateltavan mukaan paras toteuttamistapa kyseessä olevalle yhtiömuodolle. Liiketoimintakauppa on käyttökelpoinen toteuttamistapa etenkin ostajan kannalta, jos vastuita ei haluta ottaa täysimääräisesti omille harteille. Jos mietitään tapausta, jossa vaihdoksen kohteena on esimerkiksi kommandiittiyhtiö, niin miksi kukaan yksityishenkilö haluaisi ottaa vastuulleen toisen yksityishenkilön vastuita.

Kysyttäessä haastateltavalta yritysjärjestelyiden yleisyydestä sukupolvenvaihdoksissa, nousi esiin se, että yritysjärjestelyt ovat varsin tyypillisiä toteutettaessa sukupolvenvaihdosta. Yritysjärjestelyt ovat yleisiä tilanteissa, joissa ei haluta jättää tarpeettomia, ylimääräisiä kustannuksia aiheuttavia rakenteita yhtiöön. Myös riskin pienentäminen on tavanomainen syy yritysjärjestelyn toteuttamiseksi.

Sulautuminen voi olla käyttökelpoinen vaihtoehto yrityskaupalle. Sulautumisen edut verrattaessa yrityskauppaan ovat mahdollisia, jos vastaanottava yhtiö antaa luopujalle sulautumisvastikkeena liikkeelle laskemiaan uusia osakkeita, tällöin omistuspohja laajenee kattamaan sekä ostavan yhtiön nykyiset osakkaat että luopuvan yhtiön osakkaat. Omistuspohjan laajentumisen seurauksena toimeksiantajille annetaan vahva signaali siitä, että erityisiä muutoksia ei ainakaan heti ole tulossa. Tämä myös varmentaa asiakassuhteiden jatkuvuutta sekä tuo mukanaan lisää

resursseja ja voimavaroja yhtiöön. Haastateltavan mukaan sulautuminen on käyttökelpoisempi toteuttamistapa verrattaessa yrityskauppaan erityisesti siinä tapauksessa, kun kohdeyhtiön vastuuhenkilöt ja tilintarkastajat haluavat vielä toimia alalla eli tulevat omistajaksi hankkivaan yhtiöön. Jos he ovat heti luopumassa yhtiöstä, silloin ei sulautumalla saavuteta yhtiön kannalta merkittäviä etuja.

Jakautuminen on sulautumisen ohella yksi tyypillisimmistä yritysjärjestelyistä. Jakautumisen edut verrattaessa tavanomaiseen yrityskauppaan ovat haastateltavan mukaan siinä, että jakautumalla voidaan eriyttää jokin liiketoiminnan osa ja hajauttaa liiketoimintaa. Tilintarkastusalalla tyypillinen jakautumistilanne on sellainen, että esimerkiksi erityistarkastukset hajautetaan toiseen yhtiöön. Tavanomaista on myös tilintarkastustoimiston vero-oikeudellisten palvelujen eriyttäminen toiseen yhtiöön. Jakautuminen on lisäksi tyypillinen ennakkotoimenpide yrityskaupassa. Jakautumisen seurauksena kauppa voidaan keventää koskemaan vain sitä, mitä ostaja todella tarvitsee. Jos kohdeyrityksessä on paljon nettovarallisuutta tai erityisesti sijoitusvarallisuutta kuten kiinteistöjä ja huoneistoja, nämä voidaan eriyttää jakautumisen seurauksena toiseen yhtiöön tai omistajalle. Tällaisissa tilanteissa jakautuminen on hyvin käyttökelpoinen sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa verrattaessa pelkkään yrityskauppaan.

Myös liiketoimintasiirto ja osakevaihto ovat yritysjärjestelyiden muotoja. Liiketoimintasiirto on usein ennakoiva toimenpide yrityskaupalle, jossa liiketoiminnan osaluueita voidaan hajauttaa eri yhtiöihin ostajan tarpeita vastaaviksi. Haastateltavan mukaan liiketoimintasiirto on erityisen hyvä toteuttamistapa tilanteessa, jossa myyjä järjestee liiketoimintarakenteitaan sillä tavalla, että jättää emoyhtiöön sijoitusvarat ja siirtää tytäryhtiöön perusliiketoiminnan.

Osakevaihto on myyjille järkevä sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa verovapautensa vuoksi. Haastateltavan mukaan osakevaihto toimii hyvin silloin, kun myyjäosapuoli on vielä muutaman vuoden mukana yhtiön liiketoiminnassa. Tämä edellyttää kuitenkin sitä, että osakevaihdon osapuolet ovat arvonmäärittämisestä samaa mieltä.

Purkamista pidetään usein vaihtoehtona sulautumiselle. Purkaminen on väistämättä edessä tilanteissa, joissa ostajaa tai jatkajaa ei löydy. Tilintarkastustoimiston

kohdalla purkaminen on kuitenkin harvinaista, sillä tilintarkastustoimistolle löytyy ostaja usein isojen tilintarkastusketjujen keskuudesta. Purkuosuutta verotetaan samalla tavalla kuin myyntituloa osakkeiden kaupassa. Purussa haetaan julkinen haaste yhtiön velkojille, jolloin purkumenettelyssä saadaan suojaa etenkin piileviä riskejä vastaan. Jos riskit halutaan minimoida, purkaminen on haastateltavan mukaan käyttökelpoisempi tapa kuin sulautuminen.

Purkamisessahan tulee julkinen kuulutus velkojille ja tässä mielessä niin, jos he eivät paikalletulopäivänä näitä riskejään tai vaatimuksiaan tuo esiin, niin ne menettävät sen oikeuden hakea korvausta. Kyllä sikäli purkaminen tietysti lakkauttaa, koska juridinen yhteisö lakkaa purkautumisen päätteeksi niin, kyllä se niitä riskejä tietysti sitten eliminoi aika voimakkaasti. (Tilintarkastaja A.)

4.4 Tulokset myyjän näkökulmasta tarkasteltuna

Myyjien haastatteluissa kartoitettiin ensin, millaisista lähtökohdista he tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksensa ovat toteuttaneet, kuten yhtiön yhtiömuotoa ja henkilöstön lukumäärää. Tämän jälkeen perehdyttiin siihen, mitä vaihtoehtoja he sukupolvenvaihdoksensa toteuttamiseksi ensin harkitsivat, ja miksi päätyivät kyseiseen toteuttamistapaan. Haastatteluissa pääpainopiste oli siten syventyä haastateltavien toteutuneisiin luovutuksiin ja niiden erityispiirteisiin, haasteisiin ja mahdollisuuksiin. Myös vero-oikeudellinen näkökulma oli haastatteluissa vahvasti esillä. Tärkeä tarkastelun kohde oli myös se, miten haastateltavat kokivat sukupolvenvaihdoksensa kokonaisuudessaan onnistuneen ja mitä olisivat mahdollisesti tehneet toisin.

Haastateltavien yritykset olivat yhtiömuodoltaan erilaisia ja lisäksi sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa oli erilainen. Molempien tapauksessa kyseessä oli kuitenkin omistuskauppa eli osake- tai yhtiöosuuskauppa. Nämä eroavaisuudet ja toisaalta samankaltaisuudet toivat haastatteluihin ja tulosten käsittelyyn eri ulottuvuuksia sekä hyvää vertailukelpoisuutta.

4.4.1 Sukupolvenvaihdos tilintarkastustoimistossa

Haastattelun aluksi haastateltavilta kysyttiin oleellisia taustatietoja sukupolvenvaihdoksen kohteena olleesta yhtiöstä, jolla on vaikutusta myös haastattelun etenemisen ja tutkimustulosten kannalta. Ennen sukupolvenvaihdoksen toteuttamista toinen haastateltava työskenteli yrittäjänä tilintarkastusalalla kymmenen vuotta ja toinen viisi vuotta. Haastateltavien yritykset olivat yhtiömuodoltaan osakeyhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Toisen haastateltavan yritys työllisti kolme henkilöä ja toisen kaksi henkilöä yrittäjän itsensä lisäksi. Molempien kohdalla kysymyksessä oli perheyritys. Osakeyhtiön tapauksessa toinen osakas tuli lähipiiristä ja kommandiittiyhtiön kohdalla äänettömät yhtiömiehet tulivat lähipiiristä.

Molempien haastateltavien kohdalla syy yhtiöstä luopumiseen oli hyvin yksiselitteinen. Tilintarkastusalan katsottiin muuttuneen yhä enemmän kansainvälisemmäksi, jolloin tarkastajiin kohdistuvat haasteet ja paineet nousivat entisestään. Pienet tilintarkastustoimistot kokivat, että he eivät pysty toimimaan alalla enää, ellei saatavilla ole asiantuntijaresursseja omaa työtä varten, kollegoiden tukea sekä niin sanottuja turvaverkkoja. Toisen haastateltavan kohdalla myös mitoitukseltaan järkevä kauppahinta oli osasyynä yhtiöstä luopumiseen.

Tilintarkastusala on muuttunut tavattomasti jostakin, vuodesta -80 eteenpäin. Aikaisemmin tilintarkastusala oli hyvin, sanoittaisko suomalaista tyyppiä eli siinä ei enää vaikuttanut mitkään muut kuin Suomen lainsäädännöt ja sitten vähitellen siinä ruvettiin ottamaan huomioon entistä enemmän nämä kansainväliset kytkennät ja silloin katsoin, että mä en yksinkertaisesti pysty toimimaan sillä toimialalla eli ellei ole niin kuin enemmän kollegoja, jolta voi kysellä. (Tilintarkastaja C.)

Jatkajan löytyminen omalle yritykselle oli molempien haastateltavien tapauksessa melko helppoa. Molemmissa tapauksissa vaihdoksen toteuttamisesta on jo reilusti yli kymmenen vuotta aikaa. Siihen aikaan tilintarkastusala oli hyvin voimakkaasti keskittymässä ja isot tilintarkastusketjut pyrkivät ostamaan pienempiä toimistoja, jolloin jatkajan löytäminen ei ollut ongelmallista, jos halusi myydä toimistonsa isoille ketjuille. Toisen haastateltavan kohdalla aloite kaupasta tuli ostajaosapuolelta. Jos hän ei olisi tuolloin myynyt yritystään, hän olisi joka tapauksessa luopunut yrityksestään parin vuoden sisällä edellä mainittujen alaa koskevien haasteiden vuoksi. Alla olevassa taulukossa 5 on yhteenveto tutkimukseen osallistuvien haas-

tateltavien yhtiöiden lähtötilanteesta, josta nähdään, että lähtökohdat sukupolvenvaihdoksen toteuttamiselle olivat hyvin samankaltaiset.

Taulukko 5. Taustatiedot.

	Myyjä 1	Myyjä 2
Yrityksen yhtiömuoto	Oy	Ky
Henkilökunnan lkm	2	3
Perheyrittäjä	Kyllä	Kyllä
Toimiminen tilintarkastusalan yrittäjänä / v	5	10
Jatkajan löytäminen	Helppoa	Helppoa
Syy yhtiöstä luopumiseen	Kansainvälistyminen ja haasteet alalla	Kansainvälistyminen ja haasteet alalla

Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta koskien haastateltavat nostivat esille, että suunnitteluvaiheessa on erityisen tärkeää se, että jatkaja on luotettava. Tällöin luopuja voi jättää turvallisesti yrityksensä uudelle osapuolelle ja uskoa siihen, että toiminta säilyttää kestävästi puitteet myös yrityskaupan jälkeenkin. Lisäksi suunnitteluvaiheen tärkeiksi tekijöiksi nousivat yrityksen arvon määrittäminen sekä asiakassuhteiden jatkuvuuden varmentaminen. Toteuttamisvaiheessa haastateltavat nostivat esiin avoimen tiedottamisen tärkeyden sukupolvenvaihdoksesta henkilöstölle, asiakkaille sekä yrityksen muille sidosryhmille. Jälkihoitovaiheen avaintekijöiksi muodostuivat jo suunnitteluvaiheessa mainittu asiakkuuksien jatkuvuuden varmistaminen, henkilökunnan sitouttaminen sekä piileviltä riskeiltä suojautuminen, jotka kaupantekohetkellä eivät ole vielä tiedossa kuten mahdolliset korvauskanteet koskien edellisen yrittäjän toimintaa.

Kysyttäessä, miten tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos eroaa kaupan alan sukupolvenvaihdoksesta, ilmi tuli seikat, että tilintarkastustoimiston kohdalla kyse on luottamuksen varaan rakennetusta yhteistyöstä asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä ja liiketoiminta on hyvin henkilöitynyttä. Niin tiivistä yhteistyötä asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä ei ole esimerkiksi kaupan alalla. Esiin nousi myös se, että tilintarkastustoimiston kohdalla joudutaan miettimään aika pitkälle sitä, että aikooko myyjäosapuoli toimia vielä samalla toimialalla vai vaihtaa kokonaan uuteen toimialaan, mikäli vaihdos ei johdu yrittäjän eläköitymisestä. Myyjäosapuolen jatko-

toiminnan ratkaiseminen on siten merkittävää tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa verrattaessa johonkin muuhun alaan.

Haastateltavat toteuttivat sukupolvenvaihdoksensa osakekauppana sekä yhtiöosuuskauppana. Molempien tapauksessa kyse oli siis omistuskaupasta. Yhtiöosuuskaupan toteuttanut haastateltava kertoi, että omistuskauppa oli järkevä vaihtoehto toimeksiantojen jatkuvuuden näkökulmasta, sillä liiketoimintakaupan kohdalla olisi törmätty suurin vaikeuksiin siitä, että jatkuvatko asiakassuhteet vai eivät. Yhtiöosuuskauppa varmisti sen, että tilanne asiakaspintaan nähden säilyi lähes muuttumattomana, joka mahdollisti myös asiakkaiden luottamuksen säilymisen.

Tässä vaihtoehdossa (omistuskauppa) oli hyvää se, että asiakkaat voivat todeta, että nyt siellä on asiantuntemus, siellä yhtiön takana entisestään lisääntynyt. (Tilintarkastaja C.)

Osakekaupan toteuttanut haastateltava perusteli toteuttamistapavalintaansa sillä, että hän olisi joka tapauksessa luopunut yrityksestään, eikä nähnyt liiketoimintakauppaa millään tavalla järkevänä vaihtoehtona toteuttaa vaihdosta, sillä yhtiö olisi liiketoimintakaupasta huolimatta jäänyt vielä hänen omistukseensa. Toteuttamistavan valintaan vaikutti myös se, että ostajaosapuoli oli ehdottanut kyseistä vaihtoehtoa eli osakekauppaa.

Elikkä mä en sellasta yhtiötä, joka olis ollu sitten markkinoilla edelleen nimenä olemassa, ja ne varat olisivat sitten liiketoimintakaupan yhteydessä toteutuneet, niin nähny järkevänä. Se yhtiö olis ollu kuitenkin mulle tarpeeton, se olis pitäny purkaa sitten. (Tilintarkastaja B.)

Kysyttäessä haastateltavilta, olivatko he harkinneet muita toteuttamistapoja kuin omistuskauppaa, kumpikaan haastateltavista ei ollut vakavissaan harkinnut mitään muita vaihtoehtoja sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi. Toinen haastateltava kertoi, että hänellä ei ollut tullut edes mieleen pohtia muita mahdollisia toteuttamisvaihtoehtoja.

En harkinnut mitään muita vaihtoehtoja. En ollu itse asiassa sitä edes silloin myymässä, että tää ei ollut mulle edes verotarkoitussjärjestely, koska mä en päässyt soveltamaan hankintameno-olettamaakaan, muutaku pieneltä osin. Mutta siinä ne kriteerit tälle itse kaupalle, läpi-viennille toiminnallisesti olivat niin vahvat, että päätin, että tehdään tää kauppa sitten pois. (Tilintarkastaja B.)

Toisella haastateltavista oli ollut tosin mielessä sellaista, että pienistä, eri puolilla Suomea toimivista tilintarkastusyhteisöistä olisi perustettu jokin isompi kokonaisuus esimerkiksi fuusiojärjestelyllä, mutta hän ei kuitenkaan loppupeleissä nähnyt sitä tarkoituksenmukaiseksi.

Osakekaupan toteuttaneen haastateltavan mukaan kyseisen toteuttamistavan edut vallitsivat siinä, että osakekauppa oli hyvin selkeä molempien osapuolten kannalta. Myyjä sai kauppakirjassa tarkoitetun kauppahinnan, joka hänen tapauksessaan oli portaittaisesti kiinteä kauppahinta plus muuttuva kauppahinta. Yhtiöosuuskaupan toteuttaneen haastateltavan mukaan toteuttamistavan edut piilivät siinä, että yhtiöosuuskaupassa kohdeyhtiön päivänkohtaiset asiat siirtyivät kokonaan ostajan mietittäväksi. Hänen mukaansa kyseessä oli hyvä kokonaisratkaisu sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi.

Kysyttäessä haastateltavilta valitsemansa toteuttamistavan (omistuskaupan) ongelmista sukupolvenvaihdoksessa, molemmat haastateltavat olivat sitä mieltä, että heidän kohdallaan ongelmia ei esiintynyt ja sukupolvenvaihdos sujui kokonaisuudessaan hyvin. Yhtiöosuuskaupan toteuttanut tarkastaja kertoi, että mahdolliset ongelmat olisivat voineet liittyä siihen, että myöhemmin ilmenisi niin sanottuja piileviä seikkoja, jotka eivät vielä kaupantekohetkellä ole olleet tiedossa tai myyjän antamat tiedot olisivat täysin virheellisiä.

Ehkä tyypillisiä sellaisia ongelmatilanteita on ne, että jos sitten, kun tällainen yhtiöosuuskauppa tehdään, jos ne myyjän antamat tiedot eivät olisivatkaan pitäneet paikkaansa tai tulis merkittäviä reklamaatioita tai asiakkaat nostais joistakin toimeksiannoista, omana aikana tehdyistä toimeksiannoista jotakin oikeusriitoja, niin se olis tietysti se kaikista kamalin tilanne. (Tilintarkastaja C.)

Osakekaupan toteuttaneen tarkastajan mukaan hänen kohdallaan ongelmat olisivat voineet liittyä siihen, että loppukauppahinnan määräytymisen perusteista ei olisi päästy yhteisymmärrykseen kaupan osapuolten kesken. Hänen tapauksessaan kauppahinnan määräytymisen perusteet pystyttiin määrittämään riidattomasti kauppasopimukseen.

Haastateltavilta kysyttiin lisäksi, mitkä asiat he kokivat luopujana haasteellisimmaksi sukupolvenvaihdoksen toteutuksessa. Sukupolvenvaihdoksen rahoitukseen,

verotukseen ja jatkajan löytymiseen ei liittynyt suurempia haasteita. Molemmat olivat hyvin perillä luovutustapansa veroseuraamuksista ja toisen tarkastajan kohdalla ostajaehdokas oli itse ottanut yhteyttä luopujaan ja ehdottanut kauppaa. Sen sijaan arvon määrittämiseen liittyen haastateltavien vastaukset olivat hieman eriäviä. Toinen haastateltava oli sitä mieltä, että luopujan kannalta arvon määrittäminen oli hyvin haasteellista tilintarkastustoimiston kohdalla.

Ehkä nyt kuitenkin se arvon määrittäminen on tällaisessa asiantuntijaorganisaatiossa kovin haasteellinen, jos ajatellaan asiantuntijaorganisaation taseen kokoa niin monta kertaa siellä ei ole paljon muuta kuin konttorikalustoa ja kuitenkin arvon määrittämisessä täytyy ottaa huomioon myöskin ne tuloksen tekemisen mahdollisuudet, mitä siihen potentiaaliseen asiakaskuntaan sisältyy. (Tilintarkastaja C.)

Toisen haastateltavan mukaan yrityksen arvon määrittämiseen ei liittynyt pahemmin haasteita. Hänellä oli ollut ostajan kanssa sama näkemys siitä, miten kohdeyrityksen arvo tulee määrätä. Tähän vaikutti osaltaan myös se, että ostaja oli jo aikaisemmin toteuttanut vastaavia kauppoja, eikä haastateltavalla ollut täten tarvetta lähteä kyseenalaistamaan sitä, että ostajan tapa määrittää yrityksen arvo olisi jotenkin perusteellisesti virheellinen. Hänen tapauksessaan keskeisintä oli se, että molemmat kaupan osapuolet olivat ymmärtäneet kauppahinnan määräytymistavan ja -perusteet.

Luopujan näkökulman lisäksi haastatteluissa pohdittiin sitä, mitkä asiat sukupolvenvaihdoksessa olivat haasteellisimpia jatkajan kannalta. Haastateltavat olivat sitä mieltä, että jatkajan kannalta haasteellisinta oli varmasti se, miten jatkaja saa hankitun yhtiön sopeutumaan uuteen toimintamalliin ja -tapoihin sekä se, miten jatkaja pystyy varmistamaan asiakassuhteiden jatkuvuuden. Toisen haastateltavan kohdalla taseessa oli mukana toimitilaosake, joka oli tarpeeton ostajalle. Ostajan piti myydä osake, joka tuotti jonkin verran haasteita hänelle. Osake saatiin kuitenkin noin vuoden sisällä kaupasta myytyä, joten suurempia ongelmia tarpeettomasta osakkeesta ei kuitenkaan ostajalle koitunut.

Haastatteluissa tarkasteltiin myös sukupolvenvaihdosprosessissa eteen tulevia mahdollisia sudenkuoppia. Ilmeni, että kaikista ongelmallisista tilanteista, jotka sukupolvenvaihdosprosessissa saattaisi tulla vastaan sekä luopujan että jatkajan kannalta, olisi sellainen, että kaupan peruslähtökohtana pidettävissä tiedoissa olisi virhei-

tä, puutteita tai suoranaista petosta. Tällaisessa tilanteessa jatkaja ei voi luottaa enää myyjään, eikä koko tilanteeseen. Toisen haastateltavan mukaan pahin sudenkuoppa olisi juuri se, kun jatkaja joutuisi haastamaan myyjän oikeuteen eri asioiden selvittämiseksi. Tällaisessa tilanteessa koko peli eli sukupolvenvaihdos ja sen onnistuminen on hyvin pitkälle menetetty.

Kysyttäessä, miten jatkaja voisi edesauttaa omalta osaltaan sukupolvenvaihdoksen onnistumista, keskeisimmäksi seikaksi nousi se, että jatkajan täytyisi mahdollisimman aikaisessa vaiheessa perehtyä yritykseen, sen kulttuuriin ja toimintatapoihin sekä itse asiakkaisiin että yrityksen muihin sidosryhmiin. Avoimuus kuten kaupasta tiedottaminen sekä jatkajan oman toiminnan ja toimintatapojen esittelyminen asiakkaille ja muille yrityksen sidosryhmille nousivat myös keskeiseen rooliin.

Järjestimme sellaisen yhteisen tilaisuuden sen jälkeen, kun kaupasta oli päästy yhteisymmärrykseen, johonka kutsuttiin kaikki meidän asiakkaat ja sen lisäksi tällaisia tyypillisiä sidoshenkilöitä niin kuin rahoittajat, verottajan ja muiden viranomaisten edustajia ja ne pääsivät silloin tapaamaan tätä jatkajaa ja siinä yhteydessä myöskin kerrottiin, että itse jään vielä sinne toimimaan. Eli minusta se, että tässä sukupolvenvaihdoksessa se jatkaja ottaa tilanteen heti alusta niin sanotusti tosissaan, eli pyrkii tapaamaan asiakkaita ja esittelee toimintaansa ja kertoo sitten, mikä mahdollisesti muuttuu ja, mitä mahdollisia kehityskaskelmia tullaan lähitulevaisuudessa ottamaan ja miten ne vaikuttaa asiakaskuntaan. (Tilintarkastaja C.)

Jatkajan perehtyminen luovutettavan yrityksen asiakaskuntaan voidaan haastateltavien mukaan parhaiten toteuttaa sillä, että jatkaja arvioi asiakasportfoliota sekä esittelee yritystään ja toimintatapojaan mahdollisimman avoimesti kohdeyhtiön asiakkaille sekä mahdollisille potentiaalisille asiakkaille uskottavuuskuvansa luomiseksi. Toisen haastateltavan mukaan erityisen hyvä tapa tutustua luovutettavan yrityksen asiakaskuntaan on järjestää jonkinlainen avoin tilaisuus, kuten jo edellä tuli ilmi, johon kutsutaan nykyisiä asiakkaita, potentiaalisia asiakkaita sekä muita yrityksen yhteistyökumppaneita kuten rahoittajia, vakuutusyhtiöitä ja verottajia, jolloin tieto vaihdoksesta ja uudesta yrittäjästä menee myös ikään kuin muuta kautta perille nykyisille ja mahdollisesti tuleville asiakkaille.

Haastateltavat näkivät asiakkuuksien siirtymisen merkityksen hyvin suurena tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa asiakkaat ja potentiaaliset asiakkaat ovat keskeisin kauppaerä eli toisin sanoen ostaja ostaa sillä tavalla lisää markkinaosuutta itselleen. Täytyy kuitenkin huomioida, että jatkaja ei voi valita asiakkaitaan, sillä vuosittain yhtiökokouksissa osakkaat päättävät tilintarkastajan valinnasta. Jatkaja voi kuitenkin omilla toimenpiteillään pyrkiä valitsemaan asiakkaansa ja säilyttämään asiakassuhteiden jatkuvuuden.

Asiakkuuksien siirtyminen voidaan haastateltavien mukaan parhaiten varmistaa siten, että keskustellaan asiakkaan kanssa toimintatavoista ennen ja jälkeen transaktion, järjestetään asiakastilaisuuksia sekä säilytetään keskeiset toimeksiantojen ehdot entisellään. Avainasemassa on siten viestintä ja tiedottaminen sekä avoimuus. Myös asiakkaiden odotusten ylittäminen katsottiin yhdeksi parhaimmaksi tavaksi varmistaa asiakassuhteiden siirtyminen.

Haastateltavia pyydettiin myös vertailemaan tilitoimiston ja tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksia keskenään. Molemmat haastateltavat olivat sitä mieltä, että asiakkuuksien siirtyminen ja niiden varmistaminen on kaiken a ja o sekä tilintarkastustoimiston että tilitoimiston sukupolvenvaihdoksissa. Kummassakin tapauksessa on kyse luottamuksellisesta yhteistyöstä asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä. Molemmilla aloilla on myös reklamaation pelko, eli jos siihen menneeseen toimintaan liittyy asiakkaiden reklamaatioita. Lisäksi sekä tilitoimiston että tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdostilanteessa joudutaan arvioimaan toimintaedellytyksiä, esimerkiksi säilyykö toiminta kannattavana jatkossakin.

Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksiin liittyy myös paljon eroavaisuuksia. Haastatteluissa ilmeni, että tilitoimiston sukupolvenvaihdos on haastavampi kuin tilintarkastustoimiston, sillä tilitoimistossa ollaan niin päivänkohtaisten aikataulujen ja henkilökohtaisen osaamisen kanssa tekemisissä verrattaessa tilintarkastustoimistoon. Tilintarkastustoimistossa asiakkaat ostavat tilintarkastuksia sekä mahdollisesti joitakin vero- ja yhtiöoikeudellisia palveluita. Kyseiset palvelut ovat tyypiltään sellaisia, jotka eivät ole niin aikaan sidottuja ja niissä on helpommin lisäapua saatavissa. Tilintarkastuspuolella myös tietämys eri sukupol-

venvaihdon toteuttamisvaihtoehdoista ja niiden veroseuraamuksista saattaa olla myös usein vahvempaa kuin tilitoimistopuolella.

Tietysti on erinomaisen hyviä ostajia tilitoimistopuolellakin, jotka tietää sen problematiikan ja osaa keskittyä niihin avainkysymyksiin, mutta että tilitoimistopuolella tietysti jonkin verran saattaa esiintyä pientä tietämättömyyttä esimerkiksi vero- ja yhtiöoikeudellisista seuraamuksista, että siinä mielessä sukupolvenvaihdos sillä puolella on ehkä vähän haastavampi kuin kuvittelisin että tilintarkastuspuolella se asiantuntemus on jonkin verran syvällisempää. (Tilintarkastaja C.)

Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksien eroavaisuuksiin lukeutuu toisen haastateltavan mukaan myös se, että tilitoimistopuolella toiminta ei ole niin julkista kuin tilintarkastuspuolella. Lisäksi tilitoimistoalalla liiketoiminta ei ole niin henkilöitynyttä kuin tilintarkastusalalla. Tähän liittyen tilitoimiston sukupolvenvaihdos voi sujua kivuttomammin, koska tilitoimistoissa on hyvin yleistä päävastuullisen kirjanpitäjän vaihtuminen, toisin kuin tilintarkastusalalla, jossa tilintarkastajan vaihtamisen kynnyks on hyvin korkea. Uuden jatkajan kannalta tilintarkastustoimistossa asiakkaiden luottamuksen saaminen voi siten olla haastavampaa kuin tilitoimistossa.

4.4.2 Verosuunnittelu

Verosuunnittelun merkitys on molempien haastateltavien mukaan hyvin olennainen missä tahansa sukupolvenvaihdostilanteessa. Molemmat haastateltavat olivat sitä mieltä, että aluksi täytyy tarkasti määritellä, minkälaisesta sukupolvenvaihdoksesta ja yhtiöstä on kysymys. Onko kyseessä liiketoimintakauppa, osakekauppa, fuusio tai vaikkapa lahja. Tämän lisäksi vaikutusta on yhtiön yhtiömuodolla, jonka jälkeen varsinaisia verotuksellisia seikkoja voidaan alkaa miettimään ja vertailemaan keskenään. Toinen haastateltava oli lisäksi sitä mieltä, että verotuksen kireys ei ole mikään ongelma sukupolvenvaihdoksen toteuttamiselle, vaikka usein näin ajatellaankin.

Sitä oikeustoimen taustaa koskevat seikat, erityisesti ne tosiasiat, mitä siihen liittyy niin pitää vedenpitävästi olla mietittynä. Sitten, vaikka puhutaan hyvin paljon siitä, että verotus on merkittävin este sukupolvenvaihdokselle. Niin itse näitä asioita miettineenä, niin oon kyllä sitä

mieltä, että ei se verotuksen kireys tai korkeus, se ei oo varsinainen ongelma, mutta se on se ongelma, että niitä kotiläksyjä ei tehdä kunolla. (Tilintarkastaja C.)

Kysyttäessä, mitkä verotukselliset seikat ovat myyjän kannalta merkittävimpiä, nousi keskeiseksi tekijäksi se, minkälainen niin sanottu verotuksellinen maine jatkajalla on. Jos jatkaja on tunnettu talousrikollinen, niin tällaisen kanssa ei sukupolvenvaihdosta kannata alkaa rakentamaan missään tilanteessa. Olennaista on myös sillä, onko ostajalla riittävät taloudelliset resurssit sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi. Jos ostajalla ei ole likviditeettiä kauppahinnan maksuhetkellä, se voi asettaa myyjän erittäin epäsuotuisaan asemaan.

Jos kysymyksessä on kauppahinnan maksu niin ongelma saattaa muodostua siitä, että jos maksukykyä ei ole niin verot joudut maksamaan, mutta et saa itse rahaa niin se nyt on jo kohtuuton tilanne, mutta verotuksessa täysin mahdollinen. (Tilintarkastaja C.)

Haastattelukysymys liittyen siihen, tekivätkö haastateltavat itse verosuunnittelua, vastaukset jakoivat haastateltavat niin sanotusti kahtia. Toinen haastateltavista oli tehnyt verosuunnittelua, koska jo ammatin puolesta veroasiat kuuluvat tilintarkastajien arkeen, ja hän oli pyrkinyt miettimään eri vaihtoehtot ja niiden vaikutukset hyvinkin tarkasti läpi. Sen sijaan toinen haastateltavista ei ollut tehnyt minkäänlaista verosuunnittelua, sillä hän maksoi täysimääräiset verot luovutuksestaan.

Tässä tapauksessa ei oikeastaan minkäänlaista, koska mä maksoin täysimääräiset verot. Että jos mä olisin sitä vuodella lykänny, niin olisin päässy vähän vähemmällä, mutta välttämättä koko kauppaa ei olisi silloin sitten syntynyt. (Tilintarkastaja B.)

4.4.3 Verotus

Myös verotuksen vaikutuksen merkitys sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavan valinnassa jakoi haastateltavat kahtia. Toisen haastateltavan kohdalla verotuksella oli ollut äärimmäisen suuri vaikutus ja toisen kohdalla ei minkäänlaista, sillä hän maksoi täysimääräiset verot luovutuksestaan. Haastateltava, jonka kohdalla verotuksella oli ollut suuri vaikutus, kertoi, että liiketoimintakaupan muodossa tapahtuva luovutus olisi ollut äärimmäisen vaikea ratkaisu verrattaessa omistuskauppaan.

Liiketoimintakaupassa verotus olisi muodostunut erittäin paljon rasittavammaksi kuin omistuskaupassa. Hän korosti erityisesti sitä, että vaihtoehdot täytyy tuntea hyvin, jolloin pystytään valitsemaan vaihtoehdoista se, joka omalle kohdalle sopii parhaiten.

Kysyttäessä haastateltavilta vielä tarkemmin toteuttamansa sukupolvenvaihdoksen verotuksellisista eduista omalta eli luopujan kannalta, nousi keskeiseksi se, että luovutusvoittoverotuksen säännökset olivat todella selkeitä siihen aikaan ja ovat edelleen. Omistuskaupassa luovuttaja saa hyväkseen hankintameno-olettaman. Toinen haastateltavista korosti kuitenkin sitä, että hänelle verotus ei ollut ohjaava tekijä sukupolvenvaihdoksessa, vaan toiminnalliset olosuhteet. Hän halusi osaksi suurempaa organisaatiota.

Haastateltavia pyydettiin pohtimaan myös jatkajan saamia verotuksellisia etuja toteutetussa sukupolvenvaihdoksessa. Koska molemmat haastateltavista toteuttivat sukupolvenvaihdoksen omistuskauppana, ostajan kannalta veroekonomisesti olisi ollut paras se, että hän olisi päässyt ostamaan liiketoiminnan. Tällöin ostaja olisi saanut hyväkseen kulukirjauksia.

Molempien haastateltavien tapauksessa heidän yhtiönsä sulautettiin ostajan yhtiöön. Kommandiittiyhtiön kohdalla yhtiömuoto muutettiin ensin osakeyhtiöksi ja sitten sulautettiin ostajan osakeyhtiöön. Haastateltavan mukaan tällöin yhtiön verotuksellinen toimintavarmuus oli verrattain hyvä, joka oli suuri etu jatkajan näkökulmasta. Toinen haastateltavista sen sijaan kertoi, että ostajalle verotus ei ollut ratkaiseva tekijä omistuskaupan läpiviennissä, eikä ostajalle koitunutkaan mitään verotuksellista etua, kuten esimerkiksi vahvistettuja tappioita.

Heille tää verotus ei ollut mikään varsinainen kysymys. Siinä, ei siirtynyt mitään vahvistettuja tappioita, koska toiminta oli voitollista. Kun tehtiin sulautuminen, niin siitä syntyvä fuusioerotus ei myöskään ollu heille mikään relevantti kysymys. Toisaalta taas heille ei syntynyt mitään fuusiotappiota, koska sulautumishetkellä sulautuvasta yrityksestä, kun kauppahinta määräytyi niin, et se vastasi kertyvää tulosta niin, mitään erityistä fuusioeroa ei tullut, eikä fuusiolla sinällään ole edes verotuksellista vaikutusta. (Tilintarkastaja B.)

4.4.4 Kokonaiskuva toteutetusta sukupolvenvaihdoksesta

Haastattelun lopussa käytiin läpi sitä, millainen maku sukupolvenvaihdoksesta kokonaisuudessaan jäi vaihdoksen toteuttaneille tarkastajille. Molemmat haastateltavat olivat sitä mieltä, että heidän kohdallaan sukupolvenvaihdos onnistui erittäin hyvin. Sopimukset puolin ja toisin pitivät, eikä ongelmia vaihdoksen jälkeen ole esiintynyt. Toinen haastateltavista korosti sukupolvenvaihdoksen onnistumisessa sitä, että molempien sukupolvenvaihdoksen osapuolten täytyy toimia niin kuin he ovat ilmoittaneet toimivansa eli pitää sopimuksensa. Toisen haastateltavan kohdalla vaihdos oli poikunut jopa osakkuuden ostajan yhtiöstä. Ostaja ihmetteli asiakaskunnan voimakasta kasvua vaihdoksen toteutuksen jälkeen, jonka vuoksi haastateltavaa pyydettiin osakkaaksi tähän yhtiöön muutama vuosi vaihdoksesta.

Kysyttäessä, mitä asioita haastateltavat olisivat tehneet toisin sukupolvenvaihdoksessa, ilmi ei tullut kovin merkittäviä seikkoja, koska molemmat olivat hyvin tyytyväisiä toteuttamiinsa sukupolvenvaihdoksiinsa. Ennen kaikkea muut toteutusvaihtoehdot katsottiin selvästi huonommiksi vaihtoehtoiksi verrattaessa heidän toteuttamiinsa tapoihin. Toinen haastateltava pohti, että olisi voinut lykätä kauppaa hie- man eteenpäin, ehkä vuodella, niin olisi voinut säästää jonkin verran veroja. Toinen sen sijaan pohti sitä, olisiko jatkaja voinut löytyä omasta perhepiiristä. Hän kuitenkin uskoo siihen, että asiantuntemusta löytyy huomattavasti enemmän nyt toteutetun kaupan ostajan puolelta, kuin esimerkiksi oman jälkipolven osalta.

Haastatteluissa spekulointiin myös sitä, miten haastateltava toteuttaisi sukupolvenvaihdoksen, jos se toteutettaisiin vasta nyt 2010-luvulla, sillä kummankin haastateltavan tapauksessa toteutetusta sukupolvenvaihdoksesta on jo aikaa 10–20 vuotta. Keskeisimmäksi tekijäksi nousi oman tulevaisuuden näkymän pohtiminen; onko tarkoitus jäädä eläkkeelle, pysyä vielä alalla vai vaihtaa kokonaan toimialaa. Jos tarkoituksena on pysyä alalla vielä jonkin aikaa, toinen haastateltavista oli sitä mieltä, että silloin osakevaihto voisi olla hyvin käyttökelpoinen ratkaisu. Osakevaihdon seurauksena tullaan osakkaaksi osakevaihdon toteuttavaan yhtiöön. Jos sen sijaan tarkoituksena on vaihtaa toimialaa tai jäädä eläkkeelle, silloin koko yrityksen myyminen katsottiin erittäin käyttökelpoiseksi tavaksi toteuttaa sukupolvenvaihdos. Vaihtoehtona voi olla myös se, että luovutetaan vain osa osakkeista, mutta siihen saattaa liittyä huomattavasti enemmän ongelmakohtia.

Tietysti jos puhutaan osakeyhtiömuotoisesta tilintarkastusyhtiöstä, niin ainahan siinä myyjällä on myöskin se vaihtoehto, että ostaja ostaa vain osan niistä osakkeista. Mutta sekin on herkästi kummankin osapuolen osalta ongelmallinen, koska myyjän kannalta olis turvattava myöskin se, että niistä lopuistakin osakkeista pääsee kohtuuhintaisesti eroon. Ja jos taas ostaja jää vähemmistöön niin se tietysti saattaa pelätä, että mitä enemmistöosakas sitten muuten tekee. (Tilintarkastaja C.)

Haastateltavia pyydettiin antamaan myös neuvoja sukupolvenvaihdosta suunnitteleville tilintarkastusalan yrittäjille. Toinen haastateltavista korosti, että tilintarkastusalan yrittäjillä on yleensä jo ammattinsakin puolesta varsin hyvät tiedot siitä, mitä sukupolvenvaihdos pitää sisällään. Hän halusi kuitenkin painottaa sitä, että kannattaa neuvotella useamman kuin yhden osapuolen kanssa sukupolvenvaihdoksesta sekä miettiä tarkasti eri toteuttamisvaihtoehtoja läpi. Myös dokumentointi on tärkeää. Erityisesti se, että dokumentoi käydyt keskustelut eri osapuolten kanssa ja sen jälkeen tekee analyysia siitä, mikä edellä tulleista vaihtoehdoista sopisi parhaiten omaan ja yrityksen tilanteeseen sekä taloudellisesti tuntuisi järkevimmältä. Toinen haastateltava sen sijaan antoi vahvimaksi neuvoksi asiakkaiden edun huomioonottamisen jokaisessa sukupolvenvaihdoksen eri vaiheessa. Jos sukupolvenvaihdoksessa ei huomioida asiakkaita, vaihdos yleensä epäonnistuu tavalla tai toisella.

Mun mielestä liittyy siihen, että miettii asiakkaiden näkökulmasta, että tulevatko asiakkaat saamaan varmasti vähintään entisen tasoista palvelua, mieluiten parempaa jatkossa, elikkä asiakkaat voi kokea, että heidänkin intressi otetaan huomioon. Jos asiakkaat kokisivat toisin, niin yleensä se yrityskauppa menee pieleen tavalla tai toisella. Ostaja ei saa sitä, mitä haluaa ja voi olla että myyjäkään ei saa sitä kauppahintaa, mitä tavoittelee, elikkä et se asiakkaiden näkökulma pitää muistaa eli mitkä ovat asiakkaille edut tästä järjestelystä, niin on ihan keskeinen tekijä. (Tilintarkastaja B.)

4.5 Johtopäätökset ja pohdinta

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta käytännössä. Tutkimusongelmana oli selvittää tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteet. Tutkimusongelma jakautui myös alaongelmaan, joka oli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen todennäköisimpien toteutta-

mistapojen kartoittaminen sekä ostajan että myyjän näkökulmat huomioiden. Tutkimuksen aineistonkeruumenetelmänä käytettiin puolistrukturoitua haastattelua, jossa huomioitiin sekä ostajan että myyjän näkökulmat. Tutkimukseen saatiin edustamaan kumpaankin näkökulmaan yksi hyvin kokenut ja valtakunnallisesti arvostettu tilintarkastusalan ammattilainen. Toista haastateltavaa haastateltiin sekä ostajan että myyjän näkökulmasta, koska hänellä on molemmista osa-alueista vankkaa kokemusta. Toista haastateltiin pelkästään myyjän näkökulmasta. Haastattelukysymykset olivat hyvin syväluotaavia ja tutkimusaineistoa kertyi runsaasti. Seuraavaksi esitellään tutkimuksen johtopäätökset ja pohdinnat.

Sekä ostajan että myyjien haastatteluissa kävi ilmi, että tyypillinen sukupolvenvaihdoksen kohteena oleva tilintarkastustoimisto on mikroyritys, joka työllistää 1–4 henkilöä. Myös suuri osa suomalaisista yrityksistä on mikroyrityksiä, kuten jo johdantoluvussa kerrottiin. Tilintarkastustoimistot ovat yhtiömuodoltaan lähes poikkeuksetta osakeyhtiöitä, niin kuin suuri osa suomalaisista yrityksistä on. Tutkimuksessa kävi ilmi, että liikkeen- ja ammatinharjoittajana toimiminen on erittäin harvinaista tilintarkastusalalla. Hyvä vertailukohta tähän on kampaamo- ja parturiala, jossa toiminimimuotoisten yritysten osuus on yli 90 % (Yrittäjyyskatsaus 2011). Pienet tilintarkastustoimistot ovat useimmiten myös perheyrityksiä, sillä perheentai suvunjäsen on mukana yhtiön omistajana tai hallituksessa.

Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin 2012 mukaan luopujien on erittäin haastavaa löytää jatkajaa yhtiölleen. Kyseisessä tutkimuksessa oli mukana usean eri toimialan yrityksiä. Tilintarkastusalan kohdalla jatkajan löytämiseen liittyvissä haasteissa voidaan nähdä olevan suuri poikkeus verrattaessa Valtakunnalliseen omistajanvaihdosbarometriin 2012. Haastatteluun osallistuneiden, molempien sukupolvenvaihdoksen toteuttaneiden tarkastajien kohdalla jatkajan löytäminen oli ollut erittäin helppoa. Toisen kohdalla jopa ostaja oli ensin ottanut yhteyttä luopujaan ja ehdottanut kauppaa. Tutkimuksessa ilmeni siten, että tilintarkastusalan yrittäjien on melko helppoa löytää jatkaja yritykselleen, jos he haluavat myydä yhtiönsä isoille tilintarkastusketjuille, kuten Big Four-yhtiöille. Lisäksi tutkimuksessa kävi ilmi, että tyypillinen tilintarkastustoimiston jatkajaehdokka on kokoluokkaa suurempi, samalla markkina-alueella toimiva kilpailija.

Vaikka tilintarkastusalan yrittäjien on helppo löytää jatkaja yhtiön ulkopuolelta, tilintarkastusalalla jatkajaa ei kuitenkaan lähes koskaan löydy tarkastajan omasta lähipiiristä. Suurin syy tähän on tilintarkastusalan tiukat auktorisointivaatimukset, sillä Suomessa tilintarkastuslain (L 13.4.2007/459) mukaan tilintarkastajana saa toimia vain KHT- tai HTM-tutkinnoissa hyväksytyt henkilöt. Etenkin rintaperilliset kokevat nämä auktorisointivaatimukset liian raskaina ja lähtevät luomaan työuraansa täysin muille aloille.

Molempien myyjäosapuolten haastatteluissa ilmeni se, että syy yhtiöstä luopumiseen oli alan kasvaneet haasteet sekä kansainvälistyminen. Täytyy kuitenkin huomioida, että haastatteluun osallistuneiden tarkastajien sukupolvenvaihdoksesta on jo aikaa 10–20 vuotta. Tilintarkastajiin kohdistuvat velvoitteet eivät ole ainakaan vähentyneet tähän päivään mennessä vaan päinvastoin. Tilintarkastajia velvoittaa tilintarkastuslaki (L 13.4.2007/459), jossa on säännökset muun muassa kansainvälisten tilintarkastusstandardien eli ISA-standardien noudattamisesta, tilintarkastajan ammattieettisistä periaatteista, tilintarkastajan riippumattomuudesta ja hyvästä tilintarkastustavasta.

Pienessä tilintarkastustoimistossa kaivataan usein kollegoiden tukea, asiantuntijaneuvoja ja lisäresursseja omaa työtä varten, sillä onhan kyseessä myös hyvin tarkasti valvottu ja säännelty ala. Tämän vuoksi yhtiön myyminen isoille tilintarkastusketjuille katsotaan usein hyvin käyttökelpoiseksi tavaksi toteuttaa sukupolvenvaihdos. Tällöin myös ammattitaito yhtiön takana lisääntyy, joka on asiakkaiden kannalta merkittävä asia.

Jatkajan löytymisen helppous yhtiön ulkopuolelta, jatkajan löytymisen vaikeus yhtiön lähipiiristä sekä tilintarkastusalan kasvaneet haasteet voidaan nähdä olevan kolme yhdistävää tekijää tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa. Jatkajaa ei löydy omasta perhepiiristä, koska kyseessä on hyvin haasteellinen ja valvottu ala, vaan se löytyy helposti yhtiön ulkopuolelta, ison toimijan keskuudesta, joka pystyy vastaamaan alan haasteisiin erinomaisilla asiantuntijaresursseillaan.

Tutkimuksessa tarkasteltiin usealta eri kantilta tilintarkastusalan sukupolvenvaihdosta. Haastateltavien lähes jokaisessa vastauksessa esiintyi tavalla tai toisella vahvasti asiakasnäkökulma ja sen korostaminen. Tilintarkastustoimiston nettova-

rallisuus on usein pieni ja sukupolvenvaihdostilanteessa nettovarot ovat usein riidattomat, sillä taseessa on yleensä vain vähäinen määrä kalustoa, saatavia ja rahoitusomaisuutta. Tilintarkastustoimistot ovat asiantuntijaorganisaatioita, jonka seurauksena asiakkaat ovat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa se merkittävin ja ainoa niin sanottu kauppatavaraerä. Tämän vuoksi tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa asiakassuhteiden jatkuvuudella on erityisen suuri merkitys. Tietenkin, missä tahansa palvelualalla ja erityisesti asiantuntijaorganisaatioiden kohdalla, kuten asianajotoimistot, toimeksiantosuhteilla ja niiden jatkuvuudella on suuri merkitys. Tilintarkastustoimiston tapauksessa asiakassuhteiden jatkuvuuteen liittyy kuitenkin äärimmäisen paljon enemmän epävarmuutta verrattaessa mihinkään muuhun alaan. Tämä johtuu suoraan lainsäädännöstä, sillä tilintarkastaja valitaan vuosittain yhtiökokouksessa, jolloin tilintarkastustoimistossa asiakassuhteet ovat aina joka vuosi niin sanotusti katkolla. Jos yhtiökokous valitsee uuden tilintarkastajan, tämä on yhtiön kannattavuuden näkökulmasta erittäin huono asia, sillä tulorahoitus pienenee ja siten myös liikevoitto. Täten liiketoiminta voidaan katsoa olevan tilintarkastustoimistossa paljon epävarmempaa johtuen juuri yhteisölainsäädännön asettamista vaatimuksista tilintarkastajan valintaan liittyen. Toisaalta voidaan ajatella niinkin, että tilintarkastajilla riittää töitä, sillä tilintarkastuksen suorittaminen on pakollista kaikissa tilintarkastuslain (L 13.4.2007/459) 4 §:n ehdot täyttävissä yhteisöissä tai säätiöissä.

Tutkimustuloksissa nousi vahvasti esille myös yrityksen arvon määrittämisen merkitys ja sen haasteet tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa, erityisesti sukupolvenvaihdoksen suunnitteluvaiheessa. Yrityksen arvon määrittämisestä täytyisi molempien sukupolvenvaihdoksen osapuolten olla samaa mieltä eli kauppahinta pitää olla määrittynyt riidattomasti. Jos kauppahinnassa ja yhtiön arvon määrittämisen perusteissa on epäselvyyksiä ja ristiriitoja jatkajan ja luopujan kesken, sukupolvenvaihdoksen onnistumisen puitteet ovat tuolloin lähes minimaaliset. Arvon määrittämisen tärkeys ja haasteellisuus johtuvat asiakassuhteiden jatkuvuuden epävarmuudesta, joka taas johtuu yhteisölainsäädännön asettamista vaatimuksista tilintarkastajan valintaan liittyen.

Tilintarkastustoimiston kohdalla yrityksen arvon määrittäminen on hyvin haasteellista, sillä on todella vaikea ennustaa, kuinka suuri osa tärkeimmästä kauppaeräs-

tä eli asiakkaista loppupeleissä siirtyy jatkajalle, koska joka vuosi yhtiökokous valitsee tilintarkastajan. Tästä epävarmuudesta johtuen tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa kauppahinta muodostuu useimmiten sekä kiinteästä että muuttuvasta kauppahinnan osasta. Muuttuva kauppahinnan osa on sidottu tulevien vuosien tulokseen. Tutkimuksessa ilmeni se, että tuskin kukaan potentiaalinen ostajaehdokas haluaisi maksaa merkittävästi ylitse yhtiön nettovarojen, vaan toinen osa kauppahinnasta muodostuu juuri tulevien vuosien tuloksesta edellä mainituista toimeksiantosuhteiden epävarmuudesta johtuen.

Tutkimuksessa tarkasteltiin tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta sekä jatkajan että luopujan näkökulmista. Jatkajan kannalta suurimmaksi haasteeksi muodostuivat asiakassuhteiden jatkuvuuteen liittyvä epävarmuus sekä asiakassuhteiden säilyttämiseen liittyvät paineet. Tilintarkastusalalla liiketoiminta voi olla hyvin epävarmaa siitä syystä, että yhtiökokous valitsee vuosittain tilintarkastajan. Tilintarkastustoimiston jatkajan näkökulmasta tähän lisää paineita vielä entisestään se, että tilintarkastusalalla liiketoiminta on hyvin henkilöitynyttä ja kyse on hyvin pitkälle luottamuksellisten asiakassuhteiden varaan rakennetusta yhteistyöstä. Näin tiivistä ja luottamuksellista suhdetta asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä ei ole esimerkiksi kaupan alalla, jonka vuoksi asiakkaiden luottamuksen saaminen voi olla hyvinkin vaikeaa uudelle jatkajalle tilintarkastustoimistossa.

Tutkimuksessa yhdeksi tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen kulmakiveksi muodostuivat avoimuus ja tiedottaminen, jotka ovat merkittävimmät tekijät jatkajan kannalta asiakkaiden luottamuksen saamisessa. Myös teoriaosuudessa avoimuus ja tiedottaminen muodostuivat hyvin tärkeäksi tekijäksi sukupolvenvaihdoksen onnistumiselle. Tutkimuksessa ilmeni, että jatkajan kannattaisi mahdollisimman aikaisessa vaiheessa tutustua luovutettavan yrityksen asiakaskuntaan, esitellä itseään ja toimintaansa asiakkaille ja muille yhtiön sidosryhmille. Tällöin jatkajan uskottavuuskuva lisääntyy ja asiakkaat ja muut yhteistyökumppanit tietävät, mikä pysyy samana ja mikä tulee tulevaisuudessa muuttumaan. Tämän lisäksi asiakassuhteiden jatkuvuuden takaamista voi varmentaa sillä, että ei tehdä merkittäviä hinnoittelumuutoksia, ja että toimeksiantosuhteen ehdot pysyvät entisellään. Myös se muodostui tärkeäksi tekijäksi, että luopujan olisi hyvä olla mukana siirtymävaiheessa tukemassa ja ohjaamassa jatkajaa yhtiön haltuunotossa. Asiakaskunnan

luottamus saavutetaan parhaiten siten, että ylitetään niin sanotusti asiakkaiden odotukset. Teoreettisessa viitekehyksessä yhtiön haltuunottoon ja asiakaskunnan säilyttämiseen liittyvät paineet sukupolvenvaihdoksessa eivät muodostuneet niin merkittäväksi haasteeksi jatkajan kannalta kuin juuri tilintarkastustoimiston kohdalla.

Tilintarkastusta koskevat tiedot ovat julkisia tietoja eli se, missä henkilö on tilintarkastajana. Esimerkiksi tilaamalla kaupparekisteriotteen näkee helposti, kuka on kyseisen yhtiön päävastuullinen tilintarkastaja ja kuka varatilintarkastaja. Tällaista samanlaista läpinäkyvyyttä ei ole esimerkiksi tilitoimistopuolella. Koska tilintarkastusta koskevat tiedot ovat julkisia, jatkajaehdokas pystyy selvittämään helposti, kuinka laaja asiakaskunta kohdeyhtiöllä ja sen tilintarkastajalla on. Tällaisesta tilanteesta ihannoisi varmasti monen muun eri toimialalla toimivan yhtiön jatkajaehdokas, jolloin hän pystyisi jo etukäteen niin sanotusti arvioimaan asiakaskuntaa.

Vaikka tilintarkastajaa koskevat tiedot ovat tilintarkastusalalla julkisia, tutkimuksessa nousi esiin se, että ne eivät vielä läheskään riitä jatkajalla asiakaskunnan arvioinnissa. Tilintarkastustoimiston asiakasportfolion arvioinnissa pitäisi mennä pinta syvemmälle ja tunnistaa muun muassa, minkälaista työmäärää kyseinen asiakassalkku edellyttää, miten palkkiot jakautuvat, miten liikevaihto muodostuu ja onko asiakaskunta hyvin hajautunut vai keskittynyt. Tällöin jatkaja pystyy selvittämään sen, onko kyseisillä palkkioehdoilla realistista jatkaa sekä sen, kuinka suuret riskit asiakassalkku muodostaa jatkajalle. Jos asiakaskunta on hyvin hajautunut, riskit ovat sitä pienemmät. Asiakasportfolion arviointi sukupolvenvaihdoksen suunnitteluvaiheessa on siksi ihan avainkysymys jatkajan kannalta siihen, onko sukupolvenvaihdosta kannattavaa ylipäänsä toteuttaa vai ei.

Tutkimuksessa ilmeni, että luopujan kohdalla suurimmat sukupolvenvaihdoksen haasteet liittyvät henkiseen puoleen, joka on täysin samansuuntainen teoriaosuuden kanssa. Luopumisen tuska on suurin haaste, jonka luopuja kohtaa, oli sitten kyseessä, mikä toimiala tahansa. Koko yrittäjäura-ajan verkosto asiakkaisiin ja yrityksen muihin sidosryhmiin on hyvin tiivis. Kun tästä kaikesta luopuu, takki jää todella tyhjäksi. Toisaalta voidaan ajatella, että tilintarkastajan kohdalla luopumisen tuska voi olla vielä vaikeampaa, sillä tilintarkastuksessa on kyse erittäin luottamuksellisesta ja tiivistä yhteistyöstä asiakkaan ja tilintarkastajan välillä.

Teoreettisessa viitekehyksessä rahoitus muodostui usein merkittäväksi ongelmaksi sukupolvenvaihdoksen toteuttamisessa. Myös Pk-yritysbarometrissä 2/2011 katsottiin sukupolvenvaihdoksen rahoituksen muodostavan ison haasteen sukupolvenvaihdoksen läpiviennille. Rahoituksen haastavuuden osalta empiria ja teoria eivät vastanneet toisiaan, sillä tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa rahoitus ei useinkaan muodostu ongelmaksi. Tämä johtuu varmasti siitä, että tilintarkastustoimistojen vakavaraisuus on yleisesti ottaen hyvä.

Tutkimuksessa perehdyttiin hyvin laaja-alaisesti sukupolvenvaihdoksen eri toteuttamisvaihtoehtoihin. Tutkimuksen empiriaosuudessa päädyttiin käsittelemään erityisesti osakeyhtiömuotoisten tilintarkastustoimistojen sukupolvenvaihdosta, sillä ilmeni, että suuri osa tilintarkastustoimistoista on nykyisin osakeyhtiöitä ja esimerkiksi toiminimimuotoiset tilintarkastustoimistot ovat erittäin harvinaisia. Tutkimukseen osallistuneet myyjäosapuolet olivat toteuttaneet sukupolvenvaihdoksensa omistuskauppana, toinen osakekauppana ja toinen yhtiöosuuskauppana, koska hänen yhtiönsä oli kommandiitti-yhtiö. Molemmat olivat kokeneet toteuttamansa vaihtoehdon erittäin hyväksi valinnaksi, sillä omistuskaupassa yhtiö säilyy asiakkaisiin päin samanlaisena, vaikka yhtiön taustalla omistajat vaihtuvatkin. Omistuskaupassa lisäksi yhtiön liiketoiminnan päivänkohtaiset asiat siirtyvät kokonaan ostajan mietittäväksi. Sen sijaan liiketoimintakaupassa olisi sopimusosapuoli toimeksiantajaan nähden vaihtunut, joka olisi ollut huono asia asiakkaiden luottamuksen takaamisessa.

Tilintarkastusalalla liiketoiminta on siis hyvin henkilöitynyttä ja päävastuullisen tilintarkastajan vaihtamisen kynnyks on erityisen korkea, jolloin liiketoimintakauppa on usein hyvin poissuljettu vaihtoehto sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi. Myös omistuskaupassa on ongelmansa, jotka ovat niin sanotut piilevät riskit, kuten erilaiset korvauskanteet edellisen tarkastajan suorittamaa työtä kohtaan. Tutkimuksessa ilmeni kuitenkin se, että omistuskauppa, etenkin osakekauppa, nähdään riskeistä huolimatta ensisijaisena sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapana, jos vain riskit pystytään minimoimaan, kuten sopimalla riittävät vastuutasot ostajan ja myyjän välillä.

Tutkimustulokset olivat siten hyvin samansuuntaisia teoreettisen viitekehysten kanssa, sillä osakekauppa koettiin luopujan kannalta helpoimmaksi ja selkeim-

mäksi sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavaksi, kun taas liiketoimintakauppa koettiin jatkajan kannalta turvallisimmaksi tavaksi toteuttaa sukupolvenvaihdos eli liiketoimintakaupassa jatkaja pystyy niin sanotusti aloittamaan puhtaalta pöydältä liikkeelle. Yleisesti ottaen tutkimukseen osallistuneet sekä ostaja- että myyjäosa-puoli suosivat kuitenkin osakekauppaa tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdok-sen toteuttamistapana sekä luopujan että jatkajan näkökulmat huomioiden. Hyvä vertailukohta tähän on myös se, että Suomessa osakekauppa on tavallisin omista-janvaihdosten toteuttamistapa (Karsio ym. 2012, 157). Jos yhtiön yhtiömuoto olisi henkilöyhtiö, tällöin haastateltavat suosivat yhtiöosuuskauppaa, joka on verratta-vissa osakekauppaan.

Alla olevassa kuviossa 10 on vielä tiivistettynä tilintarkastustoimiston omistuskau-pan sekä liiketoimintakaupan edut ja haitat. Omistuskaupassa yhtiö pysyy saman-laisena asiakaspintaan nähden, jolloin asiakassuhteiden jatkuvuus on korkeampi verrattaessa liiketoimintakauppaan.

<p>Osakekauppa / yhtiöosuuskauppa</p> <ul style="list-style-type: none"> + Yhtiö pysyy samanlaisena asiakaspintaan nähden, vain taustalla omistajat vaihtuvat + Asiakassuhteiden jatkuvuus korkea - Piilevät riskit (vahingonkorvauskanteet) <p>Liiketoimintakauppa</p> <ul style="list-style-type: none"> + Jatkaja pääsee puhtaalta pöydältä liikkeelle + Liiketoiminnan kannalta tarpeettomat ja riskiset erät jäävät myyjäyhtiöön + Jatkajan ei tarvitse huomioida piileviä riskejä - Yhtiö ei pysy samanlaisena asiakaskuntaan päin, uusi kht- tai htm-yhteisö nimetään - Riski asiakassuhteiden jatkumisesta hyvin korkea

Kuvio 10. Omistuskaupan ja liiketoimintakaupan edut ja haitat tilintarkastustoimis-tossa.

Hyvä viimeaikainen esimerkki tilintarkastusalan suuremmasta omistajanvaihdok-sesta on, kun BDO-konserni osti 1.1.2013 tapahtuneella osakekaupalla 90 % Au-diatorista Kuntaliitolta (Audiator yhdistyy BDO-konserniin, [viitattu 1.3.2013]). Kau-

pan johdosta BDO Oy:stä tuli Oy Audiator Ab:n pääomistaja. Tilintarkastuksen ja sisäisen tarkastuksen liiketoimintaa jatkoi vuoden 2013 alusta lähtien BDO Audiator Oy niminen yhtiö.

Hieman yllätyksenä tutkimuksessa ilmeni se, että yritysjärjestelyt ovat haastateltavien mukaan hyvin yleisiä sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapoja. Yritysjärjestelyitä pidettiin hyvin käyttökelpoisena vaihtoehtona pelkälle yrityskaupalle. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa jakautuminen tai sulautuminen katsottiin hyvin käyttökelpoiseksi tavaksi toteuttaa sukupolvenvaihdos. Esimerkiksi tilintarkastustoimiston vero-oikeudelliset palvelut voidaan hajauttaa toiseen yhtiöön tai pienet tilintarkastustoimistot voivat fuusioitua ja lisätä täten voimavarojaan ja asiantuntijaresurssejaan. Erityisesti sellaisessa tilanteessa yritysjärjestely, kuten sulautuminen tai osakevaihto, katsottiin hyvin käyttökelpoiseksi vaihtoehdoksi, jos myyjäosapuolen on tarkoituksena pysyä vielä alalla, eikä jäädä eläkkeelle tai vaihtaa kokonaan toimialaa. Täytyy myös huomioida, että osakevaihto on verovapaa oikeustoimi. Yritysjärjestelyiden osalta empiriaisuus vastasi hyvin teoriaosuutta, sillä empiria vahvisti sen, että yritysjärjestelyitä käytetään hyvin usein riskien pienentämistarkoituksessa tai toiminnan rationalisoimiseksi.

Alla olevassa kuviossa 11 on tiivistettynä sulautumisen ja jakautumisen edut tilintarkastustoimiston kannalta. Sulautumisen seurauksena asiantuntemus ja resurssit yhtiössä lisääntyvät ja jakautumalla voidaan hajauttaa riskejä ja keskittyä pelkästään ydinliiketoimintaan.

Sulautuminen	Jakautuminen
+Yhdistetään voimavarat	+ Hajautetaan liiketoiminnan osia
+ Mittakaavaedut (lisää resursseja)	+ Riskien hajauttaminen
+Asiantuntemus yhtiössä lisääntyy	+ Liiketoiminnan kannalta
+Asiakaskunnan luottamus lisääntyy	toisarvoinen omaisuus toiseen yhtiöön (esim. sijoitusvarallisuus toiseen yhtiöön)

Kuvio 11. Sulautumisen ja jakautumisen edut.

Verotusnäkökulma oli myös vahvasti esillä tutkimuksessa. Tilintarkastusalalla verosäännösten vahva tuntemus ja osaaminen kuuluvat osana tilintarkastajan ammattiin, jolloin tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos voi sujua tämän osalta helpommin verrattaessa johonkin muuhun alaan, koska tilintarkastajien kohdalla verosäännösten vankka tuntemus on itsestään selvyys. Merkittävin seikka, joka verotukseen liittyen tutkimuksessa ilmeni, oli kuitenkin se, että verosäännösten hankaluus tai verotuksen korkeus ei ole este sukupolvenvaihdoksen toteuttamiselle. Jokainen pystyy löytämään itselleen ja yritykselleen parhaiten sopivan tavan toteuttaa sukupolvenvaihdos, kunhan on vain ensin perehtynyt hyvin seikkaperäisesti eri toteuttamisvaihtoehtoihin ja niiden vaikutuksiin sekä myyjän että ostajan tasolla. Tällöin verosuunnittelu on hyvin keskeisessä roolissa. Verotuksen ei kuitenkaan katsottu olevan ohjaava tekijä sukupolvenvaihdoksissa, vaan sukupolvenvaihdoksen kohteena olevan yhtiön kannalta pyritään löytämään kokonaistaloudellisesti edullisin ratkaisu, jossa otetaan huomioon myös yhtiön toiminnalliset ja muut olosuhteet. Siksi yleisesti ei voida kertoa sitä, mikä olisi verotuksellisesti optimaalisin toteuttamistapa sekä myyjän että ostajan tasolla yrityksen yhtiömuoto huomioon, sillä jokainen sukupolvenvaihdos on hyvin yksilöllinen tapahtuma, jolloin pelkkään veron suuruuteen tai vähäisyyteen tuijottaminen ei ole avainasemassa.

Tutkimuksen tarkoituksena oli perehtyä myös siihen, miten sukupolvenvaihdossäännöksiä käsitellään ja miten säännökset soveltuvat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdokseen. Perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) sukupolvenvaihdoshuojennussäännökset tulevat sovellettavaksi, kun yritys tai sen osa luovutetaan jatkajalle perintönä tai lahjana. Tämä edellyttää lisäksi sitä, että lahjan- tai perinnönsaaja jatkaa perinnöllä tai lahjalla luovutettavaan omaisuuteen kuuluvaa yritystoimintaa. Kun muut perintö- ja lahjaverolain (L 12.7.1940/378) 55 §:n säännökset täyttyvät, lahjaveron voidaan laittaa maksuunpanematta kokonaan tai osittain ja täten säännöksiä voidaan soveltaa myös hyvin tilintarkastustoimiston kohdalla. Ongelmana on kuitenkin se, että tilintarkastustoimiston tapauksessa jatkaja ei tule lähes koskaan yhtiön lähipiiristä, jolloin perintö tai lahja oikeustoimena ei tule kyseeseen tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos toteutetaan yleensä puhtaana yrityskauppana tai yritysjärjestelynä, kuten jo edellä on käsitelty. Tällaisessa tilanteessa ei voida soveltaa sukupolvenvaihdoshuojennussäännöksiä. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos-

doksen toteuttamistapana on useimmiten juuri osakekauppa, jolloin keskeisessä asemassa ovat luovutusvoittoverosäännökset.

Tutkimuksessa vertailtiin tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksia keskenään. Molemmista ammattiryhmissä ollaan tekemisissä hyvin lähelle samankaltaisten asioiden parissa, jolloin vertailusta tuli hyvin mielenkiintoista. Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksien vertaileminen muodostui tulosten ja johtopäätösten tulkinnan kannalta yhdeksi työn kulmakivistä. Vertailun avulla päästiin vielä syvemmälle tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteisiin ja toisaalta siihen, ovatko tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdokset samankaltaisia. Molemmista ammattiryhmissä liiketoiminnan ytimen muodostavat luottamukselliset asiakassuhteet. Sekä tilintarkastuksessa että kirjanpidossa on kyse asiakasyhtiön taloudesta ja useimmille asiakkaille talous on hyvin henkilökohtainen asia. Tilintarkastustoimiston kohdalla liiketoiminta on kuitenkin enemmän henkilöitynyttä ja asiakassuhteet tiiviimpiä verrattaessa tilitoimistoon. Tilitoimistossa päävastuullinen kirjanpitäjä voi vaihtua lennosta, mutta tilintarkastustoimistossa päävastuullisen tilintarkastajan vaihtamisen kynnys on erittäin korkea. Tämän vuoksi tilitoimistopuolella jatkajan on helpompi ottaa yhtiö haltuun, koska hänellä ei ole niin suuria paineita oman uskottavuuskuvan luomisessa.

Lisäksi selvä eroavaisuus tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston kohdalla on se, että tilintarkastusta koskevat tiedot ovat julkisia. Periaatteessa kuka tahansa pystyy selvittämään, kuka toimii kenenkin tilintarkastajana. Tämän vuoksi tilintarkastuspuolella liiketoiminta on edellä mainittujen seikkojen osalta läpinäkyvämpää kuin tilitoimistopuolella.

Myös samankaltaisuuksia löytyy, sillä molempien alojen sukupolvenvaihdoksessa asiakkaat ovat se merkittävin ja ainoa kauppatavaraerä, jolloin sukupolvenvaihdoksen suurin riski liittyy siihen, jatkuvatko toimeksiantosuhteet vai eivät, ja miten asiakkaiden siirtyminen voitaisiin parhaiten varmistaa. Asiakassuhteiden jatkumisen riski on kuitenkin tilintarkastuspuolella selvästi korkeampi, sillä yhteisöläinsäädännön mukaan tilintarkastajan valitsee vuosittain kunkin yhtiön yhtiökokous. Tämän vuoksi tilintarkastuspuolella asiakassuhteet ovat aina vuosittain niin sanotusti katkolla. Sen sijaan kirjanpitopuolella yhteisöläinsäädäntö ei aseta vaatimuksia

kirjanpitäjän valitsemiselle. Kirjanpitolaissa (L 30.12.1997/1336) on kuitenkin säännös velvollisuudesta suorittaa kirjanpitoa, mutta ei ole vaatimusta siitä, kenen kirjanpitoa täytyy suorittaa. Tämän vuoksi kirjanpitäjänä ja tilitoimistoyrittäjänä voi toimia käytännössä kuka tahansa. Kirjanpitäjien keskuudessa on kuitenkin yleistä KLT-tutkinnon suorittaminen, joka on taloushallintoalan arvostettu tutkinto ja tae ammattitaidosta (KLT-tutkinto, [viitattu 5.4.2013]).

Sen sijaan tilintarkastusalalla on tiukat auktorisointivaatimukset, sillä tilintarkastajana voi toimia ainoastaan KHT- tai HTM-tutkinnon suorittanut henkilö. Tämän seurauksena tilintarkastustoimistossa asiantuntemus on hieman syvällisempää ja tietämys vero- ja yhtiöoikeudellisista asioista korkeampi. Tilitoimistopuolella jonkinasteisen tietämättömyyden esiintyminen vero- ja yhtiöoikeudellisista säännöksistä liittyen sukupolvenvaihdoksen eri toteuttamisvaihtoehtoihin ja niiden vaikutuksiin sekä jatkajan että luopujan kannalta, voi hankaloittaa tilitoimiston sukupolvenvaihdoksen toteuttamista. Tilitoimistoissa ollaan lisäksi tekemisissä hyvin hektisessä ympäristössä päivänkohtaisten aikataulujen kanssa, jolloin sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen voi olla entistä haastavampaa. Sen sijaan tilintarkastustoimiston tuottamat palvelut eivät ole niin aikaan sidottuja. Tosin vuoden alussa on kiireistä, sillä useimmissa yhtiöissä tilikausi on 1.1–31.12 ja tilinpäätös tulee tarkastettavaksi seuraavan tilikauden alussa.

Kuviossa 12 on yhteenveto tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksien eroavaisuuksista. Tilintarkastustoimiston kohdalla liiketoiminta on hyvin henkilöitynyttä ja tiiviimpää verrattaessa tilitoimistoon. Lisäksi yhteisöoikeudelliset asetukset vaativat tilintarkastajan valitsemiselle. Nämä ovat tekijöitä, jotka tuovat erityisiä haasteita asiakassuhteiden jatkuvuuden varmentamiseen tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa verrattaessa vastaavaan tilitoimistossa.

EROAVAISUUDET Tilintarkastustoimisto
<ul style="list-style-type: none"> - Liiketoiminta on hyvin henkilöitynyttä - Päävastuullisen tilintarkastajan vaihtamisen kynnys hyvin korkea - Tilintarkastusta koskevat tiedot julkisia (kaupparekisteri) --> Liiketoiminta läpinäkyvää - Toimeksiantosuhteiden jatkumisen riski korkeampi --> Tilintarkastaja valitaan vuosittain yhtiökokouksessa - Auktorisointivaatimukset --> KHT tai HTM - Asiantuntemus syvällisempää --> Vero- ja yhtiöoikeudellisten säännösten tuntemus korkea - Palvelut eivät ole niin aikaansidottuja
Tilitoimisto
<ul style="list-style-type: none"> - Liiketoiminta ei ole henkilöitynyttä - Tyypillistä päävastuullisen kirjanpitäjän vaihtuminen - Kirjanpitoa koskevat tiedot eivät ole julkisia --> Liiketoiminta ei ole kovin läpinäkyvää - Toimeksiantosuhteiden jatkumisen riski ei niin korkea --> Yhteisölainsäädännössä ei säännöksiä kirjanpitäjän valitsemiselle - Ei auktorisointivaatimuksia - Asiantuntemus ei niin syvällistä verrattaessa tilintarkastajaan --> Voi esiintyä tietämättömyyttä vero- ja yhtiöoikeudellisista asioista - Liiketoimintaympäristö erittäin hektinen --> aikataulut tiukkoja

Kuvio 12. Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksen eroavaisuudet.

Edellä mainittujen eroavaisuuksien lisäksi myös samankaltaisuuksia löytyy (Kuvio 13). Sekä tilintarkastustoimiston että tilitoimiston sukupolvenvaihdokseen liittyy piilevien riskien pelko. Piilevät riskit eivät ole vielä kaupantekohetkellä tiedossa, vaan nämä tulevat ilmi vasta vaihdoksen suorittamisen jälkeen esimerkiksi korvauskanteina aikaisemman tarkastajan suorittamaan työhön liittyen. Toisaalta piilevien riskien pelko on olemassa missä tahansa alalla ja niihin täytyy osata varautua jokaisessa sukupolvenvaihdostilanteessa erikseen, esimerkiksi sopimalla riittävät vastuutasot ostajan ja myyjän välillä. Lisäksi tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksessa on tärkeää kohdeyhtiön toimintaedellytysten analysointi ja arviointi, kuten tuottojen ja kustannusten tasapainon arviointi.

SAMANKALTAISUUDET
<ul style="list-style-type: none"> - Liiketoiminnan ydin --> luottamukselliset asiakassuhteet - Sukupolvenvaihdoksessa merkittävien kauppatavaraerä asiakassuhteet - Toimeksiantosuhteiden jatkuminen avainkysymys molempien alojen sukupolvenvaihdoksissa - Joudutaan arvioimaan toimintaedellytyksiä -->ovatko tuotot ja kustannukset tasapainossa - Piilevien riskien pelko ja niihin varautuminen --> menneeseen toimintaan kohdistuu korvauskanteita

Kuvio 13. Tilintarkastustoimiston ja tilitoimiston sukupolvenvaihdoksen samankaltaisuudet.

Tutkimustyön lopputuloksena saatiin laaja-alaisesti selville tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteitä sekä luopujan että jatkajan näkökulmat huomioiden. Tutkimustuloksissa saatiin myös vastaukset sekä luopujan että jatkajan kannalta todennäköisimpään sukupolvenvaihdoksen luovutustapaan. Täytyy kuitenkin huomioida, että sukupolvenvaihdos on aina hyvin yksilöllinen tapahtuma, johon vaikuttavat monet eri tekijät, jolloin absoluuttista totuutta ei voida saada selville siitä, mikä olisi oikea tai väärä tapa toteuttaa sukupolvenvaihdos. Erityisen mielenkiintoisen työstä teki empirian ja teorian vertaileminen, eli miltä osin nämä vastasivat toisiaan. Osassa empiria vastasi hyvin teoriaa, mutta osassa taas ei, joka johtui siitä, että tutkimuksen kohteena oli erityinen asiantuntijaorganisaatio.

Tutkimuksessa saatiin vastaukset toimeksiantajan toivomiin asioihin, joita he voivat toivottavasti hyödyntää mahdollisimman laajasti ja omien tarpeidensa mukaan liiketoiminnassaan, sen suunnittelussa ja erityisesti ostoprosessien kehittämisessä. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksia ei ole aikaisemmin tutkittu, ja siksi tutkimustulokset ovat tutkimuksen toimeksiantajan lisäksi myös laajasti hyödynnettävissä muiden eri organisaatioiden käyttöön. Suuri osa nykyisistä HTM-tilintarkastajista jäänee lähivuosina eläkkeelle. Työn tulokset edesauttavat sukupolvenvaihdosta suunnittelevia tilintarkastusalan yrittäjiä sekä näiden yritysten potentiaalisia ostajaehdokkaita antamalla vinkkejä tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessiin ja mahdollisten karikoiden välttämiseen sukupolvenvaihdoksessa. Koska tutkimuksen kohteena oli erityinen asiantuntijaorganisaatio, työn tulokset ovat hyödynnettävissä myös muiden eri asiantuntijapalveluita tarjoavien organisaatioiden keskuuteen. Tästä hyvä esimerkki on tutkimuksen empiriassakin

laajasti käsitelty tilitoimistoala. Tämänäyttöiset organisaatiot saavat tutkimuksesta hyvää vertailutietoa oman alansa sukupolvenvaihdosprosessiin. Tilintarkastajien lisäksi taloushallintoalan ammattilaisten ikääntyminen on pitkään ollut tiedossa, ja siksi useat tilitoimistot tulevat kohtaamaan lähitulevaisuudessa haasteita sukupolvenvaihdoksen toteuttamisessa.

Tutkimuksesta on hyötyä myös tilintarkastustoimistojen ja esimerkiksi tilitoimistojen sidosryhmille kuten rahoittajille, vakuutusyhtiöille, asiakkaille ja verottajalle. Sidosryhmät ovat merkittäviä osatekijöitä sukupolvenvaihdoksessa, joten tämä tutkimus laajentaa myös heidän tietämystään asiantuntijapalveluita tarjoavien yhteisöjen ja erityisesti tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta. Tutkimusta hyödyntäen edellä mainitut sidosryhmät voivat miettiä myös omaa rooliaan asiantuntijaorganisaation sukupolvenvaihdosprosessissa.

Suomessa on paljon eri asiantuntijoita, jotka ovat keskittyneet tarjoamaan ulkopuolista konsultointiapua sukupolvenvaihdostilanteissa (Hautala 2008, 72–73). Tällaisia ovat muun muassa paikalliset yrittäjäjärjestöt, ELY-keskukset, Perheyri-tysten liitto ry, Suomen omistajanvaihdosseura ry jne. Myös sukupolven- ja omistajanvaihdoksiin keskittyneille organisaatioille ja asiantuntijoille tutkimuksesta on hyötyä, jolloin kyseiset asiantuntijat voivat hyödyntää omassa työssään tutkimuksessa ilmi tulleita seikkoja asiantuntijaorganisaation sukupolvenvaihdoksen erityispiirteistä, haasteista ja mahdollisuuksista. Tutkimuksesta saa siten hyvää vertailukelpoisuutta muiden eri alojen sukupolvenvaihdoksiin.

Viimeaikoina Suomessa on tutkittu melko paljon sukupolven- ja omistajanvaihdoksia, joista hyvä esimerkki on Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2012 ja Pk-yritysbarometri 2/2011. Tämänäyttöisissä tutkimuksissa on perehdytty kuvaamaan yleisellä tasolla omistajanvaihdoksia, koska tutkimuksissa on mukana useiden eri toimialojen yrityksiä. Tutkimuksen tekijän tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta käsittelevä tutkimus antaa mahdollisesti sukupolven- ja omistajanvaihdoksiin keskittyneille tutkijoille aihetta keskittyä tulevaisuudessa myös tarkemmin eri asiantuntija-alojen sukupolvenvaihdoksien tutkimiseen.

Tutkimuksessa nousi esille myös mahdollisia jatkotutkimushaasteita. Mielenkiintoinen jatkotutkimushaaste tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksiin liittyen

olisi sellainen, jossa syvennyttäisiin tilintarkastustoimiston arvon määräytymisen perusteisiin sukupolvenvaihdoksessa. Tässä tutkimuksessa yrityksen arvon määräytyminen sivuutettiin lähes kokonaan, koska tutkimuksesta ei haluttu liian laajaa, vaan tarkoituksena oli perehtyä kokonaisvaltaisesti, mutta syvällisesti tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteisiin.

5 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön aiheena oli tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos ja sen erityispiirteet. Tavoitteena oli tutkia tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosta käytännössä sekä luopujan että jatkajan näkökulmat huomioiden. Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksista ei ole aikaisempaa tutkimustietoa ja tilintarkastajien ammattijoukko on hyvin ikääntynyttä. HTM-tilintarkastajista lähivuosina eläkkeelle jäänee jopa 70 prosenttia kaikista HTM-tilintarkastajista. Tämän vuoksi tilintarkastusala tulee kohtaamaan suuria haasteita tulevaisuudessa. Haasteita lisää entisestään tilintarkastajien tiukat auktorisointivaatimukset sekä se, että tilintarkastuksessa on kyse erittäin tiiviistä ja luottamuksellisesta yhteistyöstä asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä. Näiden seikkojen vuoksi tilintarkastustoimiston luovuttaminen jatkajalle katsotaan hyvin haasteelliseksi.

Tutkimuksen toimeksiantaja KHT-yhteisö X:n liiketoiminnan pitkän aikavälin kehittämistarpeet huomioiden tutkimuksen tavoitteena oli erityisesti selvittää, minkälainen on tyypillinen sukupolvenvaihdoksen kohteena oleva tilintarkastustoimisto, mitkä ovat merkittävimmät seikat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessissa ja mikä sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa sekä luopujan että jatkajan näkökulmasta on todennäköisin. Valmiin asiakaskunnan saaminen on aina helpoin tapa kasvattaa yhtiön markkinaosuutta, vaikka kaikki asiakkaat eivät vaihdossa siirtyisikään.

Tutkimuksen teoriaosuudessa perehdyttiin sukupolvenvaihdoksen eri toteuttamisvaihtoehtoihin sekä yhtiö- että vero-oikeudellisella tasolla. Teoreettisessa viitekehysessä perehdyttiin muun muassa liiketoiminta- ja omistuskauppaan, yritysjärjestelyihin, osakeyhtiön oman pääoman järjestelyihin, lahjanluonteiseen kauppaan ja yhtiön purkamiseen. Erityisesti keskityttiin siihen, minkälaisia oikeustoimia ne ovat luopujan, jatkajan ja kohdeyhtiön näkökulmista. Lisäksi perehdyttiin kyseisten toteuttamisvaihtoehtojen verovaikutuksiin, sillä verotuksen katsotaan olevan usein merkittävä tekijä sukupolvenvaihdoksen läpiviemisessä.

Tutkimuksen empiriaosuus koostui laadullisesta tutkimuksesta. Tutkimuksessa käytettiin puolistrukturoitua yksilöhaastattelua pohjautuen teoriaosuuteen, jossa haastateltiin tilintarkastustoimiston ostaja- sekä myyjäosapuolia. Tutkimukseen

saatiin edustamaan kumpaankin näkökulmaan yksi hyvin kokenut ja arvostettu tilintarkastusalan ammattilainen. Tällä tavoin varmistettiin se, että tutkimukseen saatiin molempien sukupolvenvaihdoksen osapuolten näkemykset ja kokemukset tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksesta käytännössä. Toista haastateltavaa haastateltiin sekä ostajan että myyjän näkökulmasta, sillä hänellä on molemmista osa-alueista vankkaa kokemusta. Vaikka haastateltavien määrä oli vähäinen, tutkimuksen uskottavuus pitäisi olla hyvä, sillä tutkimukseen osallistuneet haastateltavat ovat tutkitun ilmiön asiantuntijoita. Lisäksi laadulliselle tutkimukselle on tunnusomaista se, että tutkittua ilmiötä pyritään syvällisesti ymmärtämään, jossa keskeisessä roolissa ovat tutkijan omat havainnot ja keskustelut tutkimukseen osallistuvien henkilöiden kanssa.

Tutkimustyön lopputuloksena saatiin laaja-alaisesti selville tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen erityispiirteitä sekä luopujan että jatkajan näkökulmat huomioiden. Tilintarkastus on hyvin henkilöitynyttä ja päävastuullisen tilintarkastajan vaihtamisen kynnyks on korkea. Tilintarkastustoimiston kohdalla liiketoiminta kulminoituu erittäin tiiviiseen ja luottamukselliseen yhteistyöhön asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä sekä erityiseen asiantuntemukseen, josta on takeena KHT- tai HTM-tutkinto. Tilintarkastustoimistot ovat asiantuntijaorganisaatioita ja siksi asiakassuhteiden jatkuvuudella on erityisen suuri merkitys tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa, sillä toimeksiantosuhteet ovat tilintarkastustoimiston ainoa niin sanottu kauppatavaraerä. Lisäksi yhteisöainsäädäntö asettaa vaatimuksia tilintarkastajan valitsemiselle, sillä tilintarkastaja valitaan vuosittain yhtiökokouksessa, eli tilintarkastustoimistossa asiakassuhteet ovat aina vuosittain niin sanottu katkolla. Nämä ovat tekijöitä, jotka tuovat haasteita asiakassuhteiden jatkuvuuden varmentamiseen tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa verrattaessa mihinkään muuhun toimialaan.

Tutkimustulokset ovat toimeksiantajan ja tilintarkastustoimistojen lisäksi laajasti hyödynnettävissä eri organisaatioiden käyttöön, erityisesti tilitoimistojen ja muiden asiantuntijaorganisaatioiden keskuuteen, tuoden niiden sukupolvenvaihdoksiin hyvää vertailutietoa ja vertailukelpoisuutta. Tutkimus antoi aiheita myös mielenkiintoiseen jatkotutkimushaasteeseen, joka on kohdeyhtiön arvon määräytymisen perusteiden selvittäminen tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa.

LÄHTEET

- Audiator yhdistyy BDO-konserniin. 29.11.2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Auditor-yhtiöt. [Viitattu 1.3.2013]. Saatavana: http://www.audiator.fi/fi/audiator_yhdistyy_bdo-konserniin/
- Avoimen yhtiön perustaminen ja vastuut. 2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 14.12.2012]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/avoinyhtio/>
- Bigliardi, B. & Dormio, A. 2009. Successful generational change in family business. [Verkkojulkaisu]. Broadford: Emerald Group Publishing Limited. [Viitattu 12.4.2013]. Saatavana Business Source Elite-tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Cohen, C., Kwestel, M., Freeman, T. & Thornton, G. 2011. Private Company Due Diligence. [Verkkolehtiartikkeli]. SourceMedia 11, 42–43. [Viitattu 10.4.2013]. Saatavana Business Source Elite-tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Hassett, M., Räikkönen, M. & Rantala, T. 2011. M&A as a Strategic Option: from Opportunities to New Business Creation. Helsinki: The Federation of Finnish Technology Industries.
- Hautala, T. 2008. Konsultit ja muut asiantuntijat sukupolvenvaihdoksessa. Teoksessa: T. Hautala (toim.) Vetäjä vaihtuu: opaskirja yrittäjäsukupolvenvaihdoksiin. Helsinki: Suomen Yrityskummit ry, 72–73.
- Hautala, T. 2008. Yrityskaupan sudenkuopat ja miten ne vältetään. Teoksessa: T. Hautala (toim.) Vetäjä vaihtuu: opaskirja yrittäjäsukupolvenvaihdoksiin. Helsinki: Suomen Yrityskummit ry, 31–32.
- Heikkilä, T. 12.12.2002. Miten onnistuu toiminimen siirto toiselle yhtiölle? [Verkkosivu]. Helsinki: Sanoma News Oy. [Viitattu 16.12.2012]. Saatavana: <http://www.taloussanomat.fi/arkisto/2002/12/13/miten-onnistuu-toiminimen-siirto-toiselle-yhtiolle/200224726/12>
- Heinonen, J. & Stenholm, P. 2005. Johdatus perheyrittäjyyteen ja sukupolvenvaihdokseen. Teoksessa: J. Heinonen (toim.) Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 17.
- Helfat, C., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teese, D. & Winter, S. 2007. Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Chance in Organizations. New York: Blackwell Publishing Ltd.

- Hernan, P. 2000. Finding The Exit. [Verkkolehtiartikkeli]. Industry Week (IW), 55–61. [Viitattu 10.1.2013]. Saatavana Business Source Elite-tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Oy Yliopistokustannus, HYY yhtymä.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Honkamäki, T. & Pennanen, M. 2010. Yritysjärjestelyjen käsikirja: kirjanpito, verotus ja yhtiöoikeus. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Hubbard, N. 2001. Acquisition: strategy and implementation. New York: Palgrave Publishers Ltd.
- Immonen, R. 2006. Yritysjärjestelyt. 3. uud. p. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Immonen, R. & Lindgren, J. 2009. Onnistunut sukupolvenvaihdos. 3. uud. p. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Juusela, J. & Tuominen, S. 2010. Sukupolvenvaihdoksen verotus. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Järvenoja, M. 2007. Yritysjärjestelyjen verotus. 2. uud. p. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Kananen, J. 2008. Kvali: kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Karsio, T., Koila, T., Vartiainen, S. & Äärilä, L. 2012. Yritystoiminnan uudelleenjärjestely. 3. uud. p. Helsinki: KHT-Media Oy.
- Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svennas, K. & Wilkman, N. 2011. Yrityskauppa. Helsinki: WSOYpro Oy.
- KHT, X. 24.9.2012. Opinnäytetyöasiaa. [Henkilökohtainen sähköpostiviesti]. Vastanottaja: Laura Rinta-Lusa. [Viitattu 11.11.2012].
- KLT-tutkinto. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Taloushallintoliitto ry. [Viitattu 5.4.2013]. Saatavana: <http://www.taloushallintoliitto.fi/kl/kl-tutkinto/>
- Korpela, J. 2008. Yrityksen omistajanvaihdos: puuseppä-yrittäjän kokemuksia yrityskaupoista. [Verkkojulkaisu]. Lahden ammattikorkeakoulu. Puutekniikan koulutusohjelma, puutekniikan suuntautumisvaihtoehto. Opinnäytetyö. [Viitattu 14.11.2012]. Saatavana:

<http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/11745/2008-08-26-04.pdf?sequence=1>

- Lakari, T. 2009. Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolvenvaihdos. 3. uud. p. Helsinki: Verotieto Oy.
- Lakari, T. & Engblom, A. 2009. Käytännön sukupolvenvaihdos: yritys rakenteet ja verotus. Helsinki: KHT-Media Oy.
- Lakari, T. & Engblom, A. 2012. Käytännön sukupolvenvaihdos: yritys rakenteet ja verotus. 2. uud. p. Helsinki: KHT-Media Oy.
- L 30.12.1993/1501. Arvonlisäverolaki.
- L 30.12.1997/1336. Kirjanpitolaki.
- L 29.4.1988/389. Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä.
- L 24.6.1968/360. Laki elinkeinotulon verottamisesta.
- L 18.12.1995/1558. Laki verotusmenettelystä.
- L 21.7.2006/624. Osakeyhtiölaki.
- L 12.7.1940/378. Perintö- ja lahjaverolaki.
- L 5.2.1965/40. Perintökaari.
- L 13.4.2007/459. Tilintarkastuslaki.
- L 30.12.1992/1535. Tuloverolaki.
- L 29.11.1996/931. Varainsiirtoverolaki.
- Lakimääräinen perimysjärjestys. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Asianajotoimisto Legistum Oy. [Viitattu 17.12.2012]. Saatavana: <http://www.testamentti.fi/lakimaarainen-perimysjarjestys.html>
- Lehtisalo, S. 26.7.2012. Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu kannattaa aloittaa ajoissa. [Verkkosivu]. Helsinki: Asianajotoimisto Lukander & Ruohola Oy. [Viitattu 17.12.2012]. Saatavana: <http://www.llr.fi/index.php?page=6daff755b2c01932333d55544859888>

- Liikkeen luovutuksen tunnusmerkit. 2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari. [Viitattu 14.12.2012]. Saatavana: http://www.helsinki.chamber.fi/neuvontapalvelut/artikkelit/tyosuhte/liikkeen_luovutuksen_tunnusmerkit.1241.news
- Lipponen, J. 2008. Perehtyminen omistajanvaihdosprosessin osa-alueisiin. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö, pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohdon koulutusohjelma. Opin näytetyö. Julkaisematon.
- Malinen, P. & Stenholm, P. 2005. Sukupolvenvaihdos, yritys ja ihmiset. Teoksessa: J. Heinonen (toim.) Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 29–31.
- Metsämuuronen, J. 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Helsinki: International Methelp Ky.
- Mikroyritys. 2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 11.11.2012]. Saatavana a: <http://www.stat.fi/meta/kas/mikroyritys.html>
- Ojala, I. 2006a. Sulautuminen verotuksessa. [Verkkolehtiartikkeli]. Tilisanomat 17.10.2006. [Viitattu 5.1.2013]. Saatavana: <http://www.tilisanomat.fi/node/770>
- Ojala, I. 2006b. Jakautuminen verotuksessa. [Verkkolehtiartikkeli]. Tilisanomat 5.12.2006. [Viitattu 6.1.2013]. Saatavana: <http://www.tilisanomat.fi/node/771>
- Omien osakkeiden hankkiminen. 2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Legal Europe Oy. [Viitattu 14.12.2012]. Saatavana: <http://www.nettilaki.com/a/omien-osakkeiden-hankkiminen>
- Ossa, J. 2005. Sukupolvenvaihdoksen oikeudellinen sääntely. Teoksessa: J. Heinonen (toim.) Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 62–63.
- Perheyrittäjien sukupolvenvaihdos – eräs ajankohtaiskysymys. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Opetushallitus. [Viitattu 27.12.2012]. Saatavana: <http://www2.edu.fi/yrittajyvayla/?page=327#>
- Perheyrittäjien barometri 2012: Selvitys sukupolvenvaihdoksista sekä omistajuudesta ja johtamisesta. [Verkkosivu]. Helsinki: Elinkeinoelämän keskusliitto & Perheyrittäjien liitto. [Viitattu 28.12.2012]. Saatavana: http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset_julkaisut/2012/12_joulu/Perheyrittajien_barometri-2012.pdf

- Pk-yritysbarometri: 2/2011. [Verkkójulkaisu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät : Finnvera. [Viitattu 12.11.2012]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/File/cd20d83c-ee8-41ca-937d-1dee7afb9533/Pk-yritysbarometri%20syksy%202011%20-raportti.pdf>
- Siikarla, P. 2001. Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Helsinki: Yrityskirjat Oy.
- Sotka, J. Ei päiväystä. Omien osakkeiden hankkiminen osakeyhtiössä. [Verkkosivu]. Helsinki: Lakiasianajotoimisto Jari Sotka Oy. [Viitattu 14.12.2012]. Saatavana: <http://www.jarisotka.fi/kirjoituksia/19>
- Stenholm, P. 2005. Yrityksen sukupolvenvaihdos ja sen suunnittelu. Teoksessa: J. Heinonen (toim.) Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanom Oy, 22–28.
- Stern, Y. 2001. A general model for corporate acquisition law. [Verkkójulkaisu]. Iowa City: University of Iowa, Journal of Corporation Law. [Viitattu 9.4.2013]. Saatavana ProQuest Banking Information Source-tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Suunnittelija, Y. 1.3.2013. Tiedustelu. [Henkilökohtainen sähköpostiviesti]. Vastanottaja: Laura Rinta-Lusa. [Viitattu 1.3.2012].
- Tenhunen, L. & Werner, R. 2000. Yrityskaupan käsikirja. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Tilastoja järjestelmästä 2013. [Verkkójulkaisu]. Helsinki: Tilintarkastuslautakunta. [Viitattu 11.11.2012]. Saatavana: http://tilintarkastuslautakunta.fi/files/2012/08/Tilastot_012013.pdf
- Toiminimen saa luovuttaa vain liikkeen mukana. 2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Legal Europe Oy. [Viitattu 16.12.2012]. Saatavana: <http://www.nettilaki.com/a/toiminimen-saa-luovuttaa-vain-liikkeen-mukana>
- Tomperi, S. 2009. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. 23. uud. p. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 5. uud. p. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Uimonen, J., Ihalainen, I. & Vilander, A. Ei päiväystä. Yrityksen hallittu lopettaminen – Ay, Ky ja Tmi. [Verkkosivu]. Helsinki: Puutarha&Kauppa. [Viitattu 17.12.2012]. Saatavana: <http://www.puutarhakauppa.fi/kauppapuutarhaliitto/pk.nsf/0/E250B6CBEB39B75EC22577440020E689?opendocument&l=s&cat1=linkit>

- Ukkola, O. & Vilppula, T. 2004. Yrityksen omistus muutoksessa: sukupolvenvaihdos, yhtiömuoto, verotus. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Usein kysyttyä tilintarkastuksesta. Ei päivystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Tilintarkastuslautakunta. [Viitattu 1.3.2013]. Saatavana: <http://tilintarkastuslautakunta.fi/usein-kysyttya-tilintarkastuksesta/>
- Varainsiirtoverotus muuttuu 1.3.2013. 18.1.2013 [Verkkosivu]. Helsinki: Verohallinto. [Viitattu 21.3.2013]. Saatavana: [http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Asunnon_ostaminen/Asunto_ ja_kiinteistoyhtioiden_osakkeiden\(26092\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Asunnon_ostaminen/Asunto_ ja_kiinteistoyhtioiden_osakkeiden(26092))
- Varamäki, E., Tall, J., Sorama, K. & Katajavirta, M. 2012. Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2012. Manner-Suomen ESR-ohjelma 2007-2013. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 12.11.2012]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/File/32f3bd7f-f018-4c74-8295-3dbc1346da7a/OV-barometri2012.pdf>
- Verohallinnon ohje 330/349/2010: Yhtiöosuuden luovutus tuloverotuksessa ja lahjaverotuksessa. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Verohallinto. [Viitattu 14.12.2012]. Saatavana: [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Perinto_ ja_lahjaverotus/Yhtioosuuden_luovutus_tuloverotuksessa_j\(9911\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Perinto_ ja_lahjaverotus/Yhtioosuuden_luovutus_tuloverotuksessa_j(9911))
- Verohallinnon ohje 547/349/2011: Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa. [Verkkosivu]. Helsinki: Verohallinto. [Viitattu 30.12.2012]. Saatavana: [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Yrityksen_sukupolvenvaihdos_verotuksessa\(17330\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Yrityksen_sukupolvenvaihdos_verotuksessa(17330))
- Verotus. Päivitetty 1.11.2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 5.1.2013]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/verotus/>
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2008. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän yritystoiminnan perusta. 1-3. p. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Viksten, M. 2008. Elämäntyöstä luopuminen on suuri askel. Teoksessa: T. Hautala (toim.) Vetäjä vaihtuu: opaskirja yrittäjäsukupolvenvaihdoksiin. Helsinki: Suomen Yrityskummit ry, 9–11.
- Yksityisen elinkeinoharjoittajan muutosilmoitus. 2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Patentti- ja rekisterihallitus. [Viitattu 17.12.2012]. Saatavana: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/muutokset.html>

Yrittäjyyskatsaus 2011. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 1.4.2013]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/31001/TEMjul_34_2011_netti.pdf

Yritysten liikevaihto kasvoi vuonna 2011 seitsemän prosenttia edellisvuodesta. 26.11.2012. [Verkkosivu]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 27.11.2012]. Saatavana: http://www.stat.fi/til/syr/2011/syr_2011_2012-11-26_tie_001_fi.html

LIITTEET

LIITE 1 Ostajan haastattelukysymykset

Tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos:

1. Mitkä asiat nostaisit erityisesti esille tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksessa (suunnittelu-, toteuttamis-, jälkihoitovaiheessa)?
2. Minkälainen on tyypillinen sukupolvenvaihdoksen kohteena oleva tilintarkastustoimisto (esim. yhtiömuoto, henkilökunnan lukumäärä)?
3. Löytyykö tilintarkastustoimistolle jatkajaa usein perhepiiristä?
4. Jos tilintarkastustoimistolle ei löydy jatkajaa perhepiiristä, kuka on tällöin potentiaalisin jatkaja tai kohderyhmä?
5. Miten tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos eroaa muiden eri alojen sukupolvenvaihdoksesta (esim. kaupan ala)?
6. Onko tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos verrattavissa tilitoimiston sukupolvenvaihdokseen ja miksi / miksi ei? Mitä eroavaisuuksia löytyy tilitoimiston ja tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessista?
7. Mitkä ovat tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdoksen haasteet jatkajan kannalta?
8. Entäs luopujan kannalta?
9. Millä tavoin luopuja voi mielestäsi omalta osaltaan edesauttaa sukupolvenvaihdoksen onnistumista?
10. Kuinka jatkaja voi parhaiten perehtyä luovutettavaan yritykseen? Esimerkiksi asiakaskuntaan?
11. Mikä merkitys asiakkuuksien siirtymisellä on sukupolvenvaihdoksessa?
12. Kuinka asiakkuuksien siirtyminen voidaan parhaiten varmistaa sukupolvenvaihdoksessa?

Verosuunnittelu:

13. Mikä on verosuunnittelun merkitys sukupolvenvaihdoksessa?
14. Mitkä verotukselliset seikat ovat ostajan kannalta merkittävimpiä?

Sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavat ja verotus:

15. Mikä sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa on mielestäsi jatkajan kannalta verotuksellisesti edullisin (liiketoimintakauppa, osake-/yhtiöosuuskauppa, yritysjärjestely, lahja tai lahjanluonteinen kauppa)? Miksi?
16. Mikä sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa on mielestäsi luopujan kannalta verotuksellisesti edullisin (liiketoimintakauppa, osake-/yhtiöosuuskauppa, yritysjärjestely, lahja tai lahjanluonteinen kauppa)? Miksi?
17. Mitkä ovat liiketoimintakaupan edut sukupolvenvaihdoksessa?
18. Mitkä ovat liiketoimintakaupan mahdolliset ongelmat sukupolvenvaihdoksessa?
19. Onko liiketoimintakauppa mielestäsi helppo keino kasvattaa ostajan markkinaosuutta? Miksi, miksi ei?
20. Mitkä ovat omistuskaupan (osake- ja yhtiöosuuskauppa) edut sukupolvenvaihdoksessa?
21. Mitkä ovat omistuskaupan (osake- ja yhtiöosuuskauppa) mahdolliset ongelmat sukupolvenvaihdoksessa?
22. Jos sukupolvenvaihdoksen kohteena on osakeyhtiö, mikä toteuttamistapa on mielestäsi paras vaihtoehto ko. yhtiömuodolle (liiketoimintakauppa, omistuskauppa, yritysjärjestely, lahja tai lahjanluonteinen kauppa)?
23. Jos sukupolvenvaihdoksen kohteena on henkilöyhtiö, mikä toteuttamistapa on mielestäsi paras vaihtoehto ko. yhtiömuodolle (liiketoimintakauppa, omistuskauppa, yritysjärjestely, lahja tai lahjanluonteinen kauppa)?
24. Ovatko yritysjärjestelyt yleisiä sukupolvenvaihdoksessa? Miksi, miksi ei?

25. Mitkä ovat mielestäsi sulautumisen edut verrattaessa yrityskauppaan?
26. Missä tilanteessa sulautuminen on mielestäsi ensisijainen sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa verrattaessa yrityskauppaan?
27. Mitkä ovat mielestäsi jakautumisen edut verrattaessa yrityskauppaan?
28. Missä tilanteessa jakautuminen on mielestäsi ensisijainen sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa verrattaessa yrityskauppaan?
29. Missä tilanteessa liiketoimintasiirto on mielestäsi ensisijainen sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapa? Entäs osakevaihto?
30. Purkaminen on usein vaihtoehto sulautumiselle. Milloin purkaminen on käyttökelpoisempi luovutustapa kuin sulautuminen?
31. Ovatko luopujat usein tietoisia perintö- ja lahjaverolain sukupolvenvaihdoshuojennussäännöksistä?

LIITE 2 Myyjän haastattelukysymykset

Taustatietoa:

1. Kuinka monta vuotta toimit yrittäjänä tilintarkastusalalla ennen yrityksenne myyntiä?
2. Mikä oli syy yhtiönne myyntiin?
3. Mikä oli yrityksenne yhtiömuoto?
4. Kuinka monta työntekijää yritys työllisti itsenne lisäksi?
5. Oliko yrityksenne perheyritys (perheen- tai suvunjäsen on omistajana, hallituksessa tai työntekijänä)?
6. Oliko jatkajaa vaikea löytää yrityksellenne?

Sukupolvenvaihdos:

7. Miten tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos eroaa muiden eri alojen sukupolvenvaihdoksesta (esim. kaupan ala)?
8. Onko tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdos verrattavissa tilitoimiston sukupolvenvaihdokseen ja miksi / miksi ei? Mitä eroavaisuuksia löytyy tilitoimiston ja tilintarkastustoimiston sukupolvenvaihdosprosessista?
9. Mitkä asiat nostaisit erityisesti esille sukupolvenvaihdosprosessissa (suunnittelu-, toteuttamis-, jälkihoitovaiheessa)?
10. Miten toteutit sukupolvenvaihdoksen (liiketoimintakauppa, omistuskauppa, yrittäjäjärjestely, lahja tai lahjanluonteinen kauppa)?
11. Miksi valitsit juuri tämän toteutustavan?
12. Harkitsitko muita vaihtoehtoja, mitä?
13. Mitkä olivat valitsemasi toteuttamistavan edut sukupolvenvaihdoksessa?

14. Mitkä olivat valitsemasi toteuttamistavan mahdolliset ongelmat sukupolvenvaihdoksessa?
15. Mitkä asiat koit luopujana haasteellisemmaksi sukupolvenvaihdoksen toteutuksessa (esim. rahoitus, verotus, yrityksen arvon määrittäminen, sopivan jatkajan löytäminen jne.)?
16. Mitkä asiat olivat sukupolvenvaihdoksessa haasteellisempia jatkajan kannalta?
17. Millä tavoin jatkaja voi omalta osaltaan edesauttaa sukupolvenvaihdoksen onnistumista?
18. Kuinka jatkaja voi parhaiten perehtyä luovutettavaan yritykseen? Esimerkiksi asiakaskuntaan?
19. Mikä merkitys asiakkuuksien siirtymisellä on sukupolvenvaihdoksessa?
20. Kuinka asiakkuuksien siirtyminen voidaan parhaiten varmistaa sukupolvenvaihdoksessa?
21. Mitkä ovat mahdolliset sudenkuopat, joita sukupolvenvaihdoksessa voi tulla vastaan?

Verosuunnittelu:

22. Mikä on verosuunnittelun merkitys sukupolvenvaihdoksessa?
23. Mitkä verotukselliset seikat ovat myyjän kannalta merkittävimpiä?
24. Teitkö itse verosuunnittelua? (Minkälaista?)

Verotus:

25. Kuinka paljon verotuksella oli vaikutusta sukupolvenvaihdoksen toteuttamisvassa?
26. Mitkä olivat toteuttamasi sukupolvenvaihdoksen verotukselliset edut omalta (luopujan) kannaltasi?
27. Entä jatkajan?

Lopuksi:

28. Kuinka yrityksenne sukupolvenvaihdos mielestäsi onnistui?

29. Mitä asioita olisit tehnyt sukupolvenvaihdoksessa toisin?

30. Jos toteuttaisit sukupolvenvaihdoksen vasta nyt 2010-luvulla, minkä toteuttamistavan valitsisit (liiketoimintakauppa, omistuskauppa, yritysjärjestely, lahja tai lahjanluonteinen kauppa)? Miksi?

31. Mitä neuvoja antaisit sukupolvenvaihdosta suunnitteleville tilintarkastusalan yrittäjille?