

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Taloushallinto

2016

Annika Saarinen

YRITYSKAUPAN VAIHTOEHDOT TILITOIMISTON NÄKÖKULMASTA



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Taloushallinto

2016 | 44 sivua

Ohjaaja Jari Leppihalme

Annika Saarinen

YRITYSKAUPAN VAIHTOEHDOT TILITOIMISTON NÄKÖKULMASTA

Yritysten myyntitilanteet ovat yksilöllisiä ja lopputulosta on vaikea ennakoida. Niihin voi kuitenkin valmistautua käymällä kaupan toteuttamisen vaihtoehdot ennalta läpi. Tilitoimistot ovat yrityskauppatilanteessa usein avustajina, mutta esimerkiksi omaisuusarvojen määrittelyssä ja veroseuraamusten ennakoinnissa ne ovat merkittävässä roolissa.

Opinnäytetyön tavoitteena oli pohtia osakeyhtiön myyntitilannetta tilitoimiston näkökulmasta käyttäen apuna Case -yrityksen myyntitilannetta. Työn tavoite perustuu toimeksiantoon, joten tässä tilanteessa yrityskauppaa tarkastellaan myyjän näkökulmasta.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään lyhyesti erilaiset myyntitapavaihtoehdot. Toimeksiannon mukaisesti keskitytään tarkemmin liiketoiminnan myyntiin ja osakekauppaan. Näitä vaihtoehtoja punniten pitäisi päästä niin verotuksellisesti kuin myyntihinnallisesti myyjälle järkevään ja toimivaan vaihtoehtoon. Teoriaosuudessa käsitellään myös tilitoimiston rooli myyntitilanteessa.

Opinnäytetyön empiirinen osuus käsittelee yrityskauppaa Casen avulla. Esimerkkiyrityksenä on leipomoalalla toimiva konserni, jonka yhtenä vaihtoehtona on luopua tytäryhtiöstään eli tässä tapauksessa yhden liiketoiminnan osan myynti. Myyntitavan vertailua edelsi omaisuuden arvon päivittäminen vertailuhetkeen, taloudellisen aseman arviointi tilinpäätösanalyysin avulla sekä veroseuraamusten pohdinta. Liiketoiminnan myynti osoittautui Casessa edullisemmaksi vaihtoehdoksi myyjälle. Lopputulokseen päästiin vertailevien laskelmien perusteella.

Vaikka tilitoimiston rooli myyntitilanteissa voi vaihdella suurestikin, voidaan kuitenkin todeta, että kaikissa tilanteissa tarvitaan asiantuntijuutta ja monesti myyntitilanteissa ollaan mukana alusta loppuun.

ASIASANAT:

yritysjärjestelyt, yrityskauppa, osakekauppa, liiketoiminnan myynti, tilinpäätösanalyysi

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business / Financial Management

2016 | 44 pages

Instructor Jari Leppihalme

Annika Saarinen

COMPANY SALE CHOICES FROM THE PERSPECTIVE OF AN ACCOUNTING COMPANY

A company's sale situations are always individual and it is hard to predict the final result. Still it is possible to prepare for them by processing different choices of sale. Accounting companies usually act as an assisting party in sale situations, but in asset specifications and predicting tax planning, their role is however significant.

The objective of the thesis was to consider the sale situation of a limited company from the perspective of an accounting company with the help of a case company. The thesis is based on an assignment, so in this case the company trade will be considered from the perspective of the seller.

The theory part discusses all different sale choices in short. According to the assignment, the thesis will focus on the sale of business operations and stock trading. Comparing these choices, the most reasonable and functional result should be reached related to tax planning and the sale price. This part will also tell about the role of an accounting company in the sale situation.

The empiric part tells about company sales with the help of the case company. The case company is a group, which operates in the bakery branch, and its one choice is to sell the subsidiary, so in this case it would mean selling a part of the business operations. Before comparing the choices of selling, asset values had to be specified to the right moment, the economic position had to be estimated with the final statement analysis and the tax sequences pondered upon. Selling the business operations seemed to be a better choice for the seller. The result was achieved with different calculations.

The role of an accounting company can change a lot, but in the end it can be noticed that expertise will always be needed and in the sale process, accounting companies are along in the process from the beginning to the end.

KEYWORDS:

company reorganizations, company sale, stock trading, sale of business operations, final statement analysis

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 OSAKEYHTIÖN MYYNTITAVAT	7
2.1 Osakekauppa	8
2.2 Liiketoiminnan myynti	8
2.3 Sukupolvenvaihdos	9
3 OSAKEYHTIÖN VEROTUS MYYNTITAVOITTAIN	12
3.1 Osakekaupan verotus	12
3.2 Liiketoiminnan myynnin verotus	14
4 KAUPPAHINNAN MÄÄRITYS JA TILITOIMISTON ROOLI YRITYSKAUPASSA	17
4.1 Yrityksen arvon määrittäminen	17
4.2 Tilinpäätösanalyysi arvon määrittämisen apuna	19
4.3 Yrityskauppa tilitoimiston näkökulmasta	23
5 CASE: YRITYSKAUPAN VAIHTOEHTOJEN KÄYTÄNNÖN TARKASTELU	29
6 JOHTOPÄÄTÖKSET	34
LÄHTEET	36

LIITTEET

- Liite 1. Tunnuslukujen laskukaavoja.
- Liite 2. Yritys X tuloslaskelma ja tase
- Liite 3. Yritys Y tuloslaskelma ja tase

TAULUKOT

Taulukko 1. Esimerkki osakekaupan verotuksesta.	24
Taulukko 2. Esimerkki liiketoimintakaupan verotuksesta.	25
Taulukko 3. Yritys Y:n osakkeiden myynti.	31
Taulukko 4. Yritys Y:n liiketoiminnan myynti.	32

1 JOHDANTO

Yrityksestä luopuminen myymällä tai sukupolvenvaihdoksella on suhteellisen yleistä, ja joskus väistämätöntäkin jossain vaiheessa yrityksen elinkaarta. Tällaisia tilanteita ovat esimerkiksi yrittäjän eläkkeelle jääminen tai siirtyminen normaalisti palkansaajaksi toiseen yritykseen. Tilitoimistotyöskentelyssä yritysmyyntit ovat osa palvelukokonaisuutta, vaikka ihan jokapäiväisiin rutiineihin ne eivät kuuluakaan. Tästä johtuen osaamista tarvitaan ja osaaminen on hankittava itsenäisesti monesta eri tietolähteestä.

Tässä opinnäytetyössä käsitellään osakeyhtiön myyntiä tilitoimiston asiakasyrityksen luopuessa yrityksestään tai yrityksen osasta. Toimeksiantajani on tilitoimisto Tili-Vinkki Oy. Olen töissä kyseisessä yrityksessä, joten aihe oli luontevaa etsiä sitä kautta. Opinnäytteeni on minulle tärkeä myös työni kannalta, koska joudun kohtaamaan vastaavia tilanteita urani aikana todennäköisesti useita kertoja.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on pohtia osakeyhtiön myyntitilannetta mahdollisimman selkeästi ja monipuolisesti tilitoimiston näkökulmasta. Koska myyntitilanteet ovat aina ainutlaatuisia ja niihin vaikuttavat monet tekijät, on mahdollista laatia kuitenkin tarkkaa ja kaikkiin tapauksiin sopivaa toimintamallia. Tämän takia perehdyn aiheeseen esimerkkiyrityksen avulla, jonka kautta pystyn havainnollistamaan myyntitilanteen haasteet ja mahdollisuudet.

Käytän työssäni esimerkkinä leipomoalalla toimivaa toimeksiantajan asiakasyritystä (jatkossa Yritys X), koska he ovat ajatelleet mahdollisuutta, että luopuisivat tytäryhtiöstään lähivuosina. Tällaisessa tilanteessa, kun käsitellään myyntiä myyjän näkökulmasta, on tärkeää ottaa huomioon kauppahinnan maksimointi sekä järkevä verosuunnittelu. Rajaan työni osakeyhtiön myyntiin, ja käsittelen tapausta niin, että Yritys X saisi työstäni mahdollisimman todenperäisen esimerkin myyntitilanteestaan. Aiheen ulkopuolelle rajaan arvonlisäverotuksen ja varainsiirtoveron.

Opinnäytetyön teoriaosassa esittelen osakeyhtiön myyntitavat. Myyntitapa jo itsessään vaikuttaa suuresti mihin vaihtoehtoon myyjän kannattaa päätyä, mutta on myös tärkeää ottaa huomioon verotuksen kohdistuminen niin osakeyhtiölle kuin osakkaallekin. Aion tämän takia käsitellä myös myynnin verotusta kokonaan omana lukunaan.

Opinnäytetyön empiirisessä osassa keskityn vertaamaan toimintamalleja esimerkkiyritykseni avulla ja löytämään näin oikean myyntitavan. Lähtökohtaisesti on jo tiedossa, että sukupolvenvaihdos ei tule kysymykseen, joten vertailu käydään kahden vaihtoehdon välillä. Vertailun aion tehdä niin toimintatavan kuin verotuksenkin näkökulmasta, jolloin yrityksen kirjanpitäjä saisi tästä mahdollisimman valmiin lähestymistavan mahdollisten kauppojen toteutuessa.

2 OSAKEYHTIÖN MYYNTITAVAT

Pääasiallisia osakeyhtiön myyntitapoja on kolme; osakekauppa, liiketoiminnan kauppa ja sukupolvenvaihdos. Näistä parhaan vaihtoehdon hakeminen voi olla joskus haastavaa, koska useimmiten myyjällä ja ostajalla on erilaiset tavoitteet kaupan syntymisen kannalta. Yleisimmät syyt kaupan peruuntumiseen ovat kaupassa syntyvät riskit, verotuksen kohdistuminen epäedullisesti osakkaalle tai yhtiölle sekä riski siitä, että sijoitus ei ole kokonaisuudessaan ostajalle sopiva kohde. Kaupan tekotapa määräytyykin yleensä ostajan tavoitteiden mukaisesti. Esimerkiksi jos ostajalla ei ole vielä olemassa olevaa yritystä, osakekauppa saattaa olla hänelle mieluisin vaihtoehto. (Taloushallintoliitto 2011.)

Tilitoimiston näkökulmasta myyntitapahtumassa on monia toimintoja, joiden hallitseminen on tärkeää. Monesti kun myyjä löytää mahdollisen ostajan yritykselleen tai liiketoiminnalleen, on asioiden eteneminen nopeaa ja tietoa tarvitaan välittömästi. Kirjanpitäjältä voidaan vaatia erilaisia taulukoita ja raportteja liittyen esimerkiksi yrityksen kannattavuuteen ja myyntihinnan määrittämiseen. Kirjanpitäjän vastuu tässä tilanteessa voi olla jopa ratkaiseva. Esimerkiksi jos kauppahinta on määriteltä liian korkeaksi tai ostajan kannalta ratkaisevia lukuja ei ole saatu tietoon tarvittavassa määräajassa, voi kauppa peruuntua kokonaan.

Ennen myyntiä yrityksen kannattaa tehdä kaikki mahdolliset sisäiset järjestelyt, jotta yritys näyttäisi mahdollisimman kilpailukykyiseltä ja tehokkaalta mahdollisen ostajan silmissä. Ennen kuin yrityksen raportteja laitetaan ostajan nähtävillesi, on järkevää käydä taseessa olevat erät läpi ja selvittää niiden oikeellisuus. Esimerkiksi saamisten, velkojen ja varaston kuranttius kannattaa tarkistaa nykyhetkeen peilaten. Edellä mainitut tarkistukset on syytä tehdä aina myyntitilanteessa myynnin tavasta riippumatta. Myyntitilanteen tarkastelu itsessään ei kuitenkaan ole tilintarkastusta erikoisempi toiminto kirjanpitäjän näkökulmasta, tarkastelutapa on vain hieman erilainen. (Taloushallintoliitto 2010.)

2.1 Osakekauppa

Osakekauppa tarkoittaa sitä, että myyjä myy yhtiön koko osakekannan tai osan siitä. Tämä on luonnollinen myyntitapa silloin, kun myyjä ei ole enää halukas jatkamaan liiketoimintaa tai jotain osa-aluetta siitä. Esimerkiksi tytäryhtiön myynti on tällainen tilanne. Osakekauppa on myyjän kannalta useimmiten helppoin ratkaisu, koska sen mukana siirtyvät kaikki varat, velat, vastuut ja liiketoiminnot ostajalle, eikä myytävää yritystä tarvitse myynnin jälkeen erikseen lopettaa. Osakekauppa ei kuitenkaan ole yksinkertainen myyntitapahtuma vaan siihen liittyy monia yksityiskohtia, jotka tulee huomioida myynnin yhteydessä, varsinkin jos omistajia on enemmän kuin yksi. (Taloushallintoliitto 2011.)

Perusajatuksena voidaan pitää, että myyjä saa myydä osakkeensa vapaasti haluamalleen ostajalle haluamillaan ehdoilla, mutta jos osakeyhtiössä on monia osakkeenomistajia voi osakeyhtiön yhtiöjärjestyksessä olla tähän liittyviä ehtoja. Osakeyhtiölaissa on säädetty, että yhtiöjärjestyksessä voidaan sopia erikseen lunastuslausekkeesta tai suostumuslausekkeesta osakkeiden myyntitilanteissa. Jos yhtiöjärjestykseen on merkitty lunastuslauseke, on vanhoilla osakkeenomistajilla oikeus lunastaa myytävät osakkeet, vaikka myyjä olisikin jo löytänyt osakkeilleen ulkopuolisen ostajan. Toisena myyntiä hidastavana tekijänä voidaan yhtiöjärjestyksessä mainita suostumuslauseke, joka taas antaa vanhoille osakkeenomistajille oikeuden hyväksyä uusi ostaja. Jos myyjä ei saa hyväksyntää muilta osakkailta, ei kauppaa voida kyseisen ostajan kanssa toteuttaa. Tällainen tilanne voisi olla, kun muut osakkeenomistajat toteavat, ettei uusi omistaja ole soveltuvaan yhtiön johtoon, esimerkiksi erilaisten tulevaisuudentavoitteiden takia. (Immonen 2006, 40-41.)

2.2 Liiketoiminnan myynti

Liiketoiminnan myynnissä myyjänä on yhtiö ja myynnin kohteena ovat aineettomat oikeudet, käyttö- ja vaihto-omaisuus, liiketoiminta ja toiminimi. Rahat, saamiset ja velat ovat kuitenkin myyjän vastuulla, eivätkä siirry ostajalle kaupan

yhteydessä. Normaalisissa tilanteissa työntekijät ja voimassa olevat sopimukset siirtyvät myös uuden omistajan vastuulle. Liiketoimintakaupassa myyjä voi myydä valitsemansa osat liiketoiminnastaan. Esimerkiksi jos yritys harjoittaa kiinteistön huoltoa ja autokauppaa liiketoiminnassaan, voidaan myydä vain autokauppaan liittyvät toiminnot ulkopuoliselle, jos siihen on mahdollisuus. Näin ollen myyjä voi jatkaa toista liiketoimintansa normaalisti tämän jälkeenkin. (Taloushallintoliitto 2011)

Liiketoimintakauppa on useimmiten ostajalle mieluisampi vaihtoehto, koska se useimmiten vaikuttaa myönteisesti hänen verotukseensa verrattuna osakekauppaan. Liiketoimintakaupassa ostajalla on oikeus vähentää liikearvon osuus tuloverotuksessa. Ostaja vapautuu myös osittain vastuista, joita myyjä on toimintansa aikana hankkinut, kuten vero- ja takuuvastuut. Myyjän tilanteessa voi olla, että liiketoimintakauppa aiheuttaa kaksinkertaisen verotuksen ja näin ollen on epäedullinen muihin vaihtoehtoihin verrattuna. Myös siinä tapauksessa, jos myytävä yritys halutaan lopettaa, on liiketoiminnan myynti hieman hankalampi vaihtoehto. Liiketoiminnan myynnissä varsinaista yritystä ei myydä vaan yhtiön purkaminen pitää suorittaa toimintojen myynnin jälkeen. Purkaminen edellyttää muun muassa selvitysmiehen valitsemista sekä ilmoituksen kaupparekisteriin selvitystilän alkamisesta. Selvitystilän aikana mahdolliset velkojat voivat ottaa yhteyttä saataviensa perimisasioissa. (Taloushallintoliitto 2011; Immonen 2006, 215-216.)

Liiketoiminnan myyntiin kuuluu myös tytäryhtiön osakkeiden myynti. Tämä tulee kyseeseen kun emoyhtiö luopuu tytäryhtiöstään. Tällaiset tilanteet ovat varsin yleisiä yritysmaailmassa. Vaikka kyse onkin osakekaupasta, emoyhtiö omistaa myytävät osakkeet ja ne ovat emoyhtiön käyttöomaisuutta, joten perinteinen osakekauppa ei tule kysymykseen.

2.3 Sukupolvenvaihdos

Sukupolvenvaihdos tulee kysymykseen, kun yritys siirretään uudelle jatkajalle omistajan luopuessa yrityksestään tai kun omistaja menehtyy ja toimintaa halu-

taan jatkaa vielä tämän jälkeenkin. Toiminnan jatkaja tässä tapauksessa on kuitenkin omistajan lapsi tai muu lähisukulainen. Sukupolvenvaihdos on käytännössä käsittelemistäni myyntitavoista mahdollisesti vaikein ja tunneherkin.

Tavanomaisessa tilanteessa sukupolvenvaihdossa kyse on perheyrityksestä, jonka jatkajaksi valitaan jo yrityksessä työskennellyt perheenjäsen. Muutostilanteessa kuitenkin saattaa tulla monia ristiriitoja omistajan ja jatkajan välille asioissa, joita on vaikea hallita pelkästään juridisesta näkökulmasta. Näitä asioita on myös vaikea ennakoida, joten sukupolvenvaihdosta tehdessä tilitoimistolta vaaditaan vankan tietotaidon lisäksi erityistä hienovaraisuutta. (Immonen & Lindgren 2006, 15-17.)

Sukupolvenvaihdos on tavallisesti vaativa ja hidas prosessi. Vaihdos saattaa helpoimmissakin tapauksissa kestää 3-5 vuotta, mutta myös pidempi aika vaihdokselle on tavallista. Monesti omistaja sitoutuu jatkamaan yrityksessä vielä vaihdoksen jälkeenkin tietyn sovituksen ajan, koska eri sidosryhmien säilymisen kannalta toiminnan laadun on pysyttävä muuttumattomana, olettaen kuitenkin, että toiminta on ollut alkujaankin kannattavaa ja kehityskelpoista. Vaikka yritys sellaisenaan olisi toimiva ja käyttökelpoinen, on monesti omistajan vaihdostilanteessa yritystä muokattava järkevään muotoon. Tämä muokkaus voi vaikuttaa oleellisesti sukupolvenvaihdoksesta johtuvaan verotukseen. (Immonen & Lindgren 2013, 1-4.)

Verotukseen vaikuttaa myös osapuolien sukulaissuhde, joka tänä päivänä ei ole enää niin itsestäänselvyys kuin aikaisemmin, yrityksiä kun on enemmän kuin jatkajia. Lähipiiristä löytyessä jatkaja pystyy hyödyntämään tulo-, perintö- ja lahjaverotuksen helpotuksia, muutoin sukupolvenvaihdos muistuttaa normaalia yrityskauppaa. Jos sukupolvenvaihdoksessa ei ole sukulaisuussuhdetta, kauppahinta on yleensä korkeampi. Monesti sukulaiselle hinta sovitaan alhaisemmalle tasolle kuin ulkopuoliselle jatkajalle. Sukupolvenvaihdos toteutetaan useimmiten osittain lahjan muodossa. Jos vaihdos toteutetaan täytenä lahjana, verotus kohdistuu jatkajalle, mutta jos vaihdosta peritään kauppahinta, kohdistuu vero pääsääntöisesti luovuttajalle. Tämän lisäksi luovutettavan yrityksen

verotukseen voi tulla muutoksia sukupolvenvaihdoksen seurauksena. (Immonen & Lindgren 2013, 5-7.)

Karkeasti ilmaistuna sukupolvenvaihdos tapahtuu kuten osakekauppa tai liiketoiminnan myynti, mutta erot tulevat esiin kun tarkastellaan verotusta. Verotus on huojennuksien takia sukupolvenvaihdoksessa kevyempää, mutta se koostuu monesta eri lain pykälästä ja kaupan toteuttamistavasta. Jos haluttaisiin saada täydellinen kuvaus sukupolvenvaihdoksen hyödyistä verrattuna muihin kaupan toteuttamistapoihin, pitäisi vaihdosta käsitellä verotuksellisesti laajassa mittakaavassa.

3 OSAKEYHTIÖN VEROTUS MYYNTITAVOITTAIN

Verotus koostuu kolmesta tulolähteestä, joiden perusteella voitot ja tappiot jaotellaan. Tulolähteiden voittojen ja tappioiden keskinäinen yhdistäminen ei ole mahdollista. Tulolähteet ovat elinkeinotoiminta, maatalous ja muu toiminta eli henkilökohtainen toiminta. Se millä perusteilla jako näihin tulolähteisiin tehdään, liittyy nimenomaan siihen, millaisesta tulonhankkimistoiminnasta on kyse. Tulolähteiden välillä on kuitenkin muutamia häilyviä rajanvetoja, joita saattaa joutua puntaroimaan hyvinkin tarkkaan. Suurimmaksi osaksi näitä harmaita alueita on kuitenkin EVL:n (elinkeinoverolaki) ja TVL:n (tuloverolaki) välillä, joista yksi yleisimmistä on vuokraustoiminta. Vaikka se olisikin puhtaasti liiketoimintaa, sen verotus on yleisimmissä tapauksissa henkilökohtaisen tulolähteen piirissä. (Osassa 2006, 24-27.)

3.1 Osakekaupan verotus

Osakkeiden myynnin verovaikutukset kohdistuvat pääasiassa omistajiin, olettaen tietysti, että verotettavaa myyntivoittoa syntyy. Verovaikutukset ovat kuitenkin liitännäisiä siihen, minkälaisesta kaupasta on kysymys sekä siitä mikä on myyjän status kaupassa. Kaupassa jossa emoyhtiö myy tytäryhtiön osakkeita on kyse osakekaupan sijaan substanssin kaupasta eli liiketoiminnan kaupasta, jolloin verotus kohdistuu yhtiöön. Poikkeuksina voidaan pitää myös liiketoimintasiirtoa, osakevaihtoa ja käyttöomaisuusosakkeiden luovutusta. (Kukkonen & Walden 2010, 351.)

Omistajayrittäjän myydessä yhtiön osakkeet käsitellään luovutusvoittona henkilökohtaisena tulona, joka pääsääntöisesti on pääomatuloa ja verotetaan 30 % verolla 30 000 euroon asti ja tästä ylöspäin 34 % verolla. Luovutusvoitto laskeaan niin, että luovutushinnasta vähennetään omaisuuden hankintameno eli kirjanpidossa poistamatta oleva osuus ja voiton hankkimiseen liittyvät kulut. Omistajayrittäjän tapauksessa kyse on luonnollisen henkilön tekemästä myynnistä, joten hankintameno voidaan laskea myös hankintameno-olettamana.

Hankintameno-olettama lasketaan omistusajan perusteella niin, että jos osakkeet on omistettu alle 10 vuotta, oletta on 20 % luovutushinnasta, mutta omistuksen kestänyt yli 10 vuotta, oletta on 40 % luovutushinnasta. Se kumpaa hankintahinnan laskentatapaa käytetään, on riippuvainen tavan edullisuudesta suhteessa myyjään. (Kukkonen & Walden 2010, 353.)

Käyttöomaisuusosakkeiden luovutusvoitto on ollut vuodesta 2004 asti verovaapa tietyin rajoituksin. Osakkeiden on oltava nimenomaan käyttöomaisuusosakkeita. Osakkeita myyvän yrityksen on oltava kotimainen tai EU:n jäsenvaltiossa toimiva emotytäryhtiödirektiivin 2 artiklan mukainen yhtiö tai asuinvaltion ja Suomen välillä on oltava verosopimus, joka kohdistuu yhtiön jakamaan osinkoon. Luovuttajan on myös omistettava luovutettavan yhtiön osakepääomasta yli 10 %, ja niiden yhtäjaksoisen omistusajan on ylitettävä vuosi. Verovapaus ei kata kiinteistö- ja asunto-osakeyhtiön osakkeita eikä myöskään sellaisen osakeyhtiön osakkeita, jonka toiminta on pääsääntöisesti kiinteistöjen omistusta tai hallintaa. (Verohallinto 2015.)

Jos yritys harjoittaa pääasiallisesti osakekauppaa, osakkeet eivät voi olla yhtiön käyttöomaisuutta. Vaikka yhtiö olisikin kirjannut osakkeet kirjanpidossaan käyttöomaisuudeksi, ei tämä aina kerro osakkeiden todellisesta luonteesta. Verottaja tulkitsee aina osakkeiden veronalaisuuden todellisen luonteen perusteella eli pelkkä nimike käyttöomaisuusosake ei riitä. Käyttöomaisuusosakkeet ovat siis pääasiallisesti pitkäaikaisia omistuksia, joiden omistamisen tavoitteena eivät ole osinkotuotot tai arvonnousut. Tavallisimpia esimerkkejä tällaisesta ovat tytäryhtiön ja omistusyhteisyriksen osakkeet. Muussa tapauksessa on kyse holdingyhtiöstä (Verohallinto 2015; Kukkonen & Walden 2010, 395-396.)

Elinkeinotulon verotus - Holdingyhtiö - Osakkeiden luovutus

X ja Y, jotka olivat sukua keskenään, omistivat A Oy:n osakekannan. Yhtiö harjoitti arvopaperikauppaa ja sijoitustoimintaa. A Oy:n verotuksessa oli sovellettu elinkeinotulon verottamisesta annettua lakia. A Oy omisti vaihto-omaisuuteen kuuluvien arvopaperien lisäksi noin 40 prosenttia elinkeinotoimintaa harjoittavan B Oy:n osakkeista. Nämä osakkeet oli yhtiön kirjanpidossa kirjattu taseen pysyviin vastaaviin. Loppuosa B Oy:n osakkeista oli X:n ja Y:n sukulaisten omistuksessa.

B Oy:n osakkeiden omistamisen katsottiin palvelevan yksityishenkilöiden osakeomistuksen hallinnointia. Tätä toimintaa ei pidetty A Oy:n elinkeinotoimintana eikä B Oy:n osakkeiden siten katsottu liittyvän A Oy:n harjoittamaan elinkeinotoimintaan. Kun A Oy luovutti B Oy:n osakkeet, ei osakkeiden luovutukseen voitu soveltaa elinkeinotulon verottamisesta annetun lain 6 b §:ää. Osakkeiden luovutushinta oli A Oy:n veronalaista tuloa. Ennakkoratkaisu vuosille 2006 – 2007. Äänestys 5-4. (Kukkonen & Walden 2010, 396).

Jos käyttöomaisuusosakkeiden myynnistä syntyykin luovutustappiota, on huomattava että tappion ja myyntikulujen osuus on vähennyskelvotonta samoin perustein kuin luovutusvoitto on verovapaata. Verohallinto on näissä tapauksissa ollut melko tiukka. Jos esimerkiksi myyntivoiton verovapauden tulkitseekin jostain syystä väärin ja sen ilmoittaa veroilmoituksella verottomana, mutta verohallinnon päätös on toinen, voi siitä seurata tuhansien eurojen veronkorotukset. Monesti näissä tapauksissa käytetäänkin ennakkotietomenettelyä välttyäkseen lisäkustannuksilta. (Verohallinto 2015; Taloushallintoliitto 2011.)

3.2 Liiketoiminnan myynnin verotus

Liiketoiminnan myynnin verotus on hieman monisäikeisempää kuin osakekaupan, koska myynti jakautuu tavallisesti moneen eri osaan, kuten käyttöomaisuuden ja vaihto-omaisuuden myyntiin. Näihin sovelletaan erilaisia tulouttamisperiaatteita, joten tarkkaavaisuus kirjanpitoa tehdessä on suotavaa. Liiketoimintakaupassa on myös erityisen tärkeää, että myyjäyritys tarkistaa yrityksensä tilanteen ja muokkaa sitä kaikin mahdollisin ja laillisin tavoin välttääkseen kaksinkertaisen verotuksen. Kaksinkertainen verotus toteutuu kun yritys myy esimerkiksi käyttöomaisuutensa ja saa tästä verotettavaa tuloa. Verotettava tulo verotetaan ensin yritykseltä yhteisöverokannalla, joka on tällä hetkellä 20 prosenttia. Kun omistaja haluaa jakaa myynnistä syntynyttä voittoa myös itselleen, tapahtuu jako osinkona, palkkana tai jako-osuutena yrityksen purkutilanteessa. Näiden kohdalla vero toimitetaan omistajan henkilökohtaisen verotuksen puitteissa (pääomatulo ja ansiotulo). Osinkoa on kuitenkin mahdollisuus jakaa verovapaasti 8 prosenttia nettovarallisuudesta tilikauden aikana eli jos tätä on mahdollista käyttää jakaessa myynnistä saatua tuottoa yhtiömiehelle, pystytään välttämään kahdenkertaista verotusta ainakin osittain. (Kukkonen & Walden 2010, 355; Taloushallintoliitto 2011.)

Luovutustilanteessa verotus tulee aina tarkistaa omaisuuslajeittain ja noudattaa kyseisen omaisuuslajin verotus- ja jaksotusmääräyksiä. Kun myyntitilanteessa yritys luovuttaa kuluvaan käyttöomaisuuttaan, on sen luovutusvoitto tuloutettava

luovutusajankohtana eli verovuonna, jolloin omistus on siirtynyt uudelle omistajalle. Näihin on muutamia poikkeuksia ja eriäviä kannanottoja, mutta pääperiaatteessa toimintatapa on edellä mainittu.

Kuluvan käyttöomaisuuden taseessa olevasta hankintamenosta poistetaan vuosittain verohallinnon määrittämä osuus, joka on omaisuudesta riippuen tasaerä- tai prosenttiosuus. Nämä vuosittaiset poistot vähentävät siis hankintamenoa. Tasaerien poistoajat ja poistoissa käytettävät prosentit on määritetty tarkoin verohallinnon toimesta. Omaisuutta myyessä taseesta vähennetään ensin mahdollinen hankintameno eli poistamatta jäänyt osuus ja loput myyntihinnasta tuloutetaan. Kuluvaan käyttöomaisuuteen luetaan kaikki koneet ja laitteet, rakennukset, ajoneuvot, patentit, asfaltoinnit yrityksen piha-alueella ja kaikki mahdollinen, joka kuluu yrityksen käytössä. Kulumatonta käyttöomaisuutta ovat muun muassa maa- ja vesi-alueet, taide-esineet ja esimerkiksi arvopaperit. Näistä ei tehdä poistoja, koska niiden arvo ei laske yrityksen toiminnan takia. Rakennetun kiinteistön myynnissä on tärkeää muistaa, että luovutusvoitto jaetaan eri osuuksiin, jotka ovat maa-alue ja rakennus. Rakennuksen osuus on jaettava vielä rakennuksen ja teknisten laitteiden osuuksiin. Kun osuudet on jaettu, voidaan vasta vähentää kunkin omaisuuserän myyntihinnasta kirjanpitoarvo ja tulouttaa ylitse jäänyt arvo. (Tilisanomat 2006; Kukkonen & Walden 2010, 355.)

Liiketoiminnan myyntitilanteessa on tärkeää ja verotuksen kannalta lähestulkoon pakollista eritellä myyntihinta jokaiselle myytävälle erälle erikseen. Jos kauppatilanteessa jaottelua ei tehdä, tulee se tehdä viimeistään verotusta toimittaessa tai muulloin kauppahinta jaetaan hyödykkeille niiden verotusarvojen perusteella. Jos kuitenkin toimitaan suositusten mukaan, tilanteessa kun yritys myy vaihto-omaisuuden sekä käyttöomaisuuden, tulee kauppakirjaan eritellä vaihto-omaisuuden sekä käyttöomaisuuden osuus erikseen myyntihinnasta. Kun myyjä käsittelee myyntihinnan kirjanpidossaan, kohdistetaan ne omaisuus-erittäin. Esimerkiksi vaihto-omaisuuden arvo yrityksessä on 50 000 euroa ja käyttöomaisuuden 30 000 euroa. Kauppakirjassa myyntihinnaksi vaihto-omaisuudelle määritetään 40 000 euroa ja käyttöomaisuudelle 60 000 euroa.

Näin ollen käyttöomaisuudesta tuloutuu yritykselle 30 000 euroa, mutta vaihtomaisuudesta ei tule verotettavaa tuloa, koska luovutus on tappiollinen. Tavanomaisesti eriä ei siis voida yhdistää keskenään myyntitilanteessakaan. (Ossa 2006. 197.)

4 KAUPPAHINNAN MÄÄRITYS JA TILITOIMISTON ROOLI YRITYSKAUPASSA

4.1 Yrityksen arvon määrittäminen

Yrityskaupassa yksi kirjanpitäjän haastavimmista tehtävistä on kauppahinnan määrittämisessä avustaminen. Kauppahinta pitäisi saada myyjän kannalta maksimoitua, mutta ylihinnointelu voi taas karkottaa ostajan. Kirjanpitäjän kannalta ensimmäinen tehtävä arvonmäärityksessä on tilinpäätöksen oikaisu vertailukelpoiseksi, koska harvemmin tilinpäätöksessä laadittavat raportit, kuten tuloslaskelma ja tase ovat käyttökelpoisia sellaisenaan.

Oikaisujen tekemisen jälkeen myyntihinnan määrittämistä varten on olemassa erilaisia työkaluja, joita kirjanpitäjä voi käyttää apunaan. Näitä ovat esimerkiksi erilaiset laskelmat ja analyysit. Oikaisuilla tarkoitetaan muun muassa koneiden, laitteiden ja kiinteistöjen kirjanpitoarvon muuttamista tämän hetkeen käypään arvoonsa. Taseessa kiinteistön arvo voi olla esimerkiksi 50 000 euroa, mutta tällä hetkellä myyntitilanteessa siitä saataisiin 150 000 euroa, joten sen arvo ei ole realistinen. Tällainen arvonnousu on useimmiten mahdollista vain kiinteistöissä, maa-alueissa ja esimerkiksi osakkeissa. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Toisaalta yritykset eivät aina normaalissa tilinpäätöstilanteessa tarkista varaston arvoa laskiessaan epäkuranttien tuotteiden määrää, joten myyntitilanteessa viimeistään on tarpeellista karsia nämä tuotteet varaston arvosta. Kirjanpidollisesti tämä laskee varaston arvoa epäkuranttien tuotteiden arvon verran. Tärkeää on myös tarkistaa myyntisaamiset ja kirjata niistä luottotappioiksi ne erät, joista suoritusta ei todennäköisesti enää tulla saamaan. Koneet ja laitteet menettävät useimmiten arvonsa suhteellisen nopeasti markkinoilla ja saattaa olla, että kirjanpitoarvo on korkeampi kuin markkina-arvo. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Joskus yritykset kuitenkin tekevät jo ennen myyntitilanteita arvonkorotusvarauksia kirjanpitoon, joiden avulla saadaan taseen arvosta totuudenmukaisempi ja

informatiivisempi. Arvonkorotuksia tehdessä on syytä muistaa, että arvonkorotuksen tulee olla pysyväluontoinen ja sen suuruus tulee olla vain todennäköisen luovutushinnan ja jäljellä olevan hankintamenon erotus. Kun arvonkorotuskirjaus tehdään, taseen molemmat puolet kasvavat arvonkorotuksen verran arvonkorotusvuotena. Esimerkiksi kirjatessa osakkeiden arvonkorotusta, toinen puoli kirjauksesta menee osakkeen kirjanpitoarvon lisäykseksi ja toinen puoli sidottuun omaan pääomaan. Kun osakkeet myydään, tulos kasvaa ja näin ollen voitto lisää vapaata omaa pääomaa. Myyntitilanteessa arvonkorotuskirjaus kirjaetaan pois yrityksen sidotusta omasta pääomasta. Tärkeää on kuitenkin sisäistää, että oman pääoman kokonaisarvo voi laskeakin myyntitilanteessa, koska arvonkorotuksia ei veroteta. Kun kohde myydään, myyntivoitosta maksetaan normaaliin tapaan yhteisöverokannan mukainen vero. Tämän takia yleisenä suosituksena on, että arvonkorotuskirjaus tehdään veron verran pienempänä arvona. (Taloussanomien 2001.)

Tuottoarvo kertoo, kuinka paljon yritys tulee tuottamaan omistajalleen lähivuosina. Jotta tuottoarvo voidaan edes laskea, tarvitaan yrityksestä realistinen tulosenuste tietyltä ajanjaksolta. Ajanjakso kartoitetaan aina yrityskohtaisesti. Siihen vaikuttavat muun muassa toimiala ja saatavilla olevan rahoituksen ehdot, mutta normaalisti aika on kuitenkin 2-6 vuotta. Pidempiaikaiset tuottoarvolaskelmat ovat harvinaisia, koska harvemmin rahoittajat suostuvat niin pitkiin takaisinmaksuaikoihin. Mitä lyhyemmältä ajalta tuottoarvo lasketaan, sitä edullisempi yritys on. Rahoittajat määrittävät tämän ajan takaisinmaksusuunnitelman perusteella. Tuottoarvon laskennassa on myös tarpeen tehdä oikaisuja, mutta nämä oikaisut kohdistuvat tuloslaskelman eriin, kuten poistoihin. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Substanssiarvo on kohtuullisen yksinkertainen arvonmäärittäminen. Se kertoo alimman hinnan, jolla yritys voitaisiin myydä. Edellä mainittujen käypien arvojen määrittämisen jälkeen substanssiarvon laskeminen on suhteellisen helppoa. Yksinkertaisimmillaan sen voi laskea vähentämällä taseen loppusummasta kaikki yrityksen velat tai toisella tavalla ottamalla yrityksen oman pääoman ja lisäämällä siihen varaukset. Kun substanssiarvo on saatu, kannattaa

verrata sitä tuottoarvoon. Normaalisti tuottoarvo on selkeästi korkeampi kuin substanssiarvo. Jos asia on toisin päin, on yritys ostajalle liian kallis ja kauppa tuskin toteutuu, ellei kaupasta voida rajata jotain ulkopuolelle. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Monesti jo pitkään toimineet ja markkinoilla paikkansa vakiinnuttaneet yritykset ovat keränneet itselleen niin sanottua liikearvoa (goodwill). Liikearvo on aineetonta arvoa eli se koostuu esimerkiksi yrityksen maineesta, asiakaskontakteista ja kaikista mahdollisista yhteistyösuhteista, joita yritys on toimintansa aikana saanut hankittua. Tällaiset asiat nostavat yrityksen arvoa ja vaikuttavat näin myös suoraan kauppahintaan. Kauppahinnan määrittämisessä on siis syytä puntaroida myös yrityksen liikearvon merkitystä, tai onko sitä edes olemassa siinä määrin, että sen huomiointi kauppahinnassa on järkevää. Substanssi- ja tuottoarvon positiivisella erotuksesta voi saada hieman viitteitä liikearvon suuruudesta.

Esimerkki tuottoarvon laskemisesta: A Oy:n 3 viimeisimmän tilinpäätöksen osoittamat tulokset korjattuina satunnaisilla erillä, tilinpäätössiirroilla ja tuloveron oikaisuilla ovat: 2012 = 10.000 euroa, 2013 = 15.000 euroa ja 2014 = 20.000 euroa. A Oy:n vuositulosten keskiarvo on siis 15.000 euroa. Tämä tulosten keskiarvo pääomitetaan käyttämällä 15% korkokantaa. A Oy:n tuottoarvoksi saadaan tällöin $15.000/0,15 = 100.000$ euroa.

Yrityksen käypä arvo voidaan laskea substanssi- ja tuottoarvon perusteella siten, että tuottoarvon ollessa substanssiarvoa suurempi, käypä arvo katsotaan olevan tuotto- ja substanssiarvon keskiarvo. Jos taas substanssiarvo on tuottoarvoa suurempi tai yhtä suuri sen kanssa, käypänä arvona käytetään yhtiön substanssiarvoa. Tämä on kuitenkin vain lähtökohta ja oikea painotus riippuu yrityksen ominaispiirteistä ja toimialasta.

Esimerkki käyvän arvon laskemisesta substanssi- ja tuottoarvon pohjalta: Yhtiön substanssiarvo on 50.000 euroa ja yhtiön tuottoarvo on 100.000 euroa. Yhtiön käypä arvo on näin ollen $(50.000+100.000)/2 = 75.000$ euroa. (Lakivälitys Pro 2016).

4.2 Tilinpäätösanalyysi arvon määrittämisen apuna

Tilinpäätösanalyysin avulla voidaan selvittää myytävän yrityksen tilinpäätöshetken taloudellinen tilanne sekä se miten siihen tilanteeseen on päädytty. Tavalli-

simpia analyyseja ovat toimiala-, yritys-, perinteiset ja sijoitusanalyysit. Toimiala-analyysillä arvioidaan koko toimialaa menestyksen ja toimintaedellytysten näkökulmasta. Sen avulla saadaan tietoa koko toimialasta ja pystytään suhteuttamaan tarkasteltava yritys omaan toimialaansa. Yritysanalyysi kartoittaa yrityksen toiminnan. Sen avulla saadaan tietoa yrityksen menneisyydestä ja arvio tulevaisuudesta, ja sen vuoksi se on yleisin analyysi kauppatilanteissa. Perinteinen analyysi tarkastelee vain yhtä tiettyä yritystä ja se perustuu erilaisiin tunnuslukuihin ja niiden tulkitsemiseen. Sijoitusanalyysi on nimensä mukaisesti tarkoitettu sijoittajien käyttöön. (Salmi 2012, 124.)

Tilinpäätöstä tarkastellessa voidaan aloittaa tuloslaskelman ja taseen tulkinnasta. Jo pelkällä silmäilyllä voidaan tehdä tietynlaisia oletuksia yrityksen tämän hetkisestä tilasta. Tuloslaskelmasta voidaan nähdä yrityksen tulos ja vertailla erilaisten erien muutosta nykyhetken ja edellisen tilikauden kesken. Esimerkiksi onko liikevaihto kasvanut vai laskenut verrattuna edelliseen tilikauteen. Tase yksinkertaistettuna näyttää yrityksen varojen ja velkojen tämän hetkisen tilanteen sekä vertailun edelliseen tilikauteen. Taseesta nähdään myös pääoman rakenne eli pyöriikö yritys omillaan vai onko käytössä vierasta pääomaa ja missä suhteessa. (Salmi 2012, 125-126.)

Tuloslaskelman tarkastelulla voidaan saada pelkistetty kuva tilanteesta. Liikevaihto kertoo, minkä kokoista yrityksen toiminta on. Liikevaihdon kasvu on merkki useimmiten siitä, että yritys kehittyy. Liikevoiton suuruus kertoo kannattavuudesta ja siitä kuinka hyvin yritys on pystynyt kattamaan liiketoiminnasta aiheutuvat kulut. Liikevoiton jälkeinen erä on nettorahoituskulut ja se viittaa ulkopuoliseen rahoitukseen. Sen avulla nähdään kuinka paljon ulkopuolinen rahoitus rasittaa yrityksen toimintaa. Tuloslaskelman viimeinen luku eli tilikauden tulos on se mitä useimmiten yrityksen tuloslaskelmaa katsoessa kiinnittää huomion. Se kertoo mitä kaikkien tulojen ja menojen jälkeen jää jäljelle. (Salmi 2012, 128.)

Taseen puolella tarkastelu voidaan aloittaa pitkäaikaisista varoista. Jos yritys investoi, pitkäaikaisten varojen määrä kasvaa. Pienet investoinnit eivät näy tarkasti, koska näiden varojen summista tehdään mahdolliset poistot, jotka alenta-

vat kirjanpitoarvoa. Vaihto-omaisuuden ja lyhytaikaisten saamisten kasvu kertoo yleisimmin liikevaihdon kasvusta. Tällaisessa tilanteessa ongelmaksi saattaa muodostua, että kasvun myötä vaihto-omaisuuteen sidotaan suurissa määrin rahaa, mutta valmiin tuotteen myyminen ei tapahdu yhtä nopeasti, jolloin yrityksen rahat ovat kiinni vaihto-omaisuudessa melko pitkänkin ajan. Rahavarojen eristä ei voida tehdä yksistään kovinkaan vedenpitävää johtopäätöstä. Niiden tulkintaan tarvitaan avuksi esimerkiksi rahoituslaskelmaa ja taseen muita eriä. (Salmi 2012, 130.)

Taseen vastattavaa puolelta nähdään yrityksen oma pääoma ja velat. Oma pääoma on tarkastelussa yksi tärkeimmistä luvuista. Siitä nähdään ne varat, jotka ovat jääneet yrityksen käyttöön edellisistä tilikausista. Vieraasta pääomasta nähdään siis ulkopuolisen rahoituksen määrä. Jos määrä on esimerkiksi vähentynyt, voidaan ajatella, että yritys on kehittynyt ja pystyy toimimaan paremmin liiketoiminnan tuloillaan. (Salmi 2012, 131-132.)

Tilinpäätösanalyysillä saadaan neljään luokkaan jaettavat tunnusluvut: Kannattavuuden tunnusluvut, vakavaraisuuden ja velkaisuuden tunnusluvut, maksuvalmiuden tunnusluvut ja kiertoaikatunnusluvut, jotka kuvaavat pääoman käytön tehokkuutta. Tunnuslukujen laskentakaavoja on käytettävissä useita. Osaan niistä on suhtauduttava pienellä varauksella, mutta pääosin niitä voidaan käyttää vähintäänkin suuntaa antavina. (Talouhallintoliitto 2012.)

Kannattavuuden tunnuslukujen tarkoituksena on kertoa, paljonko yritys tuottaa siihen sijoitettujen lyhyt- ja pitkävaikutteisten kulujen suhteen. Kannattavuutta mittaavia tunnuslukuja ovat esimerkiksi käyttökate-%, liikevoitto-% ja nettotulos-%. Käyttökate kertoo, kuinka paljon liiketoiminnasta jää katetta juoksevien toimintakulujen jälkeen. Käyttökateprosenttia voidaan taas käyttää vertailuarvona muihin samalla alalla toimiviin yrityksiin. Liikevoitto-% eroaa käyttökate-%:sta vain sen verran, että se huomioi myös poistojen osuuden. Se kuvaa tilanteen, jossa ei huomioida yrityksen velkaantuneisuutta. Tämä tunnusluku kelpaa toimialan operatiivisten toimintojen vertailuun. Nettotulos kertoo yrityksen varsinaisen toiminnan tuloksen ja siitä jäävät pois vain tilinpäätössiirrot. Nettotulos-%

kuvaa siis parhaiten ja kokonaisvaltaisesti yrityksen toiminnan kannattavuutta. (Balance Consulting 2016; liite 1.)

Yritys on sitä vakavaraisempi mitä enemmän sillä on omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan. Vakavaraisuus- ja velkaantumisen tunnusluvut kuvaavat näitä tilanteita numeroiden muodossa. Esimerkkeinä tunnusluvuista ovat omavaraisuusaste-% ja suhteellinen velkaantuneisuus-%. Omavaraisuusaste-%:lla saadaan informaatiota yrityksen tappion sietokyvystä. Jos yrityksen toimialalla on menossa heikko taloussuhdanne, ne yritykset joiden omavaraisuusaste on matalalla, kärsivät tilanteesta eniten ja voivat jopa ajautua vararikkoon. Omavaraisuusaste-% ollessa yli 35 voidaan todeta, että yrityksen omavaraisuus on hyvällä tasolla. Suhteellinen velkaantuneisuus-% mittaa yrityksen velkaantuneisuutta suhteessa yrityksen liikevaihtoon. (Balance Consulting 2016; liite 1.)

Quick ratio ja Current ratio kuvaavat yrityksen maksuvalmiuden tunnuslukuja. Quick ratiolla voidaan laskea miten yritys selviytyy lyhytaikaisista veloistaan nopeasti rahaksi muutettavilla omaisuuserillä. Tämä tunnusluku kuvaa siis kasvavalmiutta ja kertoo siitä, että onko yrityksellä mahdollisuutta selviytyä yllättävistä kuluista. Kun quick ration arvo on suurempi kuin yksi, ollaan hyvän rajan yläpuolella. Current ratio eroaa quick ratiosta siten, että siihen luetaan mukaan vaihto-omaisuus. Kun current ration arvo menee yli kahden, ollaan hyvän tason rajoissa. (Balance Consulting 2016; liite 1.)

Kiertoajatunnusluvut kertovat yrityksen toiminnan tehokkuudesta. Esimerkkeinä tunnusluvuista voidaan mainita myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoajatunnusluvut. Myyntisaamisten kiertoaika kertoo kuinka monta päivää keskimäärin yrityksen liikevaihto on saamisina ennen asiakkaalta saatavaa suoritusta. Ostovelkojen kiertoaika kertoo taas miten kauan kestää, että yrityksen ostolaskut saadaan suoritetuksi. Kiertoajan pidentyminen kertoo usein siitä, että yrityksen maksuvalmius on heikentynyt. (Balance consulting 2016; liite 1.)

4.3 Yrityskauppa tilitoimiston näkökulmasta

Yrityskaupoissa tilitoimiston rooli vaihtelee, koska kaikki yrityskaupat ovat yksilöllisiä ja niitä ei voi verrata toisiinsa muuten kuin pääpiirteissään. Tietyt toiminnot ovat kuitenkin yrityskaupoissa tilitoimiston vastuulla ja kokonaisuuden hahmottaminen on hyvin tärkeää.

Yrityskauppa lähtee aina liikkeelle sopivan ostajan löytymisellä. Usein ostaja voi olla jo valmiiksi samalla alalla toimiva yritys tai sitten myytävässä yrityksessä työskentelevä työntekijä, joka on halukas jatkamaan yritystä myyjien jäädessä eläkkeelle tai luopuessaan muista syistä yrittäjyydestä. Koska ostajan löytäminen on kuitenkin haastavaa suurimmassa osassa tapauksista, on tärkeää aloittaa myyntivalmistelut jo muutamaa vuotta ennen kuin yrityskauppa on ajankohdainen. Tällä tavoin myyntitilanne ei tule myöskään tilitoimistolle yllätyksenä ja yrityksen tuloslaskelma ja tase on voitu päivittää jo valmiiksi mahdollisimman realistiseen tilanteeseen. Ostajan hankkiminen ei kuitenkaan ole yleisesti tilitoimiston tehtävä, vaan siitä vastaa usein myyjä, joka käyttää avukseen yrityskaupoihin erikoistuneita tahoja. (Taloushallintoliitto 2011.)

Ostajan löytyessä tilitoimiston on pohdittava valmiiksi mahdolliset käytännön asiat. Jos ostaja on esimerkiksi ulkomaalainen, on valmistauduttava kommunikoimaan ostajan kanssa myös muilla kielillä tai mahdollisesti sopia, että myyjä itse hoitaa kommunikoinnin ulkomaille. Nämä ovat tärkeitä asioita, koska jos myyjä ja ostaja eivät ymmärrä toisiaan, on kaupanteko vaikeaa ja voi luoda epävarman ilmapiirin. Kommunikoinnin lisäksi on myös varmistettava, että tarvittavat raportit ovat saatavissa tilitoimiston ohjelmista esimerkiksi englanniksi. (Taloushallintoliitto 2011.)

Ostajan löytyessä pohditaan myyntitapamahdollisuuksia. Tilitoimisto tekee tässä tilanteessa laskelmat, joista voidaan vertailla myyntitapojen kannattavuutta myyjän näkökulmasta. Myyntitavan valintaan saattavat kuitenkin joissain tilanteissa vaikuttaa tekijät, jotka eivät takaa maksimaalista voittoa myynnistä. Jos ostaja on esimerkiksi yrityksen nykyinen työntekijä, voi olla, että ainoa järkevä tapa on myydä yrityksen osakkeet. Tämä perustuu siihen, että kauppvoja ei vält-

tämättä synny, ellei olla valmiita joustamaan myyntitavan valinnassa, koska ostaja saattaa olla halukas vain kyseiseen myyntitapaan.

Taulukko 1. Esimerkki osakekaupan verotuksesta.

Yhtiön varat	400 000,00		
Yhtiön velat	<u>-100 000,00</u>		
	300 000,00		
osakkeet omistettu yli 10 v.			
Kauppahinta	500 000,00		
Hankintameno-olettama	200 000,00	40 %	
Myyntivoitto	300 000,00		
Myyntivoitto	300 000,00		
Pääomatuloverotus 30%	9 000,00	30 000,00	euroon asti
Pääomatuloverotus 34%	98 940,00	30 000,00	ylittävä osuus
Vero yhteensä	<u>107 940,00</u>		
Nettotulo	192 060,00		

Yksinkertaisessa osakekauppatilanteessa osakas myy kaikki osakkeensa ja näin ollen hän luopuu yrityksestä kokonaisuudessaan. Esimerkkitalanteessa voidaan todeta, että osakas saisi myynnistä verojen jälkeen 192 060,00 euroa. Tämä olisi varsin ideaalitalanne, koska mitään muita toimenpiteitä ei kaupan jälkeen tarvitsisi tehdä.

Jos ostajaksi ilmaantuukin jo olemassa oleva yritys, voisi yhtenä mahdollisuutena olla liiketoiminnan myynti. Tällöin ostaja ostaa myyjältä vain tietyt määritellyt osa-alueet kuten käyttöomaisuuden ja liiketoiminnan. Tässä kohtaa tilitoimiston tulee ottaa huomioon myös nettotulon jakaminen osakkaiden kesken. Jako-osuuksien määrästä on tehtävä laskelma, jotta osakkaat voivat havainnollistaa lopullisen henkilökohtaisen tulon määrän. Osakekaupassa tällaista jakoa ei tule, koska myyjänä on yrityksen sijaan osakas.

Taulukko 2. Esimerkki liiketoimintakaupan verotuksesta.

Yhtiön varat	400 000,00		
Yhtiön velat	<u>100 000,00</u>		
	300 000,00		
Myyjäyhtiön tulot		Jako-osuus osakkaalle	
Myyntihinta	350 000,00	Nettovarat	340 000,00
Velat	<u>100 000,00</u>	Hankintameno- olettava	136 000,00
Myyntihinta	450 000,00	Veronalainen purku- voitto	204 000,00
		Luovutusvoittovero	68 160,00
Siirtyvä omaisuus	-400 000,00	Nettotulo osakkaalle	135 840,00
Myyntivoitto	50 000,00		
Myyntivoittovero 20%	-10 000,00		
Varat myynnin jälkeen			
Rahavarat	440 000,00		
Velat	-100 000,00		
Nettovarat	340 000,00		

Tässä voimme todeta, että kauppaan kohdistuu kahdenkertainen verotus. Osakkaalle voittoa tulisi 135 840 euroa. Näiden esimerkkien valossa voidaan todeta, että kokonaisuutta ajatellen järkevämpi tapa myynnille olisi osakekauppa. Jos ostajaehdokkaita ei ole useampia, ei aina voida valita automaattisesti myyjälle edullisempaa tapaa. Kun tiedetään, onko kumpikin vaihtoehto mahdollinen myyjän kannalta, on myös paremmat neuvottelumahdollisuudet ostajaan nähden. Sopimuksia tehdessä on siis oltava jo tarkat tiedot siitä, mitkä mahdollisuudet ovat myyjälle kelvollisia.

Koska yrityskaupassa on aina mahdollisuus epäonnistua, on tärkeää että laaditaan tarkka salassapitosopimus. Myyjä luovuttaa ostajalle kauppatilanteessa kaiken mahdollisen tiedon, joten salassapitosopimuksella varmistetaan, ettei ostaja käytä saamiaan tietoja väärin kaupan epäonnistuessa. Sopimuksessa sovitaan myös salassapidon kestoista sekä sanktioista, jos sopimusta rikotaan. Vasta sopimuksen tekemisen jälkeen voidaan luovuttaa tarkempia tietoja myyjäryityksestä. Usein salassapitosopimuksen ohella tehdään myös aiesopimus, jossa päätetään yleisellä tasolla miten kaupassa edetään ja millaisia ehtoja kauppaan liittyy. Nämä ovat yleensä ulkopuolisen asiantuntijan tekemiä, mutta tilitoimistokin voi niissä olla mukana. (Talouhallintoliitto 2011.)

Kun sopimukset on tehty, alkaa varsinainen tutkimusvaihe. Ostaja tutkii myyjäryityksen kaikki mahdolliset toiminnot. Tähän liittyy ostokohteen huolellinen tarkastus eli due diligence. Tämän tekee ostaja yleensä ulkopuolista asiantuntijaa apuna käyttäen. Tässä kohtaa tilitoimistolta tullaan vaatimaan erilaisia tietoja myyntikohteesta. Vaadittavat tiedot eivät kuitenkaan poikkea suuresti normaalista tilintarkastuksesta. Vaikka salassapitosopimus on jo tässä kohtaa tehty, tarvitsee kuitenkin olla tarkkana informaation antamisesta ostajalle. Suosituksena onkin, että aineistojen luovutus varmistetaan aina erikseen myyjältä. (Talouhallintoliitto 2011.)

Tarkastelun kohteena ovat muun muassa laskentaperiaatteet eli tuloutuskäytännöt, arvostusperiaatteet, poistoperiaatteet ja konsernilaskenta. Näiden johdonmukaisuus on tärkeää. Jollei ole käytetty eri tilikausien välillä samoja laskentaperiaatteita, voidaan olettaa, etteivät tilikaudet ole myöskään keskenään vertailukelpoisia sellaisenaan. Tuloslaskelmasta käydään läpi kannattavuus liiketoiminnoittain, asiakkaittain ja tuotteittain. Tarkastellaan myös jaksotukset ja tuloutukset sekä poikkeukselliset erät ja siirtohinnoittelu. Jos yritys sisältää erilaisia projekteja, niiden kannattavuuslaskelmat ovat myös kiinnostavia ostajan kannalta. (Talouhallintoliitto 2011.)

Taseesta tutkinnan alla ovat erityisesti käyttöomaisuuden ja immateriaalioikeuksien myynnit, aktivoinnit ja investointitarpeet. Saamisista ja vaihto-omaisuudesta tarkistetaan kuranttius eli onko ne päivitetty tämän päivän tilan-

teen mukaisiksi. Velkojen osalta käydään läpi velkojen ehdot ja erääntymiset. Kyseisten tarkastuksien takia nämä ovat jo kirjanpitäjänkin kannalta tärkeitä päivittää ennen myyntiä. (Taloushallintoliitto 2011.)

Muita tarkastuksen kohteita ovat muun muassa kassavirtalaskelmat. Niiden osalta tarvitaan myös ennusteita tulevasta, jotta ostaja osaisi arvioida miten tulevaisuudessa kassavirta kehittyy. Nämä on myös pystyttävä näyttämään projekteittain, jos sellaiset yrityksessä ovat käytössä. Ostaja tekee myös kaikki mahdolliset laskelmat, jotka myyjänkin on syytä tehdä ennen myyntitoimia. Näitä ovat esimerkiksi substanssiin pohjautuvat laskelmat ja tuottoarvolaskelmat. (Taloushallintoliitto 2011.)

Henkilöstö on myös tärkeä osa yrityskauppaa. Sen mukana siirtyy niin tietotaitoa kuin mahdolliset negatiiviset asenteetkin. Tilitoimiston kannalta tämä tarkoittaa myyntitilanteessa sitä, että palkanlaskennan on oltava ehdottomasti ajan tasalla. Esimerkiksi lomapalkanlaskenta voi olla monessa tilanteessa jälkijunassa. Osittain tilitoimiston tehtävänä on myös informoida asiakasta henkilöstöasioiden dokumentoinnissa eli on myös mahdollista, että kaikki työsopimukset ja palkkatasojen seuranta on tilitoimiston vastuulla. Dokumentointi on siis löydyttävä asiallisesti järjesteltynä joko sähköisesti tai paperilla arkistoituna. Ostajan kannalta henkilöstöön liittyvät ongelmat ovat usein palkkatason suuruus, mahdolliset negatiiviset asenteet myyntiin tai hiljattain tehdyt suuret muutokset henkilöstössä. Tilitoimiston olisi hyvä siis informoida myyjää välttämään näitä asioita ennen myyntiä. (Taloushallintoliitto 2011.)

Ostajan saadessa tutkimustyönsä tehtyä, voidaan saada tuloksia, jotka voivat vaikuttaa kaupantekoon oleellisesti. Pahin mahdollinen tilanne on, että paljastuu jotain sellaista mikä vaarantaa kaupan toteutumisen kokonaan. Esimerkiksi tuleekin ilmi, ettei kauppa ole strategisesti järkevä sijoitus ostajalle. On myös lievempiä tilanteita, jotka eivät välttämättä tee kauppaa kuitenkaan mahdottomaksi toteuttaa. Tällaisia ovat kauppahintaan vaikuttavat tekijät tai sitten joitain osia alueita on korjattava ennen kauppaa. Lievin näistä ilmiöistä on kuitenkin se, että sopimusta tehdessä joitain asioita pitää kirjata sopimukseen tiedoksi. Itse due diligence ei ole tilitoimiston tehtävä, mutta on hyvä tietää millaisia asioita tarkas-

tuksessa vaaditaan ja näin voidaan valmistautua paremmin jo ennalta. (Taloushallintoliitto 2011.)

Kun myynti on selvä, allekirjoitetaan aiesopimuksen pohjalta kauppakirja. Kauppakirjan allekirjoittamisen yhteyteen voidaan myös ottaa erilaisten sopimusten allekirjoittaminen. Tällaisia myyntiin liittyviä sopimuksia voivat olla esimerkiksi kilpailukieltosopimus tai jälleenmyyntisopimus. Kauppakirjan allekirjoittaminen varmistaa siis kaupantekotavan lisäksi myös verotuksen kohdistumisen niin osakkaisiin kuin yritykseenkin. Jos myynti tapahtuu osakemyyntinä, on yrityksestä luopuminen yksinkertaisempi prosessi, koska kaikki varat, velat ja vastuut siirtyvät ostajalle. (Taloushallintoliitto 2011.)

Liiketoimintakauppaan päädyttäessä kaupan onnistuminen ei itsessään vielä päättä yrityksen olemassa oloa. Vaikka myytäisiin kaikki mahdolliset varat ja velat kuitattaisiin saaduilla tuloilla, pitäisi osakeyhtiö vielä purkaa, jotta se loppuisi myös juridisesti. Tämä tarkoittaa tilitoimiston kannalta sitä että tase tyhjenetään laillisin keinoin esimerkiksi myymällä kaikki mahdollinen varallisuus ja vasta sitten tehdään niin sanottu lopputilitys. Lopputilitystä seuraa selvitystilamenetely eli tehdään kaupparekisteriin ilmoitus valitusta selvitysmiehestä ja selvitystilasta, jolloin mahdolliset velkojat saavat ilmoittaa saatavistaan. Jos ilmoitusta ei tule, voidaan kaupparekisterin vahvistuksesta, eli noin 3-6 kuukauden kuluttua hakemuksesta, tehdä lopputilitys. Vasta tämän jälkeen yritys voidaan ilmoittaa kaupparekisteriin lopettaneeksi. Tilitoimiston tehtäviin sisältyy lopettamisilmoitusten ja lopputilityksien tekeminen. Nämä tiedot menevät niin kaupparekisteriin kuin verottajallekin.

5 CASE: YRITYSKAUPAN VAIHTOEHTOJEN KÄYTÄNNÖN TARKASTELU

Toimeksiantaja Tili-Vinkki Oy on tilitoimisto, jonka asiakkaana esimerkkiyritys X on ollut jo vuosia. Yritys X on leipomoalan yritys, joka omistaa kokonaan tytäryhtiönsä osakekannan. Tytäryhtiö on konsernissa emoyhtiötään aktiivisempi toimija ja sen tunnettavuus varsinkin Turun alueella on taattua. Se on perustettu vuonna 1947 ja konserniin se yhdistettiin vuonna 2004. Yritys X:n osakekanta on kolmen yhtiömiehen omistuksessa. Yrityksen X omistajat ovat miettineet vaihtoehtoa, jossa Yritys X luopuisi tytäryhtiöstään Yritys Y:stä. Tytäryrityksestä luopuminen voidaan tehdä tässä tilanteessa kahdella tapaa ja tavoitteena on löytää se oikea järkevä myyntitavan ja verotuksen näkökulmasta.

Konsernin toiminta perustuu siihen, että Yritys X ostaa raaka-aineita ja myy josain määrin niitä Yritys Y:lle. Raaka-aineiden myynti on suhteessa muuhun myyntiin melko vähäistä, joten yritysten yhteistyö ei ole kovinkaan tiivistä. Molempien konsernin yritysten toiminnan voidaan siis katsoa olevan itsenäistä. Esimerkeissä käytetään pääosin viimeisimmän tilinpäätöksen tietoja lukuun ottamatta muutamaa varovaista arviota, jotka on saatu kirjanpitäjältä. Arvioita käytetään, jotta saadaan esimerkistä totuudenmukaisempi. Jos yritys myytäisiin, pitäisi luvut kuitenkin päivittää realistisesti nykyhetkeen.

Yritys Y:n taseeseen on jo valmiiksi tehty arvonkorotuksia maa- ja vesialueisiin sekä huoneisto-osakkeisiin joten niiden arvot vastaavat paremmin todellisuutta kuin esimerkiksi kiinteistön arvo. Kirjanpitäjän mukaan kiinteistön arvo on kuitenkin vähintään 100 000 euroa korkeampi kuin taseessa, joten työn sujuvuuden kannalta tehdään laskelmat tuolla korkeammalla arvolla. Koska arvonkorotuksia ei veroteta, on otettava huomioon, että nämä luvut sisältävät niin sanottua piilevää verovelkaa. Näistä siis on maksettava realisointivaiheessa yhteisöverokannan mukainen vero. Yritys Y:n tuotteet ovat tunnettuja ja arvostettuja, joten on perusteltua sisällyttää myyntihintaan myös liikearvoa. Liikearvoksi arviointiin 100 000 euroa.

Yritys Y:n tilinpäätöstä analysoitaessa voidaan todeta yrityksen kannattavuuden epäkohdat. Yrityksen tulos on painunut miinukselle jo vuosien ajan, joten tuottoa ei käytännössä ole lainkaan. Substanssiarvo on myös heikohko mutta arvonkorotusten avulla se saadaan nousemaan positiiviseksi myös vuonna 2015.

Laskelmat yrityksen tilasta tunnuslukujen valossa eivät antaneet kovinkaan lupaavaa lähtökohtaa yritysmyyntille. Kannattavuutta voidaan mitata esimerkiksi nettotulos-% avulla. Nettotulos-% kertoo miten yritys selviää omalla liikevaihdollaan toiminnastaan, jollei mukaan lasketa satunnaisia eriä ja tilinpäätössiirtoja. Jos luku on negatiivinen, ei voida olettaa, että yritys tuottaisi omistajilleen minäänlaista tuottoa. Esimerkkiyrityksen Y nettotulos-% painui miinukselle 5,77 verran ja tästä voidaan päätellä, että toiminta ei tällaisenaan ole kannattavaa.

Vakavaraisuutta kuvaa parhaiten omavaraisuusaste, joka yritys Y:llä oli -4,04 %. Tämä tunnusluku kertoo miten yritys selviytyy tappiollisista kausista omilla varoillaan. Koska yritys Y:n omavaraisuusaste on negatiivinen, voi olla, että yksikin huonompi kausi kaataa yrityksen.

Maksuvalmiutta mitataan useimmiten kahdella eri tunnusluvulla eli current ratiolla ja quick ratiolla. Current ratiolla arvo oli 0,75 eli taso on heikko, joten yllättävät kulut saattavat hankaloittaa yrityksen toimintaa huomattavasti. Quick ratio oli tarkasteluhetkellä 0,65, joka vastaa tyydyttävän arvon tasoa. Näitä kahta tunnuslukua erottaa se, että current ratiossa lasketaan mukaan myös vaihtomaisuus.

Ensimmäisenä esimerkkinä myyntitavoista otetaan osakkeiden myynti, jossa Yritys X myy koko Yritys Y:n osakekannan kerralla yhdelle tai useammalle ostajalle. Tässä tilanteessa kirjanpitäjän tehtävänä on miettiä osakkeiden ominaisuuksia ja verohallinnon säädöksiä käyttöomaisuusosakkeista. Yritys X omistaa Yrityksen Y osakkeet kokonaisuudessaan, joten 10 prosentin omistusosuus sääntö täyttyy. Konserni on perustettu vuonna 2004, joten osakkeet on omistettu vähintään yhden vuoden ajan yhtäjaksoisesti. Koska verohallinto on ottanut käyttöomaisuusosakkeiden verotuksellisessa määrittelyssä tiukan linjan, on täs-

sä kohtaa mietittävä tarkkaan onko yritysten yhteistyö tarpeeksi toisiaan tukevaa ja näin ollen EVL:n piiriin kuuluvaa (Kukkonen & Walden 2010, 395). Tällaisissa tapauksissa kannattaa hakea verohallinnolta ennakkoratkaisu tai lisätä myyntivoitto ensin veroilmoitukselle verollisena ja hakea siihen myöhemmin oikaisua. Ratkaisun ollessa myönteinen käyttöomaisuusosakkeiden myyntivoitto olisi verovapaata Yritys X:lle. Tilanteessa on myös huomioitava, että mahdollinen myynnistä aiheutuva tappio ei olisi vähennyskelpoinen Yritys X:n verotuksessa. Jos verohallinto tulkitsee kuitenkin asian niin, etteivät Yritys X:n omistavat osakkeet ole verotuksellisesti käyttöomaisuutta, pitää myyntivoitosta tilittää 20 %:n yhteisövero. Tällöin myös osakkeiden myyntitappio olisi vähennyskelpoinen erä.

Case –tapauksessa konsernilla on keskinäisiä velkoja. Myyntitilanteessa nämä tulisi saada maksetuksi tai kuitatuksi myyntihinnasta, koska konsernia ei enää myynnin jälkeen ole olemassa. Tässä tapauksessa tehdään oletus, että velat maksetaan ennen myyntiä kokonaisuudessaan, jolloin keskinäisiä vastuita ei enää myyntitilanteessa tarvitse ottaa huomioon.

Taulukko 3. Yritys Y:n osakkeiden myynti.

Yritys Y

Varat	573 663,71
Velat	-596 845,59
Kiinteistön arvonkorotus (arvio)	100 000,00
Liikearvo (arvio)	100 000,00
	<hr/>
Myyntihinta	176 818,12

Yritys X

Osakkeiden kirjanpitoarvo	463 400,00
---------------------------	------------

Myyntihinta 176 818,12

Luovutustappio 286 581,88

Jos yritys X myy tytäryhtiönsä osakkeet taulukossa olevilla arvoilla, voidaan todeta, että luovutustappiota kertyy todella paljon. Jos osakkeet luetaan käyttöomaisuusosakkeiksi, tulee emoyhtiön ilmoittaa myynnin tappio veroilmoituksella vähennyskeltottomana ja näin ollen sitä ei saa vähentää mahdollisesta tuloksesta. Jos kuitenkin osakkeet luetaan muuksi kuin käyttöomaisuudeksi, voidaan tappio vähentää verotuksessa. Emoyhtiön tavoitellessa myynnistä edes nollata-soa tulisi siis kauppahintaa nostaa 286 581,88 euron verran, mikä tuskin on mahdollista missään tapauksessa. Myynti tulisi siis joka tapauksessa olemaan tappiollinen, mutta kaupan jälkeen Yritys X:n ei tarvitsisi enää tehdä muita toimia.

Liiketoiminnan myynti vaatii tässä tapauksessa lähempää tarkastelua tytäryhtiön taseeseen. Esimerkkinä käytetään nyt tilannetta, jossa myydään Yritys Y:n käyttöomaisuus, vaihto-omaisuus ja liiketoiminta kokonaisuudessaan ostajalle. Näin ollen myyjä vastaa vielä saamisista ja veloistaan kaupan teon jälkeenkin. Vertailun vuoksi käytetään samoja arvoja kuin osakekaupan esimerkissäkkin. Koska tarkkoja arvoja ei ole käytettävissä, käytetään nytkin suurimmaksi osaksi kirjanpitoarvoja myyntihintoina. Esimerkissä oletetaan että kaikki tarvittavat oikaisut on tehty eli esimerkiksi varastossa ei ole enää epäkuranttia tavaraa. Tarkastelussa käytetään myös tilinpäätösajankohtaa eli oikeassa tilanteessa kauppahinta olisi tehtävä kaupantekohetken taseen mukaisesti.

Taulukko 4. Yritys Y:n liiketoiminnan myynti.

Yritys Y	TASE				
	30.6.2015	tasearvo	siirtyy ostajalle	jää yhtiöön	veronalainen siirtohint
Vastaavaa					
Muut pitkävaikutteiset menot		48 407,26	48 407,26	0,00	48 407,26
Maa- ja vesialueet		90 000,00	90 000,00	0,00	190 000,00
Rakennukset ja Rakennelmat		47 660,65	47 660,65	0,00	47 660,65

Koneet ja kalusto	19 393,04	19 393,04	0,00	19 393,04
Muut osakkeet ja osuudet	231 380,00	231 380,00	0,00	231 380,00
Vaihto-omaisuus	18 722,16	18 722,16	0,00	18 722,16
Myyntisaamiset	9 858,41	0,00	9 858,41	0,00
Muut saamiset	103 228,32	0,00	103 228,32	0,00
Pankkisaamiset	5 013,87	0,00	5 013,87	0,00
Vastaavaa yhteensä	573 663,71	455 563,11	118 100,60	555 563,11
<hr/>				
Vastattavaa				
Osakepääoma	2 500,00	0,00		
Edel. Tk:n voittovarot	-159 788,78	0,00		
Tilikauden tulos	-62 247,81	0,00		
Oma pääoma yht.	-23 181,88	0,00		
Pitkäaik. vieras pääoma yht.	414 452,46	0,00	414 452,46	
Lyhytaik. Vieras pääoma yht.	182 393,13	0,00	182 393,13	
Vieras pääoma	596 845,59	0,00	596 845,59	
vastattavaa yhteensä	573 663,71	0,00		
<hr/>				
varat- velat			-478 744,99	
Kauppahinta				
Myytävä omaisuus myyntihinnoin			555 563,11	
Liikearvo			100 000,00	
			<hr/>	
Liiketoimintakaupan kauppahinta			655 563,11	
Yhtiölle jäävät nettovarot			-478 744,99	
Kauppahinta			655 563,11	
			<hr/>	
Nettovarot kaupan jälkeen ennen veroja			176 818,12	
Veronalainen luovutusvoitto liikearvo (veron peruste)			100 000,00	
Veronalainen luovutusvoitto muu omaisuus (veron peruste)			100 000,00	
Luovutusvoittovero 20% (176 818,12 + 100 000 + 100 000)			75 363,62	
Yhtiön nettovarot kaupanteon jälkeen			101 454,50	

Tästä voidaan päätellä että edullisempi vaihtoehto myyjälle on ehdottomasti liiketoiminnan myynti. Näin ollen nettovarot siirtyvät yhtiön purkamisen yhteydessä emoyhtiön tuloksi ja niitä verotetaan yhteisöverokannan mukaisesti. Laskennat perustuvat kuitenkin osittain arvioihin ja siksi päätelmät ovat suuntaa antavia.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Yritysten myyntitilanteet ovat monimutkaisia ja yksilöllisiä. Monesti ostajan ja myyjän tavoitteet eivät kohtaa, jolloin myyntitavasta tai -hinnasta voi olla vahvoja eriäviä mielipiteitä. Ostajalle yrityskauppa on tietysti aina suuri riskitekijä, joten varovaisuus on ostajalle vielä tärkeämpää kuin myyjälle. Tämän takia kaupan ehdoista sovittaessa mukana ovatkin usein juristit.

Tilitoimiston osuus on myyntitilanteissa vaihteleva. Tämä johtunee siitä, että monissa tilitoimistoissa ei ole tarvittavaa osaamista tai aikaa tällaisiin toimintoihin. Joissakin myyntitilanteissa kirjanpitäjä joutunee olemaan hyvinkin tiiviisti yrityksen johdon tukena ja selventämään kirjanpidollisia asioita ostajalle. Toisissa tilanteissa taas tilitoimiston tehtävä on vain toimittaa halutut raportit myyjälle, ja myyntiin erikoituneet tahot hoitavat kaiken muun työn.

Opinnäytetyöni tavoitteena oli laatia toimeksiantajatilitoimistolle esimerkki asiakasyrityksen myyntitilanteesta. Empiiriseen osaan otettiin mukaan case-yritys, jonka avulla oli tavoitteena tarkastella konkreettisesti myyntitilannetta. Myyntitapoja tarkastellessani huomasin, että useimmiten ostajat ovat kiinnostuneita liiketoiminnan myynnistä, kun taas myyjät haluaisivat myydä osakekantansa. Tämä perustuu siihen, että tyypillisesti ostaja haluaa ostaa vain tarvitsemansa toiminnot ja myyjä puolestaan haluaa myydä koko yrityksen kokonaisuutena. Case-yrityksen tarkastelu toi kuitenkin toisenlaisen johtopäätöksen. Jos yritykseltä löytyykin paljon varallisuutta ja niiden arvot kirjanpidossa ovat matalat, voi olla että osakekauppa ei ole kannattavaa.

Kauppahinnan määrittämisen koin yhdeksi yrityskaupan vaikeimmista kysymyksistä. Siihen ei missään tapauksessa ole yhtä oikeaa vastausta vaan hintapyynnön on vain oltava sillä tasolla, että ostajat kiinnostuisivat siitä. Kun kiinnostus on herätetty, voidaan vasta lähteä miettimään lopullista hintaa ja kaupan syntymistä yleensäkin. Hinnan määrittämisessä myyjän onkin usein syytä käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita arvioimaan esimerkiksi käyttöomaisuuden käyvät arvot. Tilinpäätösanalyysissä tilitoimistot ovat mukana tiiviisti, koska raportit tuo-

tetaan kirjanpidon pohjalta. Monesti tunnusluvut ovat saatavissa suoraan ohjelmistoista, eikä niitä tarvitse erikseen lähteä laskemaan.

Valitsemani case-yrityksen myynnin lähtökohta oli ongelmallinen, koska yrityksen kannattavuus on heikko. Avatessani yrityksen taseessa olevia eriä paljastui kuitenkin yrityksen myynnin kannalta tärkeitä seikkoja. Yrityksessä oleva varallisuus olikin arvokkaampaa kuin tase antaa ymmärtää. Lisäksi yrityksen tunnettavuus ja vakiintunut asiakaskunta tuottavat yritykselle liikearvoa. Tämän avulla pystyin tekemään myyntitapavertailun ja toteamaan että liiketoiminnan myynti on tässä tilanteessa osakekauppaa suositeltavampi vaihtoehto.

Tilitoimiston näkökulmaa pohtiessani konkretisoitui, miten moneen asiaan kirjanpitäjän on oltava valmis tarpeen vaatiessa. Myyntitilanne yksinkertaisuudessaan ei aina ole vain raporttien eteenpäin toimittamista vaan voi sisältää neuvotteluissa mukana olemista alusta loppuun saakka yhtenä asiantuntijana tai vaikka kommunikointia ulkomaalaisen ostaja kanssa.

Työ avasi minulle juuri haluamiani asioita ammattini kannalta. Yrityksen myyntitilanne on yksilöllinen, mutta perustoiminnot ovat kaikille samat. Sain itselleni todella hyvät valmiudet ymmärtää myyntitilanteen kokonaisuutta. Case-yrityksestä voin todeta, että työni toimii lähinnä eri vaihtoehtoja avaavana ohjeena ja myyntitilanteessa ostaja myynnin osapuolet tekevät lopulliset päätökset.

LÄHTEET

Balance Consulting 2016. Tunnuslukuopas. Viitattu 21.2.2016
<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>

Edilex 1997. Kirjanpitoasetus. Viitattu 13.2.2016
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971339#L1P6>

Immonen R. 2006. Yritysjärjestelyt. Helsinki: Talentum

Immonen R.; Lindgren J. 2006. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Talentum.

Immonen R.; Lindgren J. 2013. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Talentum.

Kukkonen M. & Walden R. 2010. Elinkeinoverolaki käytännössä. Helsinki: WSOYpro Oy

Lakivälitys Pro 2016. yrityksen arvonmääritys. Viitattu 5.4.2016
<https://www.lakivalitys.fi/pro/yrityksen-arvonmaaritys>

Ossa J. 2006. Myyntivoittoverotus käytännössä. Helsinki: Tietosanoma Oy

Salmi I. 2012. Mitä tilinpäätös kertoo?. Helsinki: Edita

Taloushallintoliitto 2011. Yrityskauppa – Verotus.

Taloussanomien 2001. Arvonkorotukset ovat taitolaji. Viitattu 12.3.2016
<http://www.taloussanomien.fi/arkisto/2001/10/30/arvonkorotukset-ovat-taitolaji/200123507/12v>

Tilisanomien 2016. Kuluva käyttöomaisuus verotuksessa. Viitattu 13.2.2016
<http://tilisanomien.fi/content/kuluva-k%C3%A4ytt%C3%B6omaisuus-verotuksessa>

Verohallinto 2012. Yhteisön osakkeiden luovutusten verokohtelu. Viitattu 6.2.2016
[https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_verohjeet/Elinkeinoverotus/Yhteison_osakkeiden_luovutusten_verokoht\(22002\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_verohjeet/Elinkeinoverotus/Yhteison_osakkeiden_luovutusten_verokoht(22002))

Yrittäjät 2015. Yrityskaupan verotus. Viitattu 31.1.2016
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/verotus/yrityskaupan-verotus/>

Tunnuslukujen laskukaavoja

Käyttökate-%

Käyttökate = Liikevoitto + poistot ja arvonalentumiset

Käyttökate-% = $100 * \text{käyttökate} / \text{liikevaihto}$

Liikevoitto-%

Liikevoitto = liikevaihto + liiketoiminnan muut tuotot - toimintakulut - poistot ja arvonalennukset

Liikevoitto-% = $100 * \text{liikevoitto} / \text{liikevaihto}$

Nettotulos-%

Nettotulos = liikevoitto +/- rahoituserät +/- verot

Nettotulos-% = $100 * \text{nettotulos} / \text{liikevaihto}$

Omavaraisuusaste-%

$100 * \text{omat varat} / (\text{oikaistun taseen loppusumma} - \text{tehtyyn työhön perustuvat ennakkomaksut})$

Suhteellinen velkaantuneisuus-%

$100 * \text{oikaistun taseen velat} / \text{liikevaihto (12 kk)}$

Quick ratio

$(\text{Lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusarvopaperit}) / (\text{lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakkomaksut})$

Current ratio

$(\text{vaihto-omaisuus} + \text{lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusomaisuusarvopaperit}) / \text{lyhytaikainen vieras pääoma}$

Myyntisaamisten kiertoaika

365*myyntisaamiset / liikevaihto (12 kk)

Ostovelkojen kiertoaika

365 * ostovelat / aine- ja tarvikeostot (12 kk)

Yritys X Tuloslaskelma ja tase.

Tuloslaskelma

	1.7.2014 - 30.6.2015	1.7.2013 - 30.6.2014
Rahayksikkö EURO		
LIIKEVAIHTO	62 383,45	82 205,65
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	-42 284,10	-45 112,01
Varastojen lisäys / vähennys	-655,17	-10 554,70
	-42 939,27	-55 666,71
Henkilöstökulut		
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-9 075,29	-9 006,36
Muut henkilösivukulut	-27,84	0,00
	-9 103,13	-9 006,36
Liiketoiminnan muut kulut	-13 744,04	-18 463,93
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	-3 402,99	-931,35
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot		
Muilta	7,77	0,03
Korkokulut ja muut rahoituskulut		
Saman konsernin yrityksille	-337,78	-400,25
Muille	-7 632,76	-7 644,01
	-7 962,77	-8 044,23
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	-11 365,76	-8 975,58
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS- SIIRTOJA JA VEROJA	-11 365,76	-8 975,58
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	-11 365,76	-8 975,58

Tase			
Rahayksikkö EURO		30.6.2015	30.6.2014
V A S T A A V A A			
PYSYVÄT VASTAAVAT			
Sijoitukset			
Osuudet saman konsernin yrityksissä		463 400,00	463 400,00
		463 400,00	463 400,00
		463 400,00	463 400,00
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
Vaihto-omaisuus			
Valmiit tuotteet/Tavarat		5 235,33	5 890,50
		5 235,33	5 890,50
Saamiset			
Lyhytaikaiset			
Myyntisaamiset		0,00	3 209,10
Muut saamiset		33,90	4,38
Siirtosaamiset		27,85	0,00
		61,75	3 213,48
		5 297,08	9 103,98
VASTAAVAA YHTEENSÄ		468 697,08	472 503,98

V A S T A T T A V A A**OMA PÄÄOMA**

Osakepääoma

Osakepääoma

67 900,00

67 900,00

67 900,00

67 900,00

Edellisten tilikausien voitto (tappio)

-11 845,45

-2 869,87

Tilikauden voitto (tappio)

-11 365,76

-8 975,58

44 688,79

56 054,55

VIERAS PÄÄOMA

Pitkäaikainen

Lainat rahoituslaitoksilta

281 896,04

282 718,07

281 896,04

282 718,07

Lyhytaikainen

Lainat rahoituslaitoksilta

14 683,18

24 354,98

Ostovelat

9 208,67

6 623,84

Velat saman konsernin yrityksille

97 107,47

92 869,69

Muut velat

19 400,08

8 389,88

Siirtovelat

1 712,85

1 492,97

142 112,25

133 731,36

424 008,29

416 449,43

VASTATTAVAA YHTEENSÄ

468 697,08

472 503,98

Yritys Y Tuloslaskelma ja tase.

Tuloslaskelma	1.7.2014	1.7.2013
Rahayksikkö EURO	- 30.6.2015	- 30.6.2014
LIIKEVAIHTO	1 078 836,23	1 149 802,49
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen lisäys (+) tai vähennys (-)	838,54	-2 563,28
Liiketoiminnan muut tuotot	440,00	0,00
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	-308 385,66	-290 868,87
Varastojen lisäys / vähennys	-10 957,19	-1 091,70
Ulkopuoliset palvelut	-280 385,00	-317 862,01
	-599 727,85	-609 822,58
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-252 063,11	-239 404,64
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-42 719,48	-39 341,66
Muut henkilösivukulut	-10 112,48	-12 858,47
	-304 895,07	-291 604,77
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-16 505,98	-32 027,79
	-16 505,98	-32 027,79
Liiketoiminnan muut kulut	-206 788,62	-286 302,00
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	-47 802,75	-72 517,93
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista		
Muilta	0,00	1 600,00
Muut korko- ja rahoitustuotot		
Saman konsernin yrityksiltä	337,78	400,25
Muilta	0,03	11,70
Korkokulut ja muut rahoituskulut		
Muille	-14 782,87	-14 965,26
	-14 445,06	-12 953,31
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	-62 247,81	-85 471,24
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	-62 247,81	-85 471,24
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	-62 247,81	-85 471,24

Tase		
Rahayksikkö EURO	30.6.2015	30.6.2014
V A S T A A V A A		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Muut pitkävaikutteiset menot	48 407,26	54 861,56
	<u>48 407,26</u>	<u>54 861,56</u>
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet		
Omistetut	90 000,00	80 000,00
Rakennukset ja rakennelmat		
Omistetut	47 660,65	51 248,00
Koneet ja kalusto	19 393,04	25 857,37
	<u>157 053,69</u>	<u>157 105,37</u>
Sijoitukset		
Muut osakkeet ja osuudet	231 380,00	231 380,00
	<u>231 380,00</u>	<u>231 380,00</u>
	436 840,95	443 346,93
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	15 268,53	26 225,72
Keskeneräiset tuotteet	3 047,88	1 871,21
Muu vaihto-omaisuus	405,75	743,88
	<u>18 722,16</u>	<u>28 840,81</u>
Saamiset		
Lyhytaikaiset		
Myyntisaamiset	9 858,41	8 738,16
Saamiset saman kons. yrityksiltä	97 107,47	92 869,69
Muut saamiset	1 898,00	1 742,39
Siirtosaamiset	4 222,85	2 565,63
	<u>113 086,73</u>	<u>105 915,87</u>
Rahat ja pankkisaamiset	5 013,87	5 030,42
	136 822,76	139 787,10
VASTAAVAA YHTEENSÄ	573 663,71	583 134,03

V A S T A T T A V A A**OMA PÄÄOMA**

Osakepääoma

Osakepääoma

2 500,00

2 500,00

2 500,00

2 500,00

Arvonkorotusrahasto

196 354,71

186 354,71

Edellisten tilikausien voitto (tappio)

-159 788,78

-74 317,54

Tilikauden voitto (tappio)

-62 247,81

-85 471,24

-23 181,88

29 065,93

VIERAS PÄÄOMA

Pitkäaikainen

Pääomalainat

25 000,00

0,00

Lainat rahoituslaitoksilta

389 452,46

362 472,76

414 452,46

362 472,76

Lyhytaikainen

Lainat rahoituslaitoksilta

15 487,53

30 000,00

Ostovelat

52 815,98

63 190,30

Muut velat

62 706,49

61 245,54

Siirtovelat

51 383,13

37 159,50

182 393,13

191 595,34

596 845,59

554 068,10

VASTATTAVAA YHTEENSÄ

573 663,71

583 134,03