

Miika Mononen ja Teemu Tertsunen

Sukupolvenvaihdos Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:ssä

Opinnäytetyö
Kajaanin ammattikorkeakoulu
Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnonala
Liiketaloudenkoulutus ohjelma
Syksy 2008



**Kajaanin
ammattikorkeakoulu**

OPINNÄYTETYÖ TIIVISTELMÄ

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinonala	Koulutusohjelma Liiketaloudenkoulutusohjelma
Tekijä(t) Miika Mononen ja Teemu Tertsunen	
Työn nimi Sukupolvenvaihdos Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:ssä	
Vaihtoehtoiset ammattiopinnot Oikeudelliset opinnot	Ohjaaja(t) Matti Haataja Toimeksiantaja Sotkamon Erikoispuhdistus Oy
Aika Syksy 2008	Sivumäärä ja liitteet 43 + 3
<p>Suomessa eletään parasta aikaa yritysten murroskautta. Suuri ikäpolvi on jäämässä pois eri elinkeinoelämän aloilta ja nuorempien on aika siirtyä heidän tilalleen. Tilanne on erityisen tuskallinen pienemmissä yrityksissä, missä on totuttu siihen, että yksi ihminen johtaa lähes koko toimintaa. Näissä tapauksissa sukupolvenvaihdosprosessi on usein jopa täysin tuntematon käsite.</p> <p>Tämä opinnäytetyön tarkoitus on toimia perehdyttäjänä sukupolvenvaihdokseen ja siihen liittyviin asioihin. Työssä ei käsitellä mitään osa-aluetta erityisen syvällisesti, vaan tavoitteena on ollut antaa mielikuvia olemassa olevista vaihtoehdoista ja niiden seurauksista. Työssä tutkitaan sukupolvenvaihdosprosessia. Tämän opinnäytetyön tavoitteena on antaa kattava kuva siitä, mitä kaikkea tulisi huomioida sukupolvenvaihdosta suunniteltaessa. Tarkoituksena on selvittää sukupolvenvaihdosprosessin vaiheita, toteutustapoja ja niiden aiheuttamia seurauksia.</p> <p>Aiheeseen on perehdytty aluksi tutkimalla aihepiiriä käsitteleviä kirjoja, hakemalla tietoa tulevista lakiuudistuksista ja keskustelemalla Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n johdon kanssa. Tuon kautta valittiin opinnäytetyön teoriaosuuteen siinä käsiteltävät aihepiirit ja etsittiin niihin vielä hieman syvällisempää tietoa. Tämän jälkeen kerättiin yrityksestä pohjatietoa ja käytiin keskustelua johdon kanssa heidän ajatuksistaan sukupolvenvaihdokseen liittyen. Käytännönsuudessa on noita asioita tutkittu vielä tarkemmin ja havainnollistettu tilanteita soveltamalla teoriaa käytäntöön. Toimeksiantajan pyynnöstä työ tehtiin täysin objektiivisesti, mihinkään aihepiiriin syvällisesti perehtymättä ja täysin keksityillä luvuilla.</p> <p>Käytännön osuudessa on laskettu esimerkkilaskelmia helpottamaan tilanteen kokonaiskuvan hahmottamista. Samalla on laskettu eri toimenpiteistä aiheutuvia veroseuraamuksia. Johtopäätöksissä kiteytetään opinnäytetyö ja tekijät esittävät omia mielipiteitään Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n sukupolvenvaihdoksesta.</p>	
Kieli	suomi
Asiasanat	sukupolvenvaihdos,
Säilytyspaikka	<input checked="" type="checkbox"/> Kajaanin ammattikorkeakoulun Kaktus-tietokanta <input checked="" type="checkbox"/> Kajaanin ammattikorkeakoulun kirjasto

School Business	Degree Programme Business Administration
Author(s) Miika Mononen and Teemu Tertsunen	
Title Change of Generation in Sotkamon Erikoispuhdistus Oy	
Optional Professional Studies Law	Instructor(s) Matti Haataja
	Commissioned by Sotkamon Erikoispuhdistus Oy
Date Autum 2008	Total Number of Pages and Appendices 43 + 3
<p>This thesis was made to help Sotkamon Erikoispuhdistus Oy in the change of generation. Another purpose was to give ideas for the owners, how to proceed in the change of generation.</p> <p>This thesis gives information about decisions and options. It also helps to understand what the results of every decision are. Because every company is unique, it was impossible to tell exactly what should be done. That is why the writers of this work decided to rather give a wider picture about the subject than go deeper in some specific matter.</p> <p>Theory section contains definitions, a description of the whole process and tells how to accomplish the change of generation. It also gives information about taxation. The data for the empirical part was collected by interviewing the entrepreneur. This part is more activity-based and many issues are exemplified through calculations with imaginary figures.</p> <p>The result was a guide book for the owners of Sotkamon Erikoispuhdistus Oy. This book includes many examples how to do the change of generation in that company.</p>	
Language of Thesis	Finnish
Keywords	change of generation
Deposited at	<input checked="" type="checkbox"/> Kaktus Database at Kajaani University of Applied Sciences <input checked="" type="checkbox"/> Library of Kajaani University of Applied Sciences

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 SUKUPOLVENVAIHDOS OSAKEYHTIÖSSÄ	3
2.1 Osakeyhtiö	3
2.2 Perheyritys	4
2.3 Sukupolvenvaihdosprosessi	6
2.4 Toteutustavat	10
2.4.1 Substanssikauppa	11
2.4.2 Osakekauppa	12
2.4.3 Muut toteutustavat	13
2.5 Yrityksen arvostus	15
2.6 Sukupolvenvaihdoksen toteutustavat ja verotus	17
2.6.1 Verotus osakekaupassa	17
2.6.2 Verotus substanssikaupassa	20
2.6.3 Verotus lahja- ja perintötilanteessa	21
2.7 Yhtiön muokkaus ennen sukupolvenvaihdosta	22
3 SUKUPOLVENVAIHDOS SOTKAMON ERIKOISPUHDISTUS OY:SSÄ	24
3.1 Yrityksen kuvaus	24
3.2 Sukupolvenvaihdosprosessi yrityksessä	25
3.3 Yrityksen muokkaus ennen kauppaa	27
3.4 Yrityksen arvostus	29
3.5 Toteutustavat	31
3.5.1 Substanssikauppa	31
3.5.2 Osakekauppa	32
3.5.3 Muut toteutustavat	33
3.6 Toteutustavat ja verotus	36
3.6.1 Myynti lähipiirille	36
3.6.2 Myynti ulkopuoliselle	38
4 JOHTOPÄÄTÖKSET	40
LÄHTEET	43
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Aihe opinnäytetyöhön saatiin hieman sattuman kautta. Teemu työskenteli kesällä 2007 Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:ssä koko kesän. Siellä oli tullut puhetta Teemun opinnoista ja siitä mitä on vielä tehtävä ennen valmistumista. Noiden keskustelujen aikana oli käynyt ilmi, että Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:llä olisi tarkoitus toteuttaa lähivuosina sukupolvenvaihdos yrityksessä. Tähän prosessiin sekä sen suorittamiseen ja siitä aiheutuviin seuraamuksiin haluttiin lisää tietoa. Teemu huomasi edessään hyvän opinnäytetyön aiheen ja kysyikin, että kävisikö yrityksen johdolle se, että hän tekisi tuosta aiheesta opinnäytetyön. Ja kun tämä järjestely tuntui sopivan yrityksen johdolle, oli tuo asia selvä. Samalla Teemu oli kertonut, että hän kaavailee tekevänsä opinnäytetyön yhdessä erään luokkakaverinsa kanssa. Sitä kautta Miika tuli mukaan kuvioon. Ja koska aihe vaikutti mielenkiintoiselta ja hyvältä valinnalta opinnäytetyöksi, lähti Miika mukaan lähes välittömästi.

Kun aloitetaan Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n tilanteen tarkempi tutkiminen, niin varmasti ensimmäinen askel on pohdiskella termejä osakeyhtiö ja perheyritys. Osakeyhtiö on sinällään varsin yleinen yhtiömuoto Suomessa, joten se ei tuo mitään ylimääräisiä ongelmia tai pakota perehtymään täysin uuteen osa-alueeseen. Perheyritys taas on hieman eri asia. Sillä on nimittäin omat tietyt erikoispiirteensä, joiden tietäminen on eduksi kun käsitellään yrityksen toimintaa ja suunnitellaan siinä tapahtuvia muutoksia.

Sukupolvenvaihdos on prosessina monimutkainen ja aikaa vaativa. Se koostuu monesta eri palasesta ja näitä palasia on pystyttävä katsomaan myös monesta näkökulmasta. Kaiken kaikkiaan tuon kokonaisuuden hahmottaminen on mahdotonta, ellei ensin riko tuota kokonaisuutta pienempiin palasiin ja opi ymmärtämään niiden merkitystä sukupolvenvaihdoksen kannalta. Vasta, kun on ymmärtänyt näiden pienten palasten oman merkityksen, voi oppia näkemään niiden vaikutukset muihin palasiin. Tämän takia teoriaosuudessa käsitellään asiat yksitellen pieninä paloina. Käytännönsuus taas pyrkii parantamaan näiden palasien ymmärtämistä ja niiden vaikutusta prosessiin kuuluvien toisten asioiden kanssa.

Sukupolvenvaihdos voi terminäkin tarkoittaa ihmisille eri asioita, joten sitä avarretaan tässä työssä aivan aiheellisesta syystä. Monilla on nimittäin perinteinen käsitys siitä, että sukupolvenvaihdos tapahtuu vain tietyn perheen tai suvun sisällä. Tuo käsitys ei pidä kuitenkaan täy-

sin paikkaansa. Sukupolvenvaihdosprosessi voi käsittää myös yrityksen myymisen ulkopuoliselle. Tällöin on hyvä miettiä, millä tavoin kauppa tehdään ja kuinka arvokas yritys oikeasti on. Kauppatapoja on monta ja jokaisessa toimitaan eri tavalla. Myös yrityksen arvo voidaan laskea monella eri tapaa, etenkin kun myyjä ja ostaja neuvottelevat yrityksen lopullisesta kauppahinnasta.

Kauppamuodosta riippuen verotustilanteet vaihtelevat. On tärkeää tutkia etukäteen kaupan vaikutukset verotukseen. Kauppatilanteessa myyjälle yleensä syntyy luovutusvoittoa, josta maksetaan vero. Sukupolvenvaihdostilanteessa myyjä sekä ostaja voivat saada verohuojennuksia, mikäli täyttävät huojennuksille asetetut ehdot. Tämä opinnäytetyön käytännön osiossa on laskettu muutamia vaihtoehtoja toteuttaa yrityskauppa ja sen veroseuraamuksia.

Kauppahintojen ja veroseuraamusten laskentaa varten tarvitaan aina tiettyjä yrityksen taloudellisia tietoja. Liikesalaisuuksien säilyttämiseksi Sotkamon Erikoispuhdistus Oy, ei tahtonut antaa omia tietojaan julkiseen versioon. Kuitenkin laskujen tekemiseen ja tulosten yhdenmukaiseen vertailuun tarvitaan tietyt perusluvut. Sitä varten liitteeseen 1 on jouduttu keksimään kaikki luvut. Niillä ei siis ole mitään tekemistä yrityksen todellisen tilanteen kanssa.

Tämä opinnäytetyö on opas-tyyppinen lopputyö. Näin ollen lopputuloksena ei synny mitään tiettyä valmista ratkaisua, jota käyttäjä voisi hyödyntää suoraan. Sen sijaan opinnäytetyö luo kuvan tuosta asioiden ja päätösten määrästä, mitkä pitää huomioida tuota prosessia käsiteltäessä. Johtopäätösosiossa opinnäytetyön tekijät esittävät näkemyksiään yrityksen tilanteesta ja tehtävistä ratkaisuksista, mutta ne eivät ole sitovia. Päävastuu tämän työn käytöstä on lukijalla, joka tulee tekemään omat itsenäiset päätökset teoksessa esitettyjen tietojen pohjalta. Työ siis antaa tuen sukupolvenvaihdosprosessille, mutta ei tee sitä itse valmiiksi.

2 SUKUPOLVENVAIHDOS OSAKEYHTIÖSSÄ

2.1 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on rekisteröimällä syntyvä, osakkeenomistajista erillään toimiva itsenäinen **oikeushenkilö**, jonka osakkaat eivät vastaa henkilökohtaisesti yhtiön velvoitteista. Osakeyhtiötä ja sen toimintaa määrittelee uusi osakeyhtiölaki, jonka ensimmäisessä luvussa määritellään osakeyhtiön keskeisimpiä piirteitä. (Tomperi 2006, 73.)

Oikeushenkilöllisyys koostuu oikeuskelpoisuudesta ja oikeustoimikelpoisuudesta, jotka osakeyhtiö saa perustettaessa. Oikeuskelpoisuus tarkoittaa sitä, että yhtiöllä voi sen jälkeen olla oikeuksia ja velvoitteita. Oikeustoimikelpoisuus antaa yhtiölle oikeuden määrätä niistä itse. (Tomperi 2006, 73.)

Pääoman pysyvyys on asia, joka on kirjattu osakeyhtiölakiin korostamaan osakeyhtiön luonnetta pääomayhtiönä ja myös turvaamaan velkojia. Tuo velkojien turva onkin tärkeä asia, sillä kuten jo edellä on mainittu, osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön velvoitteista, vaan yhtiö vastaa niistä itse. Yksityisessä osakeyhtiössä osakepääoman vähimmäismäärän tulee olla 2 500 euroa ja julkisessa osakeyhtiössä 80 000 euroa. Osakepääomaa voidaan jakaa vain lakiin sisältyvien erityisten säännösten perusteella. (Tomperi 2006, 73.)

Voitontuottaminen pitkällä aikavälillä on osakeyhtiön keskeisiä tehtäviä. Tuolla aikavälin pituudella tarkoitamme sitä, että pelkkä yhden tilikauden hurja tulos ei riitä, vaan asioita on pystyttävä näkemään pidemmälle. Osakeyhtiön osakkeisiin perustuu aina tuotto-odotus, jota osakkeenomistajat vaalivat. Tuottoa voidaan saavuttaa korottamalla yrityksen osakkeiden arvoa tai jakamalla osakkeenomistajille osinkoja tilikaudella syntyneestä voitosta. (Tomperi 2006, 74.)

Jotta tuottoa ja voittoa syntyisi, on johdolla oltava tiettyjä velvoitteita, kuten **huolellisuus- ja lojaliteettivelvollisuus**. Yhtiön johdon eli hallituksen, toimitusjohtajan ja hallintoneuvoston tärkein tehtävä on turvata yhtiön etuja tilanteessa kuin tilanteessa. Eikä korkein johto saa toimia vain osakkeenomistajien tai omien etujensa mukaan. Tärkeintä on asettaa yhtiö ja sen

pitkä, tuottava tulevaisuus jopa odotusten yläpuolelle. Tämä voi tarkoittaa myös sitä, että yhtiö tyytyy jakamaan joinakin vuosina pienempiä osinkoja ja panostaa sen sijaan henkilökunnan koulutukseen ja jaksamiseen, yrityksen julkisuuskuvaan tai investoinneilla tehostamaan toimintoja. (Tomperi 2006, 74.)

Vaikka arkipäivän elämää pyörittävät yhtiön väki ja yhtiön palkattu johto, lepää todellinen valta osakkeenomistajilla. Osakeyhtiössä tärkeimmät ja suurimmat päätökset tehdään **yhtiökokouksessa**, jossa noudatetaan enemmistöperiaatetta. Eli osakkeenomistajat ilmaisevat oman tahtonsa äänten enemmistöllä ellei laki tai yhtiöjärjestys muuta määrää. (Tomperi 2006, 73-75.)

Yhtiöjärjestys on yrityksen tärkein julkinen asiakirja. Siinä määritellään yrityksessä noudatettavat periaatteet, tavat ja säännöt. Yhtiöjärjestyksen vastaiset päätökset ovat pätemättömiä ja sitä rikkovat toimet ovat rangaistavia. Suomen laki ei määrittele yhtiöjärjestyksen sisällöstä muuta kuin sen, että siitä on löydyttävä toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Kaikki muut asiat ovat osakkeenomistajien päätettävissä ja ellei asiaa mainita yhtiöjärjestyksessä, niin asian käsittelyssä noudatetaan osakeyhtiölain olettasäännöksiä. Tätä osakkeenomistajien määräämisvaltaa kutsutaan myös tahdonvaltaisuusperiaatteeksi. (Tomperi 2006, 73-75.)

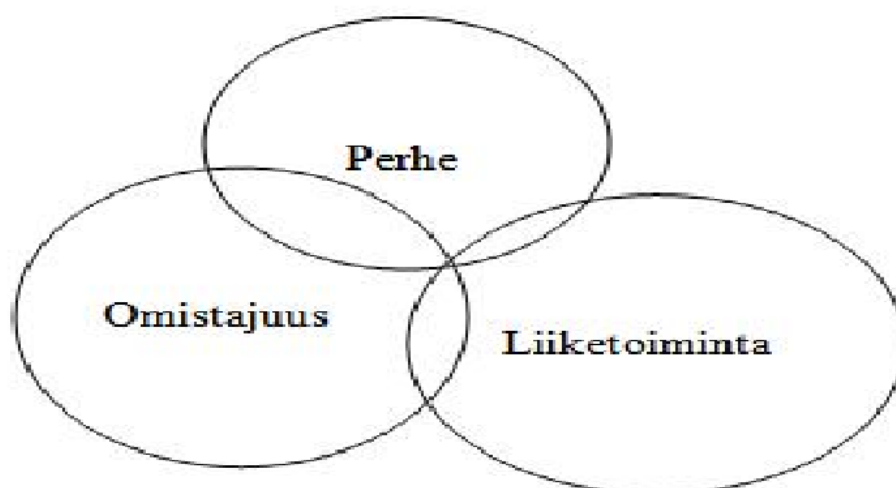
Osakeyhtiön osake voi toimia paitsi hallinnan välineenä, niin se voi olla myös kauppatavara. Osake voidaan pääsääntöisesti luovuttaa ja hankkia täysin vapaasti, mikäli yhtiöjärjestykseen ei ole kirjattu sitä estäviä lausekkeita, kuten mainintoja etuosto-oikeudesta tai tahoja, joille osakkeiden luovuttaminen on kielletty. Nykylainsäädännössä nämä tunnetaan lunastus- ja suostumuslausekkeina. Jos yhtiöjärjestyksessä ei ole määrätty eriarvoisista osakkeista, ovat kaikki osakkeet samanarvoisia tuottaen omistajilleen yhtäläiset oikeudet. (Tomperi 2006, 73-75.)

2.2 Perheyritys

Perheyritys ja perheyrittäisyys ovat olleet tutkijoiden ja päätöksentekijöiden kohde jo monia vuosikymmeniä. Tämä selittynee sillä, että perheyrityksiä on Suomessa paljon ja niiden työllistävä vaikutus on merkittävä. Varsinkin pk-sektorilla perheyritykset ovat keskeisellä sijalla, niin toimivina yrityksinä kuin työllistävinä tekijöinäkin. (Perheyritystenliitto 2008)

Perheyritys on kaikesta tutkimustyöstä huolimatta vieläkin vaikeasti määriteltävä kokonaisuus, jonka tarkka määrittäminen on mahdotonta. Määritelmät vaihtelet teoksesta, tekijästä ja kontekstista riippuen paljon toisistaan ja samaan aikaan hyväksyttäviä määritelmiä on useita. Seurauksena määritelmän epäselvyydestä on se, että perheyritysten erottaminen ei-perheyrityksistä on vaikeutunut entisestään. (Heinonen & Stenholm 2005, 11.)

Yleisesti perheyrityksen lähtökohtana pidetään sitä, että yrityksen ääni- ja määräysvalta on tietyllä perheellä tai suvulla. Perheellä tarkoitetaan luonnollisia henkilöitä, heidän sisarusia, vanhempiaan, lapsiaan sekä puolisoa. Jotta yritys laskettaisiin perheyritykseksi, ei kaikkien perheen jäsenten tarvitse olla mukana yrityksen toiminnassa. Yleinen tapa onkin, että vain osa työskentelee yrityksessä ja vain tietty henkilö toimii yrityksen suoranaيسessa johdossa. Pörssiyrityksien kohdalla perheyrityksen määritelmän käyttäminen vaatii, että yrityksen perustaneella tai ostaneella henkilöllä tai hänen perheellään on vähintään 25 prosenttia yrityksen osakkeista. (Perheyritystenliitto 2008)



Kuvio 1: Perheyrityksen liitokset (Heinonen & Stenholm 2005, 12.)

Kuten kuvio 1 osoittaa, perheyrityksen luonteeseen kuuluu, että siinä yhdistyvät perhe, omaisuus ja liiketoiminta. Ja kuten nimi kertoo, perhe on yleensä merkittävimmissä asemassa, varsinkin liitoskohdissa, joka osoittaa perheen monipuolisen vuorovaikutuksen taloudellisesti merkittävien tekijöiden kanssa. Perheyritys on kuitenkin tietysti aivan samanlainen

kuin kaikki muutkin yritykset, sillä siitä löytyvät sekä omat vahvuutensa että heikkoutensa. (Perheyritystenliitto 2008)

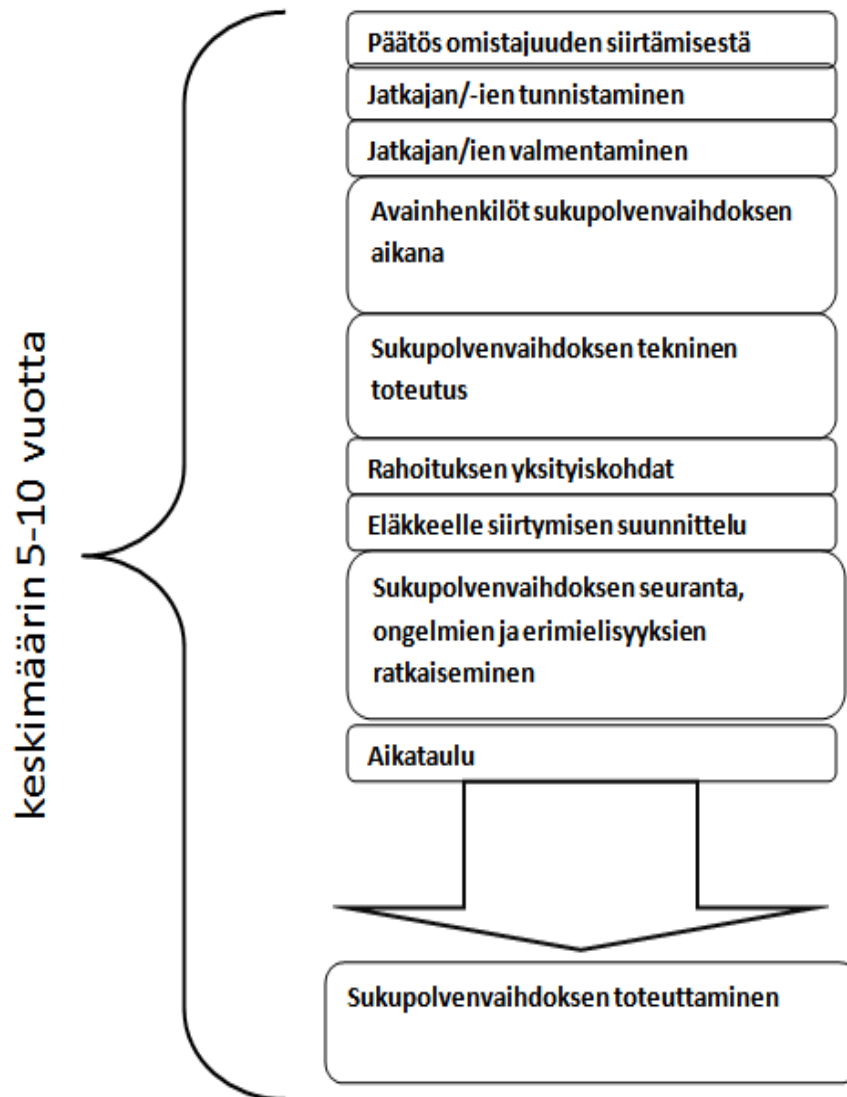
Vahvuuksiksi voidaan luetella ihmisten sitoutumisen yritykseen ja sen toimintaan, sekä nopeuden päätöksentekotilanteissa. Heikkoutena taas on se, että monesti perheyritykset eivät kasva kansainvälisesti merkittäviksi, vaan jäävät taistelemaan pelkästään kotimaisista markkinoista. Lisäksi perheyritykset joutuvat aika ajoin uudelleenjärjestelyjen kohteiksi, kun vanhempi sukupolvi jää pois yrityksen toiminnasta. Tällaisia tilanteita sanotaan sukupolvenvaihdoksiksi. (Perheyritystenliitto 2008)

2.3 Sukupolvenvaihdosprosessi

Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan muutosta, joka yleensä kohdistuu yrityksen omistukseen ja hallintaan. Tämä muutos voi tapahtua vielä yrityksen omistajan elinaikana tai se voidaan suorittaa hänen kuoltuaan, jolloin toimintaa yleensä jatkaa joko luovuttajan lapsi tai muu lähiomainen. Vaihtoehtona voi olla myös yritystoiminnan lopettaminen kokonaan tai yrityksen myyminen jollekin ulkopuoliselle taholle. (Immonen & Lidgren 2006, 15.)

Lähtökohtana sukupolvenvaihdosprosessissa on yrittäjän oma halu luopua yrityksestä. Ilman tuota päätöstä on sukupolvenvaihdosprosessia mahdotonta alkaa edes suunnitella. Eikä sukupolvenvaihdos ole pelkästään yrittäjän oma tehtävä, vaan siihen kuuluu kiinteästi monia muitakin henkilöitä, joista ei vähäisimpiä ole yritystä jatkava henkilö, hänen perheensä sekä muu lähipiiri. (Heinonen & Stenholm 2005, 16.)

Sukupolvenvaihdos on parhaimmillaan suunniteltu prosessi tai projekti, joka kestää vuosia. Jotta yrityksessä voitaisiin suunnitella vaihdosta, on tärkeää tutkia sukupolvenvaihdoksen suunnittelun pääkohtia, jotka on esitetty kuviossa 2.



Kuvio 2: Sukupolvenvaihdossuunnitelman pääosia (Stenholm 2005, 25.)

”Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu ja vaihdoksesta keskustelu on hyvä aloittaa hyvissä ajoin ennen varsinaista vaihdoksen ajankohtaa. Näin mahdollisimman moni asia saataisiin ratkaistua ja eri toteutusvaihtoehtoja kyettäisiin harkitsemaan riittävästi ennen varsinaista vaihdoksen ajankohtaa. Sukupolvenvaihdosprosessissa käydään läpi useita sosiaalisia, kulttuurisia, rahoituksellisia, oikeudellisia, strategisia ja moraalisia asioita. Juuri näiden asioiden tarkempi selvittäminen tekee sukupolvenvaihdoksesta haasteellista. Vaikeasti kohdattavien ja käsiteltävien asioiden perinpohjainen tarkastelu ja niiden avoin suunnittelu voi olla työlästä, mutta tärkeää.” (Heinonen & Stenholm 2005, 16.)

Sukupolvenvaihdoksessa on myös hyvä huomioida niin sanotut pehmeät arvot, kun suunnitellaan prosessia. Luopuvalle yrittäjälle on kehittynyt tunnesiteitä yritystä kohtaan, onhan yritys hänen elämäntyönsä. Tästä johtuen tuntemukset yrityksestä luopumista kohtaan voivat vaihdella päivittäin. Välillä on hyvä pysähtyä miettimään, mitä todella haluaa tehdä ja millä aikataululla. Tuntemuksista on hyvä keskustella myös jatkajan kanssa. (Heinonen & Stenholm 2006, 16.)

Koska sukupolvenvaihdos on laaja ja monialainen projekti, siihen on syytä varautua hyvissä ajoin yrityksen päivittäisen toiminnan, vakauden ja yrityksen jatkuvuuden takaamiseksi. Toteutuksella on moninaiset vaikutukset yrityksen päivittäiseen toimintaan. Vaihdos voidaan suorittaa suunniteltuna ja hallittuna prosessina tai pakkotilanteessa. Hallitussa ja suunnitellussa prosessissa entinen sukupolvi jää toiminnasta rauhassa pois ja toimii tukena vielä jonkun aikaa. Pakkotilanteessa joudutaan prosessi suorittamaan nopeasti ja ilman entisen yrittäjän tukea. Tällainen pakkotilanne voi syntyä esimerkiksi entisen omistajan äkillisessä kuolemassa, jonka myötä jatkajan on noustava nopeasti tilanteen tasalle ja yrityksen johtoon. Yrittäessä välttää edellisen kaltaista vaihdosta, voi siihen varautua jo etukäteen, vaikka tekemällä siihen valmiiksi hyviä suunnitelmia, kuinka sukupolvenvaihdos toteutetaan yllättävässä tilanteessa. (Heinonen & Stenholm 2006, 16.).

Sukupolvenvaihdosprosessi alkaa päätöksestä siirtää yrityksen omistajuutta ja liiketoimintaa eteenpäin toiselle taholle. Tämä päätös, yrittäjän tai omistajan vaihdoksesta, tulisi syntyä hyvissä ajoin ennen yrittäjän luopumista yrityksestä. Kun päätös luopumisesta saadaan tehdyksi, aloitetaan etsimään sopivaa jatkajaa yritystoiminnalle. Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu käynnistyy kuitenkin varsinaisesti vasta, kun asiasta aloitetaan keskustelu luopujan ja jatkajan kesken. (Stenholm 2005, 23.)

Mikäli luopuva yrittäjä ei löydä sopivaa jatkajaa perhepiiristä, silloin yrittäjälle jää ainoaksi mahdollisuudeksi myydä yritys mahdollisille ulkopuolisille ostajille tai lopettaa sen toiminta kokonaan. Sopivia jatkaja- tai ostajaehdokkaita voi löytyä yrityksen henkilökunnasta tai yrityksen ulkopuolelta asiakkaista, kilpailijoista, kilpailijoiden avainhenkilöistä tai muista yrityksen sidosryhmistä. (Stenholm 2005, 24-26.)

Kun potentiaalinen jatkaja on löytynyt, aloitetaan jatkajan valmentaminen vaihdokseen. Valmentamisessa tulee keskustella jatkajan valmiuksista ja motivaatiosta yrityksen toiminnan jatkamiseen, parantamiseen ja yrittäjyyteen ylipäättään. Samalla tulisi selvittää jatkajan kehitystarpeita ja parantaa valmiuksia esimerkiksi lisäkouluttautumisella, mikä lisää vaihdokseen kuuluvaa aikaa jopa vuosilla. Tämä on yksi syistä, miksi on tärkeää aloittaa sukupolvenvaihdoksen valmistelu ajoissa. (Stenholm 2005, 25-26.)

Tärkein osa sukupolvenvaihdosprosessia on sukupolvenvaihdoksen tekninen toteutus, mikä tarkoittaa käytännöntoteutusta ja toimeenpanoa. Kun suunnitellaan teknistä toteutusta, pohditaan samalla tarkemmin: mitä kaikkea siirretään eteenpäin ja kuinka se on edullisinta toteuttaa. Teknisessä toteutuksessa paneudutaan vaihdoksen taloudellisten, verotuksellisten ja laillisten yksityiskohtien selvittämiseen. Silloin tutkitaan yrityksen taloudellista tilaa ja mahdollista tarvetta lisärahoitukseen ja sen järjestämistä eri lähteistä. Verottajalta kannattaa hakea ennakotietoja verotukseen liittyvistä kysymyksistä. (Stenholm 2005, 27.)

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä apuväline sukupolvenvaihdosprosessissa ja sitä suunniteltaessa. Siinä jatkaja ja luopuja voivat yhdessä miettiä yrityksen toiminnan ja kehittymisen kannalta keskeisiä painopisteitä, joihin tulisi kiinnittää huomiota tulevaisuudessa. Samalla, kun liiketoimintasuunnitelma tehdään, luodaan yhteinen kieli yritystoiminnasta keskusteltaessa. Lisäksi silloin parannetaan mahdollisuuksia onnistuneeseen sukupolvenvaihdokseen. Uusi yrittäjä hahmottaa liiketoimintasuunnitelman kautta yritystoimintansa kokonaisuuden. Tällöin hän voi tarkistaa myös, että yrityksen kaikki toiminnot ovat yhdenmukaisessa linjassa. (Heinonen 2005, 154.)

Osana sukupolvenvaihdosprosessia tulisi myös suunnitella, kuinka etenemistä seurataan ja aikataulua, jolla sukupolvenvaihdosprosessi tullaan toteuttamaan. Kun puhutaan ajasta, mikä vaaditaan onnistuneeseen sukupolvenvaihdoksen suorittamiseen, on mahdotonta antaa täydellistä ja tarkkaa vastausta. Tarvittavan ajan pituus riippuu yrityksestä ja sen toimijoista, sekä entisistä että tulevista. Kuitenkin monet julkaisut määrittelevät vähimmäisajaksi muutaman vuoden ja maksimiaika voi olla pisimmillään jopa 10 vuotta. Aika ei ole kuitenkaan keskeisin asia, vaan se, että miten hyödynnetään aika ja resurssit. Tarvittavan ajan pituuteen vaikuttaa missä aikataulussa omistajanvaihdos on määrä viedä läpi. (Heinonen 2005, 154.)

Parhaisiin lopputuloksiin päästään, kun tehdään mahdollisimman nopeasti realistinen arvio nykytilanteesta, tehtävistä asioista ja aikataulusta, millä sukupolvenvaihdos tullaan toteuttamaan. Lisäksi nyrkkisääntönä pidetään sitä, että mieluummin pidennetään aikaa, kuin yritetään tehdä liian paljon, liian lyhyessä ajassa ja samalla hoidetaan sukupolvenvaihdos hosumalla. Siitä on seurannut monissa tapauksissa yritysten toiminnan horjumista ja taloudellisia tappioita. Sukupolvenvaihdossuunnitelmissa kannattaa huomioida myös luopujan omat tulevaisuuden suunnitelmat, koska yrityksellä luopumisella on suuria muutoksia päivittäisiin rutiineihin. Äkillinen luopuminen töistä voi aiheuttaa hetkellisen tyhjiön elämään. (Heinonen 2005, 154.)

2.4 Toteutustavat

Suunniteltaessa yrityksen sukupolvenvaihdosta, on päätettävä siirretäänkö vai myydäänkö yrityksen liiketoiminta eli substanssi vai koko yritys. Molemmissa tapauksissa täytyy huomioida kaupan yhteydessä konkretisoituvia verotuksellisia näkökulmia: tuloverotus, lähisukulaisten kanssa kauppaa tehtäessä mahdollinen lahjavero, arvonlisävero ja varainsiirtovero. (Ossa 2005, 62.)

On tärkeää huomioida, etteivät liikkeen- ja ammatinharjoittajat voi valita kauppansa muotoa, koska se on aina substanssikauppa. Sen sijaan yhtiömuotoisessa yrityksessä on mahdollisuus valita kaupan muoto. Tämänkaltaisessa tapauksessa yhtiö myy joko substanssiaan tai omistaja myy yhtiön osakkeita tai osuuksia. Valitusta toteutustavasta riippuu sovelletaanko kaupan elinkeinoverolain säännöksiä vai tuloverolain säännöksiä. (Ossa 2005, 62-63.)

Koska sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi tehtävään yrityskauppaan soveltuvat samat menettelyt, kuin muissakin yrityskaupoissa, on ostajan edunmukaista selvittää kaupan kohteen sisältö ja liiketoiminnan jatkamisen kannalta keskeisimmät asiat. Silloin, kun omistusjärjestelyjä tehdään lähipiirissä, ei ennakkoselvitykseen välttämättä ole niin suuria tarpeita, kuin vieraiden kesken tehtävään kauppaan. Silti sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi tehtävään kauppaan on ostajan hyödyllistä selvittää etukäteen, millainen kauppa lopulta toteutetaan. Selvitys tulisi tehdä, sekä substanssikaupassa että ostettaessa osakkeita tai yhtiöosuuksia. (Immonen & Lidgren 2006, 37-38.)

Yrityskauppaprosessissa voidaan nähdä kolme erillistä, mutta toisiinsa vaikuttavaa tasoa. Ensimmäisessä tasossa valmistaudutaan yrityskauppaan, jonka aikana, sekä myyjän että ostajan on selvitettävä paitsi taloudelliset ja toiminnalliset muutokset. Myös muut mahdolliset seuraamukset tulisi selvittää, esimerkiksi verojen osalta. (Ossa 2005, 63.)

Toisessa tasossa toteutetaan itse yrityskauppa joko substanssikauppana tai osakekauppana. Myös muut toteutustavat ovat mahdollisia. Kolmannessa tasossa on yrityskaupan jälkihoito ja totuttautuminen uuteen tilanteeseen. (Ossa 2005, 63.)

Verotuksessa huomionarvoista on ymmärtää, että yrityskaupan kohdalla veroseuraamukset vaikuttavat kolmella eri tasolla: myyjän verotuksessa, kaupan kohteen verotuksessa sekä ostajan verotuksessa. Yrityskaupan verosuunnittelun kannalta kaupan osapuolten intressit ovat useasti erilaisia. (Ossa 2005, 63.)

2.4.1 Substanssikauppa

Sukupolvenvaihdos voidaan tehdä vastikkeellisena siten, että jatkaja ostaa luopujan yrityksen liiketoiminnan ja siihen sitoutuneen omaisuuden: koneet, laitteet, kaluston, varaston, sopimuskannan ja muun vastaavanlaisen liikeomaisuuden. Tällaista kauppaa nimitetään substanssikaupaksi. Tavallisesti jatkettavaan liiketoimintaan liittyy substanssikaupassa myös liikearvo, eli yrityksen myöhempään toimintaan kohdistuvat tulonodotukset. (Immonen & Lidgren 2006, 37.)

Substanssikaupan myyjänä on aina yritys eli yhtiömuodosta riippuen avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö tai osakeyhtiö, joka harjoittaa kaupan kohteena olevaa liiketoimintaa. Juridisesti tällainen kauppajärjestely on aivan erilainen, kuin kauppa, jossa myydään yhtiöosuuksia tai osakkeita. (Immonen & Lidgren 2006, 37.)

Tavallisesti substanssikauppa tehdään täyttävä vastiketta vastaan silloin, kun jatkajalla ei ole mitään sukulaisuus- tai muita sidonnaisuuksia luopujaan. Substanssikaupassa käyvän hinnan seuraaminen on tärkeää, koska myyjänä on yritys, eikä sen omistaja. (Immonen & Lidgren 2006, 37.)

Ostajan kannalta on turvallisempaa ja riskittömämpää ryhtyä liiketoimintakauppoihin, koska substanssikaupassa ostetaan vain liiketoimintaa. Tavallisesti ostajat haluavat hankkia mieluummin liiketoimintaa, kuin yritysten osakekantoja. Taustalla ovat mahdolliset historialliset riskit ja helppous. Uusi omistaja vastaa yrityksen tulevaisuudesta ja hänen riskinsä on rajoitettu vain tuleviin vastuisiin. Lisäksi uusi omistaja pystyy poistoina hyödyntämään ostetun yrityksen liikearvon kymmenen vuoden kuluessa. (Sotka Jari 2007.)

Kun myydään yhtiön liiketoimintaa, sekä siihen sitoutuneita varojen ja velkojen summaa, kertyy myyjäyhtiölle veronalaista tuloa riippuen myydyn omaisuuden rakenteista, poistojärjestelmistä sekä poistamattomista hankintamenoista. Tulojen verotus tapahtuu elinkeinoverolain yleisten perusteiden mukaan ja kauppahinta kohdistetaan eri omaisuuserille myydyn omaisuuden rakenteen mukaisesti. (Ossa 2005, 63.)

Elinkeinotoimintaa harjoittavalla yhtiöllä voi olla myös sellaista omaisuutta, joka ei palvele yhtiön elinkeinotoimintaa. Tämä omaisuus kuuluu henkilökohtaiseen tulolähteeseen ja kyseisen omaisuuden myynnistä saatuihin luovutusvoittoihin sovelletaan tuloverolain luovutusvoittoverosäännöksiä. (Ossa 2005, 64.)

2.4.2 Osakekauppa

Kun halutaan myydä yrityksen omistukseen oikeuttavat osakkeet eli koko yhtiö velkoineen ja vastuineen, puhutaan osakekaupasta. Yrittäjälle maksetaan velaton hinta yrityksestä ja ostaja ottaa vastatakseen koko yrityksen velat ja vastuut, mukaan lukien sopimukset, keskeneräiset työt ja aiempien urakoiden vastuut, jos niitä on. (Sotka Jari 2007.)

Osakkeenomistaja voi luovuttaa osakeyhtiön osakkeensa haluamalleen ostajalle omilla ehdoillaan, jollei myyntioikeutta ole osakeyhtiön yhtiöjärjestyksessä rajoitettu. Siksi ennen luovutuksia tulee tarkistaa kohdeyhtiön yhtiöjärjestys ja huomioida siinä mahdollisesti olevat lunastus- tai suostumuslauseke. Lunastuslauseke tarkoittaa sitä, että muilla osakkeenomistajilla tai jollain muulla erikseen nimetyllä taholla saattaa olla oikeus lunastaa ulkopuoliselle ostajalle siirtyvät osakkeet. Suostumuslausekkeen idea on, että yhtiöllä voi myös olla oikeus torjua ostajaehdokas sen vuoksi, että hän ei täytä osakkeenomistajilta vaadittavia edellytyksiä. Myyjäosapuoli on saattanut myös sopimuksessa sitoutua olemaan lainkaan luovuttamatta osakkeita tai olemaan luovuttamatta niitä tietyille ostajatahoille. Tämänkaltaisia sopimusehto-

ja sisällytetään usein osakkeenomistajien välisiin osakassopimuksiin. (Immonen & Lidgren 2006, 36.)

Ostajalla on osakekaupassa suurempi riski verrattuna substanssikauppaan, koska hän ei voi valita yrityksen ostettavia osia. Lisäksi myyjä tuntee yrityksen ja ostaja joutuu olemaan niiden tietojen varassa, mitä tietoja hän saa yrityksestä. Tämän takia juuri näitä vastuuta ja sopimuksellisia riskejä pyritään minimoimaan vaatimalla osakekaupassa erilaisia vakuuksia myyjältä liiketoiminnasta ja sopimuksista. Sen vuoksi myyjä joutuu tavallisesti takaamaan paljon asioita yrityskaupassa. Jos yrityskaupan toteuduttua myöhemmin ilmenee, etteivät vakuudet ole pitäneet paikkaansa, seurauksena voi olla hinnan alennuksia tai huonoimpana vaihtoehtona kaupan purku. Myyjän kannattaa myös varautua siihen, että ostaja voi vaatia häneltä useamman vuoden mittaista kilpailukieltä ja mahdollisesti jäämistä yrityksen käytettäväksi määräajaksi, esimerkiksi työskentelemään yrityksessä sen kriittisen vaiheen kun omistaja vaihtuu. (Sotka Jari 2007.)

2.4.3 Muut toteutustavat

OSAKEVAIHTO

Osakevaihto on yrityskauppaa, jossa yhtiö hankkii toisen yhtiön osakkeita sellaisen määrän, että ne oikeuttavat yli puoleen hankittavan yhtiön osakkeiden tuomasta äänimäärästä. Osakevaihdon aikana yritys korottaa osakepääomaa suunnatulla osakeannilla siten, että hankittavan yhtiön osakkeenomistajat saavat osakkeidensa tilalle yhtiön osakkeita. (Tomperi 2006, 152.)

Osakevaihdossa suoritetaan vaihtoa osakkeiden välillä. Käytännössä myyjä luovuttaa omistamansa yrityksen osakkeet ostajana olevan yrityksen omistamia osakkeita vastaan. Tavallisesti osakevaihto toteutetaan suunnatulla osakeannilla. Tällöin estetään välittömät tulovero-seuraamukset myyjälle, joka voi vaikuttaa milloin myyntivoitot realisoituu. Ostaja taas hyötyy tästä siten, että häneltä ei sitoudu kauppahinnan maksuun varoja, kun yrityshankinta toteutetaan osakevaihdolla. (Ossa 2005, 68-69.)

JAKAUTUMIEN

Jakautuminen tarkoittaa menettelyä, jossa jakautuvan yhtiön varat ja velat siirtyvät selvitysmenettelyllä kokonaan tai osittain yhdelle tai useammalle uudelle osakeyhtiölle. Jakautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat vastikkeena omistamiensa osakkeiden tilalle uusien yhtiöiden osakkeita. Toisaalta vastike voi olla myös rahaa tai muuta omaisuutta. (Tomperi 2006, 149.)

Jakautumisessa yritystä ei voida luovuttaa uudelle omistajalle, mutta siinä pilkotaan yritys sopiviin itsenäisiin osiin. Se helpottaa monissa tapauksissa yrityksen myyntiä. Lähtökohtaisesti jakautuva yhtiö itse päättää, kuinka varat ja velat jakautuvat uusien osien kesken. Jokaisessa uudessa osakeyhtiössä tulee olla minimiosakepääoman verran varoja. (Ossa 2006, 69.)

OSAKEANTI

Osakeannissa yhtiön osakepääomaa korotetaan tai osakkeiden määrää lisätään. Osakeannista päättää yhtiökokous. Uudessa osakeyhtiölaissa osake ja osakepääoma on erotettu toisistaan, eli osakkeilla ei ole nimellisarvoja ellei yhtiöjärjestyksessä muuta ole sovittu. Osakeantiin ei siis välttämättä liity osakepääoman korottamista tai osakepääoman korottamiseen osakkeiden antamista. Osakeannissa yhtiö voi antaa uusia osakkeita tai luovuttaa jo hallussaan olevia osakkeita. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Entisillä osakkeenomistajilla on osakeannissa etuoikeus, ei velvollisuutta, merkitä uusia osakkeita siinä suhteessa, kuin heillä on yhtiön osakkeita, ellei yhtiökokous muuta päättää. Osakeanti on välittömästi rekisteröitävä kaupparekisteriin. (Tomperi 2006, 79-81.)

Osakeannin kautta voidaan uusi sukupolvi liittää omistajaksi yritykseen. Jos jatkajiksi tavoitellaan lapsia, on usein tarkoituksenmukaisinta vähitellen saada heidät omistajiksi ja mukaan yrityksen toimintaan. Samalla, kun omistus kasvaa vähitellen, voidaan jatkajat myös kasvattaa yrittäjävastuuseen. Pidemmän ajan kuluessa tapahtuva omistuksen lisääminen keventää jatkajan liittymiskustannuksia verrattuna tilanteeseen, jossa hän hankkisi yrityksen omistukseensa yhdellä kertaa. (Immonen & Lidgren 2006, 159.)

SULAUTUMINEN

Sulautuminen tarkoittaa sellaista yritysjärjestelyä, jossa kaksi tai useampi yhtiö yhdistetään. Selvitysmenettelyssä sulautuvan yhtiön varat ja velat siirretään vastaanottavalle yhtiölle. Sulautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat vastikkeena yhtiön osakkeista vastaanottavan yhtiön osakkeita tai muuta vastiketta, joka voi olla rahaa, muuta omaisuutta tai sitoumuksia. Uuden osakeyhtiölain mukaan on kaksi sulautumistapaa, absorptiosulautuminen ja kombinaatiosulautuminen. (Tomperi 2006, 138.)

Absorptiosulautumisessa eli niin sanotussa tavallisessa sulautumisessa yhtiö sulautuu jo olemassa olevaan vastaanottavaan yhtiöön. Tässä sulautumisessa vastaanottava yhtiö ei omista sulautuvan yhtiön osakkeita. Sulautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat osakkeidensa tilalle vastaanottavan yhtiön osakkeita tai rahaa. Elinkeinoverolaki kuitenkin määrittää, ettei osakkeista saatava rahamäärä saa ylittää kymmentä prosenttia osakkeiden yhteenlasketusta nimellisarvosta tai kirjanpito-arvosta. Huomioitavaa on, ettei muuta omaisuutta saa antaa vastikkeeksi tässä tilanteessa. (Tomperi 2006, 138.)

Kombinaatiosulautumisessa kaksi tai useampi yhtiö sulautuu uuteen perustamaansa yhtiöön, johon yhtiöiden varat ja velat siirtyvät. Sulautuvien yhtiöiden omia pääomia ei siirretä uuteen yhtiöön, vaan uuteen yhtiöön tulee uuden perustettavan yhtiön pääoma. Uuden yhtiön omaan pääomaan liittyvät kirjaukset mitoitetaan kirjatessa siten, ettei mahdollista sulautumiserotusta synny. (Tomperi 2006, 147-148.)

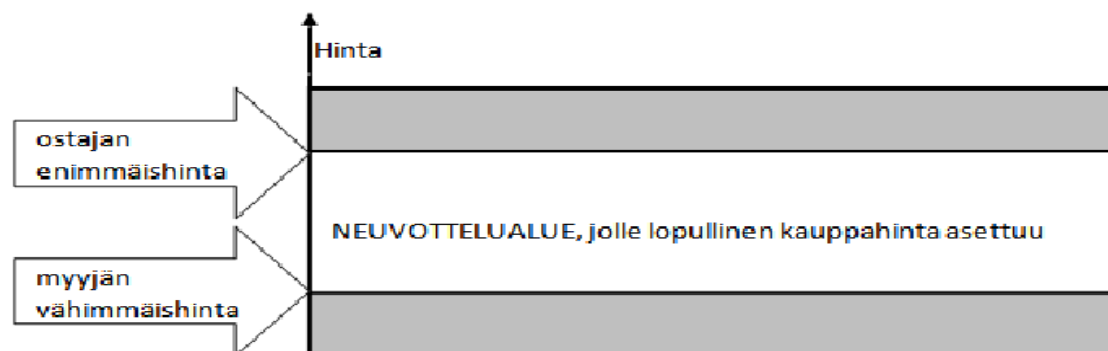
2.5 Yrityksen arvostus

Usein kun yrityksen arvoa määritellään, taustalla on tulossa oleva yrityskauppa, -järjestely tai investointisuunnitelma. Toisaalta yrityskauppa on investointipäätös, jonka kohteena ovat suuret määrät aineellista ja aineetonta omaisuutta, yleensä kokonainen organisaatio. Yrityksen arvoa määriteltäessä käytetään yleensä kahta arvokäsitettä: substanssiarvo ja tuottoarvo. (Ahola & Lauslahti 2000, 179-180.)

Substanssiarvo lasketaan varojen ja velkojen erotuksena, lähtökohtaisesti käytetään yrityksen tasearvoja. Taseen omaisuuserät muokataan todellista tilannetta vastaavaksi ostajan kannalta, koska kaikki erät eivät ole ostajalle välttämättä arvokkaita. Heikkoutena substanssiarvo-

volaskennassa on se, ettei yrityksen tulevaa tuloskehitystä tai kannattavuutta oteta huomioon. Tämä siksi, koska arviointi perustuu käypään arvoon. Yleensä substanssiarvoa käytetään neuvottelualueen määrittäjänä, josta voidaan lähteä neuvottelemaan lopullista hintaa. (Ahola & Lauslahti 2000, 180-183.)

Tuottoarvo tarkoittaa tuotto-odotusten nykyarvoa eli tietyn tulevaisuuden ajan tuotot laskeaan nykyarvoon. Tuotot siis diskontataan. Tuottojen nykyarvoa laskettaessa määritellään tuotto-odotusten raha-arvo ja ajanjakso, jolta tuottoja odotetaan sekä laskennassa käytettävä laskentakorkokanta. Joskus tuotto-odotuksia määriteltäessä hyödynnetään jo toteutuneita tuottoja helpottamaan laskentaa. Budjetit ja muut suunnitelmat antavat viitteellisiä arvoja mahdollisista tulevaisuuden odotuksista. Laskentakorkokannan määrittäminen on yleensä hankalaa, koska siihen vaikuttavat monet eri tekijät: yleinen korkotaso, vaihtoehtoisista sijoituksista saatava tuotto ja ostettavaan yritykseen liittyvä sijoittamisen riski. Tuottoarvolaskelma laaditaan kassavirtalaskelmana, jolloin arvioidaan tulevat tulovirrat (kassatulot) ja vastaavat menovirrat (kassamenot). (Ahola & Lauslahti 2000, 183-184.)



Kuvio 3: Kauppahinnan määräytyminen yrityskaupassa (Ahola & Lauslahti 2000, 180.)

Yrityksen ostaja ja myyjä arvostavat kumpikin yrityskaupan kohteena olevaa yritystä eritavalta. Myyjä pyrkii saamaan mahdollisimman suuren hinnan yrityksestään ja asettaa samalla alimman hintatason, jolla hän on valmis luopumaan yrityksestään. Toisaalta ostaja haluaa

maksaa yrityksestä mahdollisimman vähän, toisaalta hän asettaa mahdollisen ylärajan, jota enempää hän ei tule maksamaan. Näin syntyy hintahaarukka eli neuvottelualue, jonka väliin hinta lopulta asettuu. Kuvio 3 havainnollistaa kauppahinnan syntymistä ja osapuolten mahdollisuutta vaikuttaa siihen. Neuvottelutulokseen vaikuttavat osapuolten monet eri tekijät, osapuolten neuvottelutaidot ja -voimavarat, jatkosuunnitelmat sekä kilpailu- ja rahoitustilanteet. (Ahola & Lauslahti 2000, 180.)

2.6 Sukupolvenvaihdoksen toteutustavat ja verotus

Sukupolvenvaihdoksen yksi merkittävimmistä asioista on epäilemättä vaihdoksen taloudelliset seuraamukset. Paitsi itse kauppahinta, niin myös verotus vaikuttaa, sekä ostajan että myyjän lähivuosiin. Vaihdoksen suorittamistavalla voi olla pitkäkestoisia seuraamuksia. Tämän takia olisi hyvä pohtia tarkkaan, kuinka omistajavaihdoksen toteuttaa. Oli sitten kyse substanssi- tai osakekaupasta, niin vaihtoehtoja on useita. Vaihdoksen voi toteuttaa täysin lahjana, täysin kauppana tai jollain variaatiolla jostain siitä väliltä, esimerkiksi 60 prosenttia hinnasta lahjana ja 40 prosenttia kauppana.

Kaiken kaikkiaan sukupolvenvaihdokseen vaikuttaa useita veromuotoja, tärkeimmät niistä ovat varainsiirtoverotus, perintö- ja lahjaverotus sekä tuloverotus. Nämä kaikki verot elävät niin sanotusti hetkessä, eli niiden muuttuvuus on nopeaa. Tiedot ja summien rajat muuttuvat aika ajoin, eikä uudenkaan tiedon tuoreus kestä pitkään. Sen takia sukupolvenvaihdosta suunnitellessa onkin hyvä ensin hahmottaa verotuksen yleiset vaikutukset ja syventyä itse lukuihin vasta, kun vaihdos on varma ja se on tapahtumassa lähiaikoina. (Immonen & Lidgren 2006, 27.)

2.6.1 Verotus osakekaupassa

MYYJÄN VEROTUS OSAKEKAUPASSA

Myyjän osalta on suurta merkitystä sillä, että sovelletaanko osakkeiden myyntiin tulo- vai elinkeinotuloverolakia. Elinkeinotuloverolakia voidaan soveltaa silloin, kun kyse on selkeästi

elinkeinotoimintaan kuuluvasta kaupasta. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi konsernissa, jossa tytäryhtiön osakkeet ovat osa emoyrityksen liikeomaisuutta. Samoin laki elinkeinotulon verottamisesta tulee kysymykseen silloin, kun osakkeet on hankittu liiketoiminnan osaksi ja sen kehittämiseksi. Lähinnä siis tuki- ja lisäpalveluiden tuottamiseksi. Tämä täten tulee sovellettavaksi vasta myyntitilanteessa, eikä sillä ole merkitystä miten osakkeita on verotettu osakkeita ostettaessa. (Immonen & Lidgren 2006, 48.)

Tuloverolain tulkinta tulee kysymykseen kaikissa muissa tapauksissa, kuin elintoiminnanpiiriin kuuluvissa osakekaupoissa. Se on näistä kahdesta verolaista enemmän sovellettu. Suurimmat erot näiden kahden verolain välillä liittyvätkin luovutusvoiton, luovutustappion ja hankintameno-olettaman käyttömahdollisuuteen. (Immonen & Lidgren 2006, 49.)

Tuloverolaki määrää, että myyjän on maksettava veroa siitä osasta, minkä hän on voittanut tehdessään kauppvoja eli luovutusvoitosta. Luovutusvoitto saadaan vähentämällä kauppahinnasta hankintahinta tai niin sanottu hankintameno-olettama. Hankintameno-olettama on aina vähintään 20 prosenttia kauppahinnasta. Jos omaisuus on ollut luovuttajan hallinnassa vähintään 10 vuotta, niin hankintameno-olettama on 40 prosenttia kauppahinnasta. Tuloveron osuus luovutusvoitosta on tuloverolain 45 §:n mukaan 28 prosenttia. Hankintameno-olettamalla laskettaessa on merkittävä vaikutus maksettavan veron määrään. Jos hankintameno-olettaman prosenttiluku on 20, niin veron määrä voi olla enintään $(100\% - 20\%) \times 28\% = 22,4\%$ prosenttia luovutushinnasta. Jos taas hankintameno-olettama on 40 prosenttia, niin tuo vastaava luku voi enintään olla $(100\% - 40\%) \times 28\% = 16,8\%$ prosenttia. (Immonen & Lidgren 2006, 49.)

Jos myyjä on aikanaan saanut osakkeet hallintaansa vastikkeetta, joko lahjana tai perintönä, niin hankintamenona käytetään perintö- tai lahjaverotuksessa ilmoitettua summaa. Jos ilmoitusta verottajalle ei ole tehty, niin hintaa ei voida varmistaa ja joudutaan käyttämään suoraan hankintameno-olettamaa. (Immonen & Lidgren 2006, 49.)

Luovutusvoiton vero määräytyy yleensä maksettavaksi sen verovuoden tulona, jolloin kauppa, vaihto tai muu luovutus tehdään, mutta tässäkin on toki poikkeuksia. Yleisessä käytössä on nimittäin tapa, jossa kauppahinta sidotaan yrityksen lähivuosien tulokseen tai johonkin muuhun tulevaisuudessa lukuarvoja saavaan mittariin. Tällaisissa tapauksissa osa kauppahinnasta maksetaan luovutuksen yhteydessä ja täsmäytysosuus myöhemmin tuloksien selvityksessä.

Verotuksen osalta tämä tarkoittaa sitä, että osa kauppahinnasta voidaan verottaa luovutuksen verovuonna, mutta osa joudutaan verottamaan vasta täsmäytyssumman selvittyä. (Immonen & Lidgren 2006, 53.)

Tapauksissa, joissa elinkeinotuloverolaki tulee sovellettavaksi, tilanne muuttuu siltä osin, että hankintameno-olettaman käyttö on mahdotonta, koska sitä ei tässä laissa tunneta. Elinkeino-tuloverolain mukaan myyntihinta lisää liiketuloa, josta on mahdollista vähentää osakkeiden verotuksessa vielä poistamatta oleva hankintamenon osa. Joten poistotilanne on syytä tarkistaa, mikäli tuo laki tulee sovellettavaksi. (Immonen & Lidgren 2006, 53.)

Luovuttaja voi kuitenkin saada verovapauden luovutusvoiton osalta, mikäli hän luovuttaa kerralla, tietylle henkilölle, vähintään 10 prosenttia yhtiöstä. Jos esimerkiksi isä aikoo saavuttaa tuon luovutusvoitto verovapauden ja myy osakkeensa lapsilleen, on hänen myytävä jokaiselle lapselleen vähintään tuo 10 prosenttia. Mitään ylärajaa ei ole tältä osin määritelty ja sen jokainen myyjä saakin määritellä itse. Myyjän on kuitenkin täytynyt omistaa osakkeensa vähintään 10 vuotta, että huojennusta voidaan käyttää. (Ossa 2006, 223; Immonen & Lidgren 2006, 97.)

Tämän verovapauden edellytykseksi määritellään muitakin kriteerejä, kuin luovutettavan omaisuuden määrä. Myös myyjän ja ostajan kuuluu olla lähisukulaisia: rintaperillisiä, sisarusia, perheenjäseniä tai puolisoja. Jos kauppa tehdään yhteisostona, voi myös lähisukulaisen puoliso olla ostajana. (Ossa 2006, 223.)

OSTAJAN VEROTUS OSAKEKAUPASSA

Ostajan osalta veroseuraamukset ovat selkeästi pienemmät, eikä seuraamuksia tule ollenkaan ellei kaupassa käytetä velkarahoitusta. Siinä tapauksessa, sekä yritys että yksityinen henkilö voivat vähentää osakkeiden ostoa varten ottamansa velan korkokulut verotuksessa. (Immonen & Lidgren 2006, 62.)

2.6.2 Verotus substanssikaupassa

MYYJÄN VEROTUS SUBSTANSSIKAUPASSA

Kun yritys myy liiketoimintaansa, sille syntyy veronalaista tuloa omaisuuden rakenteen, poistojärjestelmän ja poistamattoman hankintamenon mukaan. Verotus toteutetaan elinkeinotuloverolain mukaisesti ja kauppahinta kohdistetaan eri omaisuuserille. Poistamattomat hankintamenot vähennetään viimeisellä tilikaudella menoina ja myyntitulo lisätään viimeisen tilikauden liikevaihtoon. Kaupassa purkautuvat myös liiketoiminnassa tehdyt varaukset, lähinnä toimintavaraukset. Liiketoiminnan kaupassa ei sovelleta hankintameno-olettamia, vaan vähennyskelpoisia ovat todelliset hankintamenot, siltä osin kun ne ovat verotuksessa vielä poistamattomina. (Immonen & Lingren 2006, 63-64.)

Kun osakeyhtiö on myymässä substanssikaupalla liiketoimintaansa, myyntitulot menevät suoraan yhtiön käyttöön, jolloin siihen kohdistuva verotus on kahdenkertaista. Yleensä se koostuu yhtiöverosta ja voitonjakoverosta eli niistä veroista, jotka maksetaan kun omistaja haluaa saada käyttöönsä yrityksen nettotuottoja. Yleisemmin substanssimyynnin nettotulo jaetaan omistajille osinkoina, osakkeiden luovutusvoittoina tai yhtiön purkautumisessa jaettava jako-osanina. (Ossa 2006, 197-201.)

Verovapaana osinkona voidaan jakaa yhtiön osakkaille yhdeksän prosentin tuotto osakkaan omistamille osakkeiden arvolle. Osakkeen matemaattinen arvo lasketaan verovuotta edeltävän vuoden nettovarallisuudesta siten, että tilinpäätöshetken nettovarallisuus, eli varat miinus velat, jaetaan osakkeiden lukumäärällä. Kuitenkaan yhtiön lunastamia tai muulla tavoin hankkimia osakkeita ei oteta huomioon tässä laskennassa. Jaettavasta tuoton loppuosasta 70 prosenttia on veronalaista pääomatuloa ja 30 prosenttia verovapaata tuloa, tuloverolain 33b §:n 1 momentin mukaisesti. (Verohallinto 2008)

OSTAJAN VEROTUS SUBSTANSSIKAUPASSA

Substanssikaupassa ostajan verotuksessa omaisuuden hankintameno määräytyy sen mukaan, kuinka kauppahinta tulee jakautumaan kohteen varallisuuden kesken. Siksi kauppakirjassa tulisi olla yksilöinnit kohdentamista varten, koska elinkeinotuloverolain poistojärjestelmä

käyttäytyy eri tavalla eri omaisuuserille. Mikäli substanssikaupassa on siirretty myös velkoja, on kauppahinta kohdistettava myös velkaeriin. Mikäli kauppahintaa ei ole kohdistettu tai jaettu kaupan kohteena olleille hyödykkeille ja toiminnoille, joudutaan kauppahinta jakamaan ja kohdistamaan verotusta toimittaessa kyseisille toiminnoille. Jos selvitykset puuttuvat, jaetaan kauppahinta kaupan eri kohteille niiden verotusarvojen suhteessa. (Ossa 2006, 197.)

Ostajan motiivina yrityskaupassa on saada kauppahinnasta mahdollisimman suuri osa verovähennyksiin. Siksi on hyvä myös huomioida, että substanssikaupassa kauppahinnan saa kokonaan tai ainakin osan siitä vähennyskelpoiseksi verotukseen. Lisäksi substanssikaupalla voidaan varmistaa rahoituskulujen vähennyskelpoisuus verotuksessa. (Ossa 2006, 196.)

2.6.3 Verotus lahja- ja perintötilanteessa

Kauppa määritellään lahjanluonteiseksi kaupaksi, jos kauppahinta on alle 75 prosenttia kohteen käyvästä arvosta. Jos kauppahinta alittaa käyvän arvon, pidetään käyvän arvon ja kauppahinnan erotusta lahjana. Kuitenkin, jos kauppahinta ylittää 75 prosenttia käyvästä arvosta, ei lahjaveroa määrätä. Sukupolvenvaihdostilanteessa kauppahinta voi olla alempi. Lahjaveroa ei tarvitse maksaa, jos kauppahinta on enemmän kuin 50 prosenttia yrityksen käyvästä arvosta. (Perintö- ja lahjaverolaki 55 §)

Sukupolvenvaihdostilanteessa on mahdollista saada verohuojennuksia, jos koko yritys siirretään lahjana jatkajalle. Tällöin jatkaja voi käyttää hyväkseen perintö- ja lahjaverohuojennuksen. Käytännössä huojennus on se, että käyvän arvon sijasta vero maksetaan alemmasta arvosta eli 40 prosentista yrityksen verotusarvoa. Tämän lisäksi vero voidaan maksaa viiden vuoden ajan ilman korkoa. (Talviaro 2008.)

Hallitus on tehnyt helmikuussa 2008 sukupolvenvaihdoksia koskevan veroalennus esityksen. Sen pääkohtana on laajentaa yritystoiminnan jatkajan perintö- ja lahjaveron huojennusta alentamalla lahjoitetun tai perityn yritysomaisuuden arvoa vastaamaan 20 prosenttia yrityksen verotusarvosta, kun nykyisin se on 40 prosenttia. Hallituksen tarkoituksena on helpottaa sukupolvenvaihdoksia siten, ettei verotus vaaranna yritysten toimintaa. (HE 53/2008.)

Verohuojennusta on vaadittava ennen verotuksen toimittamista verovirastolta. Huojennuksen edellytyksenä on, että saaja jatkaa yritystoimintaa. Saadakseen huojennuksen on vähintään kymmenen prosenttia yhtiön osakkeista tai osuuksista siirryttävä jatkajalle yhdellä kertaa. Huojennuksen saanut jatkaja on viisi vuotta tilanteessa, jossa hän ei voi lopettaa tai myydä yritystään edelleen. Muutoin huojennettu vero määrätään veron korotuksella maksettavaksi. (Talviaro 2008.)

2.7 Yhtiön muokkaus ennen sukupolvenvaihdosta

Ennen sukupolvenvaihdosta yritys voi alkaa valmistautumaan vaihdokseen tekemällä yrityksen muotoon ja hallintaan tiettyjä muutoksia. Avoimen ja kommandiittiyhtiön osalta tällaisia muutoksia voisivat olla esimerkiksi yhtiökumppanuusjärjestelyt tai yritysmuodon muutos. Yhtiökumppanuusjärjestelyllä tarkoitetaan sitä, että yhtiösopimusta muutetaan yhtiömiesosuuksien osalta ja tällä tapaa yhtiön omistusosuus siirretään yrityksessä jatkajalle. Tässä tapauksessa verotuksen osalta sovellettavaksi tulee lahjaverotus. (Immonen & Lidgren 2006, 210.)

Yritysmuodon muutos on myös yksi tapa järjestellä sukupolvenvaihdos. Siinä henkilöyhtiö muutetaan esimerkiksi osakeyhtiöksi ja osakeomistus järjestellään jatkoa parhaiten palvelevalla tavalla. Yritysmuotoa voidaan muuttaa kaupparekisteriin tehtävällä rekisteröinnillä, mutta toteutumisen ehtona on tiettyjä määräyksiä. Tärkeimmät näistä ovat identtisyys ja tasejatkuvuus. Identtisyydellä tarkoitetaan sitä, että yritysmuotoa muuttaessa yritys ei saa toimintansa ja omistuksensa osalta muuttua niin paljon, ettei sitä enää tunnista samaksi yritykseksi. Tasejatkuvuudella taas tarkoitetaan sitä, että entisen henkilöyhtiön omaisuus, varat, velat, kalusto ja varasto siirtyvät muuttumattomina uudelle yhtiölle. (Immonen & Lidgren 2006, 213.)

Jos yrityksen osakkeita myytäessä, hinta vaikuttaa ostajan näkökulmasta liian korkealta ja sitä halutaan laskea tai myyjä haluaa välttää yrityksen voiton kaksinkertaisen verotuksen, voi yritys päättää omistajanvaihdosta edeltävästä voitonjaosta. Voitonjaostahan on olemassa tiukat säännöt, mutta mikäli yrityksen talous on kunnossa ja yrityksen taseessa on jakokelpoisia varoja, voidaan niitä jakaa osakkaille osinkoina. Päätös varojen jakamisesta tehdään pääsääntönsä mukaan yhtiökokouksessa. Ennenaikainen osingonjako ei ole kuitenkaan automaattinen ratkaisu, vaan sen seuraamukset kannattaakin laskea ennen siihen ryhtymistä. Varsinkin pien-

ten yritysten kohdalla laskeminen tarkoilla luvuilla on suotavaa. (Immonen & Lidgren 2006, 262-264.)

3 SUKUPOLVENVAIHDOS SOTKAMON ERIKOISPUHDISTUS OY:SSÄ

3.1 Yrityksen kuvaus

Yrityksen kantamuoto aloitti vuonna 1986 toimintansa toiminimellä. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy aloitti toimintansa 90-luvun puolivälissä osakeyhtiömuotoisena. Vuosien saatossa toiminimi muutettiin toiminimestä kommandiittiyhtiöksi ja siitä vielä osakeyhtiöksi. Yrittäjäpariskunta päätyi osakeyhtiömuotoon sen tuoman turvallisuuden tunteen takia. Turvallisuuden tunnetta toinen yrittäjistä perustelee esimerkin avulla: henkilöyhtiön työntekijä on tehtaalla töissä ja laittaa joko vahingossa tai tahallaan rautakangen tuotantokoneen telojen väliin. Tehtaalta syntyy siitä luonnollisesti tappioita, jotka lankeavat henkilöyhtiön omistajille. Siinä vaiheessa voikin henkilöyhtiön omistaja luovuttaa asuntonsa avaimet tehtaan johtajalle. Sen sijaan, jos yritys sattuu olemaan yritysmuodoltaan osakeyhtiö, voi omistaja luovuttaa yrityksen avaimet ja lähteä sen jälkeen itse kotiin.

Yrittäjäperhe muutti 80-luvulla Tampereelta Sotkamoon idealismin vahvistamana. Toinen yrittäjistä uskoi, että voisi itse jäädä koti-isäksi, vaimon keskittyessä työntekoon. Todellisuus kuitenkin valkeni tällekin perheelle aika nopeasti ja niin oli myös miehen lähdeittävä työntekoon. Ongelmaksi tuossa vain nousi se, ettei sopivaa työpaikkaa tahtonut löytyä ja näin hän päätyikin yrittäjäksi. Ensin pelkästään mies työskenteli yrityksessä, mutta myöhemmin myös vaimo päätyi kyseisen yrityksen palvelukseen, kun yritystoiminta laajeni.

Yritystoiminta itsessään on lähtenyt liikkeelle hyvin pienestä. Aluksi yritys hoiti rakennustyömaiden loppusiivouksia ja muita peruspuhdistuksia. Jo silloin yrittäjälle valkeni alan perussäännöt kuten se, että pitkiä sopimuksia on hankala saada ja että leipä on aina tulevien puheluiden varassa. Noista alkuaajoista yritys on kehittynyt valtavasti. Tärkeimmäksi kehityksen motiiviksi yrittäjä on maininnut kysynnän, jota seuraamalla yritys on päätenyt nykyiseen toimintakenttäänsä. Tänä päivänä yrityksen toiminta onkin monipuolista ja laajaa: se nimittäin hoitaa asbestipurkutöitä, saneerauskohteiden rakenteiden purkamista, timanttipuraukset ja –sahaukset, ilmanvaihtokanavien puhdistamista, kosteusvaurioiden purkutöitä, imuautotöitä sekä kuorma-autokuljetuksia ja -nostoja. Ja kaikkea tätä tehdään tilausten mukaan, ei koskaan jatkuvana urakkana. Yritys on myös kokeillut monenmoista, kuten hiekkapuhallusta ja maalausta, mutta näistä on luovuttu voimakkaan kysynnänvaihtelun vuoksi.

Yrittäjä itse näkee yrityksen tulevaisuuden valoisana. Hänen mukaansa juuri kysynnän seuraaminen ja sen mukana kehittyminen ovat tärkeitä asioita yrityksen toimialalla. Yrityksen toiminta näyttää pitkälläkin aikavälillä katsottuna vakaalta. 90-luvun lama ei yrittäjän näkökulmasta katsottuna heilauttanut yrityksen toimintaa juuri ollenkaan, mutta mahdollisesta tulevasta laskusuhdanteesta hän ei olekaan niin varma. Yrittäjä näkee omassa yrittäjyydessään oikeastaan vain yhden haittapuolen, nimittäin vapaa-ajan puutteen. Hän sanoo, että varsinaista lomaa tulee harvemmin pidettyä ajatusten ollessa vapaapäivinäkin työasioissa.

Haastateltavan mielestä hyvä yrittäjä on luonteeltaan ahkera ja hyvällä tavalla tyhmäkö. Ahkeruudella yrittäjä tarkoittaa valmiutta työskennellä yrityksen hyväksi monenlaisissa tilanteissa ja valmiutta tehdä pitkääkin päivää. Työn tekemistä ei saa karttaa. Hyvällä tavalla tyhmäkö tarkoittaa taas valmiutta ottaa riskejä yritystoimintaa kehittäessä ja tehdessä investointeja. Myös yrittäjyyteen ryhtyminen on tavallaan riski itsessään

Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:tä voidaan pitää perheyriksenä, jopa yrittäjän itsensäkin mielestä. Eikä sitä nähdä yrityksessä minään huonona asiana, päinvastoin. Toinen yrittäjä itse näkee, että perheyrittäjyyteen sisältyy valtavat voimavarat ja että ne suurimmat voimat tulevat juuri perheen sisältä. Perheyriksen eduksi hän näkee perheen jäsenten sitoutumisen yritykseen. Ulkopuolisten työskennellessä yrityksessä tavoitteena voidaan pitää, että henkilöt tekevät tuntipalkkansa verran töitä, mutta perheen jäsenten työskennellessä sitä ei tarvitse edes epäillä. Myös perheenjäsenten tuoma työpanos on luonteeltaan erilaista. Siinä missä kaksi ulkopuolista työntekijää saavat aikaan yhteenlasketun työtuloksen, saa kaksi perheenjäsentä aikaan vähintään kolminkertaisen saavutuksen. Lisäksi sitoutuminen yritykseen ja yhteisiin päämääriin pääsemiseen on täysin toisenlaista kuin muilla ihmisillä. Ja kun aina sanotaan, että yrittäjä on naimissa töidensä kanssa, niin perheyriksessä myös tätä puolta ymmärretään paremmin molempien työskennellessä yhteisen yrityksen hyväksi.

3.2 Sukupolvenvaihdosprosessi yrityksessä

Ensimmäisen kerran ajatukset sukupolvenvaihdoksesta syntyivät yrittäjän mielessä vuosikymmen sitten. Alussa tuo ajatus oli tuntunut vain erältä kaukaiselta vaihtoehdolta, mutta yrityksen vuosien karttuessa on ajatus tullut hetki hetkeltä lähemmäksi. Nyt viime vuosien

aikana tuo ajatus ei ole enää jäänyt pelkäksi yrittäjän omaksi pohdiskeluksi, vaan tuota asiaa on alettu puhumaan ääneenkin. Yhtenä syynä tuohon on ollut yrityksen ja yrittäjien iän karttuminen, mutta ne eivät suinkaan ole olleet ainoita. Myös lähipiirissä tapahtuneet muutokset ovat vaikuttaneet asiaan ja saaneet ajatuksille lisää toteutumismahdollisuuksia.

Varsinainen sukupolvenvaihdoksen toteutustapa ei kuitenkaan ole vielä täysin hahmottunut yrittäjän mieleen. Ajatukset sukupolvenvaihdoksesta muuttuvat ja uusia ajatuksia tulee vähän väliä. Tässä vaiheessa on siis täysi arvoitus, millä tavalla sukupolvenvaihdosprosessi tulee toteutumaan. Sen verran kuitenkin asiaa on hahmoteltu, että sukupolvenvaihdoksen vaikutukset yrittäjän jatkotoimintaan ovat selvillä. Jos nimittäin yrityksen jatkaja löytyy lähipiiristä, jatkaa entinen yrittäjä myös toimintaa yrityksessä taka-alalla jonkun aikaa, ennen kuin vetäytyy toiminnasta kokonaan. Sen sijaan, jos ostaja on joku ulkopuolinen, on jatko epävarmempi ja myös epätodennäköisempi. Sopeutumisen ja jatkon kannalta hän näkee todennäköiseksi sen, että tulisi työskentelemään yrityksessä vain uuden omistajan vaatiman ajan, eikä sen pidempään.

Jatkaja vaikuttaa myös yrittäjän omiin tavoitteisiin kaupan suhteen. Lähipiirille myyessä yrittäjä näkee tärkeimmäksi luovuttaa hyvin hoidettu yritys osaaviin käsiin. Jos taas jatkaja on ulkopuolinen, ovat yrittäjän intressit enemmän taloudellisella puolella ja tavoitteetkin sen mukaiset. Tavoitteet eivät kuitenkaan jää täysin taloudellisten asioiden varaan, sillä yrittäjällä on myös henkilökohtaisempi suhde yritykseensä. Yrittäjä on myös miettinyt niin sanottuja pehmeitä arvoja sukupolvenvaihdokseen liittyen. Tuntemukset yrityskauppaa ja sukupolvenvaihdosta kohtaan vaihtelevat vähän väliä. Välillä ja etenkin hyvinä päivinä hän on valmis luovuttamaan yrityksen jatkajalle odottavin mielin. Toisinaan yrittäjä miettii, haluaako hän siirtää yrittämisen taakkansa ja vastuunsa lähipiiristä mahdollisesti löytyvän jatkajan kannettavaksi. Yrittäminen kuitenkin vaatii ihmiseltä paljon. Eikä yrittäjä ole varma, että vihaako hän ketään niin paljon, että tahtoisi siirtää oman takkansa muiden harteille. Ja kun puhutaan yrityksen sukupolvenvaihdoksesta, näkee yrittäjä tämän siirtymän tapahtuvan perhepiirissä. Siinä mielessä kilpailevat ajatuksissa sekä isä, että yrittäjä keskenään.

3.3 Yrityksen muokkaus ennen kauppaa

Joissakin tapauksissa ennen sukupolvenvaihdosta tai yrityskauppaa on hyvä muokata yritystä helpommin käsiteltäväksi. Nämä muutokset ovat yleensä yrityksen muotoon tai talouteen liittyviä muutoksia.

Sotkamon Erikoispuhdistus Oy on yritysmuodoltaan valmis sukupolvenvaihdokseen. Edellä mainittiin se, miten tällaisessa tilanteessa monet yritykset joutuvat muuttamaan muotoaan, selvittääkseen sukupolvenvaihdoksesta paremmin. Tällaiset tapaukset koskevat yleensä henkilöyhtiötä, kuten toiminimiä, kommandiittiyhtiötä ja avoimia yhtiötä, jotka muuttuvat osakeyhtiöiksi ennen sukupolvenvaihdosta. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy on jo valmiiksi osakeyhtiö, joten tässä mielessä yhtiömuodonmuutos on tarpeeton. Sukupolvenvaihdos voidaan lähteä suorittamaan tässä muodossa, kun yritys ei enää ole liitoksissa persooniin, vaan on oma itsenäinen oikeushenkilö, jonka osuudet ovat vapaasti kaupan käynnin kohteena.

Yrityksen sukupolvenvaihdokseen liittyy läheisesti monet taloudelliset seikat. Tässä opinnäytetyön käytännönsuudessa olisi tarkoitus perehtyä tarkemmin siihen puoleen ja esimerkkien kautta havainnollistaa päätöksien seuraamusten eroja toisiinsa. Kuitenkin työssä on pyritty kunnioittamaan toimeksiantajan liikesalaisuuksia. Tästä syystä johtuen kaikki käytännönsuuden laskut pohjautuvat keksittyihin lukuihin ja tilanteisiin. Niillä ei siis ole mitään tekemistä toimeksiantajan todellisen tilanteen kanssa, vaan ne ovat opinnäytetyön tekijöiden yhteisen mielikuvituksen tulosta. Luvut löytyvät liitteestä 1.

Taloudellisessa mielessä ei Sotkamon Erikoispuhdistus Oy pääse kuitenkaan niin helpolla, vaan pohdintaan joudutaan laittamaan eräs taloudellinen seikka, jolla voi olla vaikutusta useampaan asiaan. Kyse on nimittäin ennenaikaisesta yrityksen voitonjaosta, tai jos sukupolvenvaihdos suunnitellaan oikein, voi kyse olla hyvin ajoitetusta normaalista voitonjaosta. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:llä on, liitteen 1 mukaan, kassavaroja 140 000 euroa. Nyt syytä onkin miettiä, että tarvitseeko yritys näin suuria kassavaroja, vai voidaanko tätä summaa pienentää ennen myyntiä. Yritys voi jakaa verovapaana osakkeenomistajille vuosittain 9 prosenttia osakkeen arvosta. Tässä tapauksessa osakkeen matemaattinen arvo on 295 euroa ja 9 prosenttia siitä on 26,55 euroa. Kun tämä summa kerrotaan osakkeiden määrällä, saadaan tulokseksi 26 550 euroa, minkä yritys voi jakaa verovapaasti osinkoina. Kaikesta tuosta tuon rajan

ylittävästä osasta lasketaan 70 prosenttia kuuluvaksi pääomatuloksi ja 30 prosenttia verovapaaksi tuloksi.

Esimerkiksi Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n hallitus päättää, että yritys maksaa 100 000 euron osingot ja yhtiökokous hyväksyy hallituksen esityksen. Tällöin 26 550 euroa on verovapaata tuloa osakkeen omistajille. Loppusumma $100\,000 - 26\,550 = 73\,450$ eurosta 30 prosentti on verovapaata tuloa 22 035. Loput 70 prosenttia, 51 415 euroa, on veronalaista pääomatuloa, josta maksetaan 28 prosentin pääomavero eli 14 396,20 euroa. Osakkeenomistajat saavat yhteensä verovapaasti 48 585 euroa ja verollisesta verojen jälkeen 37 018,80 euroa, yhteensä osakkeenomistajat saavat 85 603,80 euroa. Kokonaisveroprosentiksi muodostuu noin 14,4 prosenttia. Verrataan summaa myyntitilanteeseen, jossa käytettäisiin hankintameno-olettamaa. Koska osakkeet on omistettu yli 10 vuotta, voidaan hyödyntää 40 prosentin hankintameno olettamaan. vero olisi tuosta 100 000 eurosta $((100\% - 40\%) \times 100\,000) \times 28\% = 16\,800$ euroa. Näin ollen veroprosentiksi muodostuu 16,8. Eroa näiden kahden vaihtoehdon välille muodostuu 2,4 prosenttiyksikköä ja 2 400 euroa.

Tuo osingonjako voi tuntua aika mitättömältä asialta noiden sukupolvenvaihdokseen kuuluvien muiden seikkojen rinnalla, mutta sitä se ei kuitenkaan ole. Sillä on nimittäin useampikin vaikutus. Ensinnäkin yrityksen varojen jakamisella voidaan supistaa yrityksen kauppahintaa. Kun yrityksessä on vähemmän varoja, niin ei siitä voi pyytää kovin suurta hintaakaan. Ja kun hintaa saadaan alas, niin potentiaalisten ostajien määrä lisääntyy, kun ei hinta ole mikään este ostamiselle. Samalla myyjä välttää omaisuuden kaksinkertaisen verotuksen. Yrityshän itse maksaa veroja jo tuottamastaan voitosta. Nyt jos yrityksen voitot nostavat yrityksen hintaa ja myyjän saamaa voittoa, niin myyntitilanteessa joutuu omistaja maksamaan voitostaan vielä uudestaan verot, luovutusvoittoverojen muodossa.

Kun sukupolvenvaihdos suunnitellaan hyvissä ajoin, ehditään yrityksestä nostaa osinkotuloja useampana vuonna ja näin saadaan tavallaan osa kauppahinnasta verovapaana ja etukäteen. Tällä tavalla myös vältetään niin sanottu veropiikki, eli suurten veroerien kohdistuminen lyhyelle aikavälille. Jos yritys päätetään siirtää eteenpäin lahjana, niin silloin lahjansaaja joutuu maksamaan vähemmän lahjaveroa, kun yrityksen arvo on matalampi. Tämän kaltaisia laskelmia kannattaa tehdä etukäteen ja vertailla missä tilanteessa joutuu maksamaan vähiten veroja.

3.4 Yrityksen arvostus

On tärkeää tietää omistamansa yrityksen kaupallinen arvo. Lähes yhtä tärkeää on tietää yrityksen arvo silloin, kun toimii tietyn yrityksen osakkeenomistajana tai on suunnittelemassa koko yrityksen ostamista. Osa yrityksen arvosta voidaan helposti laskea matematiikan avulla, mutta on myös muita asioita, mitkä on vaikeampaa saada numeromuotoon. Tällaisia asioita ovat esimerkiksi yrityksen imago, maine ja sen saavuttama asema markkinoilla. Koska kuitenkin kapitalismi vaatii, että tietyllä tuotteella on tietty hinta, niin tässäkin työssä keskitytään lähinnä laskemaan yrityksen arvon niillä mittareilla, mitkä ovat käsiteltävissä matemaattisessa muodossa.

Vaikka yhteinen arvostuksen periaate onkin selvillä, niin kohteen arvostus sisältää silti ongelmatilanteen ostajan ja myyjän välillä. Ostaja luonnollisesti haluaa saada yrityksen mahdollisimman halvalla ja valitsee saatavilla olevista dokumenteista ne luvut, jotka palvelevat tätä tarkoitusta parhaiten. Myyjällä on luonnollisesti päinvastaiset tarkoitukset ja hänen tarkoituksenaan on myydä yritys parhaalla mahdollisimmalla hinnalla ja hinnalla, joka vastaa hänen mielikuvaansa parhaiten. Ongelmaksi muodostuvat, siis löytää tase-erille käyvät arvot ne yhteiset luvut, joihin yrityksen arvonmääritys pohjautuu.

Yrityksen substanssiarvo lasketaan varojen ja velkojen erotuksena, lukuina käytetään yrityksen käypiä arvoja. Laskelmien käyvät arvot löytyvät liitteestä 1. Tässä tapauksessa yrityksellä ei ole velkoja, mikä helpottaa arvonmääritystä huomattavasti. Yrityksellä on teollisuuskiinteistö, siihen kuuluva teollisuustontti ja toimistotiloja. Niiden arvoksi paikallisen hintatason mukaan on arvioitu noin 50 000 euroa. Yrityksen kaluston arvoksi arvioidaan 100 000. Kalustoon kuuluu liikkuvaa kalustoa ja työkoneita. Varastossa säilytettävää käyttötavaraa arvioidaan inventaarion perusteella olevan noin 5 000 euroa. Rahallista omaisuutta yrityksellä on tällä hetkellä noin 140 000. Tämän perusteella saamme yrityksen substanssiarvoksi 295 000 euroa. Koska yrityksen tulos on kasvanut joka vuosi, eikä sitä huomioida laskettaessa yrityksen substanssiarvoa, hintaa voidaan pitää lähinnä neuvottelujen lähtökohtana.

Toinen tapa arvostaa yritystä on tuotto-odotusten perusteella. Tällöin tulevaisuuden tuotto-odotuksia diskontataan nykyarvoon. Tuotto-odotusta laskettaessa on valittava käytettävä realistinen korkokanta, samansuuntainen mitä menneinä vuosina on omaisuudelle saatu. Korkokantaa valittaessa on otettava huomioon kohteeseen sisältyvät riskitekijät, suuremmalla

riskillä on suurempi tuotto-odotus. Korkokanta kannattaa valita todellisten markkinakorkojen perusteella. Jos rahavarat on sidottu pelkästään pankkitileihin, niin korko tuotto on pieni ja voi vaihdella 0,10- 2,50 prosentin välillä. Määräaikaisissa tileissä ja eri sijoitustuotteissa tuotto odotukset voivat olla suurempia. Jos yritys käyttää useampaakin näistä vaihtoehdoista, eli osa omaisuudesta on tavallisella tilillä, osa määräaikaisella tilillä ja osa sijoitettuna jonnekin muihin sijoitusinstrumentteihin, niin tärkeää on laskea ja arvioida yksi yhteinen, realistinen korkokanta, jolla tuotto-odotus lasketaan. Yksi helpoimmista keinoista on laskea noiden rahasummien ja tuotto-odotusten mukaan painotettu keskiarvo ja pitää sitä tuona korkokantana.

Tässäkin tapauksessa huomataan helposti se, miten tuotto-odotukset voivat vaikuttaa yrityksen myyntihintaan. Tuottoarvo-odotus (liite 2) osoittaa miten tuotto-odotusten mukainen yrityksen hinta on laskettu. Jos verrataan tuota saatua summaa aiemmin laskettuun, yrityksen substanssiarvoon, niin ero on huomattava. Tuotto-odotuslaskelma osoittaa sen, että jos sijoittaja sijoittaisi yritykseen 367 000 euroa, hän odottaisi saavansa seuraavina viitenä vuotena viiden prosentin tuoton sijoittamalleen pääomalle, jos suunnitelma pitää paikkansa.

Substanssiarvon mukaan tätä yritystä olisi voitu kaupata 295 000 euron hintaan ja pitää sitä jopa täysin kohtuullisena, kun taas tuottoarvoon verrattuna tuo hinta tuntuu reilusti alihinnoittelulta. Tuottoarvon mukaan yrityksen hinnaksi tuli 367 000 euroa, eli 72 000 euroa enemmän kuin substanssiarvo oli. Huomattavaa tässä on se, että kumpikaan hinta ei ole lopullinen hinta, vaan se osoittaa hinnan neuvottelualueen. Todennäköisesti myyjä tulee vaatimaan tuota korkeampaa hintaa, kun taas ostaja vetoaa yrityksen omaisuuteen ja ohittaa tulevat tuotto-odotukset sekä ennusteet täysin. Todennäköinen loppuhinta tulee siis olemaan jotain noiden ääripäiden välistä ja riippuu loppujen lopuksi täysin neuvottelijoista sekä heidän neuvottelutaidoistaan. Hintaan voi tosin vielä vaikuttaa kilpailutilanne alalla, sekä ostajaehdokkaiden määrä. Jos useammat yritykset ovat kiinnostuneita ostamaan tämän yrityksen, niin hintahan lähtee luonnollisesti nousuun ja voi kohota jopa yli noiden laskettujen arvojen.

Tässä työssä lasketut luvut ovat laskettu myyjän näkökulmasta ja niiden yhdensuuntaisuus kertoo tulosten oikeellisuudesta. Laskennan pohjana on käytetty oletusta, että myyjä itse vielä jatkaa toimintaa ja toteuttaa sen pohjalta suunnittelemansa investoinnit. Jokainen ostajaehdokka tulee laskemaan yrityksen arvon samoilla kaavoilla, mutta todennäköisesti erilaisilla luvuilla ja tuotto-odotuksilla.

Osakekaupassa yrityksen arvostushinta määräytyy yleensä substanssiarvon pohjalta. Peruskaavana pidetäänkin sitä, että yrityksen substanssiarvo jaetaan osakkeiden määrällä. Tällöin saadaan yhden osakkeen hinta tietoon. Tässä tapauksessa substanssiarvo on 295 000 euroa ja osakkeita on 1 000 kappaletta. Täten yhden osakkeen hinnaksi tulee 295 euroa. Tärkeää on muistaa, että kun osakkeita on 100 tai enemmän, niin yhdellä osakkeella ei vielä merkittävää osuutta yrityksestä saa. Jos tarkoituksena on ostaa yrityksestä ensin pieni osuus ja sen jälkeen myöhemmin kasvattaa omistuksensa täydelliseksi yrityksen omistamiseksi, niin syytä hankkia aluksi 10–25 prosentin omistus.

3.5 Toteutustavat

Kun sukupolvenvaihdosprosessia suunnitellaan, on hyvä käydä sen eri toteutusmuotoja lävitse. Samalla on hyvä tutkia niiden vaikutusta yrityksen päivittäiseen toimintaan. Myös vero-seuraamukset ovat tärkeitä.

3.5.1 Substanssikauppa

Substanssikaupassa yritys myy liiketoimintaansa. Kauppatapa on ostajalle riskittömämpi, koska vain yrityksen liiketoiminta siirtyy, velat ja mahdolliset vastuut jäävät vielä myyjäyhtiölle. Liiketoimintaa myytäessä on mietittävä, myydäänkö liiketoiminta kokonaisuudessaan vai myydäänkö siitä vain osia.

Johtuen Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n pienestä koosta, suppeasta toiminta-alasta ja toimintojen toisiaan täydentämisestä, ei ole kovinkaan järkevää pilkkoa yritystä pienempiin osiin myyntivaiheen alussa. Mikäli potentiaalista ostajaa ei kuitenkaan löydy, voidaan toimintoja eritellä ostajaehdokkaiden houkuttelemiseksi.

Tulevissa laskelmissa käytetään oletusta, että yrityksen liiketoiminta myydään kokonaisuutena, sitä pilkkomatta. Yrityksen jakautumista, sen seuraamuksia ja tapoja käsitellään myöhemmin kohdassa jakautuminen. Kun sopiva ostajaehdokas on löytynyt, aletaan neuvotella myyntihinnasta ja mitä kaikkea kauppaan sisältyy. Hyvä on neuvotella myös kaupan aikatau-

lusta ja siirtymäajasta, jolloin myyjät toimivat yrityksessä taustalla tukemassa yrityksen siirtymistä uudelle omistajalle.

3.5.2 Osakekauppa

Osakekaupassa myyjänä on, toisin kuin substanssikaupassa, osakkeenomistaja. Osakkeenomistaja voi olla yksityinen ihminen, joka voi omistaa kuinka suuren määrän osakkeita tahansa. Kun kyse on yrityksistä, joidenka osakemäärä on suuri, ei yksittäisellä osakkeenomistajalla välttämättä ole omistuksessaan suurta määrää osakkeita, vaan osakkeet ovat jakautuneet valtavalle määrälle osakkeenomistajia, joista jokainen omistaa vain muutaman osakkeen. Osakekaupassa myytävää osakemäärää ei ole rajoitettu, vaan myyjä voi myydä pienen osan omistamistaan osakkeista ja jättää itselleen haluamansa määrän.

Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n tapauksessa osakkeen myyntihinta olisi 295 euroa kappaleelta. Osakkeen hintaa voi kaupanteko hetkellä neuvotella molempia osapuolia tyydyttävään muotoon. Kuitenkin myytäessä lähipiirille on syytä muistaa veroseuraamukset lahjanmuotoisessa kaupassa. Kauppaa tehdessä kannattaa laskea eri veroseuraamusmahdollisuuksia tarkkaan ja miettiä mikä hintaluokka on edullisin. Veroseuraamuksia käsitellään myöhemmin.

Osakekaupassa ostajan riski on suurempi kuin substanssikaupassa, sillä kaupankohteena on tietty osuus yrityksestä, eikä kaupankohteita voi eritellä. Tämä siis tarkoittaa käytännössä sitä, että ostaja ostaa samalla osan yrityksen kalustosta, varoista, veloista ja vastuista. Jos ostaja ostaa kerralla koko yrityksen osakekannan, kannattaa hänen sopia myyjän kanssa vakuuksista, siltä varalta, että kaupanteon jälkeen ilmenee jotain sellaista, mistä myyjä ei ole maininnut kauppa tehdessään. Esimerkkinä tällaisesta toiminnasta on se, että ostaja laittaa osan kauppahinnasta pankkiin määräaikaiselle tilille, josta myyjä saa hakea rahat tietyn ajan kuluttua, mikäli sen ajan kuluessa ei ilmene mahdollisia sopimusrikkomuksia tai ongelmia kaupankoh-teessa. Tätä järjestelyä kutsutaan panttaussitoumuksiksi.

3.5.3 Muut toteutustavat

OSAKEVAIHTO

Yksi tapa poistua yrityksen toiminnasta ja yrittäjyydestä on siirtyä osakkaaksi toiseen yhtiöön tai mahdollisesti jopa useampaan eri yritykseen. Tässä tapauksessa Sotkamon Erikoispuhdistuksen osakkeenomistajat voivat vaihtaa osakkeensa pienehköön osuuteen jostain suuremmasta yrityksestä tai äänten enemmistöön oikeuttavat osakkeet jostain pienemmästä yrityksestä. Jos Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n osakkeet ovat todella arvokkaita verrattuina tähän pienen yrityksen osakkeisiin verrattuna, voi Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n osakkeenomistajat saada myös useamman eri yhtiön osakkeita. Käytännön hyöty osakevaihdosta korostuu veroseuraamuksissa. Tällä tapaa nimittäin suorilta veroseuraamuksilta vältytään ja vaihto voidaan tehdä maksamatta minkäänlaisia veroja.

OSAKEANTI

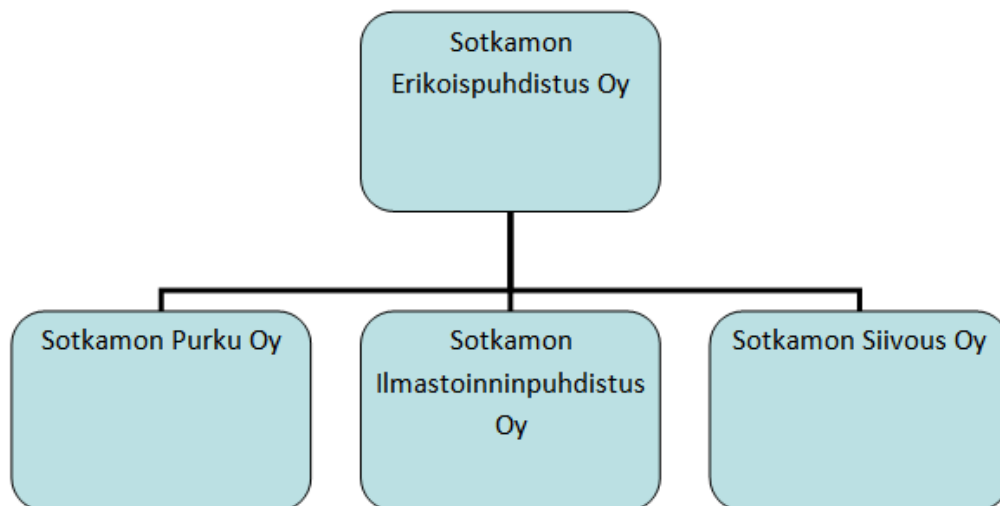
Sukupolvenvaihdoksessa kannattaa myös miettiä osakeannin järjestämistä. Erityisesti silloin, kun lähipiiri halutaan mukaan yrityksen toimintaan. Tässä tapauksessa Sotkamon Erikoispuhdistuksen osakkeenomistajat voisivat halutessaan ottaa lähipiiriään yrityksen osakkeenomistajiksi suunnatulla osakeannilla. Se olisi pehmeä tapa ottaa lähipiiri mukaan yrityksen toimintaan.

Käytännössä tämä toteutettaisiin siten, että yhtiökokouksessa päätettäisiin suunnatusta osakeannista. Samalla sovittaisiin uusien osakkeiden määrä ja se keille osakkeita annettaisiin. Kuvitellaan esimerkiksi, että osakeyhtiöön tulisi maksuttomassa osakeannissa vaikka 500 uutta osaketta, jotka yhtiö merkitsisi. Maksuton osakeanti vaatii aina erityisen painavan syyn toteutuakseen. Tässä tapauksessa erityisen painava taloudellinen syy olisi, että yhtiölle halutaan omia osakkeita tulevia yritysjärjestelyjä varten. Nämä osakkeet yhtiö voisi myydä vaikka lähipiiristä valitulle jatkajalle. Tällöin lähipiiriläinen tulisi hiljalleen mukaan yritystoimintaan ja voisi lunastaa entisten osakkeenomistajien osakkeen pitkän ajan kuluessa.

JAKAUTUMINEN

Jakautumisessa yrityksen toimintoja jaetaan pienemmiksi kokonaisuuksiksi esimerkiksi myyntiä varten. Tällä tapaa myyntihintaa saadaan pienennettyä ja ostaja voi ostaa vain tarvitsemansa kokonaisuuden. Tässä tapauksessa Sotkamon Erikoispuhdistus jaettaisiin pienempiin osiin, jos ostajat eivät ole halukkaita ostamaan koko yritystä, vaan ovat kiinnostuneita investoimaan tietyn osa-alueen hallitseviin palasiin. Tätä osakeyhtiötä mietittäessä kokonaisuudet voisivat olla purkutoiminta, ilmastoinninpuhdistus ja siivous. Yhdessä ne ovat palvelleet kokonaisuutena myös toisiaan, mutta irrotettuna nykyisestä yhteydestään, tulee palasista noinkin varsin toimivia yksiköitä.

Jakautuminen aloitetaan perustamalla kolme uutta osakeyhtiötä, joidenka osakkeet jäävät Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n hallintaan. Täten Sotkamon Erikoispuhdistuksesta tulee niin sanottu holding-yhtiö, joka pystyy hallitsemaan kaikkia kolmea osakeyhtiötä ja suorittamaan niiden hallintaan vaikuttavia osakekauppoja. Kun nuo kolme uutta osakeyhtiötä perustetaan, niin Sotkamon Erikoispuhdistuksen omaisuutta, varoja ja velkoja voidaan haluttaessa jakaa noille kolmelle yhtiölle sopivassa suhteessa. Vähimmäismäärä varoja, joka kuitenkin tulee jokaisessa uudessa osakeyhtiössä olla, on osakeyhtiölakiin perustuva 2 500 euron minimipääoma. Havainnollistetaan tilannetta seuraavalla kuviolla.



Kuvio 4: Sotkamon Erikoispuhdistus Oy jakautumisen jälkeen

Jotta tilanne voitaisiin havainnollistaa kunnolla kokonaisuutena, niin jaetaan vielä uusiin osakeyhtiöihin pieni osuus omaisuuttakin. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n hallitus päättää pitää toimitilat itsellään ja vuokrata niistä tiloja näille kolmelle uudelle yritykselle. Kalusto jaetaan siten, että Sotkamon Siivous Oy saa 20 000 euron arvosta tavaraa, Sotkamon Erikoispuhdistuksen 100 000 euron kalustosta. Sotkamon Ilmastoinninpuhdistuksen osuus on 30 000 euroa ja Sotkamon Purku Oy:n osuus 50 000 euroa. Varoista Sotkamon Erikoispuhdistus pitää itsellään 80 000 euroa ja jakaa lopun tasan noiden kolmen yrityksen kesken siten, että jokainen saa 20 000 euroa.

Nyt Sotkamon Erikoispuhdistuksen on helpompi myydä toimintojaan ulkopuolisille. Mikäli jokin uusista yrityksistä jää myymättä, voidaan sen toiminta ajaa alas.

SULAUTUMINEN

Kuten teoriaosuudessaakin käsiteltiin, niin sulautuminen tarkoittaa kahden yrityksen sulautumista yhdeksi. Sulautumisen toteuttamisessa on käytössä pääsiallisesti kaksi eri tapaa absorptiosulautuminen ja kombinaatiosulautuminen. Seuraavaksi käsitellään mitä nämä kaksi vaihtoehtoa tarkoittaisivat Sotkamon Erikoispuhdistuksen osalta.

Absorptiosulautuminen tarkoittaa tilannetta, jossa Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n yhtiökokous päättää yrityksen sulauttamisesta toiseen yritykseen. Tämä toinen yritys voi olla esimerkiksi kilpaileva yritys, yhteistyökumppani tai konserni. Kuvitellaan siis tilanne, jossa Sotkamon Erikoispuhdistus on tehnyt päätöksen sulautua yhteen yritys X:n kanssa. Nämä kaksi yritystä päättävät yhdessä, että toteutustapa on absorptiosulautuminen. Sen jälkeen Sotkamon Erikoispuhdistuksen osakkeenomistajat vaihtavat osakkeensa yritys X:n osakkeisiin. Tässä tapauksessa kuitenkin sovitaan, että osakkeenomistajat saavat 200 000 euron arvosta osakkeita ja lopun hinnasta yritys X maksaa rahana. Sulautumisen jälkeen jäljelle jää vain yksi yritys, jonka nimi voi olla jompikumpi sulautettavista yrityksistä tai jotain täysin muuta. Sotkamon Erikoispuhdistuksen omaisuus siirtyy Yritys X:n omaisuudeksi.

Kombinaatiosulautuminen eroaa absorptiosulautumisesta siinä, että yritykset eivät suoraan sulaudu toisiinsa, ne sulautetaan uuteen, perustettavaan yhtiöön. Tämä uusi yritys perustetaan Sotkamon Erikoispuhdistuksen ja yritys X:n yhteistyössä. Tämän jälkeen kummankin yhtiön omaisuus, varat ja velat siirretään tähän perustettuun yhtiöön. Tämän uuden yrityksen

osakkeet jaetaan omaisuuden suhteessa Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n ja yritys X:n osakkeenomistajien kesken. Molemmat entiset yhtiöt lopetetaan sulautumisen aikana.

3.6 Toteutustavat ja verotus

ENNAKKOPÄÄTÖS

Kun toteutustavasta on päästy yhteisymmärrykseen sukupolvenvaihdosprosessissa, kannattaa hakea verottajalta sitovaa ennakkopäätöstä ja tietoja siitä, millaisia veroseuraamuksia asiasta mahdollisesti seuraa. Ennakkopäätös annetaan kirjallisen ja vapaamuotoisen hakemuksen perusteella. Siinä tulee yksilöidä se kysymys, johon haetaan vastausta ja ennakkopäätöstä. Ennakkopäätökset ovat maksullisia, hinta vaihtelee 60 eurosta aina 2440 euroon riippuen hakijasta ja verolajista. Verovirastosta on myös mahdollista saada maksutonta neuvontaa, mutta se ei sido verovirastoa samalla tavalla kuin edellä mainittu hakemalla haettu päätös.

3.6.1 Myynti lähipiirille

Kun yritystä ollaan myymässä lähipiirille, on tärkeää huomioida hinnan ja kaupan vaikutuksia verotuksessa. Tärkeimpiä huomioitavia asioita ovat saajan lahjaverotus ja luovuttajan mahdollinen luovutusvoittoverovapaus. Nämä tilanteet tulevat vastaan siis vain lähipiirille luovutettaessa. Syy siihen on se, että myyjä harvemmin joustaa tai lahjoittaa ulkopuoliselle osaa yrityksestään. Toisena syynä on se, että myös luovutusvoittoverovapaus annetaan vain tietyin ehdoin ja niistä tärkein on sukulaisuus lahjoittajan ja lahjan saajan välillä. Verottaja on siis tietoisesti pyrkinyt helpottamaan yritysten siirtymistä vanhemmilta lapsille ja yritysten säilymistä.

Kauppa on lahjanluonteinen kauppa, kun myyntihinta on alle 75 prosenttia käyvästä arvosta. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n osakkeenomistajat päättävät myydä osakkeensa lapselleen lahjanluoteisena kauppana. Kauppahinnaksi sovitaan 150 000, joka on hieman yli puolet yrityksen arvosta, jolloin lahjaveroa ei tarvitse maksaa ollenkaan. Jos taas yritys myydään 70 000 eurolla, joutuu ostaja maksamaan lahjaveroa $5\,690 + (((295\,000 - 70\,000) - 50\,000) * 16\%) = 33\,690$ euroa Liitteen 3 lahjaverotaulukon mukaisesti. Edellinen laskelma on voimassa,

mikäli kaupan osapuolet eivät ole hyödyntäneet sukupolvenvaihdostilanteessa haettavaa verohuojennusta.

Lähipiiriin kannattaa hakea verovirastolta huojennusta sukupolvenvaihdostilanteessa, jos yritys siirretään lahjana seuraavalle sukupolvelle. Kun huojennusta vaaditaan ennen verotuksen suorittamista verovirastolta, jatkaja voi saada hyväkseen perintö- ja lahjaverohuojennuksen. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n osakkeenomistajat päättävät antaa koko yrityksen lahjana lapselleen, joka on valittu yritystoiminnan jatkajaksi. Yrityksen arvo käyvin arvo on 295 000 euroa. Jatkaja on hakenut verovirastolta perintö- ja lahjaverohuojennusta ja verovirasto on sen myöntänyt. Lahjavero maksetaan vain 40 prosentista yrityksen käyvästä arvosta. Tässä tapauksessa $295\,000 \times 40\% = 118\,000$ euroa. Lahjavero tästä $5\,690 + ((118\,000 - 50\,000) \times 16\%) = 16\,570$ euroa liitteen 3 mukaisesti. Ilman perintö- ja lahjaverohuojennusta veroa oltaisi jouduttu maksamaan $5\,690 + ((295\,000 - 50\,000) \times 16\%) = 44\,890$ euroa. Kun huojennuksen on saanut, ei jatkaja voi myydä tai lopettaa yritystoimintaa seuraavaan viiteen vuoteen. Muutoin huojennettu vero tulee maksuun veron korotuksella.

Jos hallituksen esitys 53/2008 toteutuu, on yrityksen sukupolvenvaihdostilanteessa mahdollista maksaa lahjavero vain 20 prosentin arvosta nykyisen 40 prosentin sijaan. Tällöin tilanne olisi seuraava. Lahjaveron alainen osuus olisi $295\,000 \times 20\% = 59\,000$ euroa. Ja siitä veron osuus $5\,690 + ((59\,000 - 50\,000) \times 16\%) = 7\,130$ euroa. Muutoksesta saatava konkreettinen hyöty olisi täten siis merkittävä. Asia on kuitenkin toistaiseksi vireillä eikä sen varmistumisesta ole takeita.

Myyjän on mahdollista myös saada vapautus luovutusvoittoverosta, mikäli hän täyttää asetetut ehdot. Aiemmissakin esimerkeissä nämä ehdot täyttyivät, mutta tätä sukupolvenvaihdosluovutusta ei käytetty hyväksi. Nyt siis toinen Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n omistajista haluaa myydä lapselleen kaikki 400 osakettaan. Kauppahinnaksi tulee tuolloin $400 \text{ kpl} \times 295 \text{ €/kpl} = 118\,000$. Kun osakkeenomistaja on itse maksanut osakkeistaan 25 euroa kappaleelta, syntyy hänelle luovutusvoittoa $118\,000 - (25 \text{ €/kpl} \times 400 \text{ €}) = 108\,000$ euroa. Tämä summa menisi normaalitilanteessa verotettavaksi, mutta käytettäessä sukupolvenvaihdosluovutusta saa myyjä pitää koko voiton itsellään. Jos tilannetta verrataan normaaliin, jossa luovutusvoitto verotetaan 28 prosentilla ja hankintameno oletetaan 40 prosenttia, niin säästöä syntyy $(118\,000 - (118\,000 \times 40\%)) \times 28\% = 19\,824$ euroa.

3.6.2 Myynti ulkopuoliselle

Yritys voidaan myydä ulkopuoliselle substanssikauppana tai osakekauppana. Molemmissa tapauksissa verotusseuraamukset ovat erilaisia myyjälle.

Osakekaupassa myyjänä on osakkeen omistaja ja kauppankohteena koko yritys. Osakkeenomistajat ja ostaja A, joka ei ole lähipiiriläinen, ovat saaneet neuvoteltua yrityksen myyntihinnaksi 345 000 euroa. Osakkeenomistajat myyvät kaikki 1 000 osakettaan ostaja A:lle. Samalla osakkeenomistajat sitoutuvat työskentelemään yrityksen palveluksessa puoli vuotta, jonka aikana he turvaavat yrityksen toiminnan jatkumisen vakaana uudessa omistuksessa. Ostaja vaatii turvakseen 100 000 euron erityispanntaussitoumuksen myyjiltä. Myyjät tekevät vuoden määräaikaistilin 100 000 eurolle pankkiinsa ja tekevät siitä pankin kanssa erityispanntaussitoumuksen.

Kun kauppahinta on 345 000 euroa, yhden osakkeen hinnaksi muodostuu 345 euroa. Osakkeen hankintahinta on ollut 25, joten myyntivoittoa on tullut 320 euroa per osake. Jos lasketaan luovutusvoittovero ilman hankintameno-olettamaa, saadaan veron osuudeksi $320 \times 28 \% = 89,60$ euroa osakkeelta ja veroja maksetaan kokonaisuudessaan 89 600. Jos osakkeet on omistettu alle 10 vuotta, voidaan käyttää hankinta-meno olettamana 20 % prosenttia. Tällöin hankintameno-olettama olisi 69 euroa osakkeelta, jolloin voittoa syntyisi laskennallisesti 276 euroa. Tästä luovutusvoittovero olisi $276 \times 28 \% = 77,28$ euroa osakkeelta. Eli kokonaisuudessaan veroa maksettaisiin 77 280 euroa. Jos osakkeet on hankittu yli 10 vuotta sitten, voidaan käyttää 40 prosentin hankintameno olettamana. Osakkeen hinnaksi hankintameno-olettamaa käyttäen muodostuisi 138 euroa, jolloin laskennalliseksi myyntivoitoksi muodostuu 207 euroa. Tästä veroa maksetaan $207 \times 28 \% = 57,96$ euroa osakkeelta. Kokonaisuudessaan veroa maksettaisiin 57 960 euroa. Käyttämällä hankintameno-olettamaa säästöt veroissa voivat olla yli 20 000 euroa, joka selviää yllä olevasta laskelmasta.

Substanssikaupassa yritystoiminnan myy yritys. Laskettaessa syntyvää luovutusvoittoa, käytetään yrityksen tasearvoja, eli omaisuudesta vielä verotuksessa poistamattomia eriä. Yritys on sopinut ostaja yritys X:n kanssa kauppahinnaksi 345 000 euroa, johon kuuluu koko Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n kalusto, liiketilat, sopimukset ja liiketoiminta. Henkilöstö siirtyy vanhoina työntekijöinä ostajayrityksen palvelukseen.

Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:lle myyntivoittoa tulee, kun tasearvot vähennetään kauppahinnasta, $345\,000 - 295\,000 = 50\,000$ euroa. Tästä summasta yritys joutuu maksamaan veroa $50\,000 \times 26\% = 13\,000$ euroa. Yritykselle jää tämän jälkeen varallisuutta 332 000 euroa. Tämän jälkeen osakkeenomistajat voivat päättää, miten he hyödyntävät tuon yritykselle kerryttämänsä varallisuuden. Yhtenä vaihtoehtona on se, että yritys suunnittelee itselleen uuden suunnan ja kohdistaa kerryttämänsä varat tarvitsemiinsa investointeihin. Toinen vaihtoehto on, että tuo voitto jaetaan vuosittain osinkoina osakkeenomistajille ja yritys jää elämään lähinnä paperille. Tai kolmas vaihtoehto on, että yritys puretaan ja sille jääneet varat jaetaan osakkeenomistajille, osakkeenomistussuhteiden mukaan. Ensisijainen käyttökohde olisi tietenkin velkojen maksu, mutta koska Sotkamon Erikoispuhdistuksella ei näissä esimerkeissä velkaa ole, niin sitä ei käsitellä.

4 JOHTOPÄÄTÖKSET

Sukupolvenvaihdostapaa mietittäessä tulisi nähdä asiat kokonaisuuksina ja selvittää, mikä tapa soveltuu yritykselle parhaiten. Huomioon tulisi ottaa myös se, kuinka muutosvaihe vaikuttaa yrityksen päivittäiseen toimintaan ja rutiineihin.

Sukupolvenvaihdosprosessi on aikaa vievää. Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n kokoisessa yhtiössä aikaa tulisi varata seitsemästä kahdeksaan vuoteen. Aika alkaa siitä hetkestä, kun yritys on tehnyt päätöksen sukupolvenvaihdoksesta. Sen jälkeen alkaa työn ensimmäinen ja ehdottomasti ehkä ratkaisevin vaihe, yrityksen jatkajan löytäminen. Yrityksessä olisikin jo aluksi hyvä listata asioita, ominaisuuksia ja vaatimuksia, mitkä he asettavat sille, kuka tulee johtamaan yritystä jatkossa.

Tämä vaihe itsessään on jo aikaa vievä ja siihen on syytä varata aikatauluissakin aikaa vähintään puoli vuotta. Kun sopiva ehdokas on löytynyt ja hänen kanssaan on saatu asia sovittua, alkaa valmistautuminen tuohon varsinaisen sukupolvenvaihdokseen. Tässä vaiheessa jatkaja koulutettaisiin tehtäviin, vastuuseen ja hahmottamaan koko kokonaisuus. Tärkeää on selvittää heti alussa jatkajan valmiudet ja kehittymishalukkeudet yrityksen toimintaa kohtaan. Jos jatkaja on jo työskennellyt yrityksessä, perehdytysjakso voi olla lyhyempikin, jolloin kokonaisaika lyhenee.

Jo suunnitelmien alkuvaiheessa olisi syytä tehdä aikataulu ja huolellinen suunnitelma, joka sisältää tiedot siitä: mitä tehdään, koska tehdään ja mitkä ovat niiden tekojen tavoitteet. Aikataulu on syytä tehdä huolella, sillä se on avainasemassa kaiken muun suhteen. Esimerkiksi yrityksen valmistelu ja muutokset eivät tapahdu nopeasti, joten muutoksiin ja niiden seurauksien kontrollointiin on hyvä varata aikaa. Suunnittelussa on hyvä huomioida myös yritysten individuaalisuus. Ne kaikki ovat omanlaisiaan ja asiat, jotka toimivat toisen yrityksen sukupolvenvaihdoksessa voivat ajaa toisen yrityksen kaaokseen. Siinäkin mielessä on syytä pohtia toimenpiteitä, jotka toimivat juuri siinä tietyssä yrityksessä. Tämä luonnollisesti vaatii syvää perehtymistä yrityksen omaan sisäiseen kulttuuriin ja toimintatapoihin. Syytä on myös pitää mielessä se, että koskaan ei ole väärin muuttaa suunnitelmia kesken kaiken, jos huomaa, että on edetty väärään suuntaan. Mihinkään paniikkiratkaisuihin ei ole koskaan järkevää ryhtyä, mutta harkitusti tehdyn linjauksen muutokset ovat lähes poikkeuksetta hyväksyttäviä ratkaisuja.

Tämän opinnäytetyön käytännönoosuudessa mainittiin yrityksen valmistelu sukupolvenvaihdokseen ja jo siellä ilmaistiin tekijöiden oma mielipide näiden toimenpiteiden tarpeellisuudesta Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:ssä. Siitäkin huolimatta on varmasti järkevää käsitellä asiaa vielä näin lopuksi. Case-yrityksen muoto, osakeyhtiö, on jo valmiiksi sellainen, ettei se tarvitse sen puolesta muutoksia. Osakeyhtiön luonne ja oikeushenkilöllisyys varmistavat sen, että yritys voidaan melko yksinkertaisilla toimenpiteillä siirtää uudelle omistajalle, eikä entisille sen kummemmin kuin uusillekaan osakkeenomistajille tule kaupasta mitään ylimääräisiä ongelmia jälkikäteen.

Tähän työhön lasketut luvut ovat olleet tekijöiden itse keksimiä, eikä niillä ole mitään yhteyttä yrityksen oikean tilanteen kanssa. Tämän vuoksi on hankalaa arvioida, että tulisiko yrityksen vähentää siihen sitoutuneita pääomia jakamalla osakkeenomistajille osinkoina ennen yrityksen myymistä. Siitäkin huolimatta se on asia, johon jokaisen sukupolvenvaihdosta suunnittelevan yrityksen tulisi kiinnittää huomiota.

Kun yritykselle lasketaan hintaa, tulisi käyttää mahdollisimman todenmukaisia taselukuja ja budjetteja. Substanssiarvo ja tuotto-odotusarvo antavat viitteellisen hintahaarukan neuvottelutilanteisiin. Neuvotteluissa on hyvä huomioida, että myyjä ja ostaja arvostavat yritystä eritavalla, kaikki ei ole toiselle yhtä arvokasta kuin toiselle. Lisäksi ostaja ei huomio myyjän mahdollisia pehmeitä arvoja ja tunteja yritystä kohtaan. Neuvottelutilanteessa osapuolet yrittävät sopia yritykselle tai sen osille hinnan yhteisymmärryksessä. Samalla olisi hyvä sopia mahdollisista muista kaupanehdoista, kuten esimerkiksi mahdollisesta erityispanntauksesta mahdollisia riitatilanteita varten, ja yrittäjän työskentelystä yrityksen palveluksessa siirtymäaikana.

Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:n kannalta järkevin kauppakohde on varmasti osakekauppa. Se on tavaltaan yksinkertainen ja sillä tapaa koko yritys jatkaa matkaansa uudelle omistajalle, eikä sitä tarvitse pilkkoa millään tapaa. Omaisuus ja itse yritys myös pysyvät yhdessä, joten myös ajatusten tasolla on tuo helpompi käsitellä. Hyötyä tulee myös vanhoille omistajille, jotka saavat työlleen selkeän päätöksen, eikä kaupan jälkeen heille tulee enää mitään ylimääräistä työtä asioiden pyörittelystä.

Verotuksellisista asioista on hankalaa tehdä mitään tiettyä suositusta tai loppupäätelmää. Käytössä olevat vaihtoehdot ja tehtävät ratkaisut ovat täysin kiinni siitä, kuka tuota yritys-

toimintaa jatkaa, joku lähipiiristä vai joku täysin entuudestaan tuntematon. Koska tuollaisessa kauppatilanteessa veroseuraamukset eroavat toisistaan, on edes tietyn yhteisen linjan neuvominen mahdotonta. Tietenkin voitaisiin suositella, että on järkevää myydä yritys omalle lapselleen, mutta koska kauppaan vaikuttaa muutkin asiat, kuten lapsen halukkuus jatkaa yritystä, niin tuollaiset suositukset on järkevämpää jättää tekemättä.

Tarkat johtopäätökset ja tiukat verotuksellisen näkökulman arvioinnit jäävät valitettavasti siitä työstä uupumaan. Syy tähän on se, että pohjana tälle työlle on koko ajan ollut se, että tietoa löytyy vain myyjästä, mutta ei ostajasta. Yritystä on mahdollista analysoida ja miettiä kannattavia ratkaisuja sen kannalta, mutta kuten on jo aiemminkin todettu, niin kauppa ja sukupolvenvaihdos ovat loppujen lopuksi myyjän ja ostajan yhteisten sopimusten ja tekojen lopputulos. Ja niin kauan kuin tietoa ei ole saatavilla kuin vain toisesta, on tarkkoja päätelmiä hankalaa antaa.

Sen sijaan työ pyrkii olemaan oppaana työntilajalle, joka toivottavasti hyötyy opinnäytetyön tiedoista ja saa esimerkeistä uusia ideoita toteuttaa sukupolvenvaihdos. Oppaan avulla yrittäjä hahmottaa prosessin kokonaisuudessaan ja tietää mihin asioihin on syytä kiinnittää huomiota. Asioita on yrityksen jatkajan kannalta käyty varsin laajasti, ettei mitään vaihtoehtoja rajattaisi pois tai jätettäisi käsittelemättä tiedon puutteen vuoksi. Kaiken kaikkiaan tämä työ on annettu sekä sukupolvenvaihdoksen suunnitelman ja suunnittelun tekoon, että varsinaisen vaihdoksen suorittamista varten.

LÄHTEET

- Ahola Kari & Lauslahti Sanna, 2000, Laskennan ja kannattavuuden hallinta:
Werner Söderström Osakeyhtiö
- Asianajotoimisto Talviaro, 2006, Yrityksen sukupolvenvaihdos, Saatavilla:
[http://www.lakineuvo.fi/lakineuvonet/index.php?option=com_content&task=view
&id=159&Itemid=52](http://www.lakineuvo.fi/lakineuvonet/index.php?option=com_content&task=view&id=159&Itemid=52) (Luettu: 10.9.2008)
- HE 53/2008, Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi perintö- ja lahjaverolain sekä tuloverolain 47 §:n muuttamisesta
- Heinonen Jarna (toim). 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Pieksämäki: RT-print Oy
- Immonen Raimo & Lindgren Juha .2006. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki:
Gummerrus kirjapaino Oy
- Ossa, Jaakko. 2006. Myyntivoittoverotus käytännössä. Juva: WS Bookwell Oy
- Ossa Jaakko, 2005. Sukupolvenvaihdoksen oikeudellinen sääntely. Julkaisussa: Jarna Heinonen (toim.), 62- 119
- Perintö- ja lahjaverolaki 12.7.1940/378
- Perheyritystenliitto 2008, Tietoa perheyrityksestä. Saatavilla:
[http://www.perheyritystenliitto.fi/fi/tietoa_perheyrityksista/mika_on_perheyritys/p
erheyrityksen_erytyspiirteet](http://www.perheyritystenliitto.fi/fi/tietoa_perheyrityksista/mika_on_perheyritys/perheyrityksen_erytyspiirteet) (Luettu 3.9.2008)
- Sotka Jari, 2007 Lakiasiantoimisto Jari Sotka, Osakekauppa vai liiketoiminnan myynti. Saatavilla:
[www.jarisotka.fi/index.php?action=download_resource&id=19&module=resources
module&src=%40rando](http://www.jarisotka.fi/index.php?action=download_resource&id=19&module=resourcesmodule&src=%40rando) (Luettu 5.9.2008)
- Stenholm Pekka, 2005. Johdatus perheyritykseen ja sukupolvenvaihdokseen. Julkaisussa: Jarna Heinonen (toim.), 11-21
- Stenholm Pekka, 2005. Yrityksen sukupolvenvaihdos ja sen suunnittelu. Julkaisussa: Jarna Heinonen (toim.), 22-28
- Talviaro Mika. 2008. Yrityksen sukupolvenvaihdos. Saatavilla:
[http://www.lakineuvo.fi/lakineuvonet/index.php?option=com_content&task=view
&id=159&Itemid=52](http://www.lakineuvo.fi/lakineuvonet/index.php?option=com_content&task=view&id=159&Itemid=52) (Luettu 10.9.2008)
- Tomperi, Soile. 2006. Kehittyvä kirjanpito. Helsingin: Edita Prima Oy
- Verohallinto 2008, Osinkotulojen verotus: ohje Dnro 1214/345/2005
Saatavilla: <http://www.vero.fi/> Ohje Drno 1214/345/2005 (Luettu 9.9.2008)

LIITE LUETTELO

- Liite 1: Taloudellista tietoa Sotkamon Erikoispuhdistus Oy:stä
- Liite 2: Myyjän laskelma tuottoarvo-odotuksesta
- Liite 3: Lahjaverolaskuri

LIITE 1

TALOUDELLISTA TIETOA SOTKAMON ERIKOISPUHDISTUS OY:STÄ

Alla olevat lukemat ovat keksittyjä, eivätkä kuvaa todellista tilannetta.

Osakkeen omistajia: 2 (60%/40%)

Osakemäärä 1000 kpl

Osakkeen arvo syksyllä 2008: 295 €/kpl

Osakkeen hankintahinta 25 €:

Osakepääoma 25 000 €

Kiinteäomaisuus: 50 000

Kalusto: 100 000

Varasto: 5 000

Liikevaihto: 680 000

Muuttuvat kustannukset: 450 000

Myyntikate: 230 000 -> katetuotto prosentti = $(230\,000 / 680\,000) * 100 = 34\%$

Kiinteät kustannukset: 150 000

Voitto 2008, ennuste: 80 000

Voitto 2007: 75 000

Voitto 2006: 70 000

Voitto 2005: 65 000

Varat: 140 000

Velat: 0

LIITE 2

MYYJÄN LASKELMA TUOTTOARVO – ODOTUKSESTA

	2009	2010	2011	2012	2013
Liikevaihto	700 000	730 000	750 000	780 000	800 000
- Liiketoiminnan juoksevat kulut(sis. korot+ verot)	462 000	481 800	495 000	514 800	528 000
-kiinteät kustannukset	150 000	150 000	150 000	150 000	150000
=Käyttöjäämä	88 000	98 200	105 000	115 200	122 000
-käyttöomaisuus- investoinnit	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
=Tuottoarvo	68 000	78 200	85 000	95 200	102000

Vuosi	käytettävä korkokanta	Diskonttauskerroin	tuotto-odotuksen nykyarvo
2009	5	0,9523	64 756
2010	5	0,9070	70 927
2011	5	0,8638	73 423
2012	5	0,8227	78 321
2013	5	0,7835	<u>79 917</u>
		Yhteensä	367 344

LIITE 3

LAHJAVEROLASKURI

Lahjasta suoritettava vero määräytyy I veroluokassa seuraavan asteikon mukaan:

Verotettavan osuuden arvo			Veron vakioerä osuuden alarajankohdalla			Veroprosentti ylimenevästä osasta		
Euroa			Euroa					
4 000	-	17 000		100			10	
17 000	-	50 000		1 400			13	
50 000	-			5 690			16	

www.vero.fi → vero-ohjeet → lahjaverolaskuri