



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Liiketaloustiede, laskentatoimi	Päivämäärä	1.7.2008
Tekijä(t)	Janne Löppönen	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	80
Otsikko	Arvonmääritys yrityskaupprosessissa		
Ohjaaja(t)	KTL Asta Manner, KTL Ulla-Maarit Valve		

Tiivistelmä

Yrityksen kauppatilanne on eräs yrityksen toiminnan tärkeimmistä tapahtumista, usein sen kaikkein tärkein yksittäinen tapahtuma. Yrityskaupprosessi pitää sisällään lukuisia asioita, joiden selvittäminen ja tarkka ennakkosuunnittelu ovat oleellisen tärkeitä. Yrityskaupan realisoituminen kulminoituu useasti kuitenkin yrityksen kauppahintaan, eli hintaan, jonka myyjä yrityksestään haluaa ja toisaalta hintaan, jonka ostaja on valmis siitä maksamaan. Arvonmääritys ja sen pohjalta muodostettu yrityksen kauppahinta on eräs keskeisimmistä tekijöistä, kun arvioidaan toteutuuko yrityskauppa onnistuneesti. Onnistuneen yrityskaupan peruslähtökohta on, että kaikki kaupan osapuolet ovat tyytyväisiä tehtyihin ratkaisuihin myös kaupan teon jälkeen.

Tutkielman tavoitteena on löytää yrityksen kaupprosessiin liittyvät ongelmakohdat ja toisaalta käytettävissä olevat mahdollisuudet sekä tehdä päätelmiä arvonmääritysmenetelmien käyttökelpoisuudesta yrityskauppatilanteessa. Tutkielmatyössä selvitetään mitkä asiat ovat merkityksellisiä yrityskaupprosessissa ja mitä tekijöitä voidaan löytää onnistuneen yrityskaupan taustalta. Tämän lisäksi tarkastelun kohteena ovat keskeisimmät arvonmääritystavat; se millä tavoin niitä käytetään ja kuinka toimivia ne ovat käytännön yrityskauppatilanteessa.

Tutkielman tutkimusote on käsiteanalyttinen. Tutkielman rungon muodostaa yrityskauppatilanteissa vaikuttamassa olevien normien ja toimintamallien kuvaaminen. Tutkielma perustuu olemassa olevan teoreettisen aineiston tarkastelemiseen ja niissä olevien ongelmien esiintuomiseen. Tutkielman alkuosa on vahvasti olemassa olevaan tutkimusaineistoon painottuva. Tutkielman aihealuetta ja asetettuja tutkimusongelmia lähellä olevasta tutkimusmateriaalista muokataan käytännön yrityskauppatilannetta kuvaava kokonaisuus. Empiirisenä osuutena tutkielmassa on toteutuneen monivaiheisen yrityskauppatilanteen peilaaminen vallitsevaan normistoon.

Onnistunut yrityskauppa on usean osatekijän summa. Keskeisiä asioita ovat esimerkiksi huolellinen valmistautuminen yrityskauppaan, kriittinen kaupan kohteen analysointi, kohteen strateginen sopivuus ja kauppahinta. Yrityskaupprosessin tärkein ja useimpien epäonnistumisten taustalla oleva vaihe on liiketoimintojen yhdistämis- eli integraatiovaihe. Tutkielman empiirisen aineiston kautta vahvistuu myös kirjallisuuden esiintuoma näkökanta yrityksen arvonmäärityksestä. Ei ole olemassa yhtä oikeaa tapaa suorittaa arvonmääritystä tai yhtä oikeaa hintaa. Arvonmäärityksen tuottamia oikeita hintoja on yhtä monta kuin hinnan määrittäjiä.

Asiasanat	yrityskaupat, arvonmääritys
Muita tietoja	