



SAVONIA

■ OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
LUONNONVARA- JA YMPÄRISTÖALA

SUKUPOLVENVAIHDOKSEN ONNISTUMINEN JA VAIKUTUKSET PERHESUHTEISIIN

TEKIJÄT: Janne Kuosmanen
Mari Oinonen

Koulutusala Luonnonvara- ja ympäristöala	
Koulutusohjelma Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma	
Työn tekijät Kuosmanen Janne ja Oinonen Mari	
Työn nimi Sukupolvenvaihdoksen onnistuminen ja vaikutukset perhesuhteisiin	
Päiväys	10.6.2014
Sivumäärä/Liitteet	55/11
Ohjaaja(t) Kainulainen Petri, Paldanius Kalevi ja Suhonen Pirjo	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Aktiivinen SPV-tila -hanke/Lintunen Sirpa	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Pohjois-Savossa maataloilla tehdään 120–130 sukupolvenvaihdosta vuosittain. Vuonna 2012 viljelijöiden keski-ikä oli 51,7 vuotta, ja yli 55-vuotiaiden viljelijöiden määrä oli liki 40 %. Tämä tarkoittaa, että lähivuosina yhä useammat viljelijät saavuttavat eläkeiän, jolloin myös sukupolvenvaihdosten määrä tulee nousemaan. Opinnäytetyö sisältää kirjallisuuskatsauksen sukupolvenvaihdoksesta sekä analyysin ja johtopäätökset kyselyn tuloksista. Kyselyssä on kartoitettu, kuinka sukupolvenvaihdokset ovat kohdetiloilla sujuneet, ja onko sukupolvenvaihdos vaikuttanut perhesuhteisiin.</p> <p>Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan yrityksen omistuksen siirtymistä henkilöltä toiselle. Sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa vaiheittaisena hyvin suunniteltuna prosessina, mutta se saattaa tapahtua myös yllättäen, esimerkiksi yrittäjän kuoleman seurauksena. Sukupolvenvaihdosta ohjaavat monet lait ja siihen liittyy paljon erilaisia henkilö- ja rahoituskysymyksiä sekä tunteita, asenteita ja sosiaalisia paineita. Sukupolvenvaihdos voidaan nähdä muutosprosessina, jolla pyritään varmistamaan yrityksen kannattavuus, vakavaraisuus sekä jatkuvuus. Sukupolvenvaihdoksen tekemiseen tulee varata aikaa, jotta luopuja sekä jatkaja ovat valmiita siirtymään uusiin rooleihinsa. Jatka-jalla tarkoitetaan henkilöä, joka ryhtyy jatkamaan yritystoimintaa josta luopuja siirtää päätäntävällän ja vastuun toiselle henkilölle, jatkajalle. Jatkaja on henkilö, jonka nimiin yrityksen omistus siirtyy, ja luopujan voidaan sanoa siirtävän sivustakatsojan rooliin.</p> <p>Ihmissuhteet ovat merkittävässä osassa etenkin perheyrietyksissä. Perheyrietykseen kuuluu perhe, liiketoiminta sekä omistajuus, ja on mahdollista että yritystoiminta nivoutuu muun elämän kanssa tiiviisti yhteen, ja näitä kahta voi olla joskus vaikea erotella toisistaan. Perheyrietyksessä ihmissuhteilla on suuri merkitys ja vaikutus yritykseen, mutta yritys vaikuttaa myös yrityksen sisäisiin ihmissuhteisiin. Perheyrietyksissä tavoitteellisempaa on turvata yrityksen jatkuvuus kuin lyhyellä tähtäimellä saatavat voitot. Eryityisesti sukutiloilla pidetään tärkeänä tilan jatkumista sukupolvien ajan.</p> <p>Kyselyn vastausprosentti oli 24,5 %, mikä on kohtalainen, koska vastaajamäärä on niin vähäinen (41). Vastaajajoukko vastaa melko hyvin Pohjois-Savon nuorten viljelijöiden joukkoa, mutta vähäisen vastausmäärän takia tuloksia ei kannata yleistää liikaa. Tuloksista käy ilmi, että kyselyyn vastanneiden sukupolvenvaihdokset ovat onnistuneet pääasiassa hyvin. Ongelmia ei ole ollut muutamia yksittäisiä tapauksia lukuun ottamatta. Asiantuntijoilta oli saatu enimmäkseen riittävästi apua sukupolvenvaihdokseen ja tämä apu koettiin tarpeelliseksi. Sovittavista asioista oli päästy pääsääntöisesti hyvin yhteisymmärrykseen, eivätkä perhesuhteet olleet muuttuneet valtaosalla vastaajista. Tehtyjen ratkaisujen ja sukupolvenvaihdoksen onnistumisen välillä ei vaikuta olevan tiettyä kaavaa. Vastaajiksi ovat saattaneet valikoitua vain ne tilat, joilla on mennyt hyvin.</p>	
Avainsanat Sukupolvenvaihdos, perhe, ihmissuhteet	

Field of Study Natural Resources and the Environment			
Degree Programme Degree Program in Agriculture and Rural Development			
Author(s) Kuosmanen Janne and Oinonen Mari			
Title of Thesis Success the change of generation and its effects on family relationships			
Date	10.6.2014	Pages/Appendices	55/11
Supervisor(s) Kainulainen Petri, Paldanius Kalevi and Suhonen Pirjo			
Client Organisation /Partners Aktiivinen SPV-tila -project/Lintunen Sirpa			
<p>Abstract</p> <p>There are 120-130 changes of generation made every year on farms in Pohjois-Savo. In 2012 the mid-age of farmers was 51,7 years and almost 40 % of them were over 55 years old. This means that in the future there will be more farmers who retire and thus the number of generation changes rises. In this thesis there is a literary report about generation changes and it also includes an analysis and conclusions from the results. An inquiry was made to find out how generation changes have succeeded and if the change of generation affected family relationships.</p> <p>The change of generation can be executed as a well planned process in stages but it may also happen suddenly, for example, if entrepreneur dies. Many laws control the change of generation and different persons, financial issues, feelings, attitudes and social pressures are part of it. The change of generation can be seen as a change process which goal is ensure farm's profitability, financial solidity and continuation. It is important to start planning generation change in good time so that both transferor and successor have time to get used to their new roles. The successor means a person who continues business when the transferor gives him or her the authority and responsibility to do so. The successor is a new owner of the company and it can be said that the transferor proceeds in a role of a bystander.</p> <p>Relationships play a significant role because farms are usually family companies. In family company there is family, business and ownership. It is possible that business and other life are the same and that's why it may sometimes be hard to tell the difference. In family company relationships affect the company but the company also has effects on relationships. It is more goal-directed to secure continuation of company than seek for short-term profits in family companies. Especially family farms consider it important that farming continues from generation to another.</p> <p>The response rate of the inquiry was 24,5 % which is moderate because the number of respondents was small (41). The respondents represent quite well the young farmers of Pohjois-Savo. Because of low number of responses the results should not be generalised too much. From the results it can be seen that generation change at the respondents family farms succeeded mainly well. There were no problems except in a few cases. The respondents had mostly got enough help from experts and they thought that this help was important. Transferor and successor had mainly come into accord about things that they needed in order to make an agreement. The vast majority reported that family relationships had not changed. There seemed to be no certain model between the made solutions and the success of the change of generation. There is a chance that only the farmers who did not have problems answered the inquiry.</p>			
Keywords The change of generation, family, relationships			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	SUKUPOLVENVAIHDOS MAATILAYRITYKSESSÄ.....	7
2.1	Sukupolvenvaihdosta ohjaavat säädökset.....	9
2.2	Sukupolvenvaihdoksen käsitteitä	10
2.3	Sukupolvenvaihdoksen jakaminen vaiheisiin	10
2.4	Sukupolvenvaihdoksessa huomioitavaa	12
2.4.1	Kauppahinnan määrittäminen.....	12
2.4.2	Rahoitus	13
2.4.3	Verotus.....	14
2.4.4	Luopumistuki (LUTU).....	15
3	TUTKIMUS OSANA AKTIIVINEN SPV-TILA -HANKETTA	17
4	AINEISTOT JA MENETELMÄT.....	19
4.1	Kyselyn toteutus	19
4.2	Kyselypohjan sisältö	20
4.3	Luotettavuus, laatu ja eettisyys.....	22
5	TULOKSET JA ANALYYSI	23
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	50
7	PÄÄTÄNTÖ.....	53
	LÄHTEET	54
	LIITE 1: KYSELYPOHJA	56
	LIITE 2: SAATEKIRJE.....	66

1 JOHDANTO

Pohjois-Savossa maataloilla tehdään 120–130 sukupolvenvaihdosta vuosittain (Hankesuunnitelma, Aktiivinen SPV-tila -hanke 2012). Vuonna 2012 viljelijöiden keski-ikä oli 51,7 vuotta, ja yli 55-vuotiaiden viljelijöiden määrä oli liki 40 %. Tämä tarkoittaa, että lähivuosina yhä useammat viljelijät saavuttavat eläkeiän, jolloin myös sukupolvenvaihdosten määrä tulee nousemaan. (Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2013, 15.) Vuonna 2012–2013 nuoren viljelijän aloitustukea saaneiden pohjoissavolaisten tilojen omistusjakauma oli seuraava: yhden henkilön omistamia tiloja oli 71 %, kahden henkilön omistamia maatalousyhtymiä oli 7 % ja pariskunnat omistivat 22 % tiloista. Näiden tilojen omistajista 45 prosentilla oli toisen asteen luonnonvara-alan koulutus (maatalousalan perustutkinto ym.), agrologi AMK tai muu korkeakoulututkinto oli 17 %:lla, ja pakollisen työ ja koulutusvaatimuksen suorittaneita oli 38 % aloitustukea saaneista. (Lintunen 2014.) Pohjoissavolaisista viljelijöistä 11 % on naisia ja 89 % miehiä. Alueella maataloista 31 % on lypsykarjatiloja, 10 % naudanhaitiloja, 40 % kasvinviljelytiloja (vilja ja muut kasvit), sikatiloja 1 % ja siipikarjatiloja 0,2 % (Maataloustilastot 2014).

Omistajanvaihdos on merkittävä muutos tilan hallintorakenteessa, sillä jatkaja ottaa vastuun tilan toiminnasta, kun taas luopuja antaa elämäntyönsä jatkajan vastuulle. Voidaankin sanoa, että ihmisuhteilla on vaikutusta sukupolvenvaihdoksen onnistumiseen, mutta vastaavasti sukupolvenvaihdos voi muuttaa ihmisten välisiä suhteita. Sukupolvenvaihdokseen on tarjolla neuvontaa usealta eri asiantuntijoilta, mutta kaikkiin asioihin ei ole olemassa helppoja, kaikille sopivia ratkaisuja. Asiantuntijapalveluita tarjoavat useat eri tahot. Muun muassa ProAgria tarjoaa sukupolvenvaihdoksen tekemiseen asiantuntijapalveluita, ja maatilalliset voivat hakea palveluita oman tuotantosuohtansa yrityksiltä, esimerkiksi Valiolta tai HK Agrilta. Onnistunut sukupolvenvaihdos vaatii huolellista suunnittelua ja pitkäjänteisyyttä sekä useiden eri tekijöiden samanaikaista hallitsemista ja huomioimista. Lisäksi on otettava huomioon, että yritysten tilanteet ovat erilaisia ja ratkaisuja on aina mietittävä tapauskohtaisesti, jotta löydetään parhaat mahdolliset keinot sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen. (Immonen & Lindgren 2013, 2.)

Tässä opinnäytetyössä kerrotaan, miten sukupolvenvaihdos on onnistunut pohjoissavolaisilla maataloilla, ja miten se on vaikuttanut tilan ihmisten perhesuhteisiin. Onko ollut ongelmia jossain tietyissä asioissa ja mistä ne ovat johtuneet? Onko ollut tarjolla riittävästi asiantuntija apua, jotta sukupolvenvaihdos sujuisi mahdollisimman hyvin kaikkien osapuolten kannalta. Onko joillakin tehdyillä ratkaisuilla havaittavissa yhteyttä sukupolvenvaihdoksen onnistumiseen tai ovatko ne jotenkin vaikuttaneet perhesuhteiden muutoksiin? Löytyykö tiettyä kaavaa, korreloivatko jotkin asiat keskenään (ovatko toisistaan riippuvaisia), esimerkiksi jos luopujat ovat jääneet asumaan tilalle, onko sillä ollut vaikutusta jatkajan ja luopujan väleihin. Tietoa on kerätty kyselytutkimuksella, joka on lähetetty sähköisessä muodossa vuosina 2010–2012 sukupolvenvaihdoksen tehneille pohjoissavolaisille tiloille. Kysely on suunnattu tilan jatkajille, sillä tietoa halutaan juuri heidän näkökulmastaan, koska tilan tulevaisuus on heidän käsissään. Kyselypohja on laadittu Webropol-ohjelmalla ja se on liitetty osaksi tätä opinnäytetyötä (liite 1). Tietoa sukupolvenvaihdoksen tekemisestä on saatavana paljon, mutta sukupolvenvaihdoksen jälkeisestä ajasta tutkimusta ei ole tehty. Tutkimusmenetelmänä on kvantita-

tiivinen eli määrällinen tutkimus. Työssä on tutkimustulosten ja johtopäätösten lisäksi kirjallisuuskat-
saus, jossa kerrotaan sukupolvenvaihdoksen tekemisestä maatilayrityksessä sekä jatkajan ja luopu-
jan rooleista siinä. Työn toimeksiantajana on Aktiivinen SPV-tila -hanke.

Tutkimuksella voi olla positiivinen merkitys maatilojen sukupolvenvaihdoksille tulevaisuudessa, edel-
lyttäen tietysti, että tietoa käytetään. Asiantuntijapalveluita voidaan toivottavasti kehittää entises-
tään tulosten pohjalta, ja jos löytyy yhteyksiä sukupolvenvaihdoksen ja perhesuhteiden muutoksen
välillä, näihin asioihin voidaan yrittää vaikuttaa tulevissa sukupolvenvaihdoksissa. Perheen sisäiset
suhteet ovat toki lopulta aina henkilökohtaisia ja yleensä niihin ei haluta ulkopuolisen puuttuvan,
mutta olisiko se sitten niin paha, jos pienillä ulkoisella avulla saataisiin vaikkapa jatkajan ja luopujan
välit pysymään kunnossa, jos toinen vaihtoehto olisi totaalinen välirikko. Aktiivinen SPV-tila -
hankkeen tavoite on hyödyntää saatua tietoa ja luoda hankesuunnitelmassa mainittuja yhtenäisiä
toimintamalleja ja ohjeita siihen, mitä sukupolvenvaihdoksessa on huomioitava teknisen toteutuksen
lisäksi. Tietoa hyödyntämällä sukupolvenvaihdosta suunnittelevat tilat pystyisivät ennakoimaan ja
välttämään mahdolliset ongelmat paremmin. Tällöin omistajanvaihdos sujuisi jouhevammin myös
ihmissuhteiden osalta.

Opinnäytetyöstä voivat hyötyä paitsi sukupolvenvaihdosta suunnittelevat tilat myös eri asiantuntijat,
jotka ovat mukana sukupolvenvaihdosprosessissa. Esimerkiksi ProAgrian asiantuntijat voivat saada
suuntaa, mitä asioita kannattaisi erityisesti painottaa, kun käy tilalla sukupolvenvaihdokseen liittyvis-
sä asioissa. Tietenkään tuloksista ei saa mitään yhtä tiettyä oikeaa toimintatapaa, koska tilojen tar-
peet ovat erilaiset. Mutta jospa asiantuntijat osaisivat huomioida eri asioita paremmin ja keskusteli-
sivat niistä tilan kanssa suunnitteluvaiheessa, jottei jälkikäteen joutuisi huomaamaan, että jokin asia
jäi vähemmälle huomiolle ja tilalla on sen takia vaikeuksia selvitä. Tulevien sukupolvenvaihdosten
helpottamiseksi on hyvä tietää, miten sukupolvenvaihdos on sujunut eri mautiloilla ja mitkä asiat sii-
hen ovat vaikuttaneet.

2 SUKUPOLVENVAIHDOS MAATILAYRITYKSESSÄ

Sukupolvenvaihdoksella (SPV) tarkoitetaan yrityksen omistuksen siirtymistä henkilöltä toiselle. Tämä voi tapahtua luopujan ja jatkajan välisellä kaupalla tai lahjalla, tai yritys voi siirtyä uudelle omistajalle entisen omistajan kuoleman seurauksena (perintönä). Jatkaja on usein luopujan lapsi tai muu lähisukulainen, mutta yritys voidaan siirtää myös täysin ulkopuolisen henkilön omistukseen. Lähisukuista ja ulkopuolista jatkajaa koskevat osittain erilaiset määräykset ja tekijät, jotka täytyy huomioida sukupolvenvaihdosta tehtäessä. Sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa vaiheittaisena hyvin suunniteltuna prosessina, mutta se saattaa tapahtua myös yllättäen, esimerkiksi yrittäjän kuoleman seurauksena. Sukupolvenvaihdosta ohjaavat monet lait ja siihen liittyy paljon erilaisia henkilö- ja rahoituskysymyksiä sekä tunteita, asenteita ja sosiaalisia paineita. (Immonen & Lindgren 2013, 1.)

Sukupolvenvaihdokseen liittyy paljon henkisiä jännitteitä, joita voi usein olla vaikea hallita. Henkistä sopeutumista sukupolvenvaihdokseen ei voida opettaa tai harjoitella etukäteen samalla tavalla kuin esimerkiksi verotusasioita. Luopujan kannalta suurin henkistä jännitettä aiheuttava tekijä on asennoituminen elämäntyöstään luopumiseen. Ihmisten välillä on toki eroja, toiset pääsevät tilanteesta yli toisia nopeammin ja jotkut eivät milloinkaan. Jos luopuja kokee luopumisen tuskaa, sitä voidaan helpottaa siirtymäajalla, jolloin luopuja on vielä mukana tilan toiminnassa omistajanvaihdoksen jälkeen. Jatkajalle paineita aiheuttaa sitoutuminen täyteen vastuuseen yrityksestä, ainakin jos se tapahtuu kovin yllättäen. Tällöin jatkajalle ei ole vielä ehtinyt muodostua valmiuksia niin suuren vastuun ottamiseen. Toisaalta henkisesti raskaaksi voi käydä myös se, että sukupolvenvaihdoksen tekemistä pitkitetään liikaa. Onko jatkajalla lopulta enää mielenkiintoa ottaa yritystä nimiinsä ja haluaako luopuja enää luovuttaa sen hänelle? (Immonen & Lindgren 2013, 2.)

Maatilayritykselle on tyypillistä, että sillä on joko yksi pääomistaja tai muutamia keskeisiä omistajia, jotka paitsi johtavat yritystä myös vastaavat sen toiminnasta. Omistajan henkilökohtaisilla ominaisuuksilla on merkitystä, koska kuten usein sanotaankin, yritys on omistajansa näköinen. Luopujalla ja jatkajalla voi olla erilaiset näkemykset sukupolvenvaihdoksen tekotavasta sekä yrityksen kehittämisen ja tulevaisuuden suhteen. Molempien edun mukaista olisi kuitenkin yrityksen säilyttäminen elinkelpoisena, sillä yritys ei pärjää, jos liiketoiminnan kannattavuudelta viedään pohja eikä tulosta synny tarpeeksi. Sukupolvenvaihdosprosessi käsittää jatkajan valmistautumisen yritystoiminnan jatkamiseen vähintään 5 vuotta kaupan jälkeen, samalla kun pyritään turvaamaan luopujan taloudellinen toimeentulo omistajanvaihdoksen jälkeen. (Immonen & Lindgren 2013, 3.)

Maatilayrityksen jatkajalla olisi suositeltavaa suorittaa jokin maatalousalan koulutus, jotta hänen lähtökohtansa tilan jatkamiselle olisivat mahdollisimman hyvät (Immonen & Lindgren 2013, 4). Jos nuori viljelijä haluaa saada aloitustukea, hänellä on kuitenkin oltava vähintään kolmen vuoden työkokemus maataloudesta sekä 20 opintoviikon tai 30 opintopisteen laajuinen yritystoiminnan kannalta tarkoituksenmukainen koulutus, joka sisältää vähintään 10 opintoviikkoa tai 15 opintopistettä taloudellista koulutusta. (Valtioneuvoston asetus maatalouden investointituesta ja nuoren viljelijän aloitustuesta 30.4.2008/299.) Koulutus on tärkeää maatilayrityksen tulevaisuuden turvaamisen kannalta, kuten myös yrityksen toimintaan ja päätöksentekoon osallistuminen ennen sukupolvenvaihdosta,

sillä silloin jatkajalla on mahdollisuus valmistautua pitkäaikaista sitoutumista vaativaan päätökseen. Jatkajan osallistuminen yritystoimintaan muutenkin kuin pelkkänä työntekijänä on tärkeää, jotta tilan lisäksi myös luottamus yhteistyökumppanien taholta siirtyisi luopujalta jatkajalle. Päätöstä tehtäessä tulee ottaa huomioon monia verotusta, luovutuksen osapuolia, yritystä sekä tuotantoa koskevia asioita. Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu olisi hyvä aloittaa 3-5 vuotta ennen varsinaista tilakauppaa, koska asumisen järjestäminen, kaupanteon tarkan ajankohdan määrittäminen ja erityisesti verosuunnittelu eivät tapahdu hetkessä. (Immonen & Lindgren 2013, 4.)

Oikea hinnoittelu ja pitkä suunnittelu-aika ovat onnistuneen sukupolvenvaihdoksen avaintekijöitä. Jos tilan jatkaja on muu kuin lähisukulainen, käytettävissä olevat keinot ovat yleensä erilaisia. Kun jatkaja on samasta perheestä, voidaan sukupolvenvaihdoksessa hyödyntää erilaisia perintö- ja lahjaverotuksen sekä tuloverotuksen huojennuksia. Ulkopuolisen kanssa tehtävä kauppa muistuttaa enemmän tavallista yrityskauppaa ja hinnoittelu on lähempänä käypää hintatasoa. Maatilayrityksen käypä arvo ja varallisuuden rakenne on analysoitava huolellisesti ennen tilakaupan tekoa. Tilakauppa voidaan toteuttaa joko käyvällä hinnalla, lahjaluonteisena kauppana tai täyslahjana. Lahjanluonteinen kauppakin voidaan jakaa kolmeen osaan sen mukaan, onko tilasta maksettu hinta alle 50 %, 50–75 % vai yli 75 % käyvästä arvosta. (Immonen & Lindgren 2013, 5.)

Varojen lisäksi yrityksen taloudelliseen asemaan vaikuttavat erilaiset velat ja velvoitteet, kuten pankkilainat, ja yleensä toiminnassa on käytetty myös vakuuksia. Kun yritys siirretään jatkajalle, on huolehdittava tällaisten veloitteiden ja vakuuksien järjestämisestä. Lisäksi on syytä ottaa huomioon niin luopujalle kuin jatkajallekin mahdollisesti aiheutuvat veroseuraamukset, joita voi tosin ennaltaehkäistä hyvällä verosuunnittelulla. Sukupolvenvaihdoksen verotusta ja verorasitusta koskevat kysymykset voivat vaihdella huojennuksien ja mahdollisen vaiheittaisen toteutuksen takia, minkä vuoksi on hyvä perehtyä sitä koskeviin verolain säännöksiin. (Immonen & Lindgren 2013, 6-7.)

Sukupolvenvaihdoksen voi toteuttaa myös siten, että tilaa ei siirretä jatkajalle kerralla vaan vähintään kahdessa osassa (vaiheittainen sukupolvenvaihdos). Ensimmäisessä vaiheessa luopuja myy osan tilasta (yleensä vähintään puolet) jatkajalle, jolloin muodostuu maatalousyhtymä (yhtymä vain verotuskäytäntö, ei erillinen yhtiömuoto). Kun tilasta tehdään osittaiset tilakaupat, jatkaja voi totutella yrittäjyyteen vähän kerrallaan, eikä kaikki vastuu siirry hänelle kerralla. Tällöin myös tilasta maksettavan kauppahinnan voi maksaa osissa, jolloin jatkajalle ei synny kerralla niin paljon velkaa, mikä mahdollistaa hänelle paremmat mahdollisuudet kehittää tilaa. Myös luopuja hyötyy vaiheittaisesta sukupolvenvaihdoksesta, sillä hän voi alkaa totutella työn ja vastuun vähenemiseen, jolloin hän suuremmalla todennäköisyydellä ei koe luopumisen tuskaa tai pakonomaista tarvetta osallistua töihin kun lopulliset tilakaupat tehdään. Käytännössä vaiheittaisen sukupolvenvaihdoksen ensimmäisen osan jälkeen kaikki uudet investoinnit kannattaa laittaa jatkajan nimiin, sillä muuten ne nostavat tilan arvoa, ja näin myös kauppasumman loppuosaa, ellei sitä ole lopullisesti määrätty jo ensimmäisessä vaiheessa. Toisessa vaiheessa jatkaja lunastaa loputkin tilasta itselleen. Vaiheittaisen sukupolvenvaihdoksen kesto vaihtelee riippuen esimerkiksi luopujan iästä. Vaiheittaista sukupolvenvaihdosta kannattaa harkita erityisesti, jos luopuja ei ole vielä luopumistukeen oikeuttavassa iässä, mutta asi-

asta kannattaa aina keskustella sukupolvenvaihdoksenasiantuntijan kanssa, sillä vaiheittaisessa omistajanvaihdoksessakin on omat haasteensa. (Viitala 2013.)

2.1 Sukupolvenvaihdosta ohjaavat säädökset

Sukupolvenvaihdoksessa maatilayrityksen omistaja vaihtuu, minkä vuoksi sitä koskevat yrityskaupan tavalliset lainalaisuudet sekä omistajanvaihdoksen vero- ja siviilioikeudellinen sääntely. Perhepiirissä tapahtuvalle sukupolvenvaihdokselle on ominaista käyvästä hinnasta poikkeava hinnoittelu, vanhemmat kun eivät yleensä peri lapsiltaan samaa hintaa kuin ulkopuoliselta. Sukupolvenvaihdos on tältä osin poikkeuksellinen toimenpide, johon myös lainsäädännön osalta liittyy muutamia erityisiä periaatteita. (Immonen & Lindgren 2013, 8.)

Koska Suomen siviilioikeudessa ei ole varsinaisia yritystoiminnan sukupolvenvaihdosta koskevia säädöksiä, sukupolvenvaihdostilanteita sääntelevät muun muassa Perintökaaren (5.2.1965/40) yleiset perintöoikeutta koskevat säädökset, ja Perintökaaren luvun 25 säännökset jäämistöön kuuluvan maatalan jakamisesta. Myöskään Lahjanlupauslaki (31.7.1947/625) ei sisällä sukupolvenvaihdosta koskevia erityissäännöksiä vaan lahjana luovutettavaa maatilaa koskevat samat siviilioikeudelliset säännökset. (Immonen & Lindgren 2013, 8.)

Vero-oikeudessa sukupolvenvaihdos on huomioitu vakiintuneessa verolainsäädännön tulkinnassa ja lakiin kirjatussa huojennuksessa. Vastikkeellisten sukupolvenvaihdosten verotusta koskeva huojennussäännös löytyy Tuloverolain (30.12.1992/1535) 48 §:n kohdasta 3 (22.12.2009/1251). (Finlex.fi.) Maa- ja metsätalouteen kuuluvan kiinteän omaisuuden luovutuksesta saatu voitto (luovutusvoitto) ei ole veronalaista, mikäli kyseessä on sukupolvenvaihdos, ja kiinteistö on ollut luopujan omistuksessa vähintään 10 vuotta. Kaupasta ei siis aiheudu tällöin luovutusvoiton veroa, paitsi jos tilalle ole hankittu lisää peltota tai metsää viimeisen 10 vuoden aikana ja niiden luovutushinta on suurempi kuin hankintahinta, jolloin niistä tulee maksettavaksi kyseistä veroa. (Viitala 2013.)

Perintö- ja lahjaverolain (12.7.1940/378) 55–57 §:ssä säädetty vastikkeettomien sukupolvenvaihdosten verohuojennuksista, jotka kohdistuvat maksettavan perintö- ja lahjaveron määrään sekä maksu-aikaan. Tämän lain 55 §:ssä säädetyn verohuojennuksen mukaan vero kohdistuu 40 prosenttiin siirtyvän omaisuuden verotusarvosta. Käypää arvoa puolestaan käytetään lahjaverotuksessa lahjan määrän laskemiseen (käypä arvo – kauppahinta = lahja). Käyvän arvon arviointiperustana on Laki varojen arvostamisesta verotuksessa (22.12.2005/1142). Lahjaverohuojennus ei ole automaattinen sukupolvenvaihdoskaupassa, mutta sen saa, kun sitä hakee lahjaveroilmoituksessa. Huojennetulle verolle saa pidemmän maksuajan ja korotonta maksuaikaa enintään 5 vuotta. (Viitala 2013.) Sekä Perintö- ja lahjaverolaissa että Tuloverolaissa on säännös huojennuksen menettämisestä, jos omaisuus, johon huojennus on kohdistettu, luovutetaan eteenpäin ennen 5 vuoden määräajan päättymistä. (Finlex.fi) Verolainsäädännön säädösten tulkitseminen ei välttämättä ole yksiselitteistä, ja lisäksi sille on tyypillistä nopea muuttuminen. (Immonen & Lindgren 2013, 17).

2.2 Sukupolvenvaihdoksen käsitteitä

Luopuja on henkilö, joka siirtää päätäntävällän ja omistuksen jatkajalle. Luopujan voidaan sanoa siirtyvän sivustakatsojan rooliin. (Nurminen 2001, 3.) Usein luopujan asema nähdään merkittävänä jotta sukupolvenvaihdos olisi alkujaan mahdollinen. Jotta jatkajan on mahdollista aloittaa siirtyminen tulevaksi tilanpitäjäksi, on ensin luopujan oltava henkisesti valmis luopumaan työstään. (Oikarinen 2011, 22.) Luopuja on nähnyt paljon vaivaa ja tehnyt työtä yrityksen eteen elämänsä aikana. Tämän takia luopujalla on vahvat tunnesiteet yritykseen. Jokainen luopuja kokee siirtymisen sivusta katsojan rooliin erilailla. Tämä vaihe voi olla monille haastava. (Sivonen 2003, 18.)

Jatkajalla tarkoitetaan henkilöä, joka ryhtyy jatkamaan yritystoimintaa josta luopuja siirtää päätäntävällän ja vastuun toiselle henkilölle, jatkajalle. Jatkaja on henkilö, jonka nimiin yrityksen omistus siirtyy. (Nurminen 2001, 3.) Jatkajaksi valikoituu henkilö, jonka luopuja arvioi olevan kiinnostunut tilan jatkamisesta ja kyvykäs toimimaan tilan johtajana. Jatkajan ikä ja sukupuoli ovat myös valintaan vaikuttavia asioita. (Oikarinen 2011, 25.)

Ihmissuhteet ovat merkittävässä osassa etenkin perheyrietyksissä. Sukulaisten väliset siteet ovat kestäviä ja olemassa olevia, vaikkakin eri henkilöt eivät olisi läheisissä väleissä keskenään. Siteet ihmisten välillä ovat erivahvuisia, mutta erityisesti vanhemman ja lapsen, sekä sisarusten väliset siteet ovat erityisen voimakkaita. Tunteet luovat jännitteitä ihmissuhteisiin. Yrityksen sisäiset ihmissuhteet vaikuttavat hyvin nopeasti yritystoimintaan. Tämän vuoksi perheyrietyksissä sattuneet riitatilanteet tulee selvittää, jotta yrityksen liiketoiminta ei vaarannu. (Niiranen 2004, 15–16.)

Jatkajalle kehittyä lapsuuden ja nuoruuden aikana tunneside kotipaikkaa kohtaan, mutta monesti jatkajan puolisoilla on erilainen paikkasuhde kyseessä olevaan maatilaa kun puoliso tulee tilan ulkopuolelta (Oikarinen 2011, 18–19).

Perheyrietyksellä tarkoitetaan yritystä, joka siirtyy sukupolvelta toiselle ja pysyy yhden perheen tai suvun omistuksessa (Niiranen 2004, 14). Perheyrietykseen kuuluu perhe, liiketoiminta sekä omistajuus. Jos perheyrietyks on pieni, monesti yritystoiminta nivoutuu muun elämän kanssa tiiviisti yhteen, ja näitä kahta voi olla joskus vaikea erotella toisistaan. (Lassila 2005, 61.) Perheyrietyksessä liiketoiminnan lisäksi ihmissuhteilla on suuri merkitys ja vaikutus yritykseen mutta yritys vaikuttaa myös yrityksen sisäisiin ihmissuhteisiin (Niiranen 2004, 14). Perheyrietyksissä tavoitteellisempaa on turvata yrityksen jatkuvuus kuin lyhyellä tähtäimellä saatavat voitot (Koiranen 2000, 46). Erityisesti sukutiloilla pidetään tärkeänä tilan jatkumista sukupolvien ajan. Sukutilat pyrkivät tähän tavoitteeseen muun muassa sopivan jatkajan etsimisellä ja kasvattamisella sekä sukupolvenvaihdosprosesseilla. (Oikarinen 2011, 8.)

2.3 Sukupolvenvaihdoksen jakaminen vaiheisiin

Maatilan sukupolvenvaihdoksessa yrityksen omistajuus siirretään luopujalta toiselle henkilölle eli jatkajalle. Sukupolvenvaihdos voidaan nähdä muutosprosessina, jolla pyritään varmistamaan yri-

tyksen kannattavuus, vakavaraisuus sekä jatkuvuus. (Nurminen 2001, 3; 17.) Sukupolvenvaihdos voidaan jakaa osiin esimerkiksi seuraavalla tavalla: jatkajan hautominen, jatkajan valinta, yhteisjohtajuus ja luopujan lähtö (Oikarinen 2011, 23).

Sukupolvenvaihdoksen tekemiseen tulee varata aikaa, jotta luopuja sekä jatkaja ovat valmiita siirtymään uusiin rooleihinsa (Sivonen 2003, 18). Siirtymäajalla saadaan se etu, että luopujalla on aikaa luopua yrityksestä vähitellen, eikä muutos tapahdu hyvin radikaalisti yhdellä kerralla. Siirtymäajalla luopuja voi valmistautua seuraavaan elämänvaiheeseen. Sukupolvenvaihdoksissa tulee määritellä ajankohta, jolloin luopujan valta on siirtynyt kokonaan jatkajalle, jotta vältetään väärinkäsityksiltä. Luopuja voi pitäytyä mukana päätöksenteossa vaikka sukupolvenvaihdos olisi tehty. Tällöin jatkajalla ei ole kokonaisvastuuta joka hänellä tulisi olla, ja tämä voi vaikuttaa jatkajan motivaatioon ja innokkuuteen oman yrityksen uutena johtajana. (Henttonen 2007, 10.)

Kirjallisuudesta on saatavissa ohjeistuksia sukupolvenvaihdoksen tekemiseen. Seuraavassa ohjeistuksessa on ohjeita sekä jatkajalle että luopujalle. Ohjeet ohjaavat molempia huomioimaan sukupolvenvaihdoksen merkityksen toiselle osapuolelle, jotta riidoilta voitaisiin välttyä. Ohjeet opastavat myös kuinka jatkaja ja luopuja voivat valmistautua tuleviin muutoksiin. (Koiranen 2000, 112–113.)

”Omantunnon ohjeita luopujalle:

- Anna lastesi kasvaa yrittäjiksi. Älä lannista heitä.
- Kunnioita lasten muitakin taipumuksia kuin yrittäjähenkä.
- Älä anna yritystäsi perillisellesi ellei hän ole johtajatyyppeä.
- Aloita luopuminen jo silloin, kun itselläsi ja yritykselläsi menee hyvin.
- Keskustele asiat ajoissa selviksi jatkajien kanssa. Tee testamenttisi ajoissa.
- Ole realisti jatkajaa valitessasi, tunneasiat on hoidettava muilla tavoin.
- Älä anna jatkajille vain titteleitä vaan myös vastuuta.
- Huolehdi siitä, että henkilökuntasi tietää joka hetki, kuka on vastuussa.
- Luota perilliseesi, älä aliarvioi heitä. Et voi olla korvaamaton.
- Ota aikaa itsellesi. Kehitä itsellesi muitakin tärkeitä tekemistä kuin työ.
- Nauti elämäsi ja työn tuloksista.
- Yrityksesi myynti ulkopuoliselle ei ole häpeällistä eikä loukkaus perillisiä kohtaan. Usein se on hyvä ratkaisu, mutta siitä on keskusteltava perheen piirissä.

Omantunnon ohjeita jatkajalle:

- Muista, että (perhe-)yrittäminen on elämäntapa.
- Mieti tarkoin, haluatko yrittäjäksi.
- Ole rehellinen itsellesi. Älä suostu ratkaisuihin, joita et pysty toteuttamaan.
- Hanki itsellesi kunnan koulutus.
- Työskentele ensin muualla kuin omassa yrityksessä.
- Ole kärsivällinen, sillä hyvän ratkaisun kypsyttely kestää usein vuosia.
- Huomaa, että ratkaisu on onnistunut vasta silloin, kun kaikki osapuolet ovat sen hyväksyneet.
- Keskustele sukupolvenvaihdosongelmasta ystäväsi kanssa. Huomaat, ettet ole yksin.

- Kunnioita vanhempiesi saavutuksia. Ne ovat omana aikanaan tuoneet menestystä.
- Älä masenna vanhempaa polvea.
- Ole realisti. Varo suuruudenhulluutta.
- Ole oma itsesi. Et ole vanhempiesi kopio.”

(Koiranen 2000, 112–113.)

TAULUKKO 1. Sukupolvenvaihdoksen käsittelyluokat.

		Vanhempien odotukset		
		Lasten ei haluta jatkavan	Vapauskulttuuri	Halutaan ehdottomasti jatkavan
Perheen rooli	Aktiivinen	6	4	2
	Passiivinen	5	3	1

Perheissä voidaan keskustella ja käsitellä sukupolvenvaihdosasiaa eri tavoilla. On tärkeää ymmärtää, millä tavalla kussakin perheessä toimitaan ja mitkä ovat perheenjäsenten odotukset. Yllä olevassa taulukossa (taulukko 1) eri tavat on jaettu kuuteen eri luokkaan. Perhe voi joko aktiivisesti tai passiivisesti ilmentää omia odotuksiaan. Perheessä jonka rooli on passiivinen, luopujien aloitteen tekeminen on vaikeaa, ja jatkajille voi jäädä epäselväksi millaiset toiveet luopujalla on. Aktiivisen roolin omaavassa perheessä on helpompi puhua avoimesti toiveista ja tavoitteista. (Havunen ja Sten, 2011.)

2.4 Sukupolvenvaihdoksessa huomioitavaa

Sukupolvenvaihdosprosessissa tulee huomioida ja tehdä useita eri asioita, jotta se onnistuisi kunnolla. Tähän on koottu muutamia niistä, ja avattu hiukan, mitä ne pitävät sisällään. Kun sukupolvenvaihdosta aletaan suunnitella vakavasti, kannattaa ottaa yhteyttä asiantuntijoihin (maaseutu- ja ELY-keskus (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus)) teknisten yksityiskohtien selvittämiseksi. Sukupolvenvaihdoksen (SPV) suunnittelun keskeisiä kohtia ovat tilan kauppahinnan määrittäminen, rahoitus, verotus sekä luopujien eläkejärjestelyt. Edellä mainitut ovat kokonaisuuksina laajoja, minkä vuoksi niitä on avattu tähän, mutta onnistuneen omistajanvaihdoksen varmistamiseksi on tärkeää huomioida lisäksi muun muassa lakiasiat, investoinnit ja asumisjärjestelyt. Ennen varsinaista kaupantekoa on haettava ennakkoratkaisut rahoituksesta, luopumistuesta sekä lahjaverotuksesta. (Viitala 2013.)

2.4.1 Kauppahinnan määrittäminen

Sukupolvenvaihdoksen kauppahinnan määrittämisen tavoitteena ja lähtökohtana on tuottoarvo. Kauppahinta vastaa tuottoarvoa silloin, kun kaupasta aiheutuvat kulut (laina) pystytään maksamaan takaisin tilan tuotoilla siten että maksuvalmius säilyy hyvänä. Sopiva kauppahinta määritetään SPV-likillä (maksuvalmiuslaskelma), jonka laati ProAgrian asiantuntija tilan kahden edellisen vuoden kir-

janpidon pohjalta. Likwiin myös suunnitellaan tilan talous tulevien vuosien osalta (kirjataan tulot ja menot ja katsotaan riittääkö rahat), minkä vuoksi sen laatiminen on myös edellytys rahoituksen saamiselle. Lähtökohta kauppahintaneuvottelulle saadaan kun sekä jatkaja että luopuja tuovat avoimesti esille omat arvionsa hinnasta. (Viitala 2013.)

Kauppahintaan vaikuttavat useat eri tekijät, mutta lopulta se on aina luopujan ja jatkajan välinen asia. Kitkattoman sukupolvenvaihdoksen mahdollistamiseksi sisarukset on kuitenkin syytä huomioida. Nykyään ei tarvitse maksaa sisarosuuksia, mutta avoin tiedottaminen on silti tärkeää, kauppoja ei kannata tehdä salaa. Tilan pohjahinnan määrää velkaantuneisuus, minkä lisäksi on huomioitava kustannukset luopujien asumisjärjestelyistä ym. Vaikutusta on myös sillä, tehdäänkö SPV kertaluontaisesti vai vaiheittaisena. Syytinki (sukupolvenvaihdoksen yhteydessä määrääjäksi tai elinkaudeksi luopujalle tilasta pidätetty osuus) on nykyään harvinainen mutta silti käyttökelpoinen osa tilan rahoitusta. Syytinkiä yleisempi on asumisoikeus, jolloin luopujien käyttöön varataan huone tai rakennetaan (tai ostetaan) heille asuinrakennus. (Viitala 2013.)

Kauppahintaa korottaa usein maatalousmaan korkea hintataso. Lahjaveroseuraamuksia aiheutuu myös kohtuuhintaisesta tilakaupasta, koska verottajan käypää arvoa määritettäessä maatala arvioidaan osiensa summana. Nuoren viljelijän aloitustuen ja luopumistuen saaminen edellyttävät, että yritystoiminta on kannattavaa myös jatkossa. Tämän todentamiseksi on laadittava elinkeinosuunnitelma (maatilaa koskeva kehittämissuunnitelma). (Viitala 2013.) Suunnitelma sisältää tuen hakijaa ja maatalan hallintaa koskevat tiedot, tilan nykytilanteen tarkastelun, tilan toiminnan kehittämisen tavoitteet ja toimenpiteet niiden saavuttamiseksi sekä kehittämiseen liittyvät talouslaskelmat perusteluineen. Elinkeinosuunnitelman voi laatia vain ELY -keskuksen hyväksymä henkilö ja sen tekemiseen voi hakea tukea. (Mavi.fi 10.4.2013.)

2.4.2 Rahoitus

Sukupolvenvaihdoksen rahoituksesta merkittävän osan muodostaa nuoren viljelijän aloitustuki, joka koostuu avustuksesta ja korkotukilainasta. Kyseisen tuen saamisen keskeisiä ehtoja ovat hakijan alle 40 vuoden ikä ja riittävä ammattitaito (vähintään 2. asteen maatalousalan koulutus tai 30 op sekä kolme vuotta työkokemusta alalta). Lisäksi tilan tuloilla on oltava olennaista merkitystä hakijan toimeentulolle, mikä tarkoittaa käytännössä, että jatkajan kaikista säännöllisistä nettotuloista maatalouden yrittäjätulon osuus pitää olla vähintään 25 %. Elinkeinosuunnitelma ja Likwi -laskelma pitää olla laadittu, ja maatalouden yrittäjätulon on oltava ainakin 17000 € vuodessa. Tuen hakijan on myös asuttava sellaisen etäisyyden päässä tilasta, että se tulee asianmukaisesti hoidettua. (Viitala 2013.)

Aloitustuen avustusosa on 35 000 €, joka maksetaan kahdessa yhtä suuressa osassa. Korkotukilainaa voi saada korkeintaan 150000 € ja 80 % kauppahinnasta. Muita rahoituskeinoja ovat pankkilaina, jota saa melko hyvin maatalan ollessa vakuutena, mutta jos se ei riitä voidaan turvautua henkilötakaajiin. Siirtyvät lainat ovat osa rahoitusta, sillä ne ovat rinnastettavissa uusiin lainoihin tai rahana maksettuun kauppahintaan. Tilan ostamiseen voi käyttää myös omaa rahoitusta, kuten metsän

myyntiä, säästöjä tai tulorahoitusta. Asumisoikeus on lisäksi yksi keino hoitaa rahoitusta. (Viitala 2013.)

2.4.3 Verotus

Verosuunnittelun osalta sukupolvenvaihdos on erityisen haastava ja monipuolinen hanke, sillä se koskettaa useita veromuotoja, pääasiassa tuloverotusta, varainsiirtoverotusta sekä perintö- ja lahjaverotusta. Verohallinnolta saa apua sukupolvenvaihdokseen liittyvissä verokysymyksissä, mutta koska kyse on monitahoisista asioista, niistä ei välttämättä saada yksityiskohtaista tietoa. Verohallinnon henkilökunnan ilmoittamilla käsityksillä on kuitenkin merkitystä niin sanotun luottamusperiaatteen kannalta. (Immonen & Lindgren 2013,17.) Luottamusperiaate kuuluu näin ”Jos asia on tulkinnanvarainen tai epäselvä ja jos verovelvollinen on toiminut vilpittömässä mielessä viranomaisen noudattaman käytännön tai ohjeiden mukaisesti, on asia ratkaistava tältä osin verovelvollisen eduksi, jos ei erityisistä syistä muuta johdu” (Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558, 26 § (26.6.1998/477) Verotuksessa noudatettavat yleiset periaatteet (22.12.2005/1079)).

Verottaja laatii kaupankohteena olevalle tilalle varallisuusverotusarvon (TVL-arvo) sekä käyvän arvon. TVL-arvo on laskennallinen verotusarvo maatilán eri osille, ja se on myös pohja käyvälle arvolle. Sitä käytetään myös huojuenuksen laskemiseen lahjaverotuksessa ja se on perusteena mahdollisille tuloveroseuraamuksille. Käypää arvoa puolestaan käytetään lahjaverotuksessa lahjan määrän laskemiseen. Käypä arvo poikkeaa verotusarvosta maatalousmaan, metsän ja asuinrakennuksen osalta, sillä niiden käypä arvo on verotusarvoa huomattavasti suurempi. (Viitala 2013.)

Tuloverosuunnittelu kannattaa aloittaa jo muutama vuosi ennen sukupolvenvaihdoksen tekemistä, jolloin todennäköisimmin saavutetaan mahdollisimman suuri verohyöty. Tavoitteena on saada sekä jatkajalle että luopujalle mahdollisimman samansuuruiset tulot, millä pyritään välttämään mahdolliset veropiikit. Sukupolvenvaihdostilanteessa luopujalle tulee paljon verotettavaa tuloa ja jatkajalle paljon vähennyksiä, minkä vuoksi jatkajan tuloja pyritään lisäämään ja luopujan tuloja leikkaamaan. Tässä on mainittu muutamia yleisimpiä asioita, joilla verotukseen voi yrittää vaikuttaa. Tilakauppa on järkevää sijoittaa alkuvuoteen, koska silloin luopujalle ei enää kerry myyntivuodelta tuloja, ja poistot tulevat jatkajalle, kun tila on hänen omistuksessaan verovuoden lopussa. Lisäksi varastot ovat pienimmillään alkuvuodesta. (Viitala 2013.)

Vaiheittainen sukupolvenvaihdos on hyvä keino tasata jatkajan ja luopujan tuloja, koska tila siirtyy jatkajalle asteittain. Tämän takia omistajanvaihdosta ei kuitenkaan kannata tehdä vaiheittaisena, ellei se ole muuten tilanteeseen sopiva vaihtoehto. Kolmea vuotta ennen sukupolvenvaihdosta tasausvarausta ei kannata purkaa investointeihin, koska varaukset korottavat niiden käypää arvoa, mikä aiheuttaa luopujalle verolisäyksen. Monet tuloverotuksessa huomioitavat seikat pätevät kaikkiin maatilán sukupolvenvaihdostilanteisiin, mutta myös tilakohtaisesti tehdyillä ratkaisuilla on merkitystä, ja niiden mukaan verotusta kannattaa suunnitella. (Viitala 2013.)

Tulo- ja varallisuusverotuksesta voidaan saada sitova ennakkoratkaisu joko keskusverolautakunnalta tai toimivaltaiselta Verohallinnolta. Nämä ovat toisensa poissulkevia eli jos keskusverolautakunta on jo antanut ennakkoratkaisun, Verohallinto ei voi enää tutkia asiaa, ja päinvastoin. Verohallinto ilmoittaa ennakkoratkaisussaan sitovasti, kuinka se tulee toimittamaan verotuksen, jos verovelvollinen toimii, kuten on hakemuksessaan selostanut. Hakemuksesta on käytävä ilmi, mitä varten ennakkoratkaisua haetaan, ja lisäksi on oltava tarkka selostus suunnitelluista toimenpiteistä. Jos toimenpiteet tehdään toisin kuin hakemuksessa on ilmoitettu, ei ennakkoratkaisun mukaista verotusta toteuteta. Ennakkoratkaisu myönnetään määräajaksi, joka kestää korkeintaan myöntämisvuotta seuraavan kalenterivuoden loppuun. Verohallinnon ennakkoratkaisuun voidaan hakea muutosta hallinto-oikeudelta, mutta keskusverolautakunnan ennakkoratkaisuun ei liity samanlaista valitustietä vaan ennakkoratkaisusta on valitettava korkeimpaan hallinto-oikeuteen. Ennakkoratkaisun maksujen määrästä ja perusteista on säädetty valtiovarainministeriön asetuksessa Verohallinnon suoritteiden maksullisuudesta (1092/2009). (Immonen & Lindgren 2013, 18–21.)

Kirjallisella hakemuksella voi Verohallinnolta saada perintö- ja lahjaveroa koskevan ennakkoratkaisun (Perintö- ja lahjaverolaki 39a ja 39b §). Lahjaverotuksen ennakkoratkaisua voi hakea joko luopuja tai jatkaja. Hakija voi valittaa ennakkoratkaisusta hallinto-oikeuteen, mutta ennakkoratkaisun myöntämättä jättämisestä ei voi valittaa. Ennakkoratkaisun lainvoimaisuus määräytyy Perintö- ja lahjaverolain 44 §:n muutoksenhakua käsittelevien säännösten perusteella. (Immonen & Lindgren 2013, 21–22.)

2.4.4 Luopumistuki (LUTU)

Luopumistuen tarkoitus on turvata luopujien toimeentulo sukupolvenvaihdoksen jälkeen ennen vanhuuseläkkeelle pääsyä (EU-säädösten mukainen maanviljelijöiden varhaiseläkejärjestelmä). Nykyinen luopumistukijärjestelmä on voimassa vuoden 2014 loppuun sakkä. Luopumistuen edellytykset ovat jonkin verran yhtenäiset nuoren viljelijän aloitustuen ehtojen kanssa. Jatkajan pitää luopumishetkellä olla alle 40-vuotias ja riittävän ammattitaitoinen. Lisäksi jatkajan on sitouduttava harjoittamaan maataloutta vähintään viisi vuotta ja koko se aika kun luopuja saa luopumistukea. Tilan täytyy olla elinkelpoinen. (Viitala 2013.)

Luopumistuen saamisen edellytyksenä on, että luopuja on iältään vähintään 59-vuotias, mutta korkeintaan 63-vuotias, kun jatkaja on lähisukulainen. Jos tila luovutetaan ulkopuoliselle, luopumistuen alaikäraja on 60 vuotta. (Mela.fi) Luopujien on pitänyt harjoittaa maataloutta viimeiset 10 vuotta ja olla MYEL -vakuutettuja viimeiset 5 vuotta, ja lisäksi heidän tarkoituksenaan on oltava lopettaa maatalouden harjoittaminen pysyvästi. Molempien puolisoitten edellytykset tuen saamiseen tutkitaan erikseen. Jos luopuja saa ennestään työkyvyttömyys- tai muuta varhaiseläkettä Kelasta (Kansaneläkelaitos) tai Melasta (Maatalousyrittäjien eläkelaitos), se sulkee pois mahdollisuuden luopumistukeen. Luopumisen jälkeen ansiotuloja saa olla vain rajoitettu määrä, mutta pääomatuloja ei rajoiteta. Maataloudesta täytyy luopua, mutta metsän luopuja voi pitää, kunhan ei tee siellä hankintatöitä. (Viitala 2013.) Luopumistuelle jäävän maatalousyrittäjän puoliso tai sisarusten omistaman maatalo-

usyhtymän nuorempi osakas voi jäädä uinuvalle luopumistuella, kunhan on korkeintaan viisi vuotta nuorempi kuin kyseinen luopumistapa vaatii (Mela.fi).

3 TUTKIMUS OSANA AKTIIVINEN SPV-TILA -HANKETTA

Toimeksiantajana opinnäytetyöllämme on Aktiivinen SPV-tila -hanke. Aiheen meille antoi hankkeen projektipäällikkö Sirpa Lintunen, joka myös toimii ohjaajanamme tässä työssä. Hanke haluaa tietoa asiasta, koska tutkimusta asiasta ei ole aikaisemmin tehty. Näin ollen tietoa asiasta ei ole. Hankkeen toteuttajina ovat Savonia-ammattikorkeakoulu sekä MTK Pohjois-Savo, ja hankkeen kokonaishallinnoinnista vastaa Savonia-ammattikorkeakoulu. Hanke on lähtenyt vireille 1.4.2012 ja hankeaika jatkuu 31.12.2014 asti. Hanke toteutetaan Pohjois-Savossa ja sen kohderyhmänä ovat maatilat tuotantosuunnasta riippumatta. Hankkeen tavoitteena on edesauttaa hyvin suunniteltujen sukupolvenvaihdoskauppojen toteutumista ja turvata yrittäjyyden edellytykset jatkaville maataloille. Sukupolvenvaihdoksia avustamalla hankkeen tavoitteena on hidastaa tilojen määrän vähenemistä, ja saada tilat kehittämään tuotantoaan. Aktiivinen SPV-tila -hanke vaikuttaa myös eri tahojen yhteistyöhön, ja tiivistää muun muassa viljelijöiden, asiantuntijoiden ja maaseutuasiamiesten yhteistyötä. Hankkeen tavoitteena on selvittää sukupolvenvaihdosprosessin mahdolliset ongelmakohtat ja parantaa asiantuntijapalveluiden laatua. Hankkeessa tavoitellaan aiempaa kattavampien koulutusten tarjoamista erilaisten tilakauppojen tarpeisiin sekä asiantuntijapalveluiden tiiviimmän yhteistyön etuja. Hankkeen laadullisiksi tavoitteiksi on määritelty maatalouden rakenteen kehittäminen ja kilpailukyvyyn turvaaminen sekä maatalousyrittäjien SPV-tietotaidon lisääminen. (Aktiivinen SPV-tila -hanke 2012, 6-7.)

Pohjois-Savon alueella viljelijöiden keski-ikä on ollut jatkuvassa nousussa. Aktiivinen SPV-tila -hankkeen alussa laadittiin arvio siitä, kuinka monta sukupolvenvaihdosta tulisi tehdä vuosittain, jotta maatilojen lukumäärä pysyisi edellisen vuoden tasolla. Tulokseksi saatiin, että vuosittain yhteensä 140 tilan tulisi tehdä sukupolvenvaihdos. Valtaosa näistä tiloista on tuotantosuunnaltaan kasvinviljely- ja lypsykarjatiloja. Pohjois-Savon maaseutuohjelman tavoitteena on ollut yhteensä 120–130 sukupolvenvaihdosta vuodessa, joista 80 on rahoitettuja. ELY -keskus (elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) kuitenkin rahoittaa vain 30–50 tilakauppaa vuodessa, joten tästä tavoitteesta ollaan vielä kaukana. (Aktiivinen SPV-tila -hanke 2012, 4.)

Aktiivinen SPV-tila -hanke koostuu neljästä toimenpidekokonaisuudesta, jotka ovat: 1 Tilatason alkukartoitus ja laskelmat, 2 SPV-prosessin kehittäminen ja pilotoinnit, 3 Verkostoituminen ja tiedonsiirto ja 4 Hankkeen koordinointi. Toimenpidekokonaisuuden 1 tavoitteena on saada ensisijaisesti sukupolvenvaihdosta suunnittelevat tilat aloittamaan prosessi ja sen suunnittelu ajoissa. Näin sekä jatkaa että luopuja ehtivät paremmin henkisesti valmistautua tilanteeseen. Lisäksi tuotannon lopettamista suunnittelevat tilat olisi tarkoitus saada tekemään yhteistyötä jatkavien tilojen kanssa, jotta lopettavien tilojen tuotanto ei hiipuisi loppua kohti. Hanke järjestää sukupolvenvaihdosta suunnitteleville tiloille alkukartoituskäynnin, jossa kartoitetaan tilan sen hetkinen tilanne, ja arvioidaan miten sukupolvenvaihdos kannattaisi lähteä toteuttamaan. Tämän perusteella sovitaan jatkotoimista, kuten muiden asiantuntijoiden käynneistä tilalla. (Aktiivinen SPV-tila -hanke 2012, 7-8.)

Tämä opinnäytetyö liittyy hankkeen toimenpidekokonaisuuteen 2. Sukupolvenvaihdoksen taloudellisesta ja teknisestä toteutuksesta on tarjolla paljon tietoa, mutta laajaa tutkimusta sukupolvenvaihd-

doksen läpikäyneille tiloille ei ole tehty. Tilojen toiminta ei välttämättä lähde toivotulla tavalla liikkeelle, vaikka prosessi olisikin onnistunut taloudellisesti. Suuremmilla tiloilla sukupolvenvaihdos toteutetaan usein vaiheittaisena tai tehdään muita muutoksia, kuten yrityksen yhtiömuodon muuttaminen. Kun prosessissa on enemmän muuttujia, se yleensä myös lisää ihmisten välisiä ristiriitoja. Suuri tila vaatii usein myös laajan asiantuntija- ja tukiverkoston, jolta saa näkökulmaa ja tukea päätösten tekoon. Tämä kokonaisuus sisältää kyselyn laatimisen muutaman vuoden sisällä sukupolvenvaihdoksen tehneille tiloille prosessin onnistumisesta, kehittämisestä, vastoinkäymisistä ym. (Aktiivinen SPV-tila -hanke 2012, 7-8.)

Toimenpidekokonaisuuden 3 tavoitteena on saada tuotantoaan jatkavat maatilat hankkimaan itselleen laaja yhteistyöverkosto. Tiivistämällä yhteistyötä Pohjois-Savon maaseutupalvelujen kanssa hanke saisi välitettyä tietoa alueellisista resursseista tilalta toiselle. Toimenpidekokonaisuus 4 on hankkeen koordinointi. Hankevetäjä vastaa hankkeelle asetettujen tavoitteiden toteuttamisesta ja järjestää hankkeessa tarvittavia asiantuntijapalveluita. Hän toteuttaa ison osan 1 vaiheen tilakäynteistä ja koordinoi jatkokäynnit tarpeen mukaan. Hän vastaa hankkeen hallinnoinnista yhdessä Savonia-ammattikorkeakoulun talouspalveluiden kanssa, ja toimii tosiaan myös tämän opinnäytetyön ohjaajana. (Aktiivinen SPV-tila -hanke 2012, 8.)

4 AINEISTOT JA MENETELMÄT

Tähän opinnäytetyöhön on koottu tietoa sukupolvenvaihdoksen vaikutuksista perhesuhteisiin ja sen onnistumisesta tiloilla, ja lisäksi tietoa haetaan sukupolvenvaihdoksen sujumisesta paitsi yrityksen myös perhesuhteiden kannalta. Kohderyhmäksi on valittu Pohjois-Savossa vuonna 2010–2012 sukupolvenvaihdoksen tehneet tilalliset, koska heillä on oletettavasti hyvin muistissa, millainen prosessi sukupolvenvaihdos oli. Toinen syy kohderyhmän valinnalle on se, että hankkeen toimialue on Pohjois-Savo.

Tutkimus on kvantitatiivinen eli määrällinen työ, eli siinä haetaan riippuvaisuus- eli syy-seuraussuhteita sukupolvenvaihdoksen ja ihmissuhteiden välille. Työssä etsitään tapahtuneita muutoksia, tässä tapauksessa ihmissuhteissa tapahtuneita muutoksia. Kvantitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin mikä, missä, paljonko ja kuinka usein. Tutkimusaineisto voidaan kerätä olemassa olevista tilastoista, rekistereistä, tietokannoista tai tieto voidaan myös kerätä itse. Tiedonkeruumenetelmäksi valitaan aiheeseen ja kohderyhmään parhaiten soveltuva menetelmä. Tässä opinnäytetyössä käytämme sähköistä tiedonkeruulomaketta. (Heikkilä 2004, 16–18.) Määrällisessä tutkimuksessa tulokset ovat tutkijasta riippumattomia, eli tutkijalla ei ole vaikutusta tuloksiin. Tutkijalla täytyy olla määrällisessä tutkimuksessa puolueeton kanta. (Vilkkä 2007, 13–14.) Validiteetti kertoo kuinka hyvin tutkimusmenetelmä tai mittari kuvaa mitattavaa asiaa (Mäkinen 2005, 205). Reliabiliteetillä tarkoitetaan mittausten kykyä antaa tuloksia jotka eivät ole sattumanvaraisia (Mäkinen 2005, 203).

Valitsimme tutkimusmenetelmäksi kyselyn, koska se soveltuu tähän tarkoitukseen parhaiten. Paitsi että tutkittavia on paljon ja he ovat levittäytyneet isolle alueelle, osa kysymyksistä voidaan kokea henkilökohtaiseksi, minkä vuoksi vastaaminen voi olla helpompaa, kun vastaajan ei tarvitse kohdata tutkijaa kasvoitusten. Kysely laadittiin sähköisenä, koska se on edullisempi ja nopeampi tapa saada vastauksia. Lisäksi muistutuksen lähettäminen on helpompaa kuin postitse lähetetyssä kyselyssä. Kysely pyrittiin lähettämään ajankohtana, jolloin vastauksia saataisiin mahdollisimman paljon, kun vastaajilla ei olisi muita kiireitä, tässä tapauksessa tukihakua, veroilmoituksen laatimista, ym. (Vilkkä 2007, 28.)

Tutkimuksen onnistuminen ja luotettavat tulokset edellyttävät edustavaa otosta. Tutkimuksesta saatavat tulokset esitellään usein numeerisilla suureilla ja ne kootaan taulukko- ja kuviomuotoihin. Saatavat tulokset ovat usein yksiselitteisempiä kuin kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa. (Heikkilä 2004, 16–18.)

4.1 Kyselyn toteutus

Tiedonkeräämisen välineeksi tähän opinnäytetyöhön on valittu sähköinen kyselylomake.

Olemme laatineet Webropol – ohjelmalla kyselyn, jonka www-osoite lähetettiin sähköpostiin. Kysely lähetettiin sähköisessä muodossa kohderyhmälle. Toimeksiantaja toimitti valmiin kyselyn ja saatekirjeen (liite 2) kohderyhmään kuuluvien tilan jatkajien sähköposteihin.

Kysely on pyritty laatimaan sellaiseksi että vastaajan on mieluisaa vastata siihen, eikä hän missään vaiheessa koe sitä liian henkilökohtaiseksi tai pitkävetoiseksi. Valmiissa kyselyssä on 33 kysymystä. Yrityspuoleen kohdistuvia kysymyksiä on ollut hieman helpompi laatia, koska jotain tiettyä asiaa voi kysyä melko suoraan. Sitten taas perheeseen kohdistuvat kysymykset eivät olleet niin helppoja, sillä oletettavasti ne koetaan henkilökohtaisemmiksi eikä niihin sen takia mielellään välttämättä vastata, ainakaan jos asiat ovat menneet huonosti. Haastetta kysymysten laadintaan on tuonut myös se, että vastaajien lähtökohdat ja elämäntilanteet ovat erilaisia.

4.2 Kyselypohjan sisältö

Kyselypohja on nähtävissä liitteestä (liite 1). Kyselyn alussa ensimmäisessä osiossa kartoitetaan vastaajan perustietoja. Perustiedoilla kartoitetaan vastaajan lähtökohdat muun muassa kysymällä tilan tuotantosuuntaa, tilan omistussuhteita ja vastaajan ikää tilakaupan tekohetkellä. Näistä tiedoista voidaan tarkastella kuinka moni vastaajista on naisia ja miehiä, mikä on jatkajien keskimääräinen ikä sukupolvenvaihdosta tehtäessä ja kuinka moneen sukupolvenvaihdokseen on saatu nuorenviljelijän aloitustukea. Nuorenviljelijän aloitustuki kysymys kertoo millaiset lähtökohdat tilalla on, ja vastausta voidaan verrata siihen millainen maksuvalmius ja kannattavuus tilalla on (kysymykset 20 ja 22). Vastaajan ammattitaitoa kartoitetaan koulutus- ja työkokemuskysymyksillä. Yhtenä asiana kysytään vastaajan työskentelyä tilan ulkopuolella. Tämä antaa viitteitä päätoimisuusasteesta ja tilan kannattavuudesta. Suoria johtopäätöksiä näistä kahdesta asiasta ei voida tehdä, paitsi jos tietty vastausmalli toistuu.

Jatkajan valintaan vaikuttaneita asioita voidaan hakea tilan omistushistoriasta. Jos jatkaja on valittu enemmän luopujan toiveiden perusteella, onko tällä yhteyttä siihen, että tila on ollut kauan suvun omistuksessa. Mikäli jatkajalla on jonkin muun kuin maatalousalan koulutus, onko jatkajalla itsellään mahdollisesti ollut tavoitteena työllistyä jollakin muulla kuin maatalousalalla.

Toisessa osiossa kartoitetaan vastaajien kokemuksia asiantuntijapalveluista. Tässä kysytään asiantuntijapalveluiden käyttöä eri sukupolvenvaihdokseen liittyvissä asioissa ja kuinka tarpeelliseksi vastaajat kokevat nämä palvelut. Kysymysten tarkoitus on tuoda tietoa sekä asiantuntijapalveluiden laadusta ja saatavuudesta, että onko palveluiden käytöllä yhteyttä sukupolvenvaihdoksen eri osa-alueiden onnistumiseen tai tilan tuotannon käynnistymiseen. Jos vastaaja kokee asiantuntijapalvelut tarpeelliseksi jossakin asiassa, mutta ei ole saanut siihen tarpeeksi palvelua, voisi olettaa tämän asian vaikuttavan kyseisen sukupolvenvaihdoksen osa-alueen onnistumiseen.

Avoimella kysymyksellä sukupolvenvaihdoksen hyvin ja huonosti onnistuneista asioista haetaan vastaajan omin sanoin kertomia kokemuksia ja syitä asioiden tai vaiheiden onnistumiseen. Kysymyksessä 20 on lueteltu joitakin yleisimpiä ongelmia joita sukupolvenvaihdoksen jälkeen on havaittu ja vas-

taaja arvioi miten suuri merkitys hänen kohtaamillaan ongelmilla on tilan toiminnan kannalta. Tässä kartoitetaan tilan tuotannossa, rahoituksessa, maksuvalmiudessa ja ihmissuhteissa kohdattuja ongelmia. Tästä saatuja tuloksia voidaan verrata esimerkiksi vastaajan koulutustasoon. Lisäksi kysymyksestä voidaan verrata luopujien kanssa olevia ongelmia siihen, miten luopujien asuminen on järjestetty (kysymys 23) tai kuinka paljon he osallistuvat tilan töihin (kysymys 27). Kysymyksessä 21 vastaaja voi kertoa omin sanoin millaisia ongelmia on kohdattu, mikä on tärkeää koska esimerkiksi kotieläintuotannossa voi hyvin monenlaisia ongelmia. Tässä avoimessa kysymyksessä saadaan tarkempaa tietoa siitä, millaisia ongelmia on kohdattu, ja jos jokin tietty ongelmakohta esiintyy toistuvasti, sen ennalta ehkäisemiseen voidaan panostaa tulevaisuudessa sukupolvenvaihdoksissa. Vaikka kohdattuja ongelmista ei saataisikaan yksityiskohtaista tietoa (kysymys 21), kysymyksellä 20 saadaan kokonaiskuva siitä, mitkä asiat vaikuttavat merkittävästi tilojen selviämiseen. Jonkin tietyn ongelman purkuun tarvittaisiin yksityiskohtaista tietoa, mutta kokonaiskuvastakin voi saada käsityksen, mihin asiantuntijoiden ja tilallisten olisi syytä panostaa sukupolvenvaihdosprosessissa.

Tilan kannattavuutta voidaan verrata sukupolvenvaihdoksen eri osa-alueiden onnistumiseen tai jos jatkajalla on ollut ongelmia esimerkiksi maksuvalmiudessa tai rahoituksen saamisessa. Jatkajan koulutustasoa ja työkokemusta voidaan tarkastella, jos niissä on havaittavissa yhteyttä tilan kannattavuuteen. Kannattavuutta voidaan verrata myös siihen, onko tilan tuotantosuunta muuttunut. Uudesta tuotantosuunnasta jatkajalla voi olla vähemmän kokemusta minkä voisi olettaa heijastuvan kannattavuuteen.

Kyselyn viimeisessä osiossa kysytään sukupolvenvaihdoksen käytännön järjestelyistä ja vaikutuksista. Onko luopujien asumisjärjestelyillä ollut vaikutusta jatkajan ja luopujan välisiin ihmissuhteisiin tai onko se vaikuttanut tilan toimintaan (kysymys 20). Onko luopujien asumisjärjestelyillä vaikutusta siihen, kuinka usein luopijat osallistuvat tilan töihin tai kuinka paljon jatkajalla on päätösvaltaa (kysymys 30). Loppuosiossa selvitetään myös, ovatko asuinjärjestelyt vaikuttaneet luopujan ja jatkajan välisiin suhteisiin (kysymys 31).

Luopujien töihin osallistuminen on voinut olla yksi jatkajan ja luopujan väleihin vaikuttava tekijä. Millaiseksi jatkaja kokee luopujan osallistumisen tilan töihin (kysymys 27), ja onko sillä yhteyttä välien muuttumiseen (kysymys 31). Miten sisarukset huomioitu sukupolvenvaihdoksessa (kysymys 28), ja onko mahdollisesti huomiotta jättäminen vaikuttanut jatkajan ja hänen sisarustensa väleihin. Jatkajan ja luopujan välisistä suhteista saadaan tietoa myös kysymyksellä 7, jossa kysytään miten jatkajan valintaan päädyttiin. Jos sisaruksista useampi kuin yksi on kiinnostunut tilan jatkamisesta, mutta luopuja on jättänyt tilan vain yhdelle jatkajalle, mikä on voinut aiheuttaa ristiriitoja sisarusten välille. Tai jos jatkaja on jäänyt tilalle lähinnä luopujan toiveesta (kysymys 7), voi luopujalla olla edelleen sukupolvenvaihdoksen jälkeen päätäntävaltaa tilan asioissa. Kysymyksellä 31 saadaan jatkajan arvio siitä miten hän kokee ihmissuhteiden muuttuneen. Tähän vastaukseen vaikuttavia asioita voidaan hakea edellä mainituista kohdista, mutta täyttää varmuutta suhteiden muutoksien syistä ei voida tällä kyselyllä saada, koska suhteisiin ovat voineet vaikuttaa monet muutkin tekijät. Sen sijaan tästä voidaan saada yleiset suuntaviitteet siitä miten ihmissuhteet ovat kehittyneet.

Kysymyksellä 32 tarkastellaan luopujan ja jatkajan tilan kehityshalukkuutta. Tällä on tarkoitus saada tietoa onko investoinnit tehty ennen vai jälkeen sukupolvenvaihdoksen ja onko jatkajalla innokkuutta kehittää tilaa tulevaisuudessa. Kysymyksellä 33 voidaan tarkastella miten jatkajan ja luopujan toiveet on huomioitu tilaa kehitettäessä. Jos tilan kehityksessä ei ole huomioitu toisen osapuolen mieltä, tämä on voinut vaikuttaa jatkajan ja luopujan välisiin suhteisiin sekä jatkajan innokkuuteen toimia tilan jatkajana.

4.3 Luotettavuus, laatu ja eettisyys

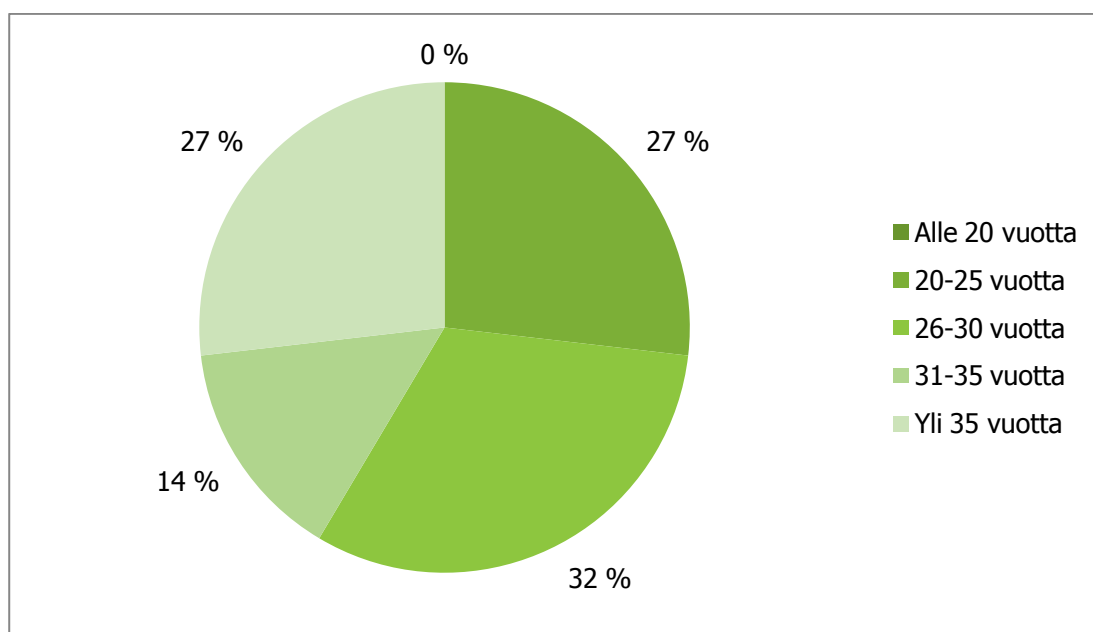
Tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttavat useat tekijät. Perustana tutkimuksen luotettavuudelle on totta kai hyvin ja huolella tehty tutkimuslomake, joka on Aktiivinen SPV-tila -hankkeen (toimeksiantajan) hyväksymä. Kyselylomakkeessa on riskinä, että vastaaja ei ymmärrä mitä kysymyksellä on haettu, eikä siksi välttämättä vastaa siihen mitä kysytään, mikä vääristää tuloksia. Tämä riski on pyritty sulkemaan pois siten, että kysymyksiä on tarpeen vaatiessa avattu selitteillä. Pyrimme kiinnittämään kysymyksiin ja selitteisiin huomiota, jotta ne eivät johdattelisi vastaajaa vastaamaan tietyllä tavalla. Tällöin kyselyn tulokset vastaisivat mahdollisimman hyvin todellisuutta, koska vastaaja on saanut ilmaista oman näkemyksensä. Tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttaa saatujen vastausten määrä, sillä liian pienestä aineistosta ei voida tehdä varmoja johtopäätöksiä. Tulosten analysoinnissa tulos voi vääristyä, jos annettu vastaus on vaillinainen tai se on epäselvä. Vastaajalla voi myös olla ennakoasenteita johonkin tutkimukseen liittyvään asiaan, ja vastaukset voivat olla melko lailla äärimmäisiä, mikä vaikuttaa paitsi tulosten laatuun myös luotettavuuteen.

Tutkimus on eettinen, koska sillä ei pyritä tarkoituksella tai tahattomasti loukkaamaan ketään. Kysymykset ovat luottamuksellisia ja koska vastaaminen tapahtuu anonyymisti, ei tiettyä vastausta voida yhdistää tiettyyn vastaajaan. Kenenkään ei ole pakko vastata kyselyyn, joten siltäkään osin ei aiheudu eettistä ongelmaa. Vastaajan iällä, sukupuolella, ym. ei ole väliä, vaan kohderyhmään kuuluminen riittää kyselyyn osallistumiseen.

5 TULOKSET JA ANALYYSI

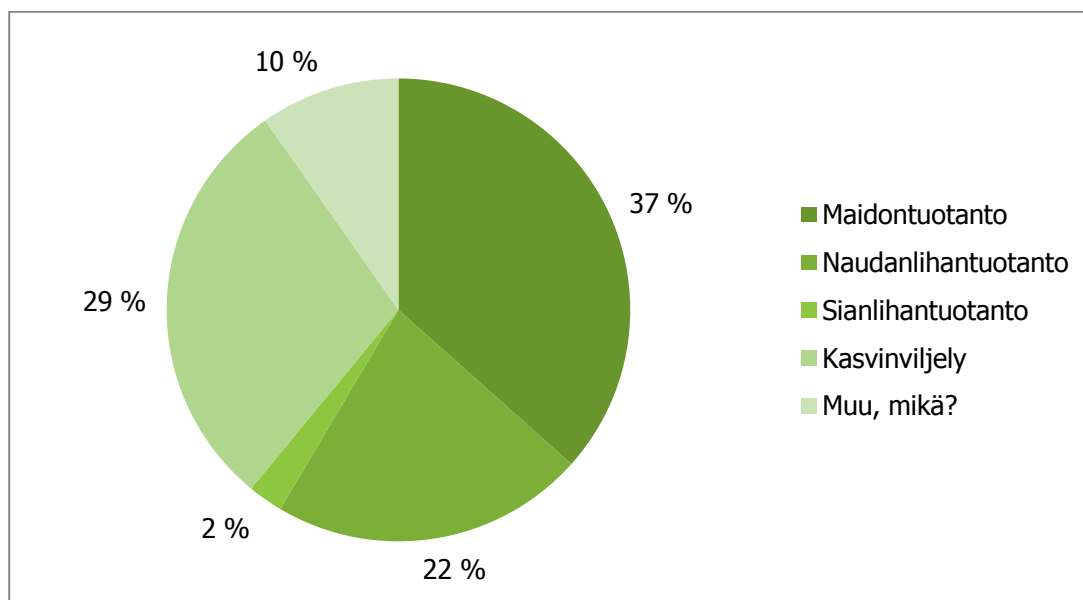
Kysely ja saatekirje lähetettiin toimeksiantajalle, joka huolehti sen toimituksesta kohderyhmälle. Kysely lähetettiin yhteensä 167 sähköpostiosoitteeseen, ja vastauksia saatiin 41 kappaletta, jolloin vastausprosentiksi tulee noin 24,5 %. Saatujen vastausten lisäksi kyselyn oli avannut sitä lähettämättä 27 kohderyhmän jäsentä. Jos nämä 27 henkilöä olisivat myös vastanneet kyselyyn, vastausprosentiksi olisi tullut yli 40. Kysely lähti liikkeelle ke 26.2.2014 ja se oli tarkoitus pitää auki viikon 11 loppuun eli vähän yli kaksi viikkoa. Vähän yli viikon päästä lähetettiin muistutusviesti kyselyyn vastaamisesta. Viikon 11 lopulla vastauksia oli 41 kappaletta, ja toimeksiantajan kanssa sovittiin, että pidetään kyselyä vielä viikko auki, jotta saataisiin lisää vastauksia. Asiasta ilmoitettiin kohderyhmälle, mutta lisää vastauksia ei kuitenkaan saatu, ja kysely suljettiin viikon 12 lopussa. Kyselyyn vastasivat oletettavasti ne, joita aihe kiinnosti ja he aidosti halusivat vastata. Jos kaikkien olisi ollut pakko vastata kyselyyn, osa vastauksista olisi varmasti ollut huolimattomasti tehty, jolloin ne olisivat vääristäneet tulosta. Mielestämme kyselyn vastausprosenttia voidaan pitää kohtalaisena, ja kyllä näistäkin tuloksista pystyy analyysiä ja jonkinlaisia johtopäätöksiä tekemään.

Kyselyn aluksi kartoitettiin vastaajien perustietoja. Ensiksi kysyttiin vastaajan sukupuolta, ja vastaajista suurin osa (90 %) oli miehiä ja vain 10 % naisia, mikä vastaa hyvin todellista viljelijöiden sukupuolijakaumaa (89–11) Pohjois-Savossa. Seuraavaksi kysyttiin, minkä ikäinen olit tilakaupan tekohetkellä, ja kuten kuviosta (kuvio 1) voi havaita, sukupolvenvaihdoksia tehdään monen ikäisenä. Ainoastaan alle 20-vuotiaita sukupolvenvaihdoksen tehneitä ei ollut lainkaan vastaajien keskuudessa. Liki kolmasosa vastaajista (32 %) oli ollut sukupolvenvaihdoksen tehdessään 26–30-vuotiaita, mutta myös sekä 20–25-vuotiaiden että yli 35-vuotiaiden osuus oli huomattava (27 %). Vastaajista 14 % oli ollut 31–35-vuotias tehdessään sukupolvenvaihdoksen.



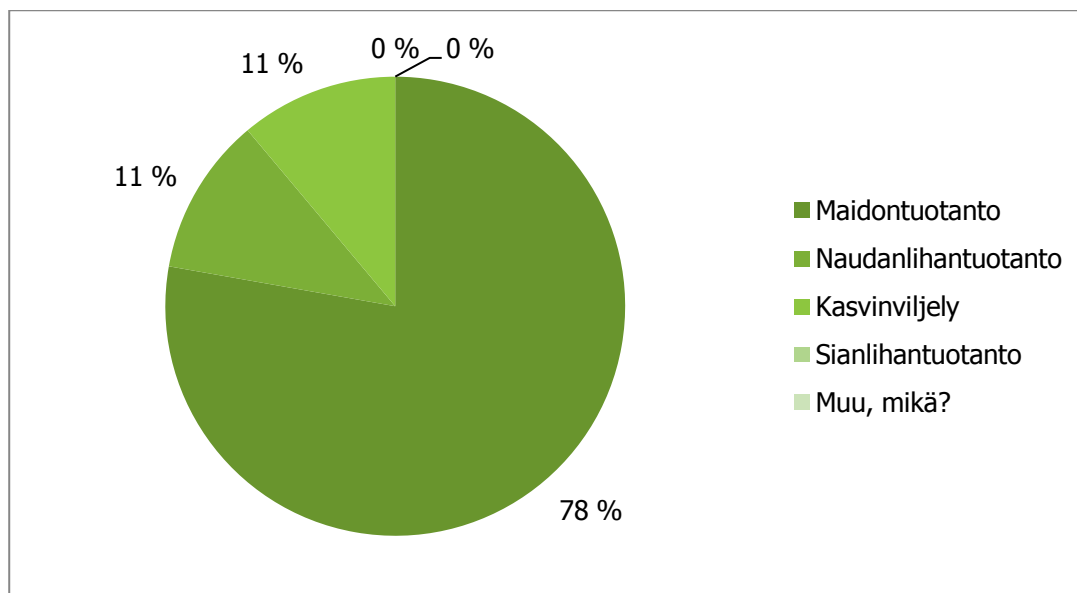
KUVIO 1. Vastaajien ikä tilakaupan tekohetkellä.

Kun kysyttiin tilan tämän hetkistä tuotantosuuntaa, selvisi että selvästi yleisin tuotantosuunta (37 %) oli maidontuotanto. Kuviossa (kuvio 2) näkyy, että seuraavaksi yleisimpiä tuotantosuuntia olivat kasvinviljely (29 %) ja naudanlihantuotanto (22 %). Sianlihantuotanto oli tuotantosuuntana ainoastaan 2 % vastaajista. Muita tuotantosuuntia oli kaikkiaan 10 % vastaajista, ja ne olivat metsätalous (puunkorjuu), lammastalous sekä emolehmätuotanto. Yhdellä lammastilalla tarjottiin lisäksi maatilamatkailupalveluita. Kun vastaajien tuotantosuuntajakaumaa vertaa yleiseen tilanteeseen Pohjois-Savossa, että ne eivät täysin vastaa toisiaan. Vastaajilla maidontuotanto on hiukan yleisempi tuotantosuunta (37 %) kuin mitä kokonaistilanne Pohjois-Savossa (31 %). Kasvinviljelytiloja taas oli vähemmän kuin suhteessa koko alueella. Naudanlihantuotanto oli vastaajien keskuudessa suhteessa yli kaksi kertaa yleisempää kuin koko Pohjois-Savossa (10 %), mutta sianlihantuotannon osuus oli suhteessa samanlainen. Koska otanta oli pieni, tulosten vastaavuutta koko Pohjois-Savon tilanteeseen voitaneen pitää kohtalaisena.



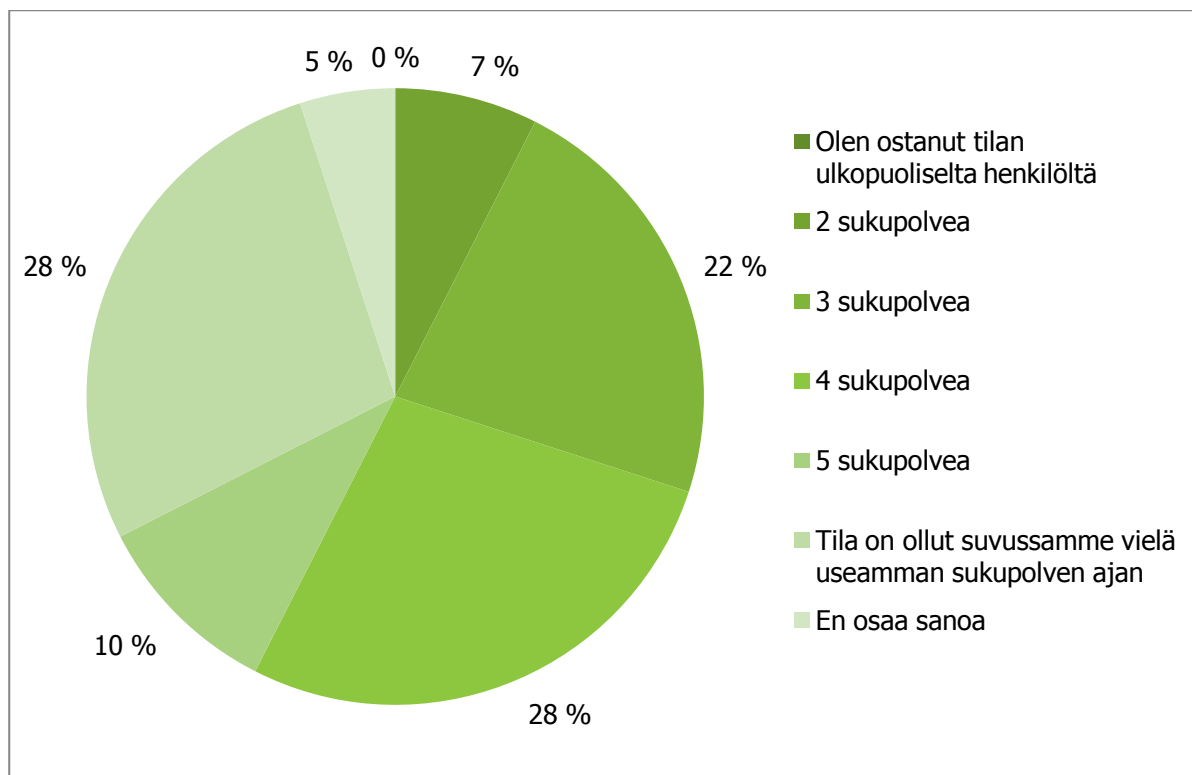
KUVIO 2. Tilojen nykyiset tuotantosuunnat.

Kysymyksessä 4 kysyttiin, oliko tilan tuotantosuunta vaihtunut sukupolvenvaihdoksen yhteydessä. Valtaosalla tiloista (78 %) tuotantosuunta ei ollut vaihtunut. Ne tilat (22 %), joiden tuotantosuunta oli vaihtunut, olivat olleet aikaisemmin enimmäkseen maidontuotantotiloja (kuvio 3). Lisäksi tuotantosuuntaa sukupolvenvaihdoksen yhteydessä oli vaihtanut yksi naudanlihantuotanto- ja kasvinviljelytila. Tuotantosuunnan vaihtaneita tiloja oli kaikkiaan vastanneista vain 9 kappaletta, minkä vuoksi prosentuaaliset osuudet kasvinviljely- ja naudanlihantuotantotilan osalta ovat niin huomattavat. Vastausvaihtoehtoina tilan entistä tuotantosuuntaa koskevassa kysymyksessä olivat myös "Sianlihantuotanto" ja "Muu, mikä?", mutta kenenkään vastaajan tilan sukupolvenvaihdosta edeltävä tuotantosuunta ei ollut ollut kumpikaan näistä.



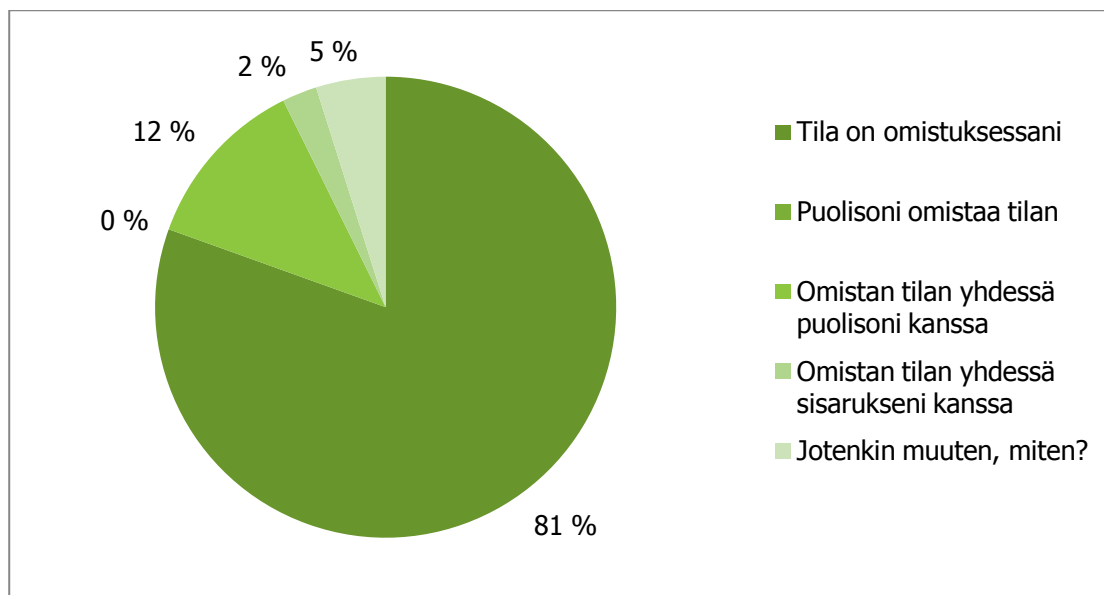
KUVIO 3. Tilojen entiset tuotantosuunnat.

Kysymyksessä kuusi kartoitettiin miten kauan vastaajan tila on ollut hänen sukunsa omistuksessa, vai onko hän kenties ostanut sen ulkopuoliselta henkilöltä. Yksikään vastanneista ei ollut ostanut tilaa ulkopuoliselta, vaan kaikilla vastaajilla oli sukutila. Kaikkiaan 66 % tiloista oli ollut samalla suvulla 4 sukupolven ajan tai kauemmin. Kuten kuviosta (kuvio 4) käy ilmi, 6 sukupolvea tai kauemmin suvussa olleita tiloja oli peräti 28 prosentilla vastaajista ja saman verran (28 %) oli myös tiloja, jotka olivat olleet suvussa 4 sukupolvea. Suvussa 3 sukupolvea olleita tiloja oli 22 prosentilla ja 2 sukupolvea 7 prosentilla vastaajista. Vastanneista 10 % tila oli ollut suvussa 5 sukupolvea, ja vain 5 % prosenttia vastaajista ei osannut sanoa, kauanko tila on ollut heidän sukunsa omistuksessa. Yksi henkilö ei ollut vastannut lainkaan tähän kysymykseen.



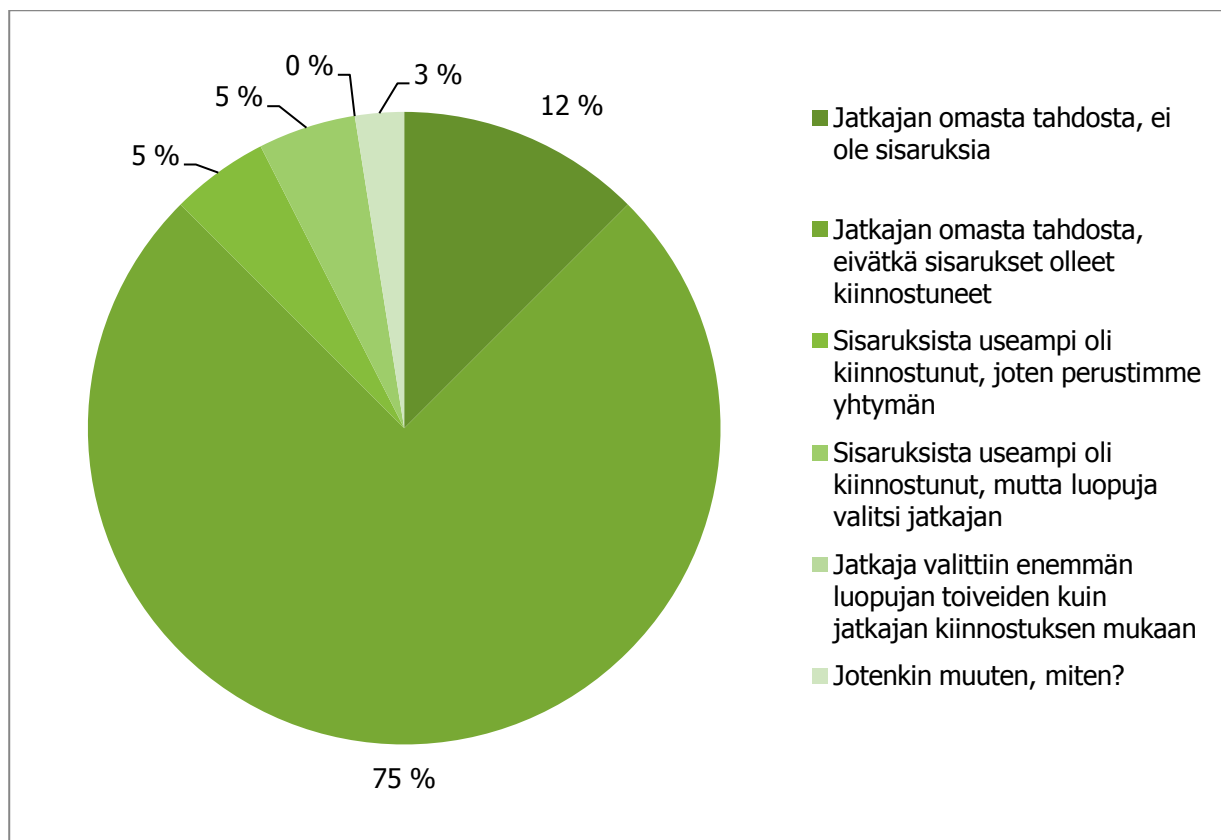
KUVIO 4. Kuinka kauan tila ollut saman suvun omistuksessa.

Suurin osa (81 %) vastaajien tiloista on vain heidän omistuksessaan, kuten kuviosta (kuvio 5) voi havaita. Kukaan ei ollut vastannut, että hänen puolisonsa omistaisi tilan. Yhdessä puolison kanssa tilan omistaa 12 % vastaajista ja vain 2 % vastaajista omistaa tilan yhdessä sisaruksensa kanssa maatalousyhtymänä. Loput vastaajista (5 %) vastasivat tilan omistussuhteiden jakautuvan jollain muulla tavalla. Näitä vastauksia oli kaksi kappaletta, ja molemmat sanoivat tilan olevan osa yhtiötä. Toinen tarkoitti että yhtiössä on neljä osakasta, mutta ei valottanut asiaa sen enempää. Verrattaessa kohderyhmän tilojen omistusjakaumaa kaikkien pohjoissavolaisten nuoreniljelijän tukea saaneiden tilojen omistukseen voidaan todeta, että ne eivät ihan vastaa toisiaan. Siinä missä vastaajista hiukan yli 80 % omistaa tilan itse, on yhden henkilön omistamia tiloja alueella hiukan vähemmän (71 %). Maatalousyhtymiä oli vastanneista 5 prosenttiyksiköä useammalla kuin koko Pohjois-Savossa ja pariskuntien omistamia tilojakin oli kyselyyn vastanneista suhteessa useammalla. Kyselyyn vastanneista vain 73 % sai nuoreniljelijän aloitustukea (kuvio 7), minkä vuoksi vastaajien tilojen omistusjakaumaa ei voida täysin luotettavasti verrata Pohjois-Savossa aloitustukea saaneiden tilojen omistusjakaumaan, mutta kyllä se ainakin siihen suuntaan vaikuttaisi olevan.



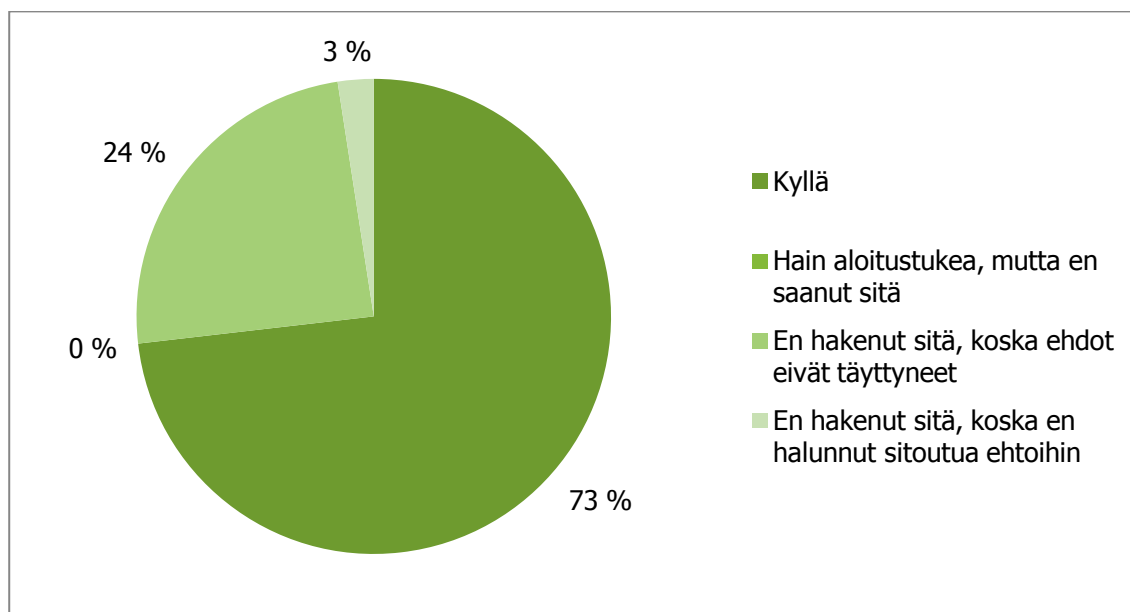
KUVIO 5. Tilan omistussuhteiden jakautuminen.

Tilan jatkajan valintaan päädyttiin pääasiassa jatkajan omasta tahdosta, kun sisarukset eivät olleet kiinnostuneet (kuvio 6). Seuraavaksi yleisimmäksi (12 %) nousi, että jatkaja oli kiinnostunut jatkamaan, eikä hänellä ollut sisaruksia, joiden kanssa sopia asiasta. Muutamassa tapauksessa (5 %) sisaruksista useampi oli kiinnostunut jatkamaan, joten he olivat perustaneet yhtymän, mutta yhtä harvassa tapauksessa (5 %), joissa useampi sisaruksista oli ollut kiinnostunut, luopuja oli valinnut jatkajan. Yksi vastaaja (3 %) oli valinnut vaihtoehdon ”Jotenkin muuten, miten?”, ja kirjoittanut, että tarkoitus oli ollut laittaa tila 2 veljeksensä nimiin, mutta tuloraja ei ollut riittänyt tähän. Tästä ei käy suoranaisesti ilmi, mihin ratkaisuun on lopulta päädytty ja miten. Yhdessäkään sukupolvenvaihdostilanteessa jatkajaa ei valittu enemmän luopujan toiveiden kuin jatkajan kiinnostuksen mukaan, eli ketään ei siis ole painostettu jatkamaan tilaa.



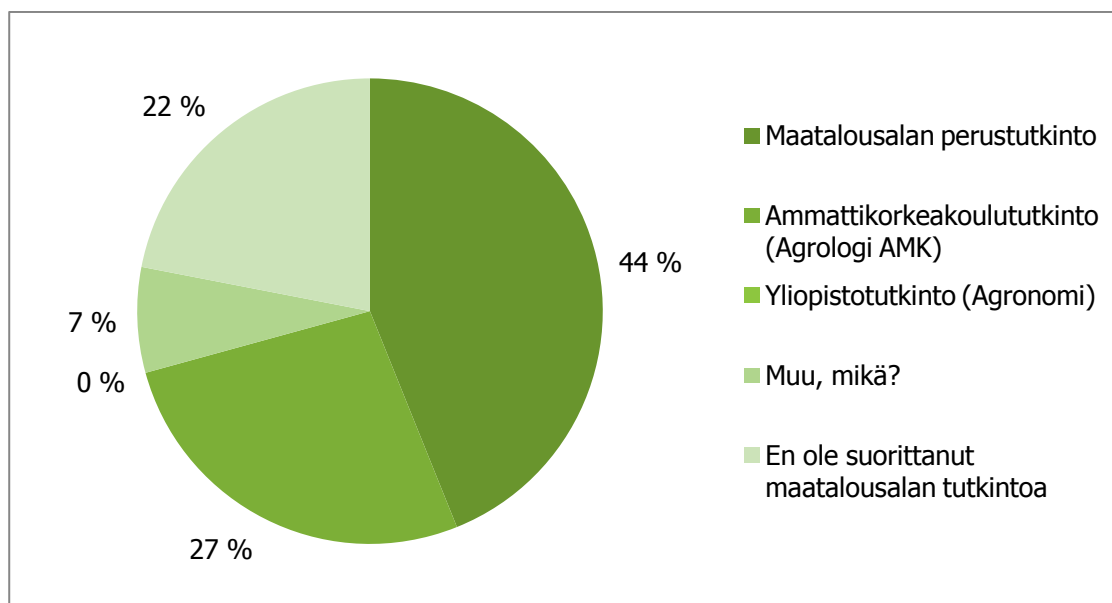
KUVIO 6. Miten jatkajan valintaan päädyttiin.

Kysymyksessä 9 kysyttiin onko vastaaja saanut nuorenviljelijän aloitustukea. Lähes kolme neljäsosaa vastaajista (73 %) oli saanut tukea. Kuten kuviosta (kuvio 7) näkyy, 24 % vastaajista ei hakenut kyseistä tukea, koska tiesi, että tuen saamisen ehdot eivät täyty. Vain 3 % ei hakenut tukea, koska ei halunnut sitoutua ehtoihin. Aloitustuki oli myönnetty kaikille sitä hakeneille.



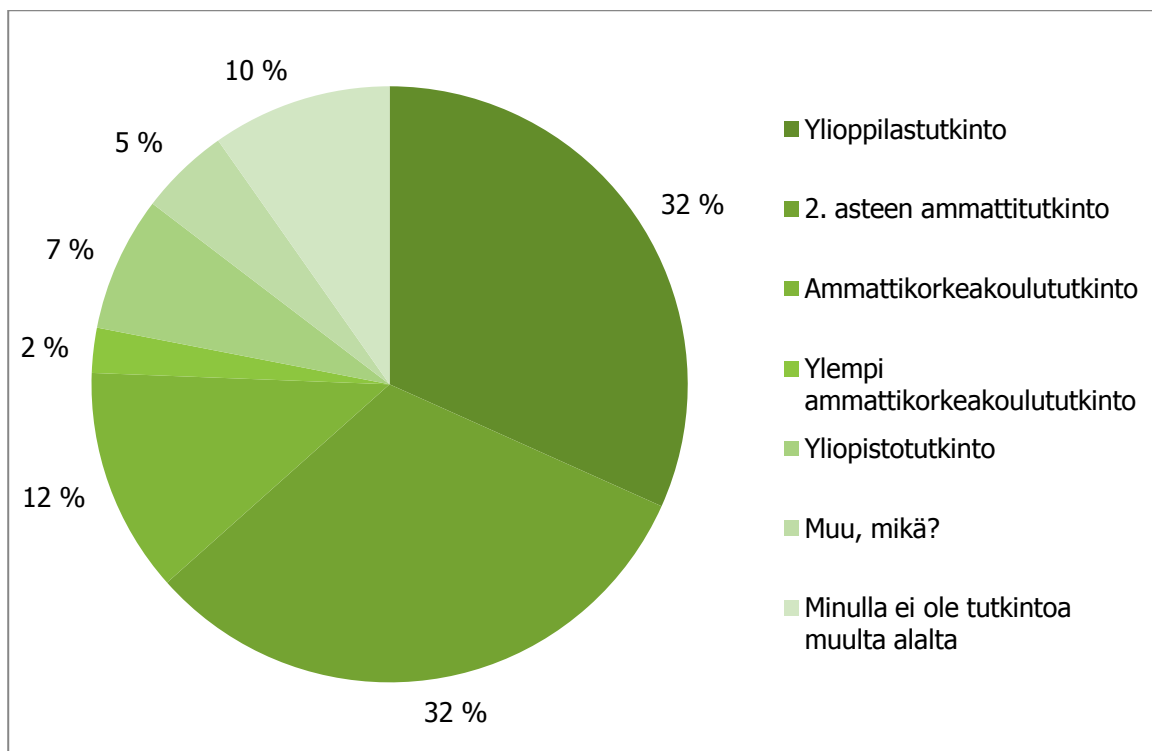
KUVIO 7. Aloitustuen saaminen.

Vastaajista 78 % oli maatalousalan koulutus. Kuviosta (kuvio 8) voi havaita, että melkein 45 % vastaajista oli suorittanut maatalousalan perustutkinnon. Ammattikorkeakoulutason tutkinnon oli suorittanut 27 % vastaajista, ja 7 % (kolmella vastaajalla) on jokin muu maatalousalan koulutus. Kaksi heistä oli suorittanut pakollisen 20 ov laajuisen maatalousalan koulutuksen, ja yhdellä oli suoritettu osa maatalousalan perustutkinnosta. Kellään vastaajista ei ollut yliopistotason maatalousalan koulutusta.



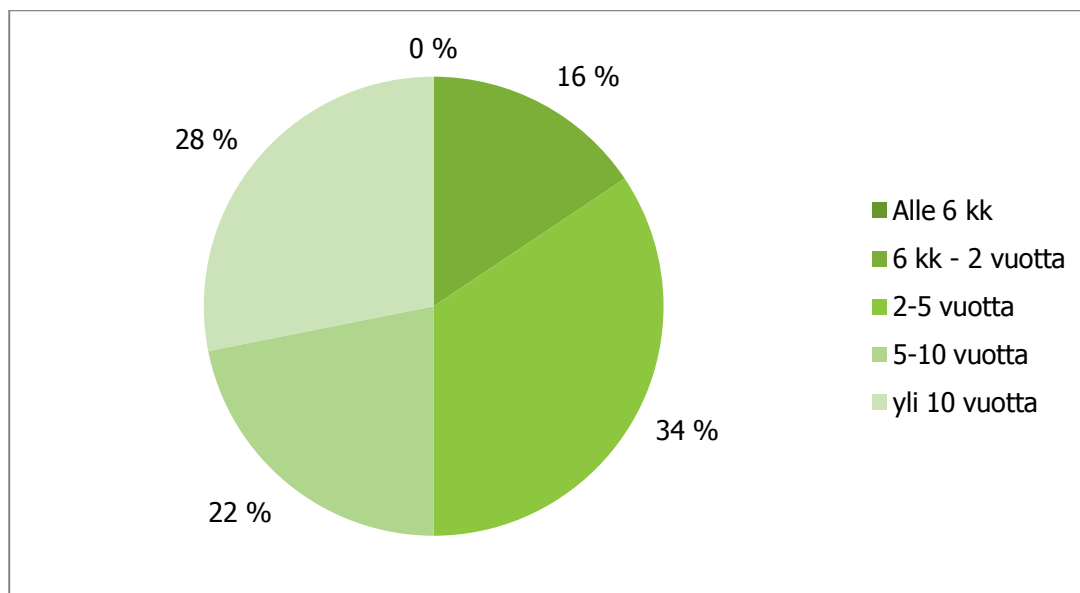
KUVIO 8. Vastaajien maatalouskoulutus.

Maatalouskoulutuksen lisäksi kartoitettiin vastaajien muuta koulutustaustaa. Kysymykseen vastasi 35 henkilöä, ja selvisi että peräti 90 % vastaajista oli koulutus muultakin kuin maatalousalalta (kuvio 9). Vastaajista 32 % oli suorittanut ylioppilastutkinnon ja saman verran (32 %) oli suorittanut 2. asteen ammattitutkinnon. Vastaajia pyydettiin myös mainitsemaan, minkä alan koulutuksen he ovat käyneet, ja seuraavanlaisia 2. asteen koulutuksia vastaajilla oli: datanomi, sähkö, maarakennus, ja metsäkoneala, puualan cnc, elektroniikka asentaja, sähkövoimatekniikka, maalari, teknikon tutkinto, metsäkoneen asentaja, rakennusalan pt. ja maatalouskoneasentaja. Ammattikorkeakoulututkinto oli 12 % ja ylempi ammattikorkeakoulututkinto 2 % vastaajista. Vastaajien suorittamia ammattikorkeakoulututkintoja olivat insinööri-AMK, tietoliikenne insinööri, sähköinsinööri ja sähkövoima- ja automatio insinööri. Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittanut vastaaja oli käynyt insinööritutkinnon. Yliopistotutkinto oli 7 % vastaajista ja 5 % jokin muu tutkinto. Yliopistotutkinnon suorittaneet olivat opiskelleet teoll. muotoilijan (TaM) ja MMM-metsänhoitajan tutkintoja. Muita vastaajien suorittamia tutkintoja olivat metsäkoulu ja hitsausoperaattori.



KUVIO 9. Vastaajien muu koulutus.

Kysymyksessä 12 kartoitettiin vastaajien työskentelyä tilan ulkopuolella tällä hetkellä. Tulokseksi saatiin, että 37 % vastaajista työskentelee nykyisin tilan ulkopuolella yrittämisen ohessa. Seuraavaksi kysyttiin työskentelikkö vastaaja tilan ulkopuolella ennen sukupolvenvaihdosta. Suurin osa (78 %) vastaajista oli työskennellyt tuolloin tilan ulkopuolella. Heiltä, jotka olivat työskennelleet tilan ulkopuolella, kysyttiin, kauanko he olivat työskennelleet muualla ennen tilakauppaa. Kuvioista (kuvio 10) voi havaita, että kaikki tähän kysymykseen vastanneet olivat työskennelleet tilan ulkopuolella vähintään puoli vuotta ennen sukupolvenvaihdosta. Yli kolmasosa oli työskennellyt 2-5 vuotta tilan ulkopuolella, ja seuraavaksi eniten (28 %) vastaajista oli yli 10 vuotta muualla työskennelleitä. Kaikki yli 10 vuotta tilan ulkopuolella työskennelleet olivat olleet tilakaupan teko hetkellä yli 30-vuotiaita. Vastanneista 22 % oli työskennellyt tilan ulkopuolella 5-10 vuotta ja 16 % 6 kk – 2 vuotta. Ne, jotka eivät olleet työskennelleet tilan ulkopuolella, siirtyivät suoraan seuraavaan kysymykseen.



KUVIO 10. Työskentely tilan ulkopuolella ennen tilakauppaa.

Kysymyksessä 15 pyydettiin vastaajaa ottamaan kantaa väitteeseen: "Sain asiantuntijoilta riittävästi apua seuraavissa asioissa sukupolvenvaihdosprosessin aikana". Arvioitavat asiat ja vastausvaihtoehdot näkyvät taulukosta (taulukko 2). Yli puolet vastaajista oli ainakin jonkin verran samaa mieltä siitä, että he ovat saaneet riittävästi neuvontaa muissa asioissa paitsi tuotantoneuvonnassa, tukien hakemisessa ja perhesuhteiden hoitamisessa. Kaikkein parhaiten vastaajat kokivat saaneensa asiantuntijapalveluita SPV-prosessin käynnistämiseen (93 %), luopumistuki- (86 %) ja veroasioihin (80 %) sekä kauppahinnan määrittämiseen (78 %) (edellä täysin samaa mieltä ja jonkin verran samaa mieltä vastaukset yhdistetty). Edellä mainittuihin asioihin saadun asiantuntijapalvelun riittävydestä täysin eri mieltä oli vain pieni osa (0-5 %) vastaajista. Lakiasioihin (esim. avioehto, testamentti) 23 % vastaajista koki saaneensa riittävästi asiantuntija apua (täysin samaa mieltä) ja 35 % oli asiasta jonkin verran samaa mieltä. Peräti neljäsosa vastaajista oli jonkin verran eri mieltä siitä, että olisi saanut riittävästi apua lakiasioihin, ja vain 5 % oli asiasta täysin eri mieltä. Yli 10 % vastaajista ei ollut halunnut käyttää tai tarvinnut asiantuntijapalveluita lakiasioden hoitoon. Investointeihin liittyvissä asioissa yli puolet vastaajista oli jonkin verran samaa mieltä siitä, että oli saanut riittävästi asiantuntija-apua. Viidesosa vastaajista oli asiasta jonkin verran eri mieltä ja viidesosa ei ollut halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua. Rahoituksen hankintaan tarjottuun asiantuntija apuun vastaajat olivat pääosin tyytyväisiä (12 % jonkin verran eri mieltä ja vain 2 % täysin eri mieltä).

Tuotantoneuvontaan saadun asiantuntija avun suhteen vastaukset jakoutuivat melko tasaisesti vaihtoehtojen "täysin samaa mieltä", "jonkin verran samaa mieltä", "jonkin verran eri mieltä" ja "en halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua" kesken (taulukko 2). Tukien hakemiseen saadusta asiantuntijapalvelun riittävydestä 34 % vastaajista oli täysin samaa mieltä, mutta vain hiukan pienempi osa (27 %) oli asiasta jonkin verran eri mieltä. Vastaajista 17 % oli kuitenkin tästä jonkin verran samaa mieltä, eli enemmistö koki saaneensa asiantuntija-apua ainakin jonkin verran, koska viidesosa ei halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua. Perhesuhteiden hoitamiseen liittyviä asiantuntijapalveluita tarpeeksi koki saaneensa 15 % vastaajista ja 20 % oli asiasta jonkin verran samaa mieltä. Yli neljäsosa

vastaajista oli perhesuhteiden asiantuntija-avun saamisen suhteen jonkin verran eri mieltä ja 5 % täysin eri mieltä. Muihin kysymyksiin verrattuna selvästi suurin osa vastaajista (liki kolmasosa) ei halunnut käyttää tai tarvinnut perhesuhteisiin liittyvää asiantuntijapalvelua. Samalla tämä tosin oli ainoa asia, johon liittyvää palvelua ei ollut tarjolla, vaikka sitä olisi tarvittu, olkoonkin, että vain 2 % vastaajista oli jäänyt sitä kaipaamaan. "Jokin muu, mikä?" -kohtaan oli vastannut vain kolme henkilöä, minkä vuoksi vastaukset näyttävät keskittyneen vaihtoehtoihin "täysin eri mieltä" ja "en halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua". Yksi vastaaja oli valinnut "Jokin muu, mikä" -kohtaan vaihtoehdon "täysin eri mieltä", ja kirjoittanut avoimeen kenttään: *"Neuvonnon ja vinkkien antaminen veroasioissa! Tulevaisuuden suunnitelmien kysyminen ja niihin kommentoiminen/mielipiteen ilmaisu"*. Osittain tämä vastaus kuuluisi siis tuonne veroasiat kohtaan, ja yleinen tulevaisuuden suunnitelmien kartoittaminen ja kommentoiminen oli se, mihin asiantuntijapalvelua olisi kaivattu, mutta kenties vastaaja on halunnut korostaa juuri näitä asioita, kun hän oli ne tähän maininnut. Kaksi henkilöä oli vastannut "en halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua" kohtaan "jokin muu mikä", mutta niiden perään ei oltu kirjoitettu, mistä palvelusta oli kyse.

TAULUKKO 2. Onko asiantuntijoilta saatu riittävästi apua sukupolvenvaihdokseen liittyvissä asioissa.

	Täysin samaa mieltä	Jonkin verran samaa mieltä	Jonkin verran eri mieltä	Täysin eri mieltä	En halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua	Palvelua ei ollut tarjolla, vaikka olisin sitä tarvinnut	Vastausten määrä kpl
SPV-prosessin käynnistäminen	37 %	56 %	5 %	2 %	0 %	0 %	41
Kauppahinnan määrittäminen	37 %	41 %	12 %	2 %	7 %	0 %	41
Lakiasiat (esim. avioehto, testamentti)	23 %	35 %	25 %	5 %	13 %	0 %	40
Veroasiat	29 %	51 %	12 %	0 %	7 %	0 %	41
Rahoituksen hankinta	27 %	41 %	12 %	2 %	17 %	0 %	41
Investoinnit	7 %	49 %	20 %	5 %	20 %	0 %	41
Luopumistukiasiat	32 %	54 %	0 %	5 %	10 %	0 %	41
Tuotantoneuvonta	22 %	29 %	24 %	2 %	22 %	0 %	41
Tukien hakeminen	34 %	17 %	27 %	2 %	20 %	0 %	41
Perhesuhteiden hoitaminen	15 %	20 %	27 %	5 %	32 %	2 %	41
Jokin muu, mikä?	0 %	0 %	0 %	33 %	67 %	0 %	3

Seuraavaksi kysyttiin asiantuntijapalveluihin liittyen, miten tarpeelliseksi eri asiantuntijapalvelut koetaan. Vaihtoehdot ovat samat kuin edellisessä kysymyksessä, mutta ne näkyvät uudestaan taulukossa (taulukko 3). Pääsääntöisesti suurin osa vastaajista (vähintään 68 %) oli sitä mieltä, että asiantuntijapalvelut kaikissa kysytyissä asioissa ovat ainakin jonkin verran tarpeellisia. Kolme kaikkein tarpeellisimmaksi (erittäin tarpeellinen) koettua olivat asiantuntijapalvelut veroasioissa (85 %), SPV-prosessin käynnistämisessä (71 %) sekä kauppahinnan määrittämisessä (66 %). Kukaan vastaajista ei pitänyt SPV-prosessin käynnistämisen ja veroasioiden asiantuntijapalveluita tarpeettomina. Vastaajien määrän huomioiden asiantuntijapalvelut lakiasioissa (59 %), rahoituksen hankinnassa (59 %) ja luopumistukiasioissa (59 %) olivat lähes yhtä monen mielestä erittäin tarpeellisia. Vastaajista hiukan yli puolet koki asiantuntijapalvelut EU-tukien hakemisessa erittäin tarpeelliseksi ja investoinneissa vastaava määrä oli hiukan alle puolet. Kaikkein vähiten erittäin

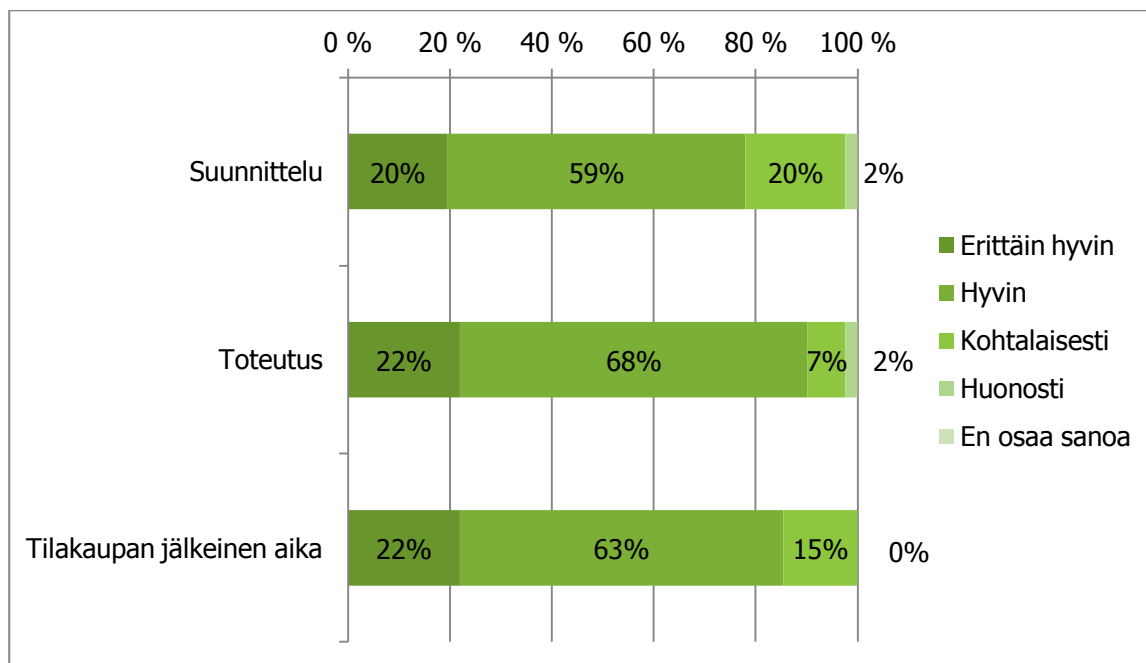
tarpeelliseksi koettiin asiantuntijapalvelut perhesuhteiden hoitamisessa (33%). Ei kolmasosa vastaajista ole vähän, mutta muihin verrattuna vähiten.

Kuten taulukosta (taulukko 3) voi havaita peräti neljäsosa vastaajista oli sitä mieltä, että perhesuhteiden hoitamisen asiantuntijapalvelut eivät ole kovin tarpeellisia mutta vain 3 % oli sitä mieltä, että se ei ole lainkaan tarpeellista. Viidesosa vastaajista ei pitänyt tuotantoneuvonnan ja investointien asiantuntijapalveluita kovin tarpeellisina. Jonkin verran tarpeettomina pidettiin myös asiantuntijapalveluita rahoituksen hankintaan (15 %), EU-tukien hakemiseen (12 %) sekä laki- (10 %) ja luopumistukiasioihin (7 %). Kauppahinnan määrittämiseen asiantuntijapalvelut koki ”ei kovin tarpeelliseksi” vain 2 % vastaajista. ”Ei lainkaan tarpeelliseksi” koettiin perhesuhteiden hoitamisen asiantuntijapalveluiden lisäksi vain apu rahoituksen hankintaan, mutta sekin vain hyvin pienellä osuudella (2 %). Vain muutamat vastaajat eivät osanneet sanoa, kuinka tarpeelliseksi he kokevat asiantuntijapalvelut luopumistukiasioissa (7 %) ja perhesuhteiden hoitamisessa (5 %). ”Jokin muu, mikä?” –kohtaan oli tullut vain kaksi vastausta, ja niihinkään ei oltu kirjoitettu, mikä asiantuntijapalvelu oli koettu jonkin verran tarpeelliseksi, ja mikä oli se asiantuntijapalvelu, jonka tarpeellisuudesta ei osattu sanoa. Koska vastaajia edellä mainittuun kohtaan oli vain kaksi, prosenttiosuudet vaikuttavat niin suurilta.

TAULUKKO 3. Miten tarpeelliseksi eri asiantuntijapalvelut koetaan.

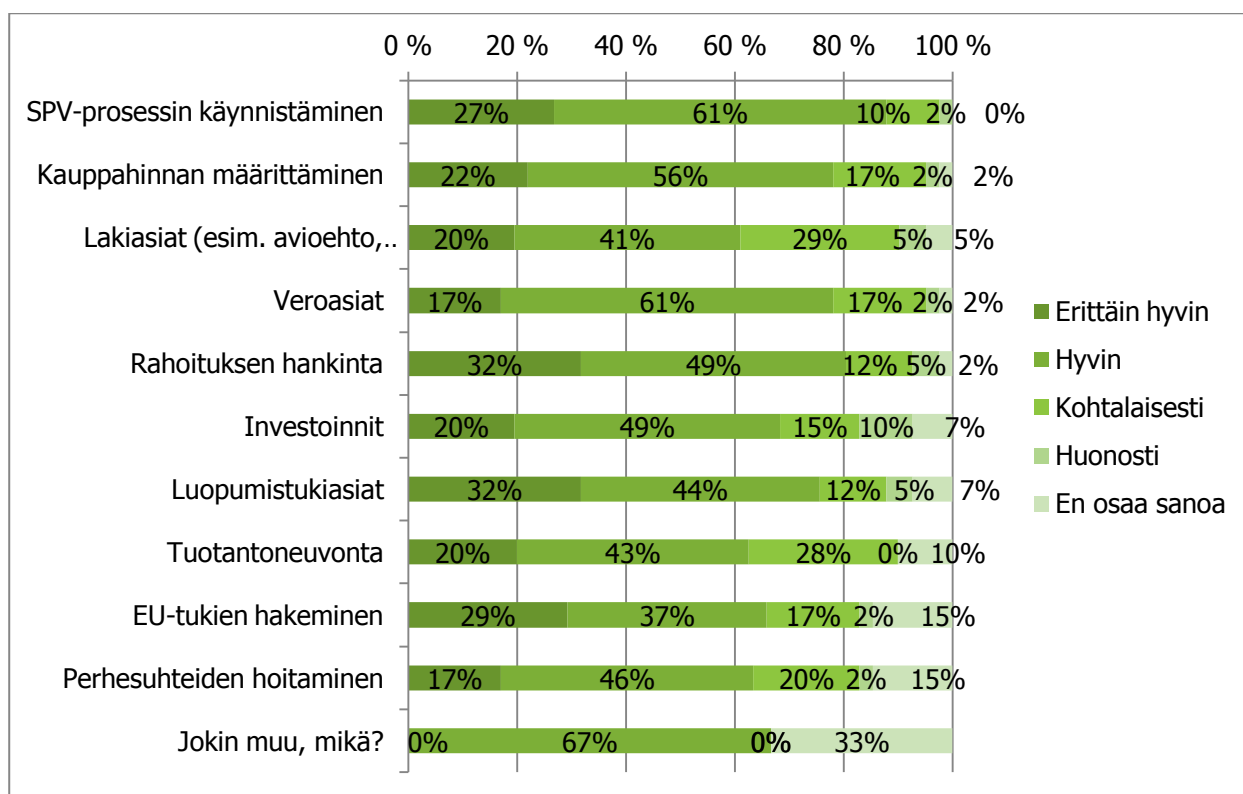
	Erittäin tarpeellinen	Jonkin verran tarpeellinen	Ei kovin tarpeellinen	Ei lainkaan tarpeellinen	En osaa sanoa	Vastausten määrä kpl
SPV-prosessin käynnistäminen	71 %	29 %	0 %	0 %	0 %	41
Kauppahinnan määrittäminen	66 %	32 %	2 %	0 %	0 %	41
Lakiasiat (esim. avioehto, testamentti)	59 %	32 %	10 %	0 %	0 %	41
Veroasiat	85 %	15 %	0 %	0 %	0 %	41
Rahoituksen hankinta	59 %	24 %	15 %	2 %	0 %	41
Investoinnit	44 %	37 %	20 %	0 %	0 %	41
Luopumistukiasiat	59 %	27 %	7 %	0 %	7 %	41
Tuotantoneuvonta	43 %	38 %	20 %	0 %	0 %	40
EU-tukien hakeminen	54 %	34 %	12 %	0 %	0 %	41
Perhesuhteiden hoitaminen	33 %	35 %	25 %	3 %	5 %	40
Jokin muu, mikä?	0 %	50 %	0 %	0 %	50 %	2

Kysymyksessä 17 vastaajaa pyydettiin valitsemaan vaihtoehto, joka kuvaa parhaiten sitä, miten sukupolvenvaihdon eri vaiheet (suunnittelu, toteutus ja tilakaupan jälkeinen aika) olivat sujuneet. Kuvioista (kuvio 11) käy ilmi, että noin viidesosalla nämä kaikki vaiheet olivat menneet erittäin hyvin, ja suurimmalla osalla vastaajistakin (suunnittelu ja tilakaupan jälkeinen aika noin 60 % ja toteutus liki 70 %) kaikki vaiheet olivat sujuneet hyvin. Sukupolvenvaihdon suunnittelu oli sujunut kohtalaisesti 20 %, toteutus puolestaan 7 % ja tilakaupan jälkeinen aika 15 % vastaajista. Suunnittelu ja toteutus olivat sujuneet huonosti vain 2 % vastaajista ja tilakaupan jälkeinen aika ei ollut sujunut huonosti kenelläkään vastaajalla. Kukaan ei ollut valinnut mihinkään kohtaan vastausvaihtoehtoa "en osaa sanoa".



KUVIO 11. Sukupolvenvaihdoksen eri vaiheiden sujuminen.

Kysyttäessä sukupolvenvaihdoksen eri osa-alueiden onnistumisesta enemmistö vastaajista oli sitä mieltä, että ne ovat sujuneet hyvin tai erittäin hyvin, kuten kuvio 12) käy ilmi. Noin 30 % vastaajista oli sitä mieltä, että sukupolvenvaihdoksen osa-alueista erittäin hyvin olivat onnistuneet rahoituksen hankinta, luopumistukiasiat, EU-tukien hakeminen ja SPV-prosessin käynnistäminen. Noin viidesosa vastaajista puolestaan koki kauppahinnan määrittämisen, lakiasioiden, investointien tuotantoneuvonnan, veroasioiden ja perhesuhteiden hoitamisen sujuneen erittäin hyvin. Selvästi yli puolet vastaajista oli sitä mieltä, että SPV-prosessin käynnistäminen (61 %), veroasiat (61 %) ja kauppahinnan määrittäminen (56 %) olivat sujuneet hyvin. Noin puolet vastaajista oli sitä mieltä, että rahoituksen hankinta, investoinnit ja perhesuhteiden hoitaminen olivat onnistuneet hyvin, ja noin 40 % koki lakiasioiden, luopumistukiasioiden, tuotantoneuvonnan ja EU-tukien hakemisen menneen hyvin. Kohtalaisesti oli noin 30 % vastaajista kokenut onnistuneen lakiasioiden ja tuotantoneuvonnan. Noin viidesosa vastaajista puolestaan oli sitä mieltä, että perhesuhteiden hoitaminen, kauppahinnan määrittäminen, veroasiat ja EU-tukien hakeminen olivat sujuneet kohtalaisesti. Investoinnit olivat onnistuneet kohtalaisesti 15 % mielestä, ja vain noin 10 % vastaajista koki SPV-prosessin käynnistämisen, rahoituksen hankinnan ja luopumistukiasioiden onnistuneen kohtalaisesti. Hyvin harva koki minkään sukupolvenvaihdoksen osa-alueen onnistuneen huonosti (5 % tai vähemmän vastaajista), lukuun ottamatta investointeja (10 %). Myöskin vain pieni osa vastaajista oli valinnut vaihtoehdon ”en osaa sanoa”, eniten kantaa ei oltu osattu ottaa perhesuhteiden hoitamiseen (15 %), EU-tukien hakemiseen (15 %) ja tuotantoneuvontaan (10 %). ”Jokin muu, mikä” -kohtaan oli tullut vain kolme vastausta, ja kuten edellisessäkin kysymyksessä, niihin ei oltu kirjoitettu, mitä asiaa oli tarkoitettu. Prosenttiosuudet ovat edellä mainitussa kohdassa suuret pienen vastaajamäärän vuoksi.



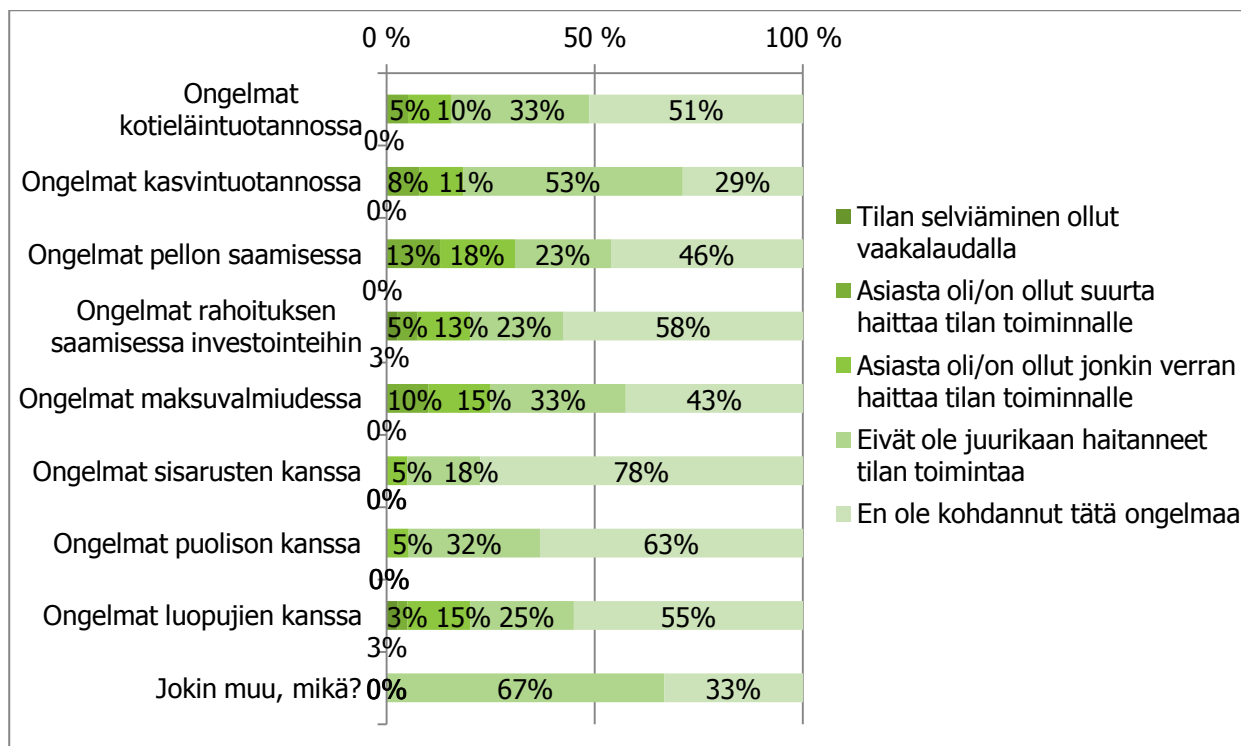
KUVIO 12. Sukupolvenvaihdoksen eri osa-alueiden onnistuminen.

Kysymyksellä 19 on haettu vastaajien kokemuksia sukupolvenvaihdosprosessista ja mitkä prosessissa hyvin tai huonosti menneistä asioista heille on jäänyt erityisesti mieleen. Vastaja on voinut vastata tähän omin sanoin. Vastauksia tuli kaikkiaan 11 kappaletta. Osa vastauksista on pohdittu huolella ja vastaaja on halunnut saada äänensä kuuluviin, mutta jotkut vastauksista on myös lyhyesti kuitattu ilman syvällisempää analyysiä vastaajan kokemuksista.

Osa vastaajista oli nostanut esille kokemuksiaan asiantuntijapalveluista. Vastajat ovat kirjoittaneet missä asioissa olisivat toivoneet enemmän opastusta tai mitkä neuvot tulivat tarpeeseen. Sukupolvenvaihdoksesta tiedottaminen kaikille yhteistyötahoille koettiin vaikeasti muistettavaksi asiaksi, koska muistettavia tahoja on monia. Eräs vastaaja koki asiantuntijapalvelusta saamansa muistilistan hyväksi avuksi. Sama vastaaja antoi myös kritiikkiä saamastaan palvelusta. Hän kertoo kokemuksistaan näin: *“...ollaan hyvin henk.koht. asioiden kanssa tekemisissä niin olisi se aika tärkeää että kemiakatkin toimisi henk.koht. suunnittelijan/laskijan kanssa. -- kun jotain kysyy niin vastauksesta ei saa selvää selkoa niin kyllähän siitä ei mitenkään täyttä hyötyä saa irti. Ja kun sitä varten sen henkilön piti juuri olla hommassa kaverina ja tukena...”* Vastauksista ilmeni myös, että asiantuntijoiden toivotaan perehtyvän enemmän jatkajan tulevaisuuden suunnitelmiin. Asiantuntijoilta toivotaan enemmän realistista suhtautumista (talusasioissa) sekä heidän kommenttejaan jatkajan suunnitelmista. Asiantuntijat voisivat myös esittää muita vaihtoehtoja. Yksi vastaajista pohti myös, että jatkaja ei välttämättä osaa kysyä tarpeellisia kysymyksiä tai tiedä jotakin oleellista asiaa eikä tällöin osaa siitä kysyä. Yksi vastaaja nosti esille oman kokemuksensa siitä, että luopujalle koituvat veroseuraamukset olivat jääneet hieman epäselviksi, koska jatkajan roolia oli pidetty merkittävämpänä. Vastaja olisi toivonut että luopujaan kohdistuvat asiat olisi käsitelty hieman perusteellisemmin ja selkeämmin.

Osa vastaajista on puolestaan kirjoittanut muista hyvin tai huonosti menneistä sukupolvenvaihdokseen liittyvistä asioista, kuten käytännön järjestelyistä tai sukupolvenvaihdoksen aikaan tehtyjen tulevaisuuden arvioiden paikkansapitävyydestä. *"Itselläni ei ollut realistista käsitystä tulevista koneinvestoinneista spv:n jälkeen. Uskoin tulevani käyttämään enemmän urakoitsijaa mm. Rehuntekoon, kuin mikä todellisuudessa oli käytännössä mahdollista."* Tässä tapauksessa jatkajan suunnitelmat muuttuivat ennalta arvaamattomien tapahtumien myötä, kun peltopinta-ala nousi arvioitua suuremmaksi ja urakoitsijan saanti oli vaikeampaa kuin oli etukäteen arvioitu. Tämän seurauksena tilalla oli tehty suuria koneinvestointeja.

Kysymyksessä 20 oli lueteltuna joitakin sukupolvenvaihdoksen jälkeen havaittuja vastoinkäymisiä, ja vastaajaa pyydettiin valitsemaan vaihtoehto, joka kuvaa parhaiten sitä, miten vastoinkäymiset vaikuttivat tilan toimintaan, jos niitä oli kohdattu. Tulokset olivat erittäin positiivisia kuten kuviosta (kuvio 13) voi havaita, sillä valtaosa vastaajista (69 % tai enemmän) ei ollut joko kohdannut mainittuja ongelmia lainkaan tai ne eivät olleet juurikaan haitanneet tilan toimintaa. Kaikkein vähiten ongelmia vastaajilla oli ollut sisarusten (78 %) ja puolison (63 %) kanssa. Hiukan alle 20 % vastaajista ongelmat pellon saamisessa olivat aiheuttaneet jonkin verran haittaa tilan toiminnalle, ja noin 15 %:lle tiloista oli aiheutunut jonkin verran haittaa ongelmista maksuvalmiudessa, luopujien kanssa tai rahoituksen saamisessa investointeihin. Noin 10 % vastaajista oli puolestaan aiheutunut jonkin verran haittaa ongelmista kotieläintuotannossa ja kasvintuotannossa. Ongelmista sisarusten ja puolison kanssa oli aiheutunut jonkin verran haittaa tilan toiminnalle vain 5 % vastaajista. Ongelmat pellon saamisessa, maksuvalmiudessa ja kasvintuotannossa olivat aiheuttaneet suurta haittaa tilan toiminnalle noin 10 %:lla vastaajista. Lisäksi pienelle osalle vastaajista (noin 5 %) suurta haittaa olivat aiheuttaneet ongelmat kotieläintuotannossa, rahoituksen saamisessa investointeihin sekä ongelmat luopujien kanssa. Tilan selviäminen oli ollut vaakalaudalla vain hyvin harvoilla vastaajilla (3 %), joilla oli ollut ongelmia rahoituksen saamisessa investointeihin tai ongelmia luopujien kanssa. Minkään muun vastoinkäymisen takia kenenkään vastaajan tilan selviäminen ei ollut vaakalaudalla. "Jokin muu, mikä?" -kohtaan oli tullut vain 3 vastausta, eikä niihin oltu kirjoitettu, mistä ongelmasta oli kyse. Edellä mainitun kohdan yksittäisten vastausten prosenttiosuudet ovat suuret pienen vastaajamäärän vuoksi.



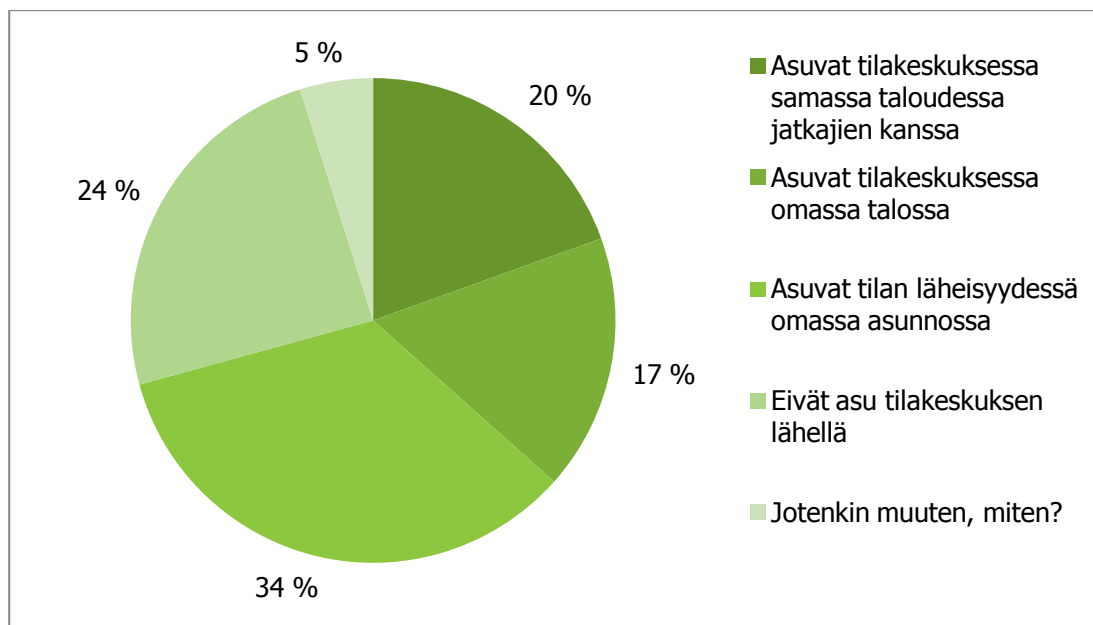
KUVIO 13. Sukupolvenvaihdoksen jälkeen havaitut vastoinkäymiset ja niiden vaikutukset.

Avoimessa kysymyksessä 21 on kysytty millaisia kohdatut ongelmat (kysymys 20) ovat, ja siihen on vastannut 11 vastaajaa. Neljä vastauksista liittyy rahoitukseen tai huomattaviin menoihin. Vastaajista yksi on pettynyt siihen että ei saanut rahoitusta, ja näkee että rahoittajat eivät usko jatkajiin. Toiselle vastaajalle on käynyt niin, että lisärahoitus peruuntui. Hän muistuttaa muita sukupolvenvaihdoksen tekijöitä olemaan laatimatta liian tiukkaa budjettia. Ongelmana on mainittu myös luopujan tekemät laiminlyönnit (esimerkiksi huollot tai terveystyönnot), joista on seurannut jatkajalle menoja. Ratkaisuksi menojen kattamiseen on eräs vastaaja kertonut myyneensä metsää saadakseen rahaa.

Vastauksissa on myös yksi jatkajan jaksamiseen liittyvä vastaus. *”Ihmisten ilmoilla mun pitää päästä käymään kerran viikkoon, ettei pälli leviä. Ja mikään kauppareissu ei riitä, vaan ihan kunnolla kaverien kanssa krebamaan tai muuten arjesta irti. Olkoonkin, että siinä menee työaika, niin elämässä pitää olla muutakin. Joka tapauksessa aina nukuttaa, kävi ulkona tai ei.”*

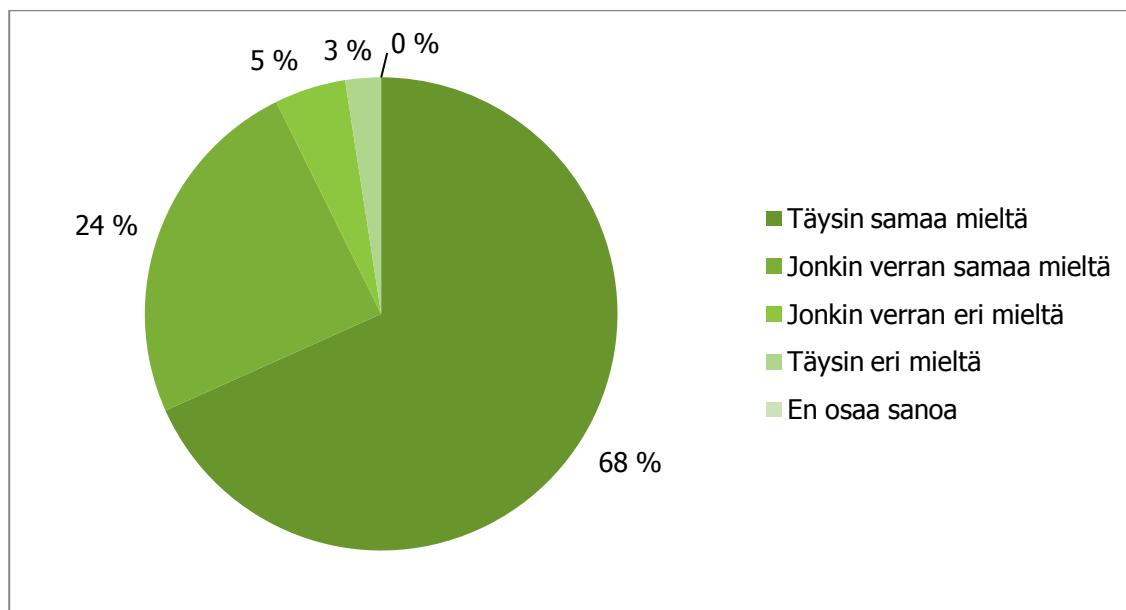
Kun kysyttiin, miten luopujien asumisjärjestelyt on hoidettu, selvisi että hiukan yli kolmasosa (34 %) luopujista asuu tilakeskuksen läheisyydessä omassa asunnossa, kuten kuvioista (kuvio 14) ilmenee. Peräti viidesosa luopujista asuu kuitenkin samassa taloudessa jatkajien kanssa, ja 17 % luopujista on oma asunto tilakeskuksessa. Vain noin neljäsosa luopujista ei asu tilakeskuksessa eikä sen läheisyydessä. Jotenkin muuten luopujien asumisjärjestelyt oli hoitanut 5 % vastaajista. Tämä 5 % kattaa 2 vastausta, joista toisessa vastaaja kertoi, että luopujat ja jatkaja asuvat toistaiseksi samassa talossa, mutta jatkajalle on tulossa uusi talo, eli järjestely ei ole pysyvä. Toinen vastaus oli, että luopujat asuivat aiemmin samassa talossa, mutta muuttivat sittemmin pois. Näistä avoimista vastauksista käy ilmi, että luopuja ja jatkaja eivät asu tai tule asumaan samassa taloudessa, mutta se ei sel-

viä, jäävätkö he asumaan lähelle toisiaan vai eivät. Toisessa avoimessa vastauksessa sanottiin, että jatkajalle tulee uusi talo, eli luopujat jäävät oletettavasti asumaan tilakeskukseen ja jatkaja käy tilalla töissä omasta talostaan, oli se miten kaukana tai lähellä tahansa.



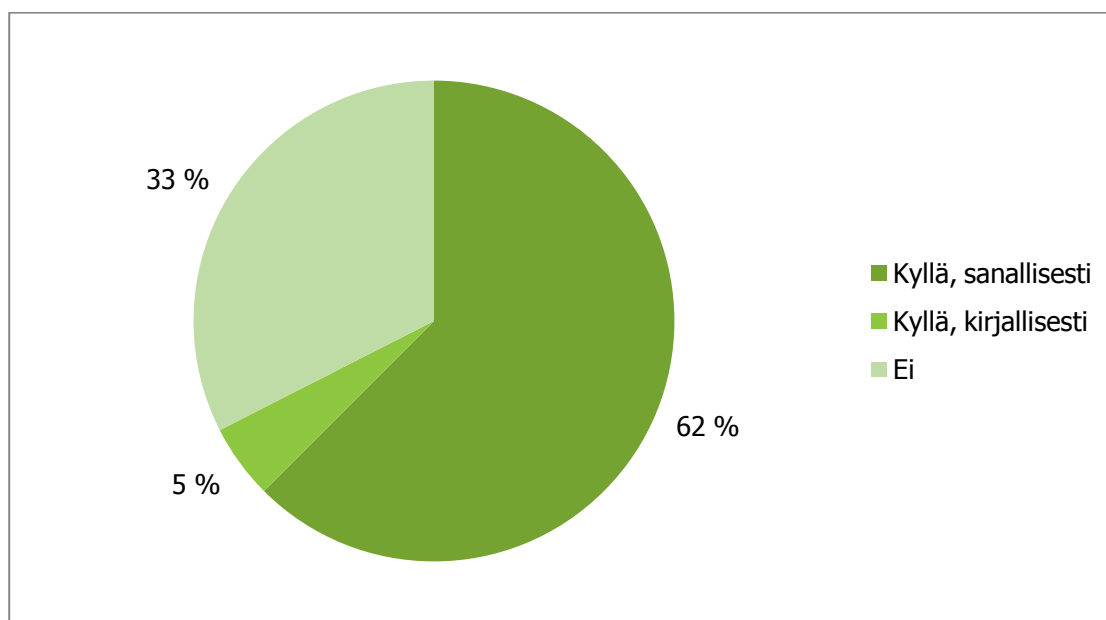
KUVIO 14. Luopujien asumisjärjestelyt.

Kysymyksessä 23 pyydettiin vastaajaa ottamaan kantaa väitteeseen: "Luopuja ja jatkaja pääsivät hyvin yhteisymmärrykseen sovittavista asioista, kuten kauppahinta, kaupan sisältö ja investoinnit". Vastaukset olivat erittäin positiivisia, sillä kuten kuviosta (kuvio 15) näkyy, 68 % vastaajista on ollut asiasta täysin samaa mieltä ja melkein neljäsosakin jonkin verran samaa mieltä. Vain 5 % vastaajista oli asiasta jonkin verran eri mieltä ja yksi vastaaja (3 %) oli täysin eri mieltä. Tämän perusteella vaikuttaisi siltä, että erimielisyyksiä ei ole juuri ollut. Kukaan vastaajista ei valinnut vaihtoehtoa "en osaa sanoa".



KUVIO 15. Luopuja ja jatkaja pääsivät hyvin yhteisymmärrykseen sovittavista asioista.

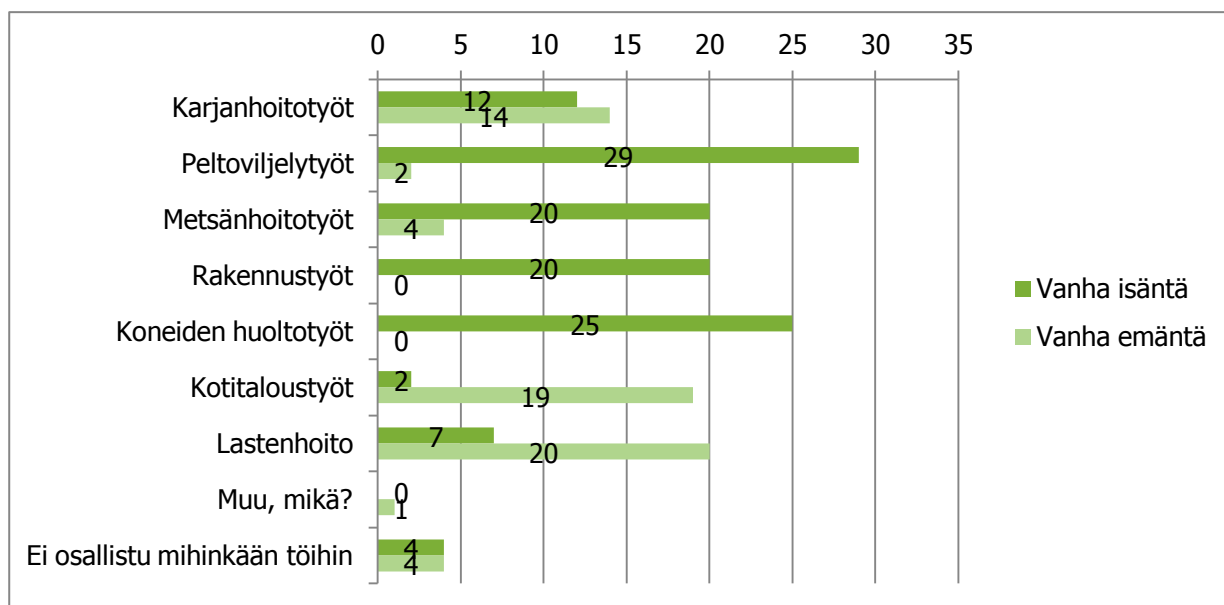
Seuraavat neljä kysymystä (kysymykset 24, 25, 26 ja 27) käsitelivät luopujien osallistumista tilan töihin. Ensiksi kysyttiin, oliko luopujan tai luopujien osallistumisesta tilan töihin sovittu sukupolvenvaihdoksen yhteydessä. Kuviosta (kuvio 16) ilmenee, että suurimmassa osassa tapauksia töistä oli sovittu suullisesti (62 %) ja vain muutamassa tapauksessa kirjallisesti (5 %). Kuitenkin peräti kolmasosa vastaajista oli jättänyt sopimuksen tekemättä täysin.



KUVIO 16. Onko luopujien osallistumista tilan töihin sovittu.

Toisessa luopujien töihin liittyvässä kysymyksessä (kysymys 25) vastaajaa pyydettiin valitsemaan annetuista vaihtoehtoista ne työt, joihin luopujat osallistuvat. Jos vaihtoehtoista ei löytynyt sopivaa, vastaaja saattoi kirjoittaa avoimen vastauksen "Muu, mikä?" -kohtaan. Kysymyksessä oli lueteltuna

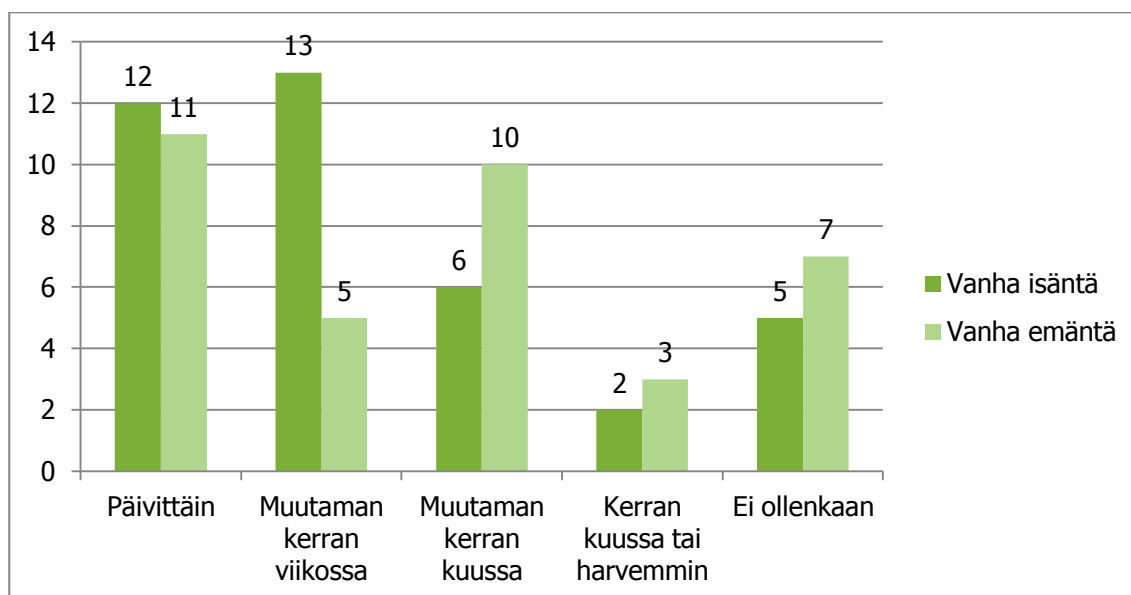
allekkain eri maataloustöitä, ja vieressä oli kaksi ruutua "Vanha isäntä" ja "Vanha emäntä", joihin jatkaja saattoi laittaa rastin sen mukaan, osallistuivatko luopujat tai heistä vain toinen kyseisiin töihin. Kysymyksen alla oli ohjeistus jättää toinen sarake tyhjäksi, jos luopujia on vain yksi. Koska vastaajalla oli mahdollisuus valita molemmat vaihtoehdot, vastaajien välinen vertailu periaattella "kuinka monta prosenttia vastaajista vastasi mitäänkin" ei onnistu, sillä sama vastaaja saattaa olla valinnut molemmat vaihtoehdot. Missään vaiheessa aikaisemmin ei kysytty, onko luopujia minkäkin vastaajan tapauksessa yksi vai kaksi, joten ei voida olla varmoja, ovatko jotkin jättäneet vastaamatta joihinkin kohtiin muuten vain, vai koska toista luopujaa ei ole. Saatujen vastausten perusteella näyttää siltä (kuvio 17), että lähes kaikissa tapauksissa jompi kumpi luopujista osallistuu ainakin joihinkin tilan töihin. Tähän kysymykseen vastasi 40 vastaajaa, ja ainoastaan 4 heistä ilmoitti, että kumpikaan luopujista ei osallistu mihinkään töihin. Tiettyihin töihin osallistui selvästi useammassa tapauksessa vain vanha isäntä (rakennustyöt ja koneiden huoltotyöt), mutta oli myös sellaisia töitä, joihin osallistui valtaosassa tapauksia vanha isäntä, mutta muutamassa tapauksessa myös vanha emäntä (metsänhoitotyöt ja peltoviljelytyöt). Karjanhoitotöihin osallistuivat lähes yhtä paljon niin isännät kuin emännätkin, mutta kotitaloustyöt ja lastenhoito olivat selkeästi useammin vanhan emännän vastuulla. Yksi vastaaja oli valinnut "Muu, mikä" -kohdan, ja kirjoittanut, että vanha emäntä osallistuu kirjanpito-töihin. Vaikka kysymykseen oli tullut 40 vastausta, minkään yksittäisen työtehtävän kohdalla vastauksia ei silti ollut näin paljoa, mutta voidaan silti sanoa, että useimmissa tapauksessa luopujat ovat vielä mukana tilan töissä, mikä puoltaa välien olevan kunnossa heidän ja jatkajien välillä. Tietyissä töissä (vrt. rakennustyöt ja kotitaloustyöt) näkyy selvästi asettelu "miesten töiden" ja "naisten töiden" välillä.



KUVIO 17. Työt, joihin luopujat osallistuvat.

Luopujien työskentelyyn liittyen kysyttiin seuraavaksi, miten usein he osallistuvat tilan töihin. Kysymyksessä oli lueteltuna vaihtoehdot, joista vastaaja sai valita niistä sopivan sekä vanhan isännän että vanhan emännän osalta. Kysymyksen vaihtoehdot olivat: päivittäin, muutaman kerran viikossa,

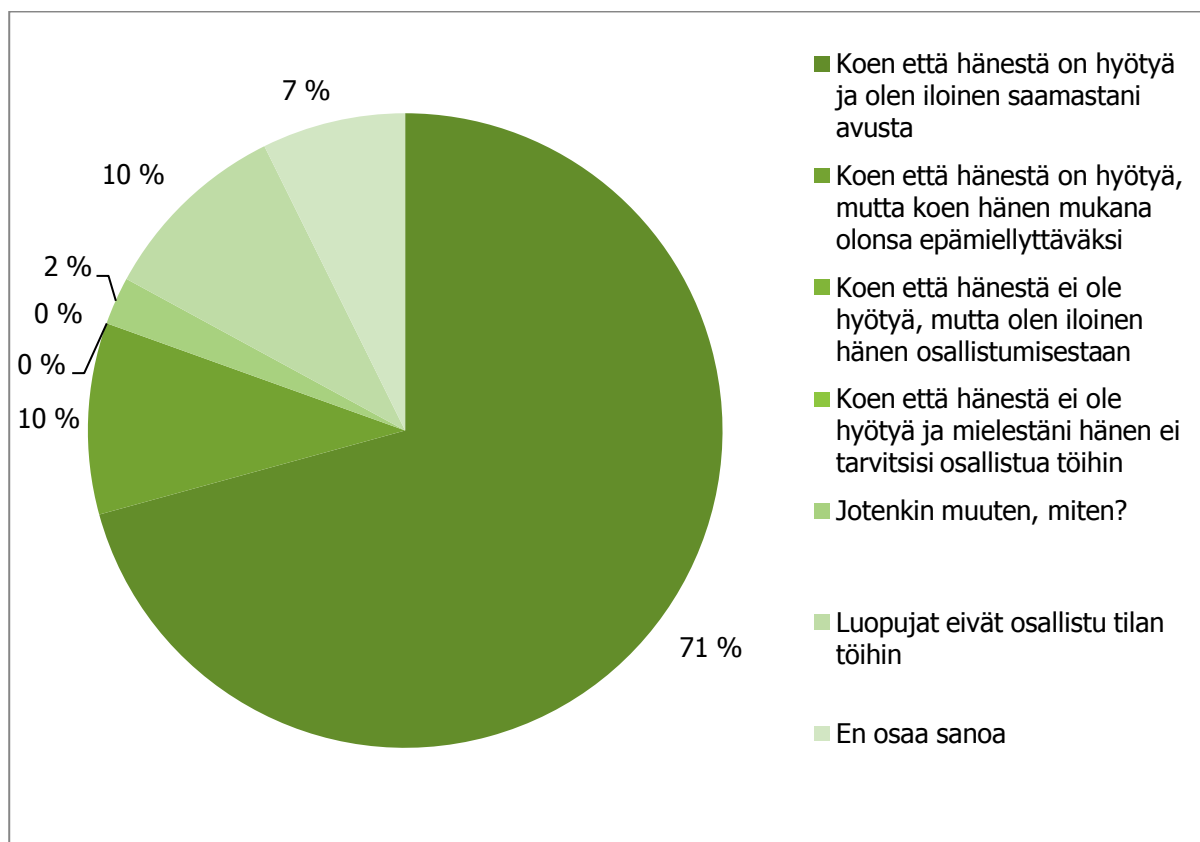
noin kerran viikossa, muutaman kerran kuussa, kerran kuussa, harvemmin kuin kerran kuussa ja ei ollenkaan. Tuloksiin niitä on hiukan yhdistelty, kuten ilmenee kuviosta (kuvio 18). ”Kerran kuussa” ja ”Harvemmin kuin kerran kuussa” -vaihtoehtojen tulokset löytyvät kohdasta ”Kerran kuussa tai harvemmin”, ja vastausvaihtoehtojen ”Noin kerran viikossa” ja ”muutaman kerran kuussa” vastaukset löytyvät kohdasta ”Muutaman kerran kuussa”, sillä noin kerran viikossahan on itse asiassa muutaman kerran kuussa. Vastausten perusteella on yleisempää, että vanha isäntä osallistuu tilan töihin joko päivittäin tai muutaman kerran viikossa kuin muutaman kerran kuussa tai harvemmin. Vanha emäntä puolestaan osallistuu töihin yleisimmin joko päivittäin tai muutaman kerran kuussa. Jonkin verran vanha emäntä osallistuu myös muutaman kerran viikossa, mutta se näyttäisi olevan harvinaisempaa. Tähän voivat vaikuttaa työtehtävät, esimerkiksi kuinka usein lapsia tarvitsee hoitaa, ja luopujien asuminen. Kerran kuussa tai harvemmin tilan töihin osallistuu vain hyvin harva luopuja. Yllättävää tuloksissa on mielestäni se, että edellisen kysymyksen tulosten mukaan (kuvio 17) 4 vanhaa isäntää ja 4 vanhaa emäntää ei osallistu mihinkään tilan töihin, mutta tämän kysymyksen vastausten mukaan 5 vanhaa isäntää ja 7 vanhaa emäntää (kuvio 18) ei osallistu ollenkaan tilan töihin. Tulokset vaikuttaisivat olevan hiukan ristiriidassa keskenään.



KUVIO 18. Kuinka usein luopujat osallistuvat tilan töihin.

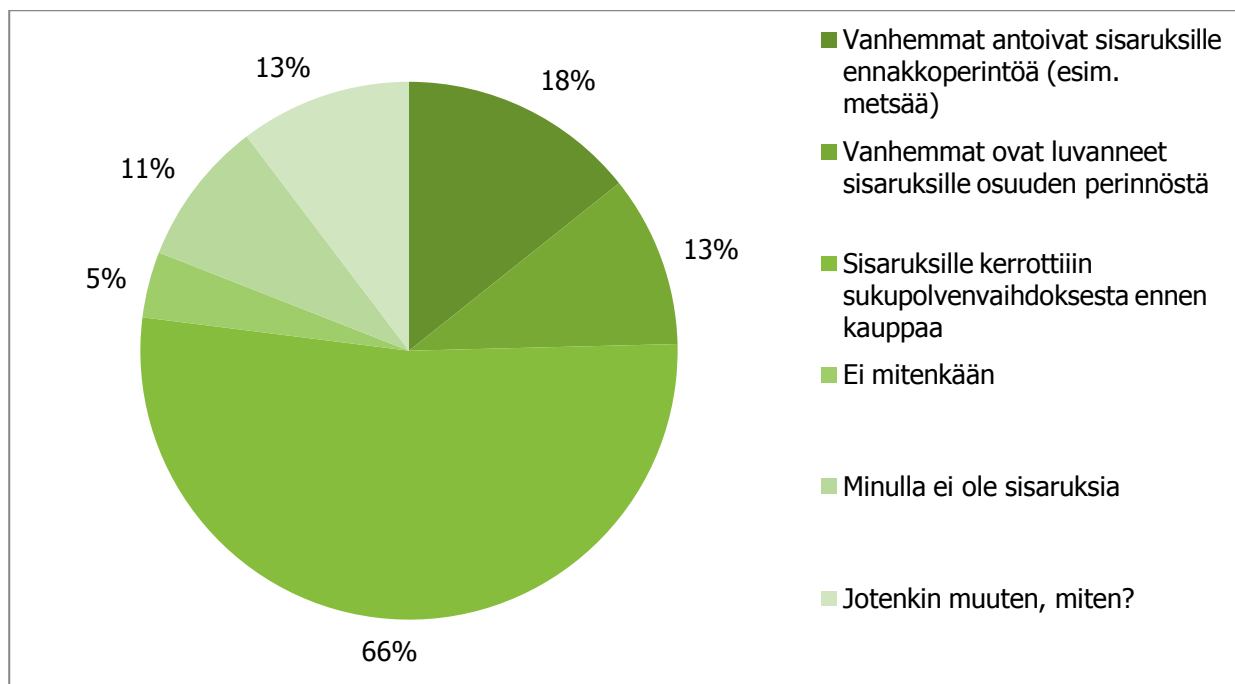
Viimeiseksi luopujien tilalla työskentelyyn liittyen kysyttiin (kysymys 27), miten vastaaja kokee luopujalta saamansa avun tilan töihin. Yli 70 % vastaajista koki, että luopujasta on hyötyä ja he olivat iloisia saamastaan avusta, kuten kuviosta (kuvio 19) ilmenee. Vastaajista 10 % oli sitä mieltä, että luopujasta on hyötyä, mutta hänen mukana olonsa töissä koettiin kuitenkin epämiellyttäväksi. Kukaan vastaajista ei kokenut, että luopujasta ei ole hyötyä tilan töissä. Yksi vastaaja (2 %) oli valinnut vaihtoehdon ”Jotenkin muuten, miten?”, ja kirjoittanut avoimeen kenttään: ”*Vanhan isännän asuminen tilakeskuksessa hankaloittaa päivittäistä elämää. Alkoholismia sairastava pyörii jaloissa ja kirjaimellisesti haittana.*” Vastaajista 10 % vastasi, että luopujat eivät osallistu tilan töihin, ja 7 % vastaajista ei osannut sanoa, miten koki luopujalta saamaan avun. Tässä kysymyksessä tuo 10 %

vastaajista käsittää 4 tapausta, joissa luopujat eivät osallistu tilan töihin, kuten kysymyksessä 25, jossa myös 4 luopujaa ei osallistu tilan töihin.



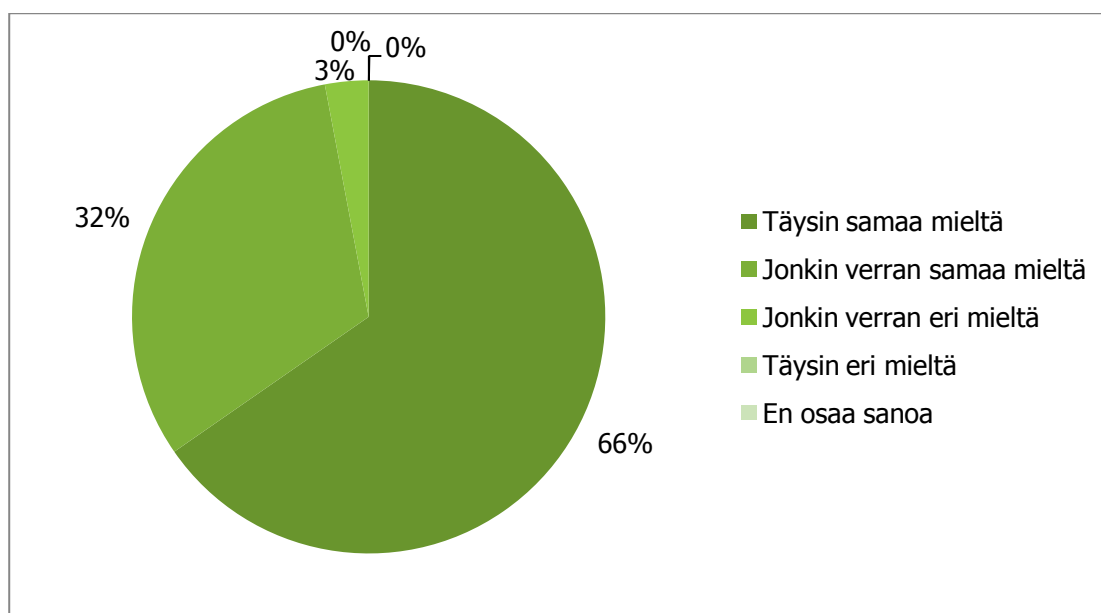
KUVIO 19. Millaiseksi luopujalta saatu apu on koettu.

Kysymyksessä 28 on voitu valita useampi vaihtoehto. Tämän vuoksi prosenttiosuudet eivät ole suoraan verrannollisia keskenään (kuvio 20). Vaihtoehtoista eniten vastauksia on kerännyt "Sisaruksille kerrottiin sukupolvenvaihdoksesta ennen kauppaa" (66 %). Toiseksi isoin osa vastauksista sijoittuu kohtaan "Vanhemmat antoivat sisaruksille ennakkoperintöä, esim. metsää". Vanhemmat ovat luvanneet sisaruksille ennakkoperintöä 13 % tapauksista. "Jotenkin muuten, miten?" -kohtaan kirjoitetuista vastauksista muutama kuuluu kohtiin "Vanhemmat antoivat sisaruksille ennakkoperintöä (esim. metsää)" tai "Vanhemmat ovat luvanneet sisaruksille osuuden perinnöstä".



KUVIO 20. Sisarusten huomioiminen sukupolvenvaihdoksessa.

Valtaosa vastaajista (66 %) oli täysin samaa mieltä väitteestä ”Jatkajalla/jatkajilla on ollut täysi päätävätila tilan asioista sukupolvenvaihdoksen jälkeen”, kuten kuviosta (kuvio 21) ilmenee. Lähes kolmasosa vastaajista oli asiasta jonkin verran samaa mieltä, ja vain yksi vastaaja (3 %) oli jonkin verran eri mieltä. Kukaan vastaajista ei ollut täysin eri mieltä tai ei osannut ilmaista kantaansa.



KUVIO 21. Jatkajalla on ollut täysi päätävätila tilan asioista SPV:n jälkeen.

Kysymyksessä 30 vastaajat ovat arvioineet, ovatko he havainneet ihmissuhteissaan muutoksia sukupolvenvaihdoksen myötä (taulukko 4). Suurin osa vastauksista sijoittuu kohtaan ”välimme ovat py-

syneet samanlaisina”, ja joidenkin vastaajien välit ovat jopa parantuneet perheenjäseniin. Yksi vastaaja oli vastannut, ettei hän ole ollut tekemisissä luopujan kanssa sukupolvenvaihdon jälkeen. Viisi vastaajaa on etäännytynyt luopujista ja vain yksi vastaaja sisaruksista ja yksi puolisoista. Rivillä ”Emme ole lainkaan tekemisissä toistemme kanssa” on syytä huomioida, että vastauksia on vain yksi, minkä vuoksi voi äkkiä saada sen käsityksen, että kukaan vastaajista ei ole missään tekemisissä luopujien kanssa. Tämä 100 % käsittää kuitenkin vain tämän yhden vastaajan. Jonkin verran vastaajien keskuudessa oli myös epävarmuutta sukupolvenvaihdon vaikuttamisesta ihmissuhteisiin (”En osaa sanoa” -vastaukset).

TAULUKKO 4. Vastaajien arvio ihmissuhteiden muuttumisesta SPV:n aikana.

	Sisarukset (n=36)	Luopujat (n=41)	Puoliso (n=29)	Vastausten määrä kpl
Olemme läheisempiä kuin aikaisemmin	30 %	30 %	40 %	10
Välimme ovat pysyneet samanlaisina	38 %	35 %	27 %	77
Olemme etäännyneet toistamme	14 %	71 %	14 %	7
Emme ole lainkaan tekemisissä toistemme kanssa	0 %	100 %	0 %	1
En osaa sanoa	27 %	45 %	27 %	11

Ennen sukupolvenvaihdosta eniten on investoitu peltoon, traktoriin ja peltotyökoneisiin. Sukupolvenvaihdon jälkeen on eniten investoitu peltotyökoneisiin, peltoon, traktoriin ja tuotantoeläimiin. Useilla vastaajilla on suunnitteilla peltoon, kotieläin- tai muihin rakennuksiin kohdistuvia investointeja. ”Muu, mikä?” kohdassa on nostettu esille metsäpinta-alan kasvattaminen ja mansikkapeltojen kiertonopeuden parantaminen investointien kohteiksi. Taulukosta (taulukko 5) voi havaita, että investointeja on tehty pääsääntöisesti enemmän sukupolvenvaihdon jälkeen kuin ennen sukupolvenvaihdosta.

TAULUKKO 5. Tilan investoinnit ennen ja jälkeen sukupolvenvaihdoksen.

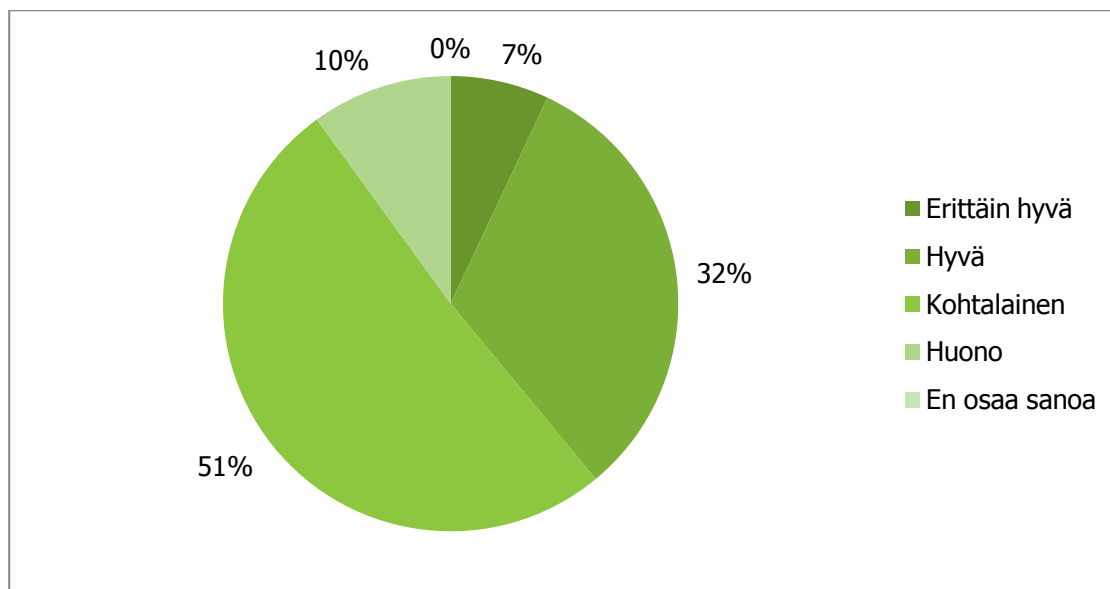
	Ennen sukupolvenvaihdosta	Sukupolvenvaihdoksen jälkeen	On tarkoitus investoida lähivuosina	Ei ole investoitu	Vastaus-ten määrä kpl
Pelto	25 %	33 %	23 %	19 %	48
Kotieläinrakennus	13 %	29 %	21 %	37 %	38
Muut rakennukset (esim. konehalli)	21 %	21 %	24 %	34 %	38
Kuivuri	13 %	13 %	3 %	71 %	31
Traktori	24 %	36 %	11 %	29 %	45
Peltotyökoneet	22 %	49 %	11 %	18 %	45
Puimuri	19 %	7 %	4 %	70 %	27
Tuotantoeläimet	5 %	41 %	14 %	41 %	37
Muu, mikä?	0 %	38 %	25 %	38 %	8

Kysymyksen 32 tuloksista ilmenee, että useimmissa tapauksissa tilan kehittämistä on päätetty luopujan ja jatkajan yhteisymmärryksessä (taulukko 6). Toiseksi eniten vastauksia on kerännyt vaihtoehto "Tilaa on kehitetty jatkajan haluamaan suuntaan luopujan suostumuksella. Muut vastausvaihtoehdot ovat saaneet huomattavasti vähemmän vastaajia. Positiivista on, että vähiten vastauksia on saanut vaihtoehto "Tilaa on kehitetty luopujan haluamaan suuntaan vastoin jatkajan suostumusta". Vastauksissa on vain vähän eroja verrattuna aikaan ennen sukupolvenvaihdosta ja sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Lähes kaikki vastaajat (39) ovat vastanneet tähän kysymykseen.

TAULUKKO 6. Tilan kehittämistä päättäminen ennen ja jälkeen sukupolvenvaihdoksen.

	Ennen sukupolvenvaihdosta (n=40)	Sukupolvenvaihdoksen jälkeen (n=39)	Vastausten määrä kpl
Tilaa on kehitetty jatkajan haluamaan suuntaan luopujan suostumuksella	54 %	46 %	28
Tilaa on kehitetty jatkajan haluamaan suuntaan vastoin luopujan suostumusta	40 %	60 %	5
Tilaa on kehitetty luopujan haluamaan suuntaan jatkajan suostumuksella	50 %	50 %	6
Tilaa on kehitetty luopujan haluamaan suuntaan vastoin jatkajan suostumusta	67 %	33 %	3
Tilan kehittämistä on päätetty yhteisymmärryksessä	49 %	51 %	37

Kuviosta (kuvio 22) voi havaita, että vastaajista hiukan yli puolet arvioi tilansa taloudellisen kannattavuuden olevan tällä hetkellä kohtalainen. Liki kolmasosa (32 %) vastasi kannattavuuden olevan hyvä, ja 7 % arvioi sen erittäin hyväksi. Huonoksi kannattavuuden arvioi noin 10 %, eli kaikista vastaajista vain neljä. Kaikki vastaajat olivat antaneet arvioin tilansa taloudellisesta kannattavuudesta.



KUVIO 22. Vastaajan arvio tilan taloudellisesta kannattavuudesta.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Saaduista tuloksista saadaan sellainen kuva, että kyselyyn vastanneiden tekemät sukupolvenvaihdokset ovat onnistuneet pääasiassa hyvin. Kuinka tällainen tulos on saatu? Kuvastaako saadut tulokset kaikkia sukupolvenvaihdoksia Pohjois-Savon alueella? Tätä tulosta tarkastellessa voidaan pohtia, ketkä ovat vastanneet kyselyyn ja ketkä ovat jättäneet vastaamatta. Onko mahdollisesti jätetty vastaamatta kyselyyn silloin, kun sukupolvenvaihdoksessa on ilmennyt ongelmia, joista ei haluta kertoa? Voi olla mahdollista, että kyselyyn ovat vastanneet ne, joilla sukupolvenvaihdos on sujunut pääosin ongelmitta. Kyselyyn vastanneiden perustietojen pohjalta vaikuttaa siltä, että otanta vastaa melko hyvin kohderyhmää, pienin poikkeuksin, mutta kuitenkin. Todennäköisyys on toki sen puolella, että isommasta joukosta valikoituu enemmän vastaajia ja pienemmästä vähemmän, eli niiltä osin ei ole ihmeellistä, että vastaajaryhmä vastaa suurin piirtein Pohjois-Savon nuorten viljelijöiden joukkoa tilan omistussuhteiden jakautumisen ym. osalta.

Vastaajiksi on valikoitunut pääosin sellaisia henkilöitä, joilla sukupolvenvaihdos on mennyt hyvin. Tämä on tietenkin hyvä asia, mutta tutkimuksen luotettavuuteen se vaikuttaa. Vastaajien joukossa on muutamia, joilla on ollut isoja ongelmia sukupolvenvaihdoksessa muun muassa rahoituksessa ja luopujien kanssa, mutta nämä ovat yksittäistapauksia. Tuntuu uskomattomalta, että tilanne voisi olla näin hyvä, mutta ei siitä tietenkään pitäisi valittaa jos näin on. Kyselyn tuloksista voidaan lisäksi havaita, että monissa kysymyksissä vastaukset painottuvat asteikon jompaankumpaan päähän. Monien kysymyksien vastauksissa on siis vain vähän hajontaa. Vastaukset on lähes aina voitu sijoittaa laadittuihin asteikkoihin. Tämä voidaan havaita siitä, että "Jokin muu, mikä?" -vaihtoehto on ollut turha, tai siihen on saatu vain muutamia vastauksia. Tämä johtuu siitä, että vaikka vastausvaihtoehdot ovat lähes joka kysymyksessä melko tarkkoja, ne on osattu laatia hyvin, kun vastaaja on niistä mielestään sopivan löytänyt.

Kyselyn vastausprosentti on kohtalainen (24,5 %) eli vastanneita henkilöitä on verrattaen vähän kaikkiin kohderyhmään kuuluviin verrattuna. Tästä syystä saadut tulokset ovat vain suuntaa antavia, eikä tuloksia sovi yleistää liikaa. Tämä tutkimus ei kerro koko totuutta. Lisäksi osa saaduista vastauksista on sellaisia, että ne voidaan tulkita eri tavoilla, minkä vuoksi niitä ei ole huomioitu tuloksia laatiessa, koska ne olisivat voineet vääristää tulosta. Vaikka kyselyn tulokset ovat pääasiassa positiivisia, joukossa on myös muutamia (yksittäistapauksia tosin), jotka ovat avoimesti kertoneet, jos asiat eivät ole menneet kuten on suunniteltu tai oletettu. Eräs vastaaja esimerkiksi kertoi olettaneensa, että tietyt työt voi teettää urakoitsijalla, mutta tämä ei ollutkaan käytännössä onnistunut, ja oli pitänyt investoida paljon koneisiin. Vastanneillakin on siis ollut vastoinkäymisiä, ei kaikilla ole kaikki täysin onnistunut.

Vastanneista monella ei ollut maatalousalan tutkintoa, vaikka he ovat viljelijöitä. Liki puolella muun alan koulutuksen käyneillä oli joko vähintään korkeakoulututkinto, tai koulutus, joka liittyi metsäalaan, koneisiin tai sähköalaan. Monet heistä olivat työskennelleet tilan ulkopuolella ennen tilakauppaa ja työskentelevät edelleenkin, sillä suurimmalla osalla tilan tuotantosuunta on kasvinviljely, mikä osaltaan selittää tätä asiaa. Metsäalan koulutusta ajatellen, ne jotka eivät käy tilan ulkopuolella töis-

sä saattavat tehdä töitä omassa metsässään talvisin, ja yksi ilmoittikin tuotantosuunnakseen puuntuotannon. Monen olivat ehtineet työskennellä tilan ulkopuolella jopa yli 10 vuotta ennen tilakauppaa, mutta he ovatkin olleet yli 30-vuotiaita sukupolvenvaihdoksen teko hetkellä, mikä selittää asiaa. On myös mahdollista, että he ovat ajatelleet luoda uraa ensin jossain muualla kuin kotitilallaan, mutta ovat myöhemmin tulleet toisiin ajatuksiin, sillä kaikki ovat kuitenkin jatkaneet tilaa omasta vapaasta tahdostaan. Tuotantosuunta on tosin joissakin tapauksissa siirretty vähemmän sitovaksi (maidontuotannosta kasvinviljelyyn), mutta on yhdellä näistäkin vastaajista maidontuotantotila ja kahdella on lammastalousyritys.

Lähes kaikilla vastaajilla, joilla ei ollut maatalousalan tutkintoa, on ollut tila suvussa 3 sukupolvea tai pidempään, mikä on saattanut motivoida heitä jatkamaan sen toimintaa. Koska näillä vastaajilla ei ollut maatalousalan koulutusta, he eivät olleet myöskään saaneet nuorenviljelijän aloitustukea yhtä lukuun ottamatta. Nuoren viljelijän aloitustuen saamista varten pitää olla maatalousalan koulutus, minkä vuoksi on syytä pohtia, onko vastaaja valinnut väärän vaihtoehdon vai onko hänellä kuitenkin tarvittava koulutus. Näillä vastaajilla sukupolvenvaihdos on sujunut hyvin, eikä heillä ole ollut merkittäviä ongelmia niin luopujien kanssa kuin talousasioissakaan, minkä perusteella maatalousalankoulutuksen puuttuminen ei näyttäisi vaikuttavan sukupolvenvaihdoksen onnistumiseen, ainakaan huonontavalla tavalla.

Tulosten mukaan yksittäisten vastaajien tilan selviäminen on ollut vaakalaudalla, koska heillä on ollut ongelmia rahoituksen saamisessa investointeihin, ja toisaalta 20 % vastaajista ei tarvinnut tai halunnut käyttää asiantuntijapalvelua investointeihin. Tämä johtuu oletettavasti siitä, että monella on ollut selvät suunnitelmat tilan kehittämisestä ja tulevista investoinneista, minkä vuoksi on kenties arveltu, että asiantuntijaa ei kannata niillä vaivata. Tässä voi olla yksi syy, miksi investointeihin saatavassa rahoituksessa on ollut ongelmia, kun on saatettu tehdä hätiköityjä päätöksiä. Sukupolvenvaihdos on sujunut kaikilla vastanneilla pääasiassa hyvin, mihin voidaan hakea selitystä esimerkiksi onnistuneista asiantuntijapalveluista. Suurin osa vastaajista koki saaneensa tarpeeksi asiantuntijapalveluita, ja niin ikään suurella osalla sukupolvenvaihdoksen eri vaiheet onnistuivat hyvin. Tästä ei tietenkään selviä, kuinka suuri merkitys asiantuntijapalveluilla on, mutta kyllä sitä voidaan pitää yhtenä merkittävänä onnistuneen sukupolvenvaihdoksen tekijänä.

Asiantuntijapalveluihin liittyen nousi esille, että vastaajat ovat halunneet käyttää tai ovat tarvinneet perhesuhteiden hoitamiseen liittyvää palvelua vähemmän verrattuna muihin asiantuntijapalveluihin. Tämä voi johtua siitä, että perhesuhteet koetaan niin henkilökohtaisiksi, että ulkopuolisen, edes asiantuntijan, ei haluta niihin puuttuvan. Perhesuhteiden hoitamisessa vastaajilla ei ollut muita asioita enemmän ongelmia. Ne harvat joilla niitä oli, olivat kyllä ilmaisseet, että eivät olleet saaneet apua tähän asiaan tarpeeksi saaneet, ja olihan vastaajista kuitenkin kolmasosa sitä mieltä, että tämä asiantuntijapalvelu on erittäin tarpeellinen. Vain yksi vastaaja oli vastannut, ettei perhesuhteiden hoitamiseen liittyvää palvelua ollut tarjolla, vaikka hän olisi sitä tarvinnut. Tämä ei ole tilastollisesti paljon, mutta sekin kertoo jo siitä, että tällaiselle palvelulle on kysyntää, olkoonkin että vain vähän. Kyseinen vastaaja ei ollut enää väleissä luopujan kanssa, mikä olisi kenties voitu välttää jos asiantuntija-apua olisi ollut saatavilla.

Molempiin avoimiin kysymyksiin saatiin 11 vastausta. Vastajaat olivat molemmissa samoja, ja jotkut vastasivat toisia kattavammin. Yhteistä näillä kaikilla vastauksilla oli se, että mikään niistä ei liittynyt perhesuhteisiin. Kun piti kertoa ongelmista, monet olivat kertoneet käytännön ongelmista liittyen esimerkiksi rahoituksen saamiseen. Ongelmia ei tosin perhesuhteissa ollut juuri ollut, minkä vuoksi tämä on ymmärrettävää, sillä eihän sitä oikein olemattomista ongelmista voi kertoa. Pienellä osalla vastaajista olivat ongelmat luopujan kanssa meinanneet aiheuttaa tilan toiminnan loppumisen, mutta vastaajat eivät olleet asiaa sen tarkemmin avanneet, vaikka heillä oli siihen mahdollisuus. Avoimiin kysymyksiin vastanneet vaikuttivat pääosin sellaisilta, että he ovat täyttäneet kyselyn huolella, olkoonkin, etteivät kaikkien avoimet vastaukset tarkoittaneet palvelleet.

Tulosten mukaan luopujien töihin osallistumisella on selvä yhteys siihen, kuinka kaukana he asuvat tilakeskuksesta. Tämä ei toisaalta ole yllättävää, sillä välimatkan kasvaessa kynnys lähteä töihin on varmasti suurempi. Siihen nähden kuinka monella tilalla luopujat osallistuvat päivittäinkin töihin, näin positiiviset tulokset ovat yllättäviä. Voisi kuvitella, että vanhan ja uuden sukupolven välillä olisi ristiriitoja, mutta tulosten mukaan kaikki on mennyt hyvin. On toki mahdollista, että huonoista asioista ei vain haluta puhua ja totuutta kaunistellaan, mutta ei sitä varmaksi voi tietää, ja miksipä vastaajat valehtelisivat, kun kysely kuitenkin tehtiin nimettömänä. Luopujista kaikki eivät työskentele tilalla ja siihen liittyen vastauksissa ilmeni ristiriitoja. Kysymysten 25 ja 27 mukaan neljässä vastauksessa luopujat eivät työskentele tilalla, mutta kysymyksen 26 mukaan 5 vanhaa isäntää ja 7 vanhaa emäntää ei osallista tilan töihin ollenkaan. Tässä on voinut tulla vastaajalle väärin ymmärrys, koska jos luopuja työskentelee tilalla, ei ole mahdollista, ettei hän käy siellä töissä ikinä. Olemme pohtineet asiaa ja kysymys vaikuttaisi olevan ihan ymmärrettävä ja helppo tulkita, ja mielestämme olemme myös tulkinneet vastaukset oikein. On toki mahdollista, että vastaaja on vain valinnut vaihtoehdot sattumanvaraisesti eikä ole keskittynyt kyselyn täyttämiseen, mikä tietenkin huonontaa luotettavuutta.

Tulosten perusteella vastaajilla vaikuttaisi olevan uskoa tulevaan, sillä monet ovat investoineet kehittämiseen tilaa SPV:n jälkeen, ja muutamat aikovat tehdä investointeja myös lähivuosina. Vaikka vastaajien oma arvio kannattavuudesta olisikin huono, tulokset näyttävät, että jonkin verran investointeja aiotaan tehdä myös näillä tiloilla, tavoitteena luultavimmin tuotannon tehostaminen ja sitä kautta kannattavuuden parantaminen. Kannattavuutensa huonoksi arvioineilla tiloilla tuotantosuuntana oli joko kasvinviljely ja lammastalous.

Kaikkia sukupolvenvaihdokseen vaikuttavia asioita ei voida ennalta arvioida. Sukupolvenvaihdokseen vaikuttavat myös sukupolvenvaihdoksen tekijöistä riippumattomat asiat. On mahdollista että ajan kuluessa tulee esiin uusia vaihtoehtoja, jotka helpottavat tai jopa vaikeuttavat sukupolvenvaihdoksen toteutumista. Elämää ei pysty ennakoimaan tai laskelmoimaan varmasti etukäteen, sillä ei tiedetä mitä tapahtumia tulee vastaan tulevaisuudessa ja mihin kaikkeen se lopulta vaikuttaa. Esimerkiksi jatkajan laatimat tulevaisuuden suunnitelmat voivat muuttua, tai myytävää peltoa tulee odotettua enemmän tarjolle. Vähäistenkin vastausten pohjalta voidaan todeta, että luopujan ja jatkajan yhteisymmärrys on tärkeää tilan jatkumisen kannalta.

7 PÄÄTÄNTÖ

Opinnäytetyössä selvitettiin pohjoissavolaisten tilojen sukupolvenvaihdoksen onnistumista ja vaikutuksia perhesuhteisiin. Tutkimusmenetelmänä oli määrällinen tutkimus, ja kysely laadittiin Webropol-ohjelmalla. Tulokset olivat positiivisia, eikä ongelmia ollut juuri ollut muutamia tapauksia lukuun ottamatta. Ongelmia on kohdattu enemmän käytännön asioissa kuin perhesuhteisiin liittyvissä asioissa. Vastauksista ilmentyneistä ongelmista vain yksittäiset olivat olleet erittäin haitallisia tilan toiminnan kannalta. Olemme pohtineet, että sukupolvenvaihdoksen asiantuntijapalveluissa voitaisiin enemmän huomioida ihmissuhteet. Asiantuntijat voisivat herättää keskustelua sukupolvenvaihdoksen tekijöiden kesken siitä, kuinka heidän ihmissuhteet ovat kehittyneet ja millaiseksi he ne kokevat. Ehkä tilan ulkopuolinen henkilö ei voi perehtyä syvällisesti tilallisten ihmissuhteisiin, sillä tämä voidaan kokea liian henkilökohtaisena. Keskustelun herätteleminen voisi auttaa ongelmatilanteiden ratkaisemisessa, ilman että asiantuntija kohtuuttomasti tunkeutuu henkilökohtaisiin asioihin.

Laaditun kyselyn reliabiliteetti on hyvä, sillä vastaava tutkimus voitaisiin tehdä uudelleen. Sen tekeminen edellyttäisi kuitenkin hieman kysymysten viilausta, ja luotettavuuden parantamiseksi olisi saatava suurempi vastaajamäärä. Uudelleen tehdyn tutkimuksen tulokset todennäköisesti vastaisivat pääpiirteiltään tässä opinnäytetyössä esitettyjä tuloksia, mutta on toki mahdollista, että tulokset eivät olisi yhtä positiivisia. Tämän työn tulosten luotettavuus on kohtalainen, koska vastausprosentti on kohtalainen (24,5 %), ja kyselyyn ovat vastanneet luultavasti vain ne jotka ovat oikeasti halunneet vastata. Tämä karsii pois niin sanotut vasemmalla kädellä tehdyt vastaukset. Kyselyyn on voinut valikoitua vastaamaan vain sellaisia tilallisia, joilla sukupolvenvaihdos on sujunut hyvin, mitä ei kuitenkaan voida varmuudella tietää. Tulosten perusteella sukupolvenvaihdokset ovat sujuneet tiloilla pääsääntöisesti hyvin, riippumatta siitä, millaisia käytännön ratkaisuja toteutuksen aikana on tehty. Sukupolvenvaihdos ei myöskään näyttäisi juuri vaikuttavan perheen keskinäisiin suhteisiin, joitakin poikkeuksia lukuun ottamatta. Pienen vastaajamäärän vuoksi tuloksia ei kuitenkaan voi yleistää ja todeta, että tilanne Pohjois-Savossa on tällainen. Kyselyn toteutuksen ja raportoinnin osalta saavutimme asetetut tavoitteet, tosin joitakin asioita olisi voinut käsitellä syvällisemmin ja vertailla eri tuloksia keskenään.

LÄHTEET

- HENTTONEN, Hanne 2007. Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu ja toteutus. Savonia – ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. Opistotien kampus. Kirjasto.
- IMMONEN, Raimo ja LINDGREN, Juha 2013. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Liettua: BALTO print 2013.
- KOIRANEN, Matti 2000. Juuret ja siivet - perheyriksen sukupolvenvaihdos. Helsinki: Oy Edita Ab.
- LAHJANLUPAUSLAKI. 31.7.1947/625. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 25.2.2014]. Saatavissa: [http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1947/19470625?search\[type\]=pika&search\[pika\]=lahjanlupauslaki](http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1947/19470625?search[type]=pika&search[pika]=lahjanlupauslaki)
- LAKI VAROJEN ARVOSTAMISESTA VEROTUKSESSA. 22.12.2005/1142. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 26.2.2014]. Saatavissa: [http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20051142?search\[type\]=pika&search\[pika\]=Laki%20varojen%20arvostamisesta%20verotuksessa%20%2822.12.2005%2F1142%29](http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20051142?search[type]=pika&search[pika]=Laki%20varojen%20arvostamisesta%20verotuksessa%20%2822.12.2005%2F1142%29)
- LAKI VEROTUSMENETTELYSTÄ. 18.12.1995/1558. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 5.3.2014]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=laki%20verotusmenettelyst%C3%A4>
- LASSILA, Hilikka 2005. Matkailumaatilan sukupolvenvaihdos talonpoikaisten arvojen ohjaamana prosessina. Jyväskylä: Jyväskylä University Printing House.
- LINTUNEN, Sirpa 4.4.2014. Projektipäällikkö. [Haastattelu.] Iisalmi: Savonia-ammattikorkeakoulu.
- MAATALOUSTILASTOT 2014. Maatalous- ja puutarhayriysten lukumäärä tuotantosuunnan mukaan alueittain vuonna 2013 sekä vuosina 2010–2013. [Viitattu 23.4.2014.] Saatavissa: http://www.maataloustilastot.fi/maatalous-ja-puutarhayriysten-rakenne-2013_fi
- MAATALOUSTILASTOT 2014. Viljelijöiden lukumäärä, keski-ikä, mediaani ja fraktiilit yksityishenkilöiden omistamissa maatalous- ja puutarhayriyksissä sukupuolen mukaan alueittain vuonna 2013 ja 2010–2013. [Viitattu 23.4.2014.] Saatavissa: http://www.maataloustilastot.fi/maatalous-ja-puutarhayriysten-rakenne-2013_fi
- MAATALOUSTILASTOT 2014. Viljelijöiden lukumäärä yksityishenkilöiden omistamilla tiloilla viljelijän iän mukaan alueittain vuonna 2013. [Viitattu 23.4.2014.] Saatavissa: http://www.maataloustilastot.fi/maatalous-ja-puutarhayriysten-rakenne-2013_fi
- MTK Pohjois-Savo ja Savonia-ammattikorkeakoulu 2012. Aktiivinen SPV-tila -hanke. Maatilojen omistajanvaihdoksen edistäminen Pohjois-Savossa. Hankesuunnitelma.
- MTT 2013. Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2013. [Viitattu 9.4.2014.] Saatavissa: https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt/mtt/julkaisut/suomenmaatalousjamaaseutuelinkeinot/jul14_SM2013.pdf
- MTT 2013. Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2013. [Viitattu 9.4.2014.] Saatavissa: https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt/mtt/julkaisut/suomenmaatalousjamaaseutuelinkeinot/jul14_SM2013.pdf
- Mela.fi. [Viitattu 25.4.2014.] Saatavissa: <http://www.mela.fi/fi/ajankohtaista/luopumistuen-muutokset-2013-ja-2014-varmistuivat>
- Mela.fi. [Viitattu 25.4.2014.] Saatavissa: <http://www.mela.fi/fi/elakevakuutus/luopumistuki/luopuminen-maataloudesta/uinuva-luopumistuki>
- MÄKINEN, Olli 2005. Tieteellisen kirjoittamisen ABC. Hämeenlinna: Karisto Oy.
- HAVUNEN, Jouko ja STEN, Jan 2011. Johtajuuden ja omistajuuden muutokset perheyriyksessä. [Viitattu 28.4.2014] Saatavissa: <http://www.ely->

kes-
kus.fi/documents/10191/45001/Esite_johtajuuden_ja_omistajuuden_muutokset_perheyryyksessa.pdf/8fcc4066-7763-42ef-bbdc-3e7d6cdea802

NIIRANEN, Marjut 2004. Lopettaminen, myynti vai sukupolvenvaihdos perheyryyksessä? Savonia-ammattikorkeakoulu. Savonia Business Kuopio. Opinnäytetyö. Sijainti: Iisalmi, Savonia-ammattikorkeakoulu. Kirjasto.

NURMINEN, Tomi 2001. Sukupolvenvaihdos maatalousperheyryyksessä. Jyväskylän yliopisto. Yrittäjyyden Pro Gradu-työ.

OIKARINEN, Satu 2011. Sukupolvien ketjussa. Jyväskylän yliopisto. Yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitos. Pro gradu-tutkielma.

PERINTÖ- JA LAHJAVEROLAKI. 12.7.1940/378. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 24.2.2014]. Saatavissa:

[http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1940/19400378?search\[type\]=pika&search\[pika\]=perint%C3%B6-%20ja%20lahjaverolaki](http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1940/19400378?search[type]=pika&search[pika]=perint%C3%B6-%20ja%20lahjaverolaki)

PERINTÖKAARI. 5.2.1965/40. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 25.2.2014]. Saatavissa:

[http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1965/19650040?search\[type\]=pika&search\[pika\]=perint%C3%B6kaari](http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1965/19650040?search[type]=pika&search[pika]=perint%C3%B6kaari)

SIVONEN, Heta 2003. Perheyryyksen sukupolvenvaihdos. Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu. Liiketalouden Kuopion yksikkö, talouden ja hallinnon koulutusohjelma. Opinnäytetyö. Sijainti: Iisalmi: Savonia-ammattikorkeakoulu. Kirjasto.

TULOVEROLAKI. 30.12.1992/1535. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 26.2.2014.]. Saatavissa:

[http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535?search\[type\]=pika&search\[pika\]=tuloverolaki](http://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535?search[type]=pika&search[pika]=tuloverolaki)

VIITALA, Hannu 2013. Yritystalouden lehtori. Savonia-ammattikorkeakoulu, Luonnonvara- ja ympäristöala, Iisalmi. Oppimateriaali.

VILKKA, Hanna 2007. Tutki ja mittaa: Määrällisen tutkimuksen perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

LIITE 1: KYSELYPOHJA

Sukupolvenvaihdoksen onnistuminen

Perustiedot

1. Vastaajan sukupuoli

- Mies
 Nainen

2. Minkä ikäinen olit tilakaupan tekohetkellä?

- Alle 20 vuotta
 20–25 vuotta
 26–30 vuotta
 31–35 vuotta
 yli 35 vuotta

3. Mikä on tilasi nykyinen tuotantosuunta?

- Maidontuotanto
 Naudanlihantuotanto
 Sianlihantuotanto
 Kasvinviljely
 Muu, mikä?

4. Vaihtuiko tilan tuotantosuunta sukupolvenvaihdoksen yhteydessä?

- Kyllä
 Ei

5. Tilan entinen tuotantosuunta oli

- Maidontuotanto
 Naudanlihantuotanto

- Sianlihantuotanto
- Kasvinviljely
- Muu, mikä? _____

6. Miten kauan tila on ollut sukusi omistuksessa?

- Olen ostanut tilan ulkopuoliselta henkilöltä
- 2 sukupolvea
- 3 sukupolvea
- 4 sukupolvea
- 5 sukupolvea
- Tila on ollut suvussamme vielä useamman sukupolven ajan
- En osaa sanoa

7. Miten tilan omistussuhteet jakautuvat?

- Tila on omistuksessani
- Puolisoni omistaa tilan
- Omistan tilan yhdessä puolisoni kanssa
- Omistan tilan yhdessä sisarukseni kanssa
- Jotenkin muuten, miten? _____

8. Miten tilan jatkajan valintaan päädyttiin?

- Jatkajan omasta tahdosta, ei ole sisaruksia
- Jatkajan omasta tahdosta, eivätkä sisarukset olleet kiinnostuneet
- Sisaruksista useampi oli kiinnostunut, joten perustimme yhtymän
- Sisaruksista useampi oli kiinnostunut, mutta luopuja valitsi jatkajan
- Jatkaja valittiin enemmän luopujan toiveiden kuin jatkajan kiinnostuksen mukaan
- Jotenkin muuten, miten? _____

9. Oletko saanut nuorenviljelijän aloitustukea?

- Kyllä
- Hain aloitustukea, mutta en saanut sitä
- En hakenut sitä, koska ehdot eivät täytyneet

- En hakenut sitä, koska en halunnut sitoutua ehtoihin

Koulutus ja työkokemus

10. Minkä maatalousalan tutkinnon olet suorittanut?

Valitse koulutus, jonka olet viimeisimmäksi suorittanut

- Maatalousalan perustutkinto
- Ammattikorkeakoulututkinto (Agrologi AMK)
- Yliopistotutkinto (Agronomi)
- Muu, mikä? _____
- En ole suorittanut maatalousalan tutkintoa

11. Oletko suorittanut jonkin muun kuin maatalousalan tutkinnon?

Valitse koulutustaso ja kirjoita tekstikenttään, minkä alan koulutuksen olet suorittanut. Jos olet suorittanut useampia tutkintoja, voit merkitä ne kaikki tähän.

- Ylioppilastutkinto
2. asteen ammattitutkinto _____
- Ammattikorkeakoulututkinto _____
- Ylempi ammattikorkeakoulututkinto _____
- Yliopistotutkinto _____
- Muu, mikä? _____
- Minulla ei ole tutkintoa muulta alalta

12. Työskenteletkö nykyisin tilan ulkopuolella maatalousyrittämisen ohella?

- Kyllä
- En

13. Olitko töissä tilasi ulkopuolella ennen tilakauppaa?

- Kyllä
- En

14. Kuinka kauan olit töissä tilasi ulkopuolella ennen tilakauppaa?

- Alle 6 kk
 6 kk - 2 vuotta
 2-5 vuotta
 5-10 vuotta
 yli 10 vuotta

Asiantuntijapalvelut ja sukupolvenvaihdon sujuminen

15. Ota kantaa väitteeseen: "Sain asiantuntijoilta riittävästi apua seuraavissa asioissa sukupolvenvaihdosprosessin aikana".

	Täysin samaa mieltä	Jonkin verran samaa mieltä	Jonkin verran eri mieltä	Täysin eri mieltä	En halunnut käyttää tai tarvinnut palvelua	Palvelua ei ollut tarjolla, vaikka olisin sitä tarvinnut
SPV-prosessin käynnistäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kauppahinnan määrittäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lakiasiat (esim. avioehto, testamentti)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veroasiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rahoituksen hankinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Investoinnit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Luopumistukiasiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tuotantoneuvonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tukien hakeminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Perhesuhteiden hoitaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? _____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. Miten tarpeelliseksi koet asiantuntijapalvelut seuraavissa asioissa?

	Erittäin tarpeellinen	Jonkin verran tarpeellinen	Ei kovin tarpeellinen	Ei lainkaan tarpeellinen	En osaa sanoa
SPV-prosessin käynnistäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kauppahinnan määrittäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lakiasiat (esim. avioehto, testamentti)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veroasiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rahoituksen hankinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Investoinnit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Luopumistukiasiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tuotantoneuvonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tukien hakeminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Perhesuhteiden hoitaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? _____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Valitse vaihtoehto, joka kuvaa parhaiten sitä, miten sukupolvenvaihdoksen eri vaiheet ovat mielestäsi sujuneet

	Erittäin hyvin	Hyvin	Kohtalaisesti	Huonosti	En osaa sanoa
Suunnittelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toteutus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tilakaupan jälkeinen aika	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Miten koet sukupolvenvaihdoksen eri osa-alueiden onnistuneen?

	Erittäin hyvin	Hyvin	Kohtalaisesti	Huonosti	En osaa sanoa
SPV-prosessin käynnistäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kauppahinnan määrittäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lakiasiat (esim. avioehto, testamentti)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veroasiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rahoituksen hankinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Investoinnit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Luopumistukiasiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tuotantoneuvonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tukien hakeminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Perhesuhteiden hoitaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? _____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19. Kerro sukupolvenvaihdoksen hyvin ja huonosti onnistuneista asioista.

20. Seuraavassa on lueteltuna muutamia yleisimpiä sukupolvenvaihdoksen jälkeen havaittuja vastoinkäymisiä. Jos olet kohdannut joitakin näistä haasteista, ota kantaa miten merkittävä vaikutus niillä on ollut tilan toimintaan.

	Tilan selviäminen ollut vaakalaudalla	Asiasta oli/on ollut suurta haittaa tilan toiminnalle	Asiasta oli/on ollut jonkin verran haittaa tilan toiminnalle	Eivät ole juurikaan haitanneet tilan toimintaa	En ole kohdannut tätä ongelmaa
Ongelmat kotieläintuotannossa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat kasvintuotannossa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat pellon saamisessa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat rahoituksen saamisessa investointeihin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat maksuvalmiudessa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat sisarusten kanssa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat puolison kanssa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ongelmat luopujien kanssa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? _____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

21. Kerro kohtaamistasi ongelmista ja miten niitä on ratkottu?

Sukupolvenvaihdoksen käytännön järjestelyt ja vaikutukset

22. Miten luopujien asumisjärjestelyt on hoidettu?

- Asuvat tilakeskuksessa samassa taloudessa jatkajien kanssa
- Asuvat tilakeskuksessa omassa talossa
- Asuvat tilan läheisyydessä omassa asunnossa
- Eivät asu tilakeskuksen lähellä
- Jotenkin muuten, miten? _____

27. Millaiseksi koet luopujalta saamasi avun tilan töihin?

- Koen että hänestä on hyötyä ja olen iloinen saamastani avusta
 Koen että hänestä on hyötyä, mutta koen hänen mukana olonsa epämiellyttäväksi
 Koen että hänestä ei ole hyötyä, mutta olen iloinen hänen osallistumisestaan
 Koen että hänestä ei ole hyötyä ja mielestäni hänen ei tarvitsisi osallistua töihin
 Jotenkin muuten, miten? _____
 Luopujat eivät osallistu tilan töihin
 En osaa sanoa

28. Miten sisaruksesi huomioitiin sukupolvenvaihdoksessa?

Valitse mielestäsi 1-2 tärkeintä kohtaa. Jos jatkat tilaa yhdessä sisaruksesi kanssa, vastaa niiden sisarusten osalta, jotka eivät ole osakkaina maatalousyhtymässä.

- Vanhemmat antoivat sisaruksille ennakkoperintöä (esim. metsää)
 Vanhemmat ovat luvanneet sisaruksille osuuden perinnöstä
 Sisaruksille kerrottiin sukupolvenvaihdoksesta ennen kauppaa
 Ei mitenkään
 Minulla ei ole sisaruksia
 Jotenkin muuten, miten? _____

29. Ota kantaa väitteeseen: jatkajalla/jatkajilla on ollut täysi päätäntävalta tilan asioista sukupolvenvaihdoksen jälkeen.

- Täysin samaa mieltä
 Jonkin verran samaa mieltä
 Jonkin verran eri mieltä
 Täysin eri mieltä
 En osaa sanoa

30. Oletko havainnut että tilan omistajan vaihdoksen jälkeen välisi läheisiisi olisivat muuttuneet verrattuna aikaan ennen sukupolvenvaihdosta?

	Sisarukset	Luopujat	Puoliso
Olemme läheisempiä kuin aikaisemmin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Välimme ovat pysyneet samanlaisina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Olemme etääntyneet toisistamme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Emme ole lainkaan tekemisissä toistemme kanssa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En osaa sanoa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31. Mihin tilalla on investoitu hieman ennen tilakauppaa ja sukupolvenvaihdoksen jälkeen?

	Ennen sukupolven- vaihdosta	Sukupolvenvaihdoksen jälkeen	On tarkoi- tus inves- toida lähi- vuosina	Ei ole investoitu
Pelto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kotieläinrakennus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muut rakennukset (esim. kone- halli)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kuivuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Traktori	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Peltotyökoneet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Puimuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tuotantoeläimet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu, mikä?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Miten tilan kehittämistä (investoinnit ym.) on päätetty tilakauppaa edeltävinä vuosina ja sukupolvenvaihdoksen jälkeen?

	Ennen sukupolven- vaihdosta	Sukupolvenvaihdoksen jälkeen
Tilaa on kehitetty jat- kajan haluamaan suun- taan luopujan suostu- muksella	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilaa on kehitetty jat- kajan haluamaan suun- taan vastoin luopujan suostumusta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilaa on kehitetty luo- pujan haluamaan suun- taan jatkajan suostu-	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

muksella

Tilaa on kehitetty luopujan haluamaan suuntaan vastoin jatkajan suostumusta

Tilan kehittämisestä on päätetty yhteisymmärryksessä

33. Millaiseksi arvioisit tilan taloudellisen kannattavuuden tällä hetkellä?

- Erittäin hyvä
- Hyvä
- Kohtalainen
- Huono
- En osaa sanoa

LIITE 2: SAATEKIRJE

Aktiivinen
SPV-tila

Arvoisat viljelijät

Tämän kyselyn tarkoituksena on selvittää vuosina 2010–2012 sukupolvenvaihdoksen tehneiden tilojen kokemuksia sukupolvenvaihdoksesta. Kyselyn avulla haetaan tietoa siitä, mitkä asiat sukupolvenvaihdoksen tehneet viljelijät kokivat helpoiksi ja mitkä haastaviksi. On tärkeää saada tietoa sukupolvenvaihdosten onnistumisesta, jotta tulevaisuudessa voitaisiin paremmin välttää mahdolliset kompastuskivet. Tulevaisuudessa maatilojen koko tulee kasvamaan entisestään, mikä aiheuttaa sukupolvenvaihdokseen omat haasteensa, muun muassa mahdollisen yhtiöittämisen takia. Kyselyllä saadaan arvokasta tietoa sukupolvenvaihdoksesta viljelijöiden kokemana.

Kysely kuuluu Aktiivinen SPV-tila -hankkeeseen. Hanke toimii Pohjois-Savon alueella, ja sen kohde-ryhmänä ovat kaikki maatilat tuotantosuunnasta riippumatta. Hankkeen toteuttajina toimivat MTK Pohjois-Savo ja Savonia-ammattikorkeakoulu. Hankkeen tavoitteena on edesauttaa hyvin suunniteltujen sukupolvenvaihdoskauppojen toteutumista, ja turvata yrittäjyyden edellytykset jatkaville maatiloille. Tilallisille hankkeen toiminta näkyy selkeimmin hankkeen järjestämien seminaarien ja hankevetäjän tekemien alkukartoituskäyntien muodossa.

Kyselyn toteutuksesta, tulosten analysoinnista ja raportoinnista vastaavat Savonia-ammattikorkeakoulun agrologiopiskelijat osana opinnäytetyötään.

Kyselyssä ei voida tunnistaa yksittäisiä vastaajia, sillä kyselyyn vastataan anonyymisti. Vastausaika on noin kaksi viikkoa ja päättyy 16.3.2014. Kysely koostuu noin 30 kysymyksestä, ja siihen pääsee vastaamaan alla olevasta linkistä.

Linkki kyselyyn:

<https://www.webropolsurveys.com/S/513AB1427AE81B9A.par>

Yhteistyöterveisin