

Oona Muhonen (2100470)

**SUKUPOLVENVAIHDOS-
SUUNNITELMA**
Luomutila Muhonen Oy

Opinnäytetyö

Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto

Tradenomi (AMK)

2024



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tutkintonimike	Tradenomi (AMK)
Tekijä/Tekijät	Oona Muhonen
Työn nimi	Sukupolvenvaihdossuunnitelma – Luomutila Muhonen Oy
Toimeksiantaja	Luomutila Muhonen Oy
Vuosi	2024
Sivut	43 sivua, liitteitä 2 sivua
Työn ohjaaja(t)	Jarmo Kulhelm

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä suunnitelma sukupolvenvaihdosmenetelmästä ja löytää kohdeyritykselle sopivin menetelmä toteuttaa sukupolvenvaihdos. Tavoitteeseen pääsemiseksi täytyi tehdä esiselvitys erilaisista menetelmistä toteuttaa sukupolvenvaihdos ja verrata niitä toisiinsa, jotta kannattavin menetelmä löytyisi. Sukupolvenvaihdoksen toteutustapojen vertailussa keskityttiin huomioimaan eri vaihtoehtojen kustannukset sukupolvenvaihdokseen osallistuvien henkilöiden näkökulmasta sekä heidän toiveensa ja mielipiteensä sukupolvenvaihdosta koskien. Opinnäytetyön esiselvityksen tavoitteena oli myös yleisesti kertoa yleisimmistä osakeyhtiöissä käytetyistä sukupolvenvaihdoksen toteutustavoista ja niihin liittyvistä sukupolvenvaihdoshuojennuksista selkeästi ja tiiviisti.

Opinnäytetyöhön hyödynnettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää, jossa teoriaosuudessa käytetty esiselvitys sukupolvenvaihdoksen toteutustavoista koottiin aiheeseen liittyvästä kirjallisuudesta, laeista ja verotuksellisista ohjeista. Tutkimusosassa hyödynnettiin teemahaastattelua, jonka pohjalta saadut tulokset muodostivat tutkimuksen perustan. Haastatteluun osallistuivat sukupolvenvaihdokseen osallistuvat, eli omistaja ja jatkajat sekä jatkajien sisarukset.

Tehdyn esiselvityksen ja haastattelun perusteella parhaaksi menetelmäksi kohdeyrityksen sukupolvenvaihdokselle ratkesi lahjaluonteinen kauppa pienellä vastikkeella. Tämä menetelmä on osallisten toiveita ajatellen kannattavin molempien kannalta. Huojennusten takia luopujille ei tule missään sukupolvenvaihdosmenetelmässä ylimääräisiä verotus kuluja ja halvimmaksi jatkajille tulisi tietenkin täysslahja, eli yrityksen ja yritystoiminnan saaminen ilman minäkäänlaista vastiketta, mutta silloin luopujat eivät saisi toivomaansa ansiota. Lahjaluonteinenkauppa alle 50 prosentin vastikkeella sisältäisi lahjaveroa, mutta ne pysyvät maltillisena huojennusten ansiosta. Jatkajien rahoitusta helpottaisi myös nuoren viljelijän aloitus tuki, jonka saannille ei pitäisi olla mitään esteitä. Nyt kohdeyrityksen on helpompi aloittaa sukupolvenvaihdosprosessi, kun heillä on tiedossa, mitä menetelmää kannattaa lähteä suorittamaan.

Asiasanat: sukupolvenvaihdos, maatila, perheyritys

Degree title	Bachelor of Business Administration
Author (authors)	Oona Muhonen
Thesis title	Plan for change of generation – Luomutila Muhonen Oy
Commissioned by	Luomutila Muhonen Oy
Time	2024
Pages	42 pages, 2 pages of appendices
Supervisor	Jarmo Kulhelm

ABSTRACT

The objective of this thesis was to make a plan for the generational change method and to find the most suitable method for the target company to implement the generational change. In order to achieve this goal, a preliminary survey had to be carried out on different methods to implement generational change and comparing them with each other in order to find the most reasonable method. In the comparison of the implementation methods of the generational change, the focus was on taking into account the costs of different alternatives from the perspective of the people participating in the generational change, as well as their wishes and opinions regarding the generational change. The aim of the preliminary study of the thesis was also to provide a clear and concise description of the most common methods of generational change used in limited liability companies and the related tax reliefs for generational change.

The thesis utilized a qualitative research method, in which the preliminary survey on the implementation methods of generational change used in the theoretical part was compiled from related literature, laws and tax guidelines. The research part utilized a themed interview, and the results obtained from it formed the basis of the research. The interview was conducted with the persons involved in the generational change, i.e. the owners and successors, as well as the siblings of the successors. The themed interview questions were structured in such a way that the opinions and wishes of all parties with a view to generational change would be expressed.

Based on the preliminary survey and interview, the best method for the target company's generational change was a gift-like deal with a small consideration. This method is the smartest for both parties in terms of their wishes. Because of the tax reliefs for generational change, there will be no extra costs for the owners in any method, and the cheapest option for successors would of course be a pure gift, but then the owners would not receive the earnings they were hoping for. Gift-like transactions for less than 50% would include gift tax, but they will remain moderate thanks to the tax reliefs for generational change. Funding for successors would also be facilitated by start-up aid for young farmers, which should not have any obstacles. Now it is easier for the target company to start the generational change process when they know which method to implement.

Keywords: generational change, agricultural farm, family company

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	KESKEISET KÄSITTEET	7
2.1	Sukupolvenvaihdos.....	7
2.2	Maatila	7
2.3	Perheyrittäjä.....	7
2.4	Osakeyhtiö.....	8
2.5	Luopuja ja jatkaja.....	8
3	YLEISTÄ SUKUPOLVENVAIHDOKSESTA.....	9
3.1	Kauppa käypään hintaan	10
3.1.1	Osakekauppa.....	11
3.1.2	Liiketoimintakauppa	11
3.2	Lahjaluonteinen kauppa.....	12
3.2.1	Vastike 75 %.....	12
3.2.2	Vastike yli 50 % mutta alle 75 %.....	12
3.2.3	Vastike alle 50 %	12
3.3	Lahja.....	12
3.3.1	Ennakkoperintö.....	13
3.3.2	Suosiolahja	13
3.4	Verotus	14
3.5	Sukupolvenvaihdoshuojennukset	16
3.6	Rahoitus	18
3.7	Vaiheittainen sukupolvenvaihdos.....	21
4	KOHDEYRITYS.....	22
4.1	Luomutila Muhonen Oy.....	22
4.2	Valmiudet sukupolvenvaihdokselle	22
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	23
5.1	Tutkimusmenetelmät	23

5.2	Tutkimusaineisto.....	24
6	TULOKSET.....	25
6.1	Sukupolvenvaihdoksen verotus ja huojennukset	25
6.2	Rahoitus	26
6.3	Kauppa käypään hintaan	26
6.4	Lahjaluontinen kauppa.....	27
6.5	Lahja.....	30
6.6	Vaiheittainen sukupolvenvaihdos.....	32
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	32
8	LOPUKSI.....	35
	LÄHTEET.....	37
	KUVALUETTELO	
	TAULUKKOLUETTELO	
	LIITTEET	

Liite 1. Teemahaastattelu kysymykset

1 JOHDANTO

Muhosen tilalla sukupolven vaihdos olisi odotettavissa tulevan kymmenen vuoden aikana ja on syytä aloittaa pohtimaan miten, kenelle ja milloin se tehdään. Minä olen yksi ehdokas jatkajaksi, minkä takia aiheesta olen kiinnostunut. Sukupolvenvaihdoksesta ei olla vielä kunnolla aloitettu keskustelua ja siihen osalliset eivät ole varmoja, mikä sille on kannattavin ratkaisu yrityksen, perheen ja verotuksen näkökulmasta. Tämän takia päätin lähteä tutkimaan erilaisia vaihtoehtoja sukupolvenvaihdoksen toteuttamiselle. Toimeksiantajana toimii Luomutila Muhonen Oy.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tutkia ja etsiä tapoja, miten sukupolven vaihdoksen voisi Luomutila Muhoselle suorittaa. Sukupolvenvaihdos tulisi olla ratkaisuiltaan ja tulokseltaan mieleinen kaikille osapuolille sekä edullinen verotuksen näkökulmasta. Työtä varten tutkin kirjallisuutta ja aiempia tutkimuksia aiheesta ja haastattelin sukupolven vaihdoksen osapuolia.

Opinnäytetyön päätutkimuskysymys on: millainen on Luomutila Muhosen sukupolvenvaihdos? Alitutkimuskysymykset ovat: Millainen on Muhosen tilan nykytilanne? Ketkä ovat halukkaita jatkamaan tilaa? Millaisia toiveita luopujilla ja jatkajilla on? Onko tilakaupassa jotain erityistä huomioitavaa? Mikä kaikki kauppaan kuuluu? Mitkä ovat tulevaisuuden suunnitelmat yritykselle?

Opinnäytetyön tuotoksesta yritys saa tietoon vaihtoehtoja ja heille kannattavimman tavan siihen, miten sukupolvenvaihdoksen voi suorittaa, jolloin heidän ei tarvitse itse lähteä tutkimaan aihetta tai käyttää aikaa siihen. Jos työ julkaistaan julkiseksi, voivat valmiista tuotoksesta myös muut sukupolvenvaihtoa aloittavat löytää itselleen sopivan tavan tehdä sukupolvenvaihdos.

Opinnäytetyö keskittyy sukupolvenvaihdostapoihin ja niiden kustannuksiin pääasiassa verotuksellisesti. Tähän opinnäytetyöhön hyödynsin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta, jonka menetelmistä käytin teemahaastattelua. Tarkoituksenani oli haastatella luopujia ja mahdollisia jatkajia sukupolvenvaihdoksen tiimoilta. Järjestin kaikille osapuolille sopivan ajan haastattelulle, jonka

tein yrittäjien luona ja suunnitellulla aikataululla. Suunnittelin etukäteen kysymykset, joita aion kysyä ja nauhoitin haastattelun. Tähän ongelmaan ei pystynyt hyödyntämään monimenetelmällisyyttä. Jos olisin tehnyt työn yleisesti sukupolvenvaihdoksista, olisin silloin voinut hyödyntää myös määrällistä tutkimusmenetelmää.

2 KESKEISET KÄSITTEET

Tässä luvussa avaan opinnäytetyön keskeisiä käsitteitä. Opinnäytetyön avainkäsitteet ovat sukupolvenvaihdos, maatila, perheyritys, osakeyhtiö, luopuja ja jatkaja.

2.1 Sukupolvenvaihdos

Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan nuoremmalle sukupolvelle tehtyä yrityskauppaa, jossa yritys siirtyy usein vanhemmilta lapselle. Se voidaan suorittaa kertakaupalla tai useammassa osassa. Sukupolvenvaihdokseen liittyy myös paljon rahoitus- ja henkilökysymyksiä ja se on monipuolinen juridinen tapahtuma. (Immonen & Lindgren 2017, 15) Sukupolvenvaihdoksella voidaan tarkoittaa myös tilanteita, joissa yritys myydään kenelle vaan perheen ulkopuoleltakin ja yrityksen toiminta siirtyy myyjältä ostajalle. Myös tällöin kauppaan voi liittyä erityisiä verollisia huojennuksia. (Juusela & Tuominen 2023, Johdanto: Sukupolvenvaihdoksenkäsite.)

2.2 Maatila

Luonnonvarakeskuksen (2012) mukaan maatilalla tarkoitetaan ns. aktiivivilaa, jolla on käytössä olevaa peltoa tai puutarhaa vähintään yksi hehtaari tai kotieläimiä vähintään yhden kotieläin yksikön verran.

2.3 Perheyritys

Perheyritys on määritelty seuraavasti kuvassa 1.

Perheyritys määritellään seuraavasti:

- Äänivaltaenemmistö on luonnollisella henkilöllä, hänen puolisoillaan tai muulla hänen sukunsa jäsenellä. Äänivaltaenemmistö voi olla välillistä tai välitöntä.
- Vähintään yksi saman perheen tai suvun jäsen tai hänen laillinen edustajansa on mukana yrityksen johdossa tai hallinnossa.
- Listatut yhtiöt täyttävät perheyhtiömääritelmän, mikäli osakekannan hankkineella tai muutoin saaneella henkilöllä tai hänen perheellään tai sukunsa jäsenellä on 25 prosentin osuus yhtiön osakkeiden tuomasta äänivallasta. Välillinen äänivalta listatussa yhtiössä tulee olla suvun määräysvallassa.

Kuva 1. Perheyrityksen määrittäminen (Perheyritysten liitto s.a.)

2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on yksi Suomessa yleisimmistä yritysmuodoista ja se toimii erillisenä juridisena yksikkönä, jolla on oma oikeushenkilöllisyys. Yhtiö perustetaan osakkeiden avulla, ja osakkeenomistajien vastuu yhtiön velvoitteista ja sitoumuksista rajoittuu heidän osakkeidensa arvoon eli sijoittamaansa pääomaan. Osakeyhtiö voi olla joko yksityinen (Oy) tai julkinen (Oyj). Yksityisessä osakeyhtiössä osakkeiden myyntiä ja ostoa säännellään tiukemmin, eikä niitä yleensä voi ostaa ja myydä vapaasti. Julkiset osakeyhtiöt voivat listautua pörsssiin, jolloin niiden osakkeita voidaan ostaa ja myydä julkisesti. Yhtiön perustaminen tapahtuu rekisteröimällä yritys kaupparekisteriin. Osakeyhtiön voi perustaa joko ilman osakepääomaa tai osakepääomalla. Mikäli osakepääomaa ei ole, kaupparekisteritietoihin kirjataan osakepääoman määräksi 0 euroa. Osakeyhtiön perustamisessa tarvitaan perustamissopimus, yhtiöjärjestys ja perustamisilmoitus. (Procountor s.a.; PRH 2024.)

2.5 Luopuja ja jatkaja

Sukupolvenvaihdoksessa luopuja siirtää perheyrityksen historian ja perinteet seuraajalle, jonka tehtävänä on jatkaa perheyritystä. Luopujia kutsutaan myös nimityksellä nykyinen omistaja. Osaavat seuraajat ovat edellytys perheyritysten jatkumiselle ja uudistumiselle. Luottamus ja hyvät suhteet jatkajien ja luopujien välillä ovat onnistuneen sukupolvenvaihdoksen edellytyksiä. (Perheyritysten liitto s.a.)

3 YLEISTÄ SUKUPOLVENVAIHDOKSESTA

Sukupolvenvaihdos, jossa luopuja luovuttaa yrityksensä jatkajalle ja jatkajasta tulee omistajayrittäjä, voidaan nähdä yrittäjämäisenä prosessina. Maatilan toiminta voidaan siirtää useammalla tavalla toiminnan jatkajalle, kuten kaupalla, vaihdolla, muulla vastikkeellisella luovutuksella tai lahjana. Sukupolvenvaihdoksessa menetelmänä käytetään yleensä kaupan ja lahjan välimuotoa eli lahjaluonteista kauppaa. Matkan varrella perheyritys uudistuu, kun jatkajat tuovat yritykseen uutta osaamistaan ja uusia verkostojaan. He voivat päivittää yrityksen toimintatapoja, käynnistää uusia kehitysprojekteja tai hakea perheyritykselle kasvua uusilta markkinoilta. (Elo-Pärssinen & Heinonen 2019, 150; Verohallinto 2024.)

Kaikissa sukupolvenvaihdoksissa on tunnistettavissa eri vaihteita, vaikka jokainen niistä on ainutkertainen. Kuvassa 2 on esitetty sukupolven vaihdoksen eri vaihteet. Ensimmäisenä aloitetaan keskustelu päämäärästä ja jatkajista. Seuraavaksi kartoitetaan vaihtoehdot sekä arvioidaan ja kehitetään jatkajien osaamista. Kolmannessa vaiheessa on päätösten aika, jolloin valta ja vastuu siirtyvät jatkajille. Neljäntenä on uuden alku, jossa luopujat ja jatkajat omaksuvat uudet roolinsa ja yrityksen uutta strategiaa aloitetaan toteuttamaan. (Elo-Pärssinen & Heinonen 2019, 150.)



Kuva 2. Sukupolvenvaihdos prosessina. (Elo-Pärssinen & Heinonen 2019)

Suunniteltu sukupolvenvaihdos saattaa kestää jopa kymmenen vuotta, eikä eteneminen ole aina suoraviivaista. Usein tapahtuu yksi edistysaskel, mutta sitten saatetaan ottaa kaksi askelta taaksepäin. Sukupolvenvaihdos saattaa myös hidastaa uudistumista, erityisesti jos siihen liittyy järjestelyjä, kuten

omistajien osto yrityksestä tai jos yrityksen taloudellinen tilanne ei tue sitä. Suunniteltu sukupolvenvaihdos aloitetaan yleensä pitkään ennen yritysvarallisuuden siirtoa ja omistajanvaihdosta. Immonen & Lindgren (2017, 17) kertovat teoksessaan, että käytännön esimerkit viittaavat siihen, että menestyksekkään sukupolvenvaihdoksen suunnittelun tulisi alkaa jopa 3–5 vuotta ennen kuin varsinaisia päätöksiä tehdään. (Elo-Pärssinen & Heinonen 2019, 151; Immonen & Lindgren 2017, 17.)

Menettelytapojen valinnassa on huomioitava, että eri toimenpiteet vaativat erilaisen aikakehyksen. Osa toimenpiteistä voidaan suorittaa samana päivänä, kun taas toiset voivat vaatia useiden kuukausien aikaa. Lisäksi ajoituksella on verotuksellista merkitystä, sillä erilaisia verohelpotuksia voidaan tehokkaasti hyödyntää vasta tiettyjen aikarajojen täytyttyä. Nämä seikat eivät ainoastaan vaikuta vastuun kantamiseen vaan myös yrityksen ulkoiseen maineeseen. (Immonen & Lindgren 2017, 18.)

Joskus maatilan sukupolvenvaihdoksen hallittu toteuttaminen vaatii asteittaista lähestymistapaa. Tällainen vaiheittainen prosessi voi olla tarpeen esimerkiksi siksi, ettei maatilan siirtäminen kerralla jatkajalle ole taloudellisesti mahdollista tai koska mahdollinen jatkaja ei ole heti valmis ottamaan täyttä vastuuta koko maatilan toiminnasta. Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa maatilan omistus ja hallinta siirtyvät osittain eri vaiheissa maataloutta tai maa- ja metsätaloutta jatkavalle taholle. (verohallinto 2024.)

3.1 Kauppa käypään hintaan

Yrityskauppa voidaan toteuttaa erilaisilla tavoilla. Se voi koskea esimerkiksi vain omistusta tai liiketoimintaa. Kauppa on sopimus, jossa myyjä luovuttaa sovitun omaisuuden omistusoikeuden rahaa vastaan. Kun kohde yritys on osakeyhtiö, kaupan kohteena on osakeyhtiön osakkeet. Liiketoimintakaupassa yrityksestä rajataan räätälöity kokonaisuus ostajalle. Yleensä kaupan järjestely tehdään vastikkeellisesti, kun jatkaja ei kuulu perheeseen tai muuten lähipiiriin. Mikään ei kuitenkaan estä lähipiirin yrityskaupan tekoa vastikkeellisesti, mutta yleensä luovuttaja tahtoo toteuttaa luovutuksen edullisemmin jatkajalle

lähipiiristä. Tällöin menetelmänä on usein lahjoitus tai lahjoituksen ja vastikkeellisen kaupan yhdistelmä. (Immonen & Lindgren 2017, 38; Engblom & Lakari 2012, 34; Juusela & Tuominen 2023, Yrityskauppa: Yleistä.)

Osakekaupasta ja liiketoimintakaupasta selkein ja turvallisin myyjän kannalta on osakekauppa. Tällöin myyjän ei tarvitse enää huolehtia yhtiön vastuista ja luovutusvoitto, joka syntyy osakkeiden myynnistä, verotetaan pääomatulona. Liiketoimintakauppa taas tekee tuloa yhtiölle, jolloin on vaikea arvioida etukäteen paljon myyjälle jää kauppahinnasta. (Engblom & Lakari 2012, 40.)

3.1.1 Osakekauppa

Osakkeenomistajan myydessä omistamansa osakeyhtiön osakkeet yritystoiminnan jatkajalle osakekaupassa myyjä eli luovuttaja voi olla alttiina luovutusvoiton verotukselle hänen tuloverotuksessaan. Tämä johtuu siitä, että luovutusvoitto osakekaupasta katsotaan veronalaiseksi pääomatuloksi. Kuitenkin tuloverolain (30.12.1992/1535) 48 § sisältää erityissäännöksen sukupolvenvaihdoksia koskien. Tämän säännöksen soveltaminen voi tehdä osakkeiden myynnistä saadun tulon verovapaaksi sukupolvenvaihdostilanteessa. (Verohallinto 2020.)

Osakkeiden ostajalle eli luovutuksensaajalle osakekauppa ei aiheuta välittömiä tuloveroseuraamuksia. Kuitenkin jos osakkeiden kauppahinta on poikkeuksellisen alhainen, saattaa ostaja joutua maksamaan lahjaveroa perintö- ja lahjaverolain (12.7.1940/378) 18.3 §:n perusteella. Perintö- ja lahjaverolain 55 §:ssä on sukupolvenvaihdosta koskeva erityissäännös. Tämän säännöksen mukaisesti lahjaveroa voidaan tiettyjen edellytysten täytyessä lieventää. (Verohallinto 2020.)

3.1.2 Liiketoimintakauppa

Kun sukupolvenvaihdos toteutetaan myymällä osakeyhtiöön kuuluvaa omaisuutta, kyseessä on myyjäyhtiön normaali liiketapahtuma. Myyntitulot, jotka on saatu yrityksen myynnistä, tuloutetaan ja jäljellä olevat hankintamenot vähennetään myyntivuoden kuluna. Vaikka yhtiö ei enää harjoita liiketoimintaa, se pysyy edelleen osakeyhtiönä ja sen tulee edelleen antaa vuosittain esimerkiksi veroilmoitus. (Verohallinto 2013.)

Liiketoimintakaupasta aiheutuu varainsiirtoveroa luovutuksensaajalle siinä määrin kuin kauppahinta kohdistuu varainsiirtoveron alaiseen omaisuuteen. Lisäksi varainsiirtoveroa on suoritettava myös muista varainsiirtoverotuksessa vastikkeeseen rinnastettavista eristä, kuten liikehuoneistojen yhtiölainoista. (Verohallinto 2013.)

3.2 Lahjaluonteinen kauppa

3.2.1 Vastike 75 %

Kun lahjaluonteisessa kaupassa edetään $\frac{3}{4}$ -säännön mukaan, vastike on 75 % käyvästä hinnasta. Kun vastike on enintään 75 %, käyvän hinnan ja vastikkeen välinen ero katsotaan lahjaksi. Kun vastike taas on yli 75 %, käyvän hinnan ja vastikkeen välistä eroa ei katsota lahjaksi. (Juusela & Tuominen 2023, Yrityskauppa: Alihintainenluovutus $\frac{3}{4}$ -säännön mukaan.)

3.2.2 Vastike yli 50 % mutta alle 75 %

Kun vastikkeen määrä on yli 50 % mutta alle 75 % käyvästä arvosta, edetään $\frac{1}{2}$ -säännön mukaan. Tässä tilanteessa käyvän hinnan ja vastikkeen välinen ero katsotaan lahjaksi. (Juusela & Tuominen 2023, Yrityskauppa: Alihintainenluovutus $\frac{1}{2}$ -säännön mukaan.)

3.2.3 Vastike alle 50 %

Jos vastike on tasan lahjaosuuden kanssa (50 %) tai vähemmän, jatkajalle määrätään maksettavaksi täysi lahjavero lahjana saadun osuuden osalta. (Juusela & Tuominen 2023, Yrityskauppa: Alihintainenluovutus $\frac{1}{2}$ -säännön mukaan.)

3.3 Lahja

Siviilioikeus ei ole määritellyt lahjaa selvästi. Yleisinä tunnusmerkkeinä voi kuitenkin pitää sen, että lahjan antajan varallisuus pienenee ja lahjan saajan varallisuus kasvaa. Lahja on siis yksipuolinen oikeustoimi ja se siirtyy lahjansaajalle ilman korvausta eli ilman vastiketta. Jos lahjan vastikkeeksi katsotaan tulleen mitä tahansa, kuten rahaa tai omaisuutta, on se silloin lahjaluonteinen

kauppa eikä täyslahja. (Immonen & Lindgren 2017, 105; Engblom & Lakari 2012, 15; Verohallinto 2024.)

3.3.1 Ennakkoperintö

Omistajanvaihdos ennakkoperintönä tarkoittaa aina lahjaa, jonka antaja antaa perilliselleen elinaikanaan. Lahja voidaan antaa milloin tahansa, eikä lahjan-saajan tarvitse olla antajan lähin perillinen. Silloin riittää, että saaja on oikeutettu perintöön lahjanantajan kuollessa. Ennakkoperintö on siis perintöä, joka on annettu ennen lahjanantajan kuolemaa ja perinnönjakoa. Ennakkoperintö otetaan huomioon perinnönjaossa niin, että perintöosien suuruutta määriteltäessä pesän säästöön lisätään ennakkoperinnön arvo ennen perinnönjakoa. Jos ennakkoperintöä ei voida kokonaan vähentää saajan perintöosasta, vähennetään siitä niin suuri osa kuin mahdollista. (Engblom & Lakari 2012, 16; Immonen & Lindgren 2017, 107.)

3.3.2 Suosiolahja

Suosiolahja on nimensä mukaisesti tarkoitettu selvästi edulliseksi luovutuksensaajalle ja samalla voi aiheuttaa haittaa rintaperillisille. Suosiolahjaa on kutsuttu Suomessa myös kateuspykäläksi. Perittävä voi päättää, että lahjaa ei lueta ennakkoperinnöksi, mutta hänellä ei ole mahdollisuutta määrätä, ettei lahja ole suosiolahja. Jäämistöön voidaan tehdä laskennallinen lisäys, jos voidaan osoittaa, että lahjanantajalla oli tarkoitus suosia tiettyä henkilöä. Jos perittävä on esimerkiksi lahjoittanut merkittävän omaisuuden, kuten yrityksen, yhdelle lapsistaan ja samalla määrännyt, ettei tätä lahjaa tule ottaa huomioon ennakkoperintönä, voidaan katsoa, että perittävä on suosinut yhtä lastaan muiden kustannuksella. Tilannetta arvioidaan perittävän näkökulmasta ja lahjoitushetken tilanteen perusteella. Mitä lähempänä kuolemaa lahja on annettu, sitä perustellummin voidaan katsoa sen olevan suosiolahja. Toisaalta laissa ei ole selkeitä säännöksiä siitä, millainen aikaväli voisi vielä luokitella lahjan suosiolahjaksi, oli se sitten annettu milloin tahansa. Kuten ennakkoperintö, myös suosiolahja arvostetaan lahjoitushetken arvoon, mutta siitä voidaan poiketa erityisestä syystä. (Engblom & Lakari 2012, 19; Immonen & Lindgren 2017, 108.)

3.4 Verotus

Lahjaveroa ei tule maksettavaksi lahjan antajalle, mutta lahjan saaja joutuu sen maksamaan. Lahjan arvoksi katsotaan arvioitu käypähinta. Jos perintö- ja lahjaverolain (12.7.1940/378) 55 §:n ehdot täyttyvät, lahjaveroa voidaan huo- jentaa. Perintö- ja lahjaverolain 55 §:n ehdot ovat:

- 1) *veronalaiseen perintöön tai lahjaan sisältyy maatila, muu yritys tai osa niistä;*
- 2) *verovelvollinen jatkaa perintönä tai lahjana saaduilla varoilla maatalou- den tai maa- ja metsätalouden harjoittamista tai muuta yritystoimintaa perintönä tai lahjana saadulla maatilalla tai näin saadussa yrityksessä; ja*
- 3) *edellä 1 kohdassa tarkoitettusta maatilasta, muusta yrityksestä tai nii- den osasta määrätyn perintö- tai lahjaveron suhteellinen osa koko ve- rosta on suurempi kuin 850 euroa.*

Jos edellä mainittujen ehtojen lisäksi luovutuksen saaja maksaa yli 50 pro- senttia vastiketta, voidaan lahjavero huoventaa kokonaisuudessaan. Varainsiir- toverotus sekä arvonlisäverotus ei koske täyslahjana tapahtunutta sukupol- venvaihdosta. (Perintö- ja lahjaverolaki 55. §; Verohallinto 2023.)

Verovelvolliset luokitellaan kahteen eri luokkaan. Ensimmäisen veroluokan vero on halvempi. Se kumpaan luokkaan kuuluu, määräytyy siten, miten lähei- nen lahjanantajan kanssa on. Verohallinnon (2023) mukaan I-veroluokka kos- kee lahjansaajia, jotka ovat joko lahjanantajan:

- puoliso avioliitossa tai rekisteröidyssä parisuhteessa
- avopuoliso, jos hänellä on (tai on ollut) yhteinen lapsi lahjanantajan kanssa tai hän on aikaisemmin ollut avioliitossa tai rekisteröidyssä pari- suhteessa lahjanantajan kanssa
- oma lapsi, lapsenlapsi, vanhempi, isovanhempi jne.
- aviopuolison tai rekisteröidyssä parisuhteessa olevan puolison lapsi, lapsenlapsi jne.
- kuolleen aviopuolison lapsi
- entisen aviopuolison lapsi.

Verohallinnon (2023) mukaan II-veroluokka koskee lahjansaajia, jotka ovat joko lahjanantajan:

- muut kuin 1. veroluokkaan kuuluvat sukulaiset, esimerkiksi sisarukset ja sisarusten lapset
- suvun ja perheen ulkopuoliset henkilöt, esimerkiksi ystävät.

Lähisukulaisten välillä annettavien lahjojen lahjavero on 0–17 % (taulukko 1). Kun lahjansaaja luokitellaan II-veroluokkaan, nousee lahjavero korkeimmillaan 33 % (taulukko 2). Jos lahjansaajalla on sukulaisuussuhde lahjanantajan kanssa, voidaan lahjaveroon hakea huojennusta. Velvollisuus lahjaveroon tulee silloin, kun lahjan arvo on yli 5 000 euroa (Lakari 2021, 12; Engblom & Lakari 2012, 46; Verohallinto 2024; Juusela & Tuominen 2023, Perinnön ja lahjan verottaminen ilman sukupolvenvaihdoshuojennusta: Lahjaverotuksen alaraja.)

Taulukko 1. Ensimmäisen veroluokan lahjaverotaulukko (Verohallinto 2023.)

Lahjan arvo (euroa)	Vero alarajan kohdalla (euroa)	Veroprosentti ylimenevästä osasta (%)
5 000–25 000	100	8 %
25 000–55 000	1 700	10 %
55 000–200 000	4 700	12 %
200 000–1 000 000	22 100	15 %
1 000 000–	142 100	17 %

Taulukko 2. Toisen veroluokan lahjaverotaulukko (Verohallinto 2023.)

Lahjan arvo (euroa)	Vero alarajan kohdalla (euroa)	Veroprosentti Ylimenevästä osasta (%)
5 000–25 000	100	19 %
25 000–55 000	3 900	25 %
55 000–200 000	11 400	29 %
200 000–1 000 000	53 450	31 %
1 000 000–	301 450	33 %

Maatilatalouden tuloverolain 21 §:n mukaan maatilán tai sen osan luovutuksesta saadut voitot verotetaan tuloverolaissa määritellyllä tavalla. Kiinteän omaisuuden luovutukseen sovelletaan näin ollen niitä tuloverolain säännöksiä, jotka koskevat veronalaisen luovutusvoiton ja -tappion laskentaa sekä luovutusvoittojen verovapausperusteita. (Verohallinto 2024.) Tavallisessa vanhempien ja lapsen sukupolvenvaihdoksessa maksettu rahakauppahinta maatilasta ei aiheuta myyjille tuloveroseuraamuksia, koska myyjät ovat yleensä omistaneet tilan yli kymmenen vuotta. Tässä tapauksessa luovutusvoiton verotus ei

tule kyseeseen niiltä osin, kun luovutuksen kohteena on verovelvollisen harjoittamaan maa- tai metsätalouteen kuuluva kiinteä omaisuus. (Kiviranta & Kiviranta 2023, luku 15: Myyjän verotus.)

Kun luonnollinen henkilö harjoittaa maataloutta, tilasta maksettavan kauppahinnan määrällä ja kohdistamisella on merkittäviä vaikutuksia jatkajan tuloverotuksessa. On tärkeää kohdistaa kauppahinta kauppakirjassa käypien arvojen suhteessa tilaan kuuluviin eri omaisuuseriin, kuten maatalousmaahan, salaajiin, metsään sekä koneisiin, kalustoon, rakennuksiin ja siemen- ja lannoitevarastoihin. Jatkajan aloitettua maa- ja metsätalouden harjoittamisen hän voi omassa maatalouden verotuksessaan vähentää joko poistoina tai vuosikuluna käytännössä kaikkien muiden omaisuuserien paitsi maatalousmaan hankintamenot. Metsään kohdistuvasta kauppahinnan osasta syntyy metsävähennyspohjaa, jota jatkaja voi hyödyntää metsätalouden pääomatulon verotuksessa. (Kiviranta & Kiviranta 2023, luku 15: Myyjän verotus.)

Kun maataloutta harjoitetaan osakeyhtiössä, kauppahinnan maksamisella ei yleensä ole välitöntä verotuksellista intressiä luopujan kannalta. Tämä johtuu siitä, että jatkaja voi vähentää osakkeiden hankintamenon vasta silloin, kun hän itse myy yhtiön osakkeet eteenpäin ja luovutusvoitto tulee veronalaiseksi. Lisäksi jatkaja maksaa osakkeista maksetusta kauppahinnasta varainsiirtoveron, joka kuitenkin maksetaan myös kiinteän omaisuuden kauppahintaosuudesta, kun luonnollinen henkilö ostaa maatilaa. Maatalousosakeyhtiön sukupolvenvaihdoksessa sopivan kauppahinnan määrittäminen poikkeaa suoraan luonnollisena henkilönä omistetun maatilaa kaupasta, sillä kauppahinta on yleensä pääosin riippuvainen luopuvan sukupolven eläköitymisestä aiheutuvista rahoitustarpeista. Jos rahoituksellisia syitä kauppahinnan maksamiselle ei ole, osakeyhtiön puhdas osakkeiden lahjoittaminen on yleisesti verotekokain ratkaisu. (Kiviranta & Kiviranta 2023, luku 15: Myyjän verotus.)

3.5 Sukupolvenvaihdoshuojennukset

Jos yritys tai merkittävä osa siitä myydään riittävän läheiselle sukulaiselle ja myyjä on omistanut yrityksen tai myytävän osuuden siitä riittävän pitkän ajan ennen myyntiä, saattaa myyjän saama luovutusvoitto olla kokonaisuudessaan

verovapaa (Lakari 2021, 27). Myyjän sukupolvenvaihdoshuojennuksen edellytykset määritellään tuloverolain 48 §:ssä. Huojennus voi kohdistua avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuksiin, osakeyhtiön osakkeisiin sekä maa- tai metsätalouskiinteistön myyntiin. On hyvä huomata, että huojennuksen saaminen ei ole rajoitettu vain elinkeinotoimintaa harjoittaviin yhtiöihin. Näin ollen esimerkiksi tuloverolain mukaisesti verotettavan kiinteistöyhtiön osakkeiden luovutus voi olla verovapaa, kunhan kaikki huojennuksen edellytykset täyttyvät. (Engblom & Lakari 2012, 87.) Tuloverolain 48 §:n mukaan omaisuuden luovutuksesta saatu voitto ei ole veronalaista tuloa, jos verovelvollinen luovuttaa:

- 1) *vähintään kahden vuoden ajan omistamansa sellaisen huoneiston hallintaan oikeuttavat osakkeet tai osuudet tai sellaisen rakennuksen tai sen osan, jota hän on omistusaikanaan yhtäjaksoisesti vähintään kahden vuoden ajan ennen luovutusta käyttänyt omana tai perheensä vakituksena asuntona (oman asunnon luovutusvoitto);*
- 2) *omassa tai perheensä käytössä ollutta tavanomaista koti-irtaimistoa siltä osin kuin tällaisen omaisuuden luovutuksista verovuonna saadut luovutusvoitot ovat yhteensä enintään 5 000 euroa; (26.10.2001/896)*
- 3) *harjoittamaansa maatalouteen tai metsätalouteen kuuluvaa kiinteää omaisuutta, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön osuuden taikka sellaisen yhteisön osakkeita tai osuuksia, jotka oikeuttavat vähintään 10 prosentin omistusosuuteen mainitussa yhtiössä ja saajana on joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa hänen lapsensa tai tämän rintaperillinen taikka hänen sisarensa, veljensä, sisarpuolensa tai velipuolensa ja jos omaisuus on ollut yhteensä yli 10 vuotta verovelvollisen tai hänen ja sellaisen henkilön omistuksessa, jolta hän on saanut sen vastikkeettomasti; (22.12.2009/1251)*
- 4) *kiinteää omaisuutta valtiolle tai valtion liikelaitokselle luonnonsuojelulaissa (9/2023) tarkoitetuksi luonnonsuojelualueeksi. (5.1.2023/45)*

Sukupolvenvaihdosta koskevan pykälän sanamuoto koskien saajaa voi olla harhaan johtava. Useissa ohjekirjeissään Verohallinto on kuitenkin selkeästi ilmaissut kantansa, jonka mukaan luovutuksensaajana voi olla luovuttajan lapsi, tämän rintaperillinen, myyjän sisar, veli, sisarpuoli tai velipuoli joko yksinään tai yhdessä puolisonsa kanssa. (Lakari 2021, 28.)

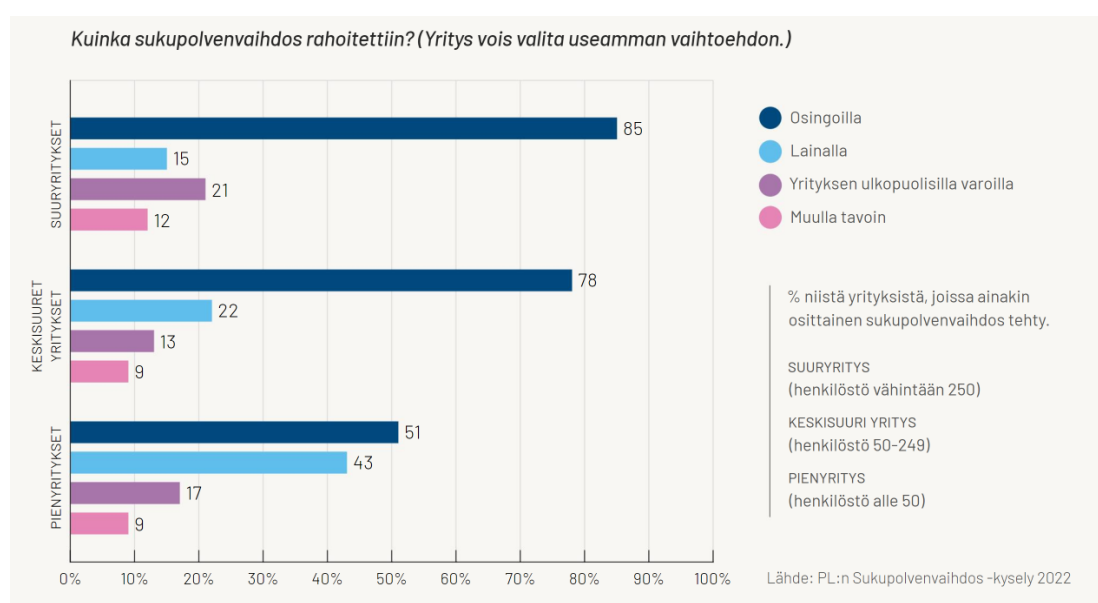
Tavallisessa tilanteessa kauppahinnan tulee ylittää $\frac{3}{4}$ - kaupan kohteen käyvästä arvosta. Muussa tapauksessa ostajan katsotaan saaneen myyjältä kauppahinnan alennuksena lahjan, joka verotuksessa huomioidaan. Sukupolvenvaihdoshuojennuksen ehtojen täytyessä riittää, että kauppahinta on yli puolet myytävän yrityksen tai sen osan käyvästä arvosta (ks. luku 3.4). Tällöin ostajan ei tarvitse maksaa veroa alennuksena saadusta lahjasta. Sukupolvenvaihdostilanteissa siis sallitaan suurempi alennus verrattuna normaaliin kauppaan. (Engblom & Lakari 2012, 90.)

Lahjanluonteisessa kaupassa, johon sisältyy verotettava lahja, noudatetaan perintö- ja lahjaverosäännöissä vastaavia veronhuojennuseriaatteita. Tämä käy ilmi kauppaa sääntelevästä perintö- ja lahjaverolain 55.2 §:stä. Verotettava lahja, joka kuuluu huojennuksen piiriin, arvostetaan 40 %:iin verovelvollisuuden alkamista edeltäneeltä vuodelta toimitettavassa tai toimitetussa tuloerotuksessa varojenarvostaminen verotuksessa- lain (22.12.2005/1142) mukaisesti. On tärkeää huomata, että huojennuksen soveltamista koskeva vaatimus on esitettävä ennen lahjaverotuspäätöstä myös lahjanluonteisessa kaupassa. (Kiviranta & Kiviranta 2023, luku 15: Lahjaluonteinen kauppa.)

3.6 Rahoitus

Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä rahoitus nousee usein vaikeiden asioiden listalla tärkeimmäksi. Tämä johtuu siitä, että luopuva yrittäjä liittyy yrityksen arvoon tunnepitoisia näkökohtia, kun taas jatkaja tavoittelee mahdollisimman nopeaa takaisinmaksua. Lisäksi rahoittajan näkemys voi erota näistä lähtökohdista. Sukupolvenvaihdoksen rahoituksella tarkoitetaan erityisesti omistusrakenteen uudelleenjärjestelyn rahoittamista. Rahoituksen tarve voi myös vaihdella sen mukaan, millainen sukupolvenvaihdoksen toteuttamismalli on valittu. Ostaja ja myyjä istuvat kuitenkin usein neuvottelupöydän samalla puolella, joten normaaliin yrityskauppaan verrattuna ehdot ovat helpommin sovittavissa. Neuvotteluissa on tärkeää miettiä luopujapolven toimeentulon turvaamista, jatkajien rahoituksen järjestämistä ja veroihin varautumista. Sukupolvenvaihdokseen taloudellisesti ennakkoon valmistautuminen lisää vaihtoehtojen monipuolisuutta. On suositeltavaa varmistaa esimerkiksi yrityksen vahva omapääoma ja taloudellinen kannattavuus. (Sukupolvenvaihdoksen rahoitus s.a.; Elo-Pärssinen 2023, 16.)

Sukupolvenvaihdoksen rahoittamisessa ja toteutustavoissa on vaihtelua, ja näihin eroihin vaikuttaa usein perheyrittäjien koko. Perheyrittäjien liiton vuonna 2022 tehdyn tutkimuksen perusteella sukupolvenvaihdoksia rahoitettiin monin eri tavoin (kuva 3). Osingot olivat kaikissa yrityskategorioissa yleisin rahoitusmuoto. Pienemmissä perheyrittäjissä sukupolvenvaihdoksen rahoitukseen käytettiin myös usein lainaa (43 %). Kolmantena vaihtoehtona sukupolvenvaihdoksen rahoituksessa oli yrityksen ulkopuolinen rahoitus. (Elo-Pärssinen 2023, 15.)



Kuva 3. Sukupolvenvaihdoksen rahoituskeinot (Elo-Pärssinen, 15.)

ELY-keskukset tarjoavat rahoitusta maatalousyrittäjille maatalan sukupolven- ja omistajanvaihdoksessa nuoren viljelijän aloittamistuella. Aloitustukea myönnetään ensimmäistä kertaa tilanpidosta päävastuullisena maatalousyrittäjänä aloittavalle hakijalle, joka on hakemuksen vireillä ollessaan alle 41-vuotias. Myös yksityisoikeudellinen yhteisö voi saada tukea, kun se aloittaa maatalouden harjoittamisen elinkeinonaan. Päätäntävalta yhteisössä tulee olla yhdellä tai useammalla luonnollisella henkilöllä, joka täyttää nuoren viljelijän edellytykset. Aloitustukeen vaaditaan myös riittävä osaaminen. Vaatimuksena on vähintään olla toisen asteen luonnonvara-alan tai muu vastaava koulutus tai kolmen vuoden kokemus maataloudesta sekä yritystoiminnan harjoittamisen kannalta tarkoituksenmukainen vähintään 20 opintoviikon eli 30 opinto- tai osaamispisteen koulutus. Puolet koulutuksesta eli, 10 opintoviikkoa / 15

opinto- tai osaamispistettä, on oltava taloudellista koulutusta. Riittävä ammattitaito on oltava saavutettu 36 kuukautta tuen myöntämisestä. (ELY-keskus 2024; Ruokavirasto 2024b.)

Tilanpitoa voivat jatkaa myös kaksi tai useampi nuori viljelijä yhdessä, kuten esimerkiksi sisarukset. Ammattitaitona tällöin vaaditaan molemmilta kolmen vuoden kokemus maataloudesta ja ainakin toisella on oltava vaadittavat opintoviikot. Jokaisen tilan jatkajana olevan tulee täyttää myös maatalouden yrittäjätulo vaatimus. Toisin sanoen, jos veli ja sisko yhdessä jatkavat tilanpitoa, kummankin on täytettävä maatalouden yrittäjätulo vaatimus erikseen. Aviopuolisoiden yrittäjätuloa ei tarvitse kaksinkertaistaa, vaikka molemmat puoliset jatkaisivat tilanpitoa. Avopuolisot rinnastetaan aviopuolisoihin tässä yhteydessä. Yrittäjätulo saadaan laskettua maataloudesta saatavista tuotoista vähentämällä maatalouteen kohdistuvat muuttuvat ja kiinteät kulut, poistot ja velkojen korot. Taulukosta 3 selviää kuinka paljon avustusta ja korkotukilainaa voi enintään saada. (OP s.a.; Ruokavirasto 2024b)

Taulukko 3. Nuoren viljelijän aloitustuen määrä (Ruokavirasto 2024b.)

Yrittäjätulon määrä vähintään	Avustuksen määrä korkeintaan	Korkotuen ja varainsiirtoverovapauden määrä korkeintaan	korkotukilainan määrä*
25 000 €	40 000 €	40 000 €, josta korkotuen määrä enintään 35 000 €.	enintään 250 000 €
15 000 €	10 000 €	20 000 €, josta korkotuen määrä enintään 15 000 €.	enintään 170 000 €

* korkeintaan 80 % tilan ja hankittavan irtaimen kokonaismäärästä

Nuoren viljelijän aloitustuki on suunniteltu lieventämään tilanpidon aloittamisen aiheuttamia kustannuksia. Avustusta voidaan käyttää saajan valitsemiin tarkoituksiin, eikä ole estettä käyttää sitä esimerkiksi henkilökohtaisiin menoihin. On kuitenkin huomioitava, että avustus katsotaan veronalaiseksi tuloksi ja tulee ilmoittaa verolomakkeella 2. Korkotukilainaa voi käyttää tilan kauppahin-

nan maksamiseen sekä maatalousirtaimen lisähankintoihin. Lisähankinnat voidaan suorittaa vuoden kuluessa aloitustukipäätöksen saamisesta. On tärkeää hakea aloitustukea ELY-keskuksesta ennen lopullisen kauppakirjan laatimista. (OP s.a.)

3.7 Vaiheittainen sukupolvenvaihdos

Joskus maatilan sukupolvenvaihdoksen hallittu toteuttaminen on parempi suorittaa vaiheittain. Mikäli vanhemmat eivät ole vielä eläkeiässä tai koko tilan luovutus ei ole muutoin ajankohtainen, vaiheittainen omistajanvaihdos voi olla sopiva tapa siirtää maatila jatkajalle. Vaiheittaisen sukupolvenvaihdoksen syynä voi olla esimerkiksi myös se, että koko maatilan luovuttaminen kerralla jatkajalle ei ole taloudellisesti mahdollista tai että jatkaja ei ole heti valmis ottamaan yksin vastuuta koko maatilan toiminnasta. Aloitustukea voidaan hyödyntää täysimääräisesti jo tässä vaiheessa, kunhan aloitustuen edellytykset muutoin täyttyvät. Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa yrityksen omistus siirretään jatkajille osa kerrallaan erivaiheissa. (OP s.a.; Verohallinto 2024.)

Vaiheittain tehdyssä sukupolvenvaihdoksessa määräytyy kunkin luovutuksen veroseuraamukset erikseen toteutustavasta ja yritysmuodosta riippuen. Mikäli vaiheittaiset sukupolvenvaihdokset tapahtuvat lahjanluonteisina tai muodostavat kokonaisuudessaan lahjan, lahjoitettuihin osuuksiin voi soveltua lahjojen kumuloitumista koskevat säännökset. Verohallinnon (2024) mukaan, jos yhtenäisen kokonaisuuden, kuten esimerkiksi maatilan, luovutus on jaettu erillisiin luovutuksiin, jotka kuitenkin muodostavat tosiasiallisesti yhden ajallisen ja asiallisen kokonaisuuden, verotuksessa voidaan käsitellä erillisiin luovutuskirjoihin koottuja luovutuksia yhtenä luovutuksena. Tässä tapauksessa luovutuksia ei kumuloida, vaan ne käsitellään yhtenä yhtenäisenä luovutuksena. Vaiheittaisen sukupolvenvaihdoksen toteuttamisen osana on kuitenkin aina tärkeää selvittää, missä tulonlaskentayksikössä maa- ja metsätalouden tulot otetaan huomioon ja mitkä yhtymät ovat kustakin toiminnasta arvonlisäverovelvollisia. (Verohallinto 2024; Verohallinto 2019.)

Osakeyhtiönkään sukupolvenvaihdosta ei tarvitse hoitaa kertakaupalla. Omistuksen voi siirtää palanen kerrallaan jatkajalle ja useamman vuoden aikana.

Torikan (2023) haastattelussa Pöllänen toteaa: ”Mikäli osakeomistusta lahjotetaan vaiheittain, voi yritys keskittyä toiminnan kehittämiseen ja velkaisuus pysyy maltillisena. Jatkaja voi näin säästää itselleen omarahoitusta ja myöhemmissä kaupoissa voidaan tarvittaessa käyttää myös velkaa”. (Torikka 2023, 6.)

4 KOHDEYRITYS

4.1 Luomutila Muhonen Oy

Kohdeyritys Luomutila Muhonen Oy on maatila Savonlinnan Kerimäen Makkolassa, joka tuottaa luomunaudanlihaa ja luomuruisleipää. Emolehmiä tilalla on sata kappaletta, joiden vasikat myydään jatkojalostukseen ja noin kerran vuodessa yksi lehmä laitetaan lihoiksi omaan myyntiin. Siitossoneja on viisi kappaletta. Peltoa tilalla on 197 hehtaaria, joilla kasvatetaan rehua lehmille ja ruista leipomoon leiville. Tilan leipomossa leivotaan ruisleipiä päivittäin, lukuun ottamatta sunnuntaisin, mutta silloin aloitetaan alustamaan jo maanantain tai kintoita. Varsinaista vapaapäivää ei siis tule edes leipomosta. Vuodessa leipiä leivotaan noin 130 000 kappaletta, ja ne myydään lähialueiden päivittäistavarakaupoissa. Tila on perheyritys, jossa työskentelee vain muutama perheen ulkopuolinen henkilö.

4.2 Valmiudet sukupolvenvaihdokselle

Tilan omistajuus on tällä hetkellä kolmannessa sukupolvessa ja nykyisillä omistajilla on neljä lasta. Edellinen sukupolven vaihdos tehtiin vuonna 2004. Silloin nykyiset omistajat olivat 30-vuotiaita. Tänä vuonna omistajat täyttävät siis 50 vuotta, joten kiirettä sukupolvenvaihdoksella ei ole mutta sitä olisi hyvä aloittaa suunnittelemaan. Jatkajat ovat, mitä luultavammin vanhimmat lapset, jotka ovat nyt 25- ja 23-vuotiaita. Vaihtoehtoisesti jatkajana toimisi toinen heistä puolisoineen. Molemmat lapsista ovat olleet tilalla melkein koko ikänsä töissä. Vanhempi jatkajista on ollut enemmän maatalouspuolella ja nuorempi leipomon puolella, mutta molemmilta luonnistuu kuitenkin yhtä lailla molempien osa-alueiden tehtävät. Yrityksen toimintatavat, yhteistyökumppanit sekä asiakkaat ovat siis tulleet heille tutuiksi. Nuorimmat lapsista eivät ole kiinnostuneet yrityksen jatkamisesta, mutta molemmat tekevät kuitenkin töitä tilalla. Nykyiset omistajat perustivat tilasta osakeyhtiön vuonna 2006.

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

5.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmällä tarkoitetaan menetelmää, jolla hankitaan ja analysoidaan empiiristä aineistoa. Mahdollisia tapoja tähän on kaksi: määrällinen ja laadullinen. (Seppola 2023, luku 2: Tutkimusstrategiat.) Laadullisella tutkimuksen tunnistaa siitä, ettei tarkoituksena ole saada totuutta selville. Menetelmän tarkoituksena on saada tutkimuksen myötä tehtyjen tulkintojen avulla esille esimerkiksi ihmisen toiminnasta tai hänen tuottamistaan tuotteista jotakin joka ei välittömällä havainnoinnilla tule esille. (Vilkkä 2021, Menetelmän erityispiirteet.) Laadullinen tutkimus tarjoaa hyvän vaihtoehdon, kun halutaan syventyä monimutkaiseen ilmiöön ja hankkia yksityiskohtaista ymmärrystä eri näkökulmista. Erilaisten toimijoiden merkitysrakenteet ovat tutkimuksessa keskeisiä. Lisäksi tutkimuskysymysten tulisi olla muotoiltu siten, että ne avaavat ilmiön syitä tai vaikutuksia, kuten miten- tai miksi-kysymyksiä. Tutkijalta vaaditaan aikaa, resursseja ja mahdollisuutta päästä kentälle, ja lisäksi hänen tulisi olla intohimoinen osallistumaan aktiivisesti tutkimusprosessiin. (Seppola 2023, luku 5.1: Johdanto.)

Laadullinen aineisto koostuu ei-numeerisesta materiaalista. Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa voidaan kerätä monin eri tavoin. Kaikki ihmisyyden ilmentymät kertovat jotain niistä laaduista, joita ihmiset ovat elämänsä aikana kokeneet. Usein tutkimusaineistona käytetään ihmisten omia kokemuksia, jotka tallentuvat esimerkiksi puheen muodossa haastatteluissa. Aineistot voivat olla hyvin monimuotoisia ja sisältää esimerkiksi henkilökohtaisia kertomuksia, elämänkertoja, tarinoita, haastatteluja, osallistuvaa tai ei-osallistuvaa havainnointia, syväkeskusteluja, valokuvia ja/tai videoita. (Seppola 2023, luku 5,3: Laadullisen tutkimuksen aineistot; Vilkkä 2021, Tutkimushaastattelun muodot.)

Haastattelu on yksi perinteisimmistä tiedonkeruun muodoista, mikä tarkoittaa tavoitteellista keskustelua vähintään kahden henkilön välillä. Haastattelut tallennetaan yleensä äänitteille tai kirjataan muistiinpanoina. Laadullisessa tutkimuksessa käytetään erilaisia haastattelumuotoja, kuten lomakehaastattelua,

teemahaastattelua ja avointa haastattelua. Teemahaastattelu, jota joskus kutsutaan myös puolistrukturoiduksi haastatteluksi, on yleisimmin käytetty muoto. Siinä tutkimusongelman keskeiset aiheet ja teemat valitaan etukäteen, mutta niiden käsittelyjärjestyksellä ei ole merkitystä itse haastattelutilanteessa. Teemahaastattelu on hyvä valinta, kun tutkija haluaa antaa haastateltavalle tilaa selittää ja kehitellä vastauksiaan. Tämä tarkoittaa, että tutkija on kiinnostunut siitä, millaisen merkityksen haastateltava antaa asioille. (Seppola 2023, luku 5,3: Laadullisen tutkimuksen aineistot; Vilkkä 2021, Tutkimushaastattelun muodot; Hirsjärvi & Hurme 2022, luku 4.2.3: Haastattelu sosiolingvistisen...)

5.2 Tutkimusaineisto

Ennen haastattelujen suorittamista valmistauduin huolellisesti. Määrittelin tutkimuskysymyksen ja tavoitteet sekä selvitin, mitkä teemat ja aiheet ovat olennaisia tutkimukseni kannalta. Laadin haastattelurunkoon näiden teemojen ympärille avoimia kysymyksiä. Valitsin osallistujat, jotka olivat relevantteimpia tutkimuskysymykseni ja teemojeni kannalta. Tämän jälkeen otin yhteyttä näihin osallistujiin ja sovin ajan ja paikan haastatteluille heidän kanssaan. Luopujille, jatkajille ja jatkajien sisaruksille laadin omat kysymykset, jotka näkyvät liitteessä 1.

Suoritin haastattelun Makkolassa Muhosen tilalla. Haastattelutilanteessa otin ensin lyhyesti kontaktin ja selitin tutkimukseni tarkoituksen ja luonteen. Sitten aloitin haastattelun esittämällä avoimia kysymyksiä, jotka liittyivät valittuihin teemoihin. Pyrin antamaan osallistujille tilaa ilmaista itseään vapaasti ja keskityin kuuntelemaan aktiivisesti heidän vastauksiaan. Tarvittaessa kysyin lisäkysymyksiä syventääksesi keskustelua. Tallensin haastattelun äänitteelle, ja kirjasin muistiinpanoja haastattelun aikana. Tämä varmisti, että kaikki keskustelun yksityiskohdat tallentuivat talteen ja olivat käytettävissä myöhemmässä analyysivaiheessa.

Haastatteluiden jälkeen siirryin aineiston analysointivaiheeseen. Ensimmäisenä kuuntelin ja luin läpi tallenteen ja muistiinpanot useaan kertaan saadakseni käsityksen siitä, mitä osallistujat olivat sanoneet. Sitten aloitin aineiston litteroinnin.

6 TULOKSET

6.1 Sukupolvenvaihdoksen verotus ja huojuukset

Tietoisien päätösten tekeminen maatalon sukupolvenvaihdoksessa vaatii huolellista harkintaa, erityisesti verotuksen osalta. Sukupolvenvaihdoksen verotus on monimutkainen alue, joka vaikuttaa sekä nykyiseen omistajaan että tulevaan jatkajaan. Ensinnäkin maatalon siirtäminen lahjana seuraavalle sukupolvelle voi aiheuttaa lahjaveroa. Lahjavero lasketaan lahjaksi katsotun omaisuuden arvon perusteella. On kuitenkin olemassa verohuojennuksia, kuten maatalon arvonalennus ja erityiset lahjaveroa koskevat vapautukset ja alennukset, jotka voivat lieventää lahjaveroa. Maatalon jatkajan täytyy myös osoittaa aikomuksensa jatkaa maatalouden harjoittamista, jotta hän voi hyötyä verohuojennuksista. Jos maataloa käytetään muuhun tarkoitukseen, kuten kiinteistönä tai muuna yritystoimintana, verohyödyt voivat olla erilaiset. Jotkut maat ovat oikeutettuja erityisiin verohuojennuksiin, kuten maatalous- tai metsätalousmaiden verovapautuksiin. On tärkeää varmistaa, että maatalo täyttää nämä kriteerit, jotta voidaan hyödyntää mahdollisia verohuojennuksia. Lisäksi sukupolvenvaihdoksessa on tärkeää ottaa huomioon muut tekijät, kuten maatalon taloudellinen tilanne, jatkajan valmistautuminen ja kyvyt, perheen dynamiikka ja tulevaisuuden suunnitelmat. Sukupolvenvaihdos on monimutkainen prosessi, joka vaatii huolellista suunnittelua ja harkintaa kaikilta osapuolilta. (Luku 3.)

Kohdeyritys pystyy hyödyntämään sukupolvenvaihdoksessa ja sitä suunniteltaessaan tuloverolain kuin perintö- ja lahjaveroainkin huojennussäännöksiä eri toimintatavoissa. Yrityksen omistajat ovat omistaneet yrityksen yli kymmenen vuotta ja tulevat jatkajat ovat heidän lapsiaan. Kun omistaja luovuttaa omistuksestaan yli kymmenen prosentin osuuksia jatkajille, hän voi hyötyä tuloverolain huojennussäännöksistä, jotka mahdollistavat saadun luovutusvoiton verovapaan säilyttämisen. Tämä yli kymmenen prosentin luovutusosuus on lähtökohtana jokaisessa sukupolvenvaihdoksen toteutustapaa käsittelevässä osiossa, jotka käsitellään seuraavien otsikoiden alla. Perintö- ja lahjaveroain mukaiset ehdot täyttyvät myös kohdeyrityksessä huojennusten soveltamiseksi. Tämä johtuu siitä, että lahjaan sisältyy maatalo, yritys tai sen osa, jatkajat jatkavat maatalouden tai yrityksen toimintaa lahjana saadussa yrityksessä, ja maatalon tai yrityksestä määrätyn lahjaveron suhteellinen osuus ylittää 850 eu-

roa koko verosta. Lahjavero voidaan huojentaa myös täysin, jos edellä mainittujen lisäksi jatkajat maksavat yli 50 % vastiketta maatalan tai yritysvarallisuuden käyvästä arvosta. (Luku 3.)

6.2 Rahoitus

Tietoisien päätöksenteon tekeminen maatalan sukupolvenvaihdoksessa edellyttää huolellista harkintaa myös rahoituksen näkökulmasta. Nykyisen omistajan taloudellinen tilanne on keskeinen tekijä. On tärkeää varmistaa, että hänellä on riittävät varat eläkkeelle siirtymiseen tai muihin elämänmuutoksiin. Tämä edellyttää säästöjen, eläkkeiden ja muiden varojen tarkastelua. Myös tulevan omistajan valmiudet ja resurssit ovat keskeisiä. On varmistettava, että jatkajalla on tarvittava pääoma ja/tai rahoitus maatalan hankkimiseen ja toiminnan jatkamiseen. Rahoituslähteitä on tärkeä harkinta. Tähän voi kuulua pankkilainat, valtion tukiohjelmat maatalan omistajanvaihdoksissa, perheen sisäiset lainat tai muut sijoittajat. Myös velanmaksukyky on otettava huomioon. On tärkeää arvioida maatalan kyky selviytyä lainanlyhennyksistä ja muista kuluista tulevaisuudessa. Tämä voi edellyttää taloudellisten ennusteiden ja liiketoimintasuunnitelmien laatimista. (Luku 3.)

Rahoitusta miettiessä jatkajat voivat hakea nuoren viljelijän tukea. Ehdot tukeen täyttyvät molempien osalta, koska he ovat hakuvuonna alle 41 vuotta (vaikka sukupolvenvaihdos tapahtuisikin vasta kymmenen vuoden päästä), pääasiallisia yrittäjiä, hakevat tukea ensimmäisen kerran ja toisella heistä on tukien saamiseksi riittävä koulutus ja tuen ehtona oleva koulutusvaatimus täyttyy. (Luku 3.)

Luvussa 6 käydään läpi, miten eri menetelmät sopisivat kohdeyrityksen sukupolvenvaihdokselle. Laskelmissa on käytetty arvioituja lukuja, jotka ovat kuitenkin lähellä todellisuutta. Rahoitukseksi on huomioitu vain nuoren viljelijän aloitustuki sekä pankkilaina.

6.3 Kauppa käypään hintaan

Kauppa käypään hintaan tulisi tehdä kohdeyritykselle osakekauppana, koska luopujat haluavat luopua koko yrityksestä. Verottajan käyväksi arvoksi on arvi-

oitu tässä tapauksessa 2 000 000 euroa. Tuloverolain 48 § mukaan omaisuuden luovutuksesta saatu voitto ei ole veronalaista tuloa, jos verovelvollinen luovuttaa harjoittamaansa maatalouteen tai metsätalouteen kuuluvaa kiinteää omaisuutta, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön osuutta taikka sellaisen yhteisön osakkeita tai osuuksia, jotka oikeuttavat vähintään 10 prosentin omistuosuuteen mainitussa yhtiössä. Saajana voi olla joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa hänen lapsensa tai tämän rintaperillinen, hänen sisarensa, veljensä, sisarpuolensa tai velipuolensa. Edellytyksenä on, että omaisuus on ollut yhteensä yli 10 vuotta verovelvollisen omistuksessa tai hänen ja sellaisen henkilön omistuksessa, jolta hän on saanut sen vastikkeettomasti. (Tuloverolaki 48. §) Koska luovuttajat ovat omistaneet yrityksen yli 10 vuotta ja myyvät sen omille lapsilleen sekä luovuttavat yli 10 prosentin omistuosuuden, on luovutus voitto kokonaisuudessaan verovapaa. Lahjaveroseuraamuksia ei tule, koska kaupassa maksetaan koko käypä arvo eli lahjaosuutta ei ole. Jos jatkajille myönnetään nuoren viljelijän aloitustuki, he saavat vapauden varainsiirtoverosta. Arvolisäveroa ei tule myöskään maksettavaksi, koska tavara myydään yrityksen ja sukupolvenvaihdon yhteydessä ja se menee jatkajille käyttöön vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen. (Luku 3.)

Yrittäjätulo olisi jatkajilla yli 25 000 euroa, jolloin he saisivat enimmäismäärän nuoren viljelijän aloitustukea. Avustuksen määrä olisi 40 000 euroa ja korkotukilainan määrä suurin mahdollinen, eli 250 000 euroa. Kauppa hinnan ollessa 2 000 000 euroa jäisi nuoren viljelijän aloitustuen jälkeen maksettavaksi vielä 1 710 000 euroa, jolle täytyisi hakea pankista lainaa. Käypähintainen kauppa tulisi siis maksamaan jatkajille 1 960 000 euroa. Molemmille osapuolille kauppa olisi verovapaa.

6.4 Lahjaluontinen kauppa

Lahjaluonteisen kaupan voi tehdä monella eri vastikkeen ja lahjan suhteella. Jos vastike on vähintään 75 prosenttia ($\frac{3}{4}$ -sääntö) käyvästä arvosta, eli tässä tapauksessa 1 500 000 euroa, kauppahinnan ja käyvän arvon erotusta ei lasketa lahjaksi. Kuten kaupalla käypään hintaan, ei tälläkään menetelmällä tulisi veroseuraamuksia. Kauppa hinta olisi siis 1 500 000 euroa. Tällöin nuoren vil-

jelijän aloitustuen lisäksi pankkilainaa täytyisi hakea 1 210 000 euroa. Korkotukilainaa tarvitaan 40 000 euron avustuksen lisäksi enimmäismäärä 250 000 euroa. Tällä menetelmällä kauppa maksaisi jatkajille 1 460 000 euroa.

Jos taas vastike olisi 51 prosenttia ($\frac{1}{2}$ -sääntö) käyvästä arvosta, eli 1 020 000 euroa, kauppahinnan ja käyvän arvon erotus laskettaisiin normaalissa tapauksessa lahjaksi. Koska kyseessä on sukupolvenvaihdos ja täyteen huojennukseen vaadittavat ehdot täyttyvät, voidaan lahjan osuus huojentaa kokonaisuudessaan. Perintö ja lahjaverolain 55 §:n mukaan lahjaveroa voidaan huojentaa, jos veronalaiseen perintöön tai lahjaan sisältyy maatila, muu yritys tai osaniistä, ja verovelvollinen jatkaa perintönä tai lahjana saaduilla varoilla maatalouden tai maa- ja metsätalouden harjoittamista tai muuta yritystoimintaa perintönä tai lahjana saadulla maatilalla tai näin saadussa yrityksessä. Mikäli maatilaa, muun yrityksen tai sen osan luovutus edellä mainittujen lisäksi on osittain vastikkeellinen ja vastike ylittää 50 prosenttia käyvästä arvosta, lahjaveroa maatalaan, muuhun yritykseen tai sen osaan ei peritä lainkaan. (Lahjaja perintöverolaki 55. §) Maksettavaksi tulisi siis 1 020 000 euroa. Nuoren viljelijän aloitustuen 40 000 euron avustuksen lisäksi tulisi korkotukilainaa ottaa enimmäismäärä 250 000 euroa. Pankkilainalle siis olisi tarvetta tässä tapauksessa 730 000. Veroseuraamuksia ei tulisi. Tällä menetelmällä kauppa maksaisi jatkajille 980 000 euroa.

Vastikkeen ollessa 20 prosenttia käyvästä arvosta, eli 400 000 euroa, kauppahinnan ja käyvän arvon erotus lasketaan lahjaksi. Lahjan arvo on tällöin 1 600 000 euroa. Muita veroseuraamuksia lahjaveron lisäksi ei tule. Koska molemmat jatkajat ovat luovuttajien lapsia, lahja verotetaan ensimmäisen veroluokan mukaan. Seuraavista taulukoista näkee, mistä ja miten lahjavero muodostuu. Taulukossa 4 näkyy lahjan määrä ja huojennettu verotusarvo. Taulukosta 5 näkee yhteislahjan ja erillislahjan määrän eron. Lahjavero tulee edullisemmaksi, kun molemmille jatkajille antaa erillislahjan yhteislahjan sijaan, kuten taulukosta 6 voi huomata. Lahjaveroa tulisi maksettavaksi ilman huojennusta 208 400 euroa ja lahjaverohuojennuksella 19 156 euroa. Lahjaverohuojennuksen arvo olisi siis 189 244 euroa. (Taulukko 7.)

Omaisuusosa	Verotusarvo	Huojennettu verotusarvo 40 %
Pelto	81 394	32 558
Metsä	43 348	17 339
Tuotantorakennukset	168 416	67 366
Rakennusmaa	0	0
Asuinrakennus	33 333	13 333
Tontti*	6 000	6 000
Karja	98 000	39 200
Koneet ja kalusto	257 271	102 909
Yhteensä	687 762	278 705

* Ilman huojennusta

Huojennettu	Lahjan osuus %	Lahjan peruste	Lahjan määrä
Lahja tilakaupasta	80,0 %	278 705	222 964

Taulukko 5. Lahjojen määrä, kpl ja €/lahja

	Luovuttajia	Saajia	Lahjoja, kpl	Lahja, €
a) Yhteislahja	2	1	2	111 482
b) Erilliset lahjat	2	2	4	55 741

Taulukko 6. Lahjavero

	Lahjavero, €	Lahja- veroluokka	Lahjoja, kpl	Lahjavero yhteensä, €
a) Yhteislahja	11 478	1	2	22 956
b) Erilliset lahjat				
- lapselle	4 789	1	2	9 578
- lapsen puolisolle	4 789	1	2	9 578
Yhteensä	9 578		4	19 156

Taulukko 7. Lahjavero ilman huojennusta

Lahjan osuus	Lahjoja, kpl	Lahja, €	Lahjavero, €
--------------	--------------	----------	--------------

1 600 000	4	400 000	52 100
Lahjavero, €	Lahjaveroluokka	Lahjoja, kpl	Lahjaveroyht., €
52 100	1	4	208 400
Lahjavero huojennuksella			19 156
Lahjaverohuojennuksen arvo			189 244

20 prosentin vastike menetelmällä nuoren viljelijän aloitus tuen jälkeen hintaa jäisi kokonaisuudessaan 360 000 euroa + 19 156 euroa lahjaveroa. 250 000 euron korkotukilainan lisäksi tulisi hakea 110 000 euroa pankkilainaa.

6.5 Lahja

Puhtaan lahjan tilanteessa ei tule muita veroseuraamuksia kuin lahjavero. Perintö- ja lahjaverolain 55 §:n ehtojen täytyessä saa lahjaveroa kuitenkin huojennettua kuten edellisessäkin 20 prosentin vastikkeellisessa lahjaluonteisessa kaupassa. Perintö ja lahjaverolain 55 §:n mukaan lahjaveroa voidaan huojentaa, jos veronalaiseen perintöön tai lahjaan sisältyy maatila, muu yritys tai osa niistä, ja verovelvollinen jatkaa perintönä tai lahjana saaduilla varoilla maatalouden tai maa- ja metsätalouden harjoittamista tai muuta yritystoimintaa perintönä tai lahjana saadulla maatilalla tai näin saadussa yrityksessä. Lisäksi, jos edellä mainitusta maatilasta, muusta yrityksestä tai niiden osasta määrätyn perintö- tai lahjaveron suhteellinen osuus koko verosta on suurempi kuin 850 euroa. (Lahjaverolaki 55. §) Seuraavissa taulukoissa näkyy lahjaverolaskelmat. Taulukossa 8 näkyy lahjan määrä ja huojennettu verotusarvo. Taulukosta 9 näkee yhteislahjan ja erillislahjan määrän eron. Lahjavero tulee edullisemmaksi, kun molemmille jatkajille antaa erillislahjan yhteislahjan sijaan, kuten taulukosta 10 voi huomata.

Taulukko 8. Lahjan määrä huojennettuna

Omaisuusosa	Verotusarvo	Huojennettu verotusarvo
		40 %

Pelto	81 394	32 558
Metsä	43 348	17 339
Tuotantorakennukset	168 416	67 366
Rakennusmaa	0	0
Asuinrakennus	33 333	13 333
Tontti*	6 000	6 000
Karja	98 000	39 200
Koneet ja kalusto	257 271	102 909
Yhteensä	687 762	278 705

*ilman huojennusta

Huojennettu	Lahjan osuus %	Lahjan peruste	Lahjan määrä
Lahja tilakaupasta	100,0 %	278 705	278 705

Taulukko 9. Lahjojen määrä, kpl ja €/lahja

	Luovuttaja	Saaja	Lahjoja, kpl	Lahja, €
a) Yhteislahja	2	1	2	139 352
b) Erilliset lahjat	2	2	4	69 676

Taulukko 10. Lahjavero

	Lahjavero, €	Lahja-veroluokka	Lahjoja, kpl	Lahjavero yhteensä, €
a) Yhteislahja	14 822	1	2	29 645
b) Erilliset lahjat				
- lapselle	6 461	1	2	12 922
- lapsen puolisolle	6 461	1	2	12 922
Yhteensä	12 922		4	25 845

Taulukko 11. Lahjavero ilman huojennusta

Lahjan osuus	Lahjoja, kpl	Lahja, €	Lahjavero, €

2 000 000	4	500 000	67 100
Lahjavero, €	Lahjaveroluokka	Lahjoja, kpl	Lahjaveroyht., €
67 100	1	4	268 400
Lahjavero huojennuksella			25 845
Lahjaverohuojennuksen arvo			242 555

Puhtaan lahjan menetelmänä lahjan arvoksi luetaan verottajan käypä arvo, mikä tässä tapauksessa olisi 2 000 000 euroa. Sen perusteella lahjaveroa tulisi maksettavaksi lahjaverohuojennuksella 25 845 euroa. Lahjaverohuojennuksen arvo olisi 242 555 euroa. (Taulukko 11.) Kun vastiketta ei ole tulee jatkajille maksettavaksi vain verot.

6.6 Vaiheittainen sukupolvenvaihdos

Jos sukupolvenvaihdoksen tekee vaiheittain esimerkiksi 20 prosentin vastikeosuudella (vastike 400 000 euroa ja lahjavero 19 156 euroa), nuoren viljelijän aloitustukea pystyy hyödyntämään vain ensimmäisessä vaiheessa. Jos sukupolven vaihdos tehtäisiin kymmenen vuoden aikana kolmessa osassa ja jokaisen osan välillä on yli kolme vuotta, lahjaosuuksia ei tarvitse kumuloida. Jos jokainen erä on saman arvoinen, jokaisessa vaiheessa vastikkeen määrä olisi 133 333 euroa ja lahjaveron määrä 6 385 euroa. Tällöin ensimmäisen erän saisi kuitattua nuoren viljelijän aloitustuella ja loppuihin eriin tarvitsisi hakea pankkilainaa.

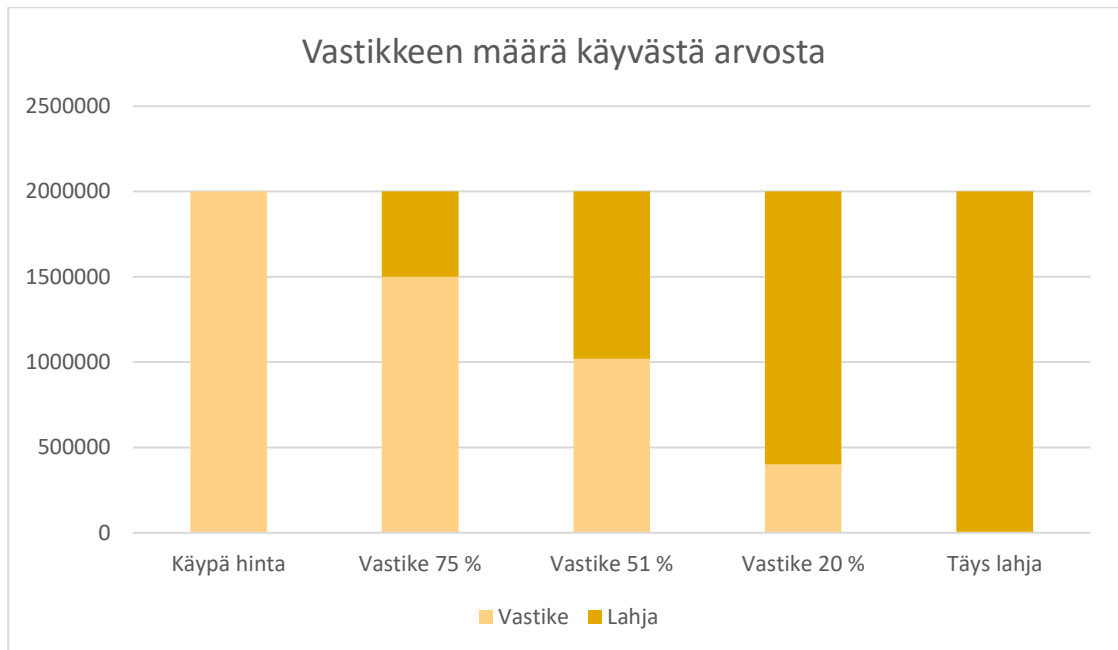
7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Oikeaa vaihtoehtoa miettiessä on hyvä miettiä ainakin seuraavia yleisiä seikkoja: 75 % käyvästä hinnasta antaa nykyisille omistajille suuremman osuuden vastikkeesta. Se voi olla houkutteleva vaihtoehto, jos omistajat tarvitsevat varoja muuhun käyttöön tai haluavat saada suuremman osuuden varallisuudestaan heti käyttöönsä. 51 % käyvästä hinnasta tarjoaa tasapainon vastikkeen ja lahjoitetun omaisuuden välillä. Tässä tapauksessa ei myöskään edellisen lisäksi tulisi lahjaveroseuraamuksia. 20 % käyvästä hinnasta antaa suurimman

osan yrityksestä seuraavalle sukupolvelle vastikkeettomasti. Se voi olla houkutteleva vaihtoehto, jos omistajat haluavat varmistaa yrityksen jatkuvuuden ja antaa seuraavalle sukupolvelle mahdollisuuden kehittää ja kasvattaa sitä. Kokonaan vastikkeeton eli täyslahja antaa koko yrityksen seuraavalle sukupolvelle vastikkeettomasti. Se voi olla hyvä vaihtoehto, jos omistaja haluaa varmistaa, että yritys säilyy perheessä ilman ylimääräisiä taloudellisia rajoituksia ja heille ei ole tärkeää saada sukupolvenvaihdoksesta rahallista omaisuutta.

Haastattelun perusteella Luomutila Muhosen sukupolven vaihdos suoritetaan 5–10 vuoden sisään ja jatkajina toimisi vanhimat sisarukset. Nuorempia sisarusia sukupolven vaihdoksessa ei tarvitse huomioida ja he ymmärtävät sen. Asiantuntijoihin otetaan mahdollisimman aikaisin yhteyttä. Kauppahinnan tulee olla sellainen, että luopujien tulevaisuus on turvattu ja jatkajien on helppo lähteä jatkamaan tilan toimintaa ja veroseuraamukset olisivat mahdollisimman edulliset. Tilakauppaan sisältyy myös luopujien tällä hetkellä omassa omistuksessa olevat maat ja kiinteistöt, jotka liittyvät tilan toimintaan. Yritys ostaa ne ennen tilakauppaa tai tilakaupan yhteydessä. Luopijat jäisivät tilalle töihin ja heille maksetaan kiinteää kuukausi palkkaa, näin heidänkin elantonsa tulevaisuudessa on turvattu kauppahinnasta riippumatta.

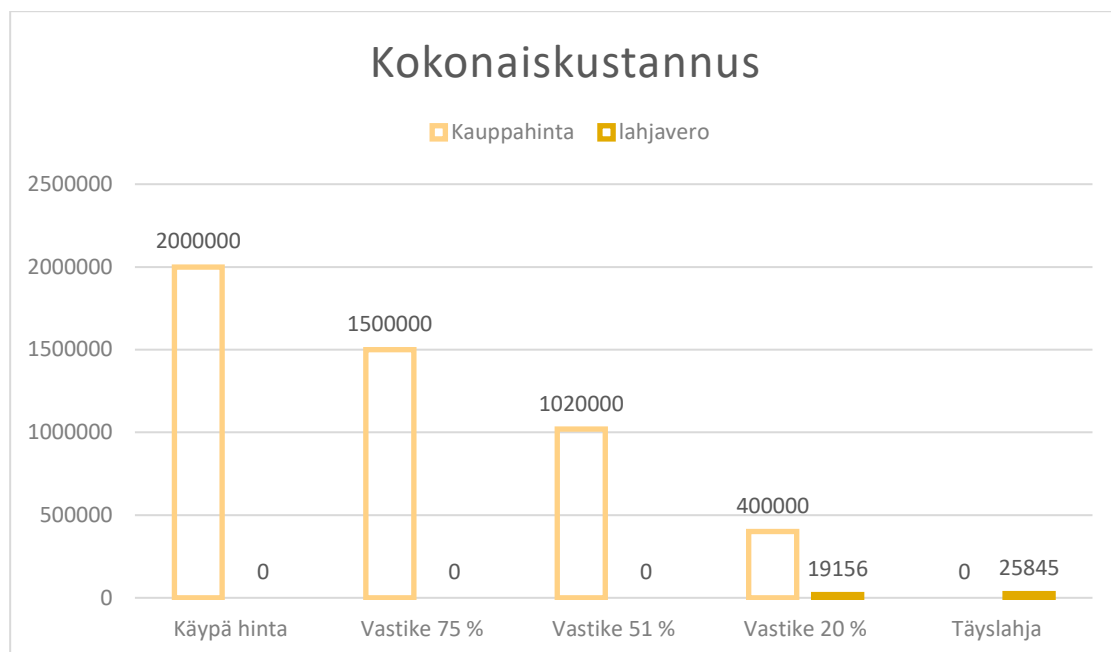
Luopijat toivoivat sopivaa vastiketta kauppahinnasta itselleen mutta myös pieniä veroseuraamuksia jatkajille. Verotuksellisesti edullisimmat vaihtoehdot olisivat kauppa käypään hintaan tai lahjaluonteinen kauppa vähintään 50 prosentin vastikkeella. Näissä vaihtoehdoissa lahjaveroa ei tulisi ollenkaan maksettavaksi mutta vastike olisi kuitenkin sen verran korkea, että se ei olisi yritystä ja jatkajia ajatellen taloudellisesti kannattava ratkaisu, esimerkiksi 20 prosentin vastikkeella lahjaverohuojennuksineen maksettava summa olisi ihan kohtuullinen. Kohtuullisella summalla jatkajien on helpompi jatkaa yritystoimintaa ja tehdä mahdollisia investointeja. Kuvasta 3 voi nähdä kuinka suuri ero eri vastikkeiden välillä on verottajan käyvästä hinnasta sekä täydestä lahjasta.



Kuva 4. Vastikkeen määrä käyvästä arvosta

Laskelmien ja sukupolvenvaihdoksen osallisten toiveita vertaillen kannattavin menetelmä tehdä sukupolvenvaihdos Muhosen tilalla on lahjaluonteinen kauppa 20 prosentin vastikkeella. 20 %:n vastikevaihtoehto antaa suurimman osan yrityksestä seuraavalle sukupolvelle vastikkeettomasti. Tämä olisi kannattavaa, koska seuraava sukupolvi saa hallintaansa suuren osuuden yrityksestä heti ilman suurta rahallista panostusta. Vaikka lahjaveroa syntyy, se on pienempi paha verrattuna siihen, mitä vastikkeellisemmasta kauppa hinnasta aiheutuvat kustannukset olisivat, kuten kuvasta 5 voi nähdä.

Lahjaveroa voidaan myös huojentaa tietyissä tilanteissa, kuten tämän yrityksen sukupolvenvaihdoksessa, jolloin veroseuraamukset eivät välttämättä ole niin raskaat kuin hintavampi vastikkeellinen kauppa. Lisäksi lahjoituksen tekeminen voi olla symbolisesti tärkeää perheelle, koska se osoittaa halukkuutta siirtää yrityksen hallinta ja omistus seuraavalle sukupolvelle. Tämä voi edistää perheen yhteistyötä ja vahvistaa suhteita sukupolvien välillä, mikä voi olla pitkällä aikavälillä arvokkaampaa kuin välittömät taloudelliset hyödyt.



Kuva 5. Kokonaiskustannus

Toiveet ajan kohdasta luopujilla oli mahdollisimman nopeasti tai seuraavan 5–10 vuoden aikana. Tämän perusteella sukupolven vaihdoksen voisi suorittaa myös vaiheittain, koska jatkajat ovat jo sen ikäisiä ja vaatimukset nuoren viljelijän aloitustukeen täytyy, että ensimmäisen vaiheen voisi tehdä jo lähivuosina. Kun sukupolvenvaihdoksen tekisi kahdessa osassa tai siten, että ensimmäinen osa on 250 000 euron arvoinen vielä tuen jälkeenkin, voisi korkotukilainan hyödyntää kokonaisuudessaan. Nykyiset omistajat olisivat jo täysin valmiita sukupolvenvaihdokseen, mutta jatkajat eivät tunne oloaan vielä täysin valmiiksi siihen. Tämänkin perusteella vaiheittainen sukupolvenvaihdos olisi oiva ratkaisu tilalle. Jatkajat voisivat ottaa pieni osa kerrallaan vastuuta tilan hoidosta ja pyöryksestä. Tällöin jatkajien itsevarmuus yrityksen omistamisesta kehittyisi myös hyvin. Tulevaisuutta ajatellen on mietitty yritystoiminnan laajentamista majoitus- tai tapahtumanjärjestämistoimintaan.

8 LOPUKSI

Tutkimusongelma ratkesi perehtymällä teoriaan sekä haastattelemalla ja keskustelemalla tutkimusongelman osallisten kanssa. Tuotos onnistui siltä osaa hyvin, että selvisi sopiva menetelmä kohdeyrityksen sukupolvenvaihdokselle. Itse opin opinnäytetyöstä hyvinkin paljon, koska en tiennyt sukupolvenvaihdoksesta kuin murto-osan ennen työn aloittamista. Kohdeyritys hyötyi työstä.

Eli yritys sai alustavasti selville, mikä on heille kannattavin tapa suorittaa sukupolvenvaihdos ja kuinka se tapahtuisi. Lisäksi tietoon tuli mitä huojennuksia ja tukia sukupolvenvaihdokseen liittyy.

Olisin voinut ottaa avukseni sukupolvenvaihdosasiantuntijan sekä yrityksen tilintarkastajan tai kirjanpitäjän, koska itse en asiasta aluksi tiennyt mitään ja oman elämäntilanteeni takia työ oli ajoittain hieman hankala tehdä. Joitain lakipykälää ja muita ohjeistuksia oli välillä todella vaikea tulkita. Tilintarkastajan tai kirjanpitäjän kanssa olisin saanut tehtyä tarkat laskelmat eri menetelmistä. Olisin voinut haastatella kohdeyrityksen lisäksi muita yrityksiä, joissa sukupolvenvaihdon on viime vuosina suoritettu. Olisin saanut sitä kautta vähän lisää perspektiiviä ja jopa tietoon vielä useamman menetelmän, miten sukupolvenvaihdoksen voi suorittaa.

Avoimeksi jäi tietenkin tarkat laskelmat menetelmistä, koska käytin tässä työssä arvioituja lukuja. Ne ovat kuitenkin helpompi laskea todenmukaisesti asiantuntijoiden ja tilintarkastajan kanssa. Jos tekisin työn uudestaan, varaisin kaikkeen enemmän aikaa tai ottaisin töistä opintovapaata, jotta voisin keskittyä vain tähän ja asiantuntijoiden kanssa tehtynä tämä opinnäytetyö olisi luonut jo virallista pohjaa sukupolvenvaihdokselle.

LÄHTEET

- Elo-Pärssinen, K. 2018. Perheyriksen sukupolvenvaihdos on luopumista. Perheyriksen liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://perheyriksen.fi/uutis-huone/asiantuntija-artikkelit/perheyriksen-sukupolvenvaihdos-on-luopumista> [viitattu 19.1.2024].
- Elo-Pärssinen, K. 2023. Sukupolvenvaihdos – rohkeutta ja avoimuutta keskusteluun. Perheyriksen liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://is-suu.com/perheyriksen/docs/pl_spv_2023_web [viitattu 19.1.2024].
- Elo-Pärssinen, K. & Heinonen, J. 2019. Uudistuva perheyriksen. Helsinki: Alma Talent. E-kirja. Saatavissa: [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/GAEBDXDTEB#kohta:Esipuhe\(\(20\)\)\(\(2013\)\)\(\(20\)uudistuminen\(\(20\)\)l\(\(e4\)htee\(\(20\)omistajasta/piste:tA](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/GAEBDXDTEB#kohta:Esipuhe((20))((2013))((20)uudistuminen((20))l((e4)htee((20)omistajasta/piste:tA) [viitattu 19.1.2024].
- Elo-Pärssinen, K. & Wäistö, P. 2012. Sukupolvenvaihdos – luopujan sisäinen matka. Perheyriksen liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://is-suu.com/perheyriksen/docs/spv.tyo_kirja.web [viitattu 19.1.2024].
- ELY-keskus. 2024. Sukupolvenvaihdos / maatilalan omistajanvaihdos. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. WWW-dokumentti. Päivitetty 2.1.2024. Saatavissa: <https://www.ely-keskus.fi/sukupolvenvaihdos-ja-omistajanvaihdos> [viitattu 19.1.2024].
- Engblom, A & Lakari, T. 2012. Käytännön sukupolvenvaihdos: yritysraenteet ja verotus. Helsinki: KHT-Media
- Hirsjärvi, S & Hurme, H. 2022. Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö. 2. painos. Helsinki: Gaudeamus. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/Record/kaakkuri.229077?sid=3974164982> [viitattu 19.1.2024].
- Immonen, R. & Lindgren, J. 2017. Onnistunut sukupolvenvaihdos. 5. uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent Oy. E-kirja. Saatavissa: <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/FAIBBXTBBAED#/kohta:ESI-PUHE/piste:b17> [viitattu 13.10.2023].
- Juusela, J. & Tuominen, S. 2010. Sukupolvenvaihdoksen verotus. Päivitetty teos 2023. Helsinki: Alma Talent Oy. E-kirja. Saatavissa: [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/IAHBGXCTDG#kohta:SUKUPOLVENVAIHDOKSEN\(\(20\)VEROTUS/piste:t2](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/IAHBGXCTDG#kohta:SUKUPOLVENVAIHDOKSEN((20)VEROTUS/piste:t2) [viitattu 13.10.2023].
- Kiviranta, E & Kiviranta, T. 2024. Maatilaverotus. E-kirja. Helsinki: Alma Talent. Saatavissa: <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/BAXBBXATHGGDC#piste:tL> [viitattu 19.1.2024].
- Lakari, T. 2021. Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolvenvaihdos. Helsinki: Verotieto Oy.
- Laki varojen arvostamisesta verotuksessa 22.12.2005/1142.

Luonnonvarakeskus. 2012. Maatilojen rakenne. WWW-dokumentti. Päivitetty 11.10.2012. Saatavissa: <https://www.luke.fi/fi/maatilojen-rakenne-0> [Viitattu 13.10.2023].

Nuorten perheyrittäjien ainutlaatuinen yhteisö s.a. Perheyrittäjien liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://perheyrittajien.fi/jasenyys/jatkajatoiminta> [viitattu 19.1.2024].

Onnistunut sukupolvenvaihdos s.a. Perheyrittäjien liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://perheyrittajien.fi/painopisteet/sukupolvenvaihdos> [viitattu 19.1.2024].

OP s.a. Sukupolvenvaihdoksen opas. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://pohjois-savo.mtk.fi/documents/197480/240467/Maailan+sukupolvenvaihdos+opas+OP.pdf/339907c4-760b-ba44-0f2c-1920abfa56c7?t=1544530504651> [viitattu 19.1.2024].

Perintö- ja lahjaverolaki 12.7.1940/378.

PRH. 2024. Osakeyhtiön perustaminen ja perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Patentti- ja rekisterihallitus. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html> [viitattu 17.3.2024].

Procountor s.a. Osakeyhtiö (Oy) – mitä tarkoittaa osakeyhtiö? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://procountor.fi/taloushallinnon-sanakirja/osakeyhtio/> [viitattu 31.2.2024].

Ruokavirasto. 2024a. Maatalouden investointituet. WWW-dokumentti. Päivitetty 2.2.2024. Saatavissa: <https://www.ruokavirasto.fi/tuet/maatalous/investoinnit/maatalouden-investointituet/> [viitattu 19.1.2024].

Ruokavirasto. 2024b. Nuoren viljelijän aloitustuki. WWW-dokumentti. Päivitetty 16.1.2024. Saatavissa: <https://www.ruokavirasto.fi/tuet/maatalous/nuoren-viljelijan-tuet/nuoren-viljelijan-aloitustuki/> [viitattu 19.1.2024].

Seppola, R. 2023. Liiketalous- ja yhteiskuntatieteen tutkimusstrategiat, menetelmät: opas pro gradu -tutkielmalle. Helsinki: BoD - Books on Demand.

Sukupolvenvaihdoksen rahoitus s.a. Intressi. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://sukupolvenvaihdos.com/sukupolvenvaihdoksen-rahoitus/> [viitattu 19.1.2024].

Torikka, T. 2023. Oy-tilan sukupolvenvaihdokseen hyvä varata aikaa jopa vuosia. *Maaseudun tulevaisuus* 136, 6.

Tuloverolaki 30.12.1992/1535.

Usein kysytyt kysymykset perheyrittäjistä s.a. Perheyrittäjien liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://perheyrittajien.fi/tietoa-meista/ukk> [viitattu 13.10.2023].

Verohallinto. 2013. Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa. WWW-dokumentti. Päivitetty 15.5.2013. Saatavissa: https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48042/yrityksen_sukupolvenvaihdos_verotuksess5/

Verohallinto. 2019. Lahjojen kumulointi. WWW-dokumentti. Päivitetty 5.6.2019. Saatavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48566/lahjojen-kumulointi/> [viitattu 19.1.2024].

Verohallinto. 2020. Osakeyhtiön sukupolvenvaihdos verotuksessa. WWW-dokumentti. Päivitetty 13.3.2020. Saatavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/60519/osakeyhti%c3%b6n-sukupolvenvaihdos-verotuksessa/> [viitattu 19.1.2024].

Verohallinto. 2023. Veroluokat ja lahjaverotaulukot. WWW-dokumentti. Päivitetty 27.6.2023. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/lahjaverolaskuri/> [viitattu 19.1.2024].

Verohallinto. 2024. Maatilan sukupolvenvaihdos verotuksessa. WWW-dokumentti. Päivitetty 1.1.2024. Saatavissa: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48496/maatilan-sukupolvenvaihdos-verotuksessa3/> [viitattu 19.1.2024].

KUVALUETTELO

Kuva 1. Perheyriksen määritys. Usein kysytyt kysymykset perheyriksistä s.a. Perheyriksen liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://perheyriks.fi/tietoa-meista/ukk> [viitattu 13.10.2023]

Kuva 2. Sukupolvenvaihdos prosessina. Elo-Pärssinen, K. & Heinonen, J. 2019. Uudistuva perheyritys. Helsinki: Alma Talent. E-kirja. Saatavissa: [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/GAEBDXDTEB#kohta:Esipuhe\(\(20\)\)\(\(2013\)\)\(\(20\)\)uudistuminen\(\(20\)\)l\(\(e4\)\)htee\(\(20\)\)omistajasta/piste:tA](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.xamk.fi/teos/GAEBDXDTEB#kohta:Esipuhe((20))((2013))((20))uudistuminen((20))l((e4))htee((20))omistajasta/piste:tA) [viitattu 19.1.2024]

Kuva 3. Sukupolvenvaihdoksen rahoituskeinot. Sukupolvenvaihdos – rohkeutta ja avoimuutta keskusteluun. 2023. Perheyriksen liitto. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://issuu.com/perheyritys/docs/pl_spv_2023_web [viitattu 19.1.2024]

Kuva 4. Vastikkeen määrä käyvästä arvosta. Muhonen, O. 2024.

Kuva 5. Kokonaiskustannus. Muhonen, O. 2024.

TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1. Ensimmäisen veroluokan lahjaverotaulukko. Verohallinto. 2023. Veroluokat ja lahjaverotaulukot. WWW-dokumentti. Päivitetty 27.6.2023. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/lahjaverolaskuri/> [viitattu 19.1.2024]

Taulukko 2. Toisen veroluokan lahjaverotaulukko. Verohallinto. 2023. Veroluokat ja lahjaverotaulukot. WWW-dokumentti. Päivitetty 27.6.2023. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/lahjaverolaskuri/> [viitattu 19.1.2024]

Taulukko 3. Nuoren viljelijän aloitustuen määrä. Ruokavirasto. 2024b. Nuoren viljelijän aloitustuki. WWW-dokumentti. Päivitetty 16.1.2024. Saatavissa: <https://www.ruokavirasto.fi/tuet/maatalous/nuoren-viljelijan-tuet/nuoren-viljelijan-aloitustuki/> [viitattu 19.1.2024]

Taulukko 4. Lahjan määrä huojennettuna. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 5. Lahjojen määrä, kpl ja €/lahja. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 6. Lahjavero. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 7. Lahjavero ilman huojennusta. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 8. Lahjan määrä huojennettuna. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 9. Lahjojen määrä, kpl ja €/lahja. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 10. Lahjavero. Muhonen, O. 2024.

Taulukko 11. Lahjavero ilman huojennusta. Muhonen, O. 2024.

Teemahaastattelu kysymykset

Luopujat

1. Miksi haluatte sukupolvenvaihdoksen?
2. Mikä on teidän toiveaikataulunne?
3. Miten jatkajan valinta tapahtui?
4. Miten aiotte valmistautua etukäteen sukupolven vaihdokseen?
5. Mitä ajattelette sisarusten huomioinnista ja miten se aiotaan toteuttaa?
6. Mitä ajatuksia kauppahinta herättää, millaisen ratkaisun haluaisitte?
7. Oletteko ajatelleet osallistua rahoituksen järjestämiseen?
8. Mitä ajattelette vero seuraamusten huomioimista suunnittelussa?
9. Millaisena haluaisitte sukupolvenvaihdoksen tehdä?
 - a. kauppana, jossa omaisuudesta maksetaan käypä arvo
 - b. alihintaisena kauppana (vastike alle 100 %, mutta yli 75 % käyvästä arvosta)
 - c. lahjanluonteisena kauppana (vastike enintään 75 % käyvästä arvosta)
 - d. lahjana (ei vastiketta).
10. Tilan asuin rakennus sekä leipomontontti on tällä hetkellä teidän omassa omistuksessanne, miten olette ajatelleet niiden kohtalon kauppassa?
11. Millaisena näette oman roolinne sukupolvenvaihdoksen jälkeen?
12. Mitkä ovat mielestänne suurimmat haasteet sukupolvenvaihdosprosessissa?
13. Mikä teitä askarruttaa eniten?
14. Mitä muuta haluaisitte aiheesta kertoa?

Jatkajat

1. Miten päädyit tilan tulevaksi jatkajaksi?
2. Millaisista osaamista sinun tulisi mielestäsi hankkia ennen sukupolvenvaihdosta?
3. Mitä muuta valmistautumista mielestäsi vaaditaan?
4. Mitä ajattelet sisarustesi huomioinnista sukupolvenvaihdoksen yhteydessä?
5. Mitäpä ajatuksia kauppahinta herättää millaisen ratkaisun haluaisit?

6. Mitä ajattelet rahoituksen järjestämisestä?
7. Mitä ajattelet veroseuraamusten huomioimista suunnittelussa?
8. Millaisena näet oman roolisi sukupolvenvaihdoksen sen jälkeen?
9. Mitkä ovat mielestäsi suurimmat haasteet sukupolvenvaihdosprosessissa?
10. Mikä askarruttaa eniten?
11. Mitä muuta haluaisit aiheesta kerrota?

Jatkajien sisarukset

1. Mitä ajatuksia vanhempienne sukupolvenvaihdos sinussa yleisesti herättää?
2. Millaisena näet oman roolisi prosessissa?
3. Miten sinut on mielestäsi huomioitu tilanteessa?
4. Mitä muuta haluaisit aiheesta kertoa?