



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Roosa Keljo

Maatilan sukupolvenvaihdos

Opinnäytetyö
Kevät 2023
Tradenomi (AMK)



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: Liiketalous

Tekijä: Roosa Keljo

Työn nimi: Maatilan sukupolvenvaihdos

Ohjaaja: Juha Tall

Vuosi: 2023

Sivumäärä: 53

Liitteiden lukumäärä: -

Maatilat ovat tärkeitä kotimaisen ruoantuotannon ja omavaraisuuden turvaamisessa. Tilojen omistajanvaihdoksilla turvataan niiden siirtyminen sukupolvelta toiselle. Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutustua maatilan sukupolvenvaihdoksen suunnitteluun ja toteutukseen. Tavoitteena oli selvittää, mitä vaiheita prosessiin kuuluu ja miten se toteutetaan hallitusti. Lisäksi haluttiin tutkia, miten sukupolvenvaihdoksen eri osapuolet suhtautuvat prosessiin.

Aihetta tutkittiin sekä yleisellä tasolla että yksittäisen tilan tapauksessa. Tutkimuksen kohteena oli kasvinviljelytila, jolla on lähivuosina edessään sukupolvenvaihdos. Tutkimusmenetelminä käytettiin kirjallisuuskatsausta ja teemahaastattelua. Kirjallisuuskatsauksessa tutkittiin ammatillista kirjallisuutta, artikkeleita ja aiempaa tutkimusta aiheesta. Näiden avulla saatiin teoretietoa sukupolvenvaihdoksen vaiheista ja luotiin pohjaa tuleville haastatteluille. Haastateltavina oli asiantuntijoita sekä esimerkkitalan sukupolvenvaihdoksen eri osapuolet. Sisällönanalyysin avulla haastatteluaineistoista saatiin esiin aiheen kannalta oleellinen tieto, jonka avulla kirjoitettiin tiiviit ja informatiiviset kuvaukset jokaisesta haastattelusta.

Tutkimuksessa selvisi, että sukupolvenvaihdos on prosessi, joka koostuu kolmesta päävaiheesta: aika ennen sukupolvenvaihdosta, sukupolvenvaihdos ja aika sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Prosessi aloitetaan suunnittelulla ja valmistautumisella, jonka jälkeen edetään neuvotteluihin ja lopulta varsinaiseen kaupantekoon. Viimeisessä vaiheessa keskitytään toiminnan haltuunottoon ja kehittämiseen. Hallittu ja ammattimainen sukupolvenvaihdos tulee suunnitella huolellisesti ja varata siihen riittävästi aikaa. Jokainen sukupolvenvaihdos on kuitenkin yksilöllinen tilanne, ja sen toteutus on tapauskohtainen. Prosessin eri osapuolet voivat suhtautua tilanteeseen hyvin vaihtelevasti. Sukupolvenvaihdos voi nostaa sen eri osapuolissa esiin monenlaisia tunteita, kuten iloa, haikeutta, helpotusta tai huolestuneisuutta. Prosessissa saatetaan siis käydä läpi vaikeitakin tunteita, vaikka tilan jatkuminen itsessään olisikin iloinen asia. Avoin ja kaikki huomioonottava keskustelu olisikin tärkeää, jotta perhesuhteet säilyisivät hyvinä sukupolvenvaihdoksen jälkeen.

¹ Asiasanat: omistajanvaihdos, sukupolvenvaihdos, rahoitus, verotus

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Degree programme: Business Management

Author: Roosa Keljo

Title of thesis: Succession of a farm

Supervisor: Juha Tall

Year: 2023

Number of pages: 53

Number of appendices: -

Agricultural farms are important in securing domestic food production and self-sufficiency. Successions of farms ensure their transfer from generation to generation. The aim of this thesis was to get acquainted with the planning and implementation of farm succession. The aim was to find out what steps are involved in the process and how to implement a succession in an orderly manner. Moreover, the aim was to examine how the various parties to the succession view the process.

The topic was studied at the general level and in the case of an individual farm. The object of the study was a crop farm facing a succession in the next few years. The research methods used were literature review and semi-structured interview. The literary review examined professional literature, articles, and previous research on the subject. These were used to provide theoretical information about the steps of succession and to lay the groundwork for the interviews. The interviewees included experts and the various parties to the succession of the case farm. Content analysis was used to provide information relevant to the subject from the interview data, by which concise and informative descriptions of each interview were written.

The study found that succession is a process consisting of three main phases: the time before succession, succession, and the time after succession. The process begins with planning and preparation, then proceeds to negotiations and, eventually, to the actual conclusion of the deal. The final phase focuses on the takeover and development of the operations. A managed and professional succession should be carefully planned, and a sufficient amount of time should be allocated for it. However, each succession is an individual situation, the implementation of which depends on the case. The different parties to the process can take very different approaches to the situation. A succession may raise various emotions in the parties involved, such as joy, wistfulness, relief, or concern. So, they can go through even difficult emotions, even if the continuation of the farm as such is a positive thing. An open discussion would therefore be important in order to maintain good family relationships after the succession.

¹ Keywords: business transfer, succession, financing, taxation

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	2
Thesis abstract	3
SISÄLTÖ	4
Kuva-, kuvio- ja taulukkuuettelo	6
1 Johdanto	7
1.1 Aiheen taustaa	7
1.2 Tutkimusongelma ja tavoite	8
1.3 Tutkimusmenetelmät	8
1.4 Työn rakenne	10
2 Omistajanvaihdos	12
2.1 Omistajanvaihdosprosessi	12
2.2 Yrityskauppatavat	14
2.3 Tavallisten yritysten ja maatilayritysten omistajanvaihdosten erot	16
3 Maatilan sukupolvenvaihdos	18
3.1 Keskustelun aloittaminen ja jatkajan löytäminen	18
3.2 Sisarusten huomiointi	18
3.3 Valmistautuminen	19
3.4 Arvonmääritys	20
3.5 Kauppahinta	20
3.5.1 Kauppa käypään hintaan	21
3.5.2 Lahjanluonteinen kauppa	22
3.5.3 Vastikkeeton luovutus	22
3.6 Rahoitus	22
3.6.1 Nuoren viljelijän aloitustuki	22
3.6.2 Muut rahoitusvaihtoehdot	23
3.7 Verotus	24
3.7.1 Tulovero	24
3.7.2 Lahjavero	25

3.7.3	Varainsiirtovero	25
3.7.4	Arvonlisävero	26
3.8	Toimet sukupolvenvaihdon jälkeen	27
3.8.1	Käytännön asiat	27
3.8.2	Haltuunotto ja toiminnan kehittäminen	28
4	Tutkimuksen toteuttaminen	29
4.1	Haastateltavien valinta ja haastattelurungot	29
4.2	Aineiston hankkiminen	31
4.3	Aineiston analysointi ja kuvaaminen	32
5	Tutkimusaineisto ja sen analysointi	33
5.1	Luopujat	33
5.2	Jatkaja	35
5.3	Jatkajan sisarus	36
5.4	ProAgrian omistajanvaihdosasiantuntija	36
5.5	Rahoittajan edustajat	40
6	Johtopäätökset	46
6.1	Vastaukset tutkimuskysymyksiin	47
6.2	Tutkimuksen rajoitteet	48
6.3	Jatkotutkimusaiheita	49
	LÄHTEET	51

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluettelo

Kuvio 1. Omistajanvaihdosprosessin vaiheet.....	13
Kuvio 2. Tutkimuksen viitekehys.....	14
Kuvio 3. Yrityksen omistajanvaihdokseen liittyvät keskeiset käsitteet.	15
Kuvio 4. Luopujien, jatkajan ja jatkajan sisaruksen haastattelurunko.	30
Kuvio 5. Asiantuntijoiden haastattelurungot.	31
Taulukko 1. Haastattelut.....	32

1 Johdanto

1.1 Aiheen taustaa

Mikäli maatilán toiminnalle toivotaan jatkuvuutta, on jossakin vaiheessa väistämättä edessä sukupolvenvaihdos. Sukupolvenvaihdos on prosessi, jossa tilán omistus ja veto-vastuu siirretään luopujalta jatkajalle. Maatiloilla jatkaja on usein oman perheen sisältä, mutta se voi olla myös täysin ulkopuolinen henkilö. Sukupolvenvaihdosprosessiin liittyy paljon taloudellisia, verotuksellisia ja lainsäädännöllisiä asioita, mutta usein myös suuria tunteita. Varmasti monissa muissakin yrityksissä, mutta usein etenkin maatiloilla kyse ei ole vain luopujan työstä, vaan enemmänkin elämäntavasta. Kyse onkin monisävyisestä, monia muuttavia tekijöitä sisältävästä prosessista, jonka valmisteluun, suunnitteluun ja toteutukseen on hyvä varata reilusti aikaa.

Vallitsevassa epävarmassa maailmantilanteessa kotimainen ruoantuotanto ja omavaraisuus ovat tärkeitä asioita, joista tulisikin pyrkiä pitämään kiinni. Tilastojen valossa suomalaisten maatilojen sukupolvenvaihdokset ovat kuitenkin vähentyneet merkittävästi (Lehtonen, 2022, s. 4). Tämä tulos ei tosin kerro aivan koko totuutta, koska mukana on vain sellaiset sukupolvenvaihdokset, joissa täyttyy aloitustukeen oikeuttavat kriteerit. Näin ollen tiloilla todennäköisesti tehdään sukupolvenvaihdoksia jonkin verran enemmän kuin tilastoista voidaan nähdä, mutta suuntaus on silti huolestuttava.

Opinnäytetyössä käsitellään maatilán sukupolvenvaihdosta yleisen tason lisäksi esimerkki-tilán tapauksessa. Kohteena on maatila, jonka pääasiallinen toiminta on viljakasvien viljely. Tilalla on toteutettu sukupolvenvaihdos edellisen kerran vuonna 2007. Tilalliset eivät ole päätoimisia maanviljelijöitä, vaan toimintaa hoidetaan toisen työn ohessa. Nykyinen yrittäjäpariskunta on halukas siirtämään toiminnan lähitulevaisuudessa eteenpäin, jotta jatkaja pääsee aloittamaan oman uransa tarpeeksi ajoissa. Luopujilla on kolme lasta, joista vanhimman on tarkoitus jatkaa tilán hoitamista sukupolvenvaihdoksen jälkeen.

1.2 Tutkimusongelma ja tavoite

Työn tavoitteena on selvittää suunnitellusti ja hallitusti toteutettavan maatilan sukupolvenvaihdoksen eri vaiheet ja tehtävät. Prosessista pyritään luomaan hyvä yleiskuva, jossa huomioidaan sen tärkeimmät ja merkittävimmät osa-alueet. Lisäksi paneudutaan aiheeseen yksittäisen tilan näkökulmasta tutkimalla, millaisia ajatuksia tilanteen eri osapuolilla aiheesta on.

Tutkimusta ohjaavia tutkimuskysymyksiä ovat: Miten toteuttaa hallittu ja ammattimainen maatilan sukupolvenvaihdos? Mitä vaiheita prosessiin kuuluu? Millaisia ajatuksia sukupolvenvaihdos herättää sen eri osapuolissa?

1.3 Tutkimusmenetelmät

Työn osana on tapaustudkimus esimerkkitilan tulevasta sukupolvenvaihdoksesta. Tapaustudkimuksessa on nimensä mukaisesti tärkeää juuri tapauksen keskeisyys tutkimusasetelmassa (Eriksson & Koistinen, 2014, s. 1). Tutkimuskysymys, tutkimusasetelma ja aineiston analyysi perustuvat tällöin pitkälti siihen. Tapauksesta pyritään saamaan mahdollisimman monipuolinen kuva, jonka vuoksi onkin tärkeää tutustua siihen kokonaisvaltaisesti ja eri näkökulmista (Vuori, i.a.-b). Sen vuoksi yleensä käytetäänkin useita erilaisia aineistoja, kuten tässäkin tapauksessa hyödynnetään sekä aiempaa teorial tietoa että haastatteluaineistoa.

Tutkimusmenetelminä käytetään kirjallisuuskatsausta ja teemahaastattelua. Kirjallisuuskatsauksella tarkoitetaan kvalitatiivisten ja kvantitatiivisten tutkimusmenetelmien yhdistelmää, jossa tutkitaan aiemmin tehtyä tutkimusta sekä niiden tuloksia ja tuotoksia (Salminen, 2011, s. 4–5). Olemassa olevaa materiaalia läpikäymällä pyritään löytämään vastauksia haluttuihin kysymyksiin sekä luomaan tiivis ja johdonmukainen katsaus tietyn aihepiirin olennaisista asioista (mts. 9). Kirjallisuuskatsausta voidaan hyödyntää itsenäisenä tutkimusmenetelmänä, mutta se on myös hyvä tapa luoda alkuasetelmaa uudelle tutkimukselle. Sen avulla voidaan myös havaita aiempien tutkimusten puutteita ja näin ollen löytää uusia tutkimustarpeita. Tässä työssä kirjallisuuskatsauksen avulla pyritään löytämään teoriapohjaa tutkittavalle aihepiirille ja luomaan alkuasetelmaa tutkimuksen jatkolle.

Toisena tutkimusmenetelmänä käytetään teemahaastattelua, joka on yksi laadullisen tutkimuksen menetelmistä. Tässä haastattelumenetelmässä ei välttämättä ole ennalta tarkkaan määriteltyjä kysymyksiä, vaan tutkittava aihe on jaettu erilaisiin teemoihin, jotka käydään haastateltavan kanssa läpi (Valli & Aarnos, 2018, s. 25–26). Haastattelutilanne ei näin ollen etene kaikkien kanssa samalla tavalla kysymys kysymykseltä, vaan se elää ja etenee keskustelun kautta. Tutkijan tulee perehtyä aiheeseen aiemmin julkaistun tiedon avulla, jonka myötä hän saa käsityksen aiheen kokonaisuudesta ja siihen liittyvistä osista (Hirsjärvi & Hurme, 2008, s. 47). Jo tunnetun tiedon perusteella voidaan aihe jakaa erilaisiin teemoihin, joiden ympärille haastattelu rakentuu (Tuomi & Sarajärvi, 2018, luku 3.1.1). Haastattelijalla saattaa olla muistilistanaan vain nämä teemat, tarkkojen kysymysten muotoutuessa usein vasta haastattelutilanteessa (Hirsjärvi & Hurme, 2008, s. 47). Kysymyksiä voi toki miettiä myös valmiiksi, mutta ne on hyvä jättää melko vapaamuotoisiksi ja avoimiksi. Tällainen menetelmä antaa vastaajalle mahdollisuuden kertoa aiheesta vapaasti omin sanoin, jolloin keskusteluun voi nousta myös sellaisia asioita, joita haastattelijalla ei välttämättä olisi osannut edes kysyä. Teemahaastattelun avulla onkin mahdollista hankkia laajasti tietoa ja erilaisia näkökulmia tietyistä aihepiiristä.

Kerättävää aineistoa tulisi myös analysoida jotenkin, jotta siitä olisi jotain hyötyä. Sisällönanalyysi on sopiva apuväline niin kirjoitettujen tekstien kuin haastatteluaineistoidenkin analysoimiseen (Vuori, i.a.-a). Tuomen ja Sarajärven (2018, luku 4.4.2) mukaan sisällönanalyysin avulla tutkittavasta ilmiöstä pyritään saamaan tiivis, sanallinen ja selkeä kuvaus. Heidän mukaansa aineisto tulisi järjestää tiiviiseen ja selkeään muotoon kuitenkin kadottamatta sen sisältämää informaatiota. Sisällönanalyysissä oleellista on nimenomaan aiheet, asiat ja teemat, joita aineisto käsittelee tai joista haastateltava puhuu (Vuori, i.a.-a). Sisällönanalyysi voidaan toteuttaa joko aineistolähtöisesti, teorialähtöisesti tai teoriaohjaavasti (Tuomi & Sarajärvi, 2018, luku 4.4). Aineistolähtöisessä analyysissä aineistoa lähdetään analysoimaan ilman ennako-odotuksia, kun taas teorialähtöisessä analyysissä aineistoa pyritään jaottelemaan aiemman teorian, kuten jonkin käsitejärjestelmän tai mallin mukaan. Teoriaohjaavassa sisällönanalyysissä aineiston käsittely aloitetaan aineistolähtöisesti, mutta jossakin kohtaa analyysiä se yhdistetään aiemman teorian kanssa.

Sisällönanalyysiä tehdessä ollaan kiinnostuneita aiheista, ilmiöistä ja teemoista, joita aineistossa käsitellään. Sitä kuvaavia käsitteitä etsimällä, luokittelemalla, yhdistelemällä ja

vertailemalla pyritään luomaan kuvausta aiheesta ja löytämään vastauksia tutkimusongelmaan (Tuomi & Sarajärvi, 2018, luku 4.4). Tavoitteena siis olisi, että lopuksi kasassa on tiivis, mutta aihetta hyvin kuvaava ja tutkimuskysymyksiin vastaava kuvaus. Aineistolähtöisen ja teorialähtöisen sisällönanalyysin ero on siinä, että aineistolähtöisessä tavassa käytettävät käsitteet ja luokittelut luodaan aineistosta, kun teorialähtöisessä ja teoriaohjaavassa ne on määritelty valmiiksi aiemman tiedon avulla (Tuomi & Sarajärvi, 2018, luku 4.4). Teorialähtöisessä sisällönanalyysissä prosessi aloitetaan osittain ikään kuin toisesta suunnasta, koska jo alussa luodaan analyysirunko, joka sisältää erilaisia kategorioita ja luokituksia aiheesta.

1.4 Työn rakenne

Luvussa yksi käydään läpi aiheen taustaa ja esitellään lyhyesti esimerkkinä toimiva tila. Tässä vaiheessa esitellään myös tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset sekä käytettävät tutkimusmenetelmät. Lisäksi kuvataan työn rakennetta, eli mitä aiheita eri luvuissa käsitellään.

Toisessa luvussa kerrotaan ensin lyhyesti yritysten omistajanvaihdosprosessista ja siihen liittyvistä vaiheista yleisesti, erilaisista kauppatavoista sekä tavallisten yritysten ja maatilayritysten omistajanvaihdoksien eroista. Luvussa esitellään myös viitekehys, jonka näkökulmasta aihetta tässä tutkimuksessa tarkastellaan.

Kolmannessa luvussa syvennyttään nimenomaan maatilan sukupolvenvaihdon suunnitteluun ja toteutukseen. Prosessi alkaa, kun aihe tulee ajankohtaiseksi ja päätös sen toteuttamisesta tehdään. Jatkajan ollessa tiedossa, voidaan sukupolvenvaihdosta alkaa suunnitella ja valmistautua siihen. Valmistautuminen sisältää useita käytännön asioita yrityksessä, mutta myös eri osapuolten henkistä valmistautumista ja kypsymistä toteutusta varten. Valmistelun jälkeen prosessi etenee erilaisiin vaiheisiin, kuten arvonmääritykseen, kauppahintaneuvotteluihin sekä rahoituksen ja verotuksen suunnitteluun. Luvun lähteinä käytetään erilaista ammatillista kirjallisuutta, artikkeleita, Verohallinnon ohjeistuksia sekä lainsäädäntöä. Sukupolvenvaihdos onkin verotuksellisesti erityinen prosessi, koska siihen liittyy erilaisia huojennuksia esimerkiksi perintö- ja lahjaverotuksessa. Luvun lopussa on huomioitu myös sukupolvenvaihdon jälkeisiä tehtäviä.

Neljännessä luvussa käydään tarkemmin läpi tutkimuksen toteuttamista ja aineiston hankkimista. Tutkimusmenetelminä käytetään kirjallisuuskatsausta sekä teemahaastattelua, joka on yksi laadullisen tutkimuksen menetelmistä. Haastatteluissa hankitaan aineistoa sekä tähän tiettyyn esimerkkitalan tapaukseen liittyen että aihetta yleisemmällä tasolla tarkastellen.

Viidennessä luvussa esitellään haastatteluista kerätty aineisto, jokainen haastattelu erikseen. Haastatteluaineistoa analysoimalla pyritään luomaan tiiviit ja selkeät, tutkimusongelmaan vastaavat kuvaukset kunkin haastateltavan vastauksista. Jokainen haastateltava katsoo sukupolvenvaihdosprosessia hieman eri suunnasta, jolloin mukaan saadaan erilaisia näkökulmia.

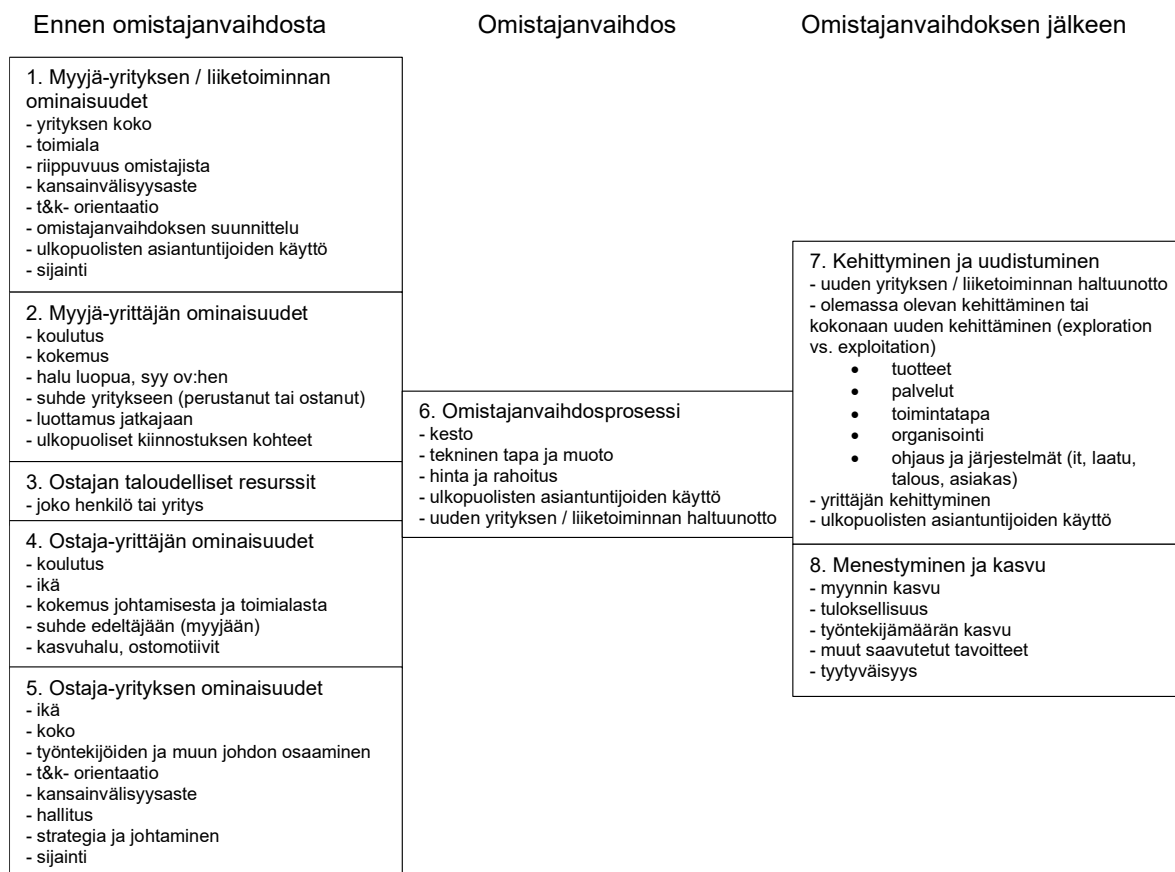
Kuudennessa luvussa käydään läpi tutkimuksen tuloksia ja esitetään vastaukset tutkimuskysymyksiin. Lopuksi pohditaan myös tuloksiin liittyviä rajoitteita, niiden hyödynnettävyyttä ja mahdollisia lisätutkimustarpeita.

2 Omistajanvaihdos

2.1 Omistajanvaihdosprosessi

Omistajanvaihdos on nimensä mukaisesti tilanne, jossa yritys siirtyy omistajalta toiselle. Kyse on prosessista, josta on tunnistettavissa kolme eri päävaihetta: aika ennen omistajanvaihdosta, omistajanvaihdos sekä aika omistajanvaihdoksen jälkeen (Tall, 2014, s. 36–40). Tämä kolmeen päävaiheeseen jako on runsaasti käytetty ja hyvin yleinen tulkinta. Näkemykset näiden vaiheiden sisältämistä teemoista vaihtelevat kuitenkin jonkin verran. Seuraavana on esitelty kaksi suomalaisen omistajanvaihdos- tai yrityskauppatutkimuksen viitekehystä.

Vuoden 2012 omistajanvaihdostutkimuksensa viitekehyksessä Varamäki ym. (2012, s. 39–40) sijoittavat omistajanvaihdosta edeltävään aikaan myyjäyrityksen / liiketoiminnan ominaisuuksien, myyjäyrittäjän ominaisuuksien, ostajan taloudellisten resurssien, ostajayrittäjän ominaisuuksien ja ostajayrityksen ominaisuuksien tarkastelun. Omistajanvaihdosvaiheessa keskitytään nimenomaan varsinaiseen omistajanvaihdosprosessiin. Omistajanvaihdoksen jälkeisessä ajassa tarkastellaan toiminnan kehittymistä ja uudistumista sekä menestystä ja kasvua. Kuviossa 1 eritellään vielä tarkemmin prosessin eri vaiheita ja niihin kuuluvia tarkastelukohteita.



Kuvio 1. Omistajanvaihdosprosessin vaiheet (Varamäki ym., 2012, s. 40).

Väitöskirjatutkimuksessaan Tall (2014, s. 37–40) tarkastelee yrityskauppaprosessia samantyyppisellä ajatuksella, mutta hieman selkeytettynä. Ensimmäisessä vaiheessa keskittään ostajaan ja myyjään, jotka kumpikin jaetaan vielä kahteen tasoon: yrittäjän ja yrityksen tasoon. Yrityskauppavaiheessa keskittään neuvotteluihin, kaupan kohteeseen ja ehtoihin sekä asiantuntija-avun hyödyntämiseen. Yrityskaupan jälkeen uutta yritystä käsitellään taas kahdessa tasossa, yrittäjän ja yrityksen tasolla.

Tässä tutkimuksessa keskittään erityisesti sukupolvenvaihdosta edeltävään aikaan sekä varsinaisiin neuvotteluihin. Aikaa ennen sukupolvenvaihdosta tutkitaan luopujien, jatkajan, jatkajan sisarusten sekä eri asiantuntijoiden näkökulmasta. Tässä vaiheessa keskittään erityisesti prosessin suunnitteluun ja siihen valmistautumiseen. Sukupolvenvaihdosneuvotteluiden vaiheessa huomioidaan mm. arvonmääritys, kauppahinnan määräytyminen, rahoitusprosessi ja veroseuraamusten huomiointi. Sukupolvenvaihdoksen jälkeistä aikaa tarkastellaan jälleen luopujien, jatkajan, jatkajan sisarusten sekä asiantuntijoiden näkökulmasta. Tällöin keskiössä on eri osapuolten roolit ja yhteistyö asiantuntijoiden kanssa. Tämän tutkimuksen viitekehys kuvataan vielä tarkemmin kuviossa 2.

Ennen sukupolvenvaihdosta	Sukupolvenvaihdos	Sukupolvenvaihdoksen jälkeen
Luopujat - syyt luopumiselle - ajankohta - jatkajan löytäminen/valinta - valmistautuminen - sisarusten huomiointi - haasteet - mietityttävät asiat	Sukupolvenvaihdosneuvottelut - arvonmääritys - kauppahinta - rahoitus - tuet - verotus	Luopujat - rooli
		Jatkaja - rooli
		Jatkajan sisarukset - rooli
		Asiantuntijat - yhteistyö jatkossa
Jatkaja - jatkajaksi päätyminen - osaamisen hankkiminen - valmistautuminen - sisarusten huomiointi - haasteet - mietityttävät asiat		
Jatkajan sisarukset - ajatukset sukupolvenvaihdoksesta - rooli - huomiointi		
Asiantuntijat - suunnittelu - aikataulu - valmistautuminen - jatkajan ominaisuudet - sisarusten huomiointi - asiantuntijoiden rooli - haasteet		

Kuvio 2. Tutkimuksen viitekehys.

2.2 Yrityskauppatavat

Omistajanvaihdokset voidaan jakaa tulkinnasta riippuen kahteen tai kolmeen erilaiseen yrityskauppatapaan (Tall, 2014, s. 25). Yrityskauppa voidaan suorittaa joko liiketoimintakauppana tai omistusosuuskauppana. Liiketoimintakaupassa kaupan kohteena on yrityksen liiketoiminta ja myyjänä on tällöin kyseinen yritys itse (Immonen & Lindgren, 2017, s. 38).

Yleensä kauppaan kuuluu varsinaisen liiketoiminnan lisäksi siihen liittyvä omaisuus ja kalusto, kuten koneet, laitteet, sopimuskanta ja varasto (mts. 43). Kaupan kohde voidaan tarvittaessa rajata ja määritellä hyvinkin yksilöllisesti. Omistusosuuskaupassa sen sijaan kaupan kohteena on joko osakeyhtiön osakkeet tai avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuudet (mts. 38). Tällöin myydään yrityksen omistusta ja myyjänä on omistaja. Siirtyvät vastuut ja velvoitteet ovat myös yksi merkittävä ero näiden kahden kauppatavan välillä.

Omistusosuuskaupassa ostajalle siirtyy lähtökohtaisesti kaikki vastuut ja velvoitteet, siis myös sellaiset, joista hän ei välttämättä ole kaupantekohetkellä tietoinen (Suomen Yrityskaupat, 18.11.2010). Liiketoimintakaupassa kauppaan kuuluu ainoastaan

kauppasopimuksessa listatut asiat, jolloin yllätysten mahdollisuus on pienempi ja kauppatapa voidaan näin ollen nähdä osittain turvallisempaan ostajalle. Toiminimi on yhtiömuodoista ainoa, johon omistusosuuskauppa ei sovi, vaan siitä voidaan tehdä ainoastaan liike-toimintakauppaa (Immonen & Lindgren, 2017, s. 38).

Käytännössä vaihtoehdot omistajanvaihdon toteuttamiseen ovat siis edellä mainitut liiketoimintakauppa ja omistusosuuskauppa. Suomalaisessa omistajanvaihdostutkimuksessa ja verohallinnon ohjeissa sukupolvenvaihdos nähdään kuitenkin erillisenä, kolmantena yrityskauppatapana (Tall, 2014, s. 25). Sukupolvenvaihdos on yrityksen omistussuhteita muuttava tapahtuma, jossa kaupan kohde siirtyy tyypillisesti luovuttajan lapselle tai muulle lähisukulaiselle (Immonen & Lindgren, 2017, s. 15). Sukupolvenvaihdoksella on jonkin verran omia säännöksiään, kuten erilaisia huojennuksia verotuksessa, joiden vuoksi se eroaa luonteeltaan jonkin verran puhtaista yrityskaupoista. Vaikka sitä poikkeavuuksiansa vuoksi pidetäänkin omana yrityskauppatapanaan, toteutetaan sekin käytännössä aina joko liiketoimintakauppana tai omistusosuuskauppana. Kuviossa 3 selkeytetään eri toteutustapojen välisiä suhteita. Tässä työssä perehdytään nimenomaan yrityksen sukupolvenvaihdokseen, erityisesti maatilalla. Työssä käydään läpi prosessin rakennetta ja vaiheita sekä tarkastellaan näitä sukupolvenvaihdoksen erityispiirteitä. Yhtä oikeaa tapaa sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen ei ole, vaan jokaista tilannetta tulisi käsitellä tapauskohtaisesti, vallitseva tilanne ja olosuhteet huomioon ottaen (Immonen ja Lindgren, 2017, s. 20). Yhteneväisiä piirteitä tilanteista toki löytyy ja perusajatus on kaikissa melko sama, mutta kahta täysin samanlaista sukupolvenvaihdosta tuskin on olemassa.

Omistajanvaihdos			
Yrityskauppa		Sukupolvenvaihdos	
Omistusosuuskauppa	Liiketoimintakauppa	Omistusosuuskauppa	Liiketoimintakauppa

Kuvio 3. Yrityksen omistajanvaihdokseen liittyvät keskeiset käsitteet (Varamäki ym., 2012, s. 16).

2.3 Tavallisten yritysten ja maatilayritysten omistajanvaihdosten erot

Tavallisten yritysten ja maatilayritysten omistajanvaihdoksissa on pohjimmiltaan kyse samasta asiasta: yritys siirretään uudelle omistajalle, joka jatkaa sen toimintaa. Käytännössä nämä tapaukset ovat usein kuitenkin keskenään hyvin erilaisia tilanteita. Kuja-Lipasti ja Tall (2020, s. 23) nostavat artikkelissaan esiin asioita, joissa tavallisten yritysten ja maatilayritysten omistajanvaihdokset eroavat toisistaan ja mitä opittavaa maataloilla olisi aiheesta. Suurimmat erot liittyvät kauppahintaan, jatkajaan sekä sopimuksiin.

Maatilojen sukupolvenvaihdoksissa kauppaan sisältyy usein monenlaista omaisuutta, joilla on suuri varallisuusarvo (Kuja-Lipasti & Tall, 2020, s. 19). Tilojen arvonmääritys suoritetaan usein käyttämällä eri omaisuuseriin verottajan asettamia käypiä arvoja ja laskemalla nämä arvot yhteen (Verohallinto, 27.12.2021, luku 4.1.) Tällöin omaisuuden varallisuusarvo ja verotuksen näkökulma korostuvat arvonmäärityksessä (Kuja-Lipasti & Tall, 2020, s. 20). Liikaa näihin tekijöihin nojaamalla saattaa arvo ja sitä kautta myös kauppahinta kuitenkin nousta hyvinkin korkeaksi (OP, i.a.). Kuja-Lipastin ja Tallin (2020, s. 22) mukaan muiden yritysten tapauksissa arvonmäärityksessä keskitytäänkin sen sijaan enemmän omaisuuden tuottoarvoon ja siihen, että ostaja pystyisi suoriutumaan kauppahinnasta liiketoiminnan tuottojen avulla kohtuullisessa ajassa, yleensä seuraavien 3–6 vuoden aikana. He suosittelevat myös maatilojen tapauksessa painotettavan enemmän tätä näkökulmaa.

Maatilayrittäjyyteen liittyy usein vahvaa tunnesitoutuneisuutta ja tilan toivotaankin siirtyvän omassa suvussa sukupolvelta toiselle (Kuja-Lipasti & Tall, 2020, s. 18). Nykyäänkin yli 90 prosenttia maatilojen omistajanvaihdoksista toteutetaan sukupolvenvaihdoksina, kun muiden yritysten kohdalla niiden osuus on huomattavasti vähäisempi. Vuoden 2021 valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin (Varamäki ym., 2021, s. 31) mukaan 44 % yli 55-vuotiaista yrittäjistä arvioi päävastuusta luopuessaan myyvänsä yrityksen ulkopuoliselle ja 20 prosenttia uskoi sen siirtyvän eteenpäin sukupolvenvaihdoksen kautta. Soraman ja Joensuu-Salon (2017, s. 63–64) vuonna 2017 toteuttamassa maatilayritysten omistajanvaihdoksia koskevassa selvityksessä kysyttiin tilan tulevasta jatkajasta nimenomaan maatilayrittäjiltä, joilla omistajanvaihdos on edessä seuraavien 10 vuoden aikana. Niistä vastaa- jista, joilla jatkaja oli jo tiedossa, jopa 98 % prosenttia ilmoitti jatkajaksi lapsen tai lapset. Ero on siis hyvin merkittävä. Tämä ei tietenkään ole ongelma, mikäli omasta perheestä löytyy jatkaja, joka on valinnut roolinsa vapaaehtoisesti eikä koe sitä pakolliseksi

velvollisuudeksi (Elo-Pärssinen & Heinonen, 2019, s. 153–154). Mikäli näin ei kuitenkaan ole, kannustavat Kuja-Lipasti ja Tall (2020, s. 23) myös maatilayrittäjiä etsimään jatkajaa perhepiiriä laajemmalta, jotta tilanpito jatkuisi eikä koko toiminta hiipuisi jatkajan puuttumisen vuoksi.

Kolmantena tekijänä tavallisten yritysten ja maatilayritysten omistajanvaihdoksia erottaa useamman yrittäjän yhtiöissä omistajien väliset sopimukset tai maatilayrityksissä lähinnä niiden puuttuminen (Kuja-Lipasti & Tall, 2020, s. 22–23). Maatilan toimintaa on mahdollista pyörittää useamman omistajan maatalousyhtymän kautta (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019b, s. 2–5). Tällainen tilanne on usein silloin, kun omistajanvaihdos toteutetaan vaiheittain ja tila on jonkin aikaa luopujan ja jatkajan yhteisomistuksessa. Maatalousyhtymä syntyy myös, jos tilalla on useampi jatkaja kuten vaikkapa sisarukset. Toiminnan sujuvuuden takaamiseksi ja erimielisyyksien välttämiseksi tulisi osapuolien vastuut ja velvoitteet sekä toisaalta myös oikeudet ja roolit ylipäättään olla selvillä. Suositeltavaa olisi tehdä kirjallinen yhtymäsopimus, jotta tulkintaeroja ei pääsisi syntymään (mts. 7). Kuja-Lipasti ja Tall (2020, s. 22–23) ovat kuitenkin huomanneet, että tällaisia sopimuksia ei maatiloilla kovin usein tehdä. Muiden alojen yrityksissä omistajien välisiä sopimuksia hyödynnetään heidän mukaansa huomattavasti enemmän, jolloin niiden avulla voidaan jopa välttää monia ongelmia tai vähintäänkin löytää ratkaisuja niistä selviämiseksi. He kehottavatkin sopimusten laadintaan myös maatilojen omistajavaihdoksien yhteydessä aina, kun omistajia on useampi.

Maatilan omistajanvaihdos on lisäksi usein suuri muutos myös tunnetasolla. Maatilan toiminnan pyörittäminen on toisinaan hyvinkin sitovaa työtä, jonka vuoksi se on usein hyvin suuri osa elämää. Monissa tilanteissa myös yrittäjän ja hänen perheensä kotitalo sijaitsee tilalla ja omistajanvaihdoksella voi olla vaikutusta myös useamman ihmisen asumisjärjestelyihin. Prosessiin voikin sisältyä hyvin paljon erilaisia tunteita. Näin voi varmasti olla myös minkä tahansa alan perheyrityksissä, ei ainoastaan maatiloilla. Elo-Pärssisen ja Heinosen (2019, s. 33) mukaan perheen ja yrityksen yhteyden vuoksi yrityksessä tapahtuvilla muutoksilla on aina vaikutusta myös perheenjäsenten elämiin. Vaikka maatilayritysten ja muiden yritysten omistajanvaihdoksissa voi siis olla merkittäviäkin eroja, ei niitä kuitenkaan kannata yleistää. Jokainen yritys ja omistajanvaihdos on aina omanlaisensa, jonka vuoksi niitä tulisi käsitellä tapauskohtaisesti. Yleisen jaottelun lisäksi voikin siis olla myös paljon tapauskohtaisia eroja.

3 Maatilan sukupolvenvaihdos

3.1 Keskustelun aloittaminen ja jatkajan löytäminen

Ensimmäisiä sukupolvenvaihdoksen edellytyksiä on, että luopuja tai luopujat ovat halukkaita siirtämään toiminnan eteenpäin. Lisäksi toiminnalle tulee olla tiedossa jatkaja. Maatilojen tapauksissa on yleistä, että vanhemmat luovuttavat tilan omille lapsilleen. Aina sopivaa jatkajaa ei kuitenkaan löydy perheen sisäلتä, jolloin jatkaja voi olla joku ulkopuolinenkin henkilö (Immonen & Lindgren, 2017, s. 15). Prosessin onnistumisen ja toiminnan jatkuvuuden kannalta olennaista on, että jatkaja olisi aidosti kiinnostunut ja sitoutunut jatkamaan toimintaa, eikä niin, että hän joutuu tekemään sen pakon edessä (Elo-Pärssinen & Heinonen, 2019, s. 152–154).

Mahdollisen sukupolvenvaihdoksen lähestyessä onkin tärkeää pyrkiä keskustelemaan avoimesti eri osapuolten välillä ja selvittää millaisia ajatuksia ja odotuksia tilanteesta heittää. Joskus tiedossa voi jo olla yksi kiinnostunut jatkaja, jolloin tilanne on siltä osin melko helppo. Toisinaan jatkajaa voi taas olla hyvinkin vaikea löytää tai halukkaita voi olla useitakin. Mikäli halukkaita jatkajia on useampi, on erityisen tärkeää keskustella asiasta avoimesti, jotta kaikkien näkemykset tulee kuultua eikä kukaan koe tulleen sivuutetuksi. Toiminnan sujuvan jatkumisenkin kannalta olisi tärkeää, että kaikille halukkaille löytyisi heidän kiinnostustaan ja osaamistaan vastaava rooli (Elo-Pärssinen & Heinonen, 2019, s. 154).

3.2 Sisarusten huomiointi

Oman perheen sisällä toteutettavassa sukupolvenvaihdoksessa ollaan usein tilanteessa, jossa jatkajalla on sisaruksia, ja näin ollen heidän tasapuolisesta kohtelustaan tulisi huolehtia. Soraman ja Joensuu-Salon (2017, s. 85) toteuttaman maatilojen sukupolvenvaihdoksia koskevan kyselyn vastaajista lähes puolet kokivat, että lasten tasapuolinen kohtelu on merkittävä tai erittäin merkittävä haaste. Vaikka nykyään sisaruksille ei enää makseta ennakkoperintöä prosessin yhteydessä, on heidänkin näkökulmaansa hyvä miettiä, koska muutos vaikuttaa väistämättä heidän asemaansa perillisinä (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 4). Avoin keskustelu kaikkien osapuolien välillä on tärkeää, mutta loppupeleissä sukupolvenvaihdoksessa on kyse ostajan ja myyjän välisestä asiasta (OP, i.a.). Koko

kauppahinta maksetaan luopujille ja heidän päätettäväkseen jää, miten rahat käytetään ja kuinka sisaruksia mahdollisesti huomioidaan.

3.3 Valmistautuminen

Varsinaisen sukupolvenvaihdon toteutukseen liittyy erilaista valmistautumista niin käytännön asioissa kuin henkisesti puolella. Yksi alkuvaiheen tärkeimpiä vaiheita onkin tehdä päätös tulevasta vaihdoksesta ja alkaa puolin ja toisin kypsyttää asiaa ajatuksissaan (OP, i.a., s. 3). Varsinkin maatalojen sukupolvenvaihdoksissa kyse on usein luopujan elämäntyöstä, jolloin kaupan kohteesta irtaantuminen ei välttämättä ole kovin helppoa. Toisaalta tällaisissa tilanteissa myös kohteena oleva maatila on usein hyvin luopujansa näköinen ja sen toiminta sekä tavat voivat kietoutua pitkälti luopujan varaan. Tällöin prosessiin voi liittyä luopujan tuskan lisäksi myös kaupan kohteen muokkaantumista enemmän jatkajan näköiseksi. Toisaalta myös jatkaja voi kokea paineita vastuunottamisesta ja uudesta roolistaan toiminnan vetäjänä. Sukupolvenvaihdokseen valmistautuminen henkisesti voikin vaatia paljonkin aikaa.

Sukupolvenvaihdoksessa yksi oleellinen osa on osaamisen siirtyminen. Maatalojen tapauksessa jatkaja on hyvin usein elänyt tilalla ja osallistunut töihin nuoresta lähtien jo kauan ennen ajatustakaan sukupolvenvaihdoksesta, jolloin käytännön taitoja on ehtinyt jo kertyä. Yleensä jatkoa ajatellen on hyväksi, mikäli jatkaja pääsee mukaan toimintaan jo silloin, kun luopujien on vielä mahdollista olla tukena ja jakaa vuosien aikana kertynyttä osaamista ja tietoa (Elo-Pärssinen & Heinonen, 2019, s. 152–161). Tällöin myös vastuuta voidaan alkaa jakaa ja siirtää vaiheittain, jolloin tilanne ei tule kummallekaan osapuolelle eteen yhtäkkiä, vaan muutokseen on aikaa tottua. Myös tilan kehittämiseen ja investointeihin liittyvissä keskusteluissa jatkaja on hyvä ottaa mukaan jo mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, koska päätökset tulevat vaikuttamaan tilan toimintaan myös jatkajan aikana (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 4). Sukupolvenvaihdoksen ollessa ennakoitu, jää suunnitteluun ja valmisteluun yleensä hyvin aikaa. Tilanne voi kuitenkin tulla vastaan myös yllättäen, vaikkapa nykyisen yrittäjän kuoleman tai sairastumisen vuoksi (Immonen & Lindgren, 2017, s. 15). Tällöin suunnitteluun ja valmistautumiseen käytettävissä oleva aika on luonnollisesti vähäisempi.

Sukupolvenvaihdostilanteisiin on saatavilla asiantuntija-apua, jonka käyttämistä ei kannata arkailla (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 4). ProAgrialta on saatavilla apua ja tukea esimerkiksi verotukseen, rahoitukseen, talouslaskelmiin ja eläkkeisiin liittyvissä asioissa. Myös monet pankit tarjoavat asiantuntija-apua prosessin eri vaiheisiin. Apua kannattaakin hakea mahdollisimman hyvissä ajoin, jotta tietoa voidaan hyödyntää jo suunnitteluvaiheessa ja näin varmistaa prosessin onnistumista.

3.4 Arvonmääritys

Kaupan kohteena olevan maatilán arvon määrittäminen on yksi sukupolvenvaihdoksen tärkeimpiä vaiheita. Arvo ei ole sama asia kuin kauppahinta, mutta se on tekijä, jota yleensä tarvitaan hinnasta neuvoteltaessa. Arvonmääritys ei kuitenkaan ole helppoa ja yksiselitteistä. Arvonmääritykseen on olemassa erilaisia menetelmiä, mutta se on aina kiinni myös näkökulmasta ja tulkinnasta, jonka vuoksi yhtä oikeaa ja kiistatonta arvoa ei voida saavuttaa (Rantanen, 2022, s. 297). Päätekijät arvonmääritykselle ovat kuitenkin myytävän yrityksen potentiaali, jatkajan potentiaali, ulkoiset olosuhteet ja valittu tarkastelujakso. Arvonmäärityksen kannalta ei ole samantekevää kuka tuleva ostaja tai jatkaja on, koska juuri jatkajan potentiaalin ja valmiuksien vaikutuksen vuoksi arvo on aina myös ostajakohtainen.

Maatilan sukupolvenvaihdokseen liittyvien verotuksellisten erityispiirteiden vuoksi myös sen arvonmääritys voi poiketa tavallisen yrityskaupan tavoista. Verottaja on määrittänyt kaupan eri omaisuuserille käyvät arvot, joilla tarkoitetaan todennäköistä luovutushintaa, mikäli kohde myytäisiin vapailla markkinoilla (Verohallinto, i.a.). Maatilakokonaisuuden arvo saadaan määrittämällä kunkin omaisuuserän erillisarvo siihen soveltuvalla arvonmäärittämismenetelmällä ja laskemalla saadut arvot yhteen (Verohallinto, 27.12.2021, luku 4.1). Tätä käypää arvoa käytetään verotuksen lähtökohtana (Verohallinto, i.a.). Sen vuoksi sitä käytetään osaltaan myös arvonmäärityksessä ja kauppahinnan määrittämisessä.

3.5 Kauppahinta

Käypä arvo on usein yksi lähtökohta kauppahintaneuvotteluihin. Lisäksi huomioon tulisi ottaa ainakin tilan velat, myyjien rahoitustarve sekä tilan maksuvalmius tulevat investoinnit huomioon ottaen (OP, i.a., s. 3). Kauppahinta onkin yleensä luopujan ja jatkajan välinen

kompromissi, joka sovitaan tilan tuotannollinen arvo ja jatkajan käytettävissä olevat resurssit huomioiden. Verotus ja varsinkin mahdolliset lahjaverohuojennukset ovat niin merkittävä osa sukupolvenvaihdosprosessia, että myös ne vaikuttavat usein osaltaan kauppahinnan suuruuteen.

Kauppahinnan ja sitä kautta veroseuraamusten näkökulmasta tarkasteltaessa voidaan sukupolvenvaihdokset jakaa kolmeen eri vaihtoehtoon. Näitä ovat kauppa käypään hintaan, lahjanluonteinen kauppa tai täysin vastikkeeton luovutus eli lahja (Immonen & Lindgren, 2017, s. 19). Valittavissa on siis sekä täysin vastikkeellisia että kokonaan vastikkeettomia vaihtoehtoja tai näiden yhdistelmiä. Yleisesti on hyvä huomioida, että vastikkeeksi luetaan muutakin kuin pelkkä rahana maksettava summa. Vastiketta voivat olla myös esimerkiksi ostajan vastattavaksi siirtyvät myyjän velat, vastikkeena annettava omaisuus tai myyjän velvoitteet, jotka siirtyvät ostajan vastattavaksi (Verohallinto, 12.12.2018, luku 2.1.1). Usein maksettava vastike koostuukin näiden yhdistelmästä.

Kauppahinnan suuruuteen vaikuttaa usein jatkajan rooli suhteessa luopujaan. Jatkajan ollessa hyvin läheinen, kuten vaikkapa oma lapsi, ei luopuja välttämättä halua täyttä korvausta luovuttamastaan varallisuudesta (Immonen & Lindgren, 2017, s. 19). Vieraammalle myytäessä saatetaan sen sijaan pyrkiä myös suurempaan taloudelliseen hyötyyn. Tulee kuitenkin muistaa, että myös tässä asiassa jokainen tapaus on omanlaisensa, eikä yhtä oikeaa ratkaisua ole. Kaikissa tilanteissa tulisi kuitenkin pyrkiä turvaamaan luopujan ja jatkajan tulevaisuus sekä tietysti kaupan kohteena olevan tilan kannattavuus ja toiminnan jatkuminen.

3.5.1 Kauppa käypään hintaan

Nimensä mukaisesti tässä vaihtoehdossa kauppahintana käytetään kohteen todellista arvoa eli käypää hintaa. Alihintaisesta kaupasta sen sijaan puhutaan, jos vastike on alle 100 %, mutta kuitenkin yli 75 % käyvästä arvosta (Verohallinto, i.a.). Mainittu 75 % osuus käyvästä arvosta on sikäli merkittävä, että mikäli maksettava vastike on yli sen, katsotaan, että veronalaista lahjaa ei synny ja näin ollen ei myöskään tapahdu lahjaverotusta (Immonen & Lindgren, 2017, s. 221). Sitä voidaan siis pitää rajana alihintaiselle ja seuraavaksi esiteltävälle lahjanluonteiselle kaupalle.

3.5.2 Lahjanluonteinen kauppa

Sukupolvenvaihdoksissa käytetään usein lahjanluonteista kauppaa, jolla tarkoitetaan kaupan ja lahjan välimuotoa (Verohallinto, 12.2.2018, luku 1.2). Tällöin siis suoritetaan vastiketta, mutta kauppahinta ei ole kuitenkaan niin suuri, että se vastaisi kohteen käypää arvoa. Lahjanluonteisessa kaupassa vastikkeeksi luettavien erien yhteismäärä on jo aiemmin mainittu enintään 75 % osuus kohteen käyvästä arvosta. Tällöin käyvän hinnan ja vastikkeen ero katsotaan lahjaksi (Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940, 3 luku 18 §).

3.5.3 Vastikkeeton luovutus

Vastikkeettomalla luovutuksella tarkoitetaan tilannetta, jossa omaisuus puhtaasti lahjoitetaan jatkajalle. Tulee kuitenkin huomata, että puhtaasta lahjasta puhutaan vain silloin, kun luovutuksen yhteydessä ei suoriteta minkäänlaista vastiketta (Verohallinto, 12.2.2018, luku 3.1). Mikäli lahjoitukseen liittyy yksikään vastikkeeksi luettava suoritus, puhutaan lahjanluonteisesta kaupasta eikä puhtaasta lahjasta. Maatilojen sukupolvenvaihdoksiin liittyy yleensä velkojen siirtämistä ja asumisjärjestelyiden muutoksia, joten käytännössä tilanne, jossa tila puhtaasti lahjoitetaan, on melko harvinainen (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 5).

3.6 Rahoitus

Aiemmin erilaisia toteutustapoja käsiteltäessä huomattiin, että aina sukupolvenvaihdostilanteissa ei välttämättä makseta mitään vastiketta. Monissa tapauksissa tarve jonkinlaisen vastikkeen maksamiseen kuitenkin ilmenee. Vastikkeeksi luetaan monenlaisia omaisuus-eriä, eikä aina ole kysymys suoranaisesti rahassa maksettavasta kauppasummasta. Monissa tilanteissa sitäkin kuitenkin tarvitaan, jolloin tulee aiheelliseksi miettiä sukupolvenvaihdoksen rahoitusta.

3.6.1 Nuoren viljelijän aloitustuki

Määrättyjen ehtojen täyttyessä voi jatkaja saada sukupolvenvaihdostilanteessa ELY-keskuksen myöntämää nuoren viljelijän aloitustukea. Tuki myönnetään avustuksen ja

korkotukilainan yhdistelmänä (Lokasaari, 3.11.2020). Tuen saamiseksi tulee jatkajan olla alle 41-vuotias ja aloittamassa tilanpitoa ensimmäistä kertaa (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, i.a.). Suppeamman tuen saamiseksi maatalan vuotuisen yrittäjätulon tulee olla vähintään 15 000 euroa ja korkeampaa tukea haettaessa vähintään 25 000 euroa. Lisäksi jatkajalle on erilaisia vaatimuksia koulutuksesta ja työkokemuksesta. Ehtojen ei tarvitse kuitenkaan täyttyä vielä tukea hakiessa, vaan viimeistään kolmen vuoden kuluttua tuen myöntämisestä. Tukea voidaan hakea 24 kk:n sisällä tilanpidon aloittamisesta ja korkotukilaina on nostettava vuoden kuluessa tukipäätöksestä (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 18).

Nuoren viljelijän aloitustuki olisi varmasti hyvä rahoituskeino monissa sukupolvenvaihdoksissa, mutta monesti tilanne on sellainen, että vaaditut ehdot eivät täyty. Koulutus ja työkokemus ovat hankittavissa ja yläikärajakaan ei varmasti useinkaan ole ongelma. Yleensä tuen saaminen jääkin kiinni siitä, että vuotuinen yrittäjätulo ei ole riittävän suuri (Lehtonen, 23.9.2022, s. 4). Toki toimivan maatalan perusedellytys on sen kannattavuus, mutta tulorajojen vuoksi monien pienempien tilojen tapauksissa jäädään ilman tätä tukea ja koko rahoitus on näin hankittava muuta kautta.

3.6.2 Muut rahoitusvaihtoehdot

Mahdollisten tukien lisäksi maatalan sukupolvenvaihdosta voidaan rahoittaa tietysti omarahoituksella, mutta usein tarvitaan myös muuta ulkopuolista rahoitusta. Yleinen rahoituksen muoto on pankkien myöntämät lainat. Monet pankit rahoittavat sukupolvenvaihdoksia ja myöntävät lainoja, vaikka ne ovatkin viime vuosina kiristäneet sukupolvenvaihdoksien rahoituspolitiikkaa, todennäköisesti maatalouden kannattavuuden laskun vuoksi (Kämppe, 1.7.2020). Luottoa haettaessa pankki arvioi luotonhakijan maksukykyä ja maatalan elinkelpoisuutta. Mikäli pankki ei myönnä luottoa, käy tilanne hankalaksi, koska tällöin myöskään ELY-keskus ei pysty myöntämään avustusta tai korkotukilainaa.

Myös myyjä voi omalta osaltaan helpottaa rahoituksen järjestymistä. Riittävän rahoituksen puuttuessa tai vaikkapa vakuuksien riittämättömyyden vuoksi saattaa ilmetä tarve myyjän antamalle maksuajalle tai vakuuksille (Rantanen, 2022, s. 301). Tämä on toki riskialttiimpaa myös myyjälle ja saattaa vähentää hänen saamiaan hyötyjä. Ilman näitä myönnytyksiä

on kuitenkin suuri riski, että riittävää rahoitusta ei järjesty ja kauppa jää kokonaan toteuttamatta. Joissakin tilanteissa vastaan tuleminen onkin siis kannattavaa.

3.7 Verotus

Sukupolvenvaihdos aiheuttaa aina jonkinlaisia veroseuraamuksia. Maatilan sukupolvenvaihdoksiin liittyy erilaisia huojennussäännöksiä perintö- ja lahjaverotuksessa. Lisäksi se toteutetaanko sukupolvenvaihdos jonkinasteisena kauppana vai lahjana, vaikuttaa osaltaan verotukseen.

3.7.1 Tulovero

Tuloveroa maksetaan ansiotuloista ja pääomatuloista. Maatilan sukupolvenvaihdoksen kauppahintaan sovelletaan luopujan tuloverotuksessa osittain maatilatalouden tuloverolakia ja osittain tuloverolakia (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.2.1). Kiinteään omaisuuteen sekä metsä- ja yksityistalouden irtaimiin tavaroihin kohdistuvaan luovutushintaan sovelletaan tuloverolakia. Maatalouden irtaimeen varallisuuteen kohdistuvaan luovutushintaan taas sovelletaan maatilatalouden tuloverolakia. Tuloverolaissa on määrätty verovapaista luovutusvoitoista, joita voidaan usein hyödyntää sukupolvenvaihdostilanteissa.

Harjoittamaansa maa- tai metsätalouteen kuuluvan kiinteän omaisuuden luovutuksesta saatu voitto on myyjälle verotonta, mikäli kaikki siihen vaadittavat ehdot täyttyvät (Tuloverolaki 1535/1992, 2 luku 48 §). Luovutuksensaajan on oltava hänen lapsensa tai muu rinta-perillinen, hänen sisarensa, veljensä, sisarpuolensa tai velipuolensa, joko yksin tai puolisonsa kanssa. Lisäksi omaisuuden tulee olla ollut verovelvollisen omistuksessa tai hänen ja sellaisen henkilön omistuksessa, jolta hän on saanut sen vastikkeettomasti, yhteensä yli 10 vuotta. Yksityiskäytössä ollutta tai muun yritystoiminnan kuin maa- tai metsätalouden käytössä ollutta omaisuutta verovapaus ei koske (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.2.2.2). Huomioitavaa on myös, että mikäli maa- tai metsätalouteen kuuluva rakennus luovutetaan ilman maapohjaa, katsotaan se irtaimeksi omaisuudeksi, jolloin sitä ei myöskään koske verovapaus.

3.7.2 Lahjavero

Lahjaveron määrään vaikuttaa lahjanantajan ja lahjansaajan välinen sukulaisuussuhde. Lahjaverotus on jaettu kahteen veroluokkaan, joista ensimmäiseen kuuluvat lahjanantajan aviopuoliso, suoraan ylenevässä tai alenevassa polvessa oleva perillinen, myös ottolapsisuhteessa oleva perillinen sekä aviopuolison suoraan alenevassa polvessa oleva perillinen (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.5.4). Myös rekisteröidyn parisuhteen osapuoli sekä sellainen avopuoliso, johon sovelletaan tuloverotuksen puolisoita koskevia säännöksiä, kuuluvat ensimmäiseen veroluokkaan. Toisessa veroluokassa ovat muut sukulaiset ja kaikki perheen ulkopuoliset henkilöt.

Lahjaverotukseen on saatavilla huojenuksia, mikäli lahjaan sisältyy maatila, jota lahjansaaja jatkaa (Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940, 5 luku 55 §). Huojennusta varten lasketaan maatilavarallisuuden käyvän arvon lisäksi sen sukupolvenvaihdosarvo, joka on 40 % omaisuuserien varojen arvostamisesta verotuksessa annetun lain mukaisesta arvosta (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.5.5.3). Huojennettava vero on käyvästä arvosta lasketun veron ja sukupolvenvaihdosarvosta lasketun veron erotus, jolloin maksettavaksi jää sukupolvenvaihdosarvon perusteella määrättävä lahjavero. Maksettava vero on aina kuitenkin vähintään 850 euroa, eli mikäli käyvästä arvosta määrättävän veron määrä ei ylitä sitä, tulee vero maksettavaksi kokonaan eikä siihen sovelleta huojenussäännöksiä.

Täysi huojenus eli vapaus koko lahjaverosta saadaan, mikäli aiemmat ehdot täyttyvät ja lisäksi maksetaan vastiketta, joka on enemmän kuin 50 % maatilavarallisuuden käyvästä arvosta (Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940, 5 luku 55 §). Tällainen tilanne on kuitenkin nykyään yhä harvinaisempi, koska verottaja on nostanut käypiä arvoja yhä korkeammiksi (OP, i.a., s. 3). Näin ollen lahjaveron välttämiseksi vaadittava kauppahinta nousee niin korkeaksi, että se ei ole enää välttämättä paras vaihtoehto, koska pienemmälläkin summalla voidaan saada merkittävät huojenukset verotukseen. Huojennuksien saamiseksi niistä tulee toimittaa erikseen pyyntö Verohallinnolle ennen verotuksen toimittamista.

3.7.3 Varainsiirtovero

Kiinteistöä tai arvopaperin omistusoikeutta vastikkeellisesti luovutettaessa tulee maksaa varainsiirtoveroa (Varainsiirtoverolaki 931/1996, 1 luku 1 §). Lahjana saatavaa omaisuutta

varainsiirtovero ei koske (4 §). Kiinteistön luovutuksessa vero on 4 prosenttia (6 §) ja arvopaperin luovutuksessa 1,6 prosenttia vastikkeen arvosta pois lukien asunto- ja kiinteistöyhtiöiden osakkeiden luovutukset, joissa verokanta on 2 prosenttia (20 §). Varainsiirtoverolaikiin ei sisälly erillisiä säännöksiä sukupolvenvaihdoksesta, mutta maatilojen tapauksessa sovellettavaksi saattaa tulla jokin verovapausperuste (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.6.1). Maatilan sukupolvenvaihdostilanteissa kauppahinta kohdistuu yleensä kiinteistöjen ja arvopapereiden lisäksi muuhunkin irtaimeen omaisuuteen, josta varainsiirtoveroa ei makseta. Varainsiirtovero kohdistuu nimenomaan maksettuun vastikkeeseen, jolloin sen määräämistä ja maksamista varten onkin tärkeää eritellä kiinteistöjen ja arvopapereiden osuus kauppahinnasta, joka ei alihintaisissa kaupoissa ole sama kuin niiden arvo.

Maatilan sukupolvenvaihdoksessa varainsiirtoveroon saattaa tulla sovellettavaksi verovapausperuste, josta on säädetty varainsiirtoverolaissa. Verolta voidaan välttyä, mikäli luovutuksensaajalle on myönnetty kiinteistön tai sen osan hankkimista varten korkotukilaina maatalouden rakennetuista annetun lain mukaisen tuen yhteydessä tai mikäli luovutuksensaajan vastattavaksi siirretään tällainen laina (Varainsiirtoverolaki 931/1996, 2 luku 14 §). Käytännössä mainitulla tuella tarkoitetaan nuoren viljelijän aloitustukea ja siihen liittyvää korkotukilainaa (Laki maatalouden rakennetuista 1476/2007, 2 luku 6 §). Varainsiirtoverovapaustodistus saadaan ELY-keskukselta (Hantula ym., 2014, s. 8). Kauppaan kuuluvan asuinrakennuksen kohdalla voidaan soveltaa myös ensiasunnon varainsiirtoverovapautta, mikäli sen ehdot täyttyvät (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.6.2.2).

3.7.4 Arvonlisävero

Maa- ja metsätaloutta pidetään yleisesti arvonlisäverolaissa tarkoitettuna liiketoimintana, jonka kautta tapahtuvasta tavaroiden ja palveluiden myynnistä tulee maksaa arvonlisäveroa (Verohallinto, 12.2.2018, luku 2.7.1). Myöskään arvonlisäverolaissa ei ole erillisiä säännöksiä sukupolvenvaihdoksista. Maatilan sukupolvenvaihdoksissa tulee usein kuitenkin sovellettavaksi liikkeen luovutusta koskeva arvonlisäverolain kohta. Sen mukaan liikkeen tai sen osan luovutuksen yhteydessä tapahtuva tavaroiden ja palveluiden luovuttaminen liiketoiminnan jatkajalle ei ole myyntiä, mikäli jatkaja ryhtyy käyttämään niitä vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen (Arvonlisäverolaki 1501/1993, 3 luku 19 a §). Säännöstä voidaan soveltaa myös lahjoitukseen ja lahjanluonteiseen kauppaan (Verohallinto,

12.2.2018, luku 2.7.2) Ehtojen täytyessä ei siis ole kyse myynnistä, jolloin luovuttaja ei maksa veroa eikä luovutuksensaaja saa vähennysoikeutta. Vaikka aiemmat ehdot eivät täytyisikään, tulee tilakaupassa huomioda, että kiinteistön myynnistä ei muutenkaan suoriteta arvonalisäveroa (Arvonlisäverolaki 1501/1993, 4 luku 27 §).

3.8 Toimet sukupolvenvaihdon jälkeen

3.8.1 Käytännön asiat

Sukupolvenvaihdon jälkeen tulisi muistaa hoitaa monia asioita. Veroihin liittyen tulisi tehdä lahjaveroilmoitus 3 kk kuluessa kaupasta, mikäli se on ollut lahjanluonteinen (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 18). Lisäksi tulee ilmoittaa sekä luopujan alv-velvollisuuden päättämisestä että jatkajan verovelvollisuuden alkamisesta. Myös ennakonperintäkisteriin tulee tehdä ilmoitus. Käytännön asioista tulee huolehtia jatkajan kirjanpidon järjestämisestä sekä maatalouden pankkitilin avaamisesta.

Jatkajan olisi hyvä olla mahdollisimman pian yhteydessä maaseutusihteeriin ja hoitaa hänen kanssaan erilaiset tukiasiat selväksi (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 18). Ilmoitus tilan hallinnon siirrosta ja osallistumisilmoitus tulee toimittaa 15 työpäivän kuluessa hallinnan siirrosta maatalan sijaintikunnan maaseutuelinkeinoviranomaiselle. Tukien hakija vaihtelee sen mukaan, mihin aikaan vuodesta tilakauppa toteutetaan. Mikäli se tapahtuu ennen 15.6., tulee jatkajan hakea tuet, kun taas sen jälkeen toteutettavissa kaupoissa se on luopujien tehtävä. Jos kauppa toteutetaan 15.6.–31.8. välisenä aikana, voidaan tuet siirtää jatkajalle.

Jatkajalle tulee hoitaa MYEL-vakuutus hyvin pian aloittamisen jälkeen (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 18). Eläkeasioiden kanssa auttaa Mela-asiamies. Mikäli sukupolvenvaihdokseen on saatu aloitustukea, tulee ELY:lle toimittaa korkotukilainan nostolupahakemus. Luvan myöntämisestä on 1 kk aikaa toimittaa ELY-keskukselle tosite kauppahinnan maksamisesta. ELY-keskukselta tulee pyytää myös varainsiirtoverovapaustodistus. Lainhuuto tilaan tulee hakea Maanmittauslaitokselta 6 kk kuluessa kaupan allekirjoittamisesta (Maanmittauslaitos, i.a.).

Aiemmin mainittujen asioiden lisäksi tulee hoitaa monia käytännön asioita. Ajoneuvovakuutukset tulisi hoitaa 7 päivän kuluessa ja mahdolliset muut vakuutustarpeet arvioida mahdollisimman pian (ProAgria Etelä-Pohjanmaa, 2019a, s. 18). Usein tulisi siirtää jatkajan nimiin erilaisia sopimuksia, kuten sähkö- ja vesiliittymät, maanvuokrat ja tuottajaosuuskuntien jäsenyydet. Ylipäätään on hyvä tarkistaa, että kaikki tilanpitoon ja toimintaan liittyvät sopimukset, jäsenyydet ja muut asiat ovat jatkajan nimissä.

3.8.2 Haltuunotto ja toiminnan kehittäminen

Sukupolvenvaihdoksen jälkeiseen aikaan kuuluu toiminnan haltuunotto (Varamäki ym., 2012, s. 44) sekä tapojen ja toiminnan uudistuminen (Tall, 2014, s. 40). Näiden toteutumisen mahdollistamiseksi on osapuolien roolien oltava selkeät. Jatkajan tulisi sisäistää vastuunsa tilan uutena vetäjänä ja ottaa toiminta haltuun. Luopujan taas tulisi osata päästää ohjista irti ja siirtää vastuuta seuraavalle sukupolvelle. On toki hienoa, mikäli luopuja pysyy ja haluaa tarpeen tullen tukemaan ja auttamaan. Liian innokas toimintaan puuttuminen voi kuitenkin kiristää välejä ja estää toiminnan kehittymisen. Jatkajan saadessa vastuu ja sitä kautta vapaus toimia omalla tavallaan, syntyy myös mahdollisuus toiminnan kehittämiseen ja uudistamiseen (Elo-Pärssinen & Heinonen, 2019, s. 161–163).

Valitettavan usein ollaan kuitenkin tilanteessa, jossa jatkajan toiminta muistuttaa hyvin pitkälti luopujien hallinta-aikaa, vaikka sukupolvenvaihdos tarjoaisikin oivan tilaisuuden toiminnan uudistamiseen ja sitä kautta mahdollisesti parempaan menestymiseen (Elo-Pärssinen & Heinonen, 2019, s. 161–163). Nuoremmilla sukupolvilla on yleensä uusia ja tuoreita ajatuksia, joita heidän tulisi saada vapaasti toteuttaa. Maltin säilyttäminen on toki myös tärkeää, eikä kaikkea kannata lähteä muuttamaan kerralla. Ajat kuitenkin muuttuvat ja jonkinlainen kehittyminen on yleensä välttämätöntä, jotta toimintaa pystytään sen hetkisessä tilanteessa ja ajassa kannattavasti jatkamaan.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeistä aikaakin olisi siis hyvä käsitellä sekä yrittäjän että yrityksen tasolla (Tall, 2014, s. 40). Kuten työn alkupuolella jo todettiin, sukupolvenvaihdostilanteisiin ei ole olemassa yksiselitteisiä, oikeita ja helppoja vastauksia. Muuttuvia tekijöitä on monia ja Elo-Pärssinen ja Heinonen (2019, s. 152) toteavatkin sukupolvenvaihdoksen olevan onnistunut silloin, kun sekä yritys että prosessiin osallistunut perhe voi hyvin.

4 Tutkimuksen toteuttaminen

4.1 Haastateltavien valinta ja haastattelurungot

Tutkimuksessa toteutettiin yhteensä viisi teemahaastattelua. Tämä opinnäytetyö sisältää tapaustutkimuksen yksittäisen esimerkkitalan lähestyvistä sukupolvenvaihdoksesta, joten haastateltaviksi valittiin kyseisen tapauksen eri osapuolet. Toisin sanoen siis luopujat, jatkaja ja jatkajan sisarus, joiden haastatteluista saatiin nimenomaan kyseisen yksittäisen tapauksen kannalta oleellista tietoa. Lisäksi tarvittiin aiheen kannalta yleisempää tietoa, jonka hankkimiseksi haastatteluun valittiin ProAgrian omistajanvaihdosasiantuntija. Häntä haastatteleamalla hankittiin aiheesta yleisempää tietoa sekä käytännön kokemuksia alan ammattilaiselta. Rahoituksen ollessa yksi keskeinen teema sukupolvenvaihdoksissa, otettiin mukaan vielä rahoittajan näkökulma, kun yhdessä haastatteluista haastateltavina olivat maatilojen sukupolvenvaihdoksia rahoittavan pankin toimitusjohtaja sekä kyseisen pankin maatalo-asiakkuuksiin erikoistunut asiakkuusasiantuntija.

Haastattelukysymykset laadittiin kirjallisuuskatsauksessa esiinnousseiden aiheeseen liittyvien keskeisten teemojen pohjalta. Haastattelurungot mukailivat luvun 3 rakennetta ja teemoja, kunkin haastateltavan näkökulma huomioon ottaen. Näin ollen eri haastateltavien kysymykset erosivat jonkin verran toisistaan ja kysymyksiä laatiessa oltiin kiinnostuneita nimenomaan juuri kyseisen henkilön ajatuksista ja näkökulmista aiheeseen. Esimerkkitalauksen eri osapuolilta kysytyt kysymykset esitetään kuviossa 4 ja asiantuntijahaastatteluiden haastattelurungot löytyvät kuviosta 5.

Luopujat	Jatkaja	
<p>1. Miksi tilalla aiotaan toteuttaa sukupuolenvaihdos?</p> <p>2. Millaisella aikataululla sukupuolenvaihdos aiotaan toteuttaa?</p> <p>3. Miten jatkajan valinta tapahtui?</p> <p>4. Miten aiot valmistautua etukäteen sukupuolenvaihdokseen?</p> <p>5. Mitä ajattelet sisarusten huomioinnista, miten se aiotaan toteuttaa?</p> <p>6. Mitä ajatuksia kauppahinta herättää, millaisen ratkaisun haluaisit?</p> <p>7. Miten olet ajatellut osallistua rahoituksen järjestämiseen?</p> <p>8. Mitä ajattelet veroseuraamusten huomioinnista suunnittelussa?</p> <p>9. Millaisena näet oman roolisi sukupuolenvaihdoksen jälkeen?</p> <p>10. Mitkä ovat mielestäsi suurimmat haasteet sukupuolenvaihdosprosessissa?</p> <p>11. Mikä itseäsi askarruttaa eniten?</p> <p>12. Mitä muuta haluaisit aiheesta kertoa?</p>	<p>1. Miten päädyit tilan tulevaksi jatkajaksi?</p> <p>2. Millaista osaamista sinun tulisi mielestäsi hankkia ennen sukupuolenvaihdosta?</p> <p>3. Mitä muuta valmistautumista mielestäsi vaaditaan?</p> <p>4. Mitä ajattelet sisarustesi huomioinnista sukupuolenvaihdoksen yhteydessä?</p> <p>5. Mitä ajatuksia kauppahinta herättää, millaisen ratkaisun haluaisit?</p> <p>6. Mitä ajattelet rahoituksen järjestämisestä?</p> <p>7. Mitä ajattelet veroseuraamusten huomioinnista suunnittelussa?</p> <p>8. Millaisena näet oman roolisi sukupuolenvaihdoksen jälkeen?</p> <p>9. Mitkä ovat mielestäsi suurimmat haasteet sukupuolenvaihdosprosessissa?</p> <p>10. Mikä askarruttaa eniten?</p> <p>11. Mitä muuta haluaisit aiheesta kertoa?</p>	<p>Jatkajan sisarus</p> <p>1. Mitä ajatuksia vanhempiesi tilan sukupuolenvaihdos sinussa yleisesti herättää?</p> <p>2. Millaisena näet oman roolisi prosessissa?</p> <p>3. Miten sinut on mielestäsi huomioitu tilanteessa?</p> <p>4. Mitä muuta haluaisit aiheesta kertoa?</p>

Kuvio 4. Luopujien, jatkajan ja jatkajan sisaruksen haastattelurunko.

Rahoittajan edustajat	ProAgrian asiantuntija
1. Miten kuvaisit pankin roolia maatalojen sukupolvenvaihdoksissa?	1. Millaisista asioista sukupolvenvaihdoksen suunnittelu mielestäsi koostuu?
2. Mitkä ovat keskeiset ajatuksesi pankkien suhtautumisesta maatalojen sukupolvenvaihdoksiin?	2. Miten sinä valmistautuisit sukupolvenvaihdokseen?
3. Millaisia rahoituksen keinoja suosittelisit maatalojen sukupolvenvaihdoksissa käytettävän?	3. Paljonko prosessiin tulisi mielestäsi varata aikaa?
4. Mitkä ovat mielestäsi päävaiheet, joita rahoitusprosessiin kuuluu?	4. Millaisia vaatimuksia näkisit keskeisinä jatkajalle?
5. Paljonko rahoitusneuvotteluille tulisi varata aikaa?	5. Miten mielestäsi sisarusten huomiointi tulisi toteuttaa?
6. Millainen näkemys pankilla on kauppahinnasta?	6. Miten sinä määrittäisit maatilan arvon?
7. Millaisia jatkajan ominaisuuksia pankit tarkastelevat rahoituspäätöstä tehtäessä?	7. Mitkä ovat keskeisimmät ajatuksesi rahoitusprosessiin liittyen?
8. Mitkä ovat mielestäsi keskeisimmät kriteerit, joilla tiloja arvioidaan rahoituspäätöstä tehtäessä?	8. Mitkä ovat mielestäsi keskeisimmät tuet, joita kannattaa hakea?
9. Mitkä ovat mielestäsi maatilan arvon keskeisimmät elementit?	9. Mitkä ovat mielestäsi keskeisimmät verotuksen näkökulmat, jotka tulisi huomioida?
10. Mitkä ovat yleisimmät haasteet rahoituksen järjestämisessä?	10. Mitkä ovat mielestäsi sukupolvenvaihdosprosessin yleisimmät haasteet?
11. Mitä muuta haluaisit aiheesta kertoa?	11. Mitä muuta haluaisit aiheesta kertoa?

Kuvio 5. Asiantuntijoiden haastattelurungot.

4.2 Aineiston hankkiminen

Luopujien, jatkajan ja jatkajan sisaruksen haastattelut toteutettiin kasvotusten samassa tilassa. ProAgrian asiantuntijan ja rahoittajan edustajien haastattelut toteutettiin Teams-puheluina. Kaikki haastattelut tallennettiin ja äänitteet litteroitiin. ProAgrian asiantuntijaa luokun ottamatta muut saivat haastattelukysymykset tutustuttaviksi ennen haastattelua. Haastatteluiden yhteiskesto oli 85 minuuttia ja litteroitua aineistoa kertyi 31 sivua. Aineiston kertymistä esitetään tarkemmin taulukossa 1.

Taulukko 1. Haastattelut.

Haastattelu nro.	Haastateltavien rooli	Haastateltavien määrä	Haastattelun kesto
1.	Luopujat	2	15 min
2.	Jatkaja	1	5 min
3.	Jatkajan sisarus	1	3 min
4.	Omistajanvaihdosasian-tuntija	1	24 min
5.	Rahoittajan edustaja	2	38 min

4.3 Aineiston analysointi ja kuvaaminen

Aineiston analysointiin käytettiin teoriaohjaavaa sisällönanalyysiä. Analysointi aloitettiin aineistolähtöisesti, tutkimalla mistä aiheista ja teemoista haastateltavat puhuivat. Nämä havainnot kuitenkin yhdistettiin myöhemmin aiheesta jo olemassa olevan tiedon kanssa, jäsentämällä havaintoja valmiiksi tunnettujen teemojen ja käsitteiden alle. Näin toimittiin, koska aineistosta haluttiin löytää mahdollisimman laajasti tietoa ja välttää tilannetta, jossa jotakin tärkeää ja mielenkiintoista jäisi huomioimatta, koska aineistoa analysoitaisiin turhan suppeasti olemassa olevan teorian ohjaamana.

Aineiston analysointi aloitettiin lukemalla se läpi useampaan kertaan, jotta siitä syntyisi selkeä kokonaiskuva. Analysointia jatkettiin käymällä aineistoa johdonmukaisesti läpi, miettimällä mitä on kysytty, mitä kysymyksiin on vastattu ja mikä vastauksissa on oleellista. Vastauksia läpikäymällä niistä alkoi nousta selkeitä, toistuvia teemoja ja tärkeimpiä pointteja, jotka antoivat tietoa tutkittavasta aiheesta. Jokaisesta haastattelusta kirjoitettiin tiivis ja selkeä kuvaus, joka sisältää haastatteluaineiston oleellisimmat tiedot ja vastaa omalta osaltaan tutkimuskysymyksiin. Päätelmien vahvistamiseksi ja tarkentamiseksi kuvaukset sisälsivät myös suoria lainauksia haastatteluaineistoista.

5 Tutkimusaineisto ja sen analysointi

5.1 Luopujat

Ennen sukupolvenvaihdosta. Luopujat ovat aviopari, jotka ovat pyörittäneet miehen kotitilaa vuodesta 2007, jolloin edellinen sukupolvenvaihdos toteutettiin. Syitä tulevalle sukupolvenvaihdokselle ovat nykyisten yrittäjien vanheneminen ja toive siitä, että tuleva jatkaja pääsisi aloittamaan oman uransa aiemmin kuin he itse. Nykyiset yrittäjät olivat aloittaessaan mielestään hieman liian vanhoja. Aloittaessaan he laskivat ja päättivät, että viljelevät tilaa itse noin 20 vuotta ja luopuvat siitä viimeistään 55-vuotiaina. Näin ollen sukupolvenvaihdos tulisi toteuttaa viimeistään 7 vuoden kuluttua.

Ja koska me oltiin silloin 34-vuotiaita, kun me ensimmäistä vuotta viljeltiin, niin me laskettiin, että meillä on parikymmentä vuotta aikaa. Ja jos mahdollista, niin voitaisiin luopua aikaisemminkin, mutta se viisivitonen oli sellainen takaraja, jotta se jatkaja ei olisi sitten liian vanha aloittamaan.

Jatkajan valinnasta kysyttäessä luopujat toteavat, että mitään ei ole vielä kiveen hakattu. Toistaiseksi vanhin lapsista on ainut, joka on osoittanut kiinnostusta tilan asioihin ja töihin. Lopullista päätöstä ei ole kuitenkaan vielä tehty ja mikäli uusia halukkaita jatkajia ilmenee, tulee asiaa miettiä uudelleen. Jatkajan päätös pitää tulla ehdottomasti omasta halusta, koska luopujat tiedostavat maatalouden olevan haastava ala, eivätkä missään nimessä halua sen jatkamiseen ketään painostaa.

Lapsia on kolme, joten myös sisarusten näkökulma tulee miettiä. He näkevät, että sukupolvenvaihdos on ennen kaikkea luopujien ja jatkajan välinen asia. Tilan aiemmissa sukupolvenvaihdoksissa käytettyyn mökkitonttien jakamiseen he eivät ainakaan aio ryhtyä, koska he haluavat säilyttää tilan maa-alueet vähintään nykyisen kokoisina. Myöhemmin sisaruksille voidaan mahdollisesti maksaa rahallista osuutta.

Mä ainakin ajattelen niin, että se on tavallaan niin kun yrityskauppa, vaikka tässä nyt onkin kaikkien kotitilasta kysymys.

Sukupolvenvaihdokseen valmistautuminen on osittain jo aloitettu. Maatilan kirjanpidon ja tilinpäätöksen laatimista luopujat miettivät jonkin verran siltäkin kannalta, että

sukupolvenvaihdosvaiheessa pystyttäisiin osoittamaan tilan elinkelpoisuus. He haluaisivat myös luovuttaa tilan seuraavalle paremmassa kunnossa, kuin he sen saivat. Investointien suunnittelussa ajatellaan, että tilalla on jatkuvuutta, eikä ainakaan jätetä investointia teemmättä ajatellen, että itse vielä pärjätään ilman.

Sukupolvenvaihdos. Luopujille on hyvin selvää, että sukupolvenvaihdoskauppa tullaan toteuttamaan lahjanluonteisesti. Luopujat toivovat saavansa tehdystä työstä jonkinlaisen rahallisen korvauksen tilanluovutuksen yhteydessä, joten puhdas lahjoitus on poissuljettu. Kauppaa käypään hintaan he pitävät kuitenkin hyvin epärealistisena tämän alan yrityksessä.

Ei maatilaa kauppaa voi käypään hintaan tässä maailmantilanteessa tehdä. Ei se jatkaja pysty ikinä saamaan omiansa pois eikä velkoja maksettua, koska tämä on kuitenkin niin vaikea ala saada tuottamaan.

Rahoitukseen osallistumista esimerkiksi maksuajan kautta luopujat eivät ole vielä ajatelleet. Tarve siihen riippuu osittain myös kauppahinnan suuruudesta. Heidän ostaessa tilaa he hakivat lainaa ja maksoivat koko kauppasumman kerralla. Rahoituksen saaminen nykytilanteessa kuitenkin mietityttää.

Verojen osalta tavoitteena on pyrkiä mahdollisimman vähäisiin seuraamuksiin. Toisaalta luopujat ovat kuitenkin sitä mieltä, että tarvittaessa on parempi maksaa mieluummin vähän esimerkiksi lahjaveroa, kuin nostaa tilan kauppahintaa suhteettoman korkeaksi. Itselleen he uskovat luopumisen olevan verovapaata, koska tila on ollut heidän omistuksessaan sen verran pitkään.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Sukupolvenvaihdoksen jälkeen luopujat aikovat kyllä auttaa tarvittaessa ja pyydettyäessä, mutta myös antaa jatkajalle tilaa toimia vapaasti. He uskovat, että ainakin alussa etenkin taloushallinnon ja erilaisten paperitöiden parissa tarvitaankin apua. Oman kokemuksensa perusteella he haluavat antaa tulevalle jatkajalle rauhan toimia ja tehdä asioita itsenäisesti ilman vanhempien tarkkailua ja vahtimista.

Tällä hetkellä prosessin suurimmilta haasteilta vaikuttaa sopivan kauppahinnan löytäminen ja rahoituksen järjestäminen. Jonkin verran mietityttää myös tilan pieni koko nykypäivän

mittakaavaan verrattuna sekä isojen metsäomaisuuksien tai muiden puskureiden puuttuminen. Nykyiset yrittäjät ovat pyörittäneet maatilaa sivutoimisesti ja niin on ehdottomasti myös jatkajan toimittava. Vaikka varsinaisia suuria tuloja tilan omistuksesta ei ole tullut, ovat he kuitenkin tyytyväisiä aikaansa tilallisina. He joutuivat aloittamaan melko heikosta tilanteesta ja ovatkin tehneet paljon investointeja, kuten konekannan ja rakennuksien uudistamista, jonka kautta kannattavuuskin on noussut. Sitä kautta he kokevat myös tilan arvons itsessään nousseen.

5.2 Jatkaja

Ennen sukupolvenvaihdosta. Todennäköinen tuleva jatkaja on luopujien lapsista vanhin. Hän on päätenyt mahdollisen jatkajan asemaan, koska on osoittanut huomattavasti enemmän kiinnostusta tilan asioihin ja töihin kuin hänen sisaruksensa. Jatkaja on tilanteessa omasta tahdostaan, eikä koe tunteneensa minkäänlaista painostusta tai pakkoa tilan jatkamisesta.

Ei ollut muitakaan kiinnostuneita ja mä olen. Itseänikään ei ole kuitenkaan painostettu.

Tilan käytännön työt ovat jatkajalla jo hyvin hallussa, koska hän on osallistunut niihin jo nuoresta lähtien. Muihin toimintaan liittyviin tehtäviin, kuten taloushallinnon asioihin tulisi kuitenkin tutustua vielä jonkin verran ennen kuin sukupolvenvaihdosta lähdetään toteuttamaan, jotta niistäkin olisi riittävä osaaminen.

Sisarustensa huomioimista jatkaja ei ole oikeastaan vielä ajatellut, mutta tiedostaa, että heidänkin roolinsa tulee vielä miettiä. Mökkitonttien tai muiden maa-alueiden lahjoittamiseen hän ei kuitenkaan usko, koska tilaa on lohkottu reilusti aiemmissa sukupolvenvaihdoksissa, jonka vuoksi sen pinta-ala onkin pienentynyt reilusti siitä, mitä se on alun perin ollut. Mahdollinen sisarusten huomioiminen tulisi siis toteuttaa jollakin muulla keinolla.

Sukupolvenvaihdos. Kauppahinnasta jatkajalla ei ole vielä kovin selkeää näkemystä. Tiedossa on, että jonkin verran maksettavaa tulee joka tapauksessa, mutta tuskin käypää hintaa kuitenkaan. Todennäköistä on siis jonkinasteinen lahjanluonteisuus. Rahoituksen järjestäminen mietityttää jonkin verran, mutta jatkaja pitää pankkilainaa todennäköisenä

keinona sen hoitamiseen. Veroseuraamusten huomioimista hän pitää melko tärkeänä. Selvittelyn ja suunnittelun avulla pyritään ainakin siihen, että seuraamukset olisivat ennakoitavissa ja ajoissa tiedossa.

Kai se täytyy vähän ottaa etukäteen selvää, ehkä jotain ennakkopäätöksiä, että ei tulisi ainakaan kauheita yllätyksiä sitten.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Sukupolvenvaihdoksen jälkeisessä roolissaan jatkaja näkee olevansa päävastuussa tilan kokonaistoiminnasta ja varmasti suurimmalta osin töistäkin. Hän uskoo kuitenkin saavansa tarvittaessa myös apua ja alussa sitä varmasti tarvitseviensaakin. Prosessin suurimpina haasteina jatkaja pitää rahoituksen järjestämistä ja siitä suoriutumista. Maatalouden tilanne ja ylipäätään koko maailmantilanne mietityttää jonkin verran. Uskoa tulevaan täytyy kuitenkin olla, mikäli työhön aikoo ryhtyä.

Yleisesti tämä maailmantilanne. Onko tässä enää mitään järkeä.

5.3 Jatkajan sisarus

Jatkajan sisar näkee tilan jatkumisen hyvänä asiana ja vanhimman sisaruksensa melko luonnollisena valintana jatkajaksi. Hän ei oikeastaan koe tulleen vielä toistaiseksi huomioiduksi koko asiassa, mutta toisaalta ei hän itsekään ole osoittanut juurikaan kiinnostusta asiaan.

No mun mielestä se on semmoinen hyvä jatkumo. Ja sitten kun veli on meistä kaikista vanhin, niin se on semmoinen luonnollinen valinta.

Tällä hetkellä sisar ei koe itsellään olevan oikein minkäänlaista roolia koko sukupolvenvaihdosprosessissa. Hän ei myöskään koe aiheutta itselleen vielä kovin ajankohtaiseksi ollessaan useamman vuoden nuorempi kuin sisaruksensa.

5.4 ProAgrian omistajanvaihdosasiantuntija

Ennen sukupolvenvaihdosta. Omistajanvaihdosasiantuntijan mukaan sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa on tärkeää ensinnäkin määritellä toteutusajankohta ja sen jälkeen aloittaa valmistautuminen mielellään hyvissä ajoin. Ideaalitalanteessa aloitetaan jopa 3

vuotta aiemmin hiukan miettimään asiaa mm. verotuksen ja investointien näkökulmasta. Vielä tällöin asiaa ei tarvitse kuitenkaan miettiä päivittäin, vaan asiaan voi palata, vaikka vuoden päästä ja viimeisenä vuonna tehdä lopulliset suunnitelmat ja tarvittavat toimenpiteet. Käytännössä koko prosessi voidaan hoitaa nopeimmillaan jopa puolessa vuodessa, mutta yleensä hieman pidempi valmistautumisaika olisi suotavaa.

Parhaimmillaan varataan, vaikka nyt 3 vuotta sillä tavalla, että ei tarkoita sitä, että sitä mitenkään jatkuvasti mietitään.

Sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa tulisi ottaa huomioon ainakin verotuksen suunnittelu sekä luopujan että jatkajan kannalta, luopujan eläkeasiat, asumiskuviot ja sisarusten huomiointi. Lisäksi keskeistä on henkinen puoli, johon hänen mukaansa keskitytään usein liian vähän. Jatkajan pitää sisäistää siirtyvää vastuu ja luopujan osata luopua ja antaa tilaa jatkajalle.

Tietysti se muutos, että ymmärretään, että se vaikuttaa vähän tilasta riippuen, kaikkien elämä hiukan muuttuu.

Jatkajalle tärkeitä ominaisuuksia on henkinen kypsyys ja yrittäjäominaisuudet. Tilan mukana siirtyy paljon vastuuta, jonka kantamiseen tulisi olla valmiudet. Talouden hallinta on toki oleellinen taito tilan menestymisen kannalta, mutta myös tärkeä tekijä rahoittajan vakuuttamiseksi. Aito kiinnostus työtä kohtaan on tärkeää, koska silloin todennäköisimmin tekee myös käytännössä asioita niin, että onnistuminen on mahdollista. Aloitustukeen vaadittava koulutus olisi hyvä hankkia jo etukäteen, vaikka sitä ei vielä aloittaessa vaadita-kaan. Tilan vetovastuun siirtyessä kiireet kuitenkin yleensä lisääntyvät, jonka vuoksi onkin hyvä, jos vaatimuksia olisi täytetty mahdollisimman paljon jo etukäteen.

Sanotaan, että on se valmius siihen niin sanotusti vastuunottoon, että osaa hoitaa taloutta ja talousasioita ja ymmärtää sen, että se on se lopullinen vastuu sillä yrittäjällä kuitenkin.

Jatkajan lisäksi myös tilan tulisi olla valmis sukupolvenvaihdoksen toteutukseen. Talouden tulisi olla tasapainossa ja toiminnan vakaalla pohjalla, koska ei sukupolvenvaihdos sitä yleensä itsessään paranna. Investointien kannalta tulisi olla sopivassa tasapainossa niin, että koneita ja kalustoa ei olisi kulutettu aivan loppuun, mutta toisaalta viimeisinä vuosina

ei investoita väärinkään kohteisiin, kuten johonkin tuotantosuuntaan, jota jatkaja ei aio enää harjoittaa. Verotusasioissa olisi hyvä pyrkiä siihen, että tasausvaraukset olisi purettu kaupantekohetkeen mennessä.

On hyvin tapauskohtaista, miten jatkajan sisaruksia huomioidaan sukupolvenvaihdon yhteydessä tai tehdänsäkö sitä edes ollenkaan. Sisaruksille saatetaan lahjoittaa omaisuutta, antaa rahaa tai tehdä testamentteja. Metsäkappaleiden tai vaikkapa rantatonttien lahjoittaminen on kuitenkin vähentynyt, koska tilat halutaan yleensä säilyttää kokonaisina. Oli lopputulos mikä tahansa, tärkeää olisi joka tapauksessa miettiä tätäkin asiaa ja keskustella eri osapuolten kanssa. Usein sisaruksetkin kuitenkin ymmärtävät, että vaikka jatkaja tilan edullisesti saisikin, siirtyy sen mukana myös paljon vastuuta, eivätkä taloudelliset hyödyt ole välttämättä merkittäviä.

Ne on hyvin vaihtelevia, että sanotaan näin, että jotkut pyrkii huomioimaan elinaikanaan jonkinlaisilla lahjoilla näitä muita sisaruksia, rahalla muutama kymppi-tonni ehkä, mikäli mahdollista annetaan lahjana ja sitten perinnönjakoon jää loppu.

Kyllähän tilan mukana tulee aina vastuut ja velvoitteet ja vaikka siinä tulee omaisuuttakin, niin tulee siinä niitä murheitakin, eikä se rahaksi muutu sillä jatkajalakaan, että kyllä se useimmiten ymmärretään sellain sisaruksienkin kannalta, että ei tässä niin kun hirveitä rahoja kenellekään tule.

Sukupolvenvaihdos. Maatilan arvo määritetään lähes aina laskemalla mm. peltojen, salaajien, metsien, kotieläinten, koneiden ja rakennusten arvot verottajan arvostamisohjeen mukaan. Rakennuksien jälleenhankinta-arvon saa kiinteistöverolipusta ja poistamattomien menojäännökset verolomakkeista. Pelloille ja metsille on maanmittauslaitoksen maakunnalliset keskiarvot. Eri omaisuuserien yhteisarvosta muodostuu käypä arvo, joka on maltillinen, mutta ei myöskään kovin kaukana oikeastakaan arvosta. Toinen vaihtoehto on tehdä tila-arvio, mutta se on huomattavasti harvinaisempaa.

Kauppahinnan määrittely on myös yksi iso asia suunnitteluprosessissa. Siihen vaikuttaa monet aiemmin mainitut asiat. Huomioitavana on luopujan toimeentulo sekä asumiskuvioiden järjestäminen, kuten mahdollinen asunnon ostaminen tai rakentaminen. Verotus ohjaa omalta osaltaan kauppahinnan muodostumista ja myös sisarusten asema tulee huomioida tässä kohtaa. Tilan taloustilanne ja jatkajan maksuvalmius vaikuttavat myös olennaisesti

kauppahintaan. Luopujilla voi olla velkoja, jotka tulisi myös pystyä maksamaan pois kauppahinnalla.

Totta kai se tilan talouskin, että paljonko pystytään maksamaan ja paljonko on toisaalta pakko maksaa.

Nuoren viljelijän aloitustuki on keskeisin tilakaupan rahoituskeino niillä tiloilla, jotka sen saamiseen vaadittavat edellytykset täyttävät. Se on myös ainoa tuki, jota sukupolvenvaihdokseen on saatavilla. Tukeen kuuluu avustuksen ja korkotukilainan lisäksi myös varainsiirtoverovapaus. Varsin monilla tiloilla on kuitenkin tilanne, jossa yrittäjätulovaatimus ei täyty ja aloitustukea ei saada. Näin on usein etenkin pienillä tiloilla ja sivutoimisilla viljelijöillä.

Sitä varten täytyy täyttää se yrittäjätulovaatimus, että eihän sitä läheskään kaikki saa. Pirkanmaalla oli viime vuonna vissiin noin 20 kelvollista hakijaa ja kauppoja on tehty kuitenkin varmasti yli 100.

Nuoren viljelijän aloitustuen lisäksi tai silloin kun sitä ei saada ollenkaan, haetaan kauppasumman maksamiseen usein pankkilainaa. Lisäksi saatetaan hakea käyttöpääomalainaa alkupanoksien kuten siementen ja lannoitteiden hankkimiseen. Mikäli luopujilla ei ole heti rahantarvetta, voivat myös he myöntää henkilökohtaisia lainoja. Tällöin luopujien ja jatkajan välille tehdään velkakirja ja jatkaja maksaa velkaa korottomasti takaisin luopujille. Tätä voidaan käyttää yksinään tai osaan kauppasummasta pankkilainan tarpeen vähentämiseksi. Tilojen luovuttaminen lahjoittamalla on myös lisääntynyt, jolloin rahoitusta ei tietenkään tarvitse hankkia.

Luopujan kannalta veroasioista tulee huomioida luovutusvoittoverotus ja tuloverotus. Hyvin usein sukupolvenvaihdoskaupat ovat luovutusvoittoverovapaita. Toisinaan on tapauksia, joissa tilaa on omistettu alle 10 vuotta, jolloin näin ei ole. Kotieläimiä myytäessä myyntitulo tuloutuu luopujan verotukseen. Huomioitavaa on, että se tuloutuu käyvästä arvosta, vaikka myyntihinta olisikin edullisempi. Kaupan ajankohta määrittää kumpi kaupan osapuolista saa tehdä poistot verotuksessa kuluvalta vuodelta.

Jatkajan kannalta yksi keskeisimpiä verotuksen näkökulmia on lahjaverotus. Myös tulovero tulee huomioida juuri poistopohjien ja varsinaisten poistojen kannalta. Poistopohjat

muotoutuvat usein kauppahinnan jaon kautta. Varainsiirtoveroa tulee maksettavaksi 4 % kiinteän omaisuuden kauppahinnasta, ellei kauppaan ole saatu nuoren viljelijän aloitustukea ja sitä kautta varainsiirtoverovapautta.

Sukupolvenvaihdokseen liittyviä haasteita. Perheenjäsenten välisen keskustelun puute ja näkemyserot esimerkiksi kauppahinnasta ovat melko yleisiä sukupolvenvaihdosprosessiin liittyviä haasteita. Ajankohdan määrittäminen voi myös aiheuttaa haasteita ja toteutus lykkääntyä, mikäli selkeää tarvetta ei vielä ole. Perheiden kesken on kuitenkin suurta vaihtelua, toisissa perheissä kynnys puhua koko asioista on suuri ja toisissa perheissä niistä keskustellaan hyvin varhaisesta vaiheesta lähtien.

Nää tuppaa lykkääntymään nää sukupolvenvaihdoskaupat, koska ei ole mitään selkeätä tarvetta tehdä. Jatkaja on töissä jossakin muualla ja luopujat on vielä kunnossa, eikä ole ehkä eläkeiässäkään vielä, niin ei näitä asioita välttämättä vaan aleta miettiä ennen, kun on sitten joku pakkotilanne.

Oman haasteensa aiheuttaa myös järjestelmien kankeus. Luopumiseläkejärjestelmän loppumisen vuoksi luopujat pääsevät aiempaa myöhemmin eläkkeelle, jolloin jatkajat ehtivät vanhentua hieman toivottua vanhemmiksi. Yhtymä voi olla yksi keino saada jatkaja mukaan jo aiemmin, mutta siinäkin on omat haasteensa. Alle 40-vuotiaan viljelijän on mahdollista saada peltotukea, mutta vanhempien ja lapsen välisessä yhtymässä tuki kuitenkin menetetään, koska kaikki osakkaat eivät täytä ikävaatimusta. Tappio vuodessa on usein merkittävä, jonka vuoksi yhtymää ei kannata tehdä, ellei ole pakko. Järjestelmään toivottaisiinkin joustavuutta rajatapausten tilanteissa.

5.5 Rahoittajan edustajat

Rahoittajalta oli haastateltavana kaksi edustajaa. Toinen heistä on pankin toimitusjohtaja, jonka rooliin kuuluu olla mukana päättämässä isommista rahoituksista. Lisäksi hän osallistuu tilakaupan suunnitteluprosessiin usein heti alkuvaiheessa, ennen kuin lähdetään eteenpäin tarvittavien eri asiantuntijoiden suuntaan. Hän osallistuu myös itse kaupantekovaiheeseen ja on monesti mukana mm. kauppakirjan laatimisessa ja sen asianmukaisuuden varmistamisessa. Toinen haastateltava on erityisesti maatala-asiakkuuksiin keskittynyt

asiakkuusasiantuntija. Sukupolvenvaihdoskaupat ja niiden rahoitus ovatkin yksi osa hänen työtään, jonka vuoksi häneltä löytyy käytännön näkemystä aiheesta.

Pankin rooli ja suhtautuminen sukupolvenvaihdoksiin. Pankilla on maatilan sukupolvenvaihdoksissa usein rooli tilakaupan mahdollistajana rahoituksen muodossa. Se on kuitenkin vain yksi osa kokonaisuutta ja prosessissa tarvitaankin usein monien muidenkin asiantuntijoiden apua. Pankin rooli jatkuu usein myös tilakaupan jälkeen yrittäjän pankkipalveluiden tarjoajana sekä vakuutusturvan ja säästämisen kumppanina. Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tarvitaan usein myös lakipalveluita, joita pankki tarjoaa.

Mun mielestä tää maatilan sukupolvenvaihdos on sellainen kokonaisuus, jossa kannattaa käyttää apuna useita asiantuntijoita, ja pankki ja me pankissa työskentelevät asiantuntijat ollaan yksi osa siitä koko porukasta.

Pankki haluaa omalta osaltaan edistää maatalojen omistajanvaihdoksia ja suhtautuukin lähtökohtaisesti positiivisesti tilojen sukupolvenvaihdoksiin. Etenkin aktiivituloilla siihen tulee kuitenkin aina olla tarkoituksenmukaiset edellytykset ja jatkajalla hyvät mahdollisuudet kannattavaan toimintaan. Pankki rahoittaa myös ns. passiivitulojen omistajanvaihdoksia. Näiden tilojen kautta voidaan esimerkiksi omistaa maa- ja metsätalousmaata. Tällaisissa tapauksissa rahoitusmahdollisuudet voivat olla joiltain osin jopa aktiivituloja helpommat, koska kyse on mahdollisesti sivuelinkeinosta eikä koko ansionhankkiminen ole pelkän tilan toiminnan varassa.

Pankkien suhtautumisessa maatalojen sukupolvenvaihdoskauppojen rahoittamiseen on tapahtunut mahdollisesti tiukennuksia, mutta elinkelpoisia tiloja pyritään edelleen tukemaan. Tällaisillakin tiloilla voi olla toisinaan tilapäisiä vaikeuksia muuttuvien olosuhteiden, kuten esimerkiksi viimeaikaisen sähkön hinnannousun vuoksi. Oleellista on kuitenkin olla pitkäjänteiset ja hyvät suunnitelmat, miten haasteista selvittää ja jatketaan eteenpäin. Näitä keinoja ja suunnitelmia tulisi pystyä tuomaan dokumentoidusti esiin, jotta pystytään näyttämään, että tilaa on kannattavaa rahoittaa.

Myönteisesti suhtaudutaan, näiden elinkelpoisten tilojen tietysti toivotaan jatkavan ja kehittyvän.

Rahoitusprosessin vaiheet. Vaatimukset täyttävällä aktiivitulalla kannattaa ehdottomasti hakea nuoren viljelijän aloitustukea ja siihen liittyvää korkotukilainaa, koska se on edullista lainaa. Lisäksi tarvitaan usein jonkin verran pankkilainaa. Luopujat voivat myös jättää kauppahintaa velaksi jatkajalle, jolloin tehdään heidän keskinäinen velkakirja. Toisinaan vastaan tulee myös puhtaita lahjoituksia, jolloin jatkaja ei joudu maksamaan kauppahintaa, eikä rahoituksesta näin ollen tarvitse huolehtia. Yleisin tilanne on kuitenkin jonkinasteinen lahjanluonteinen kauppa, jolloin kauppahintaan yleensä tarvitaan rahoitusta.

Aika usein on niin, että siihen tulee se korkotukilaina ja pankkilaina sitten päälle.

Pankin kannalta ihanteellista olisi, mikäli rahoitusprosessin ensimmäiseen neuvotteluun osallistuisi sukupolvenvaihdoksen molemmat osapuolet. Tällöin voidaan kuulostella kaikkien ajatuksia, odotuksia ja suunnitelmia, miten asioita on mietitty toteutettaviksi. Neuvottelussa voidaan myös keskustella jatkajien roolista tulevaisuudessa ja miten esimerkiksi asumisjärjestelyt on ajateltu toteutettavan. Tässä vaiheessa tulisi olla jo myös laskelmia näytettäväksi. Ensimmäinen tapaaminen on siis paljolti ajatusten vaihtoa ja yleistä kuulostelua tulevasta.

Tästä eteenpäin neuvotteluita olisi hyvä jatkaa pelkästään jatkajan kanssa, koska tällöin saa paremman käsityksen nimenomaan hänen ajatuksistaan ja valmiuksistaan. Omista näkemyksistään voi olla tällöin myös helpompi puhua, koska tilanteet voivat olla välillä vaikeita, vaikka tilan jatkuminen olisikin kaikkien kannalta iloinen asia. Uusille ajatuksille tulee kuitenkin antaa tilaa. Jatkajan kanssa käydään läpi yleisesti mitä vaiheita sukupolvenvaihdoskauppaan kuuluu sekä käytännön asioita, kuten paljonko rahaa tarvitaan ja mitä aiotaan käyttää vakuutena.

Neuvotteluiden ja laskelmien tutkimisen jälkeen pankki tekee lainalupauksen korkotukilainaan sekä pankkilainaan. Maatilan taloussuunnitelma on tässä vaiheessa erittäin tärkeä, koska siihen on laskettu miten lainoista tullaan suoriutumaan tulevaisuudessa. Korkotukilainan lainalupaus välitetään ELY-keskukseen, joka myöntää korkotukilainapäätöksen. Korkotukilainan velkakirja tulee laatia tarkalleen päätöksen ehtojen mukaan, eikä pankki voi muuttaa esimerkiksi lyhennyspäiviä. Lisäksi sovitaan pankkilainan ehdoista, jonka jälkeen onkin edessä varsinainen kauppa, lainannosto ja kauppahinnan maksu.

Kaupanteon jälkeen haetaan tarvittavat lainhuudot ja muut mahdolliset maanmittauslaitoksen asiakirjat, joita tarvitaan. Yrittäjän muutkin pankkipalvelut tulee huolehtia kuntoon. Riskienhallinta ja vakuutukset ovat tärkeä osa maatilayrittäjyyttä. Lisäksi mahdolliset avioehdot, testamentit ym. kannattaa huolehtia kuntoon, vaikka ne saattaisivat tässä vaiheessa kaukaisilta kuulostakin. Pankki toivoisi ehtivänsä ottamaan yrittäjiin yhteyttä myös jatkossa ja tekemään mahdollisesti jopa tilakäynnin, jotta säilytettäisiin hyvä yhteistyö. Kaupan jälkeen ei tule unohtaa myöskään luopujien raha-asioita, vaan niistäkin tulisi keskustella ja hoitaa ne kuntoon.

Siinä on aika monta vaihetta, mutta ehkä pääasia just, että ensin olisi ideaalia neuvotella kaikkien, koko porukan kanssa ja sitten jatkaa tämän nuoren kanssa näistä yksityiskohdista. Ne on kuitenkin hänen asioitaan.

Rahoitusneuvottelut tulisi aloittaa ajoissa, mielellään vähintään 6 kk aiemmin kuin ajatellaan kaupan toteutuvan. Laskelmia tehdessä ajatukset voivat muuttua ja kehittyä, jonka vuoksi niitä voidaankin tehdä useita. Laskelmat kannattaa toimittaa pankkiin heti kun ne ovat valmiita, jolloin voidaan aloittaa varsinaiset neuvottelut. Korkotukilainapäätös vie keskimäärin noin kuukauden ja pankkilainahakemuksille toivottaisiin 2 viikon käsittelyaikaa. Hyvä ja ajoissa aloitettu valmistelu on tärkeää, jotta kaupantekohetkellä kaikki olisi kunnossa, eikä tarvitsisi enää miettiä, että olisiko jokin asia pitänyt tehdä toisella tavalla.

Jatkajan ja tilan arviointi. Jatkajalle tärkeitä ominaisuuksia on sitoutuneisuus pitkällä tähtäimellä. Kokemus tilan töistä on myös tärkeää, jotta jatkajalla on tiedossa, mihin hän on ryhtymässä. Sen lisäksi tulisi olla kiinnostusta myös seurata aikaa ja kehittää tilan toimintaa, koska paikoilleen ei voi jämähtää ja kehitys on välttämätöntä nykyaikana. Talousasioiden osaaminen ja kiinnostus niitä kohtaan on välttämätöntä, koska kyse on monesti isoista omaisuuseristä ja merkittävistä summista rahaa. Budjetointi on tärkeä taito, jotta tiedetään mihin kaikkeen raha riittää ja mihin sitä on järkevää käyttää. Yleiset yrittäjäominaisuudet, kuten oma-aloitteisuus, jämäptiys, sitkeys, kyky itsenäisiin päätöksiin ja paineensietokyky ovat tärkeitä, koska yritystoiminnassa kaikki päivät eivät ole helppoja.

Maatilan arvo koostuu ensisijaisesti metsien, peltojen ja rakennusten arvosta. Metsistä on usein eritelty sekä puuston että metsämaan arvo. Peltujen arvoon vaikuttaa paitsi hehtaarit myös esimerkiksi salaojitukset ja millaisia pellot ylipäättään muuten ovat. Rakennuskantaa

saattaa olla sekä asuinrakennuksia että tuotantorakennuksia, joilla on omat arvonsa. Lisäksi voi olla vielä niin sanottuja erityisarvoja, Näitä voivat olla esimerkiksi rakennusoikeudelliset tonttimaat, sora-alueet tai alueet, jotka ovat käytettävissä vaikkapa tuulivoiman rakentamiseen tai aurinkoenergiakentän perustamiseen. Mahdolliset eläimet ja irtaimisto, kuten koneet ja laitteet vaikuttavat myös tilan arvoon. Millään aiemmin mainituilla tekijöillä ei kuitenkaan tee juuri mitään ilman ammattitaitoisia yrittäjiä, joka onkin yksi arvo, joskin vaikea konkreettisesti laskea.

Tiloja arvioitaessa yksi tärkeimpiä mittareita on ehdottomasti kannattavuus, jota laina-asukkailla seurataankin koko asiakkuuden ajan. Riskeiltä suojautuminen, kuten korkosuojaukset ja vakuutukset ovat myös tärkeitä tekijöitä. Aiemmin vakuuksia on painotettu huomattavasti enemmän ja niiden riittäessä maksukykyyn ei ole keskitytty niin paljoa. Vakuuksien realisoimiset ovat kuitenkin hyvin ikäviä tilanteita, joiden välttämiseksi nykyään keskitytäänkin ennen kaikkea kannattavuuteen ja maksukykyyn. Erilaiset maatilan puskurit, eli asiat, joista voidaan mahdollisen heikon hetken tullen irrottaa rahaa, ovat myös arvokkaita.

Ja sitten mulle tulee itselle mieleen, että kyllä niin kun siis yksi tärkeä asia on sitten niin kun ne maatilan puskurit, eli tavallaan, että vaikka kuinka todetaan, että tilan maksukyky muodostuu hyväksi ja näin, niin totta kai aina parempi on, jos sillä tilalla on vaikka hyvät metsävarat, joista voidaan sitten irrottaa sitä rahaa, jos niin kun heikko hetki tulee, eli tulee yllättäviä menoja tai vastaavia.

Tänä päivänä maatiloja arvioitaessa yksi merkittävä tekijä on myös tilan tuotantosuunta, koska osa aloista on tällä hetkellä hyvin riskisiä. Pelkkää kasvinviljelyä harjoittava tila on myös laskelmissa hyvin erilainen tapaus kuin tila, jolla on jotain eläintuotantoa.

Pankki ottaa nykypäivänä melko aktiivisestikin kantaa kauppahinnan suuruuteen, nimenomaan niin päin, että se ei nousisi liian korkeaksi. Kuten aiemmin jo mainittiin, lahjanluonteiset kaupat ovat hyvin yleisiä, koska tilojen käypä arvo nousee usein niin korkeaksi, että siitä ei pysty kukaan suoriutumaan niin, että jatkossakin olisi edellytykset kannattavaan toimintaan. Kauppahinnan tuleeikin olla jatkajan maksukykyyn sopivalla tasolla, jotta siitä selvittäisiin. Mikäli tila on velkainen ja jatkaja joutuu ottamaan vastattavakseen vanhoja lainoja, tulee mahdollisen lisäksi maksettavan rahallisen korvauksen kanssa olla hyvin tarkka. Riskinä on jatkajan ylivelkaantuminen, jolloin jatkossa selviytyminen on haastavaa. Tilan ollessa ylivelkainen on pankki tilanteessa hyvin tarkka ja vaatii aikalisää. Aiempia

velkoja tulee ensin pyrkiä vähentämään, jotta omistajanvaihdosta on mahdollista edes toteuttaa.

Sen kauppahinnan pitää olla just sillä tasolla, että se sopii siihen jatkajan maksukykyyn, eli sitä hyvin tarkkaan tänä päivänä sitten pankissa lasketaan. Aikaisemmin ehkä olikin enemmän sitä, että sitten luopujat ja jatkaja sopi keskenään kauppahinnan ja se tavallaan annettiin, niin kun ilmoitettuna pankille, mutta nykyään pankki aika aktiivisesti ottaa kantaa siihen.

Rahoitusprosessiin liittyviä haasteita. Kohtuullisen, jatkajan maksukykyyn sopivan kauppahinnan löytäminen on yksi yleisimpiä rahoitusprosessiin liittyviä haasteita. Mahdollisten sisarosuuksien maksaminen voi lisätä haastetta ja niiden kanssa tuleekin olla hyvin tarkka, jotta kauppahinta ei kohoa liian korkeaksi. Enimmäislaina-ajat ovat säänneltyjä ja tarvittava lainamäärä tulisikin pystyä sovittamaan niiden puitteisiin. Toisinaan haasteita voi aiheuttaa myös riittävän kattavien vakuuksien kerääminen. Haastavia ovat myös jo aiemmin mainitut tilanteet, joissa tilan lähtötilanne on velkainen, jopa ylivelkainen. Jatkajien ollessa nuoria, eivät tilan pyörittämiseen vaadittavat taidot ja ominaisuudet ole tietenkään vanhempien tasolla, joka voi tuoda omat haasteensa tilanteeseen. Osapuolien epäselvät roolit voivat myös aiheuttaa hankaluuksia.

Ja tietysti sitten just, että tulee myös mahdollisuus olla itsenäinen, että ne luopujat ei sitten liikaa siinä paina päälle, että ne on ehkä niitä haasteita, joita olen nähnyt.

Muuta aiheesta. Pankissa toivottaisiin, että se nähtäisiin kumppanina, jonka kanssa tehdään yhteistyötä ja pidetään yhteyttä, vaikka olisi vaikeampiakin hetkiä. Kumppaniksi lähdettyään pankki pyrkii tekemään kaikkensa, jotta asiat sujuisi. Tilojen omistajanvaihdoksia halutaan edistää, koska maatalous nähdään tärkeänä mm. huoltovarmuuden sekä maaseudun elinvoimaisuuden ja työpaikkojen vuoksi.

6 Johtopäätökset

Tutkimuksesta saatu aineisto antoi monipuolisesti tietoa maatilán sukupolvenvaihdon suunnittelusta. Myös toteutusvaiheesta ja erityisesti rahoitusprosessista saatiin hyvää ja kattavaa tietoa. Yksi tärkeimpiä oppeja on, että sukupolvenvaihdos on ehdottomasti prosessi, johon kuuluu monenlaisia vaiheita ja siihen olisikin hyvä varata reilusti aikaa. Hyvin toteutetussa sukupolvenvaihdoksessa otetaan huomioon taloudellisten tekijöiden lisäksi myös henkiset kysymykset. Kaikkien osapuolien näkökulmat tulisi huomioida, myös sellaisten perheenjäsenten, jotka eivät varsinaiseen tilakauppaan osallistukaan. Avoin keskustelu vähentää ristiriitojen ja välien heikkenemisen mahdollisuutta. Vaikka sukupolvenvaihdosprosessit ovat monesti perusidealtaan melko samankaltaisia tilanteita ja noudattavat periaatteessa samantyyppistä kaavaa, ovat ne kuitenkin aina tapauskohtaisia ja yksilöllisiä tilanteita. Täysin samaa kaavaa ei voikaan kaikissa tilanteissa käyttää, eikä kahta täysin samanlaista sukupolvenvaihdostilannetta todennäköisesti ole olemassa.

Prosessi alkaa päätöksestä toteuttaa tilalla sukupolvenvaihdos. Päätös voi kypsyä ajan kuluessa ja nykyisten yrittäjien vanhentuuessa tai tulla eteen yllättäen vaikkapa yrittäjän sairastumisen tai muun odottamattoman tilanteen vuoksi. Päätös osoittaa, että maatilalle toivotaan jatkuvuutta. Ensimmäisenä edessä on suunnitteluvaihe, jossa etsitään jatkajaa ja valmistellaan tilaa sekä tulevaa yrittäjää kauppaa varten. Lisäksi tulee miettiä sisäisten asema ja määrittää tilan arvo. Kauppahintaneuvottelut, rahoituksen järjestäminen ja vero-seuraamusten huomioiminen ovat myös sukupolvenvaihdoskauppaan liittyviä vaiheita. Tilakaupan jälkeen tulee huolehtia mm. sopimuksista, vakuutuksista ja muista käytännön asioista. Jatkajan onnistuminen edellyttää toiminnan haltuunottoa ja tulevaisuudessa menestyminen myös tilan kehittämistä. Nämä ovatkin tärkeitä vaiheita tilakaupan toteuttamisen jälkeisessä ajassa.

Sukupolvenvaihdokseen osallistuvan perheen ja sen jäsenten suhtautuminen tilanteeseen vaihtelee varmasti hyvin paljon eri tilanteiden ja ihmisten välillä. Tässä tutkimuksessa saatiin melko hyvä kuva luopujien ajatuksista prosessiin liittyen, kun taas jatkajan ja tämän sisäisten osalta tulokset jäivät hieman suppeammiksi. Eri osapuolille esiinnousseet ajatukset olivat oikeastaan hyvin samantyyppisiä. Tilan jatkuvuus koettiin hyvänä ja iloisena asiana. Kaikki osapuolet olivat myös melko yksimielisiä siitä, kenestä on tulossa jatkaja ja

miksi tähän on päädytty. Prosessiin liittyy myös haasteita ja mietityttäviä asioita, kuten rahoituksen järjestyminen ja toimialan yleinen kannattavuus tulevaisuudessa. Viimeisin lie-
nee melko yleinen huolenaihe, sillä vuoden 2023 maa- ja metsätilojen omistajanvaihdos-
barometrin (2023, Tall ym., s. 77) vastaajista jopa 38 % odottaa maa- ja metsätilojen kan-
nattavuuden laskevan ja ainoastaan 15 % vastaajista uskoo sen paranevan. Tilan sukupol-
venvaihdos voi joskus aiheuttaa luopujalle luopumisen tuskaa ja jatkajalle hermostunei-
suutta vastuunottamisesta, mutta tässä tapauksessa kumpaakaan ei oikeastaan noussut
esiin. Sukupolvenvaihdosprosessiin liittyvät ajatukset voivatkin olla toisinaan ristiriitaisia,
vaikka pohjimmiltaan kyse olisikin positiivisesta asiasta.

6.1 Vastaukset tutkimuskysymyksiin

Tutkittu aihe on laaja ja monisävyinen, jonka vuoksi sen esittäminen hyvin tiiviissä muo-
dossa on haastavaa. Osittain aihetta voidaan kiteyttää vastaamalla selkeästi ja ytimek-
käästi tutkimuskysymyksiin.

Miten toteuttaa hallittu ja ammattimainen maatilan sukupolvenvaihdos? Hallittu ja
ammattimainen sukupolvenvaihdos tulee suunnitella huolellisesti ja varata siihen riittävästi
aikaa. Huomioitavana on monia taloudellisia tekijöitä, mutta myös henkisiä asioita. Muu-
tokseen liittyy usein suuria tunteita, jonka vuoksi kaikkien osapuolien kuunteleminen ja
avoin keskustelu läpi prosessin ovat tärkeitä. Taloudellisia asioita koskevissa päätöksissä
tulisi aina pyrkiä siihen, että jatkajalla olisi sukupolvenvaihdoksen jälkeen hyvät mahdolli-
suudet harjoittaa kannattavaa liiketoimintaa. Asiantuntija-apua on saatavilla koko proses-
sin ajalle ja sitä kannattaakin hyödyntää rohkeasti. Ennakointi ja huolellinen suunnittelu su-
juvoittavat varsinaista kaupantekovaihetta, kun silloin ei enää tarvitse pohtia miten asiat
kannattaisi tehdä. Hyvällä suunnittelulla pyritään myös mahdollistamaan hyvät edellytykset
sujuvaan ja kannattavaan toimintaan tilalla sukupolvenvaihdoksen jälkeen.

Mitä vaiheita prosessiin kuuluu? Prosessi jaetaan karkeasti kolmeen eri vaiheeseen,
jotka ovat: aika ennen sukupolvenvaihdosta, sukupolvenvaihdos ja aika sukupolvenvaih-
doksen jälkeen. Sukupolvenvaihdosta edeltävään aikaan kuuluu prosessin suunnittelua
sekä muutokseen valmistautumista niin tilan, luopujan kuin jatkajankin osalta. Varsinai-
sessa sukupolvenvaihdosvaiheessa määritetään tilan arvo ja käydään neuvotteluja mm.

kauppahinnan ja rahoituksen osalta. Myös veroseuraamukset tulisi ottaa huomioon tässä vaiheessa. Sukupolvenvaihdoksen jälkeiseen aikaan kuuluu jatkajan osalta tilan toiminnan haltuunotto ja mahdollinen kehittäminen. Luopujan sen sijaan tulee totutella uuteen rooliinsa ilman vastuuta ja toisaalta myös ilman valtaa.

Millaisia ajatuksia sukupolvenvaihdos herättää sen eri osapuolissa? Sukupolvenvaihdos voi nostaa sen eri osapuolissa esiin monenlaisia tunteita, kuten iloa, haikeutta, helpotusta tai huolestuneisuutta. Jatkaja voi suhtautua muutokseen ja uuteen uraansa innoissaan, mutta samalla hän saattaa kokea stressiä siirtyvästä vastuusta tai huolta taloudellisesta tilanteesta. Luopujat voivat olla tyytyväisiä tilan jatkuvuudesta, mutta samalla olla huolissaan jatkajan selviytymisestä. Vastuusta vapautuminen voi olla helpottavaa, mutta toisaalta siitä luopuminen ja päätösvallan siirtäminen jatkajalle voi tuottaa myös vaikeuksia. Muut perheenjäsenet saattavat olla joko tyytyväisiä tilanteeseen tai kokea tulleen jollakin tavoin sivuutetuksi koko asiassa. Kaikkia aihe ei välttämättä edes kiinnosta ollenkaan. Ajatukset voivat siis olla niin positiivisia kuin negatiivisiakin ja toisinaan myös ristiriidassa eri ihmisten välillä. Tilanteet ja erityisesti ihmiset ovat aina yksilöitä, jonka vuoksi tällainenkin aihe voidaan kokea hyvin monilla eri tavoilla.

6.2 Tutkimuksen rajoitteet

Tutkimuksen tulokset antavat kattavasti tietoa maatalan sukupolvenvaihdoksesta, mutta niihin liittyy myös tiettyjä rajoitteita. Työn aihe on varsin laaja suhteessa siihen, kuinka laajasti sitä on mahdollista opinnäytetyön puitteissa tutkia. Haastatteluiden määrä on rajallinen ja kaikkien haastateltavien vastaukset edustavat heidän näkökulmaansa ja ajatuksiin aiheesta. Näin ollen tulokset eivät ole mikään yksi totuus, vaan pieni osa koko kuvasta. Tutkimuksessa käsitelty esimerkkitala on myös vain yksi tapaus ja edustaakin vain sen tilannetta sukupolvenvaihdostilanteessa. Tilat voivat erota toisistaan paljonkin, ne voivat esimerkiksi olla eri kokoisia tai niillä voi olla eri tuotantosuunta. Luopujien syyt luopua voivat vaihdella ja jatkajan valmiudet toiminnan jatkamiseen olla eri tasoilla. Kaikki tapaukset ovatkin yksilöllisiä, jonka vuoksi aiheesta ei voikaan tehdä yksiselitteistä ja yleistä tulkintaa.

Tutkimustulokset ja opinnäytetyö kokonaisuudessaan antoivat hyvän yleiskuvan maatilan sukupolvenvaihdokseen liittyvistä osa-alueista. Minään oppaana se ei toimi, mutta se sisältää paljon hyödyllistä tietoa aiheesta kiinnostuneelle tai prosessia harkitsevalle. Työn avulla saa ainakin ensivaikutelman, mitä vaiheita maatilan sukupolvenvaihdoksen suunnitteluun ja toteutukseen liittyy, jonka jälkeen on helpompi lähteä tutustumaan aiheeseen vielä tarkemmin.

6.3 Jatkotutkimusaiheita

Tässä tutkimuksessa painopiste oli sukupolvenvaihdosta edeltäneessä ajassa ja varsinaisessa prosessissa, kun taas sukupolvenvaihdoksen jälkeinen aika jäi vähemmälle huomiolle. Se on kuitenkin tärkeä osa tilan jatkon kannalta, joten jatkossa samaa aihetta tutkiessa voisi panostaa enemmän myös siihen. Tässä tutkimuksessa mukana olleella tilalla sukupolvenvaihdos on vasta edessäpäin, joten sen jälkeisestä ajasta ei ollut edes mahdollista hankkia tietoa. Aihetta voisikin tutkia myös sellaisen tilan tapauksessa, jossa sukupolvenvaihdos on toteutettu jo jokin aika sitten. Tällöin olisi mahdollista tutkia, miten suunnitelmat ovat käytännössä toteutuneet. Tutkimuksen kohteena voisi olla esimerkiksi: onko rahoituksen takaisinmaksu sujunut kuten ennen kauppaa laskettiin, miten veroseuraamuksista selvittiin tai miten eri osapuolet ovat sopeutuneet uusiin rooleihinsa.

Tutkimuksen esimerkkitalalla perheenjäsenten roolit olivat jo hyvin selvillä, eikä jatkajan löytämiseen tarvinnut oikeastaan keskittyä. Aihetta voisikin olla mielenkiintoista tutkia myös sellaisten tilojen tapauksessa, joissa toiminnalle toivotaan jatkuvuutta, mutta perhepiiristä ei meinaa löytyä sopivaa jatkajaa. Miten tällöin pitäisi toimia ja mistä sopivan jatkajan löytäisi? Toisaalta tutkimuksen arvoinen tilanne voisi olla myös toinen ääripää, eli tilanne, jossa jatkajaksi haluavia on useampia. Tällöin korostuisi myös henkiset kysymykset ja prosessiin liittyvät tunteet sekä osapuolien välinen kommunikointi, jotta kaikki löytäisivät itselleen sopivan roolin, kokisivat tulleen kohdelluksi tasapuolisesti ja perhesuhteet säilyisivät hyvinä. Tässä tutkimuksessa näitä aiheita vain sivuttiin hieman, joten niistä löytyisi varmasti paljon enemmänkin ammennettavaa.

Aiheen tutkiminen ylipäättään erityyppisten tilojen tapauksissa voisi antaa tuloksiin vaihtelevuutta ja erilaisia näkökulmia. Pitkään ja huolellisesti suunniteltu sukupolvenvaihdos

etenee todennäköisesti eri tavalla kuin sellainen, jossa luopuja on vaikkapa sairastunut tai prosessi jouduttu jostain muusta syystä aloittamaan yllättäen. Sukupolvenvaihdoksen kulkuun vaikuttaa niin monet tekijät, että erilaisissa tilanteissa ja erilaisista lähtökohdista aloitettavat tapaukset voisivat antaa aiheesta toisenlaista tietoa. Näkökulman muuttaminenkin voi tarjota uutta tietoa. Tässä tutkimuksessa olivat edustettuina yhden tapauksen osapuolet, rahoittajan edustajat sekä ProAgrian omistajanvaihdosasiantuntija. Verotus on merkittävä tekijä sukupolvenvaihdoksissa, joten aihettahan voisi tutkia painottaen vielä enemmän vaikkapa siihen näkökulmaan. Tilanteista riippuen prosessissa voi olla mukana monia eri osapuolia ja ammattilaisia, jotka katsovat tilannetta hieman eri näkökulmista. Maatilojen sukupolvenvaihdoksien vaikutus ja merkitys niiden toimintaympäristölle ja ympäröivälle yhteisölle voisi olla laaja, mutta varmasti sitäkin mielenkiintoisempi ja tärkeä aihe. Tilat ja olosuhteet muuttuvat ja uutta tietoa tarvitaan aina, joten tutkittavaa tämän aiheen tiimoilta löytyy varmasti myös tulevaisuudessa.

LÄHTEET

Arvonlisäverolaki 1501/1993. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501>

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY-keskus). (i.a.). *Nuoren viljelijän aloitustuki*. <https://www.ely-keskus.fi/ptv/-/fsc/view/service/786f2241-b749-40c7-8290-a85d011cbf58/nuoren-viljelijan-aloitustuki/KR2%3BNuorten+viljelij%C3%B6iden+aloi-tustuki>

Elo-Pärssinen, K., & Heinonen, J. (2019). *Uudistuva perheyrittäjä: Perhe, omistajuus ja liike-toiminta*. Alma Talent.

Eriksson, P., & Koistinen, K. (2014). *Monenlainen tapaustutkimus*. Kuluttajatutkimuskeskus.

Hantula, H., Teivaala, M., & Kurki, J. (2014). *Nuoren viljelijän aloitustuki 2014*. Pirkanmaan ELY-keskus. https://www.proagria.fi/uploads/archive/attachment/nuvi_2014_pdf.pdf

Hirsjärvi, S., & Hurme, H. (2008). Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Gaudeamus.

Immonen, R. (2022). *Yritysjärjestelyt* (8., uud. p.). Alma Talent.

Immonen, R., & Lindgren, J. (2017). *Onnistunut sukupolvenvaihdos* (5., uud. p.). Alma.

Kuja-Lipasti, O., & Tall, J. (2020). Maatilojen ja yritysten omistajanvaihdokset - eroissa on opittavaa. *Käytännön Maamies*, 20(1), 18–23.

Kämppi, M. (1.7.2020). *Pankit kiristäneet maatalouden rahoitusta – sukupolvenvaihdoksia jää tekemättä*. Yle. <https://yle.fi/a/3-11425066>

Laki maatalouden rakennetuista 1476/2007. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20071476>

Lehtonen, S. (23.9.2022). Sukupolvenvaihdosten määrä maataloilla romahtanut. *Maaseudun tulevaisuus*, 106(112), 4.

Lokasaari, E. (3.11.2020). Sukupolvenvaihdos rahoittajan näkökulmasta. OP Keski-Pohjanmaa. https://www.kpedu.fi/docs/default-source/projektisivustot/tietolinkki/op_elokasaari_spv-p%C3%A4iv%C3%A4-3-11-2020.pdf?sfvrsn=5b6bdd4d_2

Maanmittauslaitos. (i.a.). *Rekisteröi kiinteistön omistusoikeus hakemalla lainhuutoa*. <https://www.maanmittauslaitos.fi/kiinteistot/kiinteiston-omistajalle/rekisteroi-kiinteiston-omistusoikeus>

- OP. (i.a.). *Sukupolvenvaihdon opas*. <https://pohjois-savo.mtk.fi/documents/197480/240467/Maailan+sukupolvenvaihdos+opas+OP.pdf/339907c4-760b-ba44-0f2c-1920abfa56c7?t=1544530504651>
- Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1940/19400378>
- ProAgria Etelä-Pohjanmaa. (2019a). *Sukupolvenvaihdos maatilalla 2019: Onnistunut omistajanvaihdoshanke*. https://www.proagria.fi/uploads/spv_opas_2022-06-13-160318_ncsy.pdf
- ProAgria Etelä-Pohjanmaa. (2019b). *Yhtymäopas maa- ja metsätiloille*. https://www.proagria.fi/uploads/archive/attachment/yhtymaopas_maa- ja_metsatiloille_0.pdf
- Rantanen, J. (2022). Yrityksen arvonmääritys ja sen perusteet. Teoksessa A. Viljamaa, & E. Varamäki (toim.), *Pk-yritysten omistajanvaihdosilmiö* (s. 296–326). Omistajanvaihdosfoorumi. <https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2022110364457>
- Salminen, A. (2011). *Mikä kirjallisuuskatsaus?: Johdatus kirjallisuuskatsauksen tyyppeihin ja hallintotieteellisiin sovelluksiin* (Opetusjulkaisuja 62, Julkisojohtaminen 4). Vaasan yliopisto. https://www.uwasa.fi/materiaali/pdf/isbn_978-952-476-349-3.pdf
- Sorama, K., & Joensuu-Salo, S. (2017). *Maatilayritysten omistajanvaihdokset* (Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B, Raportteja ja selvityksiä 131). Seinäjoen ammattikorkeakoulu.
- Suomen Yrityskaupat. (18.11.2010). *Miksi ostaa liiketoiminta, ei itse yhtiötä?* <https://www.yrityskaupat.net/fi/uutisia-yrityskaupoista/miksi-ostaa-liiketoiminta-ei-itse-yhtiota/>
- Tall, J. (2014). *Yrityskauppa ja strateginen uudistuminen* (Acta Wasaensia 305) [Väitöskirja, Vaasan yliopisto]. Osuva. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-476-548-0>
- Tall, J., Joensuu-Salo, S., Varamäki, E., & Katajavirta, M. (2023). *Maa- ja metsätilojen omistajanvaihdosbarometri 2023* (Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B, Raportteja ja selvityksiä 179). Seinäjoen ammattikorkeakoulu. <https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2023031431490>
- Tuloverolaki 1535/1992. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535>
- Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi* (Uud.I.). Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Valli, R., & Aarnos, E. (2018). *Ikkunoita tutkimusmetodeihin: 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle* (5., uud. p.). PS-kustannus.

Varainsiirtoverolaki 931/1996. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1996/19960931>

Varamäki, E., Tall, J., Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., & Katajavirta, M. (2021). *Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2021*. Ov-foorumi. https://ov-foorumi.fi/wp-content/uploads/2021/10/ov_barometri2021.pdf

Varamäki, E., Tall, J., Sorama, K., Länsiluoto, A., Viljamaa, A., Laitinen, E., Järvenpää, M., & Petäjä, E. (2012). *Liiketoiminnan kehittyminen omistajanvaihdon jälkeen: Case-tutkimus omistajanvaihdon muutostekijöistä* (Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A, Tutkimuksia 9). Seinäjoen ammattikorkeakoulu. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-5863-30-7>

Verohallinto. (12.2.2018). *Maatilan sukupolvenvaihdos verotuksessa*. Verohallinto. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48496/maatilan-sukupolvenvaihdos-verotuksessa/>

Verohallinto. (27.12.2021). *Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa*. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47834/varojen-arvostaminen-perint%C3%B6--ja-lahjaverotuksessa5/>

Verohallinto. (i.a.). *Maatilan sukupolvenvaihdos*. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/maatalousyrittaja/maatilan-sukupolvenvaihdos/>

Vuori, J. (i.a.-a). Laadullinen sisällönanalyysi. Teoksessa *Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja*. Tietoarkisto. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/analyysitavan-valinta-ja-yleiset-analyysitavat/laadullinen-sisallanalyysi/>

Vuori, J. (i.a.-b). Tapaustutkimus. Teoksessa *Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja*. Tietoarkisto. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/tutkimusasetelma/tapaustutkimus/>