

Petri Myntti & Ville Väljä

Sukupolvenvaihdoksen hallittu toteuttaminen

Nuorten maatalousyrittäjien näkemyksiä sukupolvenvaihdoksen toteutuksesta

Opinnäytetyö
Kevät 2019
SeAMK Ruoka
Agrologi (AMK)

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Ruoka

Tutkinto-ohjelma: Agrologi (AMK)

Suuntautumisvaihtoehto: Tuotantoprosessit

Tekijä: Petri Myntti ja Ville Väljä

Työn nimi: Sukupolvenvaihdoksen hallittu toteuttaminen

Ohjaaja: Jyrki Rajakorpi

Vuosi: 2019

Sivumäärä: 34

Liitteiden lukumäärä: 1

Sukupolvenvaihdos on ainutkertainen prosessi, joka tulee tehdä kiirehtimättä ja huolellisesti. Prosessin hallittu toteuttaminen antaa tilan jatkajalle sekä siitä luopuneille hyvät edellytykset tulevaisuuteen.

Tavoitteena opinnäytetyössä oli selvittää haastattelujen avulla hiljattain sukupolvenvaihdoksen tehneiltä nuorilta maatalousyrittäjiltä mitä he mahdollisesti tekisivät toisin ja mitä neuvoja he antaisivat sukupolvenvaihdosta suunnitteleville nuorille. Aluksi kerrotaan myös perustietoja sukupolvenvaihdoksesta niin luopujan kuin jatkajankin näkökulmasta. Lisäksi selvitetään eri vaihtoehtoja mitä sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen liittyy.

Sukupolvenvaihdoksen hallittu toteuttaminen edellyttää asiantuntijoiden ammattitaidon käyttämistä prosessin aikana, jotta epämiellyttävät yllätykset voidaan minimoida. Tilakaupan toteutustapa riippuu monesta tekijästä ja yhtä ainutta kaikille tiloille sopivaa kaavaa ei ole. Haastatteluiden tulokset eivät ole yleistettävissä, mutta näitä voi siirtää sukupolvenvaihdosta suunnittelevien, tulevien maatalousyrittäjien avuksi.

Avainsanat: sukupolvenvaihdos, tilakauppa, jatkaja, luopuja

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Food and Agriculture

Degree programme: Agriculture and Rural Enterprises

Specialisation: Production processes

Author/s: Petri Myntti and Ville Väljä

Title of thesis: Controlled accomplishment on change of generation process

Supervisor(s): Jyrki Rajakorpi

Year: 2019

Number of pages: 34

Number of appendices: 1

The change of generation is a unique process, which shall be made with care and without hurry. Controlled accomplishment for this process gives the successor and the retiree good conditions for the future.

The objective in this thesis is to investigate interviews, about what young entrepreneurs who has recently had a change of generation process, could have made differently and what advices would they give to other young people who is about to make the same process. At first we tell about basics concerning change of generation process from retirees and successors point of view. Additionally we investigated other options that can be used on making the change of generation process.

Controlled accomplishment on change of generation process requires use of professional knowledge while completing the process, so unpleasant outcomes can be minimized. The way of accomplishing farm transaction depends on many factors and there are no one appropriate way of accomplishing this process. The results from interviews does not cover all possibilities, but these results can be transferred to help young upcoming farmers, which are planning to make change of generation process.

Keywords: change of generation, farm transaction, successor, retiree

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract	3
SISÄLTÖ	4
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Taustat ja tavoitteet.....	7
2 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN ENNAKOINTI JA VALMISTAUTUMINEN	9
2.1 SPV-prosessin aloittaminen	9
2.2 Luopujat	9
2.3 Jatkajat.....	10
2.4 Suunnittelu	10
3 TILAKAUPAN TOTEUTUSVAIHTOEHDOT	11
3.1 Alihintainen ja täysihintainen kauppa	11
3.2 Lahja tai lahjaluonteinen kauppa.....	11
3.3 Vaiheittainen ja yksivaiheinen sukupolvenvaihdos.....	12
4 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN TOTEUTUS.....	13
4.1 Taloudelliset laskelmat.....	13
4.2 Luonnoskauppakirja	13
4.3 Kaupanteko	14
4.4 Aloittaminen vuokratilalla	14
4.5 Kaupanteon jälkeen muistettavat asiat.....	14
4.5.1 Veroasiat.....	15
4.5.2 Tukiasiat.....	15
4.5.3 Eläkeasiat ja vakuutukset.....	16
4.5.4 Rahoitus.....	16
4.5.5 Osoitteet ja sopimusten muutokset	16
4.5.6 Tilan toiminnan turvaaminen	17
5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO	19
5.1 Tutkimusmenetelmän valinta	19

5.2 Tutkimuksen toteutus	19
6 AINEISTON ANALYSOINTI	21
6.1 Ennen aloitusta	21
6.2 Suunnittelu	21
6.3 Toteutus ja ongelmat.....	22
6.4 Kaupanteon jälkeen	23
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	28
LÄHTEET	30
LIITTEET	33

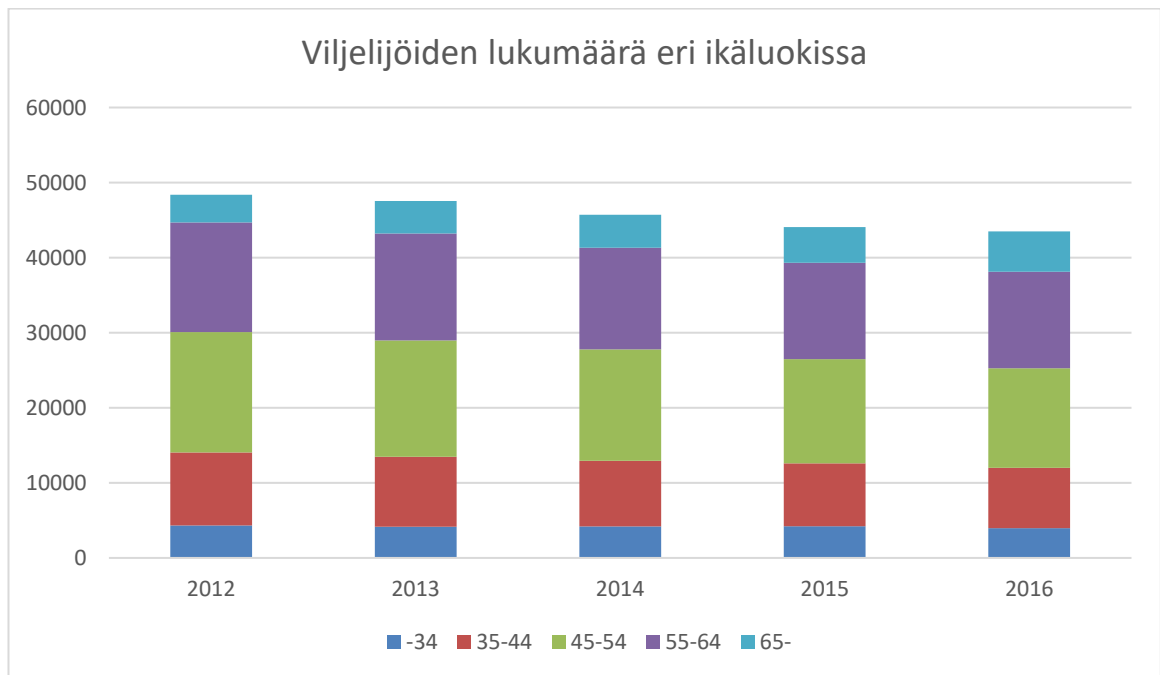
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Väestön ikäryhmäennuste vuosille 2012 - 2016.....	7
--	---

1 JOHDANTO

1.1 Taustat ja tavoitteet

Vuonna 2016 Suomessa on ollut noin 49 982 maatilaa, joiden keskimääräinen peltopinta-ala on ollut 45 hehtaaria. Viljelijöiden keski-ikä on jo yli 51 vuotta ja se on edelleen nousemassa. 87% Suomen maataloista on perhevilmeliä, kahdeksan prosenttia maatalousyhtymiä, perikuntia alle kolme prosenttia ja osakeyhtiöitä on alle kaksi prosenttia. Suomen yleisin tuotantosuunta on kasvinviljely, joka kattaa kaksi kolmasosaa tiloista. 30 prosentilla tiloista on päätuotantosuuntana kotieläimet ja jäljelle jäänyt osa on sekataloja, joilla ei ole päätuotantosuuntaa, vaan kassavirta muodostuu useasta eri lähteestä. (Luke, 2017.)



Kuvio 1. Väestön ikäryhmäennuste vuosille 2012 - 2016

Sukupolvenvaihdos (SPV) on ainutkertainen prosessi, joka on hyvä tehdä kiirehtiä ja huolellisesti. Prosessi on myös haasteellinen ja juuri siksi on olemassa asiantuntijoita, joiden palveluita voi hyödyntää sukupolvenvaihdosta tehdessä. Yleensä sukupolvenvaihdosprosessi kestää puolesta vuodesta kolmeen vuoteen, riippuen tilakokonaisuudesta ja muista vaikuttavista tekijöistä.

Tavoitteena tässä opinnäytetyössä on selvittää haastattelujen avulla hiljattain sukupolven vaihdoksen tehneiltä nuorilta maatalousyrittäjiltä mitä he tekisivät mahdollisesti toisin ja mitä neuvoja he antaisivat sukupolven vaihdosta suunnitteleville nuorille. Aluksi kerrotaan myös perustietoja sukupolvenvaihdoksesta niin luopujan kuin jatkajankin näkökulmasta. Lisäksi selvitetään eri vaihtoehtoja mitä sukupolvenvaihdokseen liittyy.

2 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN ENNAKOINTI JA VALMISTAUTUMINEN

2.1 SPV-prosessin aloittaminen

Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu lähtee liikkeelle siitä, että joko luopuja tai mahdollinen jatkaja ottaa asian esille. Mitä aikaisemmin tämä otetaan esille sitä parempi, koska tällöin on aikaa suunnitella tuleva sukupolvenvaihdos kunnolla ilman kiirettä. Tässä vaiheessa tulee keskustella jo mahdollisten sisarusten kanssa, jotta suhteet heihin säilyvät mahdollisimman hyvinä. Samaan pöytään istuminen ja asioista kunnolla puhuminen kannattaa tehdä mieluiten tarpeeksi ajoissa. Tällöin voidaan ennalta ehkäistä mahdollisia perheriitoja (SPV maatilalla 2014, 7). Nykypäivänä sisarusuuksien maksaminen ei ole välttämätöntä, mutta ihmissuhteiden säilyttämisen kannalta on tärkeää ottaa huomioon myös sisarusten mielipiteet ja toiveet tilakauppa tehdessä, sillä sukupolvenvaihdos vaikuttaa jatkajan sisarusten asemaan luopujien perillisinä. (Kuisma 2009, 144.)

2.2 Luopujat

Eläkkeen ja tilasta luopumisen lähestyessä luopujien tulee valmistautua henkisesti oman työuran päättymiseen. Samalla luopujien tulee suunnitella mielekästä tekemistä sille vapaa-ajalle, jota tulee tilan luovutuksen jälkeen. Tämä auttaa sopeutumaan suureen elämänmuutokseen, kun oma elämäntyö jatkuu toisen toimesta. Luopujien tulee valmistautua taloudellisesti eläkeaikaan keräämällä säästöjä tai muuta varallisuutta. Samalla tulee suunnitella tuleva asumisjärjestely, koska yleensä siihen tulee muutoksia, kun isännöisyys vaihtuu. Tilalla voidaan ottaa tuleva sukupolvi mukaan toimintaan jo hyvissä ajoin ennen prosessin aloittamista, jolloin ei tule mitään turhia yllätyksiä jatkajalle. Talouden tulee olla tasapainossa, jotta jatkajan talous ei joudu liian kovalle koetukselle heti alussa. Velkoja voi tietenkin olla, mutta niiden täytyy olla tuottavia ja juuri ennen sukupolven vaihdosta otetut on tehtävä niin, että jatkaja on samaa mieltä niiden ottamisesta ja käyttötarkoituksesta. (SPV maatilalla 2014, 5.)

2.3 Jatkajat

Jatkajan tai jatkajien täytyy pystyä valmistautumaan sukupolvenvaihdokseen usealla tasolla. Henkisesti täytyy olla valmis sitoutumaan maatalouteen ja tilan hoitoon. Oma henkilökohtainen elämäntilanne esimerkiksi perheen kanssa tulee olla sellainen, että maatalousyrittäjäksi ryhtyminen on mahdollista. Taloudellisella puolella tulee varautua tilan ostoon keräämällä säästöjä, jotta tilan osto on mahdollista eikä oma talous joudu liian tiukalle heti kaupan jälkeen. Käymällä alaan liittyviä kouluja ja hankkimalla kokemusta erilaisilta tiloilta kartutetaan toiminnallista kokemusta. Samaa toiminnalliseen valmistautumiseen kuuluu myös tilan toiminnassa mukana olo jo ennen varsinaista sukupolvenvaihdosta. Tällöin tilan käytännöt ja toiminta ovat jo valmiiksi tuttuja ja tilan toiminnan haltuunotto helpompaa. (SPV maatilalla 2014, 6.)

Sisarusten tai esimerkiksi pariskunnan aloittaessa nuorina viljelijöinä tulee jokaisella hakijalla olla vähintään kolme vuotta työkokemusta maatalouden puolelta. Lisäksi puolella hakijoista tulee olla suoritettuna 30 opintopistettä eli 20 opintoviikkoa alan koulutusta. Useammasta jatkajasta huolimatta tulee jokaisen tilaa jatkaneen osuudella tilasta täytyä tukiehdossa määritelty yrittäjätulovaatimus. Tämä siis siinä tapauksessa, että tilan jatkaja hakee aloittavalle maatalousyrittäjälle myönnettävää aloitustukea ja korkotukilainaa. Nuoren viljelijän aloitustuen vaatimukseen kuuluu myös se, että hakijan tulee olla hakuhetkellä yli 18-vuotias, mutta kuitenkin alle 41-vuotias. Silloin kun hakijoita on useampi, tulee esimerkiksi avio/avopuolisoiden kummankin olla ikäehdon täyttäviä. (Sukupolvenvaihdos maatilalla 2017-2018, 8.)

2.4 Suunnittelu

Suunnittelussa tavoitteena on saavuttaa ostajan ja myyjän yhteinen näkemys kaupanteosta. Suunnittelun päätavoitteina on saada selville luopumisen ajankohta, luopumistapa, alustava kauppahinta, arvio lahjaverotuksesta, luopujien eläke ja asuminen, sekä muu tarvittava rahoitus. Kauppahinta tulee saada hahmoteltua mahdollisimman nopealla aikataululla, jotta luonnoskauppakirjan laatiminen voidaan aloittaa (OP, 9–10).

3 TILAKAUPAN TOTEUTUSVAIHTOEHDOT

3.1 Alihintainen ja täysihintainen kauppa

Maatalousyritys voidaan myydä alihintaisella tai täysihintaisella kaupalla omille perillisille, läheisille tai kokonaan ulkopuolisille. Yleensä jos jatkaja löytyy omista perillisistä ei näitä kauppamuotoja käytetä, koska luopujat eivät halua saattaa perillistään taloudellisesti hankalaan tilanteeseen (Heinonen 2005, 40). Alihintainen kauppa toteutuu, jos tilan käyvästä arvosta maksetaan vähintään 75%. Tällöin ei jouduta myöskään maksamaan lahjaveroa (Hyvönen 2014).

3.2 Lahja tai lahjaluonteinen kauppa

Useimmiten tilakauppa tehdään lahjaluonteisena kauppana. Lahjaluonteisessa kaupassa tilakaupan hinta on 50-75% välillä käyvästä arvosta. Tässä kauppamuodossa toteutuneen kauppahinnan ja oikean käyvän arvon erotus joutuu verolle, jonka verotus menee lahjaverotuksen mukaan, mutta käytännössä kauppahinnan ollessa yli 50% siirtyvän omaisuuden käyvästä arvosta ei lahjaveroa peritä, koska se huojennetaan kokonaan (Lahjaluonteinen kauppa 2017). Puhdas lahjoitus tulee kyseeseen silloin, kun tila siirtyy jatkajalle ilman luopujalle maksettavaa vastiketta. Tässä menetelmässä luopujalle ei kohdistu lainkaan veroseuraamuksia, mutta jatkaja sen sijaan maksaa lahjaveroa perintö- ja lahjaverolain mukaan (Perintöverolaki).

Lahjaveron huojennusta voidaan hyödyntää, jos maatalousyrityksen kauppahinta on alle 50% käyvästä arvosta. Huojennuksen ehtoihin kuuluu esimerkiksi, että yritystoimintaa jatketaan ainakin viisi vuotta, johon riittää myös sivutoiminen viljely. Huojennus ei vaadi sukulaissuhdetta jatkajan ja luovuttajan välillä. Jatkajan ei tarvitse asua tilalla eikä olla mukana tilan kaikissa töissä. Huojennusta voidaan myös soveltaa tilan osan luovutukseen. Huojennusta haetaan aina, jos maatalousyrityksen kauppahinta on enintään 75% käyvästä arvosta. (Perintö- ja lahjaverolaki.)

3.3 Vaiheittainen ja yksivaiheinen sukupolvenvaihdos

Vaiheittainen sukupolvenvaihdos tulee kysymykseen silloin kun tilan omistajat eivät ole vielä eläkeiässä tai tilan luovutuksen ajankohta ei ole vielä oikea. Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa on kaksi vaihetta. Ensimmäisessä vaiheessa osa tilasta siirtyy jatkajalle ja vanhemmat ovat mukana eläkeikään asti. Tällöin tilasta muodostetaan yleensä maatalousyhtymä, jolle haetaan oma y-tunnus. Muuten maatalousyhtymä käyttäytyy kuin yhden tai kahden henkilön omistama tila eli se on käytännössä vain verotusyhtymä. On myös mahdollista, että tila on jo valmiiksi osakeyhtiö, jolloin toimintaan mukaan tuleva nuori yrittäjä ostaa luopuvilta osakkeita ja sitä kautta osuuden tilasta. Toisessa vaiheessa tehdään lopullinen kauppa, jolloin maatalousyhtymä purkautuu tai sitten jatkaja ostaa loputkin osakeyhtiömuotoisesta tilasta, jolloin vanhemmat pääsevät luopumistuelle tai eläkkeelle (SPV maatilalla 2014, 17). Tässä luopumismenetyksessä aloitustuki voidaan hyödyntää täysimääräisesti heti jatkajan saadessa osuutensa tilan toiminnasta, mikäli edellytykset tukimuotoon muutoin täyttyvät. Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa on hyvä muistaa, että jatkaja saa sen suuruisen osan tilasta, jotta yrittäjätulovaatimus täyttyy. Tulovaatimuksen on täyttyttävä kolmen kalenterivuoden kuluessa (OP, 9). Nuoren viljelijän hehtaarisidonnaista peltotukea ei tässä tapauksessa yleensä voi hyödyntää, koska tilan omistajista osa ei todennäköisesti täytä vaatimusta alle 41 ikävuodesta (Mavi 2017, 3). Maatalousyrityksen ollessa osakeyhtiömuodossa voidaan aloitustuki myöntää, jos jatkajalla on määräysvalta sekä osake- enemmistö yhtiössä. Osakeenemmistön omaavan jatkajan täytyy täyttää samat ehdot kuin tuen myöntöehdoissa on sanottu. (Sukupolvenvaihdos maatilalla 2017-2018, 8.)

Yksivaiheisessa sukupolvenvaihdoksessa tilan luovutus tehdään suoraan joko kauppana tai lahjana. Luopujat tässä tapauksessa siirtyvät joko luopumistuelle tai eläkkeelle ja tilan omistus siirtyy jatkajalle heti kaupanteon jälkeen. (SPV maatilalla 2014, 18.)

4 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN TOTEUTUS

4.1 Taloudelliset laskelmat

Taloudellisia laskelmia tarvitaan, jotta saadaan selville tilan taloudellinen tilanne ja sen mahdollinen potentiaali tulevaisuudessa. Laskelmia vaativat niin pankki kuin elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY-keskus). Aloitustuen maksimimäärän saamista varten täytyy pelkästään tilalta kertyvän yrittäjätulon olla vähintään 25 000 euroa vuodessa. Aloitustuen alennettuunkin versioon tarvitaan maataloudesta vähintään 15 000 euron tulot (OP, 8). Kannattavuus ja mahdollisesti haettavan aloitustuen määrä selviävät liiketaloussuunnitelmaan kuuluvilla laskelmilla, jotka useimmiten laatii ProAgrian neuvoja. Laskelmissa on suotavaa käyttää mahdollisimman realistisia arvoja ja niitä tulee osata vaatia. Kyseisestä laskelmasta käytetään nimitystä LIKWI.

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat seuraavat osat. Tiedot tuen hakijasta, selvitys maatilán lähtökohdista eli nykyisestä tilanteesta, suunnitelma maatilán tulevasta kehittämisestä ja toimenpiteet, joilla ne saavutetaan sekä tulos- ja taselaskelmat tilalta. Näiden lisäksi tarvitaan maatilaa koskevat kannattavuus-, maksuvalmius- ja vaka-varaisuuslaskelmat. Myös maatilán hallintaa koskevat tiedot tulee liittää liiketoiminta suunnitelmaan. (Mavi, viitattu 8.11.2017.)

4.2 Luonnoskauppakirja

Pankin edustaja tai muu asiantuntija hankkii luonnoskauppakirjan laatimiseen tarvittavat tiedot käyvän arvon määrittämiseen yhdessä jatkajan ja luopujan kanssa. Käyvän arvon laskemisen jälkeen kauppahinnan perusteella aloitetaan luonnoskauppakirjan laatiminen. Luonnoskauppakirjan lähtökohtina on verottajan käypä arvo, osapuolten toiveet, tilán velat sekä lähitulevaisuuden investointitarpeet. Luonnoskauppakirjan valmistuttua osapuolet ovat sitoutuneet suorittamaan kaupan esitietojen perusteella. Ensiarvioisen tärkeää luonnoskauppakirjassa on mainita päivä, johon mennessä lopullinen kauppakirja on valmis sekä kaupan tekoon vaaditut ehdot täytetty. (Kuisma 2009, 146.)

4.3 Kaupanteko

Itse kaupanteko voidaan suorittaa siinä vaiheessa, kun kaikki paperityöt on saatu tehtyä ja nuoren viljelijän aloitustukipäätös on tullut, jos sitä siis ylipäättänsä haetaan. Lisäksi pankin kanssa tulee olla kaikki neuvoteltuna valmiiksi. Tässä vaiheessa voidaan sopia aika kauppakirjan allekirjoittamista varten. Kauppakirja voidaan allekirjoittaa esimerkiksi ProAgrian toimistolla tai omassa pankissa, joka hoitaa sukupolvenvaihdon rahoitusta. Allekirjoitukseen tarvitaan todistajat, jotka yleensä löytyvät esimerkiksi pankin tai ProAgrian työntekijöistä. (ProAgria Oulu, viitattu 2.2.2017.)

4.4 Aloittaminen vuokratilalla

Aloitustukea on mahdollista hakea myös vuokraamalla maatalo. Tällöin nuoren viljelijän tulee tehdä vähintään 10 vuotta kestävä vuokrasopimus. Tärkeää on huomioida, että vuokra-aika kirjataan alkavaksi siitä, kun aloitustukihakemus saapuu perille. Vuokrasopimusta laatiessa tulee huomioida, että se tulee kirjattua maakaaren mukaan. Sopimusta laatiessa tulee muistaa, että vuonna 2017 rakennuksia sisältävän tilan pisin sallittu vuokra-aika on 25 vuotta ja pelloissa se taas on 20 vuotta. (Sukupolvenvaihdos maatilalla 2017-2018, 9.)

4.5 Kaupanteon jälkeet muistettavat asiat

Seuraavissa kohdissa käsitellään asioita, jotka täytyy tehdä välittömästi tai pian sukupolvenvaihdon jälkeen. Osa käsiteltävistä asioista tulee laittaa vireille jo ennen sukupolvenvaihdon varsinaista toteutusta. On esimerkiksi hyödyllistä varata aika kunnan maataloustoimistosta, jotta sinne varmasti pääsee muutaman päivän sisällä kauppakirjan allekirjoittamisesta. Myös Maatalousyrittäjien eläkelaitoksen (Mela) asiamiehen kanssa on hyvä sopia tapaaminen jo ennen kauppakirjan allekirjoittamista, jolloin Maatalousyrittäjien eläkelain (MYEL) mukaisen vakuutuksen saa voimaan mahdollisimman nopeasti. Näissä kaupanteon jälkeisissä asioissa on mahdollista saada neuvoa ja apua pankista ja esim. ProAgrialta. Muistettavista asioista on myös muistilistoja verkossa tai sellaisen voi pyytää ProAgrian neuvojalta.

4.5.1 Veroasiat

Veroihin liittyen tulee sukupolvenvaihdoksen jälkeen muistaa seuraavat asiat. Lahjaveroilmoitus tulee tehdä kolmen kuukauden kuluessa, jos kauppa tilasta on lahjan luonteinen, eli kauppahinta enintään 75% tilan käyvästä arvosta, huojennuspyyntö on perintöverolain 55-56§. Luopujan tulee päättää arvonlisäverovelvollisuutensa Y6. Jatkaja taas vuorostaan ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi Y3 tai jos kyseessä on yhtymä, niin Y2. Tämän lisäksi tulee ilmoittautua ennakkoperintärekisteriin Y3 ja hankkia ennakkoverolippu. Kirjanpidon osalta täytyy aloittaa toimenpiteet. Tilan kauppahinnan jakamisen eri omaisuusosiin hoitaa verottaja. Tämä tapahtuu ensimmäisessä veroilmoituksessa ja sitä varten tulee olla hankittuna verottajalta ennakkoratkaisu tai lahjaveropäätös. (Kuja-Lipasti 2017.)

4.5.2 Tukiasiat

Tukiin liittyvät asiat hoituvat pääosin kunnan/kaupungin maaseutusihteerin kanssa. Tilan hallinnon siirrosta täytyy tehdä ilmoitus, lomake 156. Tähän liittyen pätevät seuraavat asiat ja päivämäärät. Tilakauppa on toteutettu ennen 30.4, jolloin jatkajat hakevat tuet. Luopujat taas hakevat tuet, jos tilakauppa on toteutettu 1.6 jälkeen. Tilakaupan tapahtuessa aikavälillä 1.6-31.8. tuet voidaan siirtää jatkajalle. Eläinpalkkioita haettaessa ilmoitus täytyy tehdä 10 päivän kuluessa. Niin ikään 10 työpäivän kuluessa täytyy siirtää luonnonhaittakorvaus ja ympäristösitoumus tilan jatkajalle lomakkeella 160. Teuraspalkkioiden osallistumisilmoituksen päivitys lomakkeella 156. Tilan ollessa eläintila tulee tehdä eläintukia hakevien muutosilmoitus Maatalouden laskentakeskukseen 7 päivän kuluessa. Emolehmiin ja uuhiin liittyen täytyy tehdä palkkiokiintiöiden siirtohakemus ELY-keskukseen ennen palkkioiden hakemista. Tämä tehdään lomakkeella 156. Erityistukien siirto täytyy tehdä 10 päivän kuluessa lomakkeella 160. Näiden lisäksi luomu- ja puutarhatilan tulee tehdä ilmoitus Elintarviketurvallisuusviraston (EVIRA:n) rekisteriin. (Kuja-Lipasti 2017.)

4.5.3 Eläkeasiat ja vakuutukset

Uuden yrittäjän tulee hoitaa MYEL- vakuutus kuntoon heti aloittamisen jälkeen. Vuosilomaoikeutta varten kannattaa varmistaa lomatoimistosta, milloin MYEL-vakuutuksen pitää tulla voimaan, jotta ensimmäinen vuosi yrittäjänä ei jää ilman lomaoikeutta. (Vuosiloma 2016.) Luopujien osalta tulee huomioida mm. tapaturmavakuutus, joka saattaa poistua tilasta luopumisen yhteydessä. Ajoneuvojen osalta vakuutukset tulee siirtää seitsemän päivän kuluessa jatkajan nimiin. Vakuutuksien osalta ajoneuvoja ei ole pakko siirtää siinä tapauksessa, että tila siirtyy yhtymäksi, jolloin nuorempi sukupolvi ei ota tilaa vielä kokonaan hallintaansa. Ajoneuvot eivät voi olla vakuutuksen osalta kuin yhden ihmisen nimissä kerrallaan. Lisäksi tulee tehdä yleinen vakuutustarpeiden uudelleen arviointi (Kuja-Lipasti 2017). Vakuutusasioista on hyvä olla yhteydessä vakuutusyhtiöön jo ennen tilan siirtymistä jatkajalle, koska tällöin voidaan mahdolliset vakuutustarpeiden muutokset suunnitella valmiiksi ennen varsinaista tilakauppaa ja uudet jatkajalle sopivat vakuutukset saadaan voimaan heti tilakaupan jälkeen.

4.5.4 Rahoitus

Aloitustuen korkotukilaina on muistettava nostaa vuoden sisällä siitä, kun tukipäätös on tullut. Korkotukilainasta on tehtävä nostolupahakemus ELY-keskukseen. Kaupanhinnan maksamisesta tulee toimittaa tosite ELY-keskukseen kuukauden kuluessa nostoluvan myöntämisestä. Lainhuuto tilaan tulee tehdä kuuden kuukauden kuluessa kaupasta. Tämän hoitaa usein pankki. Samalla tavalla pankki voi hoitaa myös varainsiirtoverovapaustodistuksen ELY-keskuksesta. Pankissa tulee lisäksi hoitaa loppuun rahoitukseen liittyviä asioita ja mm. uuden tilin ja kortin hankkimista. (Kuja-Lipasti 2017.)

4.5.5 Osoitteet ja sopimusten muutokset

Sukupolvenvaihdoksen jälkeen tulee siirtää sopimuksia jatkajan nimiin. Niitä ovat sähkö- ja vesiliittymäsopimukset sekä esimerkiksi tuottajaosuuskuntien jäsensopi-

mukset. Näitä tuottajaosuuskuntia ovat esim. meijeri tai teurastamo. Tuotantosopimusten siirto tai uusien sopimusten teko liikkeiden kanssa. Etenkin maito- ja lihatalouspuolella sopimusten siirto jatkajan nimiin kestää jonkin aikaa, joten on ensiarvoisen tärkeää olla yhteydessä esim. meijeriin, jotta tilitykset siirtyvät oikealla hetkellä jatkajalle. Liian myöhään tehtynä sopimuksen siirto ei ehdi ajoissa ja tällöin luopujalle tulee vielä tilityksiä, joten tätä kautta joutuvat maksamaan arvonnlisäveroja takaisin valtiolle. Tuottajajärjestön sekä metsänhoitoyhdistyksen jäsenyys, jos tilalla sellaiset on ja niitä halutaan jatkaa edelleen. Tärkeinä sopimuksina ovat nykyään myös testamentti ja avioehtosopimus, joilla taataan tilan pysyminen oikeissa käsissä kaikissa tapauksissa (Siikarla 2001, 37–42). Maatilalla saattaa olla vuokrapeltoja, joiden kirjalliset sopimukset tulee siirtää jatkajan nimiin. Myöskin metsästysseuran maanvuokrasopimukset tulee siirtää jatkajan nimiin, jos tämä haluaa jatkaa sopimuksia. (Kuja-Lipasti 2017.)

4.5.6 Tilan toiminnan turvaaminen

Seuraavat sopimukset kannattaa tehdä, vaikka ne eivät ole lakisääteisiä. Niillä kuitenkin turvataan tilan toiminnan jatkuvuutta ja tilan pysymistä yhtenä kokonaisuutena myös silloin kun kaikki ei mene elämässä niin kuin on suunniteltu. Avioehtosopimus on tärkeä, jos halutaan että mahdollisessa avioerotilanteessa tilaa ei jouduta pirstomaan omaisuuden jakamisen takia. Testamentti voi kuulostaa tilaa ostaessa kaukaiselta ajatukselta, mutta sen avulla helpotetaan perillisten toimintaa, jos pahin tapahtuu. Samalla pystytään myös varmistamaan, että ilman perillistä ja puolisoa olevan jatkajan kuollessa tila ei siirry takaisin vanhemmille, vaan esimerkiksi sisaruksille, jos niin halutaan. Hallintaoikeustestamentilla taataan, että toisen vanhemman kuollessa ja lasten ollessa alaikäisiä ei lapsille määrättävä virkaholhooja tai vastaava estä tilan toimintaa. Tämä on mahdollista, koska lapset, jotka perivät vainajan saavat omistusoikeuden perintäverovelvollisuuksineen, mutta lapsille siirtyneen omaisuuden hallintaoikeus jää leskelle. (Airikkala, viitattu 13.12.17.)

Edunvalvontavaltakirjalla taas pystytään valtuuttamaan toinen hoitamaan toisen kaikkia taloudellisia asioita, jolloin tärkeiden asioiden hoito ei vaarannu. Tämä tulee

ajankohtaiseksi silloin kun puolisosta tulee yllättäen oikeustoimikyvytön esimerkiksi onnettomuuden tai sairauden takia. (Airikkala, viitattu 13.12.17.)

Pankkitili sulkeutuu normaalisti, kun ihminen kuolee, siksi kannattaa olla esim. maatalousyrityksen pariskunnalla molemmilla itsenäinen käyttöoikeus tilan tiliin. Tällä tavalla turvataan mm. laskujen maksaminen, kun pääsy tilille ei esty toisen kuollessa. (Finanssivalvonta 16.11.2010.)

Tila voi olla osakeyhtiömuotoinen, jolloin osakkeiden on hyvä tehdä osakassopimus, jolla määrätään yhtiön toiminnasta ja esimerkiksi siitä, kuinka osakkeet tulee myydä muille osakkaille tai osakkaiden lapsille. (Pakarinen 2.2014, 14–17.)

5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO

5.1 Tutkimusmenetelmän valinta

Tutkimusmenetelmät jaetaan kahteen pääsuuntaan, jotka ovat kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus. Opinnäytetyössä päädyttiin kvalitatiiviseen eli laadulliseen menetelmään, jossa on mahdollista haastatella ennalta valittuja henkilöitä ja täten sopii tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on tärkeätä, että haastattelijat eivät omilla ajatuksillaan sekoita tai muokkaa haastateltavan vastauksia (Tilastokeskus, viitattu 4.4.2017).

Tutkimusmenetelmäksi valittiin suulliset kasvokkain tehtävät haastattelut, jotka äänitetään jatkokäytön helpottamiseksi. Haastatteluihin päädyttiin, koska niiden avulla pystyy parhaiten selvittämään juuri aloittaneiden yrittäjien mielteitä sukupolven vaihdoksesta ja sen ongelmakohdista. Lisäksi haastattelutilanteessa on mahdollista antaa haastateltavan kertoa rauhassa mielipiteitään, mutta toisaalta tehdä tarvittaessa tarkentavia kysymyksiä.

5.2 Tutkimuksen toteutus

Tutkimusta varten toteutettiin seitsemän haastattelua kevään 2017 aikana. Haastateltavat olivat henkilöitä, jotka ovat tehneet sukupolvenvaihdoksen muutaman viime vuoden aikana. Henkilöt edustavat sekä lypsykarjatiloja että viljatiloja ja joukosta löytyy myös sikatila. Tiloista kolme aloitti sukupolvenvaihdoksen jälkeen yhtymänä ja yksi oli jo ennen vaihdoksen toteuttamista yhtymämuodossa.

Haastateltaville oli lähetetty kysymykset sähköpostiin, jotta he pystyivät tutustumaan kysymyksiin etukäteen ja tätä kautta mahdollisesti palauttamaan mieleen asioita sukupolvenvaihdoksesta.

Haastattelussa oli haastateltavalla mahdollisuus nähdä kysymykset koko ajan senkin jälkeen, kun haastatteli kysyi ne haastateltavalta. Haastattelut toteutettiin rauhallisessa tilassa, jotta ulkopuolinen häiriö on mahdollisimman pientä. Äänitys tapahtui nykyaikaisella digitaalisella ääninauhurilla, jolla äänitettiin kaikki haastattelut.

Haastattelun jälkeen äänitiedostot siirrettiin tietokoneella, jotta niitä pystyttäisiin paremmin hyödyntämään. Kaikki haastattelut litteroitiin erillisiin tiedostoihin, jotta niihin on helpompi käyttää itse opinnäytetyössä. Litteroinneista tehtiin yhteenveto, johon kirjattiin kaikki vastaukset saman kysymyksen alle.

6 AINEISTON ANALYSOINTI

6.1 Ennen aloitusta

Suurelta osin aloitteet sukupolvenvaihdoksen tekoon tulivat vanhoilta yrittäjiltä, mutta oma-aloitteisuuttakin oli havaittavissa. Painostusta tapahtui kolmella seitsemästä tilasta ja yhdellä tilalla aloite tuli suoraan jatkajalta. Syinä painostukseen oli esimerkiksi vanhoille yrittäjille tapahtunut tapaturma ja yhdellä tilalla yrittäjän menehtyminen.

Kaikki haastatteluun osallistuneet olivat osallistuneet tilan töihin jo ennen sukupolvenvaihdosta. Suurelta osin työt painottuivat sesonki ajankohtiin, jolloin tehtiin pääasiassa käytännön töitä. Yhdellä tilalla jatkajat hoitivat koko tilan toiminnan.

Jatkajien mielipiteet otettiin yleisesti huomioon päivittäisessä päätöksenteossa, mutta suuremmat päätökset tulivat vanhojen yrittäjien toimesta. Kahdella tilalla jatkavalle yrittäjälle annettiin päätöksenteko-oikeudet yhdestä kahteen vuotta ennen varsinaista tilakauppaa. Yhdellä tilalla päätöksiin vaikuttamiseen tarvittiin perusteltu mielipide, jotta ehdotus meni läpi. Samaisella tilalla yksi jatkajista oli jo töissä ennen tilakauppaa ja hänellä oli valtuudet vaikuttaa tilan konekauppoihin.

6.2 Suunnittelu

Kaikki jatkajat olivat sitä mieltä, että parhaiten tietoa sai ProAgrialta, kahdella tilalla mainittiin lisäksi pankki ja yhdellä paikallinen tilitoimisto. Kaikki tilat käyttivät ProAgrian asiantuntijapalveluita sukupolvenvaihdosprosessissa ja yksi tila käytti lisäksi tilitoimiston palveluita prosessin helpottamiseksi. Kahden jatkajan mielestä ProAgrian laskelmissa oli loppujen lopuksi paljon virheitä tai ne olivat vain suuntaa antavia, mutta pääasiassa kaikki olivat tyytyväisiä maksullisiin neuvontapalveluihin ja eivät pitäneet sitä liian kalliina.

Kuuden jatkajan mielestä aikaa suunnitteluun oli varattu tarpeeksi ja yhdellä oli liian vähän. Puoli vuotta todettiin liian lyhyeksi ajaksi tehdä sukupolvenvaihdos, mutta yli

vuoden käyttäminen suunnitteluun oli liian pitkä aika kasvinviljelytilan tapauksessa. Eläintiloilla käytettiin pääsääntöisesti useampi vuosi suunnitteluun.

6.3 Toteutus ja ongelmat

Viidellä tilalla tilakauppa toteutettiin lahjaluontoinenkauppa. Yhdellä tiloista vaihdettiin aluksi tila yhtymämuotoon, mutta se purettiin ensimmäisen vuoden jälkeen ja toinen tila aloitti kahden veljeksien yhtymänä ja jatkaa edelleen sellaisena. Kolmannella tilalla oli yhtymä jo ennen sukupolvenvaihdosta ja on edelleen vaihdoksen jälkeen. Kolmella tiloista taas tila siirtyi suoraan vain yhdelle jatkajalle. Yhdellä prosessi oli hankalampi, koska tila oli vielä ostovaiheessa jakamaton kuolinpesä. Kaikilla tiloilla kaupan muoto ja hinta määräytyi yhteisymmärryksestä saada kummankin osapuolen kulut ja verot mahdollisimman alhaisiksi.

Kahdessa tapauksessa tilalla oli lopetettu eläintenpito lähiaikoina, mutta viljanviljelyyn panostettu. Kolmella tilalla tuotantoa oli kehitetty sukupolvenvaihdokseen asti. Yhdellä tilalla tuotanto oli pysynyt samalla tasolla 2000-luvun alusta ja yhdellä tilalla tuotanto pysyi samana joitakin vuosia, mutta kun sukupolvenvaihdoksen ajankohta tuli lähemmäksi, jatkajat aloittivat omatoimisesti tilan kehittämisen.

Neljällä tilalla ei tullut muutoksia luonnosluovutuskirjan ja varsinaisenkauppakirjan välisenä aikana. Kahdella tilalla lisättiin asuintalo kauppaan, koska se oli verotuksellisesti kannattavampaa. Yhdellä tilalla jätettiin pieni metsälohko luopujalle varsinaisessa kauppakirjassa.

”Se oli tuosa ku sitä oli tuota aikaa varattu tarpeeksi nii se sitte tuosa näky, että se pyssyy semmosena ku se on suunniteltu”

Yhdelläkään jatkajalla ei ollut ongelmia saada jatkettua vuokrasopimuksia. Viidellä tilalla ei ollut ongelmia päätöksen tekovaltuuksien luovuttamisesta. Yhdellä tilalla vanha yrittäjä yritti puuttua päätöksen tekoon alussa, mutta jatkaja teki silti oman päänsä mukaan ja yhdellä tilalla tehdään edelleen kaikki päätökset yhteistuumin, koska jatkajat käyvät edelleen koulua. Yhdellä tilalla vanha yrittäjä oli helpottunut siitä, että ei tarvitse enää stressata päätöksillä. Jos jatkajat ovat tarvinneet neuvoja vanhoilta yrittäjiltä niin niitä on myös saatu.

Yhdellä tiloista tilaa jatkoivat molemmat sisarukset. Neljällä tiloista oli selvää kuka/ketkä tilaa jatkavat, koska muut sisarukset eivät olleet kiinnostuneita tilan pidosta ja heillä oli jo muita töitä sekä elämä muualla. Tiloista yhdellä oli jatkajan sisaruksella ollut kiinnostusta olla mukana tilan toiminnassa, mutta tilan lopullinen jatkaja päätettiin kuitenkin loppujen lopuksi yhteisymmärryksessä. Yhdellä tilalla oli hankaluuksia päästä yhteisymmärrykseen kauppahinnasta ja mietinnässä oli metsien lohkominen kaikille sisaruksille, mutta lopullisessa päätöksessä ei lohkomista tapahtunut, koska metsänhoitotyöt ynnä muut jäisivät kumminkin tilan jatkajien harjoille.

6.4 Kaupanteon jälkeen

Kolmella tilalla sukupolvenvaihdos toteutui suunnitellusti ajallaan. Yhdellä tiloista ei ollut varsinaista aikataulua, mutta kun suunnittelu aloitettiin, toteutui vaihdos sen jälkeen varsin nopeasti. Toisella tilalla oli tarkoitus saada aloitettua tilanpito heti alkuvuodesta, mutta koska siihen aikaan sukupolvenvaihdoksia tehtiin paljon, kesti papereiden käsittelyssä sen verran kauan, että viivästystä tuli kesäkuulle asti. Tiloista yhdellä ei ollut alun perin suunniteltua aikataulua, mutta vaihdos oli tarkoitus tehdä pian sen jälkeen, kun nuorin täyttää 18-vuotta, jolloin vaihdos voidaan tehdä. Lopulta vaihdosta aikataulutettiin myös se, että luopujalle ehdittiin saada uinuva eläke. Viimeisellä tiloista taas pankin maksusuorituksen osalta oltiin kolme kuukautta myöhässä, vaikka muuten vaihdos saatiin tehtyä ajallaan heti alkuvuodesta. Syynä pankin päässä oli se, että pankki aloitti tarkastamaan tilojen rasiuksia vasta kaupanteon jälkeen. Tällöin kävi ilmi, että muutamaan ostettuun tilaan oli edellisellä omistajalla jäänyt rasiitus kuolettamatta ja näiden selvittelyssä meni aikaa kolmisen kuukautta.

Kolmen tilan kohdalla sukupolvenvaihdos olisi voitu tehdä vähän myöhemmin jatkajien mielestä, jotta jatkajat olisivat ehtineet käydä kunnolla koulut loppuun ja nähdä vähän maailmaa sekä olla mahdollisesti ulkopuolisella töissä, mutta tämä ei kaikissa tapauksissa ollut mahdollista. Yhdellä tiloista jatkaja olisi halunnut pitää tilaa yhtymänä kauemmin kuin vuoden ajan, jotta nuori yrittäjä olisi ehtinyt käydä koulun loppuun. Yhtymän purkuun vaikutti maidon hinnan lasku, minkä pystyi kompensoimaan nuoren viljelijän peltotuilla, joita yhtymän aikana ei voinut hyödyntää, koska kaikki

osapuolet eivät täyttäneet tukivaatimuksia. Lopulliseen päätökseen vaikutti ratkaisevasti vanhan yrittäjän tilan ulkopuolelta saama työtarjous. Muuten tilan nuori yrittäjä on sitä mieltä, että tilan pito on parasta aloittaa nuorena.

”Mielummin näinpäin ku se, että tietää, että joutuu spv:tä odotteleen sinne viitehenkeljäänkymppiin jopa, nii sitte mää ainakaa enää jatkaasi.”

Yhdellä tiloista taas oltiin sitä mieltä, että vaihdos oli hyvä tehdä juuri siinä vaiheessa, koska ei ollut ongelmaa aloittaa nuorena. Tämä johtui siitä, että tila on kasvinviljelytila ja vanha isäntä oli avuksi, kun toinen yhtymän osakkaista kävi vielä koulua. Yhdellä tiloista jatkaja olisi halunnut tehdä sukupolvenvaihdon aikaisemmin. Laskelmia oli tehty jo vuonna 2012, mutta tilan pellot olivat vuokralla vielä muutaman vuoden lukuun ottamatta tuettomia raivioita. Tämän takia maatalouden tulot eivät olleet tarpeeksi korkeat avustuksia varten. Näistä syistä johtuen sukupolvenvaihdosta ei voitu toteuttaa kannattavasti aikaisemmin. Viimeisimmän tilan kohdalla vanhemman yhtymässä olevan jatkajan mielestä vaihdos olisi voitu tehdä aikaisemmin, mutta sitä ei voitu tehdä, koska toinen jatkajista ei ollut vielä täysi-ikäinen sekä hänellä oli koulu kesken ja armeija käymättä.

Kolmella tiloista ei ollut minkäänlaisia ongelmia minkään tahon kanssa. Yhdellä tiloista sisarukset olisivat halunneet omista osuuksistaan suuremman summan, mutta lopulta päästiin yhteisymmärrykseen asiasta. Yhdellä jatkajista oli hieman ongelmia ELY-keskuksen kanssa, koska vanhan yrittäjän luopumistuen ehtona oli, että tilan jatkajan tulee asua viiden kilometrin etäisyydellä tilakeskuksesta. Ongelma oli siinä, että jatkaja opiskeli vielä toisella paikkakunnalla. Asia saatiin ratkaistua opiskelupaikan kautta tehdyillä järjestelyillä. Yhdellä tilalla oli jo aikaisemmin tekstissä esille tullut ongelma pankin kanssa liittyen vanhoihin kiinnityksiin. Yhdellä tiloista verottajan kanssa meni aikaa, koska tila on neljän hengen MTY ja laskelmia jouduttiin lähettämään takaisin moneen kertaan. Lisäksi niiden käsittelyssä meni aina aikaa. Lisäksi suunnitelmissa ollut navetan laajentaminen ei onnistunut suunnitelmien mukaan, koska siitä tehdyt valitukset estävät rakentamisen. Tästä johtuen rakennusta ei ehkä ehditä saada valmiiksi nuoren viljelijän ehtojen aikana eli ensimmäisen viiden vuoden aikana SPV:stä. Tästä johtuen tilan kehitystä kannattaa suunnitella jo ennen SPV:tä.

Kolme haastatelluista jatkajista olivat sitä mieltä, että eivät olisi tehneet mitään toisin prosessin aikana. Ongelmina muiden haastateltujen tapauksissa oli että, suunniteluun olisi voitu varata enemmän aikaa, asumisoikeuden myöntäminen vanhalle yrittäjälle ja asiantuntijakäyntien aikaan kaikkien osakkaiden olisi pitänyt olla aina paikalla. Yhden tilan kohdalla nousi esiin myös verottajan kanssa olleet ongelmat, jossa oli kyseessä 2012 vuonna tehty ennakkopäätös, joka oli voimassa vielä 2015. Tämän johdosta tilan käypä arvo ei vastannut nykytilannetta. Yhden haastateltavan mielestä kasvinviljelytilaa ei olisi ehkä kannattanut jakaa yhtymäksi veljen kanssa, koska tilakoko on liian pieni. Yhden jatkajan mielestä olisi pitänyt haastatella vasta sukupolvenvaihdoksen tehneitä ja saada tätä kautta tietoa prosessin toteuttamisesta.

Haasteltavien mielestä on todella tärkeää aloittaa suunnittelu ajoissa, jotta aikaa on riittävästi käytössä. Tulisi miettiä onko ajankohta sopiva sekä jatkajalle että luopujalle/luopujille. Esille tuli myös, että laskelmiin kannattaa kiinnittää huomiota, jotta ne tulee tehtyä kunnolla. Tähän on hyvä käyttää asiantuntija-apua. Samalla tulee suunnitella tulevaa jo ennen kuin sukupolvenvaihdos toteutuu.

Kauppahinnan osalta tulee haastateltavien mielestä miettiä mikä se on, jotta ei tule suuria vero yllätyksiä, mutta samalla kauppahinta olisi kaikille osapuolille mahdollisimman sopiva. Investoinnit tulisi miettiä järkevästi ensimmäisinä vuosina, jottei lähde laajentamaan liian lyhyellä aikavälillä. Samalla täytyy ottaa hallittuja riskejä. Ensimmäisinä vuosina tulee myös ottaa huomioon, että mahdollisesti haetun aloitusavustuksen ehdot saadaan täytettyä yrittäjätulon osalta.

”Se on kuitenkin ku tekkee sen spv:n nii kohta ne on ne laajennukset mielesä!”

Esille tuli myös se, että kannattaa kouluttautua kunnolla, jos se vain on mahdollista ajan puolesta. Opiskelu antaa myös hyvin aikaa miettiä haluaako todella jatkaa tilaa vai onko joku muu uravalinta mieluisempi. Vanhojen yrittäjien painostukselle ei tarvitse antaa suurta arvoa, koska väkisin kenenkään ei tarvitse jäädä jatkamaan tilaa.

”Tällä alalla on vähän liian palio sellaaasia jokka on vähän väkisin jääny että on kotoa painostettu jatkamaan. Se ei oo kyllä hyvä asia.”

Kannattaa laittaa mahdollisesti ostettavat lisämaat jatkajan nimiin heti kun mahdollista. Tilakaupat kannattaa yrittää ajoittaa niin että omistusta tulisi kaikkien tilojen osalta 10 vuotta täyteen, koska tällöin ei tarvitse maksaa luovutusvoittoveroja. Muistaa kysyä verottajalta ennakoarvio tilan arvosta, koska verottajan täytyy noudattaa sitä SPV:n aikana.

Vanhojen yrittäjien kanssa kannattaa keskustella tilan tulevaisuudesta hyvissä ajoin. Etenkin jos on kiinnostunut tilan jatkamisesta, jottei käy niin että edellinen sukupolvi aloittaisi jäähdyttelemään tilaa turhaan. SPV kannattaa ajoittaa alkamaan tammikuusta, jotta saa täyden verovuoden. Jos talo tulee mukana kaupassa, kannattaa tehdä sisaruksille jo heti tässä vaiheessa selväksi, että tämä ei ole enää heidän koti.

"Sisaruksille sanua sitte, että tämä nyt ei oo enään teidän koti. Kylläpä se pikkuhilijaa siitä sitte."

Ainoastaan yhden tilan jatkajille ei tullut yllätyksiä SPV-prosessin jälkeen. Kahdelle kauppojen tehneelle jatkajalle tuli yllätyksenä pankista tulleiden laskujen suuruus ja toiselle näistä tiloista tuli yllätyksenä se, että pankki otti näiden laskujen summan yrittäjän saamasta starttilainasta. Tästä johtuen ensimmäisen kasvukauden panoksiin tarkoitetut varat olivat pienemmät kuin oli alun perin laskettu. Yhtenä positiivisena yllätyksenä tuli tilan vakuutusmaksut, jotka kilpailuttamisen jälkeen jäivät yhteen neljäsosaan siitä mitä oli likwi-laskelmassa. Yhden tilan henkivakuutuksen hinta tuli yllätyksenä ja se, että hänen henkivakuutuksensa ei kattanut edes korvaamaan tämänhetkistä velkamäärää. Lisäksi henkivakuutus piti maksaa kerralla 15 vuodeksi, jotta sen sai vähennettyä verotuksessa. Yhdellä tilalla vakuutuksissa oli pieni sekaannus, koska yhtymävakuutukset olivat vielä voimassa vaikka yhtymä oli jo purettu. Näitä maksuja ei tarvinnut maksaa, mutta se aiheutti ylimääräistä paperityötä vakuutusyhtiön kanssa. Yhdellä tiloista ei pitänyt tulla lahjaveroa maksettavaksi, mutta sitä tulikin verottajan tekemän muutoksen vuoksi. Yhden tilan syytingin kanssa oli ongelmia, koska tilan aikaisempi isäntä omisti peltokauppojen yhteydessä tulleen talon, joka oli tarkoitus jättää vanhoille yrittäjille asuintaloksi. Tämän talon syytinkiin laitto aiheutti kiinteistön arvon nousemisen ja tästä syystä veroseuraamukset olisivat nousseet niin korkeaksi, että syytinki päätettiin purkaa SPV:n teon jälkeen. Yhden tilan kohdalla yllätti omistajanvaihdoksen ilmoittamisesta tullut

suuri työ, koska joistain paikoista tulee edelleen entisen omistajan nimellä kirjeitä. Byrokratian suuruus isännyyden alussa yllätti uusia yrittäjiä.

”Jos oma ammattitaito ei piisaa talousasioihin tai johonki muuhun niin sitte vaan ammattiapu aina halvempaa ku itte yrittää opiskella jotain kantapään kautta.”

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Sukupolvenvaihdoksen hallittu toteuttaminen tarvitsee asiantuntijoiden ammattitaidon käyttämistä prosessin aikana, jotta epämiellyttävät yllätykset voidaan minimoida, vaikkakin haastatteluiden yhteydessä kävi ilmi virheitä, joita palveluntarjoajat olivat tehneet eli on myös osattava valita tarkkaan asiansa osaavat, ammattitaitoiset neuvojat. Tästä johtuen asiantuntijaan kannattaa olla yhteydessä mahdollisimman pian SPV:n suunnittelun aloittamisen jälkeen. Itse SPV:n suunnitteluun ja toteuttamiseen haastattelujen perusteella olisi hyvä käyttää riittävästi aikaa. Kasvinviljelytiloilla SPV on monelta osalta helpompi, joten näissä tapauksissa nopeakin SPV:n teko on mahdollista. Kotieläintiloilla SPV:n teossa ei kannata kiirehtiä ja kyseiseen prosessiin kannattaa varata ainakin vuoden verran aikaa. Sukupolvenvaihdosta tehdessä kaikkien osapuolten joihin tämä tulee vaikuttamaan tulisi olla paikalla kokouksissa, jotta väärinkäsityksiltä vältytään. Kaupanteon helpoin ajankohta on vanhemman sukupolven jäädessä eläkkeelle ja jatkajan saatua koulut päätökseen. Tilakaupat kannattaa ajoittaa vuodenvaihteeseen, jotta heti ensimmäisestä vuodesta saadaan täysi verovuosi. Jos yrittäjät ovat vielä sen verran nuoria, että SPV:tä ei kannata vielä tehdä, kannattaa miettiä tilan yhtiöittämistä, jos jatkajalla on halukkuus aloittaa jo työt tilan omistajana.

Syytingin tekemiseen kannattaa kiinnittää huomiota, koska monissa tapauksissa jälkeinpäin ajateltuna asuinoikeutta ei olisi kannattanut jättää. SPV:n teon jälkeen ei välttämättömiä, mutta todella hyödyllisiä toimenpiteitä tilan toiminnan turvaamiseksi ovat avioehtosopimus, hallintaoikeustestamentti, testamentti ynnä muut, jotta tilan pirstoutumiselta ja toiminnan hankaloitumiselta vältytään.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeistä aikaa helpottaa tuntuvasti se, että jatkaja saa ja haluaa olla mukana tilan toiminnassa jo ennen SPV:sta. Mukanaolo olisi hyvä olla muutakin kuin osallistumista sesonkien työhuippuihin. Tutustuminen tilanpidon byrokraatiaan ja välttämättömiin paperitöihin auttaa selviytymään tilanpidon aloituksesta paremmin, sillä mitä vähemmän uutta opittavaa ensimmäisenä vuotena tulee, sitä helpommalla pääsee. Tällä tavalla mukana olemalla saa myös totuuden mukaisemman kuvan siitä mitä tilanpito sisältää.

Tilan ja jatkajan kannalta parasta olisi, että luopujat kuuntelevat nuoren mielipiteitä tilan kehittämisestä jo ennen SPV:sta. Tällöin esimerkiksi mahdolliset maakaupat tehtäisiin jo jatkajan mielipiteen mukaan. Sama koskee myös esimerkiksi uusien koneiden ostoa, sillä jatkajalla saattaa olla mielessä mahdollisesti jopa tuotantosuunnan tai viljelykasvien vaihto. Tällöin ilman keskustelua jatkajan kanssa saatetaan ostaa uusi kone, joka jää turhaksi heti SPV:n jälkeen. Tällaisessa tapauksessa taloudellisesti järkevämpi vaihtoehto olisi käyttää urakoitsijaa viimeiset vuodet.

Päätöksentekovaltuuksien siirto ei ole aina helppoa ja jatkajan tuleekin pitäytyä omassa mielipiteessään, jotta luopujat ymmärtävät sen, että he eivät enää vastaa tilan päätöksen teosta. Asiaa helpottaa se, että luopujat muuttavat muualle tilakeskuksesta SPV:n jälkeen ja tulevat auttamaan vain pyydettyinä ja neuvoa kysyttäessä.

Mahdollisten sisarusten kanssa kannattaa olla yhteydessä koko SPV-prosessin ajan ja pitää heidät selvillä tilanteesta, vaikka heillä ei olisikaan kiinnostusta tilanpidon jatkamiseen. Tällä tavalla voidaan ehkäistä mahdollisia myöhempiä riitoja. Tilanteessa jossa mahdollisia jatkajaehdokkaita on useampi, tulee selvittää, onko tilalta mahdollista saada elanto useammalle jatkajalle vai onko kuitenkin parempi, että tilaa jatkaa vain yksi henkilö.

Tilakaupan toteutustapa riippuu monesta tekijästä ja yhtä ainutta kaikille tiloille sopivaa kaavaa ei ole.

ProAgrian toimipisteiden toimintatavoissa ei ollut suuria eroja eri maakunnissa, vaan kaikki SPV:n tekijät olivat pääosin tyytyväisiä ProAgrian toimintaan.

Haastatteluiden tulokset eivät ole yleistettävissä, mutta näitä voi siirtää sukupolvenvaihdosta suunnittelevien, tulevien maatalousyrittäjien avuksi.

LÄHTEET

- Airikkala, R. Ei päiväystä. Pidä maatalan lakiasiat ajan tasalla. [Verkkoyhteisö]. [Viitattu 13.12.17]. Saatavana: <http://www.maitojame.fi/artikkelit/pida-maatalan-lakiasiat-ajan-tasalla/2377704>
- Finanssivalvonta. 16.11.2010. Kenellä on oikeus käyttää vainajan tilejä? [Verkkoyhteisö]. [Viitattu 13.12.17]. Saatavana: http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Asiointi/Kuolinpesa/Tilien_kayttoikeus/Pages/Default.aspx
- Heinonen, J. 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Pieksämäki: Tietosanoma Oy.
- Hyvönen, M. 7.3.2014. Välineitä perintösuunnitteluun. [Verkkoyhteisö]. [Viitattu 8.11.2017]. Saatavana: <https://www.op.fi/op/henkiloasiakkaat/opastus/valineita-perintösuunnitteluun?cid=151773992&srcpl=3>
- Kuja-Lipasti. 30.1.2017. Muistilista SPV:n jälkeen. ProAgria
- Kuja-Lipasti & Lampinen. 8.11.2014. SPV maatalalla. [Verkkoyhteisö]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: <https://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/spv-maatalalla-kuja-lipasti-ja-lampinen.pdf>
- Kuisma, A & Kallio, J. 2009. Yrittäminen maatalalla. Vammala: Vammalan Kirjapaino Oy.
- Luonnonvarakeskus. 29.3.2017. Maatalous- ja puutarhayritysten rakenne 2016. [Verkkosivu]. [Viitattu 4.4.2017]. Saatavana: http://stat.luke.fi/maatalous-ja-puutarhayritysten-rakenne-2016_fi
- MTK Pohjois-Savo. 11.6.2013. Jatkaaja: sukupolvenvaihdoksen jälkeen, muistilista. [Verkkoyhteisö]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: https://www.mtk.fi/liitot/pohjoissavo/tiedotteet/fi_FI/1370949547689/files/89846569910339689/default/Jatkajan%20muistilista.pdf
- Mela. 2013. Luopumistuen ehdot muuttuvat. [Verkkoyhteisö]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: <https://www.mela.fi/fi/ajankohtaista/luopumistuen-ehdot-muuttuvat-ole-tarkkana-sukupolvenvaihdoksissa>

- Mela. 29.12.2016. Vuosiloma. [Verkkosivu]. [Viitattu 21.3.2017]. Saatavana: <https://www.mela.fi/fi/maatalouslomitus/lomituspalvelut/vuosiloma>
- Mavi. 2017. Päätukihauun tuet 2017-Nuoren viljelijän tuki (EU). [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 8.11.2017]. Saatavana: <http://maaseutuvirasto.mobieline.fi/zine/344/article-26821>
- Mavi. Ei päiväystä. Nuoren viljelijän aloitustuki. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 20.3.2017]. Saatavana: http://www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/viljelijä/Sivut/nuoren_viljelijän_aloitustuki.aspx
- Osuuspankki. Ei päiväystä. Opas omistajanvaihdokseen. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150245685>
- Osuuspankki. Ei päiväystä. Sukupolvenvaihdoksen opas. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=151509956&srcpl=3>
- Pakarinen. L. 4.2014. Sopimus tuo sovun maatalosakeyhtiöön. [Verkkolehti]. [Viitattu 13.12.17]. Saatava: http://www.ruutupaperi.fi/Kultajyva_ja_metsaraha-arkisto/KultaJyva_22014/index.php?sivu=14
- ProAgria Etelä-Pohjanmaa. 2017. Sukupolvenvaihdos maatilalla 2017-2018. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 19.4.2017]. Saatavana: https://etela-pohjanmaa.proagria.fi/sites/default/files/attachment/sukupolvenvaihdos_opas_tammi_2017_0.pdf
- ProAgria Oulu. Ei päiväystä. Maaseutuyrityksen sukupolvenvaihdos. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: http://www.proagriaoulu.fi/files/pdf/spv_esite.pdf
- Siikarla. P. 2001 Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. 1. p. Helsinki: Yrityskirjat Oy.
- Tilastokeskus . Ei päiväystä. Laadullisen ja määrällisen tutkimuksen erot. [Verkkosivu]. [Viitattu 4.4.2017]. Saatavana: <https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/01/07/>

Verohallinto. Ei päiväystä. Maatilan sukupolvenvaihdos. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 2.2.2017]. Saatavana: https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Maatalousyrittaja_ ja_ metsanomistaja/Maatilan_sukupolvenvaihdos

Verohallinto. 10.5.2017. Lahjaluonteinen kauppa. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 7.11.2017]. Saatavana: https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/lahjanluonteinen_kaupp/

Verohallinto. 16.1.2017. Maatilan sukupolvenvaihdos verotuksessa. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 19.4.2018] Saatavana: https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48496/maatilan_sukupolvenvaihdos_verotuksess4/

LIITTEET

Liite 1. Haastattelun kysymykset

LIITE 1 Haastattelun kysymykset

Alla ovat kysymykset, jotka esitimme haastateltaville. Kysymykset on jaettu neljään osioon, jotka ovat **ennen aloitusta, suunnittelu, toteutus ja ongelmat** sekä **kaupan jälkeen**

Ennen aloitusta

- Miten aloite SPV:stä syntyi/mistä lähti liikkeelle? Kuka / ketkä olivat aktiivisia?
- Jos olitte tilan toiminnassa mukana jo ennen SPV:n tekoa, niin millä tavalla?
- Saiko jatkaja olla mukana päivittäisessä päätöksenteossa jo ennen tilakauppaa? Jatkokysymys: entä pitkän aikavälin suunnittelussa ja päätöksenteossa? (huom. tähän saattaa tulla vastaus jo edellisessä kysymyksessä)

Suunnittelu

- Miltä tahoilta sai parhaiten tietoa sukupolvenvaihdoksesta?
- Millaisia asiantuntija palveluita käytitte?
- Oliko ulkopuolisesta avusta hyötyä tarpeeksi kuluihin nähden (jos käytetty)?
- Oliko aikaa varattu riittävästi suunnitteluun? Jos ei, niin mihin olisi pitänyt käyttää enemmän aikaa?

Toteutus ja ongelmat

- Miten tilakauppa on toteutettu?
- Oliko tuotantoa jähdyteltä vai kehitettiin tilaa loppuun asti ja millä tavalla ennen SPV:tä?
- Tuliko luonnosluovutuskirjan ja varsinaisen kauppakirjan teon välisenä aikana muutoksia?
- Oliko ongelmia saada uusittua vuokrasopimuksia jatkajan nimiin?
- Kuinka luopuja on sopeutunut siihen, että päätöksenteko valtuudet ovat siirtyneet jatkajalle?
- Miten SPV:stä on keskusteltu mahdollisten sisaruksien kanssa?

Kaupan jälkeen

- Jos SPV:lle oli asetettu aikataulu, toteutuiko vaihdos ajallaan? Jos ei, mikä aiheutti viivästymistä?
- Tekisitkö SPV: saman ikäisenä vai olisiko kannattanut tehdä aikaisemmin tai myöhemmin? Syyt?
- Mitkä tahot olivat hankalimpia yhteistyön kannalta? (tässä kohtaa voi avata, mitä tahoja tarkoitetaan)
- Mitä olisitte tehnyt toisin SPV-prosessin aikana?
- Mitä täkyjä/neuvoja antaisitte SPV:tä suunnitteleville nuorille? Miltä osin oma SPV-prosessi onnistui erityisesti? Mitkä ovat tärkeimmät asiat ja mitä taas ei kannata tehdä?
- Yllätykset SPV:n teon jälkeen? (Verot, maksut, vakuutukset yms?)