

KARJATILAN SIIRTYMINEN PERHEEN ULKOPUOLISELLE YRITTÄJÄLLE

Selvitys uusista omistajanvaihdosmalleista

Toimitus:

Anne-Mari Heikkinen, Leena Eskelinen, Kyösti Laajalahti
2019



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

PRO
Agria Itä-Suomi



Sisällys

1. Tiivistelmä	2
2. Työn tavoite	4
3. Työryhmä.....	5
4. Tavallisimmat omistajanvaihdostavat.....	7
5. Mallinnetut tavat siirtää yrittäjyys	9
5.1. Vuokraaminen	10
5.2. Myyminen ja ostaminen kerralla	15
5.3. Myyminen ja ostaminen osaomistajuuden kautta.....	19
5.3.1. Vaiheittainen omistajanvaihdos maatalousyhtymän kautta	19
5.3.2. Vuokrauksesta ostoon	22
5.3.3. Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla	25
5.3.4. Jaettu yrittäjyys	27
5.3.4.1. Jaettu yrittäjyys ulkomailla	28
5.3.4.2. Jaettu yrittäjyys Suomessa	31
5.3.4.3. A-malli	32
5.3.4.3. B-malli	35
5.4. Osakeyhtiön omistajanvaihdos	36
6. Nykyiset markkinapaikat	41
7. Yhteenvedo.....	41
8. Liitteet	45

1. Tiivistelmä

Uudet omistajanvaihdosmallit -hanke mallinsi sellaisten maatilojen omistajanvaihdoksia, joissa hallinta ei siirry sukulaisille. Erityistä huomiota kiinnitettiin maatilojen ostamiseen ja vuokraamiseen sekä jaetun yrittäjyyden (*sharefarming*) mallin soveltuvuuteen Suomen lainsäädäntöön. Lisäksi hanke kokosi tämänhetkiset maatilojen myymisen ja vuokraamisen markkinakanavat.

Mallit työstettiin yhteistyössä asiantuntijoiden kanssa. Hankkeessa selvitettiin ensimmäiseksi, miten muiden toimialojen yrittäjät toteuttavat omistajanvaihdoksia. Mallit luokiteltiin

- vuokraamiseen
- osittain vuokraamiseen
- myymiseen
- osittain myymiseen
- osakeyhtiöittämiseen.

Mallinnuksessa tarkastellaan toimivan maatilaa ostamisessa ja vuokraamisessa niin myyjän kuin ostajankin näkökulmia, velvoitteita ja omistajanvaihdoksen vaikutuksia. Asiantuntijatyöryhmä tarkasteli eri malleissa erityisesti rahoitusta, lomitusta ja verotusta. Mallitilan avulla vaihtoehtoja verrattiin toisiinsa. Mielenkiintoisimpana pidetyn jaetun yrittäjyyden mallin soveltumista Suomen oloihin selvitettiin myös kirjallisuuden pohjalta.

Hankkeessa mallinnetut omistajanvaihdokset:

- 1) Vuokraaminen ilman ostoajatusta määräajaksi tai vanhuuseläkkeelle saakka
- 2) Myyminen ja ostaminen kokonaan kerralla
 - vain liiketoiminta tai
 - asuinrakennus sekä liiketoiminta
- 3) Myyminen ja ostaminen osaomistajana
 - Maatalousyhtymän kautta
 - Vuokrauksesta ostoon: rakennusten sekä peltöjen vuokraaminen ja irtaimiston ostaminen
 - Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla: tuotantorakennusten vuokraaminen, irtaimiston ostaminen ja rehujen hankkiminen sopimustuotantona
 - Jaettu yrittäjyys: yrittäjyyden jakaminen prosenttiosuuksilla tai jakaminen työn kautta peltoihin ja karjaan.
- 4) Osakeyhtiön osakkeiden ostaminen

Suomalaisten vahva omistajuuden kulttuuri ja siitä johtuva haluttomuus myydä tila ulkopuoliselle jarruttaa hallinnan siirtoja. Toimintaa ohjaavat tilan eri omistajien omat tavoitteet ja päämäärät, joiden mukaan tilat valitsevat omistajavaihdoksen tavan.

Kaikki mallinnetut omistajanvaihdokset ovat jollakin tavalla mahdollisia Suomen olosuhteissa, mutta osa vain teoreettisesti. Käytännön realiteetit kaventavat mallien käytettävyyttä. Suurin ongelma lienee nykyisessä kannattavuustilanteessa malli, jossa on useampi yrittäjä (maatalousyhtymä; jaettu omistajuus; vuokraaminen, osto ja sopimusmalli, osakeyhtiö). On epävarmaa, riittääkö jäljelle jäävästä tuloksesta jaettavaa kaikille yrittäjille. Ongelmallista on myös lomituspalveluiden ulkopuolelle jääminen sekä verotus esimerkiksi jaetussa yrittäjyydessä, jossa toisella yrittäjällä ei ole peltoa hallinnassaan. Tila, joka hankkii rehut sopimustuotannolla, on myös verotuksellisesti haastavassa tilanteessa, sillä tilaa verotetaan elinkeinoverotuksen mukaan. Lisäksi tila, joka ei omista peltoa tai ei vuokraa sitä tilalle, menettää osan maataloustuista nykyisessä järjestelmässä.

Suomen verotus määrittelee ja ohjaa osittain yritysmuotoja. Ulkopuolisten välisissä kaupoissa luovutusvoittoverotus nostaa tilan kauppahintaa. Useinkaan myyjä ei saa halua maansa hintaa maatilalle, varsinkaan jos tunnearvo on hinnoiteltu mukaan. Lähtökohdat omistajanvaihdoksiin vaihtelevat tiloittain, samoin saatavat edut. Tämä voi johtua osittain lainsäädännöstä. Jos verotusta ja lainsäädäntöä muutettaisiin, jokainen malli pääsisi kehittymään.

Jaetun yrittäjyyden mallissa kulujen, tulojen, pääoman ja työpanoksen prosentuaalinen jakaminen ei sovellu Suomen olosuhteisiin, eikä malli siis ole meillä suoraan sovellettavissa. Kun tila on iso ja omistajanvaihdoksissa rahoituksen osuus on merkittävä, silloin eteen voi tulla myös vakuusongelma. Haaste on vielä suurempi, jos tila on vuokrattu, sillä vuokratut rakennukset eivät voi olla rahoituksen vakuutena. Maatilojen säilymiseen kyläkunnittain pitäisi kannustaa, sillä toiminnassa olevan tilan ja alueen muidenkin asuintalojen arvo säilyy paremmin.

Omistajanvaihdos on aina tilakohtainen ratkaisu, eikä mikään malli ei voi toimia sellaisenaan. Jokaisella tilalla on omat ominaispiirteensä, jotka pitää ottaa huomioon omistajanvaihdoksen suunnittelussa. Lisäksi tilan omat tavoitteet ja päämäärät vaikuttavat omistajanvaihdoksen tapaan. On siis mahdotonta sanoa esimerkiksi hehtaari- tai karjamäärää, joka vaaditaan tiettyyn malliin. Tosiasia kuitenkin on, että mitä tuottavampi tila on, sitä enemmän on vaihtoehtoja omistajanvaihdoksen toteuttamiseksi.

Usein omistajanvaihdokset tehdään lainsäädännön ja verotuksen ohjaamina, eikä välttämättä tilan tarpeen näkökulmasta. Olipa omistajuuden vaihtamisen malli mikä tahansa, yleensä kriittiset tekijät ja esteet ovat samoja. Jos lainsäädäntöä muutettaisiin, jokainen malli pääsisi kehittymään toimivampaan muotoon.

Tilan hinnan määrittelee sen mm. tuottavuus ja markkinahinnat, ja konkurssitilojen hinnoittelu ohjaa osto- ja myyntihintoja. Tilanpidon aloittamista ei määrittele kuitenkaan tilan kokoluokka, sillä myös pieni tila voi olla kannattava ja tarjota riittävän toimeentulon yrittäjälle.

Suomesta puuttuu kirjallinen sopimuskulttuuri, jota tarvitaan erityisesti yhteisyrittämiseen tai vuokrauksen kautta tapahtuvaan maatilayrittämiseen.

Suomessakin yleistyy tilan aloitustapa, jossa jatkaja ei ole sukulainen. Jos tila on myyntikuntoinen, sille on markkinoita. Kuitenkin osto- ja myyntipaikat ovat Suomessa hajallaan, ja myyjät ja ostajien on hankalaa kohdata.

2. Työn tavoite

Hankkeessa mallinnettiin tilan vuokraaminen ja myyminen tilan ulkopuolisille. Yksi mahdollinen malli on ulkomainen *sharefarming*. Malli on hankkeessa nimetty jaetuksi yrittäjyydeksi. Hankkeen tavoitteena oli asiantuntijaryhmässä analysoida jaetun yrittäjyyden omistajanvaihdosmalli, prosessin vaiheet ja osa-alueet. Tämän kautta arvioitiin, onko malli ylipäänsä Suomessa mahdollinen ja millä reunaehdoilla.

Hankkeessa laadittiin myös ehdotus jaetun yrittäjyyden toimintamallista, prosessin etenemisestä ja mahdollisista tarvittavista sopimusluonnoksista omistajanvaihdoksen molemmille osapuolille. Pääpaino oli karjatilojen omistajanvaihdoksissa. Ehdotukset rakennettiin työryhmässä, sillä tavoitteena oli myös tiedon lisääminen.

Selvitys tehtiin Pohjois-Savon ELY-keskuksen maaseuturahaston rahoittamassa *Uudet omistajanvaihdosmallit* -hankkeessa, joka oli ProAgria Pohjois-Savon ja MTK-Pohjois-Savon yhteishanke 1.3.2018 - 28.2.2019. Projektipäällikkönä toimi Anne-Mari Heikkinen MTK-Pohjois-Savosta ja työskentelyyn osallistuivat omistajanvaihdosasiantuntijat Leena Eskelinen ja Kyösti Laajalahti ProAgria Itä-Suomi. Yksityisrahoitusta selvityksen tekemiseen hanke sai Osuuskunta ItäMaidolta, MTKlta sekä Atrialta.

Tässä selvityksessä keskitytään tilan vuokraamiseen tai myymiseen perheen ulkopuoliselle. Raportissa tarkastellaan molempia osapuolia: luopujaa (vuokranantajaa, myyjää) sekä jatkajaa (vuokralaista, ostajaa). Raportissa ei ole käyty läpi kaikkia omistajanvaihdokseen liittyviä seikkoja, vaan keskeiset asiat, joilla on merkitystä ja jotka kannattaa huomioida omistajanvaihdosprosessissa. *Malli*-sana kuvaa tiettyä tapaa toteuttaa omistajanvaihdos.

Tässä raportissa esimerkiksi tilan ulkopuolelle tehdyn omistajanvaihdoskaupan peruslainalaisuuksia ei käydä läpi. Niitä voi tarkastella esimerkiksi Savonia-ammattikorkeakoulussa tehdystä opinnäytetyöstä *Ei-sukulaisten väliset omistajanvaihdokset maatioilla* (Aittola, Mira-Kaisa; Tähtivaara Titta, 2018).

3. Työryhmä

Työryhmään pyydettiin jäsenet kaikilta maataloutta lähellä olevilta tahoilta, sillä selvitys pyrki monipuolisesti ottamaan huomioon maatilan omistajanvaihdokseen liittyvät asiat.

Työryhmän ajatuksia kokosi *Uudet omistajanvaihdosmallit* -hankkeen projektipäällikkö Anne-Mari Heikkinen MTK-Pohjois-Savosta apunaan ProAgria Itä-Suomen omistajanvaihdos-asiiantuntijat Leena Eskelinen ja Kyösti Laajalahti.

Työryhmä

Evira: Matti Puolimatka

Lihatalo: Atria, Jukka Kaikkonen

Lomituspalvelu: Ylä-Savon lomituspalvelut, Heli Aamuvuori

Maa- ja metsätalousministeriö: Sanna Koivumäki

Maaseutupalveluyksikkö: Luoteis-Savo, Mari Tabell

Maaseutupalveluyksikkö: Sydän-Savo, Juha Nykänen

Maaseutupalveluyksikkö: Ylä-Savo, Eero Pulkkinen

Meijeri: Osuuskunta ItäMaito, Jussi Väänänen, Jari Puhakka

Mela: Harri Hurskainen

MTK ry: Marica Twerin

MTK-Pohjois-Savo: Anne-Mari Heikkinen, Sirpa Lintunen, Jari Kauhanen

Nuorten edustaja: Mira-Kaisa Aittola

Pohjois-Savon ELY-Keskus: Juha Ikäheimo

ProAgria Itä-Suomi: Leena Eskelinen, Kyösti Laajalahti

Rahoittaja, vakuutusyhtiö: OP-ryhmä, Teppo Pöllänen

Rahoittaja: Nordea, Kirsi Tossavainen

Rahoittaja: Säästöpankki Optia, Risto Savolainen

Vakuutusyhtiö: LähiTapiola, Jaana Sohlman, Sami Myyrä

Verohallinto: Tuula Pietikäinen

Konsultti Ole Kristensen (aloituskokous)

Työryhmässä maaseutupalveluyksiköt kommentoivat tukia, maaseudun kehittämistä sekä erilaisia sitoumuksia. ELY-keskus vastasi nuoren viljelijän aloitustuesta ja tilakohtaisesta

kehittämisestä. Evira kommentoi eläinrekisterien näkökulmaa ja maa- ja metsätalousministeriö vastasi lainsäädäntömuutoksiin liittyviin kysymyksiin. Pankit toivat esille huomiota rahoitukseen ja vakuuksiin, ja vakuutusyhtiöt vakuuttamisen ongelmakohtiin. Lomituspalveluyksikkö avasi lomaoikeuksien ja Mela-yrittäjien vakuuttamiseen ja eläketurvaan liittyviä näkökulmia. ProAgrian edustajat pohtivat neuvontaa, ja MTK lakipalveluita sekä edunvalvontaa. Meijeri ja lihatalot kommentoivat tuotantosopimuksia sekä tuotantoon liittyviä kysymyksiä. Lisäksi verohallinnon edustaja avasi nykyisen lainsäädännön verotusta erilaisissa muutostilanteissa sekä yrittäjän ja palkansaajan verokohtelua.

Aluksi pohdittiin, millaista mallia Suomeen halutaan esittää. Lähtökohtana oli pohtia, millaisia tilat ovat rakenteeltaan, jotka ovat omistajanvaihdostilanteessa 10 - 15 vuoden kuluessa. Entä millaiset mallit toimisivat jo tällä hetkellä? Pienempien, 20 - 30 lehmän tilojen pellot jakautuvat tuotannon lopettamisen jälkeen usein monelle eri viljelijälle, ja karjarekennus jää tilan omistajille.

Ensimmäisessä työryhmäkokoontumisessa Leena Eskelinen kertoi perinteisistä omistajavaihdoksista Suomessa (kuva 1) ja Ole Kristensen esitteli ulkomailla käytössä olevia *sharefarming*-malleja. Työryhmä keskusteli tilan omistajuuden vaihtamisesta, esteistä sekä mahdollisuuksista ja viritti ajatuksia aiheesta.

Työryhmä kokoontui kaikkiaan neljä kertaa. Välissä keskusteltiin ja tarkennettiin sen pohjalta syntyneitä malleja. Työtä ei haluttu ohjata antamalla heti valmiita malliratkaisuja, vaan pyrittiin lähtemään ns. puhtaalta pöydältä. Tämä hidasti työskentelyä, mutta toisaalta jokainen pääsi tuomaan hyvin omat näkökulmansa esiin. Lähtökohtana oli, ettei heti takeruta mahdolliseen esteeseen, vaan pyritään luomaan ideaalitalanne. Vasta tämän jälkeen mietitään, mitä pitäisi muuttaa, jotta tavoitteeseen päästään. Tämä oli ehkä työryhmälle vaikeinta.

Pienempi työryhmä (Heikkinen, Eskelinen, Laajalahti) kokosi keskustelujen avulla olemassa olevia malleja ja niihin soveltuvia käytänteitä. Jo käytössä olleita malleja ja tapoja toteuttaa omistajanvaihdoksia selvitettiin eri puolelta Suomea. Niiden pohjalta laadittiin ensimmäiset ehdotukset ja käytiin samalla keskustelua mallien toimivuudesta. Työryhmän jäseniä haastateltiin myös puhelimitse kokoontumisten välillä.

Ensimmäisen työryhmäkokoontumisen jälkeen pyrittiin löytämään piloteiksi maito- ja lihatiloja, joiden kautta malleja olisi voitu testata. Hakemuksia ei kuitenkaan saatu. Muutama ostajaehdokka ilmoittautui mukaan.

4. Tavallisimmat omistajanvaihdostavat

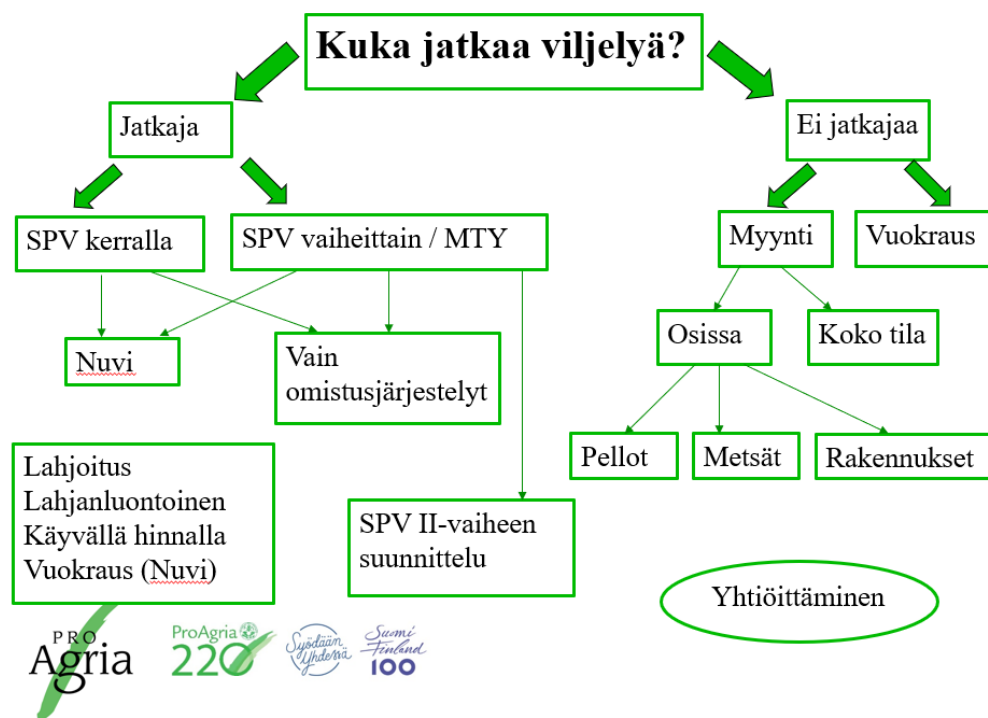
EU-politiikalla ja kansallisella politiikalla on syklinen vaikutus omistajanvaihdosten toteutumiseen. Luopumistukijärjestelmissä tapahtuneet muutokset ovat aina aiheuttaneet piikin omistajanvaihdoksiin. Samalla tavalla vaikuttavat maaseuturahaston ohjelmakauden vaihdokset.

Omistuksen ja yritystoiminnan siirto seuraavalle sukupolvelle tapahtuu useimmiten joko omille lapsille, lapsenlapsille tai sisarusten lapsille. Muita omistajanvaihdoksia ovat kuolinpesien purkamiset, sisarusten väliset luovutukset, vieraiden väliset luovutukset ja ositukset avioerotilanteissa. Lisäksi tapahtuu tilan pirstomisia, jossa pellot ja rakennukset sekä metsät erotetaan erikseen.

Suomessa toteutetaan tällä hetkellä omistajanvaihdoksia lähinnä lähisukulaiselle luovuttamalla lahjana, lahjaluonteisella kaupalla, käyvällä hinnalla tai vuokraamalla. Suomessa nuoren viljelijän tukea (Nuvi) saaneita tiloja on noin 350 vuodessa. Aikaisemmin 2010-luvun alussa luku oli vielä noin 550 vuodessa. Pohjois-Savossa määrä on noin 15 - 20 vuodessa (pl. 2018, jolloin aloitustukea sai noin 40 tilaa luopumistuen viimeisen hakuvuoden vuoksi).

Kun lasketaan ilman julkista rahoitusta toteutuvat maatilojen omistajanvaihdokset, omistajanvaihdosten määrä 2,5-kertaistuu. Pohjois-Savossa omistajanvaihdoksia on noin 8 % koko maan määrästä.

Nykytilannetta kuvaa ProAgria Itä-Suomen omistajanvaihdosasiantuntijoiden tekemä kaavio, joka kertoo tavallisimmat maatiloilla käytössä olevat omistajanvaihdosten toteutustavat (kuva 1).



Kuva 1. Tavallisimmat tavat, joilla maatilat vaihtavat omistajaa Pohjois-Savossa (Kaavio: ProAgria Itä-Suomi).

Omistajanvaihdoksia tapahtuu kahdessa linjassa: jatkaja tulee oman perheen sisältä tai perheen ulkopuolelta. Jos perheestä löytyy jatkaja, sukupolvenvaihdos voidaan tehdä kerralla tai vaiheittain kahdessa vaiheessa Nuvin tai omistusjärjestelyn kautta. Luopumistukijärjestelmä (Lutu) oli voimassa vuoden 2018 loppuun saakka.

Jos perheessä ei ole jatkajaa, vaihtoehtoina ovat myynti; peltojen, metsän ja rakennusten vuokraaminen osissa; tai vaihtoehtoisesti koko tilan myynti tai vuokraaminen. Yhtiöittäminen koskee lähinnä tuloksenteoltaan tai taloudelliselta kooltaan isoja tiloja. Pääsääntöisesti yhtiöittämisprosessi käynnistetään vasta sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Yhtiöitettyjen maatilojen osakkeita tullaan jatkossa myymään ja ostamaan enemmän kuin tähän mennessä.

Omistajanvaihdoksiin kuuluvia asioita ovat tilan elinkelpoisuus ja kehittämismahdollisuudet sekä tulevaisuutta turvaavat asiakirjat, rahoitus, verotus, luopujan eläke ja asumisjärjestelyt. Ennakkoratkaisut ovat myös osa prosessia.

5. Mallinnetut tavat siirtää yrittäjäyys

Taustaksi selvitettiin, millä eri tavoin karjatilojen ei-sukulaisten välisiä omistajanvaihdoksia toteutetaan Suomessa tällä hetkellä. ProAgrian valtakunnallisesta omistajavaihdosasiiantuntijoiden verkostosta tuli selkeä viesti, että jokainen tila on omanlaisensa omine reunaehtoineen.

Tarkasteltavat mallit olivat

- vuokraaminen
- suora myynti ja osto
- osaomistajuus.

Mallitilana on keskikokoinen tila, joka on tulossa omistajanvaihdostilanteeseen 10-15 vuoden kuluttua (taulukko 1). Mallitilalla on 60 ha omaa ja 30 hehtaaria vuokrattua peltoa. Tilalla on vuonna 2008 valmistunut yhden robotin pihattonavetta, jossa on 67 lehmää ja nuorkarja. Karjan keskituotos on noin 10 200 kg ja maitoa meijeriin lähtee 650 000 l vuodessa. Liikevaihto on 380 000 euroa. Rakennusten poistamaton menojäännös on verotuksessa noin 350 000 euroa ja koneiden noin 180 000 euroa. Tilalla on velkaa noin 600 000 euroa. Metsää on 40 hehtaaria. Omakotitalo on valmistunut 2001. Yrittäjäparin ikä on pian 50, eikä perinteinen sukupolvenvaihdos ei ole mahdollinen, koska heillä ei ole jatkajaa perheessä.

Peltoala	60 ha omaa, 30 ha vuokrattua
Navetta	1 robotti
Eläimet	67 lehmää + nuorkarja
Keskituotos	10 200 kg
Maitoa meijeriin	650 000 l
Liikevaihto	380 000 €
Velka	600 000 €

Taulukko 1. Mallitilan keskeiset tunnusluvut. Tilalla ei ole jatkajaa perheessä.

Mallit, joita työstettiin, olivat

- vuokraaminen ilman ostoajatusta
- myyminen ja ostaminen kerralla
- myyminen ja ostaminen osaomistajuuden avulla
- osakeyhtiön osakkuus.

Myyminen ja ostaminen osaomistajuuden avulla:

- vaihteittainen omistajanvaihdos (maatalousyhtymä)
- vuokrauksesta ostoon, jossa jatkaja vuokraa pellot ja rakennukset sekä ostaa irtaimiston
- vuokrauksesta ostoon sopimusviljelyllä, jossa jatkaja vuokraa rakennukset sekä ostaa irtaimiston ja hankkii eläinten rehun sopimusviljelyllä.

Uusin malli jaettu omistajuus (*sharefarming*) luokiteltiin myös osaomistajuuden alle:

- A-malli, jossa jako on prosentuaalinen
- B-malli, jossa työt jaetaan pelto- ja eläintenhoitotöihin.

Omistajanvaihdos tilalla ajoittuu vaihtelevasti ja tapauskohtaisesti. Käytännössä jatkajan ja luopujan tavoitteet ohjaavat tilan kehittämisen ja sukupolvenvaihdon ajankohdan, ja tämä tulee ottaa huomioon omistajanvaihdosprosessissa.

Malleja tarkasteltiin seuraavista näkökulmista:

- Valmius luopua, ostaa, vuokrata tila tai sen osa
- Rahoitus
- Sopimukset ja asiakirjat (tuotanto-, vuokra-, osto- ja myyntisopimukset)
- Irtaimiston käsittely
- Tilan kehittäminen
- Vakuutukset
- Verotus
- Lomitus ja lomaoikeudet
- Tuet
- Muut erityispiirteet

Käytännössä verotus ja tuet sekä karjatiloilta myös lomaoikeus ohjasivat sitä, mihin selvi-tyksessä keskityttiin.

Tarkasteltavissa asioissa keskitytään vain seikkoihin, mihin kannattaa kiinnittää huomiota ja jotka ovat oleellisia omistajanvaihdoksen kannalta.

5.1. Vuokraaminen

Koko tilan vuokrauksesta voidaan käyttää myös nimitystä rakennetun viljelmän vuokra-suhde. Vuokratessa jatkaja hallinnoi tilaa. Tila voidaan vuokrata myös osissa. Nykyisin pelkkä pellon vuokraaminen on yleinen tapa, mutta myös tuotantorakennuksia vuokrataan. Tässä työssä tilan vuokraamisella tarkoitetaan toimivan maatilakokonaisuuden (pellot, rakennukset ja irtaimisto) vuokraamista tilan ulkopuoliselle yhdelle tai useammalle yrittäjälle. Yleensä irtaimisto ostetaan ainakin osittain. Vuokralaisella ei välttämättä ole aikomusta ostaa tilaa pitkällä aikavälillä. Metsää ei pääsääntöisesti liitetä vuokrasopimukseen. Vuokrauksen yhteydessä yleensä kuitenkin eläimet, osa koneista sekä tuotantovarastot ostetaan.

Vuokranantajan tavoite on saada lisätuloja karjarakennuksen vuokraamisesta. Vuokralaisen tavoite puolestaan on hankkia kerralla toimiva kokonaisuus sitomatta liikaa pääomaa.

Vuokranantaja

Vuokranantajalla tulee olla taloudellinen ja etenkin henkinen valmius vuokrata tila. Tilan vuokranantajan eli omistajan näkökulmasta tilan arvo vuokrasuhteessa säilyy. Hänen tulee saada riittävä korvaus, jotta hän pystyy hoitamaan omat velvoitteensa myös jatkossa. Vuokranantajan mahdolliset lainaohjelmat on mukautettava tilanteeseen ja vuokralaisen maksuvalmius on tarkistettava.

Myös tilan vuokraaminen sukupolvelta toiselle on mahdollista, jolloin tilan kehittäminen jatkuu, vaikkakaan ei omissa nimissä. Vuokranantajalla voi olla mahdollisuus jäädä tilalle edelleen töihin, jolloin myös osaaminen on vuokraajan käytettävissä.

Vuokranantajan ja vuokralaisen välille on tehtävä vuokrasopimus, joka sisältää kaikki vuokrattavat kohteet, mm. pellot, rakennukset ja irtaimiston. Vuokrasopimuksen pituus on määriteltävä ja siihen kannattaa merkitä vuokrasuhteen loppumisaika. Tuotantorakennuksia sisältävällä alueella lain mukainen enimmäisvuokra-aika on 25 vuotta ja vähimmäisvuokra-aika kaksi vuotta, jos sopimuksessa ei ole muuta mainintaa. Rakentamattomalla viljelysmaalla vuokra-aika on 20 vuotta.

Vuokrasopimus on tehtävä maanvuokrasäännöksiensä mukaisesti. Vuokrasopimuksessa pitää olla merkittynä vuokra-ajan lisäksi purkamisehdot, vuokran määrä, maksuaika, indeksikorotukset, sopimusmenettelyt, sopimusrikkomukset, sovittu kriteeristö (hinnoitteluperuste esimerkiksi rehun laadusta ja rakennuksista). Lisäksi sopimuksessa pitäisi näkyä, miten korvausinvestoinnit tai investoinnit peltoon kustannetaan, miten toimitaan riitatilanteissa ja onko sopimus siirrettävissä kolmannelle osapuolelle esim. seuraavaan sukupolveen. Sopimuksessa olisi hyvä olla myös maininta vuokraoikeuden pysyvyydestä ja selvitys vakuuttamisen vastuista sekä maininnat erityisistä oikeuksista esimerkiksi rakentamisesta ja puiden kaatamisesta.

Mahdollisesta irtaimistosta, kuten eläimistä, koneista ja varastoista, on tehtävä kauppakirja. Kauppakirjassa näkyy ostaja, myyjä, kauppapapa, myytävä ja ostettava, kauppa-kohteen hyväksyminen, purkuehdot ja kuluttajansuojaehdot.

Kun tila vuokrataan, olemassa ollut tuotantosopimus päättyy. Vuokralaisen on siis tehtävä oma tuotantosopimus meijerin tai lihatalon kanssa.

Omat asiakirjat on laitettava kuntoon riskienhallinnan takia. Keskeiset asiakirjat kannattaa toiminnan turvaamiseksi tarkistaa. Tämä koskee niin vuokranantajaa kuin vuokraajaakin. Tällaisia asiakirjoja ovat esimerkiksi edunvalvontavaltuus, testamentti sekä yllä mainitut kauppa- ja vuokrasopimus.

Yleensä vakuuttamisesta ei tule ongelmaa, oli omistusmuoto mikä tahansa. Vuokratessa rakennusten vakuuttaminen on sovittava erillisellä sopimuksella. Henkilö- tai omaisuusvakuutusten tarve on myös kartoitettava.

Vuokranantajan verotus on suunniteltava etukäteen, jotta yllätyksiltä vältytään. Tasausvaraus tuloutuu vuokrattaessa, jos ei itse jatka maataloustuotantoa. Pelkkä vuokratulo ei ole maatalouden harjoittamista, vaikka se verotetaan maatalouden tulona. Vuokralaisen tekemät peruskorjaukset tai muut investoinnit voivat vaikuttaa myös vuokranantajan verotukseen, jos ne nostavat hänen omaisuutensa arvoa. Tästä kerrotaan tarkemmin Verohallinnon ohjeen [Maatalousmaan vuokrauksen verotus](#) luvussa [2.7](#).

Kun maatalousyrittäjä luopuu maatalousyrityksestään, pakollinen MYEL-vakuutus yrittäjänä päättyy, sillä MYELin ehdot eivät enää täyty (eläinten pito, pinta-ala). Samaan päivämäärään MYEL-vakuutuksen kanssa päättyy myös hänen lomaoikeutensa ja oikeus lomituspalveluihin.

Tukisitoumukset siirretään, ja jatkaja täyttää samat asiakirjat kuin luopuja. Tarvittavat ilmoitukset tehdään kunnan maaseutuviranomaiselle. Maaseutuviranomaiselta on tarkistettava sen vuoden ajantasainen lista tarkistettavista asiakirjoista.

Koko tilan hallinnan siirto voidaan tehdä viimeistään 31.8, jolloin hakemukset voidaan siirtää tilan uudelle haltijalle. Jos siirtoilmoitus on tehty 31.8. mennessä, tuet maksetaan uudelle viljelijälle, tuon jälkeen vanhalle viljelijälle. Osapuolet voivat keskenään sopia pelto- ja eläintukien jakamisesta syyskuun alusta alkaen.

Vaihdoksen yhteydessä on tehtävä ilmoitukset lomakkeilla (vuoden 2018 asiakirjat):

- 156 - ilmoitus koko tilan hallinnan siirrosta
- 101D - maatilán osalliset
- 457 - asiointioikeuksien muutokset
- 456 - uuden maatilán tiedot ja valtuutus viljelijätukiasiointiin
- 103A ja B - tukioikeuksien siirrot
- 160 hakemus sitoumuksen tai sopimuksen siirrosta kuntaan ja ELYlle
- 474 ilmoitus sitoumuksen tai sopimuksen päättämisestä (luovuttaja)
- 479 ympäristösitoumuksen mahdolliset toimenpiteiden muutokset
- 184 tai 282 ilmoitus osallistumisesta eläintukiin
- 462 ilmoitus osallistumisesta eläintukiin, jos kyse koko tilán hallinnansiirrosta
- 473 eläintenhyvinvointituen sitoumuksen siirto, luomusitoumuksen siirto ELYlle.

Lisäksi:

- Eläintenpitäjäksi poistuminen rekisteristä tai rekisteröityminen
- Sika-, lammas- ja vuohirekistereiden käyttöoikeushakemusten päivitys
- Eläinten pitopaikkailmoitus ja alkutuotantoilmoitus tai muutostiedot Ruokavirastolle lomakkeella F
- Eläinrekisterin ilmoitukset

Jos koko tilán hallinta siirtyy, eläinten pitopaikka muuttuu automaattisesti uudelle hakijalle.

Maaseutuviranomainen auttaa ilmoitusten ja sitoumusten teossa. Yhä useampia ilmoituksia voi tehdä myös Vipu-palvelussa.

Vuokralainen

Vuokraaminen antaa yritystoiminnan jatkajalle aikaa miettiä tilánpitoa ja tutustua tilán toimintaan. Hänellä voi olla jopa mahdollisuus työskennellä tilalla ennen vuokraamista.

Tilánpidon aloittaminen vuokraamalla ei sido suurta pääomaa toisin kuin tilán ostaminen. Vuokran tulee olla tuotantoon nähden tasapainossa siten, että vuokralainen voi

maksaa sen tuotannollaan, saada palkkaa ja tehdä korvausinvestoinnit. Vuokraamalla aloitettu tilanpito mahdollistaa nuoren viljelijän aloitustuen, jos jatkaaja täyttää sen ehdot.

Vuokranantaja ja vuokralainen sopivat vuokra-ajan, mutta usein esimerkiksi muut sitoumukset vaikuttavat vuokra-ajan pituuteen. Vuokrasopimukset tehdään useimmiten määräajaksi. Silloin on sovittava, mitä investoinneille tapahtuu vuokra-ajan päätyttyä. Ulkopuolinen rahoitus tai ELY-keskuksen avustukset voivat määrittellä myös vuokra-ajan pituutta. Vuokralaisen pitää tarkistaa, onko tilalla voimassa oleva ympäristölupa ja vaikuttaako se tilan toimintaan.

Investointirahoituksen saaminen voi olla ongelma, jos vakuuksia puuttuu. Ongelmia voi tulla, jos esimerkiksi vuokrattavan tilan tuotannon nostaminen vaatii pääomia. Vuokrasopimus tai vuokraoikeus (eli erityisen oikeuden kiinnitys) pitää tehdä vähintään 10 vuodeksi, joka on pankin vaatimus. On muistettava, että vuokralaiselle ei kerry pääomaa.

Nuoren viljelijän aloitustuen saaminen on mahdollista. Sen edellytykset ovat samat muullakin tavalla aloitetulla tilanpidolla. Aloitustuen edellytyksiä ovat esimerkiksi tietty ikä ja tulo sekä tilan kehittäminen ja kouluttautuminen. Tuotannon kehittämisvaatimuksen täytyminen voi olla haasteellista karjatilalla. Aloitustukea hakiessa vuokrasopimuksen pitää olla kirjattu vähintään kuudeksi vuodeksi, mielellään kymmeneksi vuodeksi.

Tällä hetkellä aloitustuen saannin ehtona esimerkiksi on, että hakijan pitää olla alle 41-vuotias, hänen pitää olla aloittamassa tilanpitoa ensimmäistä kertaa ja hänellä pitää olla riittävä koulutus. Tilalla pitää olla liiketoimintasuunnitelma, jolla osoitetaan kannattavuus ja kehittäminen. Maatilan vuotuisen yrittäjätulon on oltava viimeistään kolmantena vuonna tuen myöntämisen jälkeen suunnitelman suuruisen. Hakemuksesta riippuen tavoiteltavan yrittäjätulon on oltava vähintään 15 000 tai 25 000 euroa. Aloitushetkeksi katsotaan se, jolloin yrittäjä on ryhtynyt päävastuullisena harjoittamaan maataloutta ja saanut luovutuskirjan tai kirjallisen vuokrasopimuksen maatilasta.

Nuoren viljelijän aloitustuki voidaan hakea joko luonnosvuokrasopimuksella, joka sisältää tarvittavat liitteet tai lopullisella vuokrasopimuksella viimeistään kahden vuoden kuluttua tilanpidon aloitushetkestä.

Uusista tuotantosopimuksista päättää osuuskunnan hallitus. Vuokralaisen on selvitettävä, onko mahdollista saada tuotantosopimus ns. uutena yrittäjänä.

Vuokrasopimuksesta on kerrottu aiemmin vuokranantajan sopimuksia käsittelevässä kohdassa. Vuokrasopimus koskettaa molempia osapuolia. Irtaimiston kauppaan ja kauppakirjaan kannattaa listata vain ne asiat, joita todella tarvitsee tilanhoidossa.

Rakennusten vakuuttaminen on sovittava erikseen sopimuksella. Henkilö- tai omaisuusvakuutusten tarve on myös kartoitettava. Vastuuvakuutus tulee olla, jos vuokralainen esimerkiksi vahingoittaa rakennuksia tai pilaa peltoja.

Vuokratila verotetaan maatilatalouden tuloverolain mukaan normaaliin tapaan. Vuokrattu tila ei ole mukana nettovarallisuudessa. Niinpä maatalouden tulosta on enemmän ansiotuloa verrattuna siihen, jos tila olisi omistuksessa.

Vuokrasopimukseen kannattaa kirjata, miten huomioidaan vuokralaisen tekemät investoinnit rakennuksiin ja salaojiin. Sopimus vaikuttaa siihen, ovatko vuokralaisen tekemät investoinnit hänen maksamaansa lisävuokraa vuokranantajalle vai hänen omia investointejaan, jotka hän vähentää normaalisti poistoina. Tästä erosta kerrotaan tarkemmin Verohallinnon ohjeessa [Maatalousmaan vuokrauksen verotus](#), luvussa 2.7.

Karjatilalla on oltava MYEL-vakuutus, joka vaikuttaa myös lomaoikeuden määräytymiseen. Lomaoikeus määräytyy Melan ohjeiden mukaisesti. Vaatimuksina ovat esimerkiksi maatilatalouden tuloverolain mukaan verotettava tulon määrä, toimiminen itsenäisenä taloudellisena yksikkönä ja tietty eläinmäärä. Uudella lomaoikeutetulla on puolen vuoden karenssi, jos hän on ollut ulkopuolisessa työssä ennen tilanpidon aloittamista. On myös mahdollista, että lomaoikeudet periytyvät vuokranantajalta. Lomituslaki on uudistumassa, joten uudet ehdot kannattaa tarkistaa laista tai lomituspäluista.

EUn tuki- ja korvausasioissa maatilalla tarkoitetaan viljelijän johtamaa maatalouden harjoittamiseen käytettävää toiminnallisesti ja taloudellisesti itsenäistä tuotantoyksikköä. Sen muodostaa yksi tai useampi kiinteistö, kiinteistön osa tai tuotantorakennus sekä sen maapohja. Sitä hallitaan yhtenä kokonaisuutena omistuksen tai vuokrauksen perusteella.

Tukiasioissa koko tilan hallinnan siirtoon liittyvät ilmoitukset on tehtävä 15 työpäivän kuluessa. Jos hallinnan siirto on tehty 31.8. mennessä, tuet maksetaan uudelle viljelijälle. Jos siirto tehdään syyskuun alun jälkeen, tuet maksetaan entiselle viljelijälle. Osapuolet voivat keskenään sopia pelto- ja eläintukien jakamisesta hallinnan siirron jälkeen. Muuten täytetään samat lomakkeet kuin vuokranantaja (ks. aikaisemmin). Osallistumisilmoitus (282/Vipu) maidon tuotantotukeen on tehtävä 15 päivän sisällä hallinnan siirrosta. Osallistumisilmoitus vaaditaan myös muihin eläintukiin.

Pohjoisia kotieläintukia (sonnit, emot, lampaat) varten kotieläintiloilla on oltava vähintään viisi (5) hehtaaria peltoa päätukihakupäivästä alkaen. Maidon pohjoiseen tukeen ei tarvita ilmoitusta peltohehtaareista.

Muuta huomioitavaa

Asuminen täytyy järjestää molemmille osapuolille. Nykyisin isommat tuotantorakennukset rakennetaan kauemmaksi asuinrakennuksista, mikä mahdollistaa vuokranantajan asumisen jatkossakin entisessä kodissaan.

Keskinäisessä sopimuksessa tulee olla maininta toimintatavasta vuokranantajan kuoleman varalta. Vuokraoikeus pitää kirjata myös Maanmittauslaitoksen kiinteistötietoihin.

Vuokralaisen rakentamien rakennusten omistuksesta, ostosta, siirrosta tai lunastuksesta on sovittava erikseen.

Uudet rahoitusvaihtoehdot (esim. koneiden *leasing*) mahdollistavat investointeja myös silloin, kun koko tila vuokrataan.

Jos tilalla päätetään kuitenkin myöhemmin vaihtaa omistusta ja vuokralainen ostaa tilan, pitää ottaa huomioon luovutusvoittoverotus ja varainsiirtoverotus.

Tarvittavia muutoksia

Yleisen asenteen tulisi muuttua myönteisemmäksi toimivan maatilan vuokraamista kohtaan niin vuokranantajilla kuin vuokralaisillakin.

Myyjien tai koko maatilan toiminnan vuokranantajien tuloverotukseen toivotaan luovutusvoiton tai pitkän sopimuksen vuokratulon huomattavan suurta veronkevennystä. Se hillitsisi luopujien tarvetta asettaa hintoja jatkajan näkökulmasta tarkasteltuna liian korkealle.

Vuokralaisen pitäisi saada valtion takaus irtaimistolle ja kiinteistöille.

Tukien pääomittuminen peltoon pitäisi saada katkaistua.

Prosessin eteneminen

Prosessin eteneminen	Huomioitavaa
Neuvottelut vuokran sisällöstä ja hinnasta	Maksuvalmius- ja kannattavuuslaskelmat
Tarjous	Luonnosvuokrakirja Rahoitusneuvottelut
Tilan vuokraaminen	Vuokrasopimus ja tarvittaessa kauppakirja irtaimistosta ja eläimistä Myyjän luovutusvoiton verotus ja tuloverotus

5.2. Myyminen ja ostaminen kerralla

Tilakauppa on aina ostajan ja myyjän välinen sopimus. Omistajan ei tarvitse miettiä rinta-perillisten tasapuolista kohtelua kuten tavallisessa sukupolvenvaihdoskaupassa.

Koko tilan myynnissä tilakokonaisuus myydään ulkopuoliselle yhdelle tai useammalle yrittäjälle peltoineen, rakennuksineen ja irtaimistoineen. Myyjän tavoitteena on myydä tila kerralla sekä veloista ja turvata riittävä toimeentulo loppuvuosille. Ostajan tavoite on hankkia kerralla toimiva kokonaisuus kohtuullisella kauppahinnalla.

Kauppahinta määrittyy yleensä tilan tuottoarvosta. Kauppahintaan vaikuttavat myyjien asumisjärjestelyt, rahantarve ja kummankin osapuolen veroseuraamukset. Ostajan on myös selvittävä velvoitteistaan (ostohinnasta ja tilan tuotannonkuluista) ja saatava tuloa sekä pääomalle tuottoa. Tilan todellinen hinta, jonka ostaja pystyy maksamaan tilasta, voi olla yllätyksellistä myyjälle. Mahdollisista metsien omistusosuudesta voidaan sopia erikseen.

Kerralla tehtävässä omistajanvaihdoksessa positiivista on omistajanvaihdoksen tapahtuminen kerralla, ja tilakaupan onnistuessa osapuolten tavoitteet täyttyvät heti. Negatiivisena voidaan nähdä kauppahinnan nousu yleensä korkeaksi, jolloin rahoituksen saaminen on vaikeaa. Myyjälle tulee myös kovat veroseuraamukset ja ostajan korkea velkapääoma vaikeuttaa toiminnan kehittämistä.

Myyjä

Valmistautuminen omistajanvaihdokseen pitkällä aikajänteellä mahdollistaa onnistuneen yrittäjän vaihdon. Myyjällä on oltava halua myydä joko koko tilakokonaisuus tai osa siitä ja ilmoittaa asiasta julkisesti. Maatilojen myyntimarkkinointikanavat on selvitettävä. Niitä voi katsoa tämän raportin luvusta *Maatilojen myynti- ja ostopaikkoja*.

Asumisjärjestelyt kannattaa hoitaa kuntoon ennen tilakokonaisuuden myyntiä. On hyvä tutustua ostajaan jo etukäteen luottamuksen rakentamiseksi ja asennoitua niin, että tilan tuotanto ja kehittyminen jatkuu, vaikka ei myyjän nimissä.

Tilakokonaisuuden hinnan määrittäminen voi olla haastavaa nykyisessä kannattavuustilanteessa. Tilan on oltava sellaisessa kunnossa, että ostajat ovat kiinnostuneita siitä. Tunnearvoa ei voi hinnoitella osaksi kauppahintaa. Kauppahinnan tulee olla sellainen, että myyjä tulee toimeen eläkkeellä tai saa mahdollisesti muuta elantoa. Kerralla myytyinä koko tilan kauppahinta jää alhaisemmaksi kuin ns. paloina myytyinä. Hinta määräytyy tilakokonaisuuden hyödynnettävyyden ja alueen muiden viljelijöiden ostohalukkuuden mukaan. Paikkakunnan pakkorealisointi ja -konkurssitilojen myyntihinnat ohjaavat hinnan määrittymistä.

Myyjän tuotantosopimus päättyy kaupan yhteydessä.

Kauppakirjaan merkitään omistajaa vaihtanut tilakokonaisuus tai sen osat. Kauppakirjan on oltava määrämuotoinen ja siitä on käytävä ilmi vähintään ostaja ja myyjä, kaupan kohde yksilöidysti, ostohinta, kohteen käyttötarkoitus ja sukulaisuussuhde. Kauppakirja on oltava kaupanvahvistajan vahvistama tai tehty sähköisesti kiinteistön vaihdantapalvelun kautta. Ostettava irtain kirjataan kauppakirjaan.

Omien asiakirjojen on hyvä olla kunnossa riskienhallinnan takia. Tällaisia asiakirjoja ovat esimerkiksi edunvalvontavaltakirja ja testamentti.

Kannattaa muistaa, että yleensä vakuutusten on tultava voimaan samana päivänä kuin omistajuus muuttuu. Joissakin vakuutuksissa on kaksi viikkoa aikaa tehdä muutokset. Omaisuuden omistaja vastaa vakuutuksesta kaupan tekohetkeen saakka.

Verrattuna oman perheen sisäiseen sukupolvenvaihdokseen verotuksellinen ero on luovutusvoittoverotuksessa, mitä omaisuudesta luopuva maksaa (ks. Verohallinnon ohje [Maatilan sukupolvenvaihdos verotuksessa](#)). Käytetyt metsävähennykset tuloutuvat luovutusvoittoon (ks. Verohallinnon ohje [Metsävähennys](#)).

Kun maatalousyrittäjä luopuu maatalousyrityksestään, pakollinen MYEL-vakuutus yrittäjänä päättyy, sillä MYELin ehdot eivät enää täyty (eläinten pito, pinta-ala). Samaan päivämäärään MYEL-vakuutuksen kanssa päättyy myös luopujan lomaoikeus ja oikeus lomituspalveluihin.

Tukiasioissa on palautettava ilmoitus 474 sitoumuksista luopumisesta ja tarkistettava tässä selvityksessä aiemmin vuokranantajan kohdalla mainitut seikat. Kunnan maaseutuviranomaiselle on tehtävä muutositmoitukset eläintenpitäjistä ja pitopaikoista.

Myyjän kannattaa tarkistaa onko tilalla sitoumuksia, kuten luopumistakaus, jotka vaativat tilan pidon pitämistä tiettyyn päivämäärään saakka. Jos myyjä on saanut nuoren viljelijän aloitustukea, viljelijällä on velvollisuus pitää tilaa viisi vuotta tuen viimeisestä maksatuksesta. Käytännössä aika on noin 6 - 7 vuotta tilanpidon aloittamisesta.

Ostaja

Ostajan on oltava kiinnostunut ostamaan koko tilakokonaisuus. Yhdessä on sovittava, syntyykö kauppa koko tilasta vai vain osasta sitä. On selvitettävä, mikä on tilakokonaisuuden realistinen markkinahinta ja tilan tuloksen tuottokyky. Aloitustukea on mahdollista saada, jos sen reunaehdot täyttyvät.

Tilaa voi etsiä kyselemällä organisaatioiden asiantuntijoilta tai esimerkiksi tämän raportin luvusta *Maatilojen myynti- ja ostopaikkoja*. Yhtä yksittäistä maatilojen osto- ja myyntipaikkaa Suomessa ei ole olemassa.

Tilakokonaisuuden ostohinta määräytyy tilakokonaisuuden hyödynnettävyyden ja alueen ostohalukkuuden mukaan. Tilan hinta pitäisi pysyä maksamaan tilan tuotannolla. Tilaa ostettaessa riittävien vakuuksien saanti tulee joskus ongelmaksi. Asuinrakennuksen sisällyttäminen kauppaan voi lisätä vakuutta. Vaikka ostettavan tilan tuotanto olisi hyvä, ei sillä välttämättä ole merkittävää vakuusarvoa, joskin tässä on pankkikohtaisia eroja. Alueilla, joilla pelloilla ei ole kysyntää tai ne ovat huonosti hoidettuja (erityisesti tukikelvottomat pellot ja suopellot), vakuusarvo on heikompi.

Uusista tuotantosopimuksista päättää osuuskunnan hallitus. Ennen kauppaa on hyvä selvittää, onko mahdollista saada tuotantosopimus ns. uutena yrittäjänä.

Koko tilan ostajan näkökulmasta kauppakirjassa tulee olla sovittuna maakaaren mukaiset asiat (samat kuin myyjälläkin). Kauppakirjassa voi olla myös muita sovittuja ehtoja.

Ostettaessa koko tila ei tilan kehittämiseksi nähdä samanlaisia esteitä kuin esimerkiksi vuokrattaessa. Tilan hyvällä hoidolla ja tuotannolla on vaikutusta rahoituksen saatuuteen varsinkin jatkoinvestoinneissa.

Edunvalvontavaltuutus ja testamentti on oltava poikkeustilanteita varten. Tilan toiminnan jatkuminen voi olla poikkeustilanteissa mahdotonta esimerkiksi ilman edunvalvontavaltuutusta. Asia koskee kaikkia tiloja omistajanvaihdostavasta riippumatta.

Vakuutus on oltava voimassa samana päivänä, kun kiinteistö tulee omistukseen. On tärkeää vakuuttaa myös itse toiminta. Jos tilalla on vakuutuskorvausprosessi kesken, korvaus menee aikaisemmalle omistajalle, ellei asiasta sovita kauppakirjassa toisin.

Nuoren viljelijän aloitustuen saamiseen liittyy myös varainsiirtoverovapaus, joka on 4 % kiinteistön kauppahinnasta.

Karjatilalla on oltava MYEL-vakuutus, että tila saa lomaoikeuden. Lomaoikeus määräytyy Melan ohjeiden mukaisesti. Vaatimuksina ovat esimerkiksi maatilatalouden tuloverolain mukaan verotettava tulon määrä, toimiminen itsenäisenä taloudellisena yksikkönä ja tietty eläinmäärä. MYEL-vakuutus on oltava voimassa 1. tammikuuta, jotta saa lomaa alkaneelle vuodelle. Jos haluaa itse järjestää lomituksen, siitä pitää ilmoittaa puoli vuotta aiemmin lomatoimistoon. Ostajalla on puolen vuoden karenssi, jos hän on ollut ulkopuolisessa työssä ennen tilanpidon aloittamista. On myös mahdollista, että lomaoikeudet periytyvät edelliseltä omistajalta. Uudella yrittäjällä on myös sijaisapumahdollisuus.

Tukiasioissa on hoidettava samat asiat kuin tilakokonaisuutta vuokratessa. Erityisesti on muistettava, että tukiasioissa koko tilan hallinnan siirtoon liittyvät ilmoitukset on tehtävä 15 työpäivän kuluessa. Jos koko tilan hallinnan siirto on tehty 31.8. mennessä, tuet maksetaan uudelle viljelijälle, mutta sen jälkeen entiselle viljelijälle. Osapuolet

voivat keskenään sopia pelto- ja eläintukien jakamisesta elokuun jälkeen. Eläintukien ennakot on myös huomioitava ja sovittava erikseen sopimuksella. Tukiasioissa oleellista on pellon tai eläinten hallinta. Pohjoisen kotieläintukien vaatimuksena on, että tilalla on vähintään viisi (5) hehtaaria peltoa hallinnassa päätukihaun viimeisenä päivänä.

Kannattaa varmistaa, että osallisuuslomake on palautettu. Maaseututoimistoon on oltava yhteydessä erityisesti silloin, jos tila ostetaan kiinteistönvälittäjältä. Myös vuokrasopimukset on siirrettävä. Ruokavirastoon on tehtävä tuotantoeläinten pitopaikkojen rekisteröinti- ja muutosilmoitus.

Koko tilan ostajalla on mahdollisuus hakea nuoren viljelijän aloitustukea. Katso ehdot luvusta 5.1. *Vuokraaminen*.

Ostajan kannattaa tarkistaa, onko tilalla voimassa oleva ympäristölupa, ja miten se vaikuttaa tilan toimintaan.

Muuta huomioitavaa

Yleisen asenteen tilan ulkopuolelle myyntiin täytyy muuttua.

Asuminen on järjestettävä molemmille osapuolille. Nykyisin isommat tuotantorakennukset rakennetaan kauemmaksi tilan päärakennuksesta, mikä mahdollistaa myyjän asumisen jatkossakin entisessä kodissaan.

Tilakauppojen ongelmana on yleensä se, että rahoitus, myyntihinta ja tuotannon arvo eivät kohtaa. Kylän viimeisen tilan arvo on yleensä pieni ostajien puuttuessa. Haasteena on eri arvostusosien hinta-arviot. Yleensä tuotanto- tai asuinrakennus vaihtaa omistajaa alihintaan tilan ulkopuolellekin, ei-sukulaiselle myytäessä.

Sopivaa kohdetta ei välttämättä löydy omalta paikkakunnalta, ja ostajan on oltava valmis etsimään tilaa ympäri Suomea.

Tukien pääomittuminen peltoon pitäisi saada katkaistua.

Koneiden ja laitteiden kunto on yleensä elinkaarensa lopussa.

Myyjä saa kovat veroseuraamukset luovutusvoittoveron muodossa.

Joissakin tapauksissa myyjällä voi olla mahdollista jäädä tilalle edelleen töihin tai ostajalla mahdollisuus olla töissä tilalla ennen ostopäätöstä.

Tarvittavia muutoksia

Tarvitaan asenneilmaston muutosta tilan myymiseen perheen tai suvun ulkopuolelle.

Nykyistä tukipolitiikkaa olisi muutettava niin, että peltojen pitäminen tuottamattomana ei olisi mahdollista.

Myyjien on saatava tuloverotukseen huomattavan suuri veronkevennys luovutusvoitosta tai pitkän sopimuksen vuokratulosta. Se hillitsisi luopujien tarvetta asettaa hintoja jatkajan näkökulmasta tarkasteltuna liian korkealle.

Yrittäjien on asennoiduttava rahoituksen hakemiseen niin, että käytetään esim. kohdevakuudellista luototusta (esim. *leasing*). Näin tilan vakuudet saadaan paremmin riittämään tilakauppalainaan.

Valtiontakaus voisi auttaa rahoituksen saantiin.

Prosessin eteneminen

Prosessin eteneminen	Huomioitavaa
Neuvottelut kaupan sisällöstä ja hinnasta	Maksuvalmius- ja kannattavuuslaskelmat
Tarjous	Luonnoskauppakirja Rahoitusneuvottelut
Tilakauppa	Kauppakirja Myyjän luovutusvoitonverotus Tuloverotus

5.3. Myyminen ja ostaminen osaomistajuuden kautta

Tila voi vaihtaa omistajaa tässäkin mallissa eri tavoilla, mutta tilan omistajuus ei vaihdu kerralla.

Myyminen ja ostaminen osaomistajuuden kautta voi tapahtua useamman vaihtoehdon kautta:

- Vaiheittainen omistajanvaihdos maatalousyhtymän kautta (MTY)
- Vuokrauksesta ostoon, jossa jatkaja vuokraa pellot sekä rakennukset ja ostaa irtaimiston
- Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla, jossa jatkaja vuokraa rakennukset, ostaa irtaimiston ja eläinten rehu saadaan sopimusviljelystä.
- Jaettu omistajuus
 - A-malli, jossa jako on prosentuaalinen
 - B-malli, jossa työt jaetaan pelto- ja eläintenhoitotöihin.

5.3.1. Vaiheittainen omistajanvaihdos maatalousyhtymän kautta

Vaiheittaisessa maatalousyhtymämallissa myydään ensin jokin osuus, esim. 50 - 60 % tilakokaisuudesta ja irtaimistosta tilan ulkopuoliselle uudelle yrittäjälle, joka ei ole lähisukulainen. Näin muodostuu maatalousyhtymä. Myöhemmin jatkaja ostaa tilan loppuosankin ja toiminta yhtymänä päättyy.

Tällaisessa omistajanvaihdoksessa myyjän tavoitteena on usein halu vähentää työtaakkaa ja luoda luottamukselliset välit jatkajaan. Ostaja pääsee mukaan yritystoimintaan, mutta pienemmällä riskillä ja panoksella. Kun maatilaa viljellään yhteisomistuksessa, syntyy maatalousyhtymä. Se ei ole osakkaistaan erillinen, kuten esimerkiksi osakeyhtiö, vaan yhtymä on

pelkkä verotuksen laskentayksikkö. Yhtymä ei voi tehdä mitään sitoumuksia, vaan kaikista sopimuksista vastaavat suoraan osakkaat silloinkin, kun papereissa yksinkertaisuuden vuoksi käytetään yhtymän nimeä ja y-tunnusta. Yhtymän edut liittyvät mm. investointien rahoitukseen, koska yhtymässä on enemmän vastuullisia yrittäjiä. Samoin tilan tulos jakautuu useammalle ja näin voidaan saada verohyötyä. Samalla saadaan yrittäjän riskit ja velkavastuu pienemmiksi ja myyjät voivat vähentää työskentelyä tilalla. Negatiivisena puolelta voidaan nähdä, ettei yhtymän toimintaan eli työnjakoon ja päätöksentekoon liittyvään riskiin voida varautua.

Tilan kokoluokan on oltava tarpeeksi suuri, jotta varmistetaan riittävä toimeentulo kaikille yhtymän osakkaille. Yhtymäsopimuksen täytyy olla kattava ja siirtymävaiheen yhtymän purkamisaikataulusta on sovittava heti alussa. Myyjä ei voi saada alkuperäistä myyntihintaa.

Henkilön tuotantosopimus ja meijerin jäsenyys loppuu ja jäsenyyttä haetaan yhtymälle.

Tilan kehittäminen jatkuu ja osaaminen siirtyy jouhevasti osapuolilta toisille. Usein tilan toiminta tehostuu ulkopuolisen tultua mukaan tilan toimintaan.

Edunvalvontavaltuus ja testamentti ovat osa riskinhallintaa. Erityiset riskit liittyvät työnjakoon, jota varten tulee tehdä osakassopimus omistajien kesken.

Sopimuksin määritellään, millä tavalla omistajuus vaihtuu. Kauppasopimukseen tulee samat asiat, kuin luvussa 5.2. *Myyminen ja ostaminen kerralla*. Yhtymän toiminnan kannalta on oltava olemassa voimassa oleva yhtymäsopimus, joka sisältää kirjattuna yhtymän toimintaan liittyviä asioita mm. vastuukysymykset, tulon ja tappionjaon, korvausinvestoinnit ja yhtymän pyörittämisen sekä yhtymän purkamisen. Yhtymässä on syytä varautua suurempaan sopimusmäärään kuin esimerkiksi silloin, jos tila ostetaan kerralla.

Yhtymän toiminnan turvaamisen kannalta keskeiset asiakirjat, kuten testamentti, edunvalvontavaltuus ja avioehto, on oltava tehtynä.

Yhtymä tekee yhden vakuutus sopimuksen kaikesta omaisuudesta, vaikka yhtymän omaisuutta olisi eri osakkaiden nimissä.

Tukiin liittyvät asiat ovat samanlaisia kuin muissakin hallinnan siirroissa (ks. luvut 5.1. *Vuokraaminen* sekä 5.2. *Myyminen ja ostaminen kerralla*).

Yhtymän on mahdollista saada nuoren viljelijän tukea, jos nuoren viljelijän tuen ehdot täyttävän osakkaan omistus on yli 50 % tai yhtymäsopimuksessa päätäntävalta on 50 %. Nuoren viljelijän tuessa (EU) ja nuorten viljelijöiden tuessa yhtymän kaikkien osakkaiden tulee täyttää ehdot. Muutoin ehdot ovat samat kuin ostamisessa.

Maatalousyrittäjien yritysmuoto ei yksinään vaikuta siihen, onko jatkajilla oikeus lomituspalveluihin vai ei. Kuitenkin esimerkiksi osakeyhtiö vakuutetaan eri säännöin kuin yhtymä. Lomaoikeuden vaatima pakollinen MYEL-vakuutus on voimassa 18 - 68-vuotiailla. Lomaoikeuden siirtyminen edellyttää aina jonkun toisen lomaoikeuden päättymistä. Maatalousyhtymässä (myös Ay ja Ky) maataloutta harjoittavat vakuutetaan MYEL-vakuutuksessa yrittäjinä. Yhtymä voi olla esimerkiksi kahden tai useamman henkilön yhdessä omistama tai vuokraama maatila. Osakkaan puoliso ja perheenjäsenet voidaan myös vakuuttaa, jos he osallistuvat maatilan töihin. Heillä ei saa olla vakuutuksen estäviä eläkkeitä. On tärkeää, että paikallisyksikköön ilmoitetut tehtäväosuudet vastaavat sitä, kuinka päivittäiset välttämättömät kotieläinten hoitotyöt jakautuvat tilalla työskentelevien kesken. Jatkajalla ei ole lomaoikeutta, jos hän on saanut palkkaa edellisenä vuonna. Muita ehtoja on käyty läpi tämän selvityksen luvuissa 5.1. *Vuokraaminen* ja 5.2. *Myyminen ja ostaminen kerralla*.

Myyjä

Myyjällä tulee olla valmius myydä tila osissa. Myyjän on pystyttävä jatkossa selviämään velvoitteistaan osaomistajuuden aikana sekä sen jälkeen. Yhtymässä luopuja voi jatkossa keskittyä tiettyyn osa-alueeseen työtehtävissä ja siten saada työmäärää vähentymään sekä myös mahdollisesti vähentää esimerkiksi raskaimpia työtehtäviä. Kun tila myydään yhtymän kautta osissa, myyjä ei useinkaan saa niin suurta myyntihintaa, kuin jos hän myisi tilan kerralla.

Verotuksessa myyjän luovutusvoittoverotus jakautuu useampaan osaan, kun kauppa tehdään osissa.

Yhtymänä toimittaessa maatalouden tulot ja menot kirjataan yhtymälle ja erotus jaetaan osakkaiden verotukseen heidän osuuksiensa mukaan. Jakoperusteena voi olla työpanos tai muu yhtymäsopimuksessa sovittu peruste, jossa osakkaiden panostukset otetaan huomioon. Lainat ovat osakkaiden nimissä ja osakas vähentää korkomenonsa yhtymästä jaetusta tulo-osuudesta. Tulo-osuus jakautuu ansio- ja pääomatuloksi sen perusteella, mikä on osakkaan osuus yhtymän varoista ja paljonko hänellä on siihen kohdistuvaa velkaa.

Myös metsätalouden tulos lasketaan yhtymässä. Se jaetaan osakkaiden verotukseen omistusosuuksien mukaan.

Tilan ostaja eli tuleva yhtymäosakas

Tilan ostajalla on oltava valmius ryhtyä osakkaaksi vieraalle tilalle. Ulkopuolisella ostajalla ei ole vanhaa sukupolvien taakkaa kannettavana ja yhtymän osakkaiden suhde- ja tautuminen yritykseen on ammatillisempaa.

Rahoituksessa on samat esimerkiksi vakuuksia ja nuoren viljelijän tukea koskevat lainalaisuudet kuin muissakin lainoituksissa. Yhtymän nimiin ei voi tehdä pääsääntöisesti sitoumuksia. On selvitettävä, kenen vakuuksia käytetään ja kenen nimissä lainat ovat. Yhtymämallissa ns. näytöt jatkajan osaamisesta on helpompi antaa rahoittajalle jatkorahoitusta hankkiessa. On myös päätettävä mitä tapahtuu asuinrakennukselle ja niitä vastaaville vakuuksille.

Verotuksen näkökulmasta uusi osapuoli tulee yhtymän osakkaaksi. Verotus tapahtuu yhtymän toiminnan aikana siten kuin edellä myyjän kohdalla kuvattiin. Tulokseen vaikuttavia verokysymyksiä liittyy mm. varausten säilymiseen siinä vaiheessa, jossa jatkaja ostaa tilan loppuosankin ja toiminta yhtymänä päättyy.

Jatkajalla ei ole lomaoikeutta, jos hän on saanut palkkaa edellisenä vuonna. Jatkajalle tulee puolen vuoden karenssi vuosilomaan, jos hän siirtyy palkkatyöstä yrittäjäksi. MYEL-vakuutuksen on oltava voimassa vuoden alusta lähtien.

Tarkista onko tilalla rajoitteita, esimerkiksi ympäristölupaa, joka jatkossa rajoittaa tilan kehittämistä.

Muuta huomioitavaa ja tarvittavia muutoksia

Vieraiden välisissä yhtymissä ostajien ja myyjien asenne on oltava kunnossa ja henkilöiden toimittava.

Yhtymien kaikilla osakkailla prosessissa etenemisjärjestyksen on oltava selvillä ja etenemisjärjestys pitää olla yhteneväinen.

Sopimuksessa on tärkeää määritellä myös yhtymän purkaminen: miten, milloin ja millä hinnalla se tehdään. Suomessa olisi oltava samanlainen virallinen taho kuten Tanskassa, missä mahdolliset riidat voitaisiin ratkaista.

Maatalousyhtymien perustaminen antaa laajan ja moninaisten tavan toteuttaa omistajanvaihdos.

Yhtymien maksukyvyistä huolehtiminen tulevaisuudessa on tärkeää.

Verotettavan tulon ja menojen tasapuolisesta jakamisesta on huolehdittava.

Prosessin eteneminen

Prosessin eteneminen	Huomioitavaa
Neuvottelut kaupan sisällöstä ja hinnasta	Maksuvalmius- ja kannattavuuslaskelmat
Tarjous	Luonnoskauppakirja, rahoitusneuvottelut, verotuksen ennakkoratkaisu
Maatalousyhtymän perustaminen	Lopullinen kauppakirja, yhtymäsopimus, myyjän luovutusvoiton verotus ja tuloverotus
Vaiheittaisen omistajanvaihdoksen käsikirjoitus	Esikauppakirja, jossa määritellään II-vaihe ja tilan lopullinen luovuttaminen sekä kauppahinnan taso
Riskeihin varautuminen	Edunvalvontavaltakirja, testamentti, avioehtosopimus

5.3.2. Vuokrauksesta ostoon

Vuokrauksesta ostoon -mallissa uudet yrittäjät vuokraavat rakennukset sekä pellot ja ostavat irtaimiston (eläimet ja koneet). Vuokrasopimus tehdään määräajaksi, esim. 5 - 10 vuodeksi ja vuokrasopimus päättyy tilan ostoon. Vuokra-aikaan vaikuttaa moni asia. Mallin lähtökohtana on ajatus tilan koko omistajuuden vaihtumisesta tietyllä aikajänteellä.

Myyjän tavoitteena on halu luopua koko tilasta ja saada siitä riittävä korvaus. Ostajan tavoitteena on päästä mukaan yritystoimintaan ja kehittämään tilaa, mutta pienemmällä riskillä ja panoksella kuin suoraan tilaa ostettaessa. Positiivisena asiana myyjät näkevät tilasta saatavan paremman tuoton, kun vuokratulo huomioidaan. Uusilla yrittäjillä on pienempi riski lähteä liiketoimintaan eikä suurta lainapääomaa alussa tarvita. Tilan maksuvalmius saadaan pidettyä hyvänä ja liiketoiminta kannattavana. Yrittäjillä on aikaa hankkia näyttöjä pankille loppukaupan rahoitusta varten. Malli toimii erikokoisilla tiloilla. Toisaalta tilan laajamittaisempi kehittäminen vuokra-aikana voi olla haastavaa, kun uusilla yrittäjillä ei ole omia vakuuksia rahoittajille.

Katso luvusta 5.1. *Vuokraaminen*, mitä asioita tulee ottaa huomioon mm. tuotantosopimuksissa, sopimuksissa, vakuutuksissa, lomituksessa, tuissa sekä verotuksessa.

Mallissa tehdään vuokrasopimus ja esikauppakirja, jossa sovitaan määräaika ostamiselle (ks. 5.1. *Vuokraaminen ja 5.2. Myyminen ja ostaminen kerralla*). Vuokrasopimuksessa on määriteltävä korvausinvestointien tekemisen periaatteista.

Vuokranantaja (myyjä)

Tilan omistajalla pitää olla halua vuokrata ja myöhemmin myydä tilakokonaisuus. Hänen on saatava riittävä korvaus, jotta pystyy selviytymään velvoitteistaan. Hänen pitää mahdollisesti mukauttaa omat lainaohjelmansa vastaamaan saatua tuottoa. Hän tulee saamaan paremman tuoton tilalle ensin vuokraamalla tilan ja sitten myymällä sen kokonaisuudessaan. Tilan tuotanto jatkuu ja tilan vuokranantaja, myöhemmin myyjä, näkee oman kehittämistyön jatkuvan tulevaisuudessakin. Vuokralaisen maksuvalmius kannattaa tarkistaa. Tilan arvo säilyy, kun tuotanto pysyy käynnissä tilalla. Oma työ määrä vähentyy.

Esikauppakirja on tehtävä maakaaren mukaisesti lyhytaikaisiin omistusjärjestelyihin. Siihen pitää merkitä myös voimassaoloaika sekä menettely sopimusrikkomuksissa (esimerkiksi sakon määrä).

Itse kukin ottaa vakuutukset omistamalleen omaisuudelle. On tehtävä kirjallinen sopimus siitä, kuka vastaa toiminnan tai omistuksen vakuuttamisesta. Lähtökohtaisesti omistaja vastaa vakuuttamisesta.

Maatalouden lopettaminen aiheuttaa verotuksessa tasausvarauksen tuloutumisen (Katso tarkemmin luku 5.1. *Vuokraaminen*.) Kun tilan ei ole tarkoitus missään vaiheessa palautua vuokranantajan hallintaan, hän ei tässä mallissa hyödy vuokralaisen tekemistä investoinneista. Niillä ei siksi yleensä ole vaikutusta vuokranantajan verotukseen, mikäli sopimukset on tehty oikein.

Vuokralainen (ostaja)

Uudella yrittäjällä on oltava halua vuokrata ja myöhemmin ostaa tila itselleen. Hänen on selvitettävä, mitä vuokrasopimukseen kuuluu, ja vuokrata vain tarvitsemansa kohteet. Vuokratason on oltava kohtuullinen, jotta tilan maksuvalmius pysyy hyvänä.

Mallissa on huomioitava samat asiat, kuin koko tilan vuokrauksessa. Katso tarkemmin luvusta 5.1.

Vuokrattaessa on mahdollista saada nuoren viljelijän tukea.

Kun vuokrasopimuksessa sovitaan investoinneista, on otettava huomioon se, ettei tilan hallinta palaudu vuokrasopimuksen päättyessä vuokranantajalle, vaan tila myydään vuokralaiselle. Yleensä vuokralaisella on oikeus, mutta ei velvollisuutta investointeihin. Lisäksi sopimuksessa pitää mainita, voiko vuokralainen esimerkiksi rakentaa uuden rakennuksen suoraan omaan omistukseensa. Vuokrauksen aikana on tärkeää olla koko ajan selvillä siitä, mitkä omaisuuserät ovat vuokralaisen hankkimia tai rakentamia, jotta niitä ei sisällytetä tilakauppaan.

Vuokrattaessa pääsee nopeasti mukaan yritystoimintaan ja kehittämään tilaa. Tilanpidon aloittaminen ei vaadi aluksi suurta pääomaa. Tilan kehittämiseen tarvittavan rahoituksen saaminen voi olla haastavaa vakuuksien puuttuessa. Tilan maksuvalmius on yleensä parempi kuin ostettaessa, koska rahaa ei ole sitoutunut pääomiin. Vuokrattaessa tila ulkopuoliselta omistajalta sukupolvien välinen taakka ei yleensä siirry mukana.

Rahoituksen saaminen voi olla helpompaa lähinnä silloin, kun lainasummat ovat pieniä, mutta toisaalta irtaimiston vakuusarvo on huono (ks. luku 5.1. *Vuokraaminen*). On huomioitava, että vuokralainen ei voi pantata kiinteistöjä, kuten omistaja. Jatkorahoitusta varten vuokralainen voi antaa näyttöjä osaamisestaan yrittäjänä. Vuokrasopimus on kiinnitettävä, jos vuokrasopimusta haluaa käyttää velan vakuutena.

Jatkaja vakuuttaa irtaimiston ja ottaa vastuuvakuutuksen sille osalle, mitä omaisuutta käyttää. Sopimuksella varmistetaan, että vakuutusasiat ovat kunnossa.

Aloittavan yrittäjän on varmistettava, että hän saa tuotantosopimuksen uutena yrittäjänä esim. meijeriltä tai lihaosuuskunnalta. Jäsenyydestä päättää osuuskunnan hallitus.

Verottajalla on ohje maatalousmaan vuokrauksen verotuksesta. Siinä kannattaa kiinnittää huomiota peruskorjaukseen ja siihen, jos vuokramaksulla katetaan kauppahintaa. Silloin verotus on selvitettävä erikseen. On sovittava, ettei joudu mahdollisessa ostossa maksamaan uudelleen arvonnoususta. Katso tarkemmin luvusta 5.1.

Lomaoikeudesta katso tarkemmin luvuista 5.1. *Vuokraaminen* ja 5.2. *Myyminen ja ostaminen kerralla*. Huolehdi, että vähintään viisi (5) hehtaaria peltoa on hallinnassa, joko ostettuna tai vuokrattuna.

Tukiin liittyvät asiat voi tarkistaa myös luvuista 5.1. sekä 5.2. Maidontuotanto ei vaadi hehtaareja saadakseen tukia, mutta jos omat sonnit kasvatetaan tilalla, peltoa pitää olla 5 hehtaaria, että saa luonnonhaittakorvauksen kotieläinkorotuksen. Pääperiaate on, että kenen hallinnassa pellot ovat, hän saa peltotuet. Tuet voi myös vapaaehtoisesti jakaa.

Nuoren viljelijän tuen (EU) ja nuorten viljelijöiden tuen saa samalla tavalla kuin ostettaessa tila. Irtaimiston ostoon voi saada 80 % korkotukilainaa samalla tavalla kuin vuokrattaessa.

Tarkista onko tilalla rajoitteita, kuten esimerkiksi ympäristölupa, joka jatkossa rajoittaa tilan kehittämistä.

Muuta huomioitavaa ja tarvittavia muutoksia

Rahoituksen saaminen yrittäjän näkökulmasta olisi saatava joustavammaksi.

Suomessa olisi oltava samanlainen virallinen taho kuten Tanskassa, missä mahdolliset riidat voitaisiin ratkaista.

Vuokra-aika on oltava 5-10 vuotta tai vähemmän. Vuokrauksen ja oston välinen aika ei saa olla liian pitkä. Olisi myös pohdittava, voisiko tilan vuokraukselle määrittää koeajan ennen ostopäätöstä.

Myös alueen muiden talojen arvo pysyy yllä, kun maatila jatkaa toimintaa.

Prosessin eteneminen

Prosessin eteneminen	Huomioitavaa
Vuokratason ja -ajan määrittäminen	Maksuvalmius- ja kannattavuuslaskelmat
Tilakaupan ja kauppahinnan määrittäminen	Luonnoskauppakirja Rahoitusneuvottelut
Koko tilan vuokraaminen (rakennukset, pellot)	Vuokrasopimus Myyjän tuloverotus
Irtaimiston ostaminen omaksi (eläimet, koneet)	Irtaimen kauppakirja Myyjän tuloverotus
Lopullisen luovutuksen suunnittelu	Esikauppakirja, jossa määritellään tilakaupalle ajankohta sekä kauppahinta
Riskeihin varautuminen	Edunvalvontavaltakirja, testamentti, avioehtosopimus

5.3.3. Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla

Tässä mallissa uudet yrittäjät vuokraavat vain tuotantorakennukset ja ostavat tarvittavan irtaimiston eli eläimet ja maidontuotantoon liittyvät koneet. Omistajat jatkavat peltojen viljelyä omaan lukuunsa, mutta osapuolet tekevät rehuntuotantosopimuksen sadosta eläinten rehuksi. Vuokranantajan (myyjän) tavoitteena on halu vähentää omaa työtä ja yrittäjän riskiä. Hän haluaa ennen kaikkea maidontuotannon jatkuvan tilalla, mutta ei halua myydä tilaa heti.

Vuokralainen (ostaja) pääsee mukaan yritystoimintaan ja kehittämään tilaa, mutta saa harkinta-aikaa mahdolliseen tilakauppaan. Hän voi keskittyä vain ydintoimintaan eli maidontuotantoon.

Myyjä saa hieman vuokratuloa ja voi keskittyä peltotöihin. Uudella yrittäjällä on ostamista pienempi riski aloittaa liiketoiminta eikä vuokraaminen vaadi suurta lainapääomaa alussa. Tilan maksuvalmius saadaan pidettyä hyvänä ja liiketoiminta kannattavana. Yrittäjillä on aikaa hankkia näyttöjä pankille loppukaupan rahoitusta varten.

Tilan laajamittaisempi kehittäminen vuokra-aikana voi olla haastavaa, kun maidontuotantoa jatkavalla yrittäjällä ei ole omia vakuuksia rahoittajille. Maidon- ja rehuntuotannon on onnistuttava ja laatuvaatimusten kohdattava.

Tämä malli perustuu sopimuksellisuuteen. Mallissa luottamuksen syntyminen on ensiarvoisen tärkeää ja henkilökemioiden on toimittava. Nykyisessä tukipolitiikassa tämä malli on haastava, koska tuet on sidottu peltoon. Molempien osapuolten tavoitteiden tulee olla yhte-neväiset. Malli toimii erikokoisilla tiloilla, mutta toimintaa voi olla hankalaa saada kannattavaksi, jos toinen yrittäjäosapuolista ei saa kaikkia tukia. Suomessa kotieläintuet ohjautuvat osin pellon kautta tiloille.

Tilanteessa, jossa vain rakennukset on vuokrattu eikä ollenkaan peltoa, verottaja katsoo tilan elinkeinoverolain mukaan verotettavaksi. Silloin ei ole myöskään lomitusoikeutta.

Katso luvut 5.1. *Vuokraaminen* sekä 5.2 *Myyminen ja ostaminen kerralla*, joissa käydään läpi myös tässä mallissa oleellisia asioita. Seuraavaksi esitellään eriävät tai erityistä huomioita vaativat seikat.

Vuokranantaja (myyjä, sopimustuottaja)

Lähtökohtaisesti myyjällä on oltava valmius vuokrata tai myydä, kuten muissakin osto- ja vuokrausmalleissa.

Vuokranantaja on nyt sopimustuottaja. Hänen pitää toimittaa ostajan, eli tässä tapauksessa vuokralaisen, tarvitsemaa rehu- tai viljalaatua kirjallisen sopimuksen mukaisesti.

MYEL-vakuutus jatkuu vuokranantajalla peltojen kautta, sillä hän jatkaa viljelyä sopimustuottajana.

Peltotuet tulevat hänelle, jonka hallinnassa pellot ovat päätukihaun viimeisenä päivänä. Ne voi halutessaan vapaaehtoisesti myös jakaa.

Vuokralainen (ostaja)

Uudella vuokralaisella on oltava halu vuokrata ja myöhemmin ostaa tila itselleen.

Maatalousverotuksen kannalta vuokralaisella on oltava peltoa, että tila katsotaan maatalousverotuksen piiriin. Myös MYEL-vakuutuksen kannalta pelto on tärkeä, peltoa on oltava vähintään viisi (5) hehtaaria. Muuten maitoa tuottava jatkaja siirtyy YEL-vakuutetuksi. Käytännössä peltoa on vuokrattava tai ostettava vähintään 5 hehtaaria, jotta säilyy MYEL-vakuutettuna ja siten lomaoikeutettuna nykyisen lainsäädännön mukaan.

Jos kotieläintilallisella ei ole hallinnassaan peltoa, hän ei saa peltojen kautta maksatavaa kotieläinkorotusta. Maidontuotantotilan tuet eivät ole sidoksissa peltohehtareihin, mutta jos omat sonnit kasvatetaan tilalla, hallinnassa pitää olla viisi (5) hehtaaria, että voi saada pohjoiset kotieläintuet. Tukeen lasketaan sonnit, emolehmät ja lampaat.

Pankeille rahoittaminen voi olla haastavampaa, kun tilalla ei ole omissa käsissä olevaa rehuntuotantoa. Eteen voi tulla vakuusongelma tai tuotantohäiriöiden vaikutusta on vaikeaa ennakoita. Pankki voi vaatia, että tuotantosopimukset toimitetaan pankille. Vuokrasopimus kannattaa kiinnittää, jos sopimuksessa ei ole mainittuna ostamispäivää.

On huomioitava vuokraajan tekemien investointien verotus, niistä tarkemmin luvussa 5.1. *Vuokraaminen*.

Muuta huomioitavaa

Pankkien on haastavampaa lainoittaa tätä omistajanvaihdosmallia, koska omaa rehuntuotantoa ei ole, ja voi syntyä vakuusongelma ja reagointi tuotantohäiriöihin on vaikeaa.

On tärkeää kirjata lopulliseen omistajanvaihdokseen johtavan prosessin kaikki vaiheet.

Ostovaiheen kauppahinta on päätettävä jo vuokrasopimuksen alkuvaiheessa.

Vuokrauksen ja oston välillä ei saa olla liian pitkä aika.

Malli on haastava, jos peltoa ei ole. Mallia ei käytännössä voi toteuttaa ilman viittä hehtaaria peltoa, sillä verotus muuttuu elinkeinoverotukseksi, ja MYEL-vakuutus ja sitä kautta lomaoikeus jäävät saamatta.

Alueen muiden talojen arvo säilyy hyvänä, sillä toimiva karjatila nostaa alueen arvoa.

Sopimustuotannossa sato pitää tuottaa vuokralaisen tarpeisiin ja hänen ehdoillaan. Tavoitteiden tulee olla yhteisiä sopimuksen molemmille osapuolille.

Olisi hyvä selvittää, voidaanko mallissa käyttää koeaikaa.

Malli on laajentajan kannalta riskialtis, koska yleensä laajentaminen on ympäristöluovallista. Pelto pitää pystyä kiinnittämään lannanlevityspinta-alaan riittävän pitkäksi ajaksi.

Tarvittavia muutoksia

Suomessa tulisi olla virallinen taho, jossa mahdolliset riidat voitaisiin ratkaista kuten esimerkiksi Tanskassa.

Prosessin eteneminen

Prosessin eteneminen	Huomioitavaa
Vuokratason ja -ajan määrittäminen	Maksuvalmius- ja kannattavuuslaskelmat
Tuotantorakennusten vuokraaminen	Vuokrasopimus, myyjän tuloverotus
Irtaimiston ostaminen omaksi (eläimet, koneet)	Irtaimien kauppakirja Myyjän tuloverotus
Rehuntuotannosta sopiminen	Viljelysopimus
Vuokra-ajan päätyttyä osto-optio tai uusi vuokrakausi	Ehdollinen esikauppakirja, jossa määritellään tilakaupalle ajankohta sekä kauppahinta
Riskeihin varautuminen	Edunvalvontavaltakirja, testamentti, avioehtosopimus

5.3.4. Jaettu yrittäjyys

Hankkeessa on selvitetty, kuinka jaetun omistajuuden (*sharefarming*) malli soveltuisi Suomeen. Tässä selvityksessä on käyty läpi jaetun omistajuuden mallin pääperiaatteet ulkomailla ja pohdittu, mitä se vaatisi toteutuakseen Suomessa.

5.3.4.1. Jaettu yrittäjyys ulkomailla

Sharefarming-malli on hyvin vanha. Ensimmäiset kirjoitukset aiheesta löytyvät jo vuodelta 553 e.Kr., jolloin se on jo ollut käytössä. Malli on tuotu Uudesta-Seelannista Irlantiin 1889. Nykyisin malli on käytössä mm. Englannissa, Australiassa, Etelä-Afrikassa, USA:ssa, Tanskassa, Irlannissa, Skotlannissa ja Uudessa-Seelannissa. Ranskassa ja Italiassa järjestelmä tunnetaan nimeltään *metayage*. Sillä katsotaan olevan yhteneväisyyttä kastijaon kanssa, joka on yleinen Intiassa.

Ulkomailla ei ole olemassa yhtä *sharefarming*-mallia, vaan siitä on runsaasti sovelluksia eri maissa. Tanskassakaan ei ole yhtä yhtenäistä mallia. Jokaisessa maassa malli on mukautunut sen maan lainsäädäntöön.

Sharemilking on *sharefarming*-mallin sovellus, jossa yrittäjä omistaa lehmät, mutta vuokraa ja käyttää maanomistajan lypsylaitteistoja. *Sharecropping* puolestaan on mallin sovellus, jossa viljelijät työskentelevät tilalla, mutta eivät omista osuuksia.

Sharemilking on lähtenyt samoista ongelmista kuin Suomessa, eli jatkajien puuttumisesta, rahoituksen saamisen vaikeudesta sekä työvoiman puutteesta. Mallissa työntekijä ostaa tilan pala palalta alkuperäiseltä omistajalta. Maatilan omistajalla ja *sharemilking*-yrittäjällä on sopimus, joka yhdistää resurssit: maatalousmaan, työn, pääoman ja osaamisen. Omistajanvaihdokseen päätyvä malli toteutuu tilalla noin 3 - 8 vuodessa.

Sharemilking-mallissa sopimus sisältää tehtävänjaon, vastuut ja määrittää miten kustannukset ja tuotot jaetaan (Liite 1). Siihen otetaan mukaan pääoma, osaaminen, maa ja työpanos (Liite 2). Tavoitteena on vaiheittainen omistajanvaihdos, jota ennen uusi yrittäjä saa kokemusta ja kerrytettyä pääomaa ennen tilan ostamista. Järjestely vähentää molempien osapuolten riskejä.

Jaetusta omistajuudesta haetaan ratkaisua usein silloin, kun perhepiirissä ei ole jatkajaa, sitoutuneesta työvoimasta on pula, eikä omistaja halua investoida maidontuotantoon ikääntyneenä. Lisäksi tilalla voi olla lisärahoituksen tarvetta. Järjestely mahdollistaa myös tuotantorakennusten täyden hyödyntämisen vanhan omistajan aikana. Kannustimena on myös tilan tuottavuuden parantuminen.

Alkuperäisen omistajan motiivina on saada parempi tuotto tilasta. Omistajalla on hyötyä karjanrakennuksen käytöstä, työvoimasta ja uudesta tietämyksestä. Nuoremmilla ei taas välttämättä ole pääomaa ostaa riittävän kokoista maitotilaa ja *sharemilking*-yrittäjä hyötyy omistajien varoista.

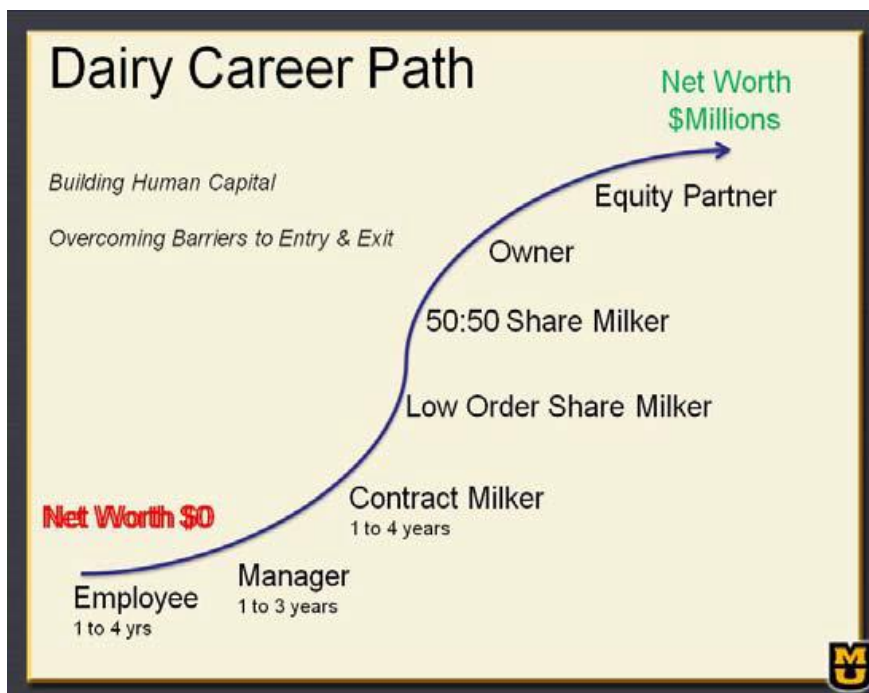
Muun muassa Uudessa-Seelannissa ja USA:ssa malli perustuu karjan nurmirehuruokintaan eli halpaan ja suureen laidunpinta-alaan ja halpoihin karjarakennuksiin. Suurella laidunpinta-alalla voidaan kompensoida maidon- ja rehujen hinnanvaihteluita. On otettava huomioon, että ulkomailla *sharemilking*-tilojen karjan keskikoko on useita satoja. Laskelmat on tehty usein 150 tai 300 lehmälle, joten jo lähtökohdat ovat erilaiset kuin Suomessa.

Yrittäjien välinen suhde on *business to business* -suhde, joka on erilainen kuin työntekijä-työnantajasuhte. Malli perustuu molemminpuoliseen yrittäjyyteen, vaikka tilalle tuleva yrittäjä voi olla alkuun mukana yrityksessä pelkästään työpanoksellaan. Toiminta perustuu sopimuksiin, joiden pitäisi olla ns. *win-win* -sopimuksia, joissa molemmat osapuolet hyötävät toimintatavasta.

Sharemilkers are not general staff. They are independent contractors running their own business.

University of Missouri
<https://missouri.edu/>

Uuden-Seelannin mallissa jatkaja aloittaa ammattitaitomana työntekijänä päätyen omistajaksi tai osa-omistajaksi (kuva 2). Mallissa voi tulla mukaan missä tahansa vaiheessa riippuen mahdollisesta omasta maatilasta ja taloudellisesta tilanteesta. Uudessa-Seelannissa yrittäjä voi vaihtaa tilaa lehmiensä kanssa ja tulla suoraan esimerkiksi 50/50-malliin, jossa hän omistaa puolet tilasta.



Kuva 2. Omistajanvaihdos jaetun yrittäjyyden kautta Uuden-Seelannin *sharemilking*-mallissa.

Ulkomailla maidontuottajat ovat yleensä kiinnostuneempia investoimaan maahan ja karjaan kuin koneisiin ja rakennuksiin. Tästä syystä lainoittajat ovat kiinnostuneimpia rahoittamaan laiduntuotannossa olevia peltoja, koska ne nostavat pääomaa tai ainakin pitävät sen ennallaan. Samalla vanhakin omistaja saa paremmin rahoitusta, koska tuotanto pysyy hyvänä ja takaajia on pankin näkökulmasta useampia.

Tyypillisimpiä ovat mallit, joissa omistajuus jakautuu 20/80 tai 50/50. Liitteessä 2 on malli 20/80-laskennasta. Tyypillinen on myös malli, jossa työntekijä tulee tilalle ensin töihin. Jossakin vaiheessa hän ottaa enemmän vastuuta johtamisesta ja tulee myöhemmin 20 prosentin työpanoksellaan osaomistajaksi.

Kun pääomaa on karttunut, *sharemilking*-osaomistaja ostaa lisäosuutta alkuperäiseltä omistajalta. Prosessin aikana on päätettävä, miten ja missä vaiheessa omistajuussuhteet muuttavat, esimerkiksi 20/80, 50/50, 100/0.

Prosenttiosuudet viittaavat yrittäjien osuuteen maitotuloista. Uudessa-Seelannissa uuden yrittäjän tavallinen prosenttiosuus on 35-65.

Omistajuuden siirtymä voi tapahtua muutamasta vuodesta kymmeneen vuoteen tai omistajuus ei välttämättä koskaan siirry.

20/80-mallissa alkuperäinen omistaja kantaa suurimman osan riskeistä, mikä liittyy maidon tuotannon vaihteluun, rehukustannuksiin, säähän, maidon hintaan ja muihin tuotanto- ja tulomuuttujiin. 20/80-prosentin mallissa *sharemilking*-yrittäjä vastaa työn tarjoamisesta sekä 20 prosenttia keskeisistä toimintakuluista, usein eläinten kuluista. Joissakin 20 prosentin sopimuksissa uusi omistaja ottaa myös pienen osuuden maidon hintariskistä.

50/50 mallissa uusi omistaja omistaa karjan sekä laitteiston ja hän vastaa lypsykarjan kustannuksista sekä yleisestä maataloustöistä ja ylläpidosta. Alkuperäinen omistaja vastaa kiinteistöistä ja niiden parannuksista. Lannoitteet, siemenet, rehut ja rehujen vuotuiset kustannukset jakaantuvat 50/50. Karjan myyntitulot saa uusi omistaja. Vaikka puhutaan 50/50 mallista, yleensä alkuperäisellä omistajalla on suurempi omistusosuus.

On myös vaihtoehto, että omistaja myy karjan uudelle yrittäjälle, jolloin toinen yrittäjä pitää karjaa ja toinen viljelee peltoa. Tulot ja kulut menevät sen mukaan kummanko kuluja tai tuloja ne ovat.

Sopimukset yrittäjien välillä ovat avainasemassa keskinäisen luottamuksen ja kemioiden lisäksi. Sopimukset suojaavat mahdollisilta väärinymmärryksiltä. Sopimuksissa sovitaan käytännössä kaikesta etukäteen (liite 1) sen mukaan, millaista maataloustoimintaa sopimus-kumppanit aikovat toteuttaa. Sopimukseen kirjataan, rajataanko kotieläimet pois vai onko mukana kaikki maataloustoiminnassa tarvittava maa, koneet, laitteet, rakennukset, eläimet ja niiden menot sekä työpanos. Sopimuksessa eritellään mm. maat, niiden kasvukunto, (ulkomailla myös aitaaminen), koneet, tulot ja tukien jakaminen.

Menopuolella tuotantokustannukset eritellään ja sovitaan niiden jakamisesta sekä maksamisesta. Jos on mahdollista, laskut on toimitettava molemmalle omistajalle erikseen. Jos tämä ei ole mahdollista, toinen maksaa osuutensa toiselle tietyssä ajassa (yleensä 14 vrk). Kumpikin vastaa omista omistuksistaan ja tuotoistaan. Sopimuksissa määritellään, voiko toinen yrittäjä myydä tuotteita molempien osapuolten puolesta. Yleensä meijerille toimitetaan maitotilin jakoprosentti ja se maksetaan kummankin yrittäjän tilille erikseen. Siitä huolimatta myynneistä ja varastoista on pidettävä kirjaa. Yleensä tuotanto on näin tehokkaampaa.

Jos molemmilla on omistuksessaan eläimiä, niistä pidetään kirjaa ja ne pitää hinnoitella ja arvottaa. Sopimukseen kirjataan minkä osuuden itse kukin omistaa eläimistä. Todennäköisesti jompikumpi joutuu maksamaan tasoitusmaksua omistajanvaihdoksen vuoksi. Eläimiä myytäessä tulosta jaetaan samassa omistajuuden suhteessa.

Sopimuksissa määritellään myös neuvottelu- ja kokousajat sekä toiminta mahdollisessa riitatilanteessa. Myös kuolemaa ja muuta mahdollista purkuun johtavaa tilannetta varten on oltava sopimus. Sopimusten tekemiseen kannattaa käyttää ulkopuolista apua. Sopimukset on allekirjoitettava ennen maataloustoiminnan aloittamista ja molemmat saavat omat sopimuksesta omat kappaleensa.

Mallia kutsutaan myös *uraksi lypsykarjataloudessa*, jossa edetään avustavasta työntekijästä aina johtajaksi ja omistajaksi saakka.

A typical career path: Dairy Assistant → Herd Manager → Assistant Manager or ZIC → Manager → Operations Manager → Own business.

<https://www.dairynz.co.nz/>

5.3.4.2. Jaettu yrittäjyys Suomessa

Jaettu omistajuus on ulkomailla usein ratkaisu työvoimapulaan, erityisesti USA:ssa, ja se voisi olla sitä Suomessakin. Usein tilanne on se, että tilalla ei ole jatkajaa tai on tarve investoida rakennuksiin, mutta omistaja ei halua tehdä investointeja ikääntyneenä. On tavallista, että tila tarvitsee enemmän kuin vain työntekijän. Mallin ajatuksena on työvoiman sitouttaminen pitkäjänteiseen työhön siten, että yrittäjän tulos riippuu pitkälti tilan lehmien tuotoksesta. Tämä on ero tavalliseen työntekijään.

Jaetun omistajuuden kautta tilalle saadaan sitoutunut kumppani ja siten voidaan hallita myös riskejä paremmin. Kumppaneiden välillä on oltava ehdoton luottamus. Alkuperäisen omistajan työmäärä vähentyy ja hän voi keskittyä jatkossa vain yhteen osa-alueeseen tilan töissä. Omistajakumppanien on tehtävä yksityiskohtaiset sopimukset, joissa otetaan huomioon molempien näkökulma. Mallina voidaan käyttää liitteenä 1 olevia sopimusehdotuksia.

Uudelle yrittäjälle tilanpidon aloitus on riskittävämpi ja pääomattomampi jaetun yrittäjyyden kautta, mutta toisaalta käyttöpääoman hankinta voi olla haastavaa. Myös vakuuksien saamisessa voi tulla ongelmia.

Tietotaidon pitäisi siirtyä ihmisten välillä, ainakin osittain. Toiminta on usein tehokkaampaa, kun uusi toimija tulee mukaan. Uuden yrittäjän on syytä selvittää kunkin osallistujan konkreettiset ja taloudelliset velvollisuudet ennen sopimuksen tekemistä. Ennen toiminnan aloittamista on selvitettävä sopimustasolla, kuka johtaa, miten tulot ja kulut jaetaan sekä kuka tekee päätökset tilalla.

Rahoitus, kannattavuus ja vakuudet

Yhteisyrittäjyys ei ratkaise yrityksen kannattavuutta, vaikka tilan onkin mahdollista saada mallin avulla sitoutunutta työvoimaa. Kuitenkin tuotannon tehostuminen tuo yleensä lisätuloja ja tilan kannattavuus paranee.

Puhdas pääomasijoittaminen maataloihin (*business angel* -toiminta) on Suomessa vielä harvinaista, toisin kuin esimerkiksi USA:ssa.

Ulkomailla laskentapohjassa karjan maidontuotantopotentiaali ja jalostustyö on tärkein arvo, mutta Suomessa se ei käy vakuutena. Suomessa malli vaatisi vähintään kolmen robotin navetan ilman tarvetta lisätyövoimaan.

Ongelmana voi olla alkuperäisen omistajan haluttomuus sijoittaa jatkossa rakennuksiin tai työoloihin, jos toinen yrittäjä ei osta rakennuksia itselleen. Voi myös arveluttaa, onko tuotto riittävä silloin, kun joutuu investoimaan.

Navetta karjoineen ilman peltoa voidaan nähdä liian isona riskinä. Malli kuitenkin vaatii sitoutumista useammaksi vuodeksi.

Miten toimitaan, jos yrittäjille tulee maksuvalmiusongelmia? Suomen maatalousyrittäjien koko on pienempi kuin ulkomaisissa malleissa.

Mitkä olisivat jaetun omistajuuden mallin hyödyt osakeyhtiöön verrattuna?

Onko navetan ostaminen vai vuokraaminen taloudellisempaa?

Pellon vahva rooli

Lomitus on sidottu MYEL-vakuutukseen. Suomessa maatalousyrittäminen ilman hallinnassa olevaa peltoa aiheuttaa lomitusjärjestelmästä putoamisen. Myös maatalousverotus muuttuu elinkeinoverotuksen alaiseksi.

Verotusmuoto on sidottu pellon hallintaan. Myös tuet tulevat usein pellon kautta ja kotieläintukia maksetaan pinta-alan mukaan.

Ulkomailla on helpompi tehdä sopimuksia vain laiduntavasta karjasta. Suomessa maatiloilla on korkeat kiinteät kustannukset ja korkeat eläinten talviruokintakustannukset verrattuna moneen muuhun maahan, jossa laidunnusta voidaan hyödyntää enemmän.

Asenne ja kulttuuri

Asenne yrityksen omistajuuden jakamiseen tulee muuttua, jotta jaettua yrittäjyyttä tulisi Suomeen. Miten suomalainen viljelijä saadaan asennoitumaan siten, että hän haluaa jakaa oman tilansa tuloksen toisen yrittäjän kanssa? Kuka tekee päätökset?

Suomessa ei ole kulttuuria tuoda omia lehmiä osaksi toisen karjaa. Mallin hyödyntäjä olisi edelläkävijä.

Suomesta puuttuu tarkka sopimuskulttuuri ja valmiit sopimusmallit puuttuvat. Sopimuksia on tehtävä paljon jaetun omistajuuden eri vaiheissa.

Yrittäjien välillä on oltava hyvät yksityiskohtaiset sopimukset ja henkilökemioiden on toimittava toisiaan täydentävällä tavalla. Olisi pohdittava, mitä keinoja on saada selville persoonien yhteen sopiminen ja saada aikaan täydellinen luottamus kumppanien välille.

5.3.4.3. A-malli

Suomen oloihin soveltuvaksi on tarkasteltu kahta eri jaetun yrittäjyyden mallia, jotka on nimetty A- ja B-malleiksi. Malleissa molemmat osapuolet toimivat itsenäisinä yrittäjinä. Malli A on yleisempi ulkomailla.

A-mallissa osuudet ja myös voitto jaetaan prosenttiosuuksin molemmille yrittäjille, esimerkiksi 50/50, 20/80 tai 70/30. Jakoprosentti on sopimuskysymys ja se voi muuttua ajan kuluessa. Toiminta perustuu sopimukseen. Prosessissa on päätettävä omistajuus kussakin vaiheessa.

Tässä selvityksessä tarkastellaan tilannetta, jossa molemmilla on noin 50 prosentin panos yritystoimintaan. Tarkastelussa otetaan huomioon tuotantorakennus, maa, pääoma, menot, työ, tulot, kuten liitteessä 2 olevassa jakotaulukossa. Liitteen esimerkissä jako-osuusprosentti on 20/80.

Maatilan omistajan ja uuden yrittäjän välinen sopimus sisältää tehtävien ja vastuiden määrittelyn. Se määrittää myös, miten kustannukset ja tuotot jaetaan. Malli ei toimi, jos osapuolten välille ei synny molempia hyödyttävää *win-win*-tilannetta. Jaetun omistajuuden avulla uudet yrittäjät saavat kokemusta ja pääomaa ennen kuin he ostavat tilan, mikä vähentää molempien osapuolten riskejä. Kyseessä on omistajan ja uuden yrittäjän välinen *business to business* -suhde, joka ei ole työntekijän ja työnantajan välinen suhde. Tämä ero pitää ymmärtää. Tuotot jaetaan maksuosuuksien mukaan, ja mukaan luetaan myös tulot, menot ja käytetty työaika.

Ulkomailla malli perustuu nurmirehuruokintaan ja suureen laidunpinta-alaan. Sopimus ei kuitenkaan välttämättä päädy lopulliseen tilan ostamiseen.

A-mallin prosenttijaon toteutumisen ongelma Suomessa on rahoituksen ja toimeentulon näkökulmasta se, onko mahdollista lyhentää lainoja tuloksella, joka jaetaan toisen kanssa. Ulkomaisten tutkimusten perusteella yhdessä hoidetun tilan tuotos ja tulos kuitenkin paranee. Riittääkö tuloksen paraneminen antamaan toimeentulon molemmille yrittäjille? Suomen olosuhteissa olisi mietittävä tapauskohtaisesti tulojen ja menojen jakaminen, joka riippuu hyvin paljon kustannusrakenteesta.

Kaksi eri yrittäjää, joilla on eri Y-tunnukset, eivät voi harjoittaa samalla maatilalla prosenttijaolla jaettava yritystoimintaa suomalaisen verolainsäädännön mukaan. Suomessa verotus perustuu siihen, että menot saa vähentää tulonhankkimisesta. Verotus ei ota huomioon työpanosta, joka on prosenttimallin alkuvaiheessa suurin uuden yrittäjän antama panos maatilalle.

Verotuksessa malli voisi toimia yhtymämuotoisena yhdellä y-tunnuksella. Uusi yrittäjä voi tulla yhtymän osakkaaksi jo kymmenen prosentin osuudella maatalousirtaimistosta, jos hänen lisäksi työskentelee tilalla. Yhtymän tulonjakoperusteena voi olla yhtymässä tehty laskelma, jossa otetaan huomioon osakkaiden työpanokset ja kustannusten jakaminen. Yhtymän varallisuusosuudet määräytyvät omistusten mukaan, eikä omaisuutta voi yhtymän sisälläkään siirtää osakkaalta toiselle ilman normaaleja kaupan tai muun luovutuksen vero-seuraamuksia. Uutta omaisuutta voidaan hankkia yhtymän tuloilla ja sen omistusosuudet voidaan määritellä yhtymän tulonjaon mukaan. Yhtymän purkamisvaiheeseen liittyy tulkinanvaraisia verokysymyksiä. Yhtymästä on tarkemmin luvussa 5.3.1. *Vaiheittainen omistajanvaihdos maatalousyhtymän kautta.*

Sellainen vaihtoehto, jossa kaksi eri yrittäjää toimisi samalla tilalla itsenäisesti siten, että menoja ja tuloja jaettaisiin erilaisin prosenttiluvuin, on verotuksellisesti hankala. Tulojen ja menojen jakamisessa on silloin otettava huomioon, että verotuksessa kumpikin saa vähentää vain niitä menoja, jotka kohdistuvat oman tulon hankkimiseen. Jos oma tulo kertyy esim. pelkästään viljan myynnistä, ei siitä voi vähentää esim. eläimiin liittyviä menoja. Tuloja ja menoja muodostuu myös puolin ja toisin maksettavista korvauksista. Jos toisen maksamaa menoa korvataan toisen työpanoksella, työn tehneelle syntyy veronalaista tuloa (palkkaa tai työkorvausta). Jos toisella ei ole hallinnassaan lainkaan peltoa, häntä ei katsota maataloudenharjoittajaksi.

A-mallia prosenttijaolla siis ei ole mahdollista toteuttaa Suomessa verotuksen näkökulmasta, niin että molemmat olisivat erillisiä yrittäjiä samalla tilalla. Mallia voisi toteuttaa

yhtymänä. Sisäisenä laskentapohjana voitaisiin käyttää A-mallin laskemia, joissa työmäärä otetaan huomioon.

Itse kunkin yritykselle antaman työmäärän huomioon ottaminen on tärkeää myös ulkopuolisten välisessä yhtymässä. Katso lisää luvusta 5.3.1. *Vaiheittainen omistajanvaihdos maatalousyhtymän kautta*. Myös osakeyhtiössä työt voidaan ottaa paremmin huomioon kuin muissa yhteisomistusmalleissa.

Mallia käsiteltiin tulevaisuutta ajatellen, että saataisiin uutta ajattelua, ja Suomen olosuhteissa ilmenevät ongelmakohdat tulisivat ilmi. Seuraavassa A-mallia on pohdittu molempien omistajien näkökulmasta.

Alkuperäinen omistaja

Sekä A- että B-mallissa alkuperäisen omistajan työmäärä vähentyy ja hän voi keskittyä jatkossa vain yhteen maatalouden osa-alueeseen. Ulkomailla isoissa karjoissa osa-alue on johtaminen ja yleensä johtaminen jää alkuperäiselle omistajalle.

Lainojen lyhentäminen voi olla vaikeaa tuloksella, joka jaetaan toisen kanssa.

Samaa meijeritiliä ei pysty tällä hetkellä jakamaan kahdelle yrittäjälle.

Tilakokojen suurentuessa pääomasijoittajat voivat jatkossa tuoda rahaa yritykseen.

Tapauskohtaisesti on mietittävä tulojen ja menojen jakaminen, mikä riippuu kustannusrakenteesta. Tärkein asia on jakaa tuotot tasan maksuosuuksien mukaan. Kulut, tuotot ja työvoima lasketaan tarkasti ja jaetaan.

Motivaatio koko tilan kehittämiseen säilyy.

Tilan omaisuuden vakuuttaminen on epäselvää.

Toinen omistaja tuo uutta osaamista maatilalle.

Uusi yrittäjä

Tieto-taito siirtyy omistajalta toiselle.

Ei tarvita aikaisempaa osaamista, jos uusi yrittäjä aloittaa toimimalla ensin työntekijänä. Näin hän oppii tuntemaan sekä tilan että omistajat.

Aloitus on melko riskitön, eikä se vaadi paljon pääomaa.

On selvitettävä, päädytäänkö kauppaan jostakin osuudesta tietyssä vaiheessa. Prosessi on aikataulutettava ja laadittava sopimukset.

Jos uusi yrittäjä tuo eläimet karjaan, karjasta pitää tehdä sopimukset.

Käyttöpääoman hankkiminen on selvitettävä.

Malli vaatii vahvaa sitoutumista useammaksi vuodeksi.

Tulokseen on mahdollista vaikuttaa, joten tuloksen parantuminen on kannustin.

Samaa meijeritiliä ei pysty tällä hetkellä jakamaan kahdelle yrittäjälle.

Ovatko rakennukset riittävän hyvässä kunnossa?

Tärkein asia on jakaa tuotot tasan maksuosuuksien mukaan. Kulut, tuotot ja työvoima lasketaan tarkasti ja jaetaan.

Jos toinen osapuoli maksaa kuluja, sovitaan esimerkiksi 14 päivän maksuaika ja laskut pyritään maksamaan puoliksi.

Tilan omaisuuden vakuuttaminen on epäselvää.

Nuoren viljelijän tuen saantimahdollisuus on selvitettävä. Tuen ehtona on, että yrittäjä omistaa yli 50 prosenttia tilasta.

5.3.4.3. B-malli

B-mallissa tila yrityksen hoitaminen jaetaan eläinten hoitoon ja peltoviljelyyn. Malli on sama kuin aikaisemmin luvussa 5.3.3. esillä ollut malli *Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla*, jos uusi yrittäjä vuokraa navettarakennuksen (hän voi myös ostaa rakennuksen).

Mallissa pellon omistaja vastaa pellon kuluista sekä tuloista, ja karjanomistaja vastaa karjamenosta ja sen tuloista. Omistaja myy karjan uudelle yrittäjälle ja viljelee itse peltoa. Tulot ja kulut jaetaan sen mukaan, kummanko kuluja tai tuloja ne ovat. Molemmat osapuolet tekevät oman veroilmoituksen.

Mallin toteutuksessa on oltava hyvät sopimukset. Että malli onnistuisi Suomessa, pellon ja karjan välinen yhteys pitäisi saada katkaistua tukijärjestelmässä. Kahden eri tilatunnuksen saaminen samalle tilalle ei periaatteellisella tasolla ole este.

Alkuperäinen omistaja

Katso lisää luvusta 5.3.3. *Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla*.

Alkuperäisen omistajan lainojenhoitokyky on varmistettava ja pääomarakenne on oltava hyvä.

Motivaatio koko tilakokonaisuuden kehittämiseen voi olla heikko, kun vastuu on jakautunut peltoon ja karjaan. Peltoon liittyvä osaaminen ei siirry toiselle yrittäjälle.

Motivaatio erityisesti karjan kehittämiseen voi hiipua.

Uusi yrittäjä

Katso lisää luvusta 5.3.3. *Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla*.

Malli vaatii vähän riskinottoa ja pääomaa.

On päätettävä, vuokrataanko vai ostetaanko navetta. Jos uusi yrittäjä ostaa navetan, hän kantaa riskin siitä, onnistuuko navetan myyminen myöhemmin.

Karjan ja karjarakennuksen ostajalla on oltava vakuuksia. Navetta, karja ja muu irtaimisto ovat yrittäjäskinnityksen alaista omaisuutta ja niiden vakuusarvo on huono.

On selvittävä, miten rahoituksen saaminen onnistuu, jos ei ole omaa rehuntuotantoa.

Toisen yrittäjän kanssa on oltava hyvät sopimukset.

Tukien, verotuksen sekä lomituksen takia myös toisella yrittäjällä pitäisi olla peltoa hallinnassa vähintään 5 hehtaaria. Muuten häntä verotetaan elinkeinoverolain mukaisesti, eikä hänellä olisi lomaoikeutetta. Hän olisi vakuutettu yrittäjänä (YEL) ja nykyisellä tukipolitiikalla karjatalousyrittäjä menettäisi luonnonhaittakorvauksen kotieläin- korotuksen.

Uuden yrittäjän näkökulmasta B-mallia ilman peltoa ei ole käytännössä järkevää toteuttaa Suomessa, sillä hän menettää lomitusoikeuden sekä tuet.

Prosessin eteneminen

A-malli ei ole mahdollinen Suomessa.

B-malli on vuokraus-sopimustuotanto-malli. Katso tarkemmin luvusta 5.3. *Myyminen ja ostaminen osaomistajuuden kautta*, riippuen siitä ostaako vai vuokraako karjarekennuksen.

5.4. Osakeyhtiön omistajanvaihdos

Osakeyhtiömuotoinen maatalous on jo vakiinnuttanut paikkansa suomalaisessa maataloudessa. Osakeyhtiöitä on ollut Suomessa ja useita vuosikymmeniä, joten myös omistajanvaihdoksista on ehtinyt muotoutua useita variaatioita. Tulevaisuudessa entistä enemmän myös osakeyhtiöissä tapahtuu omistajanvaihdoksia. Tässä luvussa käsitellään osakeyhtiöitetyn maatilan omistajanvaihdosta.

Maatilaosakeyhtiö on erillinen verovelvollinen, jolle määrätään vero omasta tulostaan. Osakeyhtiöillä verokanta on aina tulojen määrästä riippumatta 20 prosenttia. Se helpottaa yritystoiminnan lainojen lyhentämistä. Lisäksi osakas voi säännöstellä henkilökohtaista verotustaan ottamalla yhtiöstä vain sopivan määrän verotettavaa tuloa palkkana tai osinkona. Osingon verottamisessa on omat säännöt.

Usein osakeyhtiö on perustettu nimenomaan verotuksellisin perustein. Toinen yleinen peruste maatilan yhtiöittämiselle on ollut hallinnollisen riskin pienentäminen, kun maataloutta harjoitetaan usean yrittäjän toimesta yhteiseen lukuun. Osakeyhtiössä päätöksenteko ei voi koskaan pysähtyä erimielisyyksiin toisin kuin esimerkiksi maatalousyhtymissä.

Maatilan yhtiöittämisellä voidaan tarkoittaa koko tilan tai sen osan yhtiöittämistä. Osakeyhtiössä kaikki osuuskien omistajat ovat yleensä samalla työntekijöitä, joille maksetaan palkkaa. Hallituksessa voi olla mukana muitakin keskeisiä toimijoita.

Osakeyhtiöittämisen tavoitteena on omistajanvaihdostilanteissa myyjän puolelta työmäärän hallinnan ja verotuksellisten hyötyjen lisäksi saada jatkaja tilalle ja sitä kautta jatkuvuutta yhtiöön. Samalla yhtiö saa rahaa investointeja varten.

Ostajan tavoitteena on päästä mukaan yritystoimintaan ja kehittämään tilaa, mutta pienellä riskillä ja panoksella. Osakeyhtiön hyvä puoli perheen ulkopuolisen näkökulmasta on se, että

omistajaksi pääsee osuuksilla. Toisaalta omistajuuden vaihdokset voidaan tehdä varsin luovalla tavalla osakkeiden myyjän näkökulmasta, esimerkiksi yhtiön ostaessa osan osakkeista.

Kuten muissakin tilakaupoissa pääoman tarve osakeyhtiöissä voi olla haaste. Esim. työntekijän alihintainen osakkeenosto katsotaan palkaksi.

Osakeyhtiön toimintaa säätelee osakeyhtiölaki. Lisäksi toimintaa tarkennetaan perustamisvaiheessa laadittavalla yhtiöjärjestyksellä sekä vapaaehtoisella, mutta erittäin suositeltavalla osakassopimuksella. Osakassopimus voi sisältää osakkeenomistajien kanssa sovittuja järjestelyjä, joilla osakkaat voivat poiketa lain olettamista. Osakassopimuksessa osakkeenomistajat voivat määritellä mm. osakkeiden äänioikeuden käyttämisestä sekä ongelmatilanteiden ratkaisusta.

Osakeyhtiöiden on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa ja laatia suoriteperusteinen tilinpäätös. Maatalouden veroilmoitus on laadittava maksuperusteisesti. Tilintarkastus on pakollinen, jos tilintarkastusvelvollisuudelle asetetut rajat ylittyvät.

Osakeyhtiötaustaisilla tiloilla karjarakennus on rakennettu jo lähtökohtaisesti kauemmas asuinrakennuksesta, joten osakekaupassa ei tule useinkaan asuinrakennusta mukana. Asuminen tulee järjestää kaikille osakkaille. Metsän voi ottaa halutessaan mukaan osakeyhtiöön.

Osakkeiden myyjä

Osakkeiden myyjät voivat olla valmiimpia kauppoihin, koska kaupan kohteena on yrityskokonaisuus perinteisen maatilan sijaan. Osakkeiden omistajan on päätettävä, myykö hän kaikki osakkeet vai osan niistä.

Osakkeiden hinnan määrittäminen on monen osatekijän summa. Osakkeille voidaan laskea suoraan nettovarallisuuden perusteella matemaattinen arvo. Markkina-arvo määräytyy periaatteessa kuitenkin vapailla markkinoilla.

Ostajan löytyminen on haaste, kuten monissa muissakin tilakaupoissa perheen ulkopuolelle. Lisäksi osakeyhtiön yhtiöjärjestyksessä voi olla lunastuslauseke, jolla rajoitetaan osakkeiden myyntiä ulkopuoliselle taholle.

Osakeyhtiön tulee olla kannattava ja nettovarallisuuden sekä oman pääoman riittävän korkea rahoittajien ja omistajien pääoman turvaamiseksi. Mikäli osakeyhtiö myy omistamiaan (ei osakkeenomistajien) osakkeita, se saa pääomaa yhtiöön uuden osakkaan tullessa mukaan.

Osakkeen omistajien on syytä laatia keskinäinen sopimus, miten yhtiötä hallinnoidaan.

Irtaimiston omistaa yhtiö. Yhtiö vakuuttaa kaiken sen omaisuuden, joka on sen ta- seessa.

Kun osakkeenomistaja myy osakkeitaan, on mahdollinen myyntivoitto veronalaista pääomatuloa luovutusvoiton verosäännösten mukaan. Myyntivoitto määräytyy pääsääntöisesti myyntihinnan ja alkuperäisen hankintameno erotuksesta. Hankintameno voi olla syntynyt yhtiön perustamisvaiheessa yhtiöön sijoitetun apporttiomaisuuden arvosta tai ostohintana edellisessä osakekaupassa. Edellisessä osakekaupassa maksettu varainsiirtovero sisällytetään osakkeiden hankintameno.

Luovutusvoiton verotuksesta on tarkempaa tietoa Verohallinnon ohjeissa [Omaisuuuden luovutusvoitot ja -tappiot luonnollisen henkilön tuloverotuksessa](#) sekä [Osakeyhtiön sukupolvenvaihdos verotuksessa](#). Viimeksi mainitussa ohjeessa kerrotaan myös muista tavoista siirtää yhtiön omistusta jatkajille.

Omistajan pitää omistaa 33 prosenttia osakekannasta, jotta on MYEL:n mukaan loma-oikeutettu. Katso muut lomaoikeuden edellytykset luvusta 5.3. *Myyminen ja ostaminen osaomistajuuden kautta*. Johtavassa asemassa työskentelevä osakas voidaan vakuuttaa MYELin mukaan,

- jos hän omistaa yhdessä avio- tai avopuolisonsa kanssa tai samassa taloudessa asuvan, osakkaalle sukua suoraan ylenevässä tai alenevassa polvessa olevan henkilön kanssa yli 50 prosenttia yhtiön osakepääomasta tai
- heillä on yhdessä yli 50 prosenttia osakkeiden tuottamasta äänimäärästä.

Osakkeiden ostaja

Ostajan on päätettävä, onko hän kiinnostunut ostamaan kaikki vai vain osan tarjotuista osakkeista. On järkevää ostaa vain kannattavan osakeyhtiön osakkeista. Ostajalla on oltava hyvä kassatilanne, koska hän ostaa itselleen (henkilökohtaisesti) osakeyhtiön osakkeita. Ostaja rahoittaa kaupan henkilökohtaisilla varoilla tai henkilökohtaisena lainana, joka maksetaan palkkatulolla ja osingoilla. Osakkeita voidaan ostaa myös pienemmissä erissä.

Jos jatkaja omistaa jo osan osakkeista ja yhtiöllä on varoja, jatkajan osuutta yhtiöstä voidaan kasvattaa myös niin, että yhtiö ostaa luopujilta käypään hintaan heidän osakkeensa tai osan niistä. Tällöin jatkajan omistusosuus yhtiöstä kasvaa ilman, että hänen tarvitsee itse sijoittaa pääomaa osakkeiden ostamiseen. Tätä ei voi toteuttaa pienissä erissä, vaan omistuksen on muututtava merkittävästi, jotta verotuksessa ei syntyisi peiteltyä osinkoa. Asiasta kerrotaan tarkemmin Verohallinnon ohjeen [Osakeyhtiön sukupolvenvaihdos verotuksessa](#) luvussa 4.

Rahoitusta varten on oltava hyvät laskemat osakkeiden hinnan määrittämistä varten. Yrittäjä voi joutua antamaan vakuudeksi henkilökohtaista omaisuuttaan, jotta vakuudet riittävät. Jos vakuuksia ei ole, on mahdollista, että osakkaaksi ei voida ottaa. Syynä on epätasa-arvoinen kohtelu muita osakkaita kohtaan. On kuitenkin muistettava, että esimerkiksi Finnvera ei rahoita osakkeiden ostamista. Jos osakkeita myydään työntekijälle hinnalla, joka on alle 90 prosenttia käyvästä arvosta, osakkeet tulkitaan palkkaan verrattavaksi etuudeksi.

Osakassopimus on osakkeenomistajien välinen sopimus, joilla osakkaat voivat poiketa lain olettamista. Osakassopimuksessa osakkeenomistajat voivat määrittellään mm. osakkeiden äänioikeuden käyttämisestä sekä ongelmatilanteiden ratkaisusta.

Tuotantosopimukset meijerin ja lihatalojen kanssa pysyvät voimassa, vaikka osakkeenomistajat vaihtuisivat.

Irtaimisto siirtyy automaattisesti yhtiön osakkeiden oston yhteydessä.

Osakeyhtiö vakuuttaa, ja vakuutukset tarkistetaan uuden yrittäjän myötä. Osakeyhtiössä pitää olla ympäristövakuutus.

Osakkeiden ostamisessa on kyse irtaimen kaupasta, jolloin varainsiirtovero on 1,6 prosenttia kauppahinnasta (vrt. kiinteistön kaupan, jossa se on neljä prosenttia).

Lahjaverotuksen huojennukseen ei tarvita sukulaisuutta. Huojennuksen ehtona on, että toiminnan on jatkuttava ja luovutuksen on oltava vähintään 10 % yhtiön osakekannasta.

Myös ostajan kannattaa tutustua Verohallinnon ohjeeseen [Osakeyhtiön sukupolvenvaihdos verotuksessa](#).

Kannattaa huomioida, että esimerkiksi kaksi pariskuntaa tasaosuuksin ei täytä MYELin omistusvaatimusta. On huomioitava myös se, että osakeyhtiössä perheenjäsenet eivät pääse MYELin piiriin, jos he eivät omista osuuksia. Samalla he menettävät mahdollisuuden tapaturmavakuutukseen.

Osakeyhtiö on erillinen oikeushenkilö, yhtiö siis hakee tuet. Kun toimintamuoto muuttuu osakeyhtiöksi, koko tilan hallinnan siirtoon liittyvät ilmoitukset ja hakemukset tekee osakeyhtiö. Vain uudet osakkaat ilmoitetaan lomakkeella 101D. Jos osakeyhtiön nimenkirjoittaja muuttuu, siitä pitää tehdä ilmoitus kuntaan.

Osakeyhtiöllä on mahdollisuus saada nuoren viljelijän aloitustukea, jos tukeen oikeutetulla viljelijällä on 51 prosentin määräysvalta osakeyhtiössä. Muut ehdot tulee myös täyttää, katso ne tarkemmin luvusta 5.1. *Vuokraaminen*.

Muuta huomioitavaa

Jos osakkaalla on vanhoja luopumistukisopimuksia, niitä ei pääsääntöisesti saa siirtää osakeyhtiöön. Sitoumuksen antajalla on oltava määräysvalta osakeyhtiössä. Yleensä pellot jätetään omaan nimiin ja ne siirretään yhtiölle sitoumuksen loputtua. Lutusitoumuksen siirto on aikaisemmin hyväksytty, mikäli jatkajalla on ollut 50 % yhtiön äänimäärästä ja omistuksesta. Tästä on pyydettävä ennakkoratkaisu Melalta.

Tilan kehittäminen osakeyhtiönä vaatii äänienemmistön. Joissakin hankinnoissa riittää hallituksen kokouksen päätös ja joissakin tapauksissa vaaditaan yhtiökokouksen päätös.

Tarvittavia muutoksia

Lainsäädäntö ei ole oikealla tasolla. Elinkeino- ja maatalousverotuksen rajanveto on häilyvää.

Oikeuden päätökset puuttuvat riidoista, joissa osakassopimuksissa on puutteita.

Lomaoikeuden määräytyminen olisi muututtava MYELissä (ja YELissä). Osuus tulisi jakaantua niin, että kaksi pariskuntaa saisi lomaoikeuden. Nykyisellään toinen perhe jää pienemmälle äänivallalle.

Prosessin eteneminen

Prosessin eteneminen	Huomioitavaa
Yhtiön arvon määrittäminen	Tulos- ja tase-ennuste
Kauppan neuvottelu	Osakassopimus
Rahoituksen selvittäminen	
Kauppa	

Mallitilan kustannusesimerkkejä osakeyhtiöstä

Tase vastattavaa	Käyvät arvot	Tase vastaavaa	
Pellot 30 ha * 7000 €/ha	210 000	Oma pääoma	210 000
Rakennukset	350 000		
Koneet	180 000	Velkaa	600 000
Eläimet	70 000		
Yhteensä	810 000	Yhteensä	810 000

Esimerkki 1: Mallitila Oy:n omistajanvaihdos kokonaisuudessaan (metsät ja talo eivät kuulu kauppaan).

Ostaja tarjoaa 75 % osakkeista = 157 500 €, enintään 210 000 €

Ostaja rahoittaa kaupan henkilökohtaisilla varoilla tai henkilökohtaisena lainana, joka maksetaan palkkatulolla ja osingoilla.

Osakkeita voidaan ostaa myös pienemmissä erissä. Lahjaverohuojennuksiin vaaditaan vähintään 10 % luovutus osakekannasta.

Kun luovutukset tehdään käyvillä arvoilla, ostaja haluaa määräysvallan heti kun on mahdollista.

Esimerkki 2: Työntekijä osakkaaksi

Työntekijä ostaa 10 % osakkeista = 19 000 €, joka vastaa 90 prosenttia käyvästä arvosta.

Yhtiö on kannattava. Yhtiö ostaa myyjien osakkeita käypään arvoon, jolloin työntekijän äänivalta yhtiössä kasvaa. Tämän jälkeen yhtiökokouksen päätöksellä mitätöidään yhtiön omistamat osakkeet, jolloin työntekijän suhteellinen omistusosuuskin kasvaa. Samanaikaisesti hän jatkaa työntekijänä ja omistajana.

Kun myyjien omistusosuus on noin puolet, tehdään lopusta osakekannasta kauppa kerralla. Tällä tavoin jatkaja pääsee mukaan pienemmällä pääomalla.

6. Nykyiset markkinapaikat

Tilakokonaisuuksien ostamiseen tai myymiseen ei ole olemassa erillistä yksittäistä myynti- ja ostopaikkaa. Tilalliset käyttävät useita eri väyliä. Maatilojen osto- ja myyntijärjestelmän laatiminen pitää toteuttaa valtakunnallisesti, koska ostajatkin ovat kiinnostuneita koko Suomen tarjonnasta. Myyjien pitää kertoa julkisesti, että he ovat kiinnostuneita myymään tai vuokraamaan tilan. Useimmiten ostajat ovat aktiivisempia ilmaisemaan tahtonsa. Asiantuntijat tai muut omistajanvaihdoksen ympärillä olevat henkilöt eivät voi markkinoida tilan omistajanvaihdosta, jos sitä ei haluta julkiseksi.

Asiantuntijat niin neuvonnassa kuin maaseutuhallinnossakin osaavat kertoa myynti- ja ostokohteista, jos heille on ilmoitettu niistä. Toisaalta ongelmana on, ettei myynti- ja ostokohteita kerätä koordinoitusti mihinkään. Onkin siis sattumaa, kohtaavatko kohteesta kiinnostuneet myyjät ja ostajat. Nykyään internetissä on paljon eri sivustoja, joissa voi myös ilmoittaa myynti- tai ostohalukkuudestaan. Perinteinen lehti-ilmoituskin voi toimia.

Liitteeseen 3 on kerätty hanketyöryhmän keskusteluissa esille tulleet sekä internetistä löytyneet osto- ja myyntipaikat aakkosjärjestykseen.

7. Yhteenveto

Hankkeen tavoitteena oli koota tiedot, mitä tulee huomioida, kun maatilaa myydään tai vuokrataan perheen ulkopuoliselle. Mallit kohdennettiin toimivalle karjatilalle.

Hankkeessa koottiin asiantuntijaryhmä. Asiantuntijaryhmä kokoontui neljä kertaa ja koontumisten välillä käytiin puhelinkeskusteluja yksityiskohdista. Asiantuntijaryhmään kutsuttiin edustajat maaseutupalveluyksiköstä, Maaseutuvirastosta, Evirasta, maa- ja metsätalousministeriöstä, pankeista, vakuutusyhtiöstä, lomituspalveluyksiköstä, Melasta, ProAgriasta, nuorten ei-tilallisten edustaja ja MTK:sta sekä Verohallinnosta. Työryhmässä jokainen asiantuntija käsitteli asiaa omasta näkökulmastaan. Asiantuntijaryhmien tapaamisten välillä koordinaattori keskusteli eri organisaatioiden kanssa asian etenemisestä, jotta asiantuntijaryhmän toiminta olisi mahdollisimman tehokasta.

Hankkeessa selvitettiin ensimmäiseksi, millä malleilla muilla toimialoilla sekä muualla Suomessa toteutetaan maatilojen omistajanvaihdoksia. Näiden pohjalta ryhdyttiin rakentamaan myynti- ja vuokrausmalleja perheen ulkopuoliselle.

Heti työryhmän aloittaessa kävi selväksi, että mikään malli ei voi toimia sellaisenaan. Itse kullakin tilalla on omat ominaispiirteet, jotka pitää ottaa huomioon suunnittelussa. Tiloilla toimintaa ohjaavat itse kunkin tahon tavoitteet ja päämäärät, joiden mukaan omistajavaihdos valitaan.

Asiantuntijaryhmässä päädyttiin tarkastelemaan omistajanvaihdosta eri näkökulmista. Näkökulmissa suurimman painoarvon sai rahoitus, lomitus ja verotus.

Malleissa päädyttiin luokittelemaan omistajanvaihdostavat vuokraamiseen ja myymiseen joko kokonaan tai osittain sekä osakeyhtiöittämiseen (kuvat 1 ja 3). Mallinnuksessa huomiointiin toimivan maatilantoiminnan vuokraamisessa ja myymisessä molempien osapuolten näkökulmat sekä velvoitteet ja toimenpiteen vaikutukset. Eri mallien vertailuun käytettiin tätä varten

luotua mallitilaa. Mielenkiintoisimpana pidettyä jaetun omistajuuden mallia (*sharefarming*) selvitettiin myös Suomen oloihin kirjallisuuden pohjalta.

- 1) **Vuokraus** ilman ostoajatusta määrääjäksi tai vanhuuseläkkeelle saakka
- 2) **Myyminen ja ostaminen kokonaan kerralla**
 - vain liiketoiminta tai
 - asuinrakennus ja liiketoiminta
- 3) **Myyminen ja ostaminen osaomistajana**
 - **Maatalousyhtymän kautta:** omistusosuus n. 50 - 60 %
 - **Vuokrauksesta ostoon:** rakennukset ja pellot vuokrataan ja irtaimisto (eläimet, koneet) ostetaan
 - **Vuokrauksesta ostoon sopimustuotannolla:** tuotantorakennukset vuokrataan, irtaimisto (eläimet ja koneet) ostetaan ja rehut hankitaan sopimustuotantona vuokranantajalta
 - **Jaettu yrittäjyys (*sharefarming*):** yrittäjyys jaetaan prosenttiosuusin 20/80 - 70/30, tai työ jaetaan peltoihin ja karjaan.
- 4) **Osakeyhtiön osakkeiden ostaminen**

Kuva 3. Mallinnetut omistajanvaihdostavat.

Ei-sukulaisten välisiä omistajanvaihdoksia jarruttaa suomalaisten vahva omistajuuden kulttuuri. Meillä on pitkä perinne omistaa maatila itsekseen, ja sen murtaminen vie vuosikymmeniä. Esimerkiksi Tanskassa tai muissa maissa omistajuuden kulttuuri on löyhempi ja eläinten kanssa tilan vaihtaminen käy helpommin. Yrittäjien asenne ja yleinen tahtotila on muuttava tunnearvon korostamisesta yrittäjämäiseen otteeseen. Tila on nähtävä yrityksenä, jossa liiketoiminta tai jonkun toisen kiinteistö myydään tai vuokrataan.

Tiloilta pitää löytyä luottamuksellisuutta ja avoimuutta sekä aito tahtotila maatalon myyntiin tai ostoon ulkopuolisen kanssa tai muuhun hallinnan muutokseen. Myyjät, joilla on aito tarve luopua tilastaan ja toisaalta ostajat, joilla on palava halu yrittää maatilalla, olisi saatava kohtaamaan. Jos nämä asiat ovat kunnossa, usein löytyy polku uuteen yrittäjyyteen.

Kaikki muut mallinnetut omistajanvaihdokset ovat jollain tapaa ainakin teoreettisesti mahdollisia Suomen olosuhteissa, mutta ei prosenttiosuuksilla jaettu yrittäjyys. Käytännön realiteetit kaventavat mallien käytettävyyttä.

Suurin ongelma lienee nykyisessä kannattavuustilanteessa malli, jossa on useampi yrittäjä (maatalousyhtymä; jaettu omistajuus; vuokraaminen, osto ja sopimusmalli, osakeyhtiö). On epävarmaa, riittääkö jäljelle jäävästä tuloksesta jaettavaa kaikille yrittäjille. Ongelmallista on myös lomituspalveluiden ulkopuolelle jääminen sekä verotus esimerkiksi jaetussa yrittäjyydessä, jossa toisella yrittäjällä ei ole peltoa hallinnassaan. Tila, joka hankkii rehut sopimustuotannolla, on myös verotuksellisesti haastavassa tilanteessa: tilaa verotetaan elinkeinoverotuksen mukaan. Lisäksi tila, joka ei omista peltoa tai vuokraa ne, menettää osan maataloustuista nykyisessä järjestelmässä.

Tilanpidon aloittamista ei määrittele kuitenkaan tilan kokoluokka, sillä myös pieni tila voi olla kannattava. Usein omistajanvaihdokset tehdään lainsäädännön ja verotuksen ohjaamina, eikä välttämättä tilan tarpeen näkökulmasta. Olipa omistajuuden vaihtamisen malli mikä tahansa, yleensä kriittiset tekijät ja esteet ovat samoja. Tilan hinnan määrittelee mm. tuottavuus ja markkinahinnat, mutta konkurssitilojen hinnoittelu ohjaa osto- ja myyntihintoja.

Tilan myyntikunto, investointivelka ja tuotantorakennusten sijoittuminen vaikuttavat myyntihintaan. Lisäksi pankkien varovainen rahoitushalukkuus pitää maatilakokonaisuuksien hinnat kurissa. Jaetun yrittäjyyden malli on laajentunut ulkomailla siksi, ettei potentiaalinen jatkaja ei ole löytänyt rahoitusta ostaakseen tilan ja aloittaakseen lypsykarjan pitämisen. Mallissa voi myös aloittaa tilanpidon nuorena ja näin kerätä pääomaa ostaakseen tilan kokonaan itselleen.

Kun tilakoko on iso, tilojen omistajanvaihdoksissa rahoituksen osuus on merkittävä ja silloin voi tulla eteen myös vakuusongelma. Haaste on suurempi, jos tila on vuokrattu, koska kiinteistöt eivät voi olla rahoituksen vakuutena. Jokaisen pitäisi kannustaa maatilojen säilymiseen kyläkunnittain, koska toiminnassa olevan tilan ja alueen muidenkin asuintalojen arvo säilyy paremmin. Koko maatilansa vuokralle antava voi saada tuloja tilasta menojen sijaan ja samalla hän näkee tilansa jatkavan kehittymistään.

Suomen verotus määrittelee ja ohjaa osittain yritysmuotoja. Ulkopuolisten välisissä kaupoissa luovutusvoittoverotus nostaa tilan kauppahintaa. Useinkaan myyjä ei saa haluaansa hintaa maatilalle, varsinkaan jos tunnearvo on hinnoiteltu mukaan. Muuttamalla verotusta ja lainsäädäntöä jokainen yritysmuoto pääsisi kehittymään edelleen.

Jaetun yrittäjyyden prosentuaalinen jakomalli ei sovellu Suomen olosuhteisiin, koska malli ei ole verotuksellisesti mahdollinen Suomessa. Työpanoksen huomioiminen verotuksessa ei ole mahdollista, jos molemmat ovat erillisiä yksittäisiä yrittäjiä. Toisaalta jaetussa yrittäjyydessä on mahdollinen myös toinen malli, joka toimii kuten malli *Vuokrauksesta oston*. Mallissa vuokranantaja (tuleva myyjä) tuottaa rehut eläimille sopimustuotantona ja uusi yrittäjä hoitaa eläimet. Tämän mallin rantautumista Suomeen vaikeuttaa lainsäädäntö: jos yrittäjällä ei ole vähintään viittä (5) hehtaaria peltoa hallinnassaan, hän siirtyy elinkeinoverotuksen alaiseksi, eikä ole oikeutettu lomitukseen sekä kaikkiin tukiin.

Suomesta puuttuu kirjallinen sopimuskulttuuri, jota tarvitaan erityisesti yhteisyrittämisessä tai vuokrauksen kautta tapahtuvassa maatilayrittämisessä. On tärkeää sopia esimerkiksi siitä, kuka pitää rakennukset ja koneet kunnossa, ja kuinka tilan kehittäminen hoidetaan.

Selvityksessä kartoitettiin sopimukseen tarvittavat tiedot. Erillisiä sopimusmalleja ei luotu, koska jokainen omistajanvaihdos on erilainen ja kaikilla on omat erityispiirteensä. Vaarana on, että tukeudutaan liikaa vääränlaiseen sopimusmalliin. Sopimukset kannattaa aina toteuttaa asiantuntijan kanssa. Suomessa pitäisi olla myös viranomaistaho, jossa mahdolliset riidat voitaisiin ratkaista kuten esimerkiksi Tanskassa.

Yhteisyrytyksissä tai yhteenliittymissä yrittäjäpersoonien yhteen sopiminen pitäisi jollain tavalla pystyä varmistamaan. Yhteisyrytyksenä tilan toiminta tehostuu ja tuottavuus paranee, ja samalla on mahdollista keventää työtaakkaa. Yhdessä toimimista olisi hyvä kokeilla työskentelemällä tilalla ennen hallinnan muutosta.

Tuotantorakennusten sijoittelulla voidaan vaikuttaa tilan kiinteistöjen myytävyyteen. Tilan päärakennuksesta erillään oleva tuotantorakennus on huomattavasti houkuttelevampi ostajien näkökulmasta. Paikanvalinnalla voi myöhemmin olla suuri merkitys.

Perheen ulkopuolisen tilanpidon aloitus yleistyy Suomessakin, kun jatkajia ei löydy suvusta. Jos tila on myyntikuntoinen, sille on markkinoita. Suomessa myynti- ja ostopaikat ovat hajallaan, eikä ole olemassa yhtä kauppapaikkaa. Hankkeen aikana koottiin mautilojen ostoja ja myyntipaikkoja, joita löytyi yli 20. Asiantuntijoiden ja mm. Järvi-Suomen metsätilat Oy:n kanssa käytiin keskustelua mahdollisesta keskitetystä mautilojen myynti- ja ostopaikasta. *Uudet omistajanvaihdosmallit* -hankkeen aikana ei järjestetty yhteistä laajaa välittäjäverkoston tapaamista, koska tulokset haluttiin valmiiksi ennen esittelyä. *Kohti tulevaa 2* -hanke esittelee *Uudet omistajanvaihdosmallit* -hankkeen tuloksia viljelijöille sekä asiantuntijoille.

Omistajavaihdoksen suunnittelu voi ja saakin viedä aikaa. Luopujien on ymmärrettävä luopua, jatkajien on ymmärrettävä halunsa jatkaa, sekä jatkajien on ymmärrettävä liiketoimintaa. Jos prosessissa edetään liian nopeassa aikataulussa, osapuolten ja asiantuntijoiden tekemien virheiden mahdollisuus kasvaa. Tämä on sukupolvenvaihdoksen ja myös omistajanvaihdoksen haastavin osa. Kun osapuolet tietävät, mitä haluavat, asiantuntijoita löytyy kyllä apua tekniseen menettelyyn.

On oltava varovainen, että omistajanvaihdoksesta ei tehdä yleistyksiä. Jokainen omistajanvaihdos on ainutlaatuinen ja mikään malli ei sovellu sellaisenaan käytettäväksi. Maalit kuitenkin antavat virikkeitä ja ajattelemisen aihetta ja vihjeitä siihen, mitä asioita prosessissa on hyvä ottaa huomioon.

Pienemmässä ryhmässä käytiin läpi myös muita mahdollisuuksia, mutta niitä ei analysoitu tarkemmin:

- Osakkuus tilalla
Esimerkiksi työntekijä on osakkaana ja kasvattaa pääomaa ennen lopullista omistajanvaihdosta.
- ”Tienaa itsesi ulos”
Viimeinen osa kauppahinnasta maksetaan myyjälle sen perusteella, miten yritys suoriutuu uuden omistajan kanssa tietyinä ajanjaksona. Tavoitteena on saada *win-win*-tilanne.
- Jaettu maatalous
Omistuksen määrä yrityksessä riippuu henkilön roolin vastuullisuudesta yrityksessä. Työntekijällä on pienempi omistusosuus osakkeissa ja esimerkiksi yhteisnavetan osakkailla on merkittävämpi omistus.
- Ammattimaiset rahoituslaitokset
Maatilayritystä rahoittavat eläkerahastot, yksityiset yhtiöt, yksityiset sijoittajat tai säätiöt, jotka voivat omistaa myös esimerkiksi vuokrattavaa maata.
- Yhteistyön eri muodot yritysten välillä

Omistajanvaihdokset tulevat jatkossa monipuolistumaan, siksi myös yllä olevan kaltaiset avaukset ovat ajatuksen herättelijöitä. Jokainen omistajanvaihdos on erilainen ja sitä pitää tarkastella tilan omista lähtökohdista.

Omistajanvaihdos on oman aikakautensa näköinen. Visioimalla voidaan kuitenkin muuttaa tulevaisuutta. Ajan myötä visiot voivat tulla osaksi todellisuutta.

8. Liitteet

Liite 1: Jaetun yrittäjyyden (*sharefarming*) sopimukset, Irlanti

1. Sopijaosapuolet + todistajat
2. Sopimuksen voimaantulo- ja kestoaika
3. Neuvoja(t)
4. Kuukausitapaamiset, aika ja paikka
5. Dokumenttien säilytys ja molempien osapuolien pääsy asiakirjoihin
6. Ostojen enimmäisrajat kuukaudessa
7. Viljelysmaat listattuna, omat ja vuokratut
8. Maidontuotanto-oikeudet (maanomistaja)
9. Maidontuotanto-oikeudet (kumppani)
10. Myyntien ja maksujen jakaminen
11. Maksujen aikataulu ja maksutavat
12. Muuttuvien kulujen jakaminen
13. Kiinteiden kulujen jakaminen
14. Kalusto ja rakennuslista
15. Lista muista kalustoista ja rakennuksista
16. Maanomistajan eläinlista
17. Kumppanin eläinlista
18. Laidunhalvauksen ennaltaehkäisy
19. Karjan terveystiedot
20. Eläinten perimätiedot
21. Karjojen tuotosten historia (3 vuotta)
22. Maanomistajan karja, joka tulee mukaan sopimukseen
23. Kumppanin karja, joka tulee sopimukseen
24. Leasing-eläimet, jotka tulevat mukaan sopimukseen kumppanilta
25. Karjan uudistus ja myytävät vasikat
26. Minimi- ja maksimimäärät lehmille
27. Lypsylehmien maksimimäärät
28. Lypsyajat
29. Kone- ja laiteluettelo (maanomistaja)
30. Kone- ja laiteluettelo (kumppani)
31. Maan viljavuustiedot
32. Inventaariotiedot rehuista sopimuspäivänä
33. Maataloudessa käytettävä julkinen vesi
34. Sähkön- ja vedenkulutusmittaukset
35. Maidonlaatuvirheet ja niistä vastaaminen
36. Nimetty maidonostaja
37. Maanomistajan vakuutukset
38. Kumppanin vakuutukset
39. Määritelmät ja tulkinnat, selvitys lyhenteistä
40. Vakuudet ja takuu
41. Sopimuksen tarkoitus
42. Sopimuksen aloittaminen ja uudistaminen
43. Lisenssit

Liite 2: Tulojen ja menojen prosentuaalinen (20/80) laskentamalliesimerkki tilalla, jossa on 150 lehmää.

Sharemilking Evaluation Worksheet

Party 1: Sharemilker, Party 2: Owner, Date: 1/15/2010, Reality Check: Herd Size 150, Milk per Cow 11,000, Milk Price \$15.50

Step 1: Who owns the Capital?

Capital Contributions	Rate	Total Value	Sharemilker Percent	Sharemilker Contribution	Owner Contribution	Per Cow	Per Cwt
House for Sharemilker (Annual Rental)		\$7,200	0%	\$0	\$7,200		
Land		\$375,000					
Rental Rate	3.00%	\$11,250	0%	\$0	\$11,250	\$75	\$0.68
Insurance	0.25%	\$938	0%	\$0	\$938	\$6	\$0.06
Property Tax	0.20%	\$750	0%	\$0	\$750	\$5	\$0.05
Livestock		\$225,000				\$0	\$0.00
Interest	8.00%	\$18,000	0%	\$0	\$18,000	\$120	\$1.09
Insurance	0.50%	\$1,125	0%	\$0	\$1,125	\$8	\$0.07
Property Tax	0.20%	\$450	0%	\$0	\$450		
Buildings and Improvements		\$192,000				\$0	\$0.00
Depreciation	5.00%	\$9,600	0%	\$0	\$9,600	\$64	\$0.58
Interest	8.00%	\$15,360	0%	\$0	\$15,360	\$102	\$0.93
Insurance	0.50%	\$960	0%	\$0	\$960	\$6	\$0.06
Property Tax	0.20%	\$384	0%	\$0	\$384		
Repairs	2.00%	\$3,840	0%	\$0	\$3,840	\$26	\$0.23
Machinery		\$40,000				\$0	\$0.00
Depreciation	10.00%	\$4,000	0%	\$0	\$4,000	\$27	\$0.24
Interest	8.00%	\$3,200	0%	\$0	\$3,200	\$21	\$0.19
Insurance	0.50%	\$200	0%	\$0	\$200	\$1	\$0.01
Property Tax	0.20%	\$80	0%	\$0	\$80		
Repairs	3.00%	\$1,200	0%	\$0	\$1,200	\$8	\$0.07
Contributions Total		\$78,537		\$0	\$78,537	\$524	\$4.76
Contribution Percentage				0%	100%		

Step 2: How do we split the Expenses?

Variable Cost Allocations	\$/Cow	Dairy Enterprise Per Year	Sharemilker Percent	Sharemilker Contribution	Owner Contribution	Per Cow	Per Cwt
Purchased Feed	\$512.42	\$76,863	20%	\$15,373	\$61,490	\$512	\$4.66
Purchased Forage	\$202.33	\$30,350	20%	\$6,070	\$24,280	\$202	\$1.84
Vet/Medicine	\$44.26	\$6,639	0%	\$0	\$6,639	\$44	\$0.40
Parlor Supplies	\$46.23	\$6,935	0%	\$0	\$6,935	\$46	\$0.42
Semen/Breeding	\$12.77	\$1,916	0%	\$0	\$1,916	\$13	\$0.12
DHLA Testing	\$7.23	\$1,085	0%	\$0	\$1,085	\$7	\$0.07
Hired Labor		\$18,361	100%	\$18,361	\$0	\$122	\$1.11
Marketing (Hauling, Coop, Checkoff)		\$15,299	0%	\$0	\$15,299	\$102	\$0.93
Fuel and Oil		\$2,146	0%	\$0	\$2,146	\$14	\$0.13
Truck and Car Costs		\$7,164	0%	\$0	\$7,164	\$48	\$0.43
Machinery Rent		\$2,410	0%	\$0	\$2,410	\$16	\$0.15
Land Rent		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Utilities (Electric, Propane, etc.)		\$7,788	0%	\$0	\$7,788	\$52	\$0.47
Utilities (Rural Water)		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Fertilizer (P, K) and Lime		\$3,018	0%	\$0	\$3,018	\$20	\$0.18
Fertilizer (N)		\$6,037	0%	\$0	\$6,037	\$40	\$0.37
Seed / Chemicals (Annals)		\$2,968	0%	\$0	\$2,968	\$20	\$0.18
Seed / Chemicals (Perennials)		\$1,484	0%	\$0	\$1,484	\$10	\$0.09
Custom Hire		\$5,577	0%	\$0	\$5,577	\$37	\$0.34
Legal and Professional Fees		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Expenses for Raising Replacement Heifers		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Expenses for Raising Surplus Heifers		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Other Expenses		\$4,174	0%	\$0	\$4,174	\$28	\$0.25
Management Consulting		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Please Specify		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Please Specify		\$0	0%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Variable Cost Allocations Total		\$200,212		\$39,804	\$160,409	\$1,335	\$12.13
Contribution Percentage				20%	80%		

Step 3: Who puts in the Labor and Management?

Labor and Management Allocations	Total Value	Sharemilker Percent	Sharemilker Contribution	Owner Contribution	Per Cow	Per Cwt
Managerial Labor	\$35,000	100%	\$35,000	\$0	\$233	\$2.12
Management	\$0	100%	\$0	\$0	\$0	\$0.00
Labor & Management Total	\$35,000		\$35,000	\$0	\$233	\$2.12
Contribution Percentage			100%	0%		

Liite 3: Maatilojen myynti- ja ostopaikkoja

Agronetin keskustelupalsta

www.agronet.fi

Aktiivivilat

<https://www.facebook.com/groups/Aktiivivilat/>

Maaseudun Tulevaisuuden artikkeli: <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/etsitk%C3%B6-omaa-tilaa-tai-jatkajaa-aktiivivilat-facebook-ryhm%C3%A4-yhdist%C3%A4%C3%A4-luopujat-ja-tilattomat-ammattilaiset-1.163224>

Asiantuntijat mm. ProAgria, yksityiset neuvojat, maaseutuviranomaiset

Etuovi

www.etuovi.com

Farmarin pörssi

<http://www.farmarinporssi.fi/#>

Farmit.net

<https://www.farmit.net/osta-ja-myy>

Kiinteistömaailma

<https://www.kiinteistomaailma.fi/haku>

Konkurssihuutokauppapaikka

lainvoima.com

LKV

<https://www.huoneistokeskus.fi/myytavat-maa-ja-metsatilat?orderby=SaleStarted%20desc>

OPPK

<https://op-koti.fi/myytavat/maa-ja-metsatilat>

Huutokaupat

www.huutokaupat.com

Maaseudun Tulevaisuuden ilmoitus

Meijerien osto- ja myyntipalstat

Metsätilat

<https://www.metsatilat.fi/maatilat>

Naapurit

Nettimarkkina

<https://www.nettimarkkina.com/markkinapaikka/asunnot-tilat-ja-tontit/maa-ja-metsatilat>

Oikotie

<https://asunnot.oikotie.fi/myytavat-maatilat>

Paikallislehti-ilmoitus

Pankit

Yrityspörssi

<https://www.yritysporssi.fi/>

Kuntien toimitilamyyntirekisterit, esimerkkinä Iisalmi

<http://toimitilat.yla-savo.fi/default.asp?op=NaytaEtusivu>

tori.fi

www.tori.fi

Sosiaalisen median ryhmät (Facebook, Twitter, LinkedIn)