

Maa- ja metsätiloista vain harva hakee liiketoiminnan kasvua

30.3.2023

SeAMK selvitti maa- ja metsätilojen tulevaisuuden näkymiä sekä omistajanvaihdossuunnitelmia laajassa tutkimuksessa, johon vastasi 1083 maa- ja metsätilojen omistajaa eri maakunnista. Tutkimusaineisto kerättiin MTK:n jäsenilleen välittämänä sähköpostikyselynä loka-marraskuussa 2022. Tutkimus osoittaa, että vain harvalla maa- tai metsätilan omistajalla on kasvutavoitteita. Nuoremmat omistajat hakevat kasvua kuitenkin useammin kuin vanhemmat, yli 55-vuotiaat omistajat.

Kasvua hakevat liikevaihdoltaan isommat tilat, jotka panostavat laajasti kehittämiseen

Maa- ja metsätilojen kasvutavoitteiden osalta ylivoimaisesti suosituin vaihtoehto oli, että yrityksellä ei ole kasvutavoitteita (73 % vastaajista). Toisaalta nuoremmista päätoimisista yrittäjistä puolet tavoittelee joko kohtalaista tai voimakasta kasvua. Positiivista on, että vain harva on lopettamassa toimintaansa tulevan vuoden aikana.

Kun tarkastellaan erikseen tiloja, jotka hakevat joko voimakasta tai kohtalaista kasvua ja tiloja, jotka ovat lopettamassa tai eivät omaa kasvutavoitteita, eroja löytyy useista eri tekijöistä. Ensinnäkin nuoremmilla (55-vuotiaat tai sitä nuoremmat) oli useammin kasvutavoitteita kuin vanhemmilla, oli kyse sitten pää- tai sivutoimisesta toiminnasta. Päätoimisten osalta yli 55-vuotiaista kasvua haki vain 28 %, kun nuoremmista sitä haki 50 %. Sivutoimisten osalta yli 55-vuotiaista kasvua haki 17 %, kun nuoremmista sitä haki 28 %. Tulos myös osoittaa, että päätoimiset hakevat enemmän kasvua kuin sivutoimiset.

Kasvutavoitteita selittävät yrityksen panostaminen kehittämiseen, liikevaihto ja odotukset taloudellisesta kehittymisestä. Mitä suurempi tila on liikevaihdoltaan, sitä todennäköisemmin se haluaa kasvaa myös jatkossa. Jos yrityksessä nähdään odotukset taloudellisesta kehittymisestä positiivisessa valossa, myös kasvutavoitteet ovat korkeammalla. Näin ollen yritys myös panostaa kehittämiseen enemmän kuin yritykset, jotka eivät kasvua hae. Negatiivisesti kasvutavoitteita selittää kehittämisen esteet. Mitä enemmän yritys näkee esteitä kehittämisen suhteen, sen vähemmän asetetaan kasvutavoitteita. Kehittämisen esteet liittyivät tässä tutkimuksessa kustannustasoon, yritystoiminnan sääntelyyn, yleiseen suhdanne- ja taloustilanteeseen, omaan jaksamiseen, kilpailutilanteeseen, lisäpellon tai -metsän saamisen vaikeuteen, kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin, työvoiman saatavuuteen ja omaan osaamiseen. Kun kasvutavoitteiden selittämisessä otetaan huomioon yrityksen panostaminen kehittämiseen, liikevaihto, odotukset taloudellisesta kehittymisestä sekä koetut kehittämisen esteet, silloin tuotantosuunta, sukupuoli tai päätoimisuus ei selitä kasvuaikomuksia.

Kasvuaikomukset ovat kuitenkin yhteydessä yli 55-vuotiaiden yrittäjien osalta sukupolvenvaihdosnäkymään. Tällä ryhmällä tuleva sukupolvenvaihdos vaikuttaa positiivisesti kasvuaikomuksiin.

Kasvun tavoittelun keinot

Maa- ja metsätilojen suosituimmat kasvun tavoittelun keinot ovat metsän ostaminen (45 %), pellon ostaminen tai vuokraaminen (35 %) sekä uuden tuotantosuunnan tai liiketoiminnan aloittaminen (20 %). Metsän ostaminen on erityisen suosittua vanhempien sivutoimisten yrittäjien keskuudessa (62 %). Nuoremmat päätoimiset yrittäjät puolestaan suosivat pellon ostamista tai vuokraamista muita ryhmiä enemmän (60 %). Nuoret sivutoimiset suosivat metsän ostamista (49 %) ja vanhemmat päätoimiset puolestaan ostavat tai vuokraavat lisää peltoa (38 %). Uuden tuotantosuunnan tai liiketoiminnan aloittaminen on yleisintä nuorempien päätoimisten yrittäjien keskuudessa (22 %). Uuteen teknologiaan panostamisesta ovat eniten kiinnostuneita vanhemmat päätoimiset yrittäjät (26 %). Tuotantoeläimien tai -tilojen ostaminen ei ole kovin suosittu kasvun tavoittelun keino, mutta eniten siitä kiinnostuneita ovat nuoremmat päätoimiset yrittäjät (12 %). Yhtä vähän kiinnostava kasvun keino on liiketoiminnan ostaminen, mutta siitäkin eniten ovat kiinnostuneet nuoremmat päätoimiset yrittäjät (11 %). Liiketoiminnan ostamisen suhteen mielenkiintoinen yksityiskohta on, etteivät nuoremmat sivutoimiset yrittäjät ole siitä lainkaan kiinnostuneita, mutta 5 % vanhemmista yrittäjistä on siitä kiinnostunut.

Muista kasvun tavoittelun keinoista kysyttäessä useimmat vastaukset liittyivät toiminnan tehostamiseen ja kehittämiseen. Muutamia mainintoja saivat myös esimerkiksi hintojen nostaminen, investoinnit uusiin koneisiin (klapikone), urakointi ja kapasiteetin parempi hyödyntäminen.

Tutkimus on osa Maaseutuyritysten omistajanvaihdosekosysteemin kehittäminen – Matalan kynnyksen omistajanvaihdospalvelut myyjille ja ostajille hanketta (MOP). Valtakunnallista ja EU-osarahoitteista (Maaseuturahasto) hanketta toteuttavat yhteistyössä Seinäjoen ammattikorkeakoulun kanssa Suomen Yrittäjät, Suomen Uusyrityskeskukset ja Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto MTK. Hankkeen päätavoitteena on valtakunnallisen matalan kynnyksen neuvontapalvelujen verkoston rakentaminen edistämään maaseutuyritysten omistajanvaihdoksia. Tutkimuksen toteuttamisesta on vastannut Seinäjoen ammattikorkeakoulu.

Linkki selvitykseen: https://www.theseus.fi/handle/10024/791426**Sanna Joensuu-Salo**
tutkijayliopettaja, dosentti
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Juha Tall
asiantuntija, TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Elina Varamäki
vararehtori, dosentti
Seinäjoen ammattikorkeakoulu