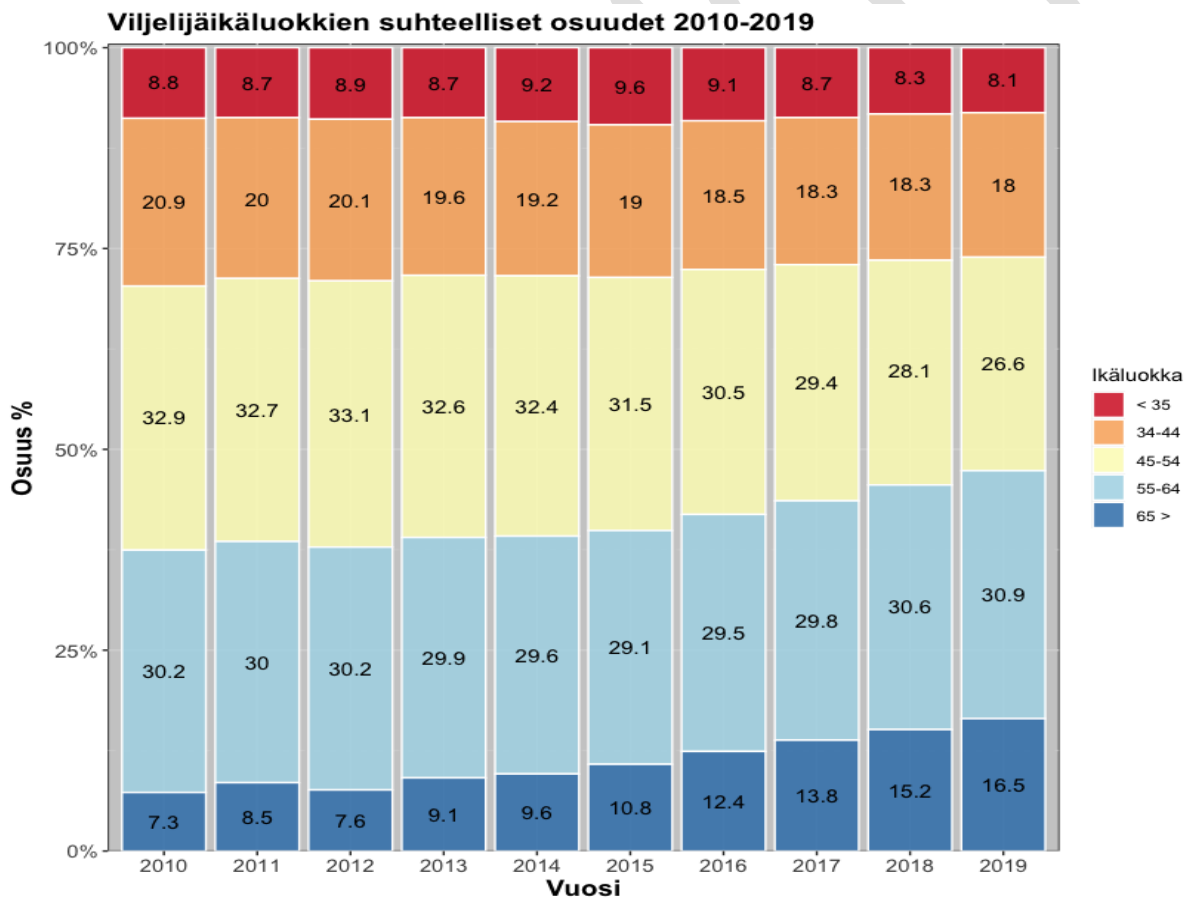


2.7. Nuorten viljelijöiden houkuttelu sekä liiketoiminnan helpottaminen maaseutualueilla

2.7.1. Nykytila

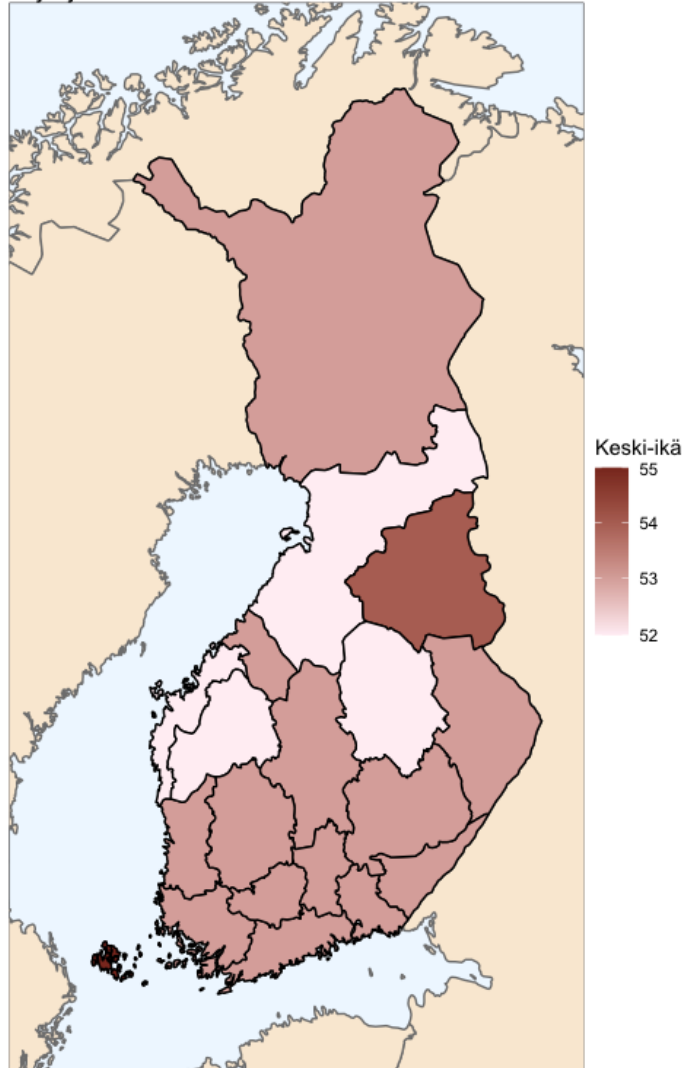
Suomessa, kuten muissakin EU-maissa, maatalojen määrä vähenee ja maatalousyrittäjien keski-ikä nousee. Vuonna 2010 Suomessa oli noin 59 500 maatilaa, kun vuonna 2019 tiloja oli noin 46 700 (Luonnonvarakeskus 2020). Samaan aikaan viljelijöiden keski-ikä on noussut 51 vuodesta 53 vuoteen. Kyseisenä aikajaksona alle 35-vuotiaiden viljelijöiden määrä on suhteellisesti pysynyt lähes samana, 8-9 prosentissa kaikista viljelijöistä, mikä tarkoittaa, että viljelijöiden kokonaismäärän vähentyessä myös nuorten viljelijöiden määrä on pienentynyt. Samaan aikaa yli 65-vuotiaiden viljelijöiden suhteellinen osuus on kuitenkin noussut reilusta 7 prosentista 16,5 prosenttiin ja myös kokonaismäärä on noussut. På Åland har antalet gårdar minskat från 534 till 403 och andelen odlare med en ålder över 65 år har ökat från 12 till 19 procent under samma tid. På Åland är medelåldern på jordbruksföretagarna 54 år. Maatalouden rakennekehitystä ja tuotantorakenteen muutoksia on käsitelty tarkemmin luvuissa 2.1. ja 2.2.

Kuva. Viljelijät ikäluokittain 2010-2019.



Kuva. Viljelijöiden keski-ikä maakunnittain 2019.

Viljelijöiden keski-ikä maakunnittain 2019



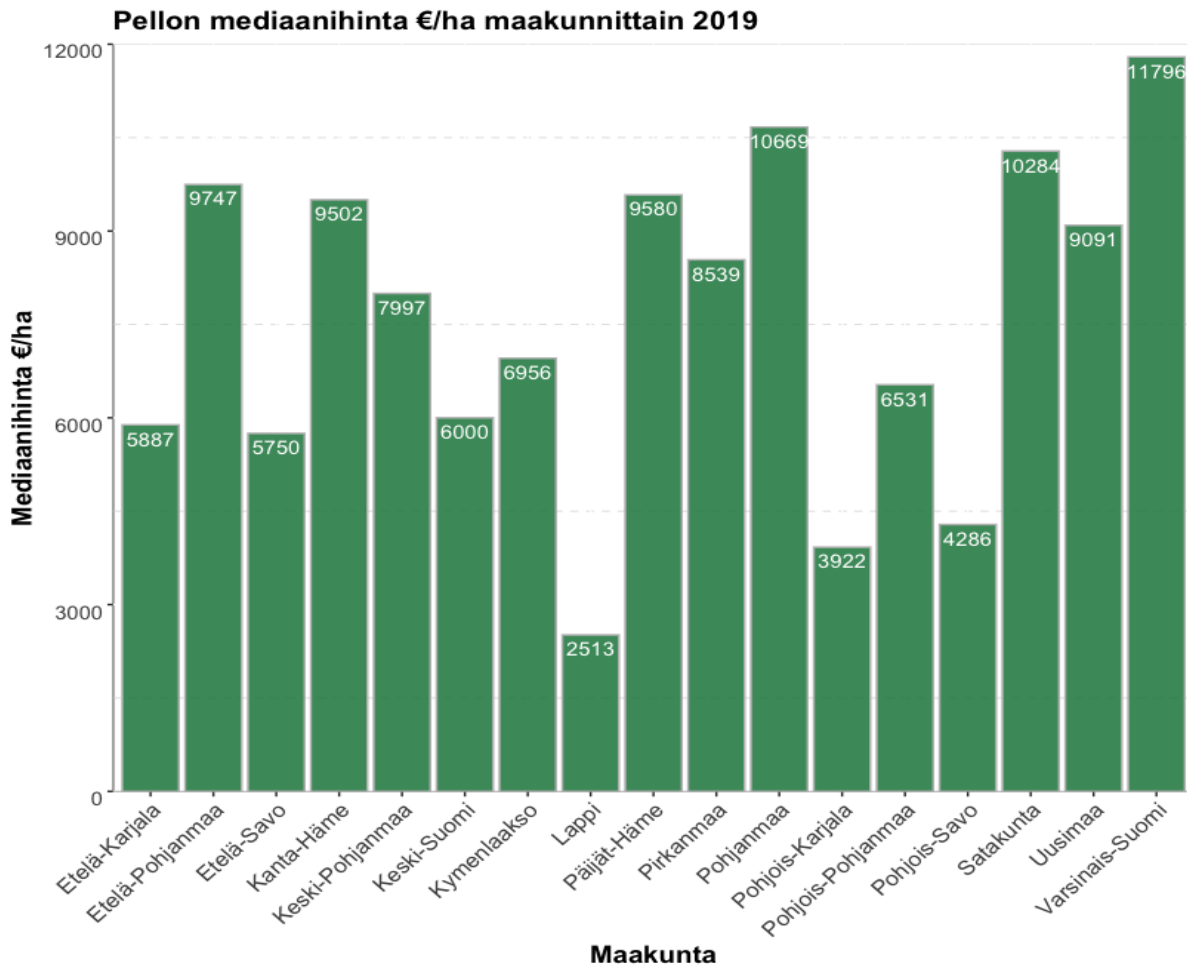
C.14: Age structure of farm managers:

Jos maatalousala halutaan nuorten viljelijöiden silmissä houkuttelevaksi, alalla ja yksittäisillä tiloilla on oltava kannattavan toiminnan edellytykset. Tilojen jatkamispäätöksiin vaikuttaa vahvasti tilan nykytila ja kehittämisen edellytykset. Myös ammatin yleinen arvostus ja luopujilta siirtyvä mielikuva vaikuttavat nuorten valintoihin. Tuotannon tehostaminen ja kustannustehokkuuden parantaminen rakennetta kehittämällä etenkin pienemmillä ja keskikokoisilla tiloilla ovat tärkeitä jatkuvuuden edellytyksiä. Samalla tämä kuitenkin tarkoittaa, että tilakoon kasvaessa jatkaja joutuu tilanpidon aloittaessaan osaamisen ja ammattitaidon lisäksi suurten taloudellisten haasteiden eteen, sillä tilan hankinta sitoo paljon pääomaa. Maatalousala kokonaisuudessaan on useita vuosia ollut suurten taloudellisten haasteiden edessä. Tämä entisestään paitsi vähentää alan kiinnostusta nuorten silmissä, tekee tilanpidon aloittamisesta taloudellisessa mielessä haastavaa ja epävarmaa.

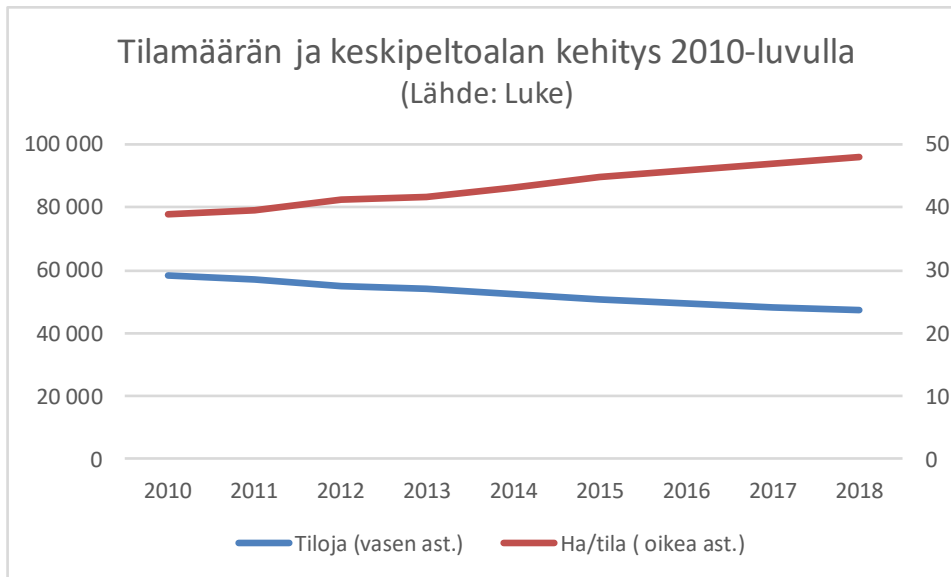
Suomessa alueiden ja tuotantosuuntien väliset erot kehittämismahdollisuuksissa ovat suuria. Joillakin alueilla tilakoon kasvattaminen saattaa samalla tarkoittaa, että maata joudutaan hankkimaan kauempaa ja tuottoarvoon nähden erittäin korkealla hinnalla, kun samalla tilusrakenne muuttuu pirstaleisemmaksi, mikä taas vaikuttaa negatiivisesti kustannustehokkuuteen. Tuotannon kehittäminen on painottunut Etelä- ja Länsi-Suomeen, jossa

paikoin pellon saatavuus ja hinta ovat todellinen este tilan kehittämiseksi. Samaan aikaan paikoin Itä- ja Pohjois-Suomessa on alueita, joissa tuotanto edelleen hiipuu ja alueittain tiloja on niin harvassa, että esimerkiksi yhteistyön tekeminen on hankalaa välimatkojen vuoksi.

Kuva. Pellon mediaanihintaa maakunnittain 2019.



Kuva. Tilamäärän ja keskipeltoalan kehitys 2010-2018.



Päätös tilanpidon aloittamisesta ei välttämättä liity pelkästään itse tilaan liittyviin seikkoihin. Jos tilalle muuttaa perhe, on myös puolisololle oltava työmahdollisuus, joko tilalla tai kohtuullisesti saavutettavissa sen ulkopuolella, tai mahdollisuuksia yritystoiminnan käynnistämiseen ja kehittämiseen. Lasten koulumatkan pituudella ja harrastusten saavutettavuudella on myös merkitystä päätöksenteossa. Elinvoimainen maaseutu mahdollisuuksineen helpottaa myönteisen päätöksen tekoa.

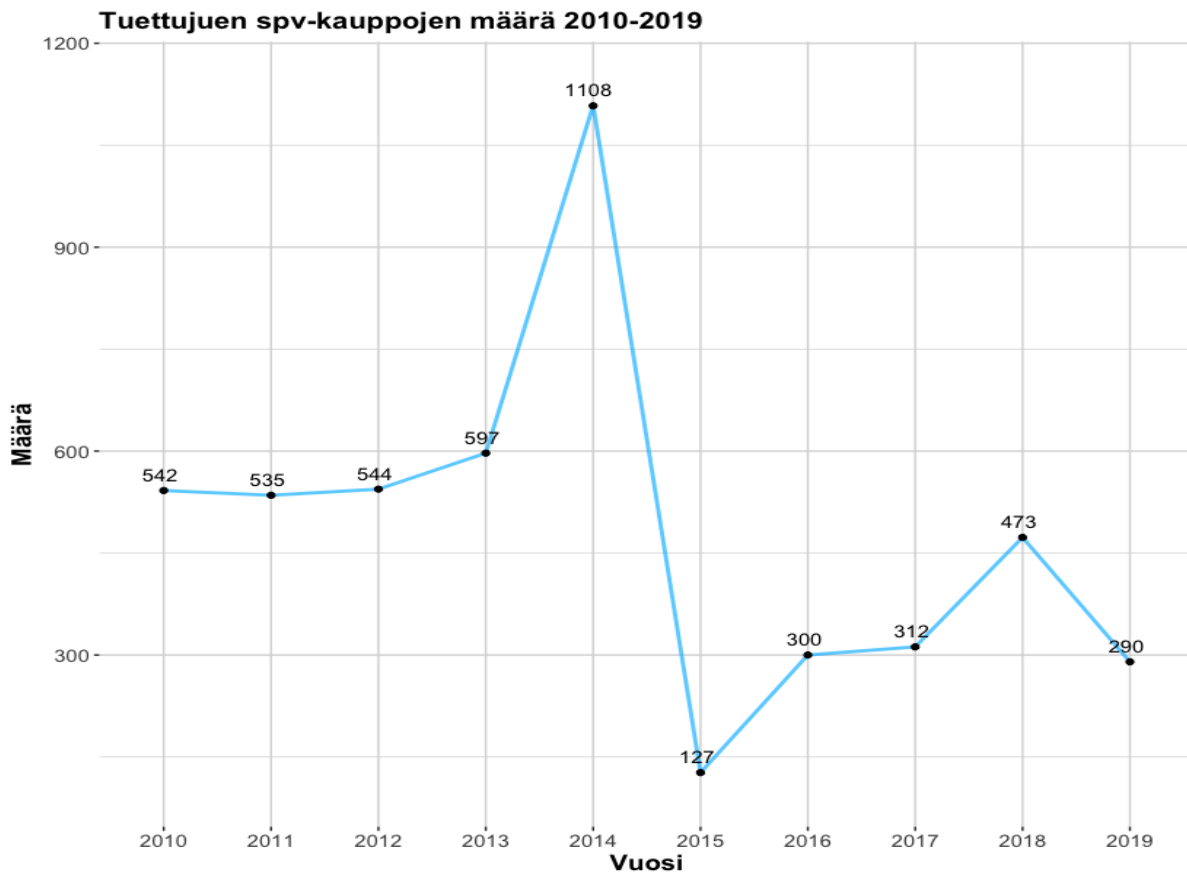
Tilanpidon aloittavat nuoret ovat koulutettuja, mikä luo hyvät edellytykset uusien toimintatapojen omaksumiseen ja uuden teknologian käyttöön ottoon ja sitä kautta tuottavuuden ja tehokkuuden kehittämiseksi. Suomessa on usean kauden ajan ollut aloitustuen ehtona vähintään toisen asteen luonnonvara-alan koulutus tai kolmen vuoden maatalousalan työkokemus ja 20 opintoviikon koulutus. Käytännössä useilla aloittajilla on koulutusta ja kokemusta myös muilta aloilta, mikä antaa laaja-alaisen pohjan myös maatalousyrittäjyydelle. Kattavalla neuvontajärjestelmällä on lisäksi pystytty auttamaan sukupolvenvaihdosten suunnittelua ja helpottamaan tilanpidon aloittamista. Koulutusjärjestelmää ja nykyistä neuvontatoimenpidettä on kuvattu tarkemmin luvussa 2.0.

Suomessa valtaosa sukupolvenvaihdoksista tehdään perheviljelmillä perheen sisäisenä kauppana. Ohjelmakaudella 2007-2013 rahoitettiin keskimäärin noin 550 tuettua tilanpidon aloitusta vuodessa. Vuonna 2014 rahoitettiin kaksinkertainen määrä aloituksia, mikä johtui suurelta osin kansallisen luopumistukilainsäädännön muutoksista vuodesta 2015 alkaen. Ohjelmakaudella 2014-2020 tuettuja maatilojen sukupolvenvaihdoksia on tehty noin 300 kappaletta vuodessa, tosin 2015 edellisen vuoden suuri määrä heijastui alentavasti ja toisaalta vuoden 2018 määrää nosti se, että kyseisen vuoden lopussa luopumistukijärjestelmä päättyi kokonaan. På Åland har det genomförts 5 generationsväxlingar per år under de senaste åren. Lisäksi maatalousyrittäjien eläkelaitoksen uusien vakuutettujen määrän perusteella voidaan arvioida, että vastaava määrä tilakauppoja toteutetaan vuosittain ilman aloitustukea. Nämä ovat usein joko tiloja, joilla maatalous ei ole pääelinkeino tai pienehköjä sivutoimisia tiloja. Monilla kannattavillakin tiloilla on kuitenkin tilanne, ettei perheen sisäistä jatkajaa löydy. Toisaalta on osaavia ja innokkaita nuoria, jotka haluaisivat aloittaa viljelijöinä löytäessään ostettavaksi sopivan tilan, joten tähän tulisi jatkossa luoda edellytyksiä.

EU:n suorien tukien nuoren viljelijän tukea on myönnetty vuosittain noin 4 500 viljelijälle.

C.16: New farmers: ei vielä saatavilla

Kuva. Tuettujen tilanpidon aloitusten määrät vuosina 2010-2019 (tiedot: Hyrrä –tietojärjestelmä)



PTT:n ja Luken tekemässä selvityksessä 'Sukupolvenvaihdokset ja maatilojen kehittäminen' todettiin nykyisten nuorille viljelijöille suunnattujen tukijärjestelmien toimivan suhteellisen hyvin, kehittämiskohteiksi nostetaan kuitenkin tukijärjestelmien yksinkertaistaminen ja hallinnollisen taakan vähentäminen. Suomessa oli vuoden 2018 loppuun saakka käytössä luopumistukijärjestelmä, jonka avulla pyrittiin mahdollistamaan sukupolvenvaihdosten toteuttaminen jatkajille sopivassa vaiheessa ja samalla turvaamaan luopujien toimeentulo ennen luopujien kansallista vanhuuseläkeikää. Järjestelmän päättymisen saattaa osaltaan vaikuttaa mahdollisuuksiin toteuttaa sukupolvenvaihdoksia.

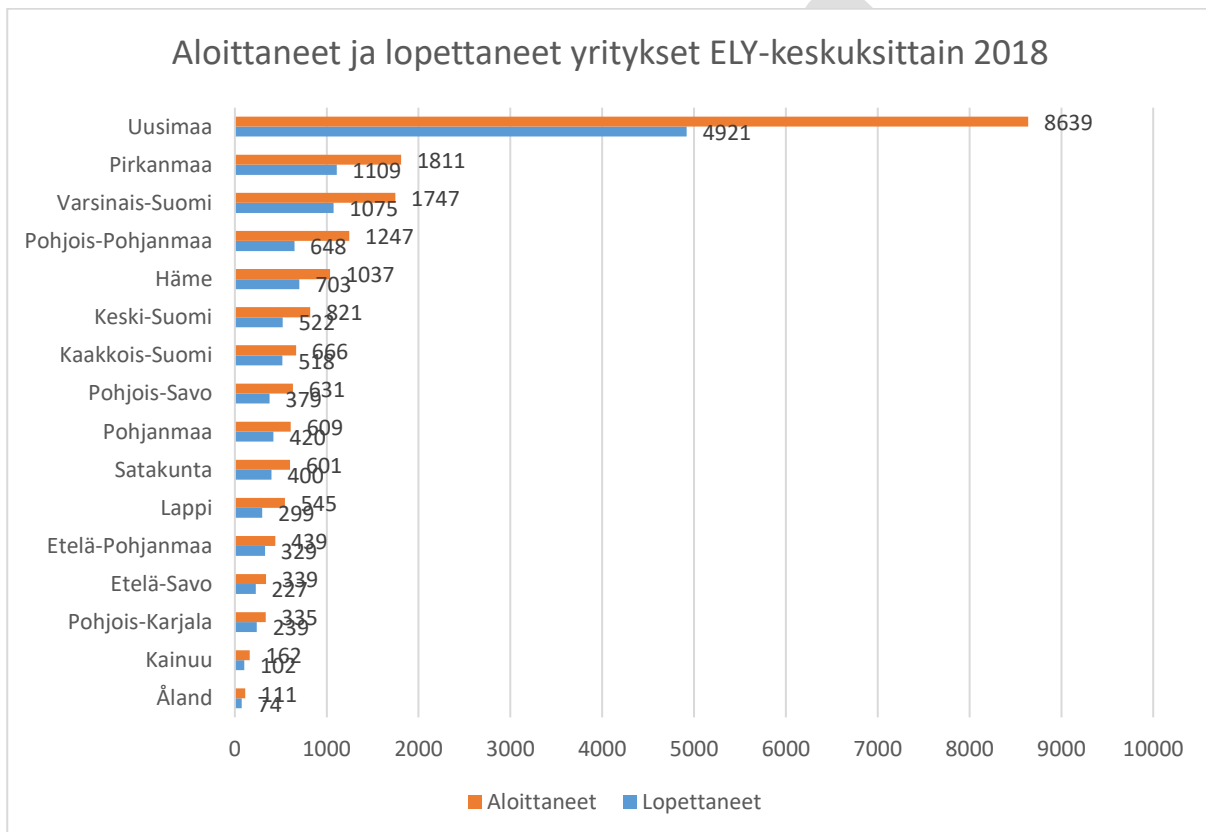
Liiketoiminnan helpottaminen maaseutualueilla

Virallisiin tilastoihin perustuvia start-up-yrittäjyyttä kuvaavia tarkkoja tietoja ei ole saatavilla. Euroopan unionin tilastotoimiston (Eurostat) yritys-demografiatilasto sisältää tietoa aloittaneista yrityksistä maakuntatasolla. Yritys-demografiatilastossa yritys merkitään aloittaneeksi sinä vuonna, kun sillä on ensimmäisen kerran liikevaihtoa tai henkilöstöä. Tiedoissa on pystytty ottamaan huomioon epäaidot aloitukset ja lopetukset eli niistä on poistettu yritysjärjestelyn myötä syntyneet tai lopettaneet yritykset. Tiedot eivät ole vertailukelpoisia Suomessa julkistettuihin tilastoihin. (Tilastokeskus, 2020.)

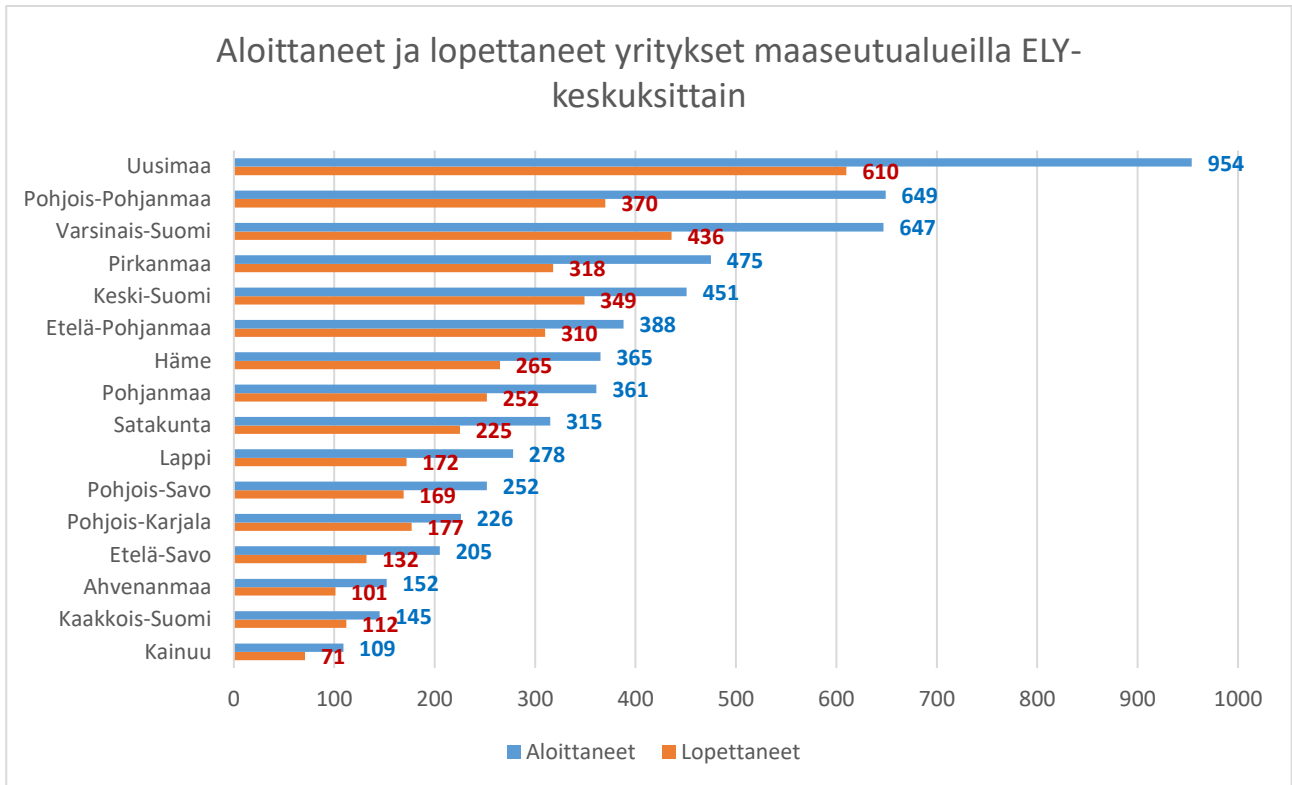
Yritysten aloittamista ja lopettamista koskeva Suomen virallinen tilasto kattaa aidot ja epäaidot aloittamiset ja lopettamiset mukaan lukien omistajan- ja sukupolvenvaihdokset, joista ei ole saatavilla erikseen tietoa (Tilastokeskus, 2020). Tilastosta nähdään suuntaa antavasti, millainen yrittäjyysdynamiikka alueilla vallitsee. Start-up-kulttuuri ja -ekosysteemi ovat globaali ilmiö, mikä ilmenee erityisesti suurissa kaupungeissa. Uudellamaalla ja etenkin Helsingissä on koko maassa eniten sekä aloittaneita että lopettaneita yrityksiä. (Helsingin kaupunki, 2019).

Saavutettavuudella on keskeinen merkitys elinkeinoelämän kilpailukyvyssä. Liiketoimintaa markkinoilla harjoittavina maaseutualueiden yrityksiä koskevat samat pelisäännöt ja mahdollisuudet kuin muitakin yrityksiä, mutta maaseutualueiden yrityksillä voi kuitenkin olla erityispiirteitä ja –tarpeita, joita ei tunnusteta tai tunnusteta yleisissä yritystoimintaa tukevissa strategioissa ja politiikoissa sekä rahoituksessa ja palveluissa, kuten saavutettavuuden haasteet, jotka ovat maaseutualueille erityinen kilpailuhaitta.

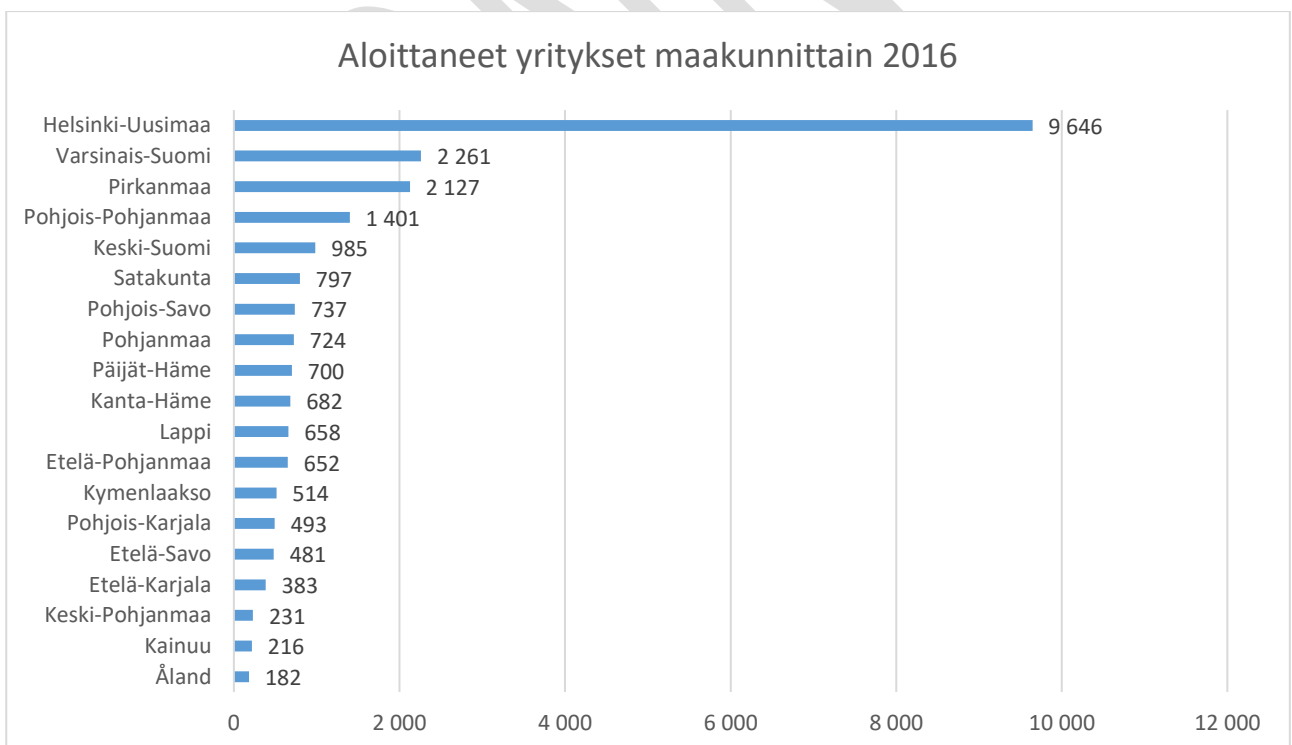
Pääkaupunkiseudulla ja muilla kaupunkialueilla on yleisesti suurin talouden kasvupotentiaali, yritysten määrä suurin ja väestönkasvu nopeinta, mutta on otettava huomioon, että Suomen tavaraviennistä 68 % pohjautuu maaseudulta saataviin raaka-aineisiin ja hyödykkeisiin. Käytännössä kaikki uusiutuvan energian resurssit sijaitsevat maaseudulla, ja niiden hyödyntäminen korostaa maaseudun yhteiskunnallista roolia. (Luonnonvarakeskus, 2020.)



Aloittaneet ja lopettaneet yritykset ELY-keskuksittain 2018. Lähde: Tilastokeskus, Maaseutuindikaattorit.



Aloittaneet ja lopettaneet yritykset maaseutualueilla vuonna 2018. Lähde: Tilastokeskus, Maaseutuindikaattorit.



Aloittaneet yritykset maakunnittain vuonna 2016. Lähde: Eurostat. Business demography and high growth enterprise by NACE Rev. 2 and NUTS 3 regions.

Palvelualan kasvu näkyy aloittavissa yrityksissä kaupungeissa ja maaseutualueilla, sillä yhä useampi yrittäjä toimii palvelualalla. Manner-Suomeen maaseutualueilla perustettiin vuonna 2018 yhteensä 5 820 yritystä,

joista 3 935 palvelualalle (62 %) ja 1 885 jalostusalalle (32 %). Eniten yrityksiä jalostus- ja palvelualojen perustettiin ydinmaaseudulla (45 %), toiseksi eniten kaupunkien läheisellä maaseudulla (38 %) ja vähiten harvaan asutulla maaseudulla (17 %). Vaikka palveluiden osuus on maaseutualueilla suurempi kuin jalostuksen, niin kaupunkeihin verrattuna palvelualojen yrityksistä vain 20 % perustettiin maaseutualueilla. Vastaavasti jalostusalan yrityksistä lähes 50 % perustettiin maaseutualueille. (Tilastokeskus, Maaseutuindikaattorit.)

Suomen yritys kentälle tyypillistä on mikroyritysvaltaisuus. Kasvuhakuisia yrityksiä on vähän ja yritysten kansainvälistymisessä on edelleen kehitettävää. Viennissä ja kansainvälisessä liiketoiminnassa toimialojen ja yritysten välillä on huomattavia eroja. (Pk-yritysbarometri 2019.) Suomen viennissä suurilla yrityksillä on keskeinen rooli. Pk-yritysten osuus viennistä on vain noin 16 %. Ruotsissa vastaava osuus on 20-25 % ja Saksassa yli 60 %. (Finnveran, Keskuskauppakamarin ja ICC:n vientikaupan rahoitusbarometri.) Liiketoiminnan innovaatiot keskittyvät enimmäkseen pienten parannusten tekemiseen ja toiminnan tehostamiseen. Ydinmaaseudulla, harvaan asutulla maaseudulla ja pienimissä kaupungeissa on heikoimmat kasvunäkymät ja erityisiä haasteita.

Alueellisen lähentymisen kestävyys on riippuvainen kohdennetuista investoinneista, joilla parannetaan innovointisuorituskykyä, liiketoimintaympäristöä ja osaamista kullakin alueella niiden erityisten kilpailuetujen ja potentiaalain perusteella. (Suomen maaraportti, 2019.) Väestöennusteet vaikuttavat alueen kysyntäpotentiaaliin, paikallismarkkinan kasvumahdollisuuksiin ja työvoiman saatavuuteen. Ongelmallista on, jos yritys toimii palvelujen tarjoajana alueella, jolla väestö käy vähiin, ja jos mahdollisuudet liiketoiminnan kasvattamiseen ovat rajalliset.

Start-up-yrityttöjyyden määrittelyminen

Start-up-yrityttöjyys on käsitteenä suhteellisen tuore. Start-up-yrityksistä alettiin puhuttua laajemmin 2000-luvun taitteessa, ja tästä syystä niitä pidetään yleisesti IT-yrityksinä. Myös esimerkiksi ruoantuotannon, lääketieteen ja bioteknologian aloilla on start-up-toimintaa. Start-up-yrityttöjyydelle ei kuitenkaan ole universaalia määritelmää. Ilmiötä kuvataan kirjallisuudessa eri tavoilla. Kaikki yritykset aloittavat toimintansa jostakin. Yli miljardin markkina-arvon 10 vuodessa saavuttaneita start-up-yrityksiä kutsutaan yksisarvisiksi (*unicorn*), jollaisia Suomeen on syntynyt vain yksi, SuperCell. Tietyt perusehdot täyttävä nuori yritys voidaan mieltä start-up-yritykseksi, joita syntyy Suomeen vuosittain nelisen tuhatta. Hieman isommin liikkeelle lähteviä yrityksiä perustavat omistajayrittäjät, joiden yritykset eroavat liikevaihdoltaan ja työllisyydeltään merkittävästi itsensäyöllistäjistä. (Maliranta, M., Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (toim.), 2018.) Itsensäyöllistäminen on laajempaa ilmiönä uusi ja sen määrittelyminen on vaikeaa eikä tilannetta ja tilastointia helpota se, että osa itsensäyöllistäjistä on samanaikaisesti palkkatyössä.

Start-up-käsite liitetään nopeaan kasvuun, teknologiaorientoituneisiin yrityksiin ja siihen, yritys tuo markkinoille uuden tai uudistetun tuotteen, joka muuttaa kyseistä toimialaa. Start-up-yritystoiminta voidaan liittää myös liiketoiminnan skaalaamiseen (scale-up) pilottihankkeesta tai kokeilusta kaupallisen tasolle. Scale-up-yritykselle on ominaista liikevaihdon ja henkilöstömäärän nopea ja riittävän pitkään sellaisena jatkuva kasvu. Skaalautuvia yrityksiä perustetaan Suomessa harvakseltaan. Nopeasti kasvavien innovatiivisten yritysten osuus on pienempi kuin EU:ssa keskimäärin. Sen sijaan start-up-yritysten osuus on niille suunnatuista tukitoimista huolimatta edelleen alle EU:n keskiarvon. (Suomen maaraportti, 2019.) Innovatiivisilla aloilla toimivien yritysten kasvu on tärkeä tekijä talouden rakennemuutoksessa. Perinteiset pienet yritykset tuottavat yleensä olemassa olevia tavanomaisia tuotteita kilpailakseen lähinnä paikallisilla markkinoilla. Niillä on vähemmän mahdollisuuksia skaalata toimintaansa ja laajentua ulos paikallisilta markkinoilta.

Start-up-yritysten toiminta on riskipitoisempaa verrattuna perinteisiin pieniin yrityksiin, joissa liiketoimintamalli on koeteltu ja toiminta vakiintunutta. Start-up-yritykseen saattaa tulla mukaan ulkopuolisia sijoittajia, jolloin niiden omistusrakenne muuttuu. Start-up-yrityksillä ja pienillä perinteisillä yrityksillä on omat roolinsa. Molemmat ovat yhtä tärkeitä toimijoita taloudessa. Pienet perinteiset yritykset vastaavat nykyhetken tarpeisiin. Start-up-yritykset luovat tulevaisuuden arvoa kehittämällä uusista ideoista innovatiivista liiketoimintaa.

Start-up-yrittäjyys maaseutualueilla

Maaseutuyrittäjyyden lähtökohtana on usein elämäntapayrittäjyyden näkökulma. Elämäntapayrittäjyyden tavoitteet ovat laajempia kuin liiketaloudelliset tavoitteet, jotka liittyvät elämänlaatuun, yrittäjyyden jatkuvuuteen ja palveluiden laatuun. Maaseutua pidetään innovatiivisena ja potentiaalisena toimintaympäristönä yrittäjyydelle, jossa nähdään uusien yritysten syntymisen kannalta tärkeimmäksi tekijäksi yksittäisten kansalaisten aktivoiminen yrittäjiksi. Maaseutualueilla toimeentulon muodostuminen on jo nykyisellään kokonaisuus, jossa yrittäjänä, maanviljelijänä ja palkansaajana toimiminen limittyvät keskenään (Maaseutu 2030 tulevaisuustyö).

Yrittäjyyden ensimmäinen vaihe on kiinnostuminen yrittäjyydestä uravaihtoehtona. Uudet yrittäjät voivat olla 1) palkkatyössä olevia henkilöitä, 2) nykyisiä yrittäjiä (sarjayrittäjät) tai 3) henkilöitä, jotka eivät ole palkkatyössä tai yrittäjiä vaan mm. työttömiä, opiskelijoita, eläkeläisiä ja maahanmuuttajia. Yrittäjyyttä edistämällä voidaan vaikuttaa yritysten perustamishalukkuuteen tai kasvupalukkuuteen. Perustamishalukkuuden keskiössä on yrittäjän oma halukkuus yrityksen perustamiselle. Stand-up-vaihe, jossa yksilöt kiinnostuvat yrittäjyydestä ja lähtevät käynnistämään yrittäjyysprosessia on tärkeä. Kasvupalukkuuden keskiössä on yrityskentän sisäisen dynamiikan edistäminen, jolloin näkökulma painottuu esimerkiksi verkostoihin ja klustereihin. Kasvu ja menestys syntyvät oikeiden ihmisten ja liikeideoiden yhdistelmillä.

Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelmassa 2014-2020 otettiin käyttöön start-up-perustamistuki mikro- ja pienyrityksille sekä monialaisille maataloille. Tuki kohdennettiin toimintaansa aloittaville alle 3-vuotiaille yrityksille ja toimintaansa uudistaville yrityksille sekä yritystoiminnan aloittamista edistäviin kokeiluihin, sillä start-up- ja kasvuyrittäjyys ovat ennen kaikkea markkinakokeiluja (Maliranta, M., Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (toim.), 2018.)

Start-up-perustamistukea on myönnetty vuosina 2016-2020 yhteensä 840 yrityksen perustamiseen. Uusia yrityksiä on perustettu 298 kpl (34 %), toimintaa on uudistettu 260 yrityksessä (31 %) ja kokeiluja toteutettu 282 kpl (35 %). Maatilataustaisten tukea saaneiden yritysten osuus on 7 % ja loput 93 % perustamistuesta on kohdentunut maaseutualueiden mikro- ja pienyrityksiin. (Ruokavirasto, Hyrrä-tietojärjestelmä, 2020.)

Tuki on kohdistunut pääosin ydinmaaseudulle ja harvaan asutulle maaseudulle, missä uusien yritysten perustamiseen liittyy eniten haasteita. Yritysten kasvu realisoituu vuosien viiveellä (Maliranta, M., Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (toim.), 2018). Valtiontuilla on merkittävä vaikutus yritysten markkinaosuuteen pidemmällä aikavälillä eivätkä vaikutukset välttämättä näy vielä ollenkaan tukea seuraavana vuonna (Coppens, P., Hilken, K. & Buts, C., 2015).

Start-up-perustamistukea ei EU-lainsäädännöstä 2014-2020 johtuen ole voinut myöntää maataloustuotteita jalostaville yrityksille. Elintarviketuotteiden kehittäminen kasvaville kansainvälisille markkinoille voidaan nähdä yhtenä kasvusektorina. Elintarvikeala on melko vanha ja perinteikäs ala, jossa markkinaa hallitsevat muutamat jo vakiintuneet suuret yritykset sekä joukko pk-yrityksiä. Tämä ei ensisilmäyksellä vaikuta start-up-kulttuuriin istuvalta, mutta ruoan kestävyyskysymykset sekä ihmisten kasvava kiinnostus yhä tarkempaan terveytensä seurantaan ja tehostamiseen luovat mahdollisuuksia ruokainnovaatioille. Start-up-yritysten roolina on luoda täysin uudenlaisia innovaatioita markkinoille ja tarjota ratkaisuja kuluttajien muuttuviin tarpeisiin. (Ruokainnovaatioiden markkinatilannekatsaus startup -ympäristössä - Slush 2016.)

Omistajanvaihdokset

Jokainen yrittäjä joutuu jossakin vaiheessa pohtimaan, mitä yritykselle tapahtuu, kun itse ei enää aktiivisesti toimi yrittäjänä. Omistajanvaihdoksia ovat yrityskaupat ja sukupolvenvaihdokset ja joita voidaan toteuttaa osakekauppoina ja liiketoimintakauppoina. Sukupolvenvaihdos on omistajanvaihdosten erikoistapaus ja usein perhey yrityksissä riskialttein ja siksi suunnitelmallisuutta vaativa tapahtuma. Sukupolvenvaihdos turvaa onnistuessaan perhey yrityksen jatkuvuuden. Suomalaisista yrityksistä 80 % on perhey yrityksiä, joiden toiminnassa jatkuvuus yli sukupolvien on keskeinen osa yritysten toimintakulttuuria, jossa yhdistyvät perhe, omistajuus ja liiketoiminta.

Yrittäjät niputetaan usein yhdeksi ryhmäksi. Todellisuudessa yrittäjyyden kirjo pitää sisällään erilaisia yrittäjiä, joilla on vaihtelevat lähtökohdat, odotukset ja tavoitteet yrittäjyyteen liittyen. Ostetut yritykset kasvavat nopeammin ja toimivat varmemmin kuin vasta perustetut yritykset. Jokaisen toimivan yrityksen luomaa elinvoimaa tarvitaan erityisesti maaseutualueilla. Pääkaupunkiseudulla Helsinki eroaa muusta maasta siinä, että sukupolvenvaihdokset eivät ole merkittävä ongelma, koska yrittäjistä vain pieni osa on eläkeiässä (Helsingin kaupunki, 2019).

Työpaikkoja syntyy todennäköisesti enemmän toimiviin yrityksiin. Yritystiheyden kasvaessa yrityskauppojen todennäköisyys kasvaa, jolloin potentiaalisia ostajia ja myyjiä sekä ammattimaisia asiantuntijapalveluja on enemmän. Yritystiheyden laskiessa yksittäisten yrityskauppojen merkitys kasvaa. Kun yrittäjä ei löydä jatkajaa, niin vaihtoehdoksi jää yleensä toiminnan lopettaminen. Luovan uusiutumisen näkökulmasta tämä voi olla hyvinkin asia, mutta ei siinä tapauksessa, että tuottavat ja kasvupotentiaalia omaavat yritykset lakkaavat toimimasta.

Euroopan unioni on edistänyt toimillaan omistajanvaihdoksi yli 20 vuotta. Euroopan komission sisämarkkinoista, teollisuudesta, yrittäjyydestä ja pk-yritystoiminnasta vastaavan pääosaston mukaan omistajanvaihdos on ajankohtainen vuosittain 450 000 eurooppalaiselle yritykselle. Komission arvion mukaan kolmannes omistajanvaihdoksista ei kuitenkaan toteudu. Olemassa olevan yrityksen ostaminen on vaihtoehtoinen tapa aloittaa yritystoiminta verrattuna yritystoiminnan perustamiseen alusta lähtien. Komissio pitää EU:n talouden näkökulmasta omistajanvaihdoksia tärkeänä start-up-yritystoiminnan muotona. (Euroopan komissio, 2020).

Myös Suomessa on viime vuosina kiinnitetty huomiota omistajanvaihdoksiin. Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin (2018) mukaan yrittäjän ikääntymisestä johtuvia omistajanvaihdoksia arvioidaan tulevan kymmenen vuoden aikana noin 50 000 yritykselle. Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen (2016) mukaan Suomessa on yhteensä 273 000 alkutuotannon ulkopuolista yrittäjää, joista 73 000 arvioidaan olevan iältään 55-74 vuotta. Seuraavien kymmenen vuoden aikana myyntiin on tulossa 34 000 yritystä (3 400 yritystä vuosittain) ja sukupolvenvaihdoksia on toteutumassa 13 500 yrityksessä (1 350 yritystä vuosittain). Yrittäjän ikääntymisen vuoksi 21 500 yritystä lopettaa seuraavien 10 vuoden aikana. Yrittäjien odotusten mukaan yritysmyyntejä ulkopuolisille ja sukupolvenvaihdoksia tulisi tapahtua noin 5 000 vuosittain. Eri arvioiden mukaan niitä tapahtuu kuitenkin vuosittain noin 2000-3000 kappaletta.

Omistajanvaihdosfoorumin (2019) tarkastelee omistajan vaihdosten tilannekuvaa erityisesti työnantajayrityksissä. Foorumin mukaan Suomen 85 000 työnantajayritykselle omistajanvaihdos on juuri nyt ajankohtainen 15 000 yrityksessä. Tämä koskettaa joka neljättä maaseudun työnantajayritystä. Omistajanvaihdosten toteutumattomuus jarruttaa kasvua, investointeja ja uudistumista sekä digitaalista kehitystä yrityksissä. Kokonaistaloudenkehityksen kannalta olisi tärkeää, että yrityksillä olisi kehitysvaiheissaan oikeanlaiset omistajat. Esimerkiksi alkuvaiheen start-up-yrittäjät eivät välttämättä ole parhaita vetäjiä enää siinä vaiheessa, kun toiminta siirtyy skaalautumaan laajemmaksi liiketoiminnaksi.

Pk-yritysbarometrin mukaan (1/2020) pk-yrityksistä 28 % odottaa omistajanvaihdoksen tapahtuvan seuraavan viiden vuoden aikana. Ennen vuotta 1990 toimintansa aloittaneista yrityksistä jopa 43 % suunnittelee liiketoiminnan siirtämistä viiden vuoden sisällä. Pk-yritysbarometrissa ei oteta kantaa yritysten lukumäärään vaan suhteelliseen osuuteen.

Yrittäjägallupin (2020) mukaan omistajanvaihdos on juuri nyt ajankohtainen 14 % yrityksistä. Se tarkoittaa yli 40 000 yritystä eri puolilla Suomea. Näistä valtaosa on yrityksiä, joissa on työntekijöitä. Omistajanvaihdosta silmällä pitäen 64 % yrittäjistä kertoo kehittävänsä yrityksensä arvoa tavoitteellisesti. Työnantajayrityksistä näin tekee 74 % ja yksinyrittäjistäkin 51 %. Yrityksistä 42 % kertoi tietävänsä, miten omistajanvaihdokseen pitää valmistautua. Työnantajayrittäjistä tietoa oli 47 % yksinyrittäjistä vain 35 %. Barometrien mukaan yksinyrittäjät ovat joukko, josta 50 % ei näy yrityksensä jatkuvuutta. Yrityskoon kasvaessa omistajanvaihdokset ovat todennäköisempiä.

Leader-ryhmien rooli yrittäjyyden edistämisessä

OECD on nostanut esiin yrittäjyyden edistämisen tärkeyden erityisesti työmarkkinoilla aliedustettujen ja epäedullisessa asemassa olevien ryhmien piirissä. Lisäämällä näiden ryhmien osallistumista työmarkkinoille ja vahvistamalla kiinnittymistä työmarkkinoihin voidaan parantaa ihmisten elintaso ja edesauttaa kasvua. OECD:n mukaan Suomessa keskeinen este yrittäjyydelle on ovat sosiaali- ja terveyspalvelut. Nykyisessä toimintaympäristössä yrittäjäksi aikovan harkittavan tarkkaan mahdollisuutensa ja tiedostettava, että yrittäjyys voi poissulkea muiden etuuksien saamisen. Pakollinen yrittäjien eläkevakuutusjärjestelmä voi estää yrittäjyyttä varsinkin pienimuotoisen yritystoiminnan alkuvaiheessa. (The Missing Entrepreneurs 2017.)

Tärkein voimavara maaseutualueilla ovat ihmiset ja heidän inhimillinen pääomansa. Kannustamalla erilaisia ihmisiä yrittäjyyteen voidaan lisätä yrittäjyyttä ja yritystoimintaa. Leader-ryhmillä on keskeinen rooli pienimuotoisen paikallisen yrittäjyyden edistämässä mukaan lukien yksinyrittäjät ja sivutoimivia yrittäjiä, jotka voivat hankkia palkkatulojen tai muun toimintansa ohella tuloja yritystoiminnasta. Sivutoimiva yrittäjyys madaltaa yritystoiminnan aloittamisen kynnyksen ja toimii väylänä päätoimiseen yritystoimintaan edesauttaen esimerkiksi nuorten yrittäjien alueelle sitoutuneisuutta ja jäämistä. Maaseudun ikääntyvä väestö voidaan nähdä myös voimavarana. Leader-ryhmillä on tällä tavoin mahdollisuus käyttää aluetarkempaa otetta eli paikkaperusteisuutta toimenpiteiden kohdentamisessa joustavasti ja paikallisten tarpeiden edellyttämällä lähestymistavalla. Kannustumia on tärkeää olla tarjolla yrityksen koosta ja muodosta riippumatta sekä yritystoiminnan elinkaaren eri vaiheissa.

2.7.2. SWOT

Nelikenttä (tiivistelmä)

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> - osaavilla nuorilla on hyvät valmiudet yritystoiminnan aloittamiseen - maatalouden juuret ulottuvat syvälle historiaan ja maataloudella on vahva oma toimintakulttuurinsa - yhä useammat nuoret haluavat työllistyä yrittäjinä - maaseudulla ja maaseudulta käsin mahdollisuus toteuttaa monenlaisia uusia yritysideoita - paikkariippumattoman työn tekeminen yleistyy - yrittäjyys ekosysteemin vahvat start-up-kyvykkyudet, verkostoituminen ja mahdollisuuksien tunnistaminen - tukijärjestelmät helpottavat aloittamista ja kannustavat kehittämään yritystä - neuvontajärjestelmä auttaa aloittamiseen liittyvissä haasteissa - erilaisten kehittämishankkeiden kautta voidaan tarjota apua yritysten kehittämiseen - livsmedelsindustrin på Åland är i behov av mer råvara 	<ul style="list-style-type: none"> - nuoret ja osaavat henkilöt muuttavat kasvukeskuksiin ja kaupunkeihin - heikko kannattavuus suhteessa työ- ja pääomapanoksiin sekä aloittamiseen tarvittava suuri pääoma luo epävarmuutta eikä houkuttele nuoria tilanpidon jatkajiksi - ostettavia tiloja on vähän tarjolla mahdollisille alan ulkopuolelta tuleville jatkajille ja niiden markkinahinta voi olla korkea suhteessa tilan tuottoon - lisämaan saanti joillakin alueilla hankalaa ja pellon hinta korkea - monialaisten maatilojen määrä vähenee maatilojen vähenemisen myötä (yrittäjyyspotentiaali supistuu) - yrittäjien korkea keski-ikä - yritysten sukupolven- ja omistajanvaihdosten toteutumattomuus - investointien vähäisyys - yrittäjyysaktiivisuus ei ole kaikilla alueilla samalla tasolla - tuottavuuskehitys yrityksissä heikkoa - työnantajayritysten määrän väheneminen - osaavan työvoiman saaminen vaikea (pullonkaula erityisesti innovatiivisille yrityksille) - talouden monipuolisuuden puute – kansantalous on liian yksipuolinen - yrityksen tarvitsema kriittinen massa riittämätön (markkinat) - maaseudun heikko saavutettavuus - pk-yritysten alhainen vientiaste - digitalisaatio etenee pk-yrityksissä hitaasti - neuvonta- ja muiden yrityspalveluiden vaihteleva saatavuus - rahoitus- ja innovaatiopalveluiden keskittymiskehitys - kiristynyt pankkisääntely lisää pk-yritysten hallinnollista taakkaa - rahoituksen saatavuus heikentynyt - korkea sosiaaliturva sekä kannustin- ja työttömyysloukut eivät edistä yrittäjyyttä (alhainen työllisyys) - på Åland eftersatt infrastruktur för bevattning - brist på odlingsmark för nystartade

Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> - kiinnostus lähellä tuotettuun, laadukkaaseen ruokaan on nostanut ruoka-alan arvostusta - uudet tuotantomenetelmät ja –muodot, tutkimustiedon hyödyntäminen sekä digitalisaation kehittyminen tehostavat toimintaa ja tuovat uusia kiinnostavia mahdollisuuksia liiketoimintaan - tilojen välinen yhteistyö voi tuoda kustannustehokkuutta - uudet yritysmuodot ja kumppanuusajattelu voivat tuoda mahdollisuuksia alalle tuloon myös maatalouden ulkopuolelta - digitalisaatio luo edellytyksiä etätyölle, joka mahdollistaa esimerkiksi osittaisen työskentelyn tilan ulkopuolella - digitalisaation mahdollistama sähköinen kauppa maaseudulta käsin - start-up-yritysten uudet innovaatiot - uusien liiketoimintamallien kehittäminen - uudet yrittäjyyden muodot - yrittäjien verkostoituminen ja yhteistyö - yritystoiminnan tähtääminen suoraan kansainvälisille markkinoille - maaseudun olemassa oleva rakennuskanta hyödynnettävissä yritystoimintaan – toimi- ja tuotantotiloja saatavilla edullisesti - erityisryhmien aktivointi yrittäjyyteen, erityisesti nuoret - työurien pidentäminen huomioimalla ikääntyvät yrittäjät - syrjäytymisen ehkäiseminen - köyhyyden vähäentäminen - työttömyydestä aiheutuvien kustannusten aleneminen 	<ul style="list-style-type: none"> - negatiivinen julkisuus maataloutta ja erityisesti esimerkiksi kotieläintuotantoa ja lihan syöntiä kohtaan vaikuttaa alan houkuttelevuuteen - mahdollisuudet osittaiseen tilan ulkopuolella työskentelyyn ja sivuansiomahdollisuudet syrjäisemmillä alueilla heikot - kannattavuuden heikkeneminen - yrittäjyys ei houkuttele nuoria - maaseutualueiden talouden supistuminen - infrastruktuuria jää hyödyntämättä ja rakennuskanta rapistuu - kiinteistöjen ja maaomaisuuden arvo alenee - alhaiset vakuusarvot vaikeuttavat rahoituksen saantia - uudet yritysideoit jäävät hyödyntämättä - maaseudun aineelliset ja aineettomat resurssit jäävät hyödyntämättä - uusia työpaikkoja ei synny - maaseutu ei houkuttele uusia asukkaita - globalisaatio ja nousevan talouden maista tuleva kasvava kilpailu kiristyy - yritystoiminta loppuu, kun jatkajia ei löydy - maatilojen määrä jatkaa laskuaan - sämre kommunikationer till Åland

Vahvuudet

Yrittäjyydellä on Suomessa pitkät perinteet. Maatalouden juuret ulottuvat syvälle historiaan ja maataloudella on vahva oma toimintakulttuurinsa. Maatalouden, kuten muunkin yrittäjyyden rakenne on muuttunut vuosikymmenten aikana huomattavasti ja yrittäjyyteen suhtaudutaan aiempaa myönteisemmin. Maaseudun erityispiirteitä ovat pien- ja mikroyritysten suuri merkitys sekä yleinen käytäntö koota elantoa useasta eri lähteestä.

Suomalaisen koulutusjärjestelmän ansiosta etenkin osaavilla nuorilla on hyvät valmiudet maatalouden ja muun yritysyritystoiminnan aloittamiseen. Nuoret kokeilevat ennakkoluulottomasti uusia toiminta- ja organisoitumistapoja sekä yhdessä yrittämistä. Maaseutu tarjoaa yrittäjyydelle monipuolisen alustan, jonka hyödyntämistä helpotta paikkariippumattoman työn lisääntyminen digitaalisen kehityksen myötä.

Erilaiset tuki- ja neuvontajärjestelmät sekä muuhun kehittämistä ja yhteistyötä edistävään toimintaan osallistumisen mahdollisuudet ovat monipuolisia ja auttavat kannustamaan uusi yrittäjiä aloittamaan maatalous- ja muuta yritystoimintaa. On tärkeää, että yhteiskunnassamme paranee ilmapiiri, joka luo tulevaisuudenuskkoa kannustaen yrittäjyyteen ja rohkaisee siinä menestymiseen.

Heikkoudet

Keskeinen haaste on yritystoiminnan jatkuvuus. Maatalous- ja muiden maaseudun yrittäjien keski-ikä on korkea. Etenkin pääomavaltaisessa maataloudessa taloudelliset haasteet ja epävarmuus vähentävät kiinnostusta tilanpidon aloittamiseen. Tilaa ei kuitenkaan helposti haluta myydä perheen tai suvun ulkopuolelle, jolloin samaan aikaan alalle ulkopuolelta haluavilla on haasteita löytää ostettavaksi tilaa, jossa olisi mahdollisuudet kannattavaan tuotantotoimintaan. Yrittäjyyden epävarmuus huolestuttaa ja edelleen palkkatyötä pidetään turvallisempänä vaihtoehtona eikä jatkajia välttämättä löydy. Hyvin koulutetuille, osaaville nuorille on tarjolla paljon mahdollisuuksia ja eikä yritystoiminta maataloudessa tai maaseudulla välttämättä ole riittävän houkutteleva vaihtoehto. Alueiden välillä on myös eroja yrittäjyysaktiivisuudessa.

Pk-yrityksissä aineelliset ja aineettomat investoinnit ovat kehittyneet jo pitkään vertailumaita heikommin. Uudet investoinnit keskittyvät rakentamiseen (60 %). Laiteinvestointien määrä on EU:n pienimpiä suhteessa BKT:hen. Pieni osa yrityksistä tekee suuren osan aineelliseen ja aineettomaan omaisuuteen kohdistuvista investoinneista. Tutkimus- ja kehittämismenot (T&K) eivät ole riittävällä tasolla (Suomen maaraportti 2019.) Samalla pk-yrityksille suunnattujen rahoituksen ja innovaatiopalveluiden keskittymiskehityksen myötä yrityspalvelut painottuvat kaupunkikeihin. T&K-menojen kokonaisvolyymistä 1997-2017 kohdentui 5 % maaseutukuntiin ja 95 % kaupunkikuntiin. Neuvontapalveluiden saatavuus vaihtelee alueittain ja alueiden sisällä heijastuen kehittämisaktiivisuuteen. (Työllisyys- ja aluetalousselvitys, 2019.) Digitaalisten ratkaisujen käyttöön ottaminen on pk-yrityksissä hidasta.

Pk-yritysten rooli T&K-toiminnassa on varsin pieni. Entistä harvemmallalla pk-yrityksellä on aikomuksia lisätä panostuksia innovaatioihin sekä tuotteiden ja tuotannon kehitykseen. (Pk-yritysbarometri 2019.) Yritykset keskittyvät pienten parannusten tekemiseen ja toiminnan tehostamiseen. Maaseudulla yritysten tarvitsema kriittinen massa vähäinen. Pk-yritykset eivät ole lähteneet laajentamaan markkina-alueettaan kansainvälistymisen ja viennin avulla.

Start-up-yritysten osuus on alle EU:n keskiarvon. Rahoituksen saatavuus muodostaa yhden merkittävimmistä edellytyksistä yritystoiminnan synnyttämiselle, kehittämiselle ja kasvulle. Vaikka yleisellä tasolla yritysrahoitusmarkkinat toimivat hyvin, niin aloittava start-up-yritys, jolla ei ole liiketoimintahistoriaa ja joka hakee vielä kassavirtaa, ei ole pankkikelpoinen. Tilannetta ei helpota kiristynyt EU:n pankkisääntely, joka vaikuttaa voimakkaimmin pienimpiin yrityksiin. Lainsäädäntö on useimmiten laadittu suurten yritysten ja tiheästi asuttujen alueiden näkökulmasta.

Mahdollisuudet

Maatalousalan näkökulmasta uusia mahdollisuuksia tarjoaa ihmisten kiinnostus lähellä tuotettuun, laadukkaaseen ruokaan, mikä on nostaa ruoka-alan arvostusta edelleen. Liiketoiminnan mahdollisuudet lisääntyvät uusien tuotantomenetelmien ja liiketoimintamallien sekä ansaintalogiikoiden käyttöönoton avulla. Kehitystä tukee tutkimustieto sekä digitaalisaation hyödyntäminen. Uudet yritysmuodot ja kumppanuusajattelu voivat tuoda mahdollisuuksia alalle tulon myös maatalouden ulkopuolelta.

Start-up-yritysten uusien innovaatioiden edistämisen edesauttaa maaseudun talouden uudistumista, monipuolistumista ja suorituskykyä. Maataloustuotteita jalostavat yritykset eivät ole voineet 2014-2020 hyödyntää tukea yritystoiminnan perustamiseen. Nyt maatalouteen liittyvän yritystoiminnan käynnistäminen on mahdollista. Tämä antaa mahdollisuuksia maataloustuotteiden ja elintarvikkeiden jalostuksen alalla syntyvien uusien yritysten perustamiselle sekä sukupolven- ja omistajanvaihdosten helpottamiselle muiden yritystoimialojen ohella.

Itsenäisten maatilojen ja yritysten on mahdollista yhdistää voimiaan, jotta ne voivat saavuttaa yhdessä suuruuden ekonomian (osuuskunnat, yhteisyritykset, yritysryhmät jne.). Verkostoituminen ja erilaiset yhteistyön muodot luovat uusia mahdollisuuksia ja parantavat kustannustehokkuutta sekä pääsyä paikallismarkkinoita laajemmille markkinoille. Menestyäkseen yrityksillä on mahdollisuuksia tehdä ennakkoluulottomia ratkaisuja, jotka tukevat selviytymistä pienessä markkinassa kaiken aikaa globalisoituvassa kilpailuympäristössä.

Bio- ja kiertotalouden ratkaisut luovat uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Maaseutualueiden valmis infrastruktuuri eli maaseudun olemassa oleva rakennuskanta on hyödynnettävissä yritystoimintaan. Yritysten tarvitsemia toimi- ja tuotantotiloja on saatavilla edullisemmin kuin kaupungeissa. Maaseudulla on perinteisesti maatalouden lisäksi pienimuotoista teollisuutta mutta palveluiden tuottamisen mahdollisuuksia on vielä hyödynnettävissä.

Taloudellisen toiminnan lisääminen on perusedellytys maaseutualueiden elinvoiman säilyttämiseksi ja lisäämiseksi. Mahdollisuudet tähän piilevät maaseudun erilaisissa ihmisissä. Yrittäjyyden potentiaalinen avaamisessa erityisryhmien aktivointi on keskeistä. Tällä tavoin avataan mahdollisuuksia nuorten yrittäjyydelle ja naisyrittäjyydelle sekä työurien pidentämiselle huomioimalla ikääntyvät yrittäjät. Samalla ehkäistään syrjäytyistä, vähennetään köyhyyttä ja alennetaan työttömyydestä aiheutuvia kustannuksia.

Uhat

Kaupungistumistrendin paineessa keskeinen uhka on, että negatiivinen julkisuus maataloutta ja erityisesti esimerkiksi kotieläintuotantoa ja lihan syöntiä kohtaan vaikuttaa alan houkuttelevuuteen. Vastaavasti uhkana on maaseutualueisiin suuntautuva negatiivinen suhtautuminen, jota julkinen keskustelu on aika ajoin omiaan lisäämään. Globalisaatio ja nousevan talouden maista tuleva kasvava kilpailu kiristyy ja tämä heijastuu kaikkialle yhteiskuntaan.

Mahdollisuudet osittaiseen tilan ulkopuolella työskentelyyn ja sivuansiomahdollisuudet syrjäisemmällä alueilla ovat heikot, jolloin uhkana on toimeentulon väheneminen etenkin maataloilla, joiden kannattavuus on heikentynyt tai heikkenee edelleen. Uhkana on, että nuoret eivät näe maataloutta ja maaseutuyrittäjyyttä tulevaisuuden toimeentulon lähteenä. Omaisuuden alhaiset vakuusarvot vaikeuttavat rahoituksen saantia niin maataloilla kuin muissa yrityksissä.

Kun jatkajia ei löydy ja maatilojen määrä jatkaa laskuaan, minkä vuoksi infrastruktuuria jää todennäköisesti hyödyntämättä ja rakennuskanta rapistuu. Samalla kiinteistöjen ja maaomaisuuden arvo alenee. Uhkana on, että mahdollisuuksista huolimatta maaseudun aineellisia ja aineettomia resursseja ei pystytä hyödyntämään ja samalla myös biotaloudesta ei saada uutta liiketoimintaa alkuun.

Maatalous ja maaseudun muut yritykset toimivat keskenään vuorovaikutuksessa. Negatiivinen kehityskulku saattaa johtaa siihen, että uudet yritysideaat jäävät hyödyntämättä, ei synny uusia työpaikkoja ja yritystoiminta loppuu, jos jatkajia ei löydy tai uusia yrityksiä perusteta. Tämä vaikuttaa myös siihen, että maaseutu ei houkuttele uusia asukkaita. Maaseutualueiden talous supistuu ja elinvoima heikkenee tilanteessa, jossa myös kunnilla on yhä enemmän haasteita suoriutua tehtävistään.

2.7.3. Tarveanalyysi

Maataloustuotannon jatkuvuuden turvaaminen edistämällä uusien yrittäjien aloittamista

Maataloustuotannon jatkuvuuden turvaamiseksi ja tuottajien ikärakenteen tasapainottamiseksi ala tarvitsee luopujien tilalle uusia nuoria yrittäjiä. Päätökseen tilanpidon aloittamisesta vaikuttaa merkittävästi alan yleinen kannattavuus, maan, tuottajien tulotason suhde palkansaajien tulotasoon, rahoituksen saaminen sekä tuotantoteknologian kehittyminen. Toimiva lomitusjärjestelmä kotieläintiloilla edesauttaa tuottajien jaksamista ja on yksi osatekijä alan houkuttelevuudessa.

PTT:n ja Luken tekemässä selvityksessä ”Maatalouden rahoitusasema” yhdeksi maatalousrahoituksen hankauskohdista tunnistettiin tulevaisuuden sukupolvenvaihdosten pääomantarpeet. Tilanpidon alkuvaiheessa yrittäjän on useimmiten hankittava merkittävä määrä tuotanto-omaisuutta vieraan pääoman turvin samaan aikaan, kun tuotannon aloittaminen ja kehittäminen sitovat pääomaa. Selvityksen mukaan sukupolvenvaihdokseen liittyy niin merkittäviä taloudellisia riskejä, että kynnyksellä ryhtyä maatalousyrittäjäksi nousee. Vaikka yrittäjäominaisuudet olisivat rahoittajan näkökulmasta riittävät ja hanke toteuttamiskelpoinen, yrityksen liian suuri velkaantumisaste voi estää rahoituksen saamisen. Lisäksi monilla voimakkaasti laajentuneilla tiloilla kannattavuus on jo ennen sukupolvenvaihdosta heikko ja velkaa on kertynyt. Velkarasitteen hoitamiseen tarvitaan aikaisempaa enemmän aikaa. Tämä on ristiriidassa sen kanssa, että pankit pitävät monia maatalousyrittäjien nykyisiäkin laina-aikoja liian pitkinä yritysrahoituksessa. Etenkin osakeyhtiöiden ja muiden yhteistyömuotojen ongelmaksi uhkaa lisäksi muodostua vakuusvaje. Tästä johtuen jatkajat tarvitsevat erityisiä toimenpiteitä, joilla helpotetaan tilan hankinnasta ja toiminnan käynnistämisestä johtuvaa taloudellista taakkaa.

Toiminnan tueksi tarvitaan myös toimia, joilla luodaan mahdollisuuksia ja hyvä pohja kehittää yritystoimintaa heti tilanpidon alkuvaiheesta lähtien. Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman kilpailukykyvaikutuksista tehdyssä arvioinnissa nostettiin esiin etenkin tarve nuorille suunnattuun vertaistukeen ja koulutuksiin. Nuoret yrittäjät tarvitsevat neuvontaa paitsi tilakauppaan ja rahoitukseen, myös käytännön asioihin. Alkuvaiheessa tilan kehittämisen suunnan pohtimiseen tarvitaan kumppania. Vertaistuen tarve ja tarve tutustua muiden tilojen toimintaan niin kotimaassa kuin ulkomaillaakin koetaan tärkeäksi avuksi oman tilan kehittämisen suunnittelussa ja samalla voidaan luoda toimivia yhteistyöverkostoja. Myös tiedon siirto edelliseltä sukupolvelta aloittaville yrittäjille on tärkeää yritystoimintaa aloitettaessa.

Erialaisten yritysmuotojen yleistyessä, tilakoon kasvaessa ja perheen sisältä tulevan jatkajan puuttuessa tulevaisuudessa on jatkossa varauduttava entistä monimuotoisempiin järjestelyihin ja tilojen kauppahintojen kasvuun sukupolvenvaihdostilanteissa.

PTT:n ja Luken tekemässä selvityksessä ”Sukupolvenvaihdokset ja maatilojen kehittäminen” todettiin sukupolvenvaihdoksen tehneiden tilojen tekevän myös investointeja muita tiloja enemmän ja tutkimuskohteena olleiden maitotilojen liikevaihto kasvoi muita tiloja nopeammin. Tilanpidon alkuvaiheessa on tärkeää päästä nopeasti toteuttamaan tilan kehittämistä valitun kehittämisstrategian mukaisesti. Osalla tiloista tämä merkitsee suuriakin investointeja tuotannon ja kannattavuuden turvaamiseksi. Kun tila on vasta hankittu ja hankintaan voi kohdistua merkittävä velkataakka, voi rahoituksen saaminen investointeihin olla haastavaa.

Start-up-yritystoiminnan vahvistaminen

Julkisen rahoittajan tehtävä on paikata markkinapuutteita ja etsiä alueita tai kapeikkoja, jonne ei riskien vuoksi ohjaudu riittävästi yksityistä rahoitusta. Tällaisia ovat erityisesti start-up-yritykset, nuoret innovatiiviset yritykset ja kansainvälistyvät kasvuyritykset, jotka tuovat uutta dynamiikkaa talouteen ja joilla on olennainen merkitys kansantalouden tulevan kasvun kannalta. Julkista rahoittajaa tarvitaan, erityisesti alkuvaiheen yritysten kasvu- ja kansainvälistymispyrkimysten tukemisessa sekä omistajanvaihdoksissa.

Taloudellinen hyvinvointi riippuu maaseutualueiden yritysraakenteen vahvuudesta ja monipuolisuudesta, jonka edistämistä innovointi on keskeisessä asemassa. On tarve varmistaa, että myös tulevaisuudessa maaseutualueilla on valmistavaa teollisuutta ja palveluita. OECD on suosittanut Suomea monipuolistamaan talouttaan ja lisäämään jalostusastetta. Tässä onnistumiseksi on hyödynnettävä uusia kasvun lähteitä sekä elvytettävä perinteisiä toimialoja.

Elinkeinorakenteen uudistaminen ja monipuolistaminen ovat välttämätön vastaus maaseudulla tapahtuvaan rakennemuutokseen. Uudistumisen keskiössä ovat aloittavat ja pienet kasvuyritykset, jotka voivat ketterämmin suuntautua uusille kasvaville markkinoille ja kannattaville aloille sekä uusille markkinoille. Start-up-yritysten osuus alle EU:n keskiarvon, ja näiden yritysten tukemiseksi tarvitaan toimenpiteitä sekä rahoitusta. On perusteltua kohdentaa julkista rahoitusta alkuvaiheen yritysten rahoittamiseen, koska yritysten mahdollisuudet saada rahoitusta markkinoilta ovat rajalliset.

Yritystason tuottavuutta voidaan parantaa start-up-yrityksissä ja luoda niille mahdollisuuksia kasvuun ja kehittämiseen. Uusien yritysten syntymistä ja kasvua tukee parhaiten verkottunut ekosysteemi, joka toimii uusien yritysten yhdistäjänä riittävän suuriin markkinoihin. Yhteistyötä edistävien toimintamallien luominen on keskeisellä sijalla, jotta pienet yritykset voisivat kysyntään paremmin ja skaalautumaan. Maaseutualueilla tarvitaan lisää start-up-yrityksiä, sillä innovatiivisten yritysten kasvu on tärkeä tekijä talouden rakennemuutoksessa ja uudistumisessa.

Kasvuyrittäjyyden keskeinen edellytys on toimivat yritysrahoitusmarkkinat. Vaikka rahoituksen saatavuus Suomessa on hyvällä tasolla, niin samaan aikaan on tunnistettavissa erilaisia rahoituksen katvealueita. Start-up-rahoitusta tarvitaan markkinoille lisää, jotta yritysaihioiden määrää saataisiin kasvatettua ja kehitettyä niitä eteenpäin. Uusien yritysten toiminta perustuu usein innovaatioihin, joiden onnistumiseen ja liittyy aina jonkin verran epävarmuutta ja riskiä. Tämän vuoksi yritysten tie usein katkeaa rahoituksen puutteeseen.

Sukupolven- ja omistajanvaihdosten helpottaminen

Suomeen tarvitaan enemmän radikaaleja innovaatioita ja yritysrajoitusten monipuolisuutta. Erityisesti nuorten yrittäjyyttä on tarpeen tukea, sillä nykyiset yrittäjät ikääntyvät ja seuraavien kymmenen vuoden aikana on tulossa runsaasti sukupolven- ja omistajanvaihdoksia. Sukupolven- ja omistajanvaihdoksissa tarve ulkopuoliselle rahoitukselle on suuri, sillä 80 % toimijoista tarvitsisi omistajanvaihdokseen rahoitusta ulkoisesta lähteestä.

Omistajan- ja sukupolvenvaihdoksia voidaan helpottaa tuetusti, kun vaihdos tehdään suunnitelmallisesti ja mukaan otetaan vaihdoksiin erikoistunut ulkopuolinen asiantuntija. Omistajanvaihdos voi olla yritysten uusiutumisen pullonkaulana, mikäli yritys ei pääse siirtymään uusiin käsiin. Yrityksen johtaminen monipuolistuu ja kasvutavoitteet yleistyvät uuden yrittäjäpolven tai yrityskaupan myötä. Omistajanvaihdosten edistäminen vaikuttaa myönteisesti myös yritysten kasvuhakuisuuteen ja investointien todennäköisyyteen. Tukemalla yrityksiä, jotka työllistävät enemmän kuin yrittäjän voidaan saada aikaan merkittäviä positiivisia työllisyysvaikutuksia.

Start-up-yrittäjyysaktiivisuuden lisääminen

EU-ohjelmakauden 2014-2020 aikana on nostettu esiin tarve tukea myös pienimuotoisempaa yrittäjyyttä, kuten osa-aikaista yrittäjyyttä ja uusia yrittäjyyden muotoja. Mikroyritysten toimintaedellytysten turvaaminen on tärkeää maaseudun elinvoimaisuuden säilyttämisessä. Erityisryhmät ovat OECD:n mukaan aliedustettuina yritysten perustajien joukossa. Kannustamalla erilaisia ihmisiä yrittäjyyteen voidaan lisätä yrittäjyyttä ja yritystoimintaa. Tärkein voimavara maaseutualueilla ovat ihmiset ja heidän inhimillinen pääomansa.

Leader-ryhmät voivat toimia ketterinä muuttuvan kentän olosuhteiden tulkitsijoina. Maaseudun yritysten tietoisuutta eri kehittämisvälineiden tarjoamista mahdollisuuksista ja eduista on oleellisesti lisättävä. On tarpeen keskittyä osallistavan yrittäjyyden edistämiseen yrittäjyyspotentiaalin hyödyntämiseksi ja taloudellisten aktiviteettien lisäämiseksi myös pienimuotoisesti. Leader-ryhmien roolia tiedonvälittäjänä pitäisi vahvistaa, jotta yritykset saisivat käyttöönsä sopivimmat ratkaisut.

Stand-up-vaiheeseen on tarpeen kiinnittää aiempaa paremmin huomiota, sillä itsensä työllistäminen ja kevytyrittäjyys, alustatalous ja jakamistalous ovat yleistymässä muuttaen yrittäjyysdynamiikkaa. Leader-ryhmät voivat edistää yrittäjyyttä tukemalla yksinyrittäjiä sekä sivutoimisia yrittäjiä, jotka voivat hankkia palkkatulojen tai muun toimintansa ohella tuloja yritystoiminnasta. Sivutoiminen yrittäjyys madaltaa yritystoiminnan aloittamisen kynnystä ja toimii väylänä päätoimiseen yritystoimintaan edesauttaen esimerkiksi nuorten yrittäjien alueelle sitoutuneisuutta ja jäämistä.

Leader-ryhmät ovat keskeisiä toimijoita, jotka voivat auttaa monin tavoin yrityksiä onnistumaan. Leader-ryhmillä on mahdollisuus käyttää aluetarkempaa otetta eli paikkaperusteisuutta toimenpiteiden kohdentamisessa joustavasti ja paikallisten tarpeiden edellyttämällä lähestymistavalla. Rahoitusta

investointeihin on tärkeää olla tarjolla yrityksen koosta ja muodosta riippumatta sekä yrittäjien/yritystoiminnan elinkaaren eri vaiheissa.

2.7.4. Toimenpiteet

Nykytilaa koskevan analysoinnin ja tarpeiden arvioinnin perusteella erityistavoitteeseen 7 vastataan erityisesti seuraavilla toimenpiteillä.

Tilanpidon aloittamiseen liittyvän tukijärjestelmän avulla helpotettaisiin aloittamiseen liittyvää taloudellista taakkaa ja tilan hankintaan liittyvän rahoituksen saamista. Riittävän rahoituksen turvaamiseksi tarvitaan erilaisia rahoitusvälineitä, joita voitaisiin myöntää avustuksen, lainan, takauksen tai verohelpotusten muodossa. Tilanpidon aloitusvaiheessa tai alkuvuosina tiloilla on myös monia kehitystarpeita. Osa niistä kohdistuu tuotantosuunnan muuttamiseen ja laajentamiseen liittyviin mittaviinkin investointeihin ja perusparannuksiin. Osaltaan tilannetta voidaan helpottaa kohdistamalla investointitukea nuorten viljelijöiden tekemiin investointeihin.

Neuvonta- ja koulutustoimenpiteiden avulla voidaan parantaa uusien yrittäjien liiketoimintaosaamista, auttaa luomaan ja kasvattamaan verkostoja sekä auttaa löytämään ja käyttämään uusinta tutkimustietoa tilan kehittämisen pohjaksi. Lisäksi tutkimuksen ja hankkeiden avulla olisi lisättävä tietämystä ja tietoisuutta vaihtoehtoiksi uusiin omistamisen muotoihin ja etsittävä vaihtoehtoisia tapoja tilanpidon aloittamiseen tilanteissa, joissa nuorella ei ole mahdollisuutta jatkaa sukutilaa.

Nuorten viljelijöiden toimintaa alkuvaiheessa voitaisiin helpottaa täydentävän tulotuen kautta ja edistää tilan kehittämistä korotettujen investointitukien avulla.

Start-up-yritystoiminnan käynnistämistä koskevalla tukijärjestelmällä helpotettaisiin uusien yritysten perustamista sekä sukupolven- ja omistajan vaihdoksia maaseutualueilla. Sukupolven- ja omistajanvaihdokset antavat mahdollisuuden siirtyvän yrityksen liiketoimintamallin uudistamiselle ja päivittämiselle vastaamaan nykypäivää mukaan lukien digitalista kehitystä sekä lukien ympäristö- ja ilmastoasioissa tapahtunutta kehitystä.

Pienmuotoista uutta yrittäjyyttä tuettaisiin Leader-toimenpiteen kautta.

Start-up-tuki kattaisi maa-, metsä- ja kalatalouden ulkopuoliset toimialat maaseutualueilla pois lukien eräät toimialat, joita ei tueta ja jotka määritellään erikseen kansallisessa lainsäädännössä.

2.7.5. Tavoitteet ja arvot tulosindikaattoreille

Tulosindikaattorit	Tavoitearvot
R.4 Linking income support to standards and good practices: Share of UAA covered by income support and subject to conditionality	99 %
R.30 Generational renewal: Number of beneficiaries setting up with support from the CAP	1 300
R.31 Growth and jobs in rural areas: New jobs supported in supported projects	400
R.32 Developing the rural economy: Number of rural businesses including bio-economy businesses developed with CAP support	3400

Lähdeluettelo

Luonnonvarakeskus, tilastot

Ruokavirasto, tietojärjestelmät

Maatalousyrittäjien eläkelaitos, tilastot

Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelman vaikutus maatalousalan kilpailukykyyn, PTT selvitys

Sukupolvenvaihdokset ja maatalojen kehittäminen, Luken ja PTT:n selvitys

Maataloussektorin asema rahoitusmarkkinoilla, kysyntä, tarjonta ja uudet instrumentit, PTT:n ja Luken selvitys