

Maatilayritysten tulevaisuusstrategiat – empiirinen tarkastelu tilojen tulevaisuustavoitteista, taloudellisesta menestymisestä ja rakenteellisesta kehityksestä.

Essi Mäkijärvi¹⁾, Pasi Rikkinen²⁾ ja Matti Ylätaalo³⁾

¹⁾ *MTT taloustutkimus, Latokartanonkaari 9, 00730 HELSINKI, essi.makijarvi@mtt.fi*

²⁾ *MTT taloustutkimus, Lönnrotinkatu 5, 50100 MIKKELI, pasi.rikkonen@mtt.fi*

³⁾ *Helsingin yliopisto, taloustieteen laitos, 00014 Helsingin yliopisto, matti.ylatalo@helsinki.fi*

Strategian avulla yritys voi saavuttaa asetetut tulevaisuuden tavoitteet. Yhä nopeammat ja arvaamatomammat muutokset toimintaympäristössä tekevät kuitenkin tulevaisuudesta yhä epävarmemman. Kriittisiä vaiheita ennakoimalla voidaan tarvittaessa muuttaa strategiaa siten, että tavoitteet on edelleen mahdollista saavuttaa muuttuvassa toimintaympäristössä. Tämän tutkimuksen tavoitteena on tutkia maatilayrityksessä käytettäviä ennakoinnin lähestymistapoja osana liiketoimintaosaamista. Tutkimusaineistona käytettiin Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksen (MTT) kannattavuuskirjanpitoaineiston tilivuosisia 2004–2008. Tutkimuksessa käytettiin aineistona myös vuonna 2007 suoritettua viljelijäkyselyä kannattavuuskirjanpito-tiloille. Tilat poimittiin tutkimukseen sen mukaan, että ne olivat sekä vastanneet vuoden 2007 viljelijäkyselyyn että olleet mukana kannattavuuskirjanpito-paneelissa vuosina 2004–2008. Havaintoaineistossa oli mukana 260 kirjanpito-tilaa.

Tutkimusongelmina oli selvittää, minkälaista tulevaisuuden suunnittelu on maatilayrityksissä, minkälaista on yritysten taloudellinen menestyminen ja rakenteellinen kehitys erilaisia tulevaisuuden tavoitteita omaavissa tilaryhmissä sekä mitä tekijöitä ja menestymisen konsepteja tilojen tulevaisuuden suunnittelussa on löydettävissä. Maatilayrittäjien tavoitemuuttujia analysoitiin faktori-analyysin avulla. Klusterianalyysissä hyödynnettiin faktorianalyysin tuloksena syntyneitä faktoripisteitä. Näiden pisteiden avulla mahdollisimman samankaltaiset muuttujat yhdistettiin ryhmiksi. Syntyneet ryhmät nimettiin seuraavasti: ympäristö- ja hyvinvointitietoiset, taloussuuntautuneet sekä kehitymis- ja kasvuhaluiset.

Kyselyyn vastanneiden maatilayrittäjien tulevaisuuden suunnittelu painottui strategiselle tasolle. Muutokseen suhtauduttiin lähinnä reaktiivisesti ja preaktiivisesti. Tiedonhaku painottui kansalliselle ja paikkakunnan tasolle. Ympäristö- ja hyvinvointitietoiset tilat olivat pieniä ja vakavaraisia, mutta niillä oli heikko kannattavuus. Ennakointi oli vähäisempää kuin muissa ryhmissä. Taloussuuntautuneet tilat olivat suurimpia ja ne olivat kasvaneet tasaisesti viiden vuoden aikavälillä. Niissä tiedonhaku oli aktiivisinta ja tulevaisuuteen suhtautuminen preaktiivista. Suunnittelu ulottui operationaaliselta tasolta visionääriselle tasolle. Kehittymis- ja kasvuhaluikkaat tilat olivat muiden ryhmien tiloja keskimäärin kannattavampia. Suhteellinen velkaantuneisuus oli kuitenkin suuri. Näillä tiloilla ennakointiin melko aktiivisesti.

Asiasanat: Tulevaisuuden ennakointi, strateginen johtaminen, maatilayritys, menestyminen

Johdanto

Yrityksen tulevaisuuden tavoitteiden toteutumista toisin sanoen menestymistä voidaan mitata monista eri näkökulmista ja eri tavoin. Menestystä voidaan tarkastella puhtaasti taloudellisena menestymisenä, mutta myös laajemmin näkökulmasta, miten hyvin asetetut tavoitteet ovat toteutuneet ja miten yrittäjä kokee menestymisensä. Menestymiseen vaikuttaa yrityksen sisäisen toiminnan onnistumisen lisäksi koko toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset niin ulkoisessa toimintaympäristössä (mm. makrotaloudelliset tekijät, politiikanmuutokset) kuin välittömässä toimintaympäristössä (markkinat, yritysten välinen kilpailu, asiakkaat, neuvotteluvoima). Tässä kokonaisuudessa liiketoimintaosaamisen merkitys ja toimintaympäristön aikaisempaa aktiivisempi muutosten ennakointi ovat korostuneet viime vuosina. Liiketoimintaosaamisella käsitetäänkin yrittäjän kykyä asemoida yrityksen liiketoiminta toimintaympäristöön proaktiivisesti, toimintaympäristön muutos ennakoiden (Näsi & Neilimo 2006, Rikkonen ym. 2008).

Yrityksen toimintaympäristö voidaan jakaa sisäiseen toimintaympäristöön, jonka tekijöitä voidaan ohjata, välittömään toimintaympäristöön, jonka tekijöihin voidaan vaikuttaa, sekä ulkoiseen toimintaympäristöön, jonka tekijät ovat annettuja. Yrityksen toimintaympäristö muodostuu siis yleisistä toiminnan kehittymisen puitteista sekä toisaalta kilpailuympäristöstä, mihin yrityksen on sopeuduttava (Eriksson 1995, 11). Ulkoinen ja välitön toimintaympäristö vaikuttavat yrityksen sisäisen toimintaympäristön ohjaamiseen. Se, miten yrityksen resursseja johdetaan suhteessa toimintaympäristöönsä, riippuu asetetuista tavoitteista. Vaikka taloustieteessä yrityksen toiminnan tavoitteeksi mielletäänkin voiton maksimointi, maatilayrityksessä tavoitteet asetetaan yleensä perheyrityksen jäsenten arvoihin pohjautuviksi (Mäkinen & Ylätalo 2008). Yrityksen strategisella johtamisella voidaan tunnistaa mahdollisuudet ja uhat ulkoisesta sekä välittömästä toimintaympäristöstä kuin myös vahvuudet ja heikkoudet sisäisestä toimintaympäristöstä. Yritystä kehitetään strategian avulla siten, että voidaan päästä asetettuihin tavoitteisiin (Ansoff 1987, ref. Rantamäki-Lahtinen 2008, 10–11).

Mannermaa (1999a, 1999b) jakaa tulevaisuuteen asennoitumisen neljään eri lähestymistapaan. Passiivisesti muutokseen asennoituvalla yrittäjällä toimintaympäristön muutokset eivät siis vaikuta suunnitteluun. Reaktiivista asennoitumista kuvaa parhaiten palomies, joka toimii sitten, kun vahinko on jo tapahtunut. Muutoksiin reagoidaan tällöin suunnitelmia tarkentamalla. Preaktiiviset ja proaktiiviset yrittäjät sen sijaan hyödyntävät toimintaympäristöstä saatavaa tietoa ennakoiden. Preaktiivinen lähestymistavassa ennakointi kohdistuu vallitsevaan liiketoimintaan kun taas proaktiivisuudessa korostetaan vahvemmin uusien liiketoimintamahdollisuuksien etsimistä ja yrityksen uusiutumista.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on tutkia maatilayrityksen ennakointijärjestelmää ja ennakoinnin lähestymistapoja osana liiketoimintaosaamista. Tutkimuksen teoriaperusta on yrityksen strategisessa johtamisessa, jossa ennakointi nähdään yhtenä keskeisenä osa-alueena. Tutkimuksen empiirisessä osassa tavoitteena on selvittää, minkälaisia tulevaisuusstrategioita maatilayrityksillä on ja minkälaista ennakointia tilat tekevät. Samalla analysoidaan, miten erilainen suunnitteluote näkyy yrityksen taloudellisessa tilassa sekä yrityksen rakenteellisessa kehittämisessä viiden vuoden aikaperspektiivillä. Tutkimuskysymykset ovat seuraavat:

1. Minkälaista tulevaisuuden suunnittelu on maatilayrityksissä?
2. Minkälaisia tulevaisuuden tavoitteita yrityksillä on ja minkälaista on taloudellinen menestyminen ja rakenteellinen kehitys erilaisissa tulevaisuuden tavoite -ryhmissä?
3. Mitä tekijöitä ja menestymisen konsepteja tilojen tulevaisuuden suunnittelussa on löydettävissä?

Aineisto ja menetelmät

Tutkimuksessa hyödynnettiin MTT:n kannattavuuskirjanpitoaineiston tilivuotia 2004–2008 sekä vuoden 2007 suoritettua viljelijäkyselyä kannattavuuskirjanpitotiloille. Kysely oli lähetetty 900 kirjanpitotilalle. Vastauksia saatiin 347. Tilat poimittiin tutkimukseen sen mukaan, että ne olivat sekä vastanneet vuoden 2007 viljelijäkyselyyn että olleet mukana kannattavuuskirjanpitopaneelissa mukana vuosina 2004–2008. Havaintoaineisto muodostui aineistojen yhdistämisen ja korjausten jälkeen 260 kannattavuuskirjanpitotilan tiedoista. Aineiston analyysissa hyödynnettiin SPSS-ohjelmistoa. Tarkemmat menetelmälliset kuvaukset ja tulosten tarkastelu on käyty läpi MTT raportti sarjan julkaisussa 31 (Mäkijärvi 2011).

Tutkimusaineiston analysoinnissa hyödynnettiin monimuuttujamenetelmiin kuuluvia faktori- sekä klusterianalyysia. Kyseisiä menetelmiä käytettiin siksi, että tarkoituksena oli käsitellä monia muuttujia yhtä aikaa ja tavoitteena oli tiivistää havaintoaineistosta saatavaa informaatiota. Faktorianalyysin avulla analysoitiin maatilayrittäjien tavoitemuuttujia. Tavoitteena oli löytää havaintoaineiston muuttujissa piileviä yhdenmukaisuuksia. Klusterianalyysissa hyödynnettiin faktorianalyysin tuloksena syntyneitä faktoripisteitä. Näiden pisteiden avulla mahdollisimman samankaltaiset muuttujat yhdistettiin omiksi ryhmikseen.

Tavoitemuuttujien normaalijakautuneisuus testattiin Kolmogorov-Smirnov -testillä. Pienillä merkitsevyystasoilla nollahypoteesi hylätään eli jakauma poikkeaa normaalista (Heikkilä 2004, 235). Muuttujat eivät olleet normaalisti jakautuneita, sillä testin p-arvo oli 0,000. Ryhmien lukumäärän ratkaisu on yksi ongelmallisimmista klusterianalyysin vaiheista. Mitään standardoitua ja objektiivista valintamenetelmää ei ole pystytty kehittämään. Tämän johdosta on hyvä tehdä analyysi useita kertoja eri lukumääriä käyttämällä. Näistä vaihtoehdoista valitaan paras hyödyntämällä tutkimuksen teoreettista perustaa, käytännön järjkeytä ja tutkimuksessa aiemmin tehtyjä ratkaisuja. (Hair ym. 1998, 499.)

Tässä tutkimuksessa kokeiltiin kolmen ja neljän ryhmän malleja. Neljän ryhmän mallissa kullekin faktorille muodostui oma klusteri, mutta neljännessä klusterissa vaikuttivat kaikki tavoitteet. Katsottiin, että neljäs klusteri ei tuo juurikaan lisäarvoa tutkimukseen, joten päädyttiin kolmeen klusteriin. Ryhmän 1 yrittäjille tärkeitä olivat ympäristön ja yrittäjän omaan hyvinvointiin liittyvät tavoitteet. Toisen ryhmän yrittäjille sekä kehitykselliset, taloudelliset, ympäristölliset ja hyvinvointiin liittyvät seikat olivat tärkeitä. Niistä selvästi tärkeimmäksi tavoitteeksi nousivat taloudelliset tekijät. Kolmannessa ryhmässä painottuivat kehittymiseen ja kasvuun liittyvät tavoitteet. Ryhmien välisiä eroja tutkittiin ei-parametrisille muuttujille tarkoitettulla Kruskal-Wallis testillä. Kyseinen testi soveltuu järjestysasteikollisille muuttujille. Ryhmät saivat Kruskal-Wallis testissä p-arvoksi 0,000. Ryhmien väliset erot ovat siis tilastollisesti merkitseviä.

Tulokset ja tulosten tarkastelu

Taulukosta 1 voidaan tarkastella klusterianalyysin avulla muodostettujen tilaryhmien erilaisia tulevaisuusotteita. Visionäärisintä johtamista harjoitetaan taloussuuntautuneiden ryhmässä. Tässä ryhmässä muutokseen suhtautuminen on reaktiivis-preaktiivista, kuten ryhmässä 3. Taloussuuntautuneet vastaajat ovat aktiivisimpia tiedonhaussa. Vähiten ennakoidaan ympäristö- ja hyvinvointitietoisien ryhmässä, jossa myös tiedonhaku on passiivisinta.

Toiseen tutkimuskysymykseen liittyen taloussuuntautuneiden ryhmän tilat ovat selvästi suurimpia sekä taloudelliselta kooltaan, pinta-alaltaan että liikevaihdoltaan. Ympäristö- ja hyvinvointitietoisien ryhmän tilat ovat sen sijaan pienimpiä. Ryhmässä 2 ja 3 on havaittavissa tasaista kasvua, mutta ryhmässä 1 ei esiinny juurikaan kasvua pinta-alassa, liikevaihdossa tai taloudellisessa koossa. Ryhmässä 2 tehdään eniten työtunteja ja ryhmässä 3 vähiten. Kun suhteutetaan tehdyt keskimääräiset kokonaistyötunnit keskimääräiseen liikevaihtoon, näyttäisi ympäristö- ja hyvinvointitietoisien ryhmä olevan tehottomin (39 euroa yhdellä työtunnilla). Ryhmissä 2 ja 3 yhdellä työtunnilla tehdään 55–56 euroa liikevaihtoa. Eroihin vaikuttavat luonnollisesti mm. tuotantosuunta- ja tukierot.

Ryhmässä 3 on eniten suunnitelmia lähitulevaisuudessa tapahtuvista sukupolvenvaihdoksista. Taloussuuntautuneiden ryhmässä on tehty äskettäin eniten sukupolvenvaihdoksia, mutta toisaalta merkittävän paljon sukupolvenvaihdoksia on suunniteltu ajoittuvan 5–15 vuoden tai yli 15 vuoden päähän. Ryhmässä 1 painottuvat toiminnan lopettamiseen liittyvät suunnitelmat. Ryhmän tutkimustiloilla on hyvin vähän äskettäin tai lähitulevaisuudessa tapahtuvia sukupolvenvaihdossuunnitelmia. Suurin osa vastaajista ei osaa määrittää seuraavaa sukupolvenvaihdoksen ajankohtaa. Lisäksi suurimmalla osalla vastaajista toiminnan lopettamisen tavoite kuvaa melko hyvin asetettuja tulevaisuuden tavoitteita.

Taulukko 1. Tulevaisuuden tavoitteet, suhtautuminen tulevaisuuteen, yrityksen rakenne, elinkaaren vaihe ja taloudellinen tila tilaryhmissä.

	Ympäristö- ja hyvinvointitietoiset	Taloussuuntautuneet	Kehittymis- ja kasvuhaluiset
TULEVAISUUDEN TAVOITTEET	Ympäristön tilasta huolehtiminen, henkinen tyytyväisyys viljelijänä toimimiseen	Kohtuullinen toimeentulo, hyvä maksuvalmius, tulorahoituksen riittävyys, hyvä kannattavuus.	Tuotannon tehostaminen, jatkuva kasvu, yrityksen jatkuvuus, ammattitaidon kehittäminen.
TULEVAISUUDEN SUUNNITTELU	Operatiivista ja strategista suunnittelua, reaktiivinen suhtautuminen muutokseen, passiivisin tiedonhankija	Operatiivista, strategista ja visionääristä suunnittelua, reaktiivinen/preaktiivinen suhtautuminen muutokseen, aktiivisin tiedonhankija	Strategista ja operatiivista suunnittelua, reaktiivinen/preaktiivinen suhtautuminen muutokseen, melko aktiivinen tiedonhankija
YRITYKSEN RAKENNE	Selvästi pienimpiä tiloja taloudelliselta kooltaan, pinta-alaltaan ja liikevaihdoltaan, ei juurikaan kasvua pinta-alassa, liikevaihdossa tai taloudellisessa koossa	Selvästi eniten työtunteja, taloudelliselta kooltaan, pinta-alaltaan ja liikevaihdoltaan suurimmat tilat, pinta-alassa tasaista kasvua, liikevaihdossa melko nopeaa kasvua	Työtunteja vähiten, liikevaihdoltaan kuitenkin suurempia kuin tilat 1, pinta-alaltaan lähes yhtä suuria kuin ryhmän 2 tilat, taloudelliselta kooltaan melko suuria, tasais- ta kasvua pinta-alan ja liikevaihdon osalta
ELINKAAREN VAIHE	Hyvin suuri osa ei osaa määrittää sukupolvenvaihdoksen tulevaa ajankohtaa, hyvin vähän äskettäin tai lähitulevaisuudessa tapahtuvia sukupolvenvaihdoksia, suurimmalla osalla toiminnan lopettaminen kuvaa melko hyvin tulevaisuuden tavoitteita	Merkittävän paljon 5–15 vuoden tai yli 15 vuoden päähän ajoitettuja sukupolvenvaihdossuunnitelmia, ryhmistä eniten äskettäin tehtyjä sukupolvenvaihdoksia	Suunnitelmissa merkittävän paljon 1–15 vuoden kuluessa tapahtuvia sukupolvenvaihdoksia
TALOUDELLINEN TILA	Selvästi alhaisin kannattavuus, omavaraisin ja vähiten suhteellisesti velkaantunein	Suurimmat yrittäjätulot, hyvä omavaraisuus, tyydyttävä suhteellinen velkaantuneisuus	Parhain kokonaispääoman tuotto prosentti, suurimmat heilahtelut kannattavuudessa, hyvä omavaraisuus, heikko/tyydyttävä suhteellinen velkaantuneisuus

Ryhmän 1 tiloilla on selvästi heikoin kannattavuus. Ne ovat kuitenkin vakavaraisimpia yrityksiä muihin ryhmiin verrattuna. Ryhmällä 3 näyttäisi olevan parhain kannattavuus, mutta näiden tilojen kannattavuudessa voidaan havaita suurimmat heilahtelut viiden vuoden ajanjaksolla. Ryhmän 3

yrietykset ovat myös eniten suhteellisesti velkaantuneita. Taloussuuntautuneet tilat ovat melko vakavaraaisia, mutta kannattavuus on melko heikko, tosin selvästi parempi kuin ryhmässä 1.

Johtopäätökset

Tutkimuksen johtopäätöksenä tarkastellaan edellä esitettyjen tulosten perusteella sitä, minkälaisia tekijöitä ja menestymisen konsepteja tilojen tulevaisuuden suunnittelussa on löydettävissä. Tarkastelu tehdään vertaamalla eri tilaryhmien vahvuuksia ja heikkouksia taulukossa 2.

Taulukko 2. Tilaryhmien vahvuudet ja heikkoudet.

	Vahvuudet	Heikkoudet
Ympäristö- ja hyvinvointitietoiset	Hyvin omavaraisia ja vähän suhteellisesti velkaantuneita	Todella heikko kannattavuus Melko passiivista tiedonhaku Vähän ennakointia Huono tuotos/panos -suhde
Taloussuuntautuneet	Suunnittelua kaikilla aikaskaloilla Tasaisen varma kasvu Hyvä omavaraisuus Aktiivinen tiedonhaku ja reaktiivisuus auttavat epävarmoissa markkinatilanteissa Melko tasainen kannattavuus	Tyydyttävä suhteellinen velkaantuneisuus Heikko kannattavuus
Kehittymis- ja kasvuhaluiset	Parhain kannattavuus Hyötyy eniten positiivisista muutoksista markkinoilla Hyvä omavaraisuus	Kärsii eniten negatiivisista markkinamuutoksista Suuri suhteellinen velkaantuneisuus

Ympäristö- ja hyvinvointitietoiset

Ympäristö- ja hyvinvointitietoisien vahvuutena on todella hyvä omavaraisuus ja pieni suhteellinen velkaantuneisuus. Voidaan kuitenkin tehdä varovaisia arvioita siitä, että tilat eivät ole investoineet lähiaikoina tai investoinnit ovat olleet niin pieniä, että niitä on voitu tehdä tulorahoituksella. Tämän johdosta vakavaraisuuden tunnusluvut näyttävät hyviltä. Suurin osa ryhmän vastaajista on valmistautumassa toiminnan lopettamiseen. Pieni suhteellinen velkaantuneisuus saattaa olla seuraus tästä tavoitteesta. Jos jatkajaa ei löydy tai tila ei ole muilla tavoin elinkelpoinen tulevaisuudessa, investointeja ei välttämättä katsota tarpeellisiksi. Vakavaraisuus saattaa kuitenkin mahdollistaa yrittäjälle henkistä tyytyväisyyttä ja elämäntyön jatkumon eläköitymiseen asti.

On huomioitava, että 25 prosenttia ryhmän yrittäjistä ei pitänyt toiminnan lopettamista lainkaan tulevaisuuden tavoitteenaan ja 22 prosenttia vastaajista katsoo, ettei se kuvaa kovin hyvin heidän tavoitteitaan. Näille edelleen toimintaa jatkaville tiloille passiivinen tiedonhaku, reaktiivinen suhtautuminen muutokseen ja visionäärinen suunnittelun puute saattaa aiheuttaa ongelmia yhä epävarmemmassa tulevaisuudessa. Hyvä kannattavuus on ehto yrityksen liiketaloudelliselle jatkuvuudelle. Vaikka kannattavuuden tavoite ei ollutkaan tärkeä ympäristö- ja hyvinvointisuuntautuneille yrittäjille, näiden tilojen erittäin heikko kannattavuus saattaa olla kohtalokasta pitkällä aikavälillä. Jotta ryhmän 1 toiminnan jatkamista haluavat yrittäjät mahdollistaisivat toimintansa jatkuvuuden, olisi heidän asetettava ympäristö- ja hyvinvointitavoitteiden lisäksi kannattavuustavoitteita.

Kuluttajat tulevat hyvin todennäköisesti segmentoitumaan tulevaisuudessa yhä enemmän siten, että osa heistä painottaa yhä enemmän ruokavalinnoissaan ympäristöystävällisyyttä. Tällöin hinta ei välttämättä ole enää tärkein ostopäätöksessä vaikuttava tekijä. Jotta ryhmän 1 yrittäjät voisivat toteuttaa ympäristö- ja hyvinvointitavoitteitaan, mutta kuitenkin pitää yrityksensä elinkelpoisena, saataisi heidän mahdollisuutensa olla innovatiivisessa, asiakaslähtöisessä ja ympäristöystävällisessä pien-

tilatuotannossa. Tämä vaatisi ryhmän 1 yrittäjiltä proaktiivisuutta, jotta he voisivat suunnitella parhaimmalla mahdollisella tavalla uuden liiketoimintakonseptin.

Tuloksia tarkasteltaessa on huomioitava, että ympäristö- ja hyvinvointitietoisten ryhmään voi kuulua huomattavankin paljon sellaisia, jotka saavat osan tuloistaan tilan ulkopuolella suoritettavista töistä. Tällaisille yrittäjille maatilayrityksen kannattavuus ei välttämättä ole tavoitteista tärkein. Tällöin henkinen tyytyväisyys saattaa nousta tärkeimmäksi tavoitteeksi yritystoiminnassa.

Taloussuuntautuneet

Taloussuuntautuneiden tilaryhmän maatilayrityksissä on hyvä omavaraisuus. Suhteellisen velkaantuneisuuden tunnusluvun arvo tosin on vain tyydyttävällä tasolla. On kuitenkin muistettava, että tätä yleisessä liiketaloudessa pätevää tunnusluvun ohjearvoa ei voida täysin verrata maatilayritysten tunnuslukuihin pääomavaltaisuuden johdosta. Taloussuuntautuneissa yrityksissä sekä pinta-ala että liikevaihto ovat kasvaneet jatkuvasti. Kannattavuus ei ole kuitenkaan heitellyt kasvusta huolimatta lukuun ottamatta vuotta 2007, sillä mahdollisesti kannattavuuden, maksuvalmiuden ja kohtuullisen toimeentulon tavoitteet ovat ohjanneet yrittäjien toimintaa. Vuonna 2007 kannattavuus parani selvästi, mutta vuoden 2008 hintaromahdus ei pudottanut kannattavuuskerrointa yhtä voimakkaasti kuin ryhmässä 3.

Taloussuuntautuneissa yrityksissä ennakoidaan vahvasti. Suunnittelu kaikilla aikaskaaloilla, aktiivinen tiedonhaku sekä preaktiivinen suhde muutokseen saattavat auttaa yrityksiä läpi heilahtevien ja epävarmojen markkinatilanteiden. Ennakoinnilla siis saattaa olla yhteys kannattavuuteen ainakin näiden tulosten perusteella. Tämän tilaryhmän suurin ongelma on koko maatalousalaa koskettava alhainen kannattavuus. Koska nämä yritykset ovat tehokkaimpia suhteutettaessa keskimääräiset kokonaistyötunnit keskimääräiseen liikevaihtoon, ei tehostamisella välttämättä pystytä merkittävästi parantamaan kannattavuutta. Lisäksi maataloudessa tehokkuutta ei voida lisätä äärimmäisyyksiin asti, sillä tehokkuuden tavoittelulla on myös negatiivisia seurauksia. Mikäli yrittäjät eivät ole tyytyväisiä nykyiseen toimeentuloonsa ja kannattavuuden heikkous nähdään pysyvänä ilmiönä nykyisessä liiketoiminnassa, saattaisi liiketoiminnan uudistamisella saada kannattavuuden nousujohteiseksi. Suhteellisen hyvä vakavaraisuus kestäisi mahdollisesti myös uudistamisesta koituvia investointeja. Toisaalta maataloustuotteiden hintojen ennustetaan pitkällä aikavälillä nousevan huomattavasti nykyhetken tilannetta korkeammalle johtuen ruuan kysynnän kasvusta globaalilla tasolla. Tämän ilmiön vaikutusta suomalaiselle maataloustuotannolle ei voida tarkkaan määrittää, mutta mahdollisesti se tulee nostamaan kuluttajahintoja myös Suomessa. Siirtykö kuluttajahintojen nousu ketjussa alkutuottajille saakka, jää nähtäväksi. Mikäli alkutuottajat saisivat tulevaisuudessa korkeamman hinnan tuottamistaan hyödykkeistä, voisivat myös taloussuuntautuneiden ryhmän yrittäjät parantaa yritystensä kannattavuutta. Lähitulevaisuudessa näiden yritysten menestyminen riippuu siitä, miten nopeasti tuottajahinta mahdollisesti tulee nousemaan, sillä kannattavuusvajetta ei mikään yritys voi kestää pysyvästi.

Kehittymis- ja kasvuhaluiset

Erityisen mielenkiintoisen tästä 2004–2008 tarkasteluajankohdasta tekee se, että aikaisemmin melkoisen tasaiset maataloustuotemarkkinat ovat kokeneet tarkasteluajankohtana ennennäkemättömän suuria muutoksia. Tällä aikavälillä kehittämis- ja kasvuhaluikkaiden ryhmän vastaajayrittäjät ovat toisaalta hyötäneet eniten positiivisista muutoksista, mutta toisaalta kärsineet eniten negatiivisista muutoksista. On toki otettava huomioon, että ryhmässä 3 oli suhteellisesti eniten viljajaloja, joille viljan hinnanmuutokset saattoivat aiheuttaa suurimmat vaihtelut kannattavuuteen. Kannattavuus näyttäisi kuitenkin olevan muita tiloja parempi keskimäärin, vaikkei tässäkin ryhmässä päästä keskimääräisessä kannattavuuskertoimessa yli yhden. Kannattavuuden negatiivisia heilahteluja pitäisi pyrkiä välttämään paremmin, koska suuri suhteellinen velkaantuneisuus synnyttää riskitekijöitä alhaisen kannattavuuden tilivuotina. Aktiivisemmalla, etenkin kansainvälisen tason, tiedonhauilla ja tämän tiedon hyödyntämisellä suunnitelmissa tilat saattaisivat pystyä ennakoimaan paremmin tuotteiden hintojen radikaaleja laskuja ja toisaalta kustannusten suuria nousuja. Toisaalta, kun näyttää siltä, että ryhmän 3 yrittäjät pystyvät keskimäärin parhaiten vastaamaan positiivisiin markkinamuutoksiin, tulisi tätä vahvuutta kehittää lisäämällä tiedonhakua edelleen.

Tämän tilaryhmän tavoitteisiin on asetettu yrityksen jatkuvuus ja ammattitaidon kehittäminen, mikä kertoo yrittäjien halusta siirtää tila elinvoimaisena seuraavalle sukupolvelle, heidän dynaamisuudestaan ja positiivisesta asenteestaan tulevaisuuteen. Mikäli ammattitaidon ja ennakoinnin

kehittäminen takaavat positiivisen kannattavuuskehityksen ja kasvun tasaannuttua paremman vakava-raisuuden, tämän ryhmän tiloista voi kehittyä tulevaisuuden menestyjiä.

Lopuksi

Tämän tutkimuksen tavoitteena on kuvata vain viljelijäkyselyyn osallistuneiden tilojen ennakkointia ja taloudellista menestymistä sekä rakenteellista kehitystä. Tutkimustuloksia ei voida painottaa kuvaamaan tiettyä aluetta tai koko Suomea. Jotta näin voitaisiin tehdä, aineiston tulisi olla laajempi, jotta esimerkiksi kaikki tuotantosuunnat olisivat edustettuina. Voidaan kuitenkin olettaa, että tutkimustuloksien voidaan katsoa olevan suuntaa-antavia kirjanpitotiloilla tapahtuvasta ennakoinnista ja taloudellisesta menestymisestä sekä rakenteellisesta kehityksestä. On otettava huomioon, että kyselylomakkeen mittareilla pyritään objektiivisuteen, niiden avulla mitataan maatilayrittäjien subjektiivisia näkemyksiä omista tulevaisuuden tavoitteistaan ja ennakoinnistaan. Tämä subjektiivisuus saattaa heikentää tutkimuksen validiutta. Tällä tutkimuksella ei voida todistaa ennakoinnin, taloudellisen ja rakenteellisen kehityksen yhteyttä. Esimerkiksi rakenneyhtälömallilla voitaisiin osoittaa erilaisten ennakoinnin lähestymistapojen, aikaskaalojen ja tasojen syy-seuraussuhteita yritysten erilaiseen taloudelliseen menestymiseen ja rakenteelliseen kehitykseen.

Kirjallisuus

- Ansoff, H.I. 1987. Corporate Strategy, revised edition, Penguin Books.
- Eriksson, S. 1995. Yrityksen toimintaympäristön arviointimalli. Pohjois-Suomi pkt-yritysten toimintaympäristönä. Oulun Yliopiston taloustieteen osaston tutkimuksia. No. 35. 211 s.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. 1998. Multivariate data analysis (5th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Heikkilä, T. 2004. Tilastollinen tutkimus. 5. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy. 327 s. ISBN 951-37-4135-4.
- Kannattavuuskirjanpitojärjestelmä, MTT taloustutkimus <http://www.mtt.fi/taloustohtori/>
- Mannermaa, M. (toim.) 1999a. Toolbox – Työelämän ennakoinnin työkalupakki. ESR –julkaisut 41/99. Helsinki: Oy Edita Ab. 134 s. ISBN 951-735-345-6.
- Mannermaa, M. 1999b. Tulevaisuuden hallinta – skenaariot strategiatyöskentelyssä. Ekonomia -sarja. Porvoo: WSOY. 227 s. ISBN 951-0-23147-9.
- Mäkijärvi, E. 2011. Tulevaisuuden ennakkointi osana maatilalan strategista suunnittelua - Erilaisten tulevaisuustavoitteiden vaikutus taloudelliseen menestymiseen ja rakenteelliseen kehitykseen. MTT raportti 31. Saatavilla: www.mtt.fi/mttraportti 68 s.
- Mäkinen, H. & Ylätaalo, M. 2008. Maatilojen menestyminen ja menestymistekijät. Saatavilla: http://www.smts.fi/mpol2008/index_tiedostot/Esitelmat/es035.pdf.
- Näsi, J. & Neilimo, K. 2006. Mitä on liiketoimintaosaaminen. Juva: WS Bookwell Oy. 261 s.
- Rantamäki-Lahtinen, L. 2008. The success of the diversified farm – resource-based view. Academic dissertation. University of Helsinki. 134 s.
- Rikkinen, P., Harmoinen, T. & Teräväinen, H. (toim.) 2008. Maatilayrityksen menestystekijät. Tieto tuottamaan –sarja. Tieto tuottamaan 123. Porvoo: WS Bookwell Oy. ISBN 978-951-808-165-7.