Lausunto maatalouden sukupolvenvaihdosstrategiasta

Asia: E 104/2025 vp Valtioneuvoston selvitys: Maatalouden sukupolvenvaihdosstrategia

Maatalouden rakennemuutoksen kiihtyessä sukupolvenvaihdosstrategia on tervetullut, kuten muistion alussa todetaan. Riittävä osaajien saaminen maatalousalalle on ollut jo pitkään huolena ja siihen on tärkeää löytää lääkkeitä. Maatalouden kiinnostavuuden edellytyksenä on, että maaseutu pysyy elävänä ja tarjolla on riittävät palvelut niin maatalousyrittäjille kuin maatalouden parissa työskenteleville työntekijöille.

Maatalousmaa on perusedellytys maatalouden harjoittamiselle. Maan saatavuudessa on Suomen tasolla alueellista vaihtelua ja osalla alueista on kysyntää enemmän kuin tarjontaa. Samaan aikaan toisaalla olisi myynnissä kokonaisia maatiloja. Maatalouden heikon kannattavuuden vuoksi myyntihinnat pitää olla matalia käypiin arvoihin verrattuna. Julkisessa myynnissä olevien maatilojen ostajat tulevat tilojen ulkopuolelta, jolloin alihintaan myyminen ei ole välttämättä myyjälle mieleen. Todelliseksi ongelmaksi muodostuu maatilan oston rahoittaminen, sillä rahoitettavaa pääomaa on paljon ja harvoin ostajalla on valmiiksi riittävästi omaisuutta rahoituksen vakuudeksi. Lisäksi vieraiden välisissä kaupoissa verokohtelu on epäedullisempi kuin sukulaisten välisissä kaupoissa. Tämä heikentää huomattavasti uusien yrittäjien alalle tuloa. Esimerkiksi verokohtelua yhdenmukaistamalla voitaisiin edistää vieraiden välisiä kauppoja.

Rahoituksen haasteet korostuvat erityisesti Pohjois- ja Itä-Suomessa. Näillä alueilla rahoituksen saaminen sukulaisten väliseen selkeästi alihintaiseen kauppaan voi olla vaikeaa. Erityisesti näiden alueiden omistajanvaihdosten mahdollistamiseen pitäisi erityisesti kiinnittää huomiota.

Sukulaisten välisissä omistajanvaihdoksissa tulee toisinaan vastaan haasteita siinä, että luopujat eivät ole vielä eläkeiässä, mutta tila ei elätä sekä jatkajaa että luopujaa. Näissä tilanteissa jatkaja saattaa suunnata töihin maatilan ulkopuolelle ja siinä vaiheessa, kun omistajanvaihdos olisi ajankohtainen ei se enää olekaan jatkajan kannalta järkevää. Sukupolvenvaihdosstrategiassa olisi hyvä miettiä keinoja siihen, miten omistajanvaihdoksen oikea-aikainen tekeminen olisi kannattavaa sekä jatkajan että luopujan kannalta.

Maatalouden sukupolvenvaihdosstrategian muistiossa mainitaan nuorille viljelijöille kohdistettavat investointien korkeammat investointituet. Tämä on hyvä toimenpide ja nykyinen 7 vuoden aikaraja tilanpidon aloittamisesta on hyvä, jottei uuden yrittäjän tarvitse heti aloittamisen jälkeen aloittaa investoinnin suunnittelua saadakseen korotetun investointituen. Tämän lisäksi olisi tärkeää kiinnittää huomiota siihen, että elinvoimaisilla maatiloilla olisi rohkeutta investoida yrittäjäuran loppupäässäkin, vaikka tilalle ei olisi tiedossa jatkajaa. Liian usein tilan kehittäminen pysähtyy yrittäjän uran loppupäässä ja mahdollisella jatkajalla olisi aloittaessaan kiinni kurottavaa ja yrittämisen aloittamisen houkuttelevuus vähenee.

ProAgria Keskusten Liitto ry. Urheilutie 6, PL 251, 01301 VANTAA Puh./Tel. +358 20 747 2400
ProAgria Centralernas Förbund Idrottsvägen 6 D, PB 251, FI–01301 VANDA, FINLAND etunimi.sukunimi@proagria.fi
Association of ProAgria Centres Urheilutie 6 D, P.O. Box 251, FI–01301 VANTAA, FINLAND proagria.fi
Kotipaikka Vantaa / Hemort Vanda / Place of domicile Vantaa Y-tunnus 0201666-3

Kun uusi yrittäjä aloittaa maatalousalalla, hän tarvitsee paljon tukea tilan eteenpäin viemiseen. On tärkeää, että sukupolvenvaihdosstrategiassa on huomioitu osaaminen ja asiantuntija-apu. Neuvontakorvausjärjestelmä nykyisellään tarjoaa tähän ratkaisun, jonka avulla viljelijällä on mahdollista saada kohtuuhintaista neuvontapalvelua.

Neuvontakorvausjärjestelmän rahoituksesta on kuitenkin huolehdittava siten, että yrittäjillä on mahdollisuus sitä käyttää. Nuorille viljelijöille voitaisiin kohdentaa normaalia korkeampi neuvontakorvauksen tilakohtainen määrä.

Yhteenvetona maatalouden sukupolvenvaihdosstrategia tarvitaan. Mielestämme siinä on tärkeää kiinnittää huomiota rahoituksen saatavuuteen erityisesti Pohjois- ja Itä-Suomen osalta, vieraiden (ei sukulaisia) välisten kauppojen edistämiseen, sukulaisten välisten kauppojen oikea-aikaisuuden mahdollistamiseen ja jatkajien osaamisen tukemiseen. Maatalousalan houkuttelevuuden edellytyksenä on, että alalla on mahdollista menestyä ja saada riittävä korvaus työlleen. Heikko kannattavuus yhdistettynä suureen byrokratiaan ei ole omiaan parantamaan alan vetovoimaa.

Limingassa 5.2.2026

Petri Koivisto
Kehitysjohtaja
Talouspalvelut
ProAgria Keskusten liitto
petri.koivisto@proagria.fi
p. 0438266491