Selvitys

viljanviennin viljelijävetoisesta kehittämisestä

Greppa Marknaden

30.10.2017

Tausta

Suomen vilja-alalla on tähän asti vallinnut selkeä työnjako viljan tuotannon, kaupan ja teollisen jalostuksen suhteen. Viljelijät eivät ole kunnolla panostaneet viljan markkinointiin, vaan ovat jättäneet viljan hankinnan ja välittämisen erikoistuneiden viljakauppaliikkeiden tehtäväksi. Viljan välittäminen loppukäyttäjille, joko kotimaan teollisuudelle tai vientiin sisältää vilja-analyysin, tasalaatuerien keräilyn, logistiikan, välivarastoinnin, kuljetukset tiloilta varastoon ja eteenpäin teollisuudelle tai satamiin. Tämä toiminta luo viljalle lisäarvon, josta loppukäyttäjät maksavat katteen viljakauppayritysten toiminnan kulujen (ja voiton) kattamiseksi.

Suomen viljanviljelijöiden keskuudessa markkinointitietoisuuden lisäksi on pitkään puuttunut halu ja valmius keskinäiseen yhteistyöhön. Viljanviljelyn tilarakenne on pirstoutunut ja isojen hankintaorganisaatioiden on ollut helppo määrittää kaupan ehtoja. Saadakseen neuvotteluvoimaa ja parempia kauppaehtoja viljelijöillä ei ole muuta vaihtoehtoa, kun järjestäytyä erilaisiin yhteenliittymiin. Yhteistyöhaluttomuus on vuosien varressa lieventynyt ja Suomeen on syntynyt viljaosuuskuntia sekä viljan markkinointia tai vientiä harjoittavia viljelijävetoisia yrityksiä. Tarve yhteistyölle on lisääntynyt vahvasti parin viime vuoden aikana, sillä viljanviljelyn kannattavuus on sukeltanut ennennäkemättömiin pohjalukemiin.

Suomen viljan hintatasoon on vaikuttanut merentakainen sijaintimme ja epätasapaino tuotannon ja kotimaan käytön välillä. Lähes koko EU jäsenyyden ajan viljantuotanto on ylittänyt kotimaan teollisuuden käyttötarpeet, millä on ollut hintatasoa alentava vaikutus. Tasapainon savuttamiseksi on kaksi vaihtoehtoa, viljantuotannon vähentäminen tai viljan viennin lisääminen.

Nykyinen tilarakenne ja kannattavuus eivät mahdollista viljanviljelyn pitkäaikaista kehitystä. Viljelijöiden täytyy etsiä keinoja, millä tavalla he pystyvät osallistumaan viljaketjun lisäarvontuottamisprosessiin ja saada sitä kautta lisätuloja. Näissä pyrkimyksissään heidän täytyy panostaa erityisesti seuraaviin asioihin:

(1) ***Järjestäytyminen viljelijäyhteenliittymiin mittakaavaetujen hyödyntämiseksi.*** Monista syistä viljatilojen luontainen keskittyminen on ollut hidas prosessi ja pysynee maltillisena jatkossakin. Osuuskunnat kuitenkin mahdollistavat sekä säästöjä panosten hankinnassa että parempia myyntihintoja viljalle.

(2) ***Myynti ja markkinointiosaaminen.*** Tämä sisältää tarkan tiedon oman viljan laadusta, viljamarkkinoiden seurantaa, jatkuvaa koulutusta ja tiedonhankintaa yksittäisellä niin kuin osuuskuntien tasolla.

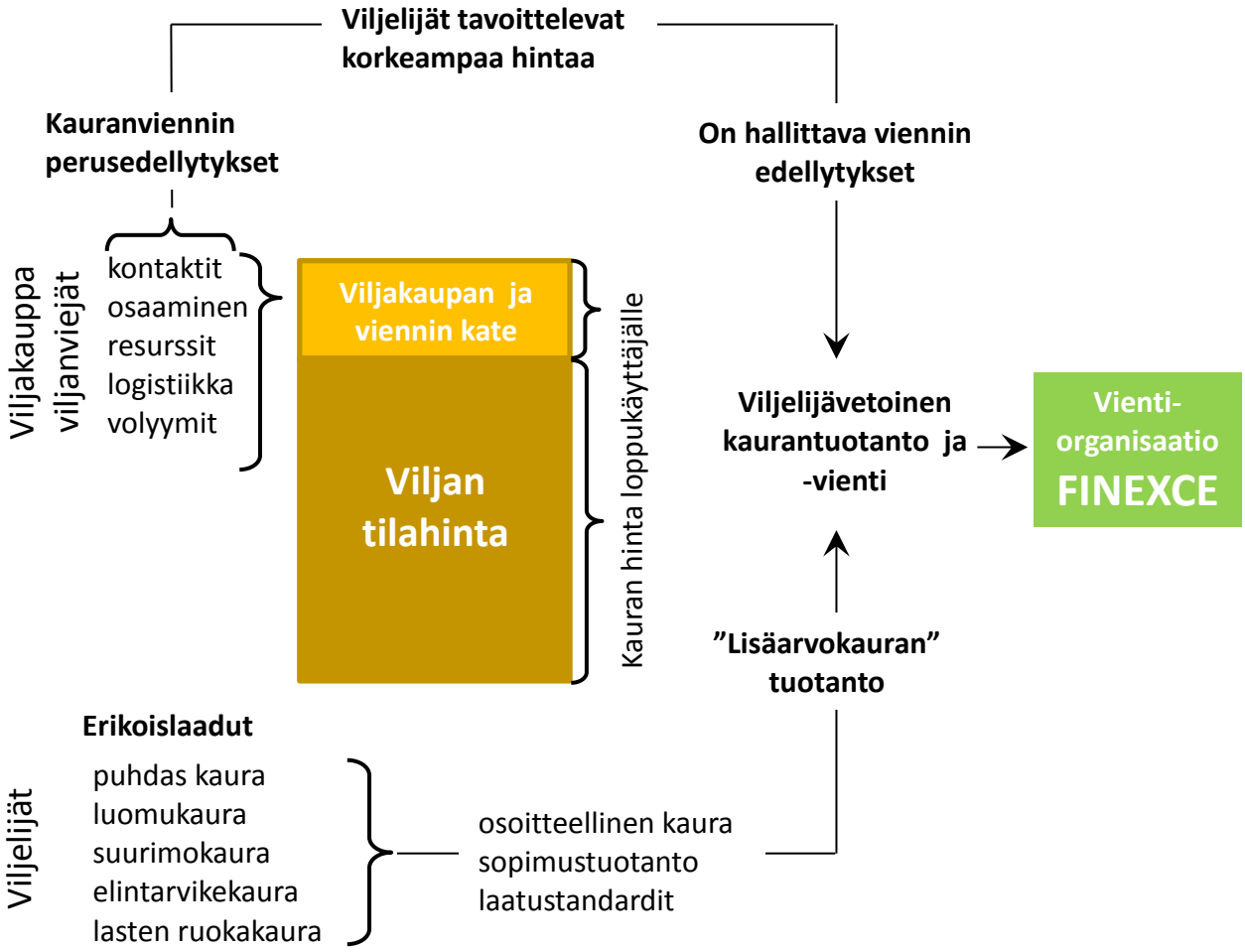
(3) ***Erikoisviljojen tuotanto.*** Bulkkiviljaan on haasteellista saada kannattavuutta nostavia lisäarvo-osia, koska se vaatii erittäin suuria volyymejä. Erikoisviljojen tuotanto kuitenkin takaa parempia hintoja ja katteita mittakaavoista riippumatta. Pelkästään kauran tapauksessa on useita erilaistumisvaihtoehtoja (kso kaavio), joiden hintataso kestää pienien erien kuljetuksen korkeita yksikkökustannuksia Euroopan tai maailman markkinoille saakka.

(4) ***Viennin edellytykset.*** Viljanviennin edellytyksinä ovat ostajakontaktien luominen ja ylläpito, satama- ja vientilogistiikan hallinta sekä kyky tarvittaessa kerätä tasalaatuisia eriä ostajan vaatimusten mukaisesti. Vientitoiminnan pääomatarve on keskeinen edellytys, johon täytyy kehittämisohjelman puitteissa kiinnittää erityishuomiota.

Viljelijöiden ja niiden edunvalvontajärjestöjen keskuudessa on yhä laajemmin tunnistettu tarve viljelijävetoisen viennin kehittämiselle. Yllä olevat edellytykset olisi helpointa turvata ja kehittää

keskitetysti, niin että viljan viennistä vastaisi suurelta osin vientiorganisaatio. Työnimenä tälle on käytetty FINEXCE.

Alla olevassa kaaviossa on avattu nykyinen markkinailmiö ja kehittämistarpeet ja edellytykset kauran tapausta käyttäen.



Lukuisat kansainväliset esimerkit – Ranska, Iso-Britannia, Ruotsi, Tanska, Viro – osoittavat että viljanvienti onnistuu viljelijävetoisesti. Näitä malliesimerkkejä tutkimalla saadaan arvokasta tietoa siitä, mitkä keinot ja konkreettiset ratkaisut soveltuvat Suomen viljanvientiorganisaatiota kehittäessä.

Tämä selvitys koostuu viljelijävetoisten yhteenliittymien, yksittäisten viljelijöiden ja yksityishenkilöiden ajatuksista. 2017 elo- ja syyskuun aikana on haastateltu yhteensä kuusi osuuskuntaa tai yritystä. Kaiken kaikkiaan haastatteluihin osallistui 15 henkilöä (kso liite).

Haastattelusarjan tarkoituksena oli selvittää jo alalla toimivien organisaatioiden, viljelijöiden yhteistyöhalua, asenteita ja mielipiteitä viennin edistämiseen liittyen: kuinka tarpeellisena ja realistisena pidetään viljelijöiden järjestämä viljanvienti ja mitä konkreettisia ratkaisuja pidetään mahdollisina vientiorganisaation pystyttämiseksi. Mielipiteitä aiottiin kartoittaa sekä mahdollisen yhteistyön että yhteisen kehittämisprojektin linjauksia varten.

Mietteitä viljaketjun rakenteista ja markkinatilanteesta

Vastaajat olivat samaa mieltä siitä että Suomen ja Euroopan viljan hintatasot eroavat toisistaan merkittävästi. Yhteinen oli käsitys myös siitä, että viljan viennin seurauksena kokonaistarjonta vähenisi, mikä puolestaan nostaisi kotimaan viljan hintoja. Monien mielestä markkinoiden tällainen ”tasapainottaminen” olisi tervetullut asia.

Se, kuinka nopeasti tämä vaikuttaisi ja kuinka suuria vientivolyymejä tarvittaisiin hintatason liikuttamiseksi ja varsinkin se kuinka vastuunkantajat ja toiminnasta hyötyjät jakautuisivat alueittain, jakoi mielipiteitä jo vahvasti. Joidenkin mielestä satamien läheisyydessä toimivat rannikkoalueiden viljanviljelijät kantaisivat suhteellisesti suurempaa vastuuta viemällä merkittävän osan sadostaan, joskus jopa epäsuotuisin hinnoin. Sisämaan viljelijät ja kotimaan teollisuuden lähellä sijaitsevat viljatilat puolestaan hyötyisivät toiminnan seurauksena nousseesta kotimaan hintatasosta. Joku on jopa ehdottanut markkinarahamaksun joka Suomessa tuotetusta viljatonnista, josta maantieteellisesti tasattaisiin viljan vientitoiminnan kuluja Suomen kaikkien viljanviljelijöiden kesken.

Nämä ajatukset ja eriävät mielipiteet heijastuvat seuraavissa suorissa siteerauksissa:

> ”Suomen raaka-ainemarkkinoilla pitäisi olla tietty niukkuus, jotta viljelijät saisivat kannattavampia hintoja. Viljelijät eivät ole kovin tietoisia markkinahinnoista, vaan puinnin alla on totuttu siihen että viljaa tarjotaan ostajalle, joskus jopa hintaa kysymättä. Raision ostopäällikkö tokaisi aikanaan ”näkyy kuormia tulevan” Tästä asenteesta viljelijöiden pitäisi päästä eroon.”
>
> ”Tällä hetkellä hintaerot ovat sellaisia että jos Euroopan pörssihinta on 150€/t, kotimaan hinta on 120€/t. Jos on pula raaka-aineesta, teollisuus joutuu tuomaan ulkomailta hintaan 150€/t+30€/t (rahti) = 180€/t. Tällöin kannattaa nostaa kotimaan viljan hintaa mikä olisi vielä edullisempaa, kuin tuontivaihtoehto, mutta parempaa viljelijöille, kuin nykyinen hintataso.”
>
> ”Pieni määrä viljelijöiden omaa vientiä voi vaikuttaa jo hintatasoon ratkaisevasti. Esim. kun Polar Oatsin laivalasti oli kerättävänä, yleinen hintataso oli Polar Oatsin maksaman hinnan läheisyydessä. Tietyn sopimukseen liittyvän eräpäivän umpeuduttua seuraavana päivänä useiden hinta putosi jo 10€/t ja kun lastin keruun jatkoa ilmoitettiin, se taas välittömästi pomppasi 10€/t.”
>
> ”Viljaa on viety Suomesta ennenkin, mutta – ellei se tapahdu viljelijöiden toimesta – viljanviennin voitot valuvat ulkopuolisten tahojen taskuun. Viljelijöiden vienti mahdollistaa viennin tulon kotouttamisen.”
>
> ”Suomessa vallitsevat huomattavat hintaerot tarjonnan-kysynnän alueellisista eroista johtuen. Esimerkiksi Pohjanmaalla, jossa on paljon ostajia rehuohra voi olla 140€/t samaan aikaan kun Länsi-Uudellamaalla se olisi vain 118€/t, koska on vähän potentiaalisia ostajia ja käyttökohteita.”
>
> ”Olen hyväksynyt välillä jopa muutaman €/t matalamman hinnan viennistä kuin muuten markkinoista, jotta kotimaan hintataso muuttuisi parempaan suuntaan.”

> ”Viljaa viedään rannikon kautta, eli rannikolla toimivat viljelijät veisivät viljaa nostaakseen hintatasoa koko maassa. Jos vientihinta ei nouse, ja kotimaan hinta nouseekin, viljaa vievät viljelijät eivät hintatason noususta saa mitään.”
>
> ”Joko tonni tai hehtaariperusteinen tasamaksu, esim. markkinointiraha voisi toimia. Suomen tuotanto on 4 miljoona tonnia, jos jokainen maksaisi tonnista yhden euron, se olisi heti 4 miljoonaa euroa. Hehtaariperusteinen maksu voisi myös toimia. Pääasia on että jokaisen viljan viljelijän pitäisi kontribuoida hintatason muuttamiseen markkinoilla. Konseptin voisi aloittaa kauralla. ”

Vienti on vain yksi keinoista, joita voisi käyttää viljan tarjonta-käyttö tilanteen tasapainottamiseksi. On viisaasti nostettu esille myös muita vaihtoehtoja. Tarjontaa voisi eri toimenpiteillä rajoittaa tai pellonkäyttöä ohjata muuhun käyttöön.

> ”Helpoin tapa vaikuttaa hintatasoon olisi tuotannon vähentäminen. Jos tuottaa vehnää ja saa siitä 150€ tonnilta, se on tappiollista toimintaa. Kesanto olisi hyvä vaihtoehto, koska sillä peltoja voisi hoitaa kuntoon ja uusia kasvuvoimaa. Sen sijan tuotetaan viljaa hullun lailla ja viedään sitä tappiolla. Toinen vaihtoehto vilja-alan vähentämiselle olisi painopisteen siirtäminen erikoiskasveihin esim. öljy- tai valkuaiskasviin, kuten rapsi, herne, härkäpapu, soija, kino (uusi terveystuote). Tällä tavalla ei ehkä saada suuria aloja pois viljasta, mutta jonkin verran kuitenkin.”
>
> ”Nyt kuin viljan hinta on huono, viherlannoitusalalla tai kuivaheinällä voidaan pienentää tuotannon riskejä, kun pienillä kustannuksilla saa ainakin tuet. Esimerkiksi tukien edestä riittää kylvää apilaheinää, siemenistä aiheutuu alhaiset kulut, parin vuoden aikana niitto tehdään kerran vuodessa ja lopetuksena vaikka kyntö. Apilanurmi parantaa maan rakennetta, vähentää tulevien vuosien lannoitustarvetta, pienentää kustannuksia ja parantaa tulevia tuottoja.”
>
> ”Lisätuloja voidaan saada tasapainottamalla viljan tuotanto ja tekemällä se asiakaslähtöisemmäksi. Erilaistaminen on osa tätä toimintaa. Osoitteetonta viljaa ei saisi tuottaa. Osa viljan tuotannosta olisi korvattava Suomen oloihin sopivilla valkuais- ja öljykasveilla tai muilla erikoiskasveilla tai vaihtoehtoisilla käyttömuodoilla.”

Nykyiset viljakaupan toimijat

Yksityiset yritykset

Suomen viljakauppaa hallitsee kolme suurta toimijaa: tanskalaisomisteinen Hankkija (DLA), ruotsalaisomisteinen Lantmännen Agro ja Apetit konserniin kuuluva Avena. Agrimarket kaupasta aikanaan pois jätetyn Etelä-Pohjanmaan yksiköt jatkoivat hetken EepeeAgri nimellä, mutta Hankkija osti ne keväällä 2017.

Keskusliikkeiden lisäksi alalta löytyy pieniä yksityisiä yrityksiä kuten Pohjanmaalla toimivat maatalousliikkeet Puska ja Aulis Nuuja Oy. Kumpikin ostaa viljaa noin 20.000 tonnia vuodessa. Viljakaupan lisäksi ne myyvät panoksia kuten lannoitteita ja siemeniä ja pyörittävät isot viljakuivurit. Ne ostavat viljaa esimerkiksi sellaisilta pienviljelijöiltä joilla ei itsellä ole kuivaus- ja varastokapasiteettia. Niiden kilpailukyky syntyy kevyestä 1-3 hengen organisaatiosta. Satokauden 2007-08 viljaliikkeitten huipputulot sulivat

kahtena peräkkäisenä satokautena nollaan. Puska ja Aulis Nuuja toimivat pelkästään kotimaan markkinoilla, ne saattavat toimittaa viljaa Avenalle, Keskolle tai (muiden järjestämään) vientiin Vaasan sataman kautta.

Kolmas yksityinen viljakauppayritys on Cewal Grains, joka toimii Kaskisen sataman alueella ja erikoistuu viljan vientiin. Alun perin kaksi lannoitevälittäjää rekrytoivat viljamyyjän. Se on toiminut syksystä 2016 lähtien ja on vienyt jo 10.000 tonnia elintarvikekauraa mm. Brüggen myllylle. Sillä sellun ja muun tavaran liikennemäärät ovat puolittuneet, Kaskisen sataman piti etsiä uusia vaihtoehtoisia tavaramuotoja, joista yksi on viljan ulkomaankauppa. Kaskisen satama on investoinut viljan tasovarastoihin ja Cewal Grain vuokraa näitä tasovarastoja. Kahdesta varastosta toista käytetään elintarvikekauralle ja toista rehukauralle. Se sortteeraa kauraa DON:ien perusteella ja ostajia löytyy valmiina kummallekin lajille. Viljan lastaus tapahtuu kuorma-autoilla, jotka siirtävät viljaa tasovarastoista laiturille ja sieltä kuljettimelle ja ruumaan. Tänä vuonna Cewal Grainsin kauravienti lähentelee 30.000 tonnia, mikä on koko Suomen viennistä 10%. Niiden hintanoteeraus on ollut 10-15€/t korkeampi kuin muiden. Syynä saattaa olla joko kevyempi organisaatio tai se että alussa uuden toimijan on houkuteltava viljelijöitä puoleensa korkeammilla hinnoilla. Myös lyhyet kuljetusetäisyydet ovat Cewal Grainsin kilpailuvaltti, kauran ne hankkivat 100 km säteen sisältä. Kaskisen ja Vaasan välinen rannikkoalue on sopiva kauranviljelylle, happamia maita siellä ei paljon kalkita ja ne eivät kovin hyvin sovi muille viljoille.

Cewal grainsin kasvutarina osoittaa sen, kuinka lyhyessä ajassa uusi yritys voi lohkaista merkittävän siivun koko maan viljanviennistä kevyen organisaationsa ja ketteryytensä ansiosta. Cewal grainsin nopea kasvu voi olla myös rohkaiseva esimerkki viljelijöiden viljanvientialoitteille.

Viljelijävetoiset osuuskunnat ja yritykset

Suomeen on perustettu useita viljanviljelijöiden osuuskuntia ja vientiyrityksiä kahden viime vuosikymmenen aikana. Seuraavassa läpikatsauksessa avataan näiden historiaa, toimintamuotoja, tavoitteita ja suuruusluokkaa välitetyn viljan ja/tai liikevaihdon sekä jäsenmäärän avulla. Toimijat esitetään perustamisvuoden kronologisessa järjestyksessä.

A-Vilja (A-Spannmål)

A-Vilja perustettiin vuonna 1995, silloin se oli avoin yhtiö ja se muuttui osuuskunnaksi vuonna 1997.
Alun perin tavoitteena oli saada parempi kannattavuus jäsenille. Toiminta sisältää viljan yhteismyynnin sekä panosten yhteishankinnan. Öljyä hankitaan 1,3 miljoonaa litraa/vuosi tilakäyttöön, määrästä saadaan jo kohtuullista paljousalennusta. Lisäksi (n. 10-12000 t) kalkkia tuli Virosta Inkoon sataman kautta ja kasvinsuojeluaineet hankittiin yhdessä n. 250.000 euron arvosta/vuosi.

A-Vilja on osuuskunta, jonka hallitus tekee työtä talkoona ja toiminnan tulot kattavat tärkeimmät kustannukset. Jäseniä on noin 60. Lisäksi on 50 yhteistyötilaa, jotka käyttävät samoja palveluja, mutteivät maksaneet 165€ jäsenpääomaa, eikä niillä ole äänivaltaa. Vuoden jäsenmaksu jäseniltä on 40€, ei jäseniltä 50€.

Välitetyn viljan volyymi vuositasolla on 10-12.000 tonnia, suurin osa on vehnää, mallasohraa ja rehuohraa. Rapsia myydään Mildolan tehtaalle Kantvikiin. Liikevaihto on 2,5 milj. €. Suoraa vientitoimintaa ei ole, mutta vientitarkoituksiin on myyty Avenan välityksellä Inkoon tai Naantalin kautta.

Viljaa myydään sekä loppukäyttäjille ja viljakaupalle. Alun perin oli ajatus myydä suoraan teollisuudelle. A-Viljalla seurataan tarkkaan saatavilla olevien erien kokoa ja laatua.

PolarOats

Polar Oats on perustettu vuonna 2007. Yhtiön tavoitteena on opettaa ja kouluttaa viljelijöitä, kuinka viljakauppa toimii. Yksi tavoite on ollut kehittää yhteistyömuotoja ”viljelijäystävällisten” ostajien kanssa. Koulutuksen ja markkinatietojen välittämisen ohella viljakauppa järjestetään suoraan viljelijöiden ja ostajien kesken. Viime vuosina koulutus- ja tiedonvälitystoiminta on jäänyt heikommalle, ja kaupankäynti on vahvistunut.

PolarOats on toimittu hyvin niukoilla henkilöresursseilla, käytännössä yksi henkilö, toimitusjohtaja. Ehdotuksia tuli tuttavuuksien ja verkostojen kautta, joku saattoi tulla ulkopuoleltakin. SLC:n kautta saatiin merkittäviä viljaviljelijöitä mukaan ja samoin MTK:n panostus ollut suuri.

Osakkaita on 21, useita satoja viljelijöitä joskus asioinut tai myynyt viljaa PolarOatsille. Henkilökunta on edelleen yksi henkilö, lisäksi on agentteja eri maissa kuten Saksa, Italia, Espanja, Kiina ja Vietnam. Agentit saavat joko provision tai tonniperusteisen maksun. Tällä konseptilla pystyy teoriassa laajentamaan mihin tahansa maahan maailmalla. Agenttien kautta välittyy myös markkinatietoja kohdemaista. Isoimmat markkina-avaukset hoituvat sidosryhmien kuten MTK ja SLC kautta. Yhtiö on ollut mukana Finpron EU:n vienninedistämismatkoilla, mikä pidettiin kustannustehokkaan markkinointikeinona.

Myyty volyymi on 5000 tonnia, josta 4/5 osa suuntautui Kiinaan. Konttimyynti käsitti noin 200 konttia, keskimäärin 20 tonnin erissä. Liikevaihto oli 2,5 miljoonaa euroa vuonna 2016. Viime vuonna suurin osa viennistä oli kauraa. Vuonna 2015 myytiin myös rehuvehnä ja rehuohraa, luomukauraa ja rypsiä, sekä ruista.

Scandinavian Grain Company (SGC)

Scandinavian Grain Company on perustettu vuonna 2007. Viljan myynti ja viljan vienti oli yrityksen kärkitavoite, mutta lannoitteiden hankinta ja siementen välitys on myös tehty pienimuotoisesti.

Suomen viljan hintataso on järjestään alittanut Keski-Euroopan FOB hintoja n. 30€/t. Perustamisen aikana oli markkinoihin perehtynyt porukka ja tavoitteena oli viedä mallasohraa. SGC:n vientitoiminta on jo vaikuttanut tämän 30€/t hintaeron alenemiseen.

SGC toimii osakeyhtiönä. Alussa osakkaita oli 15 tällä hetkellä noin 90. Toimitusjohtajalla on suurin osuus, n. 35% yrityksestä sijoitetun pääoman kautta. Loput osakkeista jakautuu melko tasaisesti. Johtoryhmää käsittää 2-3 henkeä. Pääasiassa vilja on peräisin osakkaista, mutta tiettyjä eriä on ostettu ulkopuolelta myös pieniltä kauppaliikkeiltä.

Yritys aloitti toimintansa hyvään aikaan, heinäkuussa 2007 viljan hinta oli Suomessa 160€/t ja samaan aikaan viennistä sai jo 240€/t. Hintaeron myötä SGC kasvatti heti suosiotaan, koska siihen aikaan viljelijöillä ei ollut paljon myyntikanavavaihtoehtoja. SGC:n mukaantulo piristi kilpailua.

Ensimmäinen brookerikontakti Tanskaan johti jo ensimmäisenä toimintavuonna kolmen laivan vientiin (2000t rehuohraa, ja 3000t sekä 2000t mallasohraa). Vuonna 2008 hinnat romahtivat ja suurista varastoista aiheutuivat tappiot. SGC toimi myös alempien hintojen aikana, esimerkiksi 120€/t hintaan vietiin myös viljaa ja tavaraa riitti myös silloin.

Keskimäärin vientiin välitetyn viljan volyymi on ollut 10-12000 t vuodessa. Tosin, volyymit ovat vaihdelleet suuresti vuosittain, nollasta kolmeen laivaan. Laivat vaihtelivat puolestaan 2-5000 tonnin välillä kooltaan. Myllykauran tai mallasohran laivalasti voi olla 2000 tonnia, mutta vehnäerä täytyy olla isompi, 3-5000 tonnin välillä.

Mallasohran merkitys on vähentynyt. Syynä on se että Suomessa on liikaa mallasohralajikkeita, joten on vaikea täyttää ostajien tarkat lajivaatimukset. Suomessa riittäisi 2-3 lajiketta, mutta niitä on kymmeniä, koska jokainen siementoimittaja markkinoi omiaan. Myllyvehnän ja myllykauran merkitys sen sijaan on kasvanut, tänä vuonna myös rehukauran.

SGC myy pääasiassa mallastamoille ja isoille ostajille brookerin välityksellä. Lisäksi viime vuonna meni Viroon ja Latviaan n. 2000t myllykauraa renkailla (kaura Tartuun ja vehnä Dobeleen).

Nyländska Spanmål Kompaniet (NSC)

Albert Ehrnrooth ja Jakob Frankenhaeuser, Kiialan ja Kulloon kartanon omistajat perustivat Nyländska Spanmål Kompaniet yrityksen vuonna 2011. Tavoitteena oli saada parempi hinta isommista viljan volyymeistä sekä saavuttaa parempia kauppaehtoja. Viljan yhteismyynti oli ykköstavoitteena. Tony Hydenin (Lapinjärven farmarit) kautta on tullut lannoitteita hankittua yhdessä. Hänen palvelunsa kattavat lisäksi osan paperityöstä kuten EU ja kansallisen tuen lomakkeita.

NSC toimii osakeyhtiönä. Perustamisen jälkeen osakkeita myytiin muille viljelijöille, joten omistajien piiri laajeni. Kevyen organisaation toiminnan kuten kirjanpidon kulut on katettu tonniperusteisella maksulla, 1€/t.

Tällä hetkellä on kahdeksan osakasta, tai 10 tilaa. Lapinjärven farmarit on yhtenä osakkaana, se on puolestaan kolmen tilan osuuskunta. On todettu helpommin hallittavaksi yhteenliittymä, jossa on vain muutama osakas. NSC:n jokainen tila on iso, osakkaiden yhteenlaskettu peltoala on 3-4000 ha välillä. Kuitenkin vain murto-osa viljasta myydään NSC:n kautta, jota havainnollistaa yrityksen liikevaihto kehitys:

Vuosi*	Liikevaihto (€)
2011	0
2012	70.000
2013	180.000
2014	0
2015	106.000
2016	127.000

*Toimintavuosi: kesäkuusta-kesäkuuhun.

NSC:llä ei ole ollut omaa vientitoimintaa, mutta muille myyty vilja (Avena, Polar Oats) on joskus mennyt vientiin. Vehnä on ollut suurin yksittäinen myyty viljalaji.

NSC myy kotimaan ostajille, viljakaupalle. Avena on ollut helppo kumppani. Lahteenkin voisi myydä, mutta silloin pitää varmuudella tietää, onko myytävä erä myllylaatuista. NSC myy yleensä ennakkoon keväällä jo osan sadostaan. NSC:n osakkaat myyvät viljaansa pääosin itsenäisesti, pitää tulla NSC:n kautta erittäin kilpailukykyinen tarjous, jotta he tarttuisivat siihen.

Kymen luomu

Kymen luomu osuuskunta perustettiin vuonna 2012. Päätavoitteena on lisäarvon tuottaminen jäsenille ja omistajilleen. Kymen luomu hoitaa viljan ja tuotosten yhteismyynnin sekä panosten yhteishankinnan. Lisäksi järjestetään jäsenten keskuudessa benchmarking, verrataan testien tuloksia, viljelytekniikkaa, know-how:ta. Hallitus järjestää jatkuvasti seminaareja ja keskustelutilaisuuksia. Alueellisesti Kymen luomu kattaa puolet Suomesta.

Jäsenten lukumäärää ja volyymitietoja osuuskunta ei paljasteta kilpailullisista syistä. Vientitoimintaa osuuskunnalla ei ole. Luomussa viljelykierto on niin keskeistä, että jokaisella kasvilla on yhtä tärkeä rooli. Kaikenlaisille ostajille myydään, isoille ja pienille jalostajille, kauppayrityksille ja välittäjille, sekä suoraan viljelijöille.

ViljaTavastia

Vilja Tavastia perustettiin 2016 syksyllä. Perustamiskokousta edelsi noin vuoden intensiivinen valmistelu MTK Hämeen kautta. Se on ostanut ja jälleenmyynyt viljaa käytännössä vuoden 2017 alusta lähtien.

Tavoitteena on parantaa viljelijöiden asemaa viljakaupassa ja tervehdyttää Suomen viljamarkkinoita. Isoilla toimijoilla ei ole intressiä viedä niin paljon viljaa että nykyinen hintataso horjuisi. Esimerkiksi Suomen ja Baltian viljanvienti saattaa olla hyvinkin ”harmonisoitu”, Itämeren viljamarkkinat määritellään erittäin pienissä piireissä.

Tavoitteena on saada Suomen viljanhinnat lähemmäksi EU tasoa. Yksi suuri saavutus on paluu tilahintoihin. Ennen EU:hun liittymistä Suomessa oli tilahintajärjestelmä (ex-farm). Nykyään tilahintapohjaisen kaupan ostaja maksaa viljelijälle suoraan noteeratun hinnan ja rahdin hoitaa itse. Käytännössä se tarkoittaa sitä että ostaja kilpailuttaa kuljetukset ostamalleen suuremmalle volyymille, jolloin se saavuttaa huomattavia hintaetuja. Tämä kiristää kuljetusyritysten välistä kilpailua, minkä seurauksena paikalliset yrittäjät saattavat pudota tarjouskisasta.

Vilja Tavastia järjestää ensisijaisesti jäsentensä viljojen myyntiä ostajille. Painopiste on siis viljakaupalla, mutta pienimuotoista panosten kuten polttoöljyn tai siementen yhteishankintaa on myös järjestetty.

Osuuskunta toimi erittäin kevyellä organisaatiolla sisältäen yhden henkilön (toimitusjohtajan) sivutyöpanoksen, sekä kotisivuilla toimivan intranet järjestelmän. Se on sähköinen rekisteri, jossa on ajan tasalla olevaa tietoa jäsenistä ja heidän tarjoamista viljaeristä. Perustamiskokouksessa oli noin 130 viljatilaa ja tätä kokousta edelsi noin kahden vuoden intensiivinen valmistelu MTK Hämeen kautta. Sittemmin kilpailukykyisten tarjousten ja hintatason houkutteleman on tullut lisää jäseniä. Nyt Vilja Tavastialla on noin 300 jäsentä, joilla on keskimäärin 125 ha, ja 7% jäsenistä viljelee yli 300 ha. Yhteensä jäsenet viljelevät siis n. 37-38000 ha. Jäsentilat sijoittuvat Oulusta etelään ympäri Suomea, mutta 80% heistä löytyy Hämeestä.

Välitetyn viljan volyymi vuoden alusta elokuuhun on ollut n. 10000 tonnia. Karkeasti puolet välitetystä viljasta on ollut rehuviljaa, toiset puolet elintarvikeviljaa.

Vilja-Tavastia on vienyt viljaa Baltiaan, Viroon ja Latviaan. Vienti tapahtuu kuorma-autoilla, tänne tulleiden erien paluukuormana, sillä monesti viljaa ostava yritys tuo tänne jalostettuja tuotteita.

Viljaa myydään suoraan jalostaville teollisuusyrityksille sekä Suomessa että Baltiassa. Uudet kauppasuhteet ja luottamus on pitänyt rakentaa alusta lähtien sekä kotimaan että ulkomaan ostajien suhteen. Karkeasti on 5-10% myyty ulkomaille ja loput kotimaan ostajille. Kotimaan ostajien suhtautuminen on vaihdellut vastustamisesta hyvinkin positiiviseen vastaanottoon. On tosiasia että isoissa yrityksissä viljanhankinta henkilöityykin usein yhteen hankintapäällikköön, joten hänen asenteensa on ratkaiseva.

Yksittäiset viljelijät

Baltian vienti on aloitettu 2012/13 satokaudella. Suomalaiset viljelijät itse oppivat vientiä. Vientiin on mennyt leipävehnää, rehuvehnää, rehuohraa, hernettä. Volyymi on ollut noin 1.200 tonnia. Yhteensä noin 10-15 viljelijän porukka on vienyt viljaa samalla tavalla. Piti vain rekisteröityä ostajan asiakkaaksi, sen jälkeen kaikki laskutus ja maksatus toimii sähköisesti. Laadun analysointi (esim. leipävehnän ja herneen tapauksessa) tapahtuu koepussin avulla, joka lähetettään ostajalle.

Esim. 2013 loka-marraskuussa rehuohran hinta oli Naantalissa 95-105 €/t ja samaan aikaan Muugassa 145€/t. Silloin myytiin 700 tonnia rehuohraa. Rahti maksaa Naantaliin 14-15€/t kun Muugaan 16-17€/t. Viljaa on viety suoraan ostajalle Viroon, Muugan satamaan, josta se myi viljaa eteenpäin. Virolaiset kauppiaat tekevät etukäteissopimuksia, koska heillä on laaja ostajakunta, mutta eivät välttämättä aina saa täytettyä laivaeriä. Jos näin käy, he saattavat kysellä viljaeriä Suomesta saakka.

Yhteenveto

Osuuskuntien ja viljelijävetoisten yritysten päätavoitteet ovat samansuuntaisia: viljanviljelyn kannattavuuden parantaminen markkinointia tehostamalla. Tähän kuuluu ostajien etsiminen ja kilpailukykyisten hintojen tarjoaminen jäsenille, osakkaille tai viljelijäasiakkaille.

Välitetyn viljan volyymi ja sitä kautta yritysten liikevaihto on vaihdellut vuosien varrella merkittävästi. Alla oleva taulukko sisältää joko useiden vuosien keskiarvon tai hintahaarukan tai arvion vuoden tasosta.

Nimi	Volyymi (tonnia)
A-Vilja	10.000-12.000
PolarOats	5.000
Scandinavian Grains Company (SGC)	10.000-12.000
Nyländska Spanmål Kompaniet (NSC)	0-1.000
Kymen luomu	n.a.
ViljaTavastia	15.000-20.000
Yhteensä	40.000-55.000

Volyymit eivät yllä vielä keskusliikkeiden vastaavien tasolle, mutta antavat hyvän pohjan viljan hankinnan, kaupan ja viennin kehittämistyölle.

Viennin pullonkaulat

Viennin suurimpina pullonkauloina tai kehittämisen haasteina on nostettu esille (1) viljan hankinta, (2) viljan toimitusvarmuus ja sopimuskuri sekä (3) viljan viennin suuri pääomatarve.

Viljan hankinta

Pullonkaulana voi olla viljan hankinta. Hankintaverkostot pitää kehittää vaikka osuuskuntien kautta, koska ostajat joutuvat kilpailemaan viljasta. A-Vilja on hyvä esimerkki siitä kuinka viljelijöiden yhteenliittymä voi toimia parhaimmillaan ja kuinka viljan hankinta pitää järjestää. A-Viljan jäsenillä on hyvin analysoituja eriä ja viljan tarkka laatu on tiedossa, heillä on toimintavarmuus ja ruotsinkielisten viljanviljelijöiden keskuudessa vallitsee yhteisöllisyys, joka tuo luottamusta, varmuutta ja pitkäjänteisyyttä toimintaan.

Viljan hankintaa ja erien keruuta isompaan vientikokonaisuuteen pidetään laajemminkin haasteellisena. Toisen osuuskunnan ViljaTavastian näkökulmasta tämä asia on tärkeimpien kehittämiskohteiden joukossa: ”viljanhankinnan tehokkuus, viljanhankintaa pitää parantaa jatkossa. Yhtenä keinona tarjolla olevan viljan volyymien laajentamiselle olisi rekrytoida lisää jäseniä Vilja Tavastiaan. Tähän taas tarvittaisiin MTK:n ja SLC:n puolesta positiivista viestintää yleensä viljaviljelijöiden osuuskuntia sekä konkreettisesti Vilja Tavastiaa koskien.”

Yksi aste isompaa haastetta on suurimpien laivojen täyttäminen viljalla, mikä ei onnistu yksittäisten viljakauppayritysten toimesta, vaan tarvitaan kokoajan. Hiljattain yhä useampi laivalasti on myyty EU:n ulkopuolelle. Esimerkiksi matalan valkuaisen viljan vientikoko on 24000 tonnin laiva, jolloin brookerin rooli korostuu entisestään. Kun brookeri on tilaajana, monet erilaiset tahot (vaikka keskusliikkeet, osuuskunnat ja yksityiset tai viljelijöiden vientiyritykset) voivat toimittaa samaan laivaan täyttääkseen kiintiötä yhdessä. Panamaxin koko on vielä isompi n. 40-60000t. Panamaxin voidaan täyttää sisämaan varastoista, mutta siihen ei välttämättä riitä yksin isojenkaan viljakauppaliikkeiden rahkeet. Sillä ostaja määrää, kenet päästää kaupan piiriin, tuttu brookeri mahdollistaa, että pienetkin viljantoimittajat pääsevät mukaan isompiin vientilasteihin. Lopullisella ostajalla on tietenkin viime kädessä sopimus toimitettavasta erästä.

Toimitusvarmuus

Sopimuskuri yksittäisten viljelijöiden kanssa voi myös olla pullonkaula tai haaste. Sovitut hinnat ja erät eivät välttämättä pidä jos päivän hinta on parempi. Monien muistissa on vieläkin Pohjolan luomun tapaus jonka tiedetään kaatuneen juuri viljelijöiden surkeaan sopimuskuriin. Pullonkaulana on mainittu myös viljelijöiden asenne, jolla tarkoitettiin mm. sopimuksiin sitoutumisen tasoa.

> ”Jos viljelijät eivät pidä sopimuksista kiinni, mikään organisaatio ei voi tehdä kannattavaa vientikauppaa.”

Luomutoimijan näkökulmasta viljelijöiden toimitusvarmuus on riski, mutta samalla tavalla voi iso ostajakin vetäytyä kaupasta. Sopimusjuridiikka pitää olla kunnossa ja hallussa. Esimerkiksi luomuspeltin markkinat vaihtelevat suuresti. Saksalainen ostaja voi luvata ostaa ison erän, mutta jos satokausi onnistuu erittäin hyvin ja saa tarpeensa katettua Saksasta, ulkomaan hankinta jätetään ensimmäisenä pois.

Suuri pääomatarve

Vientiyritys tarvitsee riittävän alkupääoman voidakseen aloittaa toimintansa sekä riittävät lainavaltuudet. Takaajia tarvitaan lainoille, jotka tarvitaan viljan ostoa ja kaupan rahoittamista varten. Vientiorganisaatio joutuu ostamaan vilja viljelijöiltä samoilla maksuehdoilla kun kilpaileva viljakauppa tai viljaa jalostavat teollisuusyritykset. Ylipitkät maksuajat tai osamaksu eivät kokemusten mukaan ole hyviä ratkaisuja, koska viljelijä saattaa myydä viljaa jopa muutaman euro halvemmalla nopeammin maksavalle kilpailijalle. Takaajia voisivat olla esim. MTK tai SLC, Finnvera ja mahdollisesti myös EU sekä viljelijät ja vientiorganisaation osakkaat.

Vientiä harjoittavalla taholla pitäisi siis olla sopivat henkilöresurssit ja runsaasti pääomaa. Jälkimmäistä tarvitaan jo pelkästään transaktioiden rahoittamiseen. Viljelijälle pitää tilittää vilja ALV:llisena, mutta viejäyritys saa asiakkaalta tilin arvonlisäverottomana. Jos viedään viljaa 100.000€ arvosta (ALV=0%), vaikka 6%:n katteella, saadaan tulevaa kassavirtaa 106.000€, mutta joudutaan tilittämän viljelijöille 114.000€. Tämän 8000 € erotuksen saa takaisin ALV veropalautuksena vasta noin 2 kk viiveellä. Jos viedään vaikka 5000 tonnin laivalasti, väliaikaisesti rahoitettavaa arvonlisäveroa on jo yli 100 000 euroa.

Jos lastausaika ja viljan koko erän kerääminen sujuukin joustavasti, viljelijöille pitää maksaa jo suunnilleen samaan aikaan kun laiva lähtee satamasta. Se että viljavientiin osallistunut viljelijä odottaisi rahansa kärsivällisesti vaikka 100 päivää, 1) vaatii likviditeettiä, sekä 2) ymmärrystä, mitä viljanviennillä on tarkoitus saavuttaa.

Kotimaan viljakaupassa on keskusteltu siitä että 30 päivän maksuaika pitäisi lyhentää kahteen viikkoon. Tällä hetkellä siis kotimainen ostaja saattaa maksaa viljaerän 2-4 viikon päästä toimituksesta. Tämä muutos lisäisi viljanviejien paineita ja pääomatarvetta entisestään.

Pörssissä suojautuminen maksaa, koska pitää olla vakuuksia. Esimerkiksi 20.000 tonnin vientiin tarvitaan vakuuksia, jotka voi myöntää Finnvera, tai muu toimija. Yhden 50 t futuurin vakuusvaade on 1200€. Futuureita tarvitaan 25.000 tonnin lastia varten 500 kpl, joiden yhteenlaskettu vakuusvaade on 600.000€. Riskienhallintaan voi riittää lastin osan suojaaminen. Jos esimerkiksi vain 2/3 osaa suojataan, vakuuden tarve on 400.000€, mutta tällä summalla liikutaan jo Pohjois-Afrikan alueella. Jos kauppa halutaan tehdä jo keväällä ja sitouttaa viljelijöitä esim. tietyn lajikkeen tuottamiseen kiinteähintaisella sopimustuotannolla, riskienhallinta on välttämätön väline.

Viennin kehittäminen ja visio

Seuraavasti vientitoiminnan kehittämiseen ja visioon liittyvät aiheet käydään läpi kyselykaavakkeen järjestyksessä kohta kohdalta.

3.1 Mitä mieltä olette viljelijävetoisen vientitoiminnan edistämisestä yleensä?

Tästä oli jokainen vastaaja samaa mieltä, aiheesta vallitsi laaja positiivinen konsensus. Alla on muutamia nostoja vastauksista:

> ”Se on ehdottoman tärkeä asia nykymarkkinatilanteessa.”
>
> ”Tavoitteena on että viljelijöiden osuus viljan viennistä kasvaisi.”
>
> ”Hyvä idea, se piristää kilpailua ja antaa viljelijöille lisävaihtoehdon. Suomen viljataseessa tarjonta ylittää vahvasti kotimaan kysynnän, ja erotus viedään joka vuonna. Suuret viejät harjoittavat vientiä ilmeisesti kannattavasti, kun toiminta on jatkunut vuosia.”
>
> ”On pakko vientiä kehittää jos meinataan saada markkinavaikutuksia aikaan. 50.000 tonnilla – eli noin 15-20% koko viennin volyymeistä – olisi jo tuntuva vaikutus markkinoihin ja hintoihin. Viennin kehittäminen tulisi keskittyä kauraan. Viljelijöiden pitäisi lyödä voimat yhteen ja yhteistyöllä saavuttaa mahdollisimman laajan rintaman vientimarkkinoilla. ”
>
> ”Viljelijävetoinen vientitoiminta on Suomessa hyvin tarpeellista, koska vienti määrittää kotimaisen hintatason ja nykyisten viljan viejien tavoitteena on pitää hintataso mahdollisimman alhaisena.”
>
> ”Ei täällä ole kenelläkään muulla intressejä nostaa hintaa kuin itse viljelijöillä. Viljan viennistä saisi oikeasti lisätuloja.”
>
> ”Olisi tärkeää että iso organisaatio pystyisi toimittamaan tasalaatuista viljaa joka vuosi. Näin asiakassuhteet vakiintuisivat.”

3.2 Mitä mieltä olette viljelijöiden omistaman vientiorganisaation ”FinExce” perustamisesta?

Valtaosa vastaajista oli sitä mieltä että viljelijät tarvitsevat oman keskitetyn vientiorganisaationsa nykyisten hankintaosuuskuntien toimintaa täydentämään ja nykyistä vientitoimintaa koordinoimaan. Jälleen muutamia nostoja ja ajatuksia:

> ”Viljelijöiden omistama vientiorganisaatio on välttämätön, jotta markkinoihin voidaan vaikuttaa. ”
>
> ”Tukitoimia tarvitaan, kuten pääomaa rahoittamaan suojautumista. Laaturiskin hoitaminen jäisi myös Finexcen hoidettavaksi.”

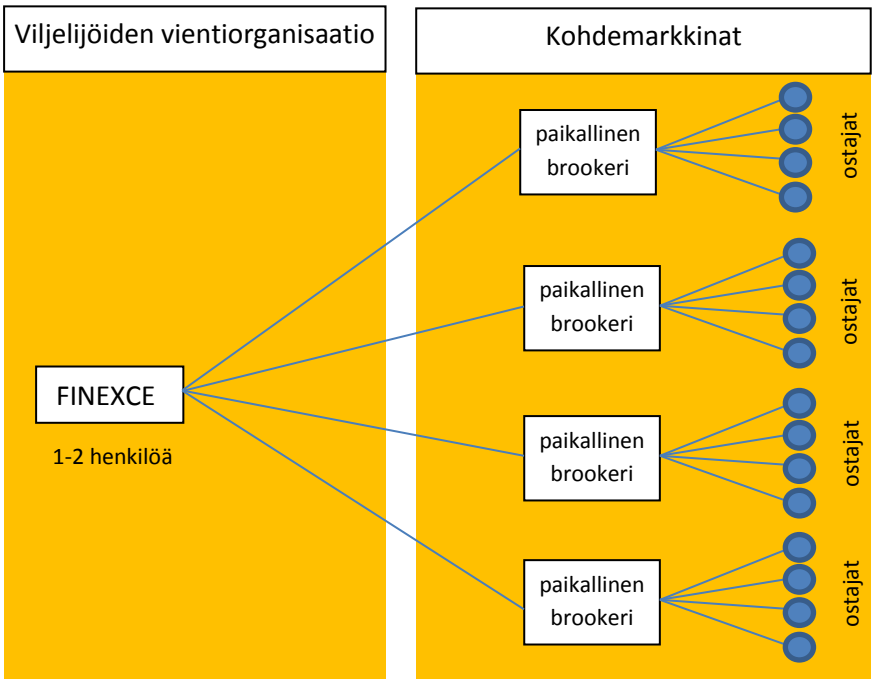
”Jos se on hyvin johdettu ja oikeasti ammattitaidolla – eikä kukaan viljelijä lähde sitä hoitamaan sivutoimisesti.”

”Markkinoiden ja ostajien löytäminen vaatii aina paljon aikaa ja rahaa. Jos jokainen juoksee Euroopassa ostajien perässä, se on tehotonta. On päätettävä, halutaanko löytää loppukäyttäjiä, vai välittäjiä.”

Vaikka useimmat vastaajat mieltävät Finexce:n toimintaa niukoilla henkilöresursseilla – yleensä yhden tai kahden kovan ammattilaisen varalla – mutta erittäin tehokkaasti järjestettynä, sen rakenteesta ja toiminnasta on esitetty hyvin eritasoisia ehdotuksia.

Useimpien mielestä Finexce hotaisi keskitetysti yhden tai kahden henkilön voimin vientitoimet ja sen takana ja tukena olisivat paikallisia hankintaosuuskuntia. Toimihenkilö olisi ammattilainen, joka etsisi ulkomaisia asiakkaita. Viljaeriä pitää houkutella paremmilla hinnoilla.

Osuuskunnan rooli olisi siis panosten hankinta ja viljan myynti jäsenistölleen. Kummallakin toimintamuodolla tavoitellaan säästöjä. Vientiorganisaation ja paikallisten brookereiden tai agenttien toimintamalli on esitetty kaaviossa. Tällä organisaatiomallilla säästyisi matkakulut, koska toimihenkilö(t) voi(vat) toimia Suomesta/kotoa käsin.



Tämän toimintamallin kannattajat ovat sitä mieltä että vientiorganisaation ja osuuskuntien välinen työjako tehostaisi vientitoimintaa. Mikäli osuuskunnat keskittyvät viljan hankintaan, niiden ei pitäisi/tarvitsisi hoitaa vientitransaktioita. Suurimpina riskeinä on nostettu esille varsinkin ensimmäisen epäonnistuneen kaupan aiheuttama arvaamaton tuho tai sivutoimisena/talkoona toimivien puuhamiehien väsyminen tai turhautuminen.

”Siitä ei tule mitään jos osuuskunta itse lähtee vientiä harjoittamaan.”

> ”Ei viljan viljelijöiden osuuskunnalla ole varaa lähettää viljalaiva määränpäähänsä, joka ulkoilee Itämerellä ja palaakin lähtösatamaansa jonkun laatuongelman takia. Silloin kun kerran osuu propelliin, se tapaus voi pahimmillaan lopettaa kyseisen osuuskunnan ja saa aikaan suuren pettymyksen ja luottamuspulan viljelijöiden keskuudessa osuuskuntaa kohtaan.”

> ”Niin kauan kun toiminta on suhteellisen pienimuotoista, vientityö onnistuu talkoona, mutta kun se kasvaa isoksi, jollekulle pitää ryhtyä maksamaan palkkaa, koska kukaan ei tee pelkästään muiden hyväksi niin suuria määriä. Jonain päivänä touhuajat kyllästyvät siivestäjiin, ja kun töitä on enemmän, tekevien määrä usein vähenee. Siihen että joku tekisi sivutyönään sitä ja saisi 2000e/kk korvauksen, 10.000 tonnin viljasta tarvittaisiin 3€/t provision. Työ koostuu pitkälti viljan keräämisestä, ei siitä että tehdään hyviä sopimuksia.”

Mielipiteiden toinen ääripää oli viljan hankinnan ja viennin hoitaminen saman organisaation tai osuuskunnan sisäisesti. Ajatuksen taustalla oli huoli siitä että vientiorganisaatio paisuu raskaaksi, tehottomaksi, joten lopulta päädyttäisiin samaan tilanteeseen kuin nyt keskusviljaliikkeiden kanssa asioidessa. Mitään massiivista monen hengen organisaatiota ei kannata rakentaa vaan täytyy pidättäytyä pienissä ja todella tarpeellisissa kuluissa. Jos perustetaan vientiä tukeva organisaatio, sen toiminnasta on ehdottomasti saatava lisäarvoa.

> ”Vilja Tavastia ei pidä ensisijaisena kovin raskaan vientiorganisaation perustamista. Viljelijälähtöistä vientiä tukevan toimijan on kyettävä tuottamaan selkeää lisäarvoa nykyisille toimijoille. Lisäksi ViljaTavastia tekee päätöksiä osallistumisesta vientiprojekteihin puhtaasti omista lähtökohdista.”

3.3 Onko se Suomessa (1) tarpeellinen ja (2) realistinen tavoite?

Noin 80% vastaajista oli sitä mieltä että Finexce:n perustaminen on sekä tarpeellinen että realistinen tavoite. Muutama vastaaja lisäsi jotain tarkennuksia tai perään kuuluttivat muita (markkinoiden tasapainottamis-) vaihtoehtoja.

> ”Se on tarpeellinen ja myös realistinen jos siihen satsataan sekä hallinnon että viljelijöiden puolesta. Jokaisen viljelijän pitäisi osallistua markkinointiponnistuksiin.”

> ”Kyllä jos viljelijävetoiset toimijat ja viljelijät sekä viljelijäjärjestöt MTK ja SLC ovat sen takana.”

> ”Kyllä, mutta pitäisikö kehittää myös muita vaihtoehtoja?”

Negatiivisten vastausten taustalla oli jo mainittu huoli siitä että vientiorganisaatio lisäisi kuluja tai ei tarjoaisi selkeitä lisäarvoja.

> ”Erillinen vientiorganisaatio ei ole välttämättä tarpeellinen vaihtoehto, koska viljelijöiden perustamat nykyiset osuuskunnat ja yritykset vievät viljaa jo nyt. Jos siitä ei tule lisäarvoa viljanviljelijöiden yhteenliittymille, ei sellaista kannata perustaa. Asiakassuhteet ulkomaisten ostajien kanssa vientiä harrastavan osuuskunnan tai yhtiön on hoidettava joka tapauksessa itse.”

Yksi hieman yllättävä vastaus piti sen realistisena, muttei niinkään tarpeellisena:

> ”Se on realistinen tavoite, muttei välttämättä tarpeellista. Vientiä pitäisi harjoittaa mieluummin jalostettujen tuotteiden muodossa, koska niissä on enemmän lisäarvoa ja mahdollisesti katteita. ”Ylimääräisen” viljan vienti voikin olla vain välivaihe, mutta tavoitteena pitäisi olla tuotteiden vienti.”

3.4 Mikäli se on tarpeellinen ja realistinen, pitäisikö sen toimia osuuskuntamuotoisena vai yritysmuotoisena, vai jonain muuna? Miksi?

Samoin kuin edellisestä kysymyksestä, yli 80% vastaajista oli samaa mieltä, vientiorganisaatiolle parhaiten sopiva muoto olisi jokin yritysmuodoista kuten osakeyhtiö. Osuuskuntamuotoa ei pidetty sopivana vaihtoehtona.

> ”Yritysmuoto sopii parhaiten viljakauppaan, koska markkinoilla tarvitaan tehokasta ja joustavaa toimintaa, nopeaa päätöksentekoa ja rohkeutta tehdä päätöksiä. Edellytyksenä on, että yrityksellä on pätevä ja asiansa osaava hallinto sekä kyvykäs toimitusjohtaja. Alueellisten osuuskuntien pitäisi toimia läheisessä yhteistyössä vientiyrityksen kanssa ja varmistaa, että yritys saa tarvitsemansa viljan ennalta sovitulla hinnalla.
>
> Osuuskuntamuodon vaarana on tehottomuus ja organisaation paisuminen sekä sitoutumattomuus osuuskunnan toimintaan. USA:n ja Ranskan vientiosuuskunnat olivat tehottomia ja raskaita ja joutuivat tehostamaan sittemmin toimintaansa. Ne eivät ole vieläkään kovin merkittäviä viljan viejiä.
>
> Osakeyhtiömuotoisen ratkaisun hyviä puolia on ennakkoluuloton, rohkea ja kustannustehokas toiminta rajatuilla resursseilla ja pääomalla. Vaaroina ovat mm. liiallinen riskinotto ja puutteellinen kommunikointi yritysjohdon sekä hallituksen ja osakkaiden välillä.”

> ”Osakeyhtiö on ainut yritysmuoto, jossa jokainen kantaa vastuuta, osallistuu merkittävällä pääomalla ja myös hyötyy suhteessa sijoitukseensa.”

> ”Viljelijöiden osuuskuntien pitää omistaa vientiorganisaatio, joka itse olisi esim. yritys, vaikka osakeyhtiö. Sen määräämisoikeudet jakautuisivat omistajaosuuskuntien koon mukaan. ”

> ”Sen pitäisi toimia yritysmuotoisena, koska vain yrityksellä on tarpeeksi businessmäistä kosketuspintaa viljamarkkinoihin ja kykenevä ottamaan riskejä.”

> ”Osakeyhtiö on ainut oikea vaihtoehto, sen tehtävänä on vain tuottaa voittoa ja tulosta viljelijöille.”

Eriävistä mielipiteistä toinen näki vientitoiminnan mahdollisesti yhden henkilön tuottaman lisäpalveluna.

> ”Erillisen vientiorganisaation tuskin olisi tarpeellista olla yritysmuotoinen – ainakaan aluksi. Ennemminkin kyseessä voisi olla henkilö, jolta viljelijälähtöiset toimijat ostaisivat tarvitsemiaan vientitoimintaan liittyviä palveluja.”

Toinen eriävistä mielipiteistä taas ehdotti viljelijöitä palvelevan voittoa tavoittelemattoman yhdistyksen.

> ”Finexce voisi hyvinkin toimia vaikka voittoa tavoittelemattomana yhdistyksenä. Näin osuuskunnan ”yksi ääni per jäsen” periaate tai osakeyhtiön erisuuruiset omistussuhteet eivät olisi järjestölle rasitteina. Yhdistys tekisi nolla tulosta, vain todelliset kulut katettaisiin tuloista, kaikki muut tilitettäisiin viljelijöille.”

3.5. Mitä vientiorganisaation tulisi tehdä: (1) järjestää matkoja asiakkaiden luokse, (2) kerätä ja välittää markkinatietoa, vai (3) hoitaa viljelijöiden vientiä täyden palvelun periaatteella?

Vastaajista yli 50-60% oli sitä mieltä että tarvitaan kaikki kolme toimintamuotoa tai tarvitaan kohta 3, eli täyden palvelun vientiä. Muut vastaajat näkivät vain tiettyjä osa-alueita tärkeinä tai hyödyllisinä ja tietyt muut tarpeettomina.

> ”Myyntiorganisaation ja osuuskuntien pitäisi välittää jäsenilleen markkinatietoa ja muuta yleistietoa niin kuin VYR, esim. tietoa kylvöä varten.”

> ”Mahdollinen lisäarvo voi syntyä (2) markkinatiedon keräämisestä ja välittämisestä. Esimerkkinä vaikka lista Saksan myllyistä tai muista ostajista auttaisi nykyistä liiketoimintaa. Muuten (1) matkoja ostajien luo voi jokainen vientiä harrastava osuuskunta tai yritys järjestää itse oma-aloitteisesti. (3) Täyden palvelun viennille ei ole ollenkaan tarvetta. Toisaalta volyymit voivat edellyttää yhteistyötä eri osuuskuntien ja yritysten välillä esimerkiksi kun yksi laivalastillinen pitää saada kerättyä.”

> ”Vientiorganisaation tulee löytää oikeat asiakkaat, kehittää ja hoitaa asiakassuhteita, välittää markkinatietoa ja ottaa kantaa markkinoiden kehitykseen sekä pyrkiä ohjaamaan viljan tuotantoa markkinoiden vaatimusten ja mahdollisuuksien mukaisesti. Täyden palvelun periaate ei nykyoloissa ole mahdollinen, jos sillä tarkoitetaan riskin ottamista myös viljatilan tuotantoon ja talouteen liittyvistä riskeistä.”

> ”Sitä ei ainakaan voi tehdä kirjoituspöytätyönä. Jonkun on fyysisesti käytävä ostajien luona. Vähintään yksi mutta mieluiten kaksi henkilöä tarvitaan. Näistä toinen etsii koko ajan ostajia ja avaa uusia markkinoita, välittää markkinatietoa ja hoitaa agenttisuhteita jne. Toinen on toimitusjohtaja, joka ylläpitää jäsenten suhteita ja hallitsee kokonaisuuden.”

3.6 Onko teillä tiettyjä alueita, jotka erityisesti kiinnostaisi? Esim. Keski-Eurooppa, Venäjä, Kiina vai muu?

Noin 40% vastauksista ei asettanut markkinoita tärkeysjärjestykseen, vaan ilmoitti kaikkien markkinoiden olevan kiinnostavia tai mahdollisia. Yhtenä mahdollisuutena on mainittu mahdollisuutta käyttää Brexitin seurauksena syntyviä markkinarakoja useissa maissa. Keski-Euroopan ja Itämeren rooli toistui monien vastauksissa, joista alla on muutama poiminto:

> ”Keski-Eurooppa on kauran osalta kiinnostava. Lisäksi Kiina ja maailman muuta alueet, jonne viljaa voi myydä kannattavasti.”

”Ensisijainen kiinnostuksen alue on Baltia ja Keski-Eurooppa (Saksa, Ranska). Epäonnistumiset Kiinan kaupassa kehottavat varovaisuuteen, mutta pitkällä aikavälillä Kaukoidän markkinatkin voivat olla realistisia.”

”Kiinnostavia markkina-alueita ovat esimerkiksi Saksa, Italia, Espanja, Pohjois-Afrikka, Kiina, Japani ja Yhdysvallat. Tietyin edellytyksin myös Venäjä ja Pohjoismaat.”

”Se on tuotesidonnaista. Kiinassa on isot markkinat, mutta se on kaiken kaikkiaan erittäin haasteellista. Hinnat ovat korkeita mutta niin ovat myös logistiikkakulut. Parasta olisi viedä erikoisviljaa Keski- ja Etelä-Eurooppaan sekä Pohjois-Afrikkaan.”

”Itämerellä pitää olla ehdottomasti mukana, mutta täällä on portaita myös kaukaisimpien maiden markkinoihin. Itämeri fokusta puoltaa se että sen isot toimijat ovat hoitaneet viljaa eteenpäin maailmanmarkkinoille. Esimerkiksi Glenncoren kautta meiltä meni viljaa peräti Iraniin, mutta maailmanmarkkinat ovat oma maailmansa. ”

3.7 Miten vientiorganisaation kustannuksia tulisi kattaa: (1) tonniperusteinen tasamaksu välitetyn viljan suhteessa (2) provisiot myyntihinnasta määriteltynä (3) jäsenmaksut (4) muu vaihtoehto.

Vaihtoehdoista provisio on saanut eniten kannatusta, yli 70% vastauksista mainitsi ainoana tai yhtenä mahdollisena tulonlähteenä provision. Kolme vastaajaa on esittänyt vaihtoehtojen 1 ja 2 hybridikäyttöä. Bulkkiviljan vienti tapahtuu laivoissa, johon sopii tonniperusteinen maksu. Erikoiskasvien vienti on taas konttivientiä, johon sopii paremmin provisio.

”Kun eri viljalajien hintataso voi vaihdella huomattavasti, vientiorganisaatiolle olisi reilumpi ja johdonmukaisempi esim. viljalajeittain vaihteleva tonniperusteinen maksu tai provisio X% hinnasta.”

”Kevyen myynti- ja vientiorganisaation kuluja tulisi kattaa välityspalkkiona. Yleisesti ottaen myös viennin kulut pitää kattaa kauppaan kohdistuvalla välityspalkkiolla.”

Lisäksi on esitetty tonni tai hehtaariperusteista maksua kolmessa vastauksessa. Näiden rooli olisi vastuun kantamisen tasaus.

”Joko tonni tai hehtaariperusteinen tasamaksu, esim. markkinointiraha voisi toimia. Suomen tuotanto on 4 miljoona tonnia, jos jokainen maksaisi tonnista yhden euron, se olisi heti 4 miljoonaa euroa. Hehtaariperusteinen maksu voisi myös toimia. Pääasia on että jokaisen viljan viljelijän pitäisi kontribuoida hintatason muuttamiseen markkinoilla. Konseptin voisi aloittaa kauralla.”

”Esimerkki kustannuksen kattamisesta on jaostomaksu mallasohran kehittämiseen.”

”Kustannuksia voisi kattaa esim. öljykasvijaoston tai TOS-maksun tapaisilla tasamaksuilla tonni tai hehtaariperusteisesti.”

3.8 Onko Suomessa järkevää kehittää sopimustuotantoa suoraan vientitarkoituksiin? (Ml. ostajan löytäminen etukäteen, vientiin sopivien lajikkeiden käyttö ym.)

Yleisesti jokainen vastaaja totesi sopimustuotannon olevan hyvä ja tavoiteltava suoraan vientitarkoituksiin. Vientisopimuksia nähtiin mahdollisina mm. puhdaskauralle, elintarvikekauralle, tai mallasohralle, mutta tässä tapauksessa ostajan vaatimukset ja tarkat lajikkeet pitää olla viljelijöiden tiedossa jo kylväessä. Lisäksi sopimustoiminnalla voidaan luoda kiinteitä asiakassuhteita ja tuottaa viljaa asiakkaan tarpeisiin, mutta laatu- ja hintariskit on sisällytettävä sopimusehtoihin.

Kauran erityisasema on nostettu usein esille ainoana aidosti kilpailukykyisenä viljanamme. Luomukauran tuotantoa kannattaisi lisätä jo puhtaasti markkinalähtöisesti. Luomukauran viljelyä voisi lisätä esimerkiksi vientilähtöisesti. Tästä lisää kohdan 4.2. alla tekstiboksissa.

On todettu että vientivetoinen sopimustuotannon suuntaan pitäisi mennä, mutta tänään se ei ole vielä realistinen tavoite. Tiedostetaan laajalti ne riskit ja kysymykset, jotka siihen liittyvät, yhdessä vastauksessa esitettiin tällaisia kysymyksiä:

> ”Jos Finexce löytää ostajan Saksasta joka sitoutuu ostamaan vaikka 10.000 t ruista tietyin laatuspeksein, sen pitäisi olla valmiudet ja osaaminen hoitaa tämän erän riskienhallinta. Kysymys on, mistä tämän voitaisiin rahoittaa. Vakuudet on yksi asia, mutta suojaamiseen liittyvät kulut pitäisi kai lisätä toiminnan kuluihin. Saisiko jonkun pankin mukaan tähän? Vakuusvaade edellyttää sellaista pääomaa, mitä on vaikea kuvitella lyhyellä aikavälillä viljelijöiden vientiorganisaation pystyvän järjestämään. Joten ainakaan alussa ei kannattaisi tavoitella vientivetoista sopimustuotantoa.
>
> Toimitusriski on myös otettava huomioon. Jos yksittäinen viljelijä lupaa toimittaa tuotantosopimuksen puitteissa 100t tietynlaatuista viljaa, ja sitä tuleekin vain 50t, kenen vastuulle jäisi vajeen täyttäminen. Riski moninkertaistuu jos Finexcen sopimusviljelijät kohtaavat toimitusvaikeuksia suurena joukkona. Tällöin todennäköisesti Finexcen vastuulle jäisi puuttuvan osan hankinta markkinoilta, markkinahintaan.
>
> Toinen kysymys: mitä tapahtuu jos yhden viljelijän laatu ylittää tuotantosopimuksessa määrätyn tason reippaasti, toisella taas on vain sen alittavaa tavaraa? Kuinka Finexce saisi laatuerät tasoitettua?”

3.9 Kuinka vientiorganisaation tulisi etsiä uusia markkinoita ja ostajia? Millä keinoin, millaisilla henkilöresursseilla?

Tämä kysymys on osin päällekkäinen kohtien 3.2 ja 3.4 kanssa, joissa on esitetty jo tähän liittyviä mielipiteitä. Vastauksissa kuitenkin korostettiin kevyen organisaation tarvetta joten henkilöstötarpeet jäivät 1-2 hengen tasolle, esim. ”pari henkilöä kiertäisi ostajia ja markkinoisi suomalaista viljaa.”

> ”Markkinoita ja ostajia voidaan etsiä agentuurien ja internetin välityksellä sekä osallistumalla viljakauppiaiden ja myllyteollisuuden tilaisuuksiin. On olemassa eri maissa viljateollisuuden yhdistyksiä, jotka pitävät säännöllisiä kokouksia. Voidaan myös hyödyntää

maatalousjärjestöjen yhteyksiä EU:ssa ja COPA:ssa. Myös järjestämiin valtion viennin kehittämismatkoihin olisi aktiivisesti osallistuttava.
Yrityksen toiminnanjohtajan ja muiden avainhenkilöiden palkkauksen tulee olla tulosperusteista."

Täyden palvelun kannattajien mielestä Finexce:n pitäisi tarjota vientimahdollisuuksia valmiiksi neuvoteltuina paketteina, se olisi viljelijöille helpoin ratkaisu. Markkinat ja ostajat ovat jo tiedossa, jos Suomessa muodostuu viljelijöiden perustama iso ja uskottava toimija, ostajat kyllä löytävät sen.

Vastausten haarukka oli kuitenkin laaja, joidenkin mielestä paikalliset kontaktit, verkoston rakentaminen pitää aloittaa kohdemaasta käsin, koska "Ryanairin lento Bremeniin koputtamaan myllyn ovelle ei tule toimimaan." Toisena yksittäisenä ääripäänä ei nähty erilliselle vientiorganisaatiolle edes suoraa tarvetta.

4.1 Onko mielestänne realistista tavoitella lisäarvoa ja markkinoilta lisätuloa viljanviljelyä erilaistamalla?

Kaikkien mielestä erikoisviljat tarjoavat hyviä mahdollisuuksia vientiin koska se on kannattavampi tuoteryhmä kuin bulkkivilja. Mielipiteet edustivat tässäkin tapauksessa melko laajaa kirjoa, joidenkin mielestä erikoisviljat olisivat ainoa varteenotettava vaihtoehto, toiset taas näkevät bulkkiviljan tarjoamat matalammat katteet ja isommat volyymit mahdollisuuksina.

"Vain ja ainoastaan erilaistammalla on realistista tavoitella lisätuloa."

"On mahdollista, mutta vientiä ei tulisi rakentaa pelkästään niiden varaan."

"Luotan bulkkituotantoon, sillä pitää olla runko tai pohja toisin sanoen viljanvientiä kantava volyymi. Lisäksi voi olla olemassa niche markkinat erikoislaadulle kuten hormonivapaalle viljalle (ei korrensääteitä)."

4.2 Minkälaisia lisäarvomahdollisuuksia olette tunnistaneet?

Vastaajat tunnistivat paljon eri mahdollisuuksia, joista suurin osa liittyi kauraan: esim. puhdaskaura, elintarvikekaura, kumina, luomukaura. "Suomalainen tavallinenkin kaura onnistuessaan on erikoislaatua Euroopan markkinoilla. Esimerkiksi 54 kg hehtolitrapaino joka on Suomessa rehukauran raja-arvo saattaa kelvata Euroopassa suurimokauraksi. Lisäarvo pätee jopa rehukauraan, koska kuorittu kaura on energia-arvoltaan yhtä hyvä kuin vehnä."

"Lisäarvomahdollisuuksia sisältyy mm. luomuun, puhdaskauran tuottamiseen sekä jatkojalostukseen. Markkinoinnin nykyistä parempi toteuttaminen tarjoaa myös mahdollisuuksia lisäarvon tuottamiseen."

Lisäksi on huomattu että luomulla ja korrensäätövapaalla kauralla (viljalla) on lisäarvo-ominaisuuksia sekä omia markkinoita ja ostajia. CCC vapaa kaura, ei sisällä korrensäädeaineita (free from straw regulators), näitä pohjoisen olosuhteissa ei edes tarvita. Korrensääde on eräänlainen hormooni, joka näkyy

lopputuotteissa, tämän takia on tärkeää, ettei sitä löydy esim. lastenruokatuotteista. Kaurabuumi on valtaisaa koko Euroopassa. Elintarvikekäytön (myslit, hiutaleet ym.) takia ei saa sisältää jäämiä.

Kauran lisäksi muutkin viljat saattavat tarjoavat lisätuloja tai korkeampia hintoja markkinoilla.

> ”Kaura (puhdaskaura, lastenruokakaura, luomukaura) mahdollisesti myös USA:n markkinoille. Lisäksi mallasohra ja öljykasvit; rypsi voi olla erikoiskasvi Keski-Euroopan markkinoilla. Ruis on tulevaisuuden kaura, jossa piilee hyviä ominaisuuksia ja potentiaali.”

> ”Mallasohra on hyvä vaihtoehto. Esimerkiksi Naantalin mallasohran hintanoteeraus on 150€/t, kun taas rehuohran hinta on 110€/t. On vaikea ymmärtää minkä takia viljelijät viljelevät bulkkiviljaa, kun viljely ei paljon eroa, ja erikoisviljasta saa niin paljon paremman hinnan. Esim. Viking malt tuottaa vain sen verran tavallista mallasta, mitä Suomen markkinoilla tarvitaan, muuta se tekee erikoismallasta (karamelli ja paahdettuja) vientimarkkinoille. ”

Tekstiboksi: Luomukaura – aitoja businessmahdollisuuksia

Maailman vilja-alasta on noin 0,5% luomualaa riisi mukaan lukien. Suurimpia toimijoita ovat Kiina, USA, Saksa, Kanada ja Italia. Luomumarkkinat ovat kasvaneet jo pitkään 10% vuosittain. Taustatekijöinä on ollut (1) terveys, (2) ympäristö ja (3) eettisyys.

Suomen elintarvikevienti oli liian Venäjä-keskeinen vuoteen 2014 asti, jonka jälkeen painopiste on siirtynyt pakon sanelemana Länsimarkkinoille. Länsiviennissä luomun merkitys korostuu. Luomukauraa on viety Suomesta jo 1990-luvun lopulta saakka ja vuonna 1997 osallistuttiin ensimmäistä kertaa BioFach messuihin Suomen yhteisosastolla.

Luomukauralla on ollut erittäin kova kysyntä. Baltian maista on viety USA:han 3-5.000 tonnia ja Ruotsista 15-25.000 tonnia pelkästään jyvänä, lisäksi tuotevienti. Nyt Suomeen ostetaan luomukauraa Baltiasta 4000-5000 tonnia vuodessa jalostettavaksi vientiin. Teollisuustuotanto ei voi kuitenkaan kestävästi perustua tuonti raaka-aineisiin jo yksin logistiikkakulujen takia.

Luomukauran kasvunäkymät ovat huimia: sen taustalla on maailmanlaajuinen luomukasvu (10% vuosittain) sekä maailmanlaajuinen kaurabuumi (myös n. 10% kasvu vuosittain). Jos oletetaan että 200.000 tonnin luomukauramarkkinat kasvavat vuosittain 10%:lla, se on 20.000 tonnia lisää vuodessa.

Tämä lisäys voi realistisesti tulla Kanadasta, Ruotsista ja Suomesta, koska eri kasvien kuten maissin tuotantovyöhykkeet työntyvät yhä pohjoisemmaksi. Ennen vanhaa kauramylly Iowassa hankki kauran myllyn läheltä, nyt se ostaa sen Kanadasta. Saskatchewan on samanlainen esimerkki Pohjois-Amerikassa kuin Saksa ja Puola Euroopassa: maissiala kasvaa kauran (ja muiden viljojen) kustannuksella. Kauralle taas pitää raivata uusia aloja metsästä, mikä on hidas prosessi.

Pohjois-Amerikassa luomukauran tuotanto kuitenkin kasvaa, mutta miten käy Euroopassa? Euroopassa potentiaalinen tuotantovyöhyke on Itämeren alue. Suuri tuotantomaa Saksa kuitenkin kuluttaa yhä enemmän ja yli oman tuotantonsa, Tanska ja Ruotsi taas kuluttavat oman tuotantonsa

verran. Puolassa ei oikein herätty luomukauraan, joten Suomi ja Baltia ovat varteenotettavia ylituotantoalueita, joista luomukauraa voi viedä. Kuitenkin Suomessa asenneongelmat edelleen jarruttavat luomutuotannon kasvua ja tämä ”tuhannen taalan paikka” jää hyödyntämättä. Monelle tuottajalle luomuun ja erityisesti luomukaurantuotantoon siirtyminen olisi ratkaisu kannattavuusongelmiin, eikä menekkiongelmaa olisi.

Evira kerää luomutilastoja, luomualaa on noin 200.000 ha sertifioituna ja 40.000 ha on siirtymävaiheessa. Tänä vuonna 300 uutta viljelijää on siirtymässä luomuun, mm. Niko Ahlquist, Suomen suurin viljelijä (1400 ha Uudellamaalla).

Mikäli tuotantovolyymi saadaan merkittävästi ylemmäs, hinta voi pudota nykyisestä 380€/t tasosta lähemmäs 300€/tonniin, muttei todennäköisesti sen alle. Tällä hintatasolla Suomessa viljely kannattaisi, mutta se tiputtaisi Keski-Euroopasta mukaan tulijoita, koska se ei riitä kilpailemaan sikäläisten muiden tuottavampien vaihtoehtojen kanssa.

Mistä voisi siis tulla realistisesti maailmalla tarvittavaa lisää luomukauraa? Se voi olla peräisin Suomesta, Virosta ja Latviasta, mutta Viron ja Latvian luomuprosentit viljelyalasta ovat jo nyt korkealla, joten kasvuvaraa on pientä. Tämä antaa otolliset saumat Suomen luomukauratuotannon kasvulle.

MMM:n tavoitteena on kasvattaa luomualaa 20 %:iin vuoteen 2020 mennessä. Tällä hetkellä luku on noin 10%. Mikäli me kaksinkertaistettaisiin luomukauratuotantoa heti, kaikki lisäys saataisiin myytyä ongelmitta. Hinnat toki voisivat laskea ja väliaikaisesti jyvävienti tulisi mahdolliseksi, koska teollisuuskapasiteetissa on vajauksia, mutta se saataisiin nopeasti raaka-aineen vastaavalle tasolle.

Puhdaskaura on erinomainen erikoisvilja vientiä varten mutta vielä parempaa vientipotentiaalia olisi luomukauralla ja jopa luomupuhdaskauralla.

4.3 Kuinka laatustandardien luominen voisi tukea Suomen viljanviljelijöiden vientitoimintaa ja yleensä viljan vientiä?

Laatustandardit toisivat läpinäkyvyyttä, mutta sitä on vaikea luoda. Ne erilaistaisivat ja erottaisivat suomalaisen viljan muista ja voisivat tuoda siten myös lisäarvoa suomalaiselle viljalle. Suuret viljan vientimaat ovat vuosikymmeniä soveltaneet laatustandardeja viljan viennissään. Korkeimman ja heikoimman laatuluokan erot voivat olla erittäin suuret. Kansallinen luokittelu on tarpeen siksikin, että EU:lla ei ole viljan laatuluokittelua.

> ”Laatustandardit liittyvät myös viljan erilaistamiseen alkuperän mukaan. Tätä eivät nykyiset viljan viejät kuitenkaan halua. Myös kotimainen viljateollisuus on ollut nihkeä laatustandardien soveltamisajatuksiin. Laatustandardit mahdollistaisivat myös viljapörssin rakentamisen esim. kauralle.”
>
> ”Nyt verrataan kevätvehnä syysvehnään. Laatustandardit tarvitaan jotta pystyttäisiin vertaamaan samoja tuotteita samoilla spekseillä. Viljelijöiden omistama jalostuskapasiteetti

olisi hyvä asia, sitä voi todentaa maito- ja viljamarkkinoiden eroilla. Maidonhinta Suomessa on 0,12-0,15€/kg korkeampi, kun taas viljan hinta 0.03€/kg matalampi EU hintatasoon nähden."

Laatustandardien luomista nähtiin realistisempana juuri kauralle. Suomen selvä etu on hehtolitrapaino. Suomen vilja pidetään painavana, esim. vehnän tapauksessa se voi olla muiden maiden vehnäsatoa 1-2 kg painavampaa. Tämä etu johtuu osittain luonnon olosuhteista, mutta myös käytännöistä kuten tilakuivaus ja huolellinen esipuhdistus, jotka koskevat lähes 100% Suomessa puitua viljaa. Suomen viljavan satamavarastoissa on myös hyvät laitteet ja eri esipuhdistajat. Suomen viljassa on tästä johtuen myös vähemmän roskia.

"Laatustandardeja voisi luoda helpoiten kauralle. UK wheatin tapaan sille voisi luoda 3 eri luokkaa, joita brändättäisiin vientiin. Suomen kaura on maailman parasta, eri laatuluokat saattaisivat toimi viennissä."

"Jos esim. sellaista luotaisiin Suomen kauralle, sen pitäisi tehdä huolellisesti kysellen ensin vakiintuneilta ostajilta (Saksa, UK). Heidän laatuvaatimukset pitäisi ottaa huomioon laatustandardien määrittelyssä. Sittemmin nämä laatustandardit voisi käyttää kaupassa uusien ostajien kuten kiinalaisten ym. kanssa."

"Suurena kaurantoimittajana Suomen kannattaisi lähteä kauran laatustandardeja kehittämään yhdessä Ruotsin kanssa. Voisi olemassa myös high-grade luokka, jota käytettäisiin konttikauppaan."

Kauran tärkein speksi on hehtolitrapaino, 56 kg test weight, silloin 100 litran pitää painaa 56 kg. Kosteus on yleensä välillä 14-14,5% ja roskat (add mixture) korkeintaan 2%. Seulonta (screenings) kuinka paljon menee läpi 2 mm seulan, se saa olla korkeintaan 10%.

"Kauran standardit pitäisi luoda jyväkoon perusteella, esimerkiksi 2mm seulonta prosentti alle 10%, mitä alempi % sitä parempi laatu."

Kauran tapauksessa laatustandardien täyttämisen suurimpana riskinä ovat hometoksiinitasot. Nämä johtuvat todennäköisesti kukinnan ajan säästä. EU direktiivien määräraja on 1,75, eli 1750 ppm (parts per million). Muuta Brückenin mylly Lübeckissä märittelee DON pitoisuuden rajaksi 650 ppm.

Myös muiden maiden muille viljoille luomat laatustandardit voisivat olla hyvä pohja tai malli Suomen luokitukselle.

"Laatustandardit olisivat vaikeampi asia saavuttaa esim. vehnän ja mallasohran tapauksessa. Vehnän ykkösasia on valkuaiset ja sakoluku. Ulkomaiselle ostajalle sopiva yli 14% valkuaista ei edes välttämättä löydy joka vuonna täältä. Suomessa ei ole olemassa valkuaisen suhteen suuria alueellisia eroja kuten Saksassa tai Ranskassa, mutta vuosien välinen vaihtelu on suuri."

"Erikoisviljoilla ostajat määrittelevät laatuspeksejä. Viennissä esimerkiksi Saksan vehnäluokitus voisi toimia hyvänä pohjana. "

”Vehnällä pitäisi olla laatuluokat, jotta pystyttäisiin vertaamaan muihin maihin. Esimerkiksi Viron vehnästandardit ovat samat kuin UK:n.”

”Luomu on laatustandardi jo itsessään. Periaatteessa voi olla enemmänkin standardeja, kuinka määritellään luomua ja mitä hyväksytään luomuksi, esim. Saksassa Naturlandilla tai Biolandilla on omia määritelmiä, sekä Ruotsissa Krav, tai Tanskassa Statskontrolleret ekologisk. Näillä kaikilla on EU luomua tiukempia kriteerejä.”

Joidenkin mielestä laatustandardit on sinänsä hyvä idea, mutta niiden käyttöönotto kaatuu teollisuuden ja kaupan vähäiseen mielenkiintoon.

”Ongelmana on ollut jo 1990-luvulta lähtien se, ettei kaupalla ja teollisuudella ollut mitään mielenkiintoa laatuketjun kehittämiselle. Jos kauppaa ja teollisuutta ei kiinnosta, ei viljelijöiden tekemälle laatutyölle saada markkinoilta lisäarvoa. Vakiolla laatuluokituksella olisi ohjaava vaikutus ja sellaisen voisi luoda esim. myllyvehnälle ja rehuvehnälle.”

”Ostajat eivät kaipaa laatustandardeja, vaan ne ovat kiinnostuneita Suomen laatuviljasta. Vilja on sinänsä bulkkituote, jolle ei kannata oma-aloitteisesti rakentaa laatustandardeja. Vaatimukset joka tapauksessa vaihtelevat ostajittain ja ne kirjataan tarkasti ostajan spesifikaatioon. Toisaalta ulkomailla on tiettyjä ehdottoman tärkeitä spesifikaatioita kuten esimerkiksi mallasohran ostajalle yli 95% itävyys. Lisäominaisuudet ovat aina neuvoteltavissa.”

4.4 Näettekö keski- ja pitkäaikavälillä mahdollisena että viljanviljelijät perustaisivat tai hankkisivat teollisuuskapasiteettia nostaakseen lisäarvoa ja saadakseen lisätuloja vientimarkkinoilta?

Vaikka lähes jokainen ajatteli että viljelijöiden omistama jalostuskapasiteetti on positiivinen asia, se silti jakoi mielipiteitä vahvasti. Jalostettujen tuotteiden myyntiä ja vientiä pidetään raaka-aineen myyntiä parempana asiana. Realistisinta se olisi aloittaa pienimuotoisena.

”Kyllä, olisi järkevämpi viedä viljatuotteita, kuin viljaa.”

”Se on mahdollista, mutta se vaatii luonteisen kehityskulun, muuten väkisin pakotettuna voi palaa paljon rahaa turhaan.”

”Viljan tuottajat voisivat hankkia omistukseensa lähellä sijaitsevia pieniä mylly-yrityksiä ja leipomoita ja rakentaa tätä kautta oman lähileipätuotteensa, jossa viljan alkuperä, tuotantotapa ja viljan tuottanut tila olisi esitelty. Vientiin vilja voitaisiin markkinoida erikoislaatuisena jauhona, hiutaleina tai myslinä. Uudet investoinnit tulisi ensisijaisesti suunnata alueilla, joilla on viljan tuotannon ylijäämää, mutta vain vähän jalostavaa teollisuutta. Tällaisia alueita ovat esimerkiksi Satakunta ja Länsi-Uusimaa, joilla on lisäksi viennin näkökulmasta myös edullinen sijainti.”

Esille nostettiin kuitenkin lukuisia esteitä, riskejä ja sudenkuoppia, minkä takia teollisuuskapasiteetin hankkiminen on epärealistista. Lähes jokainen on maininnut tässä kohti Suomessa jo toimivan viljelijäomisteisen viljanjalostusyrityksen, Raision. Varovaisuus, pettymys ja epäusko sävyttivät joitakin vastauksia.

> ”On vaikeaa. Hyvä juttu se olisi, mutta se vaatisi hirveän paljon pääomaa, organisaation rakentamista, tehtaan perustamista tai ostoa ym.”

> ”Raision tarina tarjoaa huonon kokemuksen. Isot viljelijät vetivät pääomansa pois. Muuten teollisuuskapasiteetti tarkoittaisi lisäarvoa, katteita ja sitä kautta tulosta.”

> ”Se on järkyttävän vaikea asia toteuttaa, mutta se olisi oikea suunta. On liian paljon esimerkkejä kuinka viljelijävetoinen organisaatio voi erkaantua viljelijöiden intresseistä (Raisio) tai kuinka upouusi tehdas suurinvestointi ja valmis konsepti voi mennä pieleen (Finprotein). Viljelijöiden on oltava varovaisia.”

> ”Raisio on viljelijöiden omistama yhtiö, mutta valitettavasti viljelijät ja MTK eivät ole onnistuneet yhtiön strategisessa ohjauksessa. Viime vuosina on ajettu alas useita toimintoja ja samalla kotimaisen viljan käyttö on vähentynyt ja yksinkertaistunut. ”Jos Euroopan halvimmalla viljalla ei ole kyetty valloittamaan Euroopan markkinoita, silloin teollisuuden kilpailukyvyssä on jokin vika.” Viljelijöiden laajamittainen teollisuuden omistus on epärealistinen tavoite, koska se vaatii kymmeniä miljoonia euroja eikä tällaiseen ole varaa.”

> ”Viljelijät voivat kyllä pitkällä tähtäimellä käynnistää viljan jalostusta mutta se ei saa olla osa nykyisten osuuskuntien toimintaa. Riskinä on osuuskunnan alkuperäisen tarkoituksen (lisäarvon tuottaminen viljanviljelijöille) katoaminen. Isossa konsernissa ei voi olla kannattamattomia tulososioita. Jalostusyksikön intressi on nostaa omaa tulostaan ja katettaan ja painaa viljan hinnat alas. Omistuksesta huolimatta jalostusyritys ja sen johto saattaa poiketa kauas omistajiensa intressistä, kuten on koettu Ruotsissa Lantmännenin omistajien keskuudessa. Ilmiön seurauksena on syntynyt uudenlainen kevyen organisaation toimija BM Agri Ab.”

4.5 Oletteko sitä mieltä että Suomen viljanviljelijöiden keskuudessa löytyy tahtoa yhteistyöhön?

Yhteistyöhalukkuutta arvioitiin löytyvän varovaisen positiivisesti. Jonkun mielestä sitä on, muiden mielestä vasta nykyinen huono kannattavuus alkoi sille sysäyksen.

> ”Jonkin verran ehkä, mutta edelleen on paljon keskinäistä kateutta viljelijöiden välillä.”

> ”Tämä on heikoin lenkki, koulutuksella ja tiedonvälityksellä tämä on voitettavissa.”

> ”Nyt on niin kauan syöty seinää, että kohta jopa pohjalaiset rupeavat ostamaan koneita kimpassa.”

”Yhteistyöstä on ollut hyviä tuulahduksia. ViljaTavastia on ollut menestystarina jäsenten hankinnan kannalta. Järjestöjen puolelta on panostettu viljelijävetoisen viennin kehittämiseen, jota tukivat muun muassa valiokuntauudistukset. Lehdissä on kirjoitettu viljelijöiden viljanviennistä hyvänä esimerkkinä. Tahto yhteistyöhön on lisääntynyt koko ajan.”

”Luomuviljelijät ovat halukkaita tekemään yhteistyötä keskenään ja yhdessä tavanomaisen viljan viljelijöiden kanssa kehittää vientitoimintaa.”

Keskinäisen yhteistyön vaihtoehtona on pysytellä nykyiseen järjestelmään sidottuna. Yhteistyö ei ole pelkkä johonkin ryhmittymään kuuluminen, vaan se vaatii taloudellista uhrausta ja/tai osallistumismaksuja. Vasta rahalliset kontribuutiot mittaavat todellista yhteistyöhalua.

”Tahtoa yhteistyöhön kyllä on, mutta eräänä ongelmana on se, että varsin monet viljelijöiden edustajat pitävät parempana olla mukana nykyisten teollisuus- ja vientiyritysten hallinnossa kuin kehittämässä viljan viljelyä ja markkinointia.

Yleisesti ottaen jo toimivan yhteistyönkin eteen on jatkuvasti tehtävä työtä. Johtajat eivät saisi ryhtyä ajamaan pienten kuppikuntien etuja, vaan on pidettävä koko ajan kokonaisuus ja suomalaisen viljelijän etu ensisijaisena.”

”Se riippuu siitä, mitataanko yhteistyöhalua vain kysymällä kiinnostusta vai pyytämällä 1.000, 5.000 tai 10.000 euroa investointipanostusta? Ensimmäisellä summalla löytyisi satoja tai ehkä jopa tuhat viljelijää, toisella enintään joitakin kymmeniä ja kolmannella enää yksittäisiä. Viljelijät ovat herkkiä siihen että joku muu hyötyisi enemmän kuin itse, ”mieluummin 1€ tappiota itselleen kuin naapurille 1€ voitto lisää.” Tässä asiassa jonkin verran kyynisyyttä on tullut vuosien varrella.”

4.6 Oletteko valmiita osallistumaan viljan viljelijävetoisen viennin kehittämiseen?

Vastaajista 100% vastasi tähän kyllä. Muutama heistä on lisännyt pieniä tarkennuksia ja vain yksi mainitsi osallistumisen mahdolliseen peruspääomaan.

”Kyllä, muttei isoilla panoksilla, kontribuutiolla peruspääomaan ja konsultaatioilla, asiantuntemuksella luomualaan liittyen.”

”Kyllä, mutta mietitään oman osuuskuntamme näkökulmasta, kuinka katsotaan parhaaksi olla mukana yhteistyössä.”

”Kyllä, se vaatii aktiivista tekemistä.”

4.7 Minkälaisia mahdollisuuksia tai uusia ratkaisuja digitalisaatio avaa järjestönne toiminnan kehittämisessä (esim. sähköinen viljakauppa)?

Digitalisaation hyödyntäminen, käytön esimerkit ja kehittämisen kohteet liittyvät melkein poikkeuksetta viljaerien rekisteröintiin, viljan hankintaan ja sitä kautta sähköiseen kauppaan. Digitalisaatio voisi tuoda vahvuutta ja varmuutta vientierien keräämiseen. Digitaalijärjestelmän toimivuuden ehtoina ovat kuitenkin tiedot omasta viljasta ja toimitusvarmuus. Näytteitä pitäisi analysoida, jotta laatutiedot olisivat valmiina.

Suoria kontakteja on oltava ja luottamusta syntyy vain kun on toimitettu vaatimusten mukaisesti. Sopimusten on oltava pitäviä, johon sitoudutaan eikä lipsuta muuttuvien markkinahintojen takia.

> ”Viljelijät vastaavat viljansa analysoimisesta, koska se on niiden oma intressi kerätä tietoa oman viljasadon laadusta. Viljelijöillä on vilja-analyysejä varten sopimuskumppaneita ympäri Suomea, mm. Suomen viljavan tai Maatalouskeskon toimipisteet, tai yksityinen laitos Västankvarnissa. Fyysisiä paikkoja on kymmeniä. Näyte voi maksaa 11-50€, mutta itse tieto on kullanarvoista. Viljelijät ovat tietoisia siitä että laatutietojen virheellisyys voi johtaa kuorman palautumiseen tilalle tai päätymiseen esim. rehukäyttöön, jolloin seurauksena voi olla huomattava tappio. Saavuttaakseen parhaita hintoja kannattaa kerätä omista eristään mahdollisimman tarkkaa laatutietoa. ”
>
> ”VYR:in viljanhinnan seuranta sovellus on hyvä, sitä on käytetty. Mutta käyttäjiä on korkeintaan muutama sata Suomen yli 30.000 viljatiloista. Kuutio.fi on metsäpuolella toimiva sähköinen kauppapaikka, jossa maan kaikki myyjät ja ostajat ovat mukana. Myyntivolyymit tulevat kuitenkin metsähoitoyhdistysten kautta. Viljaportaalissakin voisivat olla nykyiset viljakauppayritykset ja osuuskunnat mukana voimakkaammin.”
>
> ”Digitalisaatio mahdollistaa tiedon keräämisen siitä, minkä laatuista viljaa on missä ja milloinkin tarjolla. Kehitteillä oleva paikkatietojärjestelmä ja muut digitaaliset sovellukset antavat mahdollisuuden kerätä erilaisia virtuaalisia kauppaeriä jo ennen kaupantekoa ja varmistaa siten viljan hinnan ja saatavuus. ”
>
> ”Esimerkiksi viljan kerääjä voi perustaa virtuaalisen siiloon, johon kerätään eriä laivalastiin tiettyä ostajaa varten. Tätä mahdollisuutta voivat myös kilpailijat hyödyntää, joten viljelijöiden viljakauppayrityksen tulee alusta saakka olla ”pelissä” mukana.”
>
> ”Jos laatustandardit on luotu, se voisi toimia niihin perustuen. Myyjä laittaa erän standardiluokkaan, ostaja tunnistaa sen ja kauppa voi syntyä. Luomutuotannossa sopimuskumppanien laatuanalyysipalveluja on toistaiseksi käytetty.”

Digitalisaatio voi helpottaa viljan hankintaa tarjolla olevien viljaerien yksityiskohtaisten laatu- ja volyymitietojen valossa. Useammilla yrityksillä on platformeja joita voidaan käyttää viljaerien keräämiseen ja viljaportaaliakin voisi ottaa paremmin käyttöön. Näiden menestys ja käyttöarvo riippuu siitä kuinka innokkaasti ja kattavasti viljelijät syöttävät sinne omien eriensä tietoja.

> ”Viljaportaalin käyttöä voisi tehostaa. Digitalisaatio voisi olla apuna hallinnassa, sekä mainontaan erien keräilyyn ja dokumentointiin liittyvissä asioissa.”
>
> ”Sähköisessä viljakaupassa ongelmana on se, ettei se aktiivisesti etsi uusia ostajia ja myyntikanavia. Sähköisessä kaupassa on myös se vaara että teollisuus tai muu suurostaja voi poimia rusinat pullasta. Tällä tavalla ei välttämättä saada myytyä isompaa kokonaisuutta. Hyvästä laadusta saisi hyvän hinnan, mutta laadultaan keskinkertaiset tai huonommat erät saattaisivat jäädä myymättä.”
>
> ”Viljan hankintaa pohjustaa nykyinen sähköinen jäsenrekisteri. Jokainen jäsen täyttää itsestään perustiedot sekä tarjolla olevaa viljan määrää osuuskunnan sähköiseen intra-järjestelmään.

Viljaerien volyymi- ja laatutiedot ja niiden ajan tasalla pysyminen on jokaisen jäsenen omalla vastuulla. Rekisteri on viitteellinen, se mahdollistaa ostajien kanssa käytävät alustavat neuvottelut ja tarjoukset. Varsinaiset kaupat tehdään tarjouskohtaisesti sähköpostisopimuksella.”

”Digitalisaation hyvä esimerkki on AGR Oy (Jukka Peuranpää) joka myy tuontilannoitteita Suomeen. Joulukuussa 2015 Suomesta lähti 5000t rehuohraa, jonka hankinnassa on tehty yhteistyötä AGR Oy:n kanssa. Järjestelmässä on sähköinen tarjoussovellus, joka alun perin tehtiin lannoitteiden myyntiä varten, mutta oli myöhemmin muokattu viljan hankintaan. Siinä napin painalluksella hyväksytään sähköpostitse tai tekstiviestinä saapuvan tarjouksen. Järjestelmässä on laaja asiakaskunta, noin 1000 viljelijää, joita tarvittaessa pystytään kategorisoimaan alueellisesti tai tilakoon perusteella.”

Loppusanat

Yhteenvetona voi todeta että viljan vienti ja sen kehittäminen kiinnostaa nykyisiä viljelijöiden ryhmittymiä. Yksittäisten viljelijöiden yleistä markkinatietoisuutta sekä osallistumista näihin ryhmittymiin kannattaa vahvistaa tiedonvälityksillä ja koulutuksilla.

Vientiorganisaatioon suhtaudutaan positiivisesti, tosin sen toimintaan, muotoon ja kehittämissuuntiin liittyvät odotukset ja linjaukset vaihtelevat toimijoittain. Vientiorganisaation haasteena on vakuuttaa epäilijöitä siitä, että se tarjoaa hyödyllisiä ja tarpeellisia palveluita kilpailukykyisin hinnoin.

Vientitoiminnan kehittämisprojekti tarjoaa erinomaiset puitteet selvittää ja verrata eri vaihtoehtoja, tutkia kansainvälisiä esimerkkejä ja ammentaa niiden kokemuksesta Suomelle sovellettavia elementtejä, jotta vientiorganisaatiosta tulisi hyödyllinen, menestyvä, viljanviljelijöiden kauppaa edistävä yritys.

Liite 1. Haastatteluihin osallistuneet henkilöt ja organisaatiot

Jukka Peltola – Polar Oats
Bengt Nyman – SLC / A-Vilja
Mikko Jussila – Scandinavian Grain Company
Arto Laine – Vilja Tavastia
Eero Kovero – Vilja Tavastia
Kim Forsman – A-Vilja
Johan Weurlander
Sami Kauppamäki – Kymen Luomu
Albert Ehrnrooth – Nyländska Spanmål Kompaniet
Jakob Frankenhaeuser – Nyländska Spanmål Kompaniet
Esa Similä – MTK
Rolf Johansson
Erkki Pöytäniemi
Seppo Koivula
Timo Jaakkola

Liite 2. Haastattelusarjan kysymyspatteristo

Kysymykset

1. Organisaation/yrityksen taustatiedot

1.1 Milloin se on perustettu?
1.2 Mikä on edustamanne yrityksen/organisaation tavoite?
1.3 Viljan yhteismyynti, panosten yhteishankinta, muu…?
1.4 Miten teidän järjestö toimii?

2. Organisaation/yrityksen toiminnan laajuus

2.1 Montako jäsentä teidän yritykseen/organisaatioon kuuluu? tai Montako viljelijää asioi teidän kautta?
2.2 Mikä on teidän kautta liikkuvan viljan volyymi (vuoden liikavaihto)?
2.3 Onko teillä vientitoimintaa? Jos on, oletteko kokeneet toiminnassanne pullonkauloja?
2.4 Mikä on eri viljalajien merkitys toiminnassanne?
2.5 Minkälaisille ostajille myytte viljaa?

3. Vientitoiminnan kehittäminen

3.1 Mitä mieltä olette viljelijävetoisen vientitoiminnan edistämisestä yleensä?
3.2 Mitä mieltä olette viljelijöiden omistaman vientiorganisaation ”FinExce” perustamisesta?
3.3 Onko se Suomessa (1) tarpeellinen ja (2) realistinen tavoite?
3.4 Mikäli se on tarpeellinen ja realistinen, pitäisikö sen toimia osuuskuntamuotoisena vai yritysmuotoisena, vai jonain muuna? Miksi?
3.5 Mitä vientiorganisaation tulisi tehdä: (1) järjestää matkoja asiakkaiden luokse, (2) kerätä ja välittää markkinatietoa, vai (3) hoitaa viljelijöiden vientiä täyden palvelun periaatteella?
3.6 Onko teillä tiettyjä alueita, jotka erityisesti kiinnostaisi? Esim. Keski-Eurooppa, Venäjä, Kiina vai muu?
3.7 Miten vientiorganisaation kustannuksia tulisi kattaa: (1) tonniperusteinen tasamaksu välitetyn viljan suhteessa (2) provisiot myyntihinnasta määriteltynä (3) jäsenmaksut (4) muu vaihtoehto.
3.8 Onko Suomessa järkevää kehittää sopimustuotantoa suoraan vientitarkoituksiin? (Ml. ostajan löytäminen etukäteen, vientiin sopivien lajikkeiden käyttö ym.)
3.9 Kuinka vientiorganisaation tulisi etsiä uusia markkinoita ja ostajia? Millä keinoin, millaisilla henkilöresursseilla?

4. Visio ja yleiset kysymykset

4.1 Onko mielestänne realistista tavoitella lisäarvoa ja markkinoilta lisätuloa viljanviljelyä erilaistamalla?
4.2 Minkälaisia lisäarvomahdollisuuksia olette tunnistaneet?
4.3 Kuinka laatustandardien luominen voisi tukea Suomen viljanviljelijöiden vientitoimintaa ja yleensä viljan vientiä?
4.4 Näettekö keski- ja pitkäaikavälillä mahdollisena että viljanviljelijät perustaisivat tai hankkisivat teollisuuskapasiteettia nostaakseen lisäarvoa ja saadakseen lisätuloja vientimarkkinoilta?
4.5 Oletteko sitä mieltä että Suomen viljanviljelijöiden keskuudessa löytyy tahtoa yhteistyöhön?
4.6 Oletteko valmiita osallistumaan viljan viljelijävetoisen viennin kehittämiseen?
4.7 Minkälaisia mahdollisuuksia tai uusia ratkaisuja digitalisaatio avaa järjestönne toiminnan kehittämisessä (esim. sähköinen viljakauppa)?