

LOPPURA

FARMERS' GRAIN

PORTTI

N EXPORT 2.0

Sisällysluettelo

1	Tavoitteet
2	Osapuolet ja yhteistyö
3	Tulokset.....
3.1	Vientimäärän kasvattaminen
3.2	Tapaa viljanviejä.....
3.3	Sähköiset työkalut ja laatuluokat
3.4	Markkinointi ja viestintä.....
3.5	Toteutusvaiheen arviointi
3.6	Tulosten käytännön sovelluskelpoisuus
4	Johtopäätökset ja jatkosuunnitelmat

.....	3
.....	3
.....	4
.....	4
.....	6
.....	7
.....	8
.....	9
.....	9
.....	10

1 Tavoitteet

Farmers Grain Export 2.0:n tavoitteena oli edistää viljan viljanvientiä ja menekinedistämistyötä sekä vientitoimijien keskittyä suomalaisen korkealaatuisten viljan viennin kehittämiseen korkean lisäarvon tuotteilla.

Tavoitteina oli myös parantaa viljelijöiden markkinaosaamista lisäarvon syntymistä. Hanke jatkoi aiemman hankkeen loppuun ja hankkeen tulosten hyödyntämistä.

Vienninedistäminen on viljasektorin kannattavuuden kannalta viljatuo- tuotannosta pitää joka vuosi viedä, jotta tarjonta ja suomalaisen viljan hinnanmuodostukseen suhteessa ma-

Hankkeen keskeisimmät tavoitteet:

- Myötävaikuttaa viljan viennin edistämiseen siten saamaan vientiverkoston toimijoiden vientimää-
- Vastata samalla suomalaisen laatu- kauran kasvatusta
- Verkostoitua ja lisätä vientiyhteistyötä. Järjestä samalla parantaen vientitoimijoiden vientiosa-
- Hyödyntämään vientitoiminnassa digitalisaatio- lisä- lisäämiseksi sekä kartoitetaan mahdollisia sähkö-
- Suomalaisen viljan tunnettuuden lisääminen k-
- Yhteistyö tutkimusten ja neuvonnan kanssa vaikuttavista tekijöistä
- Kehittää uusia sopimus- ja toimintamalleja m- suoraan tiloilta pienille ja keskisuurille te- jäljitettävyyttä.
- Kartoittaa erikoisviljojen vientimahdollisuuksia.

2 Osapuolet ja yhteistyö

FGE 2.0 -hankkeen toteutti Svenska Lantbruksproducenttiiviissä yhteistyössä MTK:n kanssa. Hankevetäjänä toimisuunnittelusta ja operatiivisesta johtamisesta. HanketyWesterlund ja hän vastasi taas ruotsinkielisten tilaisuuksikäännättämisestä.

MTK koordinoi MTK-tuottajaliittojen suuntaan ja oli mu- tiedottamisessa. Tämä helpotti yhteydenpitoa MTK-liitt-

Hankkeen seuranta- ja työryhmään osallistuivat projektJonas Laxåback, MTK:n maatalousjohtaja Johan Åberg jtoiminnanjohtaja Bjarne Westerlund, Österbottens sver sekä SLC:n asiamies Rikard Korkman.

Tuottajajärjestö MTK:n lisäksi muita yhteistyökumppan

tuottajien ja viljelijävetoisten vientitoimijoiden
oiden ja viljelijöiden verkostoitumista. Hanke
hittämiseen, kasvattamiseen sekä viennin

amista ja asemaa viljamarkkinoilla ja edistää
pputuloksena saatua vientiyhteistyön toteuttamista

alta keskeinen asia. Keskimäärin noin 25 % Suomen
kysyntä olisi tasapainossa. Tämä vaikuttaa suoraan
aailmanmarkkinahintaan.

uttamalla viljelijävetoiset toimijat vientiin ja
irät kasvu-uralle.

vaan kansainväliseen kysyntään.

stää useita viljelijätilaisuuksia ja asiakastapaamisia
mista ja helpottaa kansainvälistymisessä.

n mahdollisuuksia jäljitettävyyden ja läpinäkyvyyden
öisiä työkaluja.

ohdemarkkinoilla

sa mm. suomalaisen viljan laadusta ja laatuun

markkinoilla esimerkiksi erikoisviljaerien konttivientiä
ollisille toimijoille vientimarkkinoilla hyödyntäen

ternas Centraförbund SLC rf. Hanke toteutettiin
ni Jukka Peltola MMM, joka vastasi työpakettien
öntekijänä oli SLC Nyland toiminnanjohtaja Bjarne
sien tiedottamisesta sekä materiaalien

kana osaltaan myös koulutusten markkinoinnissa ja
oihin.

in työntekijöiden lisäksi SLC:n toiminnanjohtaja
a vilja-asiamies Max Schulman, SLC Nyland
nska producentförbundin (ÖSP) Fredrik Grannas

eita olivat viljelijäyhteenliittymät.

3 Tulokset

Hanke toteutettiin neljän erillisen työpaketin kokonaisuutena. Ensimmäisen pakkettin tarkoituksena oli kasvattaa viennin osuutta vientivolyymien kasvattamiseen, toisessa paketissa korostettiin viennin edistämistä ja kolmannessa pakettissa kehitettiin syntyneen Farmers Grain Export -verkoston toimintaa. Neljännestä paketista kehitettiin työkaluja viennin ja laadun parantamiseksi ja viennin edistämiseksi markkinoimaan ja viestimään hankkeelle keskeisistä teemoista.

Hankkeen työpakettien sisältö ja tulokset ovat kuvattur

3.1 Vientimäärän kasvattaminen

Tavoitteena oli viljelijävetoisten toimijoiden vientimäärän lisäämisen viljelijävetoisille toimijoille tuomalla vientiasiaa hyödyntämällä jo syntyneitä vientikanavia ja -markkinoita vientilogistiikassa ja dokumentaation hallinnassa.

Vientiyhteistyötä toteutettiin aiemmassa hankkeessa syyskuun 2018 aikana. Hankevetäjä toimi hankkeessa mukana olevien viljelijäiden kanssa yhteisenä tehtävänä oli tukea ja edistää yhteistyötä vientimarkkinointiväylillä ja hakea potentiaalisia vientimarkkinoita suomalaisille viljelijöille.

Lisäksi tavoitteena oli uusien kansainvälisen lisäarvoma
nykyisten kanavien lisäksi, kuten erikoisviljojen vientipa
korkealuokkaisella luomukauralla nähtiinkin olevan me
markkinoilla.

Pandemian vaikutukset näkyivät viennin ja etenkin erikois-
toimijat veivät erikoiseriä yhteensä noin 2500 tonnia. T
näissä täsmätoimituksissa aiempien vuosien tasolla, mu
viennissä. Viennin tekivät haasteelliseksi vaikea markkin
vientä, vaan hankkeeseen osallistuneet viljelijävetoiset
viljelijät.

Kilpailu eurooppalaisilla erikoisviljamarkkinoilla kiristyi, mutta raaka-aineen jalostajat siirtyivät halvempaan raaka-aineeseen. Vaikka kiinnostus kohdemarkkina-alueilla hieman heikkeni, verkostojen ja vientien pystyttiin ylläpitämään. Tämä oli ensiarvoisen tärkeää tulevaisuuden ja jatkuvuuden kannalta. Vientitoiminta on edelleen pinnalla.

Hankkeen aikana yritettiin toteuttaa 3 volyymiltaan iso kilpailukykyinen ostotarjous 3000 – 5000 tonnia rehuviljoja viljelijävetoisesti kasaan kuitenkin ainoastaan vajaa 200 tonnia. Lisäksi keväällä 2021 yritettiin löytää vientiin kahdesti vain nämäkin kariutuvat viljelijöiden heikkoon kiinnostukseen.

suutena. Ensimmäinen työpaketti keskittyi
stuu vientiverkostojen kehittäminen ja aiemmassa
ylläpitäminen, kolmannessa työpaketissa
neljännessä työpaketissa keskityttiin
emoista.

ha alla tarkemmin.

än kasvattaminen. Työpaketti sisälsi vientimäärien
iikkaat ja vientiverkoston jäsenet yhteen ja
ita, avustamalla vientisopimusten kehittämisessä,

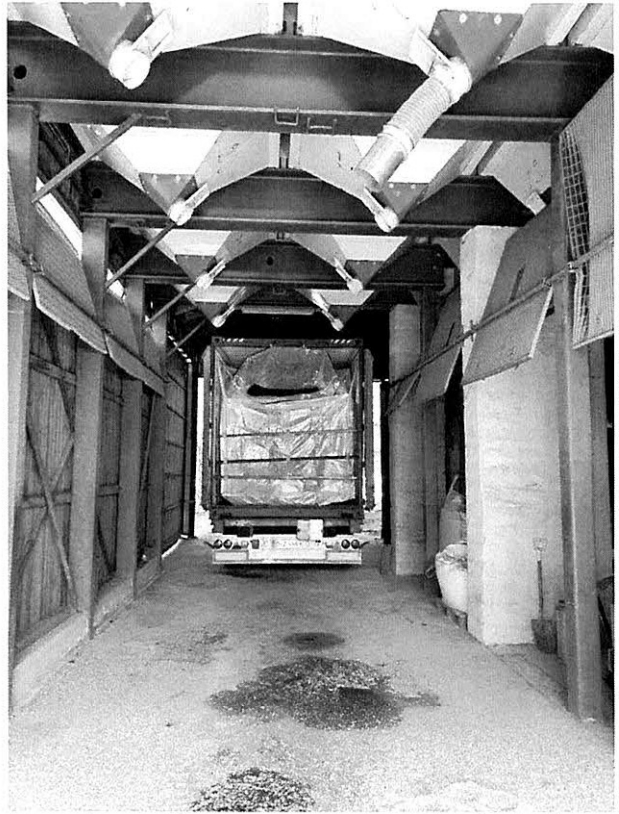
ntytyneessä Farmers Grain Export -verkostossa.
vetoisten toimijoiden yhteyshenkilönä, jonka
oilla viljelijävetoisten toimijoiden ja viljelijöiden
aiselle viljaraaka-aineelle.

rkkinoiden tunnistaminen ja niiden avaaminen
otentiaalin kartoittaminen. Suomalaiselle
rkittävää vientipotentiaalia eurooppalaisilla

oiserien viennissä. Hankkeen aikana viljelijävetoiset
avanomaisen raaka-aineen vientimäärät pysyivät
utta sen sijaan oli pientä kasvua luomukauran
na- ja logistiikkatilanne. FGE ei itse ole tehnyt
toimijat sekä vientitoimintaan mukaan lähteneet

selvästi aiempiin vuosiin verrattuna ja oli nähtävissä,
a-aineeseen vaikean taloudellisen tilanteen vuoksi.
ntyikin, niin aiemmassa hankkeessa luotuja
voisen tärkeää viljelijävetoisen viennin
vaatii pitkäjänteistä työtä, sitoutumista ja pitkää

mpaa vientikauppaa. Syksyllä 2020 saatiin hoidettua
hnää tanskalaiselle viljanostajalle. Määrästä saatiin
0 tonnia, jolle ei enää löytynyt järkevää laivakokoa.
iljaa 2000 – 3000 tonnia kauralaivaukseen, mutta
en.



Luomukauran lastausta Knehtilän tilalla keväällä 2021. kauramyylly.

Kohdemarkkinoiden osalta pääpainona olivat lähimarkkinoiden suomalaisen raaka-aineen tunnettuus korkealaatuisen toimintavarmuuden.

Kiinan vientikanava saatiin myös onnistuneesti avattua merikonttien saatavuus ja korkea hintataso. Loppukesästä kuitenkin tulosta, kun viljelijävetoisesti lähetettiin syksyksi kiinalaiselle asiakkaalle. Koe-erä oli tärkeä askel myös suomalaisen kauran kysyntää tulevaisuudessa.

Kiinan markkinoille tehdyt vientiavaukset voivat samalla mahdollisuuksia uusillekin viljelijäomisteisille toimijoille suomalaisesta viljamarkkinaa ja vientiä. Lisäksi hankkeessa missä olisi paljon potentiaalia. Junavienti mahdollistaisi toimitusaikaa selvästi verrattuna laivavientiin.

Viljojen lisäksi avauksia tehtiin öljykasvien viennissä, kun Eurooppaa. Ensimmäiset kontit rapsia lähtivätkin joulukuun markkinoita ja elintarviketeollisuutta.

Vientikysyntää tuli myös herneestä, joko olisi suuntautunut kartoitettiin kiinnostusta hernelaivalle alkukevään tuloa viljelijävetoisesti kasaamaan.



Lopullisena määränä eteläeurooppalainen

kinat ja Kiinan markkinat. Lähimarkkinoilla etuna on
a. Lisäksi logistiikan sujuvuus lähimarkkinoilla takaa

. Vientiä toki vaikeutti yleisen epidemia lisäksi
stä 2021 pitkään jatkuneet ponnistelut tuottivat
yllä 4 merikontin koe-erän elintarvikeauraa uudelle
viljelijävetoiselle viennille ja tämä edesauttaa

la avata uusia kiinnostavia liiketoiminta
e, jotka haluavat olla aktiivisesti kehittämässä
sa kartoitettiin junaviennin mahdollisuuksia Kiinaan,
i suurivolyymisen viennin samalla lyhentäen

un ensimmäiset rapsikontit matkasivat kohti Keski-
kuussa 2020 Nauvosta kohti eurooppalaisia

unut elintarvikekäyttöön. FGE:n kautta
oimitukselle, mutta riittävää määrää ei onnistuttu



Kaurakontin lastaus Rauman satamassa. Määräpäänä

3.2 Tapaa viljanviejä

FGE:n näkyvin osuus, tapaa viljaviejä -tilaisuuksia, saattaa tarjoten samalla mielenkiintoista markkinatietoa. Pandu kuitenkin webinaareina yhtä tilaisuutta lukuun ottamatta hanketilaisuutta. Tilaisuuksien järjestelyissä tehtiin yhteistyötä hankkeiden kanssa.

RuoKasvu -hankkeen kanssa järjestettiin 3 erillistä tilaisuutta Marknaden -projektin tilaisuudessa. Tämän lisäksi FGE yhteistyössä paikallisten tuottajaliittojen kanssa. Tilaisuudet löytyvät <https://www.fge.fi/news>.

Hankkeen minimitavoitteena oli järjestää 6 tilaisuutta, josta on järjestetty tilaisuus. Edellä mainitut tavoitteet saavutettiin tilaisuudesta määrätavoitteeseen täysin päästyään. Seuravuosien suunniteltuja enemmän.

Tilaisuudet herättivät suurta mielenkiintoa eri sektorin puolin ja toisin. Etenkin suurta mielenkiintoa herättivät osallistui niin kasvintuotantoon suuntautuneita viljelijöitä. Webinaarit toimivat, vaikka Teams-palaverit eivät täysin



kiinalainen kauramylly.

oivat viljelijöitä, vientitoimijoita ja tutkijoita yhteen
 emiatilanteesta johtuen tilaisuudet pidettiin
 ta. Hankkeessa onnistuttiin järjestämään yhteensä 8
 eistystä useiden eri sidosryhmien kanssa ja

uutta. FGE oli myös mukana ruotsinkielisen Greppa
 järjesti muutamia omia tilaisuuksia, jotka tehtiin
 uuksien esitysmateriaalit löytyvät nettiosoitteesta

jossa osallistujamäärätavoite on 30 henkilöä per
 tiin kohtuullisen hyvin, vaikkei ihan jokaisessa
 en sijaan tilaisuuksia onnistuttiin järjestämään

toimijoissa, ja mielenkiintoisia keskusteluja käytiin
 erikoisviljojen vientimahdollisuudet. Tilaisuuteen
 itä kuin myös kotieläintilallisia. Pääsääntöisesti
 n korvaa kasvotusten tapaamisia.

Alla olevaan taulukkoon on koottu pidetyt tilaisuudet ja

Päivämäärä	Paikka	Yht
30.11.2020	Webinaari	MT
3.4.2021	Webinaari	Ru vilj
21.4.2021	Webinaari	Ru
23.4.2021	Webinaari	Ru
30.30	Webinaari	Gre
15.12.2020	Paattinen	MT
27.1.2021	Webinaari	MT
15.3.2021	Webinaari	MT

Tilaisuudet jakautuivat webinaareihin sekä maatilalla pidettyihin tilaisuuksiin. Tilaisuuksissa pääsivät kuulemaan viljelijävetoisten toimijoiden vienti- ja markkinointi-tilatasolla järjestettiin kiinnostava kontinlastausnäytös. Tilalta vientiasiakkaalle viljelijävetoisen toimijan kautta.

Hankkeen tavoitteena oli järjestää minimissään 2 vienti- ja markkinointi-tilaisuutta hankevuosina. Pandemiatilanteesta johtuen ulkomailta vierailu- ja tapaamis-asiakastapaaminen tapahtui Suomessa, kun saksalaisen kauramarkkinointi- ja etsimässä viljantoimittajan.

Toinen asiakastapaaminen Suomessa oli keskieurooppaan. Edellä mainittu tapaaminen johti vientikauppojen lisäksi osalta. Lisäksi pidettiin pari pientapaamista sähköisten tilaisuuksien kautta.

3.3 Sähköiset työkalut ja laatuluokat

Työpaketin keskeisenä tavoitteena oli digitalisaation hyödyntäminen käytössä sähköisiä työkaluja, kuten viljapassi vientitoiminnan sähköisiä työkaluja viennin osana tai tukena.

Näistä keskeisempänä työkaluna oli Viljatorin hyödyntäminen. Viljatorissa tehtiinkin ensimmäiset viljelijävetoisesti toteutetut lähtivät vuonna 2021 kohti eurooppalaisia erikoisviljelmät.

Hankkeen aikana tehtiin Viljatorissa kaksi erillistä vienti- ja markkinointi-tilaisuutta osalta. Tämä oli kirjattu myös hankkeen tavoitteisiin. FC-tilaisuuksien kanssa vientisopimustoimintaa ja toimintaa yritettiin käynnistää kasaamiseen.

osallistujamäärät.

Yhteistyötaho	Osallistujat
K-Satakunta, Satakunnan SVY	34
Maanviljelijäkasvu, MTK, Kymenlaakson maajärjestäjät ry	15
Maanviljelijäkasvu, MTK	30
Maanviljelijäkasvu, MTK	40
Maanviljelijäkasvu, MTK	32
K-V-S	10
K-V-S	20
K	17

edustavien tilaisuuksiin. Tilaisuuksiin osallistujat
mahdollisuuksista ja markkinanäkymistä. Sen lisäksi
Konttiin lastattiin rapsia ja kontti lähti suoraan

asiakastapaamista vuodessa Suomessa ja ulkomailla
ei voitu järjestää fyysisiä tapaamisia. Yksi
myllärin edustaja oli tutustumassa Suomen

lainen öljy- ja valkuaiskasvien jalostajan kanssa.
si myös tutkimusyhteistyöhön lajiketestauksen
työkalujen välityksellä, kuten Teams-sovelluksen

ödyntäminen viennissä kehittämällä ja ottamalla
mituksissa. Lisäksi kartoitettiin ja arvioitiin muita

minen viljelijävetoisten toimijoiden vientikaupoissa.
teutetut vientikaupat, kun ensimmäiset viljakontit
markkinoita.

kauppaa luomukauran ja gluteenittoman kauran
GE 2.0 oli aktiivisesti mukana kehittämässä ViljaTorin
yynnistää myös isompien viljalaivojen määrän

Viljan hiilijalanjälki alkoi kiinnostaa vientiasiakkaita. Maailmanlaajuisesti viljatuotteita, joita markkinoidaan hiilijalanjälkilukemalla, on tullut lisää hankkeessa, kun saksalaisen asiakkaan puolelta tuli kysymys siitä, miten voidaan saattaa tulevaisuudesta tulla kilpailuetua viljelijävetoisuuden avulla jäljitettävissä lohkokotatasolle.

Sähköisen viljapassin osalta käytiin kehittämiskeskusteluja ja ohjeistusta toimintaan. Sähköisen viljapassin hyödyntäminen etenee nopeasti ja hyödyntämisessä. Sähköistä viljapassia testattiin italialaisten kanssa. Kokemukset sähköisistä dokumenteista olivat positiivisia.

Työpaketissa oli ajatuksena saada laadittua vientilaitausta ja -ohjeistusta keskusteluita niin kotimaisten toimijoiden kuin myös vieraisten kanssa. Tärkeää päästä yhteisymmärrykseen, koska asiakkaiden tarpeet ja odotukset osaltaan haasteita tehokkaaseen markkinointiin ja luottamukseen. Tärkein vahvuus onkin juuri se, että täällä jalostetaan maatalouden teollisuuden erityistarpeisiin.

3.4 Markkinointi ja viestintä

Hankkeen aikana tehtiin esitys- ja markkinointimateriaalia. Materiaalit löytyvät hankkeen nettisivuilta. FGE 2.0 oli ensimmäinen vahvistamisessa vientimarkkinoilla olemalla aktiivisesti mukana. Suomalaisista raaka-ainetta vientimarkkinoille sähköisistä välineistä. Konferenssissa, jossa kuultiin kauran elintarvikekäytön ja elintarviketurvasta, terveysvaikutuksista sekä kuluttajien näkemyksistä. Markkinointi vilja- ja kaurahiutaltenäytteitä useille eurooppalaisille ja muille.

Lisäksi FGE:lle Facebook-sivut toimivat interaktiivisena välineenä. Sivut hoidettiin perinteisesti lehdimainonnan ja sähköisten tiedotusvälineiden avulla. Myös uutiskirjepalvelu, jonka kautta saatiin markkinointiviestejä ja hyödyntämään uutiskirjeissä ja muussa viljelijöille tiedotusvälineenä. Hankkeen nettisivuille lisättiin hintaseurantaosio, josta viljelijät voivat seurata viljapörssien hinnoista verrattuna kotimaan hintatasoon.

Hankkeen aikana julkaistiin 6 uutiskirjettä, jossa myös viljelijöiden toiminnastaan. Tämän lisäksi hankkeesta julkaistiin lehdimainonnan avulla. Uudistuva kasvintuotannossa ja Maatilan Pellervossa. Markkinointi markkinoista. Tässä selvitettiin, että miten Kiinan kasvintuotanto kauralle ja ohralle.

Parantamalla tiedonvälitystä viljelijöiden sekä viljelijöiden elintarvikejalostajien välillä hyödyttää koko elintarviketuotantoa markkinatiedon lisääntymisenä.

Monisuuntainen viestintä viljelijöiden ja viljelijäyhteisöjen välillä nähtiin tärkeäksi osaksi hankekokonaisuutta.

markkinoilla on vähitellen alkanut tulla esille jo myös
nan kanssa. Tästä ensimmäiset tapaukset koettiin
sely vietävän erän hiilijalanjäljestä. Hiilijalanjäljestä
elle toimijalle, jonka kaikki vilja on käytännössä

luja passin soveltumisesta viljelijävetoiseen
kin täsmätoimituksissa ja jäljitettävyyden
aisen asiakkaan kanssa gluteenittoman kaurankontin
oienistä teknisistä haasteista huolimatta positiiviset.

luokat elintarvikekauralle. Aiheesta käytiin
ientiasiakkaiden suuntaan. Laatuluokkien osalta ei
t vaihtelevat suuresti. Lisäksi suuri lajikekirjomme tuo
kitteluun, vaikka toisaalta kasvinjalostuksemme
imenomaan Suomen erityisiin viljelyolosuhteisiin ja

aleja viljelijätilaisuuksiin markkinointitapahtumiin.
vahvasti mukana etenkin suomalaisen kauran brändin
yhteydessä vientiasiakkaisiin ja markkinoimalla
työkaluin. Hanke oli mukana Food Oats -
ön liittyvistä tutkimuksista ja innovaatioista, kauran
markkinointityötä tehtiin osaltaan myös lähettämällä
a kiinalaisille myllyille.

väylänä, ja niille tuotettiin sisältöä. Markkinointia
työkalujen avulla. Tiedottamista varten hankittiin
nformaatiota vientimarkkinoista. Palvelua pystyttiin
ottamisessa. FGE oli kehittämässä hintaseurantaa.
n viljelijät voivat tehdä vertailua Ranskan, Viron ja
on.

lijävetoiset toimijat pääsivät kertomaan omasta
tutijuttuja Landbygdens Folkissa sekä jutut ProAgrarian
Kiinan markkinoita varten tehtiin myös selvitys Kiinan
ava kysyntä luo vientimahdollisuuksia suomalaiselle

den, viljelijävetoisten organisaatioiden ja
ketjua ja sen hyödyt näkyvät vientiä edesauttavan

liittymien osaamisen ja ymmärryksen parantamiseksi



Ennakkonäyte on sadon markkinoinnin olennainen osa

3.5 Toteutusvaiheen arviointi

Hankkeen suurimmat haasteet olivat projektin alkuvaiheessa viljelijäyhteenliittymiä ja viljelijöitä mukaan vientierien ja vientimäärien kasaaminen helpottui, vaikka tavoiteltuja

Ensimmäisten vientikauppojen toteutumisessa kesti m... Suurimpana syynä tähän oli poikkeuksellisen niukka sa... viljaa ei ollut riittävästi tarjolla eikä vientimarkkinoiden kiinnostus vientiin vähentyi kotimaan markkinatilanteen

Lisäksi osa suunnitelluista vienninedistämismatkoista j... matkustusrajoitusten vuoksi, jotka onneksi pystyttiin o... hyödyntäen. Esitysmateriaalit valmistuivat ajoissa. Tilaa... Aikataulujen yhteensovittaminen tuottajaliiton asiantu... aiheutti välillä haasteita, mutta muuten yhteistyö proj... Sähköisten työkalujen käyttöönotto ja testaus vaati hie... hyödyntäminen painottua hankkeen loppupuolelle.

3.6 Tulosten käytännön sovellutuskelpoisuus

Tulosten käytännön sovelluskelpoisuutta voidaan pitää... laadittu vientiorientoituneen viljelijän ja viljelijävetoise... suoraan tai ainakin osittain hyödyntää tilatasolla. Mark



Näytteet lähdössä kohti potentiaalisia asiakkaita.

neessa. Etenkin, kun yritettiin aktivoida kasaamiseen. Pienten käynnistysvaikeuksien jälkeen vientilaivoja ei saatukaan täytettyä.

yös hieman kauemmin, koska niiden aloitus viivästyi. tokausi ja vientimäärät, jonka johdosta vietävää hintataso ollut kilpailukykyinen. Samalla viljelijöiden esta johtuen.

ouduttiin perumaan kaikki suunnitellut matkat sittain korvaamaan sähköisiä viestintätyökaluja isuudet muuten onnistuivat suunnitellusti. ntijoiden, MTK-liittojen ja luennoitsijoiden kanssa ektin toteuttajien kesken toimi moitteetta. eman suunniteltua enemmän aikaa, joten niiden

US

ä siinä mielessä hyvänä, että esitysmateriaalit oli en toimijan näkökulmasta. Materiaaleja voidaan kkinänäkemykset auttavat viljelijöitä tekemään

tilatasolla oikeita tuotantopäätöksiä. Tilaisuuksissa käytetty koulutuksen sisältö toimi.

Suurin osa hyödyistä on toteutunut toteutuksen aikana sellaisenaan viljelijätilaisuuksissa tai käyttää oppimateriaalia mahdollista hyödyntää tulevien viljelijätilaisuuksien tai

4 Johtopäätökset ja jatkosuunnitelmat

Viljelijät ja viljelijävetoiset toimijat kokivat hankkeen koostuneen osittain heidän omasta halusta kehittää viljelijävetoista vientiä. Palautteen antajien kiinnostuneita lisäämään vientiä sekä vientiyhteistyötä. Hankkeesta on saatu hyviä ja hyödyllisiä selvityksiä ja ratkaisuja eteenpäin luomaan viljelijävetoisen viennin menestykselliseksi.

Hankkeen aikana pystyttiin ylläpitää, avata samalla uusia myyntiosaamista. Suomalaisella viljalla on siis kysyntää uusien markkinoiden avaaminen oli kuitenkin haasteellista luottamusta, joka taas perustuu lähikontaktiin.

Verkostot ja osaaminen toimivaan viljelijävetoiseen vientiin isompien vientierien kerääminen. Hankkeessa koetun pienen viljelijöiden heikko sitoutuminen ja vähäinen ennakkoasiantuntemus kasaaminen nähdään haasteellisena saatavuuden ja heikoksi.

Täsmätoimitukset suoraan tilalta kohti vientiä ovat luonnollisena sellaisenaan toimiva konsepti. Erikoisviljojen tuotanto on ja katteita mittakaavoista riippumatta. Volyymin kasvattaminen tuottajayhteistyötä, jotta mittakaavaetuja voidaan hyödyntää riittävästi yhteistyön tiivistämisessä ja markkinoinnissa, viennin yhteistyömalleja.

Viljelijävetoisen viennin mahdollisuudet nojaavat edelleen laadullisilla seikkoihin, kuten korkealaatuisuuteen, jäljitettävyyteen ja kestäväällä, vastuullisella ja eettisellä tuotannolla on tulevaisuudessa korostuu vaatimuksissa ostettavaa raaka-ainetta kohtaan.

Hankkeessa näytettiin toteen, että vientimarkkinat voidaan vakiinnuttaa tällä tavoin pidempi kauppasuhte. Tämän viennin sitoutuneiden ammattiviljelijöiden kanssa, jonka jälkeen vientiverkostot on saatu ensin luotua ja luottamus saatua. Laivakaupat lähimarkkinoille ovat mahdollisia ja sitä kaivataan.

Hankkeen tulosten ja kokemusten perusteella alla on laadittu viljelijävetoista viennistä. Viljelijävetoisella viennillä nähdään mahdollisuuksia. Ydinkysymys onkin se, miten nämä alla olevat muutettua mahdollisuuksiksi ja miten taas viljelijäketjuun osapuolille.

ty vilkas keskustelu osaltaan kertoo, että

. Tehtyjä materiaaleja voidaan hyödyntää
maalina. Osa hyödyistä on kokemuksia, joita on
muiden tapahtumien yhteydessä.

telmat

konaisuudessaan tärkeäksi, mikä osoittaa yleistä
at olivat siis tyytyväisiä hanketilaisuuksiin ja olivat
Samalla tuotiin markkinatietoutta viljelijöille.
aportteja sekä kokemuksia, joista on hyvä ponnistaa
ellistä kasvutarinaa.

ia kanavia ja parantaa lisäarvoviljan
vientimarkkinoilla. Markkinoinnista ja etenkin
ista, koska verkostojen rakentamiseen tarvitaan

nttiin ovat olemassa, mutta ongelma on edelleen
erusteella viljelijävetoisen viennin pullonkaulat ovat
ppimusten teko. Silloin suurempien vientierien
ikon sitoutumisen vuoksi.

nnollisesti tärkeä osa viljelijävetoista vientiä, ja
ja vienti mahdollistaa kilpailukykyisiä hintoja
essa tarvittaisiin kuitenkin järjestäytyneempää
dyntää tehokkaammin. Hanke ei onnistunutkaan
aan markkinoille tarvitaan uusia järeämpiä

een lisäarvomarkkinoihin ja niiden keskeisiin
n, läpinäkyvyyteen ja joustavuuteen. Markkinoilla
evaisuudessa entistä suurempi rooli, mikä näkyy ja
an.

daan avata viljelijävetoisesti pienemmillä koe-erillä ja
jälkeen voidaan aloittaa vientisopimustuotanto
n isompien erien vienti mahdollista aloittaa, kun
u synnytettyä kaikkien osapuolten välillä.
utta kasvattaa vientiä.

adittuna SWOT-analyysi suomalaisesta
ndään olevan paljon käyttämättömiä
a listattuna olevat mahdollisuudet saadaan
un saadaan tätä kautta lisäarvoa ketjun kaikille



Tulosten ja saadun kokemuksen perusteella viljelijävetoinen on mahdollista vaihtoehtoa. Ensimmäinen vaihtoehto olisi tuottajaorganisaatiota, joiden kautta viljelijät saisivat riittävän tiiviiseen yhteistyöhön. Toinen vaihtoehto viljelijäyhteistyötä nykyisten kotimaisten isojen viljakauppias-yhteistyötä. Nämä vaihtoehdot eivät ole toisiaan poissulkevia.

Viljelijävetotoisen viennin edistämisen keskeisimmät jatkuvuuskriteerit ovat hintaseuranta. Jotta viljelijät saadaan paremmin sitoutumaan viennin hahmottaa paremmin viennistä saatava hinta ja miten se liittyy kotimarkkinoihin. Viljelijäkentällä on pystyttävä vahvistamaan osuuskuntien ja tuottajaorganisaatioiden muodossa.

Viljelijävetotoisen viennin ja viljelijävetotoisen viennin suuren onnistumisen onkin tuottajajärjestö MTK vastaamassa hankkeella tuottajien avainasemassa on tuottajayhteistyön kehittäminen, viennin konseptimallin luominen kansainvälisesti toimiville tuottajien tuottajien neuvotteluasemaa sekä kotimaassa että viennin kannattavuutta ja alan kilpailukykyä sekä edistää eri viljelytärkeitä tärkeänä osa-alueena selvitetään samoin, miten lisäarvoa kannattavasti tuottajayhteistyön keinoina. Edellä mainittujen edellytykset pureutua juuri FGE:ssä esiin tulleisiin vilje-

Heikkoudet

Sitoutuminen
Sopimustuotanto
Markkinaosaaminen
Korkea kustannustaso
Vientilogistiikka
Laatustandardien puute

Uhat

Globaalit markkinahäiriöt
Markkinakysynnän muuttuminen
Heikko investointikyky
Peltojen kasvukunnon heikentyminen
Viljelijän jaksaminen
Ympäristö- ja ilmastokeskustelu

oisen viennin volyymin kasvattamiseen on kaksi
i saada synnytettyä viljasektorille muutamia
markkinavoimaa ja toisaalta sitoutumaan viljelijät
enliittymällä olisi alkaa tekemään lisää
oppioiden kanssa. Toisaalta edellä mainitut

kotoimenpiteet ovat viljelijäyhteistyön lisääminen ja
umaan vientitoimintaan, täytyy viljelijöiden
vientimarkkinoiden hintataso vertautuu
tamaan yhteistyötä ja järjestäytymistä esimerkiksi

reen haasteiseen, eli viljelijäyhteistyön heikkouteen,
tuottajayhteistyön tiivistämisestä. Hankkeessa
arkostoituminen sekä uudenlaisen lisäarvoviennin
tuottajaorganisaatioille. Tavoitteena on edistää
vientimarkkinoilla, parantaa viljan alkutuotannon
yhteistyömuotoja. Tuottajayhteistyöhankkeen yhtenä
voviljaa voidaan tulevaisuudessa myydä ja viedä
oitun hankkeen toteutuessa hankkeella olisi hyvät
viljävetoisen viennin pullonkauloihin.