

LOPPURAPORTTI

FARMERS' GRAIN EXPORT

Sisällysluettelo

1 Tavoitteet	3
2 Osapuolet ja yhteistyö	3
3 Tulokset.....	4
3.1 Vientikysynnän kartoitus	4
3.2 Logistiikkaselvitys	5
3.3 Tapaa viljaviejä -tilaisuudet.....	5
3.4 Markkinointi ja viestintä.....	6
3.5 Toteutusvaiheen arviointi	7
3.6 Tulosten käytännön sovellutuskelpoisuus	7
4 Johtopäätökset ja jatkosuunnitelmat	7

1 Tavoitteet

Farmers' Grain Exportin (FGE) tavoitteena oli edistää viljantuottajien ja viljelijävetoisten vientitoimijoiden viljanvientiä ja menekinedistämistyötä, sekä vientitoimijoiden ja viljelijöiden verkostoitumista. Tavoitteena oli samoin luoda viljelyvetoiselle vienninedistämisorganisaatiolle toteuttamiskelpoinen toimintamalli, joka tukee vienninedistämistyötä vastaten samalla sidosryhmien tarpeisiin. Suomelta puuttuu selkeä viljanviennin strategia. Tavoitteina oli myös parantaa viljelijöiden markkinaosaamista ja asemaa viljamarkkinoilla ja edistää lisäarvon syntymistä.

Vienninedistäminen on viljasektorin kannattavuuden kannalta keskeinen asia. Keskimäärin noin 25 % Suomen viljatuotannosta pitää joka vuosi viedä, jotta tarjonta ja kysyntä olisi tasapainossa. Tämä vaikuttaa suoraan suomalaisen viljan hinnanmuodostukseen suhteessa maailmanmarkkinahintaan.

Hankkeen keskeisimmät tavoitteet:

- Kartoittaa vientikysyntä. Kartoituksessa selvitettiin valituilla kohdealueilla kilpailukyky ja laatuvaatimukset eri viljalajien kohdalla.
- Selvittää kannattavia vientikanavia ja vientilogistiikkaa, jotta saadaan madallettua kynnystä ja riskiä lähteä vientitoimintaan.
- Järjestää kuudella valitulla pilottialueella vientitilaisuuksia, jossa kehitetään viljelijöiden markkinaosaamista, verkostoidutaan ja sitoutetaan viljelijöitä vientiin.
- Vahvistaa viljelijöiden asemaa viljamarkkinoilla, edesauttaa pitkäjänteistä toimintaa ja vientikauppojen syntymistä, josta koituu viljelijöille lisäarvoa.
- Parantaa tiedonvälitystä ja yhteistyötä viljelijöiden sekä viljelijävetoisten organisaatioiden ja elintarvikejalostajien välillä. Tiedottaa tapahtumista sekä julkaista saatuja tuloksia.

2 Osapuolet ja yhteistyö

FGE -hankkeen toteutti Svenska Lantbruksproducenternas Centralförbund SLC rf. Hanke toteutettiin tiiviissä yhteistyössä MTK:n kanssa. Hankevetäjänä toimi Jukka Peltola MMM, joka vastasi koulutuspakettien suunnittelusta ja operatiivisesta johtamisesta. Hanketyöntekijänä oli Mickel Nyström (vuonna 2018) ja hän vastasi taas ruotsinkielisten tilaisuuksien järjestämisestä ja tiedottamisesta. Vuoden 2019 osalta hanketyöntekijän tehtäviä ovat osaltaan hoitaneet Bjarne Westerlund ja hankevetäjä.

MTK koordinoi MTK-tuottajaliittojen suuntaan ja oli mukana osaltaan myös koulutusten markkinoinnissa ja tiedottamisessa. Tämä helpotti yhteydenpitoa MTK-liittoihin.

Projektin suunnitteluun ja etenemisen seurantaan osallistuttiin MTK:n taholta. Hankkeen seuranta- ja työryhmään osallistuivat projektin toteuttajien lisäksi MTK:n vilja-asiamies Max Schulman, SLC Nyland toiminnanjohtaja Bjarne Westerlund sekä SLC:n asiamies Rikard Korkman.

Projektin onnistumisen kannalta keskeiset toimijat osallistuivat myös hankkeen ohjausryhmään. Toteuttajien sekä seuranta- ja työryhmän jäsenten lisäksi ohjausryhmään kuuluivat edustajat useista viljelijätoimijoista (A-Vilja Ab, Nyländska spannmålskompaniet, Kymen Luomu, Oy Farm-XPort Ltd. Polar Oats Oy, Sastavilja, ViljaTavastia).

3 Tulokset

Hanke toteutettiin eri työpakettien kokonaisuutena. Hankkeen työpakettien sisältö ja toteutus ovat alla kuvattuna tarkemmin. Alla mainittujen työpakettien lisäksi tehtiin täysin omarahoitteisesti myös vertailututkimus eurooppalaisista viljaosuuskunnista, jossa tavoitteena oli saada oppia heidän onnistumisista ja vastaavasti haasteista ja mihin pitää kiinnittää erityistä huomiota, kun osuuskuntatoimintaa aloitetaan ja kehitetään. Vertailumaina olivat Viro, Ranska ja Iso-Britannia. Laajemmat hankemateriaalit löytyvät hankkeen nettisivuilta.

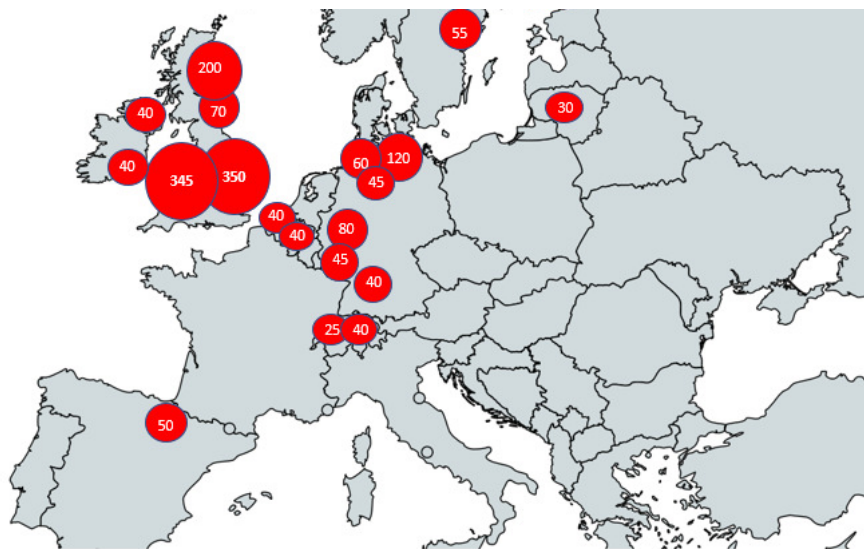
3.1 Vientikysynnän kartoitus

Työpaketin tarkoitus oli kartoittaa todellinen vientikysyntä eri viljalajeilla ja etsiä vientimarkkinoilta potentiaalisia ostajia, joiden kanssa on mahdollista rakentaa kumppanuutta ja kehittää viljelijävetoisesti suomalaiselle viljalle vientistrategiaa. Selvitystyötä tehtiin Euroopan markkinoista ja kartoituksessa hyödynnettiin alan asiantuntijoiden tietämystä ja jo olemassa olevia tutkimuksia.

FGE haastatteli toistakymmentä viljaostajaa ja viljaraaka-aineen jalostajaa. Kartoituksen perusteella kiinnostusta löytyi yleisesti rehuohralle ja mallasohralle, mutta kauran vientipotentiaali oli selvästi merkittävin. Satunnaista kysyntää ilmeni ohralle ja valkuaiskasveille.

Kauran käyttö kasvussa niin Keski-Euroopassa ja Etelä-Euroopassa. Kauraa viljellään näissä maissa, mutta ei riittävästi omaan käyttöön eikä laadullisesti yhtä korkealuokkaista kuin Suomessa, missä suomalaisella laatuviljalla on vientimahdollisuuksia.

Kuvassa 1 voidaankin nähdä hankkeessa tehtyjen haastatteluiden perusteella kohdemaiden myllykauran merkittävää vientipotentiaalia. Kauran osalta nousivat ostajien puolelta keskiöön seuraavat asiat: raaka-aineen korkealaatuisuus, lajikepuhtaus, jäljitettävyyks, free from ja ns. just in time -toimitukset.



Kuva 1. Eurooppalaisia kauramyllyläreitä Keski- ja Etelä-Euroopassa

Hankkeessa saatiin onnistuneesti avattua vientimarkkinoita lähettämällä toimijoiden kautta koe-eriä kauraa keskieuropalaisille myllyille viljakonteissa. Ostajat olivat tyytyväisiä toimituksiin ja laatuun sekä osoittivat kiinnostuksensa isompiin toimitusmääriin ja sopimustuotantoon.

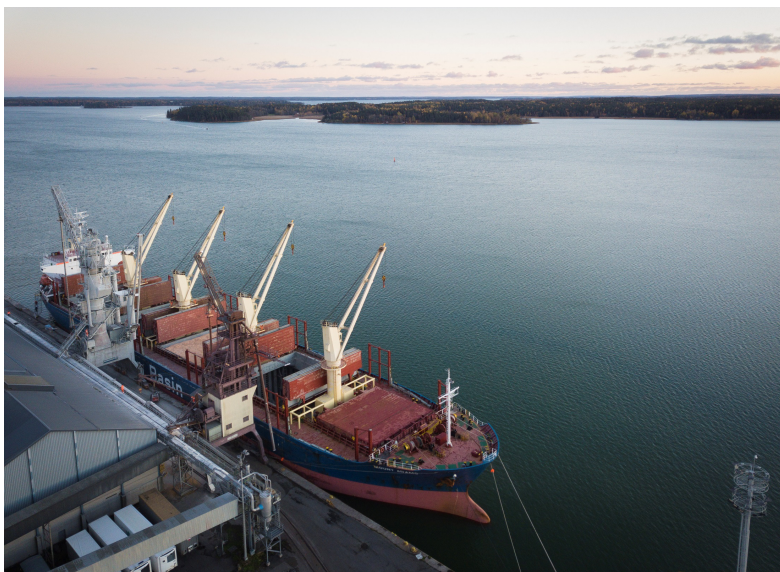
3.2 Logistiikkaselvitys

Selvityksen tarkoituksena oli kannattavien vientikanavien selvittäminen ja vientilogistiikkaketjun avaaminen. FGE kävi tekemässä haastattelut keskeisistä vientisatamissa Raumalla, Naantalissa, Inkoossa, Kotkassa. Lisäksi taustakartoituksessa hyödynnettiin alan vientitoimijoiden ja asiantuntijoiden tietämystä.

Selvityksen perusteella satamat ovat avoimia viljelijöiden vientipyrkimyksiin. Satamat haluavat lisää liikennettä, koska kilpailu on kova ja niidenkin kilpailukyky mitataan kasvulla. Investointien edellytys on sujuva yhteistyö viljelijöiden kesken. Investoinnin takana olisi oltava esim. viljelijöiden omistama yritys tai osuuskunta. Esimerkiksi, jos investointiin osallistuu 50 viljanviljelijää, Inkoon sataman tasovaraston investointi olisi noin 10.000€/osakas, nestekaasulla toimivan kuivurin investointi noin 8.000€/osakas.

FGE teetti kyselyn edelliseen liittyen kohdealueensa viljelijöiden kiinnostusta viljelijävetoiseen viljan vientiin. Kysely koski myös tilojen kuivaus- ja varastointikapasiteettia sekä kiinnostusta viljan mahdollisesta yhteisvarastoinnista ja kuivauksesta. Kyselyyn vastasi yhteensä 319 viljelijää. Kyselyyn osallistuneet olivat kiinnostuneita lisäämään kaurantuotantoa ja kiinnostuneita vientisopimuksista, mikäli tuottajahinnat ovat kilpailukykyisiä. Vastanneista yli puolet olivat valmiita panostamaan yhteisiin varastotiloihin ja yhteiskuivuriinkin reilu kolmannes.

Työpaketissa kartoitettiin 3500 tonnin viljalaivan rahtihintoja lähialueille. Hintataso oli selvityshetkellä suunnilleen noin 15-20 €/tn. Perinteisen viljalaivatoimitusten lisäksi selvitettiin konttiviennin mahdollisuuksia vientimarkkinoille. Vastaavasti konttirahdit potentiaalisille vientimarkkinoille vaihtelevat 40 – 80 €/tn toimituspaikasta ja konttimallista riippuen.



Kuva 2. Viljalaivan lastausta

Vaikka rahdillisesti pienempien erien vienti ei ole kilpailukykyistä, on konttiviennissä kuitenkin selkeitä etuja. Selvityksen perusteella konttiviennin etuna sen joustavuus ja soveltuu etenkin erityistarpeita vaativille markkinoille, kuten luomu- ja erikoisviljat. Samalla konttitoimituksissa voidaan taata täydellinen jäljitettävyyys ja puhtaus, koska välivarastointia ei tarvita. Vaikka rahdillisesti konttivienti haasteellinen lähimarkkinoilla, pääoman tarve on merkittävästi pienempi kuin isojen erien rahtaaminen.

3.3 Tapaa viljaviejä -tilaisuudet

FGE:n näkyvin osuus, tapaa viljaviejä -tilaisuudet, saattoivat viljelijöitä ja vientitoimijoita yhteen

tarjoten samalla mielenkiintoista markkinatietoa. Markkinatiedon jalkauttaminen oli ensisijaisen tärkeää, jotta viljelijät osaavat tuottaa viljaa vientimarkkinoita vastaan. Samalla toimijat ja viljelijät pystyivät tutustumaan ja verkostoitumaan keskenään.

Hankkeessa onnistuttiin järjestämään yhteensä 9 hanketilaisuutta valituilla kohdealueilla. Tilaisuuksien järjestelyissä tehtiin yhteistyötä useiden eri sidosryhmien kanssa. FGE oli myös mukana Greppa Marknaden -projektin pellonpiennar -tilaisuuksissa, keväällä ja kesällä 2019, sekä SastaViljan ja SataFoodin järjestämissä tilaisuuksissa. Tilaisuuksien esitys- ja videomateriaalit löytyvät nettiosoitteesta <https://www.fge.fi/news>.

Hankkeen tavoitteena oli järjestää 6-10 tilaisuutta, jossa osallistujamäärätavoite on 30-50 henkilöä/tilaisuus. Nämä tavoitteet saavutettiin kohtuullisen hyvin, vaikka jokaisessa tilaisuudesta määrätavoitteeseen ei täysin päästy. Tilaisuudet herättivät kuitenkin suurta mielenkiintoa eri sektorin toimijoissa, ja mielenkiintoisia keskusteluja käytiin puolin ja toisin. Etenkin suurta mielenkiintoa herättivät erikoisviljojen vientimahdollisuudet. Tilaisuuteen osallistui niin kasvintuotantoon suuntautuneita viljelijöitä kuin myös kotieläintilallisia.

Alla olevaan taulukkoon on koottu pidetyt tilaisuudet ja osallistujamäärät.

Päivämäärä	Paikkakunta	Yhteistyötaho	Osallistujat
4.6.2018	Inkoo	Greppa Marknaden	45
22.10.2018	Naantali	MTK-Varsinais-Suomi	30
28.11.2018	Siuntio	NSL, EkoNu	20
4.12.2018	Loviisa	MTK-Kaakkois-Suomi	32
29.1.2019	Rauma	MTK-Satakunta	36
5.2.2019	Perniö	Satafood	20
19.3.2019	Mäntsälä	Uudenmaan ja Hämeen KSY	25
26.3.2019	Kouvola	Kymenlaakson kasvinviljelijät	20
15.11.2019	Helsinki	MTK:n peltokasvialiokunta	50

Tilaisuudet jakoutuivat pääasiallisesti satamatilaisuuksiin ja maataloilla pidettäviin tilaisuuksiin. Satamatilaisuuksissa osallistujat pääsivät kuulemaan viljelijävetoisten toimijoiden vientimahdollisuuksista ja markkinanäkymistä. Lisäksi osallistujat pääsivät tutustumaan vientisataman viljankäsittelytoimintoihin. Tässä linkki Naantalın satamatilaisuuden videoon: <https://www.fge.fi/news/2018/10/11/tapaa-viljanviej-viennill-parempaa-hintaa>.

Maatilalla järjestettävien tilaisuuksien ohjelma oli pitkälti sama, eli markkinatietoutta ja vientiverkostoitumista. Sen lisäksi tilatasolla järjestettiin kiinnostava kontinlastausnäytös ja konkreettinen vientitapahtuma. Konttiin lastattiin luomukauraa ja kontti lähti suoraan tilalta vientiasiakkaalle viljelijävetoisen toimijan kautta. Ohessa linkki kyseiseen päivään ja lastaukseen. Tässä linkki videoon: <https://www.fge.fi/news/2018/11/20/ow8y0qcrlkl6wu689jgk8gy4fd925h>

3.4 Markkinointi ja viestintä

Hankkeen aikana tehtiin esitys- ja markkinointimateriaaleja viljelijätilaisuuksiin markkinointitapahtumiin (mm. Grüne Woche). Materiaalit löytyvät hankkeen nettisivuilta. FGE oli vahvasti mukana etenkin suomalaisen kauran brändin vahvistamisessa vientimarkkinoilla, joka tukee niin raaka-aine- kuin tuotevientiä. Hankkeen tehdyt selvitykset löytyvät hankkeen nettisivuilta.

Lisäksi FGE:lle suunniteltiin Facebook-sivut, joka toimi interaktiivisena väylänä, ja niille tuotettiin sisältöä. Markkinointia hoidettiin perinteisesti lehtimainonnan ja sähköisten työkalujen avulla. Markkinointia varten tehtiin myös markkinointivideo, jossa on hyvin saatu yhdistettyä hankekauden tapahtumat, toimenpiteet ja viestit. Parantamalla tiedonvälistystä viljelijöiden sekä viljelijöiden, viljelijävetoisten organisaatioiden ja elintarvikejalostajien välillä hyödyttää koko elintarvikeketjua ja sen hyödyt näkyvät vientiä edesauttavan markkinatiedon lisääntymisenä.

3.5 Toteutusvaiheen arviointi

Hankkeen suurimmat haasteet olivat projektin alkuvaiheessa. Osa hankkeeseen osallistuneista toimijoista ei heti ymmärtänyt hankkeen toimintaa ja tavoitteita, mutta pienten käynnistysvaikeuksien jälkeen ei ongelmia enää esiintynyt.

Esitysmateriaalit valmistuivat ajoissa, vaikka viljelijätilaisuuksien painopistettä siirrettiinkin hieman eteenpäin. Tilaisuudet muuten onnistuivat suunnitellusti. Aikataulujen yhteensovittaminen tuottajaliiton asiantuntijoiden, MTK-liittojen ja luennoitsijoiden kanssa aiheutti välillä haasteita heidän työkiireistä johtuen, mutta muuten yhteistyö projektin toteuttajien kesken toimi moitteetta.

Selvitysten valmistumisissa kesti myös hieman kauemmin, koska niiden aloitus viivästyi. Suurimpana syynä tähän oli poikkeuksellisen niukka satokausi ja vientimäärät, jonka johdosta vientikartoitusta oli syytä siirtää eteenpäin. Samalla kiinnostus vientiin loppuvuodesta 2018 vähentyi ja osa suunnitelluista matkoista jouduttiin perumaan ja markkinakartoitusta tehtiin enemmän sähköisten välineiden avulla ja vastaavasti järjestämällä tilaisuuksia Suomeen lisäten työpanosta ja markkinointimateriaalien tarvetta.

3.6 Tulosten käytännön sovelluskelpoisuus

Tulosten käytännön sovelluskelpoisuutta voidaan pitää siinä mielessä hyvänä, että materiaalit ja selvitykset oli laadittu vientiorientoituneen viljelijän näkökulmasta, joita voidaan suoraan tai ainakin osittain hyödyntää tilatasolla. Markkinanäkemykset ja laatuvaatimukset auttavat viljelijöitä tekemään tilatasolla oikeita tuotantopäätöksiä. Tilaisuuksissa käyty vilkas keskustelu osaltaan kertoo, että koulutuksen sisältö toimi. Tehtyjä materiaaleja tai luennoitsijapuheenvuoroja on samoin jo kyselty joihinkin viljelijätilaisuuksiin, kuten Ruokasvun hanketilaisuuksiin.

Suurin osa hyödyistä on toteutunut toteutuksen aikana. Tehtyjä materiaaleja voidaan hyödyntää sellaisenaan viljelijätilaisuuksissa tai käyttää oppimateriaalina. Osa hyödyistä on kokemuksia, joita on mahdollista hyödyntää tulevien viljelijätilaisuuksien tai muiden tapahtumien yhteydessä.

4 Johtopäätökset ja jatkosuunnitelmat

Viljelijät ja viljelijävetoiset toimijat kokivat hankkeen kokonaisuudessaan tärkeäksi, mikä osoittaa myös yleistä halua kehittää viljelijävetoista vientiä. Palautteen antajat olivat siis tyytyväisiä hanketilaisuuksiin ja vastasivat kyllä kysyttäessä, että olisivatko osallistujat kiinnostuneita lisäämään kaurantuotantoa sekä vientisopimuksista sekä yhteistyötä.

Hankkeen koetun perusteella viljelijävetoisen viennin pullonkaulat ovat viljelijöiden heikko sitoutuminen ja vähäinen ennakkosopimusten teko, mikä tarkoittaa, etteivät viejät voi tehdä etukäteiskauppoja eikä sitä kautta päästä kiinni korkeampaan hintatasoon. Silloin suurien vientierien kasaaminen nähdään haasteellisenä pääoman saatavuuden ja heikon sitoutumisen vuoksi. Heikkoutena voidaan nähdä myös

vientiosaamisen ja olemassa olevien vientiverkostojen puute, minkä vuoksi tarvittaisiin jalkautumista ja pitkäjänteistä työtä.

Viljelijävetoisen viennin mahdollisuudet nojaavat pitkälti lisäarvomarkkinoihin ja niiden keskeisiin seikkoihin, kuten korkealaatuisuuteen, jäljitettävyyteen, läpinäkyvyyteen ja joustavuuteen. Samoin isompien erien kasaaminen yhdessä viljelijävetoisesti avaisi uusia vientimahdollisuuksia, kun voidaan useat toimijat voivat hyödyntää toinen toistensa osaamista.

Hankkeessa näytettiin toteen, että vientimarkkinat voidaan avata viljelijävetoisesti pienemmillä koe-erillä ja vakiinnuttaa tällä tavoin kauppasuhte. Tämän jälkeen voidaan aloittaa vientisopimustuotanto sitoutuneiden ammattiviljelijöiden kanssa, jonka jälkeen isompien erien vienti mahdollista aloittaa, kun vientiverkostot on saatu ensin luotua ja luottamus saatu synnytettyä kaikkien osapuolten välillä. Laivakaupat (3000 tn – 5000 tn) lähimarkkinoille ovat mahdollisia, mutta silloin laaturiskit huomioitava ja rahoitus turvattava. Pienempien määrien vienti on mahdollista ja kannattavaa lähimarkkinoille erikoiserillä, mutta erikoismarkkinat ovat kuitenkin rajalliset. Kiinan markkinoissa on edelleen suuri potentiaali myös viljelijävetoisille toimijoille, joita tulevaisuudessa kannattaa selvittää. Viljelijävetoisten toimijoiden ja muiden vientitoimijoiden yhteistyötä on myös edistetty.

Hankkeen tuloksena syntyi selvityksiä vienninedistämisestä ja viljelijäosuuskuntamalleista sekä saatiin luotua toimijoista vientiyhteistyöverkosto, jonka avulla vientimarkkinoita päästiin avaamaan viemällä viljelijävetoisten toimijoiden kautta muutamia koe-eriä. Samalla tuotiin markkinatietoutta viljelijöille, jotta sitoutuminen vientiin lisääntyisi.

Farmers Grain Export -hankkeelle ollaan suunnittelemassa jatkohanketta, joka olisi luonteva jatko aiemmalle hanketyölle ja tehdyille vientiponnisteluille. Viljelijävetoinen vienti on nyt päässyt jo orastavaan alkuun ja vientimarkkinoita on päästy avaamaan, mutta viennin pääseminen kasvu-uralle vaatii tukea sekä edelleen vientitoiminnan kehittämistä. Viljelijävetoinen vienti vaatii, kuten vienti yleensäkin, pitkäjänteistä työtä. Vientiverkostojen rakentaminen on vaatinut muissakin maissa pitkän ajan ja paljon vientisatsauksia. Esimerkiksi Ranskassa toimiva France Export Cereales ja AHDB Iso-Britanniassa on tehnyt pitkäjänteistä ja arvokasta työtä viennin edistämiseksi. Jatkohankkeelle olisi tilausta ja paikkansa, jotta viljelijävetoinen vienti voisi tulevaisuudessa seistä omilla jaloillaan.