LAPPEENRANNAN TEKNILLINEN YLIOPISTO
School of Business and Management
Tuotantotalouden koulutusohjelma
Toimitusketjun johtaminen

Ida-Lotta Lassila

OSUUSKUNTA VILJAN TOIMITUSKETJUSSA – VILJELIJÄN ODOTUKSET JA KOKEMUKSET

Työn tarkastaja: Tutkijaopettaja Petri Niemi

TIIVISTELMÄ

Tekijät: Ida-Lotta Lassila
Työn nimi: Osuuskunta viljan toimitusketjussa – viljelijän odotukset ja kokemukset

Vuosi: 2018 **Paikka:** Lappeenranta

Diplomityö. Lappeenrannan teknillinen yliopisto, School of Business and Management, Tuotantotalouden koulutusohjelma, Toimitusketjun johtaminen.
106 sivua, 1 kuvaajaa, 16 taulukkoa ja 2 liitettä
Ohjaaja: Tutkijaopettaja Petri Niemi
Tarkastajat: Tutkijaopettaja Petri Niemi ja tutkijaopettaja Petra Pekkanen

Hakusanat: Luomuvilja, toimitusketju, osuuskunta, viljaosuuskunta, vientitoimitusketju.

Kuluttajien kiinnostus ruuan laatua kohtaan on kasvanut ja uusia ruokainnovaatioita on ilmestynyt markkinoille. Lisäksi Suomen vientiponnistelut suomalaisen ruuan ulkomaanviennin kehittämiseksi, ovat antaneet edellytyksiä nostaa Suomi huippulaadukkaan ruoan tuottajamaiden joukkoon. Hyvin brändättyjen viljatuotteiden vienti yhdessä laatuvaatimuksiltaan vaativan kotimaan markkinan kanssa, ovat johtaneet siihen, ettei viljan laadusta voida joustaa missään kohtaa toimitusketjua. Tarvitaankin uusia yhteistyömenetelmiä, jotta viljatoimitusketjusta voidaan tehdä entistä tehokkaampi koko ketjun hyväksi. Tähän tarpeeseen perustettiin Luomuviljan toimitusketjut vientikuntoon -hanke. Hankkeen osana tässä diplomityössä tutkitaan tuottajanäkökulmasta osuuskunnan mahdollisuutta toimia viljamarkkinoilla tuottajan asemaa parantavana linkkinä.

Tuottajien näkemyksiä kerättiin kahdella kyselyllä. Näitä tehtiin Osuuskunta Kymen Luomun jäsenistölle sekä MTK-jäsenille Kaakkois-Suomessa. MTK:lle toimitetun kyselyn vastauksista saatiin vertailutietoa viljelijöiden osaamiskokemuksista ja näkemyksistä niin osuuskuntaan kuuluvien kuin kuulumattomienkin välillä sekä luomussa että tavanomaisesti viljelevien välillä.

Kyselyiden tulosten pohjalta todettiin osuuskunnan olevan merkittävä tuottajan neuvotteluaseman vahvistaja sekä hintavaikuttaja. Osuuskuntaan kuuluvat viljelijät olivat osaamiskokemuksiltaan hyvin realistisia eikä suuria näkemyseroja havaittu kuten osuuskuntiin kuulumattomilla. Osuuskuntajäsenten kehityskohteina olivat pääasiassa viljelyyn liittyvät seikat, kun taas osuuskuntiin kuulumattomilla enimmäkseen talouteen ja markkinointiin. Tämän kyselyn perusteella voidaankin olettaa osuuskuntajäsenyyden tuovan merkittäviä hyötyjä viljelijälle. Kuten myös kyselyssä ilmeni, moni osuuskunta myy jäsentensä sadon, mikä vähentänee viljelijäjäsenen myynti- ja markkinointityön tarvetta. Kyselyn perusteella osuuskuntahyödyt olivat moninaiset.

ABSTRACT

Author: Ida-Lotta Lassila
Subject: Co-operative enterprise in the grain supply chain – farmers' expectations and experiences

Year: 2018 **Place:** Lappeenranta

Master's Thesis. Lappeenranta University of Technology, School of Business and Management, Industrial engineering and management, Supply chain management.
106 pages, 1 figure, 16 tables and 2 appendices
Instructor: Associate Professor Petri Niemi
Examiners: Associate Professor Petri Niemi and Associate Professor Petra Pekkanen

Keywords: Organic grain, supply chain, co-operative enterprise, cereal co-operative, export supply chain

Consumers' interest in quality of food has increased and new food innovations have appeared on the market. In addition, Finland has put a lot of effort to develop exporting. These have given requisites to raise Finland into the group of countries of high-quality food producers. Export of well-branded cereal products and quality demanding domestic market have led to a situation where there is no more space for lower-quality grain in the supply chain. To increase the performance of supply chain for grain there is need for new cooperative methods between supply chain operators. In order to address this issue, the project Luomuviljan toimitusketjun vientikuntoon was founded. As a part of the project this Master's Thesis focuses on possibilities of co-operative enterprises to improve grain producers' situation on the market.

Two different surveys were carried out amongst members of a co-operative called Kymen Luomu and members of The Central Union of Agricultural Producers and Forest Owners (MTK) farming in South-Eastern Finland. Data about experiences and opinions was gathered from the survey made for MTK to enable a comparison between the members of co-operatives and the non-members. Also, the differences of opinions between the organic and the normal farmers were compared.

Based on the results of the surveys, it was realized that the co-operatives seem to be important actors improving farmers bargaining power and the low-price situation on the market. After comparing opinions between members of co-operatives and non-members, the former seem to think similarly and be very realistic about their situation and know-how. Non-members weren't very unanimous. Members needed to improve their skills in farming, while non-members in finance and marketing. It is good to know that several co-operatives take care of selling their members' crops, which means less selling work for farmer. Based on these surveys it can be assumed that co-operatives are important and useful links between consumer and farmer from the farmers' point of view.

ALKUSANAT

Nyt ollaan siinä vaiheessa, että ainakin tällä erää opiskelijaelämä on päätöksessään ja ollaan siirtymässä hyvää vauhtia työelämän puolelle. Diplomityö oli varsin opettavainen sekä osin myös rankka kokemus. En olisi kuitenkaan voinut toivoa parempaa aihetta tehdä diplomityötä. Itsekin tuottajan aseman nähneenä ja jokseenkin kokeneena uskon tämän diplomityön jälkeen edelleen maaseutuelinkeinojen kehittämisen nimenomaan käytännön tasolta olevan paras mahdollinen ratkaisu. Tämän työn aihe ja sen esitutkimus kokosikin yhteen kaksi itselleni tärkeää, maaseudun ja toimitusketjun, sekä laajensi ymmärrystäni myös näiden ympäriltä.

Mahdollisuudesta olla tässä sekä ymmärtää, nähdä ja kokea maatilan ilot ja surut: kiitos äiti ja iskä – erityisesti siitä luottamuksesta, että olen saanut kulkea oman polkuni tähän pisteeseen ja viettää vapaa-aikani aina halutessani Einolassa. Anni-tädilleni myös kiitos mahdollisuudesta tulla toiseen kotiin maalle milloin vain. Enkä tiedä onko kukaan koskaan kiittänyt kissaa alkusanoissa, mutta vanha ystäväni, tiikerinraitainen Madonna, kiitos kaikista niistä opiskeluaikojen hetkistä, joina olet jaksanut kehrätä vieressä, vaikka olen manannut milloin minkälaista yhtälöä.

Kun aloitin tämän projektin en olisi osannut arvata, että myöhemmin samaan aikaa sen oheen vielä tavoittelisin oikeasti kilpaurheilu-uraa jousiammunnan parissa – saati että loppuvaiheessa tekisin vielä toisaalla töitäkin. Viimeiset viikot ennen tämän työn valmistumista olivatkin aikamoinen tahtojen taistelu. Tässä taistelussa järjen äänenä ja tsempparina toimimisesta iso kiitos jousiampujaystävälleni Iidalle.

Lisäksi haluan kiittää tämän työn ohjaaja-tarkastaa, tutkijaopettaja Petri Niemeä, mahdollisuudesta tähän diplomityöhön sekä kaikista aivan mahtavista keskusteluista aiheen parissa. Ymmärrykseni ja katsontakantani aiheesta ja sen ympäriltä laajeni joka kerta lisää.

Ja viimeisimpänä, muttei vähäisimpänä, rakkaat opiskelutoverit (erityisesti j-alkuinen ryhmä) - ja eritoten muuan ”Sensei” - suurkiitos teille näistä vuosista LUT:ssa - ne ovat olleet ikimuistoiset. Työelämässä tavataan taas.

Sisällysluettelo

1 JOHDANTO ... 7
1.1 Työn tausta ... 7
1.2 Tavoitteet ja rajaus ... 7
1.3 Tutkimuksen toteutus ... 9
1.4 Työn rakenne ... 10
2 OSUUSKUNTATOIMINTA SUOMESSA JA ULKOMAILLA ... 11
2.1 Osuuskuntatoiminnan idea ... 11
2.2 Osuuskuntatyypit ja niiden toiminta ... 14
2.3 Osuuskunnan erot sijoittajien omistamiin yrityksiin ... 16
2.4 Osuuskuntatoiminnan kilpailukyky ja sen haasteet ... 19
2.5 Yhteenliittymät osuuskuntien ohessa ... 21
3 VILJATOIMITUSKETJU ... 23
3.1 Suomalainen lyhyt ja pitkä toimitusketju sekä viljan vientitoimitusketju ... 23
3.2 Viljakaupan muodot ja tavat ... 24
3.3 Luomuviljan vientipotentiaali ja vientitoimitusketju ... 28
3.4 Osuuskunta viljatoimitusketjun osana ... 30
3.5 Yhteenveto osuuskunnasta viljatoimitusketjun osana case-tapausten pohjalta ... 37
4 KYSELTUTKIMUSTEN ESITTELY JA TULOKSET ... 38
5 VERTAILUANALYYSI OSUUSKUNTAJÄSEN VS. OSUUSKUNTAAN KUULUMATON ... 58
5.1 Viljelyerot osuuskunnan jäsenenä ja siihen kuulumattomana ... 59
5.2 Osaamiserot osuuskuntiin kuuluvien ja kuulumattomien välillä ... 61
5.3 Osaamiserot Osuuskunta Kymen Luomu vs. MTK ... 63

5.4 Yhteenliittymän jäsen vs. osuuskuntajäsen 66

6 VERTAILUANALYYSI LUOMU VS. TAVANOMAINEN 70

7 TULOKSET JA NIIDEN ARVIOINTI 74

7.1 Työn keskeiset tulokset 74

7.2 Tulosten arviointi ja jatkotutkimus 77

8 YHTEENVETO 79

LÄHTEET 81

LIITTEET .....

Liite 1. Kymen Luomun jäsenille lähetetty kysely .....

Liite 2. MTK-jäsenille Kaakkois-Suomessa lähetetty kysely .....

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta

Nykypäivän kuluttajan kiinnostus ruuan laatua kohtaan on kasvanut, minkä ohella erilaiset uudet ruokainnovaatiot ovat ilmestyneet markkinoille. Näiden ohella Suomen vientiponnistelut suomalaisen ruuan ulkomaanviennin kehittämiseksi, ovat antaneet edellytyksiä nostaa Suomi huippulaadukkaan ruoan tuottajamaiden joukkoon. Hyvin brändättyjen viljatuotteiden vienti yhdessä laatuvaatimuksiltaan vaativan kotimaan markkinan kanssa, ovat johtaneet siihen, ettei viljan laadusta voida joustaa missään kohtaa toimitusketjua. Toimitusketjun on kuitenkin kyettävä vastaamaan laatuvaatimuksiin aina tuottajalta jalostajan ja kaupan toimintojen kautta kuluttajille. Tarvitaankin uusia yhteistyömenetelmiä, viljatoimitusketjun toimijoiden välille, jotta koko toimitusketjusta voidaan tehdä entistä tehokkaampi niin kustannuksiltaan kuin muiltakin toiminnaltaan koko ketjun hyväksi.

LuoVi-hanke - eli Luomuviljan toimitusketjut vientikuntoon – tuottajien ja jalostajien yhteistyö toimitusketjua virittämään - pyrkii vastaamaan luomuviljan vientitoimitusketjun tehokkuuden kehittämistarpeisiin. Hanketta rahoitetaan Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta 2014-2020, jota hallinnoi Kaakkois-Suomen ELY-keskus. Hankkeen tarkoituksena on luoda edellytyksiä ja aktivoida viljan toimitusketjun toimijoita kehittämään yhteistyössä viljan toimitusketjua tehokkaammaksi. Erityisen tärkeää olisi yhteistyö jo vientiin suuntautuneiden yritysten kanssa, jolloin mahdollisuudet luoda tehokkaita toimintamalleja ja organisaatioita yhdessä toimien ovat paremmat. Hankkeen pilottiyrityksenä toimii Osuuskunta Kymen Luomu.

1.2 Tavoitteet ja rajaus

Tämä LuoVi-hankkeen osana tehty diplomityö syntyi tarpeesta saada ajantasaista tietoa osuuskuntien osakkaiden ja osuuskuntiin kuulumattomien viljelijöiden näkemyksistä, niiden

eroista ja erilaisista kehitystarpeista. Tavoitteena on selvittää ovatko osuuskuntiin kuuluvat viljelijät muita tyytyväisempiä. Diplomityö pyrkiikin isommassa kuvassaan vastaamaan osuuskuntatoiminnan roolin tarpeeseen suomalaisen luomuviljan vientitoimitusketjussa. Työn tutkimuskysymykset ovat:

- Millaisia odotuksia osuuskuntiin kuuluvilla viljelijöillä on osuuskuntien toiminnasta ja miten odotukset täyttyvät?
- Miten osuuskuntiin kuuluvien viljelijöiden näkemykset osuuskuntaan kuulumisen edellytyksistä ja odotuksista poikkeavat toisistaan?
- Miten näkemykset poikkeavat toisistaan luomu- vs. tavanomaisen viljelyn osalta ja osuuskuntaan kuuluvan vs. muuhun yhteenliittymään kuuluvien osalta?

Vaikka tämä diplomityö kuuluukin osana isompaan hankkeeseen, sen ei ole tarkoitus vastata koko hankkeen esittämiin kysymyksiin ja kehitystarpeisiin. Työssä keskitytään kahden eri osajoukolle tehdyn kyselyn perusteella tutkimaan osuuskuntatyytyväisyyden ja osuuskuntaan kuuluvien sekä kuulumattomien vastaajien kokemuseroja. Tarkoituksena on tutkia eroja vastaajaryhmien välillä ja selvittää kuinka merkittävä toimija osuuskunta on viljelijän näkökulmasta hänen toiminnassaan sekä tätä kautta viljatoimitusketjussa. Työn keskiössä ovat suomalainen vilja ja luomuvilja, jolloin muiden viljelykasvien (juurekset, vihannekset, palkokasvit yms.) käsittely jää tarkoituksella vähäisemmäksi joitakin vertailutaulukkoja lukuun ottamatta. Niin ikään tarkemman tutkimuksen ulkopuolelle jäävät myös kyselyyn vastanneet maidon- ja lihantuottajat sekä muut vastaajat, joiden toiminta ei suoraan liity viljan toimitusketjuun. Työn tarkoituksen ollessa tutkia osuuskunnan ja muiden yhteenliittymien roolia viljan vientitoimitusketjussa rajataan itse vientitoimitusketjun vaiheiden tehokkuuden analysointi ja kehittämistyö tämän työn ulkopuolelle. Tarkoituksena ei ole myöskään toteuttaa valmista mallia, jonka mukaan kaikkien viljatoimitusketjujen olisi hyvä toimia, vaan pyrkiä löytämään kyselytulosten pohjalta vastaus, voiko osuuskuntatoiminta edistää viljatoimitusketjua ja kuinka merkittävästi viljelijän näkökulmasta.

1.3 Tutkimuksen toteutus

Käytännössä tutkimusaineisto saatiin siis toteuttamalla kahdelle eri ryhmälle Webropol mielipide- ja taustatietokysely liittyen vastaajien osuuskuntakokemuksiin ja tulevaisuuden näkymiin ja toiveisiin. Kohderyhmät ovat hankkeen pilottiyrityksen Kymen Luomun jäsenet ja MTK jäsenet Kaakkois-Suomessa.

Luovi-hankkeen tiimoilta tämän diplomityön pohjatutkimuksena on tehty LUT LBM:n kurssin, *Toimitusketjun kehittämisprojekti,* tiimoilta esiselvitys viljan viennin tilasta. Tämä diplomityö on pohjatutkimuksen syventävä haara ja alkoi aiheen määrittelyllä pohjatutkimuksen valmistuttua. Määrittelyn jälkeen valmisteltiin ja lopulta koottiin ensimmäinen kyselytutkimus Kymen Luomulle lähetettäväksi suuntautuen vastaajien kokemuksiin luomuviljelyn ja osuuskunnan toiminnan yhteensopivuudesta ja hyödyistä. Tämän tutkimuksen tulosten ja havaintojen pohjalta muokattiin MTK Kaakkois-Suomen jäsenille soveltuva kysely. Samalla kyselypohjaa kehitettiin soveltuvaksi keskenään hyvin erilaiselle vastaajajoukolle ja sen luonteelle. Tavoitteena oli saada hyvinkin erilaisilta vastaajilta näkemyksiä heidän osaamisestaan, sen kehittämisestä sekä osuuskuntatoiminnasta ja sen hyödyistä. Onkin hyvä huomata, että toisen ryhmän viljelijät ovat luomuviljelijöitä, kun taas MTK-vastaajaryhmä käsitti niin viljelijöitä, maidontuottajia kuin päätuotantosuuntanaan metsätaloutta harjoittavia yms. Lisäksi jälkimmäisessä joukossa on paljon osuuskuntiin kuulumattomia vastaajia, jolloin vertailua osuuskuntajäsenten ja osuuskuntiin kuulumattomien välillä on mahdollista tehdä.

Tutkimuksen tarkoitus on etsiä kyselyjen pohjalta tukea olettamukselle, osuuskuntatoiminnan merkittävyydestä ja tarpeellisuudesta suomalaisessa viljan toimitusketjun ja vientitoimitusketjun osana. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi tutkitaan kyselyihin vastanneiden näkemyksiä osuuskunnan heille tarjoamista hyödyistä ja heidän odotuksistaan osuuskunnan tulevaisuutta kohtaan. Lisäksi vertaillaan osuuskuntiin kuulumattomien vastaajien kokemuksia siitä, millaisilla alueilla he ja osuuskuntiin kuuluvat kaipaisivat lisää oppia tai apua. Merkittävät erot vastauksissa voivat kuvastaa tarve-eroja osuuskuntien jäsenten ja muiden välillä, mikä taas antaa suuntaa osuuskuntien tarjoamasta tietotaidosta ja sen vaikutuksesta viljelijän osaamiskokemukseen ja mahdollisesti ajankäyttöön alan vaatimissa erilaisissa toiminnoissa.

1.4 Työn rakenne

Tämä diplomityö koostuu osuuskuntien, muiden yhteenliittymien ja viljatoimitusketjun tutkimuksesta ja sen johtopäätöksistä. Johdannossa määritellään tutkimuskysymykset ja tavoitteet. Lisäksi rajataan tutkimuksen laajuutta. Tätä seuraa kaksi työn aiheen teoriaan, osuuskuntatoimintaan ja viljatoimitusketjuun keskittyvää kappaletta. Näiden jälkeen tutkitaan kyselyiden tuloksia ja niihin mahdollisesti vaikuttavia seikkoja. Kyselyistä tehdään myös vertailuanalyysejä ottamalla vastaajista erilaisia osajoukkoja vertailuun keskenään sekä pohditaan syitä mahdollisiin eroavaisuuksiin tai samankaltaisuuksiin. Lopuksi vedetään yhteen työn johtopäätökset, jotka keskittyvät kokoamaan näkemyksiä osuuskuntatoiminnan hyötyjen ja tarpeellisuuden ympärille.

2 OSUUSKUNTATOIMINTA SUOMESSA JA ULKOMAILLA

Osuuskuntatoiminnalla on pitkät juuret historiassamme. Nykymuotoinen osuuskuntatoiminta ulottaa juurensa 1800-luvun puolivälin Englantiin ja tätä ennenkin osuustoiminnan tyyppistä toimintaa on harjoitettu jo 1400-luvun lopulla Englannissa. (Mazzarol et al. 2014, s. 7) 1900-luvulla osuuskuntatoiminta levisi maailmanlaajuiseksi ja nykyään osuuskunnat ovat valtavia työllistäjiä ja vaikuttajia. 2018 yli 1,2 miljardia ihmistä on jäseninä osuuskunnissa, mikä tarkoittaa noin kuudesosaa maapallon ihmisistä ja lisäksi osuuskunnat työllistävät 10% työssä käyvästä väestöstä (ICA. 2018a.). Suomen taas on sanottu olevan osuuskuntien luvattu maa. Väestön määrään nähden Suomi on maailman osuustoiminnallisin valtio (Troberg. 2014, s.20).

2.1 Osuuskuntatoiminnan idea

Osuuskunta eroaa monista muista yritysmuodoista niin rakenteellisesti kuin tavoitteellisestikin. Se on yhteisyrittämistä suurimmillaan eikä vaadi massiivista pääomaa. Idealtaan osuuskunta on osakkailleen hyötyä tuottava yhteenliittymä. Vaikka osuuskuntatoiminta eroaakin muista yritysmuodoista merkittävästi, se ei toki tarkoita, että kyseessä olisi kannattamaton yritysmuoto – päinvastoin ansaintalogiikaltaan vain erilainen toimialastaan riippuen.

Osuuskuntatoiminnan ideana on toiminnan alusta asti ollut yhteistyö ihmisryhmän tavoitteiden saavuttamiseksi. Esimerkiksi 1900-luvun alkupuolen Suomessa oli ominaista, että kaupat myivät tuotteita kuluttajan kannalta huonolla hinta-laatusuhteella ja tuottaja taas joutui myymään tuotteensa vähäisille ostajille alihintaan. Tätä korjaamaan perustettiin osuuskuntia ja näin tuottajat kuin myös kuluttajat pääsivät itsekin vaikuttamaan vallalla olevaan markkinaan. (Troberg. 2014, s.15) Osuuskuntien olemassaolo vaikuttaa edelleen markkinoihin, sillä osuuskuntien tarjoama hintataso ja kauppatavat vaikuttavat myös kilpailijoiden toimintaan ja tätä kautta koko markkinaan. (Troberg. 2014, s.16)

Osuuskuntatoiminnan varsinainen määrittely lienee myös paikallaan. Osuuskunnalle on yhtä monta määritelmää kuin määrittelijääkin. Kansainvälinen osuustoimintaliitto International

Cooperative Alliance eli ICA määrittelee vuoden 2018 alussa sivuillaan osuuskunnan seuraavasti:

"A co-operative is an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural needs and aspirations through a jointly owned and democratically-controlled enterprise." (ICA. 2018b.)

Vapaasti suomennettuna: "Osuuskunta on itsenäinen vapaaehtoisesti siihen liittyneiden henkilöiden yhteisö, joka pyrkii täyttämään osakkaidensa yhteiset taloudelliset, sosiaaliset ja kulttuurilliset tarpeet tämän yhteisomisteisen ja demokraattisesti hallitun yritystoiminnan kautta."

Määritelmästä voidaan huomata, että osuuskuntatoimintaa voidaan harjoittaa myös muidenkin kuin taloudellisten hyötyjen takia. Yhä kasvavissa määrin on havaittavissa myös osuuskuntien toimivan sosiaalisten yritysten yritysmuotona, jolloin sosiaalinen hyöty on päätavoite, joskin osuuskunnan lähtökohtainen tarkoitus on taloudellisten tavoitteiden saavuttaminen ja näin ollen osuuskunnan toimiminen sosiaalisena yrityksenä on ollut kiistanalainen aihe jo pitkään (Hogeland. 2006.). Toki on hyvä huomata, että normaalillakin taloudellisen hyödyn tuottamiseen suuntautuvalla osuuskuntatoiminnalla on usein myös sosiaalisia ja yhteisöllisiä tavoitteita. Vähintään sillä on ainakin erilaisia seurauksia ihmisten yhdistäessä voimansa yhteisen hyödyn puolesta – muissa yritystoimintamuodoissa varsinaisia sosiaalisia tavoitteita harvemmin löytyy. (Troberg. 2014, s.15)

Suomen osuustoimintakeskus Pellervo määrittelee osuuskunnan valinnan perusteita yritysmuodoksi ja osin itse osuuskunnan hiukan käytännönläheisemmin sivuillaan: "Osuuskunta on sopiva yritysmuoto yhteisyrittämiseen. Se mahdollistaa jäseniensä osaamisten yhdistämisen ilman suuria aloituspääomia. Osuuskunnan tarkoitus on tuottaa taloudellisella toiminnalla jäsenille etuja, jotka syntyvät osuuskunnan jäsenilleen tarjoamien palveluiden käyttämisestä." (Pellervo. 2017.) Pellervon määritelmä avaa myös hiukan enemmän osuuskunnan toimintaa ja sen ansaintalogiikkaa. Jäsenet käyttävät palveluja, joista osuuskunta saa luonnollisesti palvelutarjoajana korvauksen, mikä taas mahdollistaa itse osuuskunnan kehittämisen tai jopa voiton jaon jäsenille. Esimerkiksi osuuskunta voi tarjota jäsenilleen valmiiksi neuvoteltuja myyntisopimuksia ja näiden sopimusten kautta myydyistä tuotteista osuuskunta saa korvauksen esim. X

euroa/myyty tuotetonni. Osuuskunnan tähtäin ei kuitenkaan lähtökohtaisesti ole voiton tuotto ja jakaminen vaan palveluiden tarjoaminen osakkailleen.

Osuuskuntatoimintaan kuuluu kiinteästi ajattelu vapaaehtoisuudesta ja avoimuudesta. Osuuskuntaan on voitava päästä mukaan, mikäli noudattaa osuuskunnan sääntöjä ja pyrkimyksiä ja on valmis sitoutumaan toimintaan osuuskunnan edellyttämällä tavalla. (Mazzarol et al. 2014, s. 9) Itse osuuskuntatoimintaa ohjaavat ICA:n hyväksymät seitsemän pääperiaatetta, jotka käyvät ilmi taulukosta 1. On kuitenkin hyvä huomata, että valtion omat lait määrittävät myös osuuskunnan toimintaa ja ICA:n pääperiaatteiden noudattamista ja sen tiukkuutta ja tulkittavuutta.

Taulukko. 1 Osuuskuntatoiminnan seitsemän pääperiaatetta. Lähde: (Laurinkari. 2004)

1. **Vapaaehtoinen ja avoin jäsenyys** Osuuskunnat ovat vapaaehtoisia organisaatioita, jotka ilman sukupuolista, yhteiskunnallista, rodullista, poliittista tai uskonnollista syrjintää ovat avoimia kaikille, jotka voivat käyttää osuuskunnan palveluja ja ovat valmiita noudattamaan jäsenyyden velvoitteita. 2. **Demokraattinen jäsenhallinto** Osuuskunnat ovat jäsentensä hallitsemia demokraattisia organisaatioita. Päätöksentekoon aktiivisesti osallistuva jäsenistö määrää niiden toimintalinjoista. Luottamushenkilöinä toimivat miehet ja naiset ovat vastuussa toiminnastaan jäsenistölle. 3. **Jäsenten taloudellinen osallistuminen** Jäsenet osallistuvat yhdenvertaisesti ja oikeudenmukaisesti osuuskunnan pääoman kartuttamiseen ja hallitsevat sitä demokraattisesti. 4. **Itsenäisyys ja riippumattomuus** Osuuskunnat ovat itsenäisiä, jäsentensä hallitsemia, omatoimisuuteen perustuvia organisaatioita. 5. **Koulutus, oppiminen ja viestintä** Osuuskunnat tarjoavat jäsenilleen, luottamushenkilöilleen, liikkeenjohdolleen ja henkilöstölleen mahdollisuuden koulutukseen, jolla edistetään osuuskunnan kehittämistä. Osuuskunnat viestivät suurelle yleisölle sekä etenkin nuorisolle ja mielipidevaikuttajille osuustoiminnan luonteesta ja sen eduista. 6. **Osuuskuntien keskinäinen yhteistyö** Osuuskunnat palvelevat jäsenistöään tehokkaimmin ja vahvistavat osuustoimintaliikettä harjoittamalla keskinäistä yhteistyötä paikallisesti, alueellisesti, valtakunnallisesti ja kansainvälisesti. 7. **Vastuu toimintaympäristöstä** Osuuskunnat toimivat yhteisöjensä kestävän kehityksen hyväksi jäsenten päättämällä tavalla.

Tiivistetysti osuuskunta koostuu samaan tavoitteeseen pyrkivästä ihmisjoukosta, joka pyrkii yhdessä saavuttamaan taloudelliset tavoitteensa ja tätä tavoitetta ajamaan perustaa osuuskunnan laillistamaan yritysmuotoisen toimintansa. Jäsenyys ei sido osakkaita taloudellisesti, kuin lähtökohtaisesti jäsenmaksun verran. Osuuskunnan perustaminen ei vaadi massiivista alkupääomaa vaan on juuri niin kehittynyt organisaatio kuin osakkaat siitä haluavat ajan ja rahoituksen puitteissa tehdä. Osuuskunnan jäsenistön määrällä ei ole rajaa ja lähtökohtaisesti kukin jäsen omistaa yhden osuuden. Osuustoiminnan arvot määrittävät osuuskunnan toimintaa, mutta niiden lisäksi osuuskunnan toimintamaan paikallinen lainsäädäntö määrittää niin ikään toiminnan rajoja ja vaateita. Suomessa osuuskuntalaki määrittää osuuskuntatoimintaa (Mähönen & Villa. 2014, s.1.).

2.2 Osuuskuntatyypit ja niiden toiminta

Osuuskunnan toimintaa rajaavien tekijöiden lisäksi osuuskunnan toiminta ohjaa osuuskunnan tyyppi, joka kuvaa osuuskunnan toiminnan tarkoitusta ja suuntaa. Suomessa osuuskunnat on jaettu neljään eri tyyppiin 2000-luvulta alkaen. Nämä tyypit ovat:

- tuottajaosuustoiminta
- kuluttajaosuustoiminta
- palveluosuustoiminta
- pienosuustoiminta (Troberg. 2014, s.21)

Tuottajaosuuskunta on raaka-aineen ja alkutuotteiden tuottajien hyödyksi perustettu osuuskunta, jonka ideana yleensä on myydä tai jalostaa jäsentensä tuotteita ja viedä ne markkinoille. Perinteisesti tuottajaosuuskunnat ovat olleet pitkälti maatalousosuuskuntia, joilla on suomessa pitkä historia. Näistä esimerkkejä ovat mm. osuusmeijerit ja lihatalot. (Troberg. 2014, s.20) Tämä työ perehtyykin tuottajaosuuskuntamuotoisen maatalousosuuskunnan rooliin viljan vientitoimitusketjussa, joten tuottajaosuuskunnan toimintaan paneudutaan muita tarkemmin.
Syyt liittyä tuottajaosuuskuntaan ovat tuottajan näkökulmasta lähinnä varmuuden ja kannattavuuden lisäys, sekä sosiaalinen näkökulma. Osuuskunta auttaa riskien hallinnassa, sillä

useimmiten osuuskunta ottaa joka tapauksessa tai suurelta osin vastaan tuottajan tuotteen. (Troberg. 2014, s.22) Verrattuna tilanteeseen jossa tuottaja ei kuulu osuuskuntaan, tuote voi jäädä myymättä esimerkiksi joko huonon markkinatilanteen tai myyntityön tuloksena, mistä seuraa selkeä tappio. Osuuskunta taas on lähtökohtaisesti tae tuotteen myynnille. Lisäksi osuuskunnan kautta myytäessä saavutetaan kustannusetuja, sillä esimerkiksi kilpailutustoiminta voi jäädä pois jäsenen kontolta osuuskunnan hoitaessa sopimukset (Troberg. 2014, s.22). Näin ylimääräisten toimintojen hoituessa osuuskunnan kautta, tuottaja voi keskittyä ydinkyvykkyyteensä. Lisäksi osuuskunnan selkeänä etuna on sosiaalinen aspekti. Osuuskunta tarjoaa jäsenilleen kanavan heidän väliselleen kanssakäymiselle ja usein jäsenet ovatkin aktiivisesti sitoutuneita yhteisöön ja osuuskunnan toimintaan. Pääomapanokset ovat yleensä suurempia kuin esimerkiksi osuuspankkien tai kauppojen jäsenillä ja tämä osaltaan sitouttaa tuottajia tiukemmin osuuskuntaan, mikä näkyy muita osuuskuntatyyppejä parempana osallistumisena yhteiseen päätöksentekoon. (Inkinen & Karjalainen. 2012.) Tuottajaosuuskunnan menestys onkin tärkeää tuottajajäsenen elinkeinon kannattavuuden takaamiseksi.

Kuluttajaosuustoimintaa edustaa muun muassa S-ryhmä, jossa osuuskunnan omistajat ovat samalla asiakkaita. Osuuskunta on yleensä alueellinen ja voi koostua esimerkiksi alueosuuskaupoista ja paikallisosuuskaupoista. (Saarnivaara. 2008.)
) Palveluosuustoimintaa taas edustavat esimerkiksi OP-Pohjola-ryhmä. Asiakkaat ovat omistajia ja esimerkiksi vakuutuksen ottaminen tietää suoraan jäsenyyttä ilman osuusmaksua. Puhutaan keskinäisestä vakuutusyhtiöstä. Neljäs osuustoiminnan tyyppi on pienosuustoiminta, jossa osuuskunnan henkilöstö omistaa osuuskunnan. Näitä osuuskuntia onkin löydettävissä varsin monilta eri toimialoilta. (Troberg. 2014, s.23)

Edellä käsitellyn osuustoiminnan tyypittelyn lisäksi osuuskunnat jaetaan myös perusosuuskuntiin ja toisen asteen osuuskuntiin. Perusosuuskuntien tuntomerkkinä on henkilöjäsenten omistus. Toisen asteen osuuskuntien omistajat taas ovat joko osuuskuntia tai yrityksiä, ei yksittäisiä henkilöitä. Toisen asteen osuuskunta ei kuitenkaan enää ole kovinkaan käytetty. (Troberg. 2014, s.25) Sen sijaan nykyään on nähtävissä osuuskuntien omistamia yrityksiä. Esimerkiksi

Valio on osakeyhtiö, jonka omistavat useat paikalliset maidontuottajaosuuskunnat. (Valio. 2018)

2.3 Osuuskunnan erot sijoittajien omistamiin yrityksiin

Osuuskunta on yritysmuotona varsin erilainen verrattuna muihin. Merkittävin ero lienee voiton tavoittelussa. Osuuskunta ei pyri suoranaisesti tuottamaan ja jakamaan voittoa osakkailleen, kuten muut yritysmuodot, joissa osakkaiden sijoittamalle pääomalle on tarkoitus tuottaa voittoa. Osuuskunnassakin ylijäämätulos voidaan jakaa jäsenille, mutta tietyin ehdoin ja yleisimmin ylijäämä jää osuuskunnan pääomaan (Troberg. 2014, s.53). Suuri osa englanninkielisistä artikkeleista vertaa osuuskuntaa sijoittajien omistamiin yrityksiin (investor owned firm/company). Käytännössä tällöin puhutaan yritysmuodoista, joissa osakkaat ovat sijoittaneet pääomaa ja tämän pääoman on tarkoitus tuottaa suoraa taloudellista voittoa sijoittajalle itselleen. Eritoten pinnalla ovat olleet osuuskunnan ja osakeyhtiön vertailu, minkä selittää yritysmuotojen samantyyppinen rakenne, mutta erilaiset tavoitteet ja hallinto.

Osuuskunta vs. osakeyhtiö

Osuuskunta ja osakeyhtiö ovat ulkoisesti samantyyppiset, mutta kuitenkin hyvin erilaiset yritysmuodot. Yksi keskeisimpiä eroja osuuskunnan ja sijoittajien omistamien yritysten eli esimerkiksi osakeyhtiön välillä on yrityksen hallinto. Osuuskunnassa käytetään demokraattista jäsen-ääni -periaatetta, mikä käytännössä tarkoittaa, että osuuskunnan jäsenellä voi olla käytössään vain yksi ääni. Olivat jäsenet sitten taloudellisesti tai muussa mielessä eriarvoisia, nämä seikat eivät vaikuta osuuskunnan demokraattisessa päätöksenteossa. Kun puhutaan osakeyhtiöstä, päätöksenteon periaatteena on yksi-osuus-yksi-ääni. Tällöin yhdellä osakkaalla on mahdollisuus omistaa useita yrityksen osakkeita ja näin osakas voi pyrkiä hankkimaan osakeenemmistön ja tätä kautta vaikuttamaan muita osakkaita enemmän yrityksen tulevaisuuteen. Lisäksi osakeyhtiössä yhden osakkaan suuri omistusosuus voi vaikuttaa muiden osakkeen-

omistajien päätöksentekoon osake-enemmistön tai muun vastaavan takia. Osuuskunnassa tällainen strateginen toiminta ei ole mahdollista (Mazzarol et al. 2014, s.6)

Osuuskunnalla ja osakeyhtiöllä on muitakin keskeisiä eroja. Osuuskunnan omistavat jäsenet, kun taas osakeyhtiön omistajina ovat osakkeenomistajat, minkä lisäksi yhdellä omistajalla voi olla useita osakkeita – toisin kuin osuuskunnassa. Osakeyhtiö onkin usein suurten osakkaiden hallinnoima ja päätösvalta painottuu osakkeiden määrän suhteessa. (tehokas omistajahallinto) Yrityksen varoista puhuttaessa osakeyhtiössä yrityksen varat ovat osakkeenomistajien ja mahdollinen tuloksenjako (Troberg. 2014, s.52) tapahtuu osakkeiden jakautumisen mukaan. Jakamatta jätetyt osingot kasvattavat osakkeiden arvoa osakeyhtiössä ja osakkeen omistaja voi realisoida nämä myymällä osakkeensa ellei voittoa jaettu osakkeenomistajille osinkoina. Mitä enemmän osakkeita, sitä enemmän tuloa osakkeenomistaja saa. Toki tämä tuo myös vastuunsa ja osakkeenomistajan taloudellinen vastuu on maksetun osakeomistuksen suuruinen (Mannio. 2004).

Osuuskunnassa taloudellinen vastuu jää osuuskunnan jäsenmaksun suuruiseksi (Mannio. 2004). Tuloksenjako osuuskunnassa sen jäsenille tapahtuu osuuskunnan tarjoamien palveluiden käytön suhteessa. Joskin on huomattava, että osuuskunnan ja jäsenen luonteesta (yritys, yksityinen henkilö tms.) riippuen osuuskunnat maksavat jälkitiliä, ylijäämäpalautusta tai esim. bonusta näistä osan ollessa veronalaista tuloa osan ei (Juutinen et al. 2006, s.82). Osuuskunnissa kuitenkin tuloksenjako on vähäistä ja ylijäämä jää usein osuuskunnan käyttöön. (Troberg. 2014, s.20) Merkittävänä erona osakeyhtiöön, ylijäämä ei kasvata osuuskunnan jäsenen osakkuuden arvoa, eikä jäsenen osakkuutta voi myydä, kuten osakeyhtiön osakkeita (Mannio. 2004). Tästä voidaankin huomata, että osuuskuntatoiminnassa tuotto pääomalle ei olekaan tärkein asia.

Kuten mainittu osuuskunta pyrkii tuottamaan jäsenilleen hyötyjä ja edistämään näiden elinkeinoja. Osuuskunta niin ikään koostuu alansa ihmisistä ja on heidän tarpeidensa mukainen toimija. Osakeyhtiö taas tähtää saamaan sijoitetulle pääomalle mahdollisimman hyvän tuoton (Mazzarol et al. 2014, s.6.). Omistajat eivät välttämättä ole alan työntekijöitä - kuten usein

osuuskunnissa - ja osakkeenomistajien tavoitteena on oman varallisuuden kasvattaminen. (Juutinen et al. 2006, s.71) Näiden yritysmuotojen luonteet ovatkin hyvin erilaiset ja lähtökohdat täysin päinvastaiset. Osuuskunta perustetaan alan toimijoiden yhteiseen tarpeeseen.

Osuuskunta niin ikään valitsee itse jäsenensä, joskin osuuskunnan perusperiaatteisiin kuuluu vapaaehtoinen ja avoin jäsenyys, mutta kuitenkin edellyttäen sitoutumista osuuskunnan sääntöihin ja tapoihin. Osuuskunnan jäsenmäärä on avoin ja näin ollen myös jäsenmaksuista kertyvä osuuspääoma (Juutinen et al. 2006, s.11). Osakeyhtiön osakepääoma taas on kiinteä ja osakeyhtiön voivat omistaa toimijat alasta tai sitoumuksesta riippumatta, eikä osakeyhtiöön kuulu vastaava ”vapaus ja sitoumus” -ajattelu. Osakeyhtiö voidaan myös vallata ostamalla enemmistö osakkeista, mikä ei osuuskunnassa ole mahdollista (Juutinen et al. 2006, s.11). Molempien yritysmuotojen toimintaa säädellään lakien ja yrityksen sääntöjen puitteissa. Taulukossa 2. Juutinen et. al. (2006) tiivistävät yhteen osuuskunnan ja osakeyhtiön keskeisimpiä eroja.

Taulukko 2. Osuuskunnan ja osakeyhtiön merkittävimmät erot Lähde: (Juutinen et al. 2006, s.11)

Osuuskunta	**Osakeyhtiö**
• Jäsentensä omistama ja demokraattisesti hallitsema yritys	• Osakkeenomistajien omistaja ja useasti suurten osakkaiden hallitsema yritys
• Päätösvalta jäsen ja ääni -periaatteella (= pääsääntö)	• Päätösvallan jakautuminen osakeomistuksen mukaan
• Osuuskunta omistaa periaatteessa osuuskunnan varat	• Osakkeenomistajan omistavat osakeyhtiön varat
• Tuloksen jako jäsenille sen mukaan kuin he ovat käyttäneet osuuskunnan palveluita	• Tuloksenjako osakeomistuksen mukaan
• Pääoman tuotto ei pääasia. Tavoitteena jäsenten elinkeinotoiminnan edistäminen tai palvelujen tuottaminen.	• Pääoman tuotto pääasia. Tavoitteena kasvattaa omistajien varallisuutta.
• Jäsenmäärä ja osuuspääoma avoin	• Osakepääoman suuruus kiinteä
• Osuuskunta valitsee itse omistajansa	• Osakeyhtiö voidaan vallata
• Toiminta osuuskuntalain ja osuuskunnan sääntöjen puitteissa	• Toiminta osakeyhtiölain ja yhtiöjärjestyksen puitteissa.

2.4 Osuuskuntatoiminnan kilpailukyky ja sen haasteet

Aiemmin esitetyt ICA:n määrittelemät osuuskuntatoiminnan seitsemän periaatetta kuvaavat osuuskuntatoiminnan ideaalitilaa. Kussakin maassa kuitenkin paikallinen lainsäädäntö vaikuttaa suuresti osuuskuntien toimintaan ja perustamiseen, kuten myös kulttuuri ja toimiala. Toisinaan osuuskunnat muuttuvat sijoittajaomisteisiksi yrityksiksi kuten osakeyhtiöiksi. Joskus osuuskunta toimii pääasiassa sosiaalisen yrityksen muotona. Ja joskus jokin toiminta eriytetään osuuskunnan omistamaan yritykseen. Osuuskuntia löytyy kaikkialta maailmasta ja kaikilta aloilta. Nämä seikat myös luovat osuustoiminnallisia haasteita, kuten myös mahdollisuuksia.

Mazzarol et al. (2014) mukaan osuuskuntaa hyödynnetään mitä moninaisimmissa yhteyksissä jopa fanaattisesti ajatellen osuuskunnan olevan yleinen lääke niin sosiaalisiin kuin taloudellisiinkin ongelmiin. Osuuskunnat toimivatkin joskus sosiaalisten yritysten muotona, mikä voi olla täysin toimiva ratkaisu. Se ei ole osakeyhtiö tavoittelemassa voittoa sijoittajilleen, eikä hyväntekeväisyysjärjestö, joka on riippuvainen lahjoituksista. Osuuskunta voi toimia sosiaalisena yrityksenä näiden välissä kattaen omat kulunsa ja tuottaen hyötyä osakkailleen. Hyöty ja sosiaalisuus kuitenkin toisinaan joutuvat vastakkain, kun osakkaiden into, halu ja taidot toimia osuuskunnan hyväksi eivät kohtaa. Taloudellinen ja sosiaalinen tulos joutuvat kilpailemaan jäsenten vaatimusten kanssa. (Mazzarol et al. 2014., s. 15-16.) Osuuskunnan syvin tarkoitus on tuottaa palveluja jäsenilleen ja näiden käyttämien palveluiden kautta tuottaa taloudellista hyötyä taas jäsenilleen. Sosiaalinen aspekti seuraa jäsenten tarpeesta tehdä työtä osuuskunnan toiminnan ja menestyksen eteen, mikä taas sitouttaa jäseniä osuuskunnan toimintaan. Maatalousosuuskunnissa talous – sosiaalisuus -suhde yleensä toimii, sillä ne pyrkivät lähinnä taloudellisen hyödyn tavoitteluun ja jäsenet ovat aktiivisesti ja sitoutuneesti mukana toiminnassa. Joskin osuuskunnan koko vaikuttanee sitouttavuuteen.

Osuuskunnan hallinnolliset haasteet liittyvät tasapainoon eri toimintojen välillä. Osuuskunnan on pystyttävä olemaan jäsentensä osuuskunta ja ylläpitämään jäsenten kiinnostus toimintaa

kohtaan, mutta samalla olemaan näkyvä ja kiinnostava yritys markkinoilla. Lisäksi on kyettävä hallitsemaan kasvun ja taloudellisen toiminnan tasapaino. Hallinto joutuu puntaroimaan myös tapoja tukea toimitusjohtajaa työssään, mutta samalla hallitsemaan tarvetta kontrolloida yritystä. Myös osuuskunnassa yrityksen johdolta kysytään erilaisia johtamisen taitoja kuin myös eri alojen tuntemusta, kuten rahoitus, markkinointi ja lainopilliset seikat. Osuuskunnan jäsenten tuleekin kokea kustannus-hyöty -suhteen olevan korkea, jotta he pysyvät jäseninä. Näin ollen myös jäsenten kokemat hyödyt nousevat tärkeään rooliin, kun pyritään vaikuttamaan jäsenyyden pysyvyyteen. (Mazzarol et al. 2014, s.15)

Tämä pätee myös tuottajaosuuskuntiin, sillä turha ajankäyttö tai rahan sitouttaminen toimintaan, jossa kustannus-hyöty -suhde ei vastaa jäsenen odotuksia, ei luo osuuskuntaan pysyvyyttä. Osuuskunnasta ei saa tulosta, ellei itse hyödynnä palveluja ja näin ollen tietyn alan osuuskuntiin hakeutuvat aktiivisesti niistä hyötyjä saavat ja toimintaan valmiit jäsenet.

Osuuskunnan toiminta vaatii vähintään perustamisvaiheessa rahoitusta. Samoin toiminnan kasvattaminen tarkoittaa kasvavaa pääoman tarvetta. Lähtökohtaisesti osuuskunta on jäsentensä hallinnoima yritys. Sitä voidaankin rahoittaa jäsenten osuusmaksuilla eli osuuspääomalla. Toisinaan jäsenet lainaavat osuuskunnalle tai yritys hakee ulkoisilta toimijoilta, kuten pankilta tai rahoitusyhtiöltä lainaa (Pellervo. 2018a.). Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että lainanantajalla olisi päätösvaltaa osuuskunnan asioissa, vaan se pysyy edelleen jäsenillä. Lisäksi hiukan erilainen rahoitusmetodi on osuuskunnan osake (entiseltä nimeltään sijoitusosuus), jonka idea on periaatteeltaan osakekauppaa. Sijoittaja saa tiettyä pääomasummaa vastaan osuuskunnan osakkeen. Päätösvaltaa tämä ei tuo sijoittajalle, ellei toisin määrätä. (Pellervo. 2017b.) Osakkeen haltija toki saa luonnollisesti tuottoa sijoitukselleen, mikäli osuuskunnan toiminta on ko. aikajaksolla ylijäämäistä. (Mazzarol et al. 2014, s.16) Osuuskunnan rahoitushaasteita on myös ratkaistu erottamalla jokin osuuskunnan toiminta sijoittajien omistamaksi yritykseksi. Onpa osuuskuntia muutettu osakeyhtiöiksikin toiminnan luonteen muuttuessa ja tiettyjen muutosehtojen täyttyessä lainopillisesti.

Menestyvän osuuskunnan peruspilareina ICA:n määrittelemät osuuskuntatoiminnan seitsemän periaatetta. Kun puhutaan periaatteiden seuraamisesta, on hyvä huomata, että tätä ei useinkaan voida tehdä sanasta sanaan, sillä ulkoinen ympäristö; niin kilpailu, laki, markkina, tavoitteet,

globalisaatio kuin elävän luonnonkin kestävyys pitää huomioida. Mikä tahansa näistä voi äkkiä muuttaa kilpailu ja markkinatilannetta, mikä tekeekin erityisen tärkeäksi aktiivisen ympäristön seurannan, jotta osuuskunta säilyttää kilpailukykynsä. (Mazzarol et al. 2014, s.518)

Esimerkiksi hiljattain esiin noussut kaurabuumi on hyvä esimerkki ympäristön vaikutuksesta yrityksen toimintaan. Toiset yritykset ovat onnistuneet vastaamaan trendin tarpeisiin nopeammin kuin toiset. Kun laskeudutaan käytännön tasolle lähemmäs tämän työn syvintä olemusta, voidaan hiljan huomata, että toimiva ajan hengessä aktiivisesti mukana pysyvä organisaatio on usein myös kilpailukykyinen. Huolellinen suunnittelutyö läpi strategian nousee merkittävään rooliin. Toisaalta operatiivisella tasolla osuuskunnan jäsenten sitoumus osuuskunnan toimintaan vaikuttaa myös suuresti siihen, kuinka dynaaminen, aktiivinen ja lopulta menestyksekäs osuuskunta on – varsinkin kun keskitytään vilja-alan tuottajaosuuskuntaan pilottiryhmänä.

2.5 Yhteenliittymät osuuskuntien ohessa

Monet viljelijät tekevät keskenään yhteistyötä tai kuuluvat johonkin yhteenliittymään, kuten seuraan tai yhdistykseen. Yhdistyksen ero osuuskuntaan onkin keskeinen, sillä yhdistyksen tarkoitus ei ole tuottaa välitöntä voittoa jäsenilleen, vaan se on yhteistä tarvetarkoitusta varten perustettu vapaaehtoinen toimija. Yhdistys saa toimintansa rahoittamiseksi harjoittaa pienimuotoista ansiotoimintaa, mutta tämän toiminnan on oltava selkeästi sidoksissa yhdistyksen tarkoitukseen (L 26.5.1989/503).

Yhdistyksen perustamiseen tarvitaan kolme henkilöä sekä on tehtävä perustamisasiakirja. Lisäksi on hyvä huomata, että jäseniksi käyvät myös esimerkiksi yhteisöt tai säätiöt. (L 26.5.1989/503) Myös osuuskunta voi olla yhdistyksen jäsen. Yhdistyksen nimen ei myöskään tarvitse olla yhdistys X tai Y vaan nimessä voi olla esimerkiksi klubi tai seura. Ry-lyhenne nimen perässä kuitenkin kertoo yhdistyksen olevan rekisteröity, mikä oikeuttaa yhdistyksen muun muassa omistamaan välineitä jäsenten käyttöön.

Yhteenliittymät ja yhteistyö eivät kuitenkaan vaadi virallista tahoa taakseen. Useat maanviljelijät omistavat keskenään koneita tai tekevät yhteistyötä peltotöissä. Pellervon taloustutkimus teettikin taannoin tutkimuksen maatilojen välisestä yhteistyöstä ja 72% vastaajista teki yhteistyötä riippumatta tuotantosuunnasta tai tilakoosta. Joskin havaittavissa oli, että yhteistyö tapahtuu varsin paikallisesti ja tärkein yhteistyökumppani on alle 10km matkan päässä. Merkittävimmäksi yhteistyömuodoksi nousivat koneiden yhteisomistus ja muu koneyhteistyö. Tärkeimmäksi hyödyksi nousi matalampi pääoman tarve sekä kaluston täydentäminen yhteistyötkumppanin laitteilla lisättynä koneiden tehokkuushyödyillä. Onkin havaittavissa, että yhteistyölle on kysyntää, mutta sen suurimmaksi haasteeksi koetaan aikataulutus ja halu tehdä työt oman aikataulun mukaan, myös yhteistyöaikataulun järjestäminen koetaan tutkimuksen mukaan raskaaksi. (Rinta-Kiikka. 2014.)

Teollistuneissa maissa maatalouden kehitys on ollut viime vuosina varsin nopeaa ja tuotantorakenne on kokenut muutoksia. Kilpailukyvyllisesti tilojen on oltava entistä suurempia, mutta investointeihin tarvittava pääoma kasvaa tilakoon mukana. Näin ollen monet pienet tilat lopettavat tai laajentavat. Yhteistyö nouseekin entistä suurempaan rooliin, jotta tuottaja voi keskittyä ydinkyvykkyyteensä. (Kämäräinen et a. 2014)

3 VILJATOIMITUSKETJU

Toimitusketjut voivat olla lyhyitä paikallisia, pitkiä globaaleja tai siltä väliltä. Toimitusketjuun liittyykin usein paljon eri toimijoita, joiden kirjo on moninainen. Kaiken alku on tuottaja, joka tuottaa alkutuotetta edelleen jalostettavaksi toimitusketjuun. Kausivaihteluiden takia kuitenkin viljan ollessa kyseessä voi alkutuotteen laatu vaihdella ja laaturiskit seuraavat kasvukauden olosuhteita. Tuote voi jopa odotettua heikompilaatuisena jäädä käsiin. Tämän riskin hallintaan kuitenkin löytyy keinoja esim. sopimusviljelystä, joskin toimijasta riippuen sopimussisältö vaihtelee. Suomalainen vilja on lisäksi arvostettua ulkomailla ja vienti noussee tulevaisuudessa vieläkin merkittävämpään rooliin. Monet seikat kuitenkin vaikuttavat menekkiin ja kysyntään. Tässä kappaleessa tarkastellaankin suomalaisen viljatoimitusketjun muotoutumista.

3.1 Suomalainen lyhyt ja pitkä toimitusketju sekä viljan vientitoimitusketju

Suomessa tuotetun kotimaisten viljajalosteiden toimitusketju ei tyypillisesti ole kovin pitkä verrattuna globaaleihin toimitusketjuihin, muttei usein myöskään yhtä lyhyt kuin paikallisesti tuotettujen elintarvikkeiden. Viljelijä korjaa satonsa ja myy sen esimerkiksi myllylle, joka jatkojalostaa viljasta erilaisia elintarvikkeita, joka taas myy tuotteen tukkurille, joka edelleen vähittäismyyntiin lähimarkettiin. Suomalainen vilja lähtee eri toimijoilta myös vientiin, mikä taas vaatii hyvät suhteet, suuret eräkoot ja vientikanavat sekä asiakkaat.

Viljatuotannon kuluerät ovat moninaiset, kuten monissa muissakin elintarviketuotannon muodoissa. Viljelijä joutuu laskemaan viljaerälle paljon erilaisia kustannuksia, kuten työn, laitteiden ylläpidon ja huollon, viljakuivurin käytön, rahdin asiakkaalle, peltojen kunnostuksen yms. (Kalmari. 2017.) Jos viljelijä jauhaisi viljastaan itse jauhot ja myy näitä lähikaupalle, saavutettaneen jo varsin lyhyt toimitusketju, jolla lienee mahdollista parantaa tuottajan osuutta tuotteen myyntihinnasta useiden välikäsien jäädessä pois. Käytännössä ongelmaksi kuitenkin noussee se, ettei tuottaja enää voi keskittyä ydinkyvykkyyteensä eli viljelyyn vaan hänellä on oltava resursseja hallita myös myynti ja markkinointityö, minkä lisäksi kannattavuuden saavuttaminen pienillä määrillä voi olla kyseenalaista. Näin tarvittaisiin volyymiä, mikä taas lisäännee

itse tehtävän myyntityön määrää. Toki rehuviljan tapauksessa toimitusketju saadaan lyhyeksi tilojen välisellä kaupalla, mikäli tilojen väliset suhteet ja myyntityö toimivat. Toisaalta tässä kohtaa voidaankin ajatella osuuskunnan olevan hyvä ratkaisu välikädeksi erityisesti niche-tyyppisellä markkinalla, kuten luomukaura.

Suomessa osuuskuntatoimintaa arvostetaan erityisesti elintarvikealalla. Osuuskunnan kautta tuottaja voi useinkin vähentää myyntityötä ja keskittyä ydinkyvykkyyteensä eli viljelyyn osuuskunnan hoitaessa myynnin. Lisäksi osuuskunnan kautta voidaan saavuttaa yhdessä skaalaetuja, sillä usein ostajat haluavat teollisuuteen isoja eriä, mitä yksittäinen pieni luomutila harvoin pystyy tarjoamaan (Ilmarinen. 2014.). Toki on huomattava, että osuuskunnalla voi olla yhteislaitteita tai esim. mylly, jossa tuottajat voivat vuorollaan jauhattaa omia viljojaan jatkojalosteiksi tai osuuskunta voi esimerkiksi toimia itse jatkojalostajana ja jalosteiden myyjänä, mikä myös osaltaan olisi tuottajan kannalta parempaa hintaa tuova tapa myydä ja markkinoida tuotetta. Huomattava on kuitenkin, että erilaiset seikat, kulut, matkat, laitteiden huollot, työntekijät ym. muuttavat kulurakennetta ja niiden määrää, jolloin osuuskunnan omistama jatkojalostuslaitteisto ei suoraan lupaa parempaa kannattavuutta alihankkijatyön sijaan.

Suomalaisilla tiloilla tuotantovolyymit ovat varsin pieniä, jolloin tärkeään osaan noussee yhteistyö tilojen välillä tai mahdollisesti osuuskunnan toiminta kerätä kasaan suurempia viljaeriä useilta tuottajilta ja tämän jälkeen lähteä vientiin mukaan. Toisaalta vienti vaatii myös hyvät ja vakiintuneet suhteet sekä ostajakunnan, sillä pienten yksittäisten laivaerien kuljetuskustannukset leikkaavat valtavan siivun koko alkutuotteen tuottajahinnasta, mikä taas tekee viennin helposti kannattamattomaksi pienehköille osuuskunnille. Näin yhteistyö jo vientiä harjoittavien toimijoiden kanssa nousee myös pienempien luomuosuukuntien kohdalla merkittävään rooliin, sillä vienti kuitenkin vetää ja suomalaisen viljan maine on säilynyt huippulaatuisena.

3.2 Viljakaupan muodot ja tavat

Viljakaupassa kauppa- ja viljelysopimuksia on valtava määrä ja kukin toimija määrittää itse tarjoamiensa sopimusten ehdot sekä edellytykset. Saman niminen kauppa- tai viljelysopimus

voi eri yrityksen tarjoamana sisältää hyvinkin erilaisia ehtoja. Lisäksi suomalainen viljakauppa on hiljattain siirtynyt isoimipien toimijoiden osalta ulkomaiseen omistukseen, mikä osaltaan vaikuttanee kauppaan tavalla tai toisella.

Kauppasopimus

Kauppasopimuksesta puhutaan, kun viljaerästä sovitaan kauppa. Kauppasopimuksessa määritellään lähtökohtaisesti viljalaji, laatuvaatimukset, toimitettavan viljaerän koko, toimitusehdot ja -aikataulu, sekä hinnoitteluperusteet ja hinta, johon voidaan sopimuksesta riippuen tehdä hintakorjauksia. Hyvä on huomata myös maksuaikataulu ja mahdolliset kaupan purkamisen ehdot ja siitä johtuvat sanktiot. (Vyr. 2018a.) Oheisessa taulukossa 3 on esitetty tämän diplomityön datan keräämisessä esillä olleet suomessa yleisimmin käytössä olevat kauppasopimusmallit.

Taulukko 3. Viljan kauppasopimukset.

Termiinikauppa Termiinikaupasta puhutaan kun viljaerän kauppa sovitaan tehtäväksi tulevaisuudessa. Kauppasopimus viljaerästä voidaan tehdä ennen sadonkorjuuta eli ostaja ostaa pellolla pystyssä olevan viljan tai kauppa voidaan tehdä myös jo korjatusta viljaerästä, mutta sen toimitus jää myöhempään ajankohtaan. Hinta tai hinnoittelukriteerit sovitaan kaupan yhteydessä, ja ne voidaan kiinnittää esimerkiksi toimitusajankohtaan. (Vyr. 2012. ja K-maatalous. 2017.) ks. kehittämisprojekti
Käteiskauppa Käteiskaupasta, joka myös spottikauppana tunnetaan, puhutaan, kun viljaerä myydään ostajalle myyntipäivän tai toimituspäivän markkinahintaan. Tyypillisesti viljaerä toimitetaan ostajalle nopealla aikataululla. (Vyr. 2012.)
Varastoimissopimus Varastoimissopimus on harvemmin käytetty kauppasopimuksen muoto ja se on perusluonteeltaan käteiskaupan muoto. Merkittävin ero suoraan käteiskauppaan on viljaerän jääminen tuottajan varastoon säilöön kaupan jälkeen. (Vyr. 2012.) Eri yritykset käyttävät eri tyyppi-

siä varastoimissopimuksia ja esimerkiksi Raisio Agro maksaa varastoinnista tuottajalle korvausta0,70€/viljatonnia kohti. (Raisio Agro. 2017) Esimerkiksi K-maatalous taas pitää varastoimissopimusta rahoitusmenettelynä ja maksaa viljelijälle viljaerän sopimuksen tekopäivän termiinihinnasta 70%. Lopullinen hinta taas on toimituspäivän käteiskauppahinta, josta vähennetään 8€/viljatonnia kohti. Sopimus sallii siis viljelijän odottaa mahdollista parempaa hintanoteerausta ja myydä vasta sitten. (K-maatalous. 2017)
Maatilojen väliset sopimukset Maatilojen välisistä sopimuksista puhutaan, kun tuottajatilallinen ja ostajatilallinen sopivat viljaerästä kaupan. Kauppa voidaan tehdä pellolla pystyssä olevasta tai jo korjatusta viljaerästä. Kaupassa oleellisinta on laadusta, määrästä ja hintaperusteista sopiminen. (Vyr. 2012.) Toisin kuin yritysten välisissä sopimuksissa esimerkiksi kuljetuksesta voidaan sopia tilojen välillä erikseen.

Sopimusviljely

Viljelysopimus taas on yleensä ennen kasvukautta tai vaihtoehtoisesti viimeistään ennen sadonkorjuuta tehtävä sopimus, jossa sovitaan, mitä lajiketta, kuinka paljon ja millä laatutavoitteilla tuottaja sitoutuu tuottamaan ostajalle. Usein myös hinnasta tai hinnoitteluperusteista sovitaan ennakkoon, jolloin puhutaan kiinteähintaisesta viljelysopimuksesta. Mikäli taas hinnasta ei sovita heti alun perin, on kyseessä avohintainen viljelysopimus, joka on aiesopimus eli osapuolet pyrkivät sopimaan kaupan viljelysopimuksessa ilmoitetusta viljaerästä. (Vyr. 2018b.)

Kiinteähintaisessa viljelysopimuksessa hinta tai hinnoitteluperuste sovitaan siis ennakkoon. Tämä viljelysopimus on siis käytännössä myös kauppasopimus, mikä tekee viljaerän toimituksesta sitovan. Sopimuksessa voidaan määritellä tarkka toimitettavan viljaerän koko tai vaihtoehtoisesti eräkoolle voidaan asettaa ylä- ja alarajat. Hinnoittelu taas voi perustua esimerkiksi kiinteään sopimuksen tekohetkellä päätettyyn hintaan tai olla esimerkiksi muuttuvahintainen eli hinta määräytyy erikseen sovitulla tavalla myöhemmin. Viimeisimmästä esimerkkinä voi olla esim. toimitushetken markkinoiden hintataso ja mahdollisesti tehtävät viljaerän laatukor-

jaukset. Kiinteähintaisen viljelysopimuksen käytöllä viljelijä voikin pienentää hintariskiä. (Vyr. 2018b.) Kiinteähintainen sopimus onkin ideaali tilanteessa, jossa viljan hinta putoaa alas, sillä viljelijä saa sopimuksessa sovitun hinnan viljaerästään, vaikka markkinahinta olisikin alhaisempi. Toki markkinahinnan noustessa viljelijä joutuu silti myymään sopimuksessa sovittuun hintaan viljaeränsä. Toisaalta viljelysopimuksella sovitun laatuinen sato ei jää käsiin.

Avohintainen viljelysopimus taas on sopimusviljelyn yleisin muoto. Se ei ole yhtä sitova kuin kiinteähintainen sopimus, sillä kyse on suunnitelmasta tuottaa ostajalle tietynlainen sato ja pyrkiä tekemään siitä kauppa erikseen kauppasopimuksella. Viljelysopimuksen viljaerästä tuleekin tehdä kauppasopimus viimeisteen toimitusajankohtaan mennessä. Avohintainen viljelysopimus antaa viljelijälle usein purkumahdollisuuden ja näin mahdollisissa ristiriitatilanteissa viljelijä voi usein myydä viljaerän itse muualle. Tämä ei kuitenkaan ole lähtökohtaisesti tarkoitus, vaan tälläkin sopimuksella pyritään hintariskin hallintaan. Hinta määräytyykin usein ostajayrityksen antaman hintanoteerauksen mukaan. Mikäli hintanoteeraus jää alhaiseksi tuottaja saa luonnollisesti viljaerästään pienemmän tuoton, kun taas hinnan noustessa paremman tuoton, jolloin riski on ostajalla. (Vyr. 2018b.)

Viljan ostajan kannalta sopimusviljelyn hyöty perustuu ennakoiviin satotietoihin ja viljelynohjaukseen, kun taas viljelijä saa sopimuksella sadolleen varman ostajan. Toisaalta hyödyt eivät ole näin yksinkertaisia, vaan kumpuavat tuotannonohjauksellisesta suunnasta. Ostaja saa ennakkotiedot tulevan kauden sadosta viljelysopimuksien kautta ja voi näin hyödyntää tietoja tuotannonsuunnittelussa, markkinoinnissa, myynnissä ja esimerkiksi kuljetusten suunnittelun osalta. Lisäksi ennakkotiedot ovat tärkeitä ostajan riskinhallinnan keinoja. (Vyr. 2018b.) Sopimusviljelyssä voidaan myös antaa viljelyohjausta, kuten sopia tulevan kauden kasvilajikkeesta, lannoituksesta, torjunnasta tai tehdä esimerkiksi maaperänsopivuusanalyysien perusteella tuotantosuunnitelma, joka sopii niin ostajan kuin viljelijänkin tilanteeseen. Viljelijän näkökulmasta sopimusviljely takaa, että tuotettava vilja menee kaupaksi sekä tarjoaa apua riskien hallintaan (Vyr. 2018b.).

Vaikka viljelysopimukset auttavatkin niin yrityksen kuin myös kotimaisen tarjonnan ja kysynnän vuosisuunnittelussa sopimusviljely ei ole vielä kovin yleistä. Toki sen suosio on noussut

vuosi vuodelta, mutta hitaasti. Esimerkiksi vuonna 2016 korjatusta viljasadosta 51,8% oli sopimusviljelyllä tuotettua ja 2015 vastaava määrä oli 47,7%. (Vyr. 2016.) Sopimusviljelystä onkin löydettävissä tuotannonohjauksellisia piirteitä, mistä myös suomalaiset viljaosuuskunnat voisivat hyötyä enemmän. Toki osuuskuntien sisäisten sopimusten ja toiminnan määrittäminen on kussakin viljaosuuskunnassa erilaista, mutta ideaalitilassa osuuskunta voisi toimia välittäjänä, joka pyrkisi tekemään ennakkoon sopimukset teollisten ostajien kanssa ja nämä sopimukset sitten täytettäisi osuuskunnan viljelijöiden sopimussatoeristä.

3.3 Luomuviljan vientipotentiaali ja vientitoimitusketju

Luomuviljelyyn siirtyminen kiinnostaa viljelijöitä yhä enemmän ja luomuviljelijöiden määrä onkin kasvanut jatkuvasti. Syinä tähän lienevät luomuviljan parempi tuottajahinta, vähäisempi torjunta-aineiden käyttö, mikä vähentää suoria hankintakustannuksia, koko ajan kasvava kysyntä myös ulkomaan markkinoilla – lyhyesti sanottuna markkinoiden luomuveto. Esimerkiksi luomukauran tuottajahinta on ollut vuosina 2017 karkeasti sanottuna noin kolminkertainen verrattuna tavanomaisesti tuotettuun kauraan, oli kyse sitten elintarvike tai rehulaatuisesta kaurasta. Tilanne on samanlainen myös muilla luomuviljoilla ja hintatason ero on merkittävä tavanomaisesti viljeltyyn viljaan verrattuna. Esimerkiksi vuonna 2016 luomuviljojen keskimääräinen nettovoitto olikin noin 200-300 €/ ha, kun tavanomainen vilja teki tappiota (Pro Agria. 2017).

Kun puhutaan vientitoimitusketjusta, tarkoitetaan tässä Suomen ulkopuolelle suuntautuvaa toimitusketjua. Markkinat ovat kansainvälistyneet ja globalisoituneet, mikä avaa yrityksille uusia markkinoita ja sitä myöten mahdollisuuksia, joihin liittyy myös riskejä. Kuljetuksista puhuttaessa monet seikat vaikuttavat ulkomarkkinoilla tuotteen myyntiin. On hyvä huomioida, etteivät esimerkiksi infrastruktuuri ja laatuvaateet ole maassa kuin maassa samat. Samoin myöskään korruptio ei ole vieras asia monissakaan maissa. (Ritavanen et al. 2011.) Eikä myöskään tule unohtaa kuljetusmuodon valintaa, joka vaikuttaa kuljetuskustannuksiin ja sitä kautta vientituotteen voittoon. Kun ajatellaan viljan kannalta vientitoimitusketjun toimivuutta, merkittäviksi seikoiksi nousevat jäljitettävyys ja puhtausvaateet. Toisaalta näiden säilyttämi-

nen muuttuu ulkomaan kaupassa entistä hankalammiksi verrattuna kotimaan sisäiseen kauppaan, sillä toimitusketjut pitenevät, mitä kauemmas viedään. Näin yritys joutuu myös aikahaasteen eteen, puhumattakaan logistiikan merkittävien nykytrendien, luottamuksen ja toiminnan läpinäkyvyyden merkityksestä (Ritvanen et al. 2011, s.186). Optimoitu mahdollisimman lyhyt, mutta samalla läpinäkyvyytensä säilyttävä, toimitusketju noussee siis viljamarkkinoillakin arvoonsa, varsinkin kun vientituotteena on luomulaatuinen viljaerä, jonka sekoittuminen toisiin viljaeriin alentaisi merkittävästi tuotteen arvoa.

Viljaerien laatu vaihtelee eri maissa ja toimitusketjuissa merkittävästi. Hiljattain maailmalla onkin alettu arvostaa erityisesti ruoan turvallisuutta ja korkeaa laatua. Erityisesti viljan ollessa bulkkituote nousee ilmaan kysymys sen jäljitettävyydestä ja laadun hallinnan varmistamisesta. Ulkomailta tulevat viljaerät voivat kadottaa alkuperätietonsa mahdollisesti pitkälläkin matkalla kohdemaahansa tai kärsiä laatutappiota matkan aikana. Laki toki säätelee elintarvikkeiden jäljitettävyyttä, mutta myös lain lisäksi yhä enenevässä määrin kuluttajat vaativat vastuullisuutta. (Thakur et al. 2009.) Suomalainen vilja tunnetaankin puhtaana ja laadukkaana myös maailmalla ja sitä osataan arvostaa. Erityisesti luomutuotteet ovat saaneet kasvavissa määrin kuluttajilta huomiota, mikä tekee suomalaisesta luomuviljasta entistäkin houkuttelevamman vientivaltin. Erityisesti hiljan pinnalle noussut kaurabuumi näkyy myös suomalaisen kauran ja luomukauran kysynnässä, niin koti kuin ulkomaillakin.

Luomuvilja on arvostettua, mutta sen viennin ja kotimaan myynnin haasteeksi nousevat pienet eräkoot. Luomussa torjunta-aineiden käyttö on kiellettyä ja rikkojen ja kasvitautien torjunta tehdäänkin lähinnä maan muokkauksella ja hyvin suunnitellulla viljelykierrolla. Vaikka luomutila olisi suhteessa isokin, aiheuttaa vuoroviljelyn tarve sen, etteivät kaikki pellot voi kasvaa joka vuosi esimerkiksi kauraa, mikä taas saa aikaan pienet eräkoot kutakin tuotettavaa kasvilajia. Pienten erien haasteena on niiden myynti, sillä teollisuus kaipaa isoja laadultaan tasaisia viljaeriä, joita luomussa on hankalaa tarjota. (Ilmarinen. 2014) Täten luomussa yhteistyö nousseekin merkittävään rooliin erityisesti vientitoimitusketjun osalta.

Erityisesti pienten toimijoiden on vaikeampaa lähteä viemään viljaa ulkomaille. Vienti vaatii hyvät suhteet, asiakkaan, riittävän suuren volyymin sekä sopivan sopimuskuljetuskaluston

ollakseen järkevää. Suomen suurin luomuviljan viejä on tällä hetkellä Hankkija, joka on Danish Agron omistuksessa. Yrityksellä on tehokas laadunvalvonta, hyvät palvelut sekä logistiikka (Hankkija. 2018) Isolla toimijalla on varma jalansija myös ulkomaan vientimarkkinoilla. Kauran vienti houkuttaa toki myös pienempiä toimijoita, joista hyvä esimerkki on suomalainen Polar Oats. Yrityksen ydinajatus onkin toimittaa suomalaista laatuviljaa suoraan viljelijältä asiakkaalle. (Polar oats. 2018.) Luomuviljan toimitusketjun ytimessä onkin siis haaste riittävän isojen eräkokojen kasaan saamisesta sekä turvallisen toimitusketjun löytämisestä kustannustehokkaaseen hintaan tuottajalta asiakkaalle. Onkin huomattava, että kustannuksiltaan vientivilja voi tuottaa heikomman voiton, kuin kotimaahan jäävä viljaerä, josta vientikustannukset jäävät pois. Toisaalta pitkänäköinen toiminta edellyttäisi myös ulkomaiseen kysyntään vastaamista, mikä osaltaan voisi taata yritykselle kasvupotentiaalisen markkinaraon. Viljaosuuskunnille löytyneekin siis paikkansa niin koti- kuin ulkomaankin markkinoilla.

3.4 Osuuskunta viljatoimitusketjun osana

Osuuskunta on yritys siinä missä esimerkiksi osakeyhtiökin ja voi hyvin toimia itsekin viljan viejänä. Kannattavuusnäkökohdat huomioon ottaen kuitenkin yhteistyö vientiin suuntautuvien yritysten kanssa nousee merkittävään rooliin – etenkin pienempien paikallisten osuuskuntien osalta. Yhteistyö onkin yksi tehokkaimmista tavoista toteuttaa toimitusketjua ja optimoida sen kustannustehokkuutta sekä ketteryyttä. Monilla viljaosuuskunnilla onkin jatkuvaa yhteistyötä jalostajan kanssa, mikä taas takaa jatkuvuuden niin jalostajalle, osuuskunnalle kuin myös viljelijälle.

Suomalaisista markkinoilla toimivista viljaosuuskunnista hyviä esimerkkejä ovat Osuuskunta Viljatavastia ja pienemmässä mittakaavassa toimiva Tattariosuuskunta. Suomalaiset osuuskunnat ovat keskittyneet korkealaatuisen raaka-aineen tuottamiseen. Taas esimerkiksi Virossa toimiva viljaosuuskunta Kevli, ei ole kiinnostunut esim. luomutuotannosta vaan pyrkii tuottamaan markkinoille riittävän laadukasta viljaa, jolla on kysyntää isommassa mittakaavassa (Vyr. 2017.).

Case ViljaTavastia

ViljaTavastia on syyskuussa 2016 Hämeenlinnassa perustettu viljaosuuskunta. Pontena viljaosuuskunnan perustamiselle oli jo pitkään jatkunut keskustelu erityisesti viljelijän markkinaaseman vahvistamisesta ja osuuskunnan perustamisesta toteuttamaan tätä. Osuuskunnan perustamissopimuksen kirjoitti tuolloin 134 viljelijää ja huhtikuussa 2018 osakkaita on mukana yli 350. Osuuskunta ei ole maakuntarajoittunut vaan jäseniä on myös muista maakunnista. ViljaTavastia onkin linjannut, että sen toiminta-alue muotoutuu viljelijöiden kiinnostuksen mukaan. (Viljatavastia. 2018a.) Osuusmaksu on 300€ ja liittymismaksua peritään, mikäli hallitus on tilikautta kohti näin päättänyt (Viljatavastia. 2018b.). Vuonna 2018 Liittymismaksu oli 100€ (Pulkkinen. 2018a.) .

ViljaTavastian toiminta-ajatus on tarjota viljelijöille uusi markkinakanava ja yhteistyömuoto, joiden perimmäisenä tavoitteena on vahvistaa viljelijöiden neuvotteluasemaa viljamarkkinoilla. Yritys on linjannut tavoitteekseen myös yhteistyön alan teollisuuden kanssa sopimustoimintaa hyödyntämällä. (Viljatavastia. 2018c.) Käytännössä neuvotteluasemaan pyritään vaikuttamaan eräkokojen ja viljelijäyhteistyön kautta. Teollisuus kaipaa suuria viljaeriä, joiden toteuttaminen onnistuu viljelijöiden yhteistyöllä osuuskunnan kautta myymällä. Iso eräkoko antaa myös paremmat lähtökohdat ulkomaan markkinoille viljan vientiin. Osuuskunnalle tyypilliseen tapaan myös ViljaTavastia kertoo pitävänsä jäsenilleen toiminnan avoimena ja läpinäkyvänä. (Viljatavastia. 2018d.) Toisaalta toiminnan ideana on viljelijäyhteistyö ja yrityksen hallitus koostuukin itse viljelijöistä, mikä lienee omalta osaltaan tae viljelijäosuuskunnan arvojen toteutumisesta jäsenten suuntaan.

ViljaTavastian toiminta perustuu viljan välittäjätoimintaan, tosin joissain tapauksissa se voi myös ostaa viljaa jälleenmyyntiin. Käytännössä yritys toimii mahdollisimman kevyellä organisaatiolla edistääkseen tuottajiensa tiliä, minkä lisäksi viljaerät toimitetaan suoraan tiloilta ostajille, minkä takia taas välivarastointikustannuksia ei synny (Pulkkinen. 2018b.). Osuuskunta tavoittelee osakkaidensa viljalle parasta mahdollista hintaa ja tilitystä kuukauden sisällä toimitusajankohdasta. Osuuskunnan kautta myydystä viljasta osuuskunta ottaa välityspalkkion, joskin osuuskunnan välittämistä useiden tuottajien kanssa yhdessä kootuista viljaeristä

teollisuus maksaa helposti hiukan parempaa hintaa suuren eräkoon hyödyn takia. (Pulkkinen. 2018b.) Kauppaa käydään joko spottikauppana jo varastoon korjatusta viljasta tai termiininä tulevasta sadosta. Osakkaiden osuus myyntityöstä onkin lähinnä ilmoitus sadonkorjuun jälkeen viljaeristä, jotka hän haluaa myydä osuuskunnan kautta eteenpäin, joskin tämä ei ole vielä sitova sopimus ja viljelijä voi myydä viljansa myös muualla. Kukin osakas teettää itse viljaanalyysin viljaeristään ja toimittaa tiedon osuuskunnalle viljaerän muiden tietojen yhteydessä, mikäli haluaa myydä erän osuuskunnan kautta. Tiedonkulku on sähköpostivälitteistä ja osuuskunnan tarjoukset kulkevatkin tätä kautta. Mikäli viljelijä hyväksyy osuuskunnan tekemän tarjouksen, kaupasta tulee sitova. Sitoumuksen rikkominen voi johtaa pahimmillaan erottamiseen osuuskunnasta. Toimintojen syvin pyrkimys onkin pitää kustannukset kilpailukykyisinä. (Viljatavastia. 2018e.)

Aiemmissa luvuissa on pohdittu osuuskunnan mahdollisuutta tuotannonohjaukselliseen puoleen. ViljaTavastia pyrkii toteuttamaan tätä extranet-sivustonsa kautta, jonne tavoitteena on kerätä osakkaiden viljaeristä tarvittavat tiedot osuuskunnan kautta tapahtuvaa myyntiä varten. Ideaalitilassa myytävän viljaerän tiedot voi tallettaa jo kylvöaikaan, mikä johtaa osuuskunnan ennakkotietojen saantiin. Tämä taas hyödyttää osuuskuntaa ja sitä kautta osakkaita, sillä ennakkotiedoilla voidaan ennustaa alkavalla kaudella mahdollisesti myyntiin tulevan viljan määrää osuuskunnan kautta. Tämän perusteella taas osuuskunta voi neuvotella alustavasti kauppoja suurten ostajien kanssa tulevasta sadosta ja näin turvata jäsentensä viljan menekin. (Viljatavastia. 2018f.) Toki osuuskunnan kautta myyty vilja ja sen hintataso määrittää myös muuta viljamarkkinaa asettamalla oman hinta ja laatutasonsa markkinoille. ViljaTavastian ensimmäisenä toimintakautena myydystä 10 000viljatonnista pieni osa viljaa lähti myös vientiin (Pulkkinen. 2018a). Yrityksen toiminnan vetäjän mukaan noin reilu 5%. (Nordling. 2017.) Tämä tarkoittaisi noin 500 viljatonnia kaudessa. Vientimaita ovat olleet Viro ja Latvia kesällä 2017 ja muitakin kohdemaita on neuvotteluasteella (Nordling. 2017.). Toisaalta ViljaTavastia on vielä yksin turhan pieni viljan vientiorganisaatioksi, minkä takia lisää yhteistyötä tarvitaan koko ajan (Kiviranta. 2018.) Yrityksen pitkän tähtäimen tavoitteena onkin Suomen viljataseen tasapainottaminen viljan ulkomaan viennin avulla (Pulkkinen. 2018b). ViljaTavastia onkin omaksunut haastavan tulevaisuudentavoitteen, joka lienee monille viljelijöille merkittävä seikka.

Kuten aiemmasta voidaan päätellä, viljelijälle hyöty osuuskunnan jäsenyydestä on moninainen. Sen lisäksi, että hänellä on paremmat mahdollisuudet parempaan tiliin viljasta, ViljaTavastia pyrkii myös maksamaan osakkailleen tilikauden menestyksestä riippuen jälkitiliä. Jälkitilin jako suoritetaan osuuskunnan tilikauden ylijäämästä ja se tehdään jäsenten osuuskunnan kautta myydyn viljan tonnimäärään suhteutettuna (Viljatavastia. 2018e.). Lisäksi viljelijän myyntityön määrä laskenee merkittävästi osuuskunnan kautta, sillä hänen ei tarvitse viljaerien tietojen ilmoittamisen lisäksi tehdä enää omaa myyntityötä kuten yksin suurille toimijoille myytäessä tai markkinoitaessa omaa viljaa pienemmille ostajille. ViljaTavastia on myös neuvotellut jäsenetuja jäsenilleen. Näihin kuuluvat yhteistyösopimus ja tätä kautta sopimushinta vilja-analyysejä tekevän yrityksen kanssa, sekä jäsenalennus viljansiemenestä toisesta yrityksestä ja polttoöljystä tehty sopimus kilpailukykyiseen hintaan (Viljatavastia. 2018g.). ViljaTavastia on myös onnistut Suomessa melko uniikissa tavassa maksaa viljelijälle tilahintaa, mikä käytännössä tarkoittaa, että viljan ostaja kustantaa rahdin erikseen, eikä rahtikuluja vähennetä enää viljatilistä, kuten yleensä suomalaisessa viljakaupassa. (Pulkkinen. 2018a.) ViljaTavastia onkin merkittävimpiä suomalaisia puhtaasti osuuskuntana toimivia viljakaupan organisaatioita.

Case Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta

Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta on Vilppulassa elokuussa 2003 perustettu puhtaan tattarin tuottamiseen erikoistunut osuuskunta, jonka tavoitteena on tuottaa puhdasta, viljaan sekoittumatonta tattaria paikallisten yritysten käyttöön. Osuuskunnan tärkeimmät tattarinostajat olivat aluksi Vilppulassa sijaitseva Keskisen Mylly ja sekä Ruovedellä sijaitseva Suomi Tattari Group, joka tosin hakeutui 2007 konkurssiin. Tämän jälkeen Tattariosuuskunnan tattari on myyty yksin Keskisen Mylly Oy:lle, joka tekee jatkuvasti yhteistyötä osuuskunnan kanssa. Seurauksena tästä ja tattarin alati kasvavasta kysynnästä viljelyala on kasvanut joka vuosi. Osuuskunta myös järjestää osakkailleen erilaisia tattarin viljelyyn liittyviä opastus- ja koulutustilaisuuksia. Yrityksen tavoitteena onkin olla maan johtava tattariosaaja. (Tattariosuuskunta. 2016a.)

Tattaria viljellään sopimusviljelynä noin 80 tilalla, mikä tarkoittaa noin 1000ha peltoalaa. Myös tattariosuuskunta toimii nimeään laajemmalla toiminta-alueella ympäri Suomea, vaikka perustettaessa lähtökohta olikin paikallisten yritysten kysyntään vastaaminen. (Tattariosuuskunta. 2016b.) Tattariosuuskunnan toiminta on asettunut palvelemaan Keskisen Myllyä. (Tattariosuuskunta. 2016a.) Viljelijän osuuskunnalle myymä tattari tuotetaan sopimusviljelynä. Sopimusviljelyyn perusteena on myös gluteenittomuus, mikä asettaa toiminnalle omat vaateensa. (Tattariosuuskunta. 2016c.) Gluteenittoman viljelykierron toteuttaminen vaatii huolellista suunnittelua, samoin kuin myös kaluston esim. kuivurin ja puimurin tarkkaa puhdistamista gluteenipitoisista viljoista. Lisäksi kylvöön käytettävän tattarin siemenen on oltava puhdasta ja sadon kaikessa käsittelyssä on noudatettava erityistä huolellisuutta. Esimerkiksi rikkojen torjunnassa on huomioitava jatkuvan tarkkailun tarve, sillä muut yksittäiset viljat on kitkettävä pois gluteenittomaan tuotantoon sitoutumisen perusteella. (Tattariosuuskunta. 2016d)

Onnistuessaan tattari takaa erinomaisen katetuoton ja tasaa työhuippuja, sillä sen kylvö tapahtuu myöhään kuin myös puintikin. Toisaalta tattari on hallanarka kasvuvaiheessa, mutta halla myös toimii tattarin tuleennuttajana, jolloin puinti on helpompaa. (Tattariosuuskunta. 2016c.) Osuuskunnan yhteistyö Keskisen Mylly kanssa sopimustuotantona takaa viljelijän tattarisadolle varman ostajan sekä kiinteän hinnan. Tämä taas taannee tuottajalle jatkuvuutta ja sen, etteivät mahdollinen ylitarjonta ja markkinahintojen muutokset vaikuta tuottajan saamaan hintaan. Tattarin tuotantokustannukset ovat myös verrattain matalat, sillä kasvi hyödyntää hyvin maaperän omia ravinteita, mikä taas takaa sadon onnistuessa varsin hyvän katetuoton. (Tattariosuuskunta. 2016c.)

Tattariosuuskunnalla on käytössään hiukan harvinaisempi osuusmaksurakenne. Liittymisen yhteydessä jäseneksi pyrkivä kustantaa 500€ osuusmaksun, minkä lisäksi yhtä myytävää 600tattarikiloa kohti maksetaan 100€ viljelyosuusmaksua. Viljelyosuuksia yhdellä jäsenellä voi olla 2-100kpl. Osuuskunta maksaa viljelijälle sopimushintaa toimitetuista viljaeristä viljelyosuuksia vastaavaa määrää ja toimitetun tattarin määrän ylittäessä jäsenen viljelyosuuksien määrittämän kilorajan vähennetään ylimenevän toimitusmäärän perushinnasta 5 senttiä kiloa

kohti. Toisaalta viljelysosuuksiin ja osuusmaksuun sitoutettu pääoma palaa lain mukaisesti täysmääräisenä viljelijälle, mikäli hän eroaa osuuskunnasta. (Tattariosuuskunta. 2016d)
Tilikauden ylijäämän käytöstä taas päätetään osuuskunnan kokouksessa ja se voidaan sovittaessa jakaa viljelijöille tai käyttää muutoin.

Tattariosuuskunta onkin siis hyvin yhteistyöpainotteinen ostajansa kanssa. Osuuskunnan merkittävimmiksi tehtäväksi jäävätkin käytännössä yhteistyön ylläpito myllyn kanssa sekä sopimusviljelysopimusten hallinta ja viljelijäneuvonta. Käytännössä tattarierät siirtyvät suoraan viljelijältä ostajalle ja viljelijä itse sopii ostaja, Keskisen Myllyn, kanssa milloin voi toimittaa viljaeränsä heille. (Tattariosuuskunta. 2016d) Pidemmästä matkasta yhteiskuljetuksia voidaan hyödyntää.

Case virolainen viljaosuuskunta Kevili

Kevili on Virossa vuonna 2005 perustettu viljaosuuskunta, jolla oli vuoden 2017 alussa 144 jäsentä, joilla on viljelyssä noin 80 000 hehtaaria (Vyr. 2017.). Osuuskunnan visiona on kehittyä maanlaajuiseksi toimijaksi, joka edistää jäsentensä toiminnan kannattavuutta ja virolaisen maatalouden kestävää kehitystä. Kevilin missiona onkin saavuttaa etulyöntiasema Viron viljamarkkinoilla. Yritys listaa tätä tavoitetta varten perusarvoikseen luottamuksen, yhteistyön ja tehokkuuden. (Kevili. 2018.)

Kevili keskittyy tarjoamaan markkinoille kysyntään riittävän hyvin ja riittävän laadukkaasti vastaavaa viljaa. Käytännössä tarkoitus ei siis ole myydä laadukkainta mahdollista viljaa vaan sellaista laatua, josta tietyllä hetkellä maksetaan parhaiten. Näin ollen huippulaatuiseen viljaan voidaan sekoittaa heikompilaatuista, jolloin saavutetaan hyvä markkinoiden kysyntään vastaava riittävän laadukas ja iso viljaerä. Kevili pyrkiikin olemaan tekemättä laatuvähennyksiä tuottajatilityksiinsä. Toisaalta skaalaetujen tavoittelun takia taas luomua pidetään pienten eräkokojensa takia turhan haasteellisena alueena ja markkinaa turhan vaikeana. Lisäksi monista suomalaisista toimijoista poiketen Kevilin viljelijät saavat viljaeristään tilityksen viiden päivän sisällä toimituksesta, mikä on Virossa yleinen käytäntö. (Vyr. 2017.)

Kevili -osuuskunnan liittymismaksu on 3000€, jonka saa takaisin erotessaan osuuskunnasta. (Vyr. 2017.). (Maksu on helposti suomalaiseen osuuskuntaan verrattuna jopa 30 kertainen.) Keviliin liittyminen edellyttää myös sitoutumista, sillä tietty määrä vuotuisesta sadosta on toimitettava Kevilille myyntiin. Osuuskuntaan liittyminen edellyttää lisäksi suositukset kahdelta osuuskunnan jäseneltä, minkä ohella tilasta tehdään taloudellinen selvitys. Liittymisprosessin monitahoisuuden perusteena on varmistaa osakkaiden luotettavuus myös taloudellisesta näkökulmasta. (Vyr. 2017.)

Jäsenyyden hyödyt ovat Kevilillä moninaiset ja hiukan erilaiset kuin monilla suomalaisilla osuuskunnilla. Jäsenistö saa viljan hintatiedot tekstiviestitse vähintään kolmesti viikossa, mahdollisesti jopa joka päivä. Kevili tarjoaa osakkailleen omilta siemenviljelijäjäseniltä hankittavaa markkinahintaista siemenviljaa. Lisäksi osuuskunta kilpailuttaa tuotantopanoksia ja ostaa näitä suurina erinä skaalaetujen vuoksi. Näin Kevilin kautta osakkaat voivatkin hankkia kilpailukykyiseen hintaan myös mm. lannoitteita ja kasvinsuojeluaineita, joihin viljelijä saa tarvittaessa maksuaikaa matalalla korolla. Kevili tarjoaa myös jäsenilleen ja näiden perheille useita erilaisia tapahtumia, juhlia, matkoja, joskin osallistumiskustannuksista jäsenistö kuitenkin vastaa itse. Osuuskunta pyrkii jäsenistön tasavertaiseen kohteluun ja pitää sitä tärkeänä. (Vyr. 2017.)

Suomalaiseen osuuskuntatoimintaan verrattuna Kevilin viljan käsittelyorganisaatio on massiivinen. Osuuskunnalla on oma vuonna 2016 valmistunut terminaali Rõngussa ja 2013 valmistunut siilosto Roodenväljassa. Virolaisilla tiloilla usein varastointi ja kuivatustiloja on suhteessa vähemmän kuin suomessa, mitä paikkaamaan Kevili tarjoaakin jäsenilleen mahdollisuuden toimittaa myös märkää viljaa kesken puintikauden terminaaliin Rönguun, jossa on tarjolla niin kuivaus-, varastointi- kuin myös vilja-analyysipalveluita osuuskunnan jäsenille. Kevilin kautta osakkaiden viljaa menee ostajille sekä satamaan myös suoraan ilman käyntiä terminaalissa. (Vyr. 2017.)

Kun verrataan Viron ja Suomen viljamarkkinaa, tuotetaan Virossa viljaa selvästi enemmän kuin maan oma kulutus edellyttäisi. Tämä taas tekee Virosta vientiin keskittyvän maan, joskin

viennin kohdemaat vaihtelevat hintatason ja markkinatilanteen mukaan. Kun pohditaan virolaista viljanviljelyä, onkin hyvä muistaa maan neuvostohistoria, jonka seurauksena tilakoot ovat suuret. (Vyr. 2017.) Lisäksi myös Virossa tilarakenne on seurannut samanlaista kaavaa kuin Suomessa ja muualla länsi Euroopassa, sillä pienet tilat ovat lopettaneet ja tätä kautta tilakoot ovat kasvaneet entisestään (Leetsaar. 2014.). Kevili on noussut Virossa isoksi viljaalan toimijaksi, mistä kertovat myös sen kalusto ja tilapanokset. Osuuskuntatoiminnalle on myös Virossa selvästi ollut tilausta. Kevilin on sanottu myös muuttaneen virolaista viljakauppaa ja vaikuttaneen merkittävästi maan viljakaupan polkuhinnoittelun paranemiseen, sillä taannoin se oli viemässä suuren erän viljaa ulos maasta, mikä herätti kotimaisen myllyn maksamaan samaa hintaa kuin viennistä saataisiin. (Ylhäinen. 2015.) Näin ollen Kevilin tulo markkinoille kuvastaa klassista tuottajaosuuskunnan vaikutusta markkinoilla vallitsevaan matalaan hintatasoon. Tähän ollaan pyritty myös perustamalla ViljaTavastia Suomessa kehittämään tuottajahintoja osuuskuntatoiminnan keinoin.

3.5 Yhteenveto osuuskunnasta viljatoimitusketjun osana case-tapausten pohjalta

Yhteistä niin ViljaTavastialle kuin Kevililleki on se, että ne ovat keskittyneet tavanomaisen bulkkiviljan toimittamiseen. Pienempi Tattariosuuskunta taas on yhteistyön kautta sopimusviljaa tuottava niche-markkinan osuuskunta. Myös tämän työn keskiössä oleva luomuvilja on verrattain bulkkiviljaan varsin pienen markkinan tuote. Näin ollen ei olisi edes relevanttia ajatella luomuviljalle yhtä massiivista organisaatiota ja kalustoa kuin Kevililla Virossa bulkkiviljalla. Toki Suomessa isommilla toimijoilla, kuten Hankkija Oy:llä, joka osuuskuntien omistama osakeyhtiö on massiivisemmat tilat ja kalusto käsitellä bulkkiviljaa. Hankkija vastaanottaa myös luomua ja onkin Suomen suurimpia luomuviljakauppiaita (Hankkija. 2018.). Luomuviljan hintatason säilyttämiseksi korkealla Suomessa toimii luomuviljaosuuskunta Kymen Luomu.

4 KYSELTUTKIMUSTEN ESITTELY JA TULOKSET

Tämän diplomityön tavoitteena on teoreettiselta sekä kyselytutkimukseen perustuvalta pohjalta selvittää osuuskuntatoiminnan tarvetta viljatoimitusketjussa. Teoreettiselta pohjalta katsottuna osuuskuntatoiminta vaikuttaa olevan varsin merkittävä tekijä markkinoiden hintojenasetannan osalta. Myös tuottajan näkökulmasta osuuskuntien tarjoamat palvelut ovat tärkeitä. Tässä kappaleessa käsitelläänkin ensisijaisesti MTK:n jäsenille Kaakkois-Suomessa lähetetyn pääkyselyn tuloksia. Osuuskunta Kymen Luomun jäsenille tehty kysely toimii toisen kyselyn tukena ja vertailupohjana luomuviljelyn osalta. Eritoten tutkitaan vastaajien osuuskuntatoiminnan tarvekokemuksia itse viljelijöiden näkökulmasta sekä pohditaan mahdollisia syitä vastaajien näkemyksiin. Molempien kyselyjen tavoite onkin selvittää osuuskunnan tarpeellisuutta viljelijänäkökulmasta, mutta hiukan laajemmalla vastaajakunnalla. Kyselyiden sisältö on suunniteltu vastaamaan kunkin vastaajakunnan tarpeisiin, minkä takia kyselyt eivät ole täysin identtiset. Molempiin kyselyihin vastattiin anonyymisti ja yhteensä vastaajia oli 69. Toisinaan tekstissä lyhennetään kyselyiden nimet Kymen Luomun kysely ja MTK:n kysely.

Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto (MTK)

MTK jäsenille Kaakkois-Suomessa toteutettiin tämän työn tutkimuksen pääkysely. MTK eli maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto toimii etu- ja ammattijärjestönä niin maanviljelijöille, metsänomistajille kuin myös maaseutuyrittäjillekin. Järjestö on maanlaajuinen ja alueellista toimintaa hoitavat 14 MTK-liittoa sekä 350 MTK-yhdistystä, joiden lisäksi toimintaa kuuluu 66 metsänhoitoyhdistystä. MTK on myös tärkeä vaikuttaja niin alan markkinoilla kuin yhteiskunnallisestikin. (MTK. 2018.) Järjestö tarjoaa jäsenilleen myös etuja kuten neuvontaa ja lakiapua, koulutusta, yhteisöllisyyttä, minkä lisäksi paikallisyhdistyksillä on usein omia jäsenetuja. (MTK.2017.) MTK:n tavoite onkin edistää jäsentensä taloudellista sekä sosiaalista hyvinvointia, kuin myös maaseudun kestävää ja taloudellista hyödyntämistä. Järjestön päämäärät kiteytyvätkin lyhyesti: Menestystä maalle. (MTK. 2014.) Kuten aiemmasta voidaan huomata, MTK:n jäsenistöön kuuluu niin viljelijöitä, karjatilallisia, metsätilallisia ja käytännössä minkä tahansa maaseutuelinkeinon parissa toimivat voivat liittyä jäseniksi. Lisäksi hen-

kilöjäseneksi voi liittyä vaikkei omistaisikaan maaseutuelinkeinoihin liittyvää omaisuutta kuten esim. metsää, peltoa tai tilaa (MTK.2017.).

Osuuskunta Kymen Luomu

Kymen Luomun jäsenille tehty kysely toimii MTK:lle tehdyn kyselyn tulosten ja osuuskuntaedustuksen näkemysten tukena. Kymen Luomu on kymenlaaksolainen tammikuussa 2012 perustettu omistajiensa viljasadon markkinointiin ja tuotantopanosten yhteishankintaan keskittyvä osuuskunta. Kymen luomu toimittaa luomukauraa mm. Helsingin Myllylle sekä mallasohraa Viking Maltille. Osuuskunnan hinta ja jäsenmäärätiedot peltoaloineen käsitellään yrityssalaisuutena, joten niitä ei voida verrata tässä muihin alan osuuskuntiin. (Ilmarinen. 2014; ja Ojanen.)

Osuuskunta Kymen Luomu on perustettu parantamaan luomutuottajan asemaa ja houkuttelevuutta, sillä pienet viljaerät eivät houkuttele teollisuusostajia. Osuuskunnan kautta taas voidaan koota useilta osakastiloilta kasaan isompi viljaerä haluttua luomuviljaa, mikä taas lisää teollisuusostajien silmissä houkuttelevuutta ja nostaa myös kauppahintaa. (Ilmarinen. 2014) Luonnollisesti myös teollisuusostajan on tehokkaampaa ostaa yksi iso viljaerä kuin useita pieniä erilaatuisia ja tarkistaa nämä sekä näiden hinnat kaikki erikseen. Kymen luomu pyrkiikin vastaamaan yhdessä osakkaidensa kanssa teollisuuden tarpeisiin.

MTK-kysely ja vertailuryhmät

Kaakkois-Suomessa toimiville MTK-jäsenille lähetetyn kyselyn tulkinnassa onkin tärkeää ymmärtää, että vastaajakunta oli todella laaja ja näin ollen yksittäinen vastaaja saattaa olla vaikkapa metsätilallinen. Tämän takia kyselyyn muotoiltiin muutama ratkaiseva kysymys siten, että esimerkiksi metsätilalliselle ei esitetty viljan viljelyyn liittyviä kysymyksiä, vaan hän siirtyi tietyn vastausvaihtoehdon valitsemalla näiden ohi yleisempiin kysymyksiin. Kysely löytyy liitteestä 2 ja sen sivuilla on myös kerrottu, mikäli tietty vastaus ratkaisevaan kysymykseen hyppää joidenkin vastaajan kannalta epärelevanttien kysymysten yli. Kysely noudattelee samanlaista linjaa Kymen Luomulle tehdyn kyselyn kanssa, mutta toteutettiin vasta Ky-

men Luomun kyselyn raportoinnin jälkeen. Näin ollen oli mahdollista kehittää ensin tehdyn kyselyn pohjalta MTK:n jäsenille tehdyn kyselyn kysymyksiä, sisältöä ja muotoilua vastaamaan entistäkin paremmin tämän tutkimuksen tarpeisiin. Kyselystä tehtiin ensin alustava versio, minkä jälkeen MTK:n vastuuhenkilöt Lappeenrannassa kommentoivat ja esittivät kyselyyn kehitysehdotuksia. Muokkausten jälkeen kysely tarkistettiin, tehtiin pieniä muutoksia muutamiin termeihin ja avattiin lopulta Webropolissa vastaajille. Vastaaminen tapahtui MTK:n jäsenilleen välittämän linkin kautta avautuvaan kyselyyn.

MTK:n jäsenille Kaakkois-Suomessa kohdennetussa kyselyssä keskitytään niin ikään osuuskuntien kuin muiden yhteistyöliittymien jäsenyyteen liittyviin kokemuksiin ja hyötyihin. Kyselyn vastaajakunta on myös aiempaan kyselyyn verrattain varsin laaja ja monialainen, joten vertailuryhmiä sen sisällä on useita. Myöhemmin keskitytään vertailemaan vastaajia, jotka ovat jonkin osuuskunnan jäseniä ja vastaajia, jotka eivät ole osuuskunnissa jäseninä. Lisäksi vertaillaan pienemmissä määrin myös osuuskuntajäsenten ja jonkin yhteenliittymän jäsenten näkemyksiä sekä luomussa olevien vastaajien ja tavanomaisesti viljelevien näkemyksiä. Vertailumahdollisuudet ovat valtavat, ja vertailua voitaisiinkin tehdä mm. ikäryhmien, tilan kotipaikan tai vaikkapa eri elinkeinoista saatavien tulo-osuuksien pohjalta, mutta tutkimuksen kannalta relevanteimmat on valittu vertailukohteiksi. Kysely koostuu siten viidestä pääteemasta ja näiden alle kootuista kysymyksistä siten, että haluttu kysymys voidaan valita vastaajajoukon erottavaksi tekijäksi. Kyselyn rakenne onkin seuraava:

Taustatiedot

1. Tilan kotipaikkakunta
2. Peltoala
3. Viljelijän ikäluokka
4. Tilan tulo-osuus eri maatalous- ja sen ulkopuolisista elinkeinoista
5. Aika, jonka on toiminut tilallisena/viljelijänä
6. Osuuskuntajäsenyys

Osuuskuntatoiminta ja sen odotukset

7. Osuuskuntajäsenyyden hyödyt
8. Osuuskunnan toiminnan kehittämislinjat
9. Osuuskuntatoiminnan toivekehityskohteet

10. Jäsenyys jossakin muussa yhteistyöliittymässä

Maatalousyhteenliittymä/seura/yhdistys/epävirallinen yhteistyöliittymä

11. Yhteistyöliittymän jäsenyyden hyödyt
12. Yhteistyöliittymän toiminnan odotettu kehitys

13. Päätuotantosuunta

Tuotanto nyt ja lähitulevaisuudessa

14. Viljelytapa luomu/tavanomainen
15. Aika, jonka on toiminut luomussa
16. Kiinnostus siirtyä luomuun
17. Viljelykasvivalikoima
18. Osaaminen nykymuotoiseen viljelytuotantoon
19. Viljelykasvivalikoiman/määrän mahdollinen muutos 5 vuoden tähtäimellä
20. Osaaminen tuotannon kehittämiseen
21. Lisäosaamisen tarvealueet
22. Tilan jatkajan olemassaolo

Sadon myynti ja käyttö

23. Sadon myyntikanavat tai käyttö omalla tilalla

Kymen luomun kysely ja vertailuryhmät

Kymen Luomulle toteutettu kysely keskittyy vastaajien yleistietojen ja osaamisen sekä osuuskuntanäkemysten keräämiseen. Tämän kysely onkin tarkoitus toimia MTK:lle tehdyn pääkyselyn tukena ja referenssinä osuuskuntajäsenyyttä ajatellen. Kysely toteutettiin yhteistyössä Kymen Luomun hallituksen kanssa. Ensin tehtiin kyselyn runko, jonka sisältöä hallitus kommentoi ja jonka pohjalta tehtiin kehitykset kyselyyn. Kysely toteutettiin LUT tarjoamalla Webropol-pohjalla, jossa olevan kyselyn linkki jaettiin Kymen Luomun hallituksen avustuksella osuuskunnan jäsenille. Kysely on liitteenä numerolla 1. Kyselyn pohjalta tutkitaan vastaajaryhmien yhtäläisyyksiä ja eroja liittyen osuuskunnan toimintaan ja sen odotuksiin.

Taustatietojen analyysi

MTK-jäsenille Kaakkois-Suomessa toteutetun kyselyn aluksi kysyttiin vastaajan kotipaikkaa ja luonnollisesti vastaajakunta painottuukin Kymenlaakson ja Etelä-Karjalan alueelle. Vastanneiden peltoala taas vaihtelee muutamasta kymmenestä hehtaarista pariin sataan hehtaariin. Keskimäärin se olikin 66ha. Suurimmiksi ikäryhmäksi nousevat kuitenkin 41-50 ja 51-60-vuotiaat. Ikä korreloikin Luonnonvarakeskuksen tilastojen mukaisen 52 vuoden keski-iän kanssa (Luke. 2018.). Lisäksi vastaajille esitettiin kysymys, kuinka kauan he ovat toimineet viljelijöinä/tilallisina. Ensimmäiset kolme ryhmää, alle 10 vuotta, 11-20 vuotta ja 21-30 vuotta ovat varsin tasavertaisia eli niihin kuuluu lähes yhtä paljon vastaajia noin 30% kuhunkin, mutta kun siirrytään varsin pitkää uraa tehneisiin yli 31 vuotta alalla toimineisiin vastaajiin, putoaa vastaajien määrä jo puoleen, mikä toki lienee luonnollista, sillä näin pitkän uran tehneet alkavat olla jo likellä eläkeikää.

Kymen Luomun jäsenistölle tehtyyn kyselyyn vastanneiden sijainnillinen painotus on Etelä-Suomessa. Vastaajien peltoala taas vaihtelee noin kymmenestä hehtaarista useisiin satoihin hehtaareihin, joilla viljellään useita eri kasvilajeja. Ikärakenne taas noudattaa suomalaisen maatalouden päälinjaa, kuten MTK:n vastaajienkin.

MTK:n vastaajien tilatulorakenne

MTK:n vastaajilta kysyttiin myös näiden tulo-osuutta kustakin maatalouselinkeinosta. Esimerkiksi puitavien kasvien viljelystä tätä toimintaa harjoittavat vastaajat saivat keskimäärin 52% tilan tuloista. Tulo-osuus vaihteleekin vastaajaryhmässä muutaman prosentin ja liki sadan prosentin välillä, keskiarvon ollen 52%, mikä kertoo selvästi siitä, että esimerkiksi puitavien kasvien viljelytilat tekevät keskimäärin tuloistaan 52% tällä kasvinviljelyllä ja loput keskimäärin 48% muilla elinkeinoilla. Taas esimerkiksi maitotilliset tekevät maidontuotannolla keskimäärin 99% tuloistaan eli he eivät juuri harjoita muita maatalouselinkeinoja maidontuotannon rinnalla. Toisaalta kyselyyn vastanneiden suhteellisen pieni otos voi vaikuttaa jonkin verran tulo-osuuksien keskiarvoihin.

Jäljempänä kyselyssä pyydettiin vastaajia lisäksi määrittämään, mikä olisi heidän päätuotantosuuntansa. Tätä käsitellään taulukossa 4. ja on tärkeää ymmärtää, että päätuotantosuunta ei määritä vastaajia toimimaan ainoastaan yhden maatalouselinkeinon parissa, vaan kertoo sen sijaan vastaajien elinkeinojen painotuksesta. Kyselyn perusteella kootun taulukon mukaan 84% vastaajista oli ensisijaisesti viljelijöitä, vaikka aiemmassa kappaleessa huomattiin, että viljelijät saavat keskimäärin viljelyelinkeinostaan vain 52% kaikista tilatuloistaan. On kuitenkin hyvä huomata, että moni viljelijä saa jopa 90% tuloistaan viljelystä ja osa taas vain 5%, mikä taas kertoo viljelyn olevan toisille pieni oheistulonlähde muiden rinnalla ja toisille päätoimi.

Taulukko 4. Vastaajien päätuotantosuuntien jakautuminen maatalouselinkeinojen kesken.

Tuotantosuunta	
Kasvinviljely	84%
Lihantuotanto	2%
Maidontuotanto	4%
Metsätalous	4%
Muu, mikä?	6%

Kymen Luomun vastaajien tilatulorakenne

Kymen Luomun vastaajat taas ovat toimineet luomuviljelijänä parista vuodesta yli 20 vuoteen. Keskiarvona luomuviljelijänä toimimiseen on noin 13 vuotta. Tulo-osuus maatalouselinkeinoista taas oli viljapainotteinen. Vastauksista on selvästi havaittavissa suuntautuminen puitavien kasvien viljelyyn, mikä toki on varsin luonnollista viljaosuuskuntaan kuuluvilla vastaajajäsenillä. Vastaajista 80% sai yli puolet (55% tai enemmän) tuloistaan kasvinviljelystä. 10% vastaajista harjoittaa karjataloutta selvästi pääelinkeinonaan, kun taas muusta viljelystä saatavat tulot ovat vastaajien keskuudessa erittäin vähäiset. Kasvinviljelyn rinnalla harjoitettava merkittävin tulonlähde vaikuttaa vastausten perusteella olevan muu kuin suora maatalous. Vastanneiden tilatuloista muusta kuin maataloudesta saatavien tulojen osuus vaihteleekin 0% ja 70% välillä.

Tilatulorakenteesta voidaan huomata muutama varteen otettava seikka. Viljaosuuskunnassa on mukana myös karjatilallisia, joilla on ehkä vain muutama prosentti viljelyalaa, karjatalouden

ollessa mahdollinen pääelinkeino. Herääkin kysymys, mitä karjatilallinen hyötyy viljaosuuskunnan jäsenyydestä. Yksi mahdollisista selityksistä on yhteistyöpohjainen, sillä Kymen Luomun tuottajien valikoimista löytyy niin viljaa kuin myös nurmeakin. Molemmat toimivat karjan rehuna. Näin ollen osuuskunnan kautta löytynee tilalta tilalle myyntiä varten yhteyksiä ja voidaankin puhua yhteistyömahdollisuudesta. Lisäksi luomussa olevan karjatilallisen voi olla helpompaa löytää luomurehun tuottaja luomuosuuskunnan kautta. Mahdollisesti osuuskunnan kautta löytää myös apua pienen peltoalan koneurakointiin, mikäli keskittyy täysin vaikkapa karjatalouteen. Näin viljely ei haittaa karjatilallisen ydinkyvykkyyttä tai sido rahaa peltokoneisiin, vaan peltotyöt voidaan ulkoistaa urakoitsijalle. Osuuskunta taas voinee hoitaa jälleenmyynnin, ellei peltojen kasvustoa hyödynnetä omien eläinten rehuksi.

Osuuskuntatoiminta ja sen odotukset

MTK:n vastaajille tehdyn kyselyn toinen pääteema on tämän työn osalta merkittävin teemoista ja sen avulla pystytäänkin tekemään vertailuanalyysejä kyselyyn vastanneiden vastaajaryhmien välillä. Toisaalta tiedon varmuuteen vaikuttaa myös vastaajien jakautuminen, sillä vain 16% vastanneista ilmoitti kuuluvansa johonkin osuuskuntaan, kun taas loput 84% ei kuulu mihinkään osuuskuntaan. Kymen Luomu ja Metsäliitto nousivat vastaajien merkittävimmiksi osuuskunniksi, joskin myös Viljatavastialla oli edustajansa.

MTK:n vastaajat valitsivat vapaasti annetuista vaihtoehdoista, mitä hyötyjä heille on osuuskunnan jäsenyydestä. Tuotteen myynti osuuskunnan kautta nousee vastaajien merkittävimmäksi osuuskuntahyödyksi. 88% vastaajista siis vastasi saavansa tätä hyötyä osuuskunnan jäsenyydestä. Lisäksi 50% vastaajista saa hyötyä yhteistyötoiminnasta myynnissä ja ostoissa, minkä jälkeen muiden hyötyjen vastaajaprosentti putoaa melko merkittävästi. Vain 38% listaa hyötyvänsä osuuskuntien yhteishankinnoista, valmiista sopimuksista sekä vertaisneuvonnasta. Muita hyötyjä, kuten koulutusta tai urakointitoiminnan löytämistä osuuskunnan kautta ei juuri vastaajakunnassa koettu osuuskunnan hyödyiksi.

Myös Kymen Luomun vastaajilta kysyttiin syitä olla Osuuskunta Kymen Luomun jäsen. Kyselyssä vastaajia pyydettiin vastaamaan esitettyihin mahdollisiin syihin, sen perusteella onko esitetty seikka *erittäin tärkeä, melko tärkeä, ei kovin tärkeä vaiko merkityksetön*. Kaikkein tärkeimmäksi Kymen Luomun jäsenyyden syyksi vastaajat listasivat Kymen Luomun tuottaman tiedon sopimuksista ja hinnoista ja toiseksi he kokivat erityisen tärkeiksi osuuskunnan valmiiksi neuvottelemat viljan myyntisopimukset. Mielenkiintoista onkin huomata, että vastaajat pitivät merkittävimpinä jäsenyyden syinä erilaisia taloudelliseen toimintakykyyn liittyviä seikkoja, kuten hintatietoja, valmiita sopimuksia ja yhteishankintoja. Vasta viidentenä ilmeni ajatus ammatillisten kokemusten vaihdosta muiden viljelijöiden kanssa.

Melko tärkeiden syiden merkittävin vastaus oli mahdollisuus kehittää osaamista, jonka jälkeen vastaukset siirtyvät taas melko lailla kannattavuuteen liittyviin seikkoihin. Lisäksi kysymykseen pyydettiin myös vastauksia, mikäli seikka *ei olisi kovin tärkeä* tai olisi *merkityksetön*. Näihin kuitenkin saatiin suhteessa todella vähän valintoja, jotka hajautuivat suuresti. Tämä tarkoittaneekin yksilöiden mielipide-eroista johtuvaa hajautumaa, eikä näin ollen ole relevanttia vetää johtopäätöksiä muutaman vastaajan näkemyksen perusteella. Erityisen mielenkiintoista on kuitenkin huomata, että merkityksettömiä seikkoja vastaajat eivät löytäneet yhtäkään. Tästä voitaneenkin päätellä, että kaikkia esitettyjä seikkoja, jotka löytyvät liitteestä 1, vastaajat pitivät jokseenkin merkityksellisinä heidän osuuskuntajäsenyytensä osalta. Lisäksi aiempaa osuuskuntien kehitysnäkymäkysymystä jatkettiin, kysymällä millaista toimintaa vastaajat haluaisivat osuuskunnan lisäävän tai kehittävän. Tärkeimmiksi nousivat jäsenten sosiaalisen toiminnan lisääminen sekä jäsenten yhteistyömahdollisuuksien lisääminen. Vapaaseen valintaan vastaajat mainitsivat mm. jäsenten etujen parantamisen.

Osuuskuntatoiminta ja sen kehityssuunnat

Molemmissa kyselyissä tiedusteltiin kuinka vastaajien mielestä osuuskunnan toimintaa tulisi kehittää sekä millaista toimintaa he haluaisivat osuuskuntiensa lisäävän tai kehittävän. MTK:n kyselyn vastaajat ovat varsin jakautuneita kaikille näkökannoille eri kehityskohteissa, mikä ilmenee taulukosta 5. Toisaalta on tärkeää ymmärtää, että vastaajat eivät edustaneet vain yhtä osuuskuntaa vaan vastasivat kukin oman ensisijaisen osuuskuntansa perusteella. Vastausten jakautuminen kertoneekin, että vastaajien erilaisten näkemysten lisäksi eri osuuskunnissa ti-

lanteet ovat erilaisia. Esimerkiksi väite osuuskunnan tulisi tehdä dynaamisempaa myyntityötä ja uusien ostajien etsintää jakaa vastaajien keskuudessa mielipiteitä. 43% vastaajista halusi osuuskunnan parantavan myyntityötään jonkin verran, mutta 29% ei kokenut tätä ollenkaan tarpeelliseksi. Kyse voikin olla niin vastaajien mielipide-eroista kuin myös siitä, että toisessa osuuskunnassa myyntityö voi olla jo varsin hyvällä tolalla tai se ei ole esimerkiksi kovin merkittävä osa osuuskunnan toimintaa, jolloin 29% koki, ettei myyntityön kehittämiselle ole tarvetta. 43% kokenee, että myyntityötä on tärkeää kehittää dynaamisemmaksi. Puhuttaessa myös osuuskunnan kehittymisestä valtakunnalliseksi organisaatioksi, vastaajat ovat jakautuneet melko tasaisesti niin puolesta kuin vastaan. Moni vastaaja vastaakin eri osuuskunnan osalta, mikä selittänee jyrkkää jakaumaa. Toki myös vastaajien määrän ollessa vain 16% koko kyselyyn vastanneista voivat henkilökohtaiset mielipide-erot näyttäytyä tuloksissa melko radikaalistikin. Kun taas väitteestä, osuuskunnan tulisi edistää osakkaidensa koulutusta ja yhteishankintoja, valtaosa vastaajista on samaa mieltä. Pieni osa heistä ei koe tätä tarpeellisena. Huomattavinta on, että yksikään vastaaja ei selvästi puolla osuuskunnan omistamien yhteiskäyttökoneiden hankintaa.

Taulukko 5. MTK:n vastaajien näkemys osuuskunnan toiminnan kehityslinjoista.

Kuinka mielestänne osuuskunnan toimintaa tulisi kehittää?	**Täysin eri mieltä**	**Jokseenkin eri mieltä**	**Jokseenkin samaa mieltä**	**Täysin samaa mieltä**
Osuuskunnan tulisi kasvaa valtakunnalliseksi organisaatioksi	38 %	25 %	13 %	25 %
Osk:n tulisi tehdä dynaamisempaa myyntityötä ja uusien ostajien etsintää	29 %	14 %	43 %	14 %
Osk:n tulisi edistää osakkaiden koulutusta ja osaamisen kehittämistä	25 %	0 %	63 %	13 %
Osk:n tulisi toimia yhteishankintojen edistäjänä	25 %	0 %	63 %	13 %
Osk:n tulisi omistaa koneita/laitteita osakkaiden yhteiskäyttöön	57 %	43 %	0 %	0 %
Osk:n tulisi toimia koneurakoinnin löytämisen väylänä	25 %	50 %	25 %	0 %
Osk:n tulisi järjestää aktiivisemmin vertaisneuvontaa	29 %	43 %	29 %	0 %
Osk:n tulisi kouluttaa jäseniään ulkopuolisia ammattilaisia käyttäen.	29 %	0 %	57 %	14 %

Osuuskunta Kymen Luomun vastaajien tulevaisuuden odotukset ovat erityisen kiinnostavassa roolissa viljelijän näkökulmasta katsottuna. Vastausten jakautuminen ilmenee taulukosta 6, jossa prosentti kuvastaa sitä, miten vastaajien näkemykset ovat prosentuaalisesti jakautuneet kunkin kehityssuunnan kohdalla eri mielipiteisiin. Erityisen huomiota herättävää on ääripäiden melko pieni vastausprosentti valtaosan vastauksista keskittyessä *jokseenkin eri ja samaa mieltä kohtiin*. Merkittävimmäksi kehityssuunnaksi nousee Kymen Luomun kehittyminen dynaamiseksi myyntiorganisaatioksi ja aktiivisempi uusien myyntikanavien ja ostajien etsintä. 68% on vastannut *jokseenkin samaa mieltä*, mikä viitannee siihen, että valtaosa vastaajista toivoisi osuuskunnan toimivan hieman nykyistä aktiivisemmin myynnin edistämisen eteen.

Taulukko 6. Kymen Luomun vastaajajäsenten näkemys osuuskunnan tulevaisuuden kehityssuunnista.

Miten näkisit Kymen Luomun tulevaisuuden kehityssuunnat?	**Täysin eri mieltä**	**Jokseenkin eri mieltä**	**Jokseenkin samaa mieltä**	**Täysin samaa mieltä**
Kymen Luomun tulisi kasvaa valtakunnalliseksi organisaatioksi	5 %	55 %	40 %	0 %
Kymen Luomun tulisi kehittyä dynaamiseksi myyntiorganisaatioksi ja etsiä aktiivisemmin uusia myyntikanavia ja ostajia	0 %	21 %	68 %	11 %
Kymen Luomua tulisi kehittyä viljakaupassa välittäjäksi (ostaa ja myydä)	15 %	55 %	25 %	5 %
Kymen Luomun tärkeä toiminta-alue on koulutus ja ammatillisen osaamisen lisääminen	0 %	25 %	50 %	25 %
Kymen Luomun tulisi hankkia omistukseensa yhteiskäyttöisiä koneita.	20 %	55 %	10 %	15 %
Kymen Luomun tulisi edistää osakkaidensa kesken koneiden yhteishankintaa	5 %	21 %	53 %	21 %
Kymen Luomun tulisi toimia koneurakoinnin löytämisen väylänä osakkaidensa kesken	0 %	25 %	55 %	20 %
Kymen Luomun tulisi toimia aktiivisesti jäsentensä sosiaalisena verkostona	0 %	30 %	40 %	30 %
Kymen Luomun tulisi järjestää aktiivisemmin käytännön vertaisneuvontaa	0 %	25 %	60 %	15 %
Kymen Luomun tulisi kouluttaa jäseniään laajemmin, erilaisia ulkopuolisia asiantuntijoita hyödytäen	0 %	20 %	60 %	20 %

Lisäksi taulukosta 6 on mielenkiintoista huomata, että 60% vastaajista haluaisi hiukan aktiivisempaa toimintaa Kymen Luomulta vertaisneuvonnan ja ulkopuolisten asiantuntijoiden koulutusten saralla. Aiemmin vastaajilta kysyttiin, mitä he hyötyvät osuuskunnasta, mutta koulutus ei juuri noussut esiin valtavirran vastauksista. Onkin huomattavaa, että tulevaisuudessa 60% toivoisi ulkopuolisten asiantuntijoiden koulutuksen lisäämistä, vaikka yleisesti ottaen peltokiireet vaikuttavat tekevän koulutuksiin osallistumisesta haastavaa varsinkin, mikäli koulutus ja tilan sijainti ovat kauempana toisistaan. Toisaalta kyselyssä vastaajaotos on suhteessa melko pieni, mikä voi vääristää vastausten yleistämistä koko osuuskunnan jäsenistöjoukolle. Tämän lisäksi kyselyn rakenne voi antaa helpon viitteen vastata koulutuksen olevan tärkeä ja onkin mahdollista, että avokyselyssä koulutus ei nousisi merkittävimpien kehityssuuntien rooliin.

Toisaalta ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö kouluttamiseen voi olla ratkaiseva kiinnostava linkki.

Erityisen mielenkiintoisen viitteen osuuskunnan tulevaisuudesta antaa taulukossa 6 kehitys-suuntakysymys Kymen Luomun kehittymisestä valtakunnalliseksi organisaatioksi. Tästä 55% vastaajista on jokseenkin eri mieltä ja 5% täysin eri mieltä. Jokseenkin samaa mieltä taas on 40% vastaajista, mikä jaottelee vastaajat melko jyrkästi eri linjoihin. Myös asian teoreettinen näkökulma lienee kaksisuuntainen. Mikäli osuuskunta kehittyisi valtakunnalliseksi organisaatioksi voisi se toki saada enemmän jalansijaa ja neuvotteluvoimaa markkinoilla. Tämä taas voisi mahdollistaa entistä paremmat hintanoteeraukset, puhumattakaan helpommin koottavista isoista viljaeristä isoille ostajille sekä vientiin, johon lienee näin helpompaa taata jatkuvia vientitoimituksia. Toisaalta suuressa valtakunnallisessa organisaatiossa yksittäinen viljelijä voisi olla vain yksi osakas, jonka mielipiteellä ei ehkä tämän näkökulmasta tutuisi enää olevan väliä. Näin sitoutuminen osuuskuntaan voisi heiketä ja tätä kautta vaikuttaa taas osuuskunnan toiminnan kannattavuuteen ja jatkuvuuteen.

Tulevaisuuden kehityssuunnista myös mahdollisten yhteiskäyttöisten koneiden hankintaan valtavirta vastaajista suhtautuu olemalla *jokseenkin eri mieltä*. Toisaalta vastaukset ovat jakautuneet kaikkiin mielipiteisiin. Kysymys on sikäli hankala, että se voi olla hiukan monitulkintainen. Yhteiskäyttöiset koneet voivat olla niin traktori kuin kuivaamokin. Onkin huomattavaa, että tämä voi olla yksi syy vastausten melko hajanaiseen jakautumiseen. On huomattavan eri asia jakaa traktori esimerkiksi 20 viljelijän kesken kuin kuivaamo, jonka kapasiteetti on valtava verrattuna traktorikärrylliseen. Toisaalta valtavirran lievä kielteisyys yhteiskäyttökoneiden hankintaa kohtaan voi myös johtua kapasiteettitarpeesta. Jos samana päivänä 20 viljelijää haluaa käyttää traktoria, ei siitä ole juuri mitään hyötyä. Koska myöskään säätä ei voida varmuudella ennustaa, on turhaa varata kone kuukautta ennakkoon. Esimerkkitilanne voisi olla sellainen, jossa viljelijä varaisi esim. puimurin tietyksi päiväksi ja aikoisi puida, mutta sataakin vettä ja pelto on upottava, minkä takia puinti ei onnistu suunniteltuna päivänä. Ongelma piilisikin siinä, että seuraavalla viikolla, kun puintisäät tulisivat, puimuri olisi toisella viljelijälle ja sen jälkeen toisella, mikä johtaisi tilanteeseen, jossa huonon sään kohdanneen viljelijän viljat jäisivät puintipäivän huonojen olosuhteiden takia peltoon, mikä taas ei ole viljelijän kannalta

vaihtoehto. Näin laite ei palvelisi tarkoitustaan. Ongelmaan toki ratkaisuna olisi riittävän kapasiteetin hankinta, mutta toisaalta useiden koneiden hankinta olisi osuuskunnalta erittäin massiivinen investointi, jos edes taloudellisesti mahdollinen. Lisäksi usean laitteen sähköisen varauskalenterin käyttö voisi nousta erityisesti iäkkäämmällä sukupolvella laitteiden käytön esteeksi.

Kymen Luomun vastaajilta kysyttiinkin myöhemmin kyselyssä, kuinka he olisivat valmiita osallistumaan osuuskunnan toimintaan, ja lähes kaikki kysymykseen vastanneet ilmoittivat olevansa halukkaita osallistumaan koulutuksiin, mutta vain pieni prosentti mainitsi myös voivansa harkita koulutuksen järjestämisessä auttamista. Tämä voitaneen tulkita useammalla eri tavalla. Voi olla, että jäsenet ovat osuuskunnan jäseniä juuri siksi, ettei heidän tarvitse osallistua toimintaan juuri muuten kuin keskittymällä ydinkyvykkyyteensä ja myymällä osuuskunnan kautta satoaan, mutta he voivat samalla olla varmoja, että heidän asioitaan hoidetaan. Toisaalta kyse voi olla myös kiireestä, viljelyn aikaa vievyydestä, minkä takia kaikki kertovat olevansa valmiita koulutuksiin osallistumiseen, mutta vain harvat osallistumaan järjestelyihin.

Yhteistyöliittymän ja sen toiminnan analyysi

Pienemmissä määrin on ollut myös havaittavissa, että suomalaisessa maataloudessa on toiminnassa erilaisia pienempiä yhteenliittymiä tai yhteistyöryhmiä. MTK:n kyselyyn liitettiin kysymys toimimisesta jossakin muussa yhteistyöliittymässä kuin osuuskunnassa. Kyselyssä vastaajilta kysyttiinkin, kuuluvatko he johonkin tällaiseen yhteistyömuotoon. Vastaajista peräti 31% kertoi kuuluvansa tällaisiin epävirallisiin yhteistyöliittymiin. Tämä on liki puolet enemmän kuin osuuskunttaan kuuluvien vastaajien määrä. Merkittävimmäksi yhteistyöliittymien muodoiksi nousivat erilaiset viljelijöiden väliset koneiden ja laitteiden yhteisomistusryhmät sekä peltotöiden yhteistyötoiminta. Lisäksi toisena merkittävänä yhteistyöliittymänä olivat erilaiset maamiesseurat. Pääosin yhteistyö vaikuttaa koostuvan lähinnä laiteomistuksen jakamisesta sekä osa tekee myös peltotöitä yhdessä toistensa pelloilla. Merkittävimmiksi hyödyiksi yhteenliittymään kuulumisesta vastaajat listaavatkin koneiden hankinta- ja ylläpitokustan-

nusten jakamisen. Tämä lieneekin varsin järkevää erityisesti pienemmillä tiloilla, joilla ei ole suurta kapasiteettitarvetta, minkä lisäksi koneisiin sitoutuva pääoma on pienempi, puhumattakaan myös vastaajien mainitsemasta yhteistyöstä koneiden huollon osalta. Esimerkiksi kuivurin tai puimurin hankintakustannus on pientilalliselle varsin korkea panostus, mikä tehneekin yhteisomistuksesta varsin houkuttelevan vaihtoehdon. Myös maanmiesseurojen yhteiskuivureita arvostetaan vastaajien keskuudessa. Lisäksi peltotöiden teko yhdessä ja vertaistuki koetaan merkittävinä hyötyinä yhteistyöliittymissä. Onkin mielenkiintoista huomata, että yleisesti parjattu suomalaisten itsekeskeisyys ja naapurikilpailu alkavat olla osin utopiaa, sillä melko iso osa kyselyyn vastaajista tekee yhteistyötä muiden alan toimijoiden kanssa.

Kyselyssä selvitettiin myös, miten yhteistyöliittymän tai vastaavan toiminnan odotettiin kehittyvän tulevaisuudessa. Tätä kuvaa taulukko 7. Erityisen huomiota herättävää on, että vastaajat ovat hyvinkin samaa mieltä tulevaisuuden odotuksista ja *Ei kehity* -sarake kerääkin suurimmat prosenttiosuudet. Esimerkiksi kukaan ei usko yhteistyöliittymänsä kehittyvän osuuskunnaksi tai muuksi virallisemmaksi tahoksi puhumattakaan liittymisestä muuhun yhtymään. Toisaalta niissä kehitysnäkymissä, joissa vastaajat ovat hiukan erimielisempiä lienee taustalla se, että vastaajat vastaavat erilaisten yhteistyöliittymien pohjalta. Lienee esimerkiksi selvää, että mm. maamiesseura on jo yhdistys, minkä takia vastauksista reilu kolmannes asettuu nykytoimintaan kuulumiseen ja loput vastaajista ei usko yhteistyöliittymänsä kehittyvän yhdistykseksi. Toisaalta taulukon pohjalta lienee melko selvää, että monet yhteistyöliittymät halutaan pitää pienen ystäväryhmän sisäisenä toimintana, sillä oletettavasti kasvaessaan vaikkapa kymmenien viljelijöiden ryhmiksi, alkaa toiminnasta tulla mahdollisesti jo liian järjestäytynyttä ja vaikkapa puimurin käyttö tiettyinä parina päivänä voi muodostua hankalaksi monien käyttäjien tarvitessa laitetta samaan aikaan. Myös paljon yhteistyöliittymien arvostama yhteisöllisyys voisi kadota.

Taulukko 7. Yhteistyöliittymän/yhtymän toiminnan kehitysodotukset.

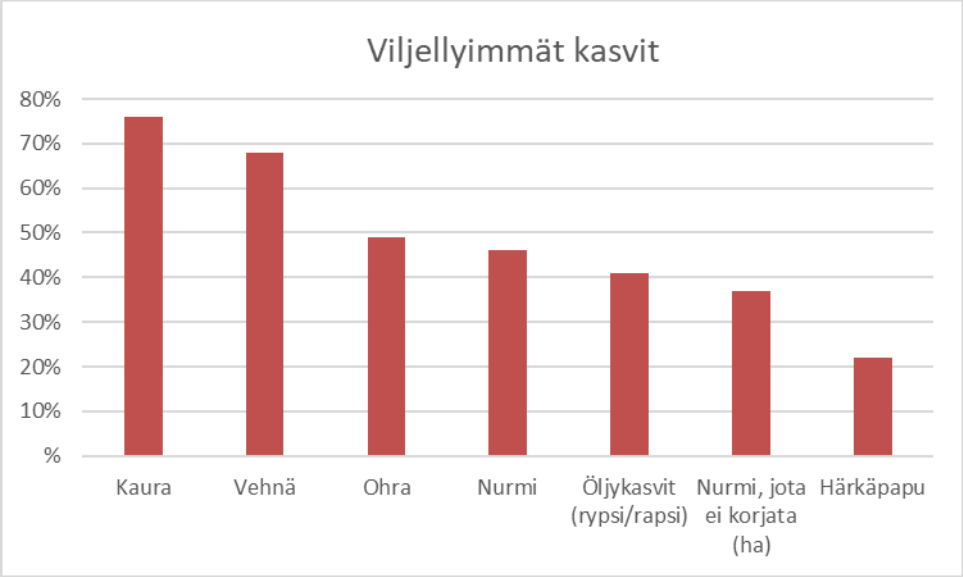
Miten yhtymän toiminnan odotetaan kehittyvän tulevaisuudessa?	**Ei kehity**	**Kyllä, kehittyy**	**Toivoisin kehittyvän**	**Kuuluu nykytoimintaan**
Toiminta kehittyy osuuskunnaksi	100 %	0 %	0 %	0 %
Toiminta kehittyy yhdistykseksi/seuraksi	64 %	0 %	0 %	36 %
Toiminta kehittyy muuksi viralliseksi tahoksi. (Millaiseksi?)	100 %	0 %	0 %	0 %
Yhtymä edistää koneurakoinnin löytymistä	79 %	0 %	14 %	7 %
Yhtymä edistää jäsentensä koulutusta	79 %	7 %	7 %	7 %
Yhtymä neuvottelee erilaisia sopimuksia jäsenilleen	86 %	0 %	7 %	7 %
Yhtymä tekee yhteishankintoja	50 %	7 %	14 %	29 %
Yhtymä edistää jäsenten tieto-taitoa alasta	50 %	14 %	0 %	36 %
Yhtymä tulee liittymän johonkin muuhun yhtymään	100 %	0 %	0 %	0 %

Tuotantovalikoima nykyhetkellä ja tulevaisuudessa

Molemmissa kyselyissä kysyttiin vastaajien tuotantoa nyt ja lähitulevaisuudessa. Luottamuksellisuussyistä viljakasvivalikoiman ja sen muutoksen osalta keskitytään vain MTK:n kyselyn analysointiin. Jotta tutkimukseen saatiin vertailutietoa yksin viljelijöistä, aloitettiin MTK:n kyselyn tämä teema kysymällä vastaajien päätuotantosuuntaa, joista viljely keräsi 84%. Lisäksi tutkittiin luomussa viljelevien osuutta kaikista vastaajista. Luomussa toimikin viljelyä päätuotantosuuntanaan harjoittavista 17% ja sekä luomua, että tavanomaista samaan aikaan viljeleviä oli 2% viljelijöistä. Loput harjoittaa tavanomaista viljelyä. Luomussa toimijat ovat olleet keskimäärin 10 vuotta, joskin joukkoon mahtuu myös aivan tuoreita luomuviljelijöitä kuin myös yli 20 vuotta alalla toimineita. Heiltä, jotka eivät olleet luomussa, kysyttiin kiinnostusta luomuviljelyyn siirtymiseen seuraavan viiden vuoden aikana. Valtaosa kysymykseen vastan-

neista ei ole aio siirtyä luomuun, mutta myös kiinnostusta ilmenee luomua kohtaan 24%:lla vastaajista.

MTK-jäsenille Kaakkois-Suomessa kohdennetussa kyselyssä kävi ilmi, kaura on eniten viljelty kasvi koko vastaajakunnan otannassa. Kuvaaja 1. kuvaakin seitsemän selvästi viljellyimmän kasvin järjestystä. Kauraa viljeleekin siis reilu 75% vastaajista ja toiseksi yleisimmin viljelty vilja vastaajakunnassa on vehnä, joka on 70%:lla vastaajista viljelyssä.



Kuvaaja 1. MTK:n kyselyyn vastanneiden viljellyimmät kasvit.

Nykytilan lisäksi MTK:n kyselyssä haluttiin paneutua myös tulevaisuuden ulottuvuuksiin. Kyselyssä kysyttiin vastaajilta, kuinka he suunnittelevat muuttavansa tuotantovalikoimaansa seuraavan viiden vuoden sisällä. Kaura on vastaajaryhmässä merkittävin lisättävä tai tuotantoon otettava viljalaji. 45% kysymykseen vastanneista lisäisikin sen tuotantoa, kun taas 15% vähentäisi, mikä on varsin yllättävää. Toki on hyvä huomata, että tämä taulukko kattaa koko kyselyn vastaajakunnan eikä siis erittele esimerkiksi onko kyse rehu vai myllyviljasta tai luomusta. Kauran lisäksi tuotantoon aiotaan lisätä myös nurmia ja ohraa sekä vehnä, joskin jälkimmäistä aikoo vähentää yhtä suuri osa vastaajista kuin lisätäkin. Kiinnostusta vastaajissa herättävät erityisesti härkäpapu, ja speltti, sekä kumina.

Osaamisen ja sen kehitystarpeiden analyysi

Molemmissa kyselyissä käsiteltiin vastaajien osaamista nykymuotoiseen viljelytuotantoon sekä osaamista kehittää viljelytuotantoa. Erityisen huomattavaa on MTK:n vastaajien vastausten jakautuminen kaikenlaisiin osaamisnäkökulmiin. Valtaosa vastaajista kokee osaamisensa nykymuotoiseen viljelyyn ja osaamisensa kehittää tuotantoaan joko tarvitsevan jonkin verran lisää kehittämistä tai olevan riittävää.

Kymen Luomun luomuviljelijät taas vaikuttavat kokevan osaamisensa sekä itse viljelyn että sen kehittämisen osalta melko hyväksi. Joskin selvä valtaosa, 70%, kokee tarvitsevansa jonkin verran osaamisensa kehittämistä. Voidaankin pohtia, onko myös osuuskuntajäsenyydellä tai luomuviljelyn vaatimalla viljelytaidolla osuutta viljelijöiden osaamiskokemuksiin. Valtaosa kokee tarvitsevansa vielä parannusta osaamiseensa, mutta mitä ilmeisimmin kokee olevansa tyydyttävällä tasolla. On kuitenkin huomattavaa, että näinkin suuri osuus vastanneista on samoilla linjoilla keskenään osaamisen osalta. Toisaalta vastausten linjaus indikoinee viljelijöiden ymmärrystä jatkuvan kehittämisen tarpeesta pysyvän ja nousevan tulotason eteen. Onkin mahdollista, että osuuskuntaan ovat hakeutuneet viljelijät, jotka ovat kiinnostuneet ylläpitämään ja kehittämään osaamistaan ja tätä kautta tulotasoaan, mutta mahdollisesti halunneet vähentää sadon myyntiin liittyvien toimien käsittelyä, itse viljelyn kehitystarvekokemuksen takia. Toki myös eroja valtavirrasta on havaittavissa ja tämä lienee täysin luonnollista yksilöllisten erojen ilmentymää.

Sadon myynnin ja käytön analyysi

Kymen Luomun vastaajilta kysyttiin sadon myyntitapaa, sillä kyselytutkimuksessa haluttiin selvittää myös osuuskunnan tarjoamien sopimusten käytön astetta. Kuten odottaa saattoi, Kymen Luomun sopimus etukäteen nousi kirkkaasti vastaajien merkittävimmäksi myyntitavaksi. Toiseksi käytetyimmäksi tavaksi nousi myynti jalostajalle omalla sopimuksella, mutta myös Kymen Luomun sopimus varastoviljasta on käytössä pienellä osalla vastaajista. Kuitenkin selvästi eniten käytetty myyntitapa on osuuskunnan tarjoama valmis sopimus etukäteen, mikä

toisaalta kuvastanee osuuskuntatoiminnan hyödyllisyyttä ja kannattavuutta tuottajan näkökulmasta. Voitaneenkin olettaa, että tuottaja hyötyy osuuskunnan jäsenyydestä, sillä vastaajista valtaosa hyödyntää osuuskunta Kymen Luomun tarjoaman valmiin sopimuksen kautta mahdollistuvaa sadon myyntiä. Mikäli sopimus ei olisi tuottajan kannalta hyvä ja kannattava tai hän ei muulla tavalla, kuten myyntityön vähenemisen nimissä hyötyisi osuuskunnan jäsenyydestä. Tuottaja tuskin hakeutuisi osuuskuntaan vain huvinsa vuoksi sitoakseen rahaa osuusmaksuun, saati hyödyntäisi huonon hintanoteerauksen valmiita sopimuksia satonsa myynnissä. On kuitenkin hyvä huomata, että vastaajien kaikki vilja ei tule myydyksi osuuskunnan sopimuksen kautta, mihin voi olla syynä esimerkiksi mahdollisesti osuuskunnan sopimuksen myyntikiintiön täyttyminen, jolloin kaikkien viljaerät eivät mahdu sopimukseen, tai sadon heikko laatu, jolloin se voi mennä rehuksi. Vaihtoehtoisesti voi olla kyse viljalajista, jota osuuskunta ei välitä ostajalle, vaan tuottaja joutuu myymään tämän kasvin sadon itse. Toki viljelijä voi myös haluta myydä viljaerän toiselle ostajalle, joka tarjoaa mahdollisesti parempaa hintaa tai hänelle voi olla vaikkapa tietyn erikoiskasvin osalta viljelysopimus toisenkin yrityksen kuin jäsenosuuskuntansa kanssa.

Molemmissa kyselyissä vastaajilta tiedusteltiin heidän käyttämiään viljely ja/tai kauppasopimuksia. Vaihtoehtoina olivat Suomessa eniten käytössä olevat ja yleisimmät sopimukset, joista vastaajat saivat ilmoittaa, mitä kaikkia käyttivät. Vaihtoedot ovat seuraavassa:

- avohintainen viljelysopimus
- kiinteähintainen viljelysopimus
- termiinikauppa
- käteis-/spottikauppa
- varastoimissopimus
- maatilojen väliset sopimukset
- käyttö omien eläinten rehuksi

Viljelysopimuksia vertailtaessa taas erityisen mielenkiintoista on näiden vertailuryhmien välinen ero sopimusvalinnoissa. Kymen Luomun vastaajilla on käytössä lähinnä kiinteä viljelysopimus, käteiskauppa ja maatilojen väliset sopimukset. Näin tarkka jakautuminen kolmeen

pääsopimusvalintaan voikin kertoa siitä, että vastaajat hyödyntävät lähinnä osuuskunnan kautta käytettäviä valmiita myynti/viljelysopimuksia. Näitä valtaosa vastaajista oletettavasti käyttää pääasiallisena sopimuksena ja joko myyvät pienen osa sadosta osuuskunnan kautta varastosta tai osuuskunnan ulkopuolelle käteiskaupalla kenties odotellen hyvää hintanoteerausta, tai vaikkapa laatuvirheen takia rehuksi. Lisäksi tilojen välisiä sopimuksia vastaajat käyttävät keskimäärin vajaa 20% osuudella muiden sopimusten ohella.

MTK-vastaajat taas käyttävät koko sopimusten kirjoa, eniten käytetään käteiskauppaa ja sitä käyttävät myyvätkin suoraan liki kaiken viljansa tällaisella sopimuksella, mistä voitaneen päätellä, että he eivät todennäköisesti kuulu mihinkään osuuskuntaan tai vastaavaan, vaan todennäköisesti myyvät jossain vaiheessa satonsa pyrkien odottamaan hyvää hintanoteerausta. Vastaajat käyttävät paljon myös avo- ja kiinteähintaisia viljelysopimuksia, maatilojen välisiä sopimuksia sekä termiinikauppaa, loppujen sopimusmallien ollessa myös pienemmissä määrin käytössä. Tämä voikin kuvastaa sitä kuinka vaikeaa sopimusten hallinnointi on. Lisäksi vastaajakunta on laaja, mikä vähentänee yhtäläisyyttä vastaajien kesken.

Kymen Luomun vastaajien pienen sopimusvalikoiman syynä voikin olla osuuskunnan tarjoama sopimusosaaminen, jota ei välttämättä saa itse kerättyä osuuskuntatyyppisen organisaation ulkopuolella. Lisäksi resurssit sopimusosaamisen kasvattamiseen voivat mennä itse viljelyyn toiminnan ollessa aikaa vievää. Toki syynä voi myös olla se, että osuuskunnan kautta tuskin käytetään kaikkia mahdollisia kauppasopimuksia, vaan muutamaa tiettyä toimijoita sitovaa viljelysopimusta.

Vastaajien toivesopimusvalinnat, jos he voisivat vapaasti ostajasta riippumatta päättää, millaista sopimusta käyttäisivät noudattavat hyvin pitkälle samaa linjaa nykyisten sopimusvalintojen kanssa. Merkittävänä erona on kuitenkin, että MTK:n vastaajien määrä koki erittäin radikaalin laskun, kun heiltä kysyttiin mitä sopimusta he haluaisivat käyttää. Tämä voikin kertoa sopimusosaamisen puutteesta eli vastaajat eivät yksinkertaisesti osaa päättää, millaista sopimusta olisi järkevää heidän tapauksessaan hyödyntää. Vaihtoehtoisesti vastaajat väsyivät vastaamaan näinkin vaativaan kysymykseen aivan kyselyn lopussa. MTK:n toivesopimusvalinnat hajautuivat siltikin liki kaikkien sopimusvaihtoehtojen kesken, avohintaisen viljelysopimuksen ollessa pienehkön vastaajajoukon suosikki termiinikaupan seuratessa niukasti toiseksi suosi-

tuimpana. Kymen Luomun vastaajien kohdalla taas kiinteähintainen viljelysopimus ja maatilojen väliset sopimukset pitivät pintansa. Viljelijöistä 67% haluaisi käyttää kiinteää viljelysopimusta, minkä lisäksi 56% käyttäisi myös maatilojen välisiä sopimuksia. Tämän perusteella voidaankin pohtia, että Kymen Luomun jäsenet voinevat osittain myös osuuskuntaan kuulumisen takia käyttää toivesopimusvalintaansa, kiinteää viljelysopimusta. Huomattavaa on kuitenkin, että iso osa vastaajista haluaisi hyödyntää enemmän maatilojen välisiä suoria sopimuksia, mikä toisaalta selittynee välikäsien kustannusten pois jäännillä kaupan teosta. Mahdollisesti myös kaupan teon ja viljaerän toimittamisen helppous voi vaikuttaa, sillä tilojen välillä voitaneen sopia ketterämmin toimitus tai hakuaika. Merkittävin muutos Kymen Luomu vastaajien nykyisiin sopimusvalintoihin lienee käteiskaupan merkittävä väheneminen. Toki mahdollisia syy-seuraus-suhteita pohdittaessa on jälleen huomattava myös vastaajakunnan kokoero, joka tosin kääntyi sopimusvalintoihin liittyvissä kysymyksissä yllättäen Kymen Luomun eduksi.

5 VERTAILUANALYYSI OSUUSKUNTAJÄSEN VS. OSUUSKUNTAAN KUULUMATON

Aiemmin käytiin läpi tämän työn osana tehtyjä viljelijäkyselyjä, niiden kysymyksiä, sekä tuloksia ja niiden mahdollisia tulkintoja ja korrelaatioita. Tässä kappaleessa vertaillaankin MTK:n kyselyn sisäisiä vastaajaryhmiä keskenään perustuen osuuskuntajäsenyyteen. Lisäksi vertaillaan myös MTK:n ja Kymen Luomun jäsenten vastauseroja osuuskuntiin liittyen. Eritoten keskitytään osuuskunnan jäsenten ja osuuskuntiin kuulumattiomien viljelijöiden vastausten vertailuun sekä mahdollisiin vertailussa ilmeneviin eroihin ja samankaltaisuuksiin.

MTK-jäsenille Kaakkois-Suomessa tehtyyn kyselyyn vastasi niin osuuskuntiin kuuluvia tilallisia kuin myös niihin kuulumattomia, joita valtaosa vastaajista on. Seuraavissa vertailuissa ja niiden analyyseissä on koko MTK:n kautta tulleiden vastaajien vastaajajoukko jaettu osuuskuntiin kuuluviin ja niihin kuulumattomiin vastaajiin. Kaikkia kyselyn kysymyksiä ei ole relevanttia vertailla tämän työn aiheen rajauksen takia näiden ryhmien välillä, vaan seuraavassa on esitetty merkittävimmät erot ja pohdittu mahdollisia syitä niihin vastaajajoukkojen välillä. Osuuskuntajäsenten määrä oli MTK:n kyselyssä selvästi pienempi kuin ei osuuskuntiin kuuluvien, asettelun ollen 16% vastaan 84%. Näin ollen onkin hyvä huomata, että vastaajajoukkojen epätasaisen jakautumisen takia pieniin yksityiskohtiin ei ole relevanttia takertua, sillä ne kuvastavat usein vain erittäin pientä osaa vastaajista ja näin vastauksissa voikin näkyä yksilöriippuvaisia näkemyksiä, minkä takia yleistämistä tulee harkita tapauksittain. Vastaajajoukon epätasaisen jakautumisen takia kappaleessa 5.3. vertaillaan myös MTK:n ja Kymen Luomun vastaajien näkemyseroja, sillä Kymen Luomun vastaajista saadaan kattavampi otanta osuuskuntajäsenten osalta ja samalla tukea osuuskuntajäsenten näkemyslinjoihin.

Ensin tutkittiin MTK:n kyselyssä osuuskuntiin kuuluvien ja kuulumattomien vastaajien ikärakenne-eroja, jotta voidaan ymmärtää mahdollisia myöhemmin ilmeneviä näkemyseroja. Nuorimmat vastaaja ikäluokat ovat selvästi sijoittuneet osuuskuntien ulkopuolelle ja osuuskuntiin kuuluukin kyselyyn vastanneista vain yli 41-vuotiaita tilallisia. Onkin huomattavaa, että osuuskuntajäsenissä suurin ikäluokka on 41-50 vuotiaat kun taas ei osuuskuntiin kuuluvissa

51-60 vuotiaat. Lienee sattumaa, että kyselyyn vastanneet osuuskuntajäsenet ovat melko iäkkäitä. On toki mahdollista, että iäkkäämmät toimijat ovat huomanneet vanhempina osuuskuntien hyödyt. Vaihtoehtoisesti hyödyt on huomattu pidemmän maatalouselinkeinouran aikana ja täten viljelijät ovat liittyneet osuuskuntiin helpottaakseen varsinaisen elinkeinon ulkopuolista työtaakkaa, kuten esimerkiksi viljan tapauksessa markkinointia ja myyntiä. Toisaalta, kun verrataan MTK:n osuuskuntajäsenten ikää Kymen Luomun vastaajien ikähaitariin voidaan huomata, että osuuskunta Kymen Luomun ikähaitarissa on edustajia jokaisesta ikäluokasta. Tämä taas puoltaa MTK:n osuuskuntavastaajien iän painottumisen iäkkäämpiin ikäryhmiin olevan sattumaa.

5.1 Viljelyerot osuuskunnan jäsenenä ja siihen kuulumattomana

MTK:n kyselyn Osuuskuntiin kuuluvien ja kuulumattomien vastaajien päätuotantosuuntien vertailussa ilmeni, että valtaosa osuuskuntavastaajista on kasvinviljelijöitä, minkä lisäksi pienempi osuus maidontuottajia. Myös suurin osa osuuskuntiin kuulumattomista harjoitti kasvinviljelyä päätuotantosuuntanaan. Tämä lienee täysin luonnollinen jakauma viljelijöille kohdennettuun kyselyyn, vaikka kysely rakennettiinkin sellaiseksi, että osuuskunta ja yhteistyöliittymiin liittyviin kysymyksiin vastaaminen oli mahdollista, oli sitten viljelijä tai koneurakoitsija. Päätuotantosuuntakysymys siis ratkaisi vastaisiko vastaaja viljelyyn liittyviin kysymyksiin, minkä takia viljelykysymysten vastaajamäärä hiukan pieneni muiden maatalouselinkeinojen harjoittajien jäädessä viljelykysymyksiin vastaamisen ulkopuolelle.

Osuuskuntajäsenyys ja luomu

Osuuskuntajäsenyyden ja luomuviljelyn yhteys on tutkimisen arvoinen seikka ja kyselyn pohjalta kootusta käykin ilmi osuuskuntien ja luomuviljelyn yhteys kyselyn tuloksiin perustuen. Erityisen mielenkiintoista on huomata luomussa toimivien viljelijöiden olevan todennäköisemmin osuuskuntien jäseniä kuin osuuskuntiin kuulumattomia. 10% vastaajista viljelee luomua ja on samalla osuuskunnan jäsen, kun taas 7% vastaajista on luomuviljelijöitä, muttei

kuulu osuuskuntiin. Valtaosa vastaajista taas ei ole luomussa eikä osuuskunnissa, vaan viljelevät tavanomaisesti ilman osuuskuntaan kuulumista. Pieni osa vastaajista, 5% on osuuskuntien jäseniä, muttei viljele luomua. Aika, jonka on toiminut luomussa, ei juuri eroa osuuskuntajäsenten ja osuuskuntiin kuulumattomien välillä.

Kun taas puhutaan luomuun siirtymisen suunnittelusta osuuskuntajäsenet eivät ole kiinnostuneet siirtymään luomuun. Toisaalta vastaajaotantakin MTK:n kyselyssä heidän osaltaan on todella pieni, minkä takia tulosta ei kannata yleistää vastaamaan kaikkia osuuskunnissa olevia tavanomaisesti tuottavia viljelijöitä. On toki mahdollista, että osuuskunnissa myös tavanomaiset viljelijät kokevat saavansa riittävän avun myyntityöhön ja tulojensa olevan riittävät suhteessa luomuun siirtymisen aiheuttamaan vaivaan ja järjestelyn tarpeeseen. Mahdollisesti vastaajat voivat olla myös niin iäkkäitä, ettei siirtyminen enää olisi relevantti ajatus tai voi olla, että tilan pellot eivät sovellu luomuviljelyyn sellaisenaan. Sen sijaan vastaajat, jotka eivät kuulu osuuskuntiin (12%) ovat kiinnostuneita siirtämään tilansa luomuun joko kokonaan tai vain osittain. Yli puolet kaikista vastaajista ilmoittaa, ettei ole kiinnostunut luomusta.

Viljakasvit nykytilassa ja muutos tulevaisuudessa

Yleisesti ottaen MTK:n kyselyn osalta niin osuuskunnissa kuin niiden ulkopuolellakin useimmilla viljelijöillä tuotannossa oleva vilja on kaura. 83% osuuskuntien jäsenistä viljelee kauraa ja 74% osuuskuntiin kuulumattomista viljelijöistä. Tämä taas voi kuvastaa sitä, että niin osuuskuntien sisällä kuin ulkopuolellakin on huomattu kauran olevan nykymarkkinoilla erityisen kysyttyä ja arvossaan olevaa viljaa. Lisäksi molemmissa vastaajaryhmissä, osuuskuntiin kuuluvassa sekä kuulumattomassa, ollaan kiinnostuneita lisäämään kauran viljelyä entisestään seuraavan viiden vuoden viljelyvalikoimaan. Muiden viljelykasvien osalta ei ole nähtävissä vastaavaa selkeää buumia.

Toisaalta osuuskunnissa nurmet ovat kauran jälkeen viljellyimpiä ja niiden viljelyä aiotaan myös lisätä. Mahdollisia syitä tähän voisivat olla kasvava nurmiruokitun lihan kysyntä, minkä lisäksi valtaosa osuuskuntiin kuuluvista vastaajista oli luomussa, joten luomukarjan luomulaatuiselle nurmelle ja sen jatkojalosteille, kuten säilöheinälle voi olla kasvavaa kysyntää. Onkin

hyvä huomata, että luomussa toimiminen voi vaikuttaa tämän kyselyn osuuskuntajäsenten näkemyksiin ja toimintaan sekä sitä kautta vastauksiin. Erityistä mielenkiintoa koko vastaajakunnassa vaikuttaa herättävän speltti, jota vastaajilla ei juuri nykyisellään ole viljelyssä. Toisaalta niin osuuskuntien jäsenet kuin niihin kuulumattomatkin ovat varsin kiinnostuneita speltin viljelystä. Tämä voineekin johtua kuluttajien kasvavasta kiinnostuksesta alkuperäisiä viljoja kohtaan ja yleisesti meneillään olevasta terveysintoilusta. Toki myös tuottajien omat kiinnostukset ja arvot voivat vaikuttaa.

5.2 Osaamiserot osuuskuntiin kuuluvien ja kuulumattomien välillä

Osuuskuntiin kuuluvien ja kuulumattomien viljelijöiden osaamiskokemuserot ovat merkittävimpiä vertailukohteita, kun pohditaan osuuskuntaan kuulumisen tarpeellisuutta. Taulukossa 8 vertaillaan näitä kahta vastaajaryhmää nykymuotoisen viljelytuotannon osaamisen osalta. Osaamisesta puhuttaessa viitataan esimerkiksi maanmuokkaukseen, rikkojen torjuntaan, laitteiden käyttöön yms. Molemmat vastaajaryhmissä valtaosa onkin sitä mieltä, että heidän osaamistaan tulisi kehittää jonkin verran. Toisaalta osuuskuntajäsenistä 67% kokee näin, mutta osuuskuntiin kuulumattomista vain 37%. Jälkimmäisistä toiset 37% kokee osaamisensa olevan riittävää, kun osuuskuntajäsenistä vain 33%. Erityisen huomiota herättävää onkin osuuskuntajäsenten vastausten jakautuminen vain kahteen vastausvaihtoehtoon, kun taas osuuskuntiin kuulumattiomien joukossa vastaukset jakaantuvat kaikkiin annettuihin vastausvaihtoehtoihin ja näin myös ääripäät ovat edustettuina. On toki tärkeää huomata, että vastaukset ovat kunkin vastaajan omia näkemyksiä ja kokemuksia osaamisestaan. Kyselyssä ei esimerkiksi tutkittu tarkemmin, onko osaamiskokemuksella ja tulotasolla korrelaatiota.

Taulukko 8. MTK-kyselyn vastaajien kokemukset osaamisestaan nykymuotoiseen viljelytuotantoon.

Osaamiseni nykymuotoiseen viljelytuotantoon on mielestäni:	**Osk jäsen**	**Ei osk jäsen**
Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi	0 %	3 %
Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran	67 %	37 %
Osaamiseni on riittävää	33 %	37 %
Osaamiseni on hyvällä tasolla	0 %	20 %
Osaamiseni on erinomainen	0 %	3 %
Yhteensä	100 %	100 %

Taulukon 8 pohjalta voitaisiinkin pohtia, miksi osuuskuntajäsenten vastaajajoukossa ei ilmennyt ääripäiden vastausvaihtoehtoja. Hypoteettisesti voikin olla, että koska osuuskuntajäsenet ovat nähneet vaivaa liittyä toimintansa tehostamiseksi osuuskuntaan, haluavat he myös pohtia toimintansa kehittämistä hyvältä, mutta kriittiseltä kannalta. Toisaalta osuuskunnissa voidaan olettaa tiedon liikkuvan, minkä takia moni kokee osaamisensa olevan jo nyt melko hyvä, mutta tarvitsevan kehittämistä. Merkittävää on kuitenkin, että osuuskuntajäsenten vastaajaryhmässä ääripäitä ei ole edustettuna. Osuuskuntiin kuulumattomien ääripäiden edustus taas voisi kieliä alan rankasta tilanteesta, jossa itsekritiikkiä tai kehittämistä ei haluta harjoittaa tai siihen ei yksinkertaisesti ole nykyisen tuotannon kiireiltä aikaa ja jaksamista. Toisaalta tilanteessa, jossa osaamisen kehittämistarve koetaan merkittäväksi, itsekritiikki vaikuttaa olevan jo melko korkealla; kyseessä voisi olla esimerkiksi vasta alalla aloittanut viljelijä tai huonon satovuoden 2017 takia väsynyt toimija. Toki monet muutkin skenaariot ovat mahdollisia, eikä ole relevanttia yleistää yksin tämän kyselyn perusteella osuuskuntajäsenten ja osuuskuntiin kuulumattomien eroja näinkin suuriksi. Kuitenkin kyselyn vastausten pohjalta voitaneen todeta, että osuuskuntajäsenten näkemys osaamisestaan vaikuttaa olevan varsin suuntautunut jatkuvaan kehittämiseen - verrattuna osuuskuntiin kuulumattomien vastaajien vastaushaitariin.

Kyselyssä selvitettiin myös vastaajien osaamiskokemusta viljelytuotantonsa kehittämiseen. Taulukko 9. kuvaa kuinka osaaminen viljelytuotannon kehittämiseen jakautuu niin osuuskuntiin kuuluvilla kuin kuulumattomillakin vastaajilla. Molemmissa ryhmissä valtaosa vastaajista kokee osaamisensa riittäväksi tai tarvitsevansa jonkin verran kehittämistä. Toisaalta osuuskuntiin kuulumattomien vastaukset ovat jakaantuneet tässäkin osaamiskokemuksessa myös ääri-

päihin, mutta on edelleen hyvä muistaa, että vastaukset ovat puhtaasti vastaajan omaan mielipiteeseen perustuvia.

Taulukko 9. MTK:n kyselyn vastaajien kokemukset osaamisestaan nykymuotoiseen viljelytuotannon kehittämiseen.

Osaamiseni viljelytuotannon kehittämiseen on mielestäni:	Osk jäsen	Ei osk jäsen
Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi	0 %	9 %
Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran	67 %	49 %
Osaamiseni on riittävää	33 %	29 %
Osaamiseni on hyvällä tasolla	0 %	9 %
Osaamiseni on erinomainen	0 %	6 %
Yhteensä	100 %	100 %

Sen lisäksi, että vastaajia pyydettiin määrittämään osaamisensa niin nykytuotantoon kuin sen kehittämiseenkin, he saivat vastata myös avoimeen kysymykseen, millä alueella kokisivat vielä tarvitsevansa lisää osaamista. Taulukko 10. tiivistää eniten esille tulleita seikkoja. Maan parannus nousi selvästi esiin molemmissa vastaajaryhmissä, minkä lisäksi sadon markkinointityö koettiin kehittämiskohteeksi. Osuuskuntaan kuulumattomilla onkin huomattavaa, että erityisesti myös taloudellisiin toimiin ja markkinointiin kaivattiin itse viljelyn lisäksi kehittämistä.

Taulukko 10. Osuuskuntaan kuuluvien ja kuulumattomien viljelijöiden merkittävimmät kehittämistarvekohteet.

Osk jäsen	Ei osk jäsen
markkinointi	rikkojen torjunta
maan parannus	talous ja rahoitus
EU-tuet	maan parannus
	markkinointi

5.3 Osaamiserot Osuuskunta Kymen Luomu vs. MTK

Aiemman kappaleen 5.2. tueksi tutkitaan lisäksi Kymen Luomun osuuskuntajäsenten ja MTK:n vastaajien näkemyseroja osuuskuntiin liittyen. On kuitenkin hyvä huomata, että Ky-

men Luomun ollessa luomuosuuskunta, voivat luomuun liittyvät näkemykset vaikuttaa myös vastaajan osuuskuntanäkemysten linjoihin, kuten osaamisen kehittämistarvekokemuksiin.

Kyselyiden välillä muun muassa vastaajien taustatiedot ovat hyvin lähellä toisiaan. Muun muassa 80% Kymen Luomun vastaajista saa yli puolet tuloistaan puitavien kasvien viljelystä, kun taas 84% MTK:n vastaajista ilmoitti päätuotantosuunnakseen kasvinviljelyn. Vastaukset taustatietokysymyksiin noudattavat samalla hyvin pitkälle suomalaisen maatalouden päälinjoja, kuten ikäjakaumaa.

Tämän työn osalta erityisen kiinnostava vertailukohde on vastaajien osaamiskokemus ja sen poikkeaminen vastaajakuntien välillä. Taulukossa 11 vertaillaankin rinnan molempien vastaajakuntien näkemyksiä osaamisestaan nykyiseen viljelytuotantoon. Kymen Luomun vastaajien nykymuotoisen viljelyn osaaminen keskittyy 80%:lla näkemykseen, jonka mukaan osaamista täytyy kehittää jonkin verran. Samoin enemmistö MTK:n vastaajista on samaa mieltä, mutta tässä vastaajakunnassa mielipiteet jakautuvat kaikkiin vastausvaihtoehtoihin. Tämä kenties johtuu vastaajien hyvinkin erilaisista taustoista ja elämäntilanteista, minkä lisäksi MTK:n vastaajakunnan ollessa Kymen Luomua isompi, todennäköisyys löytää muutamia valtavirrasta poikkeavia mielipiteitä, noussee suuremmaksi. Kymen Luomun osalta taas vastaajamäärän ollessa pienempi, saa yksittäinen vastaus suuremman painoarvon, mikä osaltaan voi selittää erilaista jakaumaa. On myös mielenkiintoista, että Kymen Luomun vastaajakunnassa koetaan osaamisen olevan hyvällä tasolla, mutta yksikään vastaajista ei koe sitä riittäväksi vaan kokee tarvitsevansa kehittämistä osaamiseensa. Toisaalta voikin olla, että luomuviljely on opettanut harjoittajansa nöyriksi uusia niksejä ja oppeja kohtaan, ollen taitoa ennakoida ja suunnitella hyvin. Tämä osin selittäisi valtaosan tarpeen kehittää osaamistaan. Merkittävin ero vastaajakuntien välillä kuitenkin lienee niiden erilaisuus.

Taulukko 11. Kyselyiden vastaajien osaamiskokemus nykymuotoiseen viljelytuotantoon.

Osaamiseni nykymuotoiseen viljelytuotantoon?	MTK - vastaajat	Kymen Luomu - vastaajat
Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi	2 %	10 %
Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran	41 %	80 %
Osaamiseni on riittävää	37 %	0 %
Osaamiseni on hyvällä tasolla	17 %	10 %
Osaamiseni on erinomainen	2 %	0 %

Osaamisen kehittäminen viljelytuotantoon on kuvattu molempien kyselyn kohderyhmien osalta taulukossa 12. Myös tässä valtaosa vastaajista kokee tarvitsevansa jonkin verran lisää osaamista, viljelytuotantonsa kehittämistä varten. Toisaalta tämän taulukon mukaan vastaajat molemmissa vastaajakunnissa ovat varsin samaa mieltä. Ainoastaan MTK:n vastaajakunnassa pieni osa vastaajista kokee osaamisensa olevan jo erinomainen, kun taas Kymen Luomun puolella kukaan ei koe näin. Onkin huomattavaa, että molempien vastaajakuntien ollessa samoilla linjoilla, voitaisiin lisätutkimuksen pohjalta pohtia, onko tämä todella kotimaisen maatalouden päälinjaus osaamiskokemusten osalta.

Taulukko 12. Kyselyiden vastaajien osaamiskokemus viljelytuotannon kehittämiseen.

Osaamiseni viljelytuotannon kehittämiseen?	MTK - vastaajat	Kymen Luomu - vastaajat
Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi	7 %	15%
Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran	51 %	70%
Osaamiseni on riittävää	29 %	10 %
Osaamiseni on hyvällä tasolla	7 %	5%
Osaamiseni on erinomainen	5 %	0 %

Molempien kyselyiden vastaajilta kysyttiin myös, millä alueella he erityisesti tarvitsisivat lisää osaamista. Taulukko 13 summaakin kolme merkittävintä ja eniten vastaajien mainitsemaa kehitysaluetta, jotka ovat erittäin samanlaiset kuin aiemmassa kappaleessa 5.2. MTK:n kyselyn vertailun pohjalta havaitut. Kymen luomun osalta eniten kaivataan lisää osaamista itse viljelytoimiin. MTK:n vastaajat taas kokevat tarvitsevansa lisää osaamista markkinoinnin ja taloushallinnon saralla, minkä lisäksi maanparannus nousee esille myös tässä vastaajaryhmässä. Huomiota herättävää on, että osuuskunnan jäsenet kaipaavat apua itse ydinkyvykkyytensä eli viljelyn saralle. Tämä voikin johtua siitä, että luomussa lannoitteiden ja torjunta-aineiden käyttö ei ole mahdollista ja näin ollen esimerkiksi rikkojen hallinta perustuu manuaaliseen maanmuokkaukseen, samoin kylvötekniikan hiominen hyväksi nousee tärkeään rooliin. MTK:n vastaajat, joihin kuuluu kirjo erilaisia viljelijöitä, jotka voivat kuulua osuuskuntiin tai muihin yhteistyöliittymiin, jotka osaltaan voivat muokata osaamista ja näkemystä, taas vaikuttavat tarvitsevan enemmän apua ydinkyvykkyyden oheen. Tämä taas voisi kieliä yhteistyökumppanin, kuten osuuskunnan tarpeesta, jonka kautta viljelijät voisivat myydä satonsa, jolloin markkinointityö jäisi vähemmäksi. Toisaalta taloushallintoon osuuskunnalla ei voitane vaikuttaa, mutta taloushallinnon lisäosaamisen tarve voisikin korreloida tavanomaisen viljelyn hintaahdingon kanssa. Vuonna 2016 luomuviljojen keskimääräinen nettovoitto olikin noin parista kolmeen sataan euroon hehtaarilta, kun tavanomainen vilja teki tappiota (Pro Agria. 2017). Toki nämä ovat mahdollisia teorioita, eivät välttämättä korreloivia totuuksia.

Taulukko 13. Vastaajien lisäosaamistarpeen alueet.

Millä alueella kokisit tarvitsevasi lisää osaamista?	
Kymen Luomu -vastaajat	**MTK-vastaajat**
Rikkakasvien torjunta	Markkinointi
Kylvötekniikka	Taloushallinto
Maanparannus	Maanparannus

5.4 Yhteenliittymän jäsen vs. osuuskuntajäsen

MTK:n kyselyssä käsiteltiin myös osuuskuntatoimintaa sivuavaa yhteistyömuotoa, kun kyselyn vastaajilta kysyttiin heidän kuulumistaan johonkin yhteistyöliittymään tai muuhun vastaavaan seuraan. Näihin liittymiin kuuluikin 31%:n osuus vastaajista. Erityisen huomattavaa on,

että osuuskuntajäsenistä vain 2% kuului osuuskunnan lisäksi johonkin muuhun yhteistyöliittymään, kun taas osuuskuntiin kuulumattomista jopa 29% kuului johonkin yhteistyöliittymään. Hieman yli puolet kaikista vastaajista ei kuulu mihinkään osuuskuntaan tai yhteistyöliittymään.

Onkin hyvä pohtia vaikuttaako jäsenyys osuuskunnassa intoon ja tarpeeseen muodostaa muita yhteistyöliittymiä. Yllä esitetyn jakauman (osuuskuntiin ja yhteistyöliittymiin) pohjalta voitaisiin olettaa, että osuuskuntajäsenyys olisi niin merkittävä tekijä, että myös yhteisöllinen ja vertaistukipuoli tulisi hoidetuksi osuuskuntajäsenillä osuuskunnan kautta, sillä osuuskuntajäsenet varsin harvoin vaikuttavat olevan muun yhteistyöliittymän jäseniä osuuskuntansa lisäksi. Kun taas verrataan ei osuuskuntiin kuuluviin vastaajiin, heistä noin kolmannes kuuluu johonkin yhteistyöliittymään.

Tyypillisesti yhteistyöliittymä on siis Maanmiesseura tai muutamien viljelijöiden välinen laiteomistus- tai peltoyhteistyöryhmä. Kun verrataan osuuskuntajäsenyydestä ja yhteistyöliittymän jäsenyydestä saatavia hyötyjä, voidaan havaita näiden olevan varsin erilinjaisia. Osuuskunnissa tuotteen myynti osuuskunnan kautta nousi merkittävimmäksi höydyksi myynti- ja ostoyhteistyön seuratessa hieman harvemmalle vastaajalle tärkeänä. Yhteistyöliittymissä arvostettiin erityisesti laitekustannusten jakoa ja yhteisöllistä puolta, jossa laitehuollot tehdään yhdessä yhteisille koneille ja mahdollisesti myös peltotyöt samoin. Onkin hyvä huomata, että nämä kaksi yhteistyömuotoa tähtäävät varsin erilaiseen tulokseen, mikä selittää näiden hyötyjen radikaalia erilaisuutta. Osuuskunta tähtää tuottamaan voittoa jäsenilleen palvelutoiminnan kautta ja parantamaan osakkaidensa neuvotteluvoimaa markkinoilla. Yhteistyöliittymät keskittyvät operatiiviseen toimintaan ja sen suorittamiseen menestyksekkäästi ja sosiaalisesti hyvin. Osuuskunnan näkökanta lieneekin pitkäjänteisempi kuin yhteistyöliittymän, jonka kohde on suorittaa päivittäiset toimet, jotka toki vaikuttavat pidemmällä tähtäimellä myös liittymien jäsenten taloudelliseen tulokseen.

Toisaalta vastaajien ilmoittamien hyötyjen ja yhteistyömuotojen perusteella osuuskunta ja muu yhteistyöliittymä eivät vaikuta olevan toisensa pois sulkevia toimijoita. Toinen keskittyy selvästi enemmän myyntiin ja markkinointiin, toisen palvellessa sadon saattamista siihen ti-

laan, että se voidaan myydä. Kenties kuitenkin vastaajat kokevat tarpeettomaksi tehdä yhteistyötä monella saralla samaan aikaan ja kokevat jopa ajankäytöllisesti ajatuksen sekä osuuskunnasta, että yhteistyöliittymästä haasteelliseksi. Käytännössä voi myös olla, että sopivaa yhteistyöliittymäkumppania ei välttämättä löydy lähialueilta, sillä pitkän matkan takana oleva yhteistyökumppani ja laitteet eivät ehkä palvelisi tarkoitustaan sijainnillisesti järkevästi niin ajankäytön kuin sosiaalisenkaan aspektin osalta. Osuuskuntaan taas voi kuulua, vaikka sijainti osuuskunnan toimistosta olisi satoja kilometrejä, sillä osuuskunnan jäsenyys ei vaadi käytännön arjessa konkreettista yhteistyötä muiden viljelijöiden kanssa. Onkin siis mielenkiintoista, miksi vain varsin pieni osa vastaajista kuuluu sekä osuuskuntaan, että yhteistyöliittymään. Toki mahdollisuutena on pienestä vastaajamäärästä johtuva sattuma.

Kun puhutaan osuuskunnan ja yhteistyöliittymän kehityksestä myös tämä linja on varsin erilainen. Osuuskunnissa on selvästi havaittavissa näkemysjakaumaa, tulisiko osuuskunnan esimerkiksi kasvaa valtakunnalliseksi organisaatioksi vaiko ei. Toki tällöin riskinä lienee liian massiivinen kasvu, jolloin tuottajien sitoutuminen isoon osuuskuntaan voisi heiketä, mutta toisaalta kasvu voisi avata lisää ovia ja vaikutusvaltaa markkinoilla. Selvää on kuitenkin, että osuuskunnan oletetaan kehittyvän suuntaan tai toiseen, kun taas yhteistyöliittymien kohdalla tilanne halutaan pitää stabiilina. Yhteistyöliittymien ilmeisesti koetaan toimivan sellaisenaan parhaiten ja lieneekin luonnollista, että esimerkiksi koneenomistajaryhmän määrän kasvaessa voi konetta olla tarvitsemanaan aikana paljon vaikeampi saada muilta jäseniltä käyttöön, mikä taas ei enää palvele yhteistyöliittymän tarkoitusta. Toki laitteiden lisääminen olisi vaihtoehto, mutta riski muuttua sosiaalisesti ja hallinnallisesti liian isoksi liittymäksi kasvanee samalla. Samasta syystä myös kysyttäessä yhteistyöliittymän kehityksestä vastaajat ovat varsin samaa mieltä. Vastauksissa näkyykin selvästi, ettei liittymiä haluta kasvattaa tai niiden nykytoimintaa kehittää suunnitellusti pidemmällä tähtäimellä. Liittymien toiminta halutaan pitää muuttumattomana operatiivisena ja toimia tilanteen vaatimalla tavalla. Taulukossa 14. summataankin kyselyn pohjalta osuuskuntien ja yhteenliittymien eroja.

Taulukko 14. Osuuskunnan ja yhteenliittymän/yhdistyksen merkittävimmät erot kyselytuloksii pohjautuen.

Osuuskunnan ja yhteenliittymän merkittävimmät erot	
Osuuskunta	**Yhteenliittymä tms.**
Virallinen organisaatio	Epävirallinen tai yhdistys
Voittoa tavoitteleva virallinen organisaatio	Ei tavoittele voittoa
Usein kymmeniä tai satoja jäseniä	Muutaman ystävän pieni ryhmä
Taloudellisen hyödyn tuottaminen jäsenille	Kustannusten jako yhteiskoneisiin, yhteiskoneiden sitoman pääoman pieneneminen
Kehittyvä organisaatio	Staattinen yhtymä
Pitkän tähtäimen strateginen toiminta	Operatiivinen toiminta

6 VERTAILUANALYYSI LUOMU VS. TAVANOMAINEN

Luomuviljan toimitusketjun kehittäminen on suuressa roolissa koko hankkeessa, jonka osana tämä diplomityö on tehty. Näin ollen haluttiin tarkastella myös MTK:n kyselyn pohjalta luomuviljelijöiden ja tavanomaisesti viljelevien vastausten eroavaisuuksia ja samankaltaisuuksia. Kyselyyn vastanneista noin 18% toimii luomussa ja loput viljelee tavanomaisesti. Tässä kappaleessa nostetaankin esiin merkittävimpiä tutkimuksen tuloksia.

Mitä tulee osuuskunnista saataviin hyötyihin sekä luomu- että tavanomaiset viljelijät listaavat osuuskunnista saatavat hyödyt samoin. Eniten arvostetaan tuotteen myyntiä osuuskunnan kautta, minkä jälkeen yhteishankintoja, vertaisneuvontaa, osto- ja myyntiyhteistyötä. Osuuskunnan kehittämissuunnista taas oltiin varsin erimielisiä, kun puhutaan osuuskunnan kehittymisestä valtakunnalliseksi organisaatioksi. Luomuviljelijät olivat melko jyrkästikin valtakunnallista organisaatiota vastaan, kun taas tavanomaiset viljelijät puolsivat selvästi ajatusta. Onkin hyvä huomata, että vastaajat vastaavat mahdollisesti eri osuuskuntajäsenyyksien pohjalta, minkä takia ero voi olla näin radikaali. Vaihtoehtoisesti luomussa toiminnan pienuus on melko tavallista, kun taas tavanomaisessa viljelyssä suuruus on valttia ja tämän takia jakautuminen näin radikaalisti voisi johtua myös viljelytavan tyypillisistä linjauseroista.

Tarkastellaan seuraavaksi yhteenliittymien jäsenyyden jakautumista luomun ja tavanomaisen viljelijöihin. Kyselyyn vastanneista luomutoimijoista yksikään ei ole jäsenenä missään yhteistyöliittymässä. Sen sijaan vastanneista 28%, jotka myös viljelevät tavanomaisesti ovat jäseninä yhteistyöliittymässä. Voikin olla mahdollista, että luomun pienimuotoisuus tuo yhteisöllisyyttä viljelijöiden välille jo ilman tarvetta toimia enää muussa yhteistyöliittymässä. Toisaalta luomuviljelijöiden keskinäiset välimatkat voivat olla toimialan pienen koon takia mittaviakin. Lisäksi voi olla mahdollista, että esimerkiksi koneyhteistyön haasteeksi nousee tavanomaisen ja luomuviljelijän välillä luomulaadun säilyttäminen. Kyseessä voi olla toki myös sattuma.

Kaura on sekä luomu että tavanomaisessa tuotantomuodossa joko suosituin tai toiseksi suosittu vilja ja luomussa sitä viljelee 86% kaikista luomussa olevista vastaajista. Tavanomaisella

viljelytavalla määrä on 73%. Yllättävintä on, että muiden viljojen viljelyn jakautuminen on varsin erilainen luomussa ja tavanomaisessa viljelyssä. Luomun toisen ja kolmanneksi viljellyimmän kasvilajin ollessa nurmi ja härkäpapu ja kauran ollessa viljellyin. Tavanomaisessa viljelyssä nämä ovat järjestyksessä vehnä, kaura, ohra. Järjestys kuvastaneekin suomalaisen maatalouden vanhoja tyypillisiä leipäviljoja, joiden kysyntä tosin on edelleen suurta, mutta kilpailukin on kovaa tuontiviljan kanssa.

Kuten nykytilassakin, myös tulevan viiden vuoden suunnitelmissa valtaosa vastaajista aikoo lisätä kauraa niin luomussa kuin tavanomaisessakin. Myös nurmia aiotaan lisätä molemmissa vastaajaryhmissä. Vähentää taas aiotaan molemmissa hernettä, joskin luomussa sitä aikoo myös lisätä 67% luomuviljelijöistä. Eritysesti luomutaulukon osalta, on suhtauduttava varauksella kyselyn tulosten yleistämiseen, sillä luomun vastaajamäärä MTK:n kyselyssä oli suhteessa tavanomaiseen varsin pieni, mikä taas antaa yksittäisille mielipiteille enemmän painoarvoa.

Luomussa ja tavanomaisessa viljelyssä toimijoiden osaaminen on varsin hyvää, mikä käy ilmi taulukosta 15. Taulukko kuvaa tuottajien oman näkemyksen pohjalta heidän osaamistaan toteuttaa viljelyä. Molempien sekä luomun, että tavanomaisen viljelyn osaamislinjat ovat varsin samansuuntaiset, joskin tavanomaisessa on nähtävissä ääripäät. Tämän lisäksi suurempi osa vastaajista uskoo osaamisensa olevan riittävää. Syynä voisi olla esimerkiksi tavanomaisen viljelyn mahdollisuus hyödyntää lannoitteita ja torjunta-aineita, mikä tekisi esim. maanparannuksesta ja rikkojen torjunnasta helpompaa, kun taas luomussa ajoitus ja peltojen maaperän tuntemus noussee suurempaan rooliin. Tämä taas voisi selittää, miksi niinkin suuri osa luomuviljelijöistä kokee tarvitsevansa lisää osaamista. Toisaalta myös luomussa vajaa puolet luomuviljelijöistä kokee osaamisensa olevan riittävää tai hyvällä tasolla, mikä toisaalta voi selittyä suurella sitoutumisella luomuun.

Ei toki ole myöskään relevanttia ajatella, että tavanomaisesti viljelevät olisivat vähemmän sitoutuneita alaansa, mutta oletettavasti tavanomainen viljely vaatii vähemmän sääntö ja seurantabyrokratiaa, mikä osaltaan vaikuttanee viljelijöiden erilaisuuteen. Tavanomaisen viljelijät voivat helposti olla täysin kouluttamattomia pienviljelijöitä, suurten tilojen rautaisia ammattilaisia tai mitä vain. Lisäksi osa voisi viljellä luomua ilman varsinaista luomustatusta, mikä niin

ikään jaottelisi vastaajan tavanomaisen viljan viljelijöihin. Tämä taas voi nostaa tavanomaisen osaamisen kehitystarvetta tai muutoin vääristä tuloksia, mikäli ei-oikeaa-luomua viljelevä pyrkii jostakin syystä luomuun vielä ilman siirtymävaiheeseen pääsyä tai luomustatusta. Myös taulukko 16 kuvaa viljelijöiden osaamista, mutta tällä kertaa avuja kehittää sitä. Linjaukset ovatkin myös osaamisen kehittämisen osalta hyvin samankaltaiset kuin nykymuotoisen osaamisen linjat.

Taulukko 15. Luomun ja tavanomaisen vastaajien osaamiskokemuksien vertailu nykymuotoisen viljelytuotannon osalta.

Osaamiseni nykymuoitoiseen viljelytuotantoon	**Luomu**	**Tavanomainen**
Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi	0 %	3%
Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran	57%	40%
Osaamiseni on riittävää	29%	36%
Osaamiseni on hyvällä tasolla	14%	18%
Osaamiseni on erinomainen	0 %	3%

Taulukko 16. Luomun ja tavanomaisen vastaajien osaamiskokemuksien vertailu nykymuotoisen viljelytuotannon kehittämisen osalta.

Osaamiseni viljelytuotannon kehittämiseen	**Luomu**	**Tavanomainen**
Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi	0 %	9%
Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran	57%	52%
Osaamiseni on riittävää	29%	27%
Osaamiseni on hyvällä tasolla	14%	6%
Osaamiseni on erinomainen	0 %	6%

Ideaalitilassa tätä luomu vs. tavanomainen -tarkasteluryhmää olisi rajattu vielä osuuskuntajäsenyyden perusteella, mutta vastaajaotanta putoaisi erittäin pieneksi, eikä näin ollen olisi enää ollenkaan relevanttia tarkastella tuloksia, joissa jo yksittäisen vastaajan mielipide saisi verrattain valtavan arvon. Nykyisellääkin vastaajamäärä jäi toisissa kysymyksissä niin alas, että yleistämistä on syytä välttää ilman lisätutkimuksia. Toisaalta Kymen Luomun ja MTK:n välinen vertailu aiemmissa kappaleissa kertoo myös luomuosuuskunnan luomujäsenten näkemyksen ja laajan tavanomaisen viljelijäjoukon näkemysten eroista.

7 TULOKSET JA NIIDEN ARVIOINTI

Tässä kappaleessa kootaan vielä yhteen aiempien kappaleiden perusteella tehtäviä johtopäätöksiä ja mahdollisia syy-seuraussuhteita. Lisäksi pohditaan, millaiset vastaukset tutkimuskysymyksiin saatiin kyselyiden ja teorian pohjalta. Maatalousosuuskuntien toimintaa on tutkittu aiemminkin, mutta valtaosa tutkimuksesta keskittyy lähinnä sosiaalisiin aspekteihin tai puhtaasti strategiseen yritysten väliseen kilpailuun. Tämän työn keskiössä oli kuitenkin tuottajalähtöinen tarpeenkartoitus, minkä takia tulokset pohjautuvat kyselyiden pohjalta tehtyihin havaintoihin tukenaan relevantti teoria. Aiheen käytännönläheisen luonteen takia viljatoimitusketjuun liittyvää teoriaa on jouduttu kasaamaan lähinnä kotimaisia viljaosuuskuntia ja viljayrityksiä tutkimalla kriittisesti erilaisista lähteistä. Tämä tutkimus toimineekin parhaiten siinä, mihin se suunniteltiin eli kyselyjen perusteella suuntaa antavana viitteenä itse päähankkeelle, jonka osana tämä työ tehtiin.

7.1 Työn keskeiset tulokset

Tämän diplomityön suuressa kuvassa pyrittiin vastaamaan siihen, onko osuuskunta tarpeellinen toimija viljatoimitusketjussa viljelijän näkökulmasta. Näiden kyselyiden tuloksiin pohjautuen voidaan todeta osuuskunnan olevan merkittävä toimija viljelijän kannalta. Niin ikään osuuskunta voi tarjota myös ostajayritykselle paremmin tämän tarvitseman ison viljaerän kerralla, kuin yksittäinen tuottaja. Tässä työssä pyritäänkin vastaamaan kolmeen tutkimuskysymykseen, joista kukin esitetään alla:

- Millaisia odotuksia osuuskuntiin kuuluvilla viljelijöillä on osuuskuntien toiminnasta ja miten odotukset täyttyvät?
- Miten osuuskuntiin kuuluvien viljelijöiden näkemykset osuuskuntaan kuulumisen edellytyksistä ja odotuksista poikkeavat toisistaan?
- Miten näkemykset poikkeavat toisistaan luomu- vs. tavanomaisen viljelyn osalta ja osuuskuntaan kuuluvan vs. muuhun yhteenliittymään kuuluvien osalta?

Kun verrattiin osuuskuntiin kuuluvien ja kuulumattomien tuottajien kyselyvastauksia keskenään, voitiin havaita osuuskuntajäsenten osaamiskokemusten olevan keskenään merkittävän samanlaisia ja hyväntasoisia. Osuuskuntajäsenet kokivat osaamisensa joko hyväksi tai sellaiseksi, että sitä täytyy kehittää hieman. Toisaalta pieni kehitystarve ei yksin kuvanne sitä, että he eivät olisi vielä tarpeeksi taitavia työssään vaan pikemminkin ymmärrystä osaamisen säilyttämisen ja kehittämisen merkityksestä oman tilan kilpailukykyyn. Osuuskuntiin kuulumattomat viljelijät taas eivät olleet läheskään samaa mieltä osaamisestaan, joskin on huomattava, että tämä joukko kattoi varmasti useita erilaisia ja eri suuntaisia tuottajia. Toisaalta voitaneen olettaa, että osuuskuntatoiminta auttaa ymmärtämään, kehittämisen ja kriittisen tarkastelun merkitystä joko muiden jäsenten tilannetta seuraamalla tai osuuskunnassa menestymisen eteen töitä tehtäessä. Olettaa voineekin, että tuottajat pyrkivät tuottamaan parasta mahdollista laatua, josta maksetaan ja joka saadaan parempaan hintaan myytyä osuuskunnan kautta valmiilla sopimuksilla.

Osuuskuntajäsenyyden hyödyiksi jäsenet listasivat valmiit myyntisopimukset ja niiden käyttämisen sadon myyntikanavana. Tämä lieneekin erittäin merkittävä ero osuuskuntiin kuulumattomiin, mikä toisaalta näkyi tutkimuksissa siten, että osuuskuntajäsenet käyttivät valtaosin muutamaa tiettyä viljely- ja kauppasopimusmuotoa, kun taas osuuskuntiin kuulumattomilla kirjo kattoi kaikki mahdolliset annetut vaihtoehdot. Voitaneenkin olettaa, että sopimusosaamisen tarve nousee osuuskunnan ulkopuolella viljelijän tehdessä suoraan kauppaa ostajan kanssa. Tähän liittyen osuuskuntiin kuulumattomien listaamat merkittävimmät osaamisen kehitystarpeet olivatkin pitkälle talouteen ja markkinointiin liittyviä. Osuuskuntajäsenillä taas kehitystarpeet keskittyivät ydinkyvykkyyteen eli viljelyyn, kuten rikkojen torjuntaan, kylvötekniikkaan ja maanparannukseen. Lieneekin mahdollista, että osuuskuntajäsenyys antaa viljelijälle mahdollisuuden keskittyä itse viljelyyn, osuuskunnan hoitaessa myyntityön. Toisaalta tuloksia vääristänee toisen vertailuryhmä, Kymen Luomun, toimiminen luomussa, mikä vaatinee tavanomaista viljelyä enemmän tarkkuutta mm. rikkojen torjunnassa ja viljelykierrossa. Voitaneenkin todeta osuuskuntiin kuuluvien viljelijöiden saavuttavan selvästi enemmän toiminnan kannattavuutta ja varmuutta parantavia hyötyjä.

Osuuskuntatoiminta vaikuttaakin kyselyiden tulosten perusteella varsin hyvältä välikädeltä tuottajan ja ostajan väliin. Kuten toimitusketjun teoriaa tutkittaessa, mitä vähemmän välikäsiä, sitä enemmän tuottajalle itselleen jää käteen. Toisaalta suoramyynti teolliselle ostajalle vaatii isoja eriä, joiden kasaan saaminen erityisesti luomussa on usein haastavaa. Osuuskuntaa ei voitanekaan nähdä tässä valossa enää turhana kuluja tuottavana välikätenä, vaan sen on tarkoitus edistää jäsentensä taloudellista tilaa. Näin ollen osuuskunta kokoaa jäsentensä viljaeristä ison erän myytäväksi ostajalle skaalaedun takia. Ostaja on valmis maksamaan isosta erästä ja varmasta ja laadukkaasta tuotteesta hieman enemmän. Osuuskunta saa myynnistä pienen provision, mutta mikäli myynti osuuskunnan kautta ei oikeasti hyödyttäisi tuottajaa joko taloudellisesti tai muutoin merkittävästi esimerkiksi varmuutta tuomalla, ei tuottaja sitoutuisi todennäköisesti osuuskunnan toimintaan.

Monet kyselyihin vastanneet olivatkin hyvin erimielisiä siitä, tulisiko osuuskunnan kasvaa valtakunnalliseksi organisaatioksi. Osa vastaajista vastasi eri osuuskunnan perusteella, mikä voi vaikuttaa näkemyksiin. Toisaalta osuuskunnan kasvu liian isoksi organisaatioksi saattaisi alkaa haitata sen myyntitoimia. Ostajat alkaisivat mahdollisesti kiristää hintatasoa huomatessaan osuuskunnan neuvotteluvoiman kasvaneen liikaa. Osuuskuntia kehitettäessä onkin punnittava tapauskohtaisesti resurssien ja laajenemisen hyödyt ja mahdolliset riskit, sekä huomioitava realistinen päämäärä. Virossa toimii isohko viljaosuuskunta Kevili, jolla on viljelyssä noin 80 000ha ja se vie viljaa maasta aktiivisesti. Voidaankin pohtia montako osuuskuntaa Suomeen mahtuisi, jos yhden viljaosuuskunnan koko olisi Kevilin viiteala. Suomen viljan viljelyyn käytetty pelto-ala on noin 1,1milj. ha (Vyr. 2018c.). Tämä tarkoittaisi liki 14 osuuskuntaa Suomeen. Toki on hyvä huomata, että Viro on pinta-alaltaan monin kerroin pienempi maa. Ei myöskään ole relevanttia olettaa, että Suomen markkinoille mahtuisi realistisesti 14 osuuskuntaa. Sen sijaan nyt markkinoita hallitsee muutama toimija, joita pienemmät viljaosuuskunnat haastavat.

Mitä tulee siis osuuskunnan roolin merkittävyyteen viljelijän toiminnassa nykytilassa, voitaneen kyselyihin perustuen olettaa osuuskunnan olevan hyödyllinen ja varma osa viljelijän toimintaa. Se helpottanee osin työtaakkaa ja tarjoaa verrattain merkittävää palvelua valmista myyntisopimusta, mikä osaltaan takaa viljelijälle jatkuvuutta. Osuuskuntiin kuuluvien viljeli-

jöiden saamia hyötyjä verrattaessa osuuskuntiin kuulumattomiin, voitaneen todeta osuuskunta-jäsenten osuuskuntahyötyjen vaikuttavan positiivisesti viljelijän toimintaan

Kyselyn tuloksena oli yllättävää havaita, että stereotyyppisesti suomalainen juro ja naapurikateuden omaava viljelijä ei ole kyselyn perusteella kovinkaan todellinen skenaario. Iso osa kyselyihin vastanneista toimi osuuskunnan sijaan jossakin pienessä yhteistyöliittymässä, kuten koneomistus tai peltotyöryhmässä keskenään muutaman muun viljelijän kanssa. Nämä yhteenliittymät ovat kuitenkin hyvin operatiivisella tasolla toimivia keskittyen laitteiden yhteisomistukseen ja vertaistukeen. Onkin mielenkiintoista, että vain erittäin pieni osa vastaajista oli jäsen sekä osuuskunnassa, että tällaisessa yhteistyöliittymässä. Nämä eivät kuitenkaan vaikuta olevan toisensa poissulkevia, sillä osuuskunnan toiminta on strategisempaa ja yhteistyöliittymien operatiivisempaa. Toisaalta naapurin kanssa voi tuntua helpommalta ostaa kone, jota tarvitaan nyt kuin liittyä osuuskuntaa, joka olisi ajankohtaista oletettavasti silloin, kun viljan myyntipaine on jo niin kova, ettei aikaa jää harkita seuraavan vuoden varalle liittymistä.

7.2 Tulosten arviointi ja jatkotutkimus

Työn tutkimustulokset pohjautuvat puhtaasti kyselyjen pohjalta kerättyihin mielipiteisiin, joten tulosten yleistämistä koskemaan kaikkia osuuskuntiin kuuluvia ja kuulumattomia on syytä välttää. Jatkotutkimus aiheesta onkin tarpeen. Erityisen mielenkiintoista olisikin tehdä laajempi mielipidetutkimus viljelijöille näiden osaamiskokemuksista ja kehitystarpeista verraten muutaman vuoden välein näkemysten muutoksia suhteessa toimijan toiminnan mahdollisiin muutoksiin. Esimerkiksi osuuskuntaan kuulumattoman viljelijän liittyminen osuuskunttaan ja siirtyminen hyödyntämään osuuskunnan kautta tarjolla olevia myyntisopimuksia. Lisäksi olisi syytä tutkia korreloivatko vastaajien kokemukset ja muutokset omassa osaamistasossa heidän tulojensa kanssa. Myös tulojen ja kulujen muutostutkimus nousisi aiheen nykyisen tutkimuksen tuloksia vahvistavaksi aiheeksi.

Toisaalta tässä tutkimuksessa onnistuttiin löytämään vastaukset haluttuihin kysymyksiin perustuen kyselyn vastauksiin ja niiden jakautumiseen. Lisäksi teoria ja kyselytulokset ovat tarvittavilta osin varsin hyvin korreloivia, mikä osaltaan tukee tutkimuksen tulosten oikeellisuutta. Viljaosuuskunnan voidaankin sanoa olevan merkittävä linkki viljelijän ja viljamarkkinan välissä. Se sallii yhteisvoimin pyrkiä parempaan hintatasoon ja sopimusehtoihin, sekä takaa viljelijän toiminnalla varmuutta ja jatkuvuutta.

8 YHTEENVETO

Tämä työ tehtiin osana isompaa LuoVi-hanketta, joka pyrkii löytämään tehokkaita ratkaisuja luomuviljan vientitoimitusketjuille. Tämä diplomityö on hankkeen haara, joka selvitti osuuskunnan roolia viljan toimitusketjussa viljelijän näkökulmasta. Työn tärkeimpänä tavoitteena pyrittiin vastaamaan viljelijöiden kokemusten ja odotusten kautta siihen, onko osuuskunta tarpeellinen toimija viljelijän näkökulmasta.

Viljelijänäkökulmaa päätettiin selvittää kahdelle eri vastaajajoukolle tehdyillä kyselyillä, jotka keskittyivät keräämään viljelijöiltä mielipiteitä, osaamisen kehittämistarpeita, osuuskunnista koettuja hyötyjä sekä viljelyn ja viljakasvien tulevaisuuden suunnitelmia kunkin vastaajan omalta kannalta. Teoriataustana hyödynnettiin useita eri osuuskuntatutkimuksia, sekä kotimaisia viljaosuuskuntia case-tapauksina. Näiden toimintoja vertailemalla onnistuttiin luomaan tietoa erilaisista osuuskuntien toimintavaihtoehdoista sekä mahdollisuuksista.

Kyselyiden tulokset olivat lopulta varsin kattavia ja yllättäviäkin eroja ja samankaltaisuuksia löydettiin. Silti vastaajien osaamiskokemuksien ja kehitystarpeiden pohjalta onnistuttiin vastaamaan tutkimuskysymyksiin. Kyselyiden pohjalta todettiinkin osuuskuntajäsenten kehityskohteiden olevan enemmän keskittyneitä itse viljelyyn, mitä selittänee mahdollisuus jättää myyntityö osuuskunnan tehtäväksi. Osuuskuntiin kuulumattomilla taas kehityskohteet olivat enemmän talous ja markkinointipainotteisia. Tutkittaessa osuuskuntahyötyjä päästiinkin lopulta lopputulokseen, jonka mukaan osuuskunta on jäsenviljelijänsä toiminnassa merkittävä osa valmiine myyntisopimuksineen ja viljelijän myyntityötaakan keventäjänä.

Lisäksi kyselyiden pohjalta vaikuttaa siltä, että viljelijät ovat varsin tyytyväisiä osuuskuntien toimintaan, vaikka myös kehitettävää löydetään. Toisaalta vastaajien listaamat osuuskuntahyödyt ovat varsin moninaiset eivätkä näkemykset osuuskuntajäsenten kesken poikkea juurikaan näiden osalta. Osuuskuntien tulevaisuuden linjoista vastaajat ovat paikoin hieman erimielisiä. Tämä osaltaan vain kuvastanee sitä, että osuuskunta tasapainoilee melko hyvässä tilassa,

miellyttäen jotakuinkin kaikkia jäseniään jollakin saralla, vaikka odotukset tulevaisuuden mielipiteistä ovatkin hieman eriäviä.

Kun taas tutkittiin muita yhteenliittymiä kuin osuuskuntia ilmeni, että yhteenliittymissä arvostetaan pientä yhteisöä, jolle ei ole ladattu minkäänlaisia konkreettisia kehitysodotuksia. Nämä yhteenliittymät halutaan pitää staattisina ja hyvin operatiivisen tason toimintoina. Osuuskuntaan verraten yhteenliittymien jäsenet arvostavat yhteisöllisyyttä ja vertaistukea vieläkin enemmän. Vaikka osuuskunta ja yhteenliittymä eivät suljekaan toisiaan pois, erittäin harva on jäsen molemmissa. Yhteistä molemmille kuitenkin on hyödyn tuotto osakkailleen tavalla tai toisella.

LÄHTEET

Hankkija. 2018. Hankkija on Suomen suurin viljakauppias - myös luomussa!. [www-sivut]. [viitattu 1.5.2018] Saatavilla: https://www.hankkija.fi/Maatalous_ja_metsa/viljakauppa/luotettava-viljakaupan-kumppani/agrimarket-suomen-suurin-viljakauppias/

Hogeland, J.A. 2006. The economic culture of U.S. Agricultural Co-operatives". Culture & Agriculture, vol.28. nro.22, s. 67-79

ICA. 2018a. Facts and Figures [www-sivu]. [Viitattu 24.2.2018]. Saatavilla: https://ica.coop/en/facts-and-figures

ICA. 2018b. Co-operative identity, values & principles [www-sivu]. [Viitattu 25.2.2018]. Saatavilla: https://ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-identity-values-principles

Ilmarinen, A.2014. Kymen Luomu on omistajiensa näköinen yritys. Luomu, nro.5/2014, s.38-39. Saatavilla: http://www.luomuliitto.fi/hallinta/wp-content/uploads/2014/09/Luomulehti_5_2014_issuu.pdf

Inkinen, K. & Karjalainen, M-M. 2012. Osuustoiminnan juurilla. Aatteen sankareita vai veijareita? Porvoo: Pellervo-Seura ry.

Juutinen, H., Stenström, Å. & Vuori, R. 2006. Tehokas omistajahallinto. 2. uudistettu painos. Helsinki:Pellervo-seura. s.96

Kalmari, A., 2017. Miksi viljan rahdin maksaa aina viljelijä. Maaseudun tulevaisuus. [www-artikkeli]. [Viitattu: 24.8.2017]. Saatavilla: http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/mielipiteet/lukijalta/miksi-viljan-rahdin-maksaa-aina-viljelij%C3%A4-1.202572 .

Kevili. 2018. KEVILI's vision is to develop nationwide farmer's cooperative in Estonia, which increases its members' profitability and Estonian agriculture's sustainability through collective procurements, marketing and training. [www-sivusto]. [Viitattu: 12.5.2018]. Saatavilla: http://www.kevili.ee/en/

Kiviranta, T. 2018. Hämeessä uskotaan tuottajalähtöiseen vientiin. . [verkkolehti]. [viitattu 11.5.2018] Saatavilla: https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/artikkeli-1.230529

K-maatalous.2017. Tietoa sopimusmalleista. [www-sivusto]. [Viitattu 18.5.2017]. Saatavilla: https://www.k-maatalous.fi/asiakasohjelmat/viljakauppa/laatuviljasopimus/tietoa-sopimusmalleista/

Kämäräinen, S., Rinta-Kiikka, S. & Yrjölä, T. 2014. Maatilojen välinen yhteistyö Suomessa. [verkkodokumentti]. [Viitattu: 20.1.2018]. Saatavilla: http://www.ptt.fi/media/wp/tp162.pdf

Laurinkari, J. 2004. Osuustoiminta. Utopiasta kansainvälisen yrittämisen muodoksi. Kuopio: Suomen Graafiset Palvelut Oy.

Leetsar, J., Põder, A., Krusealle, J. & Värnik, R. 2014. The development of Estonian agricultural cooperatives and agricultural policy proposals for developing rural economic co-operation. [verkkodokumentti]. [Viitattu:13.5.2018]. Saatavilla: http://www.helsinki.fi/ruralia/materiaalit/ICA2011/Paper%20Track%201b%20Leetsar%20Poder%20Krusealle%20Varnik.pdf

Luke. 2018. Viljelijöiden keski-ikä omistajaryhmittäin. [www-tietokanta]. [Viitattu: 16.5.2018] Saatavilla: http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/fi/LUKE/LUKE__02%20Maatalous__02%20Rakenne__02%20Maatalous-

%20ja%20puutarhayritysten%20rakenne/08a_Viljelijoiden_ika_omistajaryh.px/table/tableViewLayout1/?rxid=52095748-2959-4ea6-91ee-964e0d30cb64

L 26.5.1989/503. Yhdistyslaki. [viitattu: 10.1.2018]. Saatavilla: http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1989/19890503

Mannio, L. 2004. Osuuskunnat ja verotus. Helsinki: Edita Prima Oy. s. 634.

Mazzarol, T., Rebound, S., Mamouni Limnios, E., & Clark, D. 2014. Research handbook on sustainable co-operative Enterprise. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited. s.585.

MTK. 2018. MTK. [www-sivut]. [viitattu 15.5.2018]
Saatavilla: https://www.mtk.fi/mtk/fi_FI/mtk/

MTK. 2017. Jäsenyys. [www-sivut]. [viitattu 15.5.2018]
Saatavilla: https://www.mtk.fi/jasenyys/fi_FI/jasenyys/

MTK. 2014. MTK:n toiminta-ajatus [www-sivut]. [viitattu 15.5.2018]
Saatavilla: https://www.mtk.fi/mtk/toiminta_ajatus/fi_FI/toiminta_ajatus/

Mähönen, J. & Villa, S. 2014. Osuuskunta. 2.painos. Helsinki:Sanoma Pro Oy. s.346.

Nordling, L. 2017. ViljaTavastia aloittanut viljan viennin ulkomaille – "Hinnaltaan hyvin kilpailukykyistä". Maaseudun tulevaisuus. . [verkkolehti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/viljatavastia-aloittanut-viljan-viennin-ulkomaille-hinnaltaan-hyvin-kilpailukykyist%C3%A4-1.202065

Ojanen, T. Luomuviljaa viedään maailmalle. [verkkolehti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: http://www.kaakonkantri.fi/kaakonkantri/maatilauutiset/185-luomuviljaa-viedaan-maailmalle

Pellervo. 2017a. Miksi osuuskunta? [www-sivu]. [Viitattu 10.2.2018]. Saatavilla: https://pellervo.fi/tietoa-osuustoiminnasta/osuuskunta/miksi-osuuskunta/

Pellervo. 2017b. Osuudet, osakkeet ja osuuskunnan oma pääoma [www-sivu]. [Viitattu 15.2.2018]. Saatavilla: https://pellervo.fi/tietoa-osuustoiminnasta/tietopankki/osuuskuntalaki/osuudet-osakkeet-ja-osuuskunnan-oma-paaoma/

Pellervo. 2018a. Talous tasapainoon. Osuuskunnan perustajan opas. [www-sivu]. [Viitattu 18.2.2018]. Saatavilla: http://perustajanopas.pellervo.fi/talous-tasapainoon/

Polar Oats. 2018. Polar Oats. [www-sivut]. [viitattu 1.5.2018].
Saatavilla: http://www.polaroats.fi/finnish

Pro Agria. 2017. Proagrian kasvintuotannon tulokset 2016 – viljat selvästi tappiolla, erikois-kasvit ja luomu menestyvät. [www-sivut]. [viitattu 14.8.2017]
Saatavilla:
http://proagrialiha.fi/ajankohtaista/proagrian-kasvintuotannon-tulokset-2016-viljat-selvasti-tappiolla-erikoiskasvit-ja

Pulkkinen, M. 2018a. Viljaosuuskunta tekee tulosta jäsenilleen. OT-Lehti. [verkkolehti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: http://otlehti.pellervo.fi/2018/02/20/viljaosuus%C2%ADkunta-tekee-tulosta-jasenilleen/

Pulkkinen, M. 2018b. Hämäläisten viljaosuuskunta pääsi vauhtiin – aikoo kolminkertaistua tänä vuonna. Maaseudun tulevaisuus. [verkkolehti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/suomalainen-maaseutu/artikkeli-1.230008

Raisio Agro. 2017. Sopimus ja hankintaehdot viljelykasveille. [verkkodokumentti]. [Viitattu: 16.9.2017]. Saatavilla: http://www.raisioagro.com/documents/12626/18385/Sopimus-+ja+hankitaehdot+viljelykasveille+2017.pdf/f79f06aa-fb73-465f-80de-681fa7821297

Rinta-Kiikka, S. 2014. Maatilojen välisen yhteistyön hyödyt. [verkkodokumentti]. [Viitattu: 15.3.2018]. Saatavilla: http://www.vyr.fi/document/1/192/20a2a37/mennee_d2cb09f_Rinta_Kiikka_Suvi_PTT.pdf

Ritvanen, V., Inkiläinen, A., von Bell, A. & Santala, J. 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinan perusteet. Helsinki: Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry. s.252.

Saarnivaara, P. 2008. Osuustoimintayritysten jäsenten/asiakkaiden suhtautuminen omistajuuteen. Pro gradu-tutkielma. Helsingin yliopisto. Elintarvike ekonomia.

Tattariosuuskunta. 2016a. Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnan historiaa. [www-sivut]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.tattariosk.fi/index.php?s=osuuskunta&ala=osk_historiaa

Tattariosuuskunta. 2016b. Tervetuloa juurevaan joukkoon. [www-sivut]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.tattariosk.fi/index.php?s=osuuskunta&ala=osk_yleis

Tattariosuuskunta. 2016c. Tattarin viljelyopas. [verkkodokumentti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.tattariosk.fi/tiedostot/viljelyopas.pdf

Tattariosuuskunta. 2016d. UKK- Usein kysytyt kysymykset. [www-sivut]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.tattariosk.fi/index.php?s=viljely&ala=ukk

Thakur, M., Mosher, G.A., Brown, B., Bennet, G.S., Shepherd, H.E., & Hurburgh C.R. 2009. Traceability in the Bulk Grain Supply Chain. Resource Magazine, vol.16, nro.3, s.20-22.

Troberg, E. 2014. Osuustoiminnen idea. Helsinki: Pellervo-Seura. s.109.

Valio. 2018. Johto ja omistajat. [www-sivu]. [Viitattu 1.3.2018]. Saatavilla: https://www.valio.fi/yritys/yritystieto/johto-ja-omistajat/

Viljatavastia. 2018a. Historiaa. [www-sivut]. [viitattu 1.5.2018]
Saatavilla: https://www.viljatavastia.fi/historiaa/

Viljatavastia. 2018b. Säännöt. [www-sivuti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla:https://www.viljatavastia.fi/wp-content/uploads/2016/10/ViljaTavastia_Osuuskunta_saannot_2016.pdf

Viljatavastia. 2018c. Viljatavastia. [www-sivut]. [viitattu 10.5.2018]
Saatavilla: https://www.viljatavastia.fi/

Viljatavastia. 2018d. Viljakauppa . [www-sivut]. [viitattu 10.5.2018]
Saatavilla: https://www.viljatavastia.fi/viljakauppa/

Viljatavastia. 2018e. Toimintaperiaatteet . [www-sivut]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.viljatavastia.fi/viljakauppa/toimintaperiaatteet/

Viljatavastia. 2018f. Viljan myynti . [www-sivut]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.viljatavastia.fi/viljakauppa/jasenille/

Viljatavastia. 2018g. Jäsenedut . [www-sivut]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: https://www.viljatavastia.fi/jaseneksi/jasenedut/

Vyr. 2018a. Kauppasopimus. [www-sivu]. [Viitattu 1.3.2018]. Saatavilla:
2018. www-sivu]. [Viitattu 1.4.2018]. Saatavilla: https://www.valio.fi/yritys/yritystieto/johto-ja-omistajat/

Vyr. 2018b. Sopimusviljely. [www-sivu]. [Viitattu 1.4.2018]. Saatavilla: http://www.vyr.fi/viljakaupan-ja-sopimusviljelyn-opas/sopimukset/sopimusviljely/

Vyr. 2018c. Ostohintatietoja. [www-tiedote]. [Viitattu: 6.4.2018]. Saatavilla: http://www.vyr.fi/fin/markkinatietoa/kotimaan-hinnat/ostohintatietoa/

Vyr. 2017. VYR tutustui viljakaupan käytänteisiin Suomenlahden eteläpuolella. [www-sivusto]. [Viitattu: 12.5.2018]. Saatavilla: http://www.vyr.fi/fin/ajankohtaista/uutiset/2017/03/vyr-tutustui-viljakaupan-kaytanteisiin-suomenlahden-etelapuolella/

Vyr. 2016. Sopimsuviljelyn suosio kasvaa hitaasti. [www-tiedote]. [Viitattu: 30.7..2017]. http://www.vyr.fi/fin/ajankohtaista/uutiset/2016/11/sopimusviljelyn-suosio-kasvaa-hitaasti/

Vyr. 2012b. Viljakaupan ja sopimusviljelyn opas. [verkkodokumentti]. [Viitattu 17.8.2017]. Saatavilla:
http://vyr.multiedition.fi/multimagazine/web/viljakauppa_sopimusviljely_opas/liitteet/Viljakaupan__ja_sopimusviljelyn_opas_printtiversio_2012web.pdf

Ylhäinen, A. 2015. Virossa viljakaupoilla. Käytännön maamies. [verkkolehti]. [viitattu 11.5.2018]
Saatavilla: http://kaytannonmaamies.fi/virossa-viljakaupoilla/

LIITTEET

Liite 1. Kymen Luomun jäsenille lähetetty kysely

Luovi-kysely

Tämä kysely on lähetetty Osuuskunta Kymen Luomun jäsenille ja sen tarkoituksena on antaa tietopohjaa Osuuskunta Kymen Luomun tulevaisuuden suunnan määrittämiselle ja toiminnan kehittämiselle sekä tuottamaan perustietoa viljelijäosuuskuntaan kuulumisen hyödyistä ja odotuksista Luomuviljan ketjut vientikuntoon (LuoVi) –hankkeelle. Kyselyn toteuttaa Lappeenrannan teknillinen yliopisto – Tuotantotalous.

Yksittäisiä vastauksia käsitellään luottamuksellisina. LuoVi-hankkeessa hyödynnetään vain näkemyksiä ja mielipiteitä jäsenyydestä ja nykyisistä toimintatavoista. Kymen Luomun käyttöön luovutetaan yhteenveto kyselystä.

Taustatiedot

1. Tilan kotipaikka / kunta jossa pääosa viljelyalastanne sijaitsee:

2. Tilan peltoala(ha)?

3. Vastaajan (tilan viljelijän) ikä?

- -30
- 31-40
- 41-50
- 51-60
- 61-

4. Kuinka kauan(vuotta) olette toiminut luomuviljelijänä?

Siirtymävaihe mukaan lukien.

5. Jos viljelystä luopuminen on ajankohtaista lähitulevaisuudessa, onko tilalle tiedossa jatkajaa?

- ei
- kyllä
- ehkä

jatkuu

6. Kuinka suuren osan tilan tuloista saatte?

(Vastaa prosenttiosuuksina, esim. 30%)

Kasvinviljelystä, puitavat kasvit	
Muusta viljelystä (peruna, juures, marja, vihannes yms.)	
Karjataloudesta	
Muusta KUIN maataloudesta (esim. koneurakointi jne..)	

Tuotanto nyt ja lähitulevaisuudessa

7. Mitä viljelykasveja viljelette ja mikä on keskimääräinen vuosituotoksenne (tonnia)?

Vastaa seuraavasti (tonnia/vuodessa keskimäärin) Ensimmäinen sarake kokonaissato, toinen sarake luomun osuus ja viimeinen siirtymävaiheessa oleva tuotos. Laatikot, joiden kasvit eivät ole tuotannossanne, voi jättää tyhjäksi.

Kokonaissato:	**Luomun osuus:**	**Siirtymävaiheessa:**
Kaura	Kaura	Kaura
Vehnä	Vehnä	Vehnä
Ruis	Ruis	Ruis
Ohra	Ohra	Ohra
Mallasohra	Mallasohra	Mallasohra
Speltti	Speltti	Speltti
Herne	Herne	Herne
Härkäpapu	Härkäpapu	Härkäpapu
Tattari	Tattari	Tattari
Öljykasvit (rypsi/rapsi)	Öljykasvit (rypsi/rapsi)	Öljykasvit (rypsi/rapsi)
Pellava	Pellava	Pellava
Nurmi	Nurmi	Nurmi
Nurmi, jota ei korjata (ha)	Nurmi, jota ei korjata (ha)	Nurmi, jota ei korjata (ha)
Nurmen siemenviljely	Nurmen siemenviljely	Nurmen siemenviljely
Sertifioidun viljan siemenviljely	Sertifioidun viljan siemenviljely	Sertifioidun viljan siemenviljely

jatkuu

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)

8. Miten arvioitte / suunnittelette / olette kiinnostunut muuttamaan tuotantovalikoimaanne 5 vuoden tähtäimellä?

Vastatessasi "Muu, mikä?" Valitse ensin pallo-kohta mitä aiot tehdä; vähentää, lisätä tms. jonka jälkeen voit kirjoittaa tekstikenttään, mistä kasvista on kysymys.

	Aion vähentää	Aion lisätä tai ottaa tuotantoon	Olen kiinnostunut ottamaan tuotantoon
Kaura	○	○	○
Vehnä	○	○	○
Ruis	○	○	○
Ohra	○	○	○
Mallasohra	○	○	○
Speltti	○	○	○
Herne	○	○	○
Härkäpapu	○	○	○
Tattari	○	○	○
Öljykasvit (rypsi/rapsi)	○	○	○
Pellava	○	○	○
Nurmi	○	○	○
Nurmi, jota ei korjata	○	○	○
Nurmen siemenviljely	○	○	○
Sertifioidun viljan siemenviljely	○	○	○
Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)	○	○	○
Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)	○	○	○
Muu, mikä? (juurekset, vihannekset, marjat, hamppu, kvinoa yms.)	○	○	○

9. Osaamiseni nykymuotoiseen viljelytuotantoon on mielestäni

jatkuu

- Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi
- Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran
- Osaamiseni on riittävää
- Osaamiseni on hyvällä tasolla
- Osaamiseni on erinomainen

10. Osaamiseni viljelytuotannon KEHITTÄMISEEN (uudet lajit, tekniikat, koneet jne...) on mielestäni

- Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi
- Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran
- Osaamiseni on riittävää
- Osaamiseni on hyvällä tasolla
- Osaamiseni on erinomainen

11. Millä alueella kokisit erityisesti tarvitsevasi lisää osaamista?

Sadon myynti

12. Myyn tuottamani sadon ensisijaisesti

Valitse 1 -2 merkittävintä.

- [ ] Kymen Luomun sopimuksilla etukäteen
- [ ] Kymen Luomun sopimuksilla varastosta
- [ ] omalla sopimuksella suoraan jalostajalle
- [ ] omalla sopimuksella karjatilalle
- [ ] omalla sopimuksella välittäjälle
- [ ] muulla tavalla, miten?

13. Myyn viljasatoni sopimuksilla (%-osuudet) ja haluaisin myydä viljasatoni sopimuksilla (%-osuudet)

Vaihtoehdot:	Myyn satoni:	Haluaisin myydä satoni:
[ ] **AVOHINTAINEN VILJELYSOPIMUS** (Viljelysopimus, jossa ilmaistaan ostajan ja viljelijän pyrkimys kauppoihin. Sopimuserän hinta voidaan sopia	[ ]	

jatkuu

myöhemmin.)

AVOHINTAINEN VILJELYSOPIMUS (purkumahdollisuudella)
(Viljelysopimus, jossa ilmaistaan ostajan/välittäjän ja viljelijän pyrkimys kauppoihin. Sopimuserän hinta voidaan sopia myöhemmin eikä erästä ole pakko tehdä kauppasopimusta tiettyyn päivään asti, johon asti erän voi myydä myös itse.)

KIINTEÄHINTAINEN VILJELYSOPIMUS
(Viljelijä antaa ostajalle/välittäjälle ennakkotiedot satoeristään ja sitoutuu myymään satoeränsä tälle sovitulla kiinteällä perushinnalla ja mahdollisesti sovitut laatukorjaukset huomioiden)

TERMIINIKAUPPA
(kauppaa tulevasta sadosta. Sopimuksessa sovitaan ennalta viljalaji, määrä, perushinta ja toimitusajanjakso. Hinnoittelu perustuu sopimushetken laatuhinnoitteluun.)

KÄTEISKAUPPA/Spottikauppa
(Hinnoittelu päivän markkinahintaan, pikainen toimitus ostajalle viljelijän varastosta)

VARASTOIMISSOPIMUS
(Käteiskaupan muoto, jossa viljaerä ostetaan viljelijältä, mutta erä jää viljelijän varastoon. Yleensä hinta on ostohetken perushinta ja toimitushetken perusteella tehdään laatukorjaukset. Varastoinnista voidaan maksaa korvausta viljelijälle.)

MAATILOJEN VÄLISET SOPIMUKSET
(Osapuolet päättävät itse hinta yms. perusteet, pääperiaatteena, että ostaja on alkutuottaja eikä jalosta tuotetta markkinoille)

Muu, mikä?

Kymen Luomun jäsenyys - hyödyt ja odotukset

14. Olen Kymen Luomun jäsen koska...

(1-erittäin tärkeä, 2- melko tärkeä, 3- ei kovin tärkeä 4-merkityksetön)

	1	2	3	4
Kymen Luomu tarjoaa itselleni mahdollisuuden kehittää osaamistani osaamistani				
Voin vaihtaa ammatillisia kokemuksia muiden viljelijäkollegoiden kanssa				
Yhteisöllisyys ja muiden viljelijöiden tapaaminen (sosiaalinen näkökulma)				
Koen Kymen Luomun neuvottelemat ostosopimukset itselleni sopiviksi tavoiksi hoitaa viljan myyntiä				
Kymen Luomu tuottaa käyttööni hyödyllistä tietoa mm. sopimuksista sopimuksista ja hinnoista				
Kymen Luomu jakaa käyttööni hyödyllistä tietoa viljelytekniikasta				
Kymen Luomu tarjoaa käyttööni hyödyllistä tietoa kannattavuudesta kannattavuudesta				
Saan Kymen Luomun kautta etua yhteishankinnoista				
Saan taloudellista hyötyä Kymen Luomun jäsenyydestä				

jatkuu

Muu syy, mikä?

15. Kymen Luomun nykymuotoisen toiminnan maksut ovat mielestäni

- Edulliset
- Melko edulliset
- Sopivat
- Melko kalliit
- Kalliit

16. Miten näkisit Kymen Luomun tulevaisuuden kehityssuunnat

	Täysin eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Täysin samaa mieltä
Kymen Luomun tulisi kasvaa valtakunnalliseksi organisaatioksi				
Kymen Luomun tulisi kehittyä dynaamiseksi myyntiorganisaatioksi ja etsiä aktiivisemmin uusia myyntikanavia ja ostajia				
Kymen Luomua tulisi kehittyä viljakaupassa välittäjäksi (ostaa ja myydä)				
Kymen Luomun tärkeä toiminta-alue on koulutus ja ammatillisen osaamisen lisääminen				
Kymen Luomun tulisi hankkia omistukseensa omistukseensa yhteiskäyttöisiä koneita.				
Kymen Luomun tulisi edistää osakkaidensa kesken koneiden yhteishankintaa				
Kymen Luomun tulisi toimia koneurakoinnin löytämisen väylänä osakkaidensa kesken				
Kymen Luomun tulisi toimia aktiivisesti jäsentensä sosiaalisena verkostona				
Kymen Luomun tulisi järjestää aktiivisemmin aktiivisemmin käytännön vertaisneuvontaa				
Kymen Luomun tulisi kouluttaa jäseniään laajemmin, erilaisia ulkopuolisia asiantuntijoita hyödytäen				

17. Jos Kymen Luomun neuvottelema sopimus tuo esimerkiksi kymmenen euron lisätuoton / tonni (lisähintaa ja/tai kustannussäästöä), paljonko olisi mielestäsi oikeudenmukainen Kymen Luomulle jäävä osuus? (0-10€)

jatkuu

18. Miten olisitte itse halukas osallistumaan ja järjestämään Kymen Luomun toimintaa?
(Esimerkiksi osallistuminen koulutuksiin/seminaareihin, näiden pitäminen, yhteishankinnat, sopimukset jne.)

19. Muu palaute Kymen Luomulle?

Kiitos vastauksestasi!

Liite 2. MTK-jäsenille Kaakkois-Suomessa lähetetty kysely

LuoVi-hankkeen kysely MTK-Kaakkois-Suomen yhdistysten jäsenille

Tämä kysely on lähetetty MTK:n jäsenille Kaakkois-Suomessa ja se toimii tärkeänä pohjatietona osuuskuntatyyppisen toiminnan odotuksista ja kehittämistarpeista toimitusketjussa. Kysely on osa Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman 2014-2020 rahoittamaa luomuviljatoimitusketjujen kehittämishanketta, LuoVi. Kyselyn toteuttaa Lappeenrannan teknillinen yliopisto – Tuotantotalous – yhteistyössä MTK-Kaakkois-Suomen kanssa. Yksittäisiä vastauksia käsitellään luottamuksellisina.

Taustatiedot

1. Tilan kotipaikka / kunta jossa pääosa viljelyalastanne sijaitsee:

2. Tilan peltoala?

3. Vastaajan (tilan pitäjän/viljelijän) ikä?

- -30
- 31-40
- 41-50
- 51-60
- 61-

4. Kuinka suuren osan tilan tuloista saatte?

Arvioi prosentteina

Kasvinviljelystä, puitavat kasvit	
Muusta viljelystä (peruna, juures, marja, vihannes yms.)	
Maidontuotannosta	
Lihantuotannosta (nauta,broileri,vuohi, lammas jne.)	
Metsätaloudesta	
Koneurakoinnista	
Muusta maa- tai metsätalouselinkeinosta?	

5. Kuinka kauan(vuotta) olette toiminut tilallisena/viljelijänä?

jatkuu

6. Oletteko jäsenenä jossakin osuuskunnassa? Missä? Kuvaile osuuskunnan toimintaa.

(Esim. Pihviosuuskunta X-Suomi, teurastamotoiminta ja alkutuottajien ja jatkojalostajien yhteistyön edistäminen sekä tuottajamarkkinahintojen kehittäminen)

- Kyllä
- Ei

Ei-vastaus hyppää kysymykseen 10

Osuuskuntatoiminta ja sen odotukset

7. Mitä hyötyjä osuuskunnasta on teille?

- ☐ Yhteishankinnat
- ☐ Valmiiksi neuvotellut myyntisopimukset
- ☐ Yhteistyötoiminta myynnissä/ostoissa
- ☐ Koulutus
- ☐ Vertaisneuvonta ja -tuki
- ☐ Sosiaaliset tapahtumat
- ☐ Urakoinnin löytäminen
- ☐ Urakoinnin tarjoaminen
- ☐ Tuotteen myynti osuuskunnan kautta
- ☐ Takuu oman toiminnan jatkuvuudesta
- ☐ Muu, mikä? _____
- ☐ Muu, mikä? _____
- ☐ Muu, mikä? _____

8. Kuinka mielestänne osuuskunnan toimintaa tulisi kehittää?

	Täysin eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Joskeenkin samaa mieltä	Täysin samaa mieltä
Osk:n tulisi kasvaa valtakunnalliseksi organisaatioksi	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi tehdä dynaamisempaa myyntityötä ja uusien ostajien etsintää	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi edistää osakkaiden koulutusta ja osaamisen kehittämistä	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi toimia yhteishankintojen edistäjänä	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi omistaa koneita/laitteita osakkaiden yhteiskäyttöön	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi toimia koneurakoinnin löytämisen väylänä	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi järjestää aktiivisemmin vertaisneuvontaa	☐	☐	☐	☐
Osk:n tulisi kouluttaa jäseniään ulkopuolisia ammattilaisia käyttäen.	☐	☐	☐	☐

jatkuu

9. Millaista toimintaa haluaisit osuukunnan lisäävän ja kehittävän?

- ☐ Koulutusta
- ☐ Vertaisneuvontaa
- ☐ Yhteishankintoja
- ☐ Tiedottamista markkinoista ja hinnoista
- ☐ Jäsenten sosiaalista toimintaa
- ☐ Jäsenten yhteistyömahdollisuuksia
- ☐ Muuta, mitä? _____
- ☐ Muuta, mitä? _____

jatkuu

10. Oletteko jäsen jossakin muussa maatalousyhteenliittymässä/seurassa/yhdistyksessä/epävirallisessa yhteistyöliittymässä? Kuvaile toimintaa lyhyesti.

(esim. mansikkayhdistys, mansikan taimien tuontiyhteistyö, kylvövälineiden yhteishankinta, 10 mansikkatilallista Pohjanmaalta tai kolmen viljelijän yhteistyötoiminta, myymme isoja viljaeriä yhdessä ja omistamme yhteisen puimurin, ei virallinen seura tai yhdistys)

- kyllä
- ei

Ei-vastaus hyppää kysymykseen 13

jatkuu

Maatalousyhteenliittymä / seura / yhdistys / epävirallinen yhteistyöliittymä

11. Mitä hyötyjä maatalousyhteenliittymästä / seurasta / yhdistyksestä / epävirallisesta yhteistyöliittymästä on teille?

Vastaa itsellesi merkittävimmän maatalousyhteenliittymästä / seurasta / yhdistyksestä / epävirallisesta yhteistyöliittymästä osalta.

12. Miten yhtymän toiminnan odotetaan kehittyvän tulevaisuudessa?

	Ei kehity	Kyllä, kehittyy	Toivoisin kehittyvän	Kuuluu nykytoimintaan
Toiminta kehittyy osuuskunnaksi	☐	☐	☐	☐
Toiminta kehittyy yhdistykseksi/seuraksi	☐	☐	☐	☐
Toiminta kehittyy muuksi viralliseksi tahoksi. (Millaiseksi?)	☐	☐	☐	☐
Yhtymä edistää koneurakoinnin löytymistä	☐	☐	☐	☐
Yhtymä edistää jäsentensä koulutusta	☐	☐	☐	☐
Yhtymä neuvottelee erilaisia sopimuksia jäsenilleen	☐	☐	☐	☐
Yhtymä tekee yhteishankintoja	☐	☐	☐	☐
Yhtymä edistää jäsenten tieto-taitoa alasta	☐	☐	☐	☐
Yhtymä tulee liittymän johonkin muuhun yhtymään	☐	☐	☐	☐
Muu, mikä?	☐	☐	☐	☐
Muu, mikä?	☐	☐	☐	☐

jatkuu

13. Mikä on päätuotantosuuntanne?

- Kasvinviljely
- Lihantuotanto
- Maidontuotanto
- Metsätalous
- Muu, mikä?

Kasvinviljely-vastaus jatkaa kyselyä normaalisti
Muut vastaukset hyppäävät kyselyn loppuun, kohtaan *Kiitos vastauksestasi*

jatkuu

Tuotanto nyt ja lähitulevaisuudessa

14. Viljelettekö luomua (myös siirtymävaihe huomioidaan)?

- Kyllä
- Ei
- Sekä tavanomaista että luomua

Kyllä-vastaus jatkaa kysymyksiin 15 ja siitä kysymykseen 17
Ei-vastaus hyppää kysymykseen 16 ja jatkaa normaalisti
Seka tavanomaista että luomua hyppää kysymykseen 16 ja jatkaa normaalisti

jatkuu

15. Kuinka kauan(vuotta) olette toiminut luomuviljelijänä?

Siirtymävaihe mukaan lukien.

16. Oletteko kiinnostunut siirtymään luomuun seuraavan viiden vuoden aikana?

- ○ Kyllä, osittain
- ○ Kyllä, koko tila
- ○ Ei
- ○ Ehkä

17. Mitä viljelykasveja viljelette?

- ☐ Kaura
- ☐ Vehnä
- ☐ Ruis
- ☐ Ohra
- ☐ Mallasohra
- ☐ Speltti
- ☐ Herne
- ☐ Härkäpapu
- ☐ Tattari
- ☐ Öljykasvit (rypsi/rapsi)
- ☐ Pellava
- ☐ Nurmi
- ☐ Nurmi, jota ei korjata (ha)
- ☐ Nurmen siemenviljely
- ☐ Sertifioidun viljan siemenviljely
- ☐ Marjat
- ☐ Avomaan vihannekset
- ☐ Juurekset
- ☐ Peruna
- ☐ Muu, mikä? (hamppu, kvinoa yms.)
- ☐ Muu, mikä? (hamppu, kvinoa yms.)
- ☐ Muu, mikä? (hamppu, kvinoa yms.

jatkuu

---

18. Osaamiseni nykymuotoiseen viljelytuotantoon on mielestäni

- Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi
- Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran
- Osaamiseni on riittävää
- Osaamiseni on hyvällä tasolla
- Osaamiseni on erinomainen

19. Miten arvioitte / suunnittelette / olette kiinnostunut muuttamaan tuotantovalikoimaanne 5 vuoden tähtäimellä?

Vastatessasi "Muu, mikä?" Valitse ensin pallo-kohta mitä aiot tehdä; vähentää, lisätä tms. jonka jälkeen voit kirjoittaa tekstikenttään, mistä kasvista on kysymys.

	Aion vähentää	Aion lisätä tai ottaa tuotantoon	Aion lisätä tai ottaa tuotantoon	Olen kiinnostunut ottamaan tuotantoon
Kaura	○	○	○	○
Vehnä	○	○	○	○
Ruis	○	○	○	○
Ohra	○	○	○	○
Mallasohra	○	○	○	○
Speltti	○	○	○	○
Herne	○	○	○	○
Härkäpapu	○	○	○	○
Tattari	○	○	○	○
Öljykasvit (rypsi/rapsi)	○	○	○	○
Pellava	○	○	○	○
Nurmi	○	○	○	○
Nurmi, jota ei korjata	○	○	○	○
Nurmen siemenviljely	○	○	○	○
Sertifioidun viljan siemenviljely	○	○	○	○
Marjat	○	○	○	○
Avomaan vihannekset	○	○	○	○
Juurekset	○	○	○	○
Peruna	○	○	○	○

---

jatkuu

Muu, mikä? (hamppu, kvinoa yms.)		○	○	○	○
Muu, mikä? (hamppu, kvinoa yms.)		○	○	○	○
Muu, mikä? hamppu, kvinoa yms.)		○	○	○	○

20. Osaamiseni viljelytuotannon KEHITTÄMISEEN (uudet lajit, tekniikat, koneet jne...) on mielestäni

- ○ Osaamistani täytyy kehittää merkittävästi
- ○ Osaamistani täytyy kehittää jonkin verran
- ○ Osaamiseni on riittävää
- ○ Osaamiseni on hyvällä tasolla
- ○ Osaamiseni on erinomainen

21. Millä alueella kokisit erityisesti tarvitsevasi lisää osaamista?

22. Jos viljelystä luopuminen on ajankohtaista lähitulevaisuudessa, onko tilalle tiedossa jatkajaa?

- ○ ei
- ○ kyllä
- ○ ehkä

jatkuu

Sadon myynti ja käyttö

23. Myyn viljasatoni sopimuksilla (%-osuudet) ja haluaisin myydä viljasatoni sopimuksilla (%-osuudet)

Vaihtoehdot:	Myyn satoni:	Haluaisin myydä satoni:
☐ **AVOHINTAINEN VILJELYSOPIMUS** (Viljelysopimus, jossa ilmaistaan ostajan ja viljelijän pyrkimys kauppoihin. Sopimuserän hinta voidaan sopia myöhemmin.)	☐	☐
☐ **AVOHINTAINEN VILJELYSOPIMUS (purkumahdollisuudella)** (Viljelysopimus, jossa ilmaistaan ostajan/välittäjän ja viljelijän pyrkimys kauppoihin. Sopimuserän hinta voidaan sopia myöhemmin eikä erästä ole pakko tehdä kauppasopimusta tiettyyn päivään asti, johon asti erän voi myydä myös itse.)	☐	☐
☐ **KIINTEÄHINTAINEN VILJELYSOPIMUS** (Viljelijä antaa ostajalle/välittäjälle ennakkotiedot satoeristään ja sitoutuu myymään satoeränsä tälle sovitulla kiinteällä perushinnalla ja mahdollisesti sovitut laatukorjaukset huomioiden)	☐	☐
☐ **TERMIINIKAUPPA** (kauppaa tulevasta sadosta. Sopimuksessa sovitaan ennalta viljalaji, määrä, perushinta ja toimitusajanjakso. Hinnoittelu perustuu sopimushetken laatuhinnoitteluun.)	☐	☐
☐ **KÄTEISKAUPPA/Spottikauppa** (Hinnoittelu päivän markkinahintaan, pikainen toimitus ostajalle viljelijän varastosta)	☐	☐
☐ **VARASTOIMISSOPIMUS** (Käteiskaupan muoto, jossa viljaerä ostetaan viljelijältä, mutta erä jää viljelijän varastoon. Yleensä hinta on ostohetken perushinta ja toimitushetken perusteella tehdään laatukorjaukset. Varastoinnista voidaan maksaa korvausta viljelijälle.)	☐	☐
☐ **MAATILOJEN VÄLISET SOPIMUKSET** (Osapuolet päättävät itse hinta yms. perusteet, pääperiaatteena, että ostaja on alkutuottaja eikä jalosta tuotetta markkinoille)	☐	☐
☐ **Käytän omien eläinten rehuksi**	☐	☐
☐ **Muu, mikä?**	☐	☐

Kiitos vastauksestasi!