

Helena Mörö

## **Tattarin sopimusviljelyhalukkuuteen vaikuttavia tekijöitä**

Case: Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta

Opinnäytetyö

Kevät 2016

SeAMK Elintarvike- ja maatalous

Agrologin tutkinto-ohjelma

**SeAMK** 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU  
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Elintarvike- ja maatalous

Tutkinto-ohjelma: Agrologi (AMK)

Suuntautumisvaihtoehto: Tuotantoprosessit

Tekijä: Helena Mörö

Työn nimi: Tattarin sopimusviljelyhalukkuuteen vaikuttavia tekijöitä-Case: Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta

Ohjaaja: Anu Katila

Vuosi: 2016

Sivumäärä: 41

Liitteiden lukumäärä: 3

---

Opinnäytetyö toteutettiin Pirkanmaalla Mänttä-Vilppulassa sijaitsevan Keskisen Myllyn toimeksiantona. Sen tavoitteena oli koota tietoa tattarin viljelystä viljelijöille sekä selvittää mitä ajatuksia tattari herättää viljelykasvina viljelijöiden keskuudessa. Lisäksi selvitettiin kuinka tunnettuja Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta ja Keskisen Mylly ovat viljelijöiden keskuudessa ja mitä viestinnällisiä keinoja tulisi käyttää tiedotettaessa Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta ja Keskisen Myllystä.

Suurin osa ravinnosta saadaan vehnästä, riisistä ja maissista, vaikka maailmassa on jopa 50 000-300 000 ihmisravinnoksi soveltuvaa kasvia. YK:n elintarvike- ja maatalousjärjestö FAO:n arvion mukaan kolme neljäsosaa maailman viljelykasvilajikkeista on hävinnyt yksipuolistuneen viljelyn takia. Tattari on Suomessa hyvin menestyvä kasvi, jolla voidaan monipuolistaa viljelykiertoa. Se kykenee parantamaan vaikeasti liukoisessa muodossa olevien ravinteiden saatavuutta seuraavan vuoden viljelykasveille. Myöhäisen kylvön ja puinnin ansiosta se tasaa tilojen työhuippuja.

Suomessa noin 2 % väestöstä, eli yli 100 000 henkilöä, sairastaa keliakiaa. Tattari on luontaisesti gluteeniton kasvi ja näin ollen sen käsittelyssä tulee olla erityisen tarkka. Sen joukkoon ei saa sekoittaa tuotantoketjussa yhtään muita viljoja. Tuotettaessa tattaria sopimusviljelynä Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle voidaan taata hinta ja ostaja sadolle.

Opinnäytetyössä tehtyjen haastattelujen perusteella voidaan todeta, että viljelijöillä ei ole riittävästi tietoa tattarin viljelystä. Tattariin tutustumiseen liittyvät asenteet ja mielikuvat ovat huonoja. Tattari on maineeltaan haastava viljelykasvi, joten sen monet positiiviset puolet tulisi tuoda voimakkaammin esille. Tattari on myös suhteellisen tuntematon viljelykasvi, eikä siitä tiedottaminen ole päätyntä monenkaan viljelijän tietoon.

Avainsanat: Tattari, sopimusviljely, mylly, osuuskunta

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## Thesis abstract

Faculty: SeAMK Elintarvike- ja maatalous

Degree programme: Agrologi (AMK)

Specialisation: Production process

Author: Helena Mörö

Title of thesis: Aspects that influence buckwheat contract farming-case: North-Pirkanmaan Buckwheat co-op

Supervisor: Anu Katila

Year: 2016      Number of pages: 41      Number of appendices: 3

---

This theses was assigned by Keskinen Mill, based in Pirkanmaa Mänttä –Vilppula. The purpose was to gather information about farming buckwheat as well as thoughts linked to buckwheat as a crop. Also it was clarified, how well North-Pirkanmaa Buckwheat Co-op and Keskinen Mill are known among farmers and which means of marketing communication would be beneficial for both.

The biggest proportion of food is based on wheat, rice and corn, although there are between 50 000 to 300 000 plants in the world that are suitable for human consumption. The FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations) estimates, that  $\frac{3}{4}$  of the world's crop species have disappeared through one-sided agriculture. Buckwheat grows on well in Finnish conditions and diversifies farming rotation. It is known for its feature to improve the availability of difficult liquid nutrients for next year's crop. Through late seeding and harvesting the seasonal peaks of work on farms can be evened out.

In Finland about 2% of the population, i.e. more than 100 000 people need gluten free nutrition, which buckwheat has naturally. Because of this need to be gluten free, the chain of handling and processing must be clean and without of any contact with other crops. The contract with the North-Pirkanmaa Buckwheat Co-op guarantees the price and a buyer for the harvest.

Based on the interviews in this theses it can be said that buckwheat is a relatively unknown plant and farmers are unaware how to grow it. The attitude and willingness to learn more about it is poor. Buckwheat is by reputation a challenging plant, thus more effort should be taken to make its' positive potential known.

Keywords: buckwheat, contract farming, flour mill, co-operative

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
1 JOHDANTO.....	7
2 PAIKALLISMYLLYT.....	8
2.1 Myllyliitto ry.....	8
2.1.1 Lähileipämerkki.....	10
2.1.2 Paikallismyllyjen kehittämishankkeet ja -projektit.....	11
2.2. Keskiisen Mylly.....	13
3 TATTARIN VILJELY.....	15
3.1.1 Kylvö ja muokkaus.....	17
3.1.2 Lannoitus.....	17
3.1.3 Kasvinsuojelu torjunta.....	18
3.1.4 Kukinta ja pölytys.....	18
3.1.5 Sadon korjuu ja varastointi.....	19
3.1.6 Tattarin etuja.....	19
4 VIESTINTÄKEINOT.....	22
4.1 Markkinointiviestintä.....	24
4.1.1 Mainonta.....	25
4.1.2 Myyntityö.....	27
4.1.3 Myynninedistäminen (Sales promotion, SP).....	28
4.1.4 Tiedotus- ja suhdetoiminta (Public relations, PR).....	29
5 TATTARIN SOPIMUSVILJELY POHJOIS-PIRKANMAAN TATTARIOSUUSKUNNASSA.....	30
6 SELVITYS VILJELIJÖIDEN AJATUKSISTA LIITTYEN TATTARIN VILJELYYN JA SOPIMUSTUOTANTOON.....	32
6.1 Aineisto ja menetelmät.....	32
6.2 Tulokset.....	33

6.2.1 Viljelijä nro. 1 .....	33
6.2.2 Viljelijä nro. 2 .....	33
6.2.3 Viljelijä nro. 3 .....	34
6.2.4 Viljelijä nro. 4 .....	34
6.2.5 Viljelijä nro. 5 .....	35
6.2.6 Viljelijä nro. 6 .....	35
6.2.7 Viljelijä nro. 7 .....	36
6.3 Yhteenveto.....	36
<b>7 JOHTOPÄÄTÖKSET .....</b>	<b>38</b>
<b>LÄHTEET .....</b>	<b>40</b>
<b>LIITTEET .....</b>	<b>42</b>

## Kuva- ja taulukkoluetelo

Kuva 1 Myllyliiton jäsenmylyt kartalla (Myllyliitto ry 2016) 10

Kuva 2 Virallinen lähileipämerkki (Lähileipä [Viitattu 20.3.2016]) 11

Kuva 4 Näyttöleike Keski-Myllyn verkkosivuilta (Keski-Mylly [Viitattu 14.4.2016]) 13

Kuva 5 Tattarin kemiallinen koostumus prosentteina (Tattari [Viitattu 8.5.2016]) 16

Kuva 6 Vehnän kemiallinen koostumus prosentteina (Vehnä [Viitattu 17.5.2016]) 16

Kuva 7 Viestinnän peruselementteihin kuuluvat lähettäjä, vastaanottaja, sanoma, kanava, palaute ja viestinnän hälyt (Vuokko 2003, 28) 23

Kuva 8 Viestinnän kehitys portaittain (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016]) 25

Taulukko 1 Myllyliiton jäsenmäärän kehitys (Koivula 2015). .....9

Taulukko 2 Tattarin kannattavuusvertailua ohraan AB-alueella (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016]) .....21

Taulukko 3 Tattarin kannattavuusvertailua ohraan C-alueella (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016]) .....21

# 1 JOHDANTO

Eri arvioiden mukaan maailmassa on 50 000-300 000 syötävää kasvia, mutta suurin osa ravinnosta saadaan vehnästä, riisistä ja maissista. YK:n elintarvike- ja maatalousjärjestö FAO:n arvion mukaan jopa kolme neljäsosaa koko maailman viljelykasvilajikkeista on hävinnyt. Tämä yksipuolistuminen uhkaa ympäristöä, ihmiskunnan hyvinvointia sekä sopeutumista tuotanto-olojen muutoksiin. Tattari on hyvin Suomessa menestyvä kasvi, joka monipuolistaa peltokasvien lajistoa ja jolla on hyvä kysyntä. Viljojen ja palkokasvien lisäksi tulisi etsiä erikoiskasveja, kuten tattaria, kuminaa, kvinoa, öljyhamppua ja pellavaa sekä ottaa näitä mukaan kiertoon. Tällöin molemmat kasvit hyötyvät ja sadot kasvavat. Viljelykierrossa erikoiskasvit tasapainottavat maan ravinnetilaa sekä hillitsevät kasvitautien, rikkakasvien ja tuholaisten painetta. (Salp-Kauppinen 2016.)

Tattarin viljelyala on kasvanut kuluneiden vuosien aikana jo lähelle 1 500 hehtaaria. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus on kutsunut tattaria jopa tulevaisuuden kasviksi. Se on luontaisesti gluteeniton ja sopii keliaakikoille sekä muille gluteenitonta ruokavaliota noudattaville. Tattarin aminohappokoostumus on ravitsemuksellisesta näkökulmasta hyvä, lisäksi se sisältää ihmisille hyödyllisiä antioksidantteja. Tattarin kuitujen ja sokereiden on todettu edistävän terveyttä muun muassa liittyen sokeriaineenvaihduntaan ja seerumin kolesteroliin. (Ala-Siurua 2012.)

Opinnäytetyön aihe saatiin Keskisen Myllyltä, joka toimii tiiviissä yhteistyössä Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnan kanssa. Opinnäytetyön tavoitteena on koota tietoa tattarin viljelystä viljelijöille ja selvittää mitä ajatuksia tattari herättää viljelykasvina viljelijöiden keskuudessa. Lisäksi tavoitteena oli selvittää kuinka tunnettuja Keskisen Mylly ja Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta ovat viljelijöiden keskuudessa sekä selvittää mitä keinoja tulisi käyttää viestinnässä Keskisen Myllystä ja Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta potentiaalisille viljelijöille. Aineistoa kerättiin kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä, toteutus tehtiin puhelinhaastattelulla. Vastauksia saatiin seitsemältä viljelijältä. Kyseisestä aiheesta ei ole tehty opinnäytetyötä aiemmin, joten vertailukohtaa aiempiin tuloksiin ei ole. Kiinnostus aiheeseen lähti paikallisen osuuskunnan ja myllyn tarpeesta selvittää asiaa sekä mielenkiinnosta tattarin viljelyä kohtaan.

## 2 PAIKALLISMYLLYT

Useat myllyt sijaitsevat luonnonkauniilla paikoilla historiansa vuoksi, joten tätä voisi hyödyntää esimerkiksi ruokamatkailussa. Tämän kehittämisessä tarvitaan verkostoitumista muiden lähiruokayrittäjien kanssa sekä markkinoinnin kehittämistä. Suomessa on alettu ymmärtää maaseudun pienyrittäjien merkitys ympäristölle ja taloudelle paremmin. Myös pienet yritykset ovat onnistuneet tuottamaan vientikelpoisia tuotteita, joten paikallismyllylläkin on edellytykset tuottaa ja markkinoida erikoistuotteita vientimarkkinoille. Tätä edistää etenkin pienten yritysten keskinäinen yhteistyö. Viljan tuottajat ja jatkojalostajat ovat isojen kauppaketjujen sekä vahvojen kansainvälisten markkinoiden tiukassa välissä. Myllytoiminnan ja -tuotteiden kaupallistaminen sekä erilaistaminen ovat selviytymiskeinoja nykymarkkinoilla. Mylläriin kuuluu nykypäivänä vastuu myllyn hoidosta, sen omistuksesta, viljan hankinnasta ja vastaanotosta sekä lopputuotteiden varastoinnista ja kuljetuksesta. Näiden lisäksi on hallittava asiakkaiden vaatimukset liittyen hintaan ja laatuun. Paikallismyllyt ovat kuuluneet vuodesta 2015 EVIRA:n valvomaan OIVA-valvontaan. Lisäksi mylläriin tulee huolehtia myllyn tekniikasta, pitää ne kunnossa ja korjata tarvittaessa. Myös raaka-aineiden käsittelyyn sekä laatuun vaikuttavat asiat on hallittava. Lisäksi nykyaikaisen paikallismyllyn johtaminen vaatii liiketoimintaosaamista, kuten talouden, tietotekniikan ja markkinoinnin hallitsemista. Tekniikan parantaminen sekä uusien palveluiden lisääminen on edellytys pysyä kilpailussa mukana. (Koivula 2015, 10-15.)

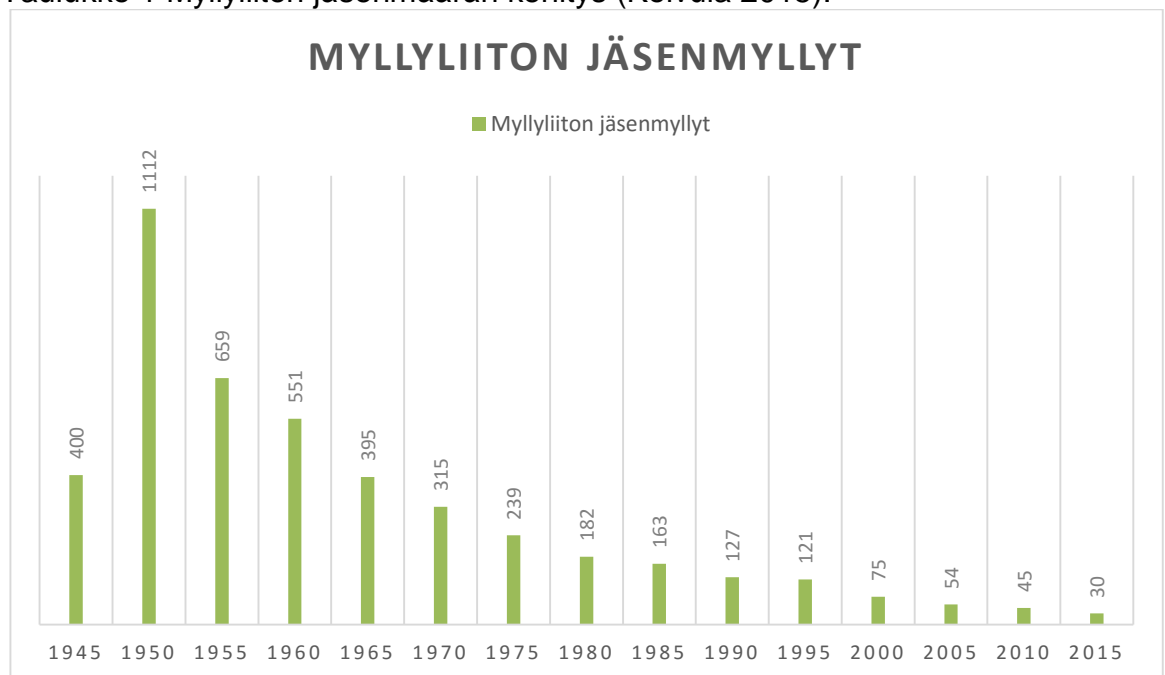
### 2.1 Myllyliitto ry

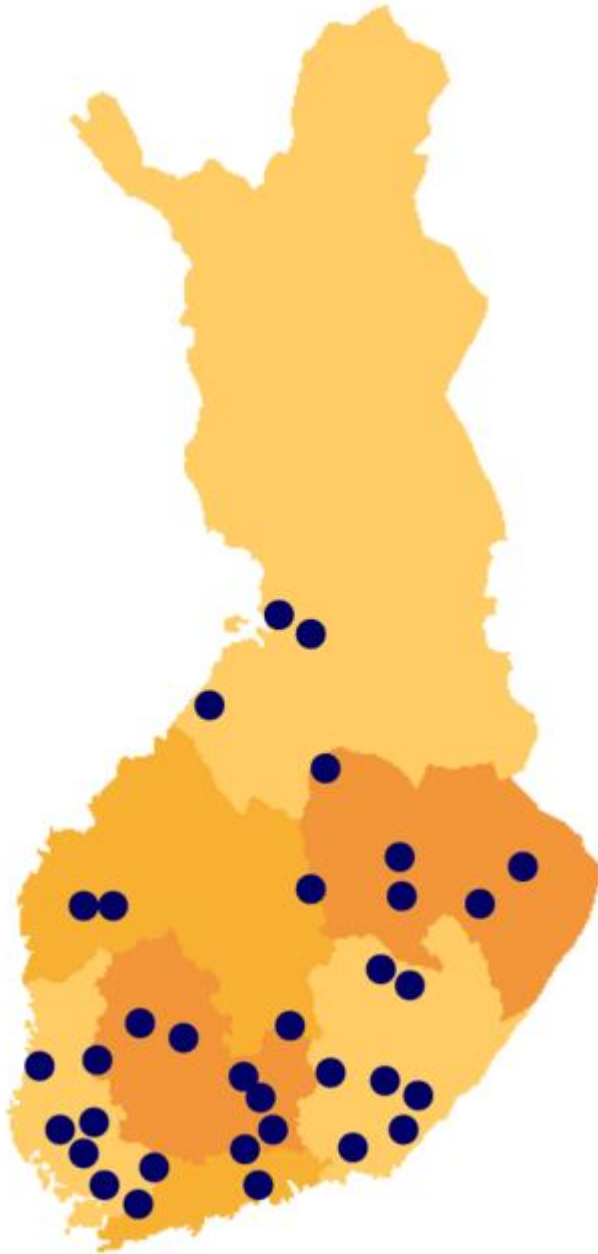
Myllyliitto ry perustettiin vuonna 1945 tarkoituksenaan edistää tietopuolisesti ja käytännöllisesti myllyliikkeen harjoittajain ammattitaidon kehittämistä sekä valvoa jäseniensä yhteiskunnallisia ja taloudellisia etuja. (Koivula 2015, 41.) Pääasiassa Myllyliiton tehtävänä on ollut pitää pienten paikallismyllyjen puolia isoja teollisuusmyllyjä



vastaan. Tätä nykyä toiminta on painottunut jäsenten etujen valvontaan eduskunnassa, ministeriössä, Vilja-alan Yhteistyöryhmässä (VYR) sekä Suomen Kaurayhdistyksessä. Myllyliitto toimii myös jäsentensä hallinnollisena organisaationa järjestämällä vuosikokouksia, hallituksen kokouksia ja ylläpitämällä yhdistyksen taloutta. Lisäksi Myllyliitto ry mahdollistaa myllytuotteiden myymisen jäsenilleen vuonna 1948 perustetun Myllytarvike Oy:n kautta. Vuonna 2015 liittoon kuului 30 (Kuva 1) varsinaista jäsenmyllyä (Taulukko 1). Tulevina vuosina liiton tärkeimpiä toimintoja tulevat olemaan tuotekehittäminen, markkinointi, vienti, verkostoituminen muihin lähiruokatoimijoihin sekä alihankinta suuremmille yrityksille. (Myllyliitto ry [Viitattu 22.3.2016].)

Taulukko 1 Myllyliiton jäsenmäärän kehitys (Koivula 2015).





Kuva 1 Myllyliiton jäsenmyllyt kartalla (Myllyliitto ry 2016)

### 2.1.1 Lähileipämerkki

Lähileipämerkki (Kuva 2) on tätä nykyä Myllyliiton omistama tuotemerkki, joka on syntynyt Agropolis Oy:n kanssa tehdyn kehittämisprojektin myötä 2000-luvun

alussa. Merkki siirtyi Uudenmaan Herkku Oy:ltä Myllyliitolle huhtikuussa 2014. Merkin käytön edellytyksenä on, että käytetty vilja on täysin tuotettu, jatkojalostettu ja pakattu Suomessa. Myös muiden raaka-aineiden tulee olla pääosin kotimaisia. Jauhoseokset ja taikinat ovat E-lisäaine vapaita. Tuotteet ovat perinteisin menetelmin juuren leivottuja pitkällä nostatusajalla. Merkillä pyritään muodostamaan kokonainen ketju, jossa oikeus merkin käyttöön on Myllyliitto ry:n jäsenmyllyillä sekä heidän raaka-ainetoimittajilla että jatko-jalostajilla. (Lähileipä [Viitattu 20.3.2016].)



Kuva 2 Virallinen lähileipämerkki (Lähileipä [Viitattu 20.3.2016])

### 2.1.2 Paikallismyllyjen kehittämishankkeet ja -projektit

Myllyliitto on toiminut aktiivisesti paikallismyllyjen kehittämisen suhteen. Seuraavaan olen koonnut paikallismyllyjen kehittämisprojektista sekä lähileipäketjun kehittämishankkeesta lopputulemat paikallismyllyjen kehittämisen suhteen.

Paikallismyllyjen kehittämisprojekti sai alkunsa vuonna 2001 Kalevi Hemilän asettaessa työryhmän pohtimaan keinoja pienten myllyjen aseman parantamiseksi. Tämä oli seurausta myllyliiton ja Pertti Mäki-Hakolan sekä eräiden muiden kansanedustajien onnistuneesta vaikuttamisesta ministeriin. Tutkimusten tuloksena työryhmä totesi, että uusia investointeja sekä tuotannon tehostamista tarvittaisiin,

mutta näihin myllyillä ei useinkaan ole varoja. Myös koulutukseen, tuotekehitykseen ja markkinointiin tarvittaisiin lisäpanostusta. Paikallismyllyt ovat osana kotimaista lähiruokaketjua ja maakunnallisten ruokaperinteiden säilyttäjiä, näin ollen ne soveltuvat hyvin luomutuotteiden jalostukseen. Viimeisenä mainintana paikallismyllyjä suositettiin verkostoitumaan muihin lähiruokayrittäjiin. Näiden näkemysten seurauksena alkoi lähileipä-hanke, jonka lopputuloksena syntyi lähileipämerkki. Työryhmä antoi vielä muita suosituksia, joissa korostettiin erikoistumista tuoteryhmiin, joihin suurilla yrityksillä ei ole kiinnostusta tai mahdollisuutta. Esimerkkeinä mainittiin mysli, luomuruuheet, tattari, gluteenittomat tuotteet ja erikoisjauhoseokset. Lisäksi suositeltiin alihankinnan kehittämistä, viljan tasaus- ja varmuusvarastoinnin hajauttamista sekä vientimahdollisuuksien hyödyntämistä.

Lähileipäketjun kehittämishanke sai alkunsa vuonna 2003 ja sitä luotsasi projekti-päällikkö Tarja Warpenius Agropolis Oy:stä. Hankkeeseen osallistui 25 paikallismyllyä, jotka eroteltiin kolmeen luokkaan: perinteiset kylämyllyt, erikoismyllyt ja nykyaikaiset paikallismyllyt. Kylämyllyjen toiminta tapahtuu vanhalla laitekannalla, vaikka niissä on vehnä- sekä ruismyllyjen tarvitsemat peruskoneet. Vilja vastaanotetaan säkeissä. Kyseisissä myllyissä löytyy eroja viljan vastaanotossa, valmennuksessa sekä myllypneumatiikan käytössä. Tämän myllyryhmän ensisijainen kehitystarve on hygieniatason kohottamisessa. Erikoismyllyt ovat keskittäneet osaamisensa ja laitteistonsa tietyn erikoistuotteen valmistukseen, joten raportin mukaan niillä on parempi todennäköisyys selviytyä kilpailukykyisinä. Nykyaikaiset paikallismyllyt kilpailevat suurten kauppamyllyjen kanssa päätuotteenaan yleensä vehnä jauho. Käytännössä niiden valmistusprosessi on sama kuin suurilla myllyillä, mutta tuotantomäärät ovat huomattavasti pienempiä. Raportin lopputuloksena paikallismyllyjen tulisi keskittyä myllytekniikan osaamiseen sekä koulutukseen. Myllyjen toimintavarmuuteen tulisi investoida. Lisäksi tuotteiden laatua tulisi kyetä hallitsemaan, kuten raaka-aine- ja jauhoanalyseja sekä yhteisiä laatustandardeja. Tuotteiden tulisi olla korkealaatuisia, pelkkä puhe ei riitä. Tulisi löytää vahvuudet, joita suuret kauppamyllyt eivät kykene hyödyntämään. Näitä voisi olla raaka-aineiden sata prosenttinen kotimaisuusaste, paikallisuus, lisääineettomuus sekä joustavuus. (Koivula 2015, 91–97.)

## 2.2. Keskisen Mylly

Keskisen Mylly (Kuva 3) on Markku ja Aila Vitikaisen omistama mylly, jossa sukupolvenvaihdoksen myötä vuonna 1994 mietittiin uutta suuntaa tilalle. Ensin oli ajatuksena tattarin soveltuvuus lemmikkieläinten ruokintaan, mutta kuorimattomana se ei maittanut pieneläimille. Ajatus tattarista jäi mietityttämään ja näin Vitikaiset alkoivat kehittämään tattarin kuorimiseen tarkoitettua uutta linjaa. Useiden kokeilujen jälkeen Vitikaiset alkoivat vuonna 1995 jalostaa gluteenittomaan ruokavalioon soveltuvaa tattaria uudella kuorintalinjalla. Uusi myllyrakennus valmistui vuonna 2000 ja tämän jälkeen tattarituotteiden kysyntä on kasvanut tasaisesti. (Koivula 2015, 134.)

Raaka-aineeseen ei saa sekoittua muita viljoja ja tämä on pystyttävä takaamaan gluteenittoman ruokavalion tarvitseville asiakkaille. Tämän takia raaka-aine hankitaan Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalta, joka on maakunnan viljelijöiden vuonna 2003 perustama osuuskunta. Monille asiakkaille tattarin terveellisyys ja kotimaisuus ovat tärkeitä tekijöitä gluteenittomuuden lisäksi.



Kuva 3 Näyttöleike Keskisen Myllyn verkkosivuilta (Keskisen Mylly [Viitattu 14.4.2016])

Tattari sopii myös urheilijoiden terveelliseen ruokavalioon. Etelä-Pohjanmaalta Kurikasta kotoisin oleva Annukka Siltakorpi edustaa Kurikan ryhtiä ja kuuluu naisten ampumahiihtäjien maajoukkueeseen. Siltakorpi käyttää Keskisen Myllyn tuotteita päivittäin niiden maun, kotimaisuuden ja terveellisyyden takia. Myös Tampereen Pyrinnön eturivin pitkien matkojen juoksijalupaus Jarkko Järvenpää on käyttänyt tattaria ruokavaliossaan jo kaksi vuotta. (Keskisen Mylly 2015.)

Mylly valmistaa tatarista jauhoja, rouhetta, suurimoita, hiutaleita ja kahta erilaista pastaa. Noin puolet tuotteista pakataan vähittäispakkauksiin ja ne menevät keskusliikkeille. Tattaria pakataan myös leipomopakkausissa sekä kotimaan kulutukseen kuin vientiinkin. (Koivula 2015, 134.)

### 3 TATTARIN VILJELY

Tattari on kulkeutunut Eurooppaan 1500-luvulla Venäjän kautta. Se on lähtöisin Pohjois-Intiasta ja Kiinasta. Suomessa sitä on viljelty aikanaan varsinaisesti Karjalassa ja Etelä-Savossa. (Tattari [Viitattu 8.5.2016].) Tätä nykyä tattarin viljely kotimaassa on alkanut nousta jälleen, yhtenä merkittävänä syynä on sen gluteenittomuus. Tällöin se siis soveltuu keliakikoille toisin kuin esimerkiksi ohra, ruis ja vehnä. (Montonen & Kontturi 1997.)

Tattari eli viljatatar kuuluu tatarkasveihin (*Polygonaceae*), sen latinankielinen suku on *Fagopyrum*. Tattarin latinankielinen nimi onkin *Fagopyrum esculentum*. Tämän tattarin kukat ovat lievästi punertavat tai valkoiset. Aikanaan oli vähäisessä viljelyksessä myös siperiantatar tai toiselta nimeltään rikkatatar (*Fagopyrum tataricum*). Sen kukka on vihertävä ja siemen on pieni, paksukuorinen ja kurtupintainen. Myös pelloilta tutut rikkakasvit kiertotatar (*Fallopia convolvulus*) ja ukontatar (*Persicaria lapathifolia*) kuuluvat *Polygonum*-sukuun. (Montonen & Kontturi 1997.)

Tattari on yksivuotinen ruoho, sen korkeus on 15–70 senttimetriä. Sen varsi on pysty, kalju, tyvestä haarova. Kukka on säteittäinen, leveän kellomainen. Sen halkaisija on 3-6 millimetriä, terälehdien näköisiä kehälehtiä on viisi ja ne ovat valkoisia tai punertavia. Heteitä on kahdeksan ja emi on 3-luottinen. Kukat ovat tuoksuvia ja ne ovat lehtihangoissa tiheinä viuhkoina varren yläosassa. Lehdet sijaitsevat vuorottain varressa. Ne ovat ruodillisia ja niiden tyvessä on korvakkeet. Lehtilapa on kolmiomaisen pullea, noin 3-9 senttimetriä pitkä. Se on suippokärkinen. Tyviliuskat ovat tavallisesti teräviä. Lapa on ehytlaitainen ja suonia pitkin lyhytkarvainen. Hedeelmä on sileä 3-särmäinen. Pähkylä on ruskea, kehälehtiä huomattavasti pidempi. Tattari kukkii heinä-elokuussa. Suomessa tattaria viljeltiin vuonna 2012 1300 hehtaarilla. (Viljatatar 2016.)

Vesi	9,7
Proteiini	13,3
Rasva	3,4
Hiilihydraatit	71,5
Kuitu	10,0
Tuhka	2,1

*Lähde: USDA: National Nutrient Database, 2015.*

Kuva 4 Tattarin kemiallinen koostumus prosentteina (Tattari [Viitattu 8.5.2016])

Tattarin kemiallinen koostumus (kuva 4) verrattuna vehnään (kuva 5) on hyvin pitkälti samanlainen. Vehnä sisältää prosentuaalisesti hieman enemmän vettä. Tattarissa on yhden prosentin verran enemmän proteiinia, näistä voidaan merkittävimpänä mainita ihmiselle välttämätön aminohappo lysiini. (Tattari [Viitattu 8.5.2016].) Tattarin rasvapitoisuus on suurempi kuin vehnällä. Hiilihydraattipitoisuuden ero ei ole merkittävä. Vehnä sisältää 2,2 prosenttia enemmän kuitua kuin tattari, tuhkapitoisuuden ero ei ole merkittävä.

Vesi	13,1
Proteiini	12,6
Rasva	1,5
Hiilihydraatit	71,2
Kuitu	12,2
Tuhka	1,6

*Lähde: USDA: National Nutrient Database, 2015.*

Kuva 5 Vehnän kemiallinen koostumus prosentteina (Vehnä [Viitattu 17.5.2016])

Tattarin viljelyn perustana on gluteenia sisältävistä viljoista erotettu tuotanto. Tämä edellyttää viljelijältä tarkkuutta ja sitoutumista viljelyn jokaisessa vaiheessa, kuten viljelytoimenpiteissä, kuivauksessa ja varastoinnissa. Sopimustuotannon etuina on taattu kiinteä hinta ja varma ostaja. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Tattarin riskeinä ovat sen arkuus maan liialliselle kosteudelle ja hallalle. Lisäksi satovaihtelut ovat suuria. (Montonen & Kontturi 1997.) Tattaria tuodaan Suomeen Kiinasta ja Puolasta. Kiina ja Venäjä ovat globaalisti suurimmat tuottajamaat, Puola on Euroopan alueella suurin tuottaja. (Vitikainen 2016.)



### 3.1.1 Kylvö ja muokkaus

Tattarille tulisi valita hyvä kuntoinen lohko, jonka vesitalous on kunnossa. Lisäksi tulisi varmistaa lohkon suojaisuus hallalta. Tattari on kohtalaisesti poudankestävä. (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016].) Tattari on herkkä kuorettumiselle ja hallalle, kevyet maalajit ovat parhaimpia. Tattari sietää paremmin kuivuutta kuin märkyyttä. Se kasvaa happamammassakin maassa, optimi pH on silti 6. Hyvinä esikasveina toimivat nurmet, kesanto, tattari, peruna, härkäpapu ja herne. Rypsilä ja rapsilla on taipumus kasvaa tattarikasvuston läpi, joten näitä tulisi harkita tarkkaan. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Monivuotiset rikkakasvit ja viljat on ehdottomasti huolehdittava pois ennen tattarin kylvämistä. (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016].)

Lohko tulisi muokata kyntämällä ja äestämällä. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016]). Glyfosaatilla käsitellyillä lohkoilla saadaan lisää aikaa juolavehjän hävittämiseen, jos kyntö siirretään toukokuun lopulle (Tattarin viljely on taitolaji. [Viitattu 14.4.2016]). Kylvön tulisi tapahtua toukokuun lopussa tai kesäkuun alussa lämpimään maahan, sillä tattari on erittäin arka hallalle. Siemenmäärä on noin 50–70 kiloa hehtaarille. Myös suorakylvöllä on saatu hyviä tuloksia maalaji huomioon ottaen, tällöin siemenmäärä tulee nostaa noin 60 kiloon hehtaarille, tiheyden tulisi olla noin 160–200 taimea neliömetrillä. Kylvösiemenen tulee olla hyvin puhdasta rikkakasveista, etenkin peltoretikan siemenistä ja liduista. Kylvössä tulisi tavoitella tasaista kylvöalustaa, kylvösyvyys on noin kahdesta kolmeen senttimetriä. (Pohjoispirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Hiesuisilla lohkoilla tulisi välttää turhaa muokkausta (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016]). Kylvösiemenen hinta on 1,36 euroa kiloa kohden arvonlisäveroprosentin ollessa nolla (Vitikainen 2016).

### 3.1.2 Lannoitus

Lannoituksen tulisi olla kloorivapaata (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016]). Typpeä tulisi laittaa varovaisesti viljavuustutkimuksen mukaan

noin 30 kiloa hehtaarille ja fosforia enintään 10 kiloa hehtaarille. Kalin viljavuusluokka tulisi olla tyydyttävä, tarvittaessa voidaan lannoittaa 25–40 kiloa hehtaarille. (Luomututkimuksen ja neuvonnan yhteishanke [Viitattu 9.5.2016].) Tattarille ei suositella annettavan karjanlantaa (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016]). Tattari erittää juuristaan muurahais-, etikka- ja sitruunahappoja, joilla se pystyy irrottamaan maaperästä vaikealiukoisia ravinteita. Fosforin lähteenä tattari pystyy hyödyntämään puhdasta apatiittia ja kalin lähteenä biotiittia. (Luomututkimuksen ja neuvonnan yhteishanke [Viitattu 9.5.2016].)

### **3.1.3 Kasvinsuojelu torjunta**

Tehokas rikkakasvien torjunta perustuu puhtaaseen kasvulohkoon. Ennaltaehkäisevänä toimenä tulisi huolehtia tasaisesta kasvustosta. Pahimpia rikkakasveja tattarille ovat juolavehnä, jauhosavikka, peltoretikka, rypsi ja viljat. Juolavehneä ja viljaa voidaan torjua kemiallisesti. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Lohkoa kannattaa tarkkailla koko kasvukauden ajan.

Tattarilla ei tiettävästi ole kasvitauteja. Jos tattari lakoontuu, tulee kasvustoon helposti homeita. Tuholaisista tulee tarkkailla luteita, sillä se aiheuttaa kasvupisteen imentävioituksen. (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016].)

### **3.1.4 Kukinta ja pölytys**

Tattarin kukinta alkaa reilun kuukauden kuluttua kylvöstä ja sen kesto on 5-12 viikkoa riippuen olosuhteista. Hyönteispölytys on erittäin tärkeää tattarille, sillä se nostaa satoa merkittävästi, jopa 30 prosenttia. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Tätä voidaan edistää esimerkiksi hankkimalla lähiseudun mehiläishoitajilta pesiä pellon reunaan (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016]). Suosituksena voidaan pitää 2-3 mehiläisyhdyskuntaa hehtaarilla (Luomututkimuksen ja neuvonnan yhteishanke [Viitattu 9.5.2016]) Kukinta on runsasta, mutta näistä

vain 10–15 prosenttia kehittyä siemeniksi asti. Suomalaisille lajikkeille on ominaista päättymätön kukinta. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].)

### **3.1.5 Sadon korjuu ja varastointi**

Viljelijän tulee valita puintijärjestys joka voi olla esimerkiksi vilja-rypsi-tattari. Seulasto ja viljasäiliö tulee puhdistaa huolellisesti ennen tattarin puintia aloitettaessa. Puimurin säädöt tehdään rypsiä väljemmin, seulakoko saa olla 2,8 millimetriä. (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016].) Syyshalla pakkotuleennuttaa tattarin, tämän jälkeen puinti helpottuu huomattavasti. Ensimmäiset tattarin siemenet tulevat noin 8 viikkoa kylvöstä. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Oikean puintiajankohdan määrittäminen voi olla haastavaa. Tattari tulee kuivata tasaisesti ja varovasti, loppukuivaus tulisi tehdä alle 14 prosenttiin. (Tattarin viljely on taitolaji [Viitattu 14.4.2016].) Tattari voidaan kuivata muiden viljojen tapaan muuten, mutta jyvän sisälämpötilan ei saa nousta yli 60 asteeseen, tällöin jyvän tärkkelys alkaa pilkkoutua. Tattarin keskisato on noin 600 kiloa hehtaarilta, parhaat sadot ovat olleet jopa 2000kg hehtaarilta. Huonoina kylminä ja sateisina kesinä voi olla, että satoa ei saada ollenkaan. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].) Tattarin sato kannattaa lajitella joko seula- tai triöörilajittelulla (Luomututkimuksen ja neuvonnan yhteishanke [Viitattu 9.5.2016]).

### **3.1.6 Tattarin etuja**

Tattarin viljelyn etuina voidaan mainita alhaiset tuotantokustannukset. Sadon onnistuessa se takaa erinomaisen katetuoton. Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta on maksanut vuonna 2015 tavanomaisesti tuotetusta tattarista 0,64 €/kg ja luonnonomukaisesti tuotetusta 0,78 €/kg. Viljelyosuuksien ylimenevältä osalta on vähennetty 0,05 €/kg. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta 2016.) Tattarilla on hyvä esikasviarvo, se parantaa vaikeasti liukoisessa muodossa olevien ravinteiden saatavuutta.

Eryityisesti juuristossa tuotettavan entsyymien avulla tattari torjuu lohkoilta juolaveh-nää seuraavien kasvustojen osalta. Tattarin viljely tasaa työhuippuja sen myöhäisen kylvön ja puinnin ansiosta. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].)

Verrattaessa tattarin kannattavuutta ohraan AB-alueella (taulukko 2) ja C-alueella (taulukko 3) voidaan todeta tattarin olevan kannattava viljeltävä sadon onnistuessa. AB-alueella tukien määrät ovat samat, joten näistä ei tule merkittävää eroa lopputu-lokseen. Tukiin sisältyvät perustuki 117 €, viherryttämistuki 74 €, luonnonhaittakor-vaus 217 € ja ympäristökorvaus 54 €, eli yhteensä 462 €. Tattarista tilitetään 600 kilon satotasolla 384 € ja ohrasta 3750 kilon satotasolla 510 €. Tällöin tattarista mak-settu hinta on melkein nelinkertainen hinta verrattuna ohraan. Toisaalta ohran sato-tasoa verrattaessa se on yli viisinkertainen verrattuna tattariin. Hehtaarilta saatu tuotto ei siis ole tattarilla 600 kilon satotasolla yhtä kannattava kuin ohran 3750 kilon satotasolla. Kulujen osuutta verrattaessa tattarin kulut ovat jopa puolet pienemmät kuin ohran. Tattarin kuluihin hehtaaria kohden laskettiin lannoite 92 €, siemen 50 kiloa 68 €, kuivaus 36 € ja rahti 12 €, eli yhteensä 208 €. Ohran kuluihin hehtaaria kohden laskettiin lannoite 154 €, siemen 50 €, rikkakasvien torjunta 15 €, tautitor-junta 27 €, kuivaus 75 € ja rahti 75 €, eli yhteensä 396 €. Merkittävin tekijä kulujen eroissa on kasvinsuojelukulut ohralla. Lisäksi kuivauksen ja rahdin osuudet ovat suuret. Lopullinen tattarista saatu kate hehtaaria kohden on 638 euroa ja ohralla 576 euroa.

C-alueella tattarille ja ohralle maksetaan muutoin samat tuet kuin AB-alueella, mutta tattarille maksetaan lisäksi pohjoista tukea 80 €. Satotasojen pysyessä tattarin 600 kilossa ja ohran 3750 kilossa tilitystulot pysyvät samoina, eli tattarilla 384 € ja ohralla 510 €. Yhteensä tukien ja sadosta saatujen tulojen jälkeen ohrasta saadaan 46 eu-roa enemmän kuin tattarista. Kulut pysyvät samoina kuin AB-alueella. Pohjoisen tuen ansiosta tattarista voidaan saada jopa 719 euron kate hehtaarilta, mikä on mel-kein neljäsosan parempi kuin ohran 577 euron kate.

Ohran hehtaaria kohden saadut tulot ovat siis paremmat suuremman satotason an-siosta. Tattarin etu voidaan saavuttaa hyvänä satovuonna kasvinsuojelun tarpeet-tomuudella ja vähäisillä lannoituskustannuksilla. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuus-kunta [Viitattu 14.4.2016].)

Taulukko 2 Tattarin kannattavuusvertailua ohraan AB-alueella (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016])

Tattarin ja ohran kannattavuus AB-alueella			
	€		€
Tattarin tulot		Ohran tulot	
600 * 0,64	384	3750 kg * 0,136	510
Tuet		Tuet	
Perustuki	117	Perustuki	117
Viherryttämistuki	74	Viherryttämistuki	74
LHK	217	LHK	217
Ympäristökorvaus	54	Ympäristökorvaus	54
<b>Yhteensä</b>	<b>846</b>	<b>Yhteensä</b>	<b>972</b>
Tattarin kulut	€	Ohran kulut	€
Lannoite	92	Lannoite Y-3 390 kg	154
esim. Puutarhan Y-3 150kg		Siemen 225 kg (20/80%)	50
Siemen 50 kg (1,36 €/kg alv. 0)	68	Rikkakasvit	15
		Taudit Acanto-Proline 0,25l/ha	27
Kuivaus 600kg*0,06	36	Kuivaus 3750 kg * 0,02	75
Rahti 600kg*0,02	12	Rahti 3750 kg*0,02	75
<b>Yhteensä</b>	<b>208</b>	<b>Yhteensä</b>	<b>396</b>
<b>Tattarin kate A, €</b>	<b>638</b>	<b>Ohran kate A, €</b>	<b>576</b>

Taulukko 3 Tattarin kannattavuusvertailua ohraan C-alueella (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016])

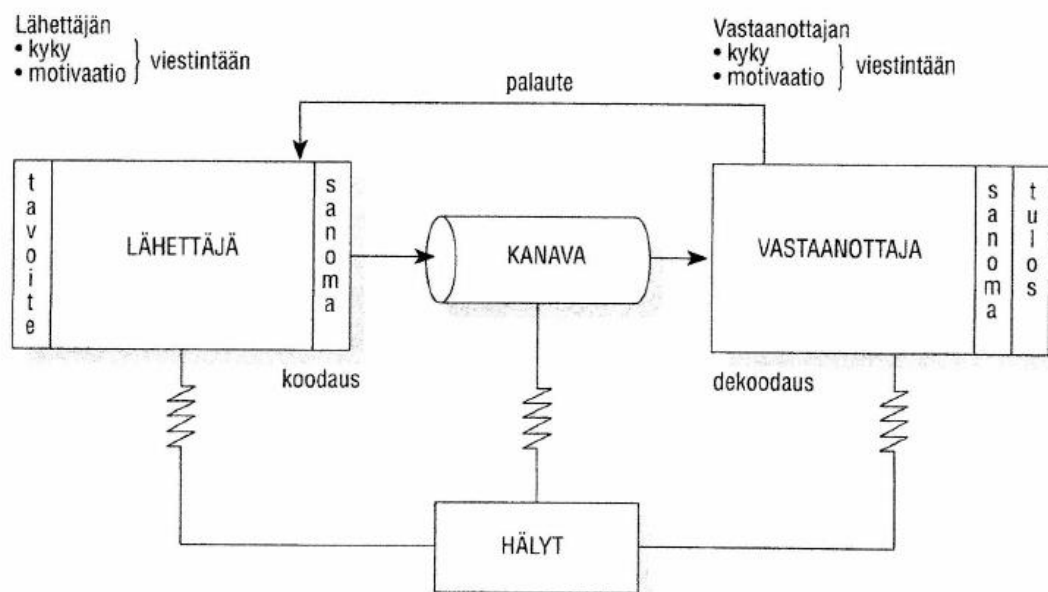
Tattarin ja ohran kannattavuus C-alueella			
	€		€
Tattarin tulot		Ohran tulot	
600 * 0,64	384	3750 kg * 0,136	510
Tuet		Tuet	
Perustuki	101	Perustuki	101
Viherryttämistuki	66	Viherryttämistuki	66
LHK	242	LHK	242
Ympäristökorvaus	54	Ympäristökorvaus	54
Pohjoinen tuki	80		
<b>Yhteensä</b>	<b>927</b>	<b>Yhteensä</b>	<b>973</b>
Tattarin kulut	€	Ohran kulut	€
Lannoite	92	Lannoite Y-3 390 kg	154
esim. Puutarhan Y-3 150kg		Siemen 225 kg (20/80%)	50
Siemen 50 kg (1,36 €/kg alv. 0)	68	Rikkakasvit	15
		Taudit Acanto-Proline 0,25l/ha	27
Kuivaus 600kg*0,06	36	Kuivaus 3750 kg * 0,02	75
Rahti 600kg*0,02	12	Rahti 3750 kg*0,02	75
<b>Yhteensä</b>	<b>208</b>	<b>Yhteensä</b>	<b>396</b>
<b>Tattarin kate A, €</b>	<b>719</b>	<b>Ohran kate A, €</b>	<b>577</b>

## 4 VIESTINTÄKEINOT

Viestinnässä lähettäjä käynnistää viestintäprosessin, jonka kohteena on vastaanottaja (Åberg 2000, 27). Viestintä perustuu lähettäjän tavoitteiden perusteella tehtyyn sanomaan, jolla halutaan saada aikaan tietty vaikutus vastaanottajassa. Lähettäjän kykyyn viestiä kuuluvat kohderyhmän tuntemus, sanoman oikea muotoilu ja lähettäminen kohderyhmää ajatellen. Viesti tulee olla kohderyhmän avattavissa. Kohderyhmä antaa siis perusteet sille, mitä sanotaan ja missä. Jotta tietty tavoite saavutetaan, lähettäjän tulee koodata eli muodostaa sanoma. Tämä sanoma lähetetään tiettyä valittua kanavaa pitkin. Vastaanottajan tulkinta sanomasta vaikuttaa lopulta viestinnän onnistumiseen. Tällöin vastaanottajan tulee kyetä avata viesti, eli dekodata se. Vastaanottajan motivaatiolla ei ole suurta merkitystä viestinnän onnistumisen kannalta, sillä myös täysin passiivinen vastaanottaja voi myös saada vaikutuksia viestinnästä. Lähettäjän motivaatio viestintään on suuressa roolissa viestinnän tehokkuuden kannalta. (Vuokko 2003, 27–28.) Ärsyke on havaittavana vaikuttava aistein havaittava tekijä. Ärsykkeen tulisi olla riittävän vahva, muuttuva ja äkillinen ylittääkseen aistin ärsykekyynnyksen. (Åberg 2000, 28–29.) Toimivan viestintä perustuu joko ärsykkeen tai vastaanottajan vahvuuteen. Jos vastaanottaja on passiivinen, tulee ärsykkeen olla voimakas ja toisin päin. Jos tavoitteita ei saavuteta, viestinnän tavoite ei toteudu.

Tavoitteiden saavuttamista tulee arvioida. Tällöin tutkitaan saavutettiinhaluttu lopputulos. Tieto voi perustua kohderyhmän reaktioihin, myyntitietoihin tai vaikka tutkimustuloksiin. Tulos kertoo oliko viestintä onnistunut. Tavoitteita on turha asettaa, jos niitä ei arvioida ja valvota. Yksi viestinnän epäonnistumiseen johtaneista tekijöistä voivat olla erilaiset hälyt. (Vuokko 2003, 29.) Hälyjä voidaan luokitella monella tavalla. Esimerkkeinä voidaan mainita jaottelu esteisiin, kohinaan, katoon ja vääristymään. Jos sanoma ei pääse lähettämisen jälkeen perille, on kyseessä ulkoinen häiriö eli este. Kohina on myös ulkoinen häiriö ja tällöin sanomaan sekoittuu muita sanomia tai häiriöitä. Jos osa sanomasta katoaa sanoman saapuessa vastaanottajalle, on kyseessä kato. Tällöin puhutaan sisäisestä häiriöstä. Jos sanoma tulkitaan väärin sen perille pääsemisestä huolimatta, voidaan puhua vääristymästä. Kyse on tällöin sisäisestä häiriöstä. (Åberg 2000, 31–32.) Häly voi johtua lähettä-

jästä, vastaanottajasta tai viestinnän kanavasta. Lähettäjä tai vastaanottaja voi suhtautua negatiivisesti toiseen osapuoleen tai koko kohderyhmään, tällöin viestintä voi olla tehotonta ja negatiivista. Kanavahäly voi johtua kilpailijoiden lähettämistä sanomista tai epäselvästi toteutetusta sanomasta. Joskus viestinnän epäonnistumisen syytä ei pystytä selvittämään. Syinä voi olla jonkun viestinnän perustekijän soveltumattomuus tilanteeseen, kanavan väärä valinta kohderyhmän kannalta, palaute-mahdollisuuden toimimattomuus, mainossanomien heikkous tai kilpailijoiden samanaikaiset sanomat aiheuttavat liikaa hälyä. Viestintäprosessiin kuuluvat aina edellä mainitut tietyt tekijät (Kuva 6), vaikka niiden määrät voivat vaihdella. (Vuokko 2003, 30–32.)



Kuva 6 Viestinnän peruselementteihin kuuluvat lähettäjä, vastaanottaja, sanoma, kanava, palaute ja viestinnän hälyt (Vuokko 2003, 28)

Viestinnän muodot voidaan jakaa kahdenkeskeiseen viestintään ja joukkoviestintään. Kahdenkeskeinen viestintä on tehokkainta, joukkoviestinnässä riskeinä ovat kanavahälyt sekä oikean sanoman ja kanavan löytäminen suurelle ihmisjoukolla. Kahdenkeskinen viestintä varaa henkilöresursseja paljon, mitä taas ei tapahdu

joukkoviestinnässä. Viestinnässä voidaan valita toinen edellä kerrotuista muodoista tai yhdistää nämä, eli käyttää promootiomixiä. Tällöin molemmat kompensoivat toistensa heikkouksia.

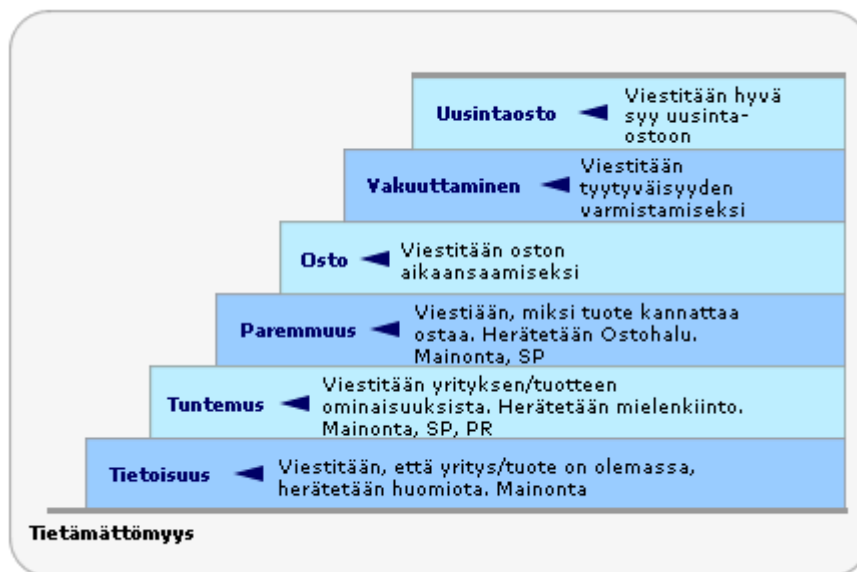
Kahdenkeskisen viestinnän kohdejoukkona on yksi tai harvoja henkilöitä. Joukkoviestinnässä on kohteena tietty valittu määrä henkilöitä, mutta tosiasiasa vastaanottajia voi olla mikä määrä tahansa. Joukkoviestinnässä palaute tehdään epäsuorasti lähettäjälle, kun kahdenkeskisessä viestinnässä palaute tapahtuu välittömästi. Kahdenkeskisessä viestinnässä lähettäjä kykenee ohjaamaan tilannetta ja kontrolloimaan kanavahälyjä niiden vähäisyyden vuoksi. Lähetys- tai vastaanottajahälyä voi olla riippuen osapuolien suhtautumisesta toisiinsa. Joukkoviestinnässä tilannetta tai kanavahälyä ei kyetä kontrolloimaan. Jos kohderyhmä tunnetaan hyvin, voidaan vastaanottohälyä hallita helpommin. Kahdenkeskisessä viestinnässä hukkatuotantoa ei tapahdu juuri ollenkaan, sillä lähettäjän on oltava läsnä tilanteessa. Joukkoviestintä tapahtuu medioiden kautta ja tällöin myös hukkaviestintää syntyy sanoman perillemenon varmistamiseksi. Kahdenkeskisessä viestinnässä viestintää voidaan muokata tilanteen mukaan, kun taas joukkoviestinnässä viestintä on samanlaista kaikille. Joukkoviestinnässä vastaanottajan on helpompi poistua tilanteesta kuin kahdenkeskisessä viestinnässä ja estää näin viestintätilanne. Yleisesti joukkoviestinnässä vaikutus on tiedostettua, mutta usein myös tiedostamatonta. Kahdenkeskisessä viestinnässä vastaanottaja tiedostaa aina vaikutuksen. Vaikutusprosessin kontrolloiminen voi olla haastavaa joukkoviestinnässä, sillä ei voida taata että kaikki vastaanottajat ymmärtävät viestinnän sanoman. Joukkoviestinnässä on mahdollista käyttää erilaisia miellelyhtymiä ja symboleita, joilla voidaan luoda erilaisia tunnetiloja ja mielialoja. (Vuokko 2003, 34.)

#### **4.1 Markkinointiviestintä**

Viestintä kuuluu osaksi markkinointia. Markkinointisuunnitelman mukaan viestintä voidaan jakaa mainontaan, myyntityöhön, myynnin edistämiseen (SP) sekä tiedotus- ja suhdetoimintaan (PR) ([Viitattu 16.5.2016]). Viestinnän kohteena ovat jälleenmyyjät ja kuluttajat. Viestinnän tavoitteena on lisätä tietämystä tuotteesta ja sen ominaisuuksista sekä luoda myönteisiä ostamiseen tähtääviä asenteita. Yleensä



yrityksissä käytetään useita eri viestintäkeinoja. Viestintäprosessi kehittyy asteittain (Kuva 7). Aluksi tuntemattomasta tuotteesta tai palvelusta pyritään saamaan vastaanottajalle tieto sen olemassa olost, tässä voidaan käyttää mainontaa. Tämän jälkeen pyritään saamaan vastaanottajalle tietoa yrityksen tai tuotteen ominaisuuksista. Tavoitteena on herättää vastaanottajan mielenkiinto, tässä voidaan hyödyntää mainontaa, myynninedistämistä sekä tiedotus- ja suhdetoimintaa. Seuraavana tavoitteena on kertoa syyt juuri kyseisen tuotteen ostoon tai yrityksen valintaan. Tässä voidaan hyödyntää mainontaa tai myynninedistämistä. Tämän jälkeen pyritään viestimään oston edistämiseksi sekä pyritään vakuuttamaan vastaanottaja. Kun vastaanottaja on saatu ostamaan tuote tai valitsemaan yritys, tavoitteena on saada aikaan uusintaosto ja vakiintunut suhde vastaanottajaan. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)



Kuva 7 Viestinnän kehitys portaittain (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016])

#### 4.1.1 Mainonta

Mainonta on yleensä maksettua ja tavoitteellista tiedottamista. Sillä pyritään tavoittamaan suuria ihmisjoukkoja. Mainonnalla voidaan tiedottaa tavaroista, palveluista,

aatteista tai ihmisistä. Viestin lähettäjä tulee olla tunnistettavissa mainonnassa. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].) Siukosaaren (1999, 67) mukaan mainonnan tulee olla näkyvää ja huomiota herättävää.

Mainonta voidaan jakaa media- ja suoramainontaan sekä täydentävään mainontaan. Mediamainonnassa mainosvälineillä eli eri medioilla pyritään tavoittamaan suuri kohdejoukko. Suoramainonnassa kohderyhmää rajataan pienemmäksi ja se voi olla kohdistettua tai kohdistamatonta. Täydentävällä mainonnalla tarkoitetaan muuta mainontaa tukevaa toimintaa, kuten messu-, tapahtuma- tai sponsorimainontaa. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Mainonnan suunnitteluun kuuluu tavoitteiden ja kohderyhmien sekä mainosbudjetin määrittäminen. Lisäksi valitaan mainosvälineet ja päätetään mitä mainonta sisältää. Mainonnan toteutuksen jälkeen tehdään arviointia ja palautteen antoa. Markkinointisuunnitelma käsittää tavoitteet yleensä myyntimäärinä ja kannattavuutena. Mainonnan tavoitteet voidaan myös ilmaista myyntimäärinä, mutta yleisesti niitä pidetään viestintätavoitteina, eli tunnettuudella tai sisällöllä. Kohderyhmän päättäminen on keskeisin asia suunnittelussa. Perusta on tehty markkinointisuunnitelmassa segmentointipäätösten yhteydessä. Mainonnan kohderyhmät voivat olla samat tai jopa pienemmät kuin markkinoinnissa. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Mainosbudjettiin vaikuttavat tuotteen elinikä, markkinoiden koko ja tuotteen erilais- tamismahdollisuudet, ostotiheys, hinta, jakelutie, alueelliset tekijät ja kilpailu. Useasti budjetti määräytyy sen hetkisen varallisuuden perusteella, jolloin yrityksen kokemus ja rahatilanne huomioidaan. Toisaalta voidaan päättää määräprosentti aikaisemmasta tai ennakoidusta tulevasta myynnistä. Tavoitemenetelmää käytettäessä pyritään laskemaan mainonnan tavoitteiden pohjalta panostuksen suuruutta. Keinoja budjetin määrittämiseen löytyy siis monia. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Mainosvälineiden valinnalla pyritään löytämään tehokkaat ja taloudelliset välineet kertomaan mainostajan sanoma. Jokaisella näillä on omat piirteensä. Mainosvälineiksi voidaan luokitella sanomalehdet, paikallis- ja ilmaisjakelulehdet sekä aikakauslehdet, televisio, radio, elokuvat, ulko- ja liikemainosvälineet sekä internet. Yh-

teismainonnasta puhuttaessa käytetään useaa mediaa yhdessä. Taloudellisuusvertailussa voidaan käsitellä kontaktihintaa, mainosvälineen peittoa ja OTS-lukua (opportunity to see). Kontaktihinta kertoo mitä yhden henkilön todennäköinen tavoittaminen maksaa. Mainosvälineen peitto kertoo kuinka monta prosenttia tietystä ihmisjoukosta kyetään tavoittamaan. OTS-luku määrittää kuinka monta kertaa yksi ihminen voi nähdä saman mainoksen julkaisun jälkeen. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Valittu mainosväline vaikuttaa myös oleellisesti mainonnan sisällön suunnitteluun. Suunnittelussa on tavoitteena saada aikaan sanoma, jota lähettäjä välittää eteenpäin sen vastaanottajalle. Esimerkiksi tuotteen piirteet vaikuttavat paljon mainonnan sisältöön. Mainossanomalla pyritään vetoamaan tuotteen puolesta. Nämä vetoomukset voidaan jakaa tuote- tai kuluttajalähtöisiin vetoomuksiin. Tuotelähtöisissä vetoomuksissa korostetaan tuotteen ominaispiirteitä tai esimerkiksi edullista hintaan. Kuluttajalähtöisissä vetoomuksissa voidaan painottaa kuluttajapalvelua, säästää, itsekorostusta tai kannustamista tuotekokeiluun. Sisällön suunnitteluun vaikuttaa myös mainonnan teema. Ilmoituksen tärkein osa on sisältö, eli ilmoitusteksti sen eri osineen. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Mainonnan tehon mittaus tapahtuu jälkikäteen, eikä silloin voida enää vaikuttaa asioihin. Mittauksen tavoitteena on selvittää miksi mainonta onnistui tai epäonnistui. Menetelmiä on monia ja ne muistuttavat suuresti toisiaan. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

#### **4.1.2 Myyntityö**

Myyntityöllä pyritään auttamaan asiakasta valitsemaan omaan tarpeeseensa sopiva hyödyke yrityksen näkökulmasta katsottuna kannattavasti. Myyntityöllä voidaan tarkoittaa myymälä-, puhelin- tai kenttämyyntiä. Tehdäkseen onnistunutta myyntityötä myyjän tulee luoda myönteinen suhde asiakkaaseen, hallita hyvä esiintymistaito, tuntea myytävät tuotteet ja palvelut hyvin, pystyä empatiaan ja joustamiseen sekä ajatella tavoitteellisesti. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Myynnissä voidaan erottaa yleensä tietyt vaiheet selkeästi. Näitä ovat ensikosketus, tarvekartoitus, tuote-esittely, kysymykset ja vastaväitteet, kaupan päätös sekä asiakassuhteen ylläpito. Ensikosketuksessa ensivaikutelma tapahtuu nopeasti. Eleillä, ilmeillä, liikkeillä, asennolla ja äänenkäytöllä on merkittävä osuus myyntityössä. Tarvekartoituksessa pyritään selvittämään asiakkaan kiinnostus, tuotteen tai palvelun käyttökohde sekä tuotteen ominaisuudet joita asiakas arvostaa. Myös suunniteltu hintataso selvitetään. Tuote-esittelyssä asiakkaalle annetaan mahdollisuus valita muutamasta tuotteesta. Myyjä kertoo tuotteiden ominaisuuksista, jotka liittyvät asiakkaan toiveisiin ja arvostuksiin. Asiakkaan mielipiteen pyytäminen tuotteesta on tärkeää. Yleensä kiinnostuksen merkki on asiakkaan esittämät kysymykset ja vastaväitteet. Yleisesti voidaan todeta vastaväitteiden liittyvän tuotteen tai palvelun hintaan. Yrityksen kannalta kannattavaa on saada asiakkaat asioimaan yrityksessä säännöllisesti. Kerta-asiakkaita voidaan houkutella uudestaan asiakkaiksi tarjouksilla, eduilla, mainonnalla ja paremmalla palvelulla. Tehtyihin reklamaatioihin tulee vastata nopeasti. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

#### **4.1.3 Myynninedistäminen (Sales promotion, SP)**

Myynninedistäminen on lyhyelle aikavälille kohdistettua myynnin kasvattamista. Sitä kohdistetaan jälleenmyyjiin ja kuluttajiin, sen tavoitteena on lisätä tuotteen tai palvelun myyntiä. Myyntiorganisaatioon kohdistettua myynninedistämistä saatetaan toteuttaa liikkeenhoitotuella, koulutuksella ja motivoinnilla sekä kannustamisella. Liikkeenhoitotuella voidaan auttaa jakelukanavan osapuolia toimipaikan valitsemisessa, liikkeen perustamisessa sekä mainosaineiston toimittamisessa ja käytössä. Kouluttamisessa voidaan käyttää keinoina tuote-esittelyitä, tehdaskäyntejä, koulutusohjelmia, seminaareja tai käsikirjoja. Kuluttajiin kohdistettavalla menekinedistämällä on tavoitteena saada kuluttajia kokeilemaan uusia tuotteita, lisätä tuoteuskollisuutta sekä tuotteen käytön määrää, nopeuttaa ostopäätöstä, saada aikaan hereäteostoja sekä hankkia uusia asiakkaita. Yleisimmät keinot liittyvät hintoihin hinanalennuksina, kuponkitarjouksina ja erityisalennuksina. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

Sponsorointia käytettäessä myynninedistämisenä tavoitteena on molempien osapuolten hyötyminen yhteistyöstä. Yritys voi tukea rahallisesti tapahtumaa tai toimintaa, jolloin vastapainona yritys voi saada esimerkiksi esille omia tuotteitaan tai nimeään. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].) Siukosaaren mukaan sponsoroinnilla voidaan saada mainontaa sinne missä ihmiset viettävät vapaa-aikaansa ja ovat samanhenkisessä seurassa. Hänen mukaansa sponsoroinnin heikkouksina voidaan mainita sen lyhyt aikaisuus, kapea kohdejoukko, korkeat kustannukset ja suuri hälyjen määrä. (1999,162–165.)

Messuja voidaan käyttää myynninedistämiskeinona. Tavoitteena on tällöin esitellä tuotetta tai palvelua ja näyttää konkreettisesti sen toimivuutta. Messuilla voidaan saada aikaa henkilökohtaisia kontakteja asiakkaiden kanssa. (Siukosaari 1999, 174–175.) Markkinointisuunnitelman ([Viitattu 16.5.2016]) mukaan messuja voidaan käyttää joko ammattilaisille tai kuluttajille kohdennettuna.

#### **4.1.4 Tiedotus- ja suhdetoiminta (Public relations, PR)**

Tiedottamista voidaan pitää yhtä monipuolisena markkinointiviestinnän keinona kuin mainontaa. Tiedottamisella voidaan saada paljon huomiota ja se on uskottavaa sekä helposti kohdistettavaa. Lisäksi tiedottaminen mahdollistaa kaksipuolisen kommunikoinnin ja kaiken lisäksi se on halpaa. (Siukosaari 1999, 86–88.) Suhdetoiminta puolestaan perustuu sidosryhmien asenteisiin ja mielipiteisiin. Tällöin tavoitteena on tehdä yrityksestä ja sen tuotteista tunnettuja sekä vaikuttaa kielteisiin asenteisiin. Suhdetoiminta pohjautuu tosiasioihin, se on suunnitelmallista ja kokonaisvaltaista toimintaa. Yleisesti suhdetoiminta kohdistuu eri sidosryhmiin. Näitä voivat olla esimerkiksi omistajat, julkisen sektorin organisaatiot, työmarkkinajärjestöt, asiakkaat, rahoittajat, alihankkijat, kuluttajat tai kilpailijat. Yrityksen sisällä tapahtuvat suhdetoiminta kohdistuu yrityksen henkilöstöön. (Markkinointisuunnitelma [Viitattu 16.5.2016].)

## 5 TATTARIN SOPIMUSVILJELY POHJOIS-PIRKANMAAN TATTARIOSUUSKUNNASSA

Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta on perustettu Pohjois-Pirkanmaalla Vilppulassa 20.8.2003, mutta tänä päivänä jäseniä on ympäri Suomea. Toiminta käynnistyi työ- ja elinkeinokeskuksen projektin avulla. Perustaja jäsenenä oli kymmenen viljelijää. Tällä hetkellä tattaria viljellään sopimusmuotoisesti liki 80 tilalla 1000 hehtaarin alalla, parhaimmillaan viljelyalaa oli noin 1600 hehtaaria. Osuuskunnan tavoitteena on tuottaa viljatonta ja puhdasta tattaria paikallisille yrityksille. Tällä hetkellä kaikki tuotettu tattari menee Keskisen Mylly Oy:lle. Kyseinen Mylly on ollut vahvasti yhteistyössä osuuskunnan kanssa ja tattarin viljelyalaa on onnistuttu kasvattamaan vuosi vuodelta. Keskisen tilalla tattaria on viljelty vuodesta 1994 lähtien. Toiminnan tavoitteena on kehittää Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta Suomen johtava tattariosaaja. Osuuskunta järjestää erilaisia hankkeita ja kehittämistoimia, kuten viljelijöiden viljelyiltoja ja pellonpiennarpäiviä, joissa opastetaan tattarin viljelyä. Pro Maaseutu-palkinto myönnettiin vuonna 2005 Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle tunnustuksena esimerkillisestä työstä suomalaisen maaseudun puolesta. Vuoden 2016 hallituksen puheenjohtajana toimii Juha Anttila Vilppulasta. Sihteerinä on Tuija Seppälä Vilppulasta ja varsinaisina jäseninä Tapio Ala-Haikka Vilppulasta, Seppo Teränen Askolasta, Timo Niemelä Juupajoelta ja Markku Vitikainen Vilppulasta. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].)

Sopimusviljely perustuu kaikkia osapuolia hyödyttävään tilanteeseen, jossa tuotantoerän käyttötarkoitus on parhaimmillaan selvillä jo ennen kylvöä. Sen merkitys on kasvamassa viljamarkkinoiden ja kaupankäyntitapojen muuttuessa yhä markkinatietoisempaan suuntaan. Sopimusviljely on parhaimmillaan kumppanuussuhde viljelijän ja tuotteen ostajan välillä, tällöin molemmat pyrkivät yhdessä kehittämään toimintaansa molempien osapuolien etujen mukaiseksi. Sopimusviljelyllä voidaan parantaa viljaketjun kilpailukykyä ohjaamalla ja mitoittamalla tuotantoa kotimaisen kysynnän tai vientimahdollisuuksien mukaan. Lisäksi sillä voidaan ohjata laatuun, määrään tai toimitusaikaan liittyviä vaatimuksia, sekä varmistaa tuotannon jäljitettävyyttä. Sopimusviljelyllä voidaan mahdollistaa laatujärjestelmien rakentamista ja liittää sopimukseen erilaisia kannustimia tai vaatimuksia viljaketjun arvon lisäämiseksi. Sillä voidaan vastata kuluttajien vaatimuksiin ja näin ollen luoda asiakaslähtöinen

tarjontaketju. Sopimusviljely on keino luoda selkeät toimintatavat hinnoittelulle. (Viljakaupan ja sopimusviljelyn opas 2008.)

Tattarin sopimusviljelyn voi aloittaa Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnassa koejäsenenä. Tällöin koejäsenyysvuoden jälkeen voi liittyä varsinaiseksi jäseneksi. Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnan nettisivuilla voi täyttää sähköisen jäsenhakukaavakkeen niin koejäsenyyttä kuin varsinaista jäsenyyttä varten. Osuuskunta ottaa uusia jäseniä ympäri vuoden. Rekisteröidyttyään koejäseneksi tai varsinaiseksi jäseneksi viljelijä saa käyttöön tunnukset jäsensivuille, jossa voi täyttää sopimus- ja ilmoituslomakkeita. (Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta [Viitattu 14.4.2016].)

## 6 SELVITYS VILJELIJÖIDEN AJATUKSISTA LIITTYEN TATTARIN VILJELYYN JA SOPIMUSTUOTANTOON

### 6.1 Aineisto ja menetelmät

Aineistoa kerättiin laadullisella, eli kvalitatiivisella tutkimuksella. Haastatteluun siis valittiin henkilöt harkinnanvaraisella näytteellä, tällöin tuloksista ei voi tehdä tilastollista päättelyä. Valinta tapahtui ympäri Suomea asuvista etukäteen tutuista viljelijöistä. Opinnäytetyön toimeksiantajan toiveesta joukkoon pyrittiin saamaan vastajia kaikista tuotantosuunnista. Laadullisessa tutkimuksessa haastattelun perusmuoto on avoin kysymys tai teema. Tutkijan ei tule sekoittaa omia uskomuksiaan, asenteitaan tai arvostuksiaan tutkimuskohteeseen, tällöin laadullinen tutkimus voi olla objektiivinen. (Virtual statistics [Viitattu 4.5.2016].) Haastattelu toteutettiin puhelinhaastatteluna 2.5.–4.5.2016. Ajankohta oli haastava, sillä monella viljelijällä oli kiire kevättöiden takia. Tämän takia valittu haastattelumuoto oli haastateltavien kannalta helpoin vaihtoehto. Tavaksi valittiin teemahaastattelu, eli esiin nostetut asiat olivat pohdittuja ja määriteltyjä.

Haastatteluissa pyrittiin saamaan ytimekkäitä vastauksia tuloksien käsittelyn helpottamiseksi. Vastaukset kirjoitettiin valmiiseen pohjaan (liite 3) keskustelun etenemisen tahdissa. Haastattelut kestivät noin viisi minuuttia. Tutkimuksessa haluttiin tietää mitä keinoja voitaisiin hyödyntää toteutettaessa viestintää liittyen Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnan ja Keskisen myllyn toimintaan. Lisäksi haluttiin tietää mitä ajatuksia tattari herättää haastateltavissa. Pyrittiin selvittämään myös ovatko Pohjois-Pirkanmaan tattariosuuskunta ja Keskisen mylly entuudestaan tuttuja haastatelluille.



## 6.2 Tulokset

### 6.2.1 Viljelijä nro. 1

Viljelijän tila sijaitsee Honkajoella, tilan tuotantosuuntana on sikatalous ja viljanviljely. Tilan viljelyala on 150 hehtaaria. Viljelijä ei ole toiminut aiemmin sopimusviljelijänä. Tattarin viljelyä ei ole harkittu, sillä siitä ei ole ollut mitään tietoa viljelyskasvina. Parhain kanava tattarin viljelystä tiedottamiseen olisi haastateltavan mukaan erilaiset maatalouskaupat. Viljelijä ei ollut tietoinen Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta, parhaiten osuuskunnan toiminnasta voisi tiedottaa esimerkiksi saamalla alan lehtiin palstatilaa. Viljelijä ei ollut harkinnut tattarin sopimusviljelyä, asia ei ollut käynyt hänellä mielessä. Jos tattari olisi kuitenkin käytännössä viljelyvarma ja sillä kykenisi tehdä tulosta, ajatus ei olisi mahdoton. Viljelijä ei ollut tietoinen Keskisen Myllystä. Parhain kanava myllyn toiminnasta tiedottamiseen olisi esimerkiksi alan aikauslehdet, sähköpostilista tai ilmoitus lehdessä sopimusviljelijöiden tarpeesta.

### 6.2.2 Viljelijä nro. 2

Haastatellun tila sijaitsee Keuruulla, tuotantosuuntana on maitotalous. Tilan viljelyala on 146 hehtaaria. Hän ei ole toiminut sopimusviljelijänä. Viljelijä ei ollut harkinnut tattarin viljelyä, koska kaikki pinta-ala menee karjan rehun ja viljan tuottamiseen. Viljelijä oli saanut tietoa tattarin viljelystä toiselta viljelijältä. Sen sijaan Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta hän ei ollut saanut tietoa. Parhain tiedotuskanava olisi hänen mielestään paikallinen MTK-järjestö, jäsenkirje tai sosiaalinen media. Viljelijä ei ollut harkinnut tattarin sopimusviljelyä, syynä on yllämainittu pinta-alan täydellinen hyödyntäminen oman karjan rehuihin. Tattari vaikutti viljelijästä vaativalta viljelyskasvilta. Sitä ei voida kuivata tavallisessa kuivurissa muiden viljojen kanssa tai ainakin kuivuri on puhdistettava hyvin. Viljelijä epäili tattarin olevan lannoitukselle vaatimaton, mutta maaperän pitäisi olla kohtuullisen viljava. Kasvinsuojelusta ei ollut kunnon muistikuvaa, viljelijä epäili pitikö tattaria ruiskuttaa jollain aineella keväällä. Viljelijä oli kuullut Keskisen Myllyn nimen joskus, todennäköisesti

Facebook-yhteisöpalvelun Maajussit-ryhmässä. Viljelijän mielestä parhain kanava tiedottaa myllystä ja sen toiminnasta olisi sosiaalinen media, joka toimii hyvin ja on kerännyt käyttäjiä. Lisäksi tiedotuskanavana voisi toimia Maaseudun Tulevaisuus, sillä suurin osa viljelijöistä lukee kyseistä aikakausilehteä.

### **6.2.3 Viljelijä nro. 3**

Haastatellun tila sijaitsee Haapamäellä, tuotantosuuntana on viljanviljely. Tilan viljelyala on 132 hehtaaria. Haastateltu ei ole toiminut sopimusviljelijänä. Viljelijä ei ole harkinnut tattarin viljelyä, koska ei ole tietoa asiasta eikä tätä ole koskaan tarjottu. Viljelijä oli kuitenkin saanut tietoa tattarin viljelystä muilta viljelijöiltä. Haastateltu oli myös saanut tietoa Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta muilta viljelijöiltä. Viljelijä ei ollut harkinnut koskaan tattarin sopimusviljelyä, sillä hän ei ollut saanut tietoa siitä. Tattari herätti haastatellussa mielenkiintoa viljelyskasvina, toisaalta hän koki sen haastavana. Viljelijä oli saanut tietoa Keskisen Myllystä, sillä se sijaitsee lähellä ja oli lukenut kyseisestä yrityksestä. Haastatellun mielestä hyvä kanava jakaa tietoa myllystä olisi lähialueiden paikalliset tuottajayhdistykset, jotka voisivat järjestää infotyypisiä iltoja.

### **6.2.4 Viljelijä nro. 4**

Haastatellun tila sijaitsee Laihialla, tuotantosuuntana on viljanviljely. Tilan viljelyala on 47 hehtaaria. Haastateltu ei ole toiminut sopimusviljelijänä. Hän oli kuitenkin harkinnut tattarin viljelyä, sillä viljan hinta on huono. Viljelijä ei silti ollut saanut tietoa tattarin viljelystä. Parhaimpana tiedotuskanavana tattarin viljelystä toimisi internet. Haastateltu ei ollut saanut tietoa Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta, parhaimpina tiedotuskanavina voisi toimia erilaiset kirjeet sekä internet. Viljelijä ei ollut koskaan harkinnut tattarin sopimusviljelyä, sillä ajatus tattarin viljelystä oli vielä uusi. Tattari herätti sekavia ajatuksia viljelyskasvina. Jos kannattavuus on hyvä, niin se

voisi olla harkittava vaihtoehto. Keskisen Mylly oli haastateltavalle tuttu nimenä. Parhaimmaksi kanavaksi tiedon jakamiseen kyseisestä myllystä olisi internet.

#### **6.2.5 Viljelijä nro. 5**

Haastatellun tila sijaitsee Kauhajoella, tuotantosuuntana on yhdistetty luonnonmukainen maidon- ja lihantuotanto. Sen viljelyala on 220 hehtaaria. Viljelijä ei ollut itse toiminut sopimusviljelijänä, mutta edeltävä isäntä oli. Tilalla ei ollut harkittu tattarin viljelyä, sillä haastatellulla ei ole ollut aikaa tutustua kasviin. Lisäksi oman kuivaajan puuttuminen ja luonnonmukainen tuotanto olivat vaikuttaneet asiaan. Haastateltu oli saanut tietoa tattarin viljelystä maatalousyhdistykseltä. Viljelijä ei ollut saanut tietoa Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta. Parhain kanava tiedottaa osuuskunnasta olisi maatalouslehdet, erityisesti Maaseudun Tulevaisuus ja Facebook. Viljelijä ei ollut koskaan harkinnut tattarin sopimusviljelyä. Tattari herätti ajatuksia vaativasta kasvista, hyvästä katteesta ja hyvästä kysynnästä. Haastateltu ei ollut tietoinen Keskisen Myllystä, parhain kanava jakaa tietoa yrityksestä olisi maatalouslehdet, erityisesti Maaseudun Tulevaisuus ja Facebook-yhteisösovellus.

#### **6.2.6 Viljelijä nro. 6**

Haastatellun tila sijaitsee Kuortaneella, tuotantosuuntana on maidontuotanto ja viljelyala on 85 hehtaaria. Viljelijä ei ollut toiminut sopimusviljelijänä, eikä hän ollut harkinnut tattarin viljelyä. Syynä oli kaiken peltopinta-alan käyttö oman karjan rehun tuotantoon. Haastateltu oli saanut tietoa tattarin viljelystä opiskeluiden kautta. Viljelijä ei ollut kuullut Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta, parhain kanava tiedottamiseen olisi hänen mukaansa esimerkiksi Maaseudun Tulevaisuus ja sosiaalinen media. Haastateltu ei ollut harkinnut tattarin sopimusviljelyä. Jos tilan tuotantosuunta olisi puhtaasti viljatila, olisi tattaria varmasti harkittu. Tattari herätti aja-

tuksia vaativasta ja haastavasta viljelykasvista. Haastateltu ei ollut tietoinen Keski-  
sen Myllystä. Parhaita kanavia tiedottaa asiasta olisi Maaseudun Tulevaisuuden ja  
sosiaalisen median lisäksi suora lähestyminen tiloja kohtaan.

### **6.2.7 Viljelijä nro. 7**

Haastatellun tila sijaitsee Jämsässä, tuotantosuuntana on maidontuotanto ja viljan  
viljely. Tilan viljelyala on 76 hehtaaria. Viljelijä ei ole toiminut sopimusviljelijänä, eikä  
ole harkinnut tattarin viljelyä. Syynä oli tietämättömyys viljelykasvista. Haastateltu ei  
ollut saanut tietoa tattarin viljelystä, parhaimpia kanavia tiedottamiseen olisi hänen  
mukaansa sosiaalinen media, kuten Facebook-yhteisöpalvelu ja lehdistä Maaseu-  
dun Tulevaisuus. Viljelijä oli kuullut Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta toi-  
selta viljelijältä. Hän ei ollut harkinnut tattarin sopimusviljelyä, koska tattarista ei ole  
tietoa viljelykasvina ja kaikki viljelyala menee oman karjan rehujen tuotantoon. Tat-  
tari herätti ajatuksia vaativana ja hankalana viljelykasvina. Haastateltu oli tietoinen  
Keski-Myllystä, hän oli kuullut myllystä ja nähnyt sen tuotteita kaupassa. Hyviä  
kanavia jakaa tietoa Keski-Myllyn toiminnasta olisi hänen mukaansa samat kuin  
edellä mainittu, eli sosiaalinen media ja alan lehdet.

### **6.3 Yhteenveto**

Haastattelun ajankohta oli haasteellinen tutkimuksen kannalta, sillä moni valitusta  
henkilöstä oli kiireinen sesonkitöiden johdosta. Alun perin haastatteluun valittiin 15  
viljelijää, joista seitsemän vastasi. Haastattelu olisi kannattanut sijoittaa talvikuukau-  
siin, sillä tällöin joku vastaajista olisi saattanut ottaa tattarin viljelyyn kokeilumie-  
lessä. Lisäksi hiljaisempina kuukausina olisi voinut teettää laajemman haastattelun  
ja saada korkeamman vastausprosentin. Yleinen asenne vastaamiseen oli huono ja  
negatiivinen, vaikka tietoa tattarista ei välttämättä löytynyt.

Kukaan vastaajista ei ollut toiminut sopimusviljelijänä, eikä ollut harkinnut tattarin sopimusviljelyä. Vastauksista voidaan tehdä johtopäätös, että tattarin viljelystä ei ole saatavilla riittävästi tietoa riittävän tehokkaalla viestinnällä. Kohderyhmän kiinnostuksella ei ole merkittävää vaikutusta viestinnän onnistumiseen, jos viestintä on tarpeeksi tehokasta ja lähettäjällä on vahva motivaatio sanoman lähettämiseen. Kyseissä tapauksessa potentiaaliset viljelijät ovat passiivisia tattarin sopimusviljelyn kannalta, joten ärsykkeen tulee olla voimakas. Viestintä tattarin viljelystä ja sopimusviljelystä ei ole päässyt perille vastaanottajalle tai siihen on sekoittunut muita häiritseviä hälyjä, kuten muiden kilpailijoiden mainoksia tai sanomaa. Tattari tuo mielikuvia haastavasta viljelykasvista, eikä sen positiivisista puolista ollut tietoa. Se herättää silti mielenkiintoa viljelijöissä huonon viljan hinnan takia. Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta ja Keskisen Myllystä olivat tietoisia lähinnä lähialueen tuottajat. Haastateltujen mielestä parhaimmat kanavat jakaa tietoa sekä Keskisen Myllystä että Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta ovat alan lehdet, sosiaalinen media ja tuottajayhdistykset. Tämän perusteella voitaisiin todeta kannattavaksi valita tyyliksi yhteismainonta, eli eri mainosvälineiden yhdistäminen. Tällä hetkellä sekä Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalla että Keskisen Myllyllä on internetsivut. Toimijat ovat myös käyneet messuilla esittäytymässä. Voidaan siis todeta viestintäkanavien valintojen olleen osittain oikeita, mutta suhteellisen passiivisia ja huonosti kohdistettuja. Viestinnässä voitaisiin hyödyntää promootiomixiä, eli yhdistää kahdenkeskeinen viestintä sekä joukkoviestintä. Tällöin saadaan mahdollisimman laaja ja tehokas mainonta aikaiseksi. Tavoitteena voitaisiin pitää Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnan ja Keskisen Myllyn tunnettavuuden lisäämistä. Tämän jälkeen tulisi pyrkiä saamaan onnistunut kehitys kokeilujäsenyydestä pysyväksi asiakkaaksi, eli vakinaiseksi sopimusviljelijäjäseneksi. Uusien sopimusviljelijöiden houkuttelemiseksi voisi suunnitella erilaisia liittymistarjouksia, joilla voisi madaltaa kynnystä kokeiluun. Myös tiedotus- ja suhdetoiminta ovat tärkeitä tekijöitä negatiivisten asenteiden korjaamiseksi ja yritysten tunnettavuuden parantamiseksi. Tiedotus- ja suhdetoiminnan etuina voidaan mainita niiden hallittavuus ja edullisuus.

## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Heikon talouskasvun ja suurten viljavarastojen vuoksi tapahtunut viljan hintojen lasku vaikuttaa viljelijöiden talouteen merkittävästi. Samaan aikaan peltokasvien lajisto yksipuolistuu, mikä vaikuttaa ympäristöön. Tattari menestyy hyvin Suomessa sillä se monipuolistaa peltokasvilajistoa. Sillä on hyvä kysyntä ja perinteiset viljelykasvit hyötyvät monipuolisesta viljelykierrosta. Tattari tasapainottaa maan ravinteita ja se on pölyttäjille houkutteleva kasvi. Tattarin esikasviarvo on hyvä, se parantaa vaikeasti liukoisessa muodossa olevien ravinteiden saatavuutta seuraavalle kasville. Lisäksi sen juuristoentsyymit torjuvat juolavehneä seuraavilta vuosilta. Tattari on luontaisesti gluteeniton ja tämän johdosta se sopii keliakikon ruokavalioon. Suomessa yli 100 000 henkilöä, eli 2 prosenttia väestöstä, sairastavat keliakiaa (Keliakialiitto [Viitattu 9.5.2016]).

Tattari on katteeltaan kannattava viljelykasvi sadon onnistuessa. Tattarista tilitetään Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnassa kilpailukykyistä hintaa, eikä kasvinsuojeluaineisiin tai lannoitukseen jouduta panostamaan merkittäviä summia. Toisaalta riskitekijänä on satomäärien suuri vaihtelu kasvukausien olosuhteiden mukaan. Tuotettaessa tattaria sopimusviljelynä Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle voidaan taata kiinteä ja hyvä hinta sekä varma ostaja sadolle. Osuuskunta järjestää myös erilaisia hankkeita ja tapahtumia jakaakseen tietoa tattarista ja kehittääkseen viljelijöiden tietoa tattarin viljelystä. Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta on aktiivinen ja kehittyvä tattariosaaja.

Haastattelun ajankohtaa vaihtamalla olisi voitu saada useampi vastaaja, nyt ajoitus osui sesonkitöiden kohdalle. Puhelinhaastattelu toimi tapana hyvin, kysymykset tuottivat selkeät vastaukset. Karjatilallisilla haluttomuuteen kokeilla tattarin viljelyä vaikutti selvästi peltoalan riittämättömyys. Voidaan siis todeta oikean kohderyhmän olevan viljanviljelijöissä. Viestintäprosessissa on monta tekijää, jotka vaikuttavat tavoitellun viestin perille pääsemiseen. Vaikka Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta ja Keskisen Mylly ovat pyrkineet tiedottamaan tattarin viljelystä ja sopimusviljelystä, aihe on jäänyt etäiseksi osalle potentiaalisista viljelijöistä. Syinä voidaan mainita tattarin maine haastavana ja epävarmana viljelykasvina. Viestintä tattarin sopimusviljelystä on ollut passiivista ja vastaanottajien on oletettu olevan aktiivisia etsimään

tietoa. Vastaajat olivat kuitenkin hyvin passiivisen oloisia ja odottivat tiedon saamista. Vastaajan passiivisuudella ei ole suurta merkitystä viestinnän onnistumiseen, sillä tarpeeksi vahvalla ja kohdistetulla ärsykkeellä voidaan saada viesti kulkemaan perille. Yleinen asenne kyselyyn vastaamiseen oli negatiivinen, vaikka tietoa ei välttämättä ollut. Tattarin hyvistä puolista tulisi tiedottaa tehokkaammin ja se tulisi tuoda osaksi viljelijöiden arkea. Haastattelun perusteella viljelijät toivoisivat aktiivista toimintaa sosiaalisessa mediassa sekä tuottajayhdistysten parissa, lisäksi ajatuksena oli painettujen lehtien hyödyntäminen tehokkaammin. Voidaan siis todeta kyselyn perusteella yhteismainonnan olevan tehokas ja toivottu tyyli. Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta ja Keskisen Mylly voisivat myös hyödyntää viestinnässä promootiomixiä, eli yhdistää joukkoviestintä ja kahdenkeskeinen viestintä.

## LÄHTEET

- Ala-Siurua, M. 2012. Tattarista kuitua ja makua leivonnaisiin. [Verkkolehtiartikkeli]. Maaseudun Tulevaisuus 5.12.2012. [Viitattu 8.5.2016]. Saatavana: <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/tattarista-kuitua-ja-makua-leivonnaisiin-1.29340>
- Keliakialiitto. Ei päiväystä. Esiintyvyys [Verkkosivu]. Tampere. [Viitattu 9.5.2016]. Saatavana: [https://www.keliakialiitto.fi/liitto/keliakia/keliakia\\_sairautena/esiintyvyys/](https://www.keliakialiitto.fi/liitto/keliakia/keliakia_sairautena/esiintyvyys/)
- Keskisen mylly. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Vilppula. [Viitattu 14.4.2016]. Saatavana: <http://www.keskisenmylly.fi/>
- Kiviranta, T. 2016. Jättisato murentaa viljan hinnat. [Verkkolehtiartikkeli]. Maaseudun Tulevaisuus 29.2.2016. [Viitattu 8.5.2016]. Saatavana: <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/politiikka-ja-talous/j%C3%A4ttisato-murentaa-viljan-hinnat-1.139575>
- Koivula, S. 2015. Paikallismyllyjemme historiaa ja nykypäivää. Eura: Myllyliitto ry, 41, 91–97.
- Luomututkimuksen ja neuvonnan yhteishanke. Ei päiväystä. Speltin ja tattarin viljely. [Verkkojulkaisu]. ProAgria. [Viitattu 9.5.2016]. Saatavana: [https://www.proagria.fi/sites/default/files/attachment/osa11\\_tattari\\_ja\\_spelts.pdf](https://www.proagria.fi/sites/default/files/attachment/osa11_tattari_ja_spelts.pdf)
- Lähileipä. Ei päiväystä [Verkkosivu]. Kauttua. [Viitattu 20.3.2016]. Saatavana: <http://www.lahileipa.fi/>
- Markkinointisuunnitelma. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Edu.fi. [Viitattu 16.5.2016]. Saatavana: <http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/markkinointisuunnitelma/pages/viestinta.htm>
- Montonen, R., Kontturi, M. (toim.) 1997. Tattarin viljelytekniikka. [Verkkojulkaisu]. Jokioinen: Maatalouden tutkimuskeskus. [Viitattu 8.5.2016]. Saatavana: <http://www.mtt.fi/asarja/pdf/asarja14.pdf>
- Myllyliitto ry. Ei päiväystä. Myllyliiton jäsenmyllyt. [Verkkosivu]. Kauttua. [Viitattu 22.3.2016]. Saatavana: <http://myllyliitto.fi/jasenmyllyt.html>
- Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta. 13.5.2016. Opinnäytetyön materiaali-  
pyyntö liittyen tattarin tilityshintaan ja sopimus pohjaan. [Henkilökohtainen sähköpostiviesti]. Vastaanottaja: Helena Mörö. [Viitattu 16.5.2016].



- Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta. 18.1.2016. [Verkkosivu]. Vilppula. [Viitattu 14.4.2016]. Saatavana: <http://www.tattariosk.fi/>
- Salp-Kauppinen, R. 2016. Tattari ja muut erikoiskasvit rikastavat viljelyä. [Verkkolehhtiartikkeli]. Maaseudun Tulevaisuus 18.1.2016. [Viitattu 8.5.2016]. Saatavana: <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/tattari-ja-muut-erikoiskasvit-rikastavat-viljely%C3%A4-1.136754>
- Siukosaari, A. 1999. Markkinointiviestinnän johtaminen. Porvoo: WSOY, 67, 86–88, 162–165, 174–175.
- Tattari. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Leipätiedotus ry. [Viitattu 8.5.2016]. Saatavana: [http://www.leipätiedotus.fi/tietoa\\_leivasta/vilja\\_ja\\_viljalajit/ulkomaiset\\_viljat/tattari](http://www.leipätiedotus.fi/tietoa_leivasta/vilja_ja_viljalajit/ulkomaiset_viljat/tattari)
- Tattarin viljely on taitolaji. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. ProAgraria Etelä-Suomi. [Viitattu 14.4.2016]. Saatavana: <https://etela-suomi.proagria.fi/sisalto/4332>
- Vehnä. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Leipätiedotus ry. [Viitattu 17.5.2016]. Saatavana: [http://www.leipätiedotus.fi/tietoa\\_leivasta/vilja\\_ja\\_viljalajit/kotimaiset\\_viljat/vehna](http://www.leipätiedotus.fi/tietoa_leivasta/vilja_ja_viljalajit/kotimaiset_viljat/vehna)
- Viljakaupan ja sopimusviljelyn opas. 2008. Sopimusviljely. [Verkkosivu]. Maa- ja metsätalousministeriö - Fingrain Vilja-alan yhteistyöryhmä. [Viitattu 18.4.2016]. Saatavana: [http://www.kaurayhdistys.fi/multimagazine/web/viljaopas/2008/2\\_sopimusviljely.php](http://www.kaurayhdistys.fi/multimagazine/web/viljaopas/2008/2_sopimusviljely.php)
- Viljatatar. 2016. [Verkkosivu]. LuontoPortti. [Viitattu 8.5.2016]. Saatavana: <http://www.luontoportti.com/suomi/fi/kukkakasvit/viljatatar>
- Virtual statistics VIRSTA. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Tilastokeskus. [Viitattu 4.5.2016]. Saatavana: <http://tilastokeskus.fi/virsta/tkeruu/>
- Vitikainen, M. Keskisen mylly. Puhelinkeskustelu 9.5.2016.
- Vuokko, P. 2003. Markkinointiviestintä merkitys, vaikutus ja keinot. Porvoo: WS Bookwell Oy, 27–29, 30–32, 34.
- Åberg, L. 2000. Viestinnän johtaminen. Helsinki: Inforviestintä Oy, 27, 28–29, 31–32.

## LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset

Liite 2. Vuoden 2016 viljelysopimus Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle tavomainen tuotanto

Liite 3. Vuoden 2016 viljelysopimus Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle luonnonmukaintuotanto

## LIITE 1 Haastattelukysymykset

1. Missä päin tilasi sijaitsee?
2. Mikä on tilasi tuotantosuunta?
3. Mikä on tilasi viljelyala?
4. Oletko koskaan toiminut sopimusviljelijänä?
5. Oletko harkinnut tattarin viljelyä? Miksi olet tai miksi et?
6. Oletko saanut tietoa tattarin viljelystä? Jos vastasit kyllä, kerro mistä?
7. Jos vastasit edelliseen kieltävästi, minkä kokisit parhaimmaksi kanavaksi tiedottamisessa?
8. Oletko saanut tietoa Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnasta? Jos vastasit kyllä, kerro mistä?
9. Jos vastasit edelliseen kieltävästi, minkä kokisit parhaimmaksi kanavaksi tiedottamisessa?
10. Oletko harkinnut tattarin sopimusviljelyä? Miksi olet tai miksi et?
11. Mitä ajatuksia tattari herättää viljelykasvina?
12. Oletko tietoinen Keski-Suomen Myllystä? Mistä olet saanut tietoa?
13. Mikä olisi mielestäsi hyvä kanava jakaa tietoa kyseisestä myllystä ja sen toiminnasta?

## LIITE 2 Vuoden 2016 viljelysopimus Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle tavanomaintuotanto

POHJOIS-PIRKANMAAN TATTARIOSUUSKUNTA	TATTARISOPIMUS	VUOSI 2016
	Tällä sopimuksella viljelijä myy ja Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta ostaa tattaria alla olevin ehdoin:	
<b>LAATUVAATIMUKSET JA LAADUNMÄÄRITYS:</b>		
	Toimitettavan tattarin kosteus saa olla enintään 14 %. Sadon tulee täyttää yleiset kauppakuntoisuusvaatimukset. Sen tulee olla hyvää, tervettä, tuleentunutta, väriltään ja muulta ulkonäöltään sekä hajultaan normaalia. Se ei saa olla tunkkaista, nokista eikä siinä saa olla tuholaisia, ulosteita, eikä mitään muuta viljaa. Tattaria ei saa käsitellä glyfosaattivalmisteella ennen sadonkorjuuta. Sadon tulee täyttää Komission asetuksen EY 1881/2006 mukaiset laatuvaatimukset raakaviljan sallituista hometoksiinipitoisuuksista. Jos tilalla on todettu salmonella, ei satoa saa toimittaa ilman erillistä hyväksyntää. Mikäli ym. ehtojen noudattamatta jättämisestä aiheutuu ostajalle vahinkoa, on myyjä velvollinen korvaamaan nämä vahingot ostajalle.	
	Vuositista viljelytarkastuksista ja sadon laadun ennakkotarkastuksista päättää osuuskunta. Anttilan tilalla otetaan osuuskunnan varastoon jäävistä eristä näyte laadun varmistamiseksi.	
<b>KULJETUS JA OMISTUSOIKEUS</b>		
	Viljelijä vastaa viljelemänsä tattarin kuljetuksesta Anttilan tilalla sijaitsevaan osuuskunnan kuivuriin/varastoon, tai jos varastoi itse, niin Keski-Mylly Oy:lle.	
<b>VARASTOINTI</b>	Viljelijä varastoi tattarin omalla tilalla tai osuuskunnan varastossa.	
<b>PUNNITUS</b>	Anttilan tilalla tai Keski-Mylly Oy:llä.	
<b>HINTA</b>	Tattarin hinta on 0,65 €/kg niille viljelijöille, jotka jättävät tattarin osuuskunnan varastoon Anttilan tilalle. Hinta on 0,70 €/kg niille viljelijöille, jotka varastoivat tattarin itse ja kuljettavat sen Keski-Mylly Oy:lle. Viljelyosuuksien ylimenevästä sadosta maksetaan 5 snt vähemmän kiloilta ja tilitetään mahdollisuuksien mukaan.	
<b>MAKSUEHTO</b>	Osuuskunnan varastoon toimitetuille tattarierille maksuaika on yksi kuukausi. Keski-Mylly Oy:lle viedyille erille maksuaika on kuukausi lajittelusta. Lajittelu tapahtuu kahden viikon kuluessa tattarin vastaanotosta.	
<b>VUELYOSUUDET</b>	Tilityksistä käytetään 10 % viljelyosuuksien maksamiseen, kunnes viljelyosuuksien määrä on koossa.	
<b>FORCE MAJEURE</b>	Sopimuksessa noudatetaan yleisiä force majeure-ehtoja tapauksissa, jotka estävät sopimustuotantoa tai vastaanottoa sopimuksessa tarkoitettussa mielessä. Tällaisen esteen sattuessa siitä on välittömästi ilmoitettava todistettavasti toiselle osapuolelle.	
<b>ERIMIELISYYDET</b>	Erimielisyyksien sopiminen: Jokin viljelijöitä edustava elin ostajan edustajien kanssa tai paikallisessa käräjäoikeudessa.  Tämä sopimus on toimitettava osuuskunnalle 30.4.2016 mennessä.  Nämä ehdot sitoudun täyttämään.	
		(paikka ja aika)
<b>Viljelijä</b>	_____	_____
<b>Nimen selvennys</b>	_____	Juha Anttila P-P Tattariosuuskunta

## LIITE 3 Vuoden 2016 viljelysopimus Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunnalle luonnonmukainentuotanto

<b>POHJOIS-PIRKANMAAN TATTARIOSUUSKUNTA</b>	<b>LUOMUTATTARISOPIMUS</b>	<b>VUOSI 2016</b>
	Tällä sopimuksella viljelijä myy ja Pohjois-Pirkanmaan Tattariosuuskunta ostaa luomutattaria alla olevin ehdoin:	
<b>LUOMUN MÄÄRITELMÄ:</b>	Luomutattarilla tarkoitetaan tässä sopimuksessa luomuvalvonnan piiriin kuuluvalla tilalla tuotettua raaka-ainetta. Määritelmä ei kata siirtymävaiheessa olevia tiloja.	
<b>LAATUVAATIMUKSET JA LAADUNMÄÄRITYS:</b>	<p>Toimitettavan luomutattarin kosteus saa olla enintään 14 %. Sadon tulee täyttää yleiset kaupakuntoisuusvaatimukset. Sen tulee olla hyvää, tervettä, tuleentunutta, väriltään ja muulta ulkonäöltään sekä hajultaan normaalia. Se ei saa olla tunkkaista, nokista eikä siinä saa olla tuholaisia, ulosteita eikä mitään muuta viljaa. Luomutattaria ei saa käsitellä glyfosaattivalmisteella ennen sadonkorjuuta. Sadon tulee täyttää Komission asetuksen EY 1881/2006 mukaiset laatuvaatimukset raakaviljan sallituista hometoksiinipitoisuuksista. Jos tilalla on todettu salmonella, ei satoa saa toimittaa ilman erillistä hyväksyntää. Esikasvina ei saa olla viljaa kahtena edellisenä satokautena.</p> <p>Mikäli ym. ehtojen noudattamatta jättämisestä aiheutuu ostajalle vahinkoa, on myyjä velvollinen korvaamaan nämä vahingot ostajalle.</p> <p>Viljelytarkastukset ja sadon laadun ennakkotarkastus tehdään osuuskunnan toimesta.</p>	
<b>KULJETUS JA OMISTUSOIKEUS</b>	Viljelijä vastaa viljelemänsä luomutattarin kuljetuksesta Keskisen Myllylle.	
<b>VARASTOINTI</b>	Viljelijä varastoi luomutattarin omalla tilalla.	
<b>PUNNITUS</b>	Keskisen Mylly Oy:llä.	
<b>HINTA</b>	Luomutattarin hinta on 0,84 €/kg. Viljelyosuuksien ylimenevästä sadosta maksetaan 5 snt vähemmän kilolta.	
<b>MAKSUEHTO</b>	Luomutattarierille maksuaika on yksi kuukausi lajittelusta. Lajittelu suoritetaan kahden viikon kuluessa luomutattarin vastaanotosta.	
<b>VUELYOSUUEDET</b>	Tilityksistä käytetään 10 % viljelyosuuksien maksamiseen, kunnes viljelyosuuksien määrä on koossa.	
<b>FORCE MAJEURE</b>	Sopimuksessa noudatetaan yleisiä force majeure-ehtoja tapauksissa, jotka estävät sopimustuotantoa tai vastaanottoa sopimuksessa tarkoitettussa mielessä. Tällaisen esteen sattuessa siitä on välittömästi ilmoitettava todistettavasti toiselle osapuolelle.	
<b>ERIMIELISYYDET</b>	<p>Erimielisyyksien sopiminen: Jokin viljelijöitä edustava elin ostajan edustajien kanssa tai paikallisessa käräjäoikeudessa.</p> <p>Tämä sopimus liitteineen on toimitettava osuuskunnalle 30.4.2016 mennessä.</p> <p>Nämä ehdot sitoudun täyttämään.</p>	
		(paikka ja aika)
<b>Viljelijä</b>	_____	_____
<b>Nimen selvennys</b>	_____	Juha Anttila P-P Tattariosuuskunta