

Koskenkylän Pvy:n hankintarenkaan toiminta v. 2003-2015 ja toiminnan kehittämismahdollisuudet

Marianne Niinikoski

Opinnäytetyö
Tammikuu 2017
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma.
Luonnonvara- ja ympäristöala



jamk.fi

Jyväskylän ammattikorkeakoulu
JAMK University of Applied Sciences

Tekijä(t) Niinikoski, Marianne	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä 16.01.2017
	Sivumäärä 78	Julkaisun kieli Suomi
		Verkojulkaisulupa myönnetty: x
Työn nimi Koskenkylän Pvy:n hankintarenkaan toiminta v. 2003-2015 ja toiminnan kehittämismahdollisuudet		
Tutkinto-ohjelma Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) Auer, Jaana		
Toimeksiantaja(t) Koskenkylän pienviljelijäyhdistys ry		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tutkimuksen tilaaja, Koskenkylän pienviljelijäyhdistys ry, on pyörittänyt Saarijärvellä ja lähikunnissa yhteishankintarengasta vuodesta 2003. Yhteishankintarenkaan toiminta on laajentunut viime vuosina, joten oli tarpeen tutkia tilausmääriä, kertyvää säästöä ja tehdä asiakastytyväisyystutkimusta, ja suunnitella näiden pohjalta yhteishankintarenkaan tulevaisuuden toimintaa. Tutkimukseen kuului lisäksi SSYP Kehitys Oy:n tilaama selvitys saarijärveläisten maidontuottajien tulevaisuuden suunnitelmista.</p> <p>Tutkimuksessa kasattiin yhteen saatavilla olevat tiedot yhteishankintarenkaan kautta tehdyistä ostoista. Saatua hintatietoutta verrattiin MTK:n ostoskori -tutkimuksen hintoihin, ja näin saatiin tietoa kertyvän säästön määrästä. Yhteishankintarenkaan jäsenten asiakastytyväisyyttä selvitettiin sähköisellä kyselyllä. Lisätietoa saatiin haastatteleamalla maatalouskaupan edustajia ja muutamaa viljelijää, jotka eivät ole mukana yhteishankintarenkaan toiminnassa. Sähköisellä kyselyllä tutkittiin lisäksi saarijärveläisten maidontuottajien maidontuotannon jatkumista sekä mahdollisia investointiaikeita.</p> <p>Tarkempi yhteenveto hankituista tuotantopanoksista saatiin tehtyä tietojen puutteen vuoksi vain vuodelle 2015. Sen mukaan tuotantopanoksia tilattiin lähes kahden miljoonan euron arvosta ja säästöä kertyi hintavertailun mukaan 60 hehtaarin tilalle noin 2000 euroa vuodessa. Yhteishankintarenkaan toimintaan oltiin tyytyväisiä. Suurin huoli toimintaan liittyen vaikutti olevan yhteishankintarenkaan vetäjien jaksaminen työmäärän lisääntyneen toiminnan kasvamisen myötä. Toinen huoli koski tilojen taloudellista selviämistä. Uutena toimintana jäsenet olivat kiinnostuneet markkinointi- ja myyntiyhteistyöstä.</p> <p>Ratkaisuksi toimintaan esitettiin työntekijän palkkaamista, jolla voitaisiin helpottaa kasvannutta työmäärää ja markkinointi- ja myyntiyhteistyön mukaan ottamista toimintaan.</p>		
Avainsanat (asiasanat) yhteistyö, yhteistoiminta, myynti, hankinta, tuotantotekijät, tuotantokustannukset, maatalous		
Muut tiedot Liitteenä Excel-tiedosto (Cd-levyllä)		

Author(s) Niinikoski, Marianne	Type of publication Bachelor's thesis	Date 16.01.2017 Language of publication: Finnish
	Number of pages 78	Permission for web publication: x
Title of publication Joint procurement ring operation of the Koskenkylä Small Farmers Association in 2003-2015 and operational development possibilities		
Degree programme Agriculture and Rural Industries		
Supervisor(s) Auer, Jaana		
Assigned by The Koskenkylä Small Farmers Association		
Abstract <p>The Koskenkylä Small Farmers Association has been running a joint procurement ring since 2003. Now it was time to explore the subscription numbers, accumulating savings and customer satisfaction, and to plan future operations. The study also included a report on local milk producers' future plans commissioned by Business Services Ltd in Saarijärvi region.</p> <p>The study collected data on purchases made through the joint procurement ring. The price data received was compared with the prices of MTK shopping cart study. This resulted in getting of information on accumulating savings. Customer satisfaction of members of the joint procurement ring was studied with an electronic questionnaire. Additional information was obtained by interviewing representatives of agricultural trade and a few farmers, who are not involved in the joint procurement ring operation. Local milk producers' plans for the continuation of their milk production and investment intentions were examined with the same electronic questionnaire.</p> <p>A more detailed summary of the acquired inputs was completed only for the year 2015, due to the lack of information. According to the summary, inputs were ordered for nearly 2 million euros. The price comparison showed that the surplus of a 60-acre farm was about 2000 euros a year. Members were satisfied with the operation of the joint procurement ring. The biggest concern seemed to be how the joint procurement ring leaders will cope with the increased workload when the business is expanding. Another concern related to the economic survival of farms. As a new activity, members were interested in marketing and sales cooperation.</p> <p>The solution suggested was hiring an employee, which could facilitate the increased workload, and including the marketing and sales cooperation to the operation.</p>		
Keywords/tags (subjects) cooperation, sales, purchase, factors of production, production costs, milk production		
Miscellaneous Excel file attached (CD)		

Sisältö

1	Hankinnat maataloilla yhä tärkeämmässä asemassa	5
2	Tutkimusasetelma	5
2.1	Työn tavoitteet ja aiheen rajaaminen	5
2.2	Tutkimusongelma ja -kysymykset	6
2.3	Tutkimusmenetelmät	7
2.4	Aineiston keruu	9
2.5	Aineiston analysointi	10
2.6	Tutkimuksen luotettavuus.....	10
3	Keskeiset käsitteet	12
4	Maatilayrityksen kannattavuus.....	12
5	Maataloustuotemarkkinat	13
5.1	Maataloustuotteen hinnan määräytyminen.....	13
5.2	Maataloustuotteiden maailmanmarkkinat	14
5.3	Markkinariskit ja niiden hallinta	14
5.4	Eri tuotantopanosten hintariskit	15
6	Yhteistyö.....	15
6.1	Yhteistyön syyt	15
6.2	Yhteistyön muotoja	16
6.3	Yhteistyön sopimukset	17
6.4	Hankinta- ja myyntiyhteistyön malleja Suomesta.....	17
6.4.1	Hankasalmen yhteishankintarengas.....	17
6.4.2	Hedelmän- ja marjanviljelijäinliiton Kymen piirin yhteishankinta	17
6.4.3	Polar Oats Oy	18
7	Tuotantopanosten hankkiminen.....	19
7.1	Hankintojen ajoittaminen	19
7.2	Hankintojen kilpailuttaminen.....	20
7.3	Laki julkisista hankinnoista	20

	2
8 Yhteistyö toimintastrategiana.....	21
9 Tutkimustulokset.....	21
9.1 Hankintadatan yhteenveto.....	21
9.1.1 Vuoden 2015 hankinnat	22
9.1.2 Hankintarenkaan alkuaikojen ostot.....	23
9.2 Hintavertailu	25
9.3 Viljelijäkyselyt	26
9.3.1 Taustatietoa vastaajista.....	27
9.3.2 Yleisesti maatilayrittäjyyttä koskevat kysymykset	27
9.3.3 Kotieläintilojen investointiaikeet.....	35
9.3.4 Maidontuottajien kysely.....	35
9.3.5 Yhteishankintarengasta ja sähköistä tilausjärjestelmää koskevat kysymykset	43
9.3.6 Yhteistyötä ja koulutusta koskevat kysymykset	48
9.3.7 Vertailu vuoden 2010 viljelijäkyselyiden tuloksiin	50
9.4 Haastattelut.....	51
10 Toiminnan kehittämisehdotukset	52
10.1 Toiminnan kehittäminen	52
10.2 Uudet toimintamuodot	53
10.3 Sähköinen tilausjärjestelmä PvyHaNetti	53
11 Pohdinta	54
Lähteet.....	56
Liitteet	59
Liite 1 Hankintadatayhteenveto (cd-levyllä).....	59
Liite 2 Viljelijäkyselyn kysymykset	60
Liite 3 Haastattelukysymykset	78

Kuviot

Kuvio 1. Vuoden 2015 ostot hankintarenkaan kautta % kokonaisostoista	23
Kuvio 2. Vuoden 2003 ostot hankintarenkaan kautta % kokonaisostoista	24
Kuvio 3. Vuoden 2004 ostot hankintarenkaan kautta % kokonaisostoista	24
Kuvio 4. Tuotantopanosten hintavertailu vuoden 2015 hintatason mukaan.....	25
Kuvio 5. Tuotantopanosten hintavertailu vuoden 2011 hintatason mukaan (Kaihlajärvi 2011).....	26
Kuvio 6. Yhteishankintarenkaan jäsenten tilanpidon jatkuminen	28
Kuvio 7. Tiloilla harjoitettu muu yritystoiminta vuonna 2015 ja lähivuosina (3-5 vuotta)	29
Kuvio 8. Tilojen käyttämät työvoimaan liittyvät palvelut viimeksi kuluneen vuoden aikana	30
Kuvio 9. Työvoimaan liittyvät palvelut, joista vastaajat ovat kiinnostuneita	30
Kuvio 10. Työvoimaan liittyvien palveluiden tarpeen kehitys vastaajien tiloilla lähivuosina	31
Kuvio 11. Vastaajien investointiaikeet lähivuosina	31
Kuvio 12. Vastaajien mielestä tilan kehittämistä rajoittavat tekijät.....	32
Kuvio 13. Vastaajien näkemykset yrittäjätoiminnastaan ja talouden suunnittelustaan	33
Kuvio 14. Vastaajien työssäjaksaminen lähivuosina	34
Kuvio 15. Vastaajien kokemukset työssäjaksamiseen vaikuttavista asioista.....	34
Kuvio 16. Kotieläintilojen investointiaikeet lähivuosina	35
Kuvio 17. Maidontuotannon jatkuminen kyselyyn vastanneilla saarijärveläisillä maitotiloilla lähivuosina	37
Kuvio 18. Maataloustuotannon jatkuminen kyselyyn vastanneilla saarijärveläisillä maitotiloilla lähivuosina	37
Kuvio 19. Tilojen toiminta maidontuotannon loppuessa.....	38
Kuvio 20. Lypsykarjatilojen investointiaikeet lähivuosina	38
Kuvio 21. Lypsykarjatilojen kotieläintuotannon rakennusinvestointiaikeet lähivuosina	39
Kuvio 22. Kyselyyn vastanneiden lypsykarjatilojen kehittämistä rajoittavat tekijät ...	40

Kuvio 23. Vastanneiden lypsykarjatilojen työssäjaksaminen lähivuosina	41
Kuvio 24. Lypsykarjatilojen työssä jaksamiseen vaikuttavat tekijät	41
Kuvio 25. Maidontuottajien näkemykset yrittäjätoiminnastaan ja talouden suunnittelusta	42
Kuvio 26. Vastaajien suunnitelmat hiehojen kasvatuksen ulkoistamisesta	42
Kuvio 27. Kyselyyn vastanneiden maidontuottajien toiminta teurasnautojen kasvatuksessa nykyisin ja tulevaisuudessa	43
Kuvio 28. Tiedonlähde hankintarenkaan olemassa olosta	43
Kuvio 29. Osallistumisaika hankintarenkaan toimintaan.....	44
Kuvio 30. Vastaajien arvio saatavasta taloudellisesta hyödystä, kun tuotantopanokset hankitaan yhteishankintarenkaan kautta	44
Kuvio 31. Yhteishankintarenkaan kautta hankittavat tuotantopanokset.....	45
Kuvio 32. Vastaajien kokemukset hankintarenkaan toiminnasta oman yrityksen näkökulmasta	46
Kuvio 33. Jatkamishalukkuus hankintarenkaassa	47
Kuvio 34. Sähköistä tilausjärjestelmä PvyHaNettia koskevat vastaukset	48
Kuvio 35. Hankintarenkaan jäsenten muiden tilojen kanssa tekemän yhteistyön muodot.....	49
Kuvio 36. Vastaajia kiinnostavat yhteistyömuodot.....	49
Kuvio 37. Vastaajia kiinnostavat koulutukset	50

1 Hankinnat maataloilla yhä tärkeämmässä asemassa

Maatilan johtaminen on haasteellinen tehtävä. Toimiala on muutoksessa ja viljelijällä on aiempaa suuremmat taloudelliset paineet ja epävarmuus tulevasta. Maailmantalous vaikuttaa maatalouteen enemmän kuin aiemmin ja sen muutokset saattavat näkyä viljelijöillä välittömästi. (Olson 2011, 1.) Markkinoiden määrätessä maataloustuotteiden hinnat, on yrittäjän tärkeää seurata tuotantopanoksista aiheutuvia kustannuksia (Haapanen, Heikura, Leino 2004, 100).

Tilojen välinen hankintayhteistyö voi olla yksi keino tehostaa toimintaa ja saada aikaan kustannussäästöjä. Yhteisteishankinnalla saadaan aikaan suurempia tilauseriä, joilla on mahdollista saada suurempi hinnan säästö. Yhteistyöllä saadaan myös joukkovoimaa, mistä on hyötyä kauppojen teossa. (Kaihlajärvi 2013.)

2 Tutkimusasetelma

2.1 Työn tavoitteet ja aiheen rajaaminen

Työn tavoitteena oli tutkia Koskenkylän pienviljelijäyhdistyksen (jäljempänä Pvy) yhteishankintarenkaan (jäljempänä hankintarengas) toimintaa vuosina 2003-2015. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, mitä tuotantopanoksia hankintarenkaan kautta on hankittu ja kuinka paljon, sekä määrissä että euroissa. Lisäksi tarkoituksena oli selvittää, millaista taloudellista hyötyä tilat saavat hankkiessaan tuotantopanoksia hankintarenkaan kautta. Tarkoituksena oli myös selvittää viljelijöiden ajatuksia hankintarenkaan toiminnasta ja mahdollisista ongelmista toiminnassa ja saada näin tietoa asiakastyytyväisyydestä.

Hankintarenkaan tulevaisuuden mahdollisuuksien ja uusien toimintamallien kartoittamiseksi tarkoituksena oli selvittää viljelijöiden ajatuksia maataloustoimintansa jatkumisesta, investointiaikeista, yhteistyötarpeista ja -halukkuudesta sekä työvoiman riittävydestä ja työssäjaksamisesta. Lisäksi tarkoituksena oli selvittää maatalouskaupan edustajien ajatuksia hankintarenkaan toiminnasta ja hankintarenkaan ja maatalouskaupan välisestä yhteistyöstä.

Toisena tavoitteena oli tarkoitus selvittää saarijärveläisten maidontuottajien maidontuotannon ja tilanpidon jatkumista ja tilojen investointiaikeita. Tämä osuus tutkimuksesta oli Saarijärven kaupunginvaltuuston ja SSYP Kehitys Oy:n toimeksi antama.

Suuri osa hankintarenkaan jäsenistä on maidontuottajia, joten tutkimus palveli myös hankintarengasta.

Opinnäytetyön lopputuloksena oli tarkoitus tuottaa kattava selvitys hankintarenkaan toiminnasta sekä tehdä kehittämissuositukset jatkoa varten. Koska tarkoituksena oli tehdä mahdollisimman kattava selvitys, josta olisi toimeksiantajalle mahdollisimman paljon hyötyä, aihetta ei alussa rajattu kovin tiukasti.

Tutkimuksen toimeksiantajana oli Koskenkylän pienviljelijäyhdistys ry, joka vastaa hankintarenkaan toiminnasta. Pvy perustettiin vuonna 1928. Alkuvuosina toimintaan kuului yhteisten koneiden ja laitteiden hankintaa, maatalouteen liittyviä kursseja, retkiä ja tapahtumia ja jäsenet osallistuivat erilaisiin taitokilpailuihin. Pvy:llä oli myös sonniosuuskunta. Hankintarengas perustettiin vuonna 2003 Jyväskylän ammattikorkeakoulun Maatilojen yhteistyö ja lisätyövoima -hankkeen innoittamana, ja se yhdistyi myöhemmin Kalmarin maamiesseuran hankintarenkaan kanssa, joka perustettiin jo vuonna 1965. Toiminnassa oli vuonna 2016 mukana yli sata maatilaa Saarijärveltä ja lähikunnista. Hankintarenkaan toiminta on kehittynyt paljon vuosien aikana. Alussa kaikki viestintä hoidettiin postin kautta kulkevilla kirjeillä. Myöhemmin tieto ja tilaukset kulkivat jo sähköpostilla ja tekstiviestein. Nykyisin hankintarenkaalla on käytössä sähköinen tilaus- ja viestintäjärjestelmä PvyHaNetti, jonka on kehittänyt saarijärveläinen ohjelmistoyritys. Hankitut tuotantopanokset toimitetaan joko suoraan tiloille tai noudetaan kauppaliikkeen toimipaikasta. Joidenkin rahtituotteiden kohdalla hyödynnetään yhteispudotuspaikkoja. Kaikkien tilattavien tuotantopanosten laskutus hoidetaan suoraan kaupan ja tilaajan välillä. (Kaihlajärvi 2016.)

2.2 Tutkimusongelma ja -kysymykset

Tutkimusongelma on tutkimuksen kohteeseen liittyvä ongelma, joka halutaan tutkimuksella ratkaista. Tutkimusongelma on määriteltävä tutkimuksen alussa, jotta juuri siihen ongelmaan voidaan löytää ratkaisu. Tutkimusongelmaa lähdetään ratkaise-

maan tutkimuskysymysten avulla. Oikein muodostetuilla tutkimuskysymyksillä voidaan saada tutkimusongelman ratkaisemiseen tarvittavat vastaukset. (Kananen 2010, 16-18.)

Tämän opinnäytetyön tutkimuskysymyksiä ovat:

1. Kuinka paljon tuotantopanoksia on tilattu hankintarenkaan kautta?
2. Millaista taloudellista hyötyä maatilayrittäjät saavat hankintarenkaan kautta tehdyistä ostoista?
3. Miten maatilayrittäjät suhtautuvat hankintarenkaan toimintaan ja toivotaanko parannuksia?
4. Miten hankintarenkaan toiminta-alueella sijaitsevat viljelijät näkevät oman maatilansa tilanpidon jatkumisen, työvoiman riittävyyden, investointiaikeet ja omaan työssäjaksamiseensa liittyvät asiat?
5. Miten hankintarenkaan kautta voidaan laajentaa tilojen yhteistyötä?

2.3 Tutkimusmenetelmät

Kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa ilmiö yleensä tunnetaan ja ilmiöstä on olemassa selittävää teoriaa. Ilmiöstä tutkitaan usein määrällistä tietoa, joka voidaan raportoida esimerkiksi taulukkona. (Kananen 2014, 133.)

Kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimuksella tutkitaan yleensä jotain ilmiötä ja mistä ilmiössä on kyse. Laadullinen tutkimus käy tilanteeseen, jossa ilmiö on tuntematon, siitä halutaan syvällisempi käsitys tai tutkitaan esimerkiksi ajattelua tai käyttäytymistä. (Kananen 2014, 60-61.)

Hirsjärven ja Hurmeen mukaan kvantitatiivisen ja kvalitatiivisen tutkimuksen yhdistelmää kutsutaan myös monistrategiseksi tutkimukseksi, jossa kvantitatiivista ja kvalitatiivista tutkimusta ja analysointia voidaan yhdistellä eri tavoilla. Tässä tutkimuksessa käytettiin määrällistä ja laadullista tutkimusta yhdistävää täydentävää menetelmää. Täydentävällä menetelmällä tarkoitetaan Hirsjärven ja Hurmeen mukaan sitä, että kvalitatiiviset ja kvantitatiiviset menetelmät suunnitellaan jo tutkimuksen alussa täydentämään toisiaan. Kananen mukaan monistrategisella tutkimuksella saadaan syvällisempi ja monipuolisempi kuva ilmiöstä, joka monimuotoisuutensa takia voi vaatia useampaa tutkimusmenetelmää ongelman selvittämiseen. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 28-31; Kananen 2014, 62.)

Verkkotutkimus voidaan jakaa fyysisen maailman tutkimiseen verkkoa hyväksikäyttäen tai verkossa tapahtuvien ilmiöiden tutkimiseen. Fyysisen maailman tutkimista verkon välityksellä kutsutaan onsite-tutkimukseksi. Onsite-tutkimuksessa tietoa tutkittavasta ilmiöstä kerätään Internetin kautta. Jotta tämä olisi mahdollista, tulee tutkittavan ilmiön osallisilla olla käytössään verkkoyhteys. Verkossa tietoa kerätään usein erilaisilla kyselyillä. Verkkoympäristön haasteena on saada tutkittavat motivoitua kyselyyn vastaamiseen, jotta saadaan riittävän korkea vastausprosentti ja sitä kautta riittävä tutkimuksen luotettavuus. Vaikka verkko on monipuolistanut tiedonhaun ja tiedonkeräämisen mahdollisuuksia, tietojen analyysimenetelmät eivät ole muuttuneet. (Kananen 2014, 14-17.)

Hirsjärvi ja Hurme (2010, 47-48) kuvailevat teemahaastattelua tiettyihin aihepiireihin liittyvänä haastatteluna, joka tuo esiin haastateltavan näkemykset ja kokemukset tutkittavasta asiasta, koska haastattelukysymyksiä ei ole tarkasti muotoiltu, vaan haastattelu etenee valituista teemoista keskustelemalla. Strukturoidussa haastattelussa käytetään lomaketta, jonka kysymykset ovat tarkasti muotoiltuja ja ne esitetään tiettyssä järjestyksessä (Hirsjärvi ym. 2013, 208).

Tässä opinnäytetyössä on mukana sekä kvalitatiivisen että kvantitatiivisen tutkimuksen piirteitä. Kvantitatiivisena tutkimuksena käydään läpi hankintarenkaan kautta hankittuja tuotantopanoksia. Tätä aineistoa on kerätty koko hankintarenkaan olemassaolon ajalta ja tässä tutkimuksessa kerätty data koottiin yhteen. Työn toimeksiantaja toimitti tämän aineiston tutkimusta varten. Kerätty hankintadata koottiin Excel-tiedostoon, joka on erillisenä cd-liitteenä (Liite 1). Hankintarenkaassa mukanaolevien maatilayrittäjien kysely sisälsi sekä kvalitatiivista että kvantitatiivista tutkimusta. Mukana oli strukturoitujen kysymysten lisäksi avoimia kysymyksiä, joihin vastaajat saivat vapaasti kirjoittaa ajatuksiaan toiminnasta. Hankintarenkaaseen kuulumattomien maatilayrittäjien ja maatalouskaupan edustajien haastattelut olivat enemmän laadullista tutkimusta. Ne toteutettiin teemahaastatteluina, jossa keskusteltiin muutamien valmistellun kysymyksen pohjalta. Hankintarenkaassa mukanaolevien maatilayrittäjien kysely toteutettiin sähköisenä Webropol-kyselynä huhtikuussa 2016. Maatalouskaupan edustajat haastateltiin kasvokkain ja hankintarenkaaseen kuulumattomat maatilayrittäjät puhelimitse. Nämä haastattelut toteutettiin syyskuussa 2016.

2.4 Aineiston keruu

Aineiston keruumenetelmänä kysely on tehokas, tavoittaa helposti paljon vastaajia ja siihen voidaan sisällyttää monenlaisia kysymyksiä. Hyvin laaditusta kyselylomakkeesta tieto saadaan helposti tallennettua ja analysoitua. (Hirsjärvi ym. 2013, 195.)

Viljelijäkyselyn kysymyksiä pohdittiin yhdessä toimeksiantajan edustajan kanssa. Kyselyn tulosten haluttiin kuvaavan monipuolisesti hankintarenkaan jäsenten ajatuksia hankintarenkaan toiminnasta ja maataloudesta yleensä. Tähdättiin siihen, että vastausten pohjalta olisi mahdollista luoda järkeviä ehdotuksia toiminnan jatkoa ajatellen. Kyselyyn tuli erityyppisiä kysymyksiä:

- monivalintakysymyksiä, joissa vastaaja sai valita sopivimman vaihtoehdon, joskus useammankin
- avoimia kysymyksiä, joihin vastaaja sai vapaasti kirjoittaa mietteitään asiasta
- asteikkoihin perustuvia kysymyksiä, joissa vastaaja valitsi esimerkiksi, oliko hän täysin samaa mieltä, jokseenkin samaa mieltä, jokseenkin eri mieltä tai täysin eri mieltä kysyttävästä asiasta.

Avoimien kysymysten etuna on muun muassa se, että vastaaja voi omin sanoin kertoa mielipiteensä, jolloin tulee helpommin selville, mikä on vastaajalle tärkeää. Monivalintakysymyksissä taas on helpompaa vertailla eri vastaajien vastauksia keskenään ja niiden tuloksia on helpompi käsitellä ja analysoida. Lisäksi monivalintakysymykset helpottavat vastaajien vastaamista kysymykseen. (Hirsjärvi ym. 2013, 201.)

Koska kyselyyn tuli eri tuotantosuuntia koskevia kysymyksiä, oli kyselyä tarpeen rajata vastaajan ilmoittaman tuotantosuunnan mukaan niin, että kyselyn perusosan ja yhteishankintakysymysten lisäksi maidontuottajien kysymyksiin pääsivät vastaamaan vain maidontuottajat, kotieläintiloja koskeviin kysymyksiin pääsivät vastaamaan kaikki kotieläintilat ja kasvinviljelytilat vastasivat vain perusosan ja yhteishankinnan kysymyksiin. Lisäksi vastaajan ilmoittaman asuinpaikkakunnan mukaan rajattiin maidontuottajien kysymyksiin vastaamaan vain saarijärveläiset maidontuottajat. Kaikki viljelijäkyselyn kysymykset on esitetty liitteessä 2.

Maatalouskaupan edustajien ja hankintarenkaaseen kuulumattomien viljelijöiden kohdalla haluttiin käyttää mieluummin haastattelua kuin kyselyä, koska haluttiin saada hankintarenkaan toimintaa koskevaa syvällisempää tietoa. Haastattelua varten

luotiin vain muutama peruskysymys (liite 3), jotka haastateltavalle esitettiin ja muuten haastattelun annettiin sujua omalla painollaan ja keskusteltiin aiheeseen liittyvistä mieleen tulevista asioista.

Hankintarenkaan kautta hankituista tuotantopanoksista on pidetty kirjaa koko toiminnan ajan. Työn toimeksiantaja toimitti tämän valmiiksi kerätyn aineiston muistitkulle kerättynä analysointia varten.

2.5 Aineiston analysointi

Viljelijäkyselyn aineisto ajettiin suoraan Webropol-kyselyohjelmasta Excel-tiedostoon raportiksi. Tämä tiedosto käytiin läpi tarkistamalla ensin kyselyohjelmasta kuhunkin kysymykseen vastanneiden maatilayrittäjien määrä. Sen jälkeen tarkistettiin, että Excel-tiedoston eri vastausvaihtoehtojen vastausprosentit olivat oikein. Joissain kysymyksissä kyselyohjelmisto oli ajanut raporttiin väärin muodostettuja prosentteja, joissa jakajana ei ollutkaan kysymykseen vastanneiden määrä, vaan joku ihan muu luku. Näiden virheellisten prosenttien takia myös raportin kaavioita oli luotava uudelleen. Myöskään avoimien kysymyksien vastaukset eivät tulleet suoraan raporttiin, vaan ne oli sinne kyselyohjelmistosta erikseen siirrettävä. Näiden korjausten jälkeen tutkimuksen tuloksia pystyi alkaa tulkitsemaan raportista.

2.6 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä tulisi aina pyrkiä arvioimaan. Kvantitatiivisen ja kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta arvioidaan eri tavoin. Kvantitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden arviointiin voidaan käyttää erilaisia tilastollisia menetelmiä. (Hirsjärvi ym. 2013, 231.) Joitakin kokeita voidaan myös toistaa laboratorioolosuhteissa ja selvittää toistuvatko tulokset. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden arviointi on hankalampaa, eikä luotettavuuden arviointiin ei ole olemassa selkeää ohjetta. Tutkittaessa ihmisten käyttäytymistä ja mielipiteitä tutkimustilanteita on melko mahdotonta saada vakioitua ja vastaukset kysymyksiin saattavat vaihdella tilanteen mukaan. Tällaisessa tilanteessa tutkimuksen luotettavuuden osoittaminen jää usein tutkijan tekemän arvioinnin varaan. Tutkijan on erittäin tärkeää dokumentoida kaikki työn vaiheet ja perustella tehdyt ratkaisut. Tutkimuksen luotettavuutta

voidaan parantaa myös keräämällä tietoa eri lähteistä ja vertaamalla tätä tietoa omaan tutkimukseen ja sen tulkintaan. Eri tutkimusten tulosten samansuuntaisuus vahvistaa tekeillä olevan tutkimuksen tulkintaa. (Kananen 2014, 257-269.)

Kyselytutkimuksen luotettavuuteen vaikuttaa se, ovatko vastaajat vastanneet kysymyksiin rehellisesti, ovatko vastausvaihtoehdot olleet vastaajille sopivia ja helposti ymmärrettäviä ja kuinka hyvin vastaajat ylipäättään ovat perillä tutkittavasta aiheesta. Lisäksi kyselyissä saattaa vastausprosentti jäädä alhaiseksi ja tutkija joutuu usein muistuttamaan vastaajia kyselyyn vastaamisesta. Suurelle joukolle lähetetyissä kyselyissä voi vastausprosentti hyvinkin jäädä 30-40 prosentin välille. (Hirsjärvi ym. 2013, 195-196.)

Tässä tutkimuksessa oli mukana erilaisia tutkimustapoja. Tutkimusta tehtiin sähköisenä verkkotutkimuksena, teemahaastatteluina kasvokkain ja puhelimitse ja lisäksi tutkittiin aiemmin kerättyä dataa hankintarenkaan kautta tehdyistä ostoista. Tutkimuksen tavoitteena oli saada mahdollisimman kattava kuva hankintarenkaan toiminnasta. Monipuolisilla tutkimusmenetelmillä tähdättiin osaltaan myös tutkimuksen luotettavuuden parantamiseen. Joskin eri asemassa olevilla haastateltavilla saattoi olla hyvinkin erilaiset näkemykset hankintarenkaan toiminnasta (maatilayrittäjä vs. maatalouskaupan edustaja).

Sähköisessä viljelijäkyselyssä vastausprosentti jäi 43 prosenttiin. Toiveita korkeammasta vastausprosentista oli, nyt mukaan vastanneisiin saatiin todennäköisesti aktiivisinta osaa hankintarenkaan jäsenistä. Kuitenkin vastanneet olivat jakaantuneet hyvin eri-ikäisiin ja kokemukseltaan erilaisiin maatilayrittäjiin. Lisäksi mukana oli vastaajia eri tuotantosunnista, joten siinä mielessä otosta voidaan pitää kattavana. Lopullisesta kyselystä tuli aika raskas paketti, jossa vastaaja pääsi enimmillään vastaamaan 52 kysymykseen. Tämä saattoi karsia jonkin verran vastaajia pois ja osa saattoi jättää vastaamisen kesken.

Tutkimuksen luotettavuuteen saattoi vaikuttaa myös ongelmat Webropol-kyselyohjelmiston 3.0 kehitysversion käytössä, koska suoraan Webropolista ajatus Excel-raportissa joidenkin vastausten prosenttiosuudet olivat selkeästi väärin ja ne piti laskea uudestaan. Myös osa kaavioista oli tehtävä uudestaan.

3 Keskeiset käsitteet

Osto- ja hankintayhteistyöllä tarkoitetaan tuotantopanosten yhteishankintaa, jonka tarkoituksena on saavuttaa kustannussäästöjä suuremmilla tilausmäärillä (Laitala, Ryhänen, Närvä, Sipiläinen & Rajakorpi 2014, 51).

Kilpailuttamisella pyritään laskemaan tuotantokustannuksia, pyytämällä hankittavasta tuote-erästä tarjous useammalta toimijalta (Leppälä & Enroth 2008, 76).

Hankintarengas on useamman maatilan muodostama verkosto, joka hankkii tuotantopanokset yhdessä ja pyrkii näin kustannussäästöihin. Hankintarengas on kooltaan yksittäistä tuottajaa suurempi, joten se pystyy kilpailuttamaan paremmin tuotantopanosten ja palveluiden hankintoja. (Jokipii 2006, 77.)

PvyHaNetti on Koskenkylän Pvy:n hankintarenkaan sähköinen tilausjärjestelmä, jonka kautta hankintarenkaan jäsenet tekevät tilauksensa valmiiksi kilpailutetuista tuotantopanoksista. Järjestelmää käytetään myös kauppaliikkeiden kilpailuttamiseen ja viestintään. Jäsenillä on järjestelmään omat käyttäjätunnukset ja tilaukset tehdään samaan tapaan kuin verkkokaupoissa. Tilaukset saadaan järjestelmästä taulukkomuodossa ja valmis tilaus välitetään kilpailutuksen voittaneelle toimittajalle. (Kaihlaajärvi 2016.)

4 Maatilayrityksen kannattavuus

Talouden ongelmat johtuvat yleensä jonkin tekijän niukkuudesta. Taloutta parantaakseen täytyy siis parantaa niitä tekijöitä, jotka eniten rajoittavat toimintaa. (Pellinen 2008a, 6.) Tuotantokustannusten ja toiminnan kannattavuuden tunteminen on tärkeää, koska näiden tietojen perusteella voidaan tehdä taloudellisesti järkeviä päätöksiä. Tuotantokustannus mielletään yleensä rahaksi, mutta se voi olla myös esimerkiksi omaa aikaa. Samoin tuotot voivat olla rahan lisäksi muuta, kuten osaamista, turvallisuutta tai hyvää mieltä. (Pellinen 2008b, 13.) Tuotetta myydessä toiminta on kannattavaa vain silloin, kun myy kalliimmalla kuin tuottaa. Jos riittävän hinnan saavuttaminen ei ole mahdollista, täytyy miettiä, onko kustannustasoa mahdollista sopeuttaa

hintatason mukaiseksi. Jos yritys joutuu myymään tuotteensa valmiiksi annetulla hinnalla, yrityksellä on kuitenkin mahdollisuus päättää mitä tuotetaan, kuinka paljon ja miten. (Pellinen 2008c, 27.)

Yhteistyöllä voidaan saavuttaa kustannussäästöjä muun muassa tuotantopanosten ja koneiden hankinnassa. Yhteistyöllä voidaan saada myös koneketjuista tehokkaampia, jolloin saadaan aikaan työnsäästöä. (Karttunen, Tuure & Kaila 2008, 48.)

5 Maataloustuotemarkkinat

5.1 Maataloustuotteen hinnan määräytyminen

Kysyntä ja tarjonta vaikuttavat tuotteen markkinahintaan niin Suomessa kuin kansainvälisestikin. Kysyntään vaikuttavia tekijöitä ovat väestörakenne, tulot ja osto-voima sekä väestön erilaiset kulutustottumukset ja mieltymykset. Tarjontaan taas vaikuttavat tuotteiden ja tuotantopanosten hinnat, sääolot, sadon määrä ja laatu, vuosittaiset viljelyalat ja varastotilanteet. Yksittäisellä tuottajalla ei juuri ole mahdollisuuksia vaikuttaa tuotteen hinnoitteluun markkinoiden suuren koon vuoksi. (Niemi 2013, 5-7.) Valveutunut tuottaja ymmärtää, että maailma muuttuu jatkuvasti ja seuraa alan muutoksia ja pohtii, mitä ne vaikuttavat kysyntään ja tarjontaan ja sitä kautta hintojen tasapainoon. Tällaisia muuttuvia asioita ovat mm. teknologian muutokset, tärkeiden tuotantopanosten hintojen nousu, sääolosuhteet, maataloustuotteiden hintojen muutokset, tukien ja verojen muutokset ja tuottajien määrä. (Barnard, Akridge, Dooley, Foltz & Yeager 2016, 66-68.)

Suomessa maataloustuotteiden hinnat määräytyvät yleensä Euroopan päämarkkina-alueiden hintojen mukaan. Välittäjä vähentää hinnasta oman marginaalinsa lisäksi kuljetus- ja käsittelykustannukset. Maailmalla maatalousalan pörseissä käydään futuurikauppaa raaka-aineista ja sadoista. (Niemi 2013, 8.) Futuurikaupalla tarkoitetaan viljelijän tapauksessa sadon myyntiä etukäteen, ennen sen tuottamista. Sato myydään sovitulla futuurihinnalla ostajalle ja viljelijä sitoutuu toimittamaan sovitun satomäärän ostajalle satokauden lopulla. (Knuutila 2005.) Futuurimarkkinat vaikuttavat osaltaan hinnoitteluun myös Suomessa (Niemi 2013, 8). Joillakin tuotantopanoksilla

saattaa Suomessa olla vain harvoja toimittajia, mikä saattaa vaikuttaa hinnoitteluun, jos toimittaja käyttää asemaansa hyväksi (Leppälä & Enroth 2008, 76).

5.2 Maataloustuotteiden maailmanmarkkinat

Maataloustuotteiden maailmanmarkkinoilla on viime vuosina ollut voimakasta heilahtelua sekä ylös- että alaspäin. Markkinahintojen heilahteluun vaikuttavat muun muassa säästä aiheutuvat satovaihtelut tärkeillä tuotantoalueilla ja tästä johtuvat varastotasojen muutokset, biopolttoaineiden kasvava kysyntä, väestön kasvun ja vaurastumisen aiheuttamat kulutustottumusten muutokset sekä vientirajoitukset ja maatalouspolitiikka. (Niemi & Kilpeläinen 2013, 9-14.) Kaikki, mikä vaikuttaa merkittävästi maataloustuotteiden kysyntään, vaikuttaa myös tuotantopanosten kysyntään. Esimerkiksi viljan vienti lisääntyy ja hinta nousee, mikä saa viljelijät viljelemään enemmän viljaa ja tämän takia lannoitteiden kysyntä kasvaa. (Barnard ym. 2016, 70.)

5.3 Markkinariskit ja niiden hallinta

Markkinariskien hallinta on tärkeä osa maatalon toimintaa. Viljan hinnan heilahtelut markkinoilla vaikuttavat myös tuotantopanosten hintoihin. Kun tuotantopanosten hinnat nousevat, tuotantoon sitoutuu enemmän pääomaa. Tämä kasvattaa yrityksen markkinariskejä, kuten myös liiketoiminnan kasvaminen. Erityisesti velkaisille yrityksille markkinariskeiltä suojautuminen olisi tärkeää. Markkinariskeiltä voi suojautua mm. seuraavin keinoin: huomio kiinteiden kustannusten ja korkoriskien hallintaan, tuotannon määrän ja laadun sovittaminen markkinoihin, hajauttamalla kaupat ja hyödyntämällä varastot, hintasuojaukset johdannaisille ja kiinteähintainen sopimustuotanto. Futuurikauppaa käytäessä myyjä voi suojautua hintojen laskulta ja ostaja nousulta. (Jaakkola 2013, 28-34.) Markkina- ja hintariskien lisäksi on tärkeää tuntea oman tilan tuotantokustannukset ja se, onko tilan tuotanto kilpailukykyistä (Riikonen, Österman, Korkman & Kärpänen 2013, 68).

5.4 Eri tuotantopanosten hintariskit

Myös tuotantopanosten hintariskin hallintaa tarvitaan. Ostoja voidaan esimerkiksi hajauttaa useampaan ajankohtaan ja vähentää siten riskiä. (Jaakkola 2013, 39.) Maatilayrityksen kannattavuus ja maksuvalmius vaikuttavat siihen, kuinka suuri merkitys hintariskillä on. Jos maksuvalmiudessa on ongelmia, tilan voi olla vaikeaa hankkia tarvitsemiaan tuotantopanoksia. Pahimmillaan esimerkiksi ostorehujen hinnanvaihtelut voivat heikentää kannattavuutta niin paljon, että se johtaa toiminnan lopettamiseen, jos kannattavuus on muutenkin heikko. Esimerkiksi maitotiloilla ostorehujen kustannukset muodostivat vuonna 2012 15 % kokonaiskustannuksista. Lannoite-, siemen- ja kasvinsuojelukustannusten vaihtelulla voi olla suurikin merkitys tulojen vaihtelussa. (Liesivaara, Myyrä, Norismaa & Niemi 2013, 17-26.)

Polttoaineille on olemassa hinnansuojausmenetelmä, jota voidaan käyttää, kun dieselin kulutus ylittää 10 tonnia vuodessa. Yleisin dieselin hinnansuojaustapa on ns. diesel-swap, jossa maailmanmarkkinahinta kiinnitetään ennalta määritellylle ajanjaksolle ja arvioidulle kulutusmäärälle. Tämä vakauttaa yrityksen polttoainekustannuksia. Swap-suojausta tarjoavat pankit. (Jaakkola 2013, 39.)

6 Yhteistyö

6.1 Yhteistyön syyt

Tilojen välisellä yhteistyöllä voidaan saavuttaa kustannussääntöjä. Tärkeimmäksi koetaan yhteistyön tuoma taloudellinen hyöty niin tuotantopanosten ja koneiden hankinnassa kuin esimerkiksi peltotöiden yhdessä tekemisessä. Lisäksi yhteistyö koetaan tärkeäksi myös henkisesti, yhteistyökumppanilta saadaan seuraa ja tukea. Yhteishankinnoissa saadaan ostettua isompia eriä ja tarjouksista neuvottelu koetaan helpommaksi. Tarjouspyyntöjen tekeminen ja tarjousten käsittely voidaan jakaa useamman henkilön kesken. Yhdessä voidaan hankkia ja käyttää tehokkaampia koneketjuja tai yksittäisiä koneita. Yhteistyö vaatii hyvää yhteishenkeä ja yhteisistä pelisäännöistä on sovittava ottaen huomioon mahdolliset ongelmatilanteet ja riskit. (Karttunen ym. 2008, 48; Leppälä & Enroth 2008, 78.)

6.2 Yhteistyön muotoja

Hankintayhteistyössä hankitaan erilaisia tuotantopanoksia yhdessä. Tavoitteena on suuret ostomäärät ja sitä kautta suuremmat alennukset ja kustannussäästöt. (Laitila ym. 2014, 51.) Joukkovoimasta on hyötyä sopimuksia solmittaessa (Ryhänen, Sipiläinen, Närvä & Laitila 2014). Yhteisostoissa voi tulla ongelmia, jos ei päästä sopimukseen siitä, mitä tuotetta yhdessä tilataan (Leppälä & Enroth 2008,78).

Koneyhteistyötä maataloilla on tehty jo pitkään. Hankkimalla kone yhdessä, investointikustannus jakaantuu useamman tilan kesken ja samalla koneiden käyttöaste nousee. (Jokipii 2006, 77.) Jokainen osakas käyttää konetta yleensä itsenäisesti ja vuoden lopussa selvitetään koneen käyttökustannukset, jotka jaetaan joko tasan tai käyttömäärän suhteessa. Koneyhteistyötä voidaan tehdä myös vaihtotyönä tai keskinäisenä urakointina. Vaihtotyössä raha ei liiku, mutta keskinäisessä urakoinnissa työt on hinnoiteltu ja töiden välinen erotus maksetaan rahana. (Laitila ym. 2014, 52.)

Tilojen välillä voi olla lomittajarengas, joka palkkaa yhdessä tiloille lomittajan. Tämä toimintamalli hyödyttää molempia osapuolia. Kun tilat ovat lomittajalle tuttuja, vähentää se myös tilojen toimintariskejä loman aikana. (Jokipii 2006, 77.)

Naapuriapu on myös yhteistyötä. Siihen kuuluu usein työkalujen lainailua, toisten auttamista ja naapurin poissa ollessa voidaan huolehtia, että kaikki on kunnossa. Naapuriavulla on usein myös sosiaalinen merkitys ja toisilta voidaan oppia asioita. (Laitila ym. 2014, 51.)

Yhteistyötä voidaan tehdä myös ulkoistamalla. Ulkoistamista voidaan toteuttaa esimerkiksi siirtämällä maidontuotannon hiehot jollekin toiselle tilalle kasvatettavaksi. Työstä maksetaan joko markkinahintainen tai sovittu korvaus. (Laitila ym. 2014, 52.)

Yhteisyksiköt, kuten yhteisnavetat ja yhtiötetyt konerenkaat ja -kuivaamot, ovat usein osakeyhtiö tai osuuskunta muotoisia ja osakkaat omistavat yhteisyrityksen osakkeita tai osuuksia ja jokaisella on omistusosuutensa mukainen päätäntävalta yhtiössä. Työhön osallistuvat osakkaat ovat usein yhtiön palkkatyöntekijöinä. (Laitila ym. 2014, 53.)

6.3 Yhteistyön sopimukset

Sopimukset kannattaa tehdä kirjallisina ja tarkasti, muun muassa laatukriteerit, hinnoittelu, voimassaolo ja vastuut kannattaa merkitä tarkasti. Selkeät sopimusehdot ovat kaikkien etu. Sopimukseen kannattaa aina tutustua hyvin ennen sen allekirjoittamista. Voimassa olevat lait velvoittavat sopijapuolia, mutta kaikesta muusta voidaan sopia sopimuksella. Uutta sopimusta ei saa tehdä ennen määräajan päättymistä, jos tarjouspyyntöön on merkitty käsittely- tai tarjouksen odotusaika. Riitatilanteita varten kaikki sopimukseen liittyvät asiakirjat ja muu oheisaineisto, kuten sähköpostiviestit, kannattaa dokumentoida. (Kokko 2005, 58; Leppälä 2008a, 80.)

6.4 Hankinta- ja myyntiyhteistyön malleja Suomesta

6.4.1 Hankasalmen yhteishankintarengas

Suomessa toimii tällä hetkellä Koskenkylän pvy:n hankintarengasta vastaava hankintarengas ainakin Hankasalmella. Hankasalmen hankintarenkaan toiminta on kuitenkin huomattavasti pienempää kuin Koskenkylän pvy:n hankintarenkaan toiminta. Hankasalmella hankintarenkaan kautta hankitaan pääasiassa rehuja. Lisäksi on ollut pesuaineiden ja lannoitteiden hankintaa. Hankasalmen hankintarengas on toiminut reilut 10 vuotta ja mukana on tällä hetkellä noin 20 tilaa. Hankintarenkaan osakkaat päättävät yhdessä kokouksessa, mistä rehut hankitaan. Hankittavia rehuja ovat puolitiiviste, rypsi, vasikkarehut ja kivennäiset. Eri rehutarjousten vertailussa käytetään apuna maatilaneuvojia. Rehuja hankitaan maksimissaan 1,5 miljoonaa kiloa vuodessa. Hankintarengas vaatii jäseniltä sitoutumista rehuostoihin. Aktiivisimpien jäsenien arvioidaan säästävän tuhansia euroja vuodessa ja myös pienet tilat hyötyvät mukana olosta, koska erityisesti rehujen tilausmäärät ovat suuria. (Pöyhönen 2016.)

6.4.2 Hedelmän- ja marjanviljelijäinliiton Kymen piirin yhteishankinta

Poikela tutki opinnäytetyössään Hedelmän- ja marjanviljelijäinliiton Kymen piirin yhteishankintatoimintaa. Kymen piirissä yhteishankintaa on tehty pitkään vuosittain. Hankittavina tuotantopanoksina ovat olleet hedelmä- ja marjakasvien kasvinsuojelua-aineet ja kastelu- ja lehtilannoitteet, kiinnikkeet, erikoispesuaineet sekä vihannesten

viljelyssä tarvittavat tuotantopanokset. Yhteishankinnassa on ollut mukana keskimäärin 24 tilaa ja vuotuinen tilaussumma on ollut suuruudeltaan noin 80 000 euroa. Yhteishankinnan etuina pidetään helppoutta ja kustannussäästöjä. Erityisesti pienet tilat hyötyvät suuresta tilausmäärästä, koska saavat pienemmällä tilauksella suuremman alennuksen. Hyötynä pidettiin myös sitä, että tilausta tehdessä tulee tehtyä suunnitelma seuraavaa vuotta varten ajoissa. Tilauslomakkeiden yhteyteen on myös liitetty tietous sinä vuonna sallituista kasvinsuojeluaineista, minkä on koettu helpottavan tilauksen tekoa, kun asioita ei ole tarvinnut erikseen alkaa selvittämään itse. (Poikela 2014, 16-18, 22.)

Aiemmin yhteishankinta on toteutettu hankkimalla ensin edellisen vuoden tilauslistan perusteella viljelijöiltä tilausmäärät, joihin tilauksella sitoudutaan. Tilaustietoja on hankittu sekä paperisina että Excel-tiedostoina sähköpostitse. Sitten tilausmäärät on toimitettu maatalouskauppaliikkeille ja pyydetty tarjousta. Halvimman kokonaisuustarjouksen tehnyt kauppa-alue on voittanut kilpailutuksen. Hintavertailun jälkeen asia käsiteltiin vielä johtokunnan kokouksessa ja hyväksyttiin äänestyksellä. Hyväksynnän jälkeen asiasta ilmoitettiin piirin yleiskokouksessa jäsenille. Tutkimuksen teko vuonna kilpailutusta muutettiin niin, että kaupat antoivat tarjouksensa etukäteen tuntemattomilla tilausmäärillä ja viljelijät tekivät tilaukset vasta hintatietouden saatuaan. Tutkimuksessa tuli ilmi, että viljelijät haluavat monipuolistaa hankittavien tuotantopanosten valikoimaa. Lisäksi todettiin, että tilausten keräystapaa olisi muutettava, varsinkin, jos toimintaa aiotaan laajentaa. Poikela esittikin, että tilauskaavake muutettaisiin internet-pohjaiseksi, jota voitaisiin mahdollisesti hyödyntää esimerkiksi tarjouskilpailun voittaneen kaupan verkkokaupan kautta tilattaessa. Piirin yhteishankinta oli ollut maksutonta. Poikela pohti kuinka paljon toiminnan laajentuminen lisäisi yhteishankinnan työmenekkiä ja suostuisiko kukaan sitä enää palkatta tekemään. Ratkaisuna hän esitti toiminnan muuttamista maksulliseksi, jolla kuluja voitaisiin kattaa ja lisäksi toiminta-alueen laajentamista, jolloin mukaan saataisiin lisää tiloja, mikä tosin vaikuttaisi myös työmäärää lisäävästi. (Poikela 2014, 18-25.)

6.4.3 Polar Oats Oy

Polar Oats Oy on 20 viljelijän omistama yhtiö, joka tekee viljakauppaa sekä Suomessa että vie viljaa myös Viroon ja Saksaan. Vientiin menee kauraa ja kotimaan kaupassa

on kauran ohella mukana rypsiä. Kaura on hyvä vientituote, koska suomalaisen kauran laatua arvostetaan maailmalla. Yhtiö on tehnyt vientiä sekä laiva- että konttikuljetuksin. Yhtiön viljakaupat on suojattu viljapörssissä. Osakkaat sijoittavat yhtiöön rahaa ja heidän täytyy pitää kauppasopimuksista kiinni, jotta sopimuksen mukaiset viljaerät saadaan liikkeelle. Koska yhtiö ei voi ostaa laivattavaa määrää viljaa (pienin erä 1000 tonnia) varastoon, vaan se on kerättävä nopealla aikataululla viljelijöiden varastoista satamaan, viljelijöiden kanssa tehdään sitovat sopimukset, joissa on toimituspakko. Yhteismyynnin hyötyjä ovat: isoista eristä on helpompi tehdä kauppoja, viljasta on mahdollisuus saada parempaa hintaa ja voidaan tuottaa sellaisia eriä, mille on kysyntää. Haittoina on, että toimintaan joutuu sijoittamaan omaa rahaa ja jäsenen sitoutuminen toimintaan voi aiheuttaa haasteita. (Kärpänen 2013, 74-75.)

7 Tuotantopanosten hankkiminen

7.1 Hankintojen ajoittaminen

Tuotantopanosten hankintaa kannattaa suunnitella etukäteen. Parhaimmillaan hyvin ajoitetuista hankinnoista kertyy etua, kuten esimerkiksi alennettu hinta hyvissä ajojen satokautta hankitulle tuotantopanokselle. Suunnittelemattomuus taas voi johtaa ylimääräisiin kustannuksiin tai vaikeuksiin, jos tuotantopanoksen joutuu hankimaan sellaisena aikana, kun hinta on korkeimmillaan ja pahimmillaan yrityksen tili tyhjimmillään. (Olson 2004, 142.)

Ostojen oikean ajoittamisen tarve on lisääntynyt, koska tuotantopanosten hinnat ovat nousseet. Esimerkiksi lannoitteet ovat usein halvimmillaan uuden lannoitekauden käynnistyessä heinäkuussa ja hinnat nousevat uutta satokautta lähestyttäessä. Kasvinsuojeluaineiden kohdalla ns. ennakko-ostohintoja sovelletaan talvella, joten niiden hankinta kannattaa tehdä joului-tammikuussa. Maksuvalmiuden ylläpitäminen on tärkeää. Hankintoja tehdessä kannattaa maksusitoumukset ja -sopimukset sovittaa yhteen tulorahoituksen aikataulujen kanssa. (Leppälä 2008b, 80.)

7.2 Hankintojen kilpailuttaminen

Suuret tuotantopanoshankinnat kannattaa kilpailuttaa. Mitä suuremmissa eräissä tuotantopanoksia hankitaan, sitä edullisemmalla yksikköhinnalla ne yleensä saadaan. Tärkeä osa kilpailuttamista on laatia tarjouspyyntö siten, että saadaan oikeanlaisia tarjouksia, jotka ovat verrattavissa keskenään ja joissa on kaikki oleelliset tiedot mukana. Kilpailutusta tehdessä tärkeitä tietoja ovat tuotteen laatu ja määrä, tarvittavan varastotilan määrä ja varastointiolosuhteet, toimituksen aikataulu, toimitustapa ja toimitusmatka. Kuljetuksissa ja varastoinnissa tulee huomioida helposti pilaantuvat tuotteet, kuten rehut, ja mahdolliset asiakkaiden tai ruokaketjun muiden toimijoiden erikoisvaatimukset. (Leppälä & Enroth 2008, 76-77.)

Tarjouspyyntö voidaan tehdä kirjallisesti tai suullisesti. Siinä kuvataan hankittavan tuotteen tärkeimmät vaatimukset, ominaisuudet sekä muut valintaan vaikuttavat kriteerit, kuten hinta ja aikataulut. Kirjalliset tarjouspyynnöt ja saadut vastaukset dokumentoidaan. Huolellisesta tarjoukseen tutustumisesta on hyötyä mahdollisissa neuvotteluissa. Salassapitosääntö suojaa myyjän tarjousta, sitä ei saa esittää kilpailijoille. (Leppälä & Enroth 2008, 77-78.)

7.3 Laki julkisista hankinnoista

Laki julkisista hankinnoista velvoittaa kilpailuttamaan maatalouden tavara- ja palveluhankinnat, jos niihin on saatu maatalouden rakennetuista annetun lain mukaista investointitukea yli puolet hankinnan arvosta. Hankintayksikön on jätettävä hankintailmoitus, jos kansalliset kynnsarvot ylittyvät. Ne ovat arvonlisäverottomina tavara- ja palveluhankinnoilla 60 000 euroa ja rakennusurakoissa 150 000 euroa. Hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä kuvataan käytettävä hankintamenettely ja muut tarvittavat tiedot hankinnasta. Hankintailmoitus Hilmaan jätetään osoitteessa: www.hankintailmoitukset.fi. Hankintayksikön on kohdeltava kaikkia tarjouskilpailuun osallistuvia tasapuolisesti ja tarjouspyynnön muutoksista on ilmoitettava kaikille tarjouskilpailussa mukana oleville kirjallisesti. Myös kynnsarvot alittavissa hankinnoissa on pyrittävä ottamaan huomioon avoimuus ja syrjimättömyys. Hankintayksikön on valittava toimitetuista tarjouksista sille kokonaistaloudellisesti edullisin vaihtoehto, joka voi olla joko hinnaltaan edullisin tai hinta-laatusuhteeltaan paras vaihtoehto.

Käytettävä kokonaistaloudellisen edullisuuden peruste on ilmoitettava tarjouspyynnössä tai hankinta-ilmoituksessa. Hankintapäätösestä on tiedotettava kirjallisesti niille, joita asia koskee. Tiedonantoon on liitettävä päätöksen perustelut, valitusosoitus ja oikaisuohje. (L 1397/2016.)

8 Yhteistyö toimintastrategiana

Yrityksen toimintastrategia voi perustua yksin tekemiseen tai yhteistyöhön. Strategisilla tavoitteilla pyritään yleensä parantamaan yrityksen kilpailuasemaa. Strategisten tavoitteiden on tuettava myös pitkän aikavälin kannattavuutta. Yhteistyöllä tavoitellaan usein sellaisia hyötyjä, joita ei ole muuten mahdollista saavuttaa. Yhteistyöhön osallistuvien tavoitteiden yhteensovittamisessa tarvitaan joustavuutta. (Ryhänen ym. 2014, 88-89, 105.)

9 Tutkimustulokset

9.1 Hankintadatan yhteenveto

Hankintadatan yhteenveto koottiin yhteen Excel-tiedostoon (erillinen cd liitteenä 1), yhden vuoden tilaukset yhdelle välilehdelle. Yhteenveto tehtiin vain tietyistä päätuoteryhmistä, joita olivat säilöntäaineet, lannoitteet, muovit, verkot ja langat, kasvisuojeluaineet ja siemenet. Vuoden 2015 osalta mukana olivat myös sähkö, rehut ja polttoaineet. Ihan kaikkia pienimpiä erikoishankintoja ei listattu, koska hankintarenkaan kautta on vuosien aikana tilattu niin suuri määrä tavaraa, että kovin yksittäisen nippelitiedon kerääminen ei olisi ollut järkevää.

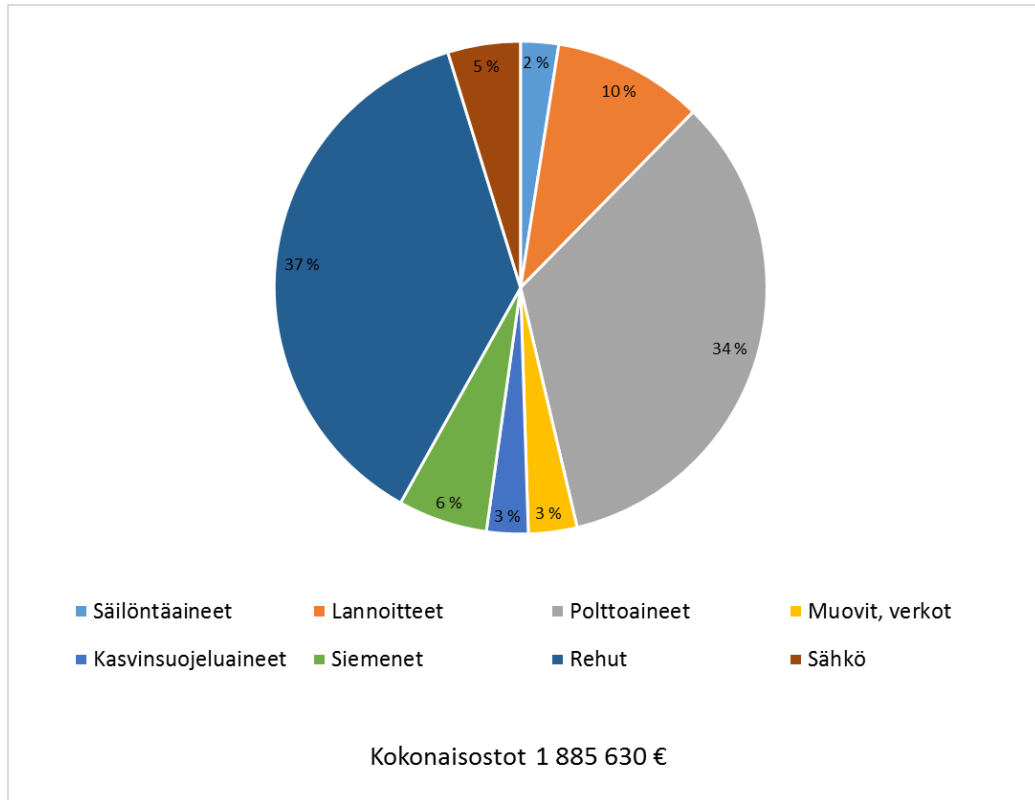
Yhteenvedon tekeminen kärsi siitä, että tarvittavia tilaus- ja hintatietoja puuttui useilta vuosilta. Syynä tietojen puuttumiseen voi olla se, että vuosien aikana hankintarenkaassa on ollut eri henkilöitä vastaanottamassa tilauksia ja tarjouksia, ja tiedot niistä eivät ole sitten päätyneet samaan paikkaan säilytykseen. Sähköinen tilausjärjestelmä helpottaa nykyään tilausyhteenvetojen tekemistä, koska sen kautta tehtyjen tilausten tiedot tallentuvat järjestelmään ja ne saa sieltä tarvittaessa siirrettyä koosteeseen. Ongelman muodostavat kuitenkin tuotteet, joille on sovittu toimittaja

ja tietty alennushinta, mutta hankintarenkaan jäsenet tilaavat ne itse suoraan toimittajalta. Niistä ei jää sähköiseen järjestelmään mitään tilaustietoja. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi rehut, sähkö ja polttoaineet.

Nykyisin hankintarenkaan vuosittaiset ostot edellä mainituilla tuoteryhmillä ovat vajaan parin miljoonan euron luokkaa, joten mistään nappikaupasta ei ole kysymys, vaan tilauksissa liikkuvat suuret määrät tavaraa ja rahaa. Lisäksi erilaisten tuotteiden valikoimat ovat alkuajoista lisääntyneet huomattavasti ja samaakin tuotantopanoslajia tilataan useammaltakin eri myyjältä, joten valikoima on tänä päivänä jo niin hyvä, että melko varmasti löytyy jokaiselle jotakin. Erimerkiksi kasvinsuojelulaineissa ja siemenissä on tilausvalikoimassa ollut kymmeniä eri tuotteita.

9.1.1 Vuoden 2015 hankinnat

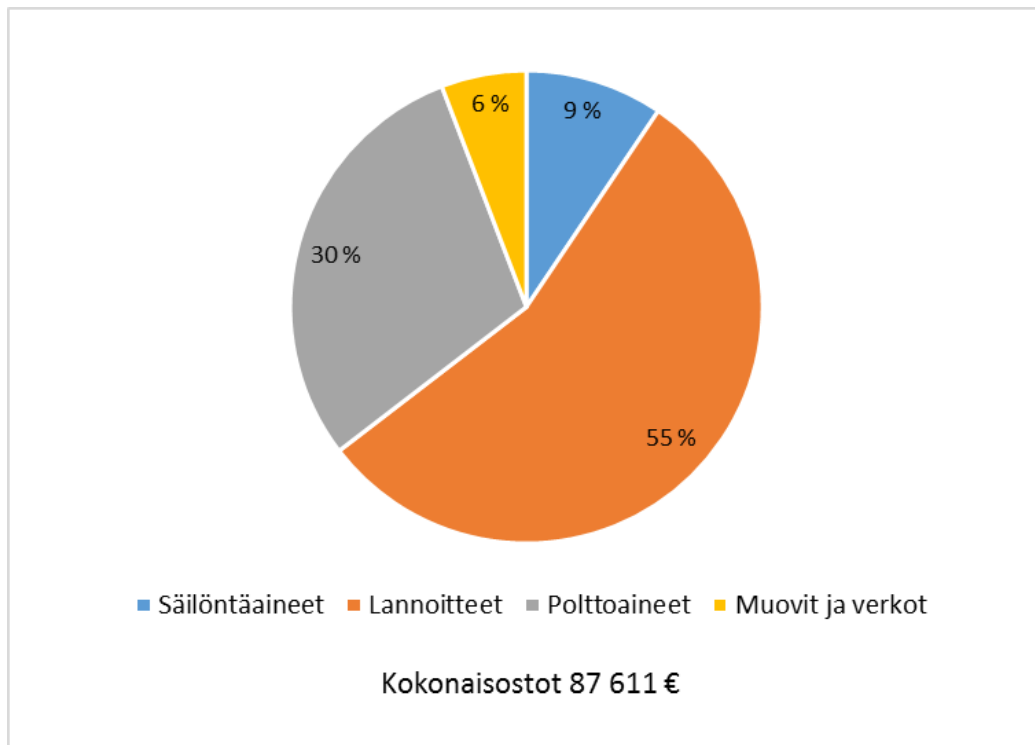
Vuoden 2015 yhteenveto saatiin tehtyä kaikkien edellä mainittujen tuotantopanososten osalta, koska tiedot olivat helposti löydettävissä sähköisestä tilausjärjestelmästä. Lisäksi hankintarenkaan aktiiviselta toimijalta saatiin myös määrä- ja hintatiedot sähkön, rehujen ja polttoaineiden osalta. Vuonna 2015 hankintarenkaan kautta tehtiin ostoja yhteensä 1 885 630 eurolla (sis. alv). Suurimman yksittäisen ostoerän muodostivat rehut. Rehua ostettiin 700 000 eurolla yhteensä 2 miljoonaa kiloa, mikä vastaa 37 prosenttia koko vuoden ostoista. Toiseksi eniten vuonna 2015 hankittiin polttoaineita, yhteensä 800 000 litraa 640 000 eurolla, mikä on 34 prosenttia koko vuoden ostoista. Kolmanneksi suurin ostoerä oli lannoitteet, joita hankittiin 186 248 eurolla, mikä vastaa 10 prosenttia koko vuoden ostoista. Määränä tämä on 450 tonnia lannoitteita. Seuraavaksi eniten vuonna 2015 hankittiin siemeniä, yhteensä 110 871 eurolla, mikä on 6 prosenttia vuoden ostoista ja 2 miljoonaa kilowattituntia sähköä 90 000 eurolla, jonka osuus vuoden ostoista on 5 prosenttia. Lisäksi hankittiin muoveja ja verkkoja 60 093 eurolla, kasvinsuojelulaineita 51 479 eurolla ja säilöntäaineita 46 938 eurolla. Osuudet on esitetty oheisessa kuviossa 1.



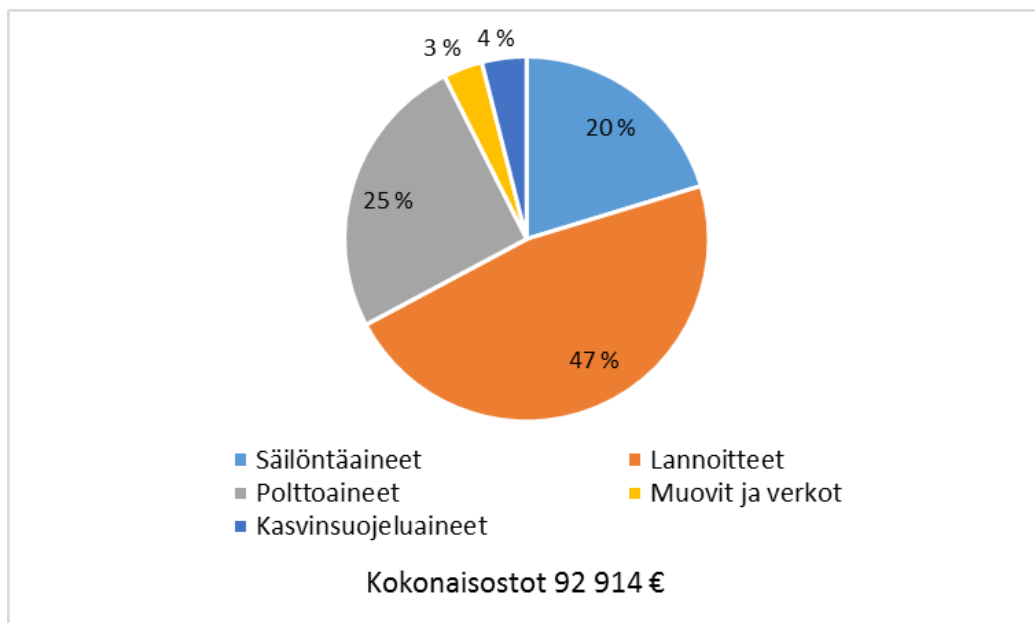
Kuvio 1. Vuoden 2015 ostot hankintarenkaan kautta % kokonaisostoista

9.1.2 Hankintarenkaan alkuaikojen ostot

Ensimmäisten kolmen (2003-2005) toimintavuoden aikana vuosittaiset ostot edellä mainittujen tuoteryhmien osalta olivat vajaan 100 000 euroa/vuosi. Vuodelta 2005 puuttuu polttoaineiden hintatietous. Seuraavilta vuosilta puuttuu niin paljon tilaustietoja, että niiden läpikäyminen tämän työn puitteissa ei ollut järkevää, koska puutteen takia yhteenveto ei antaisi oikeaa kuvaa ostojen määrästä. Oheisissa kuvioissa 2 ja 3 on esitetty kahden ensimmäisen toimintavuoden ostot prosentteina kokonaisostoista.



Kuvio 2. Vuoden 2003 ostot hankintarenkaan kautta % kokonaisostoista



Kuvio 3. Vuoden 2004 ostot hankintarenkaan kautta % kokonaisostoista

Hankintarenkaalle on myös aiemmin tehty vastaava vertailu MTK:n hintavertailun hintoihin vuonna 2011 (Kaihlajärvi 2011). Silloin hankintarenkaan kautta saatava säästö oli 1 223 euroa (kuvio 5).

	MÄÄRÄ	HINTA	YHTEIS- HANKINTA- RENGAS	MTK HINTA 09/10-2010	ETELÄ- SUOMI	POHJOIS- SUOMI	ITÄ- SUOMI
Kalkki 68 tn	68 tn		1557	1557	23	25	21
Salpietari (229 €/tn A-rehu 23.8.2010)	6 tn	229 €/tn	1374	1617,8	270	269	269
NK-lannos (305 €/tn, 27-0-11 Cemagro 23.8.2010)	6 tn	305€/tn	1830	1952,9	327	326	324
NPK-lannos (348 €/tn, 23-3-8 Cemagro 23.8.2010)	12 tn	348 €/tn	4176	4098,7	341	343	341
Mcpa 20 l (115 €/20 l, 9.2.2011)	20 l		115	129,3	127	131	130
Moottoripolttoöljy (58,9 c/l 6.10.2011)	4000 l	58,9 c	2356	2592	2582	2601	2594
Vaseliini 40 x 400g	40x 400g		53,8	53,8	108	108	106
Peräkärren peite			142,2	142,2	142	142	143
Kuiviketurvepaali 3000 kg	3000 kg		791,2	791,2	790	795	789
Peräkärren pyörä			250	250	253	247	250
Ohran siemen (345 €/tn Voitto, 9.2.2011)	8 tn	345	2760	3062,2	383	379	386
Kauran siemen (331 €/tn Aslak, 9.2.2011)	8 tn	331	2648	2955	364	375	369
Rypsin siemen			586,6	586,6	597	573	589
Nivelakseli levykytkimellä			279	279	278	277	282
Kultivaattorin kärkipala			318,4	318,4	317	330	308
Käsityökalut			315	315	312	315	318
Traktorin yleisöljy 200 l			515,2	515,2	506	519	521
Glyfosaatti 360g/ litra (66,7 €/ 20 l, Glyfonova Bio 24.8.2010)	40 l		133,4	207,8	209	208	207
			20200,8	21424,1			

Kuvio 5. Tuotantopanosten hintavertailu vuoden 2011 hintatason mukaan (Kaihlajärvi 2011)

9.3 Viljelijäkyselyt

Viljelijäkyselyt toteutettiin sähköisenä kyselynä hankintarenkaan toiminnassa mukana oleville maatilayrittäjille huhti-toukokuussa 2016. Kyselylinkki lähetettiin sähköisen tilausjärjestelmä PvyHaNetin kautta hankintarenkaan jäsenille sähköpostiin. Linkki lähetettiin sadalle hankintarenkaan jäsenelle ja vastauksia kyselyyn saatiin 43 kappaletta, joten vastausprosentti oli 43 %. Kysely oli auki ensin reilun kaksi viikkoa huhtikuun lopussa, mutta koska vastausprosentti jäi alkuun huonoksi, kyselylle annettiin vielä jatkoaikaa kaksi viikkoa toukokuun alussa. Kyselyyn vastaamisesta muistuteltiin sähköpostiviestein muutaman kerran kyselyn aukiolon aikana.

Kysely sisälsi laajasti kysymyksiä maatalousyrittäjyyteen ja yhteishankintarenkaan toimintaan liittyen ja lisänä olivat vielä maidontuottajien kysymykset. Yhteensä kysymyksiä oli 52, eli kysely oli kokonaisuudessaan aika massiivinen. Mukana oli sekä avoimia että monivalintakysymyksiä. Kysymykset oli kuitenkin ohjattu niin, että maidontuottajien kyselyyn pääsivät vastaamaan vain saarijärveläiset maidontuottajat ja

kotieläintiloja koskeviin kysymyksiin vastasivat vain kotieläintilat. Näin esimerkiksi kasvinviljelytilojen kysely muodostui kevyemmäksi vastata. Maidontuottajille suunnatut kysymykset kohdistettiin vain saarijärveläisille maidontuottajille siitä syystä, että samalla kyselyllä toteutettiin Saarijärven kaupunginvaltuuston aloitteesta SSYP Kehitys Oy:n toimeksi antama maitotilakysely, jolla selvitettiin saarijärveläisten maitotilojen tulevaisuuden suunnitelmia.

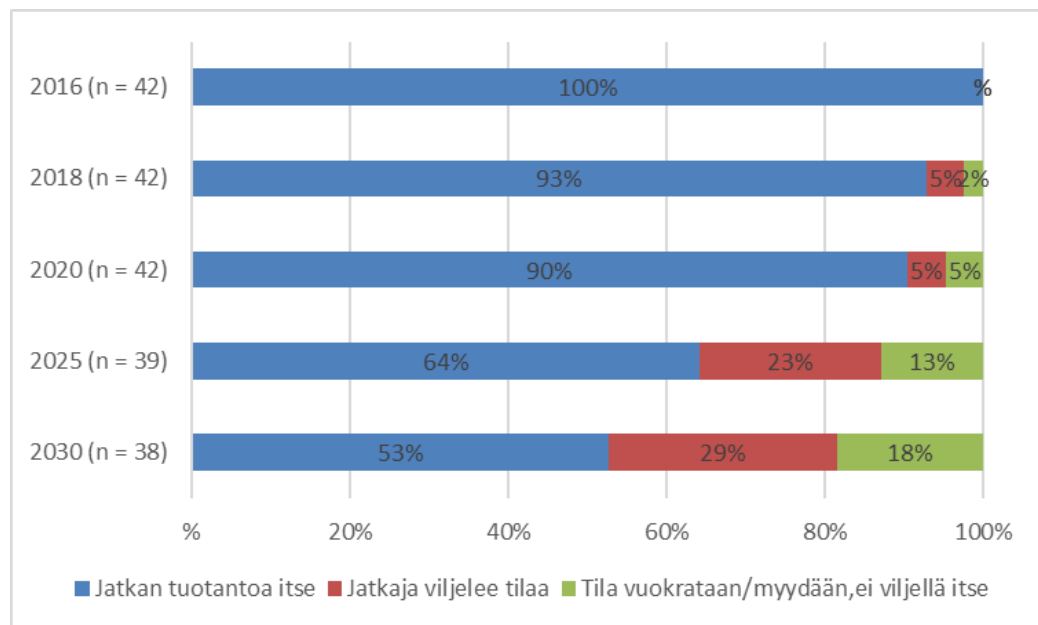
9.3.1 Taustatietoa vastaajista

Kyselyyn vastasi maatilayrittäjiä hyvin eri ikäluokista. Vastanneiden keski-ikä oli 47 vuotta. 77 prosenttia kyselyyn vastanneista oli saarijärveläisiä maatilayrittäjiä, loput vastaajista olivat lähikunnista. Yleisin koulutus vastanneiden keskuudessa oli toisen asteen ammatillinen koulutus, joka oli lähes puolella vastanneista. Vajaalla kolmanneksella oli opistotason koulutus ja korkeakoulutettuja oli vajaa 20 prosenttia. Lähes puolet vastanneista ilmoitti tilansa päätuotantosunnaksi maidontuotannon, 30 prosenttia kasvinviljelyn ja 14 prosenttia naudanlihantuotannon. Lähes 60 prosenttia vastanneista ilmoitti tilansa pelto-alan olevan 51-100 hehtaaria ja kolmanneksella tilan peltopinta-ala oli 20-50 hehtaaria. Loput 10 prosenttia jakautui tasan edellä mainittua pienempien ja suurempien tilojen kesken. Vajaa puolet vastanneista ilmoitti, että heidän viljelyksessään olevasta pellostä on vuokrattua 51-70 prosenttia, neljännes vastanneista ilmoitti vuokrapeltojen määrän olevan 31-50 prosenttia ja neljänneksellä vuokrapeltoja oli alle 30 prosenttia viljelyksessä olevasta peltomäärästä. 90 prosentilla vastanneista tilan tuotantotapa oli tavanomainen ja loput 10 prosenttia olivat luomutuotannossa. Vastanneissa oli mukana sekä pitkään maatilayrittäjänä toimineita, että vastikään tilanpidon aloittaneita maatilayrittäjiä, joskin pidempään maatilayrittäjänä toimineiden määrä oli korostunut. 80 prosenttia vastanneista oli toiminut maatilayrittäjänä yli kymmenen vuotta. Alle 5 vuotta ja 5-10 vuotta maatilayrittäjänä toimineita oli molempia 10 prosenttia vastanneista.

9.3.2 Yleisesti maatilayrittäjyyttä koskevat kysymykset

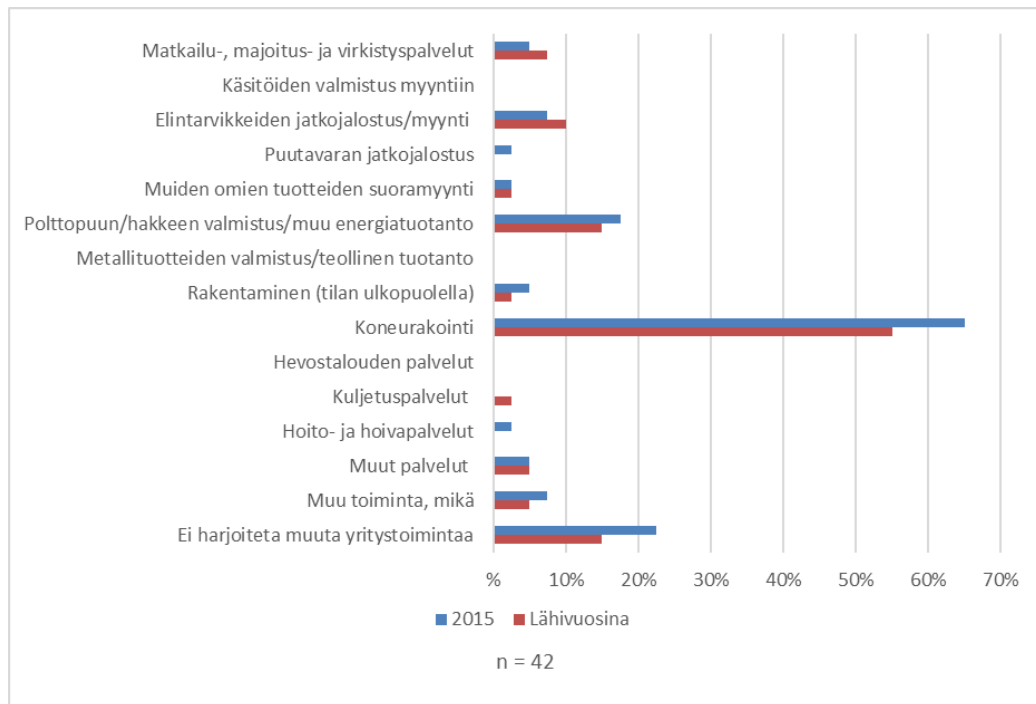
Näissä kysymyksissä kysyttiin muun muassa tilanpidon jatkumiseen, työvoimaan, investointeihin ja työssäjaksamiseen liittyviä asioita.

Seuraavan neljän vuodenaikana lähes kaikki vastaajat aikovat vielä jatkaa tilanpitoa. Kymmenen vuoden päästä reilu puolet vastaajista aikoo vielä viljellä tilaa itse, reilulla 20 prosentilla tiloista on tiedossaan jatkaja, joka viljelee tilaa ja 13 prosenttia vastaajista aikoi myydä tai vuokrata tilan pois. Viidentoista vuoden päästä puolet vastaajista aikoo jatkaa tilanpitoa itse ja lopuilla joko jatkaja jatkaa tilanpitoa tai tila myydään tai vuokrataan (kuvio 6). Seuraavan viiden vuoden aikana lähes kaikki tilat aikoivat jatkaa toimintaansa samalla tuotantosuunnalla.



Kuvio 6. Yhteishankintarenkaan jäsenten tilanpidon jatkuminen

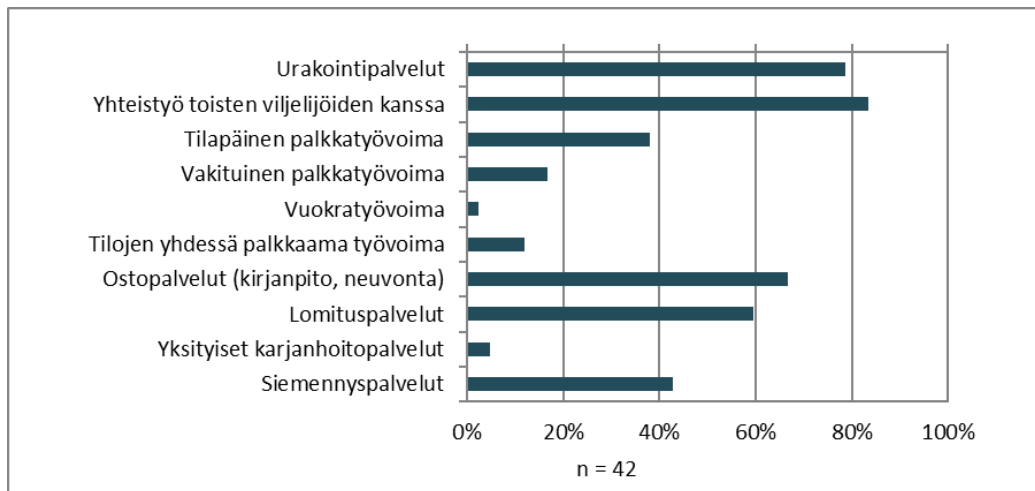
Yleisin tilalla harjoitettu muu yritystoiminta oli koneurakointia. Muita mainittuja olivat polttopuun tai hakkeen valmistus, elintarvikkeiden jatkojalostus ja/tai myynti, majoituspalvelut ja muut palvelut. Reilulla 20 prosentilla tiloista ei harjoitettu muuta yritystoimintaa maatalouden ohella (kuvio 7).



Kuvio 7. Tiloilla harjoitettu muu yritystoiminta vuonna 2015 ja lähivuosina (3-5 vuotta)

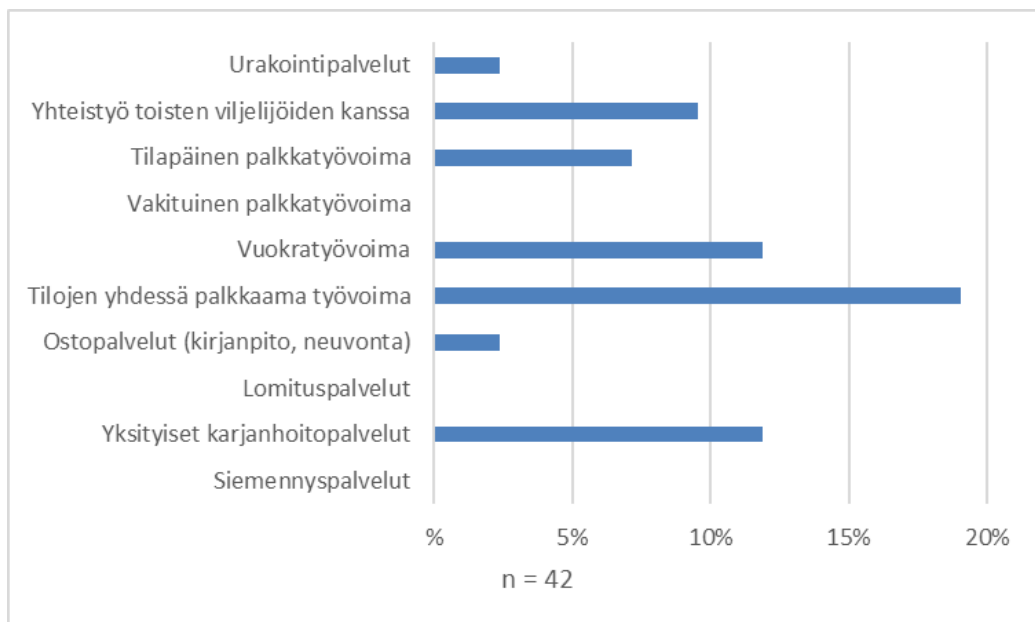
Lähes kolmeneljäsosa kyselyyn vastanneista maatilayrittäjistä työskenteli kokoaikaisesti omalla tilalla, viidennes työskenteli osa-aikaisesti tilan ulkopuolella ja vajaa 10 prosenttia kokoaikaisesti tilan ulkopuolella. Puolet vastaajista ilmoitti puolisonsa työskentelevän kokoaikaisesti tilan ulkopuolella ja kolmannes puolisoista työskenteli kokoaikaisesti tilalla.

Ostotyövoimasta ja –palveluista tiloilla käytettiin eniten urakointipalveluja, kirjanpito- ja neuvontapalveluita, siemennyspalveluita ja lomitusta. Yhteistyötä toisten tilojen kanssa tehtiin myös ahkerasti. Tilapäistä palkkatyövoimaa käytti lähes 40 prosenttia kyselyyn vastanneista tiloista (kuvio 8).

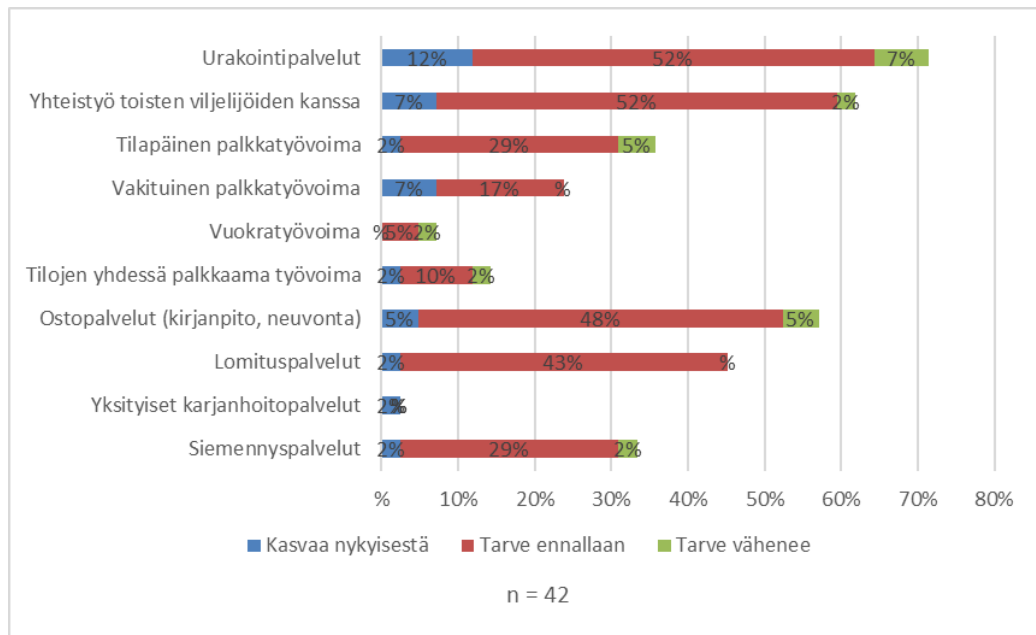


Kuvio 8. Tilojen käyttämät työvoimaan liittyvät palvelut viimeksi kuluneen vuoden aikana

Alla olevissa kuvioissa on esitetty työvoimaan liittyvät palvelut, joista vastaajat ovat kiinnostuneita uusina palveluina (kuvio 9) ja vastaajien viimeisen vuoden aikana käyttämien palveluiden tarve ja mahdolliset muutokset palveluiden tarpeessa (kuvio 10).

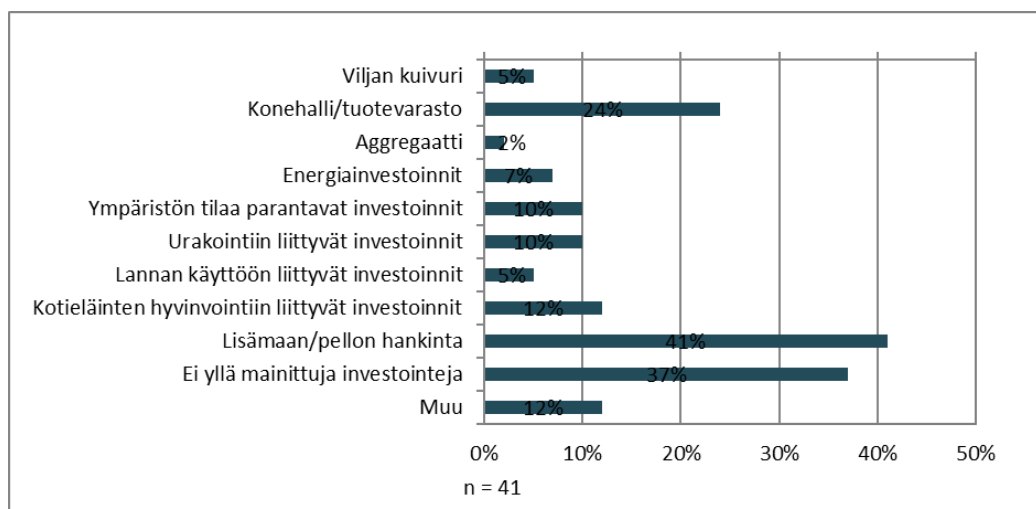


Kuvio 9. Työvoimaan liittyvät palvelut, joista vastaajat ovat kiinnostuneita



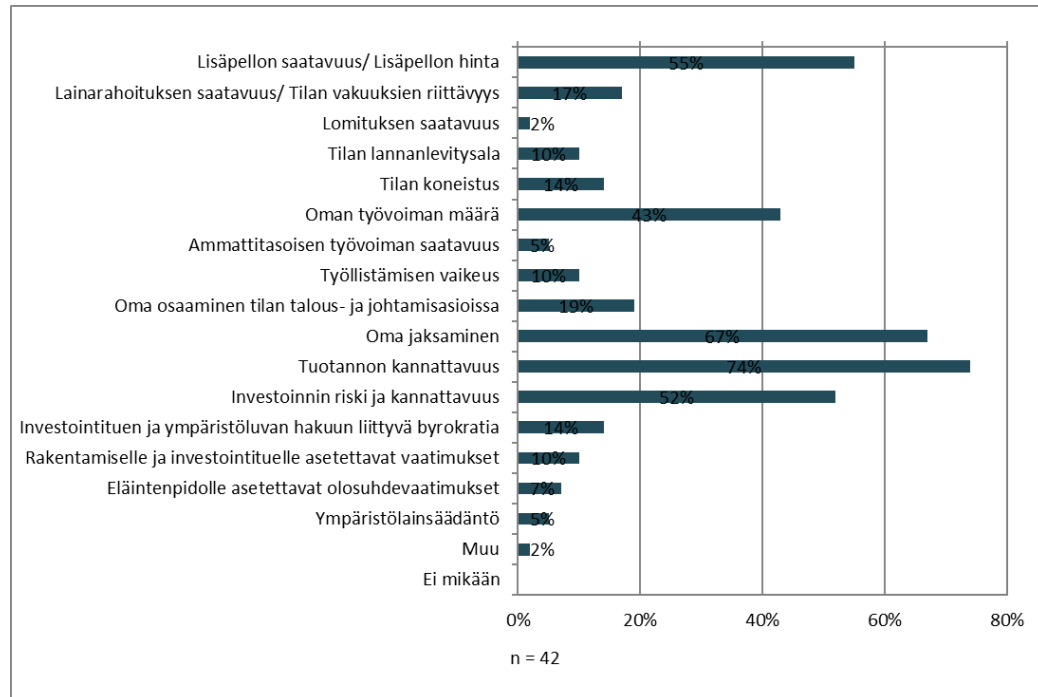
Kuvio 10. Työvoimaan liittyvien palveluiden tarpeen kehitys vastaajien tiloilla lähivuosina

Seuraavan viiden vuoden kuluessa suunnitteilla olevista investoinneista suosituimpia olivat lisämaan hankinta ja konehallin tai varistorakennuksen rakentaminen. Jonkin verran aiottiin tehdä myös eläinten hyvinvointia tai ympäristön tilaa parantavia investointeja tai energia- tai urakointi-investointeja. Nelisenkymmentä prosenttia vastaajista ei aikonut tehdä investointeja seuraavan viiden vuoden kuluessa (kuvio 11).



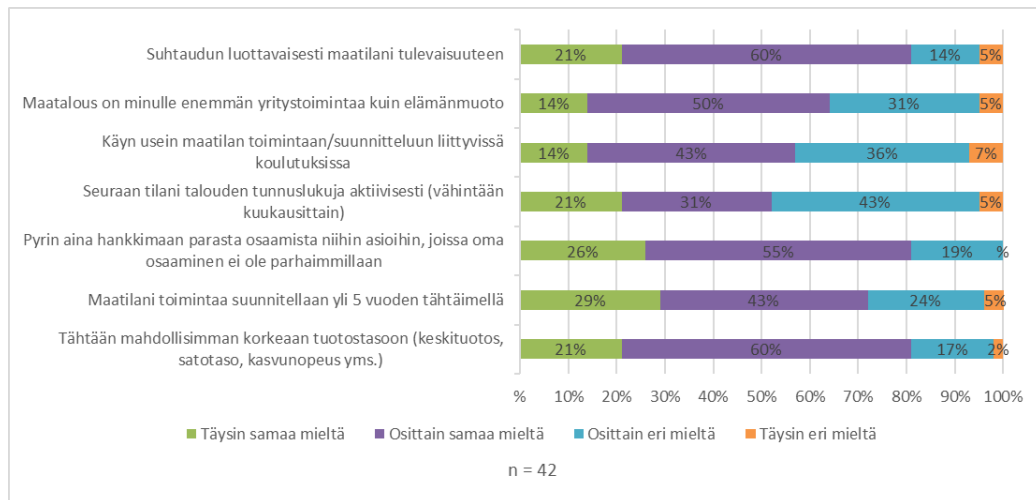
Kuvio 11. Vastaajien investointiaikeet lähivuosina

Seuraavien tekijöiden koettiin rajoittavan eniten tilan kehittämistä: lisäpellon saatavuus, investoinnin suuri riski ja tuotannon kannattavuus, oman työvoiman määrä, oma jaksaminen ja erilaiset lainsäädännön vaatimukset ja byrokratia (kuvio 12).



Kuvio 12. Vastaajien mielestä tilan kehittämistä rajoittavat tekijät

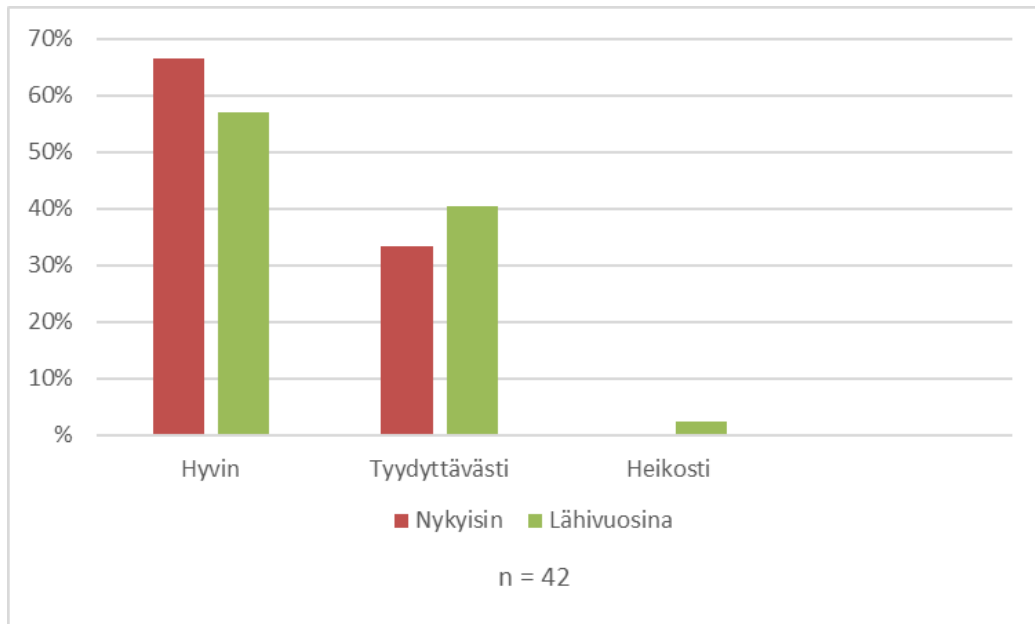
Omaa yritystoimintaa käsittelevissä kysymyksissä (kuvio 13) suurin osa vastaajista ilmoitti suhtautuvansa maatilansa tulevaisuuteen luottavaisesti tai ainakin osittain luottavaisesti. Reilusti yli puolet vastaajista ilmoitti maatalouden olevan itselleen ainakin osittain enemmän yritystoimintaa kuin elämäntapa. Reilu puolet vastaajista ilmoitti käyvänsä usein maatilan toimintaan ja suunnitteluun liittyvissä koulutuksissa. Noin puolet kertoi seuraavansa tilansa taloudellisia tunnuslukuja aktiivisesti. Suurin osa vastaajista hankkii apua niihin asioihin, joissa oma osaaminen ei ole parhaimmillaan. Suurin osa vastaajista ilmoitti myös suunnittelevansa tilansa toimintaa yli 5 vuoden tähtämellä ja tähtäävänsä mahdollisimman korkeaan tuotostasoon.



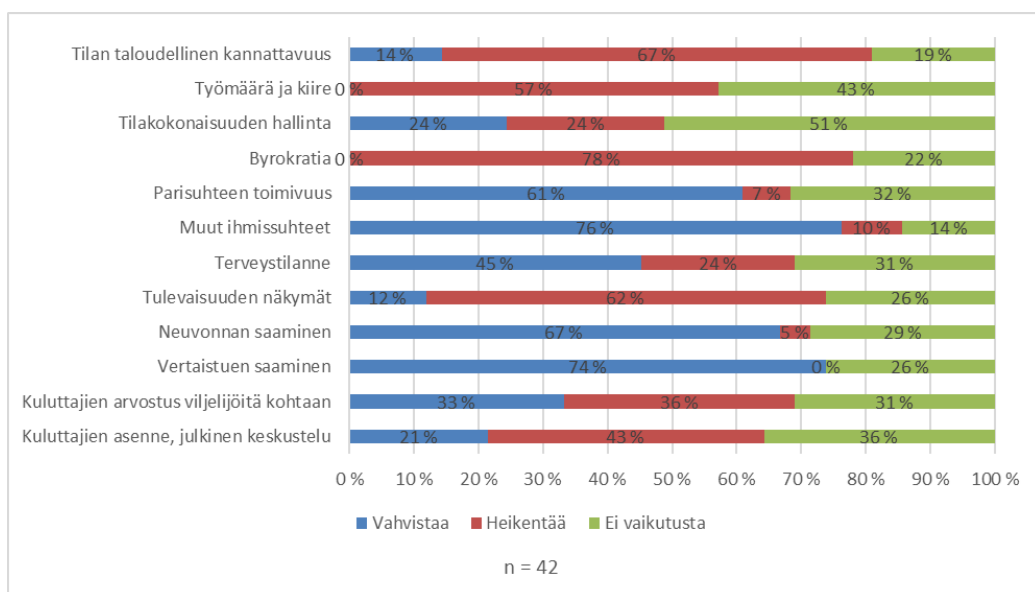
Kuvio 13. Vastaajien näkemykset yrittäjätoiminnastaan ja talouden suunnittelustaan

Kaksikolmasosaa vastaajista arvioi jaksavansa hoitaa tilansa nykyiset työt käytettävissä olevin järjestelyin tällä hetkellä hyvin ja kolmannes arvioi selviytyvänsä toistia tällä hetkellä tyydyttävästi. Lähivuosina jaksamisen tilassa ei arvioida tapahtuvan suurta muutosta, hyvin jaksavien osuus hieman pienenee ja vastaavasti tyydyttävästi jaksavien osuus kasvaa (kuvio 14). Kyselyssä kysyttiin, kuinka vastaajat kokivat kuviossa 15 esitettyjen eri tekijöiden vaikuttavan työssä jaksamiseensa. Vastaaja pystyi valitsemaan yhden seuraavista vaihtoehtoista: ”vahvistaa, heikentää, ei vaikutusta”. Vastauksissa näkyy, että yrittäjien työssä jaksaminen ja siihen vaikuttavat tekijät vaihtelevat maatiloittain. Joillakin tiloilla sama tekijä vahvistaa ja toisilla tiloilla heikentää työssä jaksamista. Esimerkiksi tilan taloudellisen kannattavuuden nähtiin vaikuttavan jaksamiseen eri lailla, todennäköisesti riippuen siitä, onko vastaajan tilan kannattavuus hyvä vai huono. Todennäköisesti tiloilla, joilla vastaus oli joko ”vahvistaa” tai ”ei vaikutusta”, oli parempi taloudellinen tilanne, kuin niillä jotka vastasivat talouden tilanteen heikentävän työssä jaksamista. Kaksi vastaajaa kolmesta oli sitä mieltä, että tilan taloudellinen kannattavuus heikentää työssä jaksamista tällä hetkellä. Toimiva parisuhde, hyvät muut ihmissuhteet ja vertaistuen ja neuvonnan saaminen koettiin yleisesti työssä jaksamista vahvistaviksi tekijöiksi tällä hetkellä. Kaikenlainen byrokratia ja kiire koettiin jaksamista heikentäviksi tekijöiksi. Tulevaisuuden näkymät koetaan ilmeisesti sen verran heikoiksi, että niiden koettiin olevan jaksamista heikentävä tekijä. Kuluttajien arvostus taas koettiin aika kirjavasti. Tässäkin kohdassa oli varmasti paljon merkitystä sillä, olivatko vastaajan omat kokemukset kuluttajista myönteisiä

vai kielteisiä, ja kuluttajien arvostuksen vahvistava tai heikentävä vaikutus määräytyi sen mukaan. Melkein puolet vastaajista kokee julkisen keskustelun ja kuluttajien asenteen heikentävän omaa jaksamistaan tällä hetkellä. Kolmasosalle kuluttajien mielipiteillä ei ole vaikutusta työssäjaksamisen näkökulmasta.



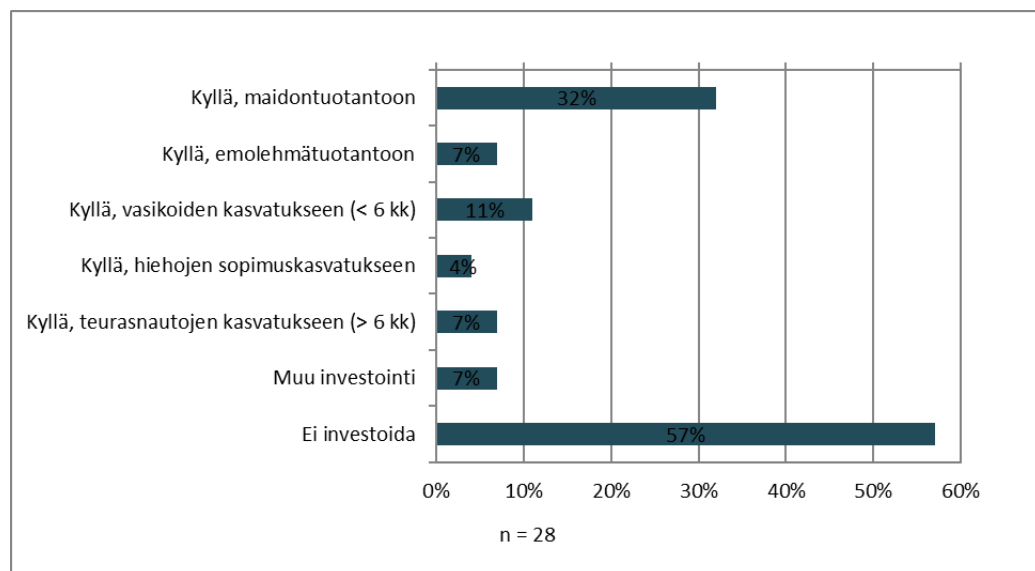
Kuvio 14. Vastaajien työssäjaksaminen lähivuosina



Kuvio 15. Vastaajien kokemukset työssäjaksamiseen vaikuttavista asioista

9.3.3 Kotieläintilojen investointiaikeet

Suunnitteilla olevista investoinneista suurin osa kohdistuu maidontuotantoon. Myös naudanhantuottajilla oli joitakin investointeja suunnitteilla. Osa on korjausinvestointeja, mutta myös uusia erikokoisia laajennushankkeita on suunnitteilla. Lähes 60 prosenttia kyselyyn vastanneista kotieläintiloista ei aio tehdä kotieläintuotantoon liittyviä rakennusinvestointeja seuraavien seuraavan viiden vuoden aikana (kuvio 16). Vastaajat, joilla ei ole investointisuunnitelmia, mainitsivat syiksi muun muassa heikon kannattavuuden, epävarman tulevaisuuden, investoinnin suuren riskin, tilanpidon jatkajan puutteen ja byrokratian.



Kuvio 16. Kotieläintilojen investointiaikeet lähivuosina

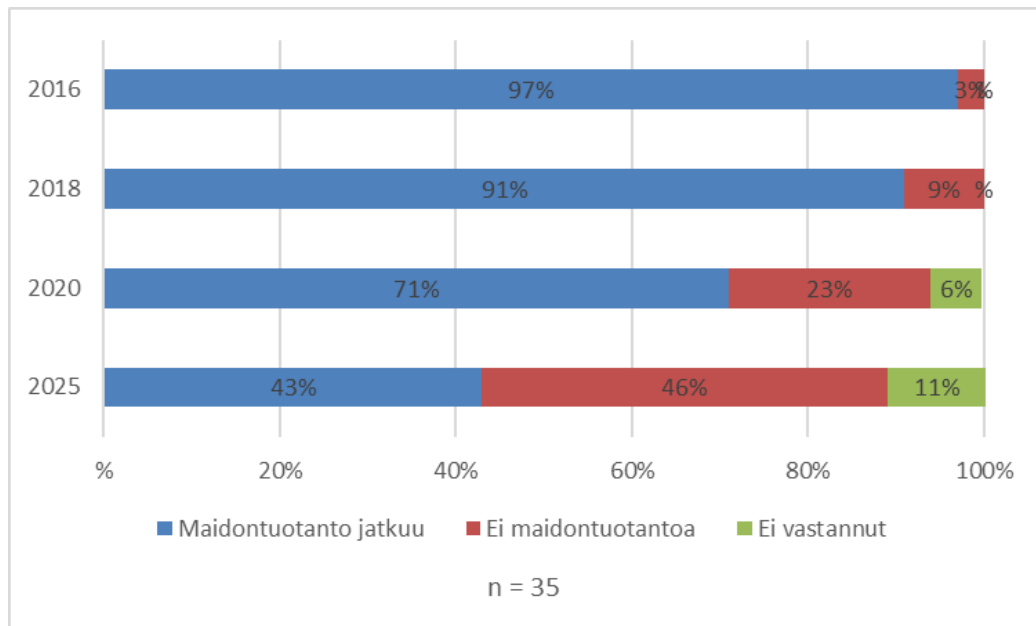
9.3.4 Maidontuottajien kysely

Maidontuottajien kysely oli kätevästi toteutettavissa tämän opinnäytetyön yhteydessä, koska suuri osa Saarijärven maidontuottajista on mukana hankintarenkaan toiminnassa. Hankintarenkaaseen kuulumattomien maidontuottajien määrä selvitettiin Saarijärven maaseutupalveluiden kautta. Kysely toteutettiin sähköisenä yhteishankintarenkaan kyselyn yhteydessä niille maidontuottajille, jotka kuuluvat yhteishankintarenkaaseen. Hankintarenkaaseen kuulumattomat maitotilayrittäjät haastateltiin pu-

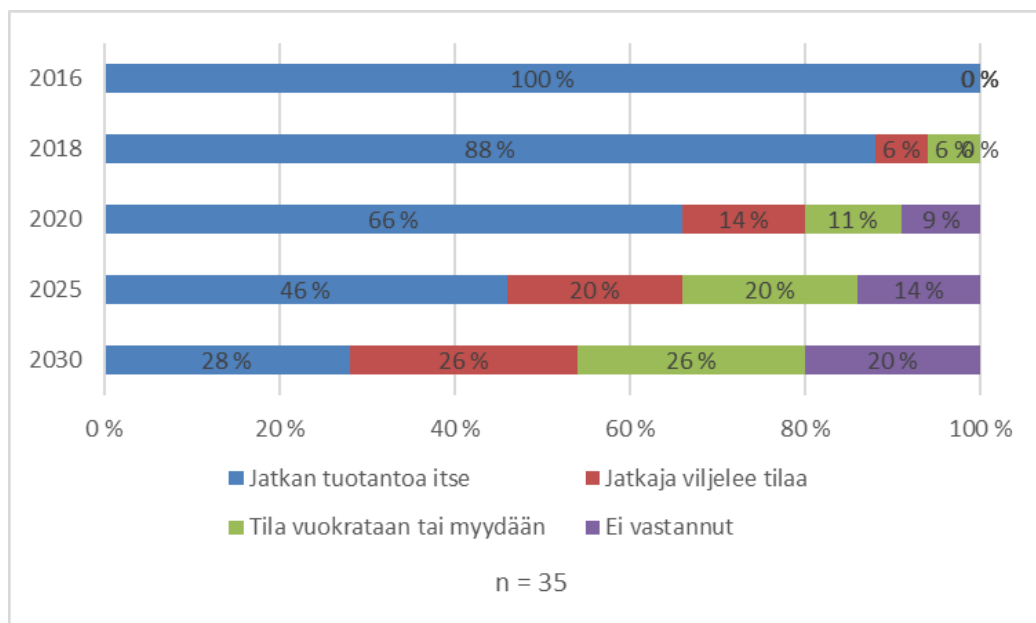
helimitse käyttäen samaa kyselylomaketta kuin sähköisessä versiossa, paperille täyttäen. Puhelinhaastattelut toteutettiin huhtikuun 2016 lopussa kahden Jyväskylän ammattikorkeakoulun työntekijän toimesta. Puhelinhaastattelujen tulokset vietiin sähköiseen kyselyjärjestelmään ja ajettiin sieltä yhdistettynä raporttina yhteishankintakyselyn maidontuottajien vastausten kanssa Excel-tiedostoksi, jonka perusteella koottiin tiivistelmä kyselyn vastauksista tulosten esittämistä varten. Maidontuottajien kyselyn tulokset esitettiin Saarijärven kaupunginvaltuustolle syyskuussa 2016. Saarijärven 51 lypsykarjatilasta kyselyyn vastasi 35 tilaa, joten kyselyn vastausprosentti oli 68 prosenttia, mikä on hyvin kattava otos.

Kyselyn tulosten mukaan saarijärveläinen maidontuottaja on keskimäärin 49-vuotias ja hän on toiminut maatilayrittäjänä noin 20 vuotta. Keskimäärin saarijärveläisillä lypsykarjatilalla on peltoa 20-50 hehtaaria, joista vuokrapeltojen osuus on 30-50%. Keskimääräinen lehmäluku tiloilla on 29 ja keskimääräinen keskituotos on 8850 kg. Kolmanneksella maitotilayrittäjistä on ammattikorke- tai yliopistotason koulutus, puolet maitotilayrittäjistä on käynyt toisen asteen ammattikoulutuksen ja vajaalla 20 prosentilla ei ole ammatillista koulutusta.

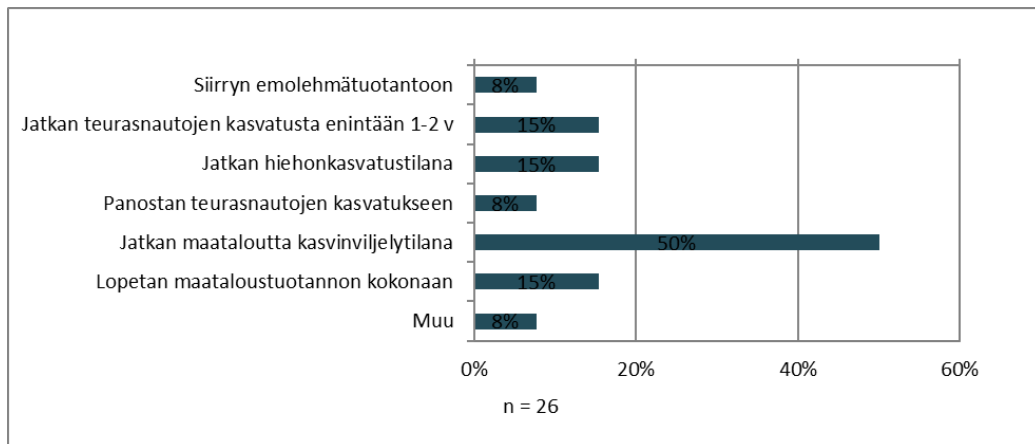
Lähes kaikki kyselyyn vastanneet aikovat jatkaa maidontuotantoa vielä pari vuotta. Parin vuoden jälkeen vastaajien epävarmuus tuotannon jatkumisesta kasvaa. Lähes puolet saarijärveläisistä lypsykarjatilastoista aikoo lopettaa maidontuotannon vuoteen 2025 mennessä (kuvio 17). 20 prosenttia kyselyyn vastanneista ei osannut tai halunnut vastata kysymykseen tilansa maataloustuotannon jatkumisesta vuonna 2030 (kuvio 18). Reilu 40 prosenttia kyselyyn vastanneista aikoo jatkaa maataloutta kasvinviljelytilana maidontuotannon loppuessa. Osa panostaa hiehojen, emolehmien tai teurasnautojen kasvatukseen ja reilu 10 prosenttia aikoo lopettaa maataloustuotannon kokonaan (kuvio 19).



Kuvio 17. Maidontuotannon jatkuminen kyselyyn vastanneilla saarijärveläisillä maito-tiloilla lähivuosina

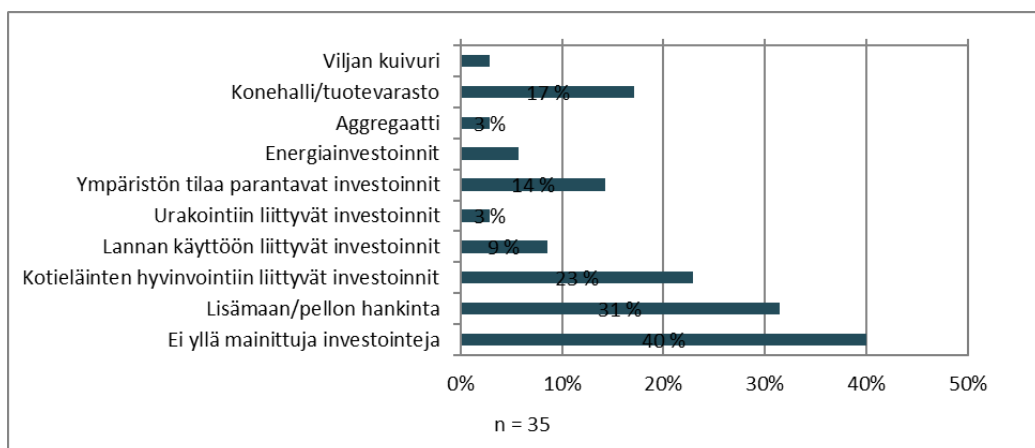


Kuvio 18. Maataloustuotannon jatkuminen kyselyyn vastanneilla saarijärveläisillä maito-tiloilla lähivuosina

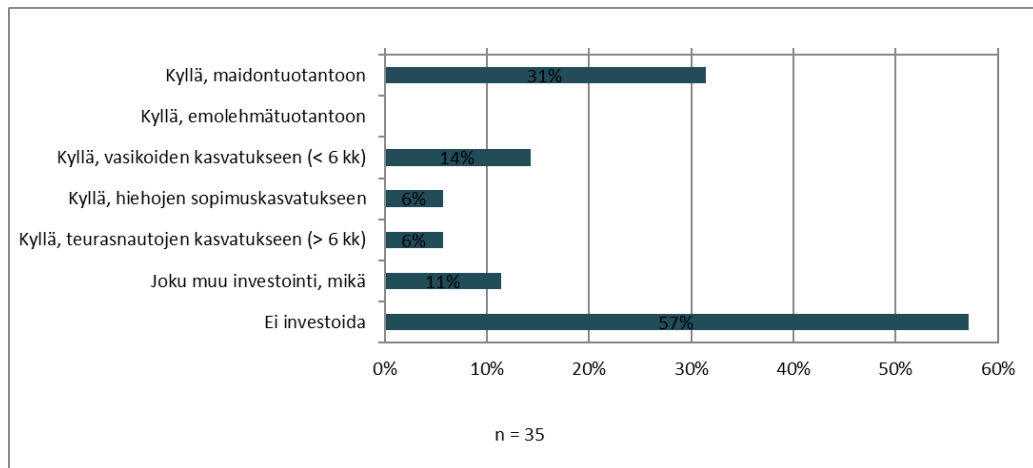


Kuvio 19. Tilojen toiminta maidontuotannon loppuessa

Noin 60 prosenttia vastaajista suunnitteli pienempiä investointeja seuraavan viiden vuoden aikana (kuvio 20). Tällaisia investointeja ovat lisämaan hankinta, eläinten hyvinvointia parantavat investoinnit, ympäristön tilaa parantavat investoinnit, lannankäsittelyyn liittyvät investoinnit ja konehalli- ja tuotevarastoinvestoinnit. Vajaa puolet vastaajista aikoi tehdä jonkinlaisia kotieläintuotannon rakennusinvestointeja (kuvio 21). Suurempia investointeja vältellään huonon taloustilanteen vuoksi. Muita investointi-innokkuuteen vaikuttavia syitä ovat korkea ikä, terveystilanne ja jatkajan puute.

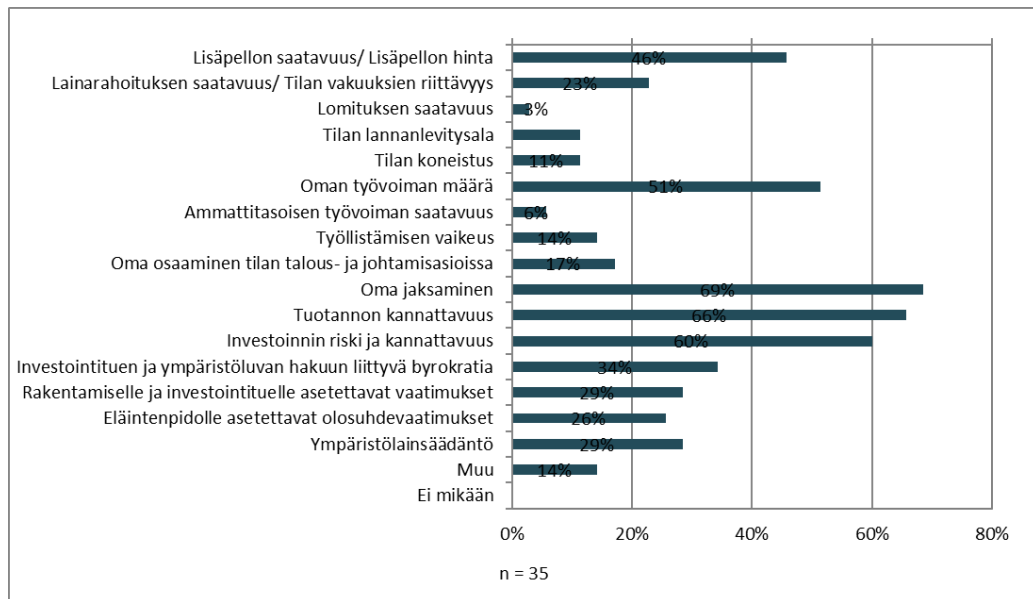


Kuvio 20. Lypsykarjatilojen investointiaikeet lähivuosina



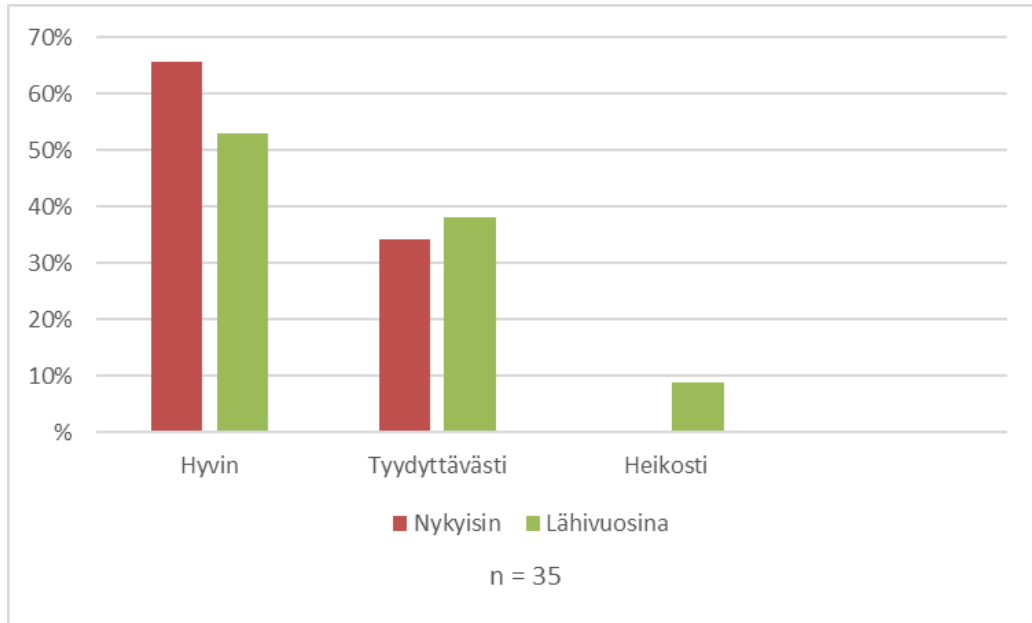
Kuvio 21. Lypsykarjatilojen kotieläintuotannon rakennusinvestointiaikeet lähivuosina

Vastauksissa ilmoitettujen tavoitteiden perusteella saarijärveläisten maitotilojen keskimääräinen lehmäluku nousi vuonna 2020 40:een lehmään. Vastaajien keskimääräinen keskituotostavoite vuodelle 2020 on 9700 kg. Vastaajat kokivat suurimmiksi esteiksi tilansa kehittämiseksi oman jaksamisen, maatalouden heikon kannattavuuden, investointien suuren riskin, lisämaan saatavuuden ja korkean hinnan, oman työvoiman määrän ja rahoituksen saatavuuden. Byrokratiaa ja lainsäädäntöä pidettiin hankalana ja tiukkana (kuvio 22). Näennäisviljelyn koettiin heikentävän laajentavien tilojen lisämaan saantia ja peltojen hajanainen sijainti koettiin myös huonoksi asiaksi. Vastaajat olivat huolissaan lomitusjärjestelmän säilymisestä ja jatkajien puutteesta.

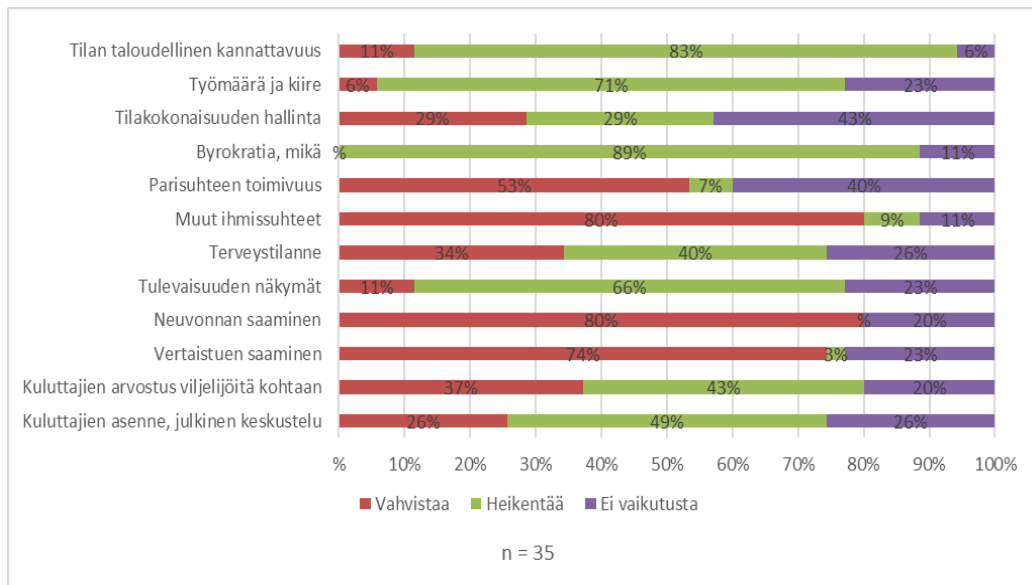


Kuvio 22. Kyselyyn vastanneiden lypsykarjatilojen kehittämistä rajoittavat tekijät

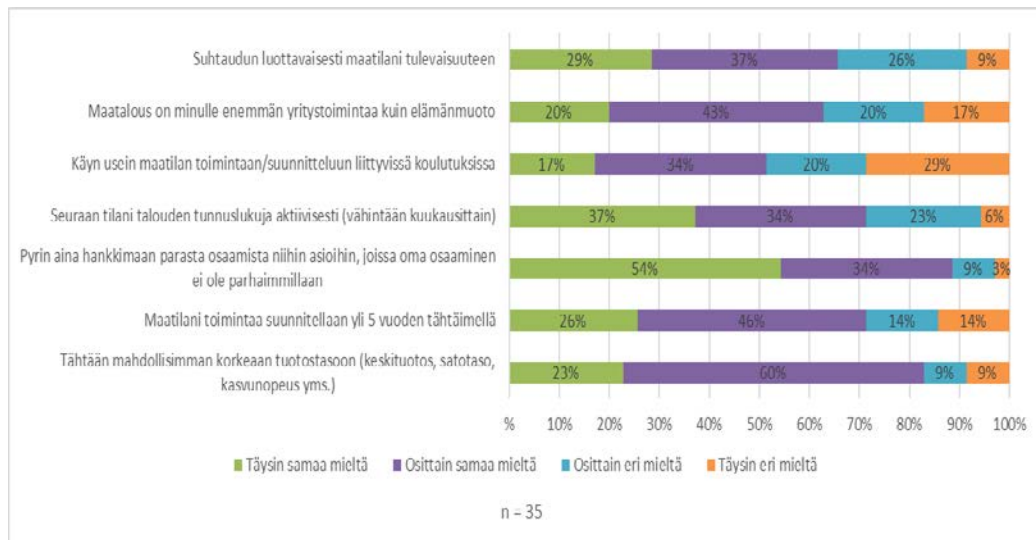
Suurin osa vastaajista arvioi jaksavansa hoitaa tilansa työt nykyisin hyvin. Epävarmuus jaksamisesta kuitenkin kasvaa lähitulevaisuudessa. Lähivuosina vain puolet vastaajista arvioi jaksavansa hoitaa tilansa työt hyvin ja toinen puolikas vastaajista arvioi jaksavansa tyydyttävästi tai heikosti (kuvio 23). Eri tekijöiden vaikuttamista lypsykarjatilallisten jaksamiseen on kuvattu kuviossa 24. Vastauksissa on havaittavissa jonkun verran eroavaisuuksia verrattuna yhteishankintakyselyyn vastanneiden vastauksiin (kuvio 15). Nykyisestä taloustilanteesta huolimatta suurin osa maidontuottajien kyselyyn vastanneista suhtautui varovaisen luottavaisesti oman tilansa tulevaisuuteen (kuvio 25). Huoli kuluttajien arvostuksesta viljelijöitä kohtaan oli läsnä. Noin puolet vastaajista arvioi julkisen keskustelun ja kuluttajien asenteen olevan negatiivinen viljelijöitä kohtaan. Vastaajat toivoivat neuvojilta ja Saarijärven kaupungilta enemmän kannustusta ja tukea kaikenlaiseen yrittämiseen ja kehittämiseen. Lisäksi toivottiin yhteishengen luomista ja vertaistukea toisilta maatilayrittäjiltä. Myös maidon tuottajahintojen nousua toivottiin useassa vastauksessa.



Kuvio 23. Vastanneiden lypsykarjatilojen työssäjaksaminen lähivuosina

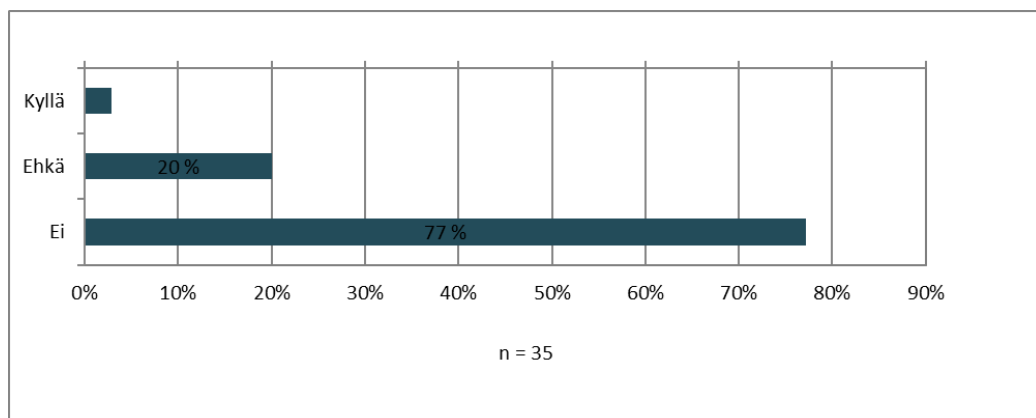


Kuvio 24. Lypsykarjatilojen työssä jaksamiseen vaikuttavat tekijät

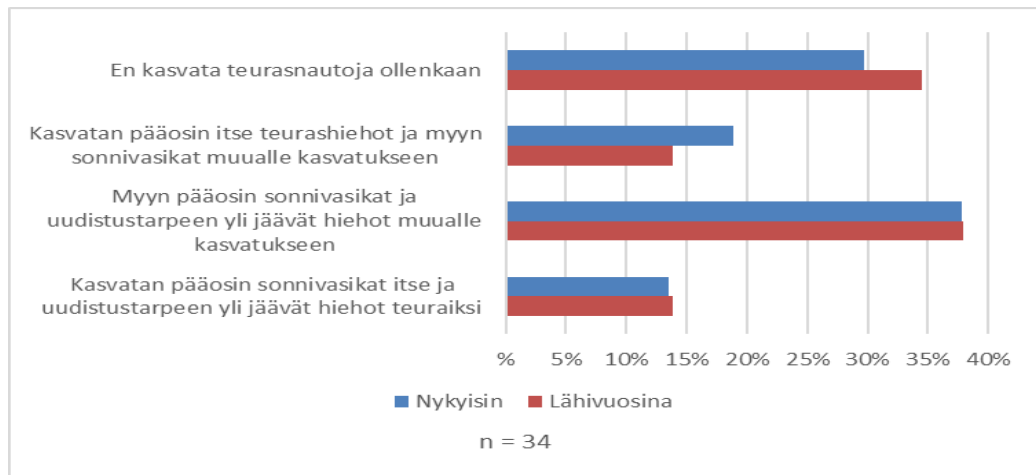


Kuvio 25. Maidontuottajien näkemykset yrittäjätoiminnastaan ja talouden suunnittelusta

Suurin osa vastaajista ei aio ulkoistaa hiehojen kasvatusta, 20 prosenttia harkitsee ulkoistavansa hiehojen kasvatuksen ja 3 prosenttia vastaajista on jo ulkoistanut hiehojen kasvatuksen (kuvio 26). Vastaajien toiminta teurasnautojen kasvatuksessa nykyisin ja jatkossa on esitetty kuviossa 27.



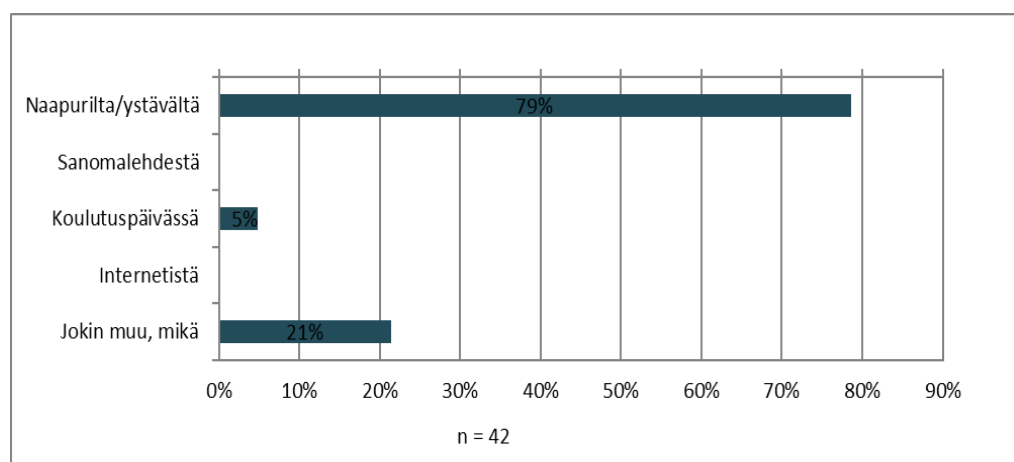
Kuvio 26. Vastaajien suunnitelmat hiehojen kasvatuksen ulkoistamisesta



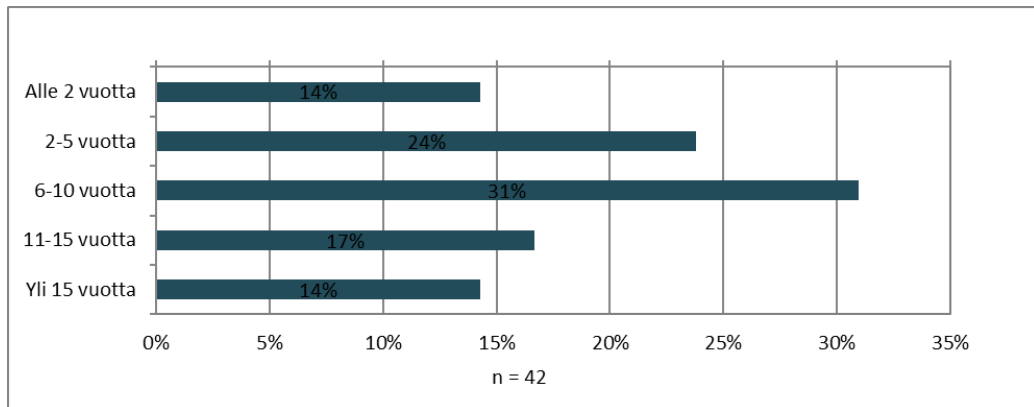
Kuvio 27. Kyselyyn vastanneiden maidontuottajien toiminta teurasnautojen kasvatuksessa nykyisin ja tulevaisuudessa

9.3.5 Yhteishankintarengasta ja sähköistä tilausjärjestelmää koskevat kysymykset

Suurin osa vastaajista oli kuullut hankintarenkaasta naapurilta tai ystävältä (kuvio 28). Hankintarenkaan perustajajäsenet mainittiin tässä yhteydessä useasti, samoin Kalmarin maamiesseura. Valtaosa vastaajista on ollut mukana hankintarenkaan toiminnassa vähintään muutaman vuoden (kuvio 29). Osa vastaajista on ollut mukana jo Kalmarin maamiesseuran hankintarenkaassa, joten he ovat olleet mukana hankintarenkaan toiminnassa kauemmin kuin tämä Koskenkylän pienviljelijäyhdistyksen hankintarengas on ollut olemassa.

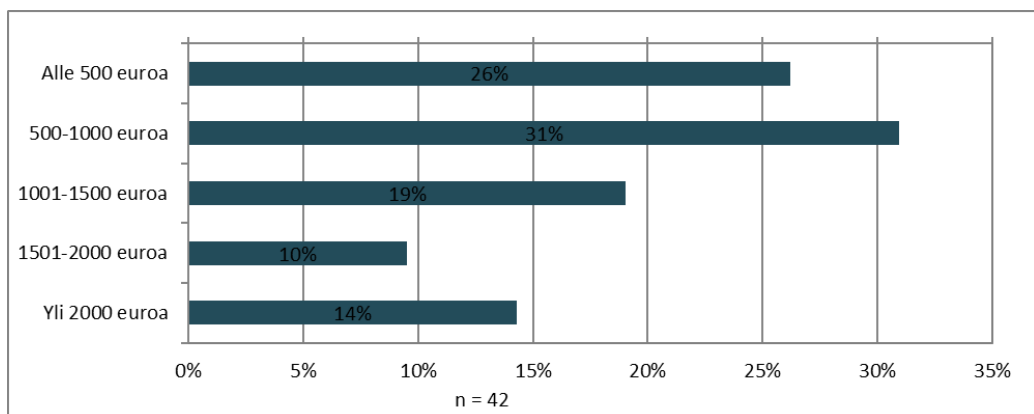


Kuvio 28. Tiedonlähde hankintarenkaan olemassa olosta



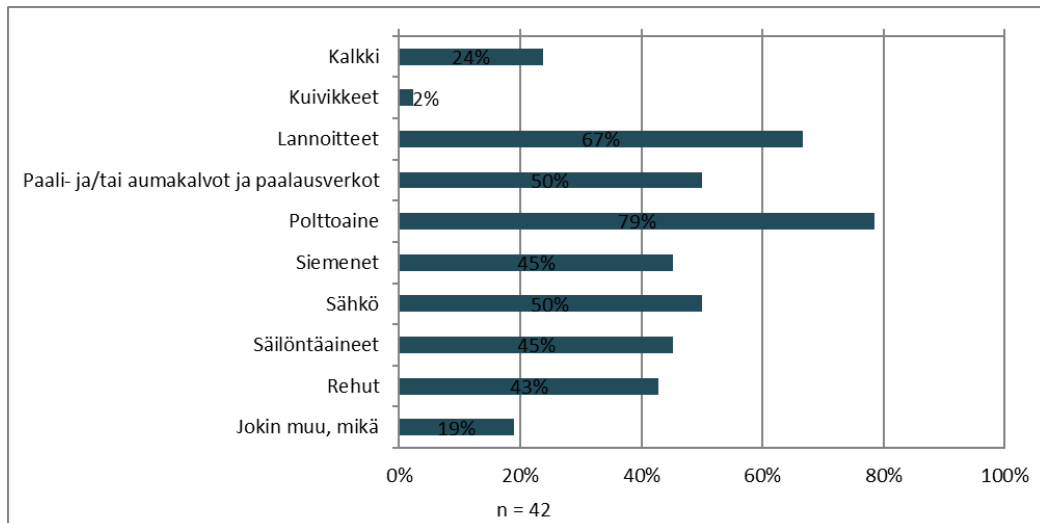
Kuvio 29. Osallistumisaika hankintarenkain toimintaan

Kuviossa 30 on esitetty paljonko vastaajat arvioivat hyötyvänsä taloudellisesti hankkimalla tuotantopanoksia hankintarenkain kautta. Hintavertailu luvussa 9.2 osoittaa, että viljelijät uskovat saavansa vähemmän hyötyä yhteishankintarenkain kautta tehtävistä ostoista, kuin mitä he todellisuudessa todennäköisesti saavat. Hintavertailussa mukana olevien tuotteiden hankkiminen hankintarenkain kautta tuo 60 hehtaarin tilalle säästöä noin 2 000 euroa. Tässä vertailussa ei ollut mukana rehuja, jotka huomioimalla taloudellinen hyöty on todennäköisesti vielä huomattavasti suurempi rehurenkaassa mukana olevilla kotieläintiloilla.



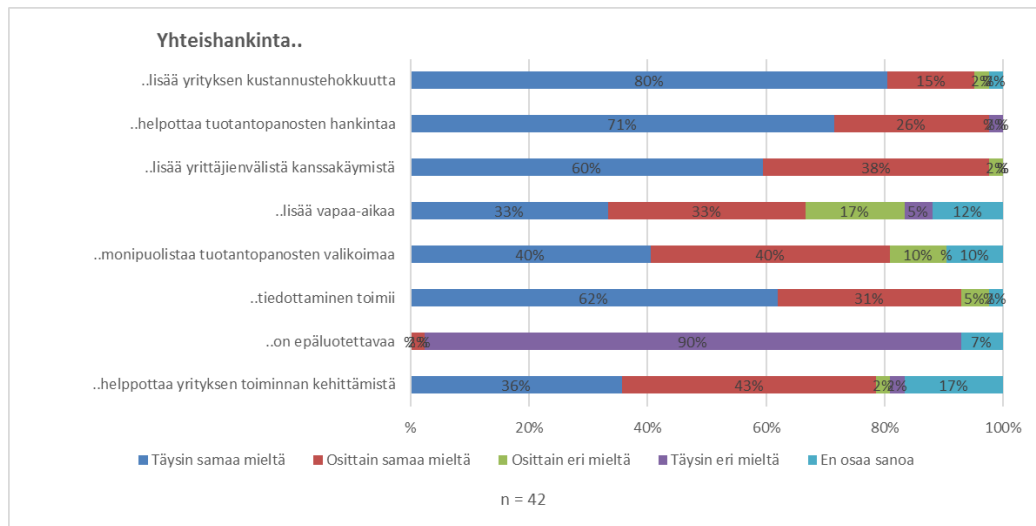
Kuvio 30. Vastaajien arvio saatavasta taloudellisesta hyödystä, kun tuotantopanokset hankitaan yhteishankintarenkain kautta

Hankintarenkaan kautta hankitaan yleisimmin polttoainetta, lannoitteita, paali- ja aumamuoveja ja paalausverkkoja, sähköä, siemeniä, säilöntäaineita, rehuja ja kasvin-suojeluaineita (kuvio 31). Näiden tuotantopanosten hankintamäärien prosenttiosuudet vuodelta 2015 on esitetty kuviossa 1. Tarkemmat tilausmäärät ja hankintojen kokonaissummat on esitetty luvussa 9.1.1.



Kuvio 31. Yhteishankintarenkaan kautta hankittavat tuotantopanokset

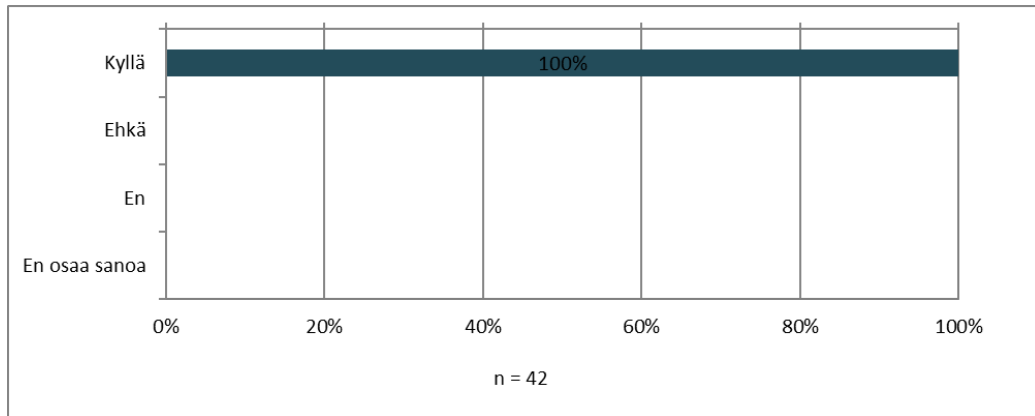
Alla olevassa kuviossa 32 on esitetty vastaajien kokemuksia yhteishankintarenkaan toiminnasta. Suurin osa vastaajista koki yhteishankintarenkaan lisäävän yrityksen kustannustehokkuutta ja helpottavan tuotantopanosten hankintaa. Lisäksi yhteishankintarenkaan koettiin lisäävän yrittäjäyhteistyötä kanssakäymistä. Osa koki myös vapaaajan lisääntyvän. Valtaosan mielestä yhteishankinta monipuolisti tarjolla olevien tuotantopanosten valikoimaa. Yhteishankintaa pidettiin luotettavana ja toimintaan liittyvää tiedottamista toimivana. Valtaosa vastaajista koki yhteishankinnan helpottavan yrityksen toiminnan kehittämistä.



Kuvio 32. Vastaajien kokemukset hankintarenkaan toiminnasta oman yrityksen näkökulmasta

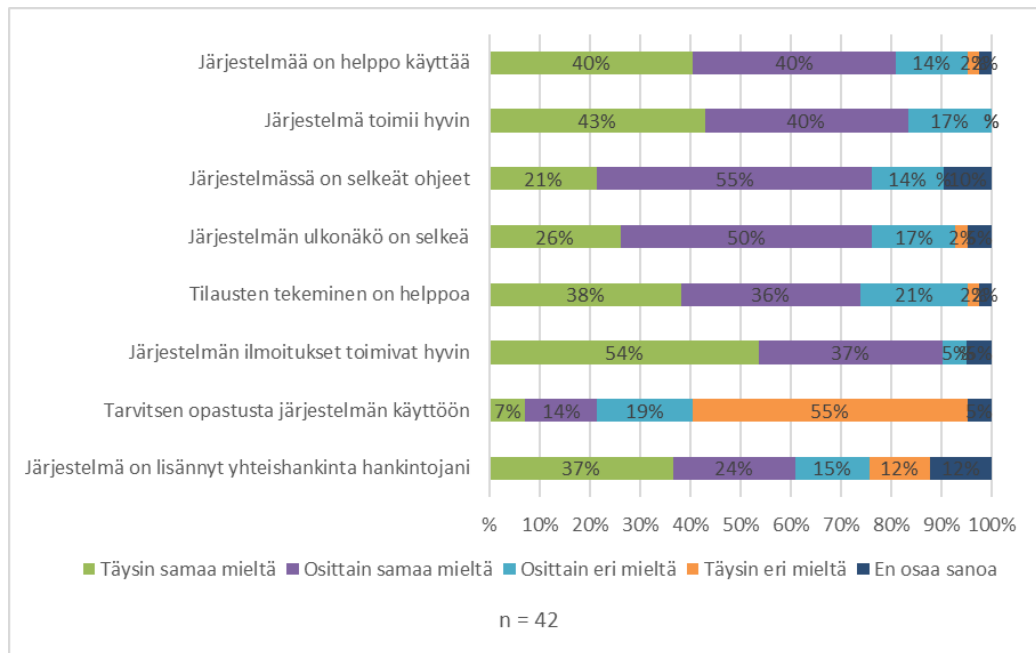
Avoimissa kysymyksissä kysyttiin, mikä hankintarenkaan toiminnassa on parasta, mitä ongelmia toimintaan liittyy ja miten toimintaa voisi vastaajien mielestä kehittää. Parhaita asioita kysyttäessä oli ylivoimaisesti eniten keuhettu toiminnan helppoutta, kun hankinnat on valmiiksi kilpailutettu. Pientenkin tilojen koettiin hyötyvän, kun saavat ison tilausmäärän edut. Yhdessä tekeminen ja yhteisöllisyyden tunne olivat myös monelle vastaajalle tärkeitä. Aktiivista tiedottamista keuhuttiin: hyvä, kun joku muistuttaa hankintojen tekemisestä. Toiminnan ongelmista useimmin mainittiin tiukat aikataulutukset tilausten tekemisessä. Useampi vastaaja mietti myös hankintarenkaan vastuuhenkilöiden jaksamista, kun toiminta on laajentunut ja työtä on paljon. Lisäksi hankintoja tehdään sellaisina aikoina, että ne eivät aina sovi kaikkien tilojen maksuliikenteeseen ja tuotteiden eräpäivää ei voi sopia tilaushetkellä, jolloin osa saattaa joutua jättämään hankinnan tekemättä. Yhteishankintarenkaan toiminnan kehittämiseksi toivottiin avointa keskustelua mahdollisista uusista hankittavista tuoterhyhmistä. Paljon toivottiin myös pidempiä tilausaikoja ja parempaa tiedottamista tulevista tilausajoista. Usea vastaaja ehdotti jonkinlaista tilausten vuosikelloa tehtäväksi alku vuodesta, josta näkisi milloin mitäkin hankintoja olisi tarkoitus tehdä. Uusina asioina toimintaan mukaan toivottiin varaosien ja huollon yhteisostoa, Adbluen yhteisostoa, yhteismyyntejä, rengasliikkeen kanssa neuvoteltavia alennuksia ja yhteis-

sen työntekijän palkkaamista. Pääasiassa hankintarenkaan toimintaan oltiin tyytyväisiä. Kaikki kyselyyn vastanneet haluavat olla mukana yhteishankintarenkaan toiminnassa myös jatkossa (kuvio 33).



Kuvio 33. Jatkamishalukkuus hankintarenkaassa

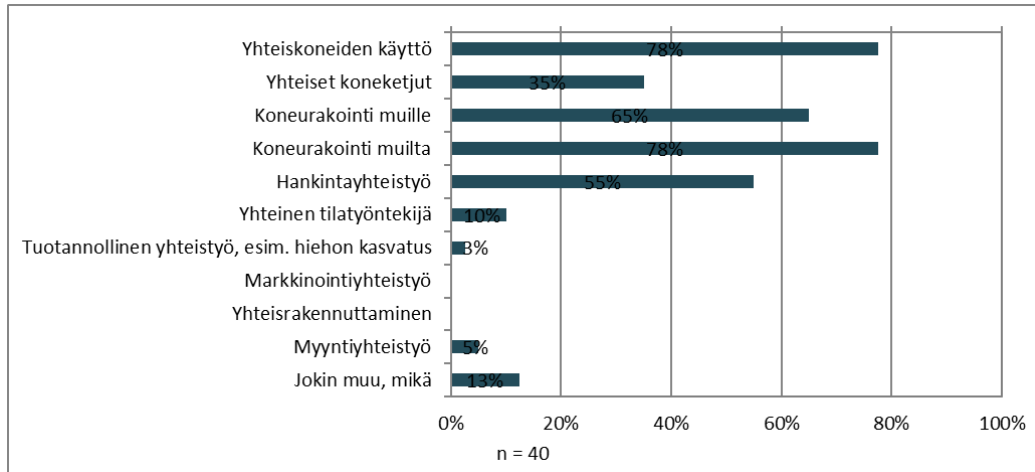
Valtaosa vastaajista oli täysin tai osittain sitä mieltä, että järjestelmää on helppo käyttää ja että se toimii hyvin, tilausten tekeminen on helppoa ja järjestelmän ilmoitukset toimivat hyvin. Suurin osa vastaajista oli täysin tai osittain sitä mieltä, että järjestelmän ulkonäkö ja ohjeet ovat selkeät. Vajaa 20 prosenttia toivoi niistä vielä selkeämpiä. Suurin osa vastaajista hallitsee järjestelmän käytön, mutta noin viidesosa koki tarvitsevänsä vielä enemmän tai vähemmän opastusta järjestelmän käyttöön. Reilu puolet oli ainakin osittain sitä mieltä, että sähköinen järjestelmä on lisännyt hankintojen tekemistä hankintarenkaan kautta (kuvio 34). Sähköisen tilausjärjestelmän tilaussivua toivottiin kehitettävän selkeämmäksi ostoskorin kohdalta. Lisäksi järjestelmältä toivottiin kiittausta, että tilaus on vastaanotettu. Järjestelmän toivottiin myös olevan avoimempi.



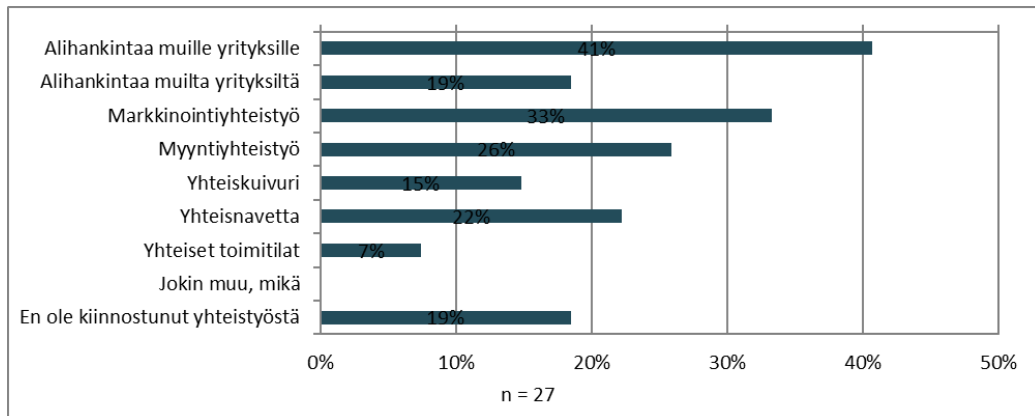
Kuvio 34. Sähköistä tilausjärjestelmä PvyHaNettia koskevat vastaukset

9.3.6 Yhteistyötä ja koulutusta koskevat kysymykset

Yleisimmät hankintarenkaan jäsenien toisten tilojen kanssa tekemät yhteistyömuodot liittyivät koneisiin. Niitä olivat yhteiskoneiden käyttö, yhteiset koneketjut ja koneurakointipalvelut muille tiloille tai koneurakointipalvelun osto muilta tiloilta. Koneiden jälkeen yleisin yhteistyömuoto oli hankintayhteistyö ja yhteinen viljan-kuivaamo. Muita yhteistyömuotoja olivat yhteinen tilatyöntekijä, tuotannollinen yhteistyö ja myyntiyhteistyö, kuten metsän yhteismyynti (kuvio 35). Kiinnostavia uusia yhteistyömuotoja olivat alihankinta toisille ja toisilta, markkinointi- ja myyntiyhteistyö, yhteiset toimitilat, yhteisnavetta tai yhteiskuivuri. Lähes 20 prosenttia vastaajista ilmoitti, ettei ole kiinnostunut yhteistyöstä toisten kanssa (kuvio 36).

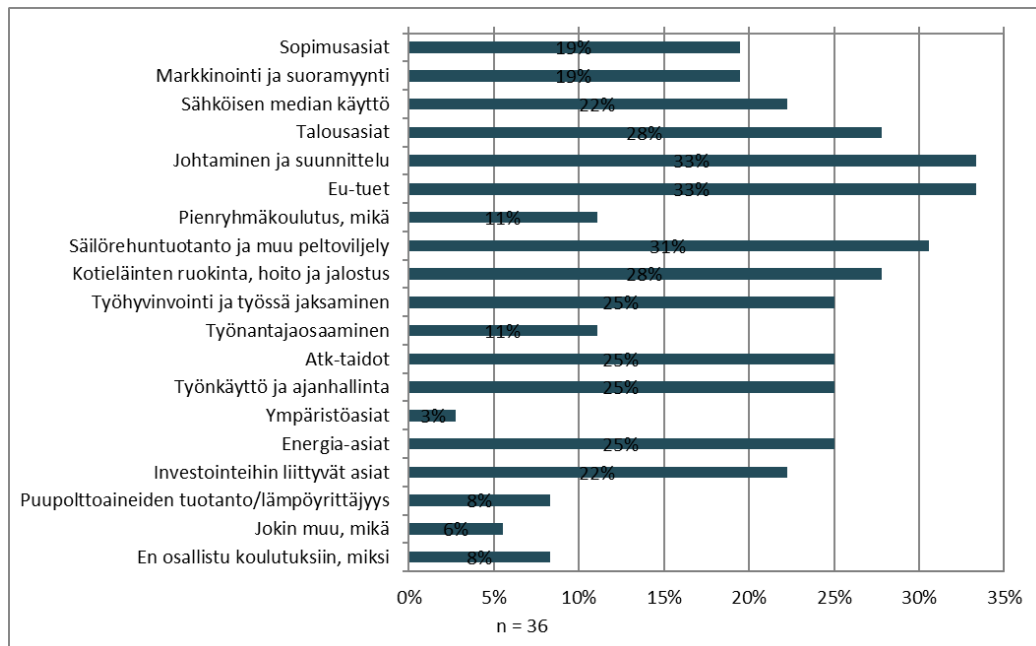


Kuvio 35. Hankintarenkaan jäsenten muiden tilojen kanssa tekemän yhteistyön muodot



Kuvio 36. Vastaajia kiinnostavat yhteistyömuodot

Alla olevassa kuviossa 37 on esitetty, millaisista koulutuksista vastaajat ovat kiinnostuneet. Vastaajia motivoi osallistumaan koulutuksiin muun muassa tiedonsaanti, toisten viljelijöiden tapaaminen ja ajatustenvaihto. Koulutustapahtumat koetaan sosiaalisiksi tapahtumiksi, joissa on mahdollisuus keskustella toisten kanssa tärkeistä mieltä askarruttavista asioista ja saada vertaistukea ja vinkkejä omien hankkeiden toteuttamiseen. Uuden tiedon oppiminen koettiin tärkeäksi ja koulutuksiin osallistutaan, jos aihe on itselle kiinnostava ja ajankohtainen.



Kuvio 37. Vastaajia kiinnostavat koulutukset

Viimeisenä kyselyssä kysyttiin, että mistä intoa alueen maatilayrittäjyyteen ja mitkä asiat vastaajat näkevät tulevaisuuden haasteina. Lopussa vielä annettiin vastaajille vapaa sana yhteistyöstä, maatilayrittämisestä, tulevaisuudesta, kehittämistarpeista ynnä muusta asiaan liittyvästä. Haasteina mainittiin tilojen jatkajien puute, byrokraatia, maatalouden heikko kannattavuus ja yleinen asenne maataloutta kohtaan. Lomitusjärjestelmän tulevaisuudesta oltiin huolissaan. Yhteistyöstä toivottiin innostajaa tekemiseen ja rohkeaa uutta ajattelua kaivataan. Pitäisi osata hyödyntää lähiruoka- ja luomubuumi ja kehittää tuotteiden suoramyynä ja jatkojalostusta. Vapaan sanan kohdalla kehuttiin hankintarenkaan toimintaa ja alueen hyvää yhteistyötä. Toivottiin muun muassa lisää yhteistä tekemistä, iltamia ja retkiä. Kyselyä moitittiin pitkäksi ja raskaaksi ja epäiltiin, että osa vastaajista on saattanut jättää vastaamisen kesken.

9.3.7 Vertailu vuoden 2010 viljelijäkyselyiden tuloksiin

Yhteishankintarenkas toteutti edellisen kerran yhteishankintakyselyn jäsenilleen vuonna 2010. Silloinen kysely oli huomattavasti kevyempi, kuin tämän tutkimuksen yhteydessä tehty ja se keskittyi lähinnä yhteishankintarenkaan toimintaan. Vastaajia vuoden 2010 kyselyssä oli enemmän kuin vuoden 2016 kyselyssä. Vuonna 2010 ky-

sely lähetettiin 82 hankintarenkaan jäsenelle ja vastauksia saatiin 59 kappaletta, joten vastausprosentti oli 72 %. Vastaajissa oli mukana eri tuotantosuuntien tiloja ja suurin osa vastaajista oli ollut mukana hankintarenkaassa useamman vuoden. (Kaihlajärvi 2010.)

Vuoden 2010 kyselyssä suurin osa vastaajista arvioi yhteishankinnan kautta kertyvän säästön määräksi alle tuhat euroa vuodessa. Yhteishankinnan koettiin lisäävän yrityksen kustannustehokkuutta, helpottavan tuotantopanosten hankintaa ja lisäävän yrittäjien välistä kanssakäymistä. Yhteishankinnan ei mielletty erityisesti lisäävän vapaa-aikaa tai monipuolistavan tuotantopanosten valikoimaa. Yhteishankintarenkaan tiedottamisen koettiin toimivan ja toimintaa pidettiin luotettavana. Suurin osa vastaajista oli sitä mieltä, että yhteishankinta helpottaa yrityksen toiminnan kehittämistä. (Kaihlajärvi 2010.)

Vuonna 2010 yhteishankintarenkaan jäseniä kiinnosti uusista yhteistyömuodoista markkinointi- ja myyntiyhteistyö, alihankinta muille tai muilta, siemenen kunnostaminen yhteistyönä, yhteiskuivuri ja yhteiset toimitilat, myös tilojen yhteisen työvoiman palkkaaminen kiinnosti. (Kaihlajärvi 2010.)

9.4 Haastattelut

Maatalouskaupan haastatteluissa haastateltiin paikallisten kauppaliikkeiden maatalousmyynnistä vastaavia henkilöitä. Maatalouskaupan haastattelut toteutettiin kasvokkain syyskuun lopussa. Yhteistyön hankintarenkaan kanssa kerrottiin toimivan hyvin. Maatalouskaupan edustajat pitivät hankintarenkaan toiminnassa hyvänä sitä, että tilausmäärät ovat kerralla suuria ja toteutuvat kaupat siten usein myös rahallisesti suuria. Toiminnan haasteina nähtiin hankintarenkaan jäsenien sitoutuminen varsinkin isompiin tilausmääriin. Jos kauppaliike sopii tuotteen toimittajan kanssa jonkun tietyn hinnan tietylle määrälle tuotetta ja hankintarengas ei lopulta tilaakaan niin suurta määrää kyseistä tuotetta, hankaloittaa se kaupan asemaa tavarantoimittajalle päin. Tavarantoimittaja voi myös seuraavalla kerralla tarjousta pyydettyä ilmoittaa tuotteelle kalliimman hinnan, koska edellinen tilaus jäikin lopulta vajaaksi siitä, mille määrälle tarjousta alun perin pyydettiin. Osa tarjouspyynnöistä tulee myös

hyvin nopeilla aikatauluilla, jolloin niihin reagoiminen voi olla hankalaa. Sähköinen tilausjärjestelmä koettiin yleensä hyväksi, mutta käyttäjätunnuksia järjestelmään toivottiin useammalle henkilölle.

Maatalousyrittäjät, jotka eivät ole mukana hankintarenkaan toiminnassa, haastateltiin puhelimitse lokakuun alussa. Haastateltavia oli neljä henkilöä ja he olivat kaikki saarijärveläisiä maatilayrittäjiä eri tuotantosuunnilta. Kaikki haastateltavat olivat tietoisia hankintarenkaan olemassaolosta ja hankintarenkaan toiminnasta oltiin kuultu positiivista palautetta toisilta maatilayrittäjiltä. Osalle oli hieman epäselvää, kuka toimintaa pyörittää. Syyt, miksi haastateltava ei kuulunut hankintarenkaaseen liittyivät yleensä siihen, että tilan maataloustoimintoja oltiin jäädyttelemässä, eikä hankintarenkaan toimintaa nähty enää niin tarpeelliseksi tai sitten haluttiin säilyttää oma päättäväältä siitä, millaisia hankintoja ollaan tekemässä. Jos vastaajat tilaisivat hankintarenkaan kautta tuotantopanoksia, he olisivat ensisijaisesti kiinnostuneita lannoitteista, kasvinsuojeluaineista ja polttoaineesta. Haastateltavat suhtautuivat hyvin myönteisesti hankintarenkaan toimintaan, vaikka eivät vielä itse olleetkaan lähteneen toimintaan mukaan.

10 Toiminnan kehittämisehdotukset

10.1 Toiminnan kehittäminen

Monessa kyselyvastauksessa tuli ilmi huoli hankintarenkaan vastuuhenkilöiden jaksamisesta. Toiminnan laajentuessa hankintarenkaan pyörittäminen vapaaehtoisvoimin hankaloituu. Varsinkin jos hankintarengas aikoo lisätä uusia työllistäviä toimintamuotoja, kuten yhteismyyntejä, voi työntekijän palkkaaminen tulla ajankohtaiseksi. Palkattu työntekijä poistaisi ylimääräisen työn vapaaehtoisilta ja tehostaisi hankintarenkaan toimintaa, koska hänellä olisi enemmän aikaa keskittyä hankintarenkaan pyörittämiseen liittyviin asioihin. Työntekijän palkkaamiseen liittyviä rahoituskuvioita on syytä miettiä. Yhtenä vaihtoehtona kyselyn marraskuussa pidetyssä esittelytilaisuudessa esitettiin, että hankintarenkaan nykyisin varsin maltillista jäsenmaksua olisi varaa korottaa ja tällä maksulla voitaisiin jo kerätä osa työntekijän palkkaamiskustannuksista. Yksi rahankeräämismahdollisuus olisi myös pienen prosenttiosuuden pidättäminen tehtyjen ostojen summasta.

Hankintojen vuosikelloa toivottiin paljon, joten sellainen kannattaisi tehdä siltä osin kuin se on mahdollista. Tilauksien ja tarjouksien tekemiseen voisi lisätä jonkun verran aikaa, jos se vain on mahdollista. Nykyään moni asia tosin on niin hektistä, että joskus tilauksiin ja tarjouspyyntöihin on reagoitava nopeasti ja silloin ajat jäävät lyhyiksi.

Useassa vastauksessa nousi esiin tilan maksuliikenteen ja hankintojen yhteensovittamisen hankaluus. Hankintoja tehdään usein silloin, kun tiloilla on vähemmän rahaa käytössään. Tähän on kuitenkin tarjolla erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, joten niitä kannattaisi esitellä aktiivisemmin tarjousten yhteydessä, koska todennäköisesti on edullisempaa ostaa tuotantopanokset yhteishankinnan kautta rahoituksella kuin hankkia ne itsenäisesti silloin, kun taloustilanne on parempi.

10.2 Uudet toimintamuodot

Viljelijät ovat toivoneet jo vuonna 2010 tehdyssä kyselyssä myynti- ja markkinointiyhteistyötä. Tätä mahdollisuutta olisi syytä selvittää tarkemmin. Jäsenien kiinnostusta esimerkiksi suoramyyntitoimintaa kohtaan olisi hyvä kartoittaa tarkemmin ja sen pohjalta mahdollisesti lähteä kehittämään myyntitoimintaa ja tuotteiden markkinointia. Suoramyynti voisi olla tiloille yksi keino saada lisää tuottoja.

Myös tilojen yhteiseen työntekijään on ollut kiinnostusta jo vuonna 2010 ja vuoden 2016 kyselyssä esille nousi myös kiinnostus vuokratyöntekijää kohtaan. Tiloilla on työtä, joihin apuvoimia tarvitaan, varsinkin kausittaisesti. Asiasta kiinnostuneet tilat tulisi kartoittaa ja selvittää edelleen asian toteuttamismahdollisuuksia käytännössä. Voisiko esimerkiksi pienviljelijäyhdistys välittää työntekijäpalveluita?

Yhteisiä iltamia ja retkiä toivottiin enemmän, joten niiden järjestämistä voisi pohtia myös.

10.3 Sähköinen tilausjärjestelmä PvyHaNetti

Järjestelmän ostoskorin kehittäminen selkeämmäksi ja tilausvahvistuksen lisääminen sähköpostiin siitä, että tilaus on vastaanotettu, voisi olla tarpeen.

Järjestelmää voisi olla tarpeen kehittää siten, että siitä saisi helposti suoraan raportteja ja tilastoja eri tuotantopanosten tilausmääristä. Tämä helpottaisi jatkossa yhteenvetojen tekemistä, jos asioita halutaan tilastoida. Yhteenvetojen tekemistä helpottaisi myös, jos viljelijöiden itse kiinteällä alennusprosentilla tilaamien tuotteiden (rehut, polttoaine, sähkö) tiedot saataisiin jotenkin syötettyä järjestelmään. Silloin kaikki tilaustieto olisi samassa paikassa saatavilla tarvittaessa.

Kyselyssä tuli ilmi, että hankintarenkaassa on jonkun verran jäseniä, jotka kaipaavat vielä opastusta järjestelmän käyttöön. Heille voisi olla hyvä järjestää käyttökoulutusta esimerkiksi jonkun yhteisen iltaman puitteissa.

11 Pohdinta

Opinnäytetyöni tavoitteena oli tuottaa mahdollisimman kattava selvitys hankintarenkaan toiminnasta sisältäen tuotantopanosten hankintojen määrällisen tutkimuksen, hintavertailun, hankintarenkaan jäsenien asiakastyytyvyyden tutkimisen, maidontuottajien kyselyn ja näiden perusteella tehdyt toiminnan kehittämisehdotukset.

Tutkimusaihe oli varsin laaja, eikä sitä erityisemmin rajattu missään vaiheessa. Lisää tutkittavaa tuli vielä mukaan matkan varrella, kun SSYP Kehitys Oy:n maidontuottajien kysely lisättiin pakettiin mukaan, koska se oli helppo toteuttaa samalla kertaa. Se tosin lisäsi huomattavasti kokonaiskyselyn kysymysmäärää ja teki kyselyyn vastaamisesta erityisesti maidontuottajille raskaan. Kyselyn raskaus saattoi näkyä vastaajien määrässä, koska osa saattoi jättää kyselyyn vastaamisen kesken, ja siten osaltaan heikentää tutkimuksen luotettavuutta.

Hankintadatayhteenvedon tekeminen taas kärsi tietojen puutteesta, eikä siitä tullut niin kattavaa kuin oli tarkoitus. Siitä on kuitenkin nähtävissä hankintarenkaan toiminnan raju kasvaminen alle 100 000 euron vuosioistoista miljoonaluokkaan. Hintavertailun tekeminen onnistui hyvin, koska siihen tarvittavat tiedot olivat hyvin saatavilla.

Hankintarenkaan jäsenten asiakastyytyvyyden selvittäminen onnistui hyvin, joskin vastauksia olisi kyselyyn saanut tulla enemmänkin. Tulleet vastaukset olivat kuitenkin laadukkaita ja niissä oli hyvin vastattu lähes kaikkiin kysymyksiin ja uskon, että vas-

taukset edustivat aktiivisinta osaa hankintarenkaan jäsenistä. Tehty vertailu aiempaan vuonna 2010 toteutettuun kyselyyn osoitti, että vastaukset olivat hyvin samansuuntaisia myös aiemmin. Lisää syventävää tietoa hankintarenkaan toiminnasta saatiin haastattelemalla sekä maatalouskaupan edustajia että viljelijöitä, jotka eivät ole mukana hankintarenkaan toiminnassa. Yksi haastattelu saatiin Hankasalmella toimivalta hankintarenkaalta, jossa hankintarenkaan pyörittäjä kertoi heidän kokemuksistaan yhteishankinnasta ja hankintarenkaan toiminnasta. Vertaillen hankintarenkaiden toiminnasta löytyy paljon samaa, mutta toiminta on tietysti aivan eri kokoluokassa.

Useiden eri tutkimusmenetelmien käyttö parantaa tutkimuksen luotettavuutta ja tätä tutkimusta voikin pitää melko luotettavana erityisesti jäsenten asiakastyytyväisyyden osalta. Webropol aiheutti hieman harmia, koska raporttien ajo Excelliin ei onnistunut täysin luotettavasti, vaan tuloksia joutui tarkistamaan ja tarvittaessa korjaamaan prosenttiosuudet ja kaaviot oikeiksi. Datayhteenvedon luotettavuutta syö tietojen puute.

Jatkotutkimuskohteina kannattaisi huomioida luvussa 10 esitetyt kehittämistoimenpiteet. Niistä useampikin aihe vaatii jäsenten mielenkiinnon kartoittamista ja toiminnan suunnittelua.

Kokonaisuutena tutkimus onnistui hyvin ja lopputulokseksi saatiin kattavasti tietoa hankintarenkaan toiminnasta ja jäsenien asiakastyytyväisyydestä ja toiveista jatkosuhteen. Tiedon perusteella saatiin luotua kehittämissuhteita, joilla toimintaa voidaan parantaa ja viedä eteenpäin.

Lähteet

- Barnard, F.L., Akridge, J.T., Dooley, F.J., Foltz, J.C. & Yeager, E.A. 2016. Agribusiness management. 5.p. Oxon & New York: Routledge.
- Haapanen, M., Heikura, J. & Leino, K. 2004. Maatila liikeyrityksenä. Juva: WSOY.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2010. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2013. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Jaakkola, T. 2013. Markkinariskien hallintakeinot. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.
- Jokipii, P. 2006. Maatilayrityksen kilpailukyky. Tieto tuottamaan 112. Jyväskylä: ProAgria Maaseutukeskusten liitto.
- Kaihlaajärvi, H. 2010. Yhteishankintakysely. Raportti kyselyn tuloksista.
- Kaihlaajärvi, H. 2011. Yhteishankintarenkaan hintavertailu. Laskelma.
- Kaihlaajärvi, H. 2013. Maatilayrittäjien kokemuksia yhteishankinnoista. Teoksessa Kehittämistä ja yhteistyötä – tulevaisuuden nautakarjatila. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 154. Toim. A.-M. Malvisto & S. Hämäläinen. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kaihlaajärvi, H. 2016. Koskenkylän pienviljelijäyhdistyksen hankintarengas, lyhyt historiikki.
- Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja -sarja. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kananen, J. 2014. Verkkotutkimus opinnäytetyönä. Laadullisen ja määrällisen verkkotutkimuksen opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Karttunen, J., Tuure, V-M & Kaila, E. 2008. Maatilan töiden organisointi. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.
- Kokko, P. 2005. Oikeusturvariskit pienemmiksi dokumentoinnilla. Teoksessa Maatilan riskienhallinta. Tieto tuottamaan 110. Toim. P. Jokipii, H. Teräväinen & J. Helin. Keuruu: ProAgria Maaseutukeskusten liitto.
- Knuuttila, J. 2005. Viljakauppaan työkaluja. Artikkelit Maatilan Pellervon verkkosivuilla. Viitattu 17.9.2016. http://www.pellervo.fi/maatila/mp9_07/viljakauppatyokaluja.htm.
- Kärpänen, P. 2013. Viljelijöiden perustama yhtiö vie viljaa maailmalle. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.

- L 1397/2016. Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista. Viitattu 15.1.2017. Valtion säädöstietopankki Finlex. [Http://www.finlex.fi](http://www.finlex.fi), ajantasainen lainsäädäntö.
- Laitila, E., Ryhänen, M., Närvä, M., Sipiläinen, T. & Rajakorpi, J. 2014. Yhteistyö ja verkostomainen toimintatapa maidontuotannossa. Teoksessa Yhteistyö- ja verkostosuhteet, Strateginen tarkastelu maidontuotantoon sovellettuna. Toim. M. Ryhänen & E. Laitila. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu.
- Leppälä, J. & Enroth, A. 2008. Tavarantoimittajien ja palveluiden kilpailuttaminen. Teoksessa Maatilayrityksen menestystekijät. Tieto tuottamaan 123. Toim. H. Teräväinen. Porvoo: ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.
- Leppälä, J. 2008a. Sopimukset. Teoksessa Maatilayrityksen menestystekijät. Tieto tuottamaan 123. Toim. H. Teräväinen. Porvoo: ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.
- Leppälä, J. 2008b. Ostojen oikea ajoittaminen. Teoksessa Maatilayrityksen menestystekijät. Tieto tuottamaan 123. Toim. H. Teräväinen. Porvoo: ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.
- Liesivaara, P., Myyrä, S., Norismaa, M. & Niemi, J. 2013. Riskien muodostuminen ja arviointi. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.
- Maatilan tuotantotarvikkeiden hintavertailu. 2016. MTK, tuotantotalousvaliokunta. PowerPoint-esitys.
- Niemi, J. 2013. Markkinoiden toimintamekanismit. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.
- Niemi, J. & Kilpeläinen, S. 2013. Maailman markkinoiden kysyntä ja tarjonta. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.
- Olson, K.D. 2004. Farm Management, Principles and Strategies. Iowa: A Blackwell Publishing Company.
- Olson, K.D. 2011. Economics of Farm Management in a Global Setting. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Pellinen, J. 2008a. Liiketoiminnan johtaminen ja maatilatalous. Teoksessa Kannattava maatilayritys. Tieto tuottamaan 124. Toim. T. Harmoinen. Keuruu: ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.
- Pellinen, J. 2008b. Kustannuslaskennan perusteet. Teoksessa Kannattava maatilayritys. Tieto tuottamaan 124. Toim. T. Harmoinen. Keuruu: ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.
- Pellinen, J. 2008c. Päätöksentekolaskelmat. Teoksessa Kannattava maatilayritys. Tieto tuottamaan 124. Toim. T. Harmoinen. Keuruu: ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.

Poikela, V. 2014. Kasvinsuojeluaineiden ja erikoislannoitteiden yhteishankinta. Opinnäytetyö. Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma. Hämeen ammattikorkeakoulu.

Pöyhönen, J. 2016. Hankintarenkaan toimija. Haastattelu 28.11.2016.

Riikonen, P., Österman, P., Korkman, R. & Kärpänen, P. 2013. Tilan strategiavalinnat. Teoksessa Markkinariskien hallinta maatilalla. Tieto tuottamaan 138. Toim. S. Vuori, S. Peltonen & P. Tuovinen. Porvoo: ProAgria Keskusten Liitto.

Ryhänen, M., Sipiläinen, T., Närvä, M. & Laitila, E. 2014. Yhteistyö kilpailutekijänä tulevaisuuden toimintaympäristössä. Teoksessa Yhteistyö- ja verkostosuhteet, Strateginen tarkastelu maidontuotantoon sovellettuna. Toim. M. Ryhänen & E. Laitila. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu.

Liitteet

Liite 1 Hankintadatayhteenveto (cd-levyllä)

Liite 2 Viljelijäkyselyn kysymykset

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

Tällä kyselyllä selvitetään Koskenkylän Pvy:n yhteishankintarenkaan toimintaa ja kehittämismahdollisuuksia sekä sähköisen hankintajärjestelmän www.pvyhanetti.fi toimintaa.

Lisäksi kyselyssä on mukana Saarijärven kunnanvaltuuston aloitteesta alueen maitotiloille suunnattuja kysymyksiä maidontuottajien lähivuosien suunnitelmista tilansa ja elinkeinon suhteen.

Kysely toteutetaan Jyväskylän ammattikorkeakoulun Biotalousinstituutin opinnäytetyönä ja kyselyn tilaajana ovat Koskenkylän Pvy ja Ssyp Kehitys Oy.

Kyselyyn vastaaminen kestää n. 20 minuuttia. Vastaathan kyselyyn 8.5. mennessä.

Vastaamalla kyselyyn olette mukana kehittämässä Koskenkylän Pvy:n yhteishankintarengasta, sähköistä tilausjärjestelmä PvyHaNettia sekä alueen maatilojen tulevaisuutta.

Lisätietoja kyselystä antavat:

Marianne Niinikoski, h3357@student.jamk.fi, 040 545 7596

Hanna Kaihlajärvi, hanna.kaihlajarvi@ssypkehitys.fi, 040 563 5431

1. Syntymävuotenne *

2. Kotikuntanne *

- Kannonkoski
- Karstula
- Kivijärvi
- Kyyjärvi
- Petäjävesi
- Saarijärvi
- Uurainen
- Jokin muu, mikä

3. Ammatillinen koulutuksenne

- Toisen asteen ammatillinen koulutus
- Opisto
- Ammattikorkeakoulu
- Yliopisto
- Ei ammatillista koulutusta
- Jokin muu, mikä

4. Maatilanne päätuotantosuunta *

- Maidontuotanto
- Naudanlihantuotanto
- Muu kotieläintuotanto, mikä
- Kasvinviljely
- Jokin muu, mikä

5. Viljelyksessänne oleva peltoala

- Ei peltoa viljelyksessä
- Alle 20 ha
- 20-50 ha
- 51-100 ha
- 101-150 ha
- Yli 150 ha

6. Viljelyksessänne olevasta peltoalasta on vuokratilaa

- Alle 10 %
- 10-30 %
- 31-50 %
- 51-70 %
- Yli 70 %

7. Tilanne tuotantotapa

- Tavanomainen
- Luomu peltoviljely
- Luomu kotieläintuotanto
- Jokin muu, mikä

8. Kuinka kauan olette toimineet maatilayrittäjänä?

- Alle 5 vuotta
- 5-10 vuotta
- 11-20 vuotta
- 21-30 vuotta
- Yli 30 vuotta

9. Arvioikaa tilanne jatkumista itsenne tai tilanpidon jatkajan toimesta vuoteen 2030 asti todennäköisimmän vaihtoehdon mukaan.

	Jatkan tuotantoa itse	Jatkaja viljelee tilaa	Tila vuokrataan/myydään, ei viljellä itse
2016	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2018	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2020	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2025	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2030	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. Mikäli ette jatka tilanpitoa, mikä voisi mahdollistaa tilanpitonne jatkumisen?

11. Harjoitettiinko tilallanne viime vuonna perusmaatalouden ohella muuta yritystoimintaa ansaintamielessä? Entä lähivuosina (3-5v)? Merkitkää kaikki harjoittamanne muu yritystoiminta.

	2015	Lähivuosina
Matkailu-, majoitus- ja virkistyspalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Käsitöiden valmistus myyntiin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elintarvikkeiden jatkojalostus/myynti (esim. tilan omien tuotteiden myynti)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Puutavaran jatkojalostus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muiden omien jalostamattomien tai jatkojalostettujen tuotteiden suoramyynti tai muu kauppa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Polttopuun tai hakkeen valmistus myyntiin sekä muu energiatuotanto myyntiin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metallituotteiden valmistus ja muu teollinen tuotanto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rakentaminen (tilan ulkopuolella)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Koneurakointi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hevostalouden palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kuljetuspalvelut (esim. taksi, rekka, kuorma-auto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hoito- ja hoivapalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muut palvelut (mm. kiinteistö- ja siivousala, ympäristöhoito, tilitoimisto, IT-palvelut)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu toiminta, mikä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ei harjoiteta muuta yritystoimintaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

12. Muutokset tilanne toiminnassa seuraavan viiden vuoden aikana.

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- En aio tehdä muutoksia
- Siirryn kotieläintuotannosta kasvinviljelyyn
- Siirryn kasvinviljelystä kotieläintuotantoon
- Vaihdan toiseen tuotantoeläimeen
- Siirryn luomutuotantoon
- Siirryn tavanomaiseen tuotantoon
- Lopetan tuotannon
- Jokin muu, mikä

13. Oletteko tilan ulkopuolella töissä?

- En
- Kyllä, osa-aikaisesti
- Kyllä, kokoaikaisesti

14. Onko puolisonne tilan ulkopuolella töissä?

- Ei
- Kyllä, osa-aikaisesti
- Kyllä, kokoaikaisesti
- Ei puolisoa

15. Mitä työvoimaan liittyviä palveluita olette käyttäneet tilallanne viimeisen vuoden aikana? Entä tarve/käyttö lähivuosina (3-5v)?

Voitte valita kaikkiin kohtiin useamman vaihtoehdon.

	Käytetty viimeisen vuoden aikana	Kiinnostunut	Kasvaa nykyisestä tai aloitetaan	Tarve ennallaan	Tarve vähenee	Ei käytetä, lopetetaan
Urakointipalveluja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Yhteistyö toisten viljelijöiden kanssa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilapäistä palkkatyövoimaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vakituista palkkatyövoimaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vuokratyövoimaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilojen yhdessä palkattua työvoimaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ostopalveluja (kirjanpito, tuki- ym. neuvonta)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lomituspalveluja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Yksityisiä karjanhoitopalveluja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Siennyspalveluja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16. Mitä investointeja/hankintoja suunnittelette seuraavan 5 vuoden aikana?

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- Viljan kuivuri
- Konehalli/tuotevarasto
- Aggregaatti
- Energiainvestoinnit, mitkä
- Ympäristön tilaa parantavat investoinnit, mitkä
- Urakointiin liittyvät investoinnit, mitkä
- Lannan käyttöön liittyvät investoinnit, mitkä
- Kotieläinten hyvinvointiin liittyvät investoinnit (mm. parret, ilmanvaihto), mitkä
- Lisämaan/pellon hankinta
- Ei yllä mainittuja investointeja
- Joku muu investointi, mikä

17. Miten seuraavat lauseet kuvaavat maatilanne toimintaa ja taloudensuunnittelua sekä yrittäjyyttänne?

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Suhtaudun luottavaisesti maatilani tulevaisuuteen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Maatalous on minulle enemmän yritystoimintaa kuin elämänmuoto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Käyn usein maatilani toimintaan/suunnitteluun liittyvissä koulutuksissa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seuraan tilani talouden tunnuslukuja aktiivisesti (vähintään kuukausittain)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pyrin aina hankkimaan parasta osaamista niihin asioihin, joissa oma osaaminen ei ole parhaimmillaan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Maatilani toimintaa suunnitellaan yli 5 vuoden tähtämellä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tähtään mahdollisimman korkeaan tuotostasoon (keskituotos, satotaso, kasvunopeus yms.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Mitkä seuraavista asioista rajoittavat tilanne kehittämistä (laajentamista, kannattavuuden parantamista)

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- Lisäpellon saatavuus/ Lisäpellon hinta
- Lainarahoituksen saatavuus/ Tilan vakuuksien riittävyys
- Lomituksen saatavuus
- Tilan lannanlevitysala
- Tilan koneistus
- Oman työvoiman määrä
- Ammattitason työvoiman saatavuus
- Työllistämisen vaikeus
- Oma osaaminen tilan talous- ja johtamisasioissa
- Oma jaksaminen
- Tuotannon kannattavuus
- Investoinnin riski ja kannattavuus
- Investointituen ja ympäristöluvan hakuun liittyvä byrokratia, mikä [REDACTED]
- Rakentamiselle ja investointituella asetettavat vaatimukset, mikä [REDACTED]
- Eläintenpidolle asetettavat olosuhdevaatimukset, mikä [REDACTED]
- Ympäristölainsäädäntö, mikä [REDACTED]
- Muu, mikä [REDACTED]
- Ei mikään

19. Miten tilallanne jaksetaan hoitaa nykyiset työt käytettävissä olevin järjestelyin? Entä lähivuosina (3-5v)?

	Nykyisin	Lähivuosina
Hyvin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tyydyttävästi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heikosti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20. Asettakaa tärkeysjärjestykseen seuraavat tilan toiminnot oman työpanoksenne ja tilan kehittämisen näkökulmasta

1 = tärkein, 5 = vähiten tärkeä

	1	2	3	4	5
Peltoviljely	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Metsätalous	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liitännäiselinkeino (esim. koneurakointi)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kotieläintalous	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Palkkatyö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

21. Miten seuraavat tekijät vaikuttavat työssä jaksamiseenne mielestänne tällä hetkellä?

	Vahvistaa	Heikentää	Ei vaikutusta
Tilan taloudellinen kannattavuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Työmäärä ja kiire	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tilakokonaisuuden hallinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Byrokratia, mikä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parisuhteen toimivuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muut ihmissuhteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Terveystilanne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tulevaisuuden näkymät	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neuvonnan saaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vertaistuen saaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kuluttajien arvostus viljelijöitä kohtaan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kuluttajien asenne, julkinen keskustelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

Nämä kysymykset on suunnattu kaikille kotieläintiloille.

22. Aiotteko tehdä kotieläintuotantoon liittyviä rakennusinvestointeja seuraavan 5 vuoden aikana? Ilmoita myös rakenteilla olevat, mutta ei valmistuneet.

- Kyllä, maidontuotantoon
- Kyllä, emolehmätuotantoon
- Kyllä, vasikoiden kasvatukseen (< 6 kk)
- Kyllä, hiehojen sopimuskasvatukseen
- Kyllä, teurasnautojen kasvatukseen (> 6 kk)
- Joku muu investointi, mikä
- Ei investoida

23. Mitä tuotantorakennusinvestointeja (navetta, pihatto, kasvattamo) aiotte tehdä? Ennakoikaa rakennusinvestointien todennäköinen valmistumisvuosi, eläinpaikat ja suuruus euroina.

24. Mistä syystä ette suunnittele uus- tai laajennusinvestointeja?

25. Minkä tyyppinen kotieläintuotantorakennus tilallanne on tällä hetkellä? Entä todennäköisimmin v. 2025 (jos tuotanto jatkuu)?

	Tällä hetkellä	Vuonna 2025
Parsinavetta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pihatto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu, mikä <input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

26. Oletteko saanut myönteisen kotieläintuotantorakentamista koskevan investointitukipäätöksen vuonna 2012 tai myöhemmin?

- Kyllä, minä vuonna
- Ei

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

Nämä kysymykset on suunnattu maidontuottajille.

27. Arvioi tilanne (itse ja jatka) maidontuotannon jatkumista lähivuosina todennäköisimmän vaihtoehdon mukaan.

	Maidontuotanto jatkuu	Ei maidontuotantoa
2016	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2018	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2020	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2025	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

28. Arvioi lypsylehmien määrän kehitystä lähivuosina todennäköisimmän vaihtoehdon mukaan.

Lypsylehmiä, kpl

2016	<input type="text"/>
2018	<input type="text"/>
2020	<input type="text"/>

29. Jos luovutte maidontuotannosta, miten aiotte toimia jatkossa?

- Siirryn emolehmätuotantoon
- Jatkan teurasnautojen kasvatusta enintään 1-2 vuotta
- Jatkan hiehonkasvatustilana
- Panostan teurasnautojen kasvatukseen
- Jatkan maataloutta kasvinviljelytilana
- Lopetan maataloustuotannon kokonaan
- Muu, mikä

30. Jos aiotte luopua maidontuotannosta ennen vuotta 2020, niin mistä syystä lopetatte?

Tärkein syy:

31. Miten toimitte nykyisin ja jatkossa tilallanne teurasnautojen kasvatuksessa?

	Nykyisin	Lähivuosina
Kasvatan pääosin sonnivasikat itse ja uudistustarpeen yli jäävät hiehot teuraiksi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Myyn pääosin sonnivasikat ja uudistustarpeen yli jäävät hiehot muualle kasvatukseen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kasvatan pääosin itse teurashiehot ja myyn sonnivasikat muualle kasvatukseen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En kasvata teurasnautoja ollenkaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Miten arvioitte tilanne lypsylehmien tuotostason kehittyvän lähivuosina?

Litraa/lehmä/vuosi

Keskituotos 2015	<input type="text"/>
Keskituotostavoite 2020	<input type="text"/>

33. Aiottako ulkoistaa hiehojen kasvatuksen?

- Kyllä
- Ehkä
- Ei

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

Nämä kysymykset koskevat yhteishankintarengasta ja sähköistä tilausjärjestelmää.

34. Kuinka kauan olette olleet mukana yhteishankintarenkaassa?

- Alle 2 vuotta
- 2-5 vuotta
- 6-10 vuotta
- 11-15 vuotta
- Yli 15 vuotta

35. Mistä saitte tietää yhteishankintarenkaasta?

- Naapurilta/ystävältä
- Sanomalehdestä
- Koulutuspäivässä
- Internetistä
- Jokin muu, mikä

36. Kuinka paljon arvelette saavuttavanne taloudellista hyötyä vuodessa hankkimalla tuotantopanokset yhteishankinnan kautta?

- Alle 500 euroa
- 500-1000 euroa
- 1001-1500 euroa
- 1501-2000 euroa
- Yli 2000 euroa

37. Mitä tuotantopanoksia yleensä hankitte yhteishankinnan kautta?

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- Kalkki
- Kuivikkeet
- Lannoitteet
- Paali- ja/tai aumakalvot ja paalausverkot
- Polttoaine
- Siemenet
- Sähkö
- Säilöntäaineet
- Rehut
- Jokin muu, mikä

38. Mitä uusia tuotteita tai toimintaa toivoisitte yhteishankintarenkaaseen mukaan?

39. Miten koette yhteishankintarenkaan yrityksenne näkökulmasta?

Yhteishankinta..

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä	En osaa sanoa
.. lisää yrityksen kustannustehokkuutta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..helpottaa tuotantopanosten hankintaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..lisää yrittäjien välistä kanssakäymistä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..lisää vapaa-aikaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..monipuolistaa tuotantopanosten valikoimaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..tiedottaminen toimii	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..on epäluotettavaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
..helpottaa yrityksen toiminnan kehittämistä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

40. Mikä yhteishankintarenkaan toiminnassa on mielestänne parasta?

41. Mitä ongelmia yhteishankintarenkaan toiminnassa mielestänne on?

42. Miten yhteishankintarenkaan toimintaa voisi mielestänne kehittää?

43. Haluatteko olla mukana yhteishankintarenkaassa jatkossa?

- Kyllä
- Ehkä
- En
- En osaa sanoa

44. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen ei, niin miksi ette halua olla jatkossa mukana yhteishankintarenkaassa ja mikä muutos saisi teidät harkitsemaan mukana jatkamista?

45. Millaista yhteistyötä teette muiden tilojen kanssa?

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- Yhteiskoneiden käyttö
- Yhteiset koneetjut
- Koneurakointi muille
- Koneurakointi muilta
- Hankintayhteistyö
- Yhteinen tilatyöntekijä
- Tuotannollinen yhteistyö, esim. hiehon kasvatus
- Markkinointiyhteistyö
- Yhteisrakennuttaminen
- Myyntiyhteistyö
- Jokin muu, mikä

46. Olisitteko kiinnostunut muista yhteistyökuvioista?

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- Alihankintaa muille yrityksille
- Alihankintaa muilta yrityksiltä
- Markkinointiyhteistyö
- Myyntiyhteistyö
- Yhteiskuivuri
- Yhteisnavetta
- Yhteiset toimitilat
- Jokin muu, mikä
- En ole kiinnostunut yhteistyöstä

47. Sähköinen tilausjärjestelmä PvyHaNetti.

Mielipiteenne sähköisestä tilausjärjestelmästä.

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä	En osaa sanoa
Järjestelmää on helppo käyttää	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Järjestelmä toimii hyvin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Järjestelmässä on selkeät ohjeet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Järjestelmän ulkonäkö on selkeä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tilausten tekeminen on helppoa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Järjestelmän ilmoitukset toimivat hyvin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tarvitsen opastusta järjestelmän käyttöön	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sähköinen tilausjärjestelmä on lisännyt hankintojeni tekemistä yhteishankinnan kautta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

48. Palautetta sähköisen tilausjärjestelmän toiminnasta ja kehitysehdotuksia.

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

49. Millaista koulutusta haluaisitte?

Voitte valita useamman vaihtoehdon.

- Sopimusasiat
- Markkinointi ja suoramyynä
- Sähköisen median käyttö
- Talousasiat
- Johtaminen ja suunnittelu
- Eu-tuet
- Pienryhmäkoulutus, mikä
- Säilörehuntuotanto ja muu peltoviljely
- Kotieläinten ruokinta, hoito ja jalostus
- Työhyvinvointi ja työssä jaksaminen
- Työnantajaosaaminen
- Atk-taidot
- Työnkäyttö ja ajanhallinta
- Ympäristöasiat
- Energia-asiat
- Investointeihin liittyvät asiat
- Puupolttoaineiden tuotanto/lämpörittäjäyys
- Jokin muu, mikä
- En osallistu koulutuksiin, miksi

50. Mikä motivoi teitä osallistumaan yhteisiin tilaisuuksiin, koulutuksiin tai yhteistyöhön yleensä?

51. Mistä intoa maatilayrittäjyyteen alueellamme? Mitkä ovat tulevaisuuden haasteet?

52. Vapaa sana yhteistyöstä, maatilayrittäjyydestä, tulevaisuudesta, kehittämistarpeista jne.

Yhteishankinta- ja maitotilakysely 2016

53. Haluatteko, että Ssyp Kehitys Oy ja/tai Jyväskylän ammattikorkeakoulun hallinnoima "Menestyvä keskisuomalainen nautakarjatala" -hanke on yhteydessä teihin?

Jos haluatte, niin jättäkää yhteytietonne alle.

Etunimi	<input type="text"/>
Sukunimi	<input type="text"/>
Matkapuhelin	<input type="text"/>
Sähköposti	<input type="text"/>

Liite 3 Haastattelukysymykset

Haastattelukysymykset hankintarenkaaseen kuulumattomille viljelijöille

1. Oletteko tietoinen Saarijärvellä toimivasta maatilayrittäjien yhteishankintarenkaasta?
2. Jos olette tietoinen, miksi ette ole liittynyt toimintaan mukaan?
3. Mitä muutoksia toimintaan pitäisi tulla, että kiinnostuisitte liittymään mukaan toimintaan?
4. Mitä tuotantopanoksia haluaisitte hankintarenkaan kautta tilata?
5. Muita kehitysehdotuksia?
6. Taustatietoa: Kasvinviljely vai kotieläintila? Peltomäärä? Mitä eläimiä ja määrää? Koulutus? Asuinkunta? Kauan toiminut maatilayrittäjänä?

Haastattelukysymykset maatalouskaupan edustajille

1. Mitä hyvää yhteishankintarenkaan toiminnassa on?
2. Mitä haasteita yhteishankintarenkaan toiminnassa on?
3. Miten yhteishankintarenkaan ja maatalouskaupan yhteistyötä voisi mielestänne parantaa?
4. Millaiseksi koette yhteishankintarenkaan sähköisen tilausjärjestelmän?
5. Olisiko sähköisessä tilausjärjestelmässä jotain kehitettävää?
6. Muita kehitysehdotuksia toimintaan liittyen?