

Matti Kärki

Maatalousyritysten yhteistyömahdollisuuksien kartoitus

Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyritykset

Opinnäytetyö

Syksy 2013

Maa- ja metsätaloudenyksikkö

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Maatalouden liiketoiminta



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Maa- ja metsätalouden yksikkö, Ilmajoki

Koulutusohjelma: Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Maatalouden liiketoiminta

Tekijä: Matti Kärki

Työn nimi: Maatalousyrittäjien yhteistyömahdollisuuksien kartoitus: Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyritykset

Ohjaaja: Erkki Laitila

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 35

Liitteiden lukumäärä: 1

Maataloustuotemarkkinoilla kilpailu kovenee, kun elintarvikkeiden tuonti lisääntyy ja tilakoko kasvaa. Maatalousyrittäjän toimintaympäristö muuttuu kiihtyvällä tahdilla. Varmistaakseen tuotantonsa jatkumisen maatalousyrittäjän on sopeuduttava muutoksiin ja toimintatapojen on muututtava maailman mukana. Markkinoilla, jossa yksittäinen yrittäjä ei voi vaikuttaa myytävän tuotteen tai tuotantopanoksen hintaan, jää vaihtoehdoksi vaikuttaa tuotantokustannuksiin. Yhteistyö on yksi keino yksikkökustannusten alentamiseksi.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää millaisesta yhteistyöstä ja minkä verran Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyrittäjät ovat kiinnostuneita. Tutkittua tuli myös millaista yhteistyötä alueella tällä hetkellä harjoitetaan ja missä laajuudessa. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusta, ja tiedonkeruumenetelmänä nettikyselyä. Kyselyitä lähetettiin 114 kpl ja vastauksia saatiin 24 kpl. Vastaajista 20 oli Lempäälästä, 3 Pirkkalasta ja yksi Tampereelta. Vastaajista 15 ilmoitti tuotantosuunnaksi viljantuotannon. Kymmenellä vastaajalla oli jonkinlaista kotieläintuotantoa. Käytetyistä yhteistyömuodoista suosituin oli urakointipalveluiden osto, noin 80 % vastaajista.

Kysyttäessä kiinnostusta lisätä tai syventää yhteistyötä mikään yksittäinen yhteistyömuoto ei noussut ylitse muiden. Eri yhteistyömuodoista keskimäärin 59 % vastaajista oli kiinnostuneita vähintään jonkin verran. Yrittäjät esittivät syiksi yhteistyöhaluttomuuteen muun muassa tiedon puutetta, asennetta ja kateutta.

Avainsanat: Kustannukset, asenne, yhteistyö, yrittäjäyys

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Agriculture and Forestry, Ilmajoki

Degree programme: Agriculture and Rural Enterprises

Specialisation: Farm Management and Product Economics

Author: Matti Kärki

Title of thesis: Farms opportunities for co-operate in Lempäälä And Pirkkala

Supervisor: Erkki Laitila

Year: 2013

Number of pages: 35

Number of appendices: 1

The average size of farms and food imported is increasing and that is why competition in farm products is increasing. The operational environment of the farmer is changing. To ensure his product will carry on a farmer has to adapt to changes and change his methods. In the market where farmers can't influence the price of his products or inputs he has to make production costs lower. Alliances are one way to reduce the cost per unit.

The aim of this study was to find out what kind of co-operation there is in Lempäälä and Pirkkala and how much farmers are interested in co-operating. Also I found out what kind of co-operation there is now and how much there is. The research was conducted using a questionnaire on the Internet. Enquires were sent to 114 farmers and 24 responded. 20 of them were from Lempäälä, three from Pirkkala and one from Tampere. 15 of the respondents said that grain production was their production sector. Ten of the respondents had some kind of animal production. Contract work was the most popular form of cooperation. 80 % of respondents said that they use it.

No one form of cooperation was more popular than another. Respondents were interested in on average 59 % of all forms of co-operation. The reasons for their unwillingness to cooperate were a lack of information, attitude and jealousy.

Keywords: Costs, attitude, alliance, entrepreneurship,

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	4
1 JOHDANTO.....	5
1.1 Tutkimuksen viitekehys.....	6
2 TYÖN KESKEISET KÄSITTEET.....	8
2.1 Maatalousyritys.....	8
2.2 Yhteistyö.....	8
2.3 Yritysverkosto.....	9
2.4 Strategia.....	9
3 YHTEISTYÖLLÄ SAAVUTETTAVAT EDUT.....	10
3.1 Kustannusetu.....	10
3.2 Laadullinen etu.....	11
3.3 Sosiaalinen etu.....	12
4 MAATALOUDESSA KÄYTETYT YHTEISTYÖMUODOT.....	14
5 YHTEISTYÖN ESTEIDEN RAIVAUS.....	18
5.1 Asennemuokkaus.....	18
6 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO.....	20
6.1 Tutkimusmenetelmä.....	20
6.2 Aineisto.....	20
7 TUTKIMUSAINEISTON ANALYSOINTI JA TULOKSET.....	21
7.1 Taustatiedot.....	21
7.2 Kiinnostus eri yhteistyömuotoihin.....	22
7.3 Avoimet kysymykset.....	28
8 JOHTOPÄÄTÖKSET.....	32
LÄHTEET.....	33
LIITTEET.....	36
Liite 1. Kyselylomake.....	37

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Tutkimuksen viitekehys.....	7
Kuvio 2. Yhteistyön tasot.....	11
Taulukko 1. Tuotantosuunta.	21
Taulukko 2. Käytetyt yhteistyömuodot.	22
Taulukko 3. Ostaa urakointipalveluja.	23
Taulukko 4. Tarjota urakointipalveluja.....	23
Taulukko 5. Yhteinen koneketju.	24
Taulukko 6. Hankintayhteistyö.	24
Taulukko 7. Tilojen välinen vilja- ja/tai nurmirehukauppa.....	25
Taulukko 8. Tilojen välinen eläinkauppa.	26
Taulukko 9. Eläinten kasvatusyhteistyö (esim. ulkoistettu hiehonkasvatus, lihanautojen alku- tai loppukasvatus).	26
Taulukko 10. Yhteinen työntekijä (ns.renkirinki).....	27
Taulukko 11. Myyntiyhteistyö.	27
Taulukko 12. Metsätalouteen liittyvä yhteistyö.....	28

1 JOHDANTO

Maatalouden rakennekehitys jatkuu voimakkaana Suomessa, mikä näkyy keskimääräisen tilakoon kasvuna sekä tilamäärän vähentymisenä. Vuonna 2000 maataloja oli koko maassa yhteensä noin 80 000, kun vuonna 2011 niitä oli enää 61 000. Samassa ajassa maatalojen keskipeltoala on kasvanut 28 hehtaarista 37 hehtaariin (Maatalojen Rakenne 2011). Kehittyvästä tuotantoteknologiasta huolimatta tilojen työmäärä kasvaa samalla kun yrittäjän tulisi keskittyä yhä enemmän liikkeenjohdollisiin toimiin. Esimerkiksi maitotiloilla työmäärä maitolitraa kohti on vähentynyt, mutta kokonaistyömäärä kasvaa. Keskimääräinen työmäärä maitotiloilla on yli 4000 tuntia vuodessa ja suurimmissa tilakokoluokissa se on jopa kolminkertainen (Taloustohtori 2011). Etelä-Pohjanmaalla ja Keski-Suomessa tuotantoaan laajentaa aikovista maidontuottajista 60 % kokee ammattitaitoisen työvoiman saannin vaikeaksi (Rajakorpi, Ryhänen, Närvä & Tuuri 2012, 50). Pirkanmaalla, jossa maataloussektori on huomattavasti pienempi, tilanne on tuskin yhtään parempi.

Yhteistyön saaminen osaksi maatalousyritysten liiketoimintastrategiaa on osaratkaisu työmäärän kasvuun ja työvoiman saannin vaikeuteen. Lähes neljännes maataloista tekee kaikki työt itse, vaikka yhteistyöllä on suomalaisessa maataloudessa pitkät perinteet (Pyykkönen & Tiilikainen 2009, 48). Yhteistyö jää maataloilla usein koneiden yhteisomistuksen tai satunnaisen urakoinnin tasolle, kun se muilla toimialoilla on monesti niin pitkälle suunniteltua, etteivät yritykset tule toimeen ilman sovittua yhteistyötä.

Tämä opinnäytetyö sai alkunsa kotitilani strategisesta tavoitteesta kehittyä nykyaikaiseksi ja menestyväksi maidontuotantotilaksi. Mielestäni edellytys tavoitteen toteutumiselle on pitkälle viety yhteistyö lähialueen muiden maatalojen kanssa, sillä yksikään menestyvä yritys ei voi toimia täysin itsenäisesti (Ryhänen, Sipiläinen, Ovaska & Laitila 2012, 58). Opinnäytetyössäni kartoitan Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyritysten tarpeita ja mielenkiintoa yritysten väliseen yhteistyöhön. Tavoitteena on saada alulle yritysten välinen verkostoituminen, joka ei palvele ainoastaan yritysten taloudellisia tavoitteita, vaan edistää myös maatalousyrittäjien välistä yhteenkuuluvuuden tunnetta sekä luo uusia sosiaalisia verkostoja. Pitkän aikavälin tavoitteena on, että yritysten välinen yhteistyö syvenee ja laajentuu koske-

maan monia maatalousyrityksen lukuisista prosesseista. Näin yksittäisistä yrityksistä syntyy yritysverkosto, jolla on paremmat edellytykset menestyä kuin yksinään ilman päämäärää toimivalla yrityksellä.

Työ on mielestäni tarpeellinen Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyrittäjien tulevaisuuden kannalta, sillä rakennemuutos on edennyt sielläkin suuntaan, jossa tilamäärä on vähentynyt ja tilakoko kasvanut. Tuotantoaan edelleen jatkavat yritykset ovat kehittäneet omaa toimintaansa muista riippumatta ja tietämättä toisten yritysten suunnitelmista ja tavoitteista. Maamiesseura-toiminta sekä muu tilojen välinen yhteistyö on vain vähentynyt vuosien saatossa. Tämän kaltainen kehitys heikentää maatalousyritysten mahdollisuuksia menestyä tulevaisuudessa sekä rapauttaa maaseudun yhteisöllisyyttä.

Opinnäytetyön tavoitteena on kyselylomakella hankkia tietoa, ovatko maatalousyritykset kiinnostuneita yhteistyöstä, ja millaisesta.

1.1 Tutkimuksen viitekehys

Tutkimuksen ulkoinen viitekehys muodostuu tekijöistä, jotka asettavat maatalousyrittäjän toiminnan reunaehdot. Markkinat, lait, luonnonolot ja teknologian kehitys asettavat liiketoiminnalle rajat. Nämä muodostavat maatalousyrittäjän ulkoisen toimintaympäristön, johon hän ei voi itse vaikuttaa.

Maataloustuotannon heikko kannattavuus johtuu korkeista tuotantokustannuksista suhteessa tuottoihin. Markkinat sanelevat hinnan tuotteille ja panoksille. Maatalousyrittäjän on selvitäkseen etsittävä keinoja tuotannon kannattavuuden parantamiseksi asioista, joihin hän voi vaikuttaa. Tilakoon kasvu on jatkuvaa, ja yksi keino yksikkökustannusten alentamiseksi. Kasvua voi saada aikaan myös liiketoimintojen yhdistämisellä tai yritysten välisellä yhteistyöllä. Kasvukausi on lyhyt, politiikka vaihtelevaa ja ihmisten kulutustottumukset muuttuvat. Yritysten toimintatapojen on muututtava vastaamaan nykyajan haasteisiin (Ryhänen, Sipiläinen & Pyykkönen 2011, 16).

Ulkoinen viitekehys

Markkinat
Lait
Luonnonolot
Teknologian kehitys

Sisäinen viitekehys

Strategiset valinnat:

- Tuotantosuunta
- Tuotannon laajuus (koko)
- Yhteistyö

Kuvio 1. Tutkimuksen viitekehys.

2 TYÖN KESKEISET KÄSITTEET

2.1 Maatalousyritys

Maatalousyrityksellä tässä työssä tarkoitetaan yritystä, joka neoklassisen talousteorian mukaisesti pyrkii maksimoimaan voittonsa. Toisin sanoen yritykselle parhaiten soveltuvalla tuotannonhaaralla, tai tuotannonhaarojen yhdistelmällä, yrittäjä tuottaa tuotetta optimituotostasolla siten, että tuottojen ja kustannusten erotus on mahdollisimman suuri. Maatalousyrityksen tavoitteena on siis kannattava tuotanto pitkällä aikavälillä. Kannattavalla tuotannolla tarkoitetaan, että omalle työpanokselle saadaan tavoitteenmukainen korvaus ja yritystoimintaan sijoitetulle pääomalle riittävä tuotto. Kannattava tuotanto luo paremmat edellytykset yrittäjän tai yrittäjäperheen muille elämäntavoitteille, kuten riittävä vapaa-aika, viihtyisä ja turvallinen työympäristö sekä hyvät sosiaaliset suhteet lähialueen muihin asukkaisiin (Mäkinen & Ylätaalo 2008, 26). Tässä työssä painotetaan maatalousyrityksiä, joiden päätuotteet ovat niin kutsuttuja perusmaataloustuotteita kuten vilja, nurmikasvit, maito ja liha.

2.2 Yhteistyö

Yhteistyöhön osallistuu vähintään kaksi yritystä, joilla kummallakin on oma strategia, jossa yrityksen liiketoiminnan tavoitteet ovat määritetty. Yhteistyölle luodaan strategia, joka edistää kaikkien osapuolien oman strategian toteutumista. Esimerkiksi säilörehunkorjuuyhteistyön strateginen tavoite on sovitut laatuvaatimukset täyttävä säilörehu mahdollisimman matalilla kustannuksilla pitkällä aikavälillä tarkasteltuna. Kun taas siihen osallistuvan maitotilan tavoite on koko liiketoiminnan tuottojen ja kustannusten mahdollisimman suuri positiivinen erotus. Yhteistyötä suunnitellaan, tutkitaan ja toteutetaan yhteisesti sovitun tavoitteen, eli yhteisen edun saavuttamiseksi. Pitkällä aikavälillä jokaisen osapuolen omat tavoitteet toteutuvat, kunhan yhteiseen tavoitteeseen päästään.

2.3 Yritysverkosto

Yritysverkosto on kahden tai useamman itsenäisen yrityksen välinen pitkäaikainen yhteistyösuhde, jossa yritykset harjoittavat yhteistyössä liiketoiminnan eri prosesseja saavuttaakseen paremman kilpailuasetelman. Verkostoitumalla yritys pyrkii saamaan kustannusetua, liiketoiminnan kasvua, oppimista, informaatiota ja joustavuutta. Verkostoituminen on prosessi, jossa yritysten tietopääoma ja osaaminen yhdistetään lisäarvoa synnyttäväksi toiminnaksi. (Toivola 2006, 17-22.) Toivolan (2006, 13) mukaan yritysverkoston toiminnan tavoitteina voivat olla myös riskin jakaminen, pääsy uusille markkinoille tai uuden teknologian käyttöönotto. Yritysverkoston toiminta perustuu luottamukseen, avoimuuteen, kykyyn omaksua uusia toimintatapoja sekä rohkeuteen tehdä asioita aivan uudella tavalla. Verkostossa toimivalta yrittäjältä vaaditaan vuorovaikutustaitoja, jotta pystyy toimimaan yhdessä muiden yrittäjien kanssa.

2.4 Strategia

Strategia asettaa yrityksen toiminnalle suuntaviivat ja tavoitteet pitkälle tulevaisuuteen. Strategia vastaa kysymyksiin mitä tehdään ja miksi tehdään. Strategiassa yritys laittaa asiat tärkeysjärjestykseen ja valitsee lukemattomista vaihtoehdoista ne, jotka se katsoo parhaiksi. Se vaatii myös tietoista kieltäytymistä monista hyvistäkin asioista. Strategian laadinnan lähtökohtana on muuttuva maailma. Strategia kertoo miten yritys aikoo menestyä tulevaisuudessa, kun toimintaympäristö muuttuu. (Kamensky 2008, 19). Strategisessa johtamisessa unohdetaan tunteiden perusteella päätösten tekeminen ja pohditaan mitkä toimenpiteet palvelevat parhaiten yrityksen tavoitteita.

3 YHTEISTYÖLLÄ SAAVUTETTAVAT EDUT

3.1 Kustannusetu

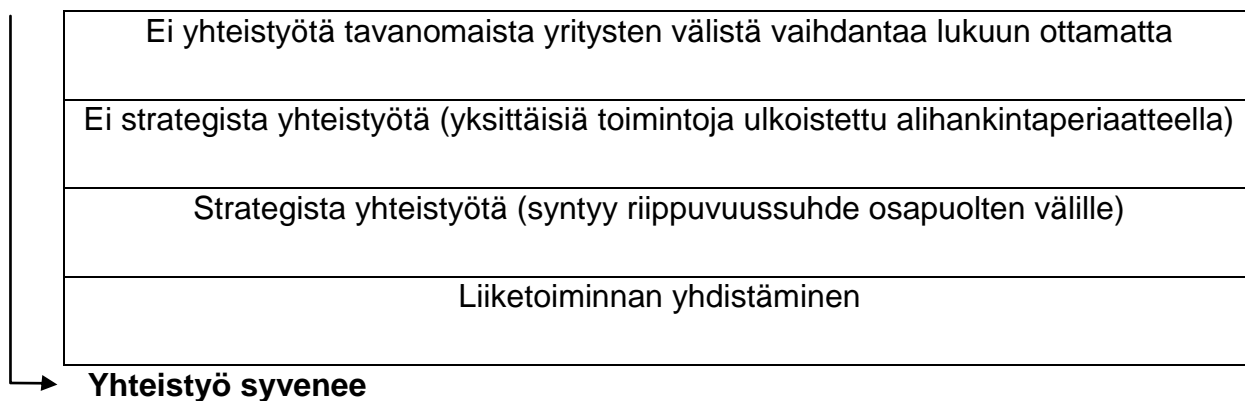
Ennen kuin yhteistyön tarvetta tai yhteistyövaihtoehtoja mietitään, on syytä pohtia miksi sitä ylipäänsä tehdään. Yhteistyön ja verkostoitumisen tulee olla suunniteltua ja tarkoituksenmukaista. Yhteistyö ei ole itsetarkoitus. Kriittisen analyysin kautta kumpikin osapuoli arvioi sitä, kannattaako ja millä ehdoilla ryhtyä syvälliseen yhteistyösuhteeseen (Vesalainen 2006, 162, 205).

Perinteisiä maataloustuotteita (maito, liha, vilja, vihannekset) tuottavat yrittäjät myyvät tuotteitaan markkinoille, joilla vallitsee heidän näkökulmastaan täydellinen kilpailu (Ryhänen, Sipiläinen & Pyykkönen 2011, 13). Yrittäjät ovat hinnanottajan asemassa, koska eivät pysty vaikuttamaan tuotteestaan maksettavaan hintaan. Näitä tuotteita ei voi erilaistaa sillä niitä ostava jalostava teollisuus (meijeri, mylly, teurastamo ym.) haluavat tasalaatuista raaka-ainetta. Strategiaksi on valittava kustannusjohtajuus. Yksittäisen yrittäjän näkökulmasta yksikkökustannusten alentaminen on jopa ainoa keino parantaa kannattavuutta. Yhteistyö on yksi keino tähän, niin suurille kuin pienillekin maatalousyrityksille. Yhteistyön tärkein tavoite on kannattavampi tuotanto yksikkökustannuksia alentamalla.

Vesalaisen (2006, 18) mukaan yritys voi alentaa yksikkökustannuksia ja lisätä tehokkuutta seuraavilla toimenpiteillä:

- kapasiteetin aiempaa tehokkaampi hyödyntäminen
- materiaalivirtojen ja varastojen hallinnan tehostaminen
- tuotantoprosessin joustavuuden ja muutosherkkyuden lisääminen
- prosessin toimintavarmuuden lisääminen
- asiakasohjautuvan tuotannon kehittäminen
- tuotteiden ja tuotantoprosessin laadun parantaminen

Perusmaataloustuotteita tuottava yritys ei voi vaikuttaa tuottamastaan tuotteesta saamaansa hintaan, eikä sen tuottamiseen vaadittavien panosten hintaan. Yrittäjä voi parantaa yrityksensä kannattavuutta alentamalla yksikkökustannuksia edellä lueteltujen toimenpiteiden avulla.



Kuvio 2. Yhteistyön tasot (Laitila ym. 2012, 102)

3.2 Laadullinen etu

Menestymisen kannalta on tärkeää, miten ja mihin esimerkiksi maidontuottaja käyttää työpanoksensa. Liikkeenjohdollisten töiden merkitys korostuu ja ulkopuolisen työvoiman tarve lisääntyy. Tuottajan on ratkaistava mitä töitä ulkoistaa ja millaisiin töihin hakee palkattua työvoimaa (Ryhänen ym. 2011, 21). On hyvin todennäköistä, että ulkoistettaessa jokin työ urakoitsijalle, työn laatu paranee. Urakoitsija keskittyy yhä harvempaan maatalouden prosessiin, jolloin kokemus ja sen mukanaan tuoma taito on joissakin yksittäisissä prosesseissa parempi kuin maatalousyrittäjällä itsellään. Ulkoistettaessa yrittäjän oma työpanos vapautuu muihin tehtäviin.

Korkeammalla teknologian tasolla yritys voi saavuttaa aika- ja kustannussäästöjen lisäksi laadullista etua. Toimiessaan yksin maatalousyritys mitoittaa työmenetelmät ja koneketjut siten, että niillä pystyy hoitamaan esimerkiksi oman pinta-alan mää-

rätyssä ajassa. Yhteistoiminnassa koneketju mitoitetaan yhteistä pinta-alaa vastaavaksi, jolloin ei kasva pelkästään koneiden koko, vaan myös laatu. Esimerkkinä tästä säilörehunteko: siirryttäessä noukinvaunuketjusta ajosilppuriketjuun. Ajosilppurilla tehty rehusilppu on lyhyempää ja on tasalaatuista, mikä helpottaa eläinten ruokintaprosessia.

3.3 Sosiaalinen etu

Yhteistoiminta on aina ihmisten välistä vuorovaikutusta. Kun kaksi tai useampi yrittäjä yhdessä pohtii tuotantoaan ja sen eri prosesseja, on tietopääoman määrä paljon suurempi kuin yrittäjän pohtiessa sitä yksin. Yhteistyössä tapahtuva tiedon ja kokemusten vaihto on liiketoiminnan kannalta arvokasta, ja sen arvoa on vaikea mitata rahassa. Yhteistyö voi herättää myös tunteen työtaakan ja riskin jakamisesta. Tunne, ettei yrittäjän tarvitse suoriutua yksin kaikista haasteista auttaa jaksamaan työssä paremmin (Savela, Tamminen, & Kirkkari 1999, 23).

Kaikenlainen hyvässä hengessä käytävä vuorovaikutus yrittäjien välillä on heille eduksi. Vuorovaikutuksella on mahdollista välttää pellon hinnan ja vuokrien nousua ainakin alueilla, joilla hinnat eivät ole vielä nousseet korkeiksi. Ryhäsen ym. (2011, 52) mukaan Etelä-Pohjanmaalla eri tuotantosuuntien yrittäjät kilpailevat pellosta. Pellon tarjonnan niukkuus ja kova kilpailu siitä rajoittaa maitotilojen kasvua. Tämän kaltainen kilpailutilanne on osa markkinaohjautuvaa taloutta, mutta se ei palvele maatalousyrittäjien tavoitteita.

Toivola (2006, 77) kiteyttää yritysverkoston hyödyt pienelle yritykselle seuraavasti:

- Verkostot parantavat yrityksen sisäistä suorituskykyä ja tehokkuutta.
- Verkostoilla saavutetaan resursseja, joihin muuten ei olisi mahdollisuutta.
- Verkostojen avulla voidaan keskittyä kilpailukyvyn kannalta keskeisiin toimintoihin.
- Verkostot edistävät uuden yrityksen kasvua ja kykyä pysyä joustavana.
- Verkostoissa yritykset voivat täydentää toistensa osaamista.

- Verkostot luovat oppimisen ja uuden tiedon hankkimisen mahdollisuuksia.
- Verkostot voivat parantaa yrityksen kilpailukykyä, mahdollistaa pääsyn uusille markkinoille ja nopeuttaa uusien markkinoiden oppimista.

4 MAATALOUDESSA KÄYTETYT YHTEISTYÖMUODOT

Seuraavassa käydään läpi työssä tutkittavia yhteistyömuotoja. Ne ovat valittu vastaamaan alueen yritysten tarpeita mahdollisimman kattavasti. Yrittäjien kiinnostusta näihin tutkitaan kyselyssä. Eri yhteistyömuotojen sopivuus eri tuotantosuuntiin vaihtelee. Kaikki eivät sovi kaikille, mutta jokaiselle tuotantosuunnalle löytyy varmasti vähintään yksi realistinen yhteistyömuoto.

Urakointipalvelut

Yrittäjä voi ostaa tai tarjota urakointipalvelua. Ostajalle kyse on jonkin toiminnon ulkoistamisesta. Tämä ei ole sanan varsinaisessa merkityksessä yhteistyötä, vaan niin kutsuttua resurssialihankintaa. Urakointipalvelun ostaminen antaa yrittäjälle mahdollisuuden keskittyä yrityksen johtamiseen mekaanisen työn sijasta. Urakointia harjoittaa noin neljännes Suomen maataloista. Näistä 8500 urakointi on päätoimiala (Seppälä 2011, 4).

Yhteinen koneketju

Yhteinen koneketju voi olla esimerkiksi viljanvilelyn koneketju tai säilörehunkorjuuketju. Yritysverkosto jakaa hankintakustannuksen keskenään tasan tai käyttömäärien suhteessa ja sopivat käytännön järjestelyistä, mitä kukin tekee ja missä järjestyksessä. Yhden yrityksen resursseilla kevätiljojen kylvö tai säilörehunkorjuu on hidasta, jolloin viimeisimpänä tehdyt kylvöt tai korjuut heikentävät sadon laatua ja siten tuloksenteokkyä. Suoriutuminen sesonkiluonteisista töistä riittävän nopeasti vaatisi yksin toimivalta yritykseltä suuren pääoman sitomista tehokkaaseen kalustoon. Yhteisessä koneketjussa pääomakustannus jakautuu kahden tai useamman yrityksen kesken. Samalla tulee ratkaistua myös työvoimapula ja useamman traktorin tarve, jos jokainen osakas osallistuu työntekoon.

Koneiden yhteisomistus

Koneiden yhteisomistuksessa on kyse vain pääomakustannuksen jakamisesta. Maa- ja metsätalousyrittäjillä on useita tuotannon osaprosesseja, jotka ovat välttämättömiä suorittaa tuloksenteon kannalta, mutta vievät aikaa vuodessa vain muutamia päiviä, eikä suoritusajankohdalla ole vaikutusta lopputulokseen. Tä-

mänkaltaisten töiden mahdollistamiseen on vaihtoehtoina hankkia vaadittava teknologia itselle, ulkoistaa koko työ urakoitsijalle tai hankkia vaadittava teknologia yritysverkoston yhteisomistukseen.

Yhteinen tuotantorakennus

Yhteinen tuotantorakennus keventää yrityksen pääomakustannuksia ja mahdollistaa tehokkaamman teknologian käytön. Yhteinen tuotantorakennus voi olla viljakuivuri, konehalli tai muu varastorakennus. Yhteinen kotieläinrakennus vaatii yritysten liiketoimintojen yhdistämisen ja yhteisen strategian laatimisen (Laitila, Ryhänen, Närvä, Sipiläinen, Heiskari, Jokiaho, Ketola, Kämäräinen, Käsäkoski, Palo & Pieviläinen 2012, 128.).

Hankintayhteistyö (tuotantopanosten hankinta)

Maatalouteen hankittavat tuotantopanokset ovat hyvin samankaltaisia tuotantosuunnasta riippumatta. Yhdistämällä hankintansa maatalousyrittäjien ostomäärä kasvaa suureksi, millä saavutetaan etua toimittajien kilpailuttamisessa. Hankintayhteistyö on yksi helpoimmista yhteistyömuodoista, joka antaa potkua myös muuhun yhteistyöhön (Tamminen & Tuki 1999, 25).

Tilojen välinen vilja- ja nurmirehukauppa

Tilojen välisellä vilja- ja nurmirehukaupalla tarkoitetaan nimensä mukaisesti yritysten välistä kaupankäyntiä ilman välikäsiä. Tästäkin yhteistyömuodosta saa parhaan hyödyn irti, kun kaupanteko on suunniteltua. Etukäteen tehty suunnitelma tuo varmuutta kummallekin osapuolelle.

Lannanvastaanotto tai luovutus

Kasvinviljelytila ottaa lantaa vastaan kotieläintilalta, jos tällä ei ole riittävästi lannanlevityspinta-alaa. Molemmat hyötyvät. Karjanlanta lisää pellon multavuutta ja sen ravinteet korvaavat kasvinviljelytilan muuten käyttämien kemiallisten lannoitteiden tarvetta.

Tilojen välinen eläinkauppa

Tilojen välinen eläinkauppa voi olla lypsykarjatilan ja lihakarjatilän välistä. Lihakarjatilä ostaa lypsykarjatilälta sonnivasikoita. Strategisena yhteistyönä voidaan pitää lihanautojen kasvatusmallia, jossa alkukasvatus ja loppukasvatus tehdään eri tiloilla. Tällöin alkukasvattaja ostaa vasikoita lypsykarjatiloilta ja emolehmätiloilta. Loppukasvattaja ostaa kaikki alkukasvattajan naudat.

Eläinten kasvatusyhteistyö

Eläinten kasvatusyhteistyö on strategista yhteistyötä eli suunniteltua ja jatkuvaa. Tästä esimerkkinä hiehonkasvatus sekä lihakarjan alku –ja loppukasvatus.

Yhteinen työntekijä

Monella maatalousyrityksellä on vuoden aikana useita työhuippuja, johon tarvitaan tilapäistä työvoimaa. Työvoimaa tarvitaan myös antamaan yrittäjälle mahdollisuus viettää vapaa-aikaa, etenkin kotieläintiloilla, joiden työviikko on seitsemän päiväinen. Kasvinviljelytiloilla on useita työhuippuja, jolloin lyhyessä ajassa on tehtävä suuri määrä työtä. Työntekijää voi olla vaikea saada, jos yritys ei pysty tarjoamaan täysipäiväistä työtä ja pysyvää työsuhdetta.

Myyntiyhteistyö

Myyntiyhteistyön avulla yritysverkosto pystyy vastaamaan paremmin asiakkaan tarpeisiin kuin yksittäinen yrittäjä. Myyntiyhteistyötä, ts. markkinointiyhteistyötä tekevät yrittäjät, jotka myyvät samaa tuotetta tai eri tuotteita, mutta samoille asiakkaille. Pienellä yrittäjällä voi olla vaikeuksia saada jotain tiettyä hyvin maksavaa asiakasta, jos asiakas vaatii pitkäkestoista suhdetta. Yhteistyöstä etua saavutetaan silloin, jos asiakas vaatii sellaista vuotuista määrää tuotetta, jota yrittäjä yksin ei pysty tarjoamaan. Yritysverkoston on helpompi taata toimitusvarmuus ja riittävä määrä tuotetta. Asiakkaan luottamuksen voittamisessa on myös eduksi, jos hänelle voidaan tarjota jokin toinen ”saman tuoteperheen” tuote, joka tulee toiselta verkoston yritykseltä. Markkinointiyhteistyö koetaan maatalousyrittäjien keskuudessa vaikeimmaksi yrittämisen osa-alueeksi. Yhdistämällä toimintoja markkinoinnissa voidaan jakaa riskejä, täydentää toimintoja ja karsia päällekkäisyyksiä (Tuki & Tamminen 1999, 29).

Metsätalouteen liittyvä yhteistyö

Kiinnostusta metsätalouteen liittyvään yhteistyöhön kyselyssä tutkitaan vain yleisellä tasolla. Metsätaloudessa yhteistyö voi olla metsän –ja puunkäsittelykoneiden yhteisomistusta, puunmyyntiyhteistyötä tai tilojen välistä puukauppaa.

5 YHTEISTYÖN ESTEIDEN RAIVAUS

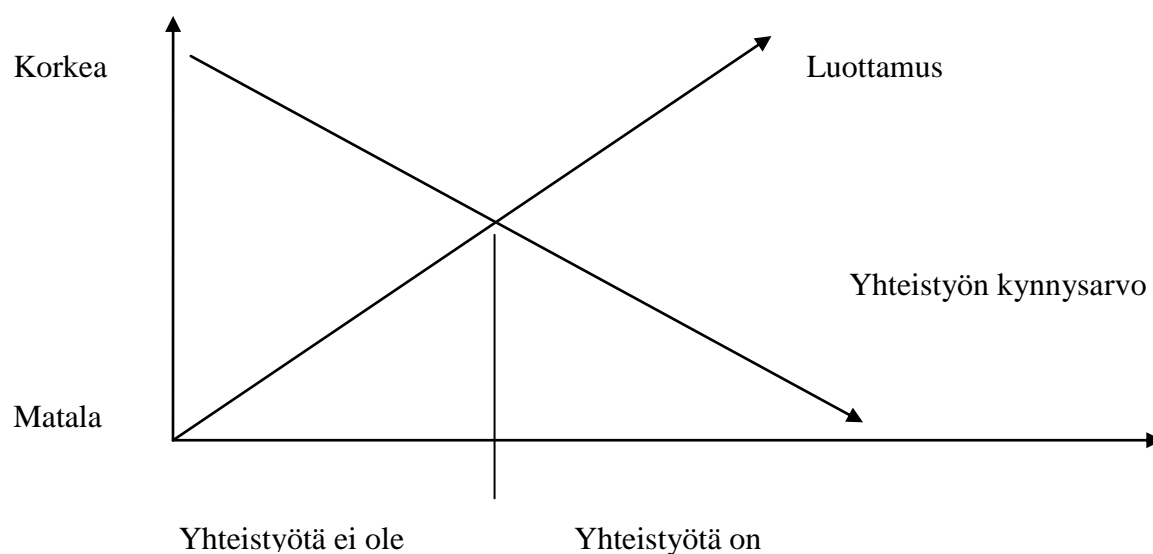
5.1 Asennemuokkaus

Yhteistyö koetaan monesti hankalaksi ja moni alkanut yhteistyö on kaatunut yrittäjien erimielisyyksiin. Tämä on täysin luonnollista ja jokapäiväistä ihmisten välisissä vuorovaikutussuhteissa. Siksi yritystoiminta tulisikin erottaa tunnepitoisesta arkielämästä. Tämä on maatalousyriyten kohdalla haastavaa, sillä työpaikka on yhtä kuin koti, ja työkaverit monesti samaan perheeseen kuuluvia. Tästä huolimatta samoja haasteita kohdataan muussakin yritystoiminnassa. Strateginen yhteistyö, toisin sanoen, verkostomainen toimintatapa ei ole ollut yrityksille tai niissä toimiville henkilöille ”luonnollinen” tapa tuottaa tuotteita ja palvella asiakkaita. Yhteistyömallit on pitänyt opiskella ja omaksua, jotta on päästy eroon pelkästään yhden yrityksen piirissä tapahtuvasta toiminnasta (Hakanen, Heinonen & Sipilä 2007, 276).

Asennoituminen liiketoimintaan ja yhteistyöhön on avain niiden onnistumiselle. Oleellista on saada osallistujat tekemään aidosti yhteistyötä yhteisen edun hyväksi. Tuloksen varmistamiseksi osakkailla on oltava yhtenevä näkemys toteuttaa yhteistä tehtävää. Yhteistyösuhteesta on tehtävä liiketoimintamalli, jossa tuodaan esille yhteisesti sovitut pelisäännöt ja johtamisjärjestelmä, joka perustuu osakkaiden suostumukseen olla johdettavia. Vaikka yritysverkoston toiminta perustuu kumppanuuteen, ja on joustavaa molempiin suuntiin, vaatii se silti johtajuutta. Menestyvä toiminta ilman johtajuutta on käytännössä mahdotonta (Hakanen ym. 2007, 9-16).

Maaseutuyhteisöissä samat suvut ovat toimineet monesti jopa satoja vuosia. Vanhemmat sukupolvet muistavat vielä eri yhteiskuntaluokkien vastakkainasettelun. Historialliset tapahtumat hiertävät vieläkin joillakin alueilla yrittäjien välejä. 2000-luvulla Suomessa ei kärsitä materiaalisesta niukkuudesta, ainakaan siinä laajuudessa kuin sata vuotta aikaisemmin. Sitä tikulla silmään, joka vanhoja muistelee, sanoo sananlasku. Positiivinen asenne yritystoiminnan kehittämiseen vähentää vastakkainasettelua (Ryhänen, Ylätalo & Sipiläinen 2011, 71).

Luottamuksen merkitys toimivassa yhteistyösuhteessa on kiistaton. Laitilan ym. Mukaan (2012, 119, 126, 130) tutkituilla tiloilla yhteistyö perustui pitkäaikaiseen luottamukseen. Ihmiset ovat tunteneet toisensa pitkään ennen yhteistyösuhteen aloittamista. Kirsimarja Blomqvist esittää väitöskirjassaan, että tietty määrä luottamusta on saavutettava, ennen kuin yhteistyö on ollenkaan mahdollista.



Kuvio 3. Luottamuksen ja yhteistyön kynnyksarvon teoreettinen suhde. (Blomqvist 2002, 154)

6 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO

6.1 Tutkimusmenetelmä

Tieteellinen tutkimus voi olla teoreettinen tai empiirinen tutkimus. Teoreettisessa tutkimuksessa käytetään valmiina olevaa tietomateriaalia. Empiirinen tutkimus tutkii teoreettisen tutkimuksen perusteella kehitetyillä menetelmillä. Siinä testataan toteutuuko teoriasta johdettu hypoteesi, tutkitaan jonkin ilmiön tai käyttäytymisen syitä tai etsitään ratkaisuja siihen miten jokin asia pitäisi toteuttaa. Molempien tutkimusmenetelmien tavoitteena on saada vastaus tutkimusongelmasta johdettuihin kysymyksiin. Empiirinen tutkimus voidaan jakaa kvalitatiiviseen ja kvantitatiiviseen tutkimukseen. Kvalitatiivinen tutkimus eli laadullinen tutkimus hakee vastauksia kysymyksiin miksi, miten ja millainen, kun taas kvantitatiivinen tutkimus hakee vastauksia kysymyksiin mikä, missä, paljonko ja kuinka usein. (Heikkilä 2008, 13-17.).

Tämä opinnäytetyö on tehty kvantitatiivisen tutkimuksen periaatteita noudattaen. Tiedonkeruumenetelmänä käytettiin www-kyselyä. Www-kyselyyn päädyttiin käytännön syistä sen nopeuden ja vaivattomuuden vuoksi. Oletuksena oli, että www-kyselyyn on mielekkäämpi vastata kuin postikyselyyn. Heikkilän (2008, 20) mukaan www-kyselyn yhtenä heikkoutena on avointen kysymysten käyttömahdollisuus ja vastausaktiivisuus riippuu kohderyhmästä.

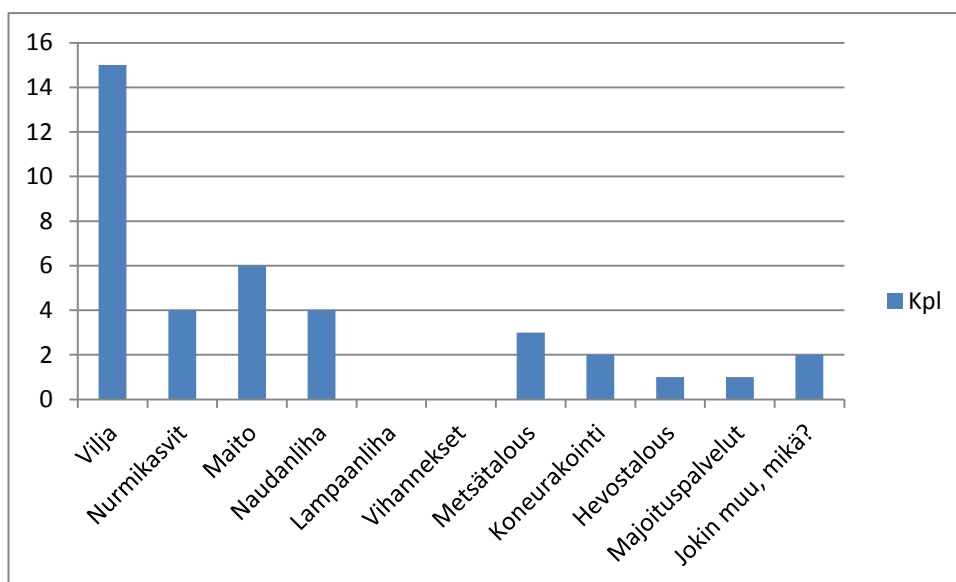
6.2 Aineisto

Kysely toteutettiin verkossa Lempäälän maaseutuhallinnon yhteistoiminta-alueen käyttämän kyselypalvelun Surveypal verkkosivulla. Linkki kyselyyn lähetettiin sähköpostilla kaikille Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyrittäjille, joiden sähköpostiosoite oli maaseutuhallinnon tiedossa. Kyselyitä lähetettiin yhteensä 114 kpl, joista Lempäälään 89 kpl ja Pirkkalaan 25 kpl. Kysely lähetettiin maaseutupäällikön toimesta 24.3.2013 ja vastaus aikaa annettiin kolme viikkoa. Kaksi viikkoa kyselyn lähettämisestä lähetettiin muistutusviesti. Vastausaika päättyi 14.4.2013.

7 TUTKIMUSAINEISTON ANALYSOINTI JA TULOKSET

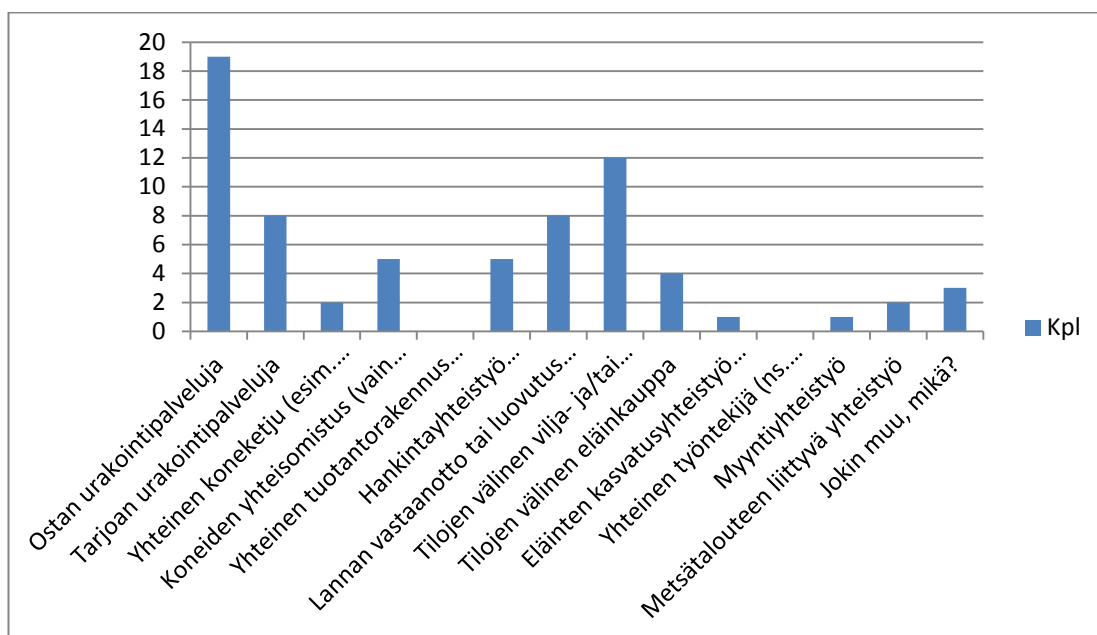
7.1 Taustatiedot

Kyselyyn vastasi yhteensä 24 yrittäjää. Vastaajista 20 ilmoitti postitoimipaikakseen Lempäälän, 3 Pirkkalan ja yksi Tampereen. Vastaajien ikäluokista suurimmat olivat 35–44-vuotiaat 8 kpl, ja 45–54-vuotiaat 7 kpl. Ikäluokkaan 25–34 vuotta ilmoitti kuuluvansa 2 kpl, 55–60 vuotta 4 kpl ja yli 65-vuotiaita 3 kpl. Kyselyssä oli virhe, sillä ikäluokka 60–65 jäi kokonaan huomiotta. Tästä puutteesta yksi vastaajista huomautti avoimissa kysymyksissä. Kysymykseen kuinka kauan aiot jatkaa maatalousyrittäjänä yli puolet vastasi yli 10 vuotta. Kysymykseen, onko yrityksellenne jatkaja, tasan puolet ilmoitti, ettei asia ole ajankohtainen. Tuotantotapa on valtaosalla tavanomainen, kun vain kolme ilmoitti tuotantotavaksi luonnonmukaisen tuotannon. Kysymykseen tuotantosuunnasta vastaajilla oli mahdollisuus valita yritykselleen kaksi merkittävintä tuotetta, joita tuotetaan myytäväksi. Tuotantosuunnista viljantuotanto oli yleisin, vastaajista 15 ilmoitti tuottavansa viljaa myyntiin. Muuten tuotantosuunnat jakautuivat oheisen taulukon esittämällä tavalla. Avoimeen kysymykseen tuotantosuunnasta yksi vastaajista ilmoitti marjat ja yksi puunjalostuspalvelut.



Taulukko 1. Tuotantosuunta.

Vastaajista 4 ei tee yhteistyötä muiden maatalousyrittäjien kanssa lainkaan, 12 tekee säännöllisesti ja 8 satunnaisesti. Kysymykseen, millaista yhteistyötä harjoitatte tällä hetkellä, oli mahdollista ilmoittaa useita eri yhteistyömuotoja. Eniten käytetty oli urakointipalvelujen osto, jonka käyttäjiä oli lähes 80 % vastaajista. Toiseksi käytetyin oli tilojen välinen vilja- ja nurmirehukauppa, jota käytti puolet vastaajista. Muiden yhteistyömuotojen käyttö selviää alla olevasta taulukosta.



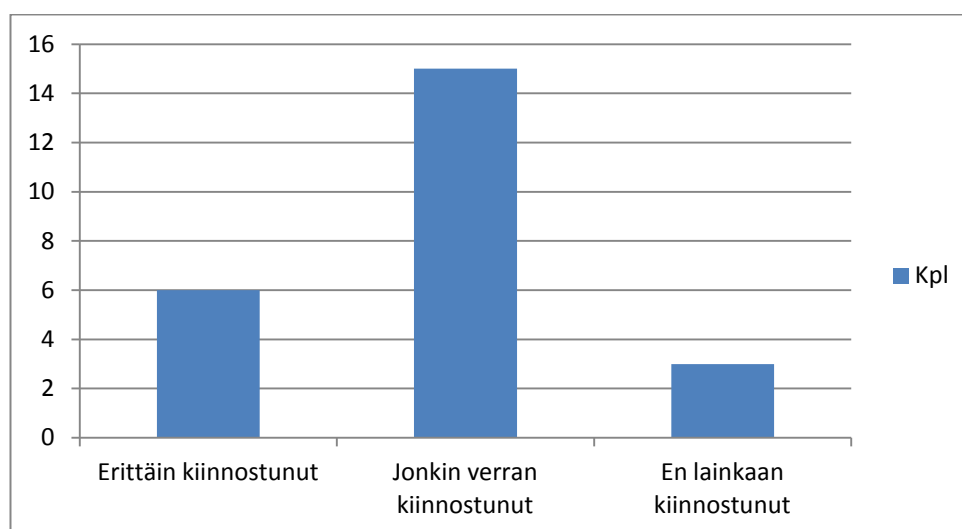
Taulukko 2. Käytetyt yhteistyömuodot.

7.2 Kiinnostus eri yhteistyömuotoihin

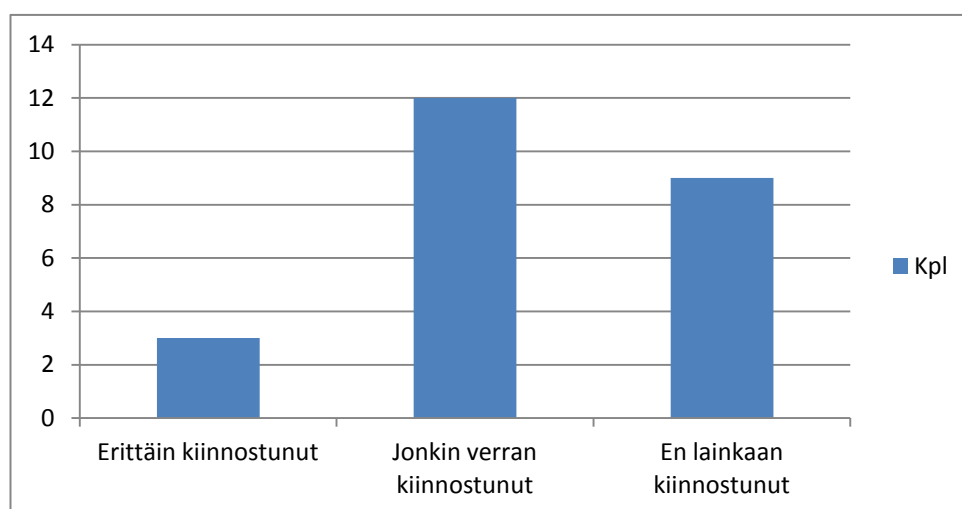
Tutkimuksessa selvitettiin yrittäjien kiinnostusta eri yhteistyösuhteiden aloittamiseen ja syventämiseen kysymyksellä Millaisesta yhteistyöstä olisitte kiinnostunut, tai millaista yhteistyötä olisitte kiinnostuneet lisäämään, edellyttäen, että se on taloudellisesti järkevää? Vastausvaihtoehtoja oli kolme:

1. Erittäin kiinnostunut
2. Jonkin verran kiinnostunut
3. En lainkaan kiinnostunut

Kaksi ensimmäistä kysymystä koski urakointipalvelujen ostoa ja tarjoamista. Urakointipalveluille on kyselyn mukaan kasvava kysyntä, sillä vastaajista 87 % oli vähintään jonkin verran kiinnostuneita urakointipalveluiden ostosta, joista kuusi erittäin kiinnostuneita. Urakointipalveluiden tarjoamisesta jonkin verran kiinnostuneita oli puolet ja erittäin kiinnostuneita 3 vastaajaa. Kiinnostus urakointipalveluihin kertoo mielestäni tarpeesta ulkoistaa töitä sekä halusta erikoistua.



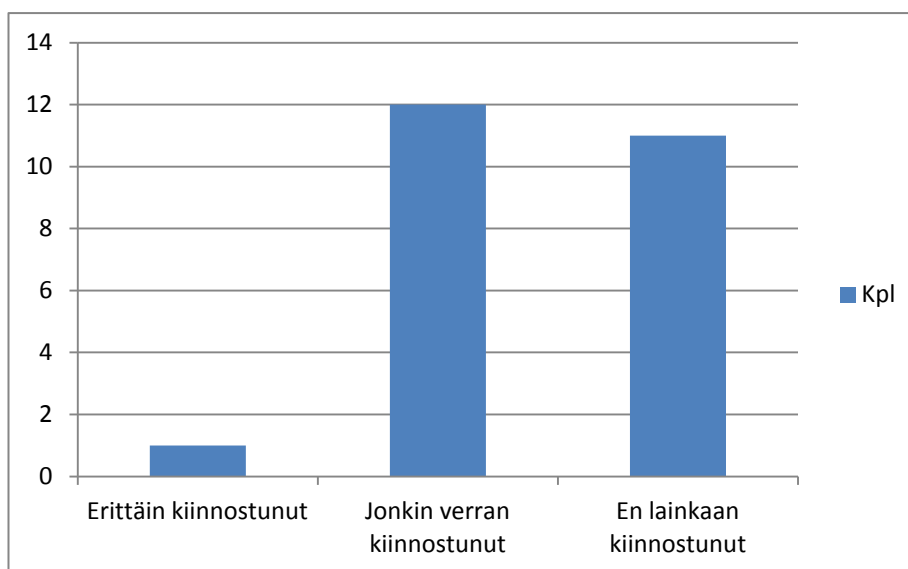
Taulukko 3. Ostaa urakointipalveluja.



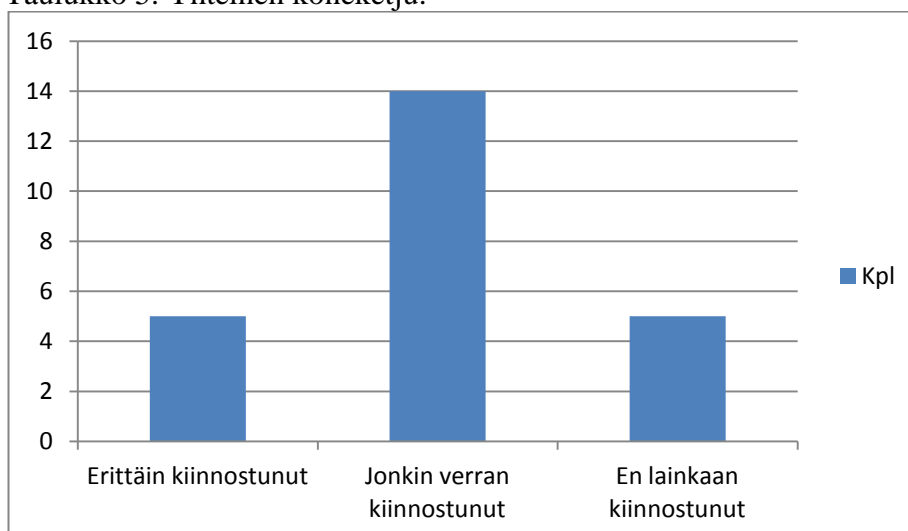
Taulukko 4. Tarjota urakointipalveluja.

Taustakysymyksissä yhteisen koneketjun ilmoitti omistavansa vain kaksi vastaajaa. Kiinnostus yhteiseen koneketjuun jakaantui kahtia; puolet jonkin verran kiinnostuneita, 45 % ei lainkaan kiinnostuneita ja yksi erittäin kiinnostunut. Yhteinen

koneketju pitää sisällään myös toiminnallista yhteistyötä, mikä tekee siitä haastavamman. Sillä saavutettavat edut ovat myös huomattavat, kun isompi pääoma on jaettavissa ja työntekijäresurssi kasvaa. Tuotantosuunnan voisi olettaa vaikuttavan, mutta kiinnostuneista seitsemän oli kotieläintiloja ja kuusi kasvitiloja. Kotieläintiloista merkittävä osa on kiinnostunut yhteisestä koneketjusta. Runsas määrä jonkin verran kiinnostuneita kertonee kiinnostuksesta tietyllä varauksella. Kun tietyt asiat saadaan toimimaan ja näkemys koneista on samankaltainen, niin yhteiseen koneketjuun on halukkuutta. Hankintayhteistyö kiinnosti valtaosaa tuotantosuunnasta rippumatta.



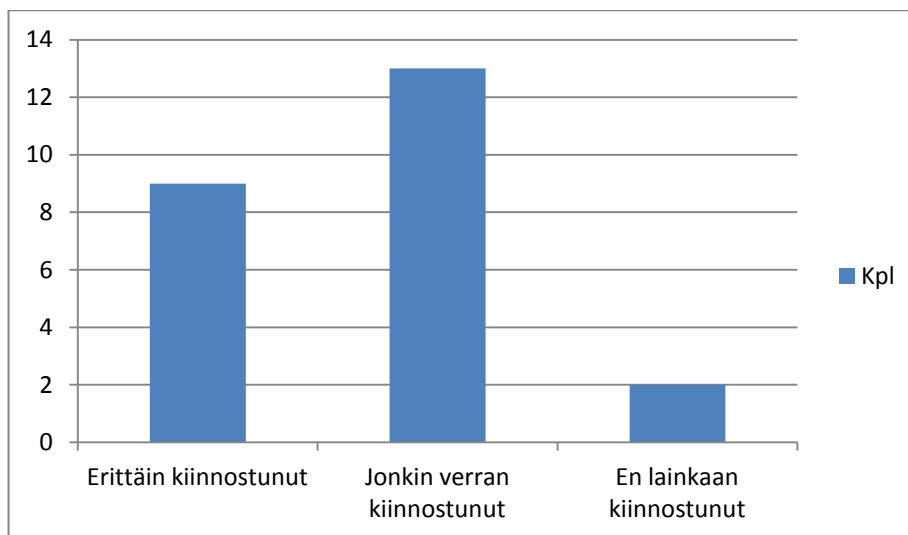
Taulukko 5. Yhteinen koneketju.



Taulukko 6. Hankintayhteistyö.

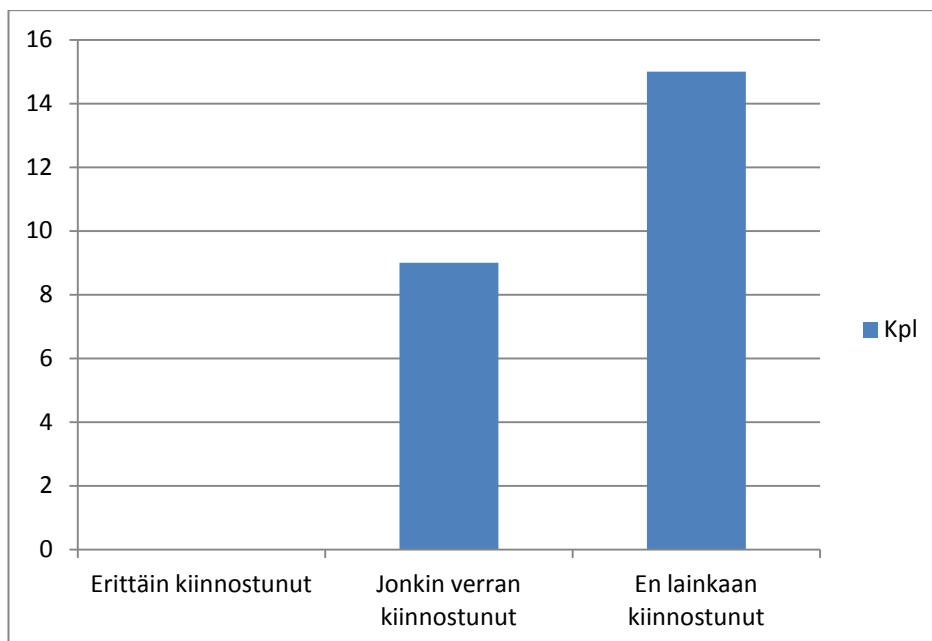
Kiinnostus tilojen väliseen vilja- ja nurmirehukauppaan on suuri. Olettaa voisi, että kaikki, jotka ostavat tai myyvät viljaa tai nurmirehujä ovat kiinnostuneita käymään

kauppaa toisen maatalousyrityksen kanssa. Tämä kertoo mielestäni valistuneisuudesta. Ostajalla tai myyjällä ei ole väliä, kunhan kaupan taloudelliset tavoitteet täyttyvät. Yhtenä tavoitteena on monesti kauppaa käytävän erän riittävä koko, sillä useamman pienemmän erän toimittaminen on työlästä. Uskon, että tämä on monesti tilojen välisen kaupankäynnin esteenä.

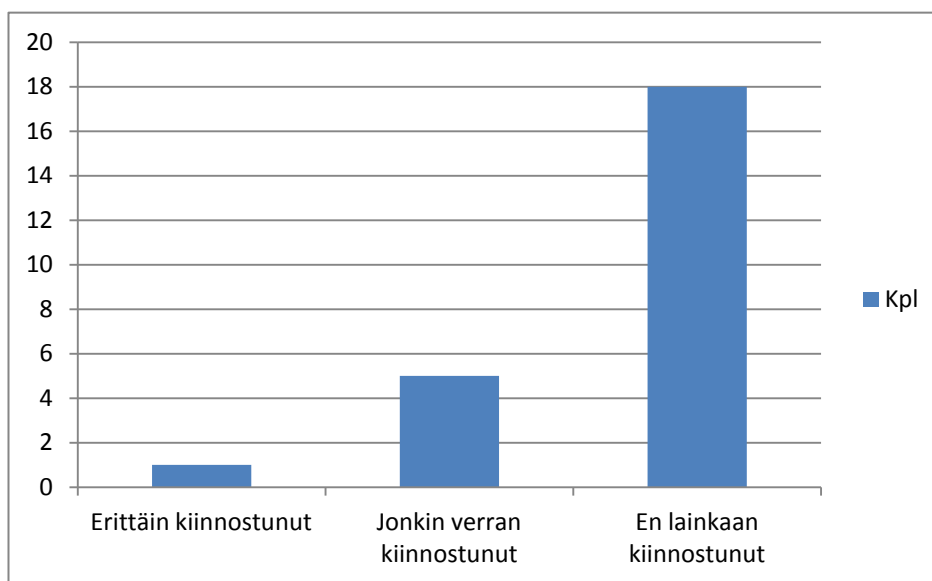


Taulukko 7. Tilojen välinen vilja- ja/tai nurmirehukauppa.

Vastaajien tuotantosunnista 10 tuotantosuuntana oli jokin kotieläintuotanto. Yhdeksän ilmoitti jonkinlaisen kiinnostuksen tilojen väliseen eläinkauppaan, mikä on merkittävä osa vastanneista kotieläintilallisista. Kiinnostus eläinten kasvatusyhteistyöhön oli vähäisempää. Tähän vaikuttanee tilakoko, ja se, onko omiin eläinkasvattamoihin hiljattain investoitu. Kotieläimettömillä tiloilla ei tietenkään kiinnostusta näihin yhteistyömuotoihin ole.

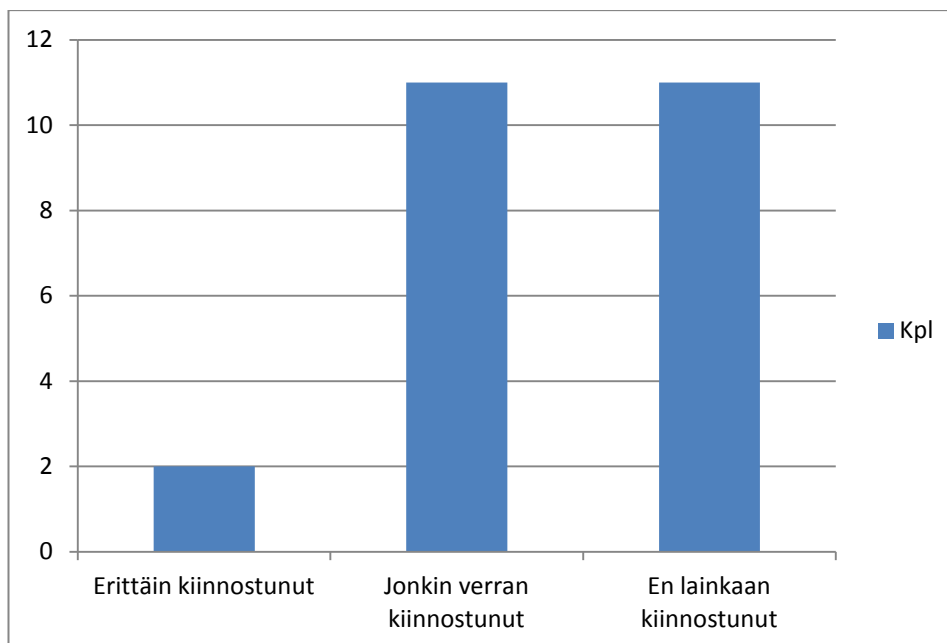


Taulukko 8. Tilojen välinen eläinkauppa.



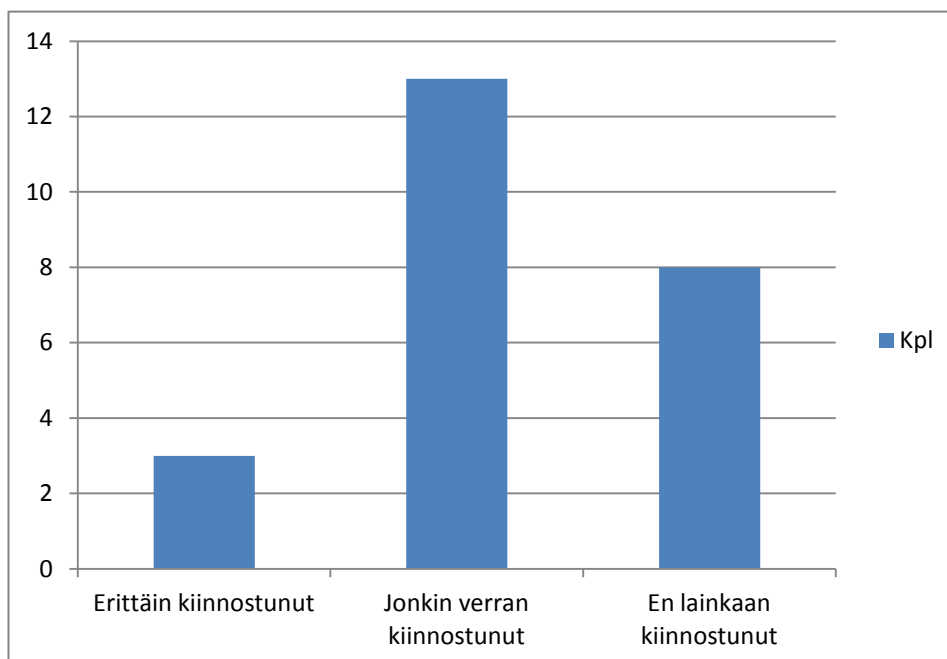
Taulukko 9. Eläinten kasvatusyhteistyö (esim. ulkoistettu hiehonkasvatus, lihanautojen alku- tai loppukasvatus).

Kiinnostus yhteiseen työntekijään oli myös huomattava, lähes puolet vastanneista. Työntekijän tarve päätoimisilla maatalousyrittäjillä on varmasti suurempi. Kyselyssä ei kysytty tuotannon laajuutta, mikä olisi ehkä ollut aiheellista.



Taulukko 10. Yhteinen työntekijä (ns.renkirinki)

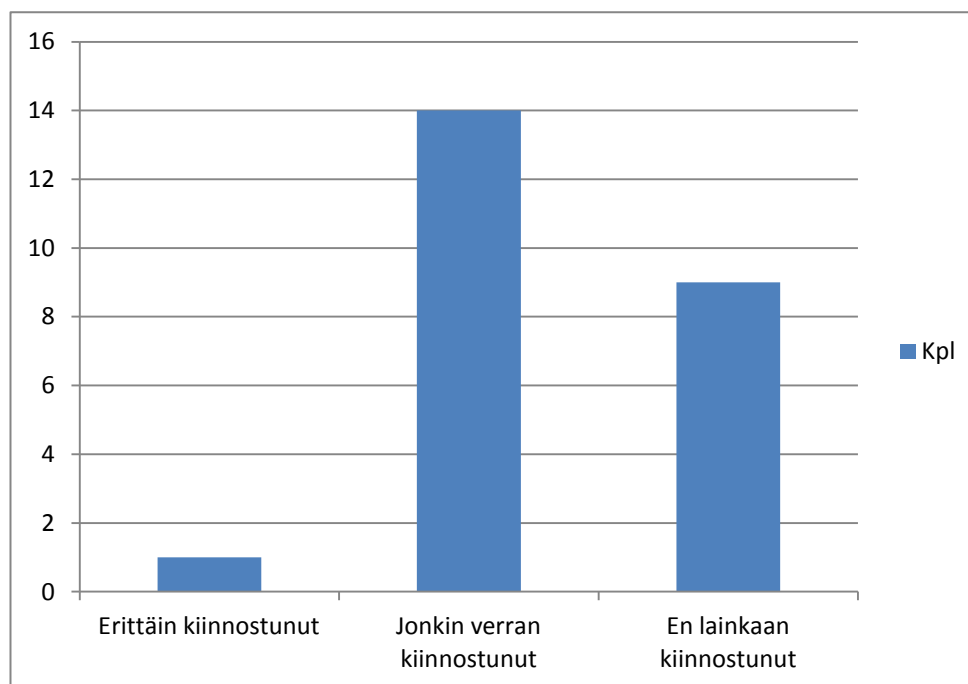
Mitä tuotantosuuntia myyntiyhteistyö kiinnostaa?



Taulukko 11. Myyntiyhteistyö.

Myyntiyhteistyö kiinnosti erityisesti kasvitiloja. Kuudestatoista kiinnostuneesta kolme oli kasvitiloja ja vain kolme kotieläintilaa. Yhteistyö metsätaloudessa kiinnosti yli puolta vastaajista, vaikka tuotantosuunnaksi metsätalouden ilmoitti vain

kolme yrittäjää. Vaikuttaa siltä, että Jonkinlaista metsätaloutta harjoittaa useampi-kin yrittäjästä. Metsätaloudessa yhteistyö on helppo toteuttaa ainakin puunkäsittelykoneiden yhteisomistuksessa. Puunmyynti yhteistyöllä voidaan saavuttaa parempi kilpailuasetelma tarjouksia pyydetessä. Mielenkiintoista olisi tietää minkälaisia metsätalouden yhteistyömuotoja siitä kiinnostuneet ovat ajatelleet.



Taulukko 12. Metsätalouteen liittyvä yhteistyö.

7.3 Avoimet kysymykset

Avoimia kysymyksiä, joihin vastaajat vastasivat omin sanoin, oli kaksi. Vastauksissa oli pohdittu yhteistyön problematiikkaa paikallisesta näkökulmasta. Lähes jokainen vastaajista vastasi jotain. Ensimmäisessä kysymyksessä tiedusteltiin mitkä ovat ongelmakohdat yhteistyösuhteissa. Vastauksissa toistui useaan kertaan työsesonkien samanaikaisuus, tiedon puute, kateus ja luonteet. Yhdessä vastauksessa tiedon puute määriteltiin markkinaehtoisien liiketoiminnan ja kaupallisten prosessien tuntemuksen puutteeksi.

Toisessa kysymyksessä kysyttiin ratkaisuja yhteistyön ongelmiin. Vastauksissa esitettiin tiedottamisen lisäämistä ja yhteistyöhankkeen vetäjää. Toisin sanoen kaivattiin johtajuutta. Tiedon puutteeseen esitettiin ratkaisuina asennekasvatusta,

tuotannon tarkastelua talouden näkökulmasta, yrittäjien liiketoimintaosaamisen lisäämistä ja yrittäjyyden korostamista perinteisen tuottaja-käsitteen sijasta. Pitkäjänteistä suunnittelua ja tarkkojen sopimusten tekemistä myös korostettiin.

Mitkä ovat mielestänne suurimpia ongelmia maatalousyrittäjien välisen yhteistyön lisäämiselle ja syventämiselle?

- *Yhteistyöhalun puute.*
- *Jonkinlainen kateus, aikataulut, ehkä lohko koot/erilaiset maalajit*
- *Tiedon puute. Ajetaan raiteessa*
- *Perisuomalainen kateus ja sukuasetelmat. Epäluulo toisia kohtaan ja liiallinen kilpailija-ajattelu. Markkinaehtoisen liiketoiminnan ja kaupallisten prosessien tuntemuksen puute. Urakkahinnoittelun kirjavuus*
- *esim yhteis koneiden käyttö sesonki aikana yms yms*
- *Yleisellä tasolla ei harmainta aavistustakaan. Koneyhteistyö ehkä olisi järkevää, mutta tarpeet ajoittuvat säiden salliessa samoihin aikoihin.*
- *-taloudellisuus -itsellisyys -henkilöluonteet -tarve samanaikaisuus -kaluston koko -tuotantosuunnat*
- *Kunnissa on hyvin vähän saman suuruisia esim. maitotiloja ja tilat ovat etäällä toisistaan. Verraten esim. säilörehuketjun perustamiseen. Varsinkin Pirkkalan alueella viljelijäväestö on ikääntyneempää, voimavarat eivät riitä monen tilan yhteistyöhön.*
- *1. Työt osuvat yleensä kaikilla samaan ajankohtaan. 2. Aikaisemmat kokemukset koneiden yhteisomistuksesta: huollot tuppaaavat jäämään yhden kontolle.*
- *. Lisää tietoa paikallisista urakoitsijoista, esim. etsin tällä hetkellä kyntäjää*
- *Meillä maatalous ei ole ainakaan toistaiseksi merkittävää yritystoimintaa. Yhteistyö naapuritilan kanssa toimii mielestäni erinomaisesti ainakin meidän kannalta katsottuna => Ongelmaksi voisi katsoa ehkä sen, että meillä ei ole omaa kunnollista, isoa traktoria. Yleisellä tasolla ongelmahan on esim. se, että heinäpoudat ja parhaat viljanpuintikelit ovat kaikilla alueen viljelijöillä juuri samaan aikaan. Aiheuttaa väkisin kiirettä tekijöille, eikä oman tilan ulkopuolelle ehdi välttämättä urakoimaan.*
- *Säännöt, lait ja säädökset. Eläintiloilla tautiriski. Liian monimutkainen verotus ,jos sivuelinkeinoja. Elintarvikkeiden jalostukseen liittyen hirmuisen paljon turhaa säädöstä .(joissa ei kuulemani mukaan paljon maalaisjärki paina) Kirppareilla pyöri-*

tellään kahviloita ,mutta koitappas tehdä se maalaistalossa sivuelinkeinona.Naapurikateus lienee myös melkoinen este.

- *Kateus ja kauna.*
- *1. Viljelijöiden välinen kilpailu maasta. 2. Yhteistyön pelisääntöjen sopiminen; kylvö- ja puintiaikataulut yms.*
- *Useimpien isäntien mielestä kaikki työt on tehtävä perinteisesti itse.*
- *Henkilökemiat ja tilojen väliset kulttuurierot työtavoissa. Ja perisuomalainen kateus.*
- *Sesonki kaikilla yhtäaika*
- *Välimatkat, koneiden tarve samanaikaisesti. Vakiintuneet tavat. Tiedon puute.*
- *Itsellisyys, väärä isäntämieli.*
- *kaikilla on kiire sesonkiaikaan*
- *Ennakkoluulot ja sopivan kumppanin löytäminen*
- *Tiedon puute, kestää aikansa löytää sopivat yhteistyötahot.*

Millä keinoin edellä esittämänne ongelmat olisi purettavissa?

- *Valistus Ei oikein löytynyt kohtaa ikähaarukassa 60-65 vuotta. Kuuluisin siihen.*
- *Pyrkiä töiden jaksottamiseen. Samoion työ vaiheet voisi jakaa, eli yksi tekisi esim. muokkausta, toinen kylvöä. Olisi myös ajan säästöä*
- *Tiedottaminen, "ideariihet". Taloudelliset laskelmat*
- *Rohkeilla avauksilla ja näyttöjen saamisella yhteistyön eduista. Viljelijöiden liiketoimintaosaamisen ja kaupallisen ajattelutavan vahvistaminen sekä yrittäjyyden korostaminen perinteisen tuottaja-käsitteen sijasta.*
- *Urakkasopimukset tehdään riittävän yksityiskohtaisesti. (Eritellään työstettävien lohkojen pinta-alat ja lohkojen muodot (lohkokartoista), jotta työn suorittaja tietää olosuhteet jo etukäteen.)*
- *hyvä kysymys jos tietäisin niin en omistais yhtään konetta itse yksin.*
- *En osaa sanoa*
- *- "talkooluonteen" palauttaminen -yhteistyön laajuustason määrittäminen -selvät käyttökustannuksen säännöt - "vetäjä"*

- *Ongelma on vaikea ratkottavaksi. Kuntiin on muodostumassa muutamia isompia viljanviljelijöitä, ei ole halukkuutta lähteä `kimppaduuneihin`, kun omissakin on riittämiin.*
- *1. en tiedä kuinka sato voitaisiin saada kypsymään muuten kuin syksyllä yms. 2. Tarvis varmaan saada innokkaaimpa koneiden huoltajia yhteistyökumppaniksi :).*
- *Paikallisten urakoitsijoiden luettelo jossakin jaoteltuna töiden mukaan*
- *Yritetään hankkia traktori joskus hamassa tulevaisuudessa jos saadaan rahaa säästettyä.*
- *Elintarvikealalla liikaa sääntöjä yms, kuitenkin miltei kaikenlaisia kämmejä saattaa sattua.(rehufirmat jakelee salmonellaa yms).Vain todellisia lakeja joita myös noudatetaan ja valvotaan. Yrittämistä maatilalla pitäisi auttaa neuvonnan kautta.Yhteistyötä kannattaa tehdä heidän kanssaan joiden kanssa tulee muutenkin juttuun. Jonkin tyyppisiä yhteisiä juttutuokioita kannattaisi järjestää,ettei viljelijät jää yksin ongelmiensa kanssa.*
- *Voi olla vaikeaa joillakin se on jo äidinmaidossa perittyä.*
- *1. Sellaiset yhteistyökumppanit, joiden laajentuessa eivät kilpaile keskenään maasta 2. Selkeästi sovittuna ennen kasvukautta suuntaa-antavat aikataulut, mahdollisesti sovittava myös yhdessä viljeltävistä kasveista ja kasvinkierrosta useammalle vuodelle*
- *Tuotannon tarkastelu talouden näkökulmasta saattaisi avata silmät. Toisaalta, jos lompakko kestää niin eipä ketään yhteistyöhön pakottaakaan voi*
- *Asennekasvatuksella*
- *Hyvällä pitkäjänteisellä suunnittelulla.*
- *Pitäisi pystyä suhtautumaan suurpiirteisemmin asioihin, toisaalta pystyä tekemään tarkat sopimukset yhteistyön muodoista.*
- *Kyllä sitä rahanpuute purkaa*
- *ei osaa sanoa ratkaisua*
- *Siinä onkin työsarkaa...*
- *Jokin yhteinen tiedotusväline, esim Mtk:n sivostoille tai vastaavaa*

8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Yrittäjistä 59 % kiinnostivat eri yhteistyömuodot keskimäärin vähintään jonkin verran. Yhteistyö nähdään ainakin teoriassa hyvänä ja tervetulleena keinona kannattavuuden parantamisessa. Yhteistyön haasteita ja ongelmia pidetään kuitenkin vaikeina ratkaistaviksi. Positiivista asian kannalta on, että haasteet tiedostetaan. Niitä on pohdittu, sillä avoimissa kysymyksissä esiintyi hyviä vaihtoehtoja ongelmien ratkaisemiseksi. Tähän saakka kuitenkin suuren pääoman sitominen on voittanut yhteistyön aiheuttaman ”päänvaivan”. Päivittäinen työmäärä on niin suuri, että aikaa uuden suunnittelulle on vähän. Mielenkiintoista on, että esimerkiksi työsesonkien samanaikaisuus nähtiin ongelmana, vaikka yhteistyö voi olla ratkaisu juuri ajallisuuskustannuksen pienentämiseksi. Vuorovaikutuksen lisääminen yrittäjien välille lisäisi luottamusta. Tunteminen ja luottamus luovat pohjan yhteistyölle. Jokin hanke yhteistyön lisäämiseksi voisi aikaansaada yhteistyötä, mutta ennen sitä luottamuksen tulisi kasvaa.

Kyselyn perusteella Lempäälän ja Pirkkalan maatalousyrittäjät ovat kiinnostuneita kehittämään tuotantoaan ja muuttamaan totuttuja toimintatapoja. Yrittäjien valistuneisuudesta kertoo myös se, että yhteistyöhön ollaan valmiita, sillä edellytyksellä, että sillä saavutetaan taloudellista etua. Runsas vastausmäärä avoimissa kysymyksissä kertoo siitä, että yrittäjät ovat pohtineet tuotannon kehittämiseen ja maatalouden rakennemuutokseen liittyviä haasteita. Haasteet on tiedostettu, joka on ensimmäinen askel niiden ratkaisemiseksi. Yhteistyöllä saavutettavat edut ovat tiedossa, mutta haasteet nähdään etuihin nähden suurina.

LÄHTEET

- Blomqvist, K. 2002. Partnering in the dynamic environment: The role of trust in asymmetric technology partnership formation. Lappeenranta. Lappeenrannan teknillinen korkeakoulu.
- Dairy Report. 2011. For better understanding of milk production world wide. International farm comparison network.
- Hakanen, M., Heinonen, U. & Sipilä, P. 2007. Verkostojen strategiat: menesty yhteistyössä. Helsinki. Edita.
- Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7. uud. p. Helsinki: Edita Publishing.
- Kamensky, M. 2008. Strateginen johtaminen: Menestyksen timantti. Hämeenlinna. Kariston kirjapaino Oy.
- Laitila, E., Ryhänen, M., Närvä, M., Sipiläinen, T., Heiskari, M., Jokiaho, S., Ketola, J., Kämäräinen, S., Käsäkoski, H., Palo, A & Pieviläinen, A. 2012. Verkostomainen yrittäminen. Teoksessa: M. Ryhänen & E. Laitila (toim.) Yhteistyö ja resurssit maitotiloilla: Verkostomaisen yrittämisen lähtökohtia ja edellytyksiä. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 59, 58.
- Maatilojen rakenne 2011. [Verkkosivusto]. Helsinki: Matilda, maataloustilastot. [Viitattu 11.1.2013]. Saatavana: <http://www.maataloustilastot.fi/maatilojen-rakenne>.
- Mäkinen, H & Ylätaalo, M. 2008. Strategiavalinnat toiminnan perusta. Teoksessa: Rikkonen, P., Harmoinen, T., Teräväinen, H (Toim.) Tieto tuottamaan. Maatilayrityksen menestystekijät. Porvoo. Ws Bookwell Oy. ProAgria maaseutukustustenliiton julkaisu nro 1056, 26.
- Paavola, V. 2003. Alueellisten tekijöiden merkitys maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen: esimerkkinä sikatalouden ja kutoma-alan yrityskeskittymät. Helsinki: MTT Taloustutkimus. MTT:n selvityksiä 45.
- Pyykkönen, R. & Tiilikainen, S. 2009. Töiden organisointi Suomen maataloudessa. Pellervon taloustutkimuslaitos PTT. Helsinki. 2009.
- Rajakorpi, J., Ryhänen, M., Närvä, M. & Tuuri, H. 2012. Yhteistyö, resurssit ja resurssitarve. Teoksessa: M. Ryhänen & E. Laitila (toim.) Yhteistyö ja resurssit maitotiloilla: Verkostomaisen yrittämisen lähtökohtia ja edellytyksiä. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 59, 50.

- Rantamäki-Lahtinen, L., Vesala, H., Vesala, K., Karttunen, J. & Tuure, V.-M. 2008. Muuttuva maaseutuyrittäjyys: Monialaisten maatilojen, perusmaatilojen ja maaseudun muiden yritysten yrittäjyys ja resurssien hallinta 2000-2006. Helsinki: MTT Taloustutkimus. MTT:n Selvityksiä 169.
- Ryhänen, M., Sipiläinen, T & Pyykkönen, P. 2011. Markkinat. Teoksessa: M. Ryhänen & K. Nissinen (toim.) Kilpailukykyä maidontuotantoon: Toimintaympäristön tarkastelu ja ennakointi. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 8.
- Ryhänen, M., Sipiläinen, T., Ovaska, S. & Laitila, E. 2012. Yhteistyö eteläpohjalaisilla maitotiloilla. Teoksessa: M. Ryhänen & E. Laitila (toim.) Yhteistyö ja resurssit maitotiloilla: Verkostomaisen yrittämisen lähtökohtia ja edellytyksiä. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 59, 58.
- Ryhänen, M., Ylätaalo, M. & Sipiläinen, T. 2011. Maatalouspolitiikka. Teoksessa: M. Ryhänen & K. Nissinen (toim.) Kilpailukykyä maidontuotantoon: Toimintaympäristön tarkastelu ja ennakointi. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 8.
- Savela, P., Tamminen, A & Kirkkari, A-M. 1999. Yhdessä vai yksin: Sosiaalinen kanssakäyminen. Teoksessa: Tamminen, A., Savela, P & Teräväinen, H. (Toim.) Tieto tuottamaan. Yhteistyöllä tuloksiin. Jyväskylä. Gummerus kirjapaino Oy. Maaseutukeskusten liiton julkaisuja nro. 935, 27-29.
- Seppälä, R. 2011. Urakointi liiketoimintana. Teoksessa: Aaltonen, R & Heikkilä, H (toim.) Tieto tuottamaan. Tuota ja hanki urakointipalveluja. Keuruu. Otavan Kirjapaino oy. Maaseutukeskusten liiton julkaisuja nro. 1109.
- Taloustohtori. Kannattavuuskirjanpitolukokset. 2011. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus MTT. [Viitattu 11.10.2013]. Saatavana: <http://portal.mtt.fi/portal/page/portal/taloustohtori>.
- Toivola, T. 2006. Verkostomainen yrittäjyys: Strategiana kumppanuus. Helsinki. Edita Publishing Oy.
- Tuki, J & Tamminen, A. 1999. Hankintayhteistyö. Teoksessa: Tamminen, A., Savela, P & Teräväinen, H. (Toim.) Tieto tuottamaan. Yhteistyöllä tuloksiin. Jyväskylä. Gummerus kirjapaino Oy. Maaseutukeskusten liiton julkaisuja nro. 935, 25.
- Tuki, J & Tamminen, A. 1999. Markkinointiyhteistyö. Teoksessa: Tamminen, A., Savela, P & Teräväinen, H. (Toim.) Tieto tuottamaan. Yhteistyöllä tuloksiin. Jyväskylä. Gummerus kirjapaino Oy. Maaseutukeskusten liiton julkaisuja nro. 935, 27-29.

Vesalainen, J. 2006. Kaupankäynnistä kumppanuuteen: Yritystenvälisten suhteiden elementit, analysointi ja kehittäminen. 2. uud.painos. Helsinki: Teknologiainfo Teknova Oy. Teknologiateollisuuden julkaisuja 8/2006.

Vihtonen, T. 2007. Suomalaisten maatalousyritysten strategiset valinnat ja taloudellinen menestyminen. Helsinki: MTT Taloustutkimus.

LIITTEET

Liite 1. Kyselylomake

Hyvä maatalousyrittäjä Lempäälästä tai Pirkkalasta!

Seinäjoen ammattikorkeakoulun neljännen vuoden lempääläinen agrologi- opiskelija Matti Kärki tekee opinnäytetyönään maatalousyrittäjien välisten yhteistyömahdollisuuksien kartoituksen Lempäälän ja Pirkkalan alueella.

Kartoituksen tavoitteena on pohtia miten maatilan tuotantoa voisi tehostaa ja työstä saada mielekkäämpää yhteistyön avulla. Tavoitteena on myös saattaa yrittäjille tietoa siitä, millaiselle yhteistyölle olisi kysyntää, jotta samanlaiset kiinnostuksen kohteet voisivat löytää toisensa. Kartoitus suoritetaan yhteistyössä Lempäälän kunnan Maaseutuhallinnon kanssa. Selvityksen kannalta on äärimmäisen tärkeää, että vastaisitte seuraaviin kysymyksiin. Se vie aikaa noin kymmenen minuuttia. Pyydämme vastaamaan 14.4.2013 mennessä.

Vastauksenne

1. Yhteystietonne

- a) Nimi
- b) Lähiosoite
- c) Postitoimipaikka
- d) Puhelinnumero

2. Ikä

- a) 18-25
- b) 25-35
- c) 35-45
- d) 45-55
- e) 55-65
- f) 65-

3. Kuinka kauan olette suunnitelleet jatkavanne maatalousyrittäjänä?

- a) alle 5 vuotta
- b) 5-10 vuotta
- c) yli 10 vuotta

4. Onko maatalousyrityksellenne tiedossa jatkaja sen jälkeen, kun itse vetäydytte si-
vuun?
 - a) Kyllä
 - b) Ei
 - c) Asia ei ole kohdallani ajankohtainen

5. Tuotantotapa
 - a) Tavanomainen
 - b) Luonnonmukainen (Luomu)

6. Tuotantosuunta (valitse enintään kaksi)
 - a) Vilja
 - b) Nurmikasvit
 - c) Maito
 - d) Naudan liha
 - e) Lampaan liha
 - f) Vihannekset
 - g) Metsätalous
 - h) Koneurakointi
 - i) Hevostalous
 - j) Majoituspalvelut
 - k) Jokin muu, mikä?

7. Teettekö maatalouteen liittyvää yhteistyötä jonkin toisen maatalousyrityksen
kanssa?
 - a) Kyllä, säännöllisesti
 - b) Kyllä, satunnaisesti
 - c) En lainkaan

8. Millaista yhteistyötä harjoitatte tällä hetkellä? (Voi valita useita)
- a) Ostan urakointipalveluita
 - b) Tarjoan urakointipalveluita
 - c) Yhteinen koneketju. (Esim. säilörehunkorjuu; koneet yhteisomistuksessa ja työt tehdään yhteistyönä. Tai kukin osapuoli omistaa jonkin koneen ketjusta ja työt tehdään yhteistyönä)
 - d) Koneiden yhteisomistus (vain omistus, ei toiminnallista yhteistyötä. myös vilja-kuivuri)
 - e) Yhteinen tuotantorakennus (Navetta, talli)
 - f) Hankintayhteistyö (Tuotantopanosten hankinta)
 - g) Lannan vastaanotto tai luovutus toiselle tilalle
 - h) Tilojen välinen vilja- ja/tai nurmirehukauppa
 - i) Tilojen välinen eläinkauppa
 - j) Eläinten kasvatusyhteistyö (esim. ulkoistettu hiehonkasvatus, lihanautojen alku- tai loppukasvatus)
 - k) Yhteinen työntekijä (ns. renkirinki)
 - l) Myyntiyhteistyö
 - m) Metsätalouteen liittyvä yhteistyö
 - n) Jokin muu yhteistyömuoto, mikä?

9. Millaisesta yhteistyöstä olisitte kiinnostunut, tai millaista yhteistyötä olisitte kiinnostuneet lisäämään, edellyttäen, että se on taloudellisesti järkevää. (voi valita useita)

- a) Osta urakointipalveluita
 - 1. erittäin kiinnostunut
 - 2. jonkin verran kiinnostunut
 - 3. en lainkaan kiinnostunut
- b) Tarjota urakointipalveluita
 - 1. erittäin kiinnostunut
 - 2. jonkin verran kiinnostunut
 - 3. en lainkaan kiinnostunut

- c) Yhteinen koneketju. (Esim. säilörehunkorjuu; koneet yhteisomistuksessa ja työt tehdään yhteistyönä. Tai kukin osapuoli omistaa jonkin koneen ketjusta ja työt tehdään yhteistyönä)
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- d) Koneiden yhteisomistus (vain omistus, ei toiminnallista yhteistyötä. myös vilja-kuivuri)
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- e) Yhteinen tuotantorakennus (esim. Navetta tai talli)
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- f) Hankintayhteistyö (Tuotantopanosten hankinta)
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- g) Lannan vastaanotto tai luovutus toiselle tilalle
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- h) Tilojen välinen vilja- ja/tai nurmirehukauppa
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- i) Tilojen välinen eläinkauppa
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- j) Eläinten kasvatusyhteistyö (esim. ulkoistettu hiehonkasvatus, lihanautojen alku- tai loppukasvatus)
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**
- k) Yhteinen työntekijä (ns. renkirinki)
- 1. erittäin kiinnostunut**
 - 2. jonkin verran kiinnostunut**
 - 3. en lainkaan kiinnostunut**

- l) Myyntiyhteistyö
 - 1. erittäin kiinnostunut
 - 2. jonkin verran kiinnostunut
 - 3. en lainkaan kiinnostunut
- m) Metsätalouteen liittyvä yhteistyö
 - 1. erittäin kiinnostunut
 - 2. jonkin verran kiinnostunut
 - 3. en lainkaan kiinnostunut
- n) Jokin muu yhteistyömuoto, mikä? Vastaus omin sanoin.

10. Mitkä ovat mielestänne suurimpia ongelmia maatalousyrittäjien välisen yhteistyön lisäämiselle ja syventämiselle? Vastaus omin sanoin.

11. Millä keinoin edellä esittämänne ongelmat olisi purettavissa? Vastaus omin sanoin.

Suuret kiitokset ajastanne!

Ystävällisin terveisin

Matti Kärki

Opiskelija

Timo Perälampi

Maaseutupäällikkö