

# Osto ja myynti yhteistoimintana maatiloilla

Oskari Eteläaho

Opinnäytetyö  
Huhtikuu 2015

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma  
Luonnonvara- ja ympäristöala





Tekijä(t) Eteläaho, Oskari	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 27.4.2015
	Sivumäärä 19	Julkaisun kieli Suomi
		Verkojulkaisulupa myönnetty ( X )
Työn nimi <b>Osto ja myynti yhteistoimintana maataloilla</b>		
Koulutusohjelma  Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) Jaana Auer		
Toimeksiantaja(t)  Hannu Vuoriniemi, MTK Keski-Suomi, Tarkka! -hanke		
Tiivistelmä Maatalouden tuotantopanosten hintakehitys on ollut jo pitkään nousujohteinen. Yrittäjät tasapainoilevat joka päivä menojen ja tulojen suhteen kanssa. Yrittäjien on tuotettava tuotteensa joka vuosi halvemmalla ja tehokkaammin. Siksi viljelijöiden täytyy hakea keinoja tuotantopanoksiin menevien kustannuksien alentamiseen.  Tutkimuksen tavoitteena oli koota tietoa maatalojen tuotantopanosten yhteishankinnasta ja tuotteiden yhteismyynnistä ja niiden tuomista eduista. Tutkimuksessa kerrotaan myös yhteishankinnan pyörittämisen tuomista haasteista ja vaatimuksista. Tärkeimpinä tutkimuskohteina olivat hankintojen kilpailutus, tilaustarpeiden määrittäminen, toiminnan johtaminen ja toiminnasta saatavien taloudellisten etujen merkitys. Opinnäytetyössä keskitytään maatalojen osto- ja myyntityöhön, joten maatalouskaupan toiminta rajattiin työn ulkopuolelle. Työn tilaajana oli MTK Keski-Suomen Tarkka! -hanke. Työssä on haastateltu kolmea Keski-Suomen alueella toimivaa viljelijää, jotka toimivat yhteishankintaringeissä.  Hankintaringin toiminnalla on saatu tilojen tuotantopanoksiin meneviä kuluja pienennettyä selvästi. Hankintarinkien toiminnan hyvänä lisänä pidettiin myös viljelijöiden yhteisöllisyyttä ja tiedon jakoa ryhmän kesken. Rinkien sisällä oli myös koneurakointia ja koneiden yhteiskäyttöä tilojen välillä. Hankintaringeissä koettiin myös että tukea oli saatavilla sitä tarvittaessa. Hankintaringin pyörittämisen takana on usein ahkeria henkilöitä, jotka jaksavat pyörittää kilpailutusta ja seurata hintojen kehitystä omien tilan töiden lisäksi. Hankintaringin pyörittämisen vaarana onkin että vetäjät väsähtävät ja toiminta lopahtaa.		
Avainsanat (asiasanat) yhteistoiminta, yhteistyö, myynti, osto, tuotantopanokset		
Muut tiedot		



Author(s) Eteläaho,Oskari	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 27.4.2015
	Pages 19	Language Finnish
		Permission for web publication ( X )
Title <b>Joint purchase and sale on farm</b>		
Degree Programme Degree Programme in Agriculture and Rural industries		
Tutor(s) Jaana Auer		
Assigned by Mtk Keski-Suomi, Tarkka-project		
Abstract Agricultural input prices have long been ascending. The producers are balancing every day between the expenditure and the revenue. The producers have to produce the products with lower costs and more efficiently every year. Therefore farmers need to find ways to reduce the input costs.  The aim of the thesis was to collect information on farm inputs' joint purchase and joint sales of products and their benefits. The thesis also describes the challenges and requirements of running joint procurement. The main research interests are in competitive bidding, the order needs determination, the management, and the significance of the financial benefits of the activities. The thesis focuses on the sale and purchase of the farm work, so agricultural traders were excluded from the research. The client was the MTK Central Finland Tarkka! –Project. Three farmers from Central Finland, who do joint purchases, were interviewed for the thesis.  The input costs of farms have reduced significantly with the joint purchase and sale network. This activity was also considered a good supplement to the farmers' community spirit and information sharing between the groups. Part of the activity was also the machine contracting and machine sharing between farms. Farmers also felt that support was available if necessary. The networks are often run by hardworking individuals, who are able to take care of the competitive tendering and follow the price development in addition their own work on the farm. The risk in this kind of activity is that the organisers get tired and the activity will flag.		
Keywords Cooperation, Co-operation, Sales, Purchases, production input		
Miscellaneous		

## Sisältö

1 Opinnäytetyön lähtökohdat.....	3
2 Yrityksen osto- ja myyntitoiminnot .....	4
2.1 Työn keskeiset käsitteet .....	4
2.1.1 Ostotoiminta.....	4
2.1.2 Myyntitoiminta .....	4
2.1.3 Yhteistoiminta.....	4
2.2 Myyntiyhteistyö .....	5
2.3 Yhteistyö maataloilla .....	5
3 Tutkimuksen tavoite ja menetelmät.....	6
3.1 Tutkimuksen tavoite .....	6
3.2 Tutkimusmenetelmä.....	6
3.3 Teemahaastattelu .....	6
4 Haastattelujen tulokset.....	7
4.1 Haastattelu 1.....	7
4.1.1 Hankintaringin perustaminen ja toimintamalli .....	7
4.1.2 Hankintaringin tiedotus- ja tilauskäytäntö.....	7
4.1.3 Hankintaringin toiminnasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat ...	9
4.1.4 Hankintaringin kehittäminen, toiminnan riskit ja tulevaisuuden näkymät .....	9
4.2 Haastattelu 2.....	10
4.2.1 Hankintaringin perustaminen ja toimintamalli .....	10
4.2.2 Hankintaringin tiedotus- ja tilauskäytäntö.....	10
4.2.3 Hankintaringin toiminnasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat ..	11
4.2.4 Hankintaringin kehittäminen, toiminnan riskit ja tulevaisuuden näkymät .....	11

4.3 Haastattelu 3.....	12
4.3.1 Hankintaringin perustaminen ja toimintamalli .....	12
4.3.2 Hankintaringin tiedotus- ja tilauskäytäntö .....	12
4.3.3 Hankintaringin toiminnasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat ..	13
4.3.4 Hankintaringin kehittäminen, toiminnan riskit ja tulevaisuuden näkymät .....	14
5 Yhteenveto.....	14
Lähteet.....	16
Liitteet .....	17
Liite 1. Haastattelulomake .....	17

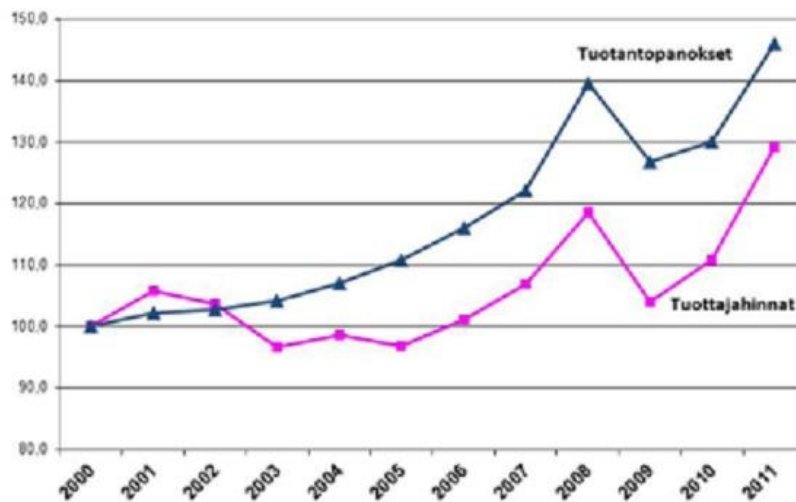
## **Kuviot**

Kuvio 1. Maatalouden hintaindeksien kehitys 2000-luvulla. Lähde: Tilastokeskus.....	3
---	---

## 1 Opinnäytetyön lähtökohdat

Maatalouden tuotantopanosten hintataso on jatkunut jo pitkään nousujohteisena ja tuotteista saatava hintataso on jäänyt jälkeen (ks. kuvio 1).

Maatalouden heikko kannattavuus johtaakin juurensa korkeista tuotantopanostuskannuksista suhteessa tuottoihin. Maatalousyrittäjän pitääkin täten selvittää keinoja kannattavuuden parantamiseksi asioista, joihin yrittäjä itse voi vaikuttaa. Maatiloille hankittavat tuotantopanokset ovat samankaltaisia tuotantosunnasta riippumatta. Maatilat pyrkivätkin hakemaan säästöjä hankkimalla tuotantopanoksia yhdessä ns. hankintaringin avulla. Hankkimalla tuotantopanoksia yhdessä saadaan ostomäärä kasvamaan suuremmaksi ja saavutetaan etua toimittajien kilpailuttamisessa.



Kuvio 1. Maatalouden hintaindeksien kehitys 2000-luvulla. Lähde: Tilastokeskus.

Tämän opinnäytetyön aiheena on maatilojen yhteishankinnat. Opinnäytetyön tavoitteena oli kerätä tietoa yhteishankintaringin pyörittämisestä ja vaatimuksista. Työssä haastateltiin tilallisia, jotka toimivat yhteishankintaringeissä Keski-Suomessa. Tärkeimpinä tutkimusaiheina voidaan pitää hankintojen kilpailutusta, tilaustarpeiden määrittämistä, toiminnan johtamista ja toiminnasta saatavien taloudellisten etujen merkitystä. Opinnäytetyössä keskityttiin maatilojen osto- ja myyntityöhön, joten kaupallinen puoli jäi työn ulkopuolelle.

## 2 Yrityksen osto- ja myyntitoiminnot

### 2.1 Työn keskeiset käsitteet

#### 2.1.1 Ostotoiminta

Ostotoiminnalla tarkoitetaan yrityksen osto- tai hankintatoimintaa, jonka avulla yritys ostaa ulkopuoliselta tavarantoimittajalta yrityksen käyttöön tarvittavat materiaalit, aineet tai tuotteet. Kaikissa yrityksissä tai yhteisöissä on olemassa hankintaa jollakin tasolla. Teollisuudessa ja kaupassa hankinta on yksi päätoiminnoista. Kaikista yrityksistä tai yhteisöistä ei löydy tiettyä nimettyä osto tai hankinta henkilöä. Ostotoiminnan ensisijainen tehtävä on avustaa yrityksen muita toimintoja. Hankinnan toteutuksella on keskeinen merkitys yrityksen liiketoimintaan. Tuotantopanosten ja palveluiden ostot ovat kuitenkin tavallisesti yrityksen suurin menoerä (Impola.1998.)

#### 2.1.2 Myyntitoiminta

Myyntitoiminnalla tarkoitetaan yrityksen toimia, joiden avulla yritys myy valmistamansa tuotteet ulkopuoliselle ostajataholle. Myynti ja markkinointi ovat yrityksen avaintoimintoja. Myynnillä täytyy saada voittoa, jotta yritystoiminta pysyy kannattavana ja yrityksen tulevaisuus pystytään turvaamaan. (Teknologiateollisuus ry. 2010.)

#### 2.1.3 Yhteistoiminta

Yhteistyötä voi kuvailla monilla eri käsitteillä yritysmaailmassa, kuten esim. verkosto, yhteistoiminta, sidosryhmät ja yhteenliittymä. Maataloudessa vastaavia käsitteitä ovat esim. tuotanto- ja konerenkaat, koneasemat ja –yhteistyö. Yhteistyö on maataloudessa suunniteltava aina tapauskohtaisesti, koska yhteistyöhön vaikuttaa osallistujien asenteet ja ominaisuudet sekä tilojen koko ja rakenne, tuotantosuunta sekä sijainti. Yhteistyö perustuu vapaaehtoisuuteen ja sen avulla tavoitellaan etuja, joita yksinään toimivan maatilalla ei ole mahdollista saavuttaa. Yhteistyötä voi tehdä monella eri tavalla ja eri muodossa. (Ryhänen, Sipiläinen, Ovaska & Laitila 2012,s.60.)

## 2.2 Myyntiyhteistyö

Myyntiyhteistyön avulla pieni yritys pystyy paremmin vastaamaan asiakkaan tarpeisiin kuin yksin toimiessaan. Myyntiyhteistyötä tekevät yleensä yritykset, jotka kauppaavat samaa tuotetta. Pienillä yrityksillä on vaikeuksia saada isompia ja tuottavampia sopimuksia esimerkiksi teollisuuden kanssa, kun teollisuus vaatii suuria tuotantomääriä. Yhteistyön avulla on helpompi taata toimitusvarmuus ja suuret määrät tuotetta asiakkaalle. Markkinointi koetaan maatalousyrittäjien mielestä vaikeimmaksi osa-alueeksi. (Tuki & Tamminen 1999.)

## 2.3 Yhteistyö maataloilla

Suomalaisten maatalojen yhteistyö on hyvin yleistä. Maatalousyrittäjistä n. 72 % tekee jonkinasteista yhteistyötä muiden maatalousyrittäjien kanssa. Yhteistyötä tekevät kaikenikäiset maatalousyrittäjät ja kaikenkokoiset tilat. Yleisintä yhteistyö on kotieläintiloilla. Useimmin yhteistyökumppani on naapuri tai muu lähellä sijaitseva tila. Yleisimmät yhteistyön muodot maataloilla ovat vähän resursseja vieviä, kuten koneyhteistyö, rehun sopimusviljely ja tuotantopanosten hankinta. (Kämäräinen, Rintakiikka & Yrjölä 2014, s.3-6.)

Yhteistyön avulla tuottajat voivat saavuttaa taloudellisia hyötyjä ja voivat selvitä erilaisista markkinatilanteista paremmin kuin yksin toimiessa. Yhdistämällä resursseja voivat yhteistyön avulla yrittäjät saada käyttöönsä palveluja joihin ei muuten olisi resursseja. Yhteistyön avulla yrittäjät löytävät paremmin toimittajia ja ostajia tuotteilleen jolloin yrittäjä voi keskittyä tuottamiseen. Suuremmalla tuotanto ja osto volyymilla tuottajat säästävät tuotantopanoksissa ja pystyvät tuottamaan tuotteet tehokkaammin. (Harris & Howard.2015)



## **3 Tutkimuksen tavoite ja menetelmät**

### **3.1 Tutkimuksen tavoite**

Tutkimuksen tavoitteena oli koota tietoa maatalojen tuotantopanosten yhteishankinnasta ja tuotteiden yhteismyynnistä ja niiden tuomista eduista. Tutkimuksessa kerrotaan myös yhteishankinnan pyörittämisen tuomista haasteista ja vaatimuksista. Tärkeimpinä tutkimuskohteina olivat hankintojen kilpailutus, tilaustarpeiden määrittäminen, toiminnan johtaminen ja toiminnasta saatavien taloudellisten etujen merkitys. Opinnäytetyössä keskitytään maatalojen osto- ja myyntityöhön, joten maatalouskaupan toiminta rajattiin työn ulkopuolelle. Työn tilaajana oli MTK Keski-suomen Tarkka! -hanke.

### **3.2 Tutkimusmenetelmä**

Tutkimus tehtiin haastattelemalla osto- ja myyntiyhteistyössä mukana olevia tilallisia. Haastatteluihin valikoitui erikokoisissa yhteistyöporukoissa toimivia viljelijöitä. Haastatteluja suoritettiin syksyn 2014 aikana 3 kappaletta Keski-Suomen alueella. Haastatteluista sovittiin puhelimitse ja itse haastattelut suoritettiin kasvotusten tilalla. Haastatteluissa keskityttiin yhteistyöringin pyörittämiseen ja sen tuomiin mahdollisuuksiin ja mahdollisiin ongelmiin. Kaikille haastateltaville esitettiin samat kysymyspohjat, muuten haastattelu eteni vapaasti keskustellen. Haastattelupohja on liitteenä 1.

### **3.3 Teemahaastattelu**

Teemahaastattelu on tiedonkeruumuoto. Teemahaastattelussa käsiteltävät teemat on etukäteen mietittyjä, mutta itse haastattelu kulkee luontevasti keskustellen haastateltavan kanssa eikä ennalta määrätyllä tavalla. Teemahaastattelun ongelmana voi olla keskustelun ajautuminen ohitse aiheesta. Teemahaastattelun etuna on, että kerättävä aineisto rakentuu haastateltavan omista kokemuksista. (Kurkela 2015.)

## 4 Haastattelujen tulokset

### 4.1 Haastattelu 1

#### 4.1.1 Hankintaringin perustaminen ja toimintamalli

Ensimmäisen yhteishankintaringin toiminta on käynnistynyt Maatilojen yhteistyö ja lisätyövoima -hankkeen myötä. Rinki toimii pienviljelijäyhdistyksen alaisuudessa. Rinkiä koskevat päätökset ja suunnitelmat tehdään yhdistyksen hallituksessa. Jäsenmaksuna on haastatteluhetkellä 50 €/tila.

Aluksi ringin toiminnassa oli mukana noin 20 tilallista. Toiminnan alussa yhteishankintalistalla oli mukana lannoitteita, kasvinsuojeluaineita ja joitakin satunnaisia eriä polttoainetta. Tällä hetkellä ringin toiminnassa on mukana n. 120 tilaa ja hankintalista on suurentunut huomattavasti laajemmaksi ja kattavammaksi. Ringin toimintaperiaatteena on saada minimoitua tuotantopanoksiin menevät kulut. ”Suurimmatkin ringin jäsenet ovat yksinään pieniä tekijöitä kaupoissa, joista ei tahdo saada kunnan alennuksia”.

Ringistä löytyy kokemusta yhteishankinnoista jo 70-luvulta lähtien.

Tiloja ei sidota ringin toimintaan ja hankintoihin muussa kuin rehukaupoissa, joissa jokaiselta tilalta pyydetään sitoumus seuraavan vuoden rehuostoihin. Sitoutumista ringin toimintaan haetaan pitämällä hintataso houkuttelevana ja yhteisöllisyydellä.

#### 4.1.2 Hankintaringin tiedotus- ja tilauskäytäntö

Ringin tiedotusta hoidetaan sähköpostin ja puhelimen avulla. Tilausten kirjaukset on aikaisemmin hoidettu sähköpostin ja Excelin avulla. Nyt on otettu testiin selainpohjainen verkkotilausjärjestelmä, joka helpottaa tarjousten pyytämistä ja kirjaamista sekä tiedottamista ringin osakkaille. Tilausjärjestelmästä lähtee viesti, kun tilaus avautuu ja muistutusviesti 12 tuntia ennen palvelun sulkeutumista. Seuraavaksi tilauksista kootaan Excel-tarjouspohjat, joka lähetetään suoraan järjestelmästä kauppiaille täytettäväksi. Pohjan palauduttua järjestelmään verrataan saatuja tarjouksia. Valinnan jälkeen järjestelmästä lähtevät tiedot asiakkaista, laskutuksesta ja tilaus-

määristä. Jokaisella tilalla on omat tunnukset järjestelmään, jossa tehdä tilauksia ja selata edellisten vuosien tilauksia ja määriä.

Isoimmat tilaukset ja irtotavarat kuten rehut toimitetaan suoraan kohdetiloille. Pienemmissä tilauksissa nouto on paikallisesta kaupasta (esim. aumamuovit, kasvinsuojeluaineet jne.) Erikoistilauksissa toimitus on 1-4 tilalle, josta voi noutaa tuotteet itselleen. Tuotteiden laskutus suoritetaan suoraan myyjältä tiloille. Tilat reklamoivat suoraan myyjille. Jos on isompaa reklamoitavaa, voi yhdistys ottaa yhteyttä myyjään suoraan ja kyseenalaistaa seuraavan vuoden tarjouksen pyytämisen.

Tilaukset etenevät vuoden mittaan. Vuoden alussa tilataan kasvinsuojeluaineita, viljan ja heinän siemenet, muovit, reunapainopussit, kiristekalvot. Kevään aikana tehdään polttoaineista vuodeksi kerrallaan kauppaa, tietty alennusprosentti paikallisesta hintatasosta. Myös mahdollinen lannoitteiden täydennystilaus tehdään kevään aikana.

Kesäkuussa on nykyään mahdollista tilata toisen sadon lannoitteet toimijoiden lisääntyneillä markkinoilla. Seuraavan vuoden lannoitteiden kaupat tehdään heinäelokuun aikana. Syksyn aikana tilataan seuraavan vuoden aiv-hapot, biologiset säilöntäaineet ja tehdään mahdollisesti siemenkauppaa. Loppuvuodesta sovitaan rehukauppojen sitominen ja sähkönhankintakaupat. Ensimmäistä kertaa on pyydetty maanäytteistä yhteistarjousta ja saatu huomattavat alennusprosentit.

Kansainvälisiä tarjouksia on saatu esim. Olterilta Virosta siemenistä. Ulkomailla on huomattu ringin ostovoima. Ringin vuotuiset ostot ovat luokkaa aumamuovi yli 10 000 €, käärintämuovit n.16 lavaa eli n. 50 000 €, kasvinsuojeluaineet 35-40 000 € vuodessa. Lisäksi polttoainekauppaa tehdään 200-300 000 € ja rehukauppaa 450-500 000 € edestä vuodessa.

Kilpailutuksessa tarjouspyynnöt laitetaan kaikille vartenotettaville yrityksille. Tarjouspyyntöihin on vastattu lähes aina. Kilpailutuksessa on otettu myös huomioon paikalliset toimijat, joita on pyritty jollakin asteella suosimaan kilpailutuksessa.

Myyjien mielipiteet ovat muuttuneet renkaan toimintaa kohtaan vuosien aikana. Ennen rengasta yritettiin purkaa tekemällä yksittäisiä tarjouksia. Nykyään ymmärretään renkaan tuoma etu myyjälle, kun yhdellä kontaktilla ja tarjouspyynnöllä voidaan saada monet tilat asiakkaiksi ja suuri myynti aikaiseksi. ”Meijerin hintoja pidetään yleensä kaikissa tuotteissa kilpailukykyisenä, yleensä hankintarengas on saanut tuotteet vielä meijeriäkin huokeampaan hintaan”.

#### 4.1.3 Hankintaringin toiminnasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat

Hankintaringin toiminnasta on saatu myös muitakin hyötyjä tuotantopanoksiin menevän rahan säästämisen lisäksi. Suurena hyötynä koettiin myös se, että yhteydenpito ja keskustelu tilojen välillä on parantunut ringin toiminnan myötä. Asioista keskustellaan ja ongelmia ratkotaan tilojen kesken. Renkaalla onkin ollut tapana kerran kessässä kokoontua saunomaan ja keskustelemaan. Renkaan sisällä on myös alettu tekemään koneyhteistyötä, jonka määrä kasvaa koko ajan.

#### 4.1.4 Hankintaringin kehittäminen, toiminnan riskit ja tulevaisuuden näkymät

Ringin toimintaa kehitetään ottamalla uusia tuotteita mukaan kilpailutukseen. Verkkotilausjärjestelmän käyttöönoton jälkeen saadaan parempaa tietoa tilojen tarpeista ja tätä kautta saadaan uusia tuotteita ja tuoteryhmiä mukaan kilpailutukseen. Toiminnan riskinä nähtiin ringin vetäjien väsähtäminen ja hintaseurannan herpaantuminen, jolloin hinta nousee. Riskinä on myös mahdollinen porukan hajoaminen. Hankintaringissä on mietitty myyntiyhteistyötä, mutta ei ole löydetty vielä sopivaa toimintamallia.

Tulevaisuudessa hankintarinki tulee jatkamaan toimintaansa paikallisen Agrimarketin ja K-maatalouden alueella. Alueen laajenemista pidetään mahdollisena naapurikuntiin, jos verkkotilausjärjestelmä todetaan toimivaksi. Kansainvälisen kaupankäynnin määrä on lisääntymässä osittain verkkokauppojen kautta, joista saadaan hintatietoa ja pyritään luomaan ulkomaisia kontakteja.

## 4.2 Haastattelu 2

### 4.2.1 Hankintaringin perustaminen ja toimintamalli

Hankintarinki toimii osana marjatilojen yhteistyötä. Hankintaringin kautta on kilpailutettu lähinnä kasvinsuojeluaineita ja satunnaisia eriä tuoremarjapakkausmateriaaleja esim. rasioita ja pahvilaatikoita. Hankintaringin toiminta tapahtuu osuuskuntamuodossa. Osuuskunnan päätoimintapaino on kuitenkin tarjota poimintakone- ja neuvontapalveluita osakkaille. Jäsenmaksua on kerätty pinta-alan mukaan satunnaisesti, kun tarvetta on esiintynyt.

Osuuskunnan hallitukseen kuuluu viisi henkeä. Hallituksen tehtävänä on pitää osuuskunnan toimintaa pystyssä. Hallitus tekee osuuskunnalle ehdotuksia asioiden hoitotavoista, jotka käydään lävitse ja hyväksytään osuuskunnan yleisissä kokouksissa. Osuuskunta toimii kahden kunnan alueella. Osuuskuntaan ja hankintarinkiin kuuluu 12 tilaa, joiden päätuotantosuunta on marjanviljely muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta.

### 4.2.2 Hankintaringin tiedotus- ja tilauskäytäntö

Hankintojen osalta tiloja ei sitouteta tilaamaan ringin kautta, vaan vapaus on tilata muualtakin. Osuuskunnan kautta tilatessa täytyy olla tilausmäärät kartoitettu tiettyyn päivään mennessä ennen kilpailutuksen aloittamista. Vuoden vaihteen jälkeen aloitetaan tarpeiden ja tilausmäärien kartoitus, joista kootaan yhteinen lista. Kasvinsuojeluaineiden osalta on koottu marjakasvien kasvinsuojeluaineiden suosituslista, josta jokainen tila valitsee oman tarpeensa mukaan viljelyynsä sopivaa ainetta. Muiden viljelykasvien osalta tila ilmoittaa erikseen kasvinsuojeluaineiden merkin ja määrän. Aineet toimitetaan kumpaankin kuntaan yhteen pisteeseen, josta kukin hakee omansa. Aineet laskutetaan osuuskunnalle ja osuuskunta laskuttaa tiloja ja mahdolliset reklamaatiot hoidetaan osuuskunnan kautta.

Hankintatarjouspyyntöihin on vastattu heikosti. Myyjiä ei tunnu kiinnostavan 12 tilan tarjouspyynnöt, joten on alettu toimimaan yhdessä isomman maataloushankintaringin kanssa, jolloin on saatu ostovolyymia. Tämä on huomattu toimivaksi ratkaisuksi.

Osuuskunta kilpailuttaa ja myy omaan lukuunsa myös osakkaidensa marjasadon teollisuuteen. Kilpailutuksen kohteena on kaksi isompaa marjateollisuusostajaa, jotka ostavat satojatuhansia kiloja ja lisäksi muutama pienempi mehun/viinin valmistaja, joille menee kymmentuhatta kiloa marjaa. Marjat saadaan teollisuuden käyttöön paremmin, kun pystytään tarjoamaan isompia kertakuormia. Isompia määriä saadaan kerättyä korjuukoneiden avulla. Osuuskunnalla on käytössään 2 marjanpoimintaan suunniteltua konetta.

Marjojen kypsyessä alkavat suunnittelut poimintajärjestyksestä, jotta saataisiin mahdollisimman suuri erä kasaan marjoja lyhyessä ajassa. Osuuskunta tilittää marjoista saamansa myyntitulot maataloille. Marjataloilla on myös jonkin verran myyntiä yksityisille kuluttajille, mutta osuuskunta ei puutu näihin kauppoihin.

#### 4.2.3 Hankintaringin toiminnasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat

Ongelmana nähtiin eri kauppiaiden tuotemerkkien paljous, jolloin korvaavien tuotteiden löytäminen kilpailun voittaneelta yritykseltä tahtoo olla työlästä ja joskus joudukin tilaamaan pienen erän toiselta kauppiaalta, jolloin menetetään kilpailutuksen edut. Osuuskuntana saadaan isompi tarjonta erilaisista marjoista ja marjamääristä teollisuudelle. Koneiden yhteiskäytöllä saadaan korjuukoneille suurempi käyttöaste. Yksittäiselle viljelijälle myyntityö tahtoo olla haastavaa ja koneet liian kalliita hankittavaksi.

#### 4.2.4 Hankintaringin kehittäminen, toiminnan riskit ja tulevaisuuden näkymät

Kaluston liikuttelussa ja marjojen puintijärjestyksessä olisi kehitettävää, jotta saataisiin lähtemään mahdollisimman täysiä kuormia ja alennettua näin rahtikustannuksia. Osuuskunnan viljelijät tahtovat olla iäkstä väkeä ja jatkajia ei tahdo löytyä, joten tulevaisuudessa tilojen määrä varmasti vähenee. Viljelymaita pyritään kuitenkin hyö-

dyntämään kasvustojen ikä ja sijainti huomioon ottaen pienemmälläkin väellä, jolloin toimintaa on tehostettava ja kehitettävä.

### 4.3 Haastattelu 3

#### 4.3.1 Hankintaringin perustaminen ja toimintamalli

Hankintarinki toimii osakeyhtiössä, joka on perustettu yhteisen kuivurin pyörittämiseen. Vuonna 2008 lähdettiin suunnittelemaan kuivuria. Yhtiön osakassopimus kirjoitettiin vuonna 2009 ja yhtiövastikkeet maksettiin. Osakkeet merkittiin viljelyn vilja-alan mukaan periaatteella 1-10 ha=10 osaketta yhtiöstä. Osakkeen merkintä hinta oli 100 €. Lisäksi osakkaat tekivät joko määräsomman takauksen taikka vaihtoehtoisesti vakuudettoman pääomallainan yhtiölle, jolle maksetaan käypä korko. Kolmen vuoden päästä sovitaan viljelyalojen tarkistus ja mahdolliset muutokset. Normaalit osakeyhtiön sääntömääräiset kokoukset pidetään vuosittain.

Osakeyhtiön on saatava tuloa, jotta pystytään maksamaan kuivuri-investointiin otettu laina pois. Osakeyhtiö saa tuloja siilojen vuokrauksesta, kuivausmaksuista ja osakkeista maksetaan 50 €/osake vuotuisesti. Vuoden 2010 syksyllä kuivattiin ensimmäiset viljat uudessa kuivaamossa. Osakeyhtiön toimintaperiaatteena on kuivata ja varastoida osakkaidensa viljat ja mahdollisesti käydä jonkin tasoista maatalouskauppaa.

Osakeyhtiössä on mukana 13 tilaa. Maitotiloja osakkaista on neljä tilaa, nautakarjan kasvattajia kaksi tilaa ja loput ovat viljajiloja. Kuivausta on tehty myös ulkopuolisille 5-10 % vuotuisesta kuivauksesta. Osakkeiden jakohetkellä oli vilja-alaa yhteensä 275 ha. Nyt kuivurin lävitse kulkee n.300 ha viljat vuosittain. Osakassopimuksessa on sovitettu sakosta sopimusrikkomuksia varten. Ketään ei pakoteta kuivaamaan, mutta juokseviin kuluihin on osallistuttava.

#### 4.3.2 Hankintaringin tiedotus- ja tilauskäytäntö

Virallinen osakaskokouskutsu lähetetään postitse, muuten tiedotetaan sähköpostitse. Kuivaajalla on järjestetty valvonta kuivauskautena. Kuivaajalla on kahdeksan päi-

vystäjää, jotka kierrättävät vuoroja. Syksyn aikana tulee noin kolme vuoroa per päivystäjä. Päivystäjä valvoo vuorollaan kuivausta ja kuivausjärjestystä. Kuivaajalla on oma puhelin, jolla hoidetaan päivystysasioita.

Osakeyhtiö laskuttaa kuivauksesta osakkaita. Jos on reklamoitavaa kuivauksesta, käydään keskustelua osakkaiden kesken. Käytännössä on käyty puhelimitse keskustelua. Yhteishankinnoissa laskut menevät suoraan kauppiaalta tiloille. Tilat reklamoivat myös suoraan kauppiaille. Yhteishankintana hankitaan suurimmaksi osaksi viljan siemeniä ja heinänsiementä. Jonkin verran myös hankitaan kasvinsuojeluaineita. Lannoitteiden yhteishankintaa on mietitty, mutta sopivaa toimintamallia ei ole löydetty vielä. Ongelmaksi tulee se, että myyjät pakottavat toimituksen yhteen pisteeseen, jolloin paikallisjakelussa on ongelmia varsinkin kauimmaisille tiloille. Myös tilausmäärät tilakohtaisesti vaihtelevat, jolloin suuremman lastin vieminen suoraan käyttötilalle tulee halvemmaksi.

Yksi osakas kerää tiloilta tilaukset ja kokoaa niistä mahdollisimman yhtenäisen tarjouspyynnön, jonka jälkeen tarjouspyynnöt lähetetään mahdollisimman monelle eri toimijoille. Tarjouspyyntöihin on saatu vastauksia runsaasti. Ongelmaksi on tullut eri toimijoiden tuotemerkkien ja lajikevalikoiman suuri määrä, jolloin yhdenmukaisen tarjouspyynnön kokoaminen on haastavaa.

#### 4.3.3 Hankintaringin toiminnasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat

Yhteistoiminnan alettua on yhteistyön määrä lisääntynyt vuosittain. Varastoinnin ja kuivauksen lisäksi suurin hyöty on saatu, kun viljatilat pystyvät myymään viljansa suoraan karjatilojen käyttöön ilman suuria rahtikustannuksia. Viljan lastaus onnistuu sisätiloissa ja tilaa on rekkakuormillekin, mikä mahdollistaa viljan ostamisen suurempina erinä ulkopuolelta. Suuria viljakuormia ei yleensä pystytä varastoimaan taikka purkamaan tiloilla suoraan. Tiedon kulku ja tilojen keskeinen yhteistyö on lisääntynyt. Koneiden lainaaminen ja tiedon jakaminen on kasvanut yhteistyön alettua. Ongelmana on tarjousten yhteismitallistaminen. Lisäksi henkilöä, joka keskittyisi kilpailutuksia ja tilauksia vetämään, ei tahdo löytyä.



#### 4.3.4 Hankintaringin kehittäminen, toiminnan riskit ja tulevaisuuden näkymät

Hankintojen ja kilpailutustapojen ja vetäjän löytäminen olisi hankintaringin kehittämisen kannalta tärkeää. Toiminnan riskinä on viljan hinnan ja sen myötä viljanviljelyalan tippuminen. Yhteishankinnoissa on riskinä inhimillisten virheiden tekeminen tilauksissa tai kirjauksissa.

Tulevaisuudessa yritetään kuivurin käyttökapasiteettia kasvattaa etsimällä uusia osakkaita toimintaan mukaan. Hankintaringin tulevaisuutta mietittäessä pohditaan, liitytäänkö suurempaan hankintaringiin mukaan, jolloin hankinta- ja kilpailutusvolyymia saataisiin entisestään kasvatettua ja näin parempia etuuksia.

## 5 Yhteenveto

Hankintaringin pyörittämisen ja menestymisen takana on yksittäisiä ahkeria henkilöitä, jotka jaksavat pyörittää kilpailutusta ja pitävät hintoja silmällä omien tilan töiden lisäksi. Hankintaringin eteen tehdään töitä yleensä talkootyöllä ja omalla ajalla, jonka vuoksi vetäjää on yleensä vaikea löytää. Hankintaringi saa sitä paremmin tuotantopanosten hintoja alas, mitä suurempia ovat tarjousten kokoluokat. Kuitenkin ringin kasvaessa suureksi alkaa työmäärä olla liikaa yhdelle henkilölle. Tällöin erilaisten tilausjärjestelmien käyttöön ottaminen tulee kyseeseen. Hankintaringin vetäjille myös pienimuotoinen palkkio on paikallaan motivaation lisäämiseksi koska, ringistä saatu hyöty on mukana oleville tiloille merkittävä taloudellisesti ja sosiaalisesti.

Hankintaringin toiminnan hyvänä puolena pidettiin ryhmän yhteisöllisyyttä ja tiedon jakoa ryhmänä. Koettiin myös, että tukea oli saatavilla sitä tarvittaessa.

Kaikissa hankintaringeissä oli myös koneiden yhteiskäyttöä ja urakointia ringin tilojen kesken. Yhteistyö oli lisääntynyt ringeissä yhteishankinnan alettua. Hankintaringien toiminnalla oli saatu tilojen tuotantopanoksiin meneviä kuluja pienennettyä selvästi.

Kaikissa hankintaringeissä haastateltavat totesivat, että toiminnan vaarana on se, että rinkiä vetävät henkilöt väsähtävät, jolloin toiminta todennäköisesti lopahtaisi. Pienemmissä hankintaringeissä haasteena on tarpeeksi ison ostovolyymien kasaaminen ja parempien tarjousten saaminen. Yksittäisen tilan on vaikea saada kasattua tarpeeksi suurta tilauserää ulkomailta kannattavasti. Hankintaringin avulla saadaan monen tilan ostokapasiteetti hyödynnettyä myös ulkomaan kauppoihin.

Hankintaringin perustamisessa ei ole yhtä tiettyä mallipohjaa. Uuden hankintaringin perustaminen lähtee rakentumaan osallistujien näkemysten mukaiseen yhteistyömuotoon. Tuotantopanosten yhteinen hankinta tulee tulevaisuudessa lisääntymään maataloilla. Yhteishankinnan kautta saadaan merkittävä etu kilpailutuksessa ja tätä kautta säästöjä. Myös viljelijöiden väliset kokemusten ja ammatillisten asioiden jakaminen toisten viljelijöiden kautta auttaa vähentämään viljelijöiden henkisiä paineita. Tämä tuo lisäarvoa yhteistyölle.

## Lähteet

Harris,A & Howard,J. N.d. Financing agricultural co-operatives.

[http://www.agf.gov.bc.ca/busmgmt/bus\\_arrange/bus\\_arrang\\_pdf/coop2.pdf](http://www.agf.gov.bc.ca/busmgmt/bus_arrange/bus_arrang_pdf/coop2.pdf)

Viitattu 23.4.2015

Impola,J.1998.Vaasa. Vaasan yliopiston täydennyskoulutuskeskus.

[http://www.tritonia.fi/vanha/ov/logi/1\\_10.htm](http://www.tritonia.fi/vanha/ov/logi/1_10.htm) Viitattu 22.4.2015

Kurkela, R. N.d. Tilastollinen tiedonkeruu-verkko opas.

Viitattu 23.3.2015. <https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/>

Kämäräinen,S., Rinta-Kiikka,S. & Yrjölä,T.2014. Maatilojen välinen yhteistyö Suomessa. PTT työpapereita. 162. Helsinki.

Projektimyynti.2010. Edu. Teknologiateollisuus ry. Projektimyynti ja markkinointi.

[http://www.edu.fi/download/120997\\_6186\\_Projektimyynti.pdf](http://www.edu.fi/download/120997_6186_Projektimyynti.pdf) Viitattu 23.4.2014

Ryhänen,M., Sipiläinen,T., Ovaska,S. & Laitila,E.2012. Yhteistyö ja resurssit maitotiloilla: Verkostomaisen yrittämisen lähtökohtia ja edellytyksiä. Seinäjoki, Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. raportteja ja selvityksiä 59.

Tilastokeskus. Maatalouden hintaindeksien kehitys 2000-luvulla. Viitattu 22.4.2015.

[http://www.mtk.fi/maatalous/tilastot/elintarvikkeet\\_tuotantopanokse/fi\\_FI/elintarvikkeet\\_tuotantopanokset/](http://www.mtk.fi/maatalous/tilastot/elintarvikkeet_tuotantopanokse/fi_FI/elintarvikkeet_tuotantopanokset/)

Tuki,J & Tamminen,A. 1999. Markkinointiyhteistyö. Tieto tuottamaan. Yhteistyöllä tuloksiin. Maaseutukeskusten liiton julkaisuja. Jyväskylä. Gummerus. nro 935

World farmers organisation. 2003. Agricultural cooperatives.

<http://www.wfo-oma.com/documents/agricultural-cooperatives.html>

## Liitteet

### Liite 1. Haastattelulomake

1. Mitenkä hankintarinki on perustettu ja mikä on sen toiminta periaate?
2. Toimitaanko mahdollisesti osuuskunta, yhdistys... mallilla? Onko jäsenmaksuja/sääntöjä?
3. Ringissä mukana olevien tilojen määrä ja keskikoko, tuotantosuunta?
4. Miten tilat sitoutetaan ringin toimintaan?
5. Mitenkä hoidetaan tiedotus ja tilausten kokoaminen, logistiikka
  - a. Mitenkäs laskutus?
  - b. Reklamointi?
6. Mitä kilpailutetaan suurimmaksi osaksi? Tuleeko uusia tuote- /tuoteryhmiä jatkossa? Onko kansainvälisiä tarjoajia mukana?
7. Kuinka kilpailutus toteutetaan? Kuinka monelle tarjouspyyntö laitetaan, kuinka kattavasti tarjouksia saadaan? Myyjien suhtautuminen?
8. Toiminasta saadut hyödyt ja mahdolliset ongelmat?
  - a. Mikä on ollut parasta ringin toiminnassa?
  - b. Missä olisi kehitettävää?
  - c. Toiminnan riskit?
9. Onko ringin käytössä yhteiskoneita tai muuta yhteistoimintaa tai aikeita jompaan kumpaan? Myyntiyhteistyötä?
10. Hankintaringin tulevaisuuden näkymät? Lisääntykö tilojen määrä, laajeneeko toiminta? Tuleeko kansainvälistä toimintaa?