

---

**URAKOINTIKARTOITUS PROAGRIA LÄNSI-SUOMEN  
ALUEELLA**



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö  
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma  
Mustiala, 21.5.2014

Patrik Brinkas

Sami Raunio

---

MUSTIALA  
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma  
Maatilatalous

---

<b>Tekijä</b>	Sami Raunio, Patrik Brinkas	<b>Vuosi</b> 2014
<b>Työn nimi</b>	Urakointikartoitus ProAgria Länsi-Suomen alueella.	

---

## TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyömme pohjautuu omaan kiinnostuksen kohteeseemme koneurakointiin. Työ toteutettiin yhdessä ProAgria Länsi-Suomen kanssa. Opinnäytetyön tavoitteeksi asetettiin urakointipalveluiden kysynnän, tarjonnan ja laadun kartoittaminen ProAgria Länsi-Suomen alueella. Tavoitteena oli selvittää, mitkä ovat urakoinnin ja sen hinnoittelun perusteet, tilojen välisen yhteistyön lisäämisen kiinnostavuus sekä yritysmuotojen selvittäminen. Työn kirjallisessa osiossa sovelletaan olemassa olevaa tietoa ja tutkimuksia. Tavoitteeseen pääsimme mielestämme hyvin ja tulosten pohjalta voimme todeta, että urakointia on alueella laajasti tarjolla ja tulevaisuudessa urakointi ja yhteistyö tulevat lisääntymään.

Opinnäytetyössämme on suuressa osassa kyselytutkimus, joka toteutettiin yhdessä ProAgria Länsi-Suomen kanssa. Nettikysely lähetettiin ProAgria Länsi-Suomen palveluita käyttäneille asiakkaille sähköpostijakelun kautta. Ensisijainen kohderyhmämme oli maatalousyrittäjät, jotka tuottivat tai käyttivät urakointipalveluita. Kyselyllä pyrittiin kartoittamaan urakoinnin kysyntää, tarjontaa, laatua ja urakointipalveluiden toimivuutta. Kyselyssä kartoitettiin myös tilojen välistä yhteistyötä sekä tilojen yritysmuotoja. Kyselyä voidaan pitää hyvin onnistuneena, koska vastaajia ja vastauksia saatiin paljon.

Kyselyn vastauksista kävi ilmi, että suurin osa (65,75 %) vastaajista on käyttänyt urakointipalveluita maatalouden töissä. Eniten urakointipalveluita käytettiin viljan puintiin, joka oli myös eniten tuotettu urakointipalvelu. Muita paljon käytettyjä ja tuotettuja urakointimuotoja olivat kasvinsuojeluruiskutukset, paalaus, niitto sekä suorakylvö.

Vastauksista selvisi, että tilojen välinen yhteistyö on suosittua ja yhteistyötä halutaan lisätä tulevaisuudessa. Tilojen tulisi jatkossa kiinnittää enemmän huomiota urakoinnin sopimusasioihin, sillä nyt vain harva teetti työstä kirjallisen sopimuksen.

**Avainsanat** Koneurakointi, koneyhteistyö, yritysmuodot, hinnoittelu

**Sivut** 29 s. + liitteet 2 s.

MUSTIALA

Degree Programme in Agricultural and Rural Industries

Agriculture Option

---

**Author**

Sami Raunio, Patrik Brinkas

**Year** 2014

**Subject of Bachelor's thesis**

Contractor assessment in the area of ProAgria Western Finland

---

## ABSTRACT

Our thesis is based on our own interest of machinery contracting. The work was conducted in co-operation with ProAgria Western Finland. The goal of the thesis was to analyse the demand, supply and quality of contracting services in the area of ProAgria Western Finland. Our mission was thus to look into the basis for contracting and its pricing, as well as investigating the interest in collaboration between the farms and the types of business models being used. The written part of the thesis utilises existing information and research. We believe we reached our goals well. Based on our findings we can state that machinery contracting services are widely available in the area and in the future there will be more contracting and collaboration.

A big part of our thesis consists of a survey conducted together with ProAgria Western Finland. The online survey was sent via email to the clients that had used ProAgria Western Finland's services. Our primary target group were farmer entrepreneurs who had provided or used contracting services. The survey attempted to assess the demand, supply, quality and functioning of contracting services. The survey also looked at the collaboration between the farms and the business models they use. The survey can be considered a success, as we reached many respondents and received plenty of replies.

Our survey showed that the majority of the respondents (65.75%) had used contracting services for agricultural jobs. The most popular job where machinery contracting was utilised was harvesting, which was also the most popularly produced service. The other much used and much produced forms of contracting were pesticide spraying, baling, mowing and directseeding.

The replies made it clear that collaboration between farms is popular and there's interest for increasing the collaboration in the future. The farms should pay attention to the legal aspects of machinery contracting, as now very few had made a written agreement.

**Keywords** Machinery contracting, machinery collaboration, business models, pricing.  
**Pages** 29 p. + appendices 2 p.

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	KONEURAKOINTI.....	1
2.1	Siirtyminen urakointipalveluiden käyttöön.....	2
2.2	Nykyajan vaatimukset.....	3
2.3	Urakointisopimus.....	4
3	URAKOINNIN HINNOITTELU.....	4
3.1	Urakoinnin kustannukset.....	5
3.1.1	Kustannuksiin vaikuttaminen.....	5
3.2	Hinnan määrittäminen.....	6
3.2.1	Hintakilpailu.....	7
3.3	Kustannusten muodostuminen – urakoitsijan näkökulma.....	7
4	YHTEISTYÖ.....	8
4.1	Yhteistyön taloudellinen merkitys.....	9
4.2	Yhteistyön ongelmat.....	9
5	YHTEISTYÖMUODOT.....	10
5.1	Naapuriapu.....	10
5.2	Yhteiskoneet.....	10
5.3	Työrengas ja yhteinen koneketju.....	10
5.4	Konerengas.....	11
5.5	Urakointi.....	12
5.6	Yhteistyötä yrityksenä.....	12
5.7	Osuuskunta.....	12
6	YRITYSMUODOT.....	13
6.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja.....	14
6.2	Avoin yhtiö.....	15
6.3	Osakeyhtiö.....	16
6.4	Kommandiittiyhtiö.....	17
6.5	Yhtymä.....	18
7	KYSELYTUTKIMUS.....	18
7.1	Kyselyn toteutus.....	18
7.2	Kyselyn otos.....	18
7.3	Kyselyyn vastanneet tilat.....	19
7.4	Urakointipalveluita käyttäneet.....	20
7.4.1	Maanmuokkaus.....	21
7.4.2	Kylvö.....	21
7.4.3	Kasvinsuojelu.....	21
7.4.4	Rehunkorjuu.....	21
7.4.5	Lannoitus.....	22

7.4.6	Puinti ja viljan käsittely .....	22
7.5	Urakoinnin laatu ja sopimukset.....	22
7.6	Urakointipalveluita tuottaneet .....	22
7.6.1	Maanmuokkaus.....	22
7.6.2	Kylvö .....	23
7.6.3	Kasvinsuojelu .....	23
7.6.4	Rehunkorjuu .....	23
7.6.5	Lannoitus .....	23
7.6.6	Puinti ja viljankäsittely .....	23
7.7	Yhteistyö .....	23
7.8	Vastaajien esille tuomat kommentit .....	24
8	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	25
	LÄHTEET .....	28

Liite 1	Saatekirje
Liite 2	Urakointikysely ProAgria Länsi-Suomen alueella

## 1 JOHDANTO

Tilakoot kasvavat ja pinta-alat tiloilla sen myötä. Koneyhteistyö mahdollistaa taloudellisen panostuksen kalliimpiin ja tehokkaampiin koneisiin, joihin mahdollisesti itsenäisellä tilalla yksistään ei olisi resursseja. Koneyhteistyön myötä voidaan hankkia sellaisia koneita, jotka auttavat ja tehostavat merkittävästi tilan toimia. Koneiden tuomat riskitekijät myös pienentyvät yhteistyön tiimoilta. Urakointi puolestaan on mahdollisuus sellaisille tiloille, joilla ei ole mahdollisuutta tarvittavaan konekantaan tai vastaavasti aika tai muu rajoittava tekijä puoltaa urakointipalveluiden hankintaa. Urakointipalveluiden tarjonta on toisaalta yrittäjälle varteen otettava lisäelinkeino. Urakointipalveluiden käyttö lisääntyy jatkuvasti ja suoritustapoja löytyy useita. Urakoitsijan käyttö on myös useasti halvin vaihtoehto asiakkaalle, mitä myös selvitämme opinnäytetyössä.

Työn tavoitteena on kartoittaa kysyntää ja tarjontaa urakointipalveluille ja kiinnostusta yhteistyölle ja yhteiskoneille ja tutkia näiden toimien kehittämistä sekä kehittymistä lähimenneisyydessä ja tulevaisuudessa. Tutkimme myös urakointipalveluiden tavoitteita ja taloudellisia vaikutuksia sekä urakoinnin tärkeyttä tilojen lisäelinkeinona. Työssä selvitetään myös urakoinnin nykytilannetta, tulevaisuuden näkymiä sekä esitellään eri yhtiömuotojen tarjoamia mahdollisuuksia. Tietoa on hankittu käyttämällä kyselylomaketta, joka on lähetetty ProAgria Länsi-Suomen alueelle. ProAgria Länsi-Suomi muodostuu entisestä ProAgria Satakunnasta ja varsinaissuomalaisesta ProAgria Farmasta. Kyselylomakkeen perusteella tehdään yhteenveto ja tulkinta työstä. Kirjallinen osuus on katsaus eri yhteistyömuotoihin sekä urakointiin.

## 2 KONEURAKOINTI

Voimakkaan rakennekehityksen aikana tilakoot kasvavat kovaa vauhtia ja suuria investointeja tehdään jatkuvasti. Nopea kehitys antaa mahdollisuuden koneurakoinnin lisääntymiselle, suurimpana syynä on riittämätön aika ja kannattavuus. (Klemola 2000.)

Työmäärän lisääntyminen ja maatilayrityksen johtaminen vaativat entistä enemmän aikaa. Kasvavat peltohehtaarimäärät vaativat yhä tehokkaampaa koneistusta. Tässä kohtaa harkittavaksi tulee töiden ja työvaiheiden teettäminen urakoitsijalla. Urakointipalveluiden hankinnalla voidaan saavuttaa monia hyötyjä, kuten pienentää koneinvestointikustannuksia, vähentää koneiden huoltoon käytettyä aikaa ja säästää koneiden varastointivaatimuksia. Kun aikaa jää muuhun, voidaan oma osaaminen hyödyntää tuottavammin. Osan omasta koneistuksesta voi tilanteen mukaan myydä. Urakoitsijat käyttävät lisäksi tehokkaita koneita ja uutta tekniikkaa, jolloin työstä tulee tehokkaampaa ja tarkempaa. (Lappi & Enroth 2011, 79.)

## 2.1 Siirtyminen urakointipalveluiden käyttöön

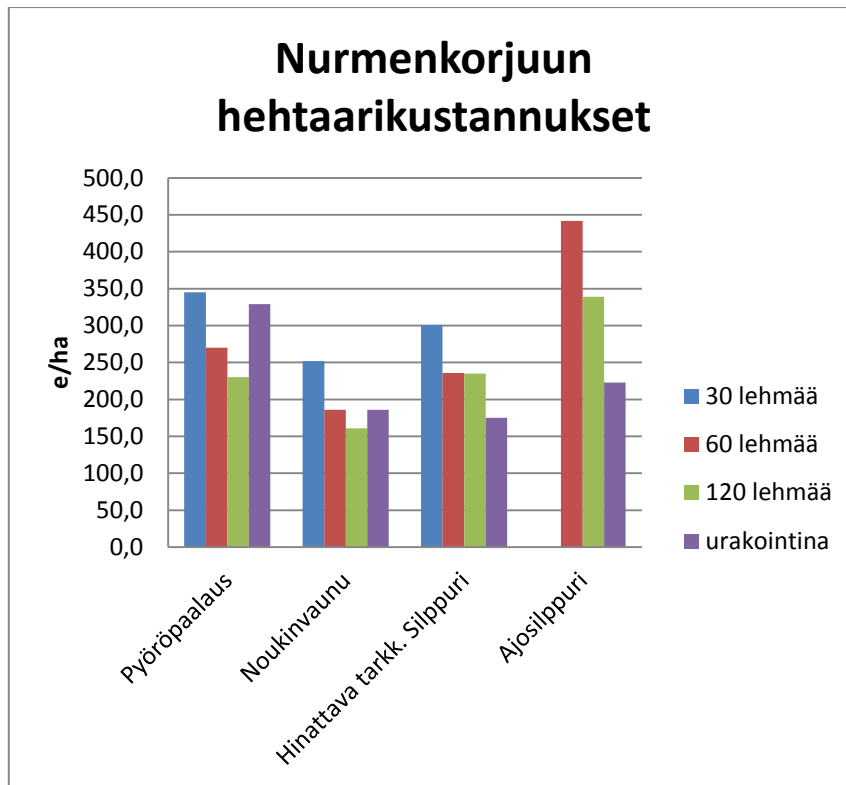
Kustannusten tiedostamisella ja seuraamisella on tärkeä tehtävä, kun arvioidaan tilan koneiden taloudellisuutta ja tehokkuutta. Omien koneiden todellisia kustannuksia pystytään seuraamaan ja valvomaan, kun laskelmat perustuvat todellisiin hintoihin ja käyttömääriin. Urakoitava työ pystytään hinnoittelemaan kilpailukykyiseksi, kun omat kustannukset ovat selvillä.

Urakointipalveluiden tuottaminen ja käyttäminen ovat tehokkaita tapoja parantaa maatalouden kannattavuutta. Koneille saadaan lisää käyttöä, eli tehokkaita tunteja ja tehtävälle työlle korvaus. Urakointityön hankkijan ei tarvitse itse hankkia työn vaatimaa kalustoa, eikä ammattitaitoakaan, vaan urakoitsija hoitaa työn oikeanlaisella kalustolla sekä työhön vaaditulla ammattitaidolla.

Koneet, rakennukset ja työ ovat suuria kustannuseriä tuotantokustannuksista, jolloin kannattaa laskea, onko urakoitsijan käyttö kannattavampaa joissakin työvaiheissa. Varsinkin pienillä tiloilla on ongelmana vanhahko tekniikka ja kustannustehokkuus. Yrityksen täytyy hyödyntää tuotantopanoksia tehokkaasti, että toiminnasta saadaan kannattavaa. Tilalle ei kannata hankkia turhaa tai ylimääräistä kalustoa, sillä varastoidulla koneella on kuluja. Yhteiskoneet, yhteistyö ja urakointi voivat tuoda säästöjä ja tasata työhuippuja kiireisimpinä aikoina. (Pentti & Laaksonen 4/2005 (577).)

Koneinvestointeja suunniteltaessa kannattaa huomioida mahdollisuudet käyttää urakointia ja koneyhteistyötä. Oman koneen vuotuinen käyttömäärä on tärkeä tekijä laskettaessa konekustannuksia ja kannattavuutta. Pienellä vuotuisella käyttömäärällä konekustannukset nousevat käyttötuntia kohden suureksi, jolloin hankittu urakointipalvelu voi tulla edullisemmaksi. Suunnittelussa ja kustannuksien laskemisessa kannattaa käyttää apuna konelaskureita. Laskureilla pystytään hintoja ja arvoja vertailemalla laskemaan, kuinka suuri vuotuisen käyttömäärän tulisi olla, jotta koneen käyttäminen ja omistaminen olisi taloudellisesti kannattavaa. Koneen käyttömäärän lisäksi täytyy ottaa huomioon koneen säilytyskustannukset, työvoimakustannukset, kunnossapitokustannukset sekä poisto- ja korkokustannukset. (Lappi & Enroth 2011, 91.)

Työtehoseura julkaisee urakointien hintoja, missä käy ilmi urakoitava työ ja hinta. Näitä hintoja kannattaa käyttää apuna, kun kyselee tarjouksia tai laskee oman koneen hankinnan kannattavuutta. Seuraava kuvio (kuvio 1) kuvaa selkeästi milloin urakoitsijaa kannattaa käyttää erikokoisilla maito-tiloilla ja milloin oman koneen käyttö on perusteltua. Kuvassa on otettu huomioon eri nurmenkorjuumenetelmät, omat koneet sekä urakoitsija. Korjuukertoja on kaksi ja kerättäväksi alaksi on laskettu 0,6 ha. Laskelma sisältää niiton, korjuun, kuljetukset, siilotyöskentelyn, paalimuovit sekä hapon. Hinnat perustuvat Työtehoseuran kyselyyn.



Kuvio 1. Nurmenkorjuun hehtaarikustannus erikokoisilla tiloilla. (Palva, KoneAgria 2007,2007.)

## 2.2 Nykyajan vaatimukset

Nykypäivänä teknologia kehittyä kovaa vauhtia myös maataloudessa. Maatalouden töiden helpottamiseksi on kehitetty muun muassa ajo-opastimia, GPS-laitteita ja täsmälannoitus. Urakoitsijat pyrkivät pysymään mukana kehityksen vauhdissa ja tarjoamaan asiakkailleen aina tarkempaa ja parempaa työtä. Tämä on kuitenkin haastavaa, sillä tekniikka vanhenee nopeasti. Uuden tekniikan asentaminen traktoriin on yleensä kallista ja yhden viljelijän hankintana se ei välttämättä ole kannattavaa, jolloin urakoitsijan käyttöä on hyvä harkita.

Automaattiohjaukset, jotka käyttävät apunaan GPS-signaaleja, ovat lisääntymässä koneissa vauhdilla, koska ajolinjojen seuraaminen vaikeutuu koneiden työlevyyksien ja ajonopeuksien kasvaessa. Automaattiohjaus poistaa lähes kokonaan päällekkäisajot ja peltoihin ei synny enää niin helposti käsittelemättömiä kohtia. Tällöin urakoitsija tai viljelijä pystyy käyttämään konettaan koko kapasiteetillaan, jolloin turha ajo vähenee ja kustannukset pienenevät. Tarkka toiminta pellolla säästää rahaa ja ympäristöä, sillä esimerkiksi lietteen levityksessä päällekkäisajo näkyy myöhemmin kasvukaudella kasvuston lakoontumisena. (Oristo & Oristo 2013, 72-77.)

Varsinkin kasvinsuojeluruiskuissa on alettu käyttää automaattiohjauksia ja tietokoneita kohonneiden kustannusten sekä tiukentuneiden suojaetäisyyksien takia. Tietokone pystyy automaattiohjatussa ruiskussa sulkemaan itse suuttimia, kun opastin huomaa päällekkäisajon. Tämä on varsin kätevää ajettaessa epäsymmetrisiä lohkoja, joissa kiiloja muodostuu paljon. Vält-



tämällä päällekkäisajoja voidaan säästää kasvinsuojeluaineiden määrissä, eikä myöskään kasvia kuormiteta liian suurilla annoksilla.

Saatavilla on myös monia lisälaitteita, jotka sopivat urakointiin. Yleistymässä ovat esimerkiksi mittauslaitteet, jotka tuottavat tärkeää tietoa viljelijälle. Leikkuupuimureissa käytettävät satokartoituslaitteet ja lohkokohtaiset satokartat antavat hyvää tietoa viljelijälle lohkon sisäisistä eroista ja tilanteista. Näillä tiedoilla viljelijä voi vaikuttaa lohkoon esimerkiksi lannoituksella. Koska nykyaikana pystytään mittaamaan ja seuraamaan pelolla tapahtuvaa toimintaa ja sadonkehitystä hyvin tarkasti, niin on myös kehitelty teknologiaa, joka sitä hyödyntää, kuten esimerkiksi syysviljoilla yleistynyt täsmälannoitus. Täsmälannoituksessa analysoidaan kasvuston biomassan ja lehtivihreän määrää, jolloin tietokone annostelee levitettävän typen määrää reaaliaikaisesti. Tällöin tyyppiä levitetään ainoastaan sinne missä sitä tarvitaan. Tämä säästää lannoitekustannuksissa, eikä ympäristöäkään kuormiteta turhaan. (Kiviluoto 2013, Salon Seudun Sanomat 16.6.2013.)

### 2.3 Urakointisopimus

Kirjallinen sopimus tilatusta tai teetetystä työstä on työntilaajan sekä työn toteuttajan etu. Nykyään vain harva käyttää kirjallista sopimusta töissään, esimerkiksi tämän opinnäytetyönkyselytutkimuksen 527 vastaajasta vain 5,3 % sanoo teettävänsä kirjallisen sopimuksen urakasta.

Tärkein asia asiakkaan kannalta on, että työ tulee tehdyksi asiakkaan haluamalla tavalla, jotta oikeaan lopputulokseen päästäisiin. Tämän takia urakoitsijan täytyy pystyä erittelemään ja selvittämään mistä hänen antamansa hinta muodostuu asiakkaalle, siksi kirjallisten sopimusten käyttö on suotavaa. Sopimuksesta tulisi käydä ilmi mitä teetetään, millä hinnalla, missä työ tehdään ja miten työ tehdään. Sopimuksessa kannattaa erotella eri työvaiheet ja niiden hinta, kuten siirtymät, odotusajat, kuljetukset ja erityistapaukset, näin molemmilla osapuolilla on tieto miten työ tullaan suorittamaan ja millä hinnalla. Riitatilanteissa kirjallinen sopimus auttaa selvittämään mikä on kenenkin vastuulla. Hyviä sopimus pohjia löytyy esimerkiksi työtehosteuran verkkosivuilta. (Salonen 2004.)

## 3 URAKOINNIN HINNOITTELU

Urakan ja työn oikea hinnoittelu on tärkeää, jotta töitä voidaan tehdä yrityksen ja urakoitsijan kannalta järkevällä tavalla. Realistinen hinta on myös tärkeää asiakkaan kannalta, jolloin pystytään varmistamaan työn jatkuvuutta. Kalusto, työpanoksen hinta ja polttoaineen kulutus ovat suurimpia kustannuseriä. (Urakointi uutiset 2009.)

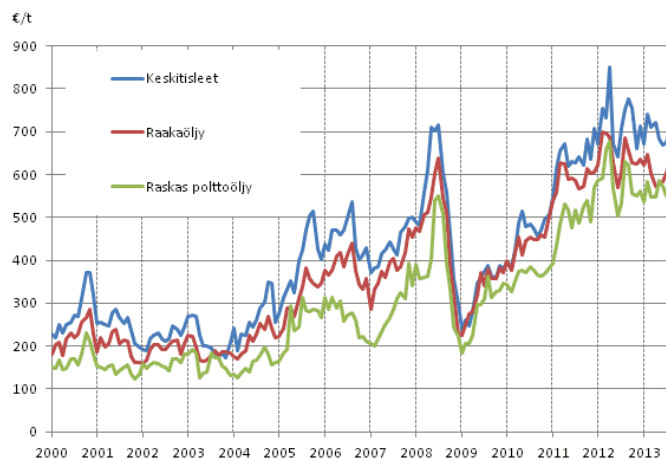
Yleensä urakoinnin tarjoajalla ja ostajalla on hieman eri näkemykset hinnoittelusta, koska he tarkastelevat työtä eri näkökulmista. Asiakas ei yleensä välitä urakoitsijan kustannuksista, koska asiakas vertaa hintoja saamaansa hyötyyn. Urakoitsijan on pyydettävä hinta, joka kattaa kustan-

nukset, jolloin hän voi harjoittaa elinkeinoaan ja pitää koneistuksensa ajanmukaisena. (Pentti & Laaksonen 4/2005 (577).)

### 3.1 Urakoinnin kustannukset

Kaikki urakoitsijalle tai yrittäjälle aiheutuneet kustannukset ovat muuttuvia ja kiinteitä. Muuttuviin kustannuksiin lasketaan muun muassa palkat, polttoaineet ja ostopalvelut. Näiden suuruus riippuu urakoinnin määrästä. Kiinteisiin kustannuksiin ei vaikuta urakoinnin määrä, vaan ne pysyvät samoina. Kiinteisiin kustannuksiin kuuluu pääasiassa koneiden ja laitteiden hankintahinnan poistot ja korot, säilytys sekä vakuutusmaksut. Yrittäjän oma palkka on myös osittain laskettavissa kiinteisiin kustannuksiin. (Seppälä, Lappi & Aaltonen 2011, 39.)

Polttoainekustannukset ovat suuri kustannuserä urakoitsijalle (kuvio 2). Alla oleva kuvio kertoo öljyn tuontihintojen kehityksestä Suomessa



Kuvio 2. Öljyn tuontihintojen kehitys Suomessa. (Tilastokeskus 2013)

#### 3.1.1 Kustannuksiin vaikuttaminen

Kustannuslaskentaa kannattaa käyttää avuksi päätöksiä tehtäessä, investointeja suunniteltaessa ja hintaa mietittäessä. Tärkeää on, että urakoitsija pystyy tekemään päätöksiä, kokeilemaan uusia ratkaisuja ja ottamaan hallittuja riskejä, sillä heikossa tilanteessa urakoitsijalla ei ole muita vaihtoehtoja. Muuttuvat kustannukset vaihtelevat työmäärän ja työtehtävän mukaan. Urakoitsijan on mahdollista myös itse vaikuttaa kustannuksiin omalla työllään. Suurimmat kuluerät urakoitsijalle muuttuvissa kustannuksissa ovat palkat ja polttoaineet. Kalustoa ja työvälineitä hankittaessa tulee ottaa huomioon, että ne ovat tarkoituksenmukaisia. Ei esimerkiksi kannata hankkia alimitoitettua kalustoa, koska tällöin työsaavutus on pienempi. Polttoainekustannuksiin pystytään vaikuttamaan suoraan omalla ajotyyllillä ja työhön sopivilla koneilla. (Urakointi uutiset 2009.)

Liiketoimintaa ja urakointia kehitettäessä on panostettava laatuun ja laadun kehittämiseen. Nämä asiat ovat keskeisessä osassa, kun palvelua ja

toiminnan kannattavuutta halutaan nostaa. Työn laadun tulee olla ensiluokkaista asiakkaan näkökulmasta katsoen, jotta töitä olisi myös tulevaisuudessa. Laadukkaalla työllä pystytään seuraamaan myös kustannuksia ja vaikuttamaan niihin. Laadukkaan toiminnan edellytyksiä ovat suunnitelmallisuus ja järjestelmällisyys, jotka vaikuttavat suoraan toiminnan kehittämiseen ja kustannuksiin. Oman työn kehittäminen on asetettava myös yhdeksi tavoitteeksi. Laadulla vaikutetaan suoraan kilpailutehokkuuteen, mikä heijastuu asiakastyytyväisyytenä ja asiakasuskollisuutena. Hyvässä tapauksessa asiakkaat myös markkinoivat työtä eteenpäin. (Pellinen & Enroth 2008, 36.)

### 3.2 Hinnan määrittäminen

Myyntihinnan tulee kattaa urakointipalvelun kaikki muuttuvat kustannukset sekä kiinteät kustannukset. Voittoakin pitää yrittäjälle jäädä, koska koneet aiheuttavat kustannuksia, vaikka ne eivät olisikaan käytössä. Oikeaan hinnoitteluun vaikuttaa kilpailijoiden määrä ja millä hinnalla he palveluitaan tarjoavat. Asiakkaat ovat valmiita maksamaan vain tietyn hinnan tietystä palvelusta, joten mitä ainutlaatuisempaa kokonaisuutta pystytään tarjoamaan, niin sitä vapaammin hinnan voi päättää kysynnän mukaan. Markkinat siis määräävät viime kädessä palvelun hinnan. (Eklund & Kekkonen 2011, 86–87.)

Työn hinnoittelu tehdään yleensä kokonaisurakkana, tunti-, kuutio-, neliö- tai hehtaarikohtaisesti. Yleisin hinnoittelun muoto on tuntihinnoittelu, jos kohteen olosuhteita ei pystytä määrittelemään etukäteen. Kovassa kilpailutilanteessa tuntihinnoittelu on myös vertailukelpoisempi kuin kokonaisurakka. Laskutettavan tuntihinnan tulisi aina kattaa muuttuvat kulut sekä kiinteät kulut. Tuntihinnoittelussa urakoitsija antaa työlle aikaperusteisen hinnan yleisemmin €/työtunti. Sovitun hinnan lisäksi voidaan vielä erikseen sopia kaluston siirtoon ja odotusaikaan liittyvistä korvauksista. Tuntihinnoittelussa työn tuottavuuteen liittyvä riski on pääosin tilaajalla. Asiakas helposti siirtyy tarkkailemaan työhön käytettyä aikaa, eikä välttämättä työn laatua ja tuloksia.

Yksikköhinnoittelussa urakoitsija antaa työlle yksikköhinnan esim. €/km, €/m, €/ha, €/m<sup>3</sup>, €/tn tai €/paali. Yksikköhinnoittelu sopii hyvin pellolla tehtäviin töihin ja teiden kunnossapitourakointeihin. Verrattuna tuntihinnoitteluun, yksikköhinnoittelussa on tiedettävä tarkkaan työn tuottavuus eri olosuhteissa, jotta yksikköhinta pystytään määrittelemään oikein. Esimerkiksi pellolla työskennellessä lohkon muoto ja olosuhteet vaikuttavat paljon siihen, kannattaako käyttää tunti- vai yksikköpohjaista hinnoittelua. Asiakkaalle yksikköhintainen urakointi on turvallista ja erityisesti selkeää.

Kokonaishintaan perustuvassa urakoinnissa urakoitsija laskee hinnan koko tehtävälle urakalle. Monesti kaivu- ja metsäalan töissä käytetään kokonaisurakkahinnoittelua. Urakoitsija joutuu laskemaan tarkkaan urakan sisällön, kustannukset ja miten olosuhteet voivat vaikuttaa urakkaan. Urakoitsijalle tällä hinnoitteluperiaatteella on suuret riskit, mutta mahdollisuudet parempaan taloudelliseen tulokseen ovat hyvät. Asiakkaalle urakointimuoto on taas hyvinkin riskitön, koska hinta on etukäteen tiedossa.

Hintaa laskiessa yrittäjän täytyy tietää omat kulut ja mitä mikäkin tulee maksamaan. Lopulta urakoinnin määrä ja koneiden käyttöaste kertovat tuottaako työ tulosta, sillä vain tehokkaat tunnit tuottavat. (Seppälä, Lappi & Aaltonen 2011, 38–39.)

### 3.2.1 Hintakilpailu

Alalla on kova kilpailu johtuen kohonneista kustannuksista ja tekijöiden määrän paljoudesta. Kilpailu on niin kovaa, että työn hinta joudutaan laskemaan usein todella alas, jolloin omalle työlle ei jää hintaa. Urakoinnin hinnat ovat kuitenkin viime vuosina olleet nousussa. (Pentti & Laaksonen 4/2005 (577).)

Hintakilpailu voi monella tapaa vääristää alan markkinoita, sillä liian korkeat hinnat aiheuttavat kysynnän puutetta ja liian matalat hinnat taas ajavat yrityksen ja urakoitsijan nopeasti vaikeuksiin, kun palkkaa ei kerry. Nykyään kuitenkin alhainen hinta on monelle ainoa keino päästä markkinoille ja pärjätä tarjouskilpailussa. Tämä vääristää koko alan markkinahintoja. (Seppälä, Lappi & Aaltonen 2011, 38–39.)

### 3.3 Kustannusten muodostuminen – urakoitsijan näkökulma

Seuraavat kappaleet pohjautuvat mynämäkeläisen 24-vuotiaan koneurakoitsijan Mika Lainion haastatteluun (10.1.2014). Haastattelussa käsitellään nykyajan urakoitsijan kustannusten muodostumista, sitä miten urakoitsija voi itse vaikuttaa kustannuksiin sekä urakoinnin nykytilannetta.

Lainion urakat liittyvät pääosin kunnossapitotöihin, kuten lumenauraukseen, tienvarsien niittoon, harjaukseen ja hiekoitukseen. Viime aikoina myös juurikkaan nosto, lietteen levitys ja muut peltotyöt ovat lisääntyneet kysynnän takia. Tmi Lainio on ollut aktiivisena 4 vuotta ja työllistää urakoitsijan itsensä lisäksi kaksi muuta työntekijää. Koneistukseen kuuluu Valtra t153, Valtra t130, Valtra 6400 ja Massey Ferguson 3060.

Suurimpia kustannuseriä ovat konekustannukset. Yrityksessä pyritään pitämään kustannukset kurissa monella tapaa. Esimerkiksi työntekijöiden työhön perehdyttämisellä on suuri merkitys, jotta turhilta vahingoilta ja keskeytyksiltä vältyttäisiin. Etenkin urakatöissä turhista keskeytymisistä tulee nopeasti turhia kuluja. Ylimääräisen ajon minimointi ja taloudellinen koneen käsittely ovat tärkeitä huomiokohtia kohonneiden polttoaineiden hintojen takia. Koneista ja kalustosta pidetään hyvää huolta ja huollot tehdään ajallaan ja huolellisesti. Jos jokin vika ilmenee, esimerkiksi öljyvuoto, se korjataan välittömästi. Kaikki kone- ja tarvikkehankinnat kilpailutetaan. Koneiden, työkoneiden ja varaosien hinnat ovat viime vuosina nousseet rajusti, joten olemassa olevalla kalustolla pyritään ajamaan niin kauan kuin mahdollista, tietenkin kannattavuuden rajoissa. Asiakkaat, jotka haluavat käyttää urakointia, ovat hyvin tietoisia mihin nykyajan koneilla pystytään ja haluavat siitä kaiken hyödyn. Tämän takia koneistus on kuitenkin pidettävä tehokkaana ja nykyajan vaatimusten tasolla, jotta asia-

kaskunta pysyisi vähintään samana ja lisääntyisi. Tarjouskilpailussa vaikuttaa monesti kuinka uudella ja tehokkaalla kalustolla urakoitsija tarjoaa palveluitaan.

Tmi Lainion töistä 60 % tehdään urakalla ja loput 40 % tuntityönä. Tilanteeseen urakoitsija on tyytyväinen, tuntityöt ovat helpommin sovittavissa ja yhteiseen päämäärään päästään kivuttomasti. Asiakkaat ovat nykypäivänä tarkkoja ja hyvin tietoisia siitä, mitä todella haluavat. Työjäljen pitää olla hyvää, työn valmistua ajallaan ja työ tulee tehdä niin kuin on sovittu. Kilpailu on kovaa, joten työt tulee tehdä kunnolla ja luotettavasti.

Tulevaisuuden näkymät ovat hyvät, sillä kysyntä on kasvanut ja töitä on riittänyt. Tällä hetkellä yritys pärjää nykyisellä koneistuksella ja miehityksellä, mutta laajentamissuunnitelmia on niin henkilöstöpuolella kuin konepuolellakin. Hintakilpailu on alalla kovaa, mikä voi jarruttaa laajentamissuunnitelmia. Pahimpana uhkana urakoitsija pitää sivutoimisia urakoitsijoita sekä harrastelijoita, jotka alihinnoittelevat oman työnsä. Tulevaisuus näyttää kuitenkin kirkkaalta urakoitsijalle ja hän uskookin, että urakointi, yhteiskoneet ja yhteistyö lisääntyvät lähivuosina suuresti. (Lainio, haastattelu 10.1.2014.)

#### 4 YHTEISTYÖ

Maataloustuotannon kannattavuus on nykyään heikko ja yrittäjätulo on laskenut tasaisesti vuoden 1995 EU-jäsenyyden myötä. Maataloustuotteiden hinnat ovat olleet melko alhaiset, jolloin tulot jäävät myös pieniksi. Tuotantokustannukset vaikuttavat yhä korostetummin tuotannon kannattavuuteen. Viljelijän on tehostettava tai kasvatettava tuotantoa, jotta tulotaso pysyisi ennallaan. Ratkaisuna tavoitteiden saavuttamiseksi pidetään tuotannon seurantaa ja vertailua, sekä yhteistyön lisäämistä.

Tilojen välinen yhteistyö on viljelijöille tullut tutuksi jo aikojen saatossa. Yhteistyön tuomat edut ja mahdollisuudet ovat tiedossa. Suhtautuminen yhteistyöhön on kuitenkin vaihdellut, sillä yhteistoiminta on ollut joskus luonnollinen osa omavaraistaloudessa eläneiden kylien elämää, jolloin apua pyydettiin sekä annettiin ja toisinaan taas ihanne oli pärjätä omillaan. Tänä päivänä yhteistyö on suurelle osalle maataloista jo arkipäivää. Lähes puolella tiloista on jonkinlaista yhteistyötoimintaa ja kolmannes käyttää urakoitsijaa. Tuotantosuunnista maitotilat käyttävät eniten urakoitsijaa ja ovat eniten mukana jonkinlaisessa yhteistyössä toisen tilan kanssa. Ajankohtaista tällä hetkellä yhteistyössä on toiminnan tehostaminen, uusien yhteistyömuotojen omaksuminen sekä yhteistyötä vielä tekemättömien tilojen mukaan saaminen. Tilojen välisellä yhteistyöllä on mahdollista luoda järkeviä tuotanto-, hankinta-, markkinointi- ja työketjuja, joilla tulevaisuuden maatilat voivat säilyttää toimintaedellytyksensä. (Tamminen, Jokipii & Turkki 1999, 6-8.)

Uusia yhteistyökumppaneita ei synny sattumalta, vaan niitä on etsittävä aktiivisesti. Jotta yritys voi olla kilpailukykyinen, on sen toimittava yhteistyössä muiden yritysten kanssa ja yhteistyökumppaneiden tulee olla hyviä ja molempien osapuolien on hyödyttävä yhteistyöstä. Maatilayritykset

toimivat yleensä yhteistyössä muiden tilojen, asiakkaiden sekä tavaroiden ja palveluiden toimittajien kanssa. Koneyhteistyöllä on pitkät perinteet. Koneyhteistyöllä haetaan etua mm. konekustannuksiin ja koneiden käyttöasteen nostoon. Hankintayhteistyöllä saadaan myös kustannussäästöjä tiloille. Tilat hankkivat esim. rehut, lannoitteet ja kasvinsuojeluaineet yhdessä. Useamman tilan verkosto pystyy kilpailuttamaan tarvikkeiden ja palveluiden toimittajia yksittäistä viljelijää paremmin. (Jokipii 2006, 77.)

Tilayhteistyön tuomien taloudellisten etujen lisäksi koetaan yhteistyön tuovan henkisiä virikkeitä. Samanhenkisessä seurassa on mukava työskennellä. Motivaatio nousee, kun tietää, että on joku tukena ja turvana. Yhteistyökumppanin tukeminen koetaan yleisesti tärkeänä asiana.

Moni yrittäjä on sitä mieltä, että yhteistyöllä voidaan tehokkaasti vähentää tuotantoketjuissa työntekoa hidastavia tekijöitä. Työmäärän ei yhteistyöllä koeta vähenevän, mutta työn tehokkuus kasvaa. Työnsäästöä saadaan sillä, että pystytään ostamaan tehokkaampia koneita tuotantoketjuun ja työtä tehdään useamman työntekijän voimin. (Karttunen, Tuure & Kaila 2008, 48.)

### 4.1 Yhteistyön taloudellinen merkitys

Viljelijä pystyy kehittämään toimintaansa sekä parantamaan kilpailukykyä yhteistyöllä ja yhteistoiminnalla. Kokemuksesta voidaan sanoa, että monipuolisella yhteistyöllä vähennetään yksittäisen viljelijän riskejä. Yksi tärkeimmistä eduista, jota yhteistyöllä voi saavuttaa ovat taloudelliset perusteet. Suomessa useimpien tilojen konekapasiteetti on ylimitoitettua hehtaareihin nähden. Perusteluna ovat yleensä Suomen vaikeat olosuhteet. Ylimitoitettu konekapasiteetti on taloudellisesti kannattamatonta. Yhteistyöllä voidaan hankkia toimintaan sopivimmat koneet ja panostaa työntehokkuuteen aivan eri tavalla. Noin 40 % maatilan kokonaiskustannuksista koostuu teknologiakustannuksista, joista suurin osa koostuu koneiden pääomakustannuksista. Näiden pääomakustannusten pienentämiseen pätee yksinkertainen nyrkkisääntö: mitä suurempi koneen käyttömäärä on, sitä pienemät ovat kustannukset lopputuotetta kohden. Koneet tulisi hankkia käyttöä, ei omistamista varten. Yhteistyöllä vaikutetaan myös koneiden kiinteisiin kustannuksiin, kuten poistot, korot, säilytyksestä aiheutuvat kulut ja vakuutusmaksut. (Tamminen, Turkki & Enroth 1999, 10.)

### 4.2 Yhteistyön ongelmat

Yhteistyön suurimmaksi esteeksi koetaan henkilösuhteet. Jotta yhteistyö voisi toimia ja kehittyä, on henkilökemioiden pelattava yhteen ja luottamuksen yhteistyökumppaniin on oltava hyvä. Viljelijöiden mielestä toiminnalliset ongelmat esimerkiksi yhteiskoneissa ovat käyttövuorojen sopiminen, yhteishengen puutteet ja kunnossapitongelmat. Ongelmana käyttövuoroissa yhteistyötä tehneiden mielestä on, että ei osata suhteuttaa työvoimaa eikä konekapasiteettia tarpeisiin nähden. Koneyhteistyön kunnossapito-ongelmia voidaan vähentää vastuuhenkilöiden määrittämällä koneille.

Yhteistyölle esteenä voi olla myös eri asenteet ja arvot. Viljelijät voivat kokea, etteivät he halua olla riippuvaisia toisista viljelijöistä. Pelkona voi olla, etteivät työt tule tehtyä ilman omia koneita ja statuksen menettäminen koneiden myötä. Myös pitkät välimatkat tai nykyinen konekanta voivat olla esteenä yhteistyön aloittamiselle. (Kirkkari 1999, 39.)

## 5 YHTEISTYÖMUODOT

Hyvin suuri osuus maatalouden kokonaiskustannuksista koostuu konekustannuksista. Vuodessa noin 50–70% investointirahamenoista ja 30–40% kokonaiskustannuksista on konekustannuksia. Yhteistyöllä tilojen välillä on mahdollista saada huomattavia kustannussäästöjä. (Kirkkari & Tamminen 1999, 31.)

### 5.1 Naapuriapu

Naapuriapu on epävirallinen yhteistyömuoto, joka on tilojen välistä yhteistoimintaa. Naapuriapu vaatii hyvät henkilösuhteet. Naapuriapu on yleensä koneiden lainaamista tai työn tekemistä toiselle koneella tai ilman konetta. Se on työtä, jota ei yleensä makseta rahalla vaan vastapalveluksella. (Kirkkari & Tamminen 1999, 31.)

### 5.2 Yhteiskoneet

Yhteiskoneita on käytetty kautta aikojen. 1960–1970-luvuilla oli melko yleistä, että tilat työskentelivät yhdessä ja omistivat yhteiset koneet. Yhteiskoneet on myös tavallisin yhteistyömuoto tänäkin päivänä. Viljelijät pääsääntöisesti työskentelevät omilla tiloillaan, mutta koneet on hankittu yhdessä muiden tilojen kanssa. Tilat hankkivat yleensä yhteiskoneeksi jonkun erikoiskoneen, esimerkiksi kylvökoneen, ja käyttävät sitä omilla pelloillaan, omalla vuorollaan. Yhteiskoneen hyötyjä ovat konekustannusten pieneneminen sekä mahdollisuus ostaa parempi/paremmiin varusteltu kone. Tällaisessa yhteistyömuodossa voi ilmetä ongelmia koneen huoltojen ja remonttien kanssa. Tästä syystä olisi hyvä sopia selvät pelisäännöt koskien koneen huoltoja sekä mahdollisia korjaustoimenpiteitä, ennen koneen hankintaa. Koneen saaminen omalle pellolle otollisella hetkellä voi olla ongelma, koska kone voi olla käytössä jollakin muulla osakkaalla. Yhteiskoneen osakkailla täytyy siis olla joustavuutta toimivan yhteistyön takaamiseksi. Tällaisessa yhteistyömuodossa olisi myös huomioitava, sekä sovittava käytettävä menetelmä, jos jollakin koneen osakkaalla on urakointimahdollisuus koneelle. Koneen myymisestä ja etuosto-oikeuksista tulisi tehdä kirjallinen sopimus konetta ostettaessa. (Hildén n.d., 4.)

### 5.3 Työrengas ja yhteinen koneketju

Ratkaisuna edellä mainittuihin ongelmiin voi olla esimerkiksi yhteistyön aloittaminen itse työssä. Yhteistyötä tilojen välillä voi tehdä pääsääntöisesti kahdella eri tavalla. Työrengas on malli, jossa koneet omistetaan yh-

teisenä ja työt tehdään yhdessä. Jokainen sitoutuu viljelemään omia sekä muiden peltoja yhtenä kokonaisuutena ja tekemään töitä niin itselleen kuin myös muille, kuitenkin niin, että päävastuu säilyy pellon omistajalla/haltijalla. Toinen yleinen malli, on yhteinen konerengas, jossa tilojen omat koneet muodostavat yhdessä toimivan koneketjun. Koneiden omistus siis säilyy viljelijöillä itsellään, mutta kaikkia koneita ei tarvitse omistaa itse. Esimerkiksi yksi omistaa äkeen ja toinen kylvökoneen. Yhdessä he muodostavat toimivan koneketjun toukotöille. Tällaisella konseptilla voidaan päästä eroon koneen huoltoa koskevista ongelmista. Jokainen vastaa oman työkoneensa kunnosta. Tällaisilla yhteistyömuodoilla pienennetään konekustannuksia ja tehostetaan työvaiheiden ajankäyttöä (Hildén n.d., 4.)

Yhteiselle työketjulle on ominaista se, että työ on suunniteltua ja työn sujumisesta ollaan vastuussa toiselle. Työketjun osakkaat ovat riippuvaisia toistensa työpanoksesta. Yhteiset työketjut ovat useasti epävirallisia yhteistyömuotoja, mutta useasti niistä voidaan muodostaa myös yhtymiä, osakeyhtiöitä tai osuuskuntia. (Kirkkari & Tamminen 1999, 31–32.)

### 5.4 Konerengas

Konerengas voi yksinkertaisimmillaan olla lista kylän tai jonkin muun määrätyn alueen sisällä olevista koneista, jotka ovat käytettävissä. Konerengas tarvitsee ylläpitohenkilön, joka on aktiivinen ja huolehtii toiminnan organisoinnista, ainakin suuremmissa konerenkaissa. Yhteyshenkilö saa yleensä palkkansa provisioista. Yhteyshenkilö välittää työn, mutta työntekijä ja työn teettävä sopivat keskenään hinnan sekä työn tekemisen. Konerengaan jäsenenä voi olla kuka vaan alueen maatalousyrittäjistä. Ideana konerenkaassa on välittää alueen vapaana olevaa kone- ja työkapasiteettia, järjestää maanviljelijöille mahdollisuuksia lisäansioihin ja saada asialliset koneet sekä ammattitaitoiset työntekijät niitä tarvitseville. (Kirkkari & Tamminen 1999, 32–33.)

Konerengas antaa mahdollisuuden tehdä yhteistyötä, vaikka tilojen välimatkat olisivatkin pitkiä. Maantieteellisesti toimivan ja tehokkaan konerengaan onkin katsottu toimivan hyvin 4-10 kunnan alueilla. Tällöin asiakas- ja jäsenpohja on tarpeeksi laaja. Konerengas toimii yrittäjille eräänlaisena pankkina, josta ja jonne voi vuokrata koneita. Konerengas ei kuitenkaan omista koneita, vaan toimii tiedonvälittäjänä.

Kun asiakas tarvitsee jotakin konetta tai palvelua, ottaa hän yhteyttä yhteyshenkilöön ja kertoo minkälaista työtä ja milloin. Yhteyshenkilö vertailee sopivat ehdokkaat ja valitsee niistä sopivimman. Ottaa yhteyttä ja antaa toimeksiannon. Toinen vaihtoehto on, että asiakas ottaa suoraan yhteyttä konerengaan jäseniin. Työn valmistuttua täytetään työlomake, joka lähetetään konerengalle. Konerengas hoitaa asiakkaan laskuttamisen sekä tilityksen työn tekijälle.

Konerengaan suurimpana tehtävänä on välittää konetyötä, mutta suotavaa olisi liittää toimintaan muitakin palveluita kuten yhteishankintoja, koulutusta ja tilojen välistä suoraa tuotekauppaa. Konerengas ei ole este muulle tilojen väliselle yhteistyölle. (Pentti 1999, 69–71.)



## 5.5 Urakointi

Urakointi on suosittu malli etenkin kotieläintilojen kesken. Kun tietty työ täytyy saada tehtyä, eivätkä omat resurssit riitä sitä toteuttamaan, voidaan käyttää urakoitsijaa suorittamaan työ. Tällaisessa tapauksessa ostetaan kokonainen palvelu, joka sisältää koneet sekä kuljettajat. Urakointia käytetään kasvinviljelytiloilla yleensä silloin kun tarvitaan erikoisosaamista jollakin saralla esim. kasvinsuojelu. Kotieläintilat käyttävät usein urakointia silloin kun heidän tuotantosuuntiansa työhuiput osuvat tietyille aikajaksoille esim. toukotyöt keväällä. Urakointitulot voivat olla monelle viljelijälle tärkeä lisätulonlähde. Urakointi sopii hyvin etenkin kasvinviljelytiloille, joille yleensä jää aikaa omien töiden lisäksi. Näin saadaan työkoneneiden hyötykapasiteetti käytettyä paremmin. Yhteistyömuotona urakointi on yleensä ongelmaton. Urakointipalveluiden markkinoinnin helpottamiseksi on perustettu niin sanottuja konerinkejä ympäri Suomea. Tällainen toiminta on hyvin suosittua mm. Saksassa ja Ruotsissa. (Hildén n.d., 4.)

Tilakoon kasvaessa työt tiloilla lisääntyvät, mikä vaikuttaa urakoinnin voimakkaaseen lisääntymiseen. Tiloilla keskitytään yhä enemmän niihin tuotantopanoksiin, joista saa parhaan tuoton itselleen. Urakointia harjoittaa useasti osa-aikainen maanviljelijä tai itsenäinen yrittäjä. (Kirkkari & Tamminen 1999, 32.)

## 5.6 Yhteistyötä yrityksenä

Yhteistyö yrityksenä on yhteistyömuoto, jossa kaksi tai useampi tilaa lyödään yhteen ja perustetaan yhtiö. Yhtiö vuokraa maat ja tarvittavat koneet osakkailta. Yhtiömuotona käytetään yleensä avointa yhtiötä tai jopa osakeyhtiötä. Yhteistyömuotoa käytetään pääsääntöisesti kotieläintiloilla. (Hildén n.d., 4.)

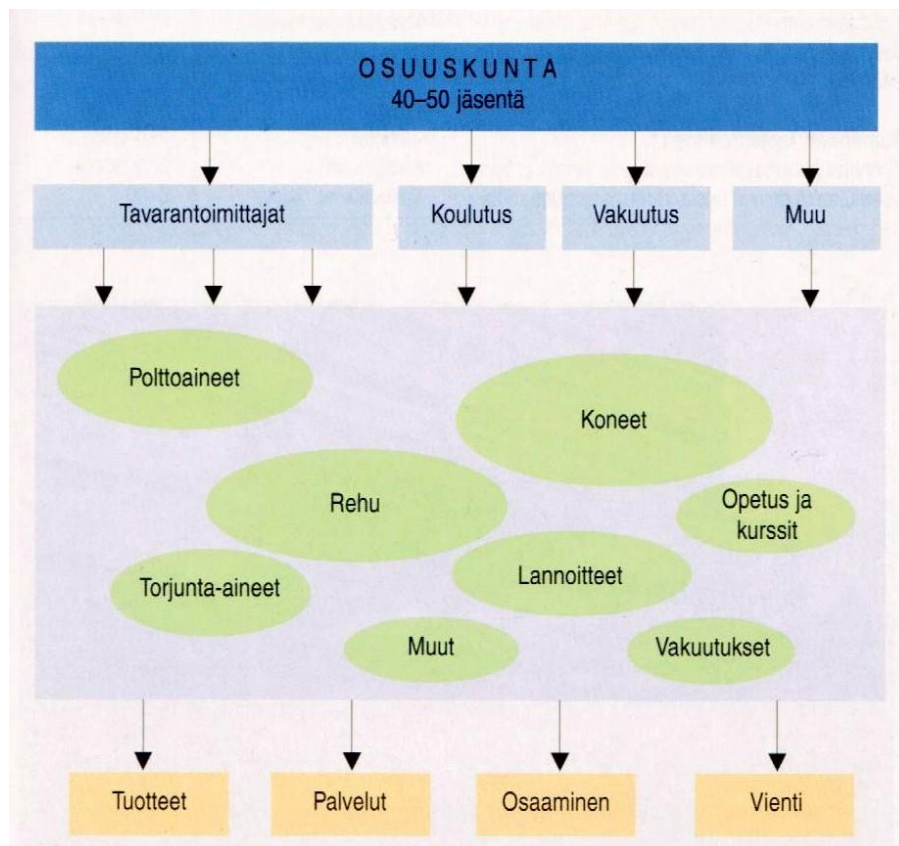
## 5.7 Osuuskunta

Maanviljelijät tekevät nykyisin myös yhteistyötä muillakin saroilla. He ovat perustaneet osuuskuntia. Osuuskunta on taloudellista toimintaa harjoittava yritys, jonka omistavat osuuskunnan jäsenet. Osuuskuntien tarkoituksena on tehdä tilojen perushankinnat ja tuotteiden markkinointi sekä myynti yhdessä (kuviot 3). Osuuskuntien tavoitteena on saada mahdollisimman hyvät alennukset ostotuotteista sekä saada mahdollisimman korkeat hinnat omista tuotteistaan. (Hildén n.d., 4.)

Osuuskunta on vähintään kolmen henkilön perustama yhteisyritys. Osuuskunnan perustajat ovat myös sen jäseniä. Jäsenet saavat taloudellista hyötyä käyttämällä osuuskunnan palveluita ja osallistumalla sen toimintaan. Tavoitteena osuuskunnalla ei ole niinkään voitto vaan jäsentensä talouden tukeminen. Osuuskuntaa perustettaessa tehdään kirjallinen sopimus, jota kutsutaan perustamiskirjaksi. Perustajia tulee olla vähintään kolme henkilöä. Jäsenet ovat samanvertaisia ja äänestyksessä kaikilla on käytävissä yksi ääni. Jäsenet maksavat osuuskuntaan osuusmaksun ja he vastaavat sitoumuksistaan vain osuusmaksun suuruudella. Yhtiömuotona osuuskunta

sopii mautille eritoten silloin, kun osuuskunta harjoittaa taloudellista toimintaa jäsentensä elinkeinon ja talouden tukemiseksi. Mahdolliset voitonjat osuuskunnassa käytetään liiketoiminnan kehittämiseen, yhteiskäyttöön tarkoitettujen palvelujen rahoitukseen tai ne jaetaan jäsenilleen palvelujen käytön mukaan. (Österman 2007, 17.)

Osuuskunta ei ole sopivin yritysmuoto liiketaloudellisesti voittoa tavoittelevalle yritykselle, koska osuuskunnan tavoitteena on tuotteiden, raaka-aineiden, palveluiden ja muiden etujen hankkiminen omistajilleen. Osuuskuntia on Suomessa vain murto-osa osakeyhtiöiden määrästä. Historiassa on perustettu monia merkittäviä osuuskuntia, jotka ovat mautilojen perustamia. Tunnetuimpina voidaan luetella Meijeriosuuskunnat (Valio ja sen omistavat osuusmeijerit), lihanhankintaosuuskunnat (TLK, Itikka, Lihakunta, Pohjanmaan Liha, Karjaportti, LSO), kauppaosuuskunnat (SOK, Osuuskaupat, Hankkija, Elanto) ja muut hankintaosuuskunnat (Metsäliitto, Munakunta). (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 89.)



Kuvio 3. Yksittäinen yrittäjä hyötty osuuskunnasta tuotteiden ja palveluiden markkinoinnissa sekä tavarahankinnoissa. (Kallionen 1998.)

## 6 YRITYSMUODOT

Suomessa on kautta aikojen ollut perinteisesti perheviljelmää, mutta nykyään ovat myös muut yritys muodot alkaneet yleistyä. Mautiloja on alettu yhtiöittää ja on perustettu osittain tai kokonaan toisen alan yrityksiä (Kuvio 4). Yrityksen perustaminen on melko helppoa ja yksinkertaista.

Yritystä perustettaessa on täytettävä perustamisasiakirjoja, jotka ovat erilaiset eri yritysmuodoilla. (Kuisma & Kallio 2009, 152.)

Yritysmuotoa valittaessa tulisi miettiä mikä on yritystoiminnan, omistamisen, rahoituksen, riskinhallinnan sekä verotuksen kannalta paras ratkaisu. Yritystoiminnan valintaperusteina voidaan pitää perustajien lukumäärää, pääoman tarvetta ja saatavuutta, omistajien vastuu- ja velvoitekysymyksiä, toiminnan laajuutta, riskejä, kannattavuutta, voiton- sekä tappionjakoa ja verotusta (kuvio 5). (Kolehmainen, esitelmä19.2.2014.)

<b>Maatilojen yritysmuodot vuosina: 2008-2012</b>					
	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Yksit.maat.harjoittaja</b>	58102	56712	55444	54349	51849
<b>Yhtymät</b>	4414	4335	4304	4283	4371
<b>PK:t</b>	2479	2319	2203	2105	1954
<b>OY</b>	527	551	572	598	616
<b>Henkilöyhtiöt Ay ja Ky</b>	165	150	146	152	153
<b>Muut</b>	115	108	98	97	99

Kuvio 4. Maatilojen yritysmuodot vuosina 2008–2012. (TIKE, Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus.)

<b>MAATILA: TYÖ- VAI LIIKEYRITYS</b>		
	<b>Työryitys</b>	<b>Liikeryitys</b>
<b>Lähtökohta</b>	Itselle työtä	Tuloksen maksimointi
<b>Sisältö</b>	Maanviljelijä	Maatilayrittäjä
<b>Kauppaaminen</b>	Perustuote	Massatuotanto
<b>Tavoite</b>	Toimeentulo	Yrityksen kasvattaminen
<b>Omistajarooli</b>	Työntekijä	Johtaja
<b>Ammattivaade</b>	Ammattiosaaja	Liiketoimintaosaaja

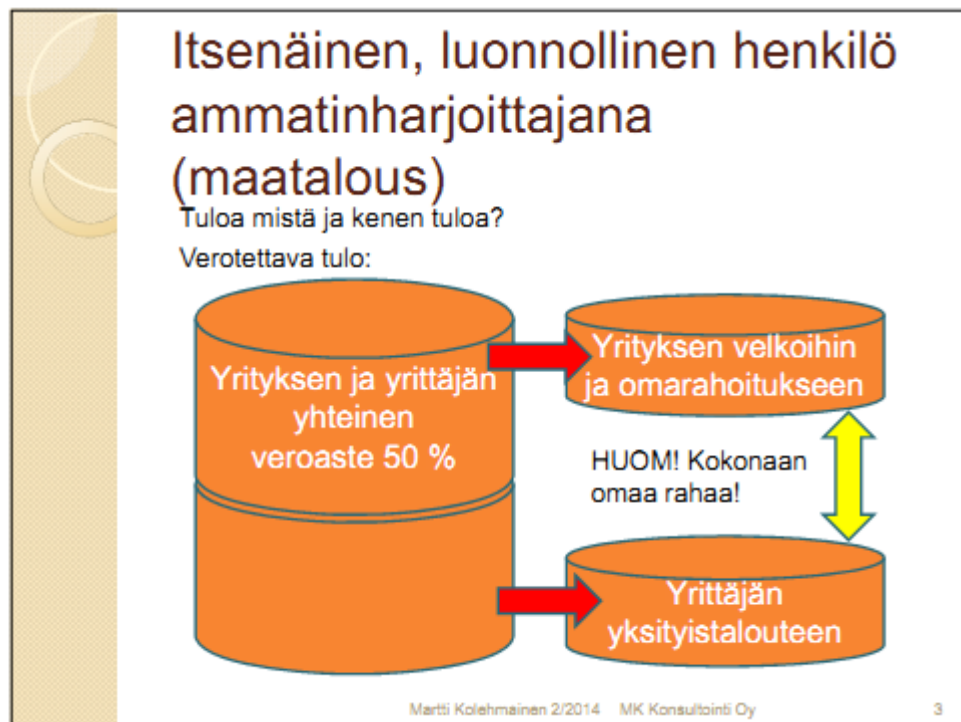
Kuvio 5. Työ- ja Liikeryityksen eroja. (Kolehmainen 2014.)

## 6.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on yrittäjä, joka harjoittaa yritystoimintaa ilman mitään yhtiömuotoa. Yksityinen elinkeinonharjoittaja pyörittää yritystä itsenäisesti ja tekee yrityksen päätökset itse, joten maanviljelijä on monilta osin rinnastettavissa yksityiseen elinkeinonharjoittajaan.

Mitään sopimusta yksityisen elinkeinonharjoittajan ei tarvitse tehdä aloittaessaan toimintansa. Yksityisen elinkeinonharjoittajan on kuitenkin tehtävä perustamisilmoitus yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, jos hänellä on pysyvä toimipaikka tai vähintään yksi työntekijä tai luvanvarainen elinkeino. Samalla lomakkeella yrittäjä ilmoittaa itsensä arvonlisäverovelvolliseksi. Yksityisen elinkeinonharjoittajan tekemää tulosta verotetaan yrittäjän ansio- tai pääomatulona. Kirjanpidollisesti on pidettävä yksityisliikkeen varat ja velat erillään yrittäjän yksityisistä varoista ja veloista. On kuitenkin muistettava, että yrittäjä itse vastaa yrityksen sitoumuksista. Tämä tarkoittaa, että yrittäjän on pantava omat varansa yrityksen toimintaan, mikäli yrityksen varat eivät riitä. Yrittäjä voi myös nostaa yrityksen varoja ja yrityksen tekemää voittoa yksityiseen käyttöön yrityksen oman pääoman mukaisesti. (Österman 2007, 11–12.) Yrityksen ja yrittäjän yhteinen veroaste on 50 % (kuvio 6). (Kolehmainen 2014.)

Yksityiset elinkeinonharjoittajat voidaan jakaa kahteen eri ryhmään, ammatinharjoittajiin sekä liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittajalle on tyypillistä, että toimintaa harjoitetaan omaksi tai perheen elannoksi. Organisaatio on siis hyvin pieni ammatinharjoittamisessa kuten myös tuotantotehtäjät. Ammatinharjoittajalle riittää yksinkertainen kirjanpito. Liikkeenharjoittajalle on tyypillistä suuri organisaatio, laaja asiakaskunta sekä suuremmat pääomapanokset kuin ammatinharjoittajalla. Liikkeenharjoittaja pitää kahdenkertaista kirjanpitoa. (Österman 2007, 11–12.)



Kuvio 6. Yksittäisen elinkeinonharjoittajan verotus. (Kolehmainen 2014.)

## 6.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö on kahden tai useamman henkilön perustama yritysmuoto. Yritysmuoto perustuu perustavien henkilöiden yhteistoimintaan. Niin sa-

notut yhtiömiehet ovat yrityksen osakkaat ja he voivat olla luonnollisia henkilöitä tai juridisia henkilöitä. Toinen yhtiömies voi siis olla esimerkiksi jokin toinen yhtiö tai yhdistys. Avoimen yhtiön tunnusmerkkinä voidaan pitää sitä, että yhtiöllä on oma oikeudellinen itsenäisyys ja yhtiömiehet osallistuvat henkilökohtaisesti yhtiön toimintaan ja kantavat rajattoman vastuun yhtiön velvoitteista. Tämä velvoittaakin yhtiömiehiltä hyvää yhteistyötä sekä luottamusta.

Yhtiösopimuksen teko on erittäin tärkeä. Yhtiösopimuksessa tulisi sopia yhtiömiesten oikeudet ja velvollisuudet. Yhtiömiehet kantavat vastuun myös muiden yhtiömiesten tekemistä sitoumuksista omalla omaisuudellaan. Joten avoimessa yhtiömuodossa on yhtiömiesten päätösten oltava yksimielisiä, ellei toisin ole sovittu. Tämä yhtiömuoto sopiikin hyvin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, koska niihin ei liity suurta tappion vaaraa ja osakkaita on vähän. Henkilöyhtiöt on suosittu yritysmuoto perheyriyksille. Voitonjakoa ja varojen nostoa voi avoimesta yhtiöstä nostaa palkkana, voitto-osuutena tai lainana. (Österman 2007, 12–13.)

Avoimessa yhtiössä yhtiösopimus tehdään kirjallisesti ja se rekisteröidään kaupparekisteriin. Yhtiösopimuksessa määritellään muun muassa yhtiöpanosten suuruus, joiden vähimmäismäärää ei ole laissa määrätty. Koska yhtiömiehet vastaavat omaisuudellaan koko yhtiön veloista, voi velkoja konkurssitilanteessa vaatia suorituksia vaikka vain yhdeltä yhtiömieheltä. Jos yhtiömies eroaa yhtiöstä, vastaa hän silti veloista, jotka ovat syntyneet hänen yhtiömiesskautellaan, ellei sitten velkoja häntä erikseen vapauta näistä veloista. (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 76.)

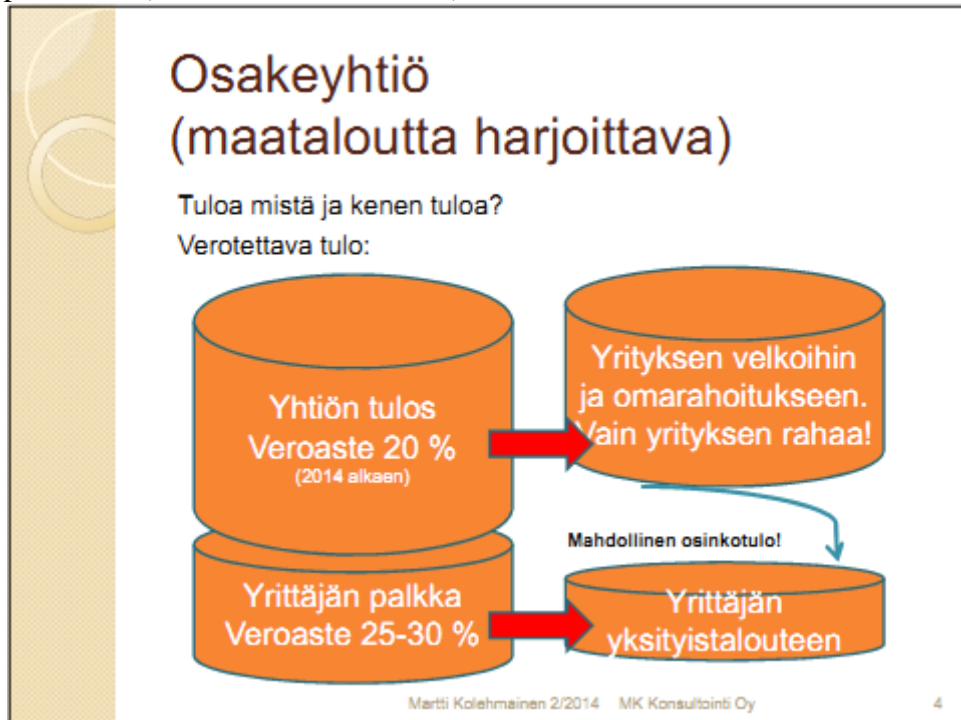
### 6.3 Osakeyhtiö

Perinteiselle perheviljelmälle ja ammatinharjoittamiselle on osakeyhtiöittäminen nousemassa uudeksi vaihtoehdoksi. Osakeyhtiöittäminen kiinnostaa yhä useampaa maatilayrittäjää, etenkin niitä, jotka pyrkivät kasvattamaan tuotantoa. Osakeyhtiöittämisestä on etua verotuksellisesti (kuvio 7) ja se myös pienentää riskien määrää. Osakeyhtiöön on myös helpompaa ottaa jatkajia mukaan kuin perinteiseen perheviljelmään. (Kuisma & Kallio 2009, 155.)

Osakeyhtiö on paljon käytetty yritysmuoto. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakeyhtiö voi olla joko yksityinen osakeyhtiö tai julkinen osakeyhtiö. Osakepääoman vähimmäismäärät on määrätty ja yksityisellä se on 2 500 euroa kun taas julkisella 80 000 euroa.

Osakeyhtiön toiminnan organisoinnista ja hoitamisesta eivät vastaa yksittäiset osakkeenomistajat, vaan erikseen valitut toimitielimet, jotka ovat hallitus, toimitusjohtaja sekä hallintoneuvosto. Asioista päätetään kolmella eri taholla. Yhtiökokoukseen, johon kaikki osakkeenomistajat voivat osallistua ja päätökset tehdään osakkeiden omistussuhteiden mukaan. Hallitus valitaan yhtiökokouksessa. Kolmas taho on toimitusjohtaja, joka hoitaa yhtiön juoksevia asioita hallituksen määräämien valtuuksien rajoissa.

Osakeyhtiö on yleisimmin käytetty yhtiömuoto Suomessa. Yhtiömuotona se sopii mm. yksinyrittäjälle, perhe- ja sukuyhtiölle tai monen tuhannen omistajan yhtiölle. Osakeyhtiö on hyvä yhtiömuoto silloin, kun riskit ovat suuret. Yhtiömuoto tarjoaa verosuunnittelulle enemmän työkaluja kuin henkilöyhtiöt ja osakkeenomistajien lisääntyessä yhtiössä on tarkkaan määritelty päätöksentekotapa. Voitonjako ja varojen nosto osakeyhtiöstä tapahtuu osinkotuloina, palkkatuloina tai lainana yhtiön vapaan pääoman puitteissa. (Österman 2007, 15–17.)



Kuvio 7. Osakeyhtiön verotus. (Kolehmainen 2014.)

#### 6.4 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on avoimen yhtiön tapaan henkilöyhtiö, joka on kahden tai useamman henkilön yhteistyöhön perustuva yritysmuoto. Yhtiömuotona se on oikeudellisesti itsenäinen. Kommandiittiyhtiöllä on kahdenlaisia yhtiömiehiä. Vähintään yksi yhtiömies on niin sanottu komplementääri eli vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi kommanditääri eli äännetön yhtiömies. Vastuunalainen yhtiömies vastaa yhtiön velvoitteista rajoituksetta ja äänettömän yhtiömiehen vastuu rajoittuu yhtiösopimuksen omaisuuspanoksen määrään. Kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä pätee sama vastuu kuin avoimen yhtiön. He vastaavat koko omaisuudellaan myös muiden yhtiöön liittyvistä sitoumuksista. Äänettömät yhtiömiehet vastaavat sitoumuksista vain sillä pääomalla, jonka he ovat yhtiöön sijoittaneet.

Kommandiittiyhtiö sopii yhtiömuodoksi samalla tavalla kuin avoin yhtiökin, mutta kommandiittiyhtiössä yrittäjä voi pitää päätäntävällän ja vastuun itsellään, mikäli muut yhtiömiehet ovat äänettömiä. KY:n voitonjako ja varojen nosto onnistuu palkkana, voitto-osuutena tai lainana. (Österman 2007, 13–14.) Kommandiittiyhtiö sopii parhaiten sellaiseen yhtiöön, jossa

on vähän henkilöitä ja taloudelliset riskit ovat pieniä. (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 76.)

## 6.5 Yhtymä

Yhtymä ei ole virallinen yritysmuoto. Yhtymän perustamiseen vaaditaan vähintään kaksi henkilöä, myös tosiasiallinen yhteinen taloudellinen toiminta synnyttää yhtymän. Yhtymän sopimukset voidaan tehdä suullisesti tai kirjallisesti. Yhtymän perustamiseen ei tarvita pääomia. Päätöksentekotavat voidaan sopia keskenään yhtymän osakkaiden kesken. Maatilojen omistusmuotona käytetään nykyään yhä useammin yhtymiä.

Yhtymissä ei tarvita erillistä hallintoa. Käytännön järjestelyistä voidaan sopia erikseen sopimuksessa. Vastuun toiminnasta ja riskeistä kantavat osakkaat omalla osuudellaan. Yhtymän tekemä tulos jaetaan osakkaiden osuuksien mukaan tai sopimuksessa sovitulla tavalla.

Yhtymä sopii pieneen 2-3 osakkaan yhteistoimintaan. Yhtymän osakkailta vaaditaan vankkaa luottamusta toisiaan kohden. Vastuukysymykset voivat muodostua hankaliksi, joten yhtymä voi olla hankala yhteistyömuoto. (Tamminen & Enroth 1999, 62.)

# 7 KYSELYTUTKIMUS

## 7.1 Kyselyn toteutus

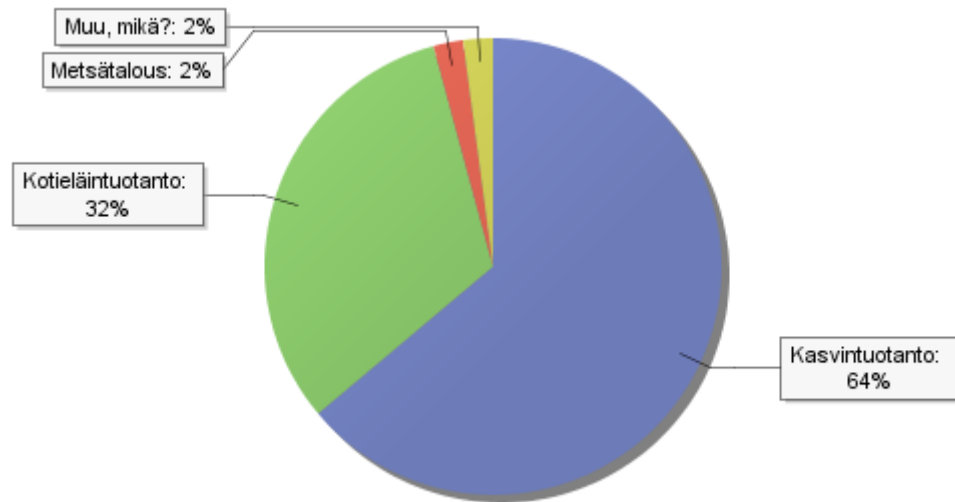
Kysely toteutettiin yhdessä ProAgria Länsi-Suomen kanssa. Kyselyn tarkoituksena oli kartoittaa urakointipalveluiden kysyntää ja tarjontaa, kiinnostusta yhteistyölle ja yhteiskoneille ProAgria Länsi-Suomen alueella. Kysely toteutettiin Webropol-ohjelmalla sähköisesti (liite 1). ProAgria jatkoi kyselyn sähköpostitse käyttäen omaa sähköpostilistaansa. Kysely lähetettiin saatekirjeen kanssa 23.1.2014 (liite 2). Muistutusviesti lähetettiin 6.2.2014 ja kyselyn vastausaika päättyi 13.2.2014.

## 7.2 Kyselyn otos

Sähköinen kyselytutkimus lähetettiin ProAgria Länsi-Suomen sähköpostilistan kautta, joka sisälsi 5000 osoitetta. Sähköpostilista sisälsi ProAgria Länsi-Suomen kontakteja. Osa osoitteista pystyttiin rajaamaan pois, jotka eivät kuuluneet kohderyhmäämme. Kohderyhmäämme olivat yrittäjät, jotka tuottavat tai käyttävät urakointipalveluita, joten listalla oli paljon heihin kuulumattomia henkilöitä. Kyselyyn vastasi 667 yrittäjää. Todennäköisesti vastausprosenttiin vaikutti myös hieman tekniset ongelmat, sillä kysely jouduttiin lähettämään kahteen kertaan ensimmäisen lähetyskerran ongelmien vuoksi. Tästä huolimatta vastausmäärän tavoite saavutettiin ja tuloksia voidaan pitää luotettavana.

## 7.3 Kyselyyn vastanneet tilat

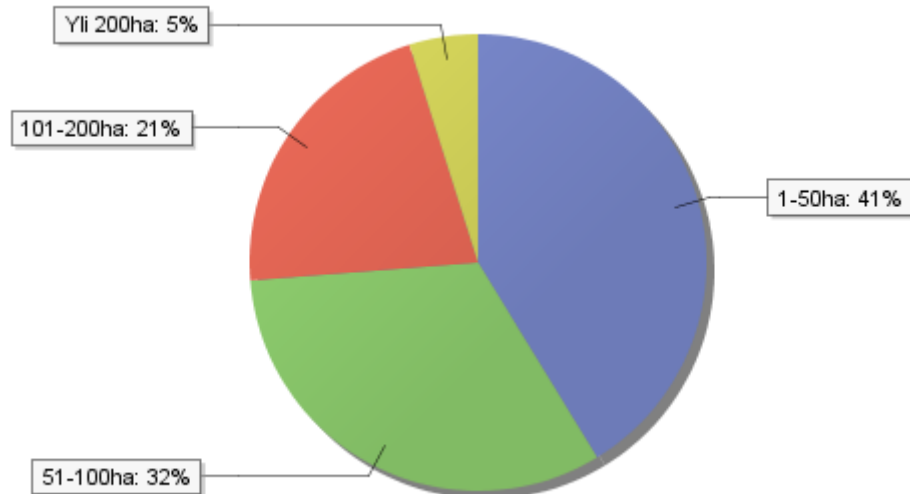
Kyselyyn vastasi 667 yrittäjää. Tilojen päätoimisuus ja tuotantosuunnat jakautuivat seuraavasti (kuvio 8): päätoimisia viljelijöitä oli 71,81 % vastaajista (479 kpl) ja sivutoimisia viljelijöitä 28,19 % (188 kpl). Päätuotantosuunnaltaan kasvinviljelytiloja oli 63,87 % (426 kpl), kotieläintiloja 31,93 % (213 kpl) ja metsätaloustiloja 2,1 % (14 kpl). Muita tiloja oli 2,1 % (14 kpl), jotka pääosin koostuivat erikoiskasvinviljelystä ja vihannesviljelystä.



Kuvio 8. Päätuotantosuuntien jakautuminen.

Yksityisiä elinkeinonharjoittajia vastaajista oli 89,21 % (595 kpl), avoimia yhtiöitä 1,2 % (8 kpl), kommandiittiyhtiöitä 0,3 % (2 kpl), osakeyhtiöitä 3 % (20 kpl), ja osuuskuntia 0,45 % (3 kpl). Jokin muu yritysmuoto -kohtaan vastauksia tuli 6,6 % (44 kpl) ja nämä olivat pääasiassa maatalousyhtymiä. Tilojen pinta-alaa koskevaan kysymykseen vastasi 659 tilaa. Pinta-alat jakautuivat seuraavasti: 1-50 ha 41,27 % (272kpl), 51-100 ha 32,47 % (214 kpl), 101-200 ha 21,4 % (141 kpl) ja yli 200 ha 4,86% (32 kpl) (kuvio 9).





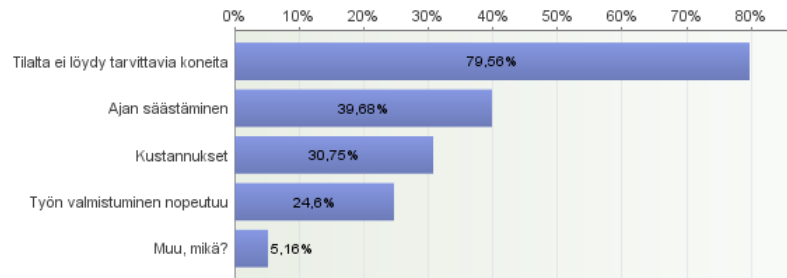
Kuvio 9. Tilojen määrät eri kokoluokissa.

#### 7.4 Urakointipalveluita käyttäneet

Käyttökö urakointipalveluita kysymyksessä oli mahdollista vastata useampaan vastausvaihtoehtoon, mikä vaikuttaa vastausmäärien eroavaisuuksiin. Kysymykseen vastasi 657 henkilöä, joista suurin osa, 65,75 % (432 kpl) oli käyttänyt urakointipalveluita. 29,07 % (191 kpl) vastaajista ei ole käyttänyt urakointipalveluita ja 5,18 % (34 kpl) vastaajista ei ole käyttänyt urakointipalveluita, mutta ovat kiinnostuneet käyttämään niitä.

244 vastaajaa perusteli käyttämättömyyden seuraavasti: 83,61 % (204 kpl) vastasi, että urakointipalveluille ei ole tarvetta. 8,61 % (21 kpl) vastaajista ilmoitti, että urakointipalveluita ei ole saatavilla. 3,69 % (9 kpl) vastaajista eivät olleet tyytyväisiä urakoitsijoiden työnlaatuun. 5,33 % (13 kpl) kokivat urakointityön olevan ylihinnoiteltua. Muina perusteluina mainittiin myös lainakoneet ja että itse urakoi.

432 kpl kysymykseen vastanneista perusteli urakointipalveluiden käytön seuraavasti: suurin osa 79,56 % (401 kpl) perusteli urakoinnin käytön sillä, ettei tilalta löydy työhön soveltuvia koneita. 39,68 % (200 kpl) käyttivät urakointipalveluita ajan säästämisen takia. 30,75 % (155 kpl) vastasivat käyttävänsä urakoitsijaa kustannuksien takia ja 24,6 % (124 kpl) sen takia, että työn valmistuminen nopeutuu. Vastaajista 5,16 % (26 kpl) perustelivat urakoinnin käyttämisen muulla tavalla. Näitä syitä olivat muun muassa työn laatu, terveydelliset perusteet, säilytystilojen puute ja niiden aiheuttamat kustannukset.



Kuvio 10. Perustelut urakoinnin käyttämiselle.

Aiotteko lisätä urakointipalveluidenkäyttöä -kysymykseen vastasi 608 henkilöä. Vastanneista 23,52 % (143 kpl) aikoo lisätä urakointipalveluiden käyttöä ja 76,48 % (465 kpl) ei aio lisätä urakointipalveluiden käyttöä.

### 7.4.1 Maanmuokkaus

Vastanneista 100 henkilöä kertoo käyttävänsä maanmuokkausta yhtenä urakointipalveluna. Eniten käytettyinä maanmuokkausmenetelminä käytettiin kevytmuokkausta 33 % (33 kpl) ja kyntöä 31 % (31 kpl). Äestystä käytettiin 21 % (21 kpl), jankkurointia 6 % (6 kpl), jyräystä 5 % (5 kpl) ja jyräystä 4 % (4 kpl).

### 7.4.2 Kylvö

169 kpl vastaajista käyttää urakoitsijaa kylvämiseen. Eniten käytettiin suorakylvöä 66,9 % (113 kpl) ja perinteistä kylvöä 22,5 % (38 kpl). Vapaaseen kysymykseen vastasi 10,7 % (18 kpl), mistä esiin nousivat sokerijuurikkaan kylvö ja nurmen lisäskylvöt.

### 7.4.3 Kasvinsuojelu

Vastaajista 135 henkilöä olivat käyttäneet urakoitsijaa kasvinsuojeluun liittyvissä töissä. Urakoitsijan käyttäminen ruiskuttamisessa nousi etusijalle prosenttein 94,1 (127 kpl). Vähän käytettiin myös rikkaäestystä 4,4 % (6 kpl) ja harausta 1,5 % (2 kpl).

### 7.4.4 Rehunkorjuu

Yksi suurimmista urakoinnin käyttömuodoista on rehunkorjuu, jota 399 vastaajaa sanoo käyttävänsä. Eniten käytettiin paalausta 33,1 % (132 kpl). Paljon käytettiin myös käärintää 21,6 % (86 kpl) ja niittoa 21,1 % (84 kpl). Karhotus nousi myös usein käytettyyn urakointipalveluun prosenttein 12,5 % (50 kpl). Vähiten käytettyjä rehunkorjuumuotoja olivat pöyhintä 4 % (16 kpl), ajosilppuri 3,5 % (14 kpl), noukinvaunu 2 % (8 kpl) ja tarkkuusilppuri 0,8 % (3 kpl). Lisäksi esille nousi muun muassa paalien kuljettaminen, rehuauman tiivistäminen ja painotus 1,5 % (6 kpl).

#### 7.4.5 Lannoitus

Hyvin suosittu urakoinnin käyttökohde oli lannoitus, johon vastauksia saatiin 300 kpl. Eniten urakointia käytettiin lietalannan levitykseen 35,7 % (107 kpl) ja kuivalannan levitykseen 27,7 % (83 kpl). Teollisten lannoitteiden osuus oli 20,3 % (61 kpl) ja 16,3 % (49 kpl) vastaajaa mainitsi muun muassa kalkituksen.

#### 7.4.6 Puinti ja viljan käsittely

Puintia ja viljan käsittelyä oli ulkoistettu todella paljon, sillä vastauksia saatiin 402 kpl. Puinti ja kuivaus olivat käytetyimmät muodot. Puinti 34,1 % (137 kpl) ja kuivaus 26,9 % (108 kpl). Lajittelu 23,6 % (95 kpl) ja peittäminen 13,4 % (54 kpl) olivat myös paljon käytettyjä urakoinnin muotoja. Esille nousi muun muassa viljan varastointi, juurikkaan nosto sekä viljan kuljetus 2 % (8 kpl).

#### 7.5 Urakoinnin laatu ja sopimukset

Urakoitsijoiden ammattitaidon tyytyväisyyteen vastasi 509 vastaajaa. Vastanneista 95,48 % (486 kpl) olivat tyytyväisiä urakoitsijoiden ammattitaitoon ja 4,52 % (23 kpl) eivät olleet tyytyväisiä. 83,05 % (446 kpl) vastaajista ovat sitä mieltä, että urakointipalveluita on riittävästi tarjolla tilan tarpeisiin nähden ja 16,95 % (91 kpl) mielestä niitä ei ole riittävästi. Vastaajia oli 537 kpl.

Yllättävä esille noussut asia oli se, että vain 5,31 % (28 kpl) vastaajista tekee kirjallisen sopimuksen urakasta, jolloin 94,69 % (499 kpl) vastanneista ei tee kirjallista sopimusta eli työstä on vain suullinen sopimus.

#### 7.6 Urakointipalveluita tuottaneet

56,63 % (376 kpl) vastaajista sanoo urakoivansa itse ja 37,5 % (249 kpl) vastaajista ei urakoi itse. 5,87 % (39 kpl) vastaajista ei urakoi, mutta ovat kiinnostuneita urakoinnista. Vastaajia oli 664 kpl. Kysymykseen aioteko lisätä urakointia vastasi 474 henkilöä. Vastanneista 33,33 % (158 kpl) on suunnitellut lisäävänsä urakoinnin määrää. Suurin osa tähän kysymykseen vastanneista 62,24 % (295 kpl) ei aio lisätä urakointia ja 4,43 % (21 kpl) aikoo vähentää urakointia.

##### 7.6.1 Maanmuokkaus

255 vastaajaa sanoo tuottavansa maanmuokkaukseen liittyviä urakointipalveluita ja näistä suurimmaksi nousi kevytmuokkaus prosenttein 36,5 % (93 kpl). Kyntöpalveluja ilmoitti tuottavansa 26,3 % (67 kpl) ja äestystä 23,9 % (61 kpl). Maanmuokkausta urakoidaan myös jyräyksellä 8,6 % (22 kpl) ja jankkuroinnilla 4,7 % (12 kpl). Vastauksista nousi esille myös jyräyksen tuottaminen.

### 7.6.2 Kylvö

Kylvöpalveluita sanoi tuottavansa 215 vastaajaa, joista 57,2 % (123 kpl) ilmoitti tarjoavansa suorakylvöpalveluita. Perinteisen kylvön osuus oli 36,3 % (78 kpl) ja muiden palveluiden, kuten juurikkaankylvön ja perunan istutuksen osuus oli 6,5 % (14 kpl).

### 7.6.3 Kasvinsuojelu

Kasvinsuojelupalveluita tuotti 179 vastaajaa ja selvästi eniten tuotettiin ruiskutuspalveluita 92,7 % (166 kpl). Harausta tuotti 5 % (9 kpl) ja rikka-äestystä 2,2 % (4 kpl).

### 7.6.4 Rehunkorjuu

Rehunkorjuuseen liittyviä urakointimuotoja on paljon ja niitä myös urakoitiin paljon, sillä 271 vastaajaa sanoi tuottavansa kyseisiä palveluita. Eniten tuotettiin niittoa 29,2 % (79 kpl), paalausta 22,1 % (60 kpl) ja käärintää 16,6 % (45 kpl). Pöyhintää ja karhotusta urakoitiin molempia 10 % (27 kpl). Noukinvaunulla urakoitiin 2,6 % (7 kpl), ajosilppuria ja tarkkuussilppuria molempia 1,8 % (5 kpl). Vastauksista nousi esille myös muun muassa paalien kuljetus ja rehunkuljetus 5,9 % (16 kpl).

### 7.6.5 Lannoitus

174 vastaajaa ilmoitti tuottavansa lannoituspalveluita ja eniten tuotettiin apulannan levityspalveluita 40,2 % (70 kpl). Kuivalannan levityspalveluita tuotettiin 27 % (47 kpl) ja lietelannan levitystä 14,9 % (26 kpl). Kalkituspalveluita tuotettiin 17,8 % (31 kpl).

### 7.6.6 Puinti ja viljankäsittely

Puinti ja viljankäsittelypalveluita tarjottiin paljon, sillä vastauksia saatiin 447 kpl, joista puinnin osuus oli suurin 39,8 % (178 kpl). Kuivauksen osuus oli myös suuri, 35,3 % (158 kpl). Laadukkaan kylvösiemenen taakaamiseksi tarjottiin myös lajittelupalvelua 15 % (67 kpl) ja peittäuspalvelua 7,6 % (34 kpl). Lisäksi mainittiin myös perunan- sekä juurikkaannosto, viljan kuljetus, varastointi sekä tuoresäilöntä 2,2 % (10 kpl).

## 7.7 Yhteistyö

Yhteistyö tilojen välillä on lisääntymässä ja se näkyy myös kyselyn tuloksissa, sillä 79,5 % (531 kpl) vastaajista tekee yhteistyötä toisten tilojen kanssa. Ainoastaan 20,5 % (137 kpl) kertoi, ettei yhteistyötä toisten tilojen kanssa ole. Kysymykseen saatiin vastauksia yhteensä 668 kpl. Tulevaisuuskkin näyttää siltä, että yhteistyö tulee lisääntymään, sillä 70,5 % (465 kpl) haluaa lisätä yhteistyötä tilojen välillä ja vain 29,5 % (195 kpl) ei ole

kiinnostunut lisäämään yhteistyötä. Vastauksia kohtaan oli yhteensä 660 kpl.

Tilojen yhteistyöhön liittyen saatiin paljon kommentteja ja mielipiteitä. Yhteistyöllä päästään kustannustehokkaisiin ratkaisuihin, joko yhteiskoneilla tai konetyön vastavuoroisuudella. Yhtenä toimivana yhteistyönä pidetään viljatilan ja kotieläintilan välistä yhteistyötä. Kuitenkin esille nousi tilanteita, joissa yhteistyösuhteita on yritetty luoda, mutta tuloksetta.

Suurimpina syinä pidetään yhteistyön pelkoa ja itsenäisyyden menettämistä. Yhteistyötä toivotaan etenkin työvaiheille, joissa tarvitaan kalliita koneita, mutta vuotuinen käyttö on vähäistä. Sesonkiaikana aikataulutus voi olla hankalaa. Hyvältä yhteistyökumppanilta vaaditaan luotettavuutta ja tärkeänä pidetään myös keskinäisten ajatusten vaihtoa. Lisäksi hankintapanosten suunnittelulla pystytään edesauttamaan yhteistyön toimivuutta, esimerkiksi lajikevalinnoilla. Yhteiskoneiden käytöstä, huollosta ja remonteista tulisi sopia ennen koneiden hankkimista. Mahdollisten koneasemien perustamiselle olisi kiinnostusta.

## 7.8 Vastaajien esille tuomat kommentit

Kyselyyn vastanneet toivat kyselyn lopussa hyvin esille omia näkemyksiään ja mielipiteitään urakoinnista ja urakoinnin nykytilanteesta. Kommentteista nousi esille monia hyviä asioita urakoinnin kehittämiseksi. Esille tuotiin myös puutteita sekä ongelmakohtia liittyen urakoinnin toimivuuteen.

Moni vastaaja toi esille asian, että monet urakoitsijat ovat itsekin viljelijöitä, minkä takia urakoitsijan saaminen vaikeina ja haastavina kylvö- ja korjuuaikoina voi olla vaikeaa. Vastaajien mielestä urakointipalveluiden tuottaminen ja käyttäminen ovat selvästi kasvualoja ja syitä tähän ovat tilakoon kasvaminen, koneiden koon kasvaminen, hankintakustannusten nousu ja osa-aikaviljelyn lisääntyminen. Urakoinnilla saadaan työt tehdyksi ajallaan riittävän tehokkaasti ja saadaan ammattitaitoinen koneen kuljettaja työn tekemiseen. Asiakkaat toivovat urakoitsijoilta yhä enemmän laadun omavalvontaa sekä nykytekniikkaa, esimerkiksi GPS-laitteistoja.

Tärkeänä asiana pidetään urakoitsijan ammattitaitoa ja asennetta työhönsä. Hinnoittelun ja sen perusteiden tulisi olla selkeitä ja kustannukset sekä muut velvoitteet tulisi sopia ennen työn aloittamista. Näin myös jatkossa tyytyväisyys on varmempaa ja työlle saadaan jatkuvuutta.

Urakoitsijoiden tulisi huolehtia siitä, että asiakkaan tilaama työ tulee tehdyksi konerikoista ja ongelmista huolimatta. Urakoitsijoiden raskas konekanta koetaan haitallisena maanrakenteelle. Moni oli myös sitä mieltä, että urakoitsija tilataan aivan liian myöhään, jonka takia työ voi jäädä kokonaan tekemättä. Halukkuutta urakoinnin lisäämiseen olisi, mutta markkinointikanavat ovat suppeat.

Tilojen yhteistyöstä saatiin kommentteja kattavasti. Yhteistyön eri osapuolia mietityttää vahvasti oman tilan toiminta sekä rutiinien hoitaminen yh-

dessä yhteistyökumppanin kanssa. Yhteistyömuodot ovat haastavia, mutta hyvin hedelmällisiä parhaimmillaan. Osapuolilta vaaditaan joustavuutta ja sopeutumista, koska omia toimintaperiaatteita ja arkikäytäntöjä tulee muokata. Sopeutuminen tulee esille esimerkiksi kompromisseissa, jolloin tehdään taloudellisia panostuksia ja hankintoja. Kumppani osapuolet joutuvat etsimään yhteisen linjan tapauksissa. Yhteistyö on kuitenkin tervetullutta eri toimialojen kesken, koska näin voidaan saada paras mahdollinen hyöty eri sesonkiaikojen kuormittumisesta sekä konekannasta.

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Maanviljelyn laskenut kannattavuus on ajanut viljelijöitä ulkopuolisiin töihin. Tässä kohtaa urakointi ja urakoitsijoiden käyttö on suurta, sekä yhteistyö on tullut ajankohtaiseksi. Sen huomaa myös kyselyn tuloksista, koska 432 kpl kyselyyn vastanneista on käyttänyt urakointipalveluita ja 376 kpl tuottaa urakointipalveluita.

Maanmuokkauspalveluiden käyttämisen ja tuottamisen perustelee varmasti se, että eri muokkausmenetelmiä on paljon, eikä yksittäisen viljelijän kannata hankkia jokaista eri muokkauskonetta. Vastauksista voidaan nähdä, että kevytmuokkausta ja kyntöä tuotetaan sekä käytetään eniten. Voidaan siis todeta, että kysyntä ja tarjonta ovat tasapainossa. Suuri kevytmuokkauksen määrä voi johtua viljelijöiden siirtymisestä aurattomaan viljelyyn. Tilojen kasvu on voinut vaikuttaa kevytmuokkauksen suureen määrään ajan käytön takia. Toisaalta molempien muokkaustapojen käytöllä voidaan taata tasainen viljasadon onnistuminen. Kynnön määrä on ollut ja tulee varmasti olemaan suosittu muokkaustapa jatkossakin, koska se on ainoa laadukas tapa lopettaa nurmet ja muut monivuotiset kasvit.

Kylvöpalveluissa eniten tuotettiin ja käytettiin suorakylvöä verrattuna perinteiseen kylvöön. Kylvökoneiden kehittyneet vantaat, syöttölaitteistot sekä lisämuokkarit mahdollistavat kylvön muokatulle ja muokkaamattomalle maalle. Suorakylvön suosion kasvu voidaan perustella kustannusten pienentämisellä, ajan säästämällä ja maanrakenteen parantamisella esimerkiksi ajokertojen vähenemisen kautta. Suorakylvön suuri suosio näkyy suorakylvökoneiden korkeissa hinnoissa, jolloin urakointi tulee kannattavaksi niin urakoitsijalle kuin työn tilaajallekin. Kuten maanmuokkausosiossa todettiin, on kyntö kevytmuokkauksen rinnalla yhtä paljon käytetty muokkausmenetelmä, jonka takia perinteiselle kylvölle on tarvetta.

Kasvinsuojelun urakointimuodoista eniten tuotettiin ja käytettiin ruiskutuspalveluita. Ruiskuttaminen tulee vuosi vuodelta tarkemmaksi ja valvotummaksi ympäristömääräysten takia. Tämä vaatii ruiskulta sekä kuljettajalta tiettyjä ominaisuuksia, kuten ruiskuttajatutkinnot, katsastukset, oikeat ruiskun paineet ja suuttimet. Yllättävä esille tullut asia on, että ruiskutuspalveluita tuotetaan enemmän kuin käytetään. Tämä selittyy luultavasti sillä, että pienelläkin kasvinsuojeluruiskulla pystytään ruiskuttamaan melko suuria aloja. Yleensä ruiskutuksia tehdään iltaisin, öisin ja aikaisin aamulla, joten ruiskutukset voidaan helposti hoitaa muiden töiden ohella.

Rehunkorjuu on suosittu urakointimuoto. Rehunkorjuuketjut ovat lisääntyneet ja asiakkaat haluavat, että urakoitsija pystyy järjestämään koko rehuketjun. Asiakkaille on tärkeää, että rehu saadaan kerättyä nopeasti laadusta tinkimättä. Eri rehunkorjuumenetelmillä on suuria eroja, esimerkiksi pöyhintää ja karhottamista käytetään ja tuotetaan vähemmän kuin muita, koska käyttökustannukset ovat pieniä, eikä koneistukseen tarvitse investoida hirveästi, jolloin tila hoitaa mielellään nämä työt itse. Niitto ja itse rehun kerääminen verrattuna edellisiin olivat paljon käytettyjä. Tämä selittyy kalliilla koneilla ja ajan puutteella. Rehunteko vaatii paljon koneita ja kuljettajia, jos haluaa hoitaa koko ketjun itse. Näiden syiden takia urakoitsija tulee monesti tehokkaammaksi ja halvemmaksi. Kyselyn mukaan eniten tuotetaan niittoa, paalausta ja käärintää, kun taas eniten käytetään paalausta, käärintää ja niittoa. Niittokone ei ole suuri kustannuserä rehunkorjuuketjussa ja sillä on suuri käyttöaste, joten todennäköisesti se löytyy monelta kotieläintilalta. Tämän takia niittoa käytetään urakointipalveluna vähän verrattuna kyseisen palvelun tuottamiseen. Paalausurakoitsija omistaa yleensä myös käärijän tai paalainkäärijäyhdistelmän, jolloin yksi urakoitsija tuottaa koko korjuuketjun. Siksi paalaus ja käärintä ovat hyvin samoissa lukemissa tuotetuissa sekä käytetyissä urakointimuodoissa. Kyselyssä yllätti eniten noukinvaunun käyttö, sillä vain pari prosenttia käytti sekä tuotti palveluita noukinvaunulla. Tilakokonaisuudet ovat kasvaneet ja laakasiilo säilörehulle on yleistynyt, joten siksi odotimme suurempaa käytöstä noukinvaunulle.

Lannoitus on kyselyn mukaan paljon käytetty urakointimuoto ja tarjontakin löytyy melko hyvin, mikä oli odotettavissakin. Vastaajista lannanlevityspalveluita käytti noin puolet enemmän kuin tuotti, jolloin voidaan päätellä, että palveluntarjoajille riittää asiakkaita. Esimerkiksi lietelannan levityksessä 35,7 % vastaajista sanoo käyttävänsä lietelannan levityspalveluita ja 14,9 % tuottavansa niitä. Lietelannan levitysyksiköt ovat kasvaneet ja koneista löytyy levittimet, jotka täyttävät tämänhetkisen multaustuen vaatimukset. Parhaimmassa tapauksessa multaustuki voi kattaa levityskustannukset asiakkaalle ja lietteen vastaanottajalle lähes kokonaan. Tämä lisää kiinnostusta ostaa lietteen levityspalveluita. Multaustuki on lisännyt urakointia, koska se on mahdollistanut myös kasvinviljelytiloille elopepäisten lannoitteiden taloudellisen käytön. Kuivalannan kysyntä ja tarjonta kohtasivat hyvin, sillä työtä tarjottiin yhtä paljon kuin tuotettiin. Lannoitteiden levityspalveluiden tarjonta on roimasti suurempaa kuin kysyntä, sillä 40,2 % ilmoitti tuottavansa palvelua ja 20,3 % käyttävänsä. Tässäkin tapauksessa apulannan pintalevittimen hankinta pienemmällekin tilalle ei ole suuri kustannuserä ja kyseessä on suhteellisen nopea työvaihe. Kasvinviljelytiloilta löytyy pintalevittimiä lisääntyneiden syysvilja-alojen sekä täsmälannoituksen takia. Kasvinviljelytilalla löytyy myös enemmän aikaa urakoida pintalevittimellä verrattuna kotieläintilaan.

Puinti ja viljankäsittely olivat eniten tuotettu ja käytetty urakointimuoto. Sadonkorjuukausi on Suomessa lyhyt ja kalliin puimurin hankinta muutama viikon takia ei välttämättä ole kannattavaa pienille aloille. Puimurin käyttöaste jää todella pieneksi, koska se ei ole monikäyttöinen, kuten traktori. Oman puimurin omistaminen vaatii myös säilytyskapasiteettia, näi-

den takia monet päätyvät rahtipuintiin. Tilat, joiden kannattaa hankkia puimuri tai isompi kuivaamo, ovat ottaneet huomioon urakointimahdollisuuden, jolloin tarjontaa löytyy entistä enemmän. Monet tilat myös perustelevat oman puimurinhankinnan sillä, että jokainen hyvä puintihetki pystytään käyttämään hyödyksi. Kyselystä käy ilmi, että puinnin kohdalla kysyntä ja tarjonta kohtaavat. Kuivauspalveluita tuotetaan huomattavasti enemmän kuin käytetään. Tämä voi selittyä sillä, että uutta kallista kuivaamoja suunniteltaessa suurin osa ostajista päätyy rakentamaan kapasiteettiaan tarpeeksi suuren kuivaamon mahdollisen laajentumisen takia. Keskiarvoltaan tilakoot ovat pieniä ja kuivureista löytyy ylikapasiteettia, joten se mahdollistaa monella pienellä tilalla rahtikuivauksen.

Kyselyyn vastanneista todella suuri osa (79,5 %) sanoo tekevänsä yhteistyötä muiden tilojen kanssa. Tulevaisuudessa yhteistyö tulee merkittävästi lisääntymään, koska kiinnostusta yhteistyön lisäämiseen on kyselyn mukaan 70,5 %:lla vastaajista. Viljelijät ovat huomanneet, että yhteistyöllä pystytään vähentämään kustannuksia ja lisäämään työn tehokkuutta. Näin ollen työstä tulee mielekkäämpää ja koneiden käyttöastetta saadaan nostettua paremmalle tasolle, joten koneistukseen voidaan panostaa enemmän yhdessä. Sairaustapauksissa, tapaturmissa tai muun esteen sattuessa työt saadaan silti tehtyä. Varsinkin kotieläintilojen ja kasvinviljelytilojen yhteistyö on toimiva kombinaatio ja on yleistymässä, mikäli viljelijöiden henkilökemiat kohtaavat.

Lähes kaikki urakointipalveluita käyttäneet ovat olleet tyytyväisiä urakoitsijan työlle. Yleinen mielipide on, että urakointipalveluita on alueella riittävästi tarjolla, mitä puoltaa suuri vastaajamäärä 446 kpl. Yllättävää kuitenkin on, että harva tekee urakointipalveluista kirjallista sopimusta. Tämä johtuu luultavasti siitä, että melkein kaikki olivat tyytyväisiä urakoitsijan ammattitaitoon, joten homma on toiminut hyvin suullisellakin sopimuksella.

Kyselyymme vastattiin aktiivisesti ja vastauksista voidaan nähdä, että alueella on suuressa määrin tarjolla eri urakointimuotoja.



## LÄHTEET

- Eklund, I & Kekkonen, H, 2011. Hinnoittelu. Teoksessa Toiminnan kannattavuus. WSOYpro Oy 2011.
- Haapanen, M., Heikura, J. & Leino, K. 2004. Maatila liikeyrityksenä. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö
- Hilden, K. n.d. Nya samarbets- och företagsformer inom lantbruket. Nylands Svenska Lantbrukssällskap.
- Jokipii, P. 2006. Maatilayrityksen kilpailukyky. ProAgria Maaseutukusten Liitto.
- Järvinen, A. & Heinonen, S. 1996. Maaseutuyrittäjän opas. Helsinki: Kauppakaari-yhtymä Oy.
- Karttunen, J., Tuure, V-M. & Kaila, E. 2008. Maatilayrityksen menestystekijät. ProAgria Maaseutukusten Liitto.
- Kirkkari, A-M. 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. ProAgria Maaseutukusten Liitto.
- Kirkkari, A-M. & Tamminen, A. 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. ProAgria Maaseutukusten Liitto.
- Kiviluoto, M. 2013. Täsmälannoitus säästää kukkaroa ja Itämerta. Salon Seudun Sanomat 16.6.2013.
- Kolehmainen, M. 2014. Maatilan yhtiöittäminen-miten ja milloin maatilasta osakeyhtiö. Seminaari. Huittinen. 19.02.2014. MTK Satakunta. Seminaarin muistiinpanot ja jaettu moniste.
- Kuisma, A. & Kallio, J. 2009. Yrittäminen maatilalla. Helsinki: Opetushallitus.
- Lainio, M. 2014. Koneurakoitsija. Haastattelu 10.1.2014.
- Lappi, M & Enroth, A 2011. Ulkoistamisella tehokkuutta. Teoksessa Aaltonen, R. & Heikkilä, H. (toim.) Tuota ja hanki urakointipalveluja. Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu 2011.
- Maito ja Me, 4/2004. Viitattu 26.2.2014. [http://ammattilaiset.valio.fi/maitojame/mm4\\_04/urakointisop.htm](http://ammattilaiset.valio.fi/maitojame/mm4_04/urakointisop.htm)
- Maito ja Me. 2/2000. Viitattu 14.1.2014. [http://ammattilaiset.valio.fi/maitojame/2\\_00/tyonkayt.htm](http://ammattilaiset.valio.fi/maitojame/2_00/tyonkayt.htm)
- Oristo, U & Oristo, O 11.4.2013. Automaattiohjaus vanhaan traktoriin. Koneviesti 6, 72-77.

Palva, Reetta. TTS tutkimus 2007.

Pellinen, J 2008. Kustannuksiin vaikuttaminen. Teoksessa Harmoinen, T. (toim.) Kannattava maatilayritys. Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu 2008.

Pentti, S. 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.

Pentti, S & Laaksonen, K 4/2005 (577). Konetyön kustannukset ja tilastolliset urakointihinnat. Työtehoseuran tiedote.

Seppälä, R & Lappi, M & Aaltonen, R 2011. Kannattava toiminta ja hinnoittelu. Teoksessa Aaltonen, R & Heikkilä, H. (toim.) Tuota ja hanki urakointipalveluja. Otavan kirjapaino Oy, Keuruu 2011.

Tamminen, A. & Enroth, A. 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. Maaseutukeskusten Liitto.

Tamminen, A., Jokipii, P. & Turkki, A. 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. Maaseutukeskusten Liitto.

Tamminen, A., Turkki, A. & Enroth, A. 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. Maaseutukeskusten Liitto.

Tilastokeskus. 18.12.2013. Viitattu 18.2.2014.  
[http://www.stat.fi/til/ehi/2013/03/ehi\\_2013\\_03\\_2013-12-18\\_kuv\\_001\\_fi.html](http://www.stat.fi/til/ehi/2013/03/ehi_2013_03_2013-12-18_kuv_001_fi.html)

Urakointi uutiset. 2009. Viitattu 10.1.2014.  
<http://www.urakointiuutiset.fi/uutiset/urakoinnin-hinta/>

Österman, P. 2007. Maatilayrityksen yhtiöittäminen. ProAgria Maaseutukeskusten Liitto.

## SAATEKIRJE

Hyvä vastaanottaja

Teemme kyselyä urakointipalveluiden käyttämisestä ja tuottamisesta maataloudessa. Kysely on osa Hämeen ammattikorkeakoulun maaseutuelinkeinojen koulutusohjelman opiskelijoiden opinnäytetyötä. Kyselyn tarkoituksena on kartoittaa urakointipalveluiden käytön tavoitteita, taloudellisia vaikutuksia sekä palveluiden riittävyyttä ja laatua.

Työ toteutetaan verkkokyselynä Varsinais-Suomen ja Satakunnan alueella. Opinnäytetyön toimeksiantaja toimii ProAgria Länsi-Suomi. Opinnäytetyön valmistuttua keväällä 2014 se on luettavissa kokonaisuudessaan sähköisessä muodossa osoitteessa [www.theseus.fi](http://www.theseus.fi).

Arvostamme mielipidettänne ja kiitämme etukäteen antamastanne ajasta kyselyyn vastaamiseen. Kyselyyn vastaaminen vie pienen hetken ja saamme sen avulla ensiarvoisen tärkeää tietoa työtämme varten

Vastaukset käsitellään nimettöminä eikä tietoja luovuteta ulkopuolisille. Yksittäisiä vastauksia ei nosteta tutkimuksessa erilleen, vaan tulokset käsitellään kokonaisuutena. Vastausaikaa on 13.02.2014 asti.

Ystävällisin terveisin,  
Patrik Brinkas  
050 3744941  
Hämeen ammattikorkeakoulu, Mustiala

Sami Raunio  
0400 251291  
Hämeen ammattikorkeakoulu, Mustiala

Danuta Lehto  
ProAgria Länsi-Suomi

KYSELY



Urakointikysely ProAgria Länsi-Suomen alueella

1. Oletteko? \*

- Päätoiminen viljelijä  Sivutoiminen viljelijä

2. Päätuotantosuuntanne? \*

- Kasvintuotanto  Kotieläintuotanto  Metsätalous  Muu, mikä? \_\_\_\_\_

3. Yritysmuotonne? \*

- Yksityinen elinkeinonharjoittaja  
 Avoin yhtiö  
 Kommandiittiyhtiö  
 Osakeyhtiö  
 Osuuskunta  
 Muu, mikä? \_\_\_\_\_

4. Tilan peltopinta-ala?

- 1-50ha  51-100ha  101-200ha  Yli 200ha

5. Käytättekö urakointipalveluita?

- Kyllä  En  En, mutta olen kiinnostunut

6. Jos ette ole käyttäneet urakointipalveluita, niin miksi ette?

- Ei ole tarvetta

- Ei ole saatavilla
- Työnlaatu huonoa
- Työn ylihinnointelua
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_

**7. Urakoitteko itse?**

- Kyllä  En  En, mutta olen kiinnostunut

**8. Jos urakoitte, aiotteko lisätä urakointia?**

- Kyllä  En  Aion vähentää

**9. Jos käytätte urakointipalveluita, niin miksi?**

- Ajan säästäminen
- Kustannukset
- Tilalta ei löydy tarvittavia koneita
- Työn valmistuminen nopeutuu
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_

**10. Oletteko olleet tyytyväisiä urakoitsijoiden ammattitaitoon?**

- Kyllä  En

**11. Onko urakointipalveluja riittävästi tarjolla tilanne tarpeisiin nähden?**

- Kyllä  Ei

**12. Onko urakointi sopimuksenne?**

- Suullinen sopimus  Kirjallinen sopimus

**Mitä Urakointipalveluita käytätte?**

**13. Maanmuokkaus**

- Kyntö
- Jankkurointi

- Kevytmuokkaus
- Äestys
- Jyräys
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- Ei mikään edellisistä

**14. Kylvö**

- Suorakylvö
- Perinteinen kylvö
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- Ei mikään edellisistä

**15. Kasvinsuojelu**

- Ruiskutus
- Rikkaäestys
- Haraus
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- Ei mikään edellisistä

**16. Rehunkorjuu**

- Niitto
- Karhotus
- Pöyhintä
- Paalaus
- Käärintä
- Ajosilppuri
- Tarkkuussilppuri
- Noukinvaunu
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- Ei mikään edellisistä

**17. Lannoitus**

- Apulanta
- Kuivalanta
- Lietelanta
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- Ei mikään edellisistä

**18. Puinti ja viljankäsittely**

- Lajittelu
- Peittäus
- Puinti
- Kuivaus
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- Ei mikään edellisistä

**19. Mitä edellämainituista urakointipalveluista kaipaisitte lisää?**

---

---

---

**20. Aiotteko lisätä urakointipalveluiden käyttöä?**

- Kyllä  En

**Mitä Urakointipalveluita tuotatte?**

**21. Maanmuokkaus**

- Kyntö
- Jankkurointi
- Kevytmuokkaus
- Äestys
- Jyräys
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_

Ei mikään edellisistä

**22. Kylvö**

Suorakylvö

Perinteinen kylvö

Muu, mikä? \_\_\_\_\_

Ei mikään edellisistä

**23. Kasvinsuojelu**

Ruiskutus

Rikkaäestys

Haraus

Muu, mikä? \_\_\_\_\_

Ei mikään edellisistä

**24. Rehunkorjuu**

Niitto

Karhotus

Pöyhintä

Paalaus

Käärintä

Ajosilppuri

Tarkkuussilppuri

Noukinvaunu

Muu, mikä? \_\_\_\_\_

Ei mikään edellisistä

**25. Lannoitus ja maanparannus**

Apulanta

Kuivalanta

Lietelanta

Kalkitus



Muu, mikä? \_\_\_\_\_

Ei mikään edellisistä

**26. Puinti ja viljankäsittely**

Lajittelu

Peittäus

Puinti

Kuivaus

Muu, mikä? \_\_\_\_\_

Ei mikään edellisistä

**27. Onko tilallanne yhteistyötä toisten tilojen kanssa?**

Kyllä  Ei

**28. Haluaisitteko lisätä tilojen välistä yhteistyötä?**

Kyllä  Ei

**29. Tähän voitte kommentoida urakointiin liittyviä asioita sekä täydentää aiempia vastauksia halutessanne?**

---

---

---

