

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Pertti Moisio

MAATALOUSKONEKAUPAN TULEVAISUUDEN HAASTEET
KESKI-SUOMESSA

Opinnäytetyö
Kesäkuu 2014

	<p>OPINNÄYTETYÖ Toukokuu 2014 Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma Sirkkalantie 12 A 2 80100 Joensuu Puh. (013) 260 6900</p>
---	--

Tekijä

Pertti Moisio

Nimeke

Maatalouskonekaupan tulevaisuuden haasteet Keski-Suomessa

Tiivistelmä

Perinteisestä maataloudesta toimeen tulevien maatalousyrittäjien määrän vähenemisen johdosta Suomessa on käynnissä koko maataloustuotannon voimakas rakenteellinen kehitys, mikä johtaa väistämättä maatalousyriksien tilakoon kasvuun. Tämän seurauksena myös Suomen maatalouskonekaupan toimintaympäristö on edelleen muuttunut viime vuosikymmeninä suuresti. Viimeisin haaste maatalouskonekaupalle on ollut vuonna 2008 alkanut maailmanlaajuinen taantuma, jonka jälkeiset ajat ovat kiristäneet maatalouskonekauppojen keskinäistä kilpailua ja sitä kautta vaikuttaneet maatalouskonemarkkinoihin sekä maatalouskonekauppojen liiketaloudelliseen tulokseen ja kannattavuuden kiristymiseen.

Tutkimuksessa tarkasteltiin Suomessa toimivien maatalouskoneita maahantuovien yritysten sekä Keski-Suomen maatalouskonekauppojen kannattavuutta sekä toimintaympäristöä. Yrityksien kannattavuuden vertailussa käytettiin apuna keskimääräistä liikevoitto %. Tutkimuksessa selvisi, että parhaiten Keski-Suomen maatalouskonekaupoista pärjäsivät Maatalous-Rauta Raatikainen Oy ja Viita-Kone Oy Viitasaarelta sekä Oy Kellfri Ab Laukaasta. Sen sijaan huonon kannattavuuden kanssa painivat kaikki muut K-ryhmän maatalouskonekaupat. Tutkimuksessa ei tutkittu Keski-Suomen Agrimarkettien kannattavuutta.

Maatalouskoneiden maahantuojista parhaiten laman keskellä on pitänyt pintansa Turun Konekeskus Oy, jonka keskimääräinen liikevoitto % oli maatalouskonekaupalle erittäin hyvä 7,34. Sen sijaan heikoimmassa kannattavuudessa olivat, jo alalla kauemmin toimineet, Konekesko Oy (-1,15 %) ja Hankkija Oy (-0,1 %). Jatkuvasa rajussa muutoksessa oleva keskisuomalainen tilarakenne johtaa tulevaisuudessa väistämättä myös maatalouskauppojen yhdistymisiin ja yritysjärjestelyihin.

Kieli

suomi

Sivuja 65

Liitteet 3

Asiasanat

kannattavuus, maatalous, koneet, maitotilat, kehitys



THESIS
June 2014
Degree Programme in Rural
Industries
 Sirkkalantie 12 A 2
 FIN 80100 Joensuu
 Tel. 358-013-260 6900

Author
 Pertti Moisio

Title
 Future Challenges of Agricultural Machinery Trade in Central Finland

Abstract

Due to decrease in the number of traditional agricultural entrepreneurs in Finland there is a strong structural development in agricultural production, which inevitably leads to the growth of the size of agricultural enterprises in the future. As a result, also operation environment of Finnish agricultural machinery trade has changed a lot of over the past decades. Since 2008 started the worldwide recession has been the latest challenge to the agricultural machine trade, which has tightened competition.

The thesis looked at the profitability and the business environment of agricultural machinery in Central Finland as well as importers of agricultural machine enterprises operating in Finland. A comparison between the profitability of the companies was used as an aid to the average percentage. In the thesis it was found, that the best average in Central Finland was agricultural machines trades: Maatalous-Rauta Raatikainen Oy and Viita-Kone Oy from Viitasaari and Oy Kellfri Ab from Laukaa. Instead the all other K-group agricultural machine trades wrestle with the poor profitability. This investigation has not studied profitability of Agrimarkets machinery trade in Central Finland.

In the middle of a recession the best agricultural machinery importer has been a holding company Turun Konekeskus Oy having 7,34 as the average operating profit percentage, which is good in agricultural machinery trade. Instead the most vulnerable in the area of profitability were Konekesko Oy (-1.15%) and Hankkija Oy (-0.1%). Farm structure being in a constant of structural change will result to consolidations and mergers and acquisitions among agricultural trades in Central Finland.

Language

Pages 65

Finnish

Appendices 3

Key words

Profitability, agricultural, machines, dairy cattle, development

Sisältö

1	Johdanto	7
2	Yrityksen kannattavuuden mittareita	8
2.1	Liikevaihto	8
2.2	Liikevoitto	8
2.3	Liikevoitto %	9
2.4	Tilikauden tulos	9
3	Suomen maatalouskonemarkkinat	10
3.1	Maatalouskaupan markkinaosuudet Suomessa vuonna 2011	10
3.2	Hankkija Oy	11
3.3	Konekesko Oy	12
3.4	Agritek Oy	13
3.5	Turun Konekeskus Oy ja Konefarmi Oy	14
3.6	Y-Agro Oy (Yrma Oy)	17
3.7	NHK-keskus Oy ja NHKdairy Oy	18
3.8	Oy De Laval Ab	20
3.9	Suomalaisen maatalouskonekaupan kannattavuus	22
4	Keski-Suomessa toimivia maatalouskonekauppoja	24
4.1	Viita Kone Oy	25
4.2	K-Maatalouskaupat	26
4.2.1	Maatalous-Rauta Raatikainen Oy	27
4.2.2	IN-Rauta Oy	28
4.2.3	Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy	29
4.2.4	Rauta-Maatalous Nivamo Oy	30
4.3	Jyvä-Maatalous Oy	31
4.4	Maaselän Maatalous Oy	32
4.5	Oy Kellfri Ab	33
4.6	Yhteenveto K-S:n maatalouskonekauppojen kannattavuudesta	34
5	Keski-Suomen maatalouskauppojen asiakaspohjan rakenteet	35
5.1	Keski-Suomen Maatalousyrittäjien ikärakenne	35
5.2	Keski-Suomen Maidontuottajat	37
5.3	Maitotilojen kehitys Keski-Suomessa	39
5.4	Naudanlihan tuotanto Keski-Suomessa	41
5.5	Sianlihantuotanto Keski-Suomessa	42
5.6	Peltojen käyttö Keski-Suomessa	43
5.7	Rehuviljan hinnankehitys	45
5.8	Maatalouden tuet Keski-Suomessa	46
5.9	Maatilojen velkaantuminen	47
6	Pk-yritysten rahoitusehtojen tiukentuminen	48
7	Suhdanteiden vaikutus maatalouskauppaan	50
7.1	Suhdannenäkymät ja Bkt	50
7.2	Pitkän lamajakson vaikutus maataloustuotantoon	50
8	Keski-Suomen metsävarannot	51
9	Maatalouskaupan tulevaisuuden haasteet	54
9.1	Maatalouskonekaupan myyntikatteen muodostuminen	56
9.2	Ruotsalainen maatalouskonekaupan hinnoittelumalli	57
9.3	Keski-Suomen maatalouskauppojen kehitys skenaario	58
10	Yhteenveto	59
10.1	Toimenpidesuosituksset ja virhearviointi	59
10.2	SWOT-analyysi	62

Liitteet

- Liite 1 Kuvio 42. Lainakannan kehitys Suomen maataloilla vuosina 2004–2012
 Liite 2 Kuva 8. Maatalouskoneiden myynti Suomessa 2006–2007
 Liite 3 Kuva 9. Vuonna 2013 saapuneiden metsänkäyttöilmoitusten perusteella yksityismetsien arvioitu kertymä m³/ha

Kuviot, kuvat ja taulukot

- Kuvio 1. Hankkija Oy:n tuloskehitys vuosina 2009–2012
 Kuvio 2. Konekesko Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2011
 Kuvio 3. Agritek Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012
 Kuvio 4. Turun Konekeskus Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstön määrä vuosina 2008–2012
 Kuvio 5. Konefarmi Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012
 Kuvio 6. Yrma Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2011
 Kuvio 7. NHK-keskus Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstön kehitys vuosina 2007–2012
 Kuvio 8. NHKdairy Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilökunnan määrä vuosina 2011–2012
 Kuvio 9. Oy De Laval Ab:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö v.2008–2012
 Kuvio 10. Maatalouskonekauppojen liikevaihtoja
 Kuvio 11. Maatalouskoneiden maahantuojien tulos ja keskimääräinen liikevoitto-%
 Kuvio 12. Viita-Kone Oy:n liikevaihto, tulos, sekä henkilöstön määrän kehitys vuosina 2008–2012.
 Kuvio 13. Maatalous-Rauta Raatikainen Oy:n tulos vuosina 2008–2012
 Kuvio 14. IN Rauta Oy:n tulos vuosina 2009–2011
 Kuvio 15. Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012
 Kuvio 16. Rauta-Maatalous Nivamo Oy:n tulos vuosina 2008–2012
 Kuvio 17. Jyvä-Maatalous Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012
 Kuvio 18. Maaselän Maatalous Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstön kehitys vuosina 2008–2012
 Kuvio 19. Oy Kellfri Ab:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012
 Kuvio 20. Keski-Suomessa toimivien maatalouskonekauppojen kannattavuus; liikevaihto, tulos keskimäärin vuodessa ja liikevoitto-%
 Kuvio 21. Vertailu maataloustuottajien ikärakenteen jakaumasta Keski-Suomessa ja koko Suomessa
 Kuvio 22. Maidontuottajien lukumäärä Keski-Suomessa vuosina 1997–2013
 Kuvio 23. Maitotilojen määrä Keski-Suomessa kunnittain vuosina 2012–2013
 Kuvio 24. Maidon tuottajahinnan, tukien ja jälkitilin suuruus vuosina 1994–2013
 Kuvio 25. Maidontuotannon kehitys Keski-Suomessa vuosina 1997–2012
 Kuvio 26. Naudanlihantuotanto Keski-Suomessa vuonna

- Kuvio 27. Sianlihantuotanto Keski-Suomessa vuonna 2013
- Kuvio 28. Tuottajahintojen kehitys maidolla, sianlihalla, naudanlihalla ja kananmunilla Suomessa vuosina 2007–2014
- Kuvio 29. Peltoalan käyttö viljelyssä Keski-Suomessa
- Kuvio 30. Keski-Suomen suurimmat keskipeltopinta-alat (yli 30 ha/tila)
- Kuvio 31. Kauran ja rehuohran hinnankehitys vuosina 2009–2014
- Kuvio 32. Keski-Suomen maatalojen maataloustuet kunnittain (tuki/euroa/tila)
- Kuvio 33. Keski-Suomen maatalojen velkaantuminen vuosina 2004–2012
- Kuvio 34. Pk-yritysbarometrin kysely vuonna 2014, mihin käyttötarkoitukseen yritykset aikovat ottaa ulkopuolista lainaa
- Kuvio 35. Keski-Suomen pk-yritysten rahoitusehtojen muutokset kyselyn pohjalta keväällä 2014
- Kuvio 36. Suomen bruttokansantuotteen kehitys ja kansantalouden suhdannenäkymät
- Kuvio 37. Suomen kansantaloudenviennin laskun vaikutus maataloustuotannon määrään ja elintarviketeollisuuteen
- Kuvio 38. Maataloustulo milj.euroa Suomessa eri skenaarioissa
- Kuvio 39. Maatalouskaupan myynnin vähenemisestä johtuva ongelmien kierre
- Kuvio 40. Ruotsalainen malli maatalouskoneen hinnoitteluun
- Kuvio 41. Keski-Suomen maatalouskauppojen kehitys skenaario
-
- Kuva 1. Maatalouskaupan markkinaosuudet Suomessa vuonna 2011
- Kuva 2. Keski-Suomessa toimivien maatalouskonekauppojen sijainnit seutukunnittain
- Kuva 3. Vuonna 2013 saapuneiden metsänkäyttöilmoitusten arvioitu kertymä yksityismetsien kantorahatuloista.
- Kuva 4. Maatalouskonekaupan tuotteen hinnan muodostuminen
- Kuva 5. Maatalouskauppojen yritysjärjestelyiden mahdollisuudet Keski-Suomessa
- Kuva 6. SWOT-analyysi, Suomen maatalouskonekauppojen vahvuudet ja heikkoudet
- Kuva 7. SWOT-analyysi, Suomen maatalouskauppojen mahdollisuudet ja uhat

1 Johdanto

Maatalouskaupassa on ollut havaittavissa kilpailun kiristymistä markkinoilla viime vuosien aikana. Viljelijöiden tulot peltohehtaaria kohti ovat laskeneet, koska maataloustukia on kiristetty ja leikattu ja samalla maataloustuotteiden hinnat ovat laskeneet. Maatilat ovatkin joutuneet etsimään kustannussäästöjä pärjätäkseen tuotteiden hintakilpailussa. Osaltaan kilpailun kiristymiseen on vaikuttanut aktiivisten maatilojen väheneminen ja samalla tilojen kasvaminen. Suurempien tilakokojen, siitä seuraavan ostokäyttämisen johdosta, tilat kilpailuttavat ostamansa tuotteet tehokkaammin kuin aikaisemmin.

Maatalouskauppojen sekä etenkin maatalouskonekauppiaiden onkin tällä hetkellä pystyttävä vastaamaan sekä muuttuvaan kaupankäyntiin sekä kustannuksiltaan kilpailukykyisempään hinnoitteluun ja parempaan asiakaspalveluun, jotta harventunut asiakasmäärä valitsisi juuri heidät luottamuskauppiakseen.

Itse olen henkilökohtaisesti päässyt seuraamaan maatalouskonekaupan murrosta sekä muuttumista aina 1980-luvulta alkaen eri maatalouskoneita myyvien toimijoiden palveluksessa. Olen työskennellyt mm. sellaisissa maatalouskoneita tai maatalouskoneiden varaosia välittävissä liikkeissä kuin Koneykköset Oy Jyväskylä, Pohjanmaa Oy, Oy Ab Alva-Laval Agri Scandinavia, Valtra Oy Suolahdi, Grene Oy, K-Maatalous Rautia Patinen Oy sekä Oy Kellfri Ab.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää maatalouskonekaupan tämän hetken näkymiä sekä tulevaisuuden näkymiä etenkin keski-suomalaisissa maatalouskonekaupoissa. Tarkoituksena on vertailla Keski-Suomessa tällä hetkellä toimivien maatalouskonekauppojen toimintatapoja, henkilöstöä sekä kulurakennetta toisiinsa.

2. Yrityksen kannattavuuden mittareita

2.1 Liikevaihto

Liikevaihto kertoo yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tuotot, josta on vähennetty arvonlisävero ja muut välittömästi myynnin määrään perustuvat verot. Liikevaihdon kirjanpidollinen määrittely: ”Liikevaihtoon luetaan kirjanpitovelvollisen varsinaisen toiminnan myyntituotot, joista on vähennetty myönnetyt alennukset sekä arvonlisävero ja muut välittömästi myynnin määrään perustuvat verot”.

2.2 Liikevoitto

Liikevoitto on kirjanpidollinen termi, jolla voidaan vertailla erilaisten yritysten ja erilaisten pääomarakenteilla varustettujen yritysten kannattavuutta keskenään. Pelkkä liikevoiton vertailu lyhyellä aikavälillä ilman kertaerien huomioimista ei aina anna yrityksen kannattavuudesta todellista kuvaa. Todellisemman käsityksen liikevoitosta saakin, kun sen kehitystä vertailee useamman vuoden ajalta ilman satunnaisia kulu- ja tuottoeriä.

Kertaerät ovat liiketoimintaan kuulumattomia kuluja ja menoja kuten satunnaisia myyntivoittoja, työpaikkojen vähennyksistä aiheutuvia kuluja, yrityksen maksamia sakkoja. Myös omaisuuden arvoon tehtävät muutokset; esim. käytettyjen maatalouskoneiden ja traktoreiden arvonalennukset kuuluvat kertaeriin.

Liikevoitto on siis tuloslaskelman erä, joka saadaan vähentämällä liikevaihdosta muuttuvat kulut ja kiinteät kulut sekä poistot. Liikevoitosta ei ole vähennetty korkoja ja veroja, eikä se sisällä yrityksen antamaa voitonjakoa tai mahdollisesti tehtyjä tilinpäätössiirtoja.

2.3 Liikevoitto-%

Liikevoitto-% on kannattavuuden tunnusluku, joka kertoo yrityksen liiketoiminnan tuloksen ennen rahoituseriä. Liikevoitto-% saadaan jakamalla liikevoitto liikevaihdon määrällä. Liikevoitto-% on hyvä käyttää yrityksen arvonmäärityksessä, varsinkin jos marginaalikustannukset ovat kohtuullisen pysyvät tai jopa pienenevät. Tunnuslukua käytetään, kuten käyttökateprosenttia, mittaamaan yrityksen menestystä, mutta se ottaa paremmin huomioon toimialojen väliset erot. (Asiakastieto 2014)

Tunnusluvun voi laskea seuraavalla kaavalla:

$$\frac{\text{Liiketoiminnan tulos}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Ohjearvoja liikevoitto-%:n tulkitsemiseen

Yli 10 % = hyvä

5–10 % = tyydyttävä

alle 5 % = heikko

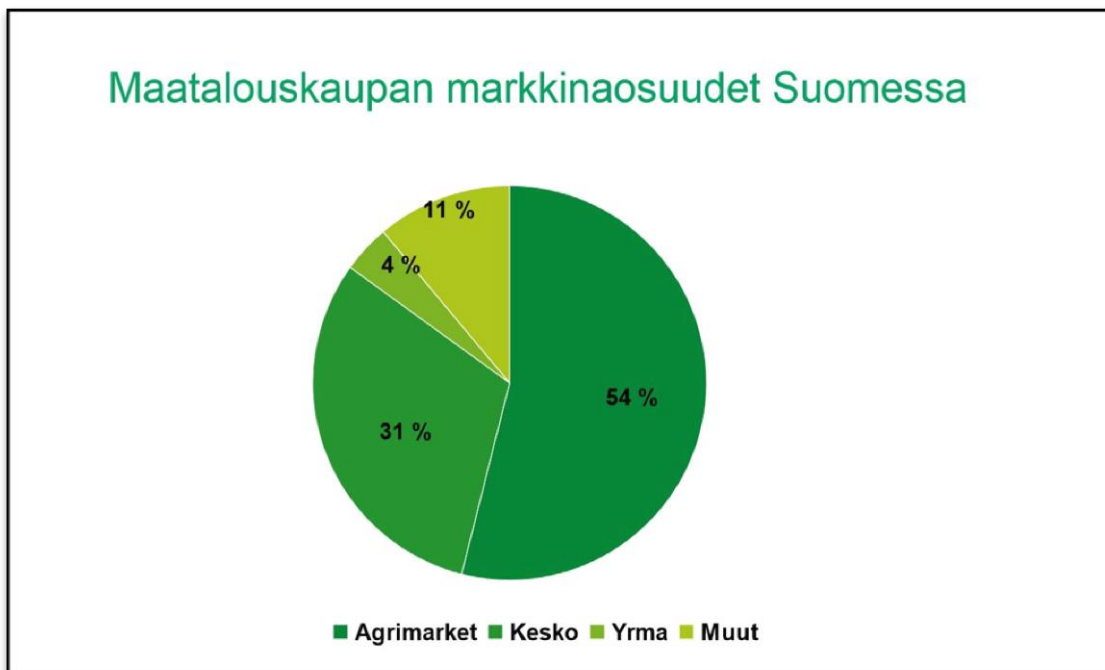
2.4 Tilikauden tulos

Tilikauden tulos saadaan, kun huomioidaan varsinaisen toiminnan kulut, poistot, rahoitus, satunnaiset erät ja lähinnä verotukseen liittyvät tulosjärjestelyt sekä verot.

Yrityksen tehokkuutta toimialakohtaisesti voidaan mitata myös ns. tehokkuusluvulla, joka saadaan, kun tilikauden liikevaihto jaetaan yrityksen henkilöstön määrällä. Tunnusluku kertoo, kuinka paljon liikevaihtoa on syntynyt yhtä työntekijää kohti tilikauden aikana. (Kinnunen, Leppiniemi & Puttonen 2002.)

3 Suomen maatalouskonemarkkinat

3.1 Maatalouskaupan markkinaosuudet Suomessa vuonna 2011



Kuva 1. Maatalouskaupan markkinaosuudet Suomessa vuonna 2011 (Agrimarket 2011.)

Kuvan 1 perusteella voidaan todeta, että vuonna 2011 Suomen maatalouskaupan suurin myyjä oli Agrimarket 54 %:n markkinaosuudella. Seuraavaksi suurin toimija maatalouskaupassa on ollut Kesko Oy 31 %:n myynnillä sekä Yrma Oy (Y-Agro Oy) 4 %:n markkinaosuudella. Muilla maatalouskaupan toimijoilla on yhteensä 11 %:n osuus.

Suomen maatalouskaupan kokonaismyynniksi arvioitiin samaisena vuonna 1,9 miljardia euroa, josta maataloustyökonekaupan myynniksi arvioitiin 250–300 miljoonaa euroa sekä traktorien myynniksi 400–450 miljoonaa euroa. Suomen puimurimarkkinat olivat samalla ajalla noin 40–50 miljoonaa euroa.

Vuonna 2014 maatalouskaupan kokonaismyynnin arvoksi laskettiin 2,2 miljardia euroa (arvio), kun mukaan lasketaan massatavarakauppa (lannoitteet, rehut, siemenet kasvinsuojeluaineet ym.), maatalouden tarvike- ja varaosakauppa, traktorikauppa, puimurikauppa, sekä maataloustyökonekauppa. (Agrimarket 2012.)

3.2. Hankkija Oy

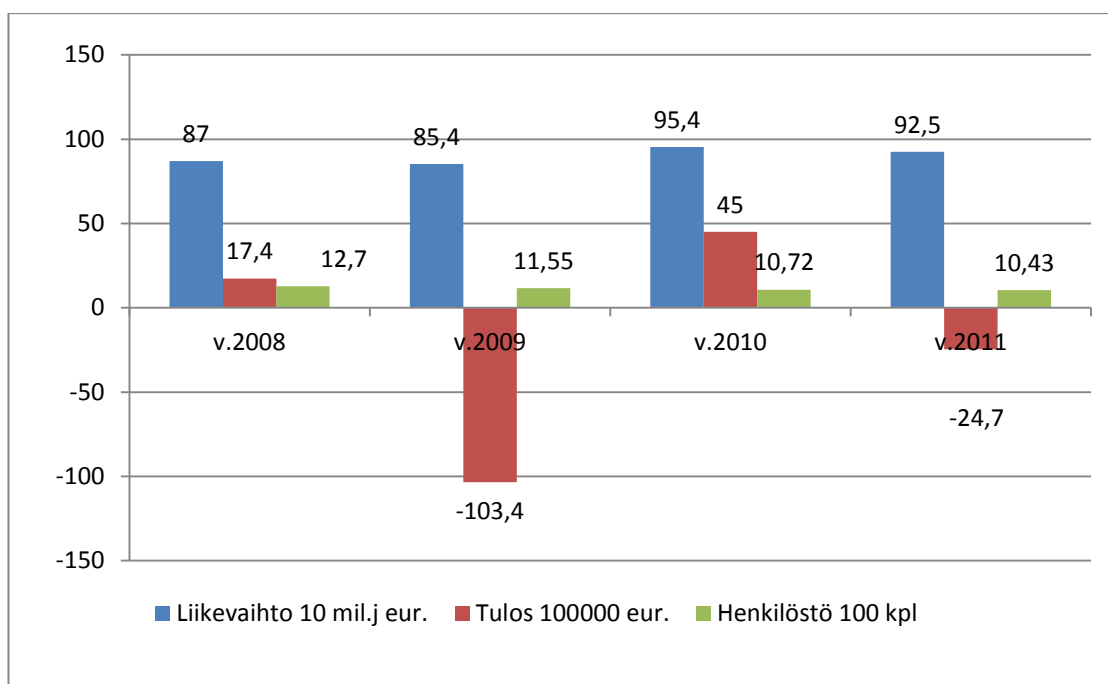
Hankkija Oy muodostaa Agrimarket ketjujen kautta Suomen suurimman maatalouskoneiden ja tarvikkeiden myyntiketjun, jonka sisällä on 98 Agrimarket myymälää ympäri Suomea. (Agrimarket 2014.)

Hankkija Oy:n omistuspohjassa tapahtui olennaisia muutoksia kun vuonna 2012 Tanskalainen DLA Group osti 60 % Hankkija–Maatalous Oy:stä. Loput 40 % Hankkija Oy:stä omistaa edelleen SOK. Vuonna 2013 DLA Group ja Hankkija Oy hankkivat omistukseensa myös Yrittäjien Maatalouskaupan (Yrma). Samalla Hankkija Oy otti hoitaakseen Yrma Oy:n: tuotantopanoskaupan, ja Yrma Oy:n nimi muutettiin Y-Agro Oy:ksi.

Nykyään Y-Agro Oy tekee vain maatalouskonekauppaa. Hankkija Oy:n mukaan vuonna 2012 maatalouskonekaupan kokonaismyynti Suomessa oli 680–850 miljoonaa euroa, josta Hankkija Oy: n markkinaosuus oli noin 35 %. (Agrimarket 2014)

Keski-Suomessa Agrimarkettaja on jäljellä Äänekoskella, Saarijärvellä, Jyväskylässä ja Jämsässä. Viimeisen 3 vuoden aikana Agrimarkettaja on sulkeutunut Karstulasta, Pihtiputaalta, Viitasaarelta, ja Keuruulta. (Agrimarket 2014)

Tässä tutkimuksessa ei tutkita yksityisten Keski-Suomessa sijaitsevien Agrimarkettien liikevaihdon kehitystä tai kannattavuutta, mutta toimivien kauppa- paikkojen sijainnilla on merkitystä yleiseen maataloustuotteiden myynnin kilpailuun paikkakuntaakohtaisesti.



Kuvio 1. Hankkija Oy:n tuloskehitys vuosina 2009–2012

Kuviosta 1 selviää, että vuonna 2011 Hankkija Oy teki liikevaihtoa 925 139 000 euroa ja henkilöstöä yrityksellä oli samana vuonna 1 043 henkilöä. Vuonna 2010 yritys pääsi 954 273 000 euron liikevaihtoon josta oli laskua edellisvuoteen 3,1 %.

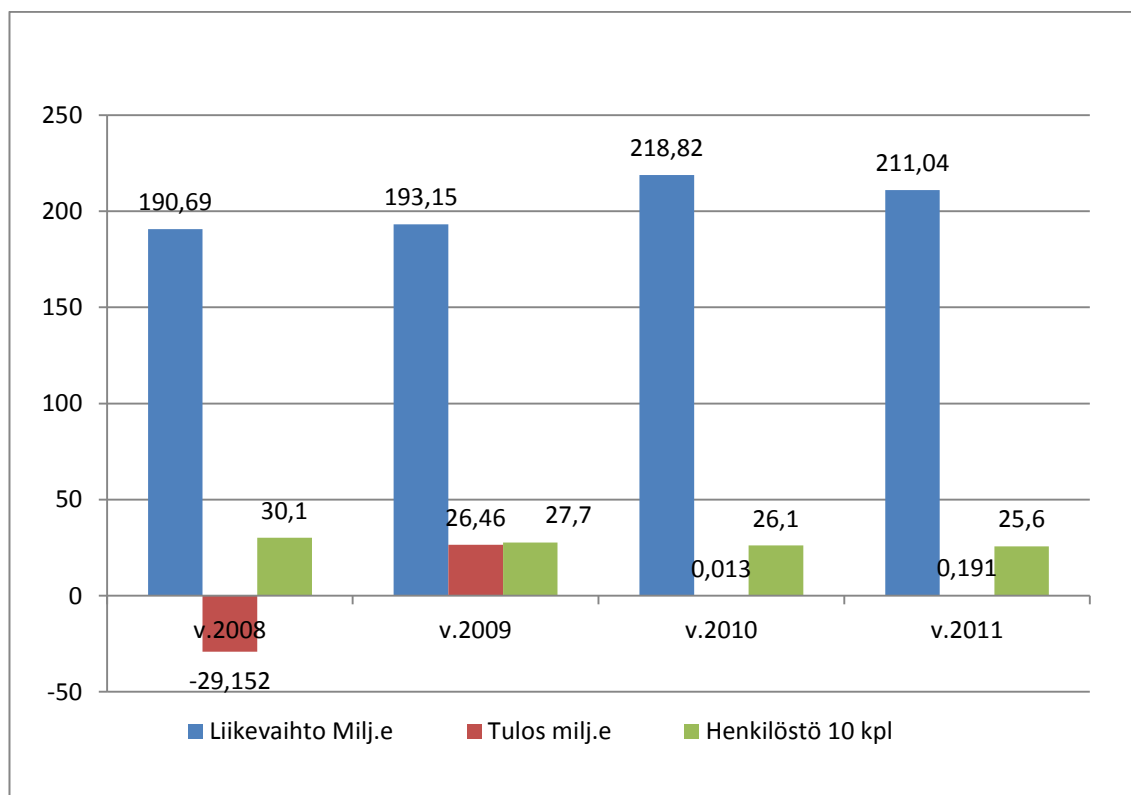
Vuoden 2011 tilikauden tulokseksi muodostui -2 471 000 euroa, kun se edellisessä vuonna oli 4 580 000 euroa. Heikennystä tuli tulokseen edellisvuodesta peräti 7 milj. euroa. Viimeisen neljän vuoden aikana yritys on tehnyt tappiota n.6,5 milj. euroa. Vuonna 2011 yrityksen liikevoitto-% oli -0,10 % ja neljän viimeisen vuoden aikana se on ollut keskimäärin -0,1 %. (Taloussanommat 2014)

3.3 Konekesko Oy

Konekesko Oy kuuluu Kesko-konserniin, ja se tekee kauppaa Suomen lisäksi Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Konekesko Oy toimii maahantuojana ja markkinoi traktoreita, maatalous ja ympäristökoneita sekä raskaskoneita omille myyntiketjuilleen. Tunnetuimpia Konekeskon edustamia maatalouskoneita on Massey Ferguson – traktorit ja Claas puimurit. (Konekesko 2014.)

K-Maatalouden myymistä maataloustyökoneista tunnetuimpia ovat Claas, Lemken Hardi ja Tume. Ympäristötyökoneista, Konekeskon valikoimissa on Weideman-pyörökuormaajat sekä Kubota-työlaitteet ja koneet. Konekesko tekee verkkokauppaa maarakennus- ja maatalousasiakkaille Konekesko Webshop -nimisellä varaosaverkkokaupalla. Keski-Suomessa Konekesko Oy:llä on oma myymälä Jyväskylässä. (Konekesko.2014.)

Keskon mukaan Suomen maatalouskaupan kokonaismyynnin arvo on tällä hetkellä 2,2 miljardia euroa ja Keskon osuus siitä noin 35 % eli noin 770 miljoonaa euroa (arvio). Keskon myymien maataloustyökoneiden markkinaosuus on arviolta tällä hetkellä noin 30 - 35 % (arvio) kokonismaatalouskoneiden markkinoista. (Konekesko.2014.)



Kuvio 2. Konekesko Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2011

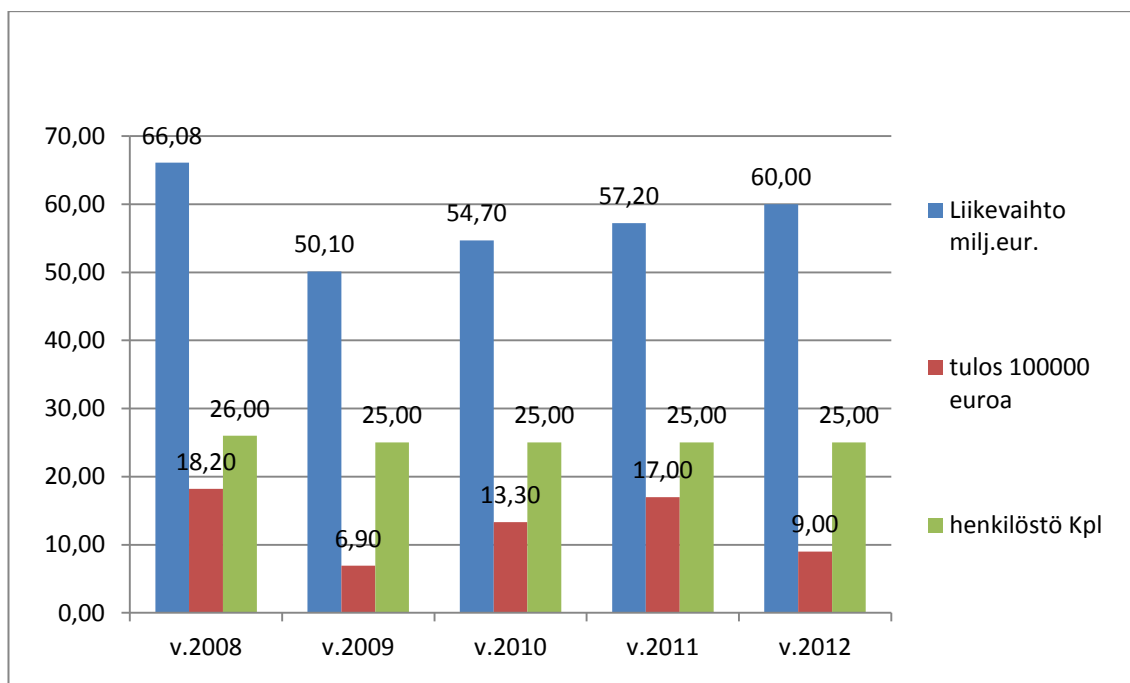
Vuonna 2011 Konekesko Oy liikevaihto oli vuonna n. 211 milj. euroa ja tulos 191 000 euroa. Liikevoitto-% oli samana vuonna -1,3 % ja neljän viimeisen vuoden keskimääräinen liikevoitto-% oli -1,15 %. Tappiota yritykselle on kertynyt neljän viime vuoden aikana -2,48 milj. euroa ja vuositasolla tappio on ollut keskimäärin 622 000 euroa. (Taloussanommat 2014)

3.4 Agritek Oy

Agritek Oy toimii yksityisten koko maan kattavan jälleenmyyntiverkoston kautta, ja sen merkittävimmät kone-edustukset ovat CNH:n New Holland (maailman suurin traktorivalmistaja) sekä Case IH -traktorit. Näiden lisäksi sen valikoimaan kuuluu New Holland puimurit ja paalaimet sekä Case -IH puimurit ja paalaimet. (Agritek 2014.)

Maataloustyökoneissa Agritek Oy edustaa Kvernelandin kyntöauroja, muokauskoneita sekä heinä- ja rehukoneita. Traktorin etukuormain merkkinä yhtiö edustaa Trimaa ja perävaunut sille valmistaa Weckmanin Konepaja Oy. Metsäkoneissa edustus nojaa Farmin tuotesarjaan.

Keski-Suomessa on kolme Agritek - tuotteiden jälleenmyyjää; SGN Agricenter Oy Jyväskylästä, Viita-Kone Oy Viitasaarelta ja Konemyynti K. Kauppinen Oy Hankasalmentalta (Agritek 2014.)



Kuvio 3. Agritek Oy: n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012

Kuvion 3 perusteella voidaan todeta, että vuonna 2012 Agritek Oy teki liikevaihtoa 59 958 000 euroa ja kasvua liikevaihdossa oli 4,8 % edelliseen vuoteen verrattuna. Samana vuonna yritys teki liikevoittoa 900 000 euroa ja liikevoitto-%:ksi muodostui 3,5 %.

Agritek Oy liikevoitto-% on vaihdellut viimeisen viiden vuoden aikana 0,7 % aina 3,8 %:iin ja sen keskimäärin liikevoitto-% on ollut viiden viimeisen vuoden aikana 2,58 %. Yritys on tehnyt tulosta viimeisen 5 vuoden aikana 6,44 milj. euroa, josta keskimääräiseksi tulokseksi vuodelle tulee 1,29 milj. euroa. Yrityksen omavaraisuusaste aste oli 82,2 % ja työntekijöitä yrityksellä oli 25 kpl. (Talous-sanomat 2014.)

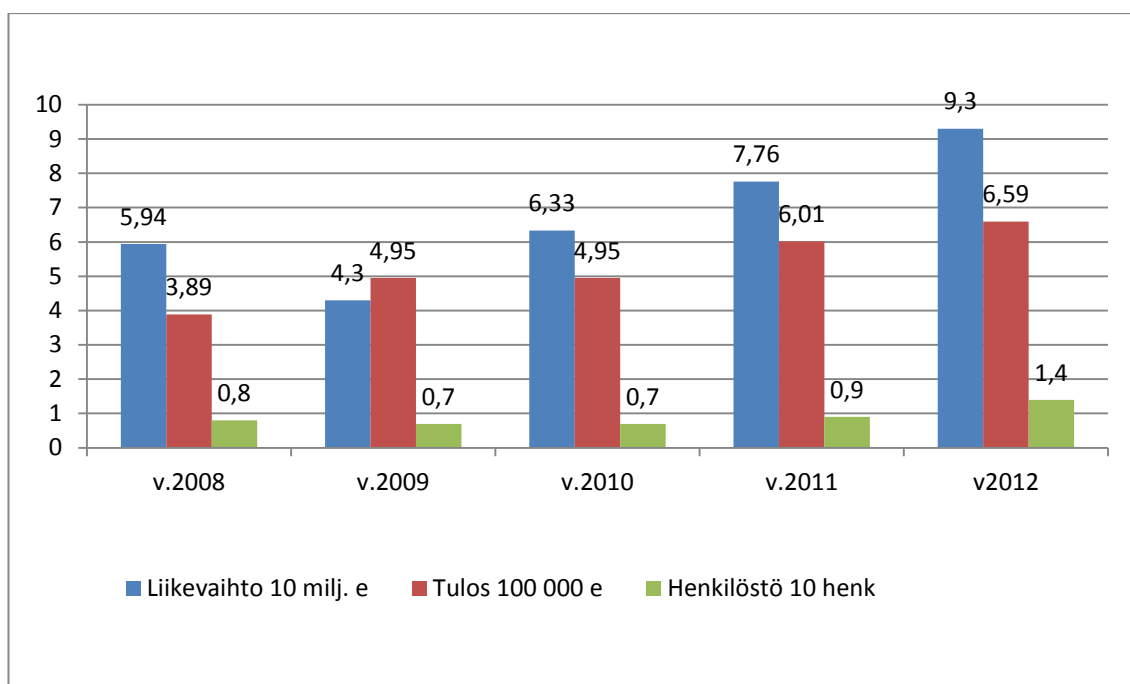
3.5 Turun Konekeskus Oy ja Konefarmi Oy

Turun Konekeskus Oy on perustettu vuonna 1998, ja sen toimintakuvaan kuuluu maatalouskoneiden maahantuonti ja niiden myynti. Turun Konekeskus välittää myös kotimaassa valmistettuja maataloustyökoneita, varaosia ja työkaluja sekä tekee vaihtokonekauppaa. Turun Konekeskus konserniin kuuluu myös sen tytäryhtiö Konefarmi Oy.

Tuotemerkeinä Turun Konekeskuksella on mm. VM-suorakylvökoneet, Sulky-lannoitteenlevittimet, Unia RCW -kalkinlevittimet, Apollo-yleislevittimet, Ares-lautasmuokkaimet, Ferri- piennarleikkurit, Chieftain- ja Unia-kuljetuslavetit, Rysky- ja Stark-maansiirtoperävaunut, Jykevä- ja Sami-perälevyt. (Turun Konekeskus 2014.)

Uutena tuotealana yritys on alkanut kaupata Kingspan Wind ja C&F Green Energy-pientuulivoimaloita. Metsäkoneista yritys edustaa Sami-juontokouria ja puunhalkaisijoita sekä Pilkemaster klapikoneita. (Turun Konekeskus 2014.)

Turun Konekeskuksen tuotteiden jälleenmyynnistä Suomessa vastaa 30 itsenäistä jälleenmyyjä yritystä. Yrityksellä on 15 aluepistettä ympäri Suomen, jotka myyvät yrityksen kaikkia tuotemerkkejä. Keski-Suomessa aluepisteitä on Jyväskylässä; Jyväskone Oy sekä Konefarmi Oy:n piste Konnevedellä. Lisäksi tuotteita myyvät Keski-Suomessa Viita-Kone Oy Viitasaareltä, Maaselän Maatalous Oy Pihtiputaalta, ja Keurustarvike Oy Keuruulta. (Turun Konekeskus 2014.)

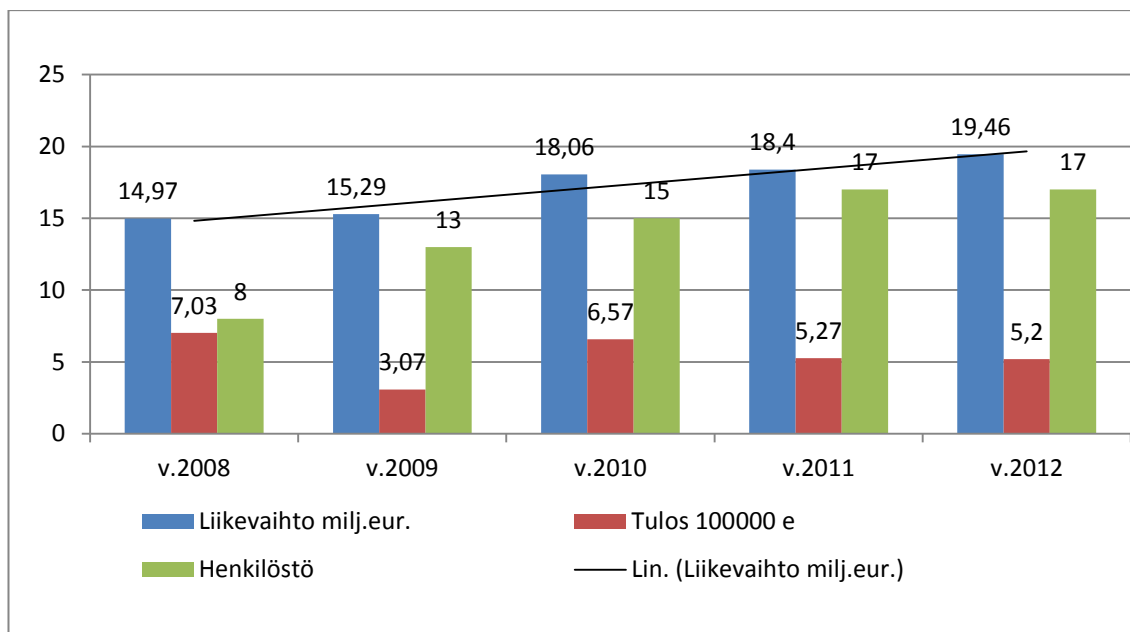


Kuvio 4. Turun Konekeskus Oy liikevaihto, tulos ja henkilöstön määrä vuosina 2008–2012

Kuviosta 4 selviää, että vuonna 2012 Turun Konekeskuksen liikevaihto oli 9,3 milj. euroa ja tilikauden tulos oli 659 000 euroa. Henkilöstöä yrityksen palkkalis-talla oli samana vuonna 14 henkeä. Turun konekeskuksen liikevaihto on kasva-nut tasaisesti vuodesta 2009 (40,3 milj. e) vuoteen 2012 (90,3 milj. e.). Yrityk-sen tulos on samaan aikaan kasvanut 389 000 eurosta 659 000 euroon.

Vuonna 2012 yrityksen liikevoitto-% oli 5,8 % ja keskimäärin se on ollut 5 vii-meisen vuoden aikana 7,34 %. Tulosta on syntynyt viimeisen viiden aikana yh-teensä 2 639 000 euroa. Vuosittainen keskimääräinen tulos on 527 800 euroa. (Taloussanomat 2014.)

Konefarmi Oy on Turun Konekeskus Oy:n tytäryhtiö ja yritys on ostanut Kone-farmi Oy:n vuonna 2004. Vuonna 2005 Mchale-paalaimien ja Pöttinger-tuotteiden maahantuontiedustukset siirtyivät Konefarmi Oy:lle. Lisäksi Konefar-mi Oy edustaa Schäffer-kuormaimia, Patruuna-metsäkoneita sekä Bergmann-täsmälevittimiä. Yhtiön tavoitteena on panostaa voimakkaasti suoriin asiakas-suhteisiin minkä vuoksi tavarantoimittajiksi on valittu pääasiassa perheyrityksiä. (Turun Konekeskus 2014.)



Kuvio 5. Konefarmi Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012

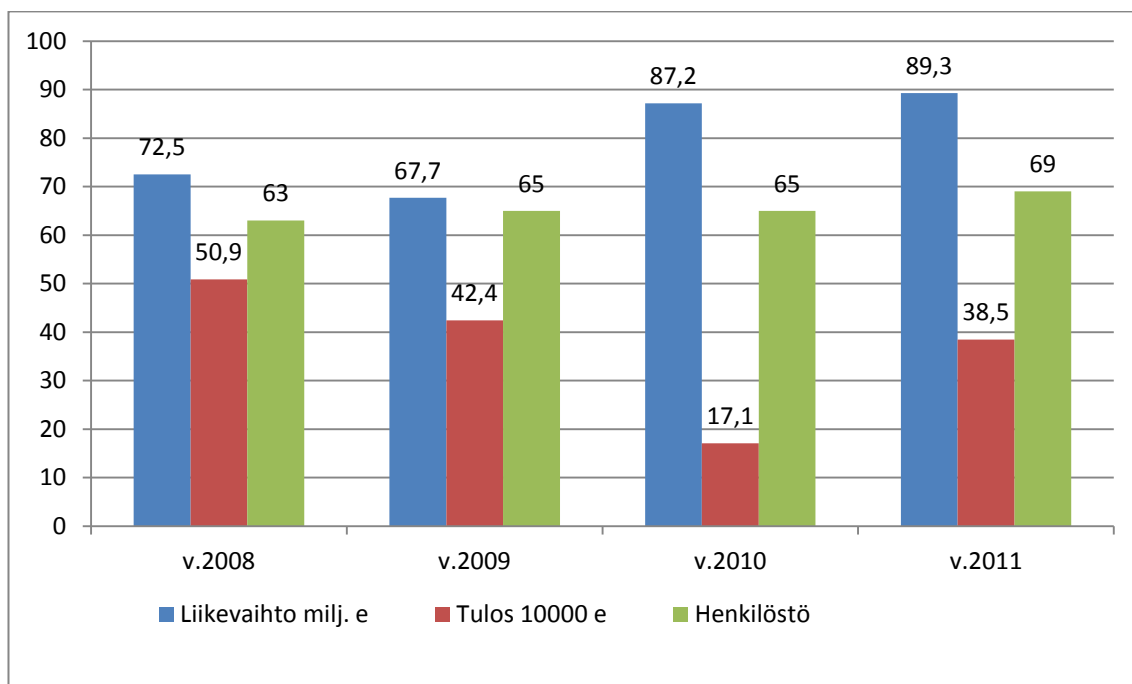
Kuviosta 5 huomataan, että vuonna 2012 Konefarmi Oy:n liikevaihto oli 19,46 milj. euroa ja tulos 520 000 euroa. Viimeisen viiden vuoden aikana yritys on kerännyt voittoa 2,7 milj. euroa. Vuosittain yritys on tehnyt voittoa keskimäärin 542 800 euroa vuodessa. Yrityksellä oli vuonna 2012 palveluksessaan samana vuonna 17 henkilöä. Vuonna 2012 yrityksen liikevoitto-% oli 3,4 % ja keskimäärin se on ollut viimeisen viiden vuoden aikana 4,36 %. Henkilöstö on kasvanut saman ajanjaksona 8:sta 17. (Taloussanommat 2014.)

3.6 Y-Agro Oy (Yrma Oy)

Yrittäjien Maatalous Oy (Yrma Oy) on perustettu vuonna 1993, ja se tehnyt kokonaisvaltaista maatalouskauppaa aina vuoteen 2013 asti, jonka jälkeen sen yritysperusta yrityskaupan jälkeen muuttui.

Vuonna 2013 Yrma Oy:n ostivat puoliaksi Tanskalainen DLA Group sekä Hankkija Oy. Samalla Hankkija Oy:n ja Yrma Oy:n toimintoja yhdistettiin ja yritys sai nimen Y-Agro Oy, ja sen tuotantopanoskauppa siirtyi Hankkija Oy:n hoidettavaksi. 11 paikkakunnalla toimivan Y-Agro Oy:n liikevaihto perustuu nykypäivänä pelkästään konekauppaan, jonka tavoitemyynniksi on arvioitu vuosittain noin 30 milj. euroa. Konekaupassa Y-Agro Oy:llä on tarjottavana kaikki maatalouden-, metsän- ja ympäristön konetuotetuoteryhmät. (Yrma 2013.)

Keski-Suomessa ei ole Y-Agro Oy:n myymälää, enkä siten käsittele tässä tutkimuksessa Y-Agro Oy:tä suorana markkinakilpailijana Keski-Suomen maatalouskaupoille.



Kuvio 6. Yrma Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2011

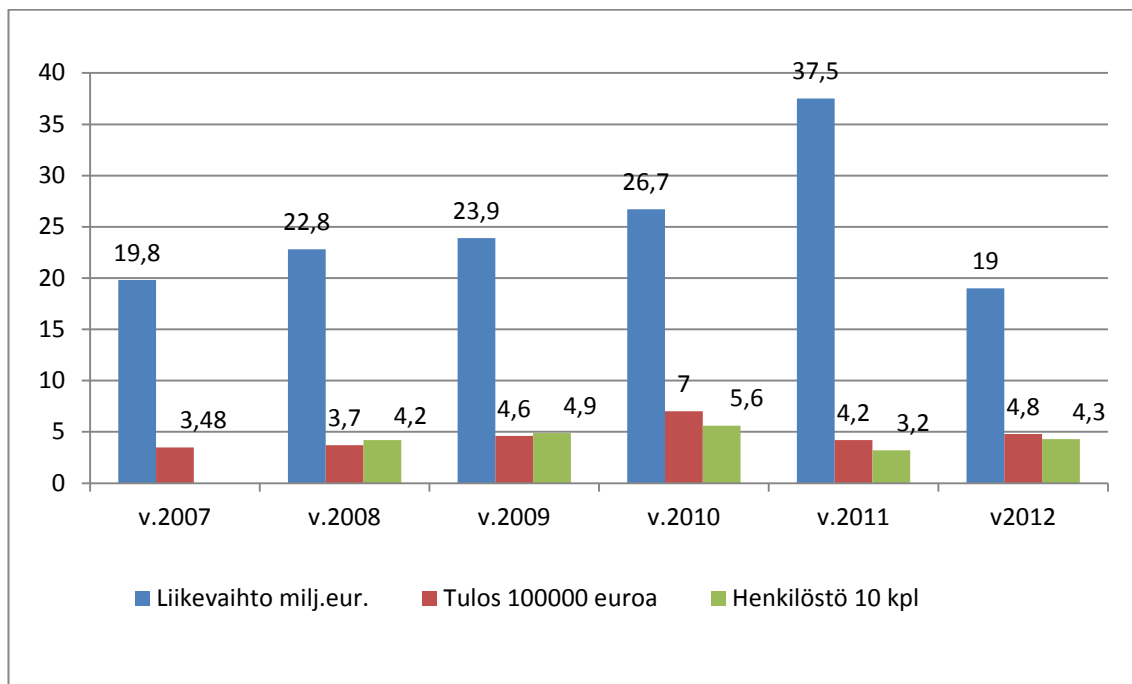
Kuviosta 6 havaitaan, että vuonna 2011 Yrma Oy:n liikevaihto on ollut 89 300 000 euroa ja tulosta yritys on saanut vastaavana aikana 385 000 euroa, joka on syntynyt 69 henkilön voimin. Vuosina 2008 vuoteen 2011 yrityksen liikevoitto-% on ollut 0,2-0,9 %:n välillä. Vuonna 2011 liikevoitto-% oli 0,6 %. (Talous-sanomat 2014.)

3.7 NHK-keskus Oy ja NHKdairy Oy

NHK-keskus Oy on aloittanut toimintansa vuonna 1990. Yritys on aloittanut perheyrittäjäyksenä, mutta on laajentanut toimintaansa määrätietoisesti, hankkimalla tuotevalikoimaansa tunnettuja tuotemerkkejä, kuten Kuhn-, Lely- ja Welger-nurmenkorjuukoneet, Strautmann noukinvaunut ja täsmälevittimet.

Vuonna 2010 NHK-keskus Oy perusti liikkeen myös Keski-Suomeen Jyväskylän Seppälänkankaalle, jossa se myy omia tuotteitaan, koneita ja karjatalouskonei-

ta. NHK-keskus Oy on myös avannut oman, pienimuotoisen verkkokauppansa, jossa on maataloustarvikkeita tarjolla. (NHK-keskus 2014.)

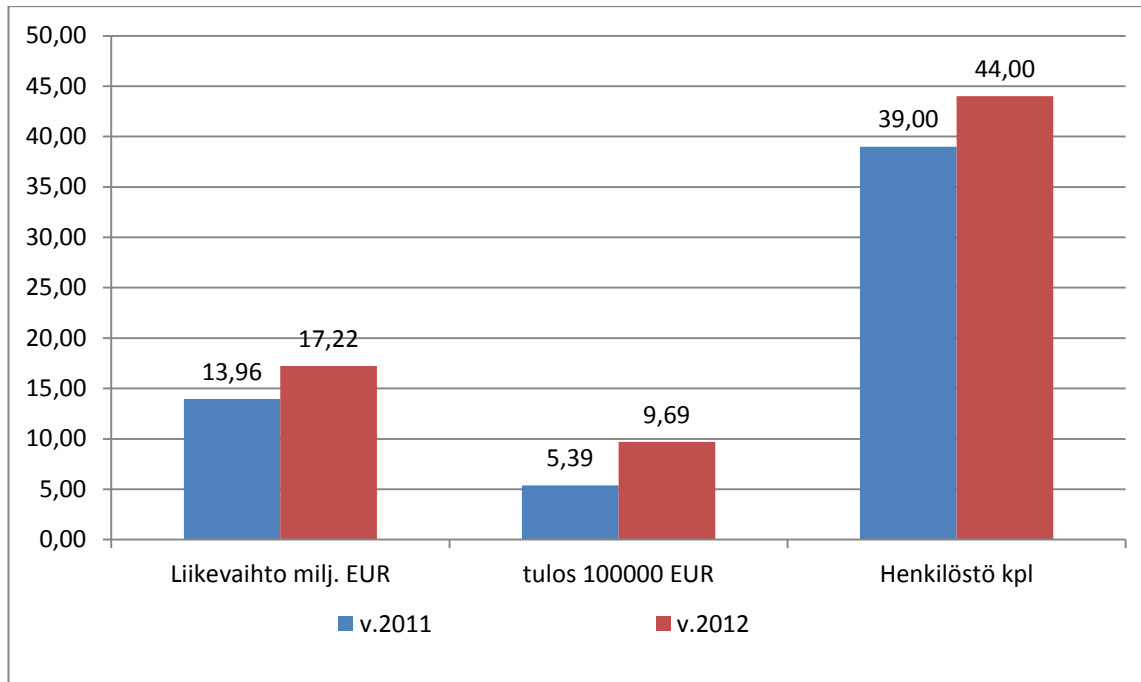


Kuvio 7. NHK-keskus Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstön kehitys vuosina 2007–2012

Kuvion 7 mukaan vuonna 2012 NHK-keskus Oy:n liikevaihto oli 19 milj. euroa ja tulos 480 000 euroa. Yritys on kerännyt voittoa viimeisen 6 vuoden aikana yhteensä 2 778 000 euroa. Vuosittaiseksi keskimääräiseksi voitoksi tulee 463 000 euroa.

Henkilökuntaa yrityksen palkkalistoilla oli samana vuonna 43 kpl ja yrityksen liikevoitto-% oli 0,6 %. Viimeisen viiden vuoden aikana yrityksen liikevoitto-% on vaihdellut 0,6 %:n (2012) ja 3,9 %:n (2011) välillä. Keskimäärin liikevoitto-% yrityksellä on ollut 2,6 %.(Taloussanomien 2014.)

NHKdairy Oy on navettoihin ja niiden laitteisiin erikoistunut yritys. NHKdairy Oy on perustettu vuonna 2010 ja yrityksen tehtävä on myydä ja huoltaa karjatalouskoneet ja laitteet. Maidontuottajille NHKdairy Oy tarjoaa Robora-Pihattoratkaisua ”avaimet käteen periaatteella”. Tässä kokonaisuudessa keskeisessä asemassa ovat Lelyn lypsyrobotit sekä muut automaattilypsyyn liittyvät ratkaisut. Keski-Suomessa ei ole omaa NHKdairy Oy:n myyntihenkilöstöä, vaan myynnit hoidetaan Hämeenlinnasta käsin. (NHK-keskus 2014)



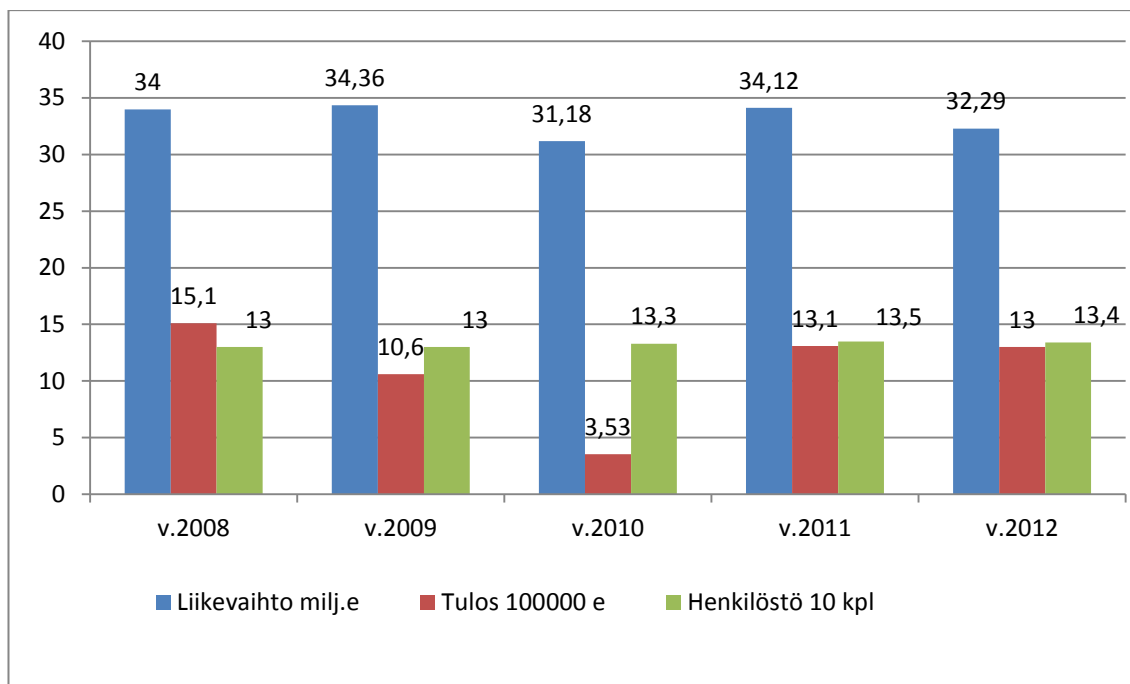
Kuvio 8. NHKdairy Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilökunnan määrä vuosina 2011–2012

Kuvion 8 mukaan vuonna 2012 yritys on tehnyt liikevaihtoa 17,2 milj. euroa ja tulosta 969 000 euroa. Keskimäärin tulosta on syntynyt vuosittain 754 000 euroa. Samana vuonna liikevoitto-%:ksi muodostui 7,5 % ja henkilökuntaa yrityksen palveluksessa oli 44 henkeä. (Taloussanomat 2014.)

Melko tuoreelle yritykselle, näitä tuloslukuja voidaan pitää erittäin hyvänä ja kannustavana, jonka seurauksena yritykselle on tulevaisuudessa odotettavissa lisää markkinaosuutta Suomen karjatalouskonemarkkinoilla.

3.8 Oy De Laval Ab

Oy De Laval Ab on alkujaan ruotsalaislähtöinen yritys, joka on toiminut yli 120 vuotta maidontuotannon piirissä, ja on levittäytynyt yli sataan eri maahan. Oy De Laval Ab suunnittelee ja valmistaa tarvikkeita ja laitteita navetoihin. Oy De Laval Ab:illä on myös oma huoltoverkosto koko maassa. (Oy De Laval Ab 2014.)



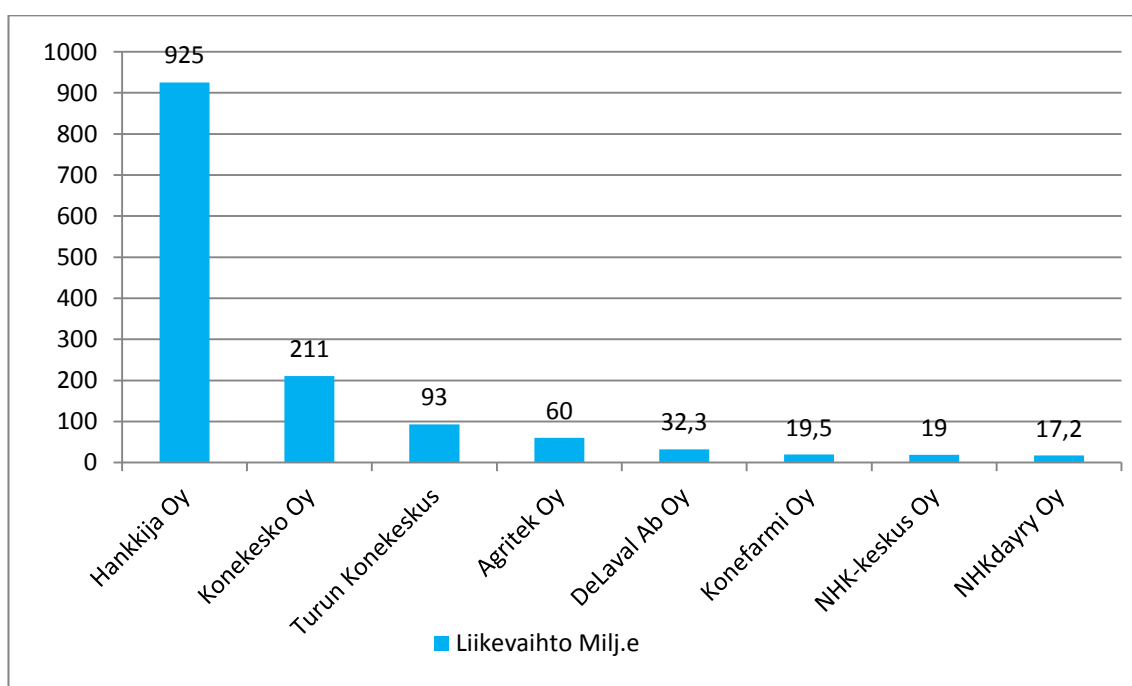
Kuvio. 9. Oy De Laval Ab:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö v.2008–2012

Kuviosta 9 havaitaan, että vuonna 2012 Oy De Laval Ab:n liikevaihto oli 32 294 000 euroa ja tulos 1 302 000 euroa. Yritys on tehnyt voittoa viimeisen viiden vuoden aikana 5 533 000 euroa ja vuosittain voittoa on kertynyt keskimäärin 1 106 600. Yrityksen liikevoitto-% oli samana vuonna 2,9 %:a ja viiden viimeisen vuoden aikana se on ollut keskimäärin 2,44 %. Vuonna 2012 yrityksellä oli 134 henkilöä palkkalistoillaan. (Taloussanommat 2014.)

Tällä hetkellä Oy De Laval Ab:n liikevaihto on lähes kaksinkertainen verrattuna pääkilpailijaansa NHKdairy Oy:n, mutta tulevaisuudessa kilpailun odotetaan kiristyvän. Suurin ero yritysten toiminnassa on huoltoverkostolla, jonka palkkauksen Oy De Laval Ab on hoitanut itse. Sen tehokkuusluku henkilöstöllä mitattuna on 240 970 euroa, kun NHKdairy Oy:llä vastaava luku on 391 363 euroa henkilöä kohti.

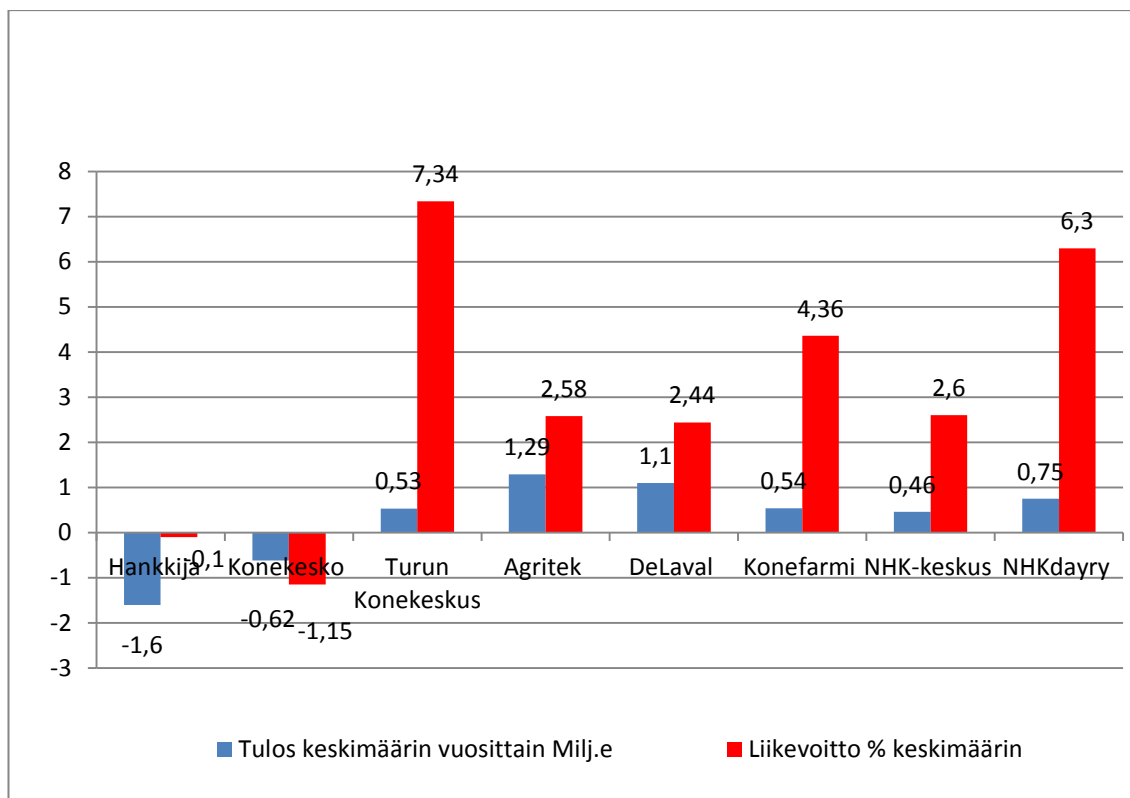
3.9 Suomalaisen maatalouskonekaupan kannattavuus

Suomalaisen maatalouskonekaupan kilpailukykyä ja muuttumista ajan haasteisiin on viime aikoina mitattu kovasti. Selvästi on huomattavissa, että vanhat ja kankeat kauppatavat eivät enää toimi entiseen malliin ja uusia toimintatapoja on kehitettävä maatalouskaupassa jatkuvasti, mikäli yritys haluaa pysyä mukana kiristyvässä hintakilpailussa. Taloussuhdanteiden muuttuessa nopeasti, on havaittavissa, että pienempi yritys reagoi usein muutoksiin nopeammin kuin suurempi kilpailijansa.



Kuvio 10. Maatalouskonekauppojen liikevaihtoja

Kuviosta 10 selviää, että Keski-Suomen maatalouskonemarkkinoilla toimivat suurimmat (maatalous- ja karjatalouskoneiden) maahantuojat, sekä niiden tämänhetkiset liikevaihdot. Hankkija Oy on liikevaihdossa (925 milj. euroa) ylivoimaisesti suurin maatalouskaupan toimija Suomessa. On myös huomioitava että sen liikevaihdossa on mukana myös ns. ”massatuotteet” (lannoitteet, rehut, viljakauppa, siemenet ym.). Nopeasti markkinaosuuttaan kasvattaneet Turun Konekeskus Oy ja Agritek Oy ovat kuitenkin maatalouskonekaupassa (liite 3) merkittäviä tekijöitä ja lisäävät markkinaosuuttaan jatkuvasti. Lypsykarjapuolella Oy De Laval Ab:n liikevaihto on vielä lähes kaksinkertainen verrattuna kilpailijaansa NHKdairy Oy:n. (Taloussanomien 2014.)



Kuvio 11. Maatalouskoneiden maahantuojien tulos ja keskimääräinen liikevoitto-%

Kuviosta 11 havaitaan, että vertailtaessa maatalouskonekaupan tulosta ja liikevoitto-% pitemmällä aikavälillä liikevaihdoltaan suurin yritys ei välttämättä ole kaikista paras ainakaan maatalouskonekaupan tuloksen teossa. Viimeisen viiden vuoden aikana parasta tulosta on takonut Turun Konekeskus Oy, jonka liikevoitto-% on maatalouskonekaupalle hyvä 7,34 %. Myös Konefarmin (4,36) liikevoitto-% on ollut hyvä. Agritek Oy ja NHK-keskus Oy: tekevät hyvin samansuuruisista tulosta vuosittain ja niiden keskimääräinen liikevoitto-% on noin 2,6 %.

Lypsykarjakoneita myyvä NHKdairy Oy on myös aloittanut liikeuransa mallikelpoisesti ja tekee 6,3 % liikevoittoa, samalla kun sen kilpailija Oy De Laval Ab pääsee 2,44 %:iin. Oy De Laval Ab on menettänyt liikevaihtoaan viimeisen viiden vuoden aikana noin 1,7 milj. euroa (kuvio 9), kun NHKdairy Oy on lisännyt vuodessa myyntiään noin 3,2 milj. euroa (kuvio 8). Tulevaisuus näyttää, jatkuuko NHKdairy Oy:n liikevaihdon kasvu yhtä rajuna jatkossakin. Tämänhetkisten maatalouskoneiden markkinajohtajien Hankkija Oy:n (kuvio1) ja Konekeskus Oy:n (kuvio 2) toiminta ja kannattavuus ovat olleet viime aikoina tappiollisia.

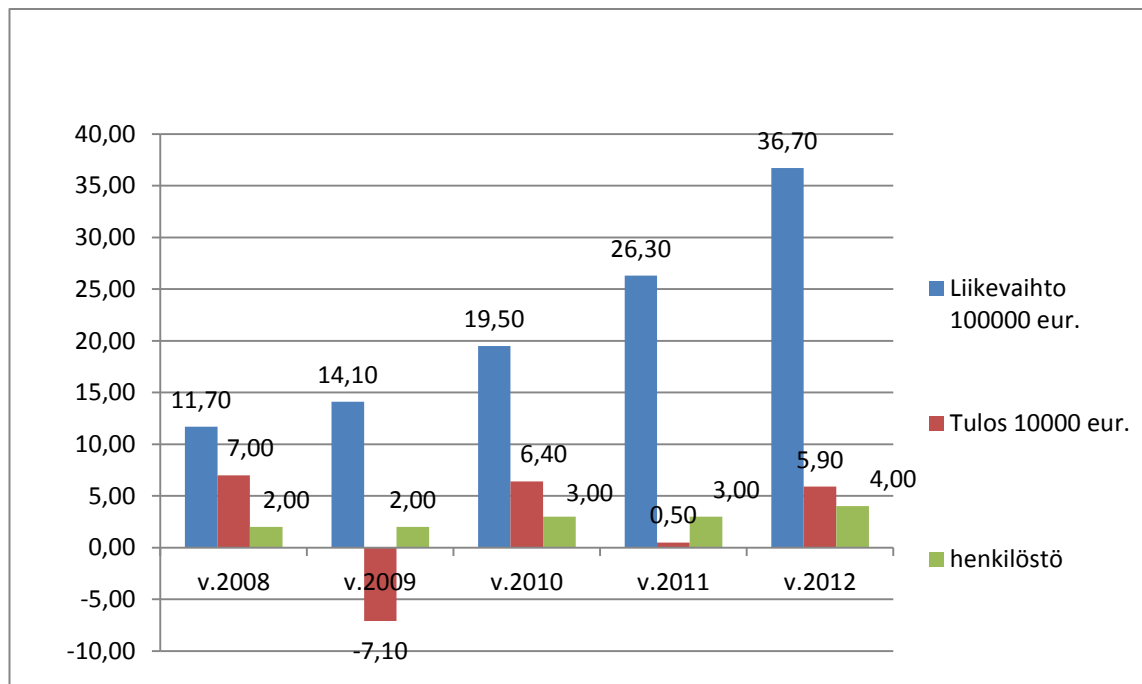
4 Keski Suomessa toimivia maatalouskonekauppoja



Kuva 2. Keski-Suomessa toimivien maatalouskonekauppojen sijainnit seutukunnittain

4.1 Viita-Kone Oy

Viita-Kone Oy on perustettu vuonna 2006, ja liike toimii Viitasaaren kaupungilta vuokraamissa uusissa tiloissa Mustasuon teollisuusalueella Viitasaarella. Viita-Kone Oy myy uusia traktoreita, maataloustyökoneita, metsätaloustyökoneita sekä näiden varaosia. Liike tekee myös traktoreiden ja maataloustyökoneiden vaihtokonekauppaa sekä viljakauppaa. Traktoreissa Viita-Kone Oy edustaa New Holland -merkin jälleenmyynnistä Pohjoisessa Keski-Suomessa; Viitasaarella, Pihtiputaalla, Kinnulassa, Saarijärvellä, Kannonkoskella, Kivijärvellä, Karsulassa ja Kyyjärvellä sekä Äänekoskella. Lisäksi työkonemerkeinä liike edustaa Turun Konekeskus Oy:n ja Agritek Oy:n työkonemerkkejä. (Viitakone 2014.)



Kuvio 12. Viita-Kone Oy:n liikevaihto, tulos, sekä henkilöstön määrän kehitys vuosina 2008–2012

Kuviosta 12 huomataan, että Viita-Kone Oy:n liikevaihto on kehittynyt viime vuosina voimakkaasti, ja se on kohonnut viiden viimeisen vuoden aikana 1,17 milj. eurosta nykyiseen 3,67 milj. euroon. Sen sijaan yrityksen kannattavuus on vaihdellut vuosittain suuresti 70 000 euron voitosta, 71 000 euron tappioon. Kokonaisuutena yritys on kerännyt liikevoittoa viimeisen viiden aikana yhteensä 127 000 euroa, josta muodostuu keskimäärin 25 400 euron tulos vuotta kohti. Liikevoitto-% on vaihdellut +8 ja -4,5 välillä. Keskimäärin liikevoitto-% on ollut

2,02 % viiden vertailuvuoden aikana. Vuonna 2012 liikevoitto-% oli 2,3 % ja vakituista henkilöstöä yrityksellä oli palveluksessaan 4 henkilöä. (Taloussanomat 2014)

Viita–Kone Oy on lähtenyt kehittämään yritystään rohkeasti, vaikka Suomessa vallitseva taloudellinen tilanne onkin haasteellinen konemyyntiyritykselle. Usko yritystoiminnan jatkumiseen näkyy siirtymisenä uusiin myyntiloihin vuonna 2012.

4.2 K-Maatalouskaupat

K-Maatalouskauppoja oli Suomessa 83 (31.12.2013), ja ne kuuluvat Kesko Oy:n K-maatalousketjuun. Vuonna 2013 K-Maatalouskauppojen vähittäismyynti oli 480 milj. euroa, josta maataloustarvikekaupan osuus oli 379 milj. euroa. K-maatalouskauppiat ovat itsenäisiä yrittäjiä, jotka edustavat Kesko Oy:n kone-merkkejä omalla kauppa-alueellaan.

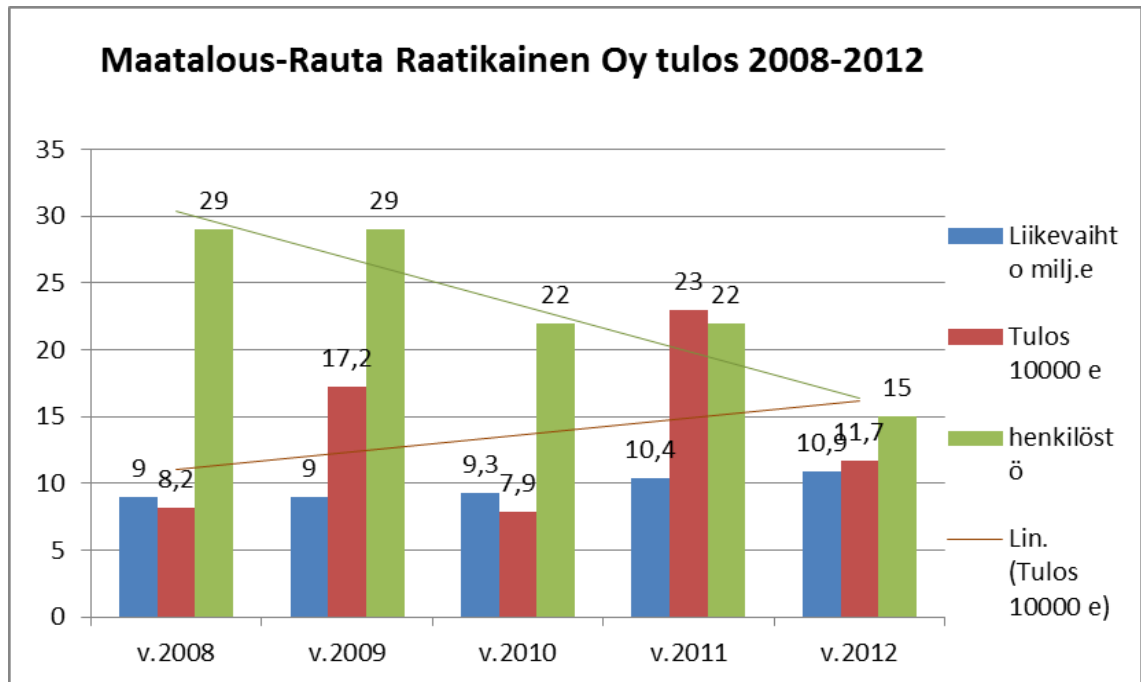
K–Maatalouskonekauppa on edustanut pitkäkantoista konekauppaa Suomessa. Keski-Suomessa toimii tällä 7 K-Maatalous–Rautia -kauppaa, ja ne sijaitsevat: Viitasaarella, Äänekoskella, Saarijärvellä, Konnevedellä, Keuruulla, Jyväskylässä ja Jämsässä. Tässä tutkimuksessa tutkin Viitasaaren, (Äänekoski-Saarijärven), Keuruun, sekä Jämsän K-Maatalouksien myynnin kehitystä ja tulokuntoa kilpailijoita vastaan. Kaupat sinällään ovat hyvinkin vertailukelpoisia, koska ne harjoittavat samantyyppistä maatalous- sekä rautakauppaa.

(K-Maatalous 2014.)

4.2.1 Maatalous-Rauta Raatikainen Oy

Maatalous-Rauta Raatikainen Oy koostuu kolmesta kauppaliikkeestä, jotka sijaitsevat Pielavedellä, Keiteleellä ja Viitasaarella. Liike on perustettu vuonna 1997, ja se kuuluu sekä K-maatalousketjuun että Rautia-rautakaupan markkinointiketjuun. Rautakaupan lisäksi yritys harjoittaa myös kokonaisvaltaista maa-

taloustavarakauppaa, sisältäen maatalouden massamyyntituotteet, maataloustyökoneet ja vaihtokonekaupan.



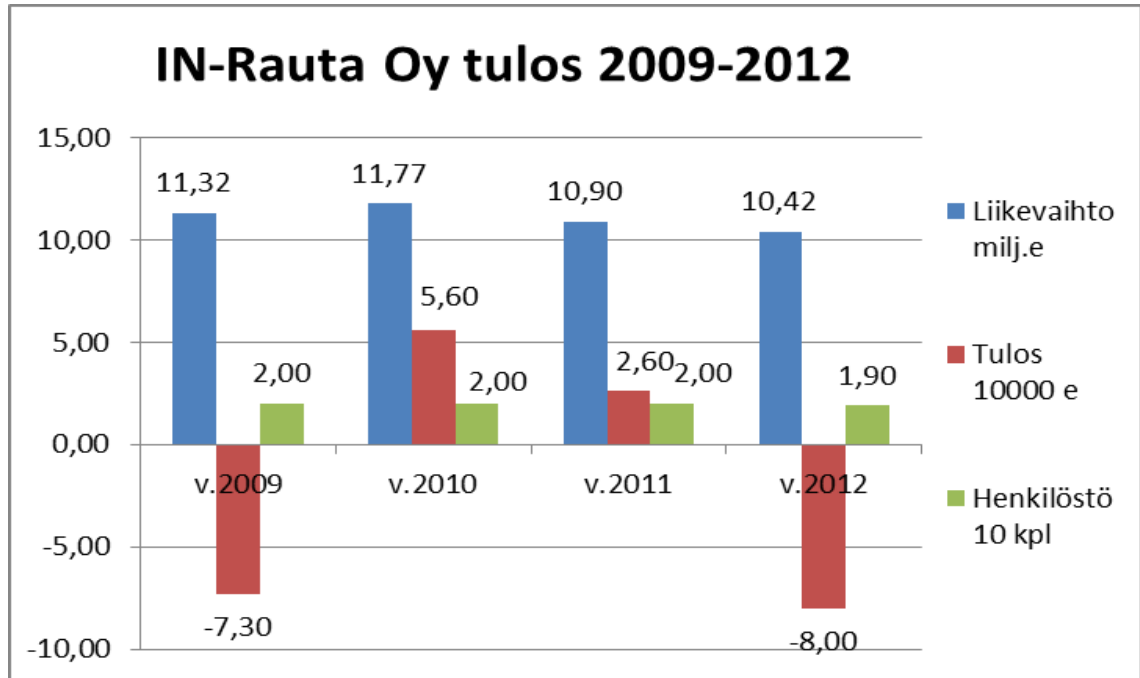
Kuvio 13. Maatalous-Rauta Raatikainen Oy:n tulos vuosina 2008–2012

Kuviosta 13 havaitaan, että Maatalous-Rauta Raatikainen Oy:n liikevaihto on kasvanut viimeisen viiden vuoden aikana tasaisesti 9 milj. eurosta aina nykyiseen 10,9 milj. euroon. Tulos on vaihdellut vastaavana aikana 79 000 eurosta aina 230 000 euroon. Yritys on tehnyt tulosta viimeisen viiden vuoden aikana yhteensä 680 000 euroa joka tekee keskimäärin 136 000 euroa vuodessa. Huomattava on myös, että liike on pystynyt kasvattamaan sekä liikevaihtoaan että tulostaan siitä huolimatta, että yrityksen vakituinen työntekijämäärä on vähentynyt yrityksessä viiden vuoden aikana 29 työntekijästä 15 työntekijään. Keskimääräinen liikevoitto-% on yrityksellä ollut 1,8 % ja vuonna 2012 se oli 1,2 %. (Taloussanommat 2014).

4.2.2 IN-Rauta Oy

IN-Rauta Oy on perustettu vuonna 2009 liikekauppojen seurauksena. Tällöin Saarijärvellä vaikuttanut Rautia–Maatalous Patinen Oy sekä Äänekoskella toiminut Rauta–Minna Oy siirtyivät uuden omistajan hallintaan, jonka seurauksena IN-Rauta Oy:n liikevaihto koostuu kahdesta eri myymälästä, jotka sijaitsevat

sekä Äänekoskella että Saarijärvellä. IN-Rauta Oy kuuluu sekä K-maatalousketjuun, että Rautia-kejuun. Vuotuinen maatalouskaupan myynnin osuus koko kaupan kokonaismyynnistä on noin 4 milj. euroa. (K-maatalous 2014.)

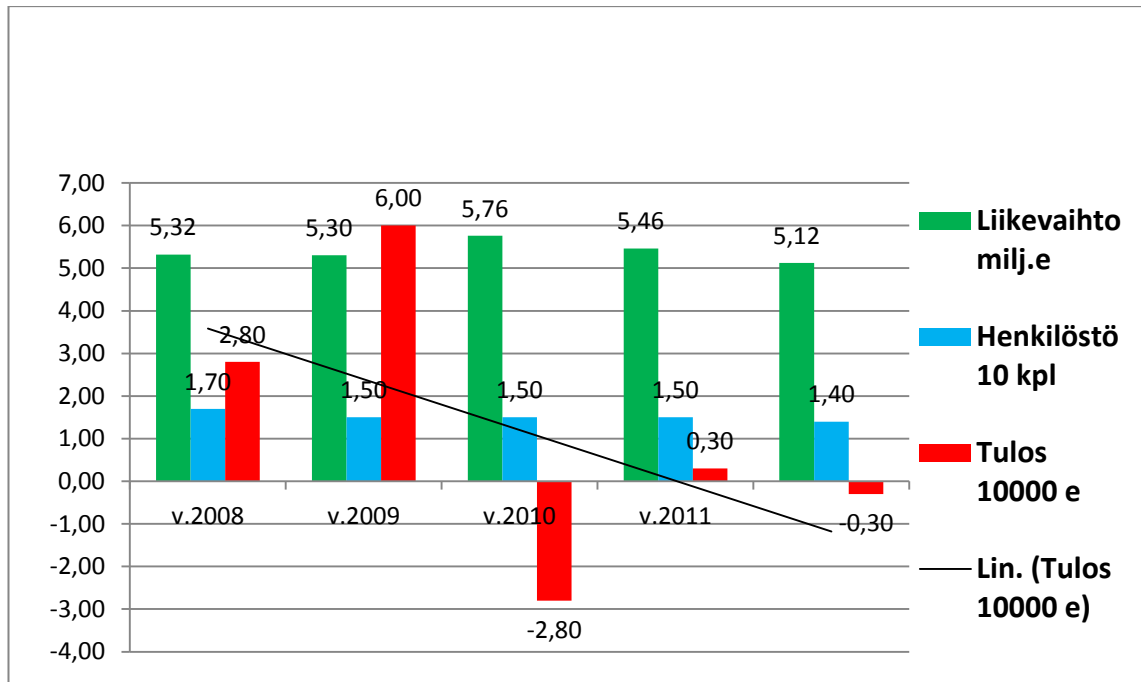


Kuvio 14. IN Rauta Oy: tulos vuosina 2009–2011

Kuvion 14 mukaan, vuonna 2012 IN-Rauta Oy:n liikevaihto oli 10,42 milj. euroa sekä tulos tappiollinen 80 000 euroa. Neljän viime vuoden aikana yritys on tehnyt tappiota 71 000 euroa. Liikevoitto-% on vaihdellut -0,3 % ja 1,4 % välillä ja oli vuonna 2012 tappiollinen (-0,2 %). Neljän viimeisen vuoden keskimääräinen liikevoitto-% on ollut 0,55 %. Vuonna 2012 henkilöstöä yrityksellä oli palveluksessaan 19 henkilöä, jossa on vähennystä 1 henkilö edelliseen vuoteen verrattuna. (Taloussanommat 2014.)

4.2.3 Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy

Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy sijaitsee Keuruulla ja yritys kuuluu Kesko Oy:n organisoimaan Rautia- ja K-maatalousketjuun. Yritys on perustettu vuonna 2006 ja vuonna 2012 yritys keräsi 5,5 milj. euron liikevaihdon ja 3000 euron tappiollisen liiketuloksen. Vuonna 2011 yrityksen liikevoitto-% oli 0,3 %.



Kuvio 15. Rauta–Maatalous Marko Kuoppala Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012

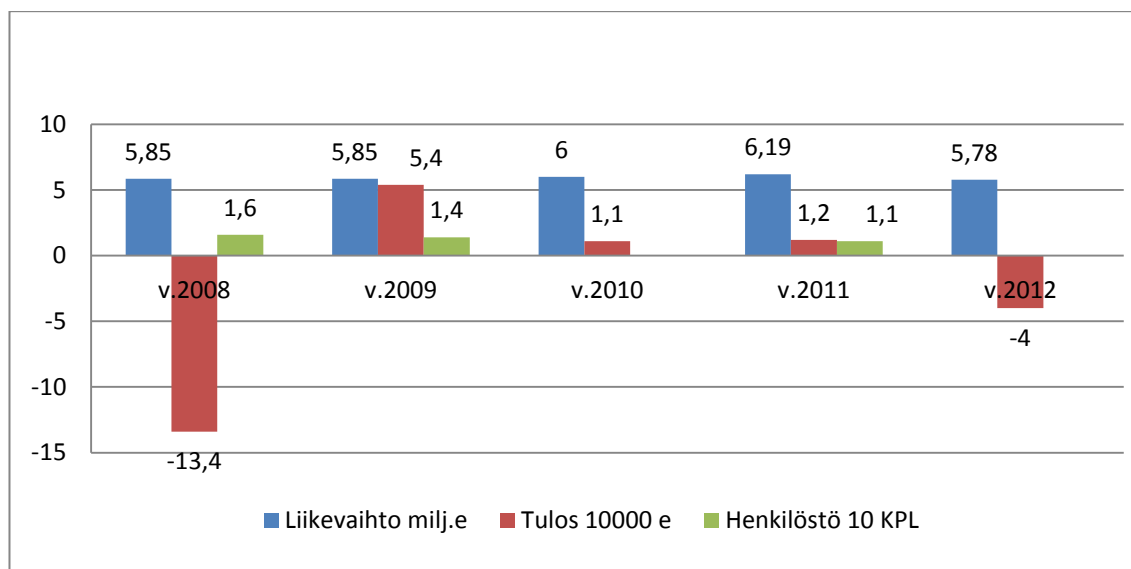
Kuviosta 15 voidaan havaita, että Rauta–Maatalous Marko Kuoppala Oy:n liikevaihto on laskenut tasaisesti vuodesta 2010 lähtien (5,76 milj. euroa) ja oli vuonna 2012 5,12 milj. euroa. Tulosta yritys on tehnyt viimeisen 5 vuoden aikana keskimäärin 12 000 euroa. Huomattavaa kuitenkin on, että liike on tehnyt tappiota kolmen viime vuoden aikana 28 000 euroa. Vuonna 2012 liikevoitto-%:ksi muodostui 1,1 %, ja keskimäärin se on ollut viiden viimeisen vuoden aikana 0,9 %. Henkilöstöä yrityksen palkkalistoilla oli 15 henkilöä. (Taloussanommat 2014)

Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy:n liikevaihdon lasku on huolestuttava ilmiö Keuruulla. Asiaa ei ole näyttänyt parantavan sekään, että maatalouskaupan kilpailija Agrimarket on lopettanut Keuruun myymälänsä. Myös viime vuosien tappiot nakertavat yrityksen rahatilannetta, jonka on pakko näkyä myös itse jokapäiväisessä kaupan liiketoiminnassa.

Kaupanteon vaikeuksiin ovat ilmeisesti vaikuttaneet: yleinen rautakaupassa vallitseva lama, viljanviljelytilojen kannattamattomuusongelmat sekä Jyväskylästä Keuruun suuntaan maatalouskauppaa tekevien kilpailijoiden läheisyys.

4.2.4 Rauta-Maatalous Nivamo Oy

Rauta-Maatalous Nivamo Oy on perustettu vuonna 2006 ja liike sijaitsee Jämsässä. Liike kuuluu sekä K-maatalousketjuun että Rautia-rautakauppaketjuun.



Kuvio 16. Rauta-Maatalous Nivamo Oy:n tulos vuosina 2008–2012

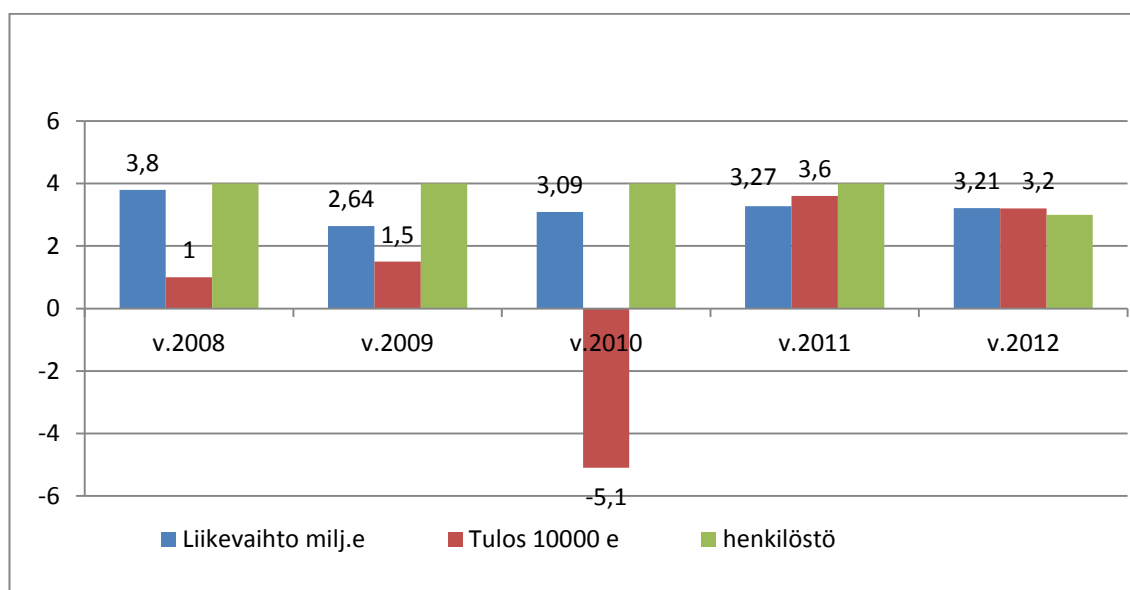
Kuviosta 16 havaitaan, että Jämsässä sijaitsevan Rauta-Maatalous Nivamo Oy:n liikevaihto on vaihdellut 6 miljoonan euron molemmin puolin. Vuoden 2012 liikevaihdoksi yritys sai 5,8 milj. euroa, joka on 6,6 % vähemmän kuin edellisvuonna (6,2 milj. euroa).

Tarkasteltaessa viimeistä viisivuotiskautta, yrityksen tulos näyttää 97 000 euron tappiota ja viimeisen kolmen vuoden aikana tappio on ollut 17 000 euroa. Samaan aikaan vakituinen henkilöstö on vähentynyt vain viidellä. Yrityksen liikevoitto-% on vaihdellut -1,9 ja +0,9 välillä, ollen keskimäärin viimeisen viiden vuoden aikana 0,9 %. Vuoden 2012 tilinpäätös näytti yrityksen liikevoitto-%:ksi huolestuttavaa -0,3 %.(Taloussanomat 2014.).

Jämsä on pitkään ollut Keski-Suomen mittakaavassa voimaperäistä viljanviljely aluetta, ja yrityksen asiakaskunta on koostunut paljolti viljanviljelijä-asiakkaista. Viljanviljelyn kannattavuuden romahtaminen, ei voi olla näkymättä myös Rauta-Maatalous Nivamo Oy:n tuloksessa. Kauppaa rasittaa myös rautakaupan tuloksen putoaminen, yleisen rakentamisen vähentyessä Suomessa.

4.3 Jyvä-Maatalous Oy

Jyvä-Maatalous Oy on Jyväskylässä toimiva kokonaisvaltaista maatalouskauppaa harjoittava maatalouskauppa. Jyvä-Maatalous Oy:n perinteet ulottuvat aina 1980-luvulle, jolloin kauppa kulki nimellä ”Jyvä-Matti”. Jyvä-Maatalous Oy on perustettu vuonna 2007, ja sen perustajana toimi Suomen Maataloustukku Oy Ylistarosta. Maatalouskoneiden valikoimissa sillä on mukana Turun Konekeskus Oy:n tuotteet. (Jyvä-Maatalous 2014.)



Kuvio 17. Jyvä-Maatalous Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012

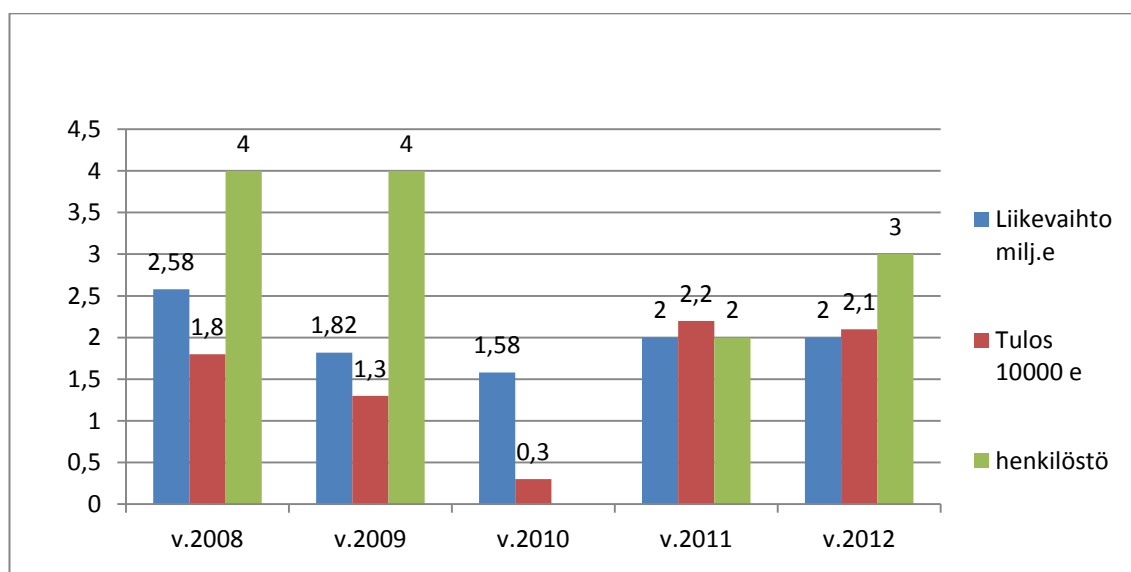
Kuvion 17 mukaan vuonna 2012 yrityksen liikevaihto oli 3,2 milj. euroa ja tulos 32 000 euroa. Samana vuonna yrityksen liikevoitto-% oli 1,4 % ja keskimääräinen liikevoitto-% neljän viime vuoden ajalta oli 0,5 %. Yritys on tehnyt viimeisen viiden vuoden aikana yhteensä tulosta 42 000 euroa, josta tulee vuosittaiseksi tulokseksi 8 400 euroa. Työntekijöitä yrityksellä oli 3 kpl vuonna 2012. (Talous-sanomat 2014.)

Jyvä-Maatalous Oy:llä on Jyväskylässä pitkät perinteet. Jyväskylässä asuu tällä hetkellä noin 140 000 asukasta, ja vaikka lypsykarjoja on Jyväskylässä vain 33, ihmisten ostokäyttäytyminen Jyväskylän vetovoiman ympärillä on aivan selvää. Koska ihmiset liikkuvat paljon ostoksilla Jyväskylässä, on jyväskyläläisillä kauppaliikkeillä etulyöntiasema maakunnan muihin kauppaliikkeisiin. Jyväskylässä voidaan helposti käydä ostoksilla Äänekoskelta (40km), Saarijärveltä

(62km), Keuruulta (52km) tai Jämsästä (53km), ja samalla hoitaa myös maatalouskaupanasioita, kun taas Viitasaarelle Jyväskylästä on matkaa 100 km, jolla on vaikutusta ihmisten ostokäyttäytymiseen. Näin Jyväskylässä sijaitsevan maatalouskauppaliikkeen potentiaalinen asiakaskunta koostuu helposti ainakin noin 60 km:n etäisyydelle Jyväskylästä.

4.4 Maaselän Maatalous Oy

Maaselän Maatalous Oy on Pihtiputaalla toimiva maatalouskauppa, joka on perustettu vuonna 2007. Maaselän Maatalous Oy:n pääomistajana toimii Suomen Maataloustukku Oy (Ylistaro). Maaselän Maatalous Oy tekee kokonaisvaltaista maataloustarvike- ja konekauppaa Keski-Suomen pohjoispäässä. Liikkeellä on työkonevalikoimissaan Turun Konekeskuksen työkoneet ja karjatalouslaitteet. (Maaselän Maatalous 2014.)



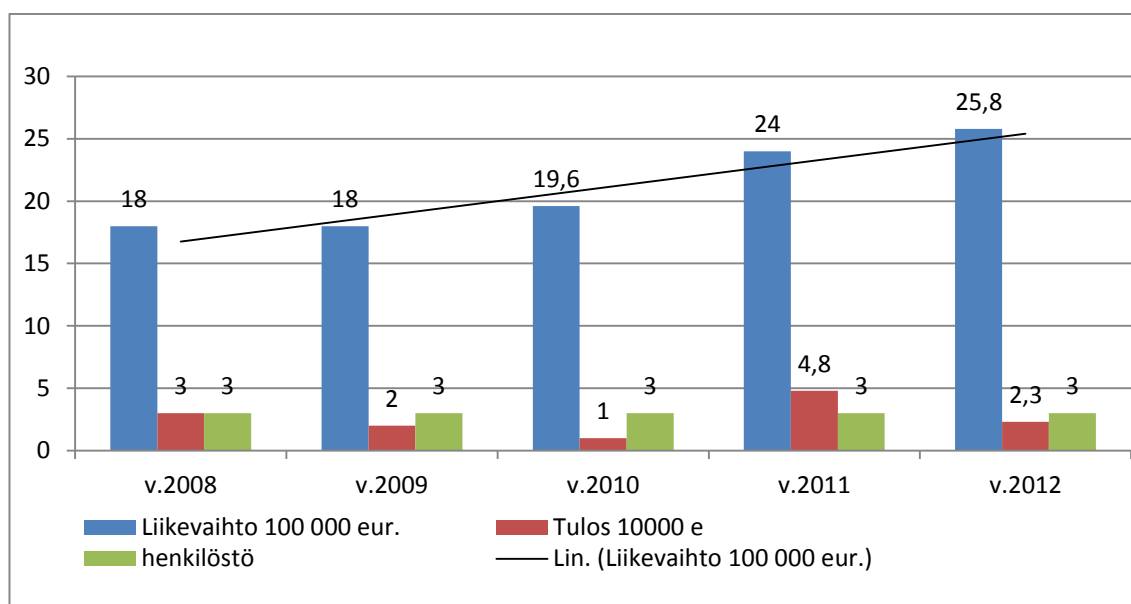
Kuvio 18. Maaselän Maatalous Oy:n liikevaihto, tulos ja henkilöstön kehitys vuosina 2008–2012

Kuvion 18 mukaan, vuonna 2012 Maaselän Maatalous Oy:n liikevaihto oli vuonna 1 995 000 euroa ja tulos 21 000 euroa. Samana vuonna yrityksen liikevoitto-% oli 1,7 % ja neljän vuoden keskimääräiseksi liikevoitto-%:ksi yritykselle muodostui 1,3 %. Yritys on tehnyt työnsä kolmen henkilön voimin, ja viiden viimeisen vuoden aikana tulosta on kertynyt 77 000 euroa, josta tulee vuosittaiseksi tulokseksi keskimäärin 15 400 euroa. (Taloussanommat 2014.)

Maaselän Maatalous Oy:n sijaintipaikka Pihtiputaalla on maatalouskaupalle otollinen. Suurimmat Keski-Suomen maitotilat sijaitsevat juuri Pihtiputaalla eikä vartenotettavia kilpailijoita ole samalla paikkakunnalla. Markkinakilpailussa lähimmät kilpailijat löytyvät Viitasaarelta (Viita-Kone Oy, Maatalous-Rauta Raatikainen Oy) sekä mahdollisesti maatalouskauppiat Pohjanmaalta. On huomattava, että esim. Pihtiputaan Muurasjärveltä on matkaa Haapajärvelle vain noin 40 km.

4.5 Oy Kellfri Ab

Oy Kellfri Ab on Jyväskylän kupeessa Leppävedellä toimiva maatalouskoneita ja karjataloustarvikkeita välittävä yritys, jonka omistajana toimii ruotsalainen Kellfri Ab. Kellfri Ab:llä on maatalouskaupat myös Ruotsissa, Tanskassa ja Puolassa sekä jälleenmyyjäverkosto Norjassa. Kellfri Ab suunnittelee tuotteensa itse ja valmistuttaa tuotteensa Kiinassa, Intiassa tai Puolassa. Oy Kellfri Ab ei tee Suomessa tukkukauppaa vaan myy tavaransa suoraan asiakkaille ympäri Suomea. (Kellfri 2014.)



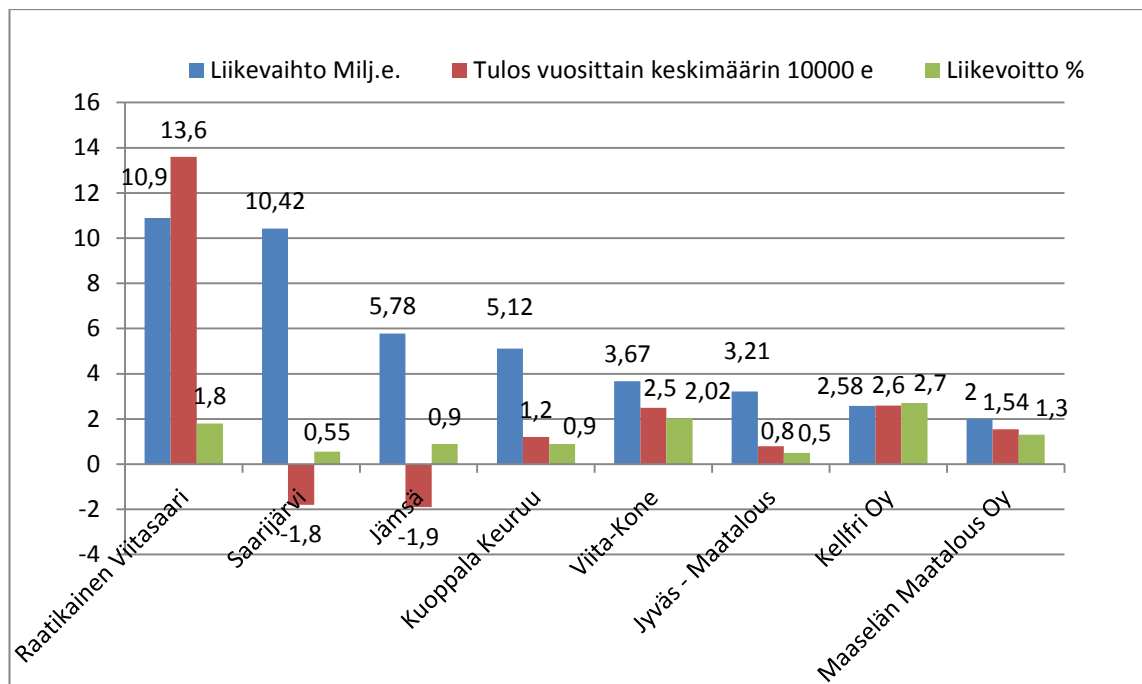
Kuvio 19. Oy Kellfri Ab:n liikevaihto, tulos ja henkilöstö vuosina 2008–2012

Kuvion 19 pohjalta voidaan todeta, että vuonna 2012 Oy Kellfri Ab:n liikevaihto oli vuonna 2 580 000 euroa ja tulos 23 000 euroa. Samana vuonna yrityksen liikevoitto-% oli 2,1 % ja viiden vuoden keskimääräiseksi liikevoitto-%:ksi muo-

dostui 2,74 %. Kolmen työntekijän voimin toimiva yritys on tehnyt tulosta viimeisen viiden vuoden aikaan yhteensä 131 000 euroa, josta tulee vuosittaiseksi tulokseksi keskimäärin 26 200 euroa. Yritys on kasvattanut tasaisesti liikevaihtoaan viimeisen viiden vuoden aikana.

Koska yritys ei tee tukkukauppaa, sen kasvupotentiaali tällä työntekijämäärällä on rajallinen. Kuitenkin on todettava, että yritys pärjää kannattavuudeltaan varsin hyvin vertailussa muihin vastaaviin maatalouskonekauppoihin. Kauppa on valinnut sijaintipaikakseen Jyväskylän ympäristökunnan Laukaan, ja aivan liikkeen vieressä sijaitsee myös logistisesti tärkeät kuljetusterminaalit, mikä nopeuttaa tavaroiden lähettämistä koko Suomeen.

4.6 Yhteenveto K-S:n maatalouskonekauppojen kannattavuudesta



Kuvio 20. Keski-Suomessa toimivien maatalouskonekauppojen kannattavuus: liikevaihto, keskimääräinen tulos ja liikevoitto-%

Kuviosta 20 voidaan havaita, että parhaiten tässä kauppojen kannattavuus vertailussa pärjää Maatalous-Rauta Raatikainen Oy Viitasaarelta. Vaikka sen liikevaihto on 10 900 000 euroa ja sen tulokseen voidaan lukea kolmen kaupan (Pielavesi, Keitele, Viitasaari) yhteismyynti, tulos 136 000 euroa keskimäärin vuodessa on selvästi vertailujoukon suurin. Sen liikevoitto-% 1,8 % on hyvä vertailtaessa sitä muihin vastaavanlaisiin maatalouskonekauppoihin. Sen etuna muihin vertailukilpakumppaneihin on pidettävä muista kaupoista pitempään jatkunutta kauppiasuraa.

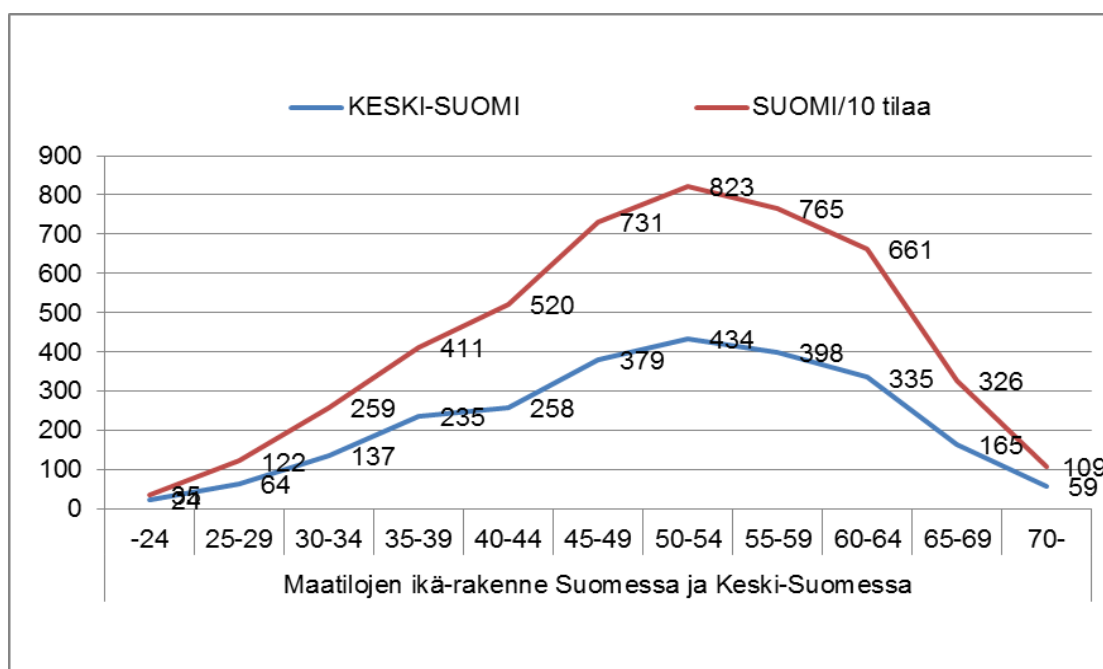
Pienistä kaupoista Viita-Kone Oy ja Oy Kellfri Ab ovat tehneet myös hyvän liikevoitto-%:n ja niiden liiketaloudellinen tuloskin on vertailukelpoinen. Liiketaloudellisiin pettymyksiin on ehdottomasti luettava Jyvä-Maatalous Oy:n heikohko kannattavuus (liikevaihto 3,21 milj. euroa, liikevoitto-% 0,5 % sekä keskimääräinen tulos vuosittain 8 000 euroa), vaikka liike sijaitsee hyvinkin keskeisellä markkinapaikalla Jyväskylässä.

Kaikkein suurin vaikeus selviytyä nykyisestä tilanteesta on selviytyä IN-Rauta Oy:llä. Sen kannattavuusluvut (liikevoitto-% 0,55 % sekä tulos 71 000 euroa tappiota) ovat erittäin heikot vertailussa muihin kilpakumppaneihin. Lisäksi tilannetta ei helpota sekään, että sen suurin kilpakumppani Agrimarket sijaitsee edelleen samalla paikkakunnalla. Myös Rauta-Maatalous Marko Kuoppala Oy Keuruulta ja Rauta-Maatalous Nivamo Oy Jämsästä ovat kannattavuusvaikeuksissa. (Asiakastieto 2014.)

5 Keski-Suomen maatalouskauppojen asiakaspohjan rakenteet

5.1 Keski-Suomen maatalousyrittäjien ikärakenne

Vuonna 2013 Suomessa oli 47 609 maatilaa yksityishenkilöiden omistuksessa. Tilojen määrä väheni vuodessa noin 1 400 kpl. Maatalouskäytössä olevaa maata Suomessa oli käytössä 1,95 milj. ha ja metsämaata 2,42 milj. ha. Keski-suomalaisia maatiloja niistä oli 2 488 eli 5,2 %. (Maataloustilastot 2014.)



Kuvio 21. Vertailu maataloustuottajien ikärakenteen jakaumasta Keski-Suomessa ja koko Suomessa. (Tilastokeskus 2014.)

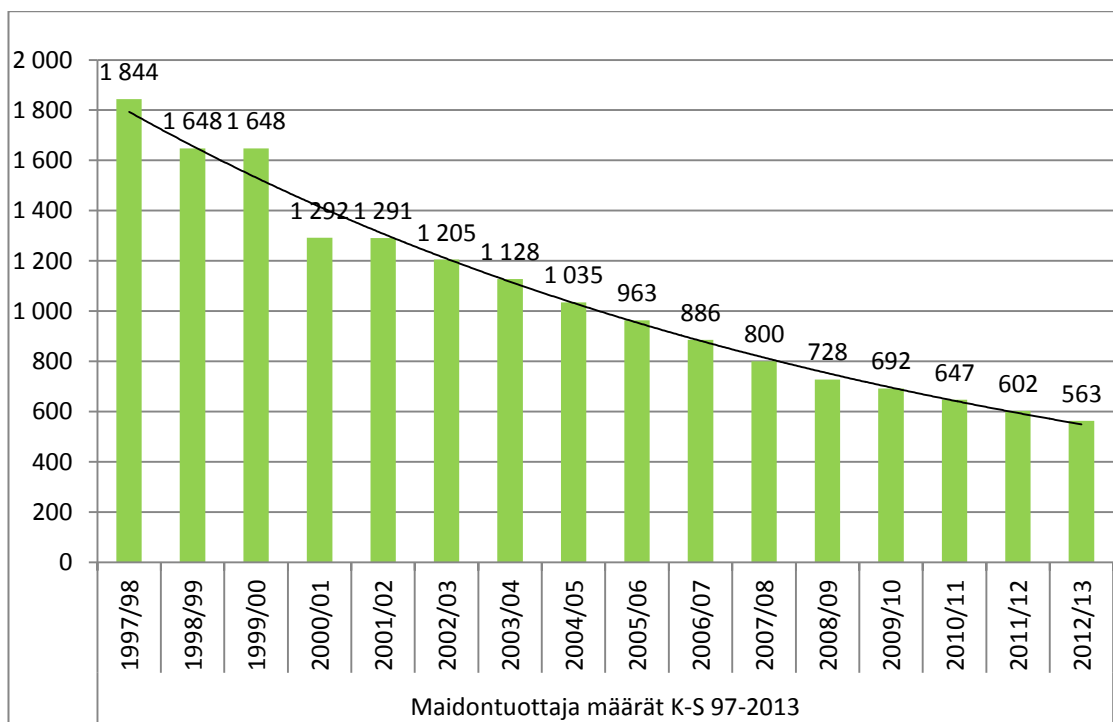
Kuviosta 21 havaitaan, että maatilojen ikärakenne Keski-Suomessa on samansuuntainen kuin koko Suomessakin, jossa eniten tuottajia on ikäryhmässä 50–54 vuotiaat. Suomessa tässä ryhmässä on 8 230 maatalousyrittäjää, kun Keski-Suomessa vastaavassa ikäryhmässä oli 434 maatalousyrittäjää. Samasta kuviosta voimme myös todeta, että yli puolet maatalousyrittäjistä Keski-Suomessa ovat yli 50-vuotiaita ja noin 23 %:a on yli 60-vuotiaita. (Tilastokeskus 2014.)

Maataloustuottajien ikääntymiseen yksi syy on varmasti tilan jatkajien puuttuminen. Nuoret eivät ole enää kiinnostuneita jatkamaan sukupolvien työtä maataloustuottajina, vaan löytävät toimeentulonsa palvelusektorista tai teollisuudesta. Yksi vaikeus maataloilla on myös pysyä mukana kovassa rakennekehityksessä, ja tilan laajentamisessa, joka kysyy pääomia ja velkaannuttaa tiloja.

Koska maatalousyrittäjien investoinnit ovat yleensä pitkävaikutteisia, osa ikäänntyneistä viljelijöistä tekee nykyiset navettainvestointinsa ja muut suuret investoinnit, tuleville jatkajille valmiiksi. Heillä siis täytyy olla jatkaja tiedossa, jolle tilansa ja tuotantorakennuksensa tulevaisuudessa siirtävät. Mikäli tila velkaantuu pahasti saattaa tuleva jatkaja muuttaa mieltään jatkamisen suhteen ja etsiä toimeentulonsa muualta kuin omalta maatilalta.

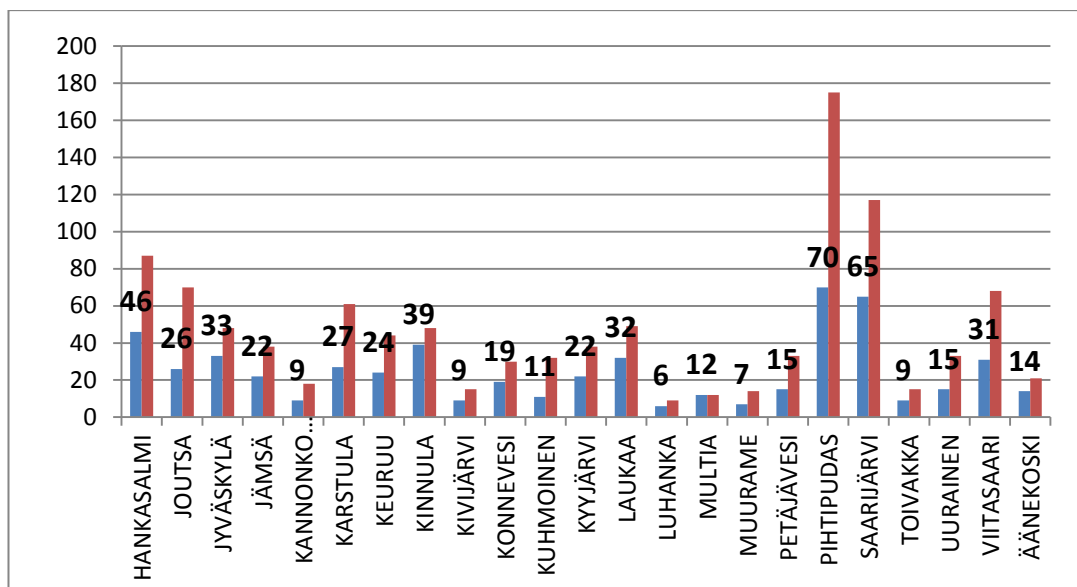
5.2 Keski-Suomen Maidontuottajat

Vuonna 2012 Suomessa tuotettiin 2 180 miljoonaa litraa maitoa, josta Keski-Suomen osuus oli noin 5 %. Eniten maitoa tuotettiin Pohjois-Pohjanmaalla (15,6 %) sekä Pohjois-Savossa (14 %). (Tilastokeskus 2014.)



Kuvio 22. Maidontuottajien lukumäärä Keski-Suomessa vuosina 1997–2013

Kuvion 22 mukaan maatalouden ja maidontuotannon rakennemuutos on koskettanut kovasti myös Keski-Suomen maakuntaa. Maidontuottajia oli vuonna 1997 Keski-Suomessa 1 844, kun nykyään niitä on vain 563 (vuonna 2013). Vähennystä on tullut 15 vuodessa 1 281 tuottajaa. Suurin pudotus tapahtui vuosina 1999–2000 jolloin 356 tuottajaa lopetti maidon tuottamisen. Vuoden 2002 jälkeen maidontuotannon on lopettanut Keski-Suomessa alle 100 tilaa vuosittain ja viime vuosina (2009–2013) maidontuotantotilat ovat vähentyneet 39–45 vuosivauhdilla. Maitotilojen rakennemuutoksen ja tilojen vähenemisen on enustettu jatkuvan vähintään samanlaisena tulevaisuudessa. (Maataloustilastot 2014.)



Kuvio 23. Maitotilojen määrä Keski-Suomessa kunnittain vuosina 2012–2013

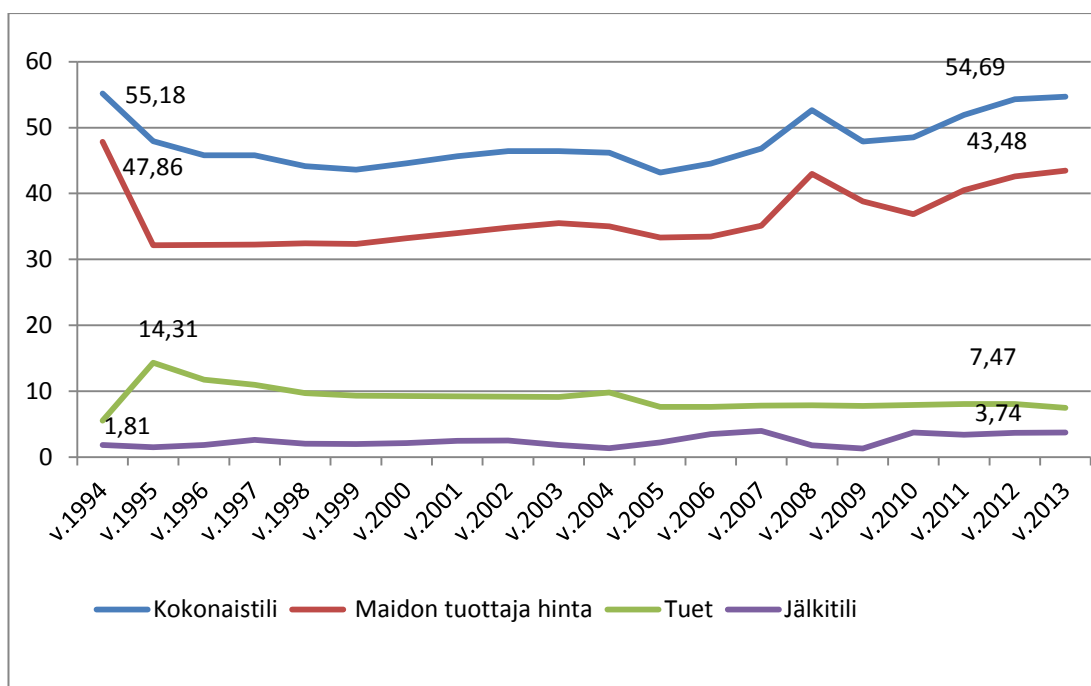
Kuvion 23 mukaan, vuonna 2013 Keski-Suomessa oli 563 maidontuottajaa, jotka tuottivat maitoa yhteensä 107 milj. litraa. Kunnista suurimman maitomäärän tuottivat Pihtipudas 17,5 milj. litraa sekä Saarijärvi 11,7 milj. litraa. Saarijärvellä maidontuottajia on 65 kpl, kun Pihtiputaalla on vastaavasti 70 maidontuottajaa. Tilaa kohti Saarijärvellä tuotetaan noin 180 000 litraa maitoa, kun Pihtiputaalla päästään 250 000 litraan tilaa kohti. Eniten maitoa tilaa vuodessa tilaa kohti tuotetaan Joutsassa (269 milj. litraa). Myös Karstulassa (225), Viitasaarella (219), Petäjavedellä (220) ja Kannonkoskella (200) päästään yli 200 000 litraan. (Maataloustilastot 2014.)

Joutsa näyttää tietä Keski-Suomessa maitotilojen rakennekehityksessä. Siellä on maitotiloihin investoitu, ja maitotilojen kokoa kasvatettu määrätietoisesti. Vaikka Saarijärvellä onkin tuottajia lähes yhtä paljon kuin Pihtiputaalla, maitomäärät tilaa kohti kertovat, että maitotilojen rakennekehitys on Pihtiputaalla ollut voimakkaampaa kuin Saarijärvellä, jossa maitomäärät tilaa kohti ovat huomattavasti alhaisemmat.

Tulevaisuudessa onkin odotettavaa, että maitotilojen rakenne tulee Saarijärvellä muuttumaan radikaalisti, ja maitotilat suurenevät ja tuottajat vähenevät. Karstulassa ja Viitasaarella maitotiloja on selvästi laajennettu, mutta rakennekehitys tulee sielläkin jatkumaan voimakkaana. (Maataloustilastot 2014.)

5.3 Maitotilojen kehitys Keski–Suomessa

Maidon hinnan kehitys on ollut Suomessa melko tasaista vuosina 2007–2013, minkä johdosta maitotilat ovat pystyneet kilpailemaan parhaiten tuottavuudellaan muita tuotantosuuntia vastaan. Maitotilojen kannattavuus on parantunut viimeisenvuoden (2013–2014) aikana. Tästä esimerkkinä on E-luokan normimaidon 8 %:n hinnan nousu. (Maataloustilastot 2014.)

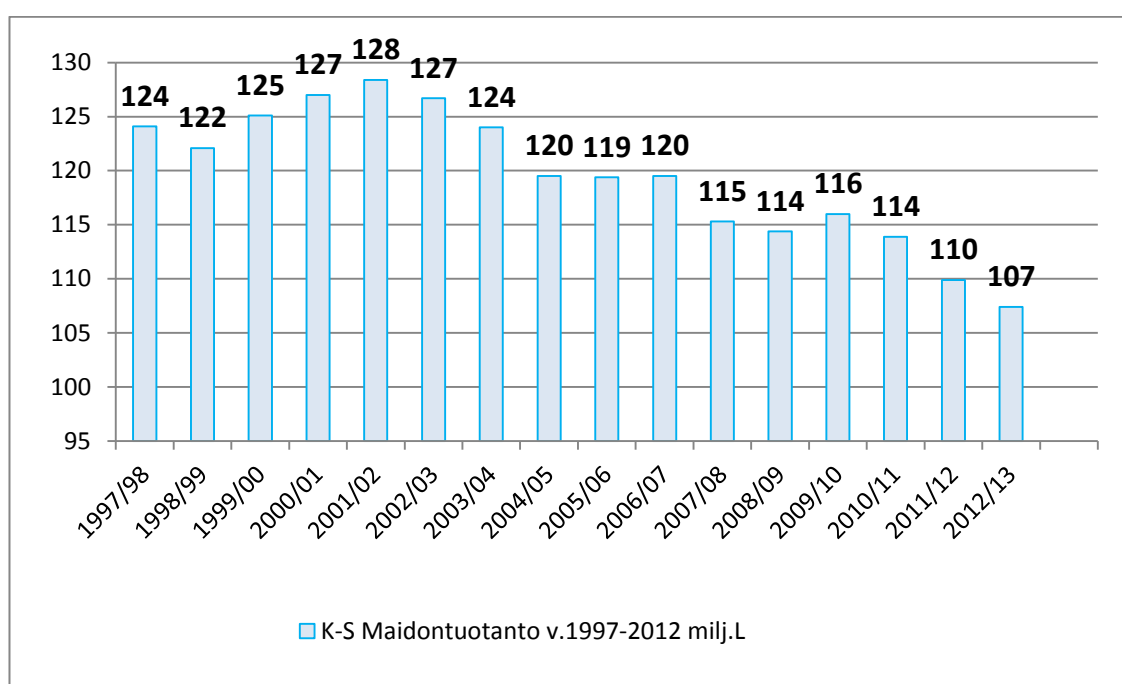


Kuvio 24. Maidon tuottajahinnan, tukien ja jälkitilin suuruus vuosina 1994–2013

Kuviosta 24 huomataan, että maidon tuottajahinta vuonna maidontuotannon tukineen ja jälkitilineen vuonna 2013 lähestyy vuoden 1994 hintoja. Maidontuotannon tuet, jotka sisältävät mm. Pohjoisen tuen sekä maidontuotannon Etelä-Suomen kansallisen tuet, ovat laskeneet vuodesta 1995 vuoteen 2013 lähes 7 senttiä, mutta jälkitilin osuus on noussut vastaavana aikana lähes 2 senttiä. (Maataloustilastot 2014)

Euroopan Unionin sisällä maidontuotanto on lisääntynyt noin 5 % viimeisen viiden aikana. Eniten maidontuotantoon ovat lisänneet Saksa, Puola, Irlanti, Tanska ja Itävalta. Maidontuotantoon ovat puolestaan vähentäneet eniten Romania, Bulgaria ja Slovakia sekä Ruotsi. Maidontuotannon on arvioitu kasvavan maailmalla, minkä vuoksi EU:n kilpailukyky maailman markkinoilla voi tulevaisuudessa heiketä. Suomessa maidontuotanto on pysynyt viimeisen viiden

aikana lähes ennallaan, vaikka maidontuotanto Etelä-Suomessa onkin supistunut jo jonkin aikaa, huonon kannattavuuden vuoksi. Maitotuotteiden kysynnän kasvu etenkin Aasiassa ja Kiinassa pitää maitotuotteiden maailmanmarkkinahinnat tällä hetkellä korkealla. Suomen Maito- ja meijeriala on menestynyt vientimarkkinoilla hyvin koko EU-jäsenyyden ajan. Tätä kehitystä on tukenut markkinoinnin keskittäminen korkean lisäarvon maitotuotteiden vientiin. (Maaseudun Tulevaisuus 2014.)



Kuvio 25. Maidontuotannon kehitys Keski-Suomessa vuosina 1997–2012

Vuonna 2013 Suomessa tuotettiin maitoa 2,29 miljardia kiloa ja maitotiloja oli noin 9 000 ja niistä luomumaitoa tuotettiin noin 500 tilalla. Yli sadan lehmän karjoja oli Suomessa viime vuonna runsaat 200 kpl ja keskikarjakoko oli 31 (Maaseudun tulevaisuus 2014.). Kuviosta 25 voidaan lukea, että vaikka maidontuottajia onkin lopettanut paljon Keski-Suomessa, kokonaismaidomäärä on silti laskenut vain 14 % vuodesta 1997 (124) vuoteen 2013 (107). (Maataloustilastot 2014)

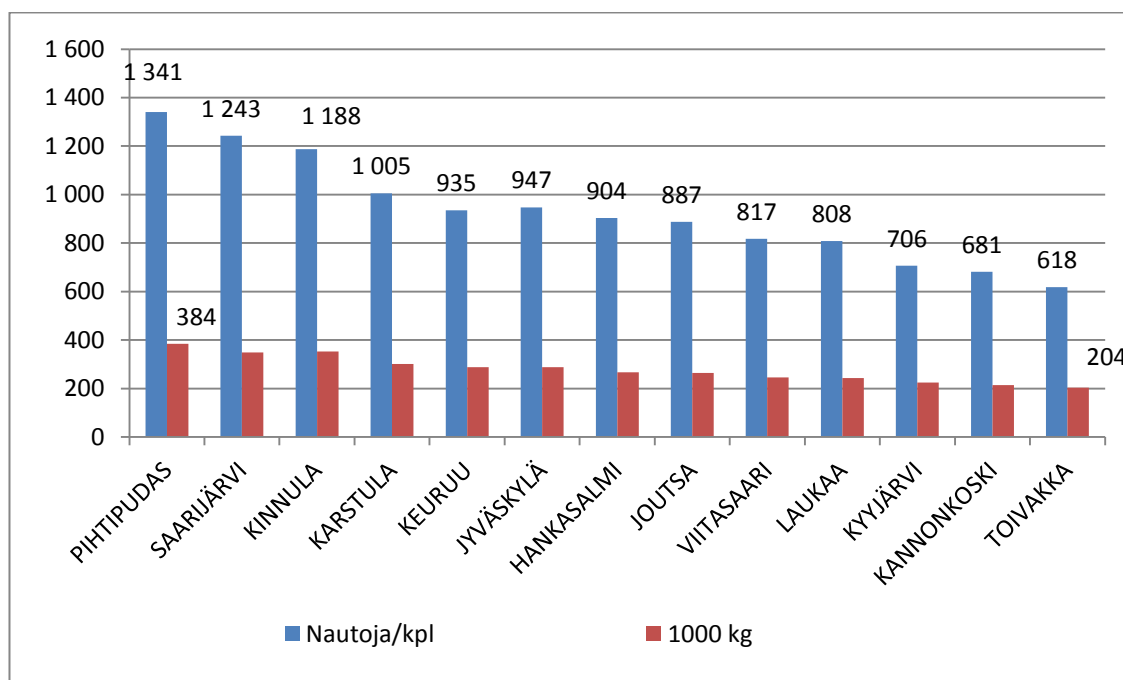
Vuonna 1997 Keski-Suomen kokonaismaidontuotanto oli 124 milj. litraa, jonka jälkeen maitotuotos nousi aina vuoteen 2001 saakka, jolloin se korkeimmillaan 128 milj. litraa. Tämän jälkeen Keski-Suomen maitotuotos on laskenut tasais-

ti (v.2006, 120 milj. litraa), saavuttaen nykyisen tasonsa 107 milj. litraa. Vähennyistä on viime vuosina ollut 2–4 milj. litraa vuodessa. (Maataloustilastot 2014.)

Tulevaisuuden haasteina Keski–Suomen maataloilille tulee olemaan kilpailu EU–maitomarkkinoilla. Maidontuotannon kiintiöiden poistuminen ensi vuonna EU–alueella tulee heikentämään maidontuotannon kannattavuutta myös Suomessa. Vaikka kiintiöiden poisto ei lisääkään tuotantoa nopealla syklillä EU–alueella, poistaa se kuitenkin kilpailukykyisimpien maiden maidontuotannon lisäämisen esteet, ja tehostaa maidontuotantoa pitkällä aikavälillä. (Maaseudun Tulevaisuus.2014.)

5.4 Naudanlihan tuotanto Keski–Suomessa

Naudanlihan kasvatus painii Keski–Suomessa kannattavuusvajeessa. Vuodesta 2013 (maaliskuu) vuoteen 2014 (maaliskuu), sonninihanhinta on laskenut prosentoin. (Maataloustilastot 2004.)



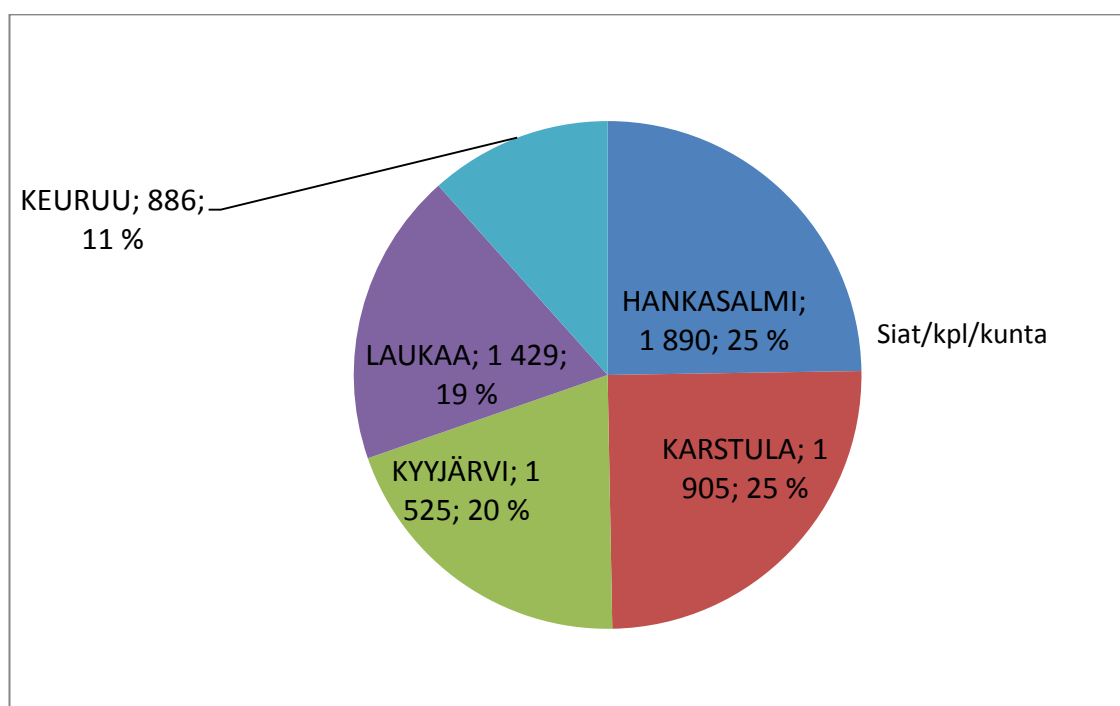
Kuvio 26. Naudanlihantuotanto Keski–Suomessa vuonna 2013

Kuviosta 26 havaitaan, että Keski–Suomessa oli vuonna 2013 noin 15 100 lihanautaa ja lihaa tuotettiin maakunnassa yhteensä 4,55 milj. kg. Eniten lihakarjaa kasvatetaan Pihtiputaalla, jossa on 1 341 eläintä (384 000 kg). Saarijärvellä

(1243), Kinnulassa (1188), ja Karstulassa (1005) on myös yli 1 000 nautaa. Sonninlihan hinta on vaihdellut viimeisen kuuden vuoden aikana 2,57 eurosta (v.2007) 3,56 euroon (2013). Hinnan nousu on ollut erityisen ripeää vuodesta 2012 (3,08 euroa) vuoteen 2013. (Tilastokeskus 2014)

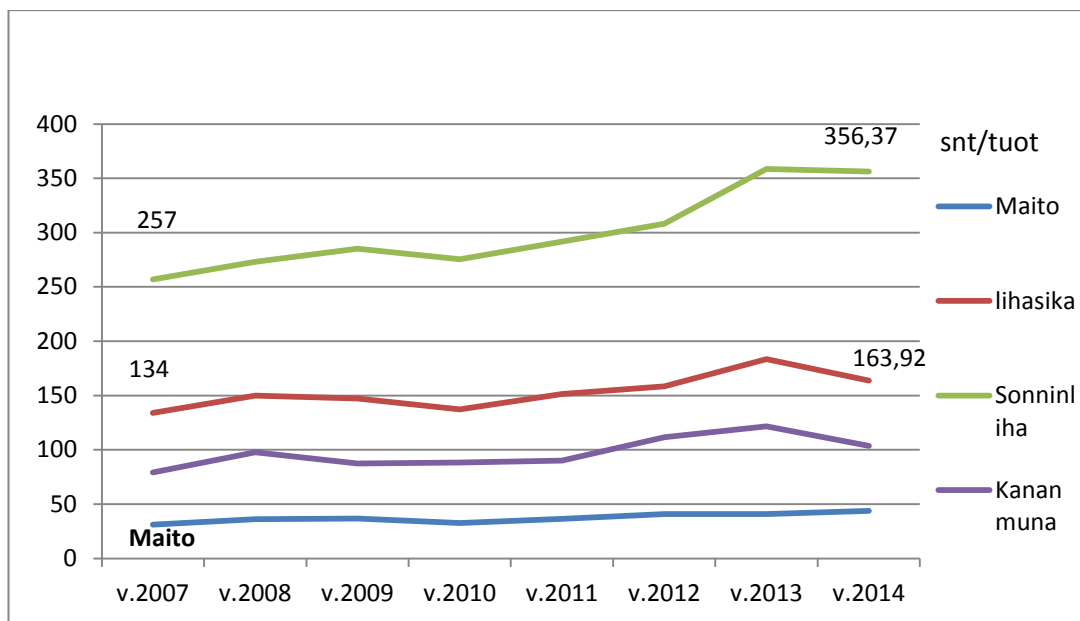
5.5 Sianlihantuotanto Keski-Suomessa

Vuonna 2012 Suomessa oli noin 1.2 milj. sikaa, mutta tästä määrästä niitä oli Keski-Suomessa vain 0,63 %. Sianlihan tuottamisen ongelmana on pitkään ollut huono kannattavuus, mikä on seurausta huonosta sianlihan markkinahinnasta. Sianlihan hinta on laskenut vuodesta 2013 (maaliskuu) 11 % vuoteen 2014 (maaliskuu). (Maataloustilastot 2014.)



Kuvio 27. Sianlihan tuotanto Keski-Suomessa vuonna 2013

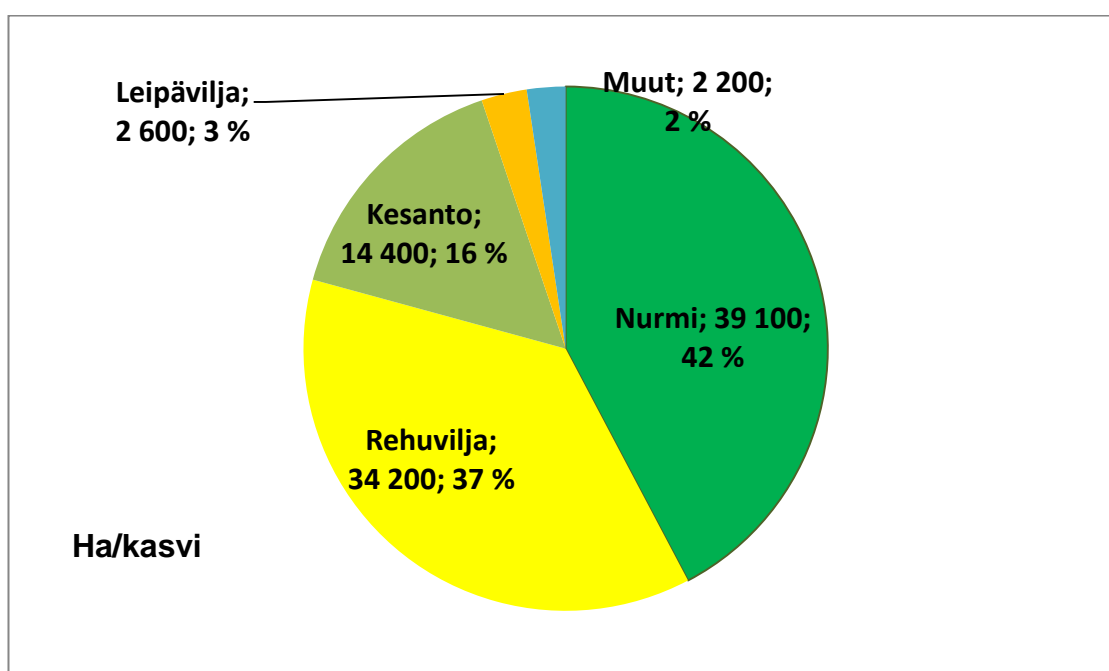
Kuvion 27 mukaan sianlihantuotantoa löytyy Keski-Suomesta enää viideltä paikkakunnalta. Sikoja oli yhteensä 7 635 ja lihaa ne tuottivat 711 000 kg. Karstulassa on eniten sikoja 1 905 kpl, mutta Hankasalmella (1 890) tuotetaan eniten sianlihaa 182 000 kg/ vuodessa. (Tilastokeskus 2014.)



Kuvio 28. Tuottajahintojen kehitys maidolla, sianlihalla, naudanlihalla ja kananmunilla Suomessa vuosina 2007–2014

Kuviosta 28 havaitaan, että lihasian hinta on vaihdellut 1,34 eurosta 1,83 euroon (2013). Tällä hetkellä (2014) lihasian hinta on 1,64 euroa. (Maataloustilastot 2014.)

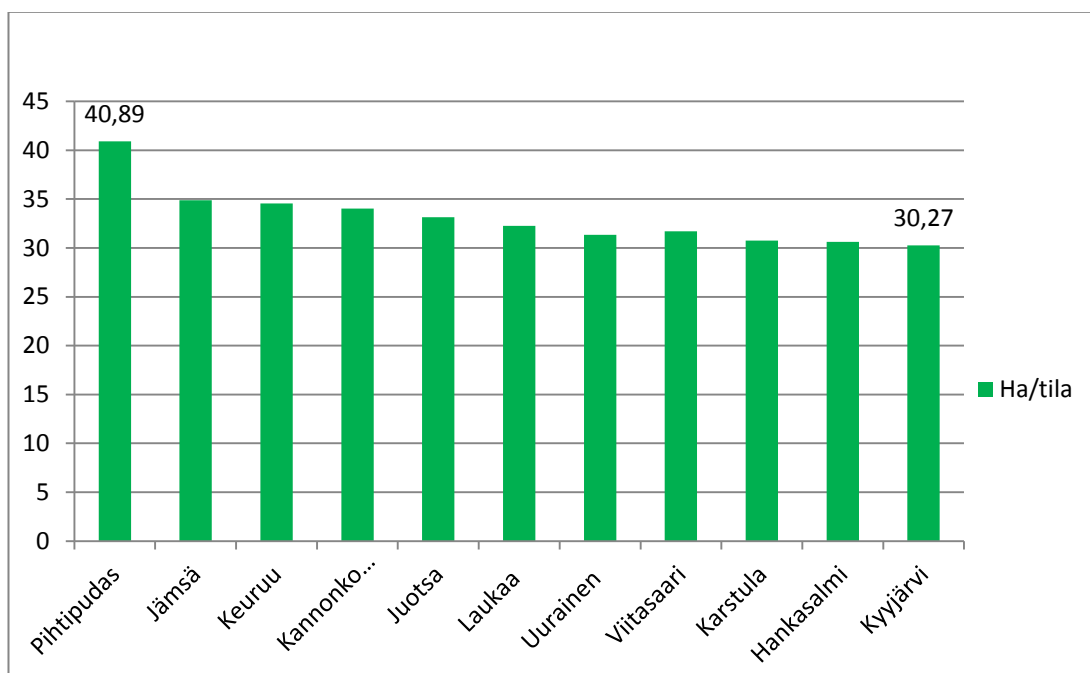
5.6 Peltojen käyttö Keski-Suomessa



Kuvio 29. Peltoalan käyttö viljelyssä Keski-Suomessa

Suomessa oli peltomaata käytössä 2,26 milj. ha vuonna 2013 ja Keski-Suomessa niistä sijaitsi noin 4 %. Tarkasteltaessa maatilojen rakennetta voidaan todeta, että viljatilaja on eniten Varsinais-Suomessa sekä Etelä-Pohjanmaalla ja voimaperäisintä lypsykarjatalous on etenkin Pohjois-Pohjanmaalla. Viljelijöiden vähenemisen seurauksena, peltojen keskipinta-ala Suomessa on samalla noussut 39 ha:iin, missä on lisäystä noin 1,5 ha vuodessa. Vuonna 2012 yli 100 peltihehtaarin maatiloja oli Suomessa 2 428 maatilaa. (Tilastokeskus 2004.)

Vuonna 2012 jatkunut tilarakenteen kehittyminen on vähentänyt Suomessa lypsykarjatilaja noin 800 tilalla. Samana vuonna Keski-Suomessa oli 2 743 maatilaa, joilla oli omistuksessaan 92 500 ha peltoa. Viljellystä peltoalasta Keski-Suomessa (78 100 ha) nurmella oli eniten peltoa 39 100 ha. Seuraavaksi eniten viljeltiin rehuviljaa 34 200 ha alalla (kuvio 29). Kesannolla oli 14 400 ha ja leipäviljalla 2 600 ha. Muilla viljelykasveilla oli yhteensä 2 200 ha käytössään. (Kuvio 29.)

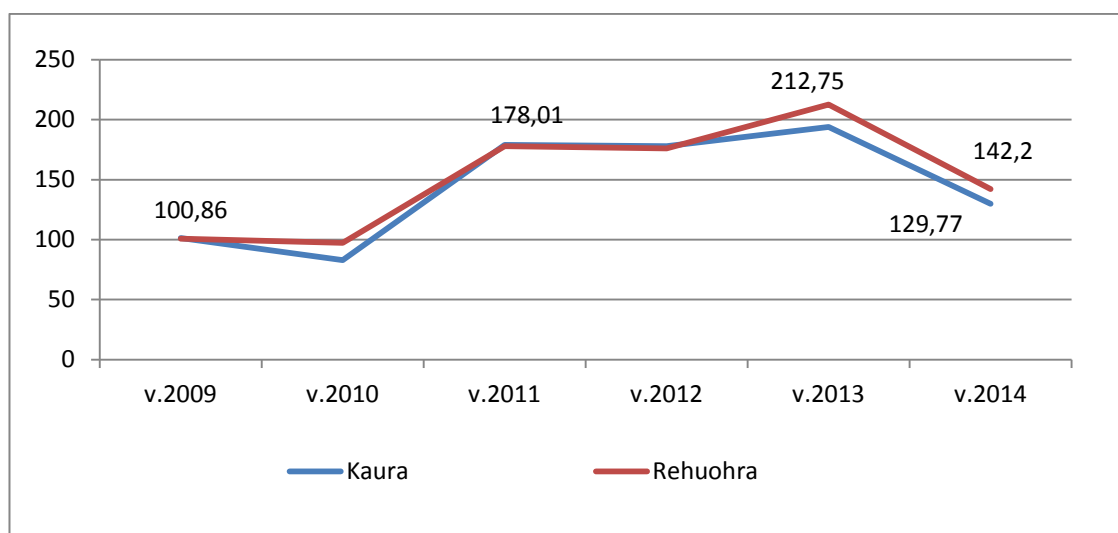


Kuvio 30. Keski-Suomen suurimmat keskipeltopinta-alat (yli 30 ha/tila).

Kuviosta 30 havaitaan, että eniten peltihehtaareja tilaa kohti Keski-Suomessa löytyy Pihlputaan mautiloilta (40,89 ha/tila), jossa myös lypsykarjatalous on elinvoimaisinta. Myös Jämsässä (34,88 ha), Keuruulla ja Kannonkoskella on peltopinta-alaa myös yli 34 ha tilaa kohden, mutta siellä tilojen tuotantosuunta

on enimmäkseen rehuviljanviljely. Yli kolmenkymmenen hehtaarin keskipeltopinta-alaan yltävät myös Joutsa, Laukaa, Uurainen, Viitasaari, Karstula, Hanakasalmi ja Kyyjärvi. Keski-Suomessa ollaan hieman jäljessä Suomen peltopinta-alan keskipinta-alasta, joka on tällä hetkellä 39 ha/tila. (Tilastokeskus 2014.)

5.7 Rehuviljan hinnankehitys



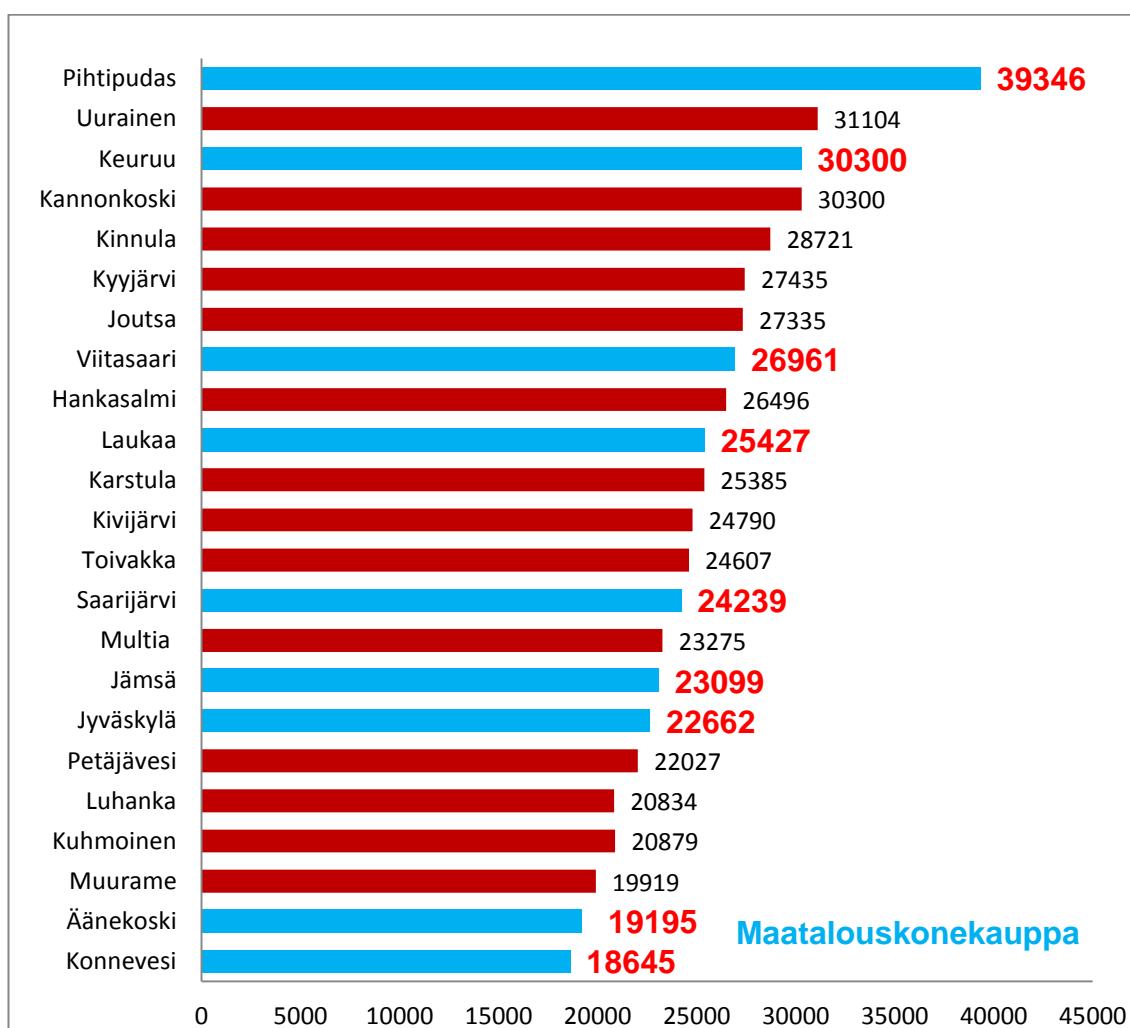
Kuvio 31. Kauran ja rehuohran hinnankehitys vuosina 2009–2014

Kuviosta 31 voidaan havaita, että rehuviljan hinta on vaihdellut viime vuosina suuresti. Rehuviljan hinta alhaisimmillaan vuonna 2009, jolloin rehuohran hinta oli 100,9 euroa/tn. Vuosi siten rehuohran hinta kävi 212,7 eurossa tonnilta mutta on laskenut nopeasti tälle vuodelle 142,2 euroon tonnilta. Kauran hinta on samana ajanjaksona mukailnut ohran hinta-tasoa. Näin suuret hintavaihtelut rehuviljalla laittavat viljan viljelyn kannattavuuden koetukselle.

Keski-Suomen kannalta on vielä huomioitava huonommat kasvuolosuhteet ja pienemmät lohkokoot sekä usein kivisemmät pellot kuin Etelä-Suomessa, joiden vuoksi satotasot, ja sen myötä viljelyn kannattavuus jäävät heikoiksi. Keski-Suomen parhaat ja viljanviljelyyn parhaiten soveltuvat pellot sijaitsevat pääosin Jämsässä ja Laukaassa, jossa on sopivat maalajit ja viljelyolosuhteet. Viljanviljelyn kannattavuuden heittäminen vaikuttaa suoraan peltoviljelykoneiden hankinta-investointeihin, minkä johdosta isoimpia investointeja helposti lykätään ja tullaan toimeen vanhoilla koneilla.

5.8 Maatalouden tuet Keski-Suomessa

EU-maataloustukien päämääränä on maatalouselintarvikkeiden hintatason vakauttaminen elintarvikemarkkinoilla, sekä vakaan tuottajahintatason turvaaminen viljelijöille. EU-maataloustuilla sekä kansallisilla tuilla on suuri merkitys maataloustuotannon harjoittamisen mahdollisuuteen ja maataloustuotannon kannattavuuteen koko Suomessa. Kun Suomi liittyi EU-jäseneksi vuonna 1994, kompensoitiin tuottajahintojen lasku, joka johtui EU-sisämarkkinoiden alhaisemmasta tuottajahintatasosta. Eniten tuottajat saavat EU:n suoria tulotukia, joita ovat esimerkiksi tilatuki sekä EU-osarahoitteisia tukia mm. luonnonhaitta- korvaus (LFA) ja maatalouden ympäristötuki. Kansallisilla tuilla on tarkoitus täydentää maakohtaisista maatalouspoliittisia erilaisuuksia. (Maaseutuvirasto 2014.)



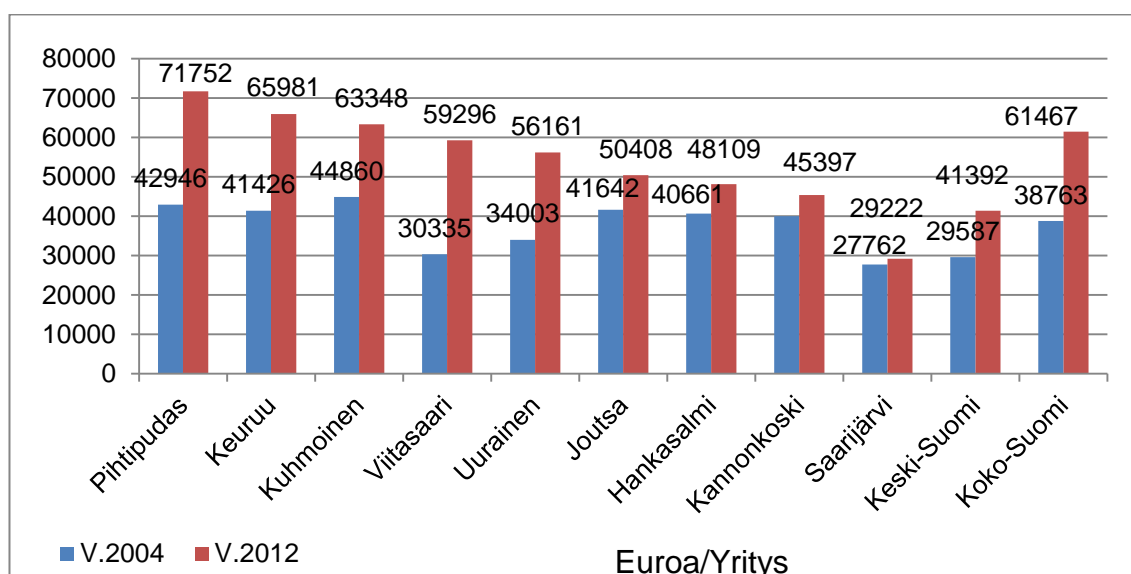
Kuvio 32. Keski-Suomen maatalojen maataloustuet kunnittain (tuki/euroa/tila)

Kuviosta 32 huomataan, että suurimmat maataloustuet Keski–Suomessa tilaa kohti menevät Pihtiputaalle, mutta yli 30 000 euron kuntia ovat myös Uurainen, Keuruu, ja Kannonkoski. Vähiten maataloustukia tilaa kohti saivat Äänekosken ja Konneveden tilat. (Tilastokeskus 2014.)

Kun maataloustukia ja maatalouskonekauppojen sijaintia tutkitaan, voidaan huomata, että suurimmat maataloustuen saajat ja olemassa olevat maatalouskonekaupat eivät välttämättä sijaitse samalla paikkakunnalla. Niinpä osan maatalouskonekaupiaista on myytävä pääosa tuotteistaan kuntansa ulkopuolelle, saadakseen riittävän toimeentulon. Oman maatalouskonekaupan puuttuminen paikkakunnalta avaa myös viljelijöille ostotarjouskilpailun mahdollisuuden koko maakunnan alueelle. Vähän tukia saavat Äänekosken ja Konneveden maatalouskoneliikkeet, joutuvat puolestaan tekemään maatalouskauppaa laajalle alueelle saadakseen toimeentulonsa.

5.9 Maatilojen velkaantuminen

Suomalaisten maatilojen velkaantuminen on ollut tosiasiallinen kehitys viime vuosina, koska maatilojen jatkuva kehittäminen vaatii viljelijöiltä suuria investointipanoksia. Nähtävissä on, että siellä missä tilojen rakenne on eniten muuttunut, on se myös lisännyt eniten tilakohtaista velkamäärää.



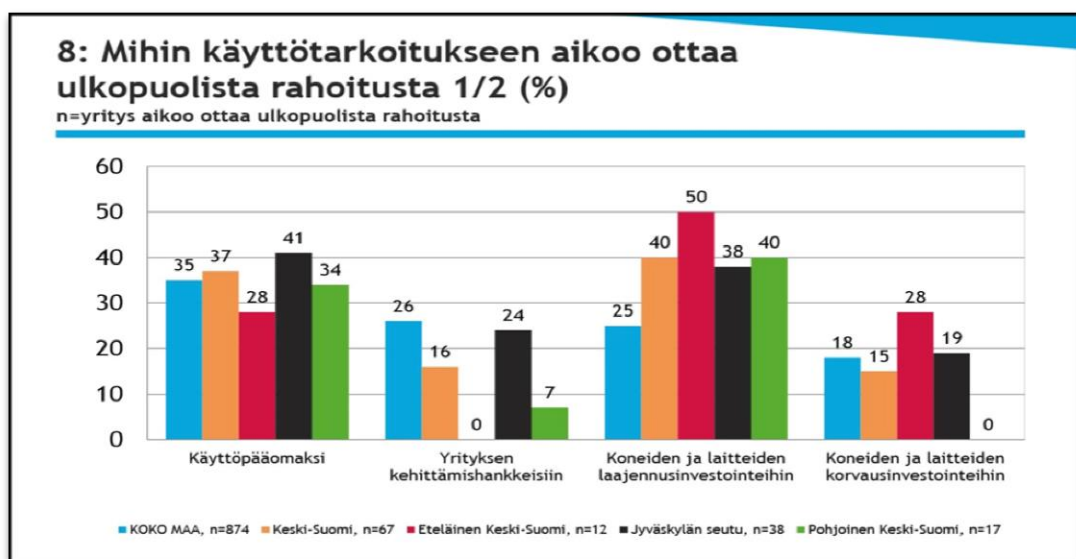
Kuvio 33. Keski–Suomen maatilojen velkaantuminen vuosina 2004–2012

Kuviosta 33 havaitaan, että koko Suomessa maataloilla on velkaa keskimäärin 61 467 euroa tilaa kohti (liite 2), kun Keski-Suomessa vastaava velkamäärä on 41 392 euroa tilaa kohti. Velkaisimmat maatilat löytyvät Pihtiputaalta (71 752), Keuruulta (65 981) sekä Kuhmoisista (63 340). Sen sijaan Saarijärvellä tilakohtainen velkamäärä on vain 29 222 eli noin 42 500 euroa Pihtipudasta vähemmän. Huomattavaa on, että vuonna 2004 lainamäärä Pihtiputaalla (42 946) on ollut jo yli Suomen keskiarvon ja eniten lainaa on ollut Kuhmoisissa, 44 426 euroa tilaa kohti. (Tilastokeskus 2014.)

Koska tänä päivänä lainarahansaanti on vaikeutunut, saattaa tilojen korkealla velkamäärällä olla vaikutuksia maatalojen tuleviin investointipäätöksiin, mikäli tilakohtaiset lainamäärät kasvavat liiaksi.

6 Pk-yritysten rahoitusehtojen tiukentuminen

Maaseudulla ja kaupunkien ympärillä on Suomessa monentyyppistä yritystoimintaa. Suomessa on tällä hetkellä noin 21 000 tilaa, jotka harjoittavat maataloustuotannon ohella usein muuta pienyritystoimintaa, kuten urakointipalveluita ja maatalaan liittyviä matkailupalveluita.



Kuvio 34. Pk-yritysbarometrin kysely vuonna 2014: mihin käyttötarkoitukseen yritykset aikovat ottaa ulkopuolista lainaa? (Pk-yritysbarometri 2014.)

Kuviosta 34 havaitaan, että Keski-Suomen pk-yrityksillä on investointihaluja, vaikka Suomi pyristele tällä hetkellä laman kourissa. Eniten koneiden ja laitteiden investoinnit kiinnostavat Eteläisessä Keski-Suomessa, missä 50 % yrittäjäistä aikoo investoida koneiden ja laitteiden laajennusinvestointeihin. Myös Pohjoisessa Keski-Suomessa vastaava investointikiinnostus on 40 % eli samaa luokkaa kuin koko Keski-Suomessakin. Yllättäen koko Suomessa ei ollut kiinnostusta koneiden laajennusinvestointeihin kuin 25 %:n verran. Tämä kertoo sitä, että Keski-Suomen yritysrintama näkee jo sarastavaa nousua Suomen kansantaloudessa. (Pk-yritysbarometri 2014.)

Yritysten kehittämishankkeissa Jyväskylän keskusasema näkyy selvästi. Vaikka Jyväskyläkään ei yllä valtakunnalliselle tasolle (26 %) asti, ovat Keski-Suomen reuna-alueet aivan liian alhaisissa lukemissa. (kuvio 34)



Kuvio 35. Keski-Suomen pk-yritysten rahoitusehtojen muutokset kyselyn pohjalta keväällä 2014 (Pk-yritysbarometri 2014.)

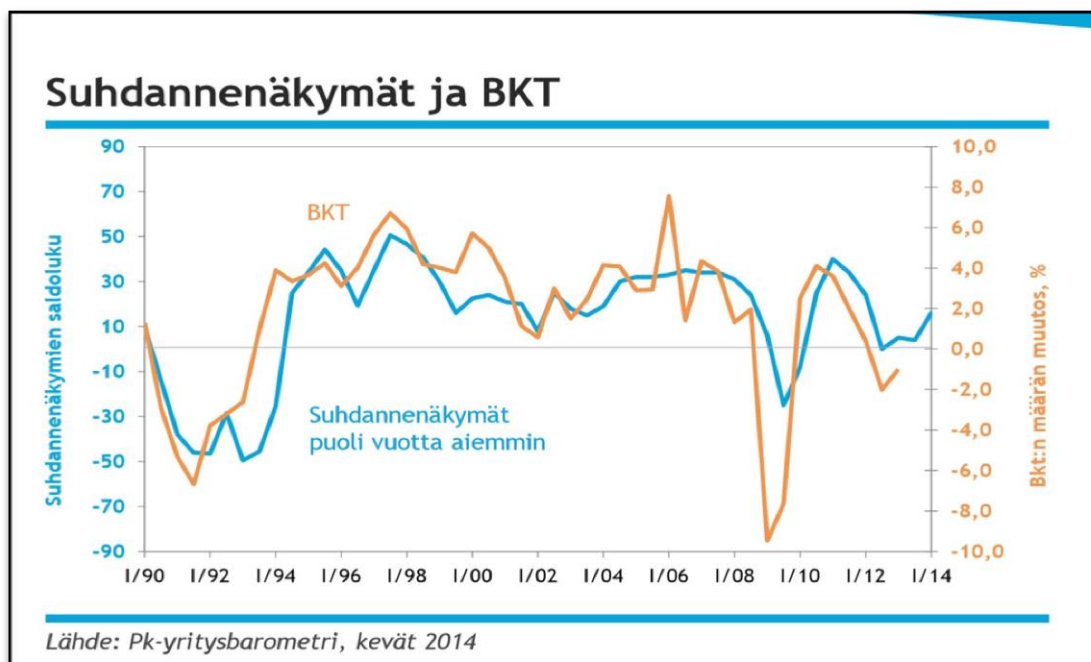
Kuviosta 35 huomataan pk-yrityksille tehdyn tutkimuskyselyn (rahoitusehtojen muutokset) tulokset. Rahoituksen saaminen yrityksen toimintaan on kiristynyt selvästi viime aikoina, ja tämä johtuu pääosin pankkien kiristyneestä luottopoliitikasta, jolla pyritään estämään pankeille tai luottolaitoksille syntyvät mahdolliset luottotappiot, mikäli yritykselle tulesi maksuvaikeuksia. Peräti 66 % yrittäjäistä ilmoittaa, että luottottaja vaatii vakuuksia lisää, ja 59 % on huomannut pankin

kulujen nousseen. Myös 40 % on sitä mieltä, että yleinen rahoituksen saatavuus yrityksen käyttöön on vaikeutunut ja lisää omaa pääomaa tarvitaan (kuvio 35).

Koska samat lainalaisuudet rahoitusmarkkinoilla koskevat myös maatalousyri-
tystoimintaa kohtaan, voidaan todeta, että rahan saanti on myös samalla vai-
keutunut maatalousinvestointien rahoittamiseen, millä on vaikutusta maatalous-
konekauppaan.

7 Suhdanteiden vaikutus maatalouskauppaan

7.1 Suhdannenäkymät ja Bkt

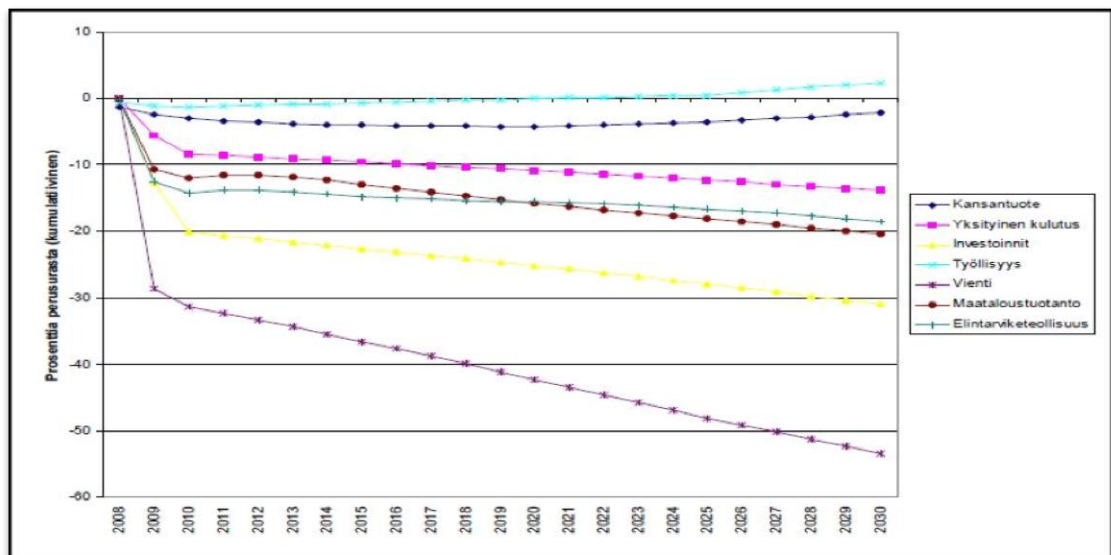


Kuvio 36. Suomen bruttokansantuotteen kehitys ja kansantalouden suhdannenäkymät (Pk-yritysbarometri 2014)

Kuviosta 36 huomataan, että tulevat suhdanteet vaikuttavat bruttokansantuotteen kehitykseen. Mikäli suhdanteet ovat huonot, bruttokansantuote laskee. Suuria suhdanteiden heilahteluja on ollut 1990-luvun alussa sekä vuosina 2008–2009. Suhdanteet lähes normalisoituivat vuonna 2011, kunnes taantuma iski jälleen ja bruttokansantuote laski jälleen negatiiviseksi vuonna 2012.

Vallitsevilla suhdanteilla on vaikutusta ihmisten ostovoimaan, ja sen myötä myös maatalouskauppaan. Huonot suhdanteet vaikuttavat viljelijöiden ostokäyttäytymiseen siten, että viljelijät tulevat varovaisiksi ja tarpeellisia suunniteltuja koneinvestointeja siirretään toteutettavaksi tulevaisuuteen. Tällä hetkellä suhdanteet EU-alueella ovat jo hieman parantuneet ja Suomessa odotellaan myös uutta suhdanteiden nousukautta.

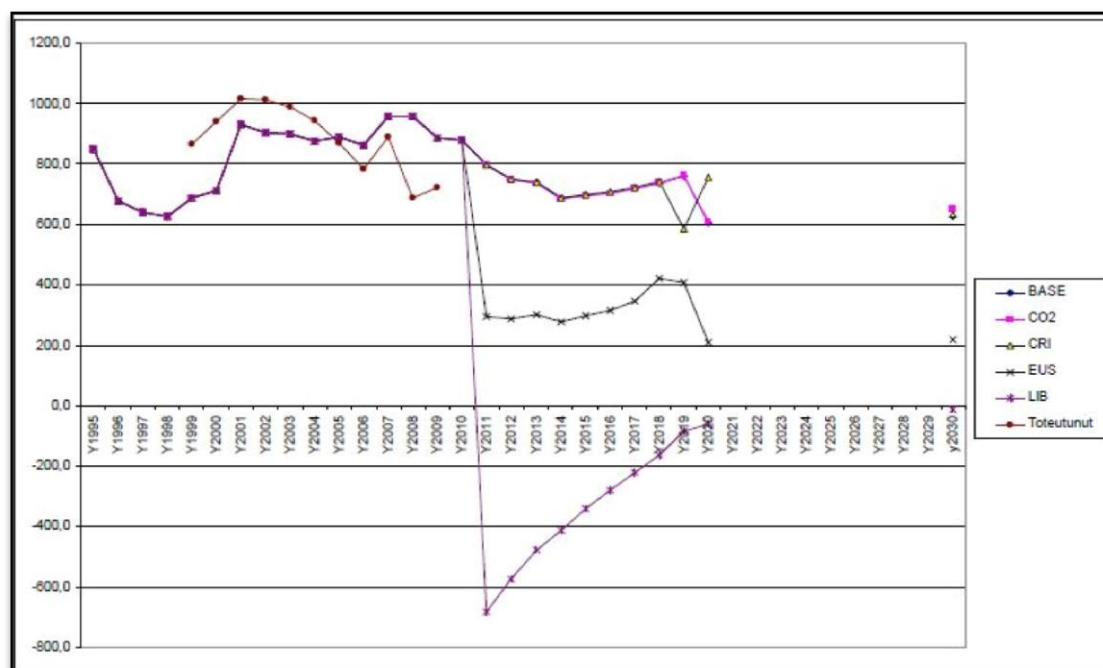
7.2 Pitkän lamajakson vaikutus maataloustuotantoon



Kuvio 37. Suomen kansantaloudenviennin laskun vaikutus maataloustuotannon määrään ja elintarviketeollisuuteen (Niemi & Rikkonen 2010, 67)

Kuvasta 37 huomataan, että mikäli Suomen vienti laskee, ja samalla kansantaloustuotteen arvo laskee, tällä kehityksellä on suora vaikutus pitkällä aikavälillä suomalaisen maataloustuotantoon ja elintarviketeollisuuteen. Lama näkyy vientitulojen laskuna, josta seuraa kotitalouksien ostovoiman heikkeneminen, josta on myös seurauksia alkutuotantoon.

Työllisyyden nousu pidemmällä aikavälillä edellyttää reaali-palkkojen laskua, mistä seuraa kotitalouksien ostovoiman pysyvää heikkenemistä ja maataloustuotteiden kysynnän pysyvää laskua. (Niemi 2010.)



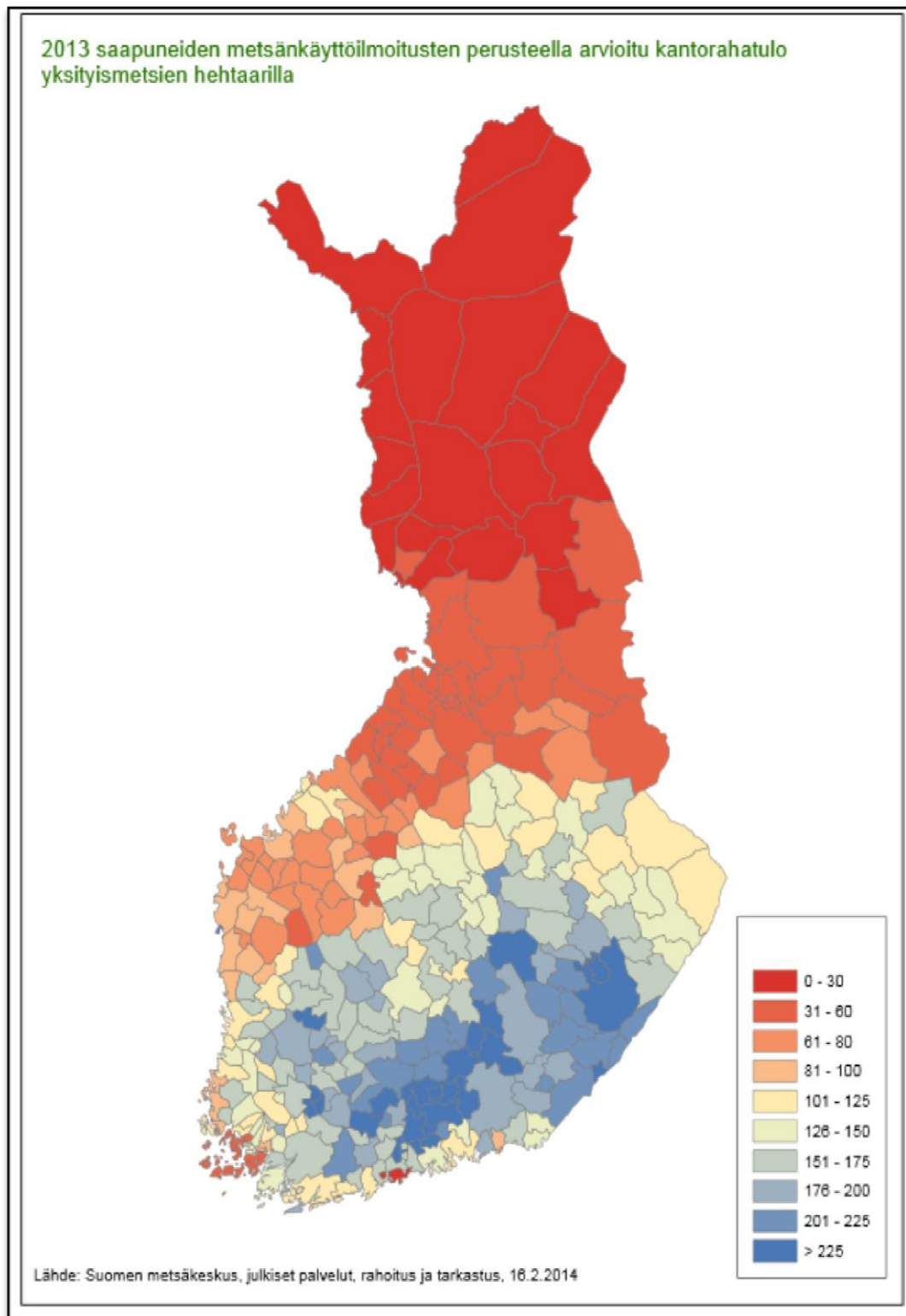
Kuvio 38. Maataloustulo milj. euroa Suomessa eri skenaarioissa (Niemi & Rikonen 2007, 54)

Kuviosta 38 voidaan todeta, että Cap-tukien poistamisella, mutta LFA ja ympäristötukien säilymisellä (Eus) tai kaikkien tukien poistamisella (LIB), on suorainen vaikutus maataloustuotannon kannattavuuteen Suomessa. Sen sijaan ilmastomuutoksella (Co2) ja (CRI) ei ollut radikaalia vaikutusta Suomen maataloustuotantoon.

Skenaariossa maidontuotanto ei olennaisesti vähentynyt, mikäli AB-alueen tuki lypsylehmille (n. 140 euroa lehmä) poistettaisiin. AB-alueen tuotanto kuitenkin tuskin säilyisi edes 480 miljoonassa litrassa. C-alueen maitomäärä pysyttelisi tässä skenaariossa 1,8 miljardissa litrassa ja naudanlihantuotanto alenisi 69 milj. kilosta (2020) 62 milj. kiloon vuoteen 2030 mennessä. Tämä tarkoittaisi emolehmien Cap-tukien poistumista, mutta kansallisen emolehmätuen säilymistä.

Mikäli Cap-tuki poistettaisiin, johtaisi se välittömästi Suomessa viljanviljelyn kannattavuuden romahtamiseen, joka puolestaan johtaisi rehuviljan viljelyalan huomattavaan supistumiseen. Tällä saattaisi olla vaikutusta ainakin sianlihan tuotannon supistumiseen noin 20–25 %.(Niemi 2007, 55)

8 Keski-Suomen metsävarannot



Kuva 3. Vuonna 2013 saapuneiden metsänkäyttöilmoitusten arvioitu kertymä yksityismetsien kantorahatuloista. (Suomen metsäkeskus 2014.)

Kuvasta 3 voimme huomata, että metsästä saatavilla kantorahatuloilla on aina suuri merkitys Keski-Suomen maatalojen maatalouskoneinvestointien rahoittamiseen. Vuonna 2013 Keski-Suomessa kantorahatuloja on saatu eniten Saarijärvellä, Äänekoskella, Laukaassa, Uraisilla, Jyväskylässä ja Hankasalmella, Joutsassa ja Keuruulla keskimäärin 151–175 euroa/ha.

Pohjoisessa Keski-Suomessa (Viitasaari, Konnevesi, Kannonkoski, Karstula, Kyyjärvi, Kivijärvi) sekä Jämsässä ja Luhangassa puunmyyntitulot ovat olleet alhaisemmat, jääden 126–150 e/ha. Kaikista alhaisimmat kantorahatulot ovat Pihtiputaalla, ja Multialla, Petäjävedellä sekä Toivakassa (101–125 euroa/ha).

Kuntakohtaisilla kantorahatuloilla (liite 1.) on suoraan vaikutusta metsätalouden koneinvestointipäätöksiin sekä metsänmyynnillä voidaan myös rahoittaa osaksi maatalouden koneinvestointeja sekä navettainvestointeja.

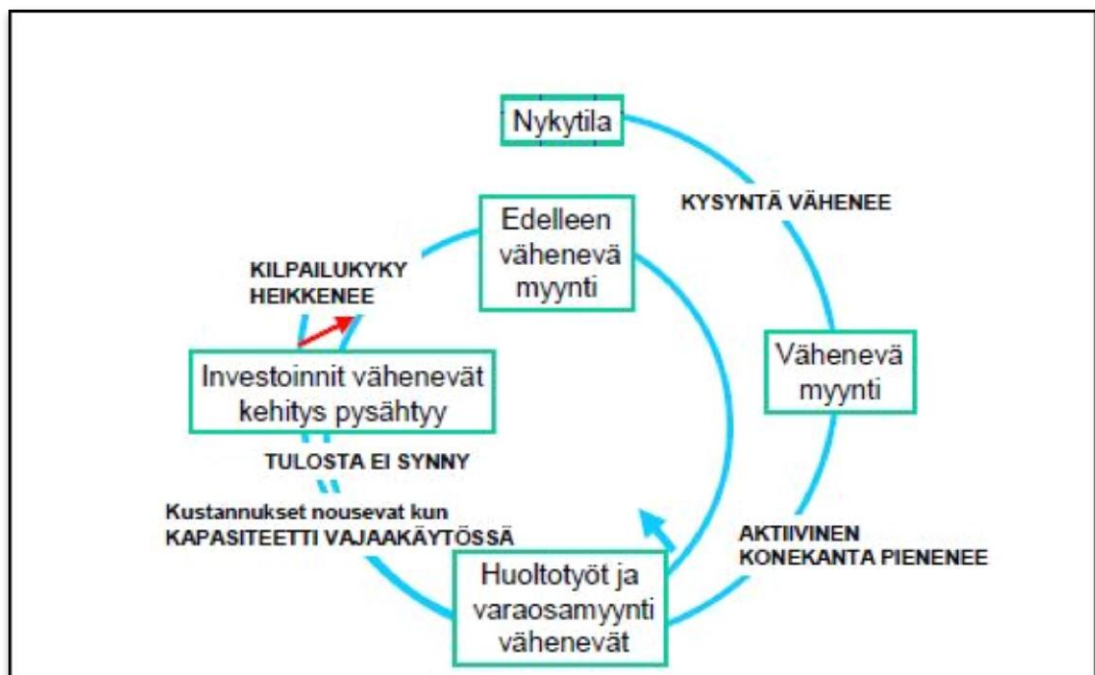
Äänekoskelle on suunnitteilla uusi Biosellutehdas, jonka on arveltu lisäävän työpaikkoja välillisesti ainakin 1000 ihmisen verran. Tehtaan rakentamisen lopullinen päätös tehdään vuonna 2015, kun ympäristöluvat, kaavoitus, rahoitus-aisat ja logistiikka-asiat saadaan järjestettyä kuntoon. Mikäli hanke toteutuu se tarkoittaa myös moottoritiehankkeiden eteenpäin nytkähtämistä Keski-Suomessa, koska puumassojen kuljettaminen lisääntyy huomattavasti Keski-Suomen teillä. Hankkeella on myös huomattavaa vaikutusta Äänekosken ja koko Keski-Suomen elinvoimaisuuden kasvulle.

9 Maatalouskaupan tulevaisuuden haasteet

Maatalouskonekaupassa on tulevaisuudessa erittäin suuria haasteita. Viljelijäväestö vanhenee ja vähenee lukumäärältään sekä samalla tilat tulevat entistä suuremmiksi. Konekannan koko kasvaa entisestään, mikä merkitsee sitä, että maatalouskoneita myydään lukumääräisesti vähemmän kuin ennen, mutta koneet ovat suurempia ja uutta teknologiaa sisältäviä ratkaisuja tulee olemaan paljon.

Maatalouskonemyyjien tuotetietämystä vaaditaan tulevaisuudessa entistä enemmän, ja myyjät joutuvat liikkumaan yhä suuremmalla alueella. Nykyinen maatalouskonekaupan myyntirakenne tulee tulevaisuudessa harvenemaan entisestään. Nykyisin liikevaihdon kasvattaminen ja kohtuullisen kannattavuuden saaminen tuottavat jokaiselle maatalouskonekaupalle erittäin suuria haasteita, mikä tulee käynnistämään yritysjärjestelyjä tulevaisuudessakin. Tanskalaisen DLA Groupin hankkima 60 %:n osuus Hankkija Oy:stä sekä Y-Agro Oy:n (Yrittäjien Maatalous Oy) jakaminen eivät tule jäämään viimeiseksi maatalouskaupan omistusjärjestelyiksi.

Laajatuotevalikoima Suomen maatalouskonemarkkinoilla aiheuttaa ongelmia myös jälkimarkkinoinnin osalta. Varaosien saannin ja huollon ongelmat tulevat tulevaisuudessa kasvamaan, koska erilaisten varaosien määrät kasvavat.

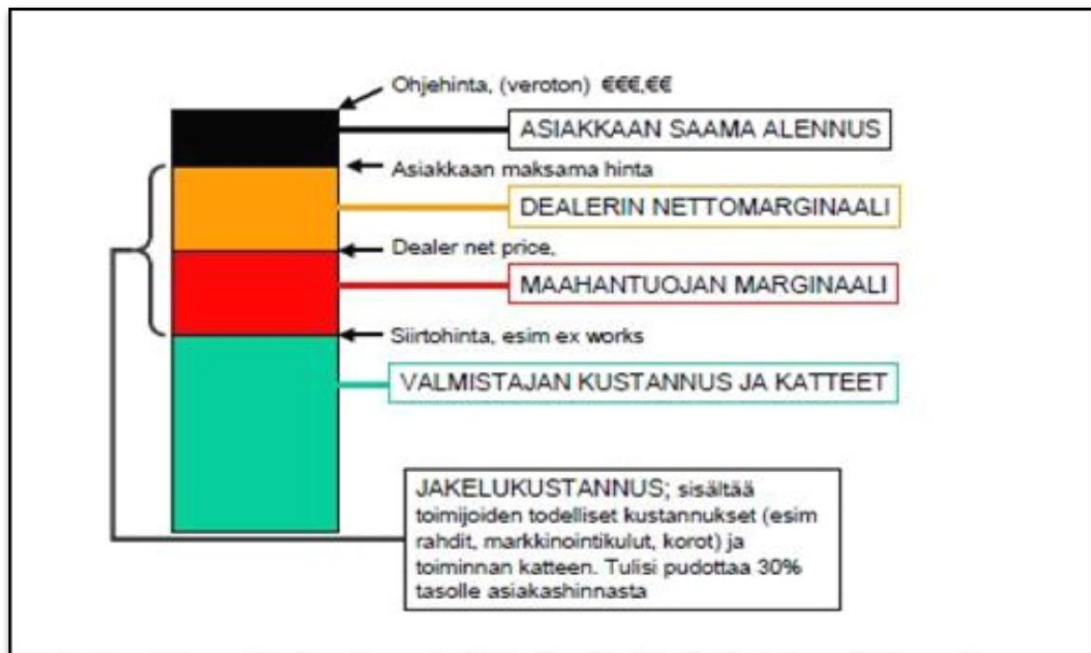


Kuvio 39. Maatalouskaupan myynnin vähenemisestä johtuva ongelmien kierre (Manni & Riipinen 2002, 113)

Kuvio 39 esittää, kuinka kysynnän väheneminen aiheuttaa myynnin laskun, jonka jälkeen maatalouskonekauppa joutuu karsimaan omaa maatalouskonevalikoimaansa. Tästä seuraa, että liikkeen kiinteät kustannukset aiheuttavat kapasiteetin vajaakäytön eikä yritykselle muodostu vaadittavaa liiketaloudellista tulosta. Näin yrityksen investointien kehitys pysähtyy, joka johtaa pidemmällä aikavälillä

lillä kilpailukyvyyn heikkenemiseen ja myynnin vähentymiseen, sekä edelleen sitä kautta yrityksen näivettymiseen.

9.1 Maatalouskonekaupan myyntikatteen muodostuminen



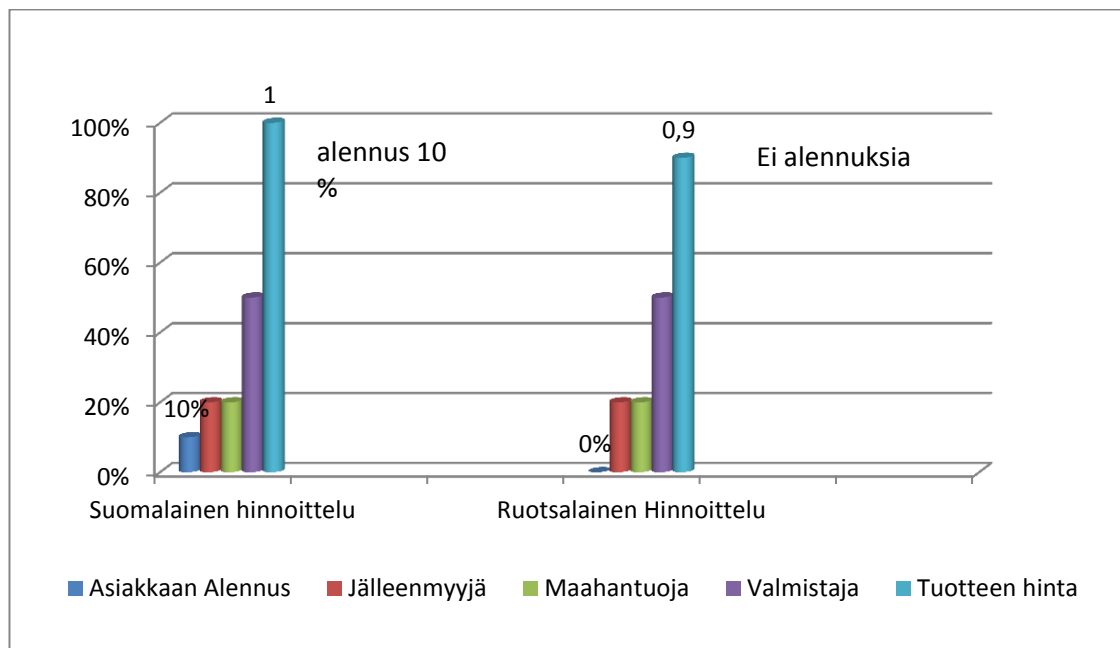
Kuva 4. Maatalouskonekaupan tuotteen hinnan muodostuminen (Manni ym. 2002, 112)

Kuvasta 4 voidaan havaita, että mikäli tuotteen valmistajan hinta on noin 30–40 % tuotteen verottamasta ohjehinnasta. Tuotteen maahantuoja (keskusliikkeen, tukkuliikkeen) sekä myyjän saama hinta asiakkaalle annettujen alennusten jälkeen on suurin piirtein samansuuruinen. Usein myyjä vastaa vielä uuden koneen vaihdossa tulleen vaihtokoneen myymisestä.

Nykyisin maatalouskoneiden ennakko-ostopäivien yhteydessä käytetään osalle tuotteista nimeä "kärkituote" tai "nettohintatuote". Nämä tuotteet on hinnoiteltu usein kireämmin kuin normaalit ennakkomyyntissä olevat maatalouskoneet, joissa on yleensä mukana ennakkoalennus. Maatalouskoneiden ennakkomyyntillä pyritään tasaamaan konevalmistajien työtaakkaa, koska nykyiset työkonet varustetaan usein yksilöllisesti, eikä suuria koneita tehdä enää varastoon.

Suuret ulkomaiset konevalmistajat haluavat tietää Suomen tarpeet jo hyvissä ajoin (loka–joulukuussa), jotta varaavat Suomelle oman valmistuskiintiön. Kuitenkin on havaittavissa, että paljon maatalouskonekauppoja tehdään edelleen tammi- helmikuussa tai jopa keväällä.

9.2 Ruotsalainen maatalouskonekaupan hinnoittelumalli



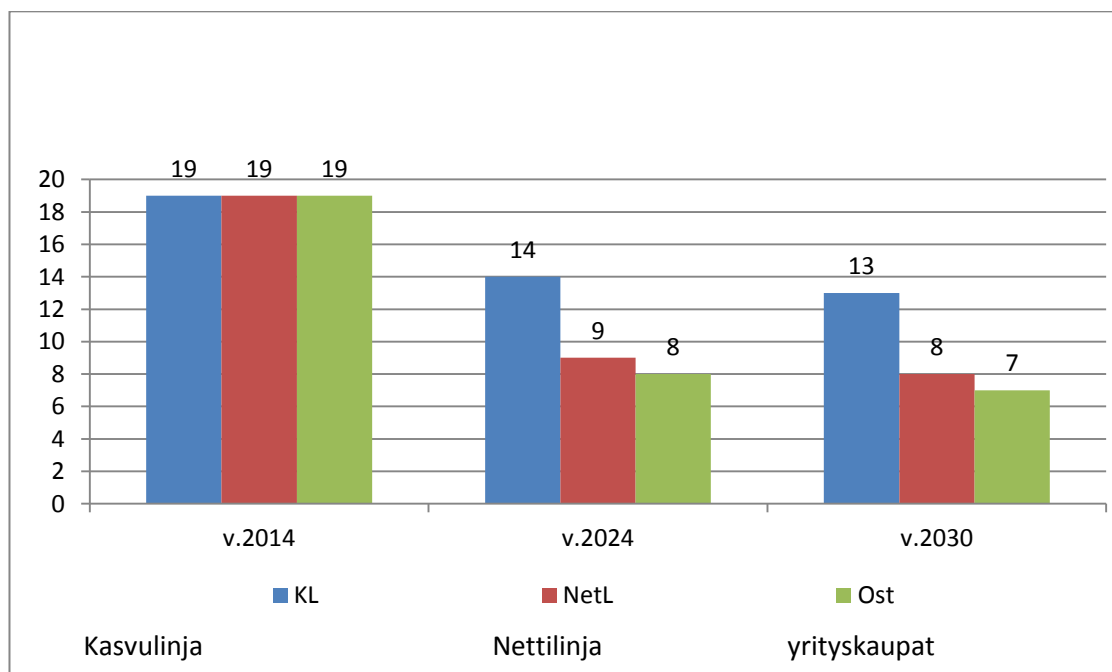
Kuvio 40. Ruotsalainen malli maatalouskoneen hinnoitteluun

Kuviosta 40 huomataan, miten Oy Kellfri Ab:n käyttämä maatalouskoneen ruotsalainen hinnoittelumalli toimii. Malli eroaa vastaavaan suomalaiseen tuotteen hinnoitteluun siinä, että ruotsalainen malli ei anna alennusta lainkaan asiakkaalle, vaan pudottaa tuotteen hinnasta suoraan pois oletetun asiakkaan alennuksen, näin tuotteen ilmoitettu hinta jää alemmaksi kuin kilpailevan suomalaisen kaupan tuotteen hinta.

Hyvänä puolena tässä mallissa on se, että jokaiselle ostajalle hinta on aina sama eikä katkeruutta tule siitä, että toinen saa saman tuotteen halvemmalla kuin itse. Ruotsalaiseen mallin huonona puolena voi pitää sitä, että suomalaisten kauppakulttuuriin kuuluva tinkiminen jää pois, mitä suomalainen ostaja ei aina ymmärrä tai ei halua ymmärtää.

Malli sopii hyvin esim. sellaiseen kaupankäyntiin, jossa ei tehdä vaihtokonekauppaa. Vaihtokonekaupassa on hyvä olla hinnoittelussa pelivaraa, koska siinä voi tulla ostajalle yllättäviä ylimääräisiä kustannuksia, joita voi olla mahdoton siirtää vaihtokoneen hintaan. Verkkokauppaan malli soveltuu myös tosi hyvin, koska verkkokaupassa hinnasta ei yleensä tingitä.

9.3 Keski-Suomen maatalouskauppojen kehitys skenaario



Kuvio 41. Keski-Suomen maatalouskauppojen kehitys skenaario

Kuviossa 41 selvitetään, että maatalouskoneita myyviä maatalouskoneliikkeitä on tällä hetkellä Keski-Suomessa 19 kpl. Kasvulinjan (KL):n mukaan Suomen ja Keski-Suomen kokonaismaatalouskonemyynti kasvaa tasaisesti ja markkinat ovat suhteellisesti samantyyppiset kuin nytkin. Lopettavia kauppiaita olisi Äänekoskella, Pihtiputaalla, Keuruulla ja Saarijärvellä.

Nettilinjan (NetL) mukaan osa maatalouskaupan tuotteista siirtyisi suoraan nettikauppaan. Näitä tuotteita olisivat mm. maataloustarvikkeet, massatavaratuotteet (rehut, lannoitteet, siemenet, polttoöljy) sekä ”massamaatalouskoneet” (lانات, puuntekokoneet, pienkoneet, ym.). Traktorit, puimurit sekä isot maatalouskoneet sekä urakointiluokankoneet jäisivät ammattitaitoisten erikoismyyjien hal-

tuun. Tässä skenaariossa maatalouskonekauppoja olisi Keski–Suomessa arviolta 9 kpl. Kauppoja löytyisi Jyväskylän seudulta arviolta 7, ja loput kaupat sijaitisivat maakunnan reuna-alueilla (Viitasaari, Jämsä).

Yrityskaupat (Ost) skenaariossa joku ulkopuolinen taho ostaa yrityskaupalla K-maatalouden kaikki Keski–Suomen toimipisteet. Seitsemän K-Maatalouden yritysosto siirtäisi K-Maatalouden keskuspuiteen Jyväskylään, ja samalla konekaupan sinne ja lopettaisi hiljalleen toiminnat ympäristökuntien K-Maatalous liikkeistä.

Koska K–Maataloudet toimivat rautakauppojen yhteydessä, skenaario on monimutkainen ja yrityskaupan vaikutukset moninaiset. Kuitenkin on huomattava, että yrityskaupan läheisyys saattaa olla lähelläkin, koska K–Maatalouskauppojen kannattavuus on vertailukaupoista huonoimmasta päästä ja siten näiden kauppojen yritystoiminta on aina vaarassa joutua yritysjärjestelyjen kohteeksi. (kuvio 20.)

10 Yhteenveto

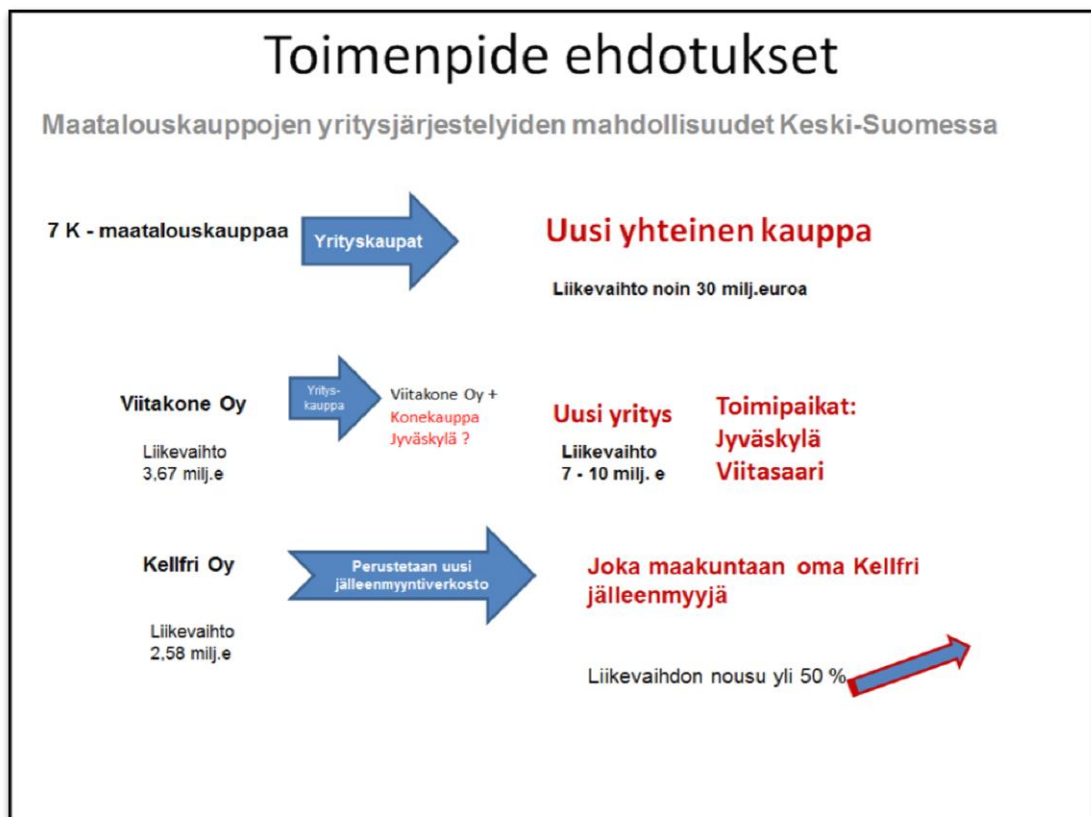
10.1 Toimenpidesuositukset ja virhearviointi

Tutkimuksessa saatujen tulosten perusteella on nähtävissä, että mikäli taantuma Suomessa jatkuu vielä jonkin aikaa, hintakilpailun lisääntyminen johtaa väistämättä heikossa talusasemassa oleville tuoreille yrityksille lisääntyviä kannattavuusongelmia, mikä johtaa väistämättä mahdollisiin yritysjärjestelyihin.

Liikevaihdoltaan pienille liikkeille, tärkeänä voidaan pitää liikevaihdon tasasta nousukehitystä sekä kohtuullista kannattavuutta. Ilman yrityksen nousujohteista kehitystä yrityksen investoinnit ja kehittäminen jäävät tekemättä, mikä johtaa pitemmällä aikavälillä yrityksen näivettymiseen.

Koska selvästi on huomattavissa, että osa Keski–Suomen maatalouskonekaupoista on investoinut parempiin liiketiloihin sekä parempiin liikepaikkoihin, on näillä yrityksillä etulyöntiasema, mikäli Suomen talouskasvu saadaan palautettua takaisin 2–4 %:n kasvulukuihin. Yrityksen myynnissä pätevät samat lait kuin muuallakin kauppamarkkinoilla eli ”nopeat syövät hitaat”, joten yrityksen myynnissäkään ei kannata vitkastella, mikäli sopiva ostajaehdokas löytyy.

Maahantuojien näkökulmasta Hankkija Oy on jo tehnyt toimenpiteitä kannattavuutensa parantamiseksi, jotka toivottavasti näkyvät parempana kannattavuutena kiristyvässä kaupassa. Konekesko Oy:n tilanne maatalouskonekaupassa sen sijaan vaikuttaa vaikealta, koska sen jälleenmyyjät ovat selvästi kannattavuusvaikeuksissa. Monet Keski–Suomen K–Maatalouskaupat ovat melko uusien yrittäjien käsissä, joilla ei ole tarvittavaa puskurivarastoa pääomien suhteen, eikä ulkopuolinen ehkä sijoittaisikaan pääomiaan huonosti kannattavaan pääomia vaativaan yritystoimintaan. Voimien yhdistäminen yhdeksi kaupaksi Keski–Suomessa olisi K-maataloudelle yksi vaihtoehto, vaikka se johtaisi samalla osalle paikkakuntia maatalouskoneliikkeen lopettamiseen.



Kuva 5. Maatalouskauppojen yritysjärjestelyiden mahdollisuudet Keski–Suomessa

Kuvan 5 mukaan Keski-Suomessa toimivien K-Maatalouskonekauppojen yhdistämisellä saataisiin aikaan yksi suurempi kauppayhtymä, jonka liikevaihto olisi yhteensä noin 30 milj. euroa. Tällä olisi vaikutusta, kaupan ostovolyymiin, logistiikkaan, sekä maatalouskoneiden hintakilpailuun.

Koska Jyväskylästä tulisi kaupan pääpaikka, tarkoittaisi se pitemmällä aikavälillä myös maatalouskonekaupan keskittymistä sinne. Tämän skenaarion positiivisena asiana voisi kaupan näkökulmasta pitää keskinäisen kilpailun vähenemisen saman kaupparyhmittymän välillä, millä saattaisi olla vaikutusta myös kaupan kannattavuuteen.

Viita-Kone Oy:llä olisi mahdollista kasvattaa liikevaihtoaan ja päästä keskeisemmälle alueelle, mikäli se tekisi yrityskaupat ja ostaisi Jyväskylän alueella toimivan maatalouskonekaupan. Tällä järjestelyllä sillä olisi markkinointialueenaan koko Keski-Suomen alue, mikäli sille siirtyisi vielä lisää tuotemerkkien edustuksia. Samalla se voisi kasvattaa liikevaihtoaan ja tehostaa toimintojaan.

Oy Kellfri Ab:n liikevaihdon nostamiselle avainasemassa on jälleenmyyjäverkoston perustaminen koko Suomeen. Tämän pohjalla on myös hinnoittelun vaihtaminen suomalaisia kilpailijoita vastaavaksi, jotta jälleenmyyjät pystyvät tekemään myös kannattavaa vaihtokonekauppaa. Jälleenmyyjien hankkimisen kautta, yrityksen liikevaihto nousisi huomattavasti, mikä takaisi yrityksen elinvoimaisuuden Suomen kiristyvillä maatalouskonemarkkinoilla.

10.2 SWOT–analyysi

SWOT - analyysi	
Maatalouskonekaupan tulevaisuuden haasteet	
Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> • Maatalouskonekaupan erikoisosaaminen • Kotimainen maatalouskoneteollisuus • Pitkät perinteet • Tuttu asiakaskunta, tuttu myyjä • Suuremmat koneet, enemmän euroja • Kannattavuus vankalla pohjalla • Kotimainen ruoka • Pohjoinen ulottuvuus (olosuhteiden tunteminen) • Kansallinen tukipolitiikka 	<ul style="list-style-type: none"> • Yleismyyjä maatalouskoneille • Maatalouskaupan suorat yhteydet ulkomaisiin valmistajiin • Kannattavuus ! • Liikaa toimijoita harvenelevassa asiakaskunnassa • Konemyynnin kpl määrät laskevat • Jälkimarkkinoinnin kohtalo • Pitkät etäisyydet ”logistiikka” • Suomen yleinen korkea hintataso • Yritysten kasvuhaluttomuus

Kuva 6. SWOT–analyysi Suomen maatalouskonekaupan vahvuudet ja heikkoudet

SWOT-analyysi**Maatalouskonekaupan tulevaisuuden haasteet****Mahdollisuudet**

- Tietotekniikan hyväksikäyttö
- Logistiikan kannattavuuden parantaminen
- Erikoismyyjät maatalouskoneitten myyntiin
- Myynnin laajentaminen ulkomaille (Venäjä, EU)
- Bioteknologian kehittyminen
- Bioenergiakoneet, ympäristökoneet
- Yhdistämällä kauppoja saadaan synergia etuja

Uhat

- Maatalouskauppa siirtyy nettiin
- Kotimainen maatalouskoneiteollisuus hiipuu (kannattavuus)
- EU:n ulkopuolelta tulevat maatalouskoneet (massatuotteet)
- Ulkomaiset toimijat ostavat suomalaisia maatalouskonekauppoja
- Maataloustukia leikataan tai poistetaan
- Lait ja määräykset (EU)
- Osaavan henkilöstön saatavuus

Kuva 7. SWOT-analyysi Suomen maatalouskonekaupan mahdollisuudet ja uhat

Validiteetilla tarkoitetaan tutkimuksen pätevyyttä. Tämän tutkimuksen lähteinä on käytetty Tilastokeskuksen ja Maataloustilastojen vuoden 2014 lähdemateriaalia, jonka luotettavuus on hyvä.

Aineistona on myös käytetty Taloussanomien -lehden, yritykset osion yritysten liikevaihtoihin ja kannatuslukuihin perustuvaa materiaalia. Materiaalin on luovuttanut Taloussanomien lehdelle Asiakastieto Oy.

Koska yritysten kannattavuusluvut osakeyhtiöllä ovat julkisia, niiden luotettavuutta voidaan pitää tyydyttävänä. Tarkempia osakeyhtiön sisäisiä tietoja saadaan maksullisista Asiakastieto Oy:n palveluista, joita tässä tutkimuksessa ei ole käytetty. Lisäksi on huomioitava, että kaikkia yrityksen liiketoimintaan liittyviä tietoja ei ole saatavilla sieltäkään, vaan ne ovat liiketaloudellisiin etuihin perustuen salattuja.

Lähteet

- Agrimarket 2014. www.agrimarket.fi. 21.2.2014.
www.agrimarket.fi/Agrimarket/Yritystieto. 21.2.2014.
- Agrimarket 2011.
<http://www.sso-rmp.fi/attachements/2011-02-17T14-37-0238.pdf>.
 28.4.2014.
- Agritek 2014. www.agritek.fi. 3.3.2014.
- Asiakastieto 2014. www.asiakastieto.fi/voitto/ohje/tunnusluvut. 20.2.2014.
<http://www.asiakastieto.fi>. 15.4.2014.
- Jyvä-Maatalous 2014. www.jyvas-maatalous.com. 20.4.2014.
- Kellfri 2014. www.kellfri.fi. 27.2.2014.
- Kinnunen, J. Leppiniemi, J. & Puttonen, K. 2002. Tietoa yrityksen taloudesta. Keuruu; Otavan kirjapaino Oy.
- K-Maatalous 2014. www.k-maatalous.fi. 20.4.2014.
<http://www.k-maatalous.fi/saarijarvi/Sivut/default.aspx>. 20.4.2013.
- Konekesko.2014. www.konekesko.fi. 20.3.2014.
- Maaselän Maatalous 2014. www.maaselanmaatalous.fi. 15.2.2014
- Maaseutuvirasto 2004. www.mavi.fi. 20.4.2014.
- Maataloustilastot 2014. <http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/28>. 26.3.2014.
http://www.maataloustilastot.fi/maatilojen-rakenne-tilasto-maatiloja-59-042_fi. 29.4.2014.
www.maataloustilastot.fi/tilasto/26. 30.3.2014.
www.maataloustilastot.fi/node. 20.4.2014.
- Maaseudun Tulevaisuus 2014. Kilpailu kiristyy maitokiintiöiden poistuessa, miten käy Suomen. Maaseuduntulevaisuus, 30.4.2014.
- Manni, J. & Riipinen, T. 2002 Suomalaisen maatalouskoneteollisuuden tulevaisuuden haasteet, MTT selvityksiä 21, 112–113.
- Manni, J. & Riipinen, T. 2007 Suomalaisen maatalouskoneteollisuuden tulevaisuuden haasteet. MTT selvityksiä 2, 66, 112–113.
- Manni, J. Riipinen, T. Niskanen, H. Karhu, R. & Järvenpää, M., 2009. Suomalaisen maatalouskoneteollisuuden tila ja tulevaisuus, 23.
- NHK-keskus 2014. www.nhk.fi. 15.3.2014.
- Niemi, J. & Rikkinen, P. 2010. Maatalouspoliittisten toimintaympäristön ennakointi; Miten käy kotimaisen elintarvikeketjun. MTT raportti 7, 54–56, 69–70.
- Oy De Laval Ab 2014. www.delaval.fi. 14.2.2014.
- Pk-yritysbarometri 2014. www.yrittajat.fi. 15.3.2014.
www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-1-2014/. 15.3.2014.
- Suomen metsäkeskus 2014. Julkiset palvelut, rahoitus ja tarkastus 16.2.2014.
- Taloussanomat 2014. yritys.taloussanomat.fi. 17.2.2014.
<http://yritys.taloussanomat.fi/y/agritek-oy/vantaa/0613548-3/>.
 15.3.2014.
<http://yritys.taloussanomat.fi/y/turun-konekeskus-oy/turku/1487966-9/>
 15.3.2014.
<http://yritys.taloussanomat.fi/y/viita-kone-oy/viitasaari/2045693-7/>
 7.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/konekesko-oy/helsinki/1708589-9/>
7.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/hankkija-oy/helsinki/0224546-6/>
7.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/y-agro-oy/nurmijarvi/0905608-6/>
29.4.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/maaselan-maatalous-oy/seinajoki/2157956-8/>. 27.2.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/jyvas-maatalous-oy/seinajoki/2087819-5/>. 15.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/nhk-keskus-oy/hameenlinna/0831277-0/>. 27.2.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/nhk-dairy-oy/hameenlinna/2363642-3/>.
27.2.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/rauta-maatalous-marko-kuoppala-oy/keuruu/2036072-4/>. 17.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/rauta-maatalous-nivamo-oy/jamsa/2065550-6/>. 17.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/kellfri-ab-oy/helsingfors/2029787-6/>.
27.2.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/de-laval-ab-oy/helsingfors/1071441-0/>.
15.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/in-rauta-oy/saarijarvi/2273154-1/>.
15.3.2014.

<http://yritys.taloussanomat.fi/y/konefarmi-oy/tarvasjoki/0898081-6/>.
27.2.2013.

Tilastokeskus 2014. Maatalousyritysten rakenne. 20.3.2014.

<http://www.maataloustilastot.fi/maatilojen-rakenne>. 20.3.2014.

<http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/36>. 28.4.2014.

www.tilastokeskus.fi. 3.3.2014.

Turun Konekeskus 2014. www.turunkonekeskus.fi. 14.2.2014.

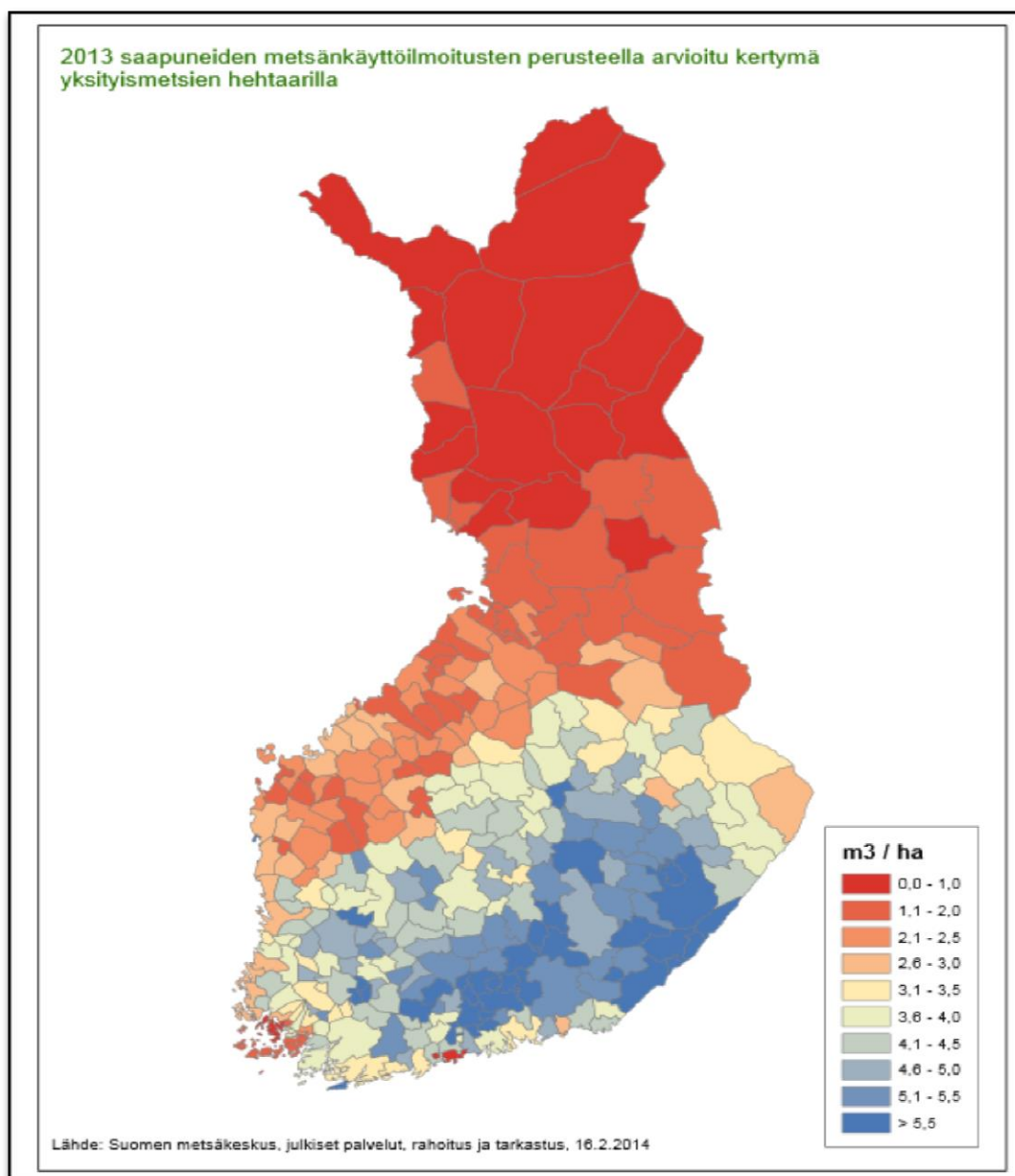
Viitakone 2014. www.viitakone.fi. 14.2.2014.

Yrma 2013. www.yrma.net. 20.2.2014.

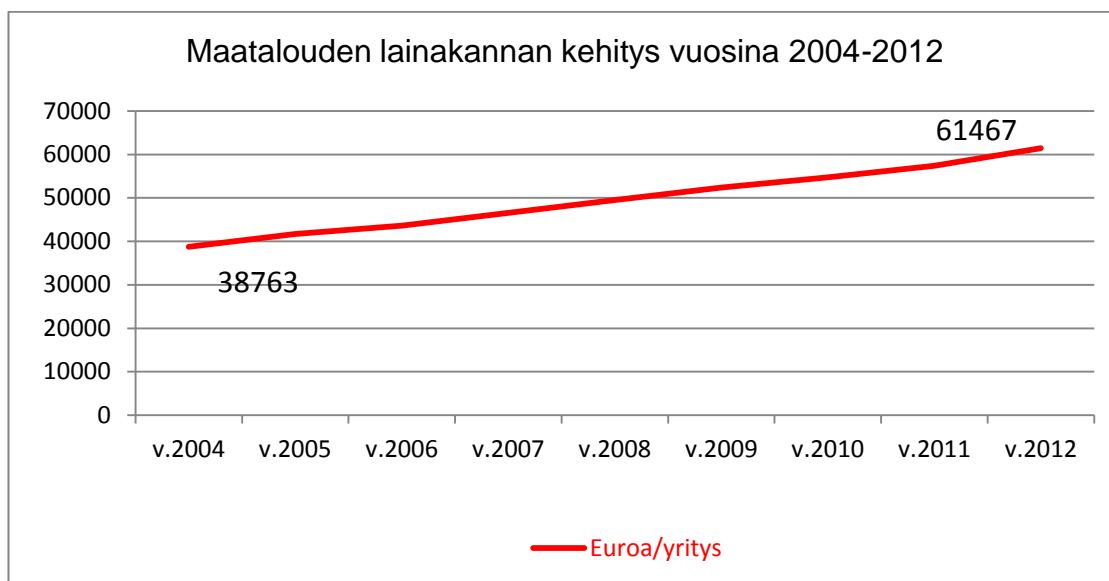
<http://www.yrma.net/index.dsp?page=1618> 20.2.2014.

Liitteet

Liite 1 1(1)



Kuva 8. Vuonna 2013 saapuneiden metsänkäyttöilmoitusten perusteella yksityismetsien arvioitu kertymä m³/ha (Suomen metsäkeskus 2014.)



Kuvio 42. Lainakannan kehitys Suomen maataloilla vuosina 2004–2012

Taulukko 7. Maatalouskoneiden myynti Suomessa 2006–2007. (Lähde: MTT Vakola 2009)

Koneryhmä	2006	2007
	1 000 € (ALV 0 %)	1 000 € (ALV 0 %)
Traktorit	218 508	228 415
Puimurit	49 291	28 051
Maanmuokkaus	18 354	23 465
Kylvö ja lannoitus	19 762	18 138
Kasvinsuojelu ja hoito	6 676	7 864
Nurmityökoneet	28 333	33 783
Viljankäsittely	13 642	12 791
Rehunkäsittely	9 224	12 726
Lypsy	11 494	13 547
Rakennukset	7 364	14 977
Lannankäsittely	9 310	9 305
Erikoiskasvien korjuukoneet	1 974	910
Kuljetus ja kuormaus	19 873	23 455
Tien ja pihan hoito	10 032	9 527
Metsäkoneet	11 104	11 028
Polttopuukoneet	9 364	9 446
Biolämpölaitteet	2 565	3 169
Yhteensä	446 870	460 597
joista kotimaisia koneita %	45	47

Kuva 9. Maatalouskoneiden myynti Suomessa 2006–2007 (Manni, Riipinen, Niskanen, Karhu & Järvenpää 2009, 23.)