



FARMERS GRAIN EXPORT
www.fge.fi

Vientiä tuottajalähtöisesti
Export från ett producentdrivet perspektiv

TAVOITTEET JA TYÖPAKETIT

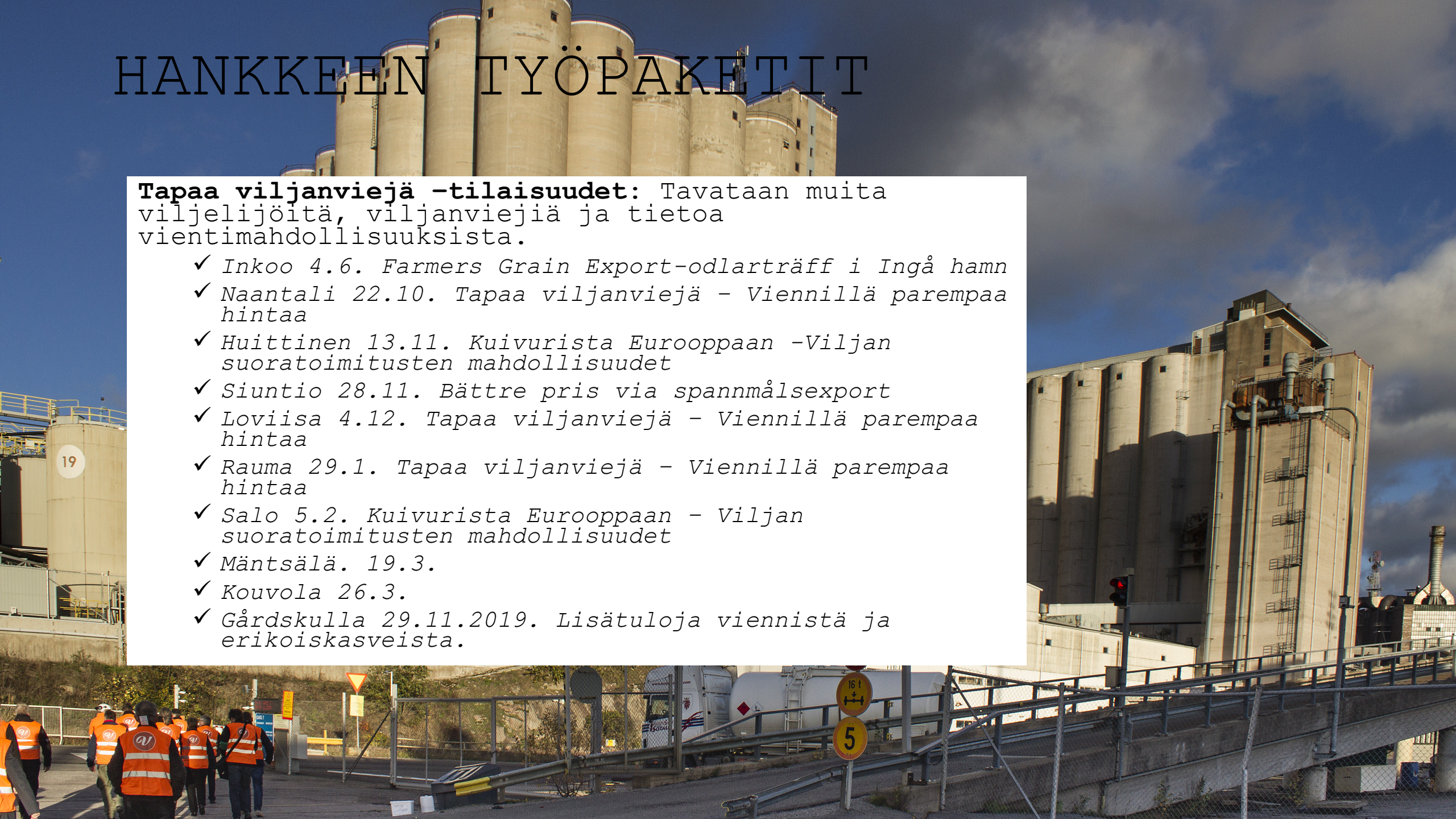
- Tavoitteena
 - Etsiä viljelijöiden ja viljelijävetoisten toimijoiden välille vientiyhteistyömalleja
 - Kartoittaa vientimahdollisuuksia
 - Parantaa viljelijöiden markkinaosaamista
- Työpaketit
 1. Vientikysyntäkartoitus
 2. Logistiikkaselvitys
 3. Tapaa viljanviejä -tapahtumat
 4. Vertailututkimus eurooppalaisista malleista
 5. Markkinointi- ja viestintä



HANKKEEN TYÖPAKETIT

Tapaa viljanviejä -tilaisuuudet: Tavataan muita viljelijöitä, viljanviejä ja tietoa vientimahdollisuuksista.

- ✓ Inkoo 4.6. Farmers Grain Export-odlarträff i Ingå hamn
- ✓ Naantali 22.10. Tapaa viljanviejä - Viennillä parempaa hintaa
- ✓ Huittinen 13.11. Kuivurista Eurooppaan -Viljan suoratoimitusten mahdollisuudet
- ✓ Siuntio 28.11. Bättre pris via spannmålsexport
- ✓ Loviisa 4.12. Tapaa viljanviejä - Viennillä parempaa hintaa
- ✓ Rauma 29.1. Tapaa viljanviejä - Viennillä parempaa hintaa
- ✓ Salo 5.2. Kuivurista Eurooppaan - Viljan suoratoimitusten mahdollisuudet
- ✓ Mäntsälä. 19.3.
- ✓ Kouvola 26.3.
- ✓ Gårdskulla 29.11.2019. Lisätuloja viennistä ja erikoiskasveista.



Vertailututkimusta eurooppalaisista toimintamalleista

- **Tavoite:** selvittää muiden maiden toimintamalleja ja benchmarkata ulkomaisia ja kotimaisia malleja.
- Selvitykset brittiläisestä, virolaisesta ja ranskalaisesta osuuskunnastatoiminnasta.
- Yhteistoiminnan mittakaavaedut (isot volyymit yhdistettynä laadunhallintaan) avaavat myyntimahdollisuuksia. Edut eivät tule ilmaiseksi, vaan vaatii investointeja ja riskienhallintaa.
- Toiminnan onnistumisen kulmakivenä jäsenten sitouttaminen, hallittu kasvu, markkinointiosaaminen ja yhteenkuuluvuuden tunne.
- Yhteistyömallien kasvu nykymuotoonsa on vaatinut pitkän ajan ja valtavan logistiikkaketjun rakentamisen.

Logistiikkaselvitys

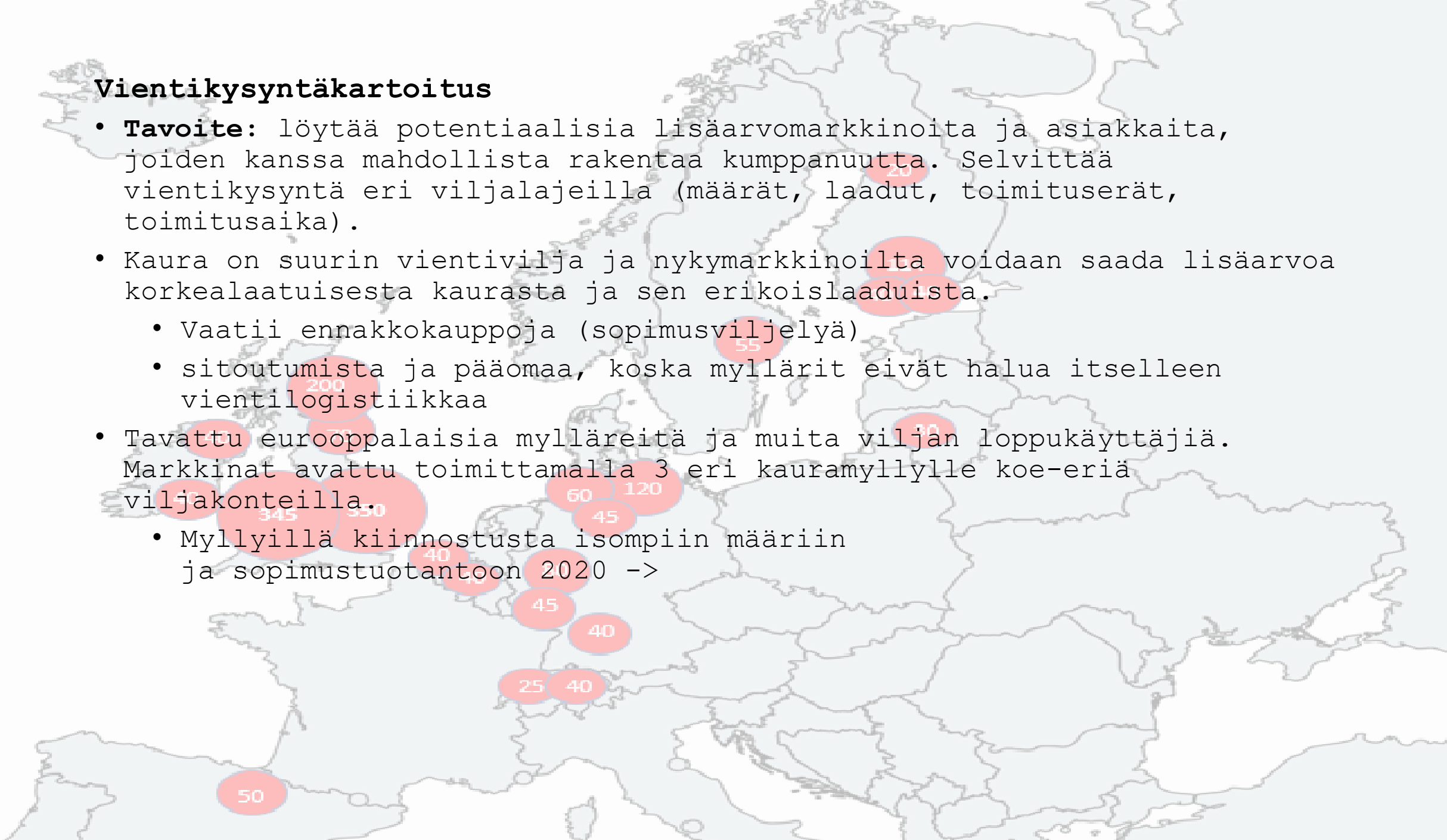
- **Tavoite:** Kannattavien vientikanavien selvittäminen ja vientilogistiikkaketjun avaaminen. Eri logistiikkavaihtoehtojen kustannusten selvittäminen. Valmistuu Q4 2019.
- Case konttivienti: Konttiviennin etuna joustavuus, erityistarpeita vaativille markkinoille, jäljitettävyys, puhtaus, ei välivarastointia/välikäsiä. Pieni pääomatarve. Rahdillisesti haasteellinen lähimarkkinoilla.

	Merikontti (100 km)	Merikontti (Rauman satama)	Konttijuna (Kiina)
Kuljetus/lastaus/satamamaksu	20	26	20
Konttisäkit, raudat	6		6
Analyysit	5	5	5
Vakuutus, docs	3	3	3
Rahti	40-80	40-80	130-150
YHT	74-114 €/tn	74-114 €/tn	166-186 €/tn



Vientikysyntäkartoitus

- **Tavoite:** löytää potentiaalisia lisäarvomarkkinoita ja asiakkaita, joiden kanssa mahdollista rakentaa kumppanuutta. Selvittää vientikysyntä eri viljalajeilla (määrät, laadut, toimituserät, toimitusaika).
- Kaura on suurin vientivilja ja nykymarkkinoilta voidaan saada lisäarvoa korkealaatuisesta kaurasta ja sen erikoislaaduista.
 - Vaatii ennakkokauppoja (sopimusviljelyä)
 - sitoutumista ja pääomaa, koska myllärit eivät halua itselleen vientilogistiikkaa
- Tavattu eurooppalaisia mylläreitä ja muita viljan loppukäyttäjiä. Markkinat avattu toimittamalla 3 eri kauramyllylle koe-eriä viljakonteilla.
 - Myllyillä kiinnostusta isompiin määriin ja sopimustuotantoon 2020 ->



JOHTOPÄÄTÖKSET

- Viljelijävetoisen viennin pullonkaulat:
 - Viljelijät eivät ole halukkaita sitoutumaan ja tekemään sopimuksia ennakkoon -> viejät eivät voi tehdä etukäteiskauppoja ja saada sitä kautta parempaa hintaa.
 - Vienti koetaan viimeiseksi vaihtoehdoksi (yli jäämä). Hinta koetaan huonoksi.
 - Suurten erien kasaaminen viljelijävetoisesti osoittautunut vaikeaksi -> ei valmiita sitoutumaan, toimittamaan. Isojen erien vienti vaatii paljon pääomaa.
 - Pitkäkestoisten kauppasuhteiden luominen ja vientiosaamisen kartuttaminen -> Viljakauppa perustuu luottamukseen ja henkilökohtaisiin suhteisiin. Sitä ei luoda sähköpostilla tai puhelimella, vaan tarvitaan jalkautumista ja pitkäjänteistä työtä.
- Viljelijävetoisen viennin mahdollisuudet:
 - Jäljitettävyyys, läpinäkyvyys ja joustavuus asiakkaan tarpeiden mukaan.
 - Kannattavaa lisäarvomarkkinoilla, mutta laadunvarmistuksesta huolehdittava. Luottamuksen voi menettää vain kerran.
 - Erikoistuminen: lisäarvoa korkealaatuisesta kaurasta (hlp yli 60) ja erikoislaaduista (puhdaskaura, lajikepuhdas, jäämävapaa, luomukaura).



JOHTOPÄÄTÖKSET

- Laivakaupat (3000 tn, 5000 tn) lähimarkkinoille mahdollisia, mutta laaturiskin hallitsemiseksi enimmäkseen rehuviljoilla.
 - Ei lisäarvoa
 - Kate pienempi ja pääoman tarve suuri
 - Markkinavaikutus merkittävä
- Pienempien määrien vienti mahdollista lähimarkkinoille erikoiserillä, mutta erikoismarkkinat rajalliset.
 - Viljelijävetoisen viennin kilpailuedut voidaan hyödyntää täysin.
 - Pääoman tarve pienempi
 - Kiinaan konttivienti edelleen suuri mahdollisuus (1000 - 100 000 tn)
- Markkinat voidaan avata pienemmillä koe-erillä. Vakiinnuttaa kauppasuhte ja aloittaa sopimustuotanto sitoutuneiden ammattiviljelijöiden kanssa, jonka jälkeen isompien erien vienti mahdollista aloittaa.
- Löydettävä vientiin sitoutumishalukkaat viljelijät ja markkinoinnin osaaajat
-> järjestettävä vientikoulutusta yhteistyössä neuvonnan ja tutkimuksen kanssa



FARMERS GRAIN EXPORT

Jukka Peltola

jukka.peltola@farmxport.fi

050 3563 140

www.fge.fi