

VILJA TEEMA

bellusoy.com

ME TEEMME, emme kopioi



"RÄÄTÄLI" pyörästöjä

- liukuovipaketit • kippiövet
- pari-käyntiovet • luukut
- palo-ovet 120, 60, 30 min.
- RUNGOT/KARMIT SINKITYSTÄ TERÄKSESTÄ

0440-391 639

T.J. Pyykkönen Oy



- Tornisiilot
- Täyttöpurkaimet
- Purkupöydät
- Hihnakuuljettimet
- Täyttölietsot
- Hihnaruoukkijat
- Täyttöpöydät
- Ruokinta-automaatit
- Ilmativiit viljasiiilot
- Aksa varavoimakoneet
- BvL
- saksalaiset apevaunut
- rehuleikkurit
- multigrapit
- Firestone allaskumit
- Fremtiden A/S lietteen siirtoratkaisut
- Geko varavoimakoneet
- Keltec
- paalileikkurit
- lantaraapat
- Redrock
- apevaunut
- lietevaunut
- lietepumput
- rehuleikkurit
- Storth potkurisekoittimet
- Söby elevaattorit ja esipuhdistimet
- Traktorigeneraattoreihin yli- ja alijännitesuojat
- Huollot ja asennukset

Pyydä esittely tilallesi!



TEEJII

040 8285 306

www.teejii.fi

Viljan nettohinnasta pitää sopia ennen kaupantekoa

Viljakaupan syntymisen ehto on, että myyjä ja ostaja pääsevät yhteisymmärrykseen hinnasta ja muista ehdoista.

Viljan viljelijähinnan muodostuminen

1 Hinta veroton ☐ verollinen ☐

2 Rahdin hinta:

- tilalta varastoon/suoraan käyttäjälle /vientisatamaan _____ euroa/tonni
- jatkoraketti käyttäjälle/vientisatamaan /kaupalle toimitettaessa _____ euroa/tonni

3 Kaupan palkkio _____ euroa/tonni

4 Muut kaupan veloitukset _____ euroa/tonni

5 Laadun (hehtolitrapaino, sakoluku, vieraat viljalajit, vihreät jyvät ja muut rikkajyvät sekä roskat) vaikutus hintaan, pyydä erittely _____

6 Kosteuden vaikutus hintaan, pyydä erittely _____

7 Viljaerän määrä _____ tonnia

8 Maksuaika _____ 2014

- korko _____ %

Nettohinnan lisäksi on selvitettävä rahdin osuus, kaupan palkkio ja mitä muita veloituksia kauppa tekee.

Laadun tunteminen on tärkeää, sillä ostajat voivat maksaa enemmän, kun saavat juuri haluamaansa laatua.

Kosteus ja laatu
Nettohinnan, välityskustannusten ja rahdin lisäksi viljelijän pitää tarkistaa, miten viljan laatu ja kosteus vaikuttavat hintaan.
Jo viljasiiilon täytön yhteydessä otettu koko viljaerää edustava esinäyte on hyvä lähtökohta laadukasta viljaerää myyntiin tarjottaessa.
Eri aikaan puitujen viljaerien laatu kannattaa selvittää jo ennen kuin ne yhdistetään varastossa samaan siiloon. Näin varmistetaan, ettei hyvälaatuinen tavara sekoitu heikompaan ja siten alenna koko erän hintaa.
Heikompialaatuinen vehnä kannattaa myydä rehuna ennemmin kuin heikolaatuisena leipäviljana. Sen vuoksi tällaista erää tarjottaessa kannattaa pyytää myös rehuvehnän laatuksia ja hintaa.
Kun viljelijä saa hintatarjouksen, hänen on kysyttävä,

minkä laatuista viljaa tarjous koskee. Laadun suhteen kannattaa olla tarkkana.
Myyjän on myös selvitettävä, miten hinta muuttuu, jos viljan laatu poikkeaa tarjouksen perusteena olevasta laadusta. Miten suuri valkuaispitoisuuden tai sakoluvun lasku tai nousu alentaa tai nostaa leipäviljan hintaa ja kuinka paljon. Tuoko suurimokauran korkea hehtolitrapaino lisäsenttejä? Vaikuttaako tuhannen jyvän paino hintaan tai toimitukseen?
Myös kosteushyvyitys tai -veloitus sekä painokorjaukset ovat tarkistettavia asioita. Lisäksi vihreistä jyvistä ja muista rikkajyvistä sekä roskista tehtävät vähennykset on syytä tarkistaa.
Rikkajyvistä tehtävien vähennysten merkitys korostuu etenkin vuosina, jolloin kuivuus, taudit ja lako pienentävät jyväkokoja.

Pyydä hinnan erittelyä

Viljelijän kannalta on selvintä pyytää tarjousta myymästään viljaerästä.
Tarjouksesta tulee selvitä perushinta sekä nettohinta eli viljelijä saa käteen. Erityisen tärkeää tämä on silloin, kun vilja toimitetaan liikkeen väli-varastoon.
Nettohinnan lisäksi vähennykset tulee olla selkeästi eriteltyinä tarjouksessa.
Nettohinnan lisäksi on selvitettävä sentilleen, mikä on rahdin osuus, mikä kaupan palkkio ja mitä muita veloituksia kauppa tekee.

Kaupan palkkio vaihtelee toimitustavasta ja viljaerän koosta riippuen. Viljelijän on aina hyvä neuvotella palkkiosta kauppa-kohteisesti.
Rahtimaksu voi vaikuttaa merkittävästi tilityksen suuruuteen.
Myyjän kannattaa selvittää ostajalta viljaeränsä toimituspaikkavaihtoehdot ja rahtihin-nat niihin edullisimman vaihtoehdon löytämiseksi.
Myös rahtimaksut voivat vaihdella. Mikäli viljelijä järjestää kuljetuksen itse, hänen kannattaa nähdä vaivaa ja kysellä rahtikuluja eri kuljettajilta ja vertailla niitä keskenään.

MARKKU VUORIKARI



Agronetin opas ohjeistaa, miten toimia tilojen välisessä rehukaupassa.

Tilojen väliseen rehu- ja viljakauppaan ohjeet verkossa

Tilojen välisen viljakaupan ohjeet on koottu Agronettiin osoitteeseen www.agronet.fi.
Ohjeet löytyvät Agronetin etusivulta Kasvi-välilehden alta. Kasvi-välilehden vasemmas-ta palkista löytyy hakupolku Tilojen välinen rehukauppa.
Ohjeistuksen ovat koonneet Pro Agrian, MTK:n MTT:n, TTS:n ja Pellervon taloustutkimus PTT:n asiantuntijat ja Luomuvalkuaisrehutarpeen turvaaminen tuotantoa kehittä-mällä -hanke.
Tilojen välisellä rehukaupalla tarkoitetaan etukäteen

tehtyä sopimusta tilojen välillä sekä rehuviljan että nurmirehun valmiiksi korjatun sadon ja niin sanotun pystymyyntin kauppaa.
Ohjeistus palvelee myös kuivan heinän, esimerkiksi hevosheinän, ja valkuaisrehujen kauppaa.
Ohjeissa selvitetään sadon ja laadun määrittämismenetelmiä, hinnan määrittymisperusteet ja hintaan esimerkiksi laadun mukaan tehtävät korjaukset.
Sivulta löytyvät myös malli-sopimuslomakkeet tilojen väli-seen rehukauppaan. Sähköisesti

täytettävät sopimuslomakkeet löytyvät Farmarin Pörssistä www.farmarinporssi.fi.
Rehuviljan hintalaskuri löy-tyy omana linkkinään kohdasta Rehuviljan hinnoittelu.
Myös taulukoiden avulla hinnan voi laskea. Sivulla on esimerkki, miten hinta niiden avulla lasketaan.
Tilojen välisessä kaupassa on sovittava viljan hinnan ohella myös siitä, kumpi maksaa rah-din, vai halutaanko se esimer-kiksi puolittaa. Myös varastoin-tikustannuksista on sovittava.

MT

Hyvien tapojen lista voimassa edelleen

MTK on kirjannut menettely-tavat, joita kaupassa tulisi mo-lemminpuolisen luottamuksen säilyttämiseksi noudattaa.
Tavoitteena on, että hyvien tapojen listaa noudatettaisiin kaikessa viljakaupassa.
Kun viljelijä ryhtyy neuvotte-lemaan viljan mynnistä, hänen on syytä tarkistaa, että ostaja on valmis noudattamaan listan mukaisia pelisääntöjä. Viljan myyjällä on aina oikeus edellä mainittuihin tietoihin. Jos myy-jä ei halua tai pysty kertomaan kaikkia kauppaan liittyviä ehto-ja, kauppa kannattaa sillä kertaa jättää tekemättä.
Jos perushintaa ei jostakin syystä juuri kauppahetkellä löy-dy, pitäisi sopia ainakin hinnan peruste, avokauppaan ei missään tapauksessa pidä suostua.
Vyriltä ohjeita
Vilja-alan yhteistyöryhmä Vyr on koonnut keskeiset viljakauppa-asiat Viljakaupan ja sopimusvil-jelyn oppaaseen. Se löytyy Vyrin nettisivuilta www.vyr.fi.
Opas on suunnattu erityisesti viljan ja öljykasvien tuottajille. Tarkoituksena on antaa eväitä tuotannon ja markkinoiden vaihteluista aiheutuvien riskien tunnistamiseen, niihin varautu-miseen ja niiden hallintaan.
Oppaan painettua versiota on saatavilla muun muassa Vyrin jäsenyrityksistä.

MT

www.vyr.fi

Hyvät viljakauppatavat

1. Ostaja ja myyjä sopivat viljan perushinnasta sekä mille laadulle se maksetaan. Samoin on tärkeää sopia maksuajasta, tilitysten siirroista ja muista kauppaa koskevista ehdoista.
2. Viljelijän on huolehdittava ostajalle toimittamansa viljaerän ennakkonäytteen edustavuudesta. Siilokohtainen kirjanpito auttaa kohdistamaan ennakkonäytteen oikeaan viljaerään.
3. Hintakorjaukset on selvitettävä myyjälle, jos peruslaadusta poiketaan.
4. Mikäli viljan laadulla on vaikutusta hintaan, on analyysi tehtävä markkinoilla perinteisesti hyväksytyllä tarkkuudella.
5. Kaupan kohteena olevasta viljaerästä on säilytettävä rinnakkais-näyte silloin, kun hinnoittelu perustuu osin myös laatuun. Ostajan on pidettävä se tallella, kunnes tilityksestä on kulunut 14 vrk. Jos tilityksen perusteista on syntynyt erimielisyyttä, näyte säilytetään kunnes asia on ratkaistu. Rinnakkaisnäytteen analysointikustannukset maksaa "hävinnyt" osapuoli.
6. Puolueeton taho rinnakkaisanalyysin teossa on Eviran Kasvi-analytiikan yksikkö, mallasohralla vaihtoehtoisesti VTT:n panimolaboratorio. Osapuolet voivat sopia keskenään myös em. poikkeavasta analyysipaikasta.
7. Ostaja ja myyjä sopivat, kumpi osapuoli järjestää kuljetuksen. Ostajan järjestäessä kuljetuksen sovitaan rahtihinnasta. Toimituspaikan etäisyys vaikuttaa rahtihintaan, joten myyjän on saatava tietää vaihtoehtoiset toimituspaikat. Myyjälle täytyy tiedottaa, jos vastaanottopaikka muuttuu.
8. Viljan vastaanotosta on myyjän aina saatava todistus, josta ilmenee vähintään vastaanoton ajankohta, paikka sekä vastaanottopaino.
9. Myyjällä on aina toimittamansa viljaerän osalta oikeus tarkkailla punnitustapahtumaa. Viljelijöiden valtuuttama tarkkailija voi laajemminkin seurata vaakojen kuntoa ja käyttöä.
10. Myyjällä tai hänen edustajallaan on oikeus tietää, millä laitteilla ja kuka on viljaerän hinnoiteltuun vaihtuvan analyysin tehnyt ja missä rinnakkaisnäytettä säilytetään.
11. Laatuhinnoittelun pohjana olevan viljanäytteen on oltava koko erää edustava, eli näytteenoton on tapahduttava aiemmin hyväksytyillä tapa ja laitteilla käytetään.
12. Viljelijän on varmistuttava viljan laadun ja hygienian säilymisestä varastoinnin aikana.



Visa Hongisto – maanviljelijä, pikajuoksija



KOTIMAISTA RUISTA VAUHDILLA PELTOON!

Rukiinviljelijä ja pikajuoksija Visa Hongisto on todistanut, että pitkäjänteisellä työllä ja uskomalla asiaansa saavuttaa menestystä. Myös Fazer Leipomot on asettanut kunnianhimoisen tavoitteen: vuodesta 2016 alkaen kaikki Oululaisen ruisleivät leivotaan sataprosenttisesti kotimaisesta rukiista. Nykyaikaisilla viljelymenetelmillä, uusilla lajikkeilla ja pitkäjänteisellä työllä ruis on kilpailukykyinen vaihtoehto.

Fazer Mylly tekee rukiin viljelysopimuksia sekä termiinihintaisina että viikkohintoihin sidottuna. Syksyllä 2014 kylvettävälle ja syksyllä 2015 puitavalle kotimaiselle rukiille tarjoamme perushintana **218 eur/tn** (alv 0 %) Lahteen Fazer Myllylle toimitettuna (toimitusaika 1.8.–30.11.2015). Tarjous on voimassa 30.9.2014 saakka.

Ostamme myllyvehnää, ruista ja suurimokauraa Lahteen, sekä puintaikana muutamille Suomen Viljan varastoille.

Ota yhteyttä:

Marja Haapaniemi, Fazer Mylly, p. 020 555 3646

Tero Hirvi, Fazer Mylly, p. 020 555 3063

Lisätietoja: www.fazermylly.fi