VILJATEEMA

Luomuviljoista kauralla paras kysyntä

Luomukauraa menisi vientiin nykyistä paljon enemmän, mutta hinta ei ole korkea. Mallasohralle, herneelle ja rypsille olisi markkinoita. Ruista tuotetaan jo enemmän kuin tarvitaan.

Helsingin Myllyn toimitusjohtaja **Miska Kuusela** pahoittelee, että luomuleipä ei ole tehnyt kauppaansa. ”Kaikki sitä tekivät, hintakaan ei ollut paha, mutta kuluttajat eivät ostaneet”, Kuusela kertoo.

Lupaavinta onkin luomuviljojen vienti. Luomukaura on haluttua. Kauratuotteista suurin osa viedään ulkomaille.

Uusi kauramylly valmistui Vaasaan kesällä. Ennen sitä jalostuskapasiteetti ei oikein riittänyt.

”Olemme käytännössä ostaneet kaiken luomukauran, mitä meille on tarjottu”, Kuusela kertoo. ”Jo ennen satokautta teimme sopimukset, ja satokauden jälkeen ostamme vielä lisää.”

Luomurukiin käyttö ja viljely vähenee Suomessakin. Ruista ei oikein osata käyttää Pohjois-Euroopan ulkopuolella. Myös luomuvehnän kauppa supistuu.

”Luomukaura sen sijaan on globaali tuote”, Kuusela toteaa.

Pienetkin erät kelpaavat

Luomutuotannon ostopäällikkö **Essi Parviainen** Hankkijalta kertoo, että Hankkija keskittyy luomussa pitkäjänteiseen toimintaan, jolla pyritään pitämään myös hintoja tasaisina.

Viljelijän paperisotaa vähennetään siirtämällä vastuuta byrokratiasta ostavalle yritykselle. Jos vilja ei yllä myllylaatuun, se otetaan vastaan rehuna.

Parviainen kertoo, että Hankkija on viime vuoden aikana ruvennut vastaanottamaan muutamia uutuuksia. Pieniä viljaeriä otetaan vastaan ja vastaanottopaikkoja pyritään jatkuvasti lisäämään.

”Ostajia olisi kaikelle, mutta suomalaisen hintatason on laskettava, jos haluamme alalle sen tavoittelemaa kasvua.”

Luomumallasohran viljelyn Parviainen toivoisi lähtevän uudelleen käyntiin, vaikka hintataso ei ole yhtä hyvä kuin takavuosina. Kysyntää on, ja maltaaksi kelpaamaton saadaan rehuksi.

Luomuvalkuaisrehuja tarvitaan

Myöskään Raisoagron raaka-aineista vastaava **Raimo Rantanen** ei näe kovin suurta luomuviljojen käytön muutosta kotimaisessa kaupassa.

”Kulutus on aika pientä, menekki on haettava vientimarkkinoilta”, Rantanen toteaa.

Luomurehuviljoista luomurehuvehnää ja -härkäpapua tarvitaan.

Kotimainen luomurypsi ei riitä valkuaisrehuksi, rypsiä on tuotu myös ulkomailta.

”Toivoin viime vuonna Maaseudun Tulevaisuuden jutussa lisää luomuhärkäpapua”, Rantanen kertoo. ”Se ilmeisesti tehosi, koska härkäpapua on tullutkin lisää.”

REA PELTOLA

MARKKU VUORIKARI

Helsingin Myllyn toimitusjohtaja Miska Kuusela kertoo, että uuden kauramyllyn ansiosta luomukauraa pystytään nyt jalostamaan entistä enemmän.

Pitkät sopimukset helpottaisivat

”Luomuviljaa tulee nyt hiukan liikaa”, kertoo MTK:n luomuvaliokunnan puheenjohtaja **Arto Hanelius**.

”Kysyntä kotimaassa on pysynyt samana tai kasvanut vähän”, hän sanoo.

Luomuviljan hinta seuraa tavanomaisen viljan hintoja, mutta hitaammin. Vientiä tarvitaan.

Kallis siemen hidastaa tuotannon kasvua

Haneliuksella on kasvinviljelytila Tuusulassa.

”Olemme viljelleet 15 vuotta vehnää joka vuosi. Tänä vuonna vehnää ei kannattanut kylvää”, hän sanoo.

”Lannoitteen hinta nousi ja vehnän hinta laski.”

Viljojen sijaan kylvettiin valkuaiskasveja.

”Pitkät sopimukset helpottaisivat tuotannon suunnittelua.”

Tuotanto ei kasva nopeasti, vaikka viime kesänä kaurasta sai kohtuuhintaisia sopimuksia. Sertifioitu kauransiemen on kallista.

Kate menee siemenhankintoihin, jos kaikki siemen ostetaan.

Viljelijän kannattaa viljellä itse seuraavan vuoden siemenkaura. Vasta vuoden kuluttua hän pääsee myymään.

Tällä hetkellä Haneliusta huolestuttaa eniten luomutukien maksatusten venyminen yli vuodenvaihteen.

REA PELTOLA

Vilja-asiamies: Vienti vaatii laatuun panostamista

Suomalaiselle kauralle on maailmalla kysyntää, sillä sen laatu tunnetaan vientimarkkinoilla, kertoo MTK:n vilja-asiamies **Max Schulman**.

Muita viljoja on viety lähinnä bulkkina. Vilja-asiamiehen mukaan kaikilla vientiviljoilla tulisi vaalia laatua määrän sijaan.

”Meillä ei ole kilpailukykyä, jos joudumme kilpailemaan hinnalla.”

Schulmanin mukaan Suomen on etsittävä pontevammin erityistuotteiden, kuten gluteenittoman kauran, markkinoita ja otettava ne haltuun.

Hän toivoo, että viennissä paneuduttaisiin tehokkaammin siihen, että suomalaiselle viljalle löytyy laadukkaasta viljasta kiinnostuneet loppukäyttäjät. Siten myös viljalle saataisiin parempi hinta.

Ohra yllätti

Markkinointikauden 2014/2015 lopullinen vientimäärä selviää syyskuussa. Viljatasearvio enteili toukokuussa, että kauden aikana vietäisiin viljaa yhteensä 914 miljoonaa kiloa. Määrä on noin 125 miljoonaa kiloa suurempi kuin kauden 2013/2014 vientimäärä.

Aikaisempina vuosina kauraa on viety eniten, mutta viimeisimmän ennusteen mukaan vehnä olisi ohittamassa sen eniten vietynä viljana. Myös ohran vientimäärä yllätti, kertoo Schulman.

”Maailmanmarkkinat ovat levolliset. Sää on aiheuttanut jonkin verran tempoilua, mutta mitään suuria muutoksia ei ole nähtävissä.”

MAX SCHULMAN

”Ohraa on mennyt paremmin kuin osattiin odottaa.”

Suomalaista viljaa viedään erityisesti Pohjois-Afrikan maihin ja Lähi-itään. Suomalaisen kauran markkinat ovat pääasiassa EU:ssa. Ohralla ja kauralla on tehty avauksia myös Kiinaan.

Luomulle kysyntää

Luomuviljaa kysytään välillä paljon maailmalla ja erityisesti Keski-Euroopassa. Tällä hetkellä Suomi on kuitenkin tuonut luomuviljaa enemmän kuin sitä on viety.

Schulman harmittelee, että luomusadon saamisessa voi olla suuria ongelmia mutta rohkaisee silti yrittämään jopa satojen kasvattamista.

”Tuotteistaminen on onnistunut luomupuolella hyvin ja tuotteita riittää myös vientiin.”

Markkinat levolliset

Viime vuoden satokausi oli ennätyksellisen suuri koko maailmassa.

Vaikka Suomessa kuluva kasvukausi on ollut paikoin surkea, Schulmanin mukaan vielä ei ole havaittu täyskatastrofia missään päin maailmaa.

”Tällä hetkellä maailmanmarkkinat ovat levolliset. Sää on aiheuttanut jonkin verran tempoilua, mutta mitään suuria muutoksia ei ole nähtävissä.”

Viime satokauden viljaa on varastossa, mutta Schulman uskoo varastojen tasaantuvan kuluvan kasvukauden myötä.

TYTTI TERMONEN

MARKKU VUORIKARI

Vehnä on menossa kauran ohi eniten vietynä viljana. Kuva Loviisan satamasta, jossa huhtikuussa lastattiin sataman historian suurin viljalasti.

Ennakkokauppoja tarvitaan vientiveturiksi

MTK:n vilja-asiamies **Max Schulmanin** mukaan viljan vienti on Suomelle niin tärkeää, eikä sitä saa jättää viimeiseksi tärkeysjärjestyksessä.

”Viennistä on tehtävä aktiivinen osa viljaketjua ja suomalaista maataloutta.”

Schulmanin ehdottaa, että viljaviennin vauhdittamiseksi viljelijöiden on tehtävä edes osasta viljasatoa ennakkokauppoja niin, että myös vientitoimijat uskaltavat tehdä omia päätöksiä.

”Viennissä päästään parempaan tasapainoon, jos jokainen viljanviljelijä tekisi etukäteen 20–25 prosentilla etukäteiskauppaa ja hinnoittelisi viljan valmiiksi.”

Kaupan tulisi Schulmanin mukaan esittää, minkälaisia sopimusmalleja kaupalla on ja minkälaista tavaraa ne haluavat sopimukseen.

”Voisiko olla mahdollista, että olisi aito vientisopimus”, Schulman kysyy.

Hän toteaa, että viennistä sopiminen ei kuitenkaan sovi tilanteisiin, joissa kotimaan markkinoilla on vajausta.

Väylämaksut poistettava

Vientimarkkinat ovat kaikille avoimet ja kilpailu on kovaa. Suomalaisen viennin vaikeutena ovat pitkät matkat sekä korkeat väylä-, satama- ja käsittelymaksut.

Kalliit kustannukset tarkoittavat heikompia vientimahdollisuuksia Suomelle.

Tilanteen muuttamiseksi Schulman heittää palloa hallitukselle.

”Elintarvikesektorin kilpailukyvyn vauhdittamiseksi väylämaksut on poistettava edes väliaikaisesti. Esimerkiksi yhden hallituskauden mittaisen kokeilun jälkeen voidaan arvioida, onko helpotuksella ollut vientiä lisäävä vaikutus.”

Schulman näkee, että laadukkaiden raaka-aineiden viennin lisääminen lisäisi pitkällä aikavälillä myös jalostettujen elintarvikkeiden vientiä.

TYTTI TERMONEN

Kiina vaatii pitkää pinnaa

Vaikka Kiinassa on valtavasti potentiaalia, suomalaisen viljan vienti on vielä pienten vientiyritysten varassa.

MTK:n vilja-asiamies **Max Schulman** arvelee, että isoilla viljanviejillä ei ole ollut kärsivällisyyttä viedä viljaa Kiinaan tiukan protokollan takia.

Varovaisia asiakkaita

Viljelijävetoinen Polar Oats on pieni toimija, mutta se on pystynyt viemään kauraa ja ohraa Kiinan markkinoille.

”Kiina ei ole helppo kauppakohde vaan vaatii viejältä hyvät hermot”, myöntää Polar Oatsin toimitusjohtaja **Tomi Virolainen**.

Vientiä vaikeuttaa kiinalaisten varovaisuus: kiinalaiseen kulttuuriin kuuluu aina pitää takaportti auki, jos kaikki ei menekään suunnitelmien mukaan. Tämä voi tarkoittaa käytännössä sitä, että kauppa purkaantuu herkästi.

Schulmanin mukaan yhteistyö kiinalaisten viljanostajien kanssa on kuitenkin palkitsevaa, jos kaupantekoon asti päästään.

”Kun kiinalaisten kanssa pääsee tekemään kauppaa, se on yleensä pitkäjänteistä ja hyvin toimivaa.”

Paperityö kuormittaa

Kiinaan toimitettavat viljatilaukset ovat kymmeniä tai jopa satoja tuhansia tonneja kerrallaan. Sellaisen erän kokoaminen vaatii suomalaisilta viejiltä ponnisteluja.

Virolaisen mukaan viime aikoina ongelmaksi ei ole koitunut kuitenkaan viljan puute. Sen sijaan paperitöiden määrä ja tilausten aikatauluista sopiminen ovat yllättäneet.

”Kiinalaisten aikataulut ovat olleet haastavia. Joskus tilauksen olisi pitänyt olla matkalla jo kuukauden verran, jotta toimitusaika olisi se, mitä toivottiin.”

Virolainen on kuitenkin luottavainen tulevaisuuden suhteen ja uskoo, että käytäntöihin löydetään sujuvuutta.

Arvokasta työtä

Schulman pitää pienten vientiyritysten työtä arvokkaana. Yritykset ovat Schulmanin mukaan vieneet vientiä eteenpäin, opetelleet kaupantekoa, tehneet viranomaisten kanssa tärkeää vienninedistämistyötä ja sitä kautta parantaneet vientimahdollisuuksia.

Kiinan markkinoille haluaa Suomen lisäksi myös moni muu maa. Schulman painottaakin, että Suomen vientihalukkuutta on tuotava esiin. Näin Kiina saadaan kiinnostumaan suomalaisesta viljasta.

TYTTI TERMONEN