



MALT MAKES DIFFERENCE

**Sopimusviljely riskinhallinnan työkaluna
VYR viljelijäseminaari 27.1.2015
Sanna Kivelä, Viking Malt**

Sopimusviljely

- on ostajan ja viljelijän välinen kumppanuussuhde, jolla tuotantoa ohjataan kysyntälähtöisempään suuntaan
- Sadon määrään ja laatuun liittyvät riskit eivät poistu, mutta ovat paremmin hallittavissa (informaatio lisääntyy koko ketjussa)
- Hinnoittelumalleista sopiminen
 - Markkinahintaiset
 - Kiinteähintaiset
 - mm. tietyn aikajakson keskiarvona määräytyvän hinnan sopimukset

Sopimusviljely –teollisuuden näkökulma

- Osoitetaan tarve (määrä ja laatu)
- Informaation jakaminen ja vastaanottaminen
 - Määrä (viljelysopimukset)
 - Laatu (laatuvaatimukset, ennakkonäytteet)
 - Jäljitettävyyden syventäminen (mm. viljelytieto, tila-auditoinnit)
- Tuotannon, myynnin, varastoinnin, kuljetusten suunnittelu
- Hinnoittelumallien sopiminen -> riskin hallinta

Sopimusviljely –viljelijän näkökulma

- Varmistetaan oman yrityksen tuotannolle asiakas (tilan tuotannon suunnittelu)
 - Tuote (viljalaji, lajike)
 - Laatu
 - Määrä
 - Toimituspaikka
 - Hinnoittelumallin valinta
 - Sadon analysointi, varastointisopimukset ym. sopimusviljelyyn liittyvät edut

Hyvälle sopimukselle kirjataan seuraavat asiat (VYR):

- Myyjän ja ostajan yhteystiedot
- Viljalaji (ja –lajike), toimitettava eräkoko
- Toimituspaikka ja – aikataulu ja muut toimitukseen liittyvät ehdot
- Viljan laatuvaatimukset ja mahdolliset muut erän viljelyyn liittyvät lisäohjeet (mm. kasvinsuojeluaineiden käyttö)
- Hinta (€/tn) tai hinnoitteluperuste ja maksuaikataulu
- Hintaan tehtävät lisäykset tai vähennykset (€/tn) (esim. laatuhinnoittelu, rahtikustannukset, välityspalkkiot)
- Sopimuksen purkamiseen liittyvät ehdot ja mahdolliset sanktiot
- Miten erimielisyydet sovitellaan
- Päiväys ja molempien osapuolten allekirjoitus

Riskinhallinta –teollisuuden näkökulma

- Määrä –raaka-aineen saatavuuden varmistaminen
- Laatu –tarvittavasta laadusta informoiminen ja ohjaaminen
- Hinta –teollisuuden myyntisopimusten suojaustyökalu
 - Voiton maksimoimisen mahdollisuus menetetään.
 - Raaka-aineen osto ja lopputuotteen myynti saman aikaisesti -> edelleen jää laaturiski, sopimusriski...

Riskinhallinta, sopimusviljelijän näkökulma

- Sadon suuruuden ja laadun ratkaisevat viime kädessä kesän sääolosuhteet (määräriski, laaturiski)
 - Viljelysuunnitelma (viljelytoimenpiteet laadun saavuttamiseksi, riskin jakaminen eri viljalajien kesken)
- Sadosta saatava hinta määräytyy markkinoilla, joihin yksittäinen toimija ei voi vaikuttaa (hintariski)
- Hinta –viljelijän ostosopimusten suojaustyökalu
 - tuotantokustannusten kattaminen
 - voiton maksimoimisen mahdollisuus menetetään

Toimivat viljamarkkinat ja viljan hinnan muodostus

- Tuotetaan kysyntää vastaavasti (kuka on sinun asiakkaasi?)
 - Häiriötön toiminta -> kysyntä ja tarjonta tasapainossa, informaatio viljaketjun sisällä, tasainen tarjonta
- Hinta on markkinamekanismin asettama (yksittäiset ostajat tai myyjät eivät pysty siihen vaikuttamaan)
- Viljan hinnoitteluajankohta irrotettava viljan toimitusajankohdasta
- Maailmanmarkkinahinnan muodostukseen vaikuttavat moninaiset syy-seuraussuhteet....

Viljan markkinahinta = kysyntä/tarjonta +/- varastot

+/- etäisyys

+/- laatu

+/- toimitusajankohta

+/- välikädet

Sadon myyntitavan ja sopimustyyppin valintaan vaikuttavia tekijöitä

- kuinka paljon aikaa on valmis käyttämään markkinoiden seurantaan ja ostajan haarukointiin?
- kuinka paljon tilalla on varastokapasiteettia käytössä, onko sato myytävä heti sadonkorjuun jälkeen?
- mitkä ovat omat tuotantokustannukset?
- tilan maksuvalmiuteen liittyvät asiat, koska sadosta on saatava tuloja?
- oma suhtautuminen riskeihin, kuinka paljon riskejä on valmis kantamaan? (jos viljaa on hinnoittelematta 100 %, viljelijä kantaa hinnanvaihteluun liittyvää riskiä 100 %)
- mitä viljakaupan toimijoita toimii lähialueella, mitä markkinoilla halutaan? PEREHDY TARJOLLA OLEVIIN VAIHTOEHTOIHIN! MITÄ HINTOJA, MITÄ SOPIMUSMALLEJA? (voisiko syksyn hintatarjouksetkin julkaista jossain lehdessä, nettisivuilla?)
- Erilaisten hinnoittelumekanismien käyttö yleistyy vain sopimusviljelyä kehittämällä

Markkinariskit hallintaan -yhteenvedo

- Hintamuutosten aiheuttamat markkinariskit eivät kohdistu yksinomaan viljelijöihin, vaan ne kosketettavat kaikkia viljaketjun toimijoita, jotka käyttävät viljaa raaka-aineena.
- Viljan ja öljykasvien hintojen vaihtelua on vaikea ennustaa: tuotanto, kulutus, varastot, lukematon määrä erilaisia syy-seuraussuhteita.
- Hintavaihteluun liittyvää riskiä ei voi kokonaan poistaa, mutta viljelijä ja viljan ostaja voivat vaikuttaa siihen, onko riski 100 % markkinahintojen muutoksille vai ei.
- Viljelysuunnitelma: mitä viljelykasveja ja lajikkeita viljellään, miten viljely tapahtuu (mm. tuotantopanosten käyttö, tuotantokustannukset).
- Sadon myyntisuunnitelma: mihin satonsa ja myy, millaisiin eriin jaksottaa myyntejä
- RIITTÄVÄ INFORMAATIO viljelyn tuotantokustannukset viljelykasveittain
- omalle toiminnalle asetetut tavoitteet, riskin ottokyky, maksuvalmius, talous, verotus...

Hyödynnä sopimuksia riskien hallinnassa!

A photograph of a snowy landscape under a bright, hazy sky. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and a lens flare effect. The foreground is covered in snow with visible tracks and small tufts of grass. The text "THANK YOU" is centered in a serif font, flanked by two horizontal lines.

THANK YOU