

Tuoreviljakauppa myyjän näkökulmasta 11.4.2022

Lassi Väisänen

Väisälän maatila

- Viljelyksessä 150 ha + sopimuspeltoja
- Hevosheinää, rehuviljaa, rypsiä ym.
- Kymmenen vuotta tuoreviljakauppaa
- Kolmelle tilalle tuoreviljaa → kaksi jauhaa murskeviljaksi
- Ajoneuvovaaka käytössä

Tuoreviljakaupan etuja

- Viljantuotannon kokonaiskustannukset lehmän eteen asti laskettuna kilpailukykyiset vs. lämminilmakuivaus (Palva 2002) – kumpikin osapuoli potentiaalisesti hyötyy
- Voi käyttää myöhäisempiä lajeja/lajikkeita
- Hyviä kokemuksia 2-tahoisesta ohrasta (Streif) Lapinlahden korkeudella – ei suuria ongelmia kasvuajan suhteen
- Mukana myös aikaista ohraa → puintikautta voidaan pidentää tuoreviljakaupan ansiosta
- Vähentää kylmän kesän riskejä - v. 2017 käytännössä kaikki sain puitua vaikka osa viljoista jäi ”vihreäksi”

Haasteita/huomioitavia asioita

- Säilöntäteknologiasta (mylly, säilöntäpaikka, säilöntäaine) riippuen viljan optimimaalinen kosteus n.25-42 % ? → enemmän puitavaa massaa
- Suuremman massan ja nihkeämmän tavarankäytön takia puimuri kovilla vs. lähes kuiva vilja
- Hieman raakana puitu lyhytkortinen 2-tahoinen ohra haastava pidemmille pöydille (terän ja syöttöruuvien väli suuri) – tasainen syöttö hankalaa

Haasteita/huomioitavia asioita

- Asiakas, jolle myyt oltava luotettava toimija → Ei ole oikein varaa menettää edes yhtä viljakuorman maksua
- Toinen vaihtoehto: kuivaus + toimitus tunnetulle & luotettavalle isolle viljaliikkeelle – rahojen saanti hyvin varmaa

Hinnoittelu, maksaminen ja miten sovittu asioista

- Erilaisia tapoja/malleja eri asiakkaiden kanssa
- Asiakas jolle pienempiä määriä: syksyllä sovitaan hinta – helppo ja yksinkertainen tapa
- Isomman määrän yhteistyö: puolet syksyn hinnalla ja puolet maksetaan syksyllä – loput keväällä
- Hajautus tasaa kummankin hintariskiä?
- Yhden kanssa kokeillaan nyt hinnan kiinnitystä tietyllä osalla toimitusmäärästä – Lisää ennustettavuutta molemmille osapuolille

Hinnoittelu, maksaminen ja miten sovittu asioista

- Hinta esim. netistä kauppaliikkeiden ostotarjouksista – ei ihan huippuhinta vaan keskihinta
- Hinta ProAgrian laskuriin
- Rahdin maksan minä ja tuodaan traktorilla
- Edellä olevat seikat kompensoivat asiakkaalle tulevia säilöntäkuluja
- Kirjallisia sopimuksia ei ole ollut käytössä
- Isommissa sopimuksissa kannattaa harkita kirjallista sopimusta

Kiitos

Lähteet:

Palva, R. 2002. Rehuviljan murskesäilöntä – työnmenekki ja kustannukset. Työtehoseuran maataloustiedote 543. Helsinki. Painotalo Auranen Oy.