

FARMERS GRAIN EXPORT

Projekt för utveckling av mångsidigare praxis för export av spannmål och spannmålsprodukter

2018-2019

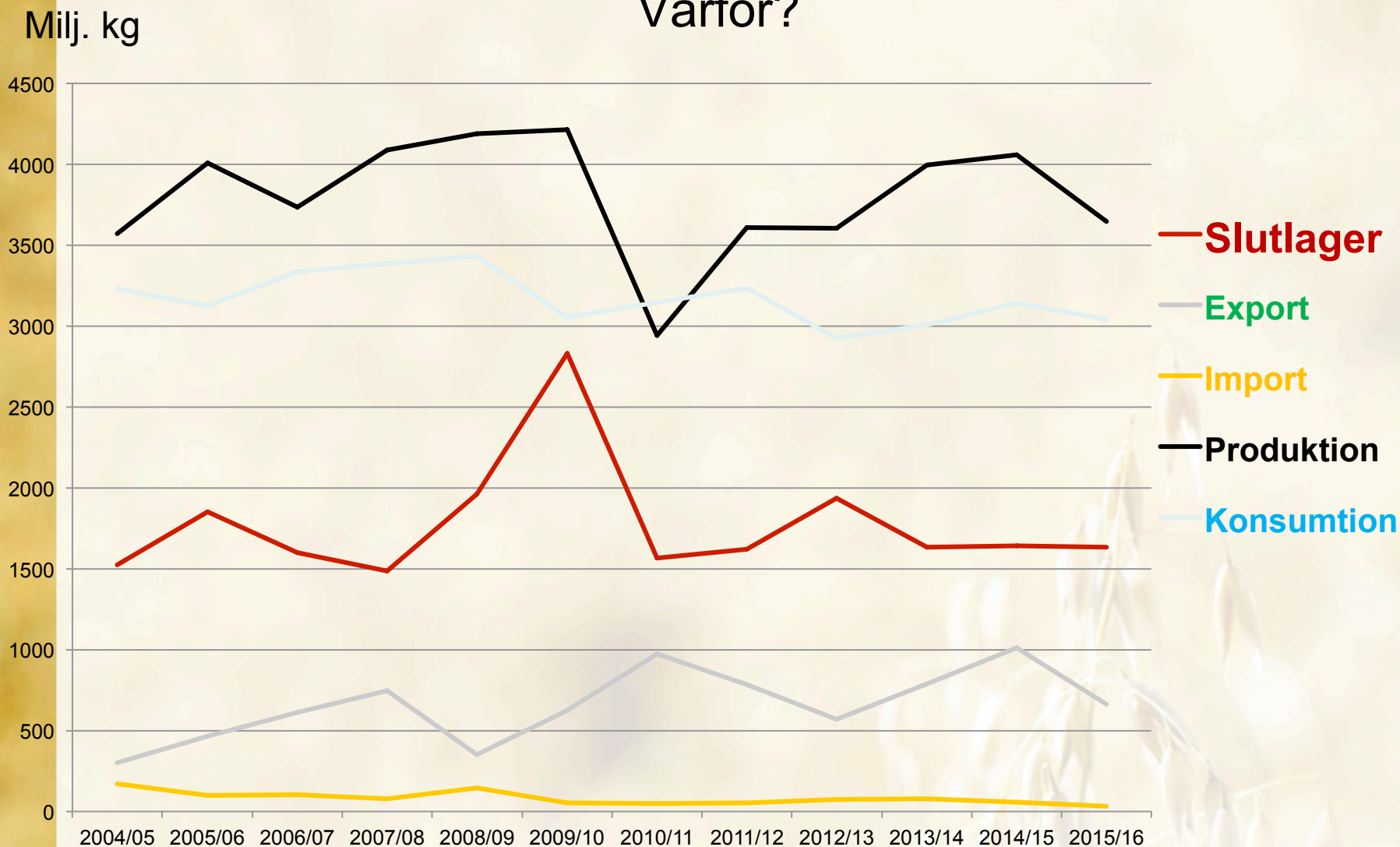
SLC & MTK



Spannmålsbalans

Beredskapslager **Finland**/världen **163**/90 dagar

Varför?



Varför satsning på export?

- En ökad export och efterfrågan av spannmål behövs
 - för att förbättra spannmålsbalansen, 25-30 % av spannmålsproduktionen borde exporteras
 - stärka odlarnas ställning på marknaden
 - skapa mervärde, från bulkvara till specialprodukt på exportmarknaden
- Exporten motverkar överutbud på den inhemska marknaden och förstärker på sikt de inhemska priserna i förhållande till europeiska och världsmarknadspriser
- Export i odlarnas egen regi
 - Bättre pris, ökad konkurrens
 - Direkta kontakter mellan producenter och slutanvändare gör det mera motiverande att producera och att förstå vilka krav som kunderna ställer på råvaran
- Speciellt inom vissa regioner som ligger inom ca 150 km från hamnar med exportmöjligheter för spannmål (Kymmenedalen, Tavastland, Nyland, Åboland/Egentliga Finland, Satakunta och Österbotten) kan det löna sig för producenterna att specialisera sig på grödor och kvaliteter som har en efterfrågan på exportmarknaden
- Dessa områden är i en nyckelställning när det gäller möjligheterna att söka nya marknader utanför landets gränser och en ökad efterfrågan av finländskt spannmål som gynnar alla
- Odlarägda organisationerna/aktörerna/företagen anser att en exportorganisation behövs!
- Ökade exportintäkter är viktiga för Finlands välstånd

Producentorganisationens roll

- Krav från fältet att producentorganisationen bör satsa mer på marknaden (marknadsintressebevakning och marknadsföring)
- Producentorganisationerna och odlarna själva bör delta i exportsatsningar, vårt eget ansvar!
- Jämför danska systemet: producentorganisationens strategi att vara med i exporten. Deltar i politiska träffar med potentiella exportländer, öppnar dörrar och för samman lämpliga företag och produkter
- Stärker odlarägda aktörers ställning och ibruktagandet av nya redskap som man varit med om att utveckla (t.ex. Viljatori / Spannmålstorget)

Svensk mästare i klättring ska lyfta svensk havre

LRF Växtodlings kampanjfilm med Sveriges bästa klättrare, Matilda Söderlund, ska sprida hälsofördelarna med havre till fler konsumenter.

I dag lanseras den första reklamfilmen för havre där en personlig tränare pratar med Matilda Söderlund om att havre bland annat är mättande, proteinrikt och prisvärt.



Målsättningar

- Utarbeta klara strategier och verksamhetsmodell för att skapa förutsättningar för en mera systematisk och långsiktig spannmålsexport
- Främja odlarstyrd export
- Förbättra odlarnas ställning i spannmålskedjan
- Förbättra odlarnas marknadskunnande och riskhantering
- Produktionen bör bättre motsvara efterfrågan på exportmarknaden

Pilotområde

Nyland, Egentliga Finland/
Åboland, Österbotten, Kaakkois-
Suomi, Häme, Satakunta



Målgrupp

- Pilotområde:
- Nyland, Egentliga Finland/Åboland, Österbotten, Kaakkois-Suomi, Häme, Satakunta
- Konventionella och ekologiska spannmålsodlare, samt oljeväxt- och proteingrödsodlare (inom pilotområdet)
- Odlarägda organisationer/aktörer
- Av export intresserade livsmedelsförädlare och övriga aktörer

Åtgärder för spannmålsexport i odlarnas egen regi

- Arbetspaket

1. Kartlägga exportefterfrågan, där man utreder verklig exportefterfrågan för olika spannmålsslag (mängd, kvalitet, leveranspartier och -tidtabeller). Söker exportkunder med vilka odlarstyrda aktörer kan bilda kompanjonskap och ordnar tillfällen för potentiella exportkunder.
2. Utredda lönsamma exportkanaler och exportlogistik (exportlogistikkedjor för olika områden).
3. *Utredda fungerande verksamhetsmodeller i andra EU-länder (Danmark, England, Frankrike, Estland) och benchmärkning av utländska och inhemska verksamhetsmodeller. (100 % egenfinansiering)*
4. *Pilot för verksamhetsmodell och testning på pilotområdet. (100 % egenfinansiering)*
5. Ordna export-workshoppar och träffar med spannmålsexportörer för odlarna + Best Practice Road Show. Sporra odlarna att förbinda sig till exportproduktion.
6. Planering av marknadsföring och kommunikation samt förverkligande. Ledning och administration av projektet.

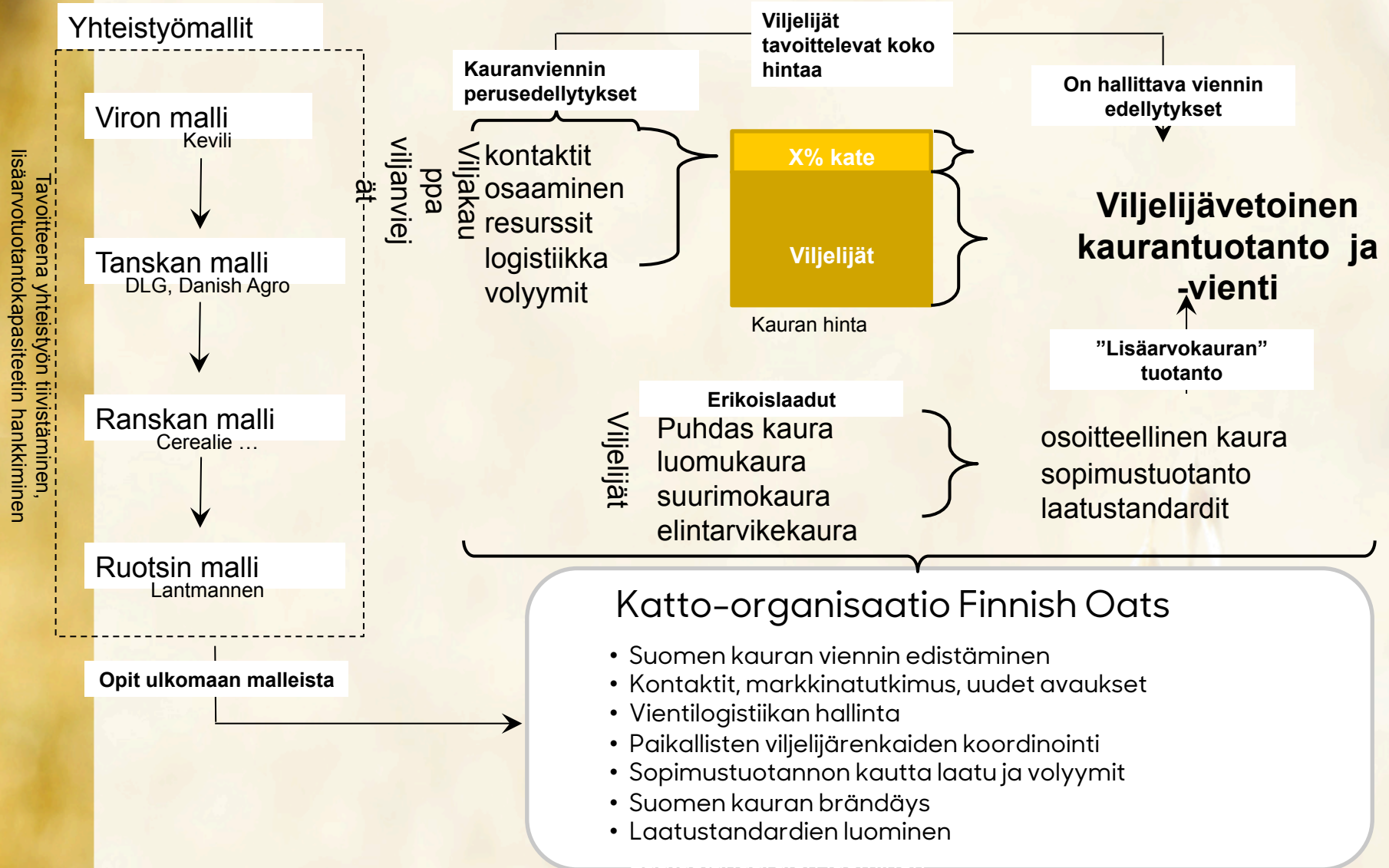
Övriga åtgärder

- Förbättra informationsgången och samarbetet mellan odlarna och odlarägda organisationer/aktörer samt livsmedelsförädlare
- Tillvarata digitaliseringens möjligheter inom spannmålsexporten
- Ta fram ett konkret förslag för verksamhetsmodellens finansiering, organisering och bredare ibruktagande
- Få till stånd lönsamma exportaffärer och mervärde genom exportsamarbetsmodellen
- Utredds möjligheter för gemensam lagring och gemensamma torkningsanläggningar
 - Gemensamma lagerutrymmen bör reserveras i god tid på våren (april) för att skapa exportberedskap

Övriga åtgärder...

- Faktablad om de inhemska spannmåslagens kvaliteter uppgörs på olika språk i exportbefrämjande syfte
- Stöder och befrämjar grundandet och utvecklandet av spannmålsanskaffningsföretag i odlarnas egen regi
- Odlare/odlargrupper som är intresserade av att specialisera sig på export erbjuds möjligheter att skapa nya kundkontakter i exportländerna

Viennin viljelijävetoinen kehittäminen, case Kaura



**Pitkäaikaisena tavoitteena vertikaalinen integraatio, ketjun hallinta:
Lisäarvokauran viennistä kauran lisäarvotuotteiden vientiin**

Budget och administration

- Ansökt om 315 000 € fördelat på två år (2018-2019)
- 80 % från JSM och 20 % egenfinansieringsandel (MTK, SLC)
- Mavi beviljat **94 600 € + min 20 % egenfinansiering**
- 1 deltidsanställd i projektet: projektchef 50 % arbetsinsats (Jukka Peltola)
- + arbetsinsats av MTK:s och SLC:s sakkunniga
- + arbetsinsats /köptjänster (bl.a. planering av odlartillfällen och marknadsföring: Mickel Nyström och Olli Repo)
- Projektadministratör: **SLC**

Planering och uppföljning

Projektgrupp

- Jukka Peltola
- Mickel Nyström
- Max Schulman
- Johan Åberg
- Rikard Korkman
- Bjarne Westerlund
- Fredrik Grannas

Styrgrupp (förslag)

- A-Spannmål
- Vilja Tavastia
- Polar Oats
- SGC
- Nyländska spannmålskompaniet
- VYR
- ProAgria
- PTT
- Bengt Nyman
- Esa Similä

VIESTINTÄSUUNNITELMA

Aikataulu:

- 1/2018 **Käynnistystilaisuudet:** Greppa Marknaden, MTK, SLC. Vientitoimijoiden informointi sähköpostilla.
- 2/2018 Perustamme hankkeelle Facebook-sivun, tiedotteet muille yhteistyökumppaneille (VYR, neuvontajärjestöt).
- 3/2018 **Tiedotustilaisuus 1:** Kerromme vientitoimijoille hankkeesta ja suunnitelmista. Julkaisemme tilaisuudessa videon viljanviennistä, joka samalla FGE:n konseptikuvaus. Esittelemme muutaman Case esimerkin ulkomailta.
- 3/2018 Teemme toimijoille kartoituksen kiinnostavista vientimarkkinoista ja vientikanavaista. Fb-mainonta.
- 4/2018 Lehdistökutsu vientityöpajoihin. Kutsu lähetään myös sidosryhmäläisille erikseen
- 4/2018 **Vientityöpaja 1: Ensimmäiset vientityöpajat pilottialueilla, joissa mukana viljanviejät ja pilottialueen viljelijät.** Julkaisemme kartoituksen ja vientilogistiikkaselvityksen tulokset, jotka jaamme myös omissa kanavissamme. Tarkoituksena antaa hankkeelle tehtäväksianto vientimarkkinakartoitukseen.
- 5/2018 Vientityöpajaan osallistuvien palautekyselyn tulosten julkaisu. Julkaistaan työpajan materiaaleja. Teemme tiedotteen VYR:lle.
- 5-7/2018 Vientikartoitus käynnissä. Fb-mainonta hankkeesta ja kohdemarkkinoista.

FGE för odlaren!

- Samarbete, nätverk, allianser
- Underlätta tillträde till exportmarknaden
- Marknadsinformation, mervärde
- Exportkanaler
- Bättre pris

A large combine harvester is shown in silhouette, working in a field. It is kicking up a significant amount of dust or chaff, which is visible as a white cloud around the machine. The background features a line of trees and a sky with scattered clouds. The overall scene is in a high-contrast, low-key style.

FRÅGOR?

SLC

#bondenbehövs