



Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotanto

Antti Helanterä

Helsinki

LTT-TUTKIMUS OY • LTT RESEARCH LTD

Pohjoinen Rautatiekatu 21 B • FIN-00100 HELSINKI, Finland

• tel: +358-9-431 38570 • fax: +358-9-408 417 • www.ltt-tutkimus.fi

ISBN 951-774-086-7 ISSN 1456-4882 HELSINKI 2001

Taitto: PixPoint ky
Paino: HeSE print

Sisällysluettelo

Alkusanat	7
Tiivistelmä	9
Taulukkoluetelo	10
1. JOHDANTO	16
1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rakenne	16
1.2 Tutkimuksen toteuttaminen	17
2. MAATALOUS 1990-LUVULLA	20
2.1 Ukrainan maatalous osana Neuvostoliittoa	21
2.2 Maataloustuotannon kehitys 1990-luvulla	24
2.2.1 Tuotannon lasku ja kannattavuus	24
2.2.2 Karjatalous	27
2.2.3 Kasvituotanto	32
2.2.3.1 Viljakasvit	32
2.2.3.2 Auringonkukka	39
2.2.3.3 Sokerijuurikas	42
2.2.3.4 Peruna ja vihannekset	43
2.3 Maatalouspolitiikka	45
2.3.1 Maatalouspolitiikan vaikeudet	45
2.3.2 Maareformi	46
2.3.2.1 Maareformin saavuttamattomat tavoitteet	46
2.3.2.2 Fermerit	50
2.3.2.3 Yksityispalstat	52
2.3.3 Suurtilojen muutokset ja maatalouden rahoitus	54
2.3.3.1 Suurtilojen reformointi	54
2.3.3.2 Maataloustuki ja muu rahoitus	56
2.3.3.3 Ukrainan maatalouspolitiikka verrattuna muihin transitiomaihin	61
2.4 Maatalouden viimeaikainen kehitys	63
3. MAATALOUDEN TUOTANTOPANOSTEN MARKKINAT	65
3.1 Tuotantopanosmarkkinoiden rakenteelliset muutokset	65
3.2 Torjunta-aineet ja lannoitteet	68
3.2.1 Torjunta-aineet	68
3.2.2 Lannoitteet	69
3.3 Maatalouskoneet	73
3.3.1 Nykyinen maatalouskonekanta	73

3.4	Keskeiset maatalouskoneet	75
3.4.1	Traktorit	75
3.4.2	Leikkuuimurit	80
3.4.3	Muut maatalouskoneet	86
3.5	Maatalouskonemarkkinat Ukrainassa	92
3.5.1	Ukrainan maatalouskonetuotanto	92
3.5.2	Toimijoita ja toimintamalleja maatalouskonemarkkinoilla	94
3.5.2.1	Koneasemat	94
3.5.2.2	Leasing	96
3.6	Maatalouskonemarkkinoiden muutos	98
4.	ELINTARVIKETEOLLISUUS	104
4.1	Elintarviketeollisuuden rakenteellinen muutos	104
4.2	Elintarvikkeiden kulutus ja tuotanto	106
4.3	Elintarviketeollisuus sektoreittain	111
4.3.1	Panimoteollisuus	111
4.3.2	Meijeriteollisuus	115
4.3.3	Lihanjalostusteollisuus	123
4.3.4	Makeis- ja konditoriateollisuus	127
4.3.5	Kasviöljy- ja margariiniteollisuus	129
4.3.6	Hedelmä-, vihannes- ja marjasäilykkeet	133
4.3.7	Viljanjalostus	135
5.	ELINTARVIKKEIDEN VIENTI JA KAUPPAPOLITIikka	139
5.1	Kansainvälisen integraation merkitys elintarvikesektorille	139
5.2	Ukrainan elintarvikkevienti	143
5.2.1	Elintarvikkevienti Venäjälle	143
5.2.2	Elintarvikkevienti tuotteittain	148
5.2.2.1	Vilja	149
5.2.2.2	Auringonkukan siemenet ja auringonkukkaöljy	152
5.2.2.3	Sokeri	155
5.3	Ukrainan kauppapolitiikka ja elintarvikesektori	156
5.3.1	Kauppapolitiikan yleinen asetelma	156
5.3.2	Ulkomaiden asettamat kaupan esteet	157
5.3.3	Ukrainan asettamat kaupan esteet	158
5.3.4	Tuonti Ukrainaan	160
6.	SUOMALAISET YRITYKSET JA UKRAINAN MARKKINA	163
6.1	Suomalaiset elintarviketekijän yritykset Ukrainassa	163
6.2	Ukrainan maatalouskoneiden markkinan vaatimukset suomalaisyrityksille	164
6.3	Toimenpidesuosituksset	171

7. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	174
8. SUMMARY	185
LÄHTEET	195
LIITE 1 Tutkimusta varten haastatellut henkilöt	202
LIITE 2 Perustietoja Ukrainasta	204

Alkusanat

Esillä oleva tutkimus "Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotanto" on tehty LTT-Tutkimus Oy:n Venäjän ja Baltian instituutissa Kauppa- ja Teollisuusministeriön rahoittamana. Venäjän ja Baltian instituutti toimii kiinteässä yhteistyössä HKKK:n Venäjän ja Baltian keskuksen kanssa, joka koordinoi ja kehittää entistä Neuvostoliittoa ja Itä-Eurooppaa koskevaa opetusta ja tutkimusta Helsingin Kauppakorkeakoulussa.

Tutkimuksen vastuullisena johtajana on toiminut KTT Matti Pulkkinen. Tutkijana on ollut FM Antti Helanterä. Tutkimustyö on aloitettu toukokuussa 2001 ja raportin käsikirjoitus on valmistunut joulukuussa 2001. Tutkimuksessa on analysoitu Ukrainan maatalous- ja elintarvikesektorin kehitystä 1990-luvulta lähtien. Erityisesti on keskitytty analysoimaan viime vuosien myönteisenä pidetyn kehityksen taustaa.

Tutkimusta varten asetettuun johtoryhmään ovat LTT:n ulkopuolelta kuuluneet puheenjohtajana ylitarkastaja Eero Jäntti (Kauppa- ja Teollisuusministeriö) sekä jäseninä toimialajohtaja Maarit Ahola (FINPRO), johtaja Annikki Halko (Metalliteollisuuden keskusliitto), lähetystöneuvos Irma Jääskeläinen (Ulkoasiainministeriö), suurlähettiläs Timo Repo (Ulkoasiainministeriö/Suomen Kiovan suurlähetystö), dosentti Asta Salmi (HKKK) ja neuvotteleva virkamies Antero Tuominen (Maa- ja metsätalousministeriö) LTT haluaa esittää johtoryhmän jäsenille parhaat kiitokset heidän panoksestaan työn onnistumiseksi.

LTT kiittää myös kaikkia haastateltuja asiantuntijoita heidän yhteistyöhalukkuudestaan.

Helsingissä 10.12.2001

LTT-Tutkimus Oy

Matti Pulkkinen
Toimitusjohtaja

Antti Helanterä
Tutkija

Tiivistelmä

Tutkimuksen ”Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotanto” tavoitteena on analysoida Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotannon kehitykseen vaikuttavia tekijöitä, nykyistä tilaa ja tulevaa kehitystä. Tutkimus perustuu laajaan tilasto- ja kirjalliseen aineistoon sekä viranomaisten, tutkijoiden ja yritysedustajien haastatteluihin ja painottuu erityisesti ukrainalaiseen materiaaliin.

Maatalouden osalta tutkimuksessa on analysoitu itse maataloustuotannon rakenteita, maatalouspolitiikkaa ja maataloustuotteiden vientiä. Näiden pohjalta on tehty johtopäätöksiä maatalouden kehitykseen vaikuttavista tekijöistä. Erityistä huomiota on kiinnitetty maatalouden tuotantopanosten ja etenkin maatalouskoneiden markkinoihin. Elintarviketeollisuuden osalta on analysoitu toimialan yleisten rakenteellisten muutosten lisäksi seitsemää elintarviketeollisuuden sektoria: panimo-, meijeri-, lihanjalostus-, makeis- ja konditoria, kasviöljy- ja margariini, vihannes- ja hedelmäsäilyke- sekä viljanjalostusteollisuutta.

Koko Ukrainan elintarvikesektori kärsi 1990-luvulla monista vaikeuksista. Sekä alkutuotannon että teollisuuden tuotanto laski, ja vanhat rakenteet osoittautuivat muuttuneissa olosuhteissa huonosti toimiviksi. Elintarvikesektorin positiivisen kehityksen edellytyksenä on koko elintarvikeketjun toimintaperiaatteiden muutos. Vain toimintatapojen perusteellinen muutos takaa toimialan pitkän tähtäimen kehitysedellytykset. Aivan viime vuosina sekä maatalous että elintarviketeollisuus ovat kehittyneet positiiviseen suuntaan. Ukrainassa on kuitenkin yhä lukuisia toimintaa vaikeuttavia tekijöitä. Tutkimus antaa kattavan kuvan Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotannon tilasta, ja tämän perusteella on arvioitu myös suomalaisten yritysten mahdollisuuksia markkinoilla.

Tutkimus on tehty Kauppa- ja Teollisuusministeriön rahoituksella LTT-Tutkimus Oy:n Venäjän ja Baltian Instituutissa.

Taulukkoluetelo

Taulukko 2.1. Maatalouden osuus kansantuotteesta, työvoimasta sekä maaseutuväestön osuus koko väestöstä (OECD 1998, Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 2.2. Maatalouden kokonaistuotannon, kasvinviljelyn ja karjatalouden tuotannon lasku 1990-luvulla (1990 = 100) (Derzhkomstat 2001b).

Taulukko 2.3. Kasvinviljelyn ja karjatalouden osuus (%) maatalouden kokonaistuotannosta vuosina 1990-2000 (Derzhkomstat 2001b)

Taulukko 2.4. Maatalouden kokonaistuotannon sekä erikseen kasvinviljelyn ja karjatalouden tuotannon jakautuminen (%) suurtilojen ja yksityispalstojen kesken 1990-2000 (Derzhkomstat 2001b).

Taulukko 2.5. Karjan määrä yhteensä sekä erikseen suurtiloilla ja yksityispalstoilla (miljoonaa eläintä) (Derzhkomstat 2001b).

Taulukko 2.6 Lihan ja maidon tuotanto maatiloilla yhteensä sekä erikseen suurtiloilla ja yksityispalstoilla (miljoonaa tonnia) (Derzhkomstat 2001b).

Taulukko 2.7. Suurtilojen tuottaman lihan* toimitukset eri kanavittain (1000 tonnia) (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 2.8. Lihasta tuottajalle maksettava hinta eri kanavia käytettäessä vuonna 2000 (USD/tonni) (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 2.9. Suurtilojen tuottaman maidon toimitukset eri kanavittain vuosina 1990-1991, 1995, 1998-2000 (1000 tonnia) (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 2.10. Maidosta tuottajalle maksettava hinta eri kanavia käytettäessä vuonna 2000 (USD/tonni) (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 2.11. Viljan kokonaissadon, hehtaarisadon ja korjuualojen kehitys 1990-luvulla (APK- Inform 2001b).

Taulukko 2.12. Viljan toimitukset (1000 tonnia) suurtiloilta eri kanavia käyttäen vuosina 1990-2000 ja viljan myyntihinnat (alarivissä oikealla USD/tonni) vuonna 2000 (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 2.13. Viljan tarjonta ja jakautuminen eri käyttötarkoituksiin vuonna 1999/2000 (APK-Inform 2001b).

Taulukko 2.14. Kustannukset ja hävikit (% alkutuotannon arvosta) viljan tuotannossa ja jalostuksessa Ukrainassa ja Saksassa (Striwe 2001).

Taulukko 2.15. Auringonkukan sato, keskimääräinen hehtaarisato ja korjuuala vuosina 1990-2000 (APK-Inform 2001b).

Taulukko 2.16. Öljykasvien toimitukset (1000 tonnia) eri kanavia käyttäen vuosina 1990-2000 ja (alavivissä oikealla) öljykasvien myyntihinnat* (USD/tonni) vuonna 2000 (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 2.17. Sokerijuurikkaan sato, keskimääräinen hehtaarisato ja korjuuala vuosina 1990-2000 (APK-Inform 2001b).

Taulukko 2.18. Fermeritilojen jakautuminen peltopinta-alan suuruuden mukaan vuoden 2000 lopussa. (Derzhkomstat 2001f).

Taulukko 2.19. Yksityisपालstoilta elintarviketeollisuuteen toimitettujen maataloustuotteiden määrä (1000 tonnia) (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 3.1. Lannoitteiden käyttö (1000 tonnia) Ukrainan maataloudessa 1990, 1995-2000 ja suosittelut määrät vuonna 2001 (Agro-Perspektiva Maj 21-27).

Taulukko 3.2. Traktorien ja leikkuupuimurien määrä (tuhatta kpl) tiloilla 1990, 1995, 1998-2000 (Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 3.3 Maatalouskoneiden määrä ja riittävyys tiloilla huhtikuun alussa 2001 (tähdellä merkityt kesäkuun alussa) (Ministerstvo agrarnoi politiki 2001b; Salihova 2001).

Taulukko 3.4. Ukrainan traktorikanta malleittain vuonna 2001 (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 3.5. Uusien maataloustraktorien (teholtaan vähintään 27 kw) tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.6. Käytettyjen maataloustraktoreiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.7. Ukrainan nykyinen leikkuupuimurikanta malleittain (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 3.8. Leikkuupuimurien toimitukset Ukrainan hallituksen takaamien lainojen turvin vuosina 1995-1998 (Musytshenko 2000; Agriukraine 2001a).

Taulukko 3.9. Leikkuupuimureiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu). Kultakin vuodelta on esitetty viisi tärkeintä tuojaa sekä Suomi, mikäli se ei ollut viiden suurimman joukossa (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.10. Juurikkaannostokoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu)(Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.11. Aurojen tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.12. Lannoitteiden levityskoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.13. Möyhentimien ja kultivaattorien tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.14. Rehupuimureiden tuonti (1000 USD ja kpl) vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.15. Täsmäkylvökoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu)(Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.16. Muiden kylvökoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.17. Perunannostokoneiden tuonti (1000 USD) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.18. Paalaus koneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu)(Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 3.19. Maatalouskoneiden tuotanto (1000 kpl) Ukrainassa vuosina 1990 ja 1995-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzkomstat 2001c).

Taulukko 3.20. Maatalouskoneiden tuotanto Ukrainassa tammi-toukokuussa 2001 ja tuonti tammi-kesäkuussa (Salihova 2001).

Taulukko 3.21. Leikkuupuimureiden ja traktoreiden määrä maatalouskoneasemilla vuonna 2001 (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 4.1. Keskeisten elintarvikkeiden tuotanto elintarviketeollisuudessa (1000 tonnia) 1990, 1995-1996 ja 1998-2000 sekä elintarvikkeiden tuotanto (kg) henkeä kohti vuonna 2000 (Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 4.2. Ravinnon energiasisältö keskimäärin vuorokaudessa ja elintarvikkeiden kulutus vuodessa henkeä kohti 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 4.3. Vähittäiskaupan myynnin arvo (milj. USD) ja elintarvikkeiden osuus koko vähittäiskaupan myynnistä 1995, 1998-1999 sekä myynnin arvo henkeä (USD) kohti vuonna 1999 (Derzhkomstat 2000).

Taulukko 4.4. Suurimmat oluen valmistajat Ukrainassa ja niiden tuotanto (milj. dekalittraa) 1999, 2000 ja tammi-kesäkuussa 2001 (Svjatikivska 2001a).

Taulukko 4.5. Panimoteollisuuden laitteistojen* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.6. Maitotuotteiden tuotanto Ukrainassa 1990, 1995-1996, 1998-2000 ja (Derzhkomstat 2000).

Taulukko 4.7. Meijeriteollisuuteen suurtiloilta tulevan maidon määrä (1000 tonnia) ja jakautuminen laadun mukaan (Derzhkomstat 2001d).

Taulukko 4.8. Lypsykoneiden osien* tuonti (1000 USD) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.9. Maidon käsittelyyn ja jalostukseen maataloudessa ja elintarviketeollisuudessa käytettävien laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.10. Suurimmat jäätelön valmistajat (tuhatta tonnia) vuonna 1999 ja 2000 (Lazarenko 2001).

Taulukko 4.11. Lihanjalostusteollisuuden tuotanto (1000 tonnia) Ukrainassa 1990, 1995-1996, 1998-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 4.12. Makkarojen tuotanto (1000 tonnia) Ukrainassa 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 4.13. Lihanjalostuksen laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.14. Makeis- ja konditoriateollisuuden tuotanto Ukrainassa 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzhkomstat 2001c).

Taulukko 4.15. Makeis- ja konditoriateollisuuden laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.16. Margariinin tuotanto (1000 tonnia), tuonti (1000 tonnia) ja vienti (1000 tonnia) 1990, 1995-2002 (Gagarina 2001).

Taulukko 4.17. Suurimmat margariinin valmistajat Ukrainassa vuosina 1999-2000 (APK-Inform 2001b).

Taulukko 4.18. Suurimmat auringonkukkaöljyn valmistajat Ukrainassa 1999-2000 (APK-Inform 2001b).

Taulukko 4.19. Säilykkeiden tuotanto (milj. tölkkiä) Ukrainassa 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2001c; Derevjanko & Lagoda 2001).

Taulukko 4.20. Hedelmien, vihannesten ja pähkinöiden jalostukseen tarvittavien koneiden ja laitteiden tuonti* (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.21. Leipomoteollisuuden laitteiden koneiden ja laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 4.22. Pastatuotteiden valmistukseen käytettävien koneiden ja laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 5.1. Elintarvikkeiden tuonti ja vienti yhteensä sekä kahdeksan tärkeimmän tuontiartikkelin tuonti vuosina 1996-1999 (milj. USD). Suluissa tuontiartikkeleiden tullikoodit (Agroperspektiva 2001a).

Taulukko 5.2. Suorat ulkomaiset investoinnit Ukrainaan 1.1.1994 -1.10.2000 (EBRD 2001b).

Taulukko 5.3. EBRD:n osallistuminen maatalouden ja elintarvikesektorin hankkeisiin Ukrainassa (EBRD 2001a).

Taulukko 5.4. Ukrainan elintarvikevienti (milj. USD) Venäjälle yhteensä ja erikseen lihan ja sokerin viennin arvo 1994-1999 sekä koko elintarvikeviennin arvo 1996-1999. (Tamozhennaistatistika RF 1996, 1998 ja 2000/Agroperspektiva 2001a).

Taulukko 5.5. Lihan, maidon ja lihasäilykkeiden viennin arvo (milj. USD) Ukrainasta Venäjälle 1996-2000 (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 5.6. Maidon (tullikoodi 0402) vienti Ukrainasta vuosina 1996-2000 sekä erikseen vienti kunkin vuoden viiteen tärkeimpään maahan (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 5.7. Ukrainan viljan viennin arvo vuosina 1996-2000 ja viennin viisi tärkeintä kohdemaata (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 5.8. Tärkeimmät auringonkukan siemenen viejät Ukrainasta 1999/2000 (APK-Inform 2001a)

Taulukko 5.9. Auringonkukan siementen viennin arvo (milj. USD) vuosina 1996-2000 ja viennin viisi tärkeintä kohdemaata (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 5.10. Auringonkukkaöljyn vienti (milj. USD) Ukrainasta vuosina 1996-2000 ja kunkin vuoden viisi tärkeintä viennin kohdemaata (Derzhkomstat 2001a).

Taulukko 5.11. Tärkeimmät ukrainalaisen auringonkukkaöljyn ostajat maailmanmarkkinoilla 1999/2000 (APK-Inform 2001a).

Taulukko 5.12. Suurimmat auringonkukkaöljyn viejät Ukrainasta 1999/2000 (APK-Inform 2001a).

Taulukko 5.13. Sokerin vienti Ukrainasta vuosina 1996-2000 ja kunkin vuoden viisi tärkeintä viennin kohdemaata (Derzhkomstat 2001a)

1. JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rakenne

On verraten yleisesti tiedossa, että Ukrainassa luonnonmaantieteelliset edellytykset maatalouden harjoittamiselle ovat hyvin suotuisat. Ukrainan maatalous lähti kuitenkin Neuvostoliiton hajoamisen ja suunnitelmatalouden päättymisen jälkeen alamäkeen. Myös elintarviketeollisuus joutui suuriin vaikeuksiin. Yritysten näkökulmasta markkina ei 1990-luvulla ollut houkutteleva, koska alan taloudellisten vaikeuksien vuoksi maksukyistä kysyntää oli kovin vähän. Ukrainan maatalouden ja elintarvikesektorin vaikeuksien ei voida odottaa jatkuvan loputtomiin. Jo parin viime vuoden aikaiset myönteiset muutokset saattavat merkitä käännettä parempaan. Ukrainan markkina alkaisi siis vähitellen muuttua houkuttelevammaksi. Ilman perusteellista analyysyä maatalouden ja elintarvikesektorin vaikeuksien syistä, kehittyneistä rakenteista ja tulevaisuuden vaihtoehtoista toiminnan suunnittelu on hyvin vaikeaa. Keskeinen toimintaa vaikeuttava tekijä on myös vaikea yleinen toimintaympäristö, jossa yritysten toimintaa vaikeuttavat monet tekijät kuten esim. viranomaistoimintojen puutteet. Käsillä oleva tutkimus ei kuitenkaan keskity Ukrainan yleisen toimintaympäristön piirteiden analysoimiseen, mutta ne vaikuttavat markkinoilla toimimiseen.

Puutteellinen tietämys ja verraten vaikeasti saatavilla oleva tieto ovat vaikeuttaneet niin yritysten, viranomaisten kuin muidenkin organisaatioiden Ukrainan markkinoita koskevan toiminnan suunnittelua. Tutkimuksen tavoitteena on luoda perusteellinen kuva Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotannosta. Erityisesti tavoitteena on ollut muodostaa yritysten tietotarpeita palveleva analyysi Ukrainan maatalous- ja elintarviketuotannosta ja sen tarjoamista markkinoista suomalaisille yrityksille. Valmiiden elintarvikkeiden markkinat rajattiin tutkimuksen ulkopuolelle, ja tutkimus keskittyy maatalouteen ja elintarviketeollisuuteen. Suomalaisilla maatalouden ja elintarviketeollisuuden koneita ja laitteita valmistavilla yrityksillä on puutteelliset mahdollisuudet hankkia tarvitsemaansa tietoa omin voimin. Toimiminen vaikeilla markkinoilla korostaa kuitenkin markkinoita koskevan tiedon merkitystä, ja toimialaa palvelemaan suunnitellun tutkimuksen avulla voidaan vastata tähän tietotarpeeseen.

Vaikka tavoitteena on ollut tuottaa analyysi nykyisen ja tulevan toiminnan suunnitteluun, lähtee tutkimus liikkeelle Neuvostoliiton rakenteista. Tutkimuksessa kiinnitetään myös runsaasti huomiota viime vuosikymmenen epäsuotuisaan kehitykseen. Ilman analyysyä 1990-luvun kehityksestä on mahdotonta sanoa, millaiseksi Ukrainan maatalous ja elintarvikesektori ovat kehittymässä. Analyysissä on keskitytty yhtäältä epäsuotuisan kehityksen todellisiin syihin ja toisaalta vaikeissa olo-

suhteissa parhaiten selvinneisiin toimintamalleihin. Näin voidaan muodostaa käsitys tulevaisuuden rakenteista.

Rakenteeltaan tutkimus jakautuu maatalouden, maatalouden tuotantopanosten, elintarviketeollisuuden ja elintarvikesektorin ulkomaankaupan lukuihin. Näiden jälkeen analysoidaan vielä erikseen suomalaisten yritysten asemaa markkinoilla.

Tutkimuksen toinen luku analysoi maatalouden kehitystä. Siinä käsitellään maatalouden tuotannon yleistä kehitystä sekä kehitystä tuotteittain. Samoin käsitellään maatalouspolitiikan, maareformin ja maatalouden rahoituksen ongelmia. Aivan luvun lopussa analysoidaan maataloudessa tapahtuneen myönteisen käänteen syitä ja vaikutuksia. Luvussa on esitelty myös yritysesimerkkejä ja markkinoiden tarjoamia liiketoimintamahdollisuuksia.

Tutkimuksen kolmas luku analysoi maatalouden tuotantopanosten markkinoita keskittyen maatalouskoneisiin. Luvussa esitellään keskeisten maatalouskoneiden esimerkkien avulla markkinoiden kehitykseen vaikuttavia tekijöitä. Lisäksi esitetään runsaasti tilastoja koneiden tuonnista, tuonnin arvosta ja Ukrainan omasta konetuotannosta. Luvun lopussa luodaan yhteenvedon omainen katsaus maatalouden muutosten vaikutuksesta maatalouskonemarkkinoihin.

Neljäs luku analysoi elintarviketeollisuuden kehitystä. Siinä kiinnitetään huomiota sektorin rakenteellisiin muutoksiin ja niiden syihin. Luvussa esitellään erikseen seitsemän elintarviketeollisuuden sektorin kehitystä; niiden toimintamalleja, johtavia toimijoita sekä koneiden ja laitteiden tuontia. Myös tässä luvussa esitellään sekä yritysesimerkkejä että elintarviketeollisuuden tarjoamia liiketoimintamahdollisuuksia.

Viides luku analysoi elintarvikkeiden ulkomaankauppaa. Luvussa käsitellään myös lyhyesti elintarvikesektoriin tehtyjä ulkomaisia investointeja ja kauppapolitiikkaa. Luvussa on tilastoja elintarvikkeiden viennistä.

Kuudes luku keskittyy suomalaisten asemaan markkinoilla. Analyysi keskittyy lähinnä maatalouskoneiden markkinoihin. Luvussa analysoidaan suomalaisten yritysten vahvuuksia ja heikkouksia Ukrainan markkinoilla. Luvun lopussa esitetään toimenpidesuosituksia. Seitsemäs luku koostuu yhteenvedosta ja johtopäätöksistä. Kahdeksas luku on englanninkielinen yhteenvedo.

1.2 Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimus toteutettiin noin seitsemän kuukauden aikana alkaen toukokuussa ja päättyen joulukuussa 2001. Tutkimuksen alkumetreillä tutkimusta esiteltiin mm. alan yrityksille ja muille siitä kiinnostuneille tahoille ja näiltä tullut palaute ohjasi kysy-

myksenasettelua. Tutkimusta ohjannut johtoryhmä kokoontui tutkimuksen aikana neljä kertaa. Ensimmäistä kokousta lukuun ottamatta kaikissa kokouksissa käsiteltiin osia tutkimuksen käsikirjoituksesta. Johtoryhmältä tullut palaute ohjasi tutkimuksen kysymyksenasettelua ja painotuksia.

Jo tutkimuksen alussa oli selvää, että maataloutta ja elintarviketeollisuutta ei voida tarkastella irrallisina toimijoina, vaan analyysissä on otettava huomioon koko elintarviketju ja etenkin ketjun osia yhdistävät rakenteet. Lähestymistapa oli ollut välttämätön ja hedelmällinen myös aikaisemmissa – Venäjää koskevissa – tutkimuksissa (Helanterä 1998; Helanterä 1999), jotka muodostivat hyvän vertailukohtan Ukrainan tutkimukselle.

Tutkimuksen aikana perehdyttiin laajaan kirjalliseen materiaaliin, joka koostui talouslehdistä, maataloutta ja elintarviketeollisuutta käsitelleistä ammatti- ja erikoislehdistä, alan tapahtumien uutisseurannasta sekä tutkimuslaitosten ja konsulttitoimistojen julkaisuista. Osa lähteistä on julkaisemattomia tai vain kansainvälisen tutkijayhteisön jäsenten piirissä liikkuvia käsikirjoituksia.

Suuri osa laajimmistakin käytössä olleista julkaisuista käsitteli enintään jotain elintarviketjun osaa. Laajaa etenkään maatalouden koneet ja laitteet käsittävää julkaisua Ukrainan maataloudesta ja elintarvikesektorista ei ole tehty. Tietyissä esim. maatalouden sektoreita koskevissa näkemyksissä on tukeuduttu jo tehtyihin tutkimuksiin, mutta koko elintarviketjun ja sen tuotantopanosten markkinoiden kehitystä koskevat johtopäätökset on muodostettu tässä tutkimuksessa.

Tutkimuksen materiaalin keräämisen kannalta keskeisiä olivat kolme vierailua Ukrainaan. Ukrainassa tehtiin yhteensä noin 20 haastattelua. Haastatellut yritykset ja organisaatiot on esitetty liitteessä yksi. Haastattelut kattoivat tärkeimmät kansainväliset organisaatiot (mm. Maailmanpankki, EBRD ja IMF), yrityksiä ja tutkimuslaitoksia. Haastateltujen yritysten joukossa oli ukrainalaisia, venäläisiä ja länsimaisia yrityksiä. Yrityshaastatteluja tehtiin maatalouskoneita valmistavien ja myyvien, maataloutta harjoittavien ja elintarviketeollisuuden yritysten piirissä.

Haastattelujen lisäksi tutkija vieraili kolmilla messuilla: maan suurimmassa vuosittaisessa maatalousnäyttelyssä, elintarviketeollisuuden koneiden ja laitteiden messuilla sekä elintarvikemessuilla. Mainittujen haastattelujen lisäksi myös messuilla keskusteltiin yritysten kanssa. Messut tarjosivat myös hyvän yleiskuvan markkinoista ja siellä toimivista yrityksistä.

Keskeinen ulkomaankauppaa koskeva tilastomateriaali on koostettu Ukrainan tilastokomitean tietokannoista vain tätä tutkimusta varten. Tutkimusta tehtäessä on myös ollut käytössä kaikki keskeinen Ukrainan maataloutta ja elintarvikesektoria kä-

sittelevä julkaistu tilastoaineisto. Vaikka tilastotiedot ovat parhaita saatavilla olleita, tulee niihin silti suhtautua varauksin. Yksittäisten lukujen sijaan huomiota tulee kiinnittää tilastoista välittyviin yleisiin kehityssuuntiin. Erityisen varovainen tulee olla vertailtaessa Neuvostoliiton kauden tilastoja nykyisiin.

Tutkimusta varten haastateltiin pääasiassa puhelimitse noin kymmentä suomalaisyritystä. Lisäksi haastateltiin suomalaisen maatalouskonealan tulevaisuuden haasteista tutkimusta tekeviä tutkijoita. Suomalaista maatalouskonealaa koskevissa käsityksissä on lisäksi nojaututtu FINPRO:n vuonna 2000 julkaisemaan Agritec Finland Kansainvälistymisstrategiaan.

2. Maatalous 1990-luvulla

- **Nykytilanteen vertaaminen Neuvostoliiton kauteen harhaanjohtavaa**
- **Maatalouden kehitys ja kasvukaan eivät johda takaisin Neuvostoliiton aikaisiin rakenteisiin ja tuotantomääriin**
- **1990-luvulla syntyneet uudet rakenteet avainasemassa tulevan kehityksen suhteen**

Ukrainan maatalous on joutunut sopeutumaan syvään toimintaympäristön muutokseen 1990-luvun alusta lähtien. Lähes kaikki suoraan tai välillisesti maatalouden kehitykseen vaikuttavat tekijät ovat muuttuneet. Tässä luvussa pyritään muodostamaan perusteellinen kuva maatalouden kehityksestä 1990-luvulla. Analyysin tavoitteena on maataloudesta luodun käsityksen pohjalta pystyä analysoimaan sen tulevaa kehitystä.

Vaikka maatalouden toimintaympäristö on ratkaisevasti muuttunut, Ukrainan nykyisen maatalouden vertailukohtana pidetään usein yhä Neuvostoliiton kauden maataloutta. Vertailu ei kerro paljonkaan maatalouden nykyisestä todellisesta potentiaalista ja mahdollisuuksista saavuttaa se, koska olosuhteet ovat kovin erilaiset. Viime vuosikymmenen kehityksestä on tärkeää löytää syntyneet menestyksekkäät ja elinkelpoiset rakenteet.

Koska 1990-luvun kehitys pohjautuu kuitenkin suunnitelmatalouden aikana luotuihin rakenteisiin, on lyhyt analyysi Ukrainan maataloudesta osana Neuvostoliittoa on välttämätön. Vain sen tuntien ovat monet 1990-luvun kehityksen keskeiset piirteet ymmärrettävissä. On epärealistista odottaa, että esim. Neuvostoliiton aikaiset tuotantomäärät olisivat ainakaan kaikilla tuotantosektoreilla saavutettavissa uudelleen, koska ne perustuivat erilaisiin maatalouden toimintaperiaatteisiin.

Oli selvää, että Neuvostoliiton aikana maatalouteen luodut rakenteet eivät toimineet markkinaolosuhteissa. Maatalouden kokonaistuotanto laski 1990-luvulla. Suurtilat joutuivat vaikeuksiin, ja yksityispalstojen osuus kokonaistuotannosta kasvoi. Maatalouden tuotantosektorit selvisivät hyvin vaihtelevasti uusissa olosuhteissa. Sektorittainen tarkastelu havainnollistaa sektorien vaihtelevan kehityksen syitä ja analysoi niiden tulevia mahdollisuuksia. Kunkin tuotteen osalta esitellään tuotannon, kylvöalojen, hehtaarisatojen – karjatalouden osalta karjan määrän – kehitys sekä valmiiden tuotteiden toimitusten jakautuminen eri kanaviin.

Tuotteittaisen analyysin jälkeen analysoidaan maatalouspolitiikkaa keskittyen maa-reformiin, maatalouden rahoitukseen sekä suurtilojen asemaan. Maatalouspolitiikan puutteellisuus ja vähäiset käytettävissä olevat resurssit ovat merkittävä syy maata-

louden kehityksen taustalla. Aivan maatalouden kehitystä analysoivan luvun lopussa esitellään mm. viime vuosien lainsäädännön muutosten aikaansaamaa, mahdollisesti hyvinkin tärkeää muutosta parempaan.

2.1 Ukrainan maatalous osana Neuvostoliittoa

- Ukrainalla keskeinen merkitys Neuvostoliiton maataloudessa
- Maatalous kehittyi sektorin ulkopuolisen tuen varassa ja tuli siitä riippuvaiseksi
- Neuvostoliiton kaudella laiminlyödyt tilatason aloitteellisuus, tuotannon kannattavuus ja markkinointi nyt avainasemassa
- Ukraina oli riippuvainen Neuvostoliiton markkinoista ja tuotantopanoksista

Ukrainan maatalouden ja elintarvikesektorin nykyisten vaikeuksien juuret ovat Neuvostoliiton kaudella muodostuneissa rakenteissa. Rakenteet pitää ymmärtää hyvin laajasti, ei vain esimerkiksi maatilojen koon ja organisaatiomuodon kysymyksinä. Maatalous- ja elintarvikesektori toimivat riippuvaisina yleisestä talouspolitiikasta, kauppapolitiikasta ja pankkijärjestelmästä. Ukrainan maatalouden ja elintarvikesektorin muuttuminen potentiaalisesta markkinasta aidosti houkuttelevaksi on pitkälti riippuvainen maatalouden ja elintarvikesektorin ulkopuolisesta kehityksestä.

Ukrainassa maatalous- ja elintarvikesektorilla on suurempi kansantaloudellinen merkitys kuin esimerkiksi Venäjällä. Ukrainan maatalouden olisi kyettävä kehittymään vähintään omillaan toimeen tulevaksi ja ehkä jopa muuta taloutta tukevaksi sektoriksi. Ukrainalla ei ole Venäjän tavoin verraten vakaita öljystä ja kaasusta virtaavia valuuttatuloja, joiden turvin maataloutta voitaisiin tukea.

Oheinen taulukko havainnollistaa maatalouden osuuden kansantuotteesta, työvoimasta sekä maaseutuväestön osuuden koko väestöstä. Vaikka maatalouden osuus kansantuotteesta on supistunut, on sen osuus työvoimasta jopa hieman kasvanut. Maaseutuväestön osuus on lähes kolmannes koko väestöstä.

Taulukko 2.1. *Maatalouden osuus kansantuotteesta, työvoimasta sekä maaseutuväestön osuus koko väestöstä (OECD 1998, Derzhkomstat 2001c).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Maatalouden osuus BKT:sta, %	25	22	21	22	15	15	13	14	14	–	–
Maatalouden osuus työvoimasta, %	20	19	20	20	21	22	21	22	22	22	22
Maaseutuväestön osuus, %	33	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32

--ei tietoa

Neuvostoliiton kaudella Ukrainan maatalous ja elintarviketuotanto kehittivät sektorin ulkopuolisen tuen varaan. Ukrainan maatalouteen tehnyt mittavat investoinnit ja tuotannon edellytyksiksi muodostuneet runsaat ja halvat tuotantopanokset olivat mahdollisia osana Neuvostoliiton kansantaloutta. Maatalous- ja elintarvikesektori tottui asemaansa osana suurta kansantaloutta. Järjestelmä ei kannustanut oma-aloitteisuuteen, toiminnan kannattavuuteen eikä aktiivisuuteen tuotannon markkinoinnissa. Kaikki nämä ovat nyt menestyvän toiminnan ehdottomia edellytyksiä.

Neuvostoliiton vuosina maataloudesta kehittyi maaseudun selkäranka, ja koko maaseudun kehittäminen tapahtui maatalouden kautta. Samalla luotiin varma maatalouden rakenteiden muutosta jarruttava voima. Vaikka 1990-luvulla olisikin kyetty löytämään toimivia malleja maatalouden uudistuksiin, on epätodennäköistä, että uudistuksin olisi kyetty löytämään ratkaisu koko maaseudun ongelmiin. Maaseudun 15 miljoonaa ihmistä ovat merkittävä tilatason uudistuksia hidastava tekijä.

Ukrainan merkitys Neuvostoliiton elintarviketuotannossa oli keskeinen. Luonnonmaantieteellisten tekijöiden suhteen edellytykset maataloudelle olivat muihin entisen Neuvostoliiton alueisiin verrattuna hyvin suotuisat ja keskimääräiset hehtaarisadot Neuvostoliiton korkeimpia. Esimerkiksi vehnän keskimääräinen hehtaarisato vuosina 1985-90 oli noin 34 sentneriä hehtaarilta (Venäjällä 17), sokerijuurikkaan 285 (Venäjällä 222) ja auringonkukan 17 (Venäjällä 12.5) (Statistitsheskij komitet sodruzhestva 1992).

Myös maatalouden harjoittamisen muut edellytykset olivat maan muihin osiin verrattuna hyvin suotuisat. Työvoiman määrä maataloudessa oli riittävä, investointeja tuotantopanoksiin tehtiin verrattain paljon ja maatalouden pitkät perinteet takasivat Neuvostoliiton sisäisessä vertailussa menestyksekkään maatalouden harjoittamisen. Vaikka Ukrainan maatalous ei ollutkaan Neuvostoliiton kärkitasoa vertailtaessa investointeja tai tuottavuutta työntekijää kohti, johtui tämä pikemminkin työntekijöiden suuresta määrästä kuin vähäisistä investoinneista.

Vaikka Ukrainan maataloudella oli verraten hyvä asema Neuvostoliitossa, ovat nykyiset vaikeudet siis pitkälti peräisin silloin luoduista rakenteista. Ukrainan maatalouden toimintamallit antoivat suhteellisen hyvät edellytykset toimia osana Neuvostoliiton maataloutta ja elintarvikehuoltoa, mutta eivät luoneet edellytyksiä toimia markkinaolosuhteissa. Ukrainan maatalouden uusi nousu riippuu siis kyvystä luoda uudet toimintamallit koko toimialalle.

Kuten muukin Neuvostoliiton tuotanto koko maatalous- ja elintarvikesektori oppi toimimaan osana suunnitelmataloutta. Tähän kuului tuottaa suunnitelmissa mää-

rätyt tonnit annettujen tuotantopanosten turvin. Maatalouteen ja elintarviketuotantoon kuului siis tietty passiivisuus sekä tuotantopanosten hankinnan että valmiiden tuotteiden markkinoiden suhteen. Ukrainan maatalouden toimintamallien keskeinen piirre Neuvostoliiton kaudella oli riippuvuus muiden neuvostotasavaltojen tuotantopanoksista ja markkinoista. Tuotteet löysivät markkinansa Moskovasta ohjatun tavaravaihdon puitteissa ilman Ukrainassa olleiden toimijoiden aktiivisia ponnisteluja. Sopeutuminen sekä tuotantopanosten hankinnassa että valmiiden tuotteiden markkinoilla tapahtuneisiin muutoksiin on keskeinen osa elintarvike-sektorin sopeutumisesta markkinaolosuhteisiin ja keskeistä myös tämän tutkimuksen tavoitteiden kannalta.

Maatalouden tuotantopanosten ja etenkin maatalouskoneiden tuotanto oli Neuvostoliitossa voimakkaasti keskittynyttä. Suuri osa yrityksistä oli sellaisia, että ne tuottivat kukin selvästi yli puolet kunkin maatalouskoneen tuotannosta, monissa tapauksissa yksi tehdas tuotti kaikki Neuvostoliitossa käytössä olleet tietyt tyyppiset maatalouskoneet (Snyder 1993).

Maatalouskoneiden tuotanto oli keskittynyt Venäjälle ja Valko-Venäjälle, vähäisemmässä määrin Ukrainaan ja muihin neuvostotasavaltoihin. Ukrainassa tuotettiin mm. rehulaitteistoja, rehumurskaimia, istutuskoneita, traktoreita ja laitteistoja torjunta-aineiden levitykseen, vihannesten ja sokerijuurikkaan istutuskoneita, lannoitteiden levityskoneita ja sokerijuurikkaiden korjuukoneita. Ehkä huomattavin puute oli puimureiden tuotannon puuttuminen. Ne tuotettiin Venäjällä. Koneiden lisäksi Ukrainan maatalous oli erittäin riippuvainen muiden tasavaltojen toimittamista lannoitteista ja polttoaineista.

Ukrainan maatalouden ja elintarviketuotannon infrastruktuuri kehitettiin palvelemaan Neuvostoliiton elintarvikehuoltoa. Kuljetus- ja varastoinfrastruktuuri oli rakennettu ottaen ensisijaisesti huomioon strategiset ja valtakunnan elintarvikehuoltoon liittyvät tekijät, ei niinkään taloudellisen kannattavuus. Esimerkiksi viljan osalta se merkitsi sitä, että viljavarastot sijaitsivat verraten kaukana alkutuotannosta (Striwe 2001). Tämä lisää vieläkin mm. kuljetuskaluston tarvetta sadonkorjuuajkaan ja nostaa kustannuksia.

Huolehtiminen Neuvostoliiton elintarvikehuollosta merkitsi myös satamien laitteistojen soveltuvuutta ensisijaisesti viljan tuontiin eikä vientiin. Neuvostoliiton työnjaossa Ukraina rakennettiin elintarvikkeiden jalostuskapasiteettia palvelemaan koko Neuvostoliiton tarpeita. Eriyisen selvästi tämä näkyy sokerin osalta. Myös lihaa ja etenkin lihasäilykkeitä tuotettiin huomattavia määriä muiden tasavaltojen käyttöön. Ukrainalla on siis ollut tietyillä sektoreilla selvä ylikapasiteetti kotimarkkinoita varten. Kotimarkkinoiden kysynnän turvin näiden tuotantosektorien tuotannot eivät pysty kasvamaan kymmenen vuoden takaiselle tasolle.

Koska Neuvostoliiton aikana Ukrainan maatalous rakennettiin palvelemaan koko maata, uudet olosuhteet 1990-luvulla merkitsivät huomattavaa epäsuhtaa yhtäältä alan olemassa olevan infrastruktuurin ja toimintamallien ja toisaalta muuttuneen toimintaympäristön ja uusien tarpeiden välillä. Ilman mittavia investointeja Ukraina ei ole ollut kykenevä sopeutumaan. Sopeutuminen olisi vaatinut ensinnäkin fyysisen infrastruktuurin muokkaamista soveltuvaksi toimimaan tasapainoisesti sekä kotimarkkinoita, IVY/Venäjä-markkinoita ja maailmanmarkkinoita ajatellen. Yritystason toimintamallien osalta olisi vaadittu sopeutumista sekä tuotantopanosten että valmiiden tuotteiden hintojen muutoksiin. Oman lisänsä tähän toivat sekä tuotantopanosten että valmiiden tuotteiden osalta IVY-maiden itsenäistyminen ja niiden välisen kaupan muuttuminen ulkomaankaupaksi.

2.2 Maataloustuotannon kehitys 1990-luvulla

2.2.1 Tuotannon lasku ja kannattavuus

- **Kannattavuus nousi ohjaamaan tuotantoa**
- **Yksityispalstojen osuus tuotannosta kasvoi selvästi**
- **Karjatalouden tuotanto ja osuus kokonaistuotannosta laskivat**
- **Erot tuotantosektoreiden välillä suuria**

Ukrainan maataloustuotanto laski selvästi 1990-luvulla ja koko alan kehityksessä oli suuria vaikeuksia. Karjan määrä väheni ja sen tuottavuus laski. Kasvintuotannon kykyä ei kokonaisuutena merkittävästi muuttunut, mutta viljelykasvien välillä tapahtui muutoksia. Yleisesti ottaen hehtaarisadot laskivat.

Selvintä tuotannon lasku on ollut karjataloudessa (taulukko 2.2). Karjatalouden tuotanto oli laskenut verrattuna vuoden 1990 tuotantoon vuoteen 2000 mennessä selvästi alle puoleen (42%:iin). Erytisen selvä tuotannon lasku oli suurtilojen karjataloudessa, jossa tuotanto laski 1990-luvulla alle viidesosaan (17%:iin). Kasvinviljelyn kokonaistuotanto laski noin kolmanneksen. Etenkin viljasato vuonna 2000 oli huono, ja vertailu nimenomaan vuosien 1990 ja 2000 saa tuotannon laskun näyttämään hyvin suurelta. Kasvinviljelyn kokonaistuotanto yksityispalstoilla kasvoi noin 50 %. Kasvintuotannon osuus maatalouden kokonaistuotannosta nousi 1990-luvulla noin kymmenen prosenttia 50%:sta 60%:iin (taulukko 2.3).

Vastaavasti karjatalouden osuus putosi 50%:sta noin 40%:iin. Muutosta voidaan pitää positiivisena siirtymisenä tehokkaampaan resurssien käyttöön, ja se muistuttaa läheisesti Venäjän maataloustuotannossa tapahtunutta muutosta. Karjatalouden toiminta Neuvostoliitossa perustui halpana rehuna käytettyyn tuontiviljaan. Kotimainen karjatalous ei ole pystynyt sopeutumaan uusien olosuhteiden vaatimuksiin, vaan karjatalouden huono kannattavuus on johtanut tuotannon laskuun. Yksityispalstojen karja-

talous pystyi sopeutumaan paremmin, mutta senkin tuotanto laski noin kymmenen prosenttia.

Taulukko 2.2. *Maatalouden kokonaistuotannon, kasvinviljelyn ja karjatalouden tuotannon lasku 1990-luvulla (1990 = 100) (Derzhkomstat 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Maatalouden kokonaistuotanto	100	89	80	80	68	65	59	58	52	49	53
Karjatalous	100	91	75	69	63	56	51	44	45	44	42
– yksityispaistoilla	100	97	91	91	90	86	86	85	88	89	91
– suurtiloilla	100	87	67	57	50	41	32	23	24	21	17
Kasvinviljely	100	83	84	93	72	74	67	71	59	53	64
– yksityispaistoilla	100	97	128	147	119	131	139	140	124	109	153
– suurtiloilla	100	79	69	75	56	55	44	49	38	34	35

Taulukko 2.3. *Kasvinviljelyn ja karjatalouden osuus (%) maatalouden kokonaistuotannosta vuosina 1990-2000 (Derzhkomstat 2001b)*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Karjatalous, %	50	52	47	42	47	43	43	38	43	45	39
Kasvinviljely, %	50	48	53	58	53	57	57	62	57	55	61

Suurtilojen osuuden selvä väheneminen kokonaistuotannosta sekä kasvinviljelyssä että karjataloudessa on ollut ilmeinen kehityssuunta 1990-luvulla. Ukrainan maataloustuotanto on pirstoutunut yksityispaistoille. Selvintä kehitys on ollut karjataloudessa (yksityispaistojen osuus 73%), mutta myös kasvinviljelyn tuotannosta 59% on yksityispaistoilla (taulukko 2.4).

Suurtilojen tuotannon laskua korostavan yleiskuvan taustalla on kuitenkin monivaihteisempi kehitys, jonka puitteissa on löydettävissä verraten vakaasti toimivia tuotantosektoreita ja toimintamalleja. Tuotannon lasku on ollut vähäisintä kannattavilla sektoreilla ja suurinta kannattamattomilla sektoreilla. Vaikka tätä ei olisikaan virallisesti asetettu maatalouspolitiikan tavoitteeksi, ovat markkinamekanismit – mm. tuotannon kannattavuus – selvästi nousseet ohjaamaan maataloustuotannon kehitystä. Maatalouspolitiikan avulla tuskin lähivuosinakaan kyetään jarruttamaan kannattamattomien sektorien alamäkeä. Siksi Ukrainan maatalouden tulevaa suuntaa voidaan arvioida 1990-luvun kehityksen perusteella. Kannattavuuteen vaikuttaa lyhyellä aikavälillä lähinnä

Taulukko 2.4. *Maatalouden kokonaistuotannon sekä erikseen kasvinviljelyn ja karjatalouden tuotannon jakautuminen (%) suurtilojen ja yksityispaalojen kesken 1990-2000 (Derzhkomstat 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Kokonaistuotanto	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Suurtilat	71	67	61	58	56	53	46	45	42	41	35
Yksityispaalat	29	33	39	42	44	47	54	55	58	59	65
Karjatalous	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Suurtilat	66	64	59	55	52	48	42	35	34	32	27
Yksityispaalat	34	36	41	45	48	52	58	65	66	68	73
Kasvinviljely	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Suurtilat	75	71	62	61	59	56	49	52	48	49	41
Yksityispaalat	25	29	38	39	41	44	51	49	52	51	59

sadon suuruus. Suuri sato laskee hintoja, mikä saattaa vaikuttaa seuraavan vuoden tuotantosuunnan valintaan. Tämä koskee lähinnä viljaa. Selvästi kannattamattomat sektorit, kuten sokerijuurikkaan viljely ja suurtilojen karjatalous vaativat rakenteellisia muutoksia koko toimialan tasolla pystyäkseen kannattavaan tuotantoon.

Tuotteiden kylvöalojen kehityksellä ja tuotannon kannattavuudella oli 1990-luvulla yhteys. Kannattavimpien tuotteiden kylvöalat kasvoivat kannattamattomien kustannuksella. Erityisen selvästi kasvoi auringonkukan viljelyala ja vähentyi sokerijuurikkaan viljelyala. Auringonkukan osuus kylvöalasta kasvoi 5.1%:sta 10.8%:iin vuosien 1990 ja 2000 välisenä aikana. Samaan aikaan sokerijuurikkaan osuus kylvöalasta laski 5%:sta 3.1%:iin. Viljan osuus kylvöalasta kasvoi hieman, 45%:sta 50%:iin. Karjatalouden kannattamattomuudesta kertoo rehukasvien kylvöalan osuuden vähentyminen 37%:sta 26%:iin. Vuosikymmenen kuluessa tapahtui kylvöalojen suhteen siis selvä siirtymä kannattaviin tuotantosuuntiin.

Tulevaisuudessakin voidaan olettaa, että resurssit keskittyvät kannattavaan tuotantoon, ja näiden sektorien osuus kokonaistuotannosta kasvaa. Vielä jonkin aikaa resurssien keskittyminen voi merkitä resurssien (työvoiman, koneiden, maan) siirtymistä kannattamattomasta tuotannosta kannattavaan, mutta keskipitkällä aikavälillä maatalouden investoinnit keskittyvät parhaiten kannattaviin tuotantomuotoihin.

Maatalouden yleinen kehitys Ukrainassa muistuttaa monilta osiltaan Venäjän kehitystä. Etenkin karjatalouden tuotanto on keskittynyt yksityispaaloille ja sekä lihan että mai-

don alkutuotanto ja jalostus ovat vähentyneet huomattavasti. Kasvinviljelyssä etenkin viljan ja auringonkukan viljely on yhä keskittynyt suurtiloille. Sen sijaan perunan, vihannesten ja juuresten tuotanto on keskittynyt yksityispalstoille. Sokerijuurikkaan tuotanto on pudonnut huomattavasti, ja sen tuotanto keskittyy yhä suurtiloille.

Maatalouden rakenteellisiin muutoksiin ovat elintarvikeketjun sisäisten ongelmien lisäksi olleet syynä niin kuluttajien kysynnän lasku kuin talouden yleinen epävarmuuskin. Maatalouden tuotannon laskua ei voi käsitellä irrallaan koko elintarvikeketjun eikä muiden maatalouteen liittyvien toimialojen kehityksestä. Elintarvikkeiden jalostuksen ongelmat heijastuvat väistämättä maatalouteen samoin kuin tuotantopanosten tuotannossa ja hankinnoissa tapahtuneet muutokset.

2.2.2 Karjatalous

- **Kysynnän lasku ja tuotantopanosten kallistuminen ajoivat suurtilojen tuotannon vaikeuksiin**
- **Yksityispalstojen osuus tuotannosta kasvoi ohi suurtilojen**
- **Suurtilojen tuotanto hajautuu useisiin eri toimituskanaviin**
- **Maitoa jalostukseen myös yksityispalstoilta**

Selvimmät yksittäiset syyt karjatalouden tuotannon laskuun koko Neuvostoliiton alueella ovat maito- ja lihatuotteiden kysynnän lasku ja tuotantopanosten kallistuminen. Neuvostoliiton karjatalous perustui halpaan rehuviljaan, jota tuotiin runsaasti ulkomailta. Tuontiviljan sekä muiden tuotantopanosten selvä kallistuminen ovat tehneet suurtilojen karjataloudesta pääsääntöisesti kannattamatonta. Tuotannon kannattamattomuuden ja kysynnän vähentymisen vuoksi karjatalouden harjoittaminen keskittyy yksityispalstoille, jonne myös suurtilojen karjaa siirtyy esimerkiksi vastineeksi maksamattomista palkoista. Alla oleva taulukko havainnollistaa sekä suurtilojen että yksityispalstojen karjan määrässä tapahtuneet muutokset.

Kokonaisuutena eläinten määrä tiloilla on pudonnut selvästi alle puoleen. Nautakarjan osalta karjan määrä suurtiloilla on pudonnut noin neljännekseen. Sikojen osalta määrä on vähentynyt alle viidennekseen. Sen sijaan yksityispalstoilla sekä nautakarjan että sikojen määrä on hieman kasvanut, mutta se ei ole mitenkään kyennyt korvaamaan määrän laskua suurtiloilla.

Sekä lihan että maidon tuotannossa yksityispalstojen merkitys on kasvanut huomattavaksi; ne tuottavat enemmän kuin suurtilat. Yksityispalstojen tuotanto turvaa maaseudun väestön elintarvikehuollon, mutta sen käyttö elintarviketeollisuuden raaka-aineena on ongelmallista. Vaikka esim. maitoa toimitetaan yksityispalstoilta huomattavia määriä myös jalostukseen, järjestely on elintarviketeollisuuden näkökulmasta kallis ja on vaatinut investointeja.

Taulukko 2.5. *Karjan määrä yhteensä sekä erikseen suurtiloilla ja yksityispaistoilla (miljoonaa eläintä) (Derzhkomstat 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nautakarjaa											
Yhteensä	24.6	23.7	22.5	21.6	19.6	17.6	15.3	12.8	11.7	10.6	9.4
Suurtiloilla	21.1	20.2	18.8	17.7	15.8	13.7	11.6	9.0	7.9	6.7	5.0
Yksityispaistoilla	3.5	3.5	3.6	3.9	3.9	3.9	3.7	3.8	3.8	3.9	4.4
Nautakarjasta lehmä											
Yhteensä	8.4	8.3	8.1	8.1	7.8	7.5	7.0	6.3	5.8	5.4	5.0
Suurtiloilla	6.2	6.0	5.6	5.5	5.1	4.6	4.1	3.3	2.9	2.5	1.9
Yksityispaistoilla	2.2	2.3	2.4	2.6	2.8	2.9	2.9	2.9	2.9	3.0	3.1
Sikojia											
Yhteensä	19.4	17.8	16.2	15.3	13.9	13.1	11.2	9.5	10.1	10.1	7.7
Suurtiloilla	14.1	12.6	10.9	9.7	8.1	7.2	5.5	4.0	4.3	4.1	2.4
Yksityispaistoilla	5.4	5.3	5.2	5.5	5.9	6.0	5.7	5.5	5.8	6.0	5.2

Taulukko 2.6 *Lihan ja maidon tuotanto maatiloilla yhteensä sekä erikseen suurtiloilla ja yksityispaistoilla (miljoonaa tonnia) (Derzhkomstat 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Lihan tuotanto yht.	4.4	4.0	3.4	2.8	2.7	2.3	2.1	1.9	1.7	1.7	1.7
Suurtiloilla	3.1	2.8	2.2	1.7	1.5	1.1	0.89	0.66	0.50	0.48	0.46
Yksityispaistoilla	1.3	1.3	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
Maidon tuotanto yht.	24.5	22.4	19.1	18.4	16.1	17.3	15.8	13.8	13.8	13.4	12.7
Suurtiloilla	18.6	16.5	13.0	11.7	10.9	9.4	7.7	5.4	5.3	4.7	3.7
Yksityispaistoilla	5.9	5.9	6.2	6.7	7.2	7.8	8.2	8.3	8.5	8.6	9.0

Molemmat taulukot havainnollistavat elintarviketeollisuuden raaka-ainepohjan rapautumista. Vielä vuonna 1990 jopa 95% suurtilojen tuottamasta lihasta päätyi suoraan jalostukseen. Suurtilojen taloudelliset vaikeudet 1990-luvulla mm. palkanmaksun suhteen ovat hankaloittaneet elintarvikehuollon raaka-aineen saantia. Suurtilat joutuvat luovuttamaan lihaa ja maitoa työntekijöilleen palkan korvikkeena. Myös barterin osuus tuotannon realisoinnissa on huomattava, joskin se on ollut viime aikoina laskussa. Lisäksi tilojen itsensä harjoittama myynti vähentää suoraan elintarviketeollisuuden raaka-aineeksi päätyvää osuutta tuotannosta.

Taulukko 2.7. *Suurtilojen tuottaman lihan* toimitukset eri kanavittain (1000 tonnia) (Derzhkomstat 2001d).*

	1990	1991	1995	1998	1999	2000
Lihan toimitukset yhteensä	4422	4188	1896	1017	968	969
Jalostusorganisaatioille, ml. kulutusosuuskunnat	4195	3675	875	253	226	209
Markkinoille	78	261	496	304	314	372
Työntekijöille palkan asemasta**	145	244	311	328	310	315
Barterina	4	8	198	132	118	74
Muut toimituskanavat	0	0	17	0	0	0

* = sisältää myös siipikarjan lihan.

** = sisältää ruokaloiden kautta jaetut elintarvikkeet

Vaikka osa markkinoiden kautta myytävästä lihasta voi päätyä jalostettavaksi lihajalostusteollisuuteen, havainnollistaa taulukko selvästi, että kaikki suurtiloillakaan tuotettava liha ei päädy jalostettavaksi.

Lihasta tuottajalle maksettavat keskimääräiset hinnat vaihtelevat huomattavasti eri myyntikanavien kesken (taulukko 2.8). Kotimarkkinoilla parhaan hinnan tuottajalle maksoivat jalostusorganisaatiot. Lihan vientihinnat olivat kuitenkin lähes kaksinkertaiset verrattuna kotimarkkinoihin.

Taulukko 2.8. *Lihasta tuottajalle maksettava hinta eri kanavia käytettäessä vuonna 2000 (USD/tonni) (Derzhkomstat 2001d).*

	Jalostusorganisaatioille	Kulutusosuuskunnille	Väestölle*	Markkinoille**	Barterina	Vienti	Keskimääräinen tuottajahinta
Naudanliha	476	339	360	359	350	900	381
Sianliha	659	445	559	589	564	–	592

* = sisältää palkan asemasta annetut sekä ruokaloiden kautta jaetut elintarvikkeet

** = sisältää mm. toreilla ja kaupoissa suoraan myytävät elintarvikkeet

Maidon osalta tilanne on pitkälti samankaltainen kuin lihan. Käytännössä kaikki (99%) suurtilojen tuottama maito päätyi jalostusorganisaatioille vuonna 1990. Sen jälkeen tilanne on muuttunut selvästi. Maidon tuotannon absoluuttisen laskun lisäksi jalostusorganisaatioille toimitettavan maidon suhteellinen osuus on vähentynyt selvästi, mutta ei aivan niin paljon kuin lihan osalta. Sekä maidon että lihan osalta barterin osuus ja absoluuttinen määrä kääntyivät vuonna 2000 laskuun. Barterin kautta

myytävien lihan ja maidon määrän tai osuuden ei odoteta kasvavan lähitulevaisuudessa (haastattelu Aleksachiuk 2001).

Taulukko 2.9. *Suurtilojen tuottaman maidon toimitukset eri kanavittain vuosina 1990-1991, 1995, 1998-2000 (1000 tonnia) (Derzhkomstat 2001d).*

	1990	1991	1995	1998	1999	2000
Maidon toimitukset yhteensä	18023	15552	6766	3601	3241	2684
Jalostus-organisaatiolle	17871	15336	5897	2456	2070	1779
Markkinoille	19	44	600	597	616	569
Työntekijöille palkan asemasta	133	171	209	329	321	207
Barterina	–	1	57	220	233	128

Vaikka jalostukseen myytävän maidon osuus on laskenut tasaisesti 1990-luvulla, maksavat maitoa jalostavat meijeriteollisuuden yritykset kuitenkin muita toimituskanavia parempia hintoja (taulukko 2.10). Kyse on vuoden keskimääräisistä hinnoista eikä alla oleva tilasto paljasta eroja myöskään alueiden ja meijereiden välillä. Jalostusteollisuus ei myöskään maksa välttämättä koko hintaa heti maidon saatuaan, vaan maatalous voi joutua odottamaan saataviaan. Kyse on siis maataloudelle maksettavien tuottajahintojen keskiarvosta. Paikoin teollisuudelle myynti ei ole houkuttelevaa. Tilasto hintatiedoista ovat korkeintaan suuntaa antava.

Taulukko 2.10. *Maidosta tuottajalle maksettava hinta eri kanavia käytettäessä vuonna 2000 (USD/tonni)(Derzhkomstat 2001d).*

	Jalostus-organisaatiolle	Kulutus-osuus-kunnille	Väestölle	Markkinolle	Barterina	Keskimääräinen tuottajahinta
Hinta v. 2000	101	112	97	90	90	99
Muutos verr. vuoteen 1999	+48%	+53%	+ 3 2 %	+ 3 9 %	+ 3 7 %	+ 4 6 %

Maidon ja lihan tuotannon merkittävä kasvu ei ole lyhyellä aikavälillä todennäköistä, joskin asiantuntijat odottavat varovaista kasvua parin seuraavan vuoden aikana. Kasvun oletetaan olevan kolme prosenttia vuonna 2002 ja 4.3% vuonna 2003. Vuonna 2001 hyvän viljasadon odotetaan laskevan rehun hintaa ja helpottavan sen saatavuutta. Tammi-toukokuussa 2001 karjatalouden tuotanto kasvoi kuusi prosenttia edelliseen vuoteen verrattuna, mutta karjan määrä on jatkanut laskuaan (UkrAgroKonsult 2001b). Kestävän kasvun edellytykset ovat siis vielä hataralla pohjalla.

Lihan tuotannossa nopeimpaan kasvuun pystyy siipikarjan tuotanto johtuen lyhyestä tuotantosyklistä. Myös sianlihan tuotannon odotetaan kehittyvän nopeammin kuin naudanlihan tuotannon. Sijoitettu pääoma tuottaa voittoa kaikkein hitaimmin naudanlihan tuotannossa.

Yleisesti karjan tuottavuus on alhainen. Keskimääräinen maidontuotanto lehmää kohti ei 1990-luvulla ole merkittävästi muuttunut. Vuonna 1990 keskimääräinen maidontuotanto oli 2863 kiloa vuodessa. Tuotanto oli alimmillaan vuonna 1997 (1988 kiloa), mutta nousi vuoteen 1999 mennessä 2358 kiloon.

Tukipolitiikan avulla on pyritty kannustamaan teurastamoille myytävän lihakarjan kasvatusta painavammaksi. Karjankasvattajille maksetaan ylimääräistä tukea teurastamoille myytävistä yli 375 kg painavista naudoista.

Karjan tautitilanne on Ukrainassa parempi kuin useissa muissa IVY-maissa. Hullun lehmän tautia ei ole. Karjasta löytyvästä pernarutosta on uutisia ajoittain. Sen sijaan suu- ja sorkkatautia ei Ukrainassa ole viime aikoina tavattu. Aivan yllättävää sen löytyminen ei olisi, koska sitä on mm. Georgiassa, Kazahstanissa ja Armeniassa (UkrAgroKonsult 2001a).

Karjatalouden kehityksen esteenä on ollut myös valtion maatalousakatemian kyvyttömyys ohjata muutosta. Sen henkilöstön korruptoituneisuus estää mm. tuottavamman karjan jalostuksen ja käyttöönoton (haastattelu Homiak 2001).

Karjatalous ei siis laajasti ottaen ole kyennyt sopeutumaan toimintaympäristön muutokseen. Tuotanto on hajautunut yksityispalstoille, missä tehokas tuotanto elintarviketeollisuuden tarpeisiin ei ole mahdollista. Lihajalostusteollisuus joutuu ajoittain tuomaan lihaa raaka-aineeksi mm. Puolasta (haastattelu Aleksachiuk 2001). Karjatalouden sopeuttaminen uusiin olosuhteisiin vaatii suuria investointeja maatalouteen ja jalostukseen.

2.2.3 Kasvituotanto

- Keskeisenä ongelmana koko arvoketjun tehottomuus
- Auringonkukka menestynyt parhaiten, vilja hyvin, sokerijuurikas huonosti
- Alkutuotanto heikossa asemassa verrattuna arvoketjun muihin toimijoihin

2.2.3.1 Viljakasvit

- Hehtaarisadot alentuneet huomattavasti, kylvöala vain vähän
- Barterin merkitys suuri 1990-luvulla, nyt merkitys vähentynyt
- Viljantuotanto houkuttelee uusia yrittäjiä ja investoijia maatalouteen
- Suuri viljasato vuonna 2001

Luonnonmaantieteelliset edellytykset viljan viljelylle ovat Ukrainassa hyvin otolliset, ja Ukraina tuotti aikanaan huomattavia määriä viljaa Neuvostoliiton muille tasavalloille. Viljan tuotanto kohtasi kuitenkin 1990-luvulla monia vaikeuksia, jotka ovat estäneet Ukrainaa hyödyntämästä tuotantopotentiaaliaan.

Vilja tuotantosektorina havainnollistaa erinomaisesti koko elintarvikesektoria vaivaavia heikkouksia, jotka eivät liity pelkästään maatalouteen ja elintarviketuotantoon vaan laajemmin transitiotalouksien ongelmiin. Viljan tuotantoa, jalostusta ja kuljetusta vaivaavat heikkoudet on ratkaistava, koska infrastruktuurin heikkouksien vuoksi alkutuotantoon asti päätyvä hyöty on rajallinen. Yksittäiset parannukset – esim. investoinnit koneisiin – eivät tuota suurta hyötyä, koska koko jalostusketjun puutteellinen toiminta mitätöi saatavan hyödyn. Esimerkiksi tuotannon kasvattaminen voi haihtua kuljetus- ja varastointikapasiteetin puutteisiin.

Viljasato laski puoleen 1990-luvun lopussa verrattuna vuoden 1990 tuotantoon. Sato ei vähentynyt tasaisesti 1990-luvulla, vaan 1990-luvulla oli myös hyvistä sääoloista johtuneita suotuisia satovuosia. Viljasadon vähentyminen johtuu pääasiassa hehtaarisatojen laskusta, koska korjuuala on vähentynyt vain noin 15%. Vuoden 2001 viljasato oli edellisiin vuosiin verrattuna huomattavan hyvä. Loppusyksyllä sadoksi arvioitiin yli 35 miljoonaa tonnia (Ministerstvo agrarnoj politiki 2001).

Taulukko 2.11. *Viljan kokonaissadon, hehtaarisadon ja korjuualojen kehitys 1990-luvulla (APK- Inform 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Viljasato, milj. tonnia	51.0	38.7	38.5	45.6	35.5	33.9	24.6	35.5	26.5	24.6	24.5
Sato, sentneriä/ha	35.1	26.5	27.9	32.1	26.8	24.3	19.6	24.5	20.8	19.7	19.4
Korjuuala, milj. ha	14.5	14.6	13.8	14.2	13.2	14.0	12.5	14.5	12.8	12.5	12.6

Viljan viljely on yhä pitkälti keskittynyt suurtiloille. Ne tuottivat vuonna 2000 noin 82% viljasadosta. Suurtilat myyvät viljan useita eri kanavia pitkin. Vielä vuonna 1990 vilja myytiin pääasiassa jalostusorganisaatioille. Viime vuosikymmenen kuluessa jalostusorganisaatioille myydyn viljan määrä romahti ja muut toimituskanavat kasvativat osuuttaan. Barterin osuus viljan toimituksissa kohosi jopa suurimmaksi toimituskanavista vuonna 1999, mutta sen osuus kääntyi laskuun vuonna 2000. Barterin osuuden kasvun taustalla olivat mm. maataloustukeen luodut rakenteet, joissa virallistettiin maataloustuotteiden suora vaihtaminen tuotantopanoskiin. Barterin osuus ei kasva uudestaan lähivuosina, koska barterin virallinen asema maataloustuessa ja valmiiden tuotteiden markkinoilla on loppunut (haastattelu Aleksachiuk 2001; haastattelu Homiak 2001; haastattelu Kaliberda 2001).

Tilat saivat jalostusorganisaatioille toimitetusta viljasta myös ainakin nimellisesti parhaan hinnan, mutta erot eri toimituskanavien välillä eivät olleet suuret. On huomattava, että taulukon 2.12 esittämät viljan toimitukset ovat koko 1990-luvun olleet alle puolet viljasadosta (ks. taulukko 2.13). Erotusta selittää ainakin viljan käyttäminen rehuna maatiloilla, mutta erotus kertoo myös tilastoinnin puutteista ja epä-tarkkuuksista.

Taulukko 2.12. *Viljan toimitukset (1000 tonnia) suurtiloilta eri kanavia käyttäen vuosina 1990-2000 ja viljan myyntihinnat (alarivissä oikealla USD/tonni) vuonna 2000 (Derzhkomstat 2001d).*

	Viljan toimitukset yhteensä		Jalostusorganisaatioille, ml. kulutusosuuskunnat		Markkinoille		Väestölle		Barter		Muut kanavat	
1990	18498		14869		582		2441		44		563	
1991	17077		11170		1648		4037		67		155	
1992	17077		10904		1483		4527		100		2	
1993	20372		13686		1799		4767		121		0	
1994	15608		9847		1496		3935		330		0	
1995	13109		4911		2509		3973		1680		36	
1996	12606		4511		2522		3259		2288		26	
1997	17090		4389		3412		4361		4915		12	
1998	14548		2189		3364		4127		4849		19	
1999	13721		1466		3464		4143		4624		23	
2000	10726	82	428	90	3735	88	3731	72	2729	85	103	87

Viljaa käytetään sekä rehuksi että elintarviketeollisuuden raaka-aineeksi. Rehun osuus satovuonna 1999/2000 oli noin 43% ja elintarviketeollisuudessa jalostettiin noin 32%. Loput viljasta käytettiin siemenviljana, vietiin ulkomaille tai menetettiin hävikissä. Ukraina pystyy siis turvaamaan leipäviljan riittävyyden myös verraten alhaisella sadolla. Alhainen sato nostaa yleensä rehuviljan hintaa, mikä vaikeuttaa entisestään karjatalouden asemaa.

Taulukko 2.13. *Viljan tarjonta ja jakautuminen eri käyttötarkoituksiin vuonna 1999/2000 (APK-Infom 2001b).*

	Viljaa, 1000 tonnia
Varastot vuoden alussa	2416
Tuotanto	26560
Tuonti	564
Tarjonta yhteensä	29540
Vienti	3202
Rehuksi	11340
Jalostus elintarviketeollisuudessa	8502
Teollisuuskäyttö	696
Siemenvilja	3083
Hävikki	886
Kulutus kotimarkkinoilla yhteensä	24506
Varastot vuoden lopussa	1832
Varasto, % kotimarkkinoiden kulutuksesta	7.5

Viljan kulkeutuminen tiloilta markkinoille useita eri kanavia pitkin tarkoittaa myös viljan kuljetukseen ja jalostukseen tarvittavan kaluston ja teknologian kysynnän hajaantumista useille eri tahoille. Barterin suuri osuus tuotannon myynnissä korostaa tuotantopanosten (polttoaineiden, lannoitteiden jne.) toimittajien merkitystä viljamarkkinoilla.

Vilja-alan kehitykseen vaikuttavat kaikki viljan jalostuksen arvoketjuun ja myyntiin kytkeytyneet tekijät. Maataloustuottajien epäsuotuisa asema, alhaiset tulot ja tuotannon vaikeudet selittyvät osin viljan jalostuksen arvoketjun tehotomuudella. Vaikka Ukrainalla on luonnonolosuhteiden puolesta hyvät edellytykset menestyä viljantuottajana, on menestyksekkään tuotannon organisointi tuottanut suunnattomia vaikeuksia. Edellytykset viljan viljelyyn ovat erittäin

hyvät, mutta sen sijaan edellytykset viljan korjuulle ja jalostukselle ovat olleet puutteelliset. Oikeastaan kaikki, mikä tapahtuu viljan matkatessa pellolta jalostettavaksi tai vientisatamaan, on huonontanut Ukrainan viljan kilpailuasemaa ja vähentänyt tilojen tuloja. Avain vilja-alan menestykseen on koko arvoketjun hallinnassa ja siihen tehtävissä investoinneissa.

Oheinen taulukko vertaa viljanjalostuksen kustannuksia ja viljan hävikkiä Ukrainassa ja Saksassa. Käytännössä joka vaiheessa ukrainalainen vilja kärsii suurempia tappioita kuin saksalainen. Puutteet ovat seurausta niin fyysisen infrastruktuurin heikkouksista kuin järjestelmän yleisestä tehottomuudesta ja kilpailun puutteesta. Jalostusprosessin eri vaiheissa hävikin vuoksi menetettävän viljan arvo on arvioitu olevan enemmän kuin koko Ukrainan maatalousbudjetti (Striewe 2001).

Taulukko 2.14. *Kustannukset ja hävikit (% alkutuotannon arvosta) viljan tuotannossa ja jalostuksessa Ukrainassa ja Saksassa (Striewe 2001).*

	Ukraina	Saksa
	Hävikki ja kustannukset, %	
Hävikki sadonkorjuussa	7.0	2.0
Muu hävikki tilalla (varastointi, kuljetukset)	6.5	1.0
Kuljetushävikki	1.7	1.0
Varastointikustannus viljavarastossa	12.0	6.5
Hävikki viljavarastossa	2.2	0.2
Rahtikäsitteilyn kustannus (rautatie-, jokikuljetus)	4.0	3.0
Hävikki kuljetuksen aikana (rautatie, laiva)	0.7	0.0
Kuljetuskustannus (Ukraina:rautatie, Saksa: laiva)	3.0	3.0
Satamakäsitteilyn kustannus (merisatamat)	10.4	5.8
Myyjän kate	10.4	4.9
Tulot maatilalle	40.5	72.4

Neuvostoliiton kaudella viljan arvoketju perustui toimijoiden erikoistumiseen. Suurtilat tuottivat viljan, mutta sen varastointi ja kuljetus oli muiden tehtävä. Suurtiloilla ei ole alkuunkaan riittävästi varastointikapasiteettia, joka on avainasemassa hävikki-en ehkäisyssä. Vain noin 10% viljan varastointikapasiteetista täyttää länsimaiset vaatimukset. Suurtilojen omat vähäiset varastot eivät takaa viljan säilymistä. Tilat eivät myöskään halua luovuttaa viljaa suurempiin viljavarastoihin, koska syystäkin pelkäävät viljan laadun siellä kärsivän. Viljavarastot sijaitsevat usein lähellä kulutuksen kes-

kuksia eivätkä lähellä alkutuotantoa. Tarve kuljettaa viljaa varastoihin lisää sesonki-luontoisesti kuljetuskaluston kysyntää.

Kuljetuksissa valtiolla on vielä pitkään yksityistämisen käynnistämisen jälkeen ol-lut lähes monopolit. Ukragrotrans on hallinnut kuljetuksia ja on pystynyt vaikutta-maan tuottajilta perittäviin hintoihin. Myös rautatieliikenteessä valtion monopolit heikentää tuottajien asemaa. Valtion hallitsemat kuljetukset ovat hitaita ja epä-luotettavia.

Vientiä ajatellen myös satamat toimivat huonosti. Ne toimivat yhä valtion tiukassa ohjauksessa eivätkä välttämättä saa itse päättää edes hinnoittelustaan. Rahtien käsit-telyn hinnat ovat jopa kaksinkertaiset Länsi-Euroopan hintoihin verrattuna. Satamat selviävät nykyisten vientirahtimäärien käsittelystä, mutta merkittävä viennin lisäys edellyttäisi investointeja satamiin ja niiden toimintaperiaatteiden muutosta. Jo hei-näkuussa 2001 oli luettavissa uutisia hyvästä viljasadosta aiheutuvasta vientisatamien ylikuormituksesta (Olimpex's Newsletter 2001).

Varastointi- ja kuljetusketjun puutteet ja tehottomuus siis vähentävät alkutuotannon tuloja ja vaikeuttavat tuottajien asemaa. Etenkin viljan suhteen maataloustuottajat joutuvat pitkälti toimimaan viljamarkkinoiden muiden toimijoiden sanelemin eh-doin. Syitä tähän on monia. Tilojen asema on epäkiitollinen, koska ne ovat puutteelli-sen kilpailun oloissa riippuvaisia harvoista tuotantopanosten toimittajista ja harvois-ta kanavista tuotantonsa myynnissä. Usein tuotantopanoksia toimittaa ja tuotannon markkinoinnista huolehtii sama toimija, ei suinkaan itse tuottaja. Seuraava esimerkki havainnollistaa vilja-alan yritysten toimintaa.

CASE: Zerno Ukrainy

Vilja-alalla toimiva Zerno Ukrainy (ZU) perustettiin vuonna 2000. Sen taustalta löytyy suuria maatalous- ja öljyalan yrityksiä. Sen liiketoimintaa on maataloustuotteiden – lähinnä viljan – vienti. Yhtiö jalostaa myös polttoaineita omiin tarpeisiinsa. ZU:lla on hal-linnassaan noin 2 500 hehtaaria viljelysmaata, lähinnä Poltavan alueella. Viljelypin-ta-alaa on tarkoitus lisätä. Yhtiön arvioi syyskuussa 2001 liikevaihtonsa samana vuon-na olevan yli kaksi miljoonaa USD. Yhtiö hoitaa itse maataloutta tytäryhtiöinä olevilla tiloillaan. Yhtiön ottaessa maat haltuunsa, ne olivat hoitamattomana laitumena. Erityi-sesti yhtiö suunnitteli panostavansa syksyn 2001 kylvötoihin.

Tytäryhtiö-järjestely on valittu verotuksellisista syistä. Myös maatalouteen liittyvät riskit ovat puoltaneet toimimista tytäryhtiöiden puitteissa. Maatalouden harjoittamisesta kysei-sillä tiloilla voidaan vetäytyä, mikäli toiminta ei ole kannattavaa. ZU tekee tytäryhti-öidensä kanssa satokauden alussa etukäteissopimukset niiden tulevan sadon ostamisesta ja toimittaa niille lannoitteet ja polttoaineet. ZU myös huolehtii viljan kuljetuksesta varas-

toihin ja edelleen mm. satamiin. Itse vientikauppaa yhtiö ei harjoita, vaan myy viljan satamissa oleviin varastoihin.

Yhtiön tavoitteena on pitemmällä tähtäyksellä hallita koko viljan arvoketju, ja investoida esim. viljan jalostuksen laitteistoihin. Suunnitelmissa on myllyn hankkiminen ja rehuntuotannon aloittaminen. Yhtiön tavoitteena on nousta johtavien viljan viejien joukkoon.

Yhtiö pystyy järjestämään tiloilleen rahoituksen (tai tavaratoimitukset) kausiluontoisten töiden suorittamiseen. ZU:n käsityksen mukaan paikalliset pankit olivat vuonna 2001 hyvin kiinnostuneita maatalouden rahoituksesta. Tuottavuus edellisenä vuonna oli ollut hyvä, ja ZU:n tietojen mukaan jopa 90% pankkien maataloudelle antamista (pääsääntöisesti lyhytaikaisista) lainoista maksettiin takaisin. Pankit ovat tulleet myös suoraan tai epäsuorasti omistamaan tiloja.

Sen sijaan mm. koneinvestointeihin tarvittavaa pidemmän aikavälin lainoitusta yhtiö ei vielä pysty järjestämään. Lainojen korot ovat ZU:n näkökulmasta liian korkeita. Konehankintojen rahoitukseen etsitään ulkopuolista rahaa. Myös leasing-järjestelyjä on tutkittu. Maatalouskoneet tiloilla ovat vanhentuneita, ja jotain ratkaisuja ongelmaan on löydettävä. ZU:n näkökulmasta läntiset koneet ovat hyviä, mutta kalliita. Ukrainassa tuotetut maatalouskoneet eivät ole laadultaan riittävän hyviä eivätkä ne ole tiloilla tarvittavia koneita. Venäläiset koneet ovat pääsääntöisesti vain hiukan parempia. Poikkeuksina ovat uusimmat Rostelmashin Don-puimurit ja raskaisiin töihin soveltuvat K-700 traktorit. ZU:n mukaan on aivan välttämätöntä huolehtia koneiden tarvitsemien varaosien ja huoltopalveluiden sujuvasta saatavuudesta (haastattelu Biba & Supikhanov 2001).

Myös valtio on Hleb Ukrainy-yrityksensä kautta vahva toimija viljamarkkinoilla. Kymmenen vuotta sitten Ukrainan viljasektorilla toimi 513 viljan vastaanottolaitosta, 32 viljan jalostuslaitosta, 19 koneiden korjauskeskusta, 15 rakennusyksikköä, 4 tutkimuslaitosta, 10 makaronitehdasta ja 244 leipomoa. Yksityistämisen alkaessa tehtiin päätös, että näitä yrityksiä ei yksityistetä. Sektorin uudelleenjärjestelyjen yhteydessä yritysten omistus (osittain tai kokonaan) piti siirtää Hleb Ukrainyn haltuun, josta piti siis tehdä alan holding-yhtiö. Erityisesti yhtiön haltuun piti saada valtion viljavarastot. Järjestelyissä ei kuitenkaan onnistuttu, vaan yritysten hallinta jäi pääasiassa aluetason viranomaisille. Tämä järjestely haittasi osaltaan viljan kuljetuksia ja vapaata kilpailua eri alueiden viljantuottajien välillä.

Vasta vuonna 1997 onnistuttiin Hleb Ukrainyn haltuun saamaan noin sata tärkeää yritystä. Niistä tehtiin sen tytäryhtiöitä. Lisäksi satojen muiden yhtiöiden osakkeita siirtyi Hleb Ukrainyn haltuun. Laajojen yritysomistustensa ja valtion budjettivarojen turvin se on saanut hyvin merkittävän aseman Ukrainan viljamarkkinoilla.

Vuoden 2001 budjetissa Hleb Ukrainylle varattiin noin 30 miljoonaa USD viljan ostoihin. Sen tarkoituksena ei ole pelkästään viljan hintojen tasaaminen ja siten tilojen tulojen turvaaminen, vaan selkeänä tavoitteena on ollut tehdä voittoa viljan myynnillä. Valtio maksaa 50% niiden lainojen koroista, joita Hleb Ukrainy ottaa pankeilta viljan ostoja varten. Kansainväliset rahoituslaitokset ovat vastustaneet sen merkittävää asemaa maan viljamarkkinoilla.

Tosin yhtiön varat olivat vähissä jo toukokuussa 2001, koska se oli lainannut tiloille rahaa kylvötoiden suorittamiseen. Yhtiö on ollut talousvaikeuksissa vuodesta 1998 lähtien, jolloin se velkaantui lannoitteiden ja polttoaineiden valmistajille toimiesaan välittäjänä niiden ja tilojen välillä. Yhtiö siis todennäköisesti takasi tilojen polttoaine- ja lannoitetoimituksia valmistajiin päin ja joutui maksumieheksi, kun tilat eivät suoriutuneet maksuistaan. Tilat ovat kuitenkin yhä velkaa sille, ja tätä kautta se voi todennäköisesti sanella tiloilta ostamansa viljan hintaa itselleen edulliseksi.

Erityisesti yhtiö on asettanut suuria toiveita viljan vientiin. Sillä keskeisiä viljavarastoja satamissa mm. Odessassa ja Nikolaevissa. Olosuhteiltaan tasapuolisten viljamarkkinoiden synnyn esteenä on Hleb Ukrainyn hallitseva asema viljavarastojen omistajana.

Hleb Ukrainyyn kuuluu mm. 81 jalostusyksikköä, joiden kapasiteetti viljan jalostuksessa on noin kuusi miljoonaa tonnia vuodessa, noin 20% Ukrainan kapasiteetista. Vuonna 2000 se osti 1.5 miljoonaa tonnia viljaa, joka jalostettiin pitkälti sen omissa jalostusyksiköissä (Agriukraine 2001a). Viranomaiset eivät pidä Hleb Ukrainyn vahvaa asemaa markkinoilla juuri ongelmana, koska se ei kuitenkaan ole enää monopoli- asemassa (haastattelu Shevtsov 2001).

Viljamarkkinoilla sekä energia-yhtiöt että lannoitteiden ja torjunta-aineiden toimittajat ovat tärkeitä toimijoita viljan myynnissä. Ehkä huonoimmassa asemassa ovat ne tilat, joilla ei ole varastointikapasiteettia. Ne joutuvat paitsi maksamaan korkeita hintoja varastoinnista, myös todennäköisesti myymään viljaa alhaisemmalla hinnalla kuin vapailta markkinoilta olisi saatavissa.

Viljan käsittelyyn tarvittavan infrastruktuurin hankinnan kannustimet ovat siis selvät. Viljamarkkinoiden toimijoiden kannattaa pyrkiä hallitsemaan mahdollisimman paljon viljan käsittelyn ja jalostuksen arvoketjusta, koska näin ne voivat välttyä hallitsevan markkina-aseman väärinkäytöltä, esim. varastoinnissa ja kuljetuksissa. Ukrainan viljasektorin markkinoissa ja markkinoiden toimijoiden tekemissä investoinneissa ei siis ole kyse pelkästään olemassa olevan infrastruktuurin riittävydestä, vaan toimijoiden halusta luoda hallintaansa oma infrastruktuuri. Useat ulkomaiset yritykset ovat suunnitelleet viljavarastojen rakentamista satamiin, mutta koska ne eivät voi

ostaa ja omistaa maata, jolle viljavarastot rakennetaan, varastoja ei ole vielä rakennettu (haastattelu Homiak 2001). Tarve ja halu koko viljan jalostuksen arvoketjun infrastruktuurin rakentamiselle on selvä, mutta maanomistuskysymys ja viranomaistointojen heikkoudet pidättelevät investointeja.

Usein pahasti velkaisten tilojen ongelmana on kuitenkin, että ne eivät saa enää lainaa, vaikka investoinnit infrastruktuuriin vahvistaisivat niiden asemaa markkinoilla. Tilataso ei siis todennäköisesti investointeja yksin pysty tekemään. Viime vuosina on ollut merkkejä siitä, että investointeja ovat tulleet tekemään tahot, jotka ovat joko tavalla tai toisella kytkeytyneet maatalouteen (esim. polttoaineiden toimittajat) tai muuten viljan viljelyä kannattavana toimintana pitävät tahot. Niiden on investoitava koko tuotantoprosessiin ja jalostuksen arvoketjuun varmistaakseen raaka-aineen saatavuuden ja kannattavan toiminnan.

2.2.3.2 Auringonkukka

- 1990-luvun menestyjä, edellytykset tuotannolle erinomaiset
- Alkutuotanto kärsii vientitullista
- Viejät toimittaneet tuotantopanoksia viljelijöille

Ukraina on yksi johtavista auringonkukan tuottajista maailmassa, ja auringonkukka on ollut yksi maan kannattavimmista viljelykasveista 1990-luvulla. Sen kylvöala ja tuotanto ovat kasvaneet verrattuna kymmenen vuoden takaisin tilanteeseen. Auringonkukan viljelyssä Ukrainalla on maailman muihin tuottajiin verrattuna huomattavia etuja. Ukrainalla on periaatteessa hyvät mahdollisuudet kasvattaa tuotantoaan jopa 20-30% hehtaarisatoja nostamalla. Näin Ukrainan arvioidaan pystyvän kasvatamaan jopa 3.5-3.9 miljoonan tonnin sadon (Von Cramon-Taudabel & Striewe 2001). Tosin taulukon 2.15 perusteella voidaan laskea, että vuosikymmenen takaiset hehtaarisadot nykyiseltä korjuualalta merkitsisivät jopa yli neljän miljoonan tonnin satoa. On jopa sanottu, että Ukraina voi pilata mahdollisuutensa menestyä auringonkukan viljelijänä ja huomattavana viejänä vain poliittisilla päätöksillä (Von Cramon-Taudabel & Striewe 2001).

Taulukko 2.15. *Auringonkukan sato, keskimääräinen hehtaarisato ja korjuuala vuosina 1990-2000 (APK-Inforn 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Auringonkukan Sato, milj. tonnia	2.6	2.3	2.1	2.1	1.6	2.9	2.1	2.3	2.3	2.8	3.6
Sato sentneriä/ha	15.8	14.6	13.0	12.7	9.1	14.2	10.5	11.5	9.3	10.0	12.2
Korjuuala, milj. ha	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	2.1	2.0	2.0	2.4	2.8	2.8

Auringonkukan viljely sai 1990-luvulla kehittyä verraten vapaana säätelystä, mikä olikin oleellinen tekijä sen menestyksen taustalla (Von Cramon-Taudabel & Striwe 2001). Maatalouspoliittisilla päätöksillä ei haitattu sektorin kehitystä. Vuonna 1999 otettiin kuitenkin käyntiin vientivero, mikä nimenomaan maatalouden näkökulmasta on ollut valitettava päätös.

Auringonkukan viljelyä on pidetty niin lupaavana tuotantona, että viljelijät ovat olleet tuotantopanosten toimittajiin nähden edullisemmassa asemassa kuin monet muut viljelykasvien tuottajat ja ovat saaneet paremmin ehdoin tuotantopanoksia käyttöönsä tulevaa satoa vastaan. Auringonkukan kasvatuksessa on merkittävää se, että tuotantoa on myyty tuotantopanosten toimittajille mm. barterina. Barterin käyttö maksamisen välineenä ei siis välttämättä ole seurausta pelkästään tuotannon kannattamattomuudesta ja viljelijöiden huonosta taloudellisesta asemasta, vaan sen takana on muitakin syitä.

Vaikka taulukko 2.16 esittääkin tiedot kaikkien öljykasvien toimituksista, on auringonkukan merkitys niissä keskeinen. Auringonkukan tuotanto on ollut erittäin kannattavaa, mutta silti barterin osuus toimituksissa on vuotta 2000 lukuun ottamatta kasvanut tasaisesti. Myös toimitukset markkinoille ovat kasvaneet. Sen sijaan suorat toimitukset jalostajille ovat vähentyneet alle muutamaan prosenttiin.

Taulukko 2.16. Öljykasvien toimitukset (1000 tonnia) eri kanavia käyttäen vuosina 1990-2000 ja (alarivissä oikealla) öljykasvien myyntihinnat* (USD/tonni) vuonna 2000 (Derzhkomstat 2001d).

	Öljykasvien toimitukset yhteensä		Jalostusorganisaatioille, ml. kulutusosuuskunnat		Markkinolle		Väestölle		Barterina		Muut kanavat	
1990	2200		2175		7		18		0		0	
1991	1988		1831		48		46		4		59	
1992	1547		1402		73		55		15		1	
1993	1192		954		119		71		48		0	
1994	888		249		215		107		317		0	
1995	1424		73		394		170		787		1	
1996	1726		39		491		175		1019		2	
1997	1702		56		450		181		1012		3	
1998	1739		93		487		216		940		3	
1999	1894		99		532		235		1026		1	
2000	2284	97	55	100	1061	101	335	88	830	95	4	–

*Keskimääräinen myyntihinta ulkomaille 138 USD/tonni

Miksi barter on suosittu toimituskanava, vaikka tuotanto on ilmeisen kannattavaa ja mahdollistaisi vakaat rahamääräiset myyntitulot? Auringonkukan viljelijöillä ei ole ollut kokemusta toimimisesta maatalouden markkinoilla. Valmiudet valmiiden tuotteiden markkinointiin ovat olleet puutteelliset eikä valmista infrastruktuuria tuotannon markkinointiin ole ollut. Tuotantopanosten toimittajilla (esim. öljy-yhtiöillä) on parempi ote markkinoilla toimimiseen ja niiden on helpompi saada informaatiota hinnoista. Toinen ilmeinen syy barterin houkuttelevuuteen on sen tarjoama mahdollisuus veronmaksun välttämiseen. Tässä tapauksessa maataloilla ja tuotantopanosten toimittajilla on yhteisiä etuja.

Tuotannon kannattavuus ja etenkin runsas vienti ovat tehneet sektorista myös valtion silmissä houkuttelevan. Auringonkukkaöljyn jalostajien ja heidän kannattajiensa tarjoaman käsityksen mukaan olisi parempi jalostaa siemenet kotimaassa eikä viedä niitä ulkomaille jalostettavaksi. Ulkomaankaupan yhteydessä tarkemmin käsiteltävän vientitullin merkitys myös alkutuotantoon on huomattava. Sen seurauksena tuottajahinnat laskevat, ja alkutuotannon suotuisa kehitys voi vaarantua. Valtio on ehkä tiedostanut vientitullin vaikutuksen tuottajahintojen laskuun, ja lupasi kompensoida vientitullista saamallaan varoilla maatalojen tappiot. Maksujen toteutumisesta ei kuitenkaan ole mitään takeita.

Valtio on myös pyrkinyt rajoittamaan auringonkukan viljelyä (kylvöaloja), koska auringonkukan pitkäaikainen viljely köyhdyttää maata. On kuitenkin vaikea uskoa, että maatalousministeriöstä Kiovasta tulevat määräykset suojelisivat maan tuottavuutta paremmin kuin maansa omistava viljelijä. Ongelmana on siis pikemminkin valtion haluttomuus luovuttaa lopullista päätösvaltaa maasta ja sen käytöstä tilatasolle.

Auringonkukan viljelyllä on Ukrainan viljelykasveista kenties parhaat mahdollisuudet kehittyä ja houkutella investointeja. Auringonkukan esimerkki kuitenkin osoittaa, että uhka toimivan ja kannattavan maatalouden sektorin tehokkaalle toiminnalle tulee valtion ja teollisuuden pyrkimyksestä hyötyä talouden harvoista toimivista osista. Valtion pyrkimykseen vaikuttavat tietysti eri intressiryhmien painostus ja lobbaaminen. Etenkin yksittäisten maatalojen ongelmana on poliittisen vaikutusvalan puute. Auringonkukan tuotannon kehityksen edellytyksenä on sektorin integroituminen kansainväliseen elintarviketalouteen.

2.2.3.3 Sokerijuurikas

- Tuotanto, hehtaarisadot ja kylvöalat vähentyneet selvästi
- Kotimainen kysyntä ei riitä ylläpitämään Neuvostoliiton markkinoita varten rakennettua tuotantokapasiteettia
- Suuri ja raskas rakennemuutos vielä edessä

Ukrainan tehtävänä Neuvostoliiton työnjaossa oli tuottaa sokeria koko maan tarpeisiin. Tuotannon on laskettu kattaneen jopa 60% Neuvostoliiton sokerin kulutuksesta. Tästä huolehtimiseen rakennettiin Ukrainan kotimarkkinoiden tarpeisiin liian suuri tuotantokapasiteetti sekä alkutuotantoon että jalostukseen. Ukrainan sokerin vienti kääntyi jyrkkään laskuun 1990-luvun puolenvälin jälkeen. Kilpailulta suojatun Neuvostoliiton markkinan menettämisen jälkeen korvaavien markkinoiden löytäminen on ollut vaikeaa. Tähän on vaikuttanut luonnollisesti sokerin maailmanmarkkinoiden verraten tiukka säätely.

Sokerijuurikkaan tuotanto on myös pudonnut selvästi. Alkutuotannon laskun syynä on ollut myös tuotannon huono kannattavuus verrattuna esimerkiksi öljykasveihin. Siksi ala ei ole houkuttellut toimijoita. Sokerijuurikkaan ja sokerin tuotanto on hyvä esimerkki Ukrainan maatalous- ja elintarvikesektorin alamäestä. Sen tarkastelu havainnollistaa ulkomaankaupan, jalostuksen ja alkutuotannon välistä yhteyttä ja ongelmien moninaisuutta.

Sokerijuurikkaan tuotanto laski 1990-luvulla 44 miljoonasta tonnista (1990) 13 miljoonaan tonniin (2000). Sen osuus viljelypinta-alasta supistui noin viidestä prosentista kolmeen prosenttiin. Absoluuttisesti korjuuala supistui alle puoleen ja hehtaarisadot keskimäärin noin kolmanneksen. Suotuisista olosuhteista huolimatta hehtaarisadot ovat alhaisia (noin 1/3) verrattuna esimerkiksi Länsi-Euroopan vastaaviin. Konekanta on vanhentunut eikä alhaisten tuottajahintojen oloissa ole ollut mahdollisuuksia riittäviin investointeihin (Bostyn & Boytsun 2001).

Taulukko 2.17. *Sokerijuurikkaan sato, keskimääräinen hehtaarisato ja korjuuala vuosina 1990-2000 (APK-*Inform* 2001b).*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Sato milj. tonnia	44	36	29	34	28	30	23	18	16	14	13
Hehtaarisato sentneriä/ha	276	234	194	222	192	205	183	176	174	156	177
Korjuuala, milj. ha	1.6	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	1.3	1.0	0.9	0.9	0.7

Suurtilat tuottavat yhä 88% tuotannosta. Niiden kyky sopeutua markkinatalouden olosuhteisiin on ollut pahasti puutteellista. Hallitus on yrittänyt kannustaa sokerijuurikkaan tuotantoa, ja vuonna 2000 hyväksytty kehitysohjelma "Sokeri-2000" tähtäsi tuotannon kasvattamiseen. Ohjelmasta huolimatta sektorin alamäki on jatkunut. Huomattava syy alkutuotannon ongelmiin on sokeriteollisuuden kehnoisuus.

Suurtiloilla tuotettu sokeri toimitetaan pääasiassa (93%) jalostusteollisuudelle. Verrattuna muihin viljelykasveihin barterin tai markkinoille toimitettavan sokerin osuus ei 1990-luvulla noussut merkittäväksi toimituskanavaksi: niiden yhteinenkin osuus toimituksista oli vuonna 1990 vain seitsemän prosenttia. Alkutuotannon tulevaisuuden ja investointien kannalta on ongelmallista teollisuuden ja alkutuotannon välisen vaihtokaupan suuri osuus. Sokeritehtaat maksavat sokerijuurikkaasta käteisvarojen puutteessa valmiilla sokerilla, jota myymällä alkutuotanto voi saada sitten rahaa. Järjestelmä on hankala eikä sekään takaa rahatuloja alkutuotannolle.

Sokerin tuotanto on aika ajoin ajautunut jo niin suuriin vaikeuksiin, että sokeritehtaat ovat joutuneet tuomaan sokeriruokoa jalostettavaksi, koska oma juurikastuotanto ei ole riittänyt tehtaiden tarpeisiin. Sokerin tuonti on ollut tiukasti rajoitettua, koska omaa tuotantoa on haluttu suojella.

Protektionismi ja valtion rajallinen tuki eivät poista mittavien reformien tarvetta. Pitkälti kannattamattoman sokerijuurikkaan viljelyn mittavalle vähentämiselle olisi selvät perusteet. Sokerijuurikasta kasvattavien tilojen tuotantosuunnan vaihdos olisi alkutuotannon kannattavuuden näkökulmasta oikea ratkaisu, mutta se jättäisi sokeritehtaat ilman raaka-ainetta. Se puolestaan tekisi tehtaista turhia ja työntekijöistä työttömiä. Näiden seurausten välttämiseksi hallitus on katsonut parhaaksi pitää sokerin tuotantoa pystyssä tuen ja protektionismin turvin. Valtio siis pystyy haluamallaan sektoreilla jarruttamaan maatalouden ja elintarviketeollisuuden rakennemuutosta, mutta joutuu maksamaan siitä kallista laskua. Sokerijuurikkaan kasvatusta tuskin on tulevaisuudessakaan menestyvä ja houkutteleva maatalouden sektori.

2.3.3.4 Peruna ja vihannekset

- Tuotanto keskittynyt yksityisपालstoille
- **Suurten keskusten markkinoita varten myös kaupallista viljelyä**

Perunan ja vihannesten tuotannon yleiskuva muistuttaa läheisesti Venäjän tilannetta. Etenkin perunan viljely on keskittynyt yksityisपालstoille. Näin oli jo suunnitelmatalouden kaudella. Jo vuonna 1990 yksityisपालstojen osuus tuotannosta oli 71% ja osuus nousi kymmenessä vuodessa peräti 99%:iin. Samaan aikaan perunan kokonaistuotanto kasvoi noin viidenneksen. Perunan keskimääräinen satotaso yksityisपालstoilla on

122 sentneriä hehtaarilla ja suurtiloilla 109 sentneriä hehtarilla. Ukrainassa tuotetaan perunaa noin 400 kiloa asukasta kohti vuodessa.

Vihannesten osalta suurtilat tuottivat vielä suunnitelmatalouden kaudella 73% tuotannosta, mutta vuoteen 2000 mennessä niiden osuus oli pudonnut 17%:iin. Kokonaistuotanto laski kymmenessä vuodessa noin 13%. Satotaso suurtiloilla putosi vihannesten osalta keskimäärin noin puoleen ja yksityispaistoillakin noin kymmenen prosenttia (Derzhkomstat 2001b).

Vihannesten ja myös hedelmien tuotannon vaikeudet suurtiloilla ovat suurelta osin peräisin jalostavan teollisuuden kyvyttömyydestä sopeutua ja uudistua uusissa olosuhteissa. Tuotannon laskuun on myös vaikuttanut kuluttajien valinta tuottaa vihannokset, hedelmät ja niiden jalosteet itse. Ostovoiman laskun ohella sen alamäen takana on ollut kyvyttömyys vastata ulkomaiseen kilpailuun niin koti- kuin vientimarkkinoillakin. Neuvostoliiton kaudella jopa 30% vihannes- ja hedelmäsäilykkeiden tuotannosta vietiin muun Neuvostoliiton markkinoille. Hedelmä- ja vihannessäilykkeiden vienti on viime vuosina ollut lähes olematonta.

Eriyisen suurissa vaikeuksissa ovat olleet suurissa keskuksissa kaukana raaka-ainetoimittajista toimineet jalostajat, koska raaka-aineen hinta kuljetuskustannuksineen nousee liian korkeaksi. Sektorin esimerkki havainnollistaa, että alkutuotannon vaikeudet ovat paitsi sen omassa tehottomuudessa, myös koko jalostusketjun tehottomuudessa. Siksi lopputuote ei ole menestynyt vähäisestä ostovoimasta kärsivillä markkinoilla.

Hedelmien ja vihannesten tuotannon lasku suurtiloilla on ollut yleinen trendi, mutta tiettyjä poikkeuksia alan yleisestä kehityksestäkin on. Jopa noin 70% kasvihuoneviljely-yrityksistä on kannattamattomia, mutta investoinnit ovat nostaneet muutamien Kiovan ympäristössä toimivan yrityksen tuottavuutta niin, että ne pystyvät toimimaan kannattavasti.

Kasvihuoneviljely-yritykset Kiovan ympäristössä ovat modernisoineet tuotantoa ja investoineet länsimaiseen teknologiaan. Kasvihuoneviljelyssä on ollut lähes pakko investoida parempaan teknologiaan, koska energian hinnan nousu on tehnyt vanhoja tuotantomuotoja kannattamattomiksi. Vielä 1992 Kiovan ympäristössä oli 280 hehtaaria muovitetuista kasvihuoneista. Niiden määrä laski vuoteen 2001 mennessä 50 hehtaariin. Käytännössä vain lasitetut kasvihuoneet ovat kannattavia ja niitä on jo muovitetuista enemmän.

Tällä hetkellä Kiovan kasvihuonevihannesten markkinoita hallitsee kolme kasvihuonetta (suluissa kasvihuonepinta-ala): Teplitshnyi (35 ha), Agrokombinat Pushtsha-Voditsa (12 ha) ja Kievskaja ovoshtshnaja fabrika (14 ha). Ne tuottavat kukin vuodessa tomaatteja 27-37 kg/m² ja kurkkua 28-30 kg/m².

Kiovalainen kasvihuoneviljely-yritys "Teplitshnyi" modernisoi tuotantonsa yhdessä hollantilaisen "Pebakon" ja israelilaisen "Netafimin" kanssa. Kasvihuoneisiin asennettiin hollantilaiset laitteistot ja yritysten henkilökunta kävi koulutuksessa sekä Hollannissa että Israelissa. Muutenkin Hollanti ja Israel ovat tärkeimmät kasvihuoneteknologian toimittajat Ukrainassa (Sokolenko 2001). Uutistietojen mukaan hollantilainen yritys toimittaa tänä vuonna Sumskin alueella toimivalle "Sumyhipromille" noin viiden miljoonan euron arvoiset kasvihuonelaitteistot tomaattien kasvattamiseen. Kauppa rahoitettiin hollantilaisen pankin antaman lainan turvin (Elektroni Visti 2001).

2.3 Maatalouspolitiikka

- **Maatalouden reformointi pitkään pysähdyksissä, vuoden 1999 jälkeen muutos parempaan**
- **Maareformi vielä kesken**
- **Joku hyötty myös keskeneräisistä reformeista**

2.3.1 Maatalouspolitiikan vaikeudet

Ukrainassa 1990-luvulla harjoitettua maatalouspolitiikkaa on yleisesti leimannut päättämättömyys ja erimielisyys niin tavoitteista kuin niiden saavuttamiseen tarvittavista keinoistakin. Valtio pyrki pitkään ohjaamaan ja valvomaan koko maataloussektorin toimintaa sen sijaan, että olisi tyytynyt luomaan ja ylläpitämään maataloudelle vakaata toimintaympäristöä ja valvomaan lakien noudattamista. Maatalouden tukemiseen käytettävissä olleet vähät resurssit on käytetty pikemminkin vanhojen rakenteiden ylläpitoon kuin uusien rakenteiden kehityksen edistämiseen. Tulevaisuuden kannalta on huolestuttavaa, että maatalouden pitkän aikavälin kehityksen ratkaisevista tekijöistä, kuten infrastruktuurista ja työntekijöiden osaamisesta, ei ole huolehdittu. Näistä huolehtiminen kasaantuu yhä enemmän yritysten harteille.

Maatalouspolitiikassa erityistä päänvaivaa ovat aiheuttaneet maareformi, suurtilojen sopeuttaminen markkinatalouteen ja maatalouden rahoitus. Kaikilla kolmella on yhtymäkohtansa myös markkinoilla toimimista suunnittelevien yritysten toimiin. Maatalouden reformissa on ollut kyse etenkin kykenemättömyydestä poliittisten valintojen tekemiseen ja uuden suunnan toteuttamiseen. Ainakin vuoteen 1999 asti maatalous oli markkinareformien osalta talouden sektoreista vähiten reformoitu. Joulukuussa 1999 maatalouden reformi sai vauhtia, mutta monta ratkaisevaa askelta on vielä ottamatta. Maatalouden reformien hitaus ei voi johtua pelkästään epätietoisuudesta ja erimielisyydestä, vaan nykyinen keskeneräisen reformin tilanne sopinee tietyille maatalouden tai siihen sidoksissa olevien alojen toimijoille.

Maatalouden reformia on hidastanut hallinnon yleinen kyvyttömyys sopeutua markkinatalouteen ja vanhoista suunnitelmatalouden käytännöistä juurensa juontavat toi-

mintatavat. Ukrainan maatalousministeriö ei ole pystynyt muuttamaan toimintatapaan nykyoloihin soveltuviksi. Myös hallinnon päällekkäisyydet ovat haitanneet. Maatalouspolitiikkaa ovat nousseet ohjaamaan yksittäisten toimijoiden tarpeet eikä koko toimialan ja kansantalouden etu. Yksittäisten yritysten – sekä länsimaisten että ukrainalaisten – etujen ajamista ovat edesauttaneet läheiset suhteet viranomaisiin ja mahdolliset jaettavissa olevat henkilökohtaiset edut.

Kaikista vaikeuksistaan huolimatta maatalous on kuitenkin Ukrainan oloissa houkutteleva talouden sektori, joka tarjoaa mahdollisuuksia ansaitsemiseen myös valtiolle ja viranomaisille. Taloudellisen hyödyn lisäksi etenkin maalainsäädännössä on kyse myös poliittisesta vallasta, jonka rinnalla maatalouden intressit ovat lopulta toissijaisia. Yksin maatalouspolitiikan onnistuminen ei riitä maatalouden kehityksen vauhdittamiseen. Pankkijärjestelmä, omaisuuden suoja ja lakien noudattaminen ovat myös ehdottomia edellytyksiä koko elintarvikesektorin kehitykselle.

2.3.2 Maareformi

- **Maareformi edennyt hitaasti vaiheittain**
- **Maan osto, myynti ja käyttö vakuutena ei sallittua**
- **Uusi maalaki mahdollistaa myynnin ja oston (rajoituksin) aikaisintaan 2005**
- **Maakysymys sosiaalisesti, poliittisesti ja psykologisesti herkkä**

2.3.2.1 Maareformin saavuttamattomat tavoitteet

- **1999 tehdyt lainsäädännölliset muutokset vapauttivat uusien tilojen muodostamista**
- **Maa vaihtaa viljelijää vuokrausten ja leasingin avulla**

Maareformin tavoitteeksi transitiomaissa on asetettu maaomaisuuden siirtyminen valtiolta yksityisille, maaomaisuuden uudelleenjako suurtilojen sisällä, yksityistilojen luominen ja kehittyminen sekä vastuulliseen toimintaan kannustavat tilojen omistusmuodot. Ukrainassa näiden perustavoitteiden saavuttaminen on ollut käytännössä vaivalloista. Käytännön toimintamuotoihin asti vaikuttava maareformi on kuitenkin merkittävin kehitysreservi, mitä Ukrainan maataloudella on tulevaisuudessa käytettävissään. Maa on rajoitettujen myynti- ja osto-oikeuksiensa vuoksi vajaassa käytössä oleva maatalouden resurssi. Ukrainassa maa on merkittävä luonnonresurssi, mutta siitä olisi vielä onnistuttava tekemään taloudellinen resurssi. Maareformin etenemisellä on suuri merkitys maan koko elintarvikesektorin kehitykselle, mutta mikään ihmelääke se ei ole eikä ratkaise kaikkia ongelmia. Se on pikemminkin yksi myönteisen kehityksen edellytyksistä, mutta ei irrallisena uudistuksena takaa kehitystä. Maareformi on Ukrainassa historiallisista ja sosiaalis-

ta syistä erittäin herkkä koko yhteiskuntaa koskettava kysymys, mikä jarruttaa uudistuksia.

Maareformi on edennyt kolmessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa valtion maanomistuksen monopoli lakkautettiin, ja maa jaettiin pääasiassa tilojen kollektiiviseen omistukseen. Toisessa vaiheessa kollektiivisessa omistuksessa ollut maa jaettiin – omistusoikeuden osoittavan sertifikaatin muodossa – tilojen työntekijöille. Kiistanalaisessa kolmannessa vaiheessa kollektiivinen omistus lakkautettiin ja suurtilat muutettiin yksityisiin omistussuuksiin ja yksityiseen maanomistukseen perustuviksi (Muzytshenko 2001c). Käytännössä maan siirtyminen yksityiseen käyttöön ja hallintaan on edennyt vähitellen.

Ensimmäiset askeleet maareformin suuntaan otettiin Ukrainassa jo Neuvostoliiton loppuhetkinä, mutta varsinaisen yksityisen maanomistuksen tielle päästiin tammi-kuussa 1992, kun valtion monopoli maanomistuksen osalta lakkautettiin. Yksityiset saattoivat saada maata omistukseensa ja kollektiivit saivat maata kollektiiviseen omistukseen. Tärkeää oli, että suurtiloista pois halunneet saivat periaatteessa oikeuden konkreettiseen osuuteensa suurtilojen maista. Tämä antoi mahdollisuuden suurtiloista irrottautumiseen ja esimerkiksi fermeritalouksien perustamiseen.

Perusmuutos – maan yksityisen omistusoikeuden salliminen – toteutettiin siis verraten nopeasti. Sen seurauksena valtion omistuksessa oleva maa voitiin siirtää joko yksityiseen tai kollektiiviseen omistukseen. Tosin kollektiivisessäkin omistuksessa oleva maa kuului lopulta kollektiivin jäsenille. Maanomistusjärjestelyjen tarkemmat määrittelyt vesittivät kuitenkin yksityisen maanomistuksen tarjoamia mahdollisuuksia. Maalaki tarjosi maaseudun asukkaille ja valtion- ja kollektiivitulojen työntekijöille mahdollisuuden saada osuutensa yksityistettyjen suurtilojen maista. Yksityisille työntekijöille irrotettu maa tuli kuitenkin pitää maatalouskäytössä. Kuuteen vuoteen asti maan haltuun saamisen jälkeen maata ei myöskään saanut myydä muille kuin aluehallinnolle. Maan omistaja saattoi vuokrata maan eteenpäin enintään kolmen (poikkeustapauksissa viiden) vuoden ajaksi. Tällöinkin maata sai käyttää vain maatalouden harjoittamiseen (Csaki & Lerman 1997).

Nimellisesti toteutettu maareformi ei kuitenkaan täyttänyt maareformille asetettuja tavoitteita. Maasta ei tullut vapaasti myytävää eikä vuokrattavaa hyödykettä, vaikka se siirrettiinkin yksityisomistukseen. Maa ei vielä laajassa mitassa siirtynyt sitä tehokkaimmin käyttävien isäntien käsiin. Myös reformin vaikutus suurtilojen käyttäytymiseen jäi vähäiseksi.

Maatalousmaata siirtyi yksityiseen omistukseen, mutta enemmän maatalousmaata säilyi sekä valtion että etenkin kollektiivisessa omistuksessa. Eri maanomistusmuotojen yleistymisen on ollut yhteydessä maatilojen omistusmuotojen kehitykseen.

Vielä vuonna 1997 valtion omistuksessa oli vielä lähes puolet maatalousmaasta. Tosin yksityisten viljelijöiden käytössä olevasta maasta 65% luokiteltiin valtion omistamaksi maaksi. Suuri osa valtion virallisesti omistamasta maasta oli siis jo muiden käytössä. Maatalousmaan siirtyminen valtion omistuksesta yksityiseen tai kollektiiviseen omistukseen eteni 1990-luvulla hitaasti.

Maareformin kolmas vaihe on perustunut presidentin asetukseen joulukuussa 1999. Maatalouden reformien vauhdittamiseksi maanomistusolosuhteita muutettiin vuonna 1999 siten, että kollektiivinen maanomistus lakkautettiin ja omistusmuodot selkiytettiin yksityiseksi ja valtiolliseksi. Kollektiivisen omistusmuodon poistaminen lakkautti samalla myös siihen perustuneet tilojen omistusmuodot. Suurtilojen työntekijät saivat nimellisen osuutensa suurtilojen maista, ja suurtilat tavallaan muodostettiin uudelleen kokoamalla yhteen näitä omistusosuuksia. Omistusmuodoltaan kollektiiviset suurtilat reformoitiin mm. osakeyhtiöiksi, osuuskunniksi ja rajatun vastuun yhtiöiksi.

Kesään 2001 mennessä oli muodostettu 14 700 uudelleen organisoitua maatilaa entisten kollektiivisesti omistettujen tilalle. Näiden joukossa oli mm. 1800 uutta fermeritaloutta, 3 500 yksityistä (suur-) maatilaa ja 6700 osuuskuntamuotoista tilaa (Elektronivisti 2001). Tiedot tilojen omistusmuodoista ja niiden viljelemien maiden pintaaloista vaihtelevat. Erään esitetyn arvion mukaan yksityisomisteiset suurtilat viljelevät noin 14.5 miljoonaa hehtaaria maata, osuuskunnat 6.2 miljoonaa hehtaaria, valtion vielä omistamat tilat 2.2 miljoonaa hehtaaria, fermeritaloudet 2.4 miljoonaa hehtaaria ja rekisteröimättömät yksityisviljelijät 2.3 miljoonaa hehtaaria (UNIAN/APK-Inforn 2001). Tärkein seuraus maanomistuksen uudistamisesta on mahdollisuus uusien tilojen muodostamiseen. Tämän seurauksena tilojen koon diversiteetti kasvaa. Hyvin suurten ja hyvin pienten tilojen väliin syntyy erilaisia tiloja painottuen kuitenkin suuriin tiloihin.

Myyntin rajoitusten vuoksi maata saa maamarkkinoilta nykyisin haltuunsa viljelykäyttöön pääasiassa erilaisin leasing-järjestelyin. (Itse asiassa kyseessä on lähinnä vuokraus, mutta lähde määrittelee järjestelyt nimenomaan leasingiksi.) Tästä leasingista on Ukrainassa kaksi muotoa. Maan luovuttaminen korvausta vastaan tietyksi ajaksi on perinteinen leasingin muoto. Yksityisen viljelijän leasatessa maat, ne siirtyvät konkreettisesti hänen käyttöönsä. Yksityiset tilat kasvattavat viljelypinta-alansa ja leasaavat maata myös yksityispalstoilta. Valtio ei ole enää ainoa maata leasingjärjestelyiden kautta luovuttava taho. Toisessa muodossaan leasing tarkoittaa maaosuuksien omistusoikeuksien luovuttamista joko suurtiloille tai yksityisviljelijöille. Jälkimmäisessä kyse on paperilla tapahtuvasta omistussuhdejärjestelystä. Suurtila ottaa leasingia käyttäen haltuunsa maaosuuksia omistavien maat. Maa on usein ollut jo vuosia tilan käytössä, ja kyse on vain omistussuhdejärjestelystä, ei maanviljelyn käytäntöön vaikuttamisesta.

Presidentin asetus on osaltaan ollut vaikuttamassa uusien sijoittajien ja toimijoiden tuloon maatalouden harjoittajiksi. Viljelymaata on tehtyjen lainsäädännöllisten muutosten seurauksena ollut helpompi siirtää uusien viljelijöiden käyttöön. Alunperin maatalouden ulkopuolisten tahojen on ollut helpompi tulla maatalouden harjoittajiksi. Tämä on merkinnyt melkoista piristysruisketta maataloudelle.

Maanomistuskysymys on kuitenkin vielä lopullisesti ratkaisematta. Ukrainan parlamentti hyväksyi syksyllä 2001 uuden maalain, joka mahdollistaa yksityisen maaomaisuuden oston ja myynnin vuonna 2005. Maalaisissa on tiettyjä rajoituksia, kuten yksityisen maaomaisuuden rajaaminen 100 hehtaariin. Ulkomaalaisten mahdollisuutta maatalousmaan omistukseen lykättiin ainakin vuoteen 2010 (Elektronni Visti 2001).

Maanomistuskysymyksessä on olennaista löytää maatalousmaalle vastuullinen omistaja, joka käyttää maata tehokkaasti. Ilman maan vapaan omistuksen ja myynnin sallivaa lakiakin maata siirtyy tehokkaampiin käsiin, mutta lain suojaa omaisuudella ei ole. Vailla lain suojaa tapahtuva omaisuuden siirtokin tarvitsee jonkun takeen. Koska maa kuitenkin käytännössä vaihtaa omistajaa, tarjoaa nykyinen tilanne paljon mahdollisuuksia korruptioon.

Yksityisen maanomistuksen salliminen antaisikin aivan uuden signaalin yksityisen omaisuuden suojan luomisesta. Se vaikuttaisi talouteen todennäköisesti siis kahta kautta: symbolinen merkitys omaisuuden suojan vahvistumisesta antaisi oman piristeensä ja käytännön toiminta helpottuisi mm. maan vakuusarvon muodossa. Maareformin yhtenä suurimmista puutteista on ollut maatalousmaan soveltumattomuus lainan vakuudeksi. Maata lukuun ottamatta tiloilla ei juuri ole ollut muuta vakuudeksi kelpaavaa.

Maanomistuksen vapauttamista vastustavat etenkin kommunistit. Osa vastustajista on todennäköisesti vilpittömästi kollektiivisen omistuksen ihailijoita, mutta kysymys on myös taloudellisesta ja poliittisesta vallasta. Saadessaan omistukseensa maata ja muuttuessaan työntekijöistä omistajiksi, kannustimet äänestää kommunisteja todennäköisesti haihtuvat. Maalain vastustamisessa on siis kyse myös vallan säilyttämisestä.

Maalain ja maan vapaan myymisen ja ostamisen merkitys maataloudelle on kieltämättä suuri. Kuitenkin maataloudessa on tapahtunut markkinoiden ohjaamaa positivistista kehitystä ilman maareformiakin. On löydetty toimintamalleja, jotka ovat mahdollistaneet toiminnan ja tuotannon kasvattamisen. Epävarmoissa ja lainsäädännöllään epäselvissä oloissa neuvokkaat yritykset ja yksilöt löytävät keinot menestykseen. Länsimaisten toimijoiden ongelmana on markkinatalousmaissa käytettyjen toimintamallien soveltumattomuus, mikä antaa huomattavaa kilpailuetua paikallisille toimijoille tai ainakin nostaa markkinoilla toimimisen kustannuksia. Maan soveltumatt-

tomuus lainan vakuudeksi pakottaa etsimään muita, usein monimutkaisia, takuujärjestelyjä. Ne saattavat vaatia esim. suomalaisilta yrityksiltä valmiutta laajentaa toimintaansa pelkän koneiden ja laitteiden valmistusta laajemmaksi.

Maareformi on antanut mahdollisuuden itsenäisen maatalouden harjoittamiseen. Yksityispalstat ovat kasvattaneet osuuttaan kokonaistuotannosta, ja periaatteessa kokonaan uusi tuottajaryhmä – fermerit – on saanut mahdollisuuden toimia. Niiden merkitys tämän tutkimuksen tavoitteiden kannalta on kuitenkin rajallinen. Siksi niitä käsitelläänkin lyhyesti maareformin yhteydessä.

2.3.2.2 Fermerit

- **Fermereillä tiloillaan jonkin verran koneita**
- **Kehitykselle monia esteitä**
- **Viime vuosina toiminnan laajentaminen helpottunut**

Suurtiloista irrottautuminen tuli mahdolliseksi maareformin myötä, ja fermeritalouksien perustajille tuli antaa osuutensa suurtilojen maista ja koneista. Fermeritalouksien perustaminen oli vilkkainta niiden perustamismahdollisuuden avauduttua. Sittemmin perustamisvauhti hiipui, vaikkakaan ei pysähtynyt. Sen sijaan fermeritalouksien pinta-ala on kasvanut tasaisesti.

Fermeritilojen kehitys sai uutta vauhtia maanomistuksen hieman vapautuessa vuonna 1999. Huhtikuun alussa 2001 fermeritalouksien keskimääräinen koko oli jo 57 hehtaaria kun se vielä vuonna 1993 oli vain noin 20 hehtaaria (Ministerstvo agrarnoj politiiki 2001b). Maareformin kolmannen vaiheen pohjalta muodostettavat tai laajennettavat fermeritaloudet näyttävät kasvavan vieläkin suuremmiksi.

Lukumääräisesti suurin osa fermeritiloista on 20-50 hehtaarin suuruisia. Lähes viidennes fermeritiloista on yli 50 hehtaarin tiloja. Tuhannet fermeritilat ovat yli 100 hehtaarin tiloja, ja joukossa on yli 500 hehtaarin tiloja. Yli 100 hehtaarin tilojen viljelypinta-ala on yli puolet fermeritilojen kokonaisviljelypinta-alasta (Derzhkomsstat 2001f). Fermeritilojen joukossa on siis verrattain paljon tiloja, jotka kokonsa puolesta saattaisivat olla mahdollisia länsimaisten koneiden käyttäjiä. Ongelmallinen taloudellinen asema on kuitenkin estänyt laajamittaisten koneinvestointien toteutumista.

Maailmanpankin 1990-luvun puolivälissä tekemien selvitysten mukaan suuri osa (jopa 80%) aloittaneista fermeritalouksista ei käytännössä ollut saanut osuuttaan suurtilojen maista ja tuotantovälineistä. Näissä tapauksissa maa saatiin käyttöön joko paikallishallinnolta tai kyläneuvostolta. Fermerien maat olivat joko elinikäisessä hallinnassa, omistuksessa tai vuokralla.

Taulukko 2.18. *Fermeritilojen jakautuminen peltopinta-alan suuruuden mukaan vuoden 2000 lopussa. (Derzhkomstat 2001f).*

	Tilojen määrä	Kokoluokan tilojen %-osuus kaikista fermeritiloista	Kokoluokan tilojen viljelypinta-ala yht. ha	Osuus (%) fermereiden kokonaisviljelypinta-alasta
Alle 5 ha	6211	16.4	20423	0.9
5-10 ha	4639	12.3	36729	1.7
10-20 ha	5237	13.8	79918	3.7
20-50 ha	14966	39.6	566730	26.3
50-100 ha	4010	10.6	256155	11.9
100-500 ha	2135	5.6	434450	20.1
Yli 500 ha	592	1.6	763163	35.4
Yhteensä	37790	100	2157568	100

Käytännössä kaikilla fermereillä oli jo 1990-luvun puolivälissä ainakin yksi traktori, keskimäärin kaksi. Leikkuupuimuri oli noin puolella fermereistä, samoin kuorma-auto. Suhteessa tilojen kokoon niillä on enemmän koneita kuin suurtiloilla. Pääosin tilat hankkivat koneet itse omaan käyttöönsä. Yhteiskäyttö on harvinaista. Ainoastaan leikkuupuimureita on yleisemmin (16% hankinnoista) ostettu yhteiskäyttöön. Noin neljänneksellä fermereistä oli tuotannon varastoimiskapasiteettia, mutta ei riittävästi koko tuotannon säilytystä varten. Fermeritilat ovat yleisimmin perheyrittäjiä, ja fermerit ovat keskimäärin koulutettua väkeä. He siis pystyivät huomattavasti paremmin omaksumaan teknisesti edistyneempien länsimaisten koneiden käytön.

Fermeritaloudet ilmaisivat jo 1990-luvun puolivälissä, että niiden laajentumista ja toimintaa hankaloittavat valtion rahallisen tuen puute, koko sektorin markkinainfrastruktuurin kehittymättömyys sekä viranomaisten ja yleisen mielipiteen negatiivinen asenne fermeritalouksia kohtaan (Csaki & Lerman 1997). Lukuun ottamatta viranomaisten asennoitumista sekä yleistä mielipidettä muut haittaavat tekijät koskevat tietysti myös suurtiloja.

Fermeritalouksien merkityksen kasvu maataloustuotannossa edellyttää monien rakenteellisten tekijöiden selvää muuttumista. Sekä maareformin jatkaminen että yleinen sektorin markkinainfrastruktuurin kehittyminen ovat edellytyksiä fermeritalouksien kehitykselle. Niiden toiminnalle ensiarvoisen tärkeitä ovat luottojen ja tuotantopanosten saatavuus (ml. koneet ja laitteet) sekä mm. kuljetusinfrastruktuurin kehitys. Ne tarvitsevat myös toimivia kanavia tuotantonsa myyntiin. Pelkkä valtion rahallinen tuki ei siis riitä, vaan kehityksen edellytyksenä ovat myös toimivat ja markkinoihin perustuvat rakenteet sekä tuotantopanoksissa että tuotannon markki-

noinnissa. Fermereillä ei myöskään ole suurtilojen johtajien vertaista kokemusta toimimisesta viranomaisten kanssa. Tämä vaikeuttaa toimintaa, koska lainan nimellä jaettavan rahoituksen saaminen riippuu usein oikeista suhteista.

Fermereillä on ollut vaikeuksia saada maatalouskoneita välittävien koneasemien koneita käyttöönsä. Vielä 1990-luvun puolivälissä fermerit hankkivat tuotantopanoksensa sekä valtiollisilta toimittajilta (60%) että yksityisiltä yrityksiltä (40%). Lähes kaikki fermerit (90%) myivät tuotteitaan jossain määrin valtion kanavien kautta. Puolet ilmoitti myyvänsä paikallisilla markkinoilla, 20% elintarviketeollisuudelle ja 15% välittäjille.

Fermerit ovat todennäköisesti suurtiloja vastuullisempia maataloustuottajia. Niiden kehitysmahdollisuudet eivät ole kuitenkaan vailla esteitä. Ne kärsivät kaikkien maatalouden toimijoiden tavoin pankkijärjestelmän kehnoudesta ja taloudessa vallitsevasta epäluottamuksesta muita toimijoita kohtaan, jotka estävät talouden normaalin kehityksen. Maan omistuksen vapauttaminenkaan ei ratkaise maatalouden ongelmia eikä auta tarpeeksi uusia ja kehittyviä tuotantomuotoja.

2.3.2.3 Yksityispalstat

- **Palstoilla vain vähän kaupallista merkitystä eikä juuri koneita**
- **Maitoa toimitetaan huomattavia määriä teollisuuteen**
- **Palstat maan elintarvikehuollon selkäranka**

Yksityispalstat muodostavat maaseudun elintarvikehuollon selkärangan. Niiden merkitys myös kaupunkilaisten elintarvikehuollossa on suuri. Yksityispalstoilla on kuitenkin myös kaupallista merkitystä. Vuonna 1996 tehdyssä tutkimuksessa 60% yksityispalstojen viljelijöistä ilmoitti myyvänsä tuotteitaan. Keskimäärin noin puolet palstan tuotannosta myytiin.

Vuonna 1995 kerättyjen tietojen mukaan 70% palstojen myyntituloista tuli karjalouden tuotteiden myynnistä ja vain 30% viljelykasvien myynnistä. Yksityispalstojen merkitys maaseudun tulonlähteenä on suuri. Ne tuovat keskimäärin 16% rahatuloista ja kun siihen lisätään suoraan palstan tuotannosta saatavat elintarvikkeet (29%) on palstan osuus tuloista 45%. Suurtiloilta saatava rahapalkka on vain yhdeksän prosenttia tuloista. Suurtiloilta palkan asemasta saatavat hyödykkeet ovat 33% kokonaistuloista. Hyödykkeet voivat olla elintarvikkeita, karjaa tai maatalouden tuotantopanoksia (Csaki & Lerman 1997).

Maatalouden reformia edistänyt joulukuun 1999 asetus helpotti myös yksityispalstojen laajentamista. Mikäli palstojen viljelijät haluavat laajentaa viljelyksiään ottaen omaan käyttöönsä heille kuuluvia osuuksia suurtilojen maista, palstojen viljelijöiden

ei enää tarvitse rekisteröityä juridisiksi henkilöiksi. Näin yksityisjalostojen viljelijöistä voi kehittyä toiminnaltaan fermereitä muistuttavia viljelijöitä, vaikka eivät olekaan virallisesti rekisteröityneet fermereiksi.

Yksityisjalostojen elintarviketeollisuudelle jalostukseen toimitettavien maataloustuotteiden määrä on ollut laskussa verrattuna 1990-luvun alkuun. Perunoiden, vihannesten, hedelmien ja marjojen osalta määrät ovat laskeneet selvästi. Lihan myynti yksityisjalostoilta teollisuudelle on vähentynyt hieman, mutta sen sijaan maidon myynti on moninkertaistunut ja noussut 1.5 miljoonaan tonniin (taulukko 2.19). Mikäli tämä suuntaus jatkuu, ja yksityisjalostojen maidon tuotanto ja myynti jatkavat kasvuaan, maidontuotannon koneiden ja laitteiden kysyntä yksityisjalostoilla kasvaa jo lähitulevaisuudessa. Tilatasolla kyse on verraten yksinkertaisten laitteiden kysynnästä. Hajautunut tuotanto asettaa haasteita myös kuljetus- ja säilytyskalustolle.

Taulukko 2.19. *Yksityisjalostoilta elintarviketeollisuuteen toimitettujen maataloustuotteiden määrä (1000 tonnia) (Derzhkomstat 2001d).*

	1990	1991	1995	1998	1999	2000
Peruna	427	241	123	41	23	47
Vihannekset	150	77	30	12	14	12
Hedelmät ja marjat	255	134	98	8	59	93
Liha (ml. siipikarja)	295	426	236	156	230	239
Maito	16	46	155	453	650	1515
Kananmunat (milj. kpl)	327	265	28	17	12	10

Maareformi on siis johtanut pientuotannon houkuttelevuuden kasvuun, koska pientuotannon vaatimaton laajentaminen on tullut mahdolliseksi. Pientuotannon kasvun taustalla on myös ollut suurtiloilta saatavan palkan riittämättömyys minimitoimeentulon turvaamiseen. Oman toimeentulon turvaamisessa pientuotannon merkitys on ratkaiseva. Siksi pientuotanto säilyttää asemansa maatalouden keskeisenä tuotantomuotona. Maan talouden epävakaus ja maatalouden reformin keskeneräisyys ei kuitenkaan kannusta pientuotannon laajentamiseen sellaisiksi perhevilljelmiksi, jotka kykenisivät huolehtimaan elintarviketeollisuuden raaka-aineiden saannista, koska pientuotantoon tehtävien investointien tiellä on monta mutkaa. Tämän takia on epätoimennäköistä, että pienviljelmät olisivat keskipitkälläkään aikavälillä laajasti kiinnostuneita suomalaisten maatalouskoneiden ostosta.

2.3.3 Suurtilojen muutokset ja maatalouden rahoitus

- Suurtilat eivät ole sopeutuneet uusiin olosuhteisiin
- Enintään 10% tiloista pystyy omin varoin hankkimaan tarvitsemiaan koneita
- Suurtilat vaikeassa asemassa, koska maa ei kelpaa lainojen vakuudeksi

2.3.3.1 Suurtilojen reformointi

- Reformointi ei muuttanut toimintatapoja
- Epäluotettavuus velallisenä velan määrää suurempi ongelma
- Tilat huonossa asemassa muuhun elintarvikeketjuun verrattuna

Maareformi ei ole muuttanut suurten tilojen käytännön toimintaa markkinaolosuhteisiin soveltuvaksi. Myöskään tilojen omistussuhteiden muutokset eivät ole kannustaneet toimintatapojen muutokseen. Suurtilojen muutosvalmius markkinareformien alkaessa oli hyvin puutteellinen. Tuotantopanokset kallistuivat ja tuotannon markkinointi jäi periaatteessa tilojen omille harteille. Kuitenkin valtio jatkoi ohjaustaan vaikuttaen mm. tuotantosuunnan valintaan ja tuotteista maksettaviin hintoihin. Tilat jäivät riippuvaisiksi viranomaisista ja joutuivat kärsimään näiden asettamista rajoituksista. Tilat ovat olleet myös monopoliasemissa olleiden tuotantopanosten toimittajien tai varastoinnin ja kuljetusten tarjoajien varassa.

Tilojen reformointi eteni 1990-luvulla verrattain hitaasti. Omistusmuodoltaan reformoidut tilat osoittautuivat jo 1990-puolivälissä tehokkaammiksi kuin reformoimat tomat tilat: esim. hehtaarisadot olivat korkeampia ja työntekijät toimivat vastuullisemmin.

Suurtilojen taloudellinen asema on koko 1990-luvun ollut hyvin vaikea. Niiden yhteenlaskettu velka vuoden 1999 lopussa oli noin 3 miljardia USD (Suurtiloja oli tuolloin kaikkiaan noin 12 500) (Striewe & von Cramon-Taudabel & Sirin 2001). Velkaa on siis tilaa kohti noin 240 000 USD, mutta vaikeaksi tilanteen tekee tilojen huono kannattavuus, vakuuksien puute ja korkeat riskit. Vika ei ole pelkästään tiloissa itsessään ja niiden toiminnassa, vaan pankkijärjestelmän ja konkurssilainsäädännön puutteellisuudet on myös ratkaistava ennen toivoa paremmasta. Suurtilojen käsitteleminen yhtenä kokonaisuutena on harhaanjohtavaa, mutta suuri osa tiloista on taloudellisissa vaikeuksissa. Venäläisen puimuritehdas Rostselmashin edustaja arvioi, että Ukrainan suurtiloista noin viisi prosenttia pystyy hankkimaan tarvitsemiaan koneita ja maksamaan niistä rahalla (haastattelu Nedvigin 2001). Yleisesti arviot liikkuvat enintään kymmenen prosentin tietämissä.

Suurtilojen asema ei välttämättä ratkaisevasti helpotu ennen kuin koko maatalouden ja elintarvikesektorin toiminta muuttuu tehokkaammaksi ja alkutuotannon saama osuus elintarvikkeiden vähittäismyynti- tai vientihinnasta nousee. Tämä edellyttää koko kuljetus-, säilytys- ja jalostusketjun investointeja. Suurtilat eivät voi juuri itse tehdä näitä, vaan ovat riippuvaisia muiden tekemistä investoinneista ja kilpailun lisäämisen osalta yksityistämisestä ja lainsäädännöstä. Suurtilojen nimellisellä omistusmuodolla on melko vähän merkitystä. Ratkaisevaa on tilojen sopeutuminen markkinaolosuhteisiin. Muuttuminen esim. osakeyhtiöksi tai muuksi yksityiseen omistukseen perustuvaksi omistusmuodoksi ei välttämättä ole vielä tae toimintatapojen muuttumisesta.

Suurtilojen huonon kannattavuuden ja tuotannon laskun syyt eivät kuitenkaan ole pelkästään tilatason toiminnassa tehdyissä virheissä tai kyvyttömyydessä sopeutua uusiin olosuhteisiin. Suuri merkitys on ollut myös maatalouden harjoittamiseen liittyvien välttämättömien toimintojen hitaalla muutoksella. Suurmaalous edellyttää esim. mittavia määriä tuotantopanoksia ja tuotteiden jalostuksen osalta suuria jalostusyksiköitä. Myös suurtilojen tuotannon varastointi ja kuljetus ovat osa tuotannon tehokkuutta ja vaikuttavat alkutuotannon tuotteille maksettavaan hintaan.

On selvää, että pelkkä tilojen omistussuhteiden muutokset eivät yksin ole riittävä edellytys maatalouden tuotannon kasvulle ja kannattavuudelle. Suunnitelmatalouden kausi ei edellyttänyt tiloilta toimivia yhteyksiä tuotteiden markkinoihin. Rahaa odotetaan yhä valtiolta eikä tuotteiden myynnistä. Toki muutosta on tapahtunut, mutta ei riittävästi. Sekä kyvyttömyys markkinoida tuotteita että hankkia tuotantopanoksia ovat ohjanneet maatalous- ja elintarvikesektoriin syntyneitä organisaatiomalleja. Suurtilojen vaivalloisessa kehityksessä 1990-luvulla ei ollut niinkään kyse itse tuotannon mittakaavan tuomista ongelmista kuin suunnitelmataloudesta periytyneiden toimintatapojen sopimattomuudesta.

Suurtilojen yleisen tuotannon laskun seasta on mahdollista hahmottaa kannattavia tuotannonaloja, jotka vaikeista olosuhteista huolimatta ovat kyenneet löytämään olosuhteisiin soveltuvat toimintamallit. Hyvä maa tuo itsessään kilpailuetua tiettyjen viljelykasvien tuotannossa, mutta suunnitelmataloudesta periytyvä suurtila ei ole osoittautunut kannattavaksi tuotantomuodoksi etenkin karjataloudessa.

2.3.3.2 Maataloustuki ja muu rahoitus

- Lyhytaikaista luottoa jo saatavilla
- Pidempien – esim. konehankintoihin tarvittavien – luottojen saatavuus yhä vaikeaa.
- Maataloustuki ei vaikuta maatalouden ongelmien syihin

Ukrainan markkinoilla toimivan suomalaisen yrityksen näkökulmasta maatalouden tuotannon ja investointien rahoitus on aivan keskeinen ongelma. Ukrainan maatalouden toiminta on ollut hyvin riippuvaista lyhytaikaisesta lainoituksesta, jonka turvin sekä kylvö- että sadonkorjuutyöt saadaan tehtyä ja tuotantopanokset hankittua. Käyttöpääomaa tiloilla on hyvin niukasti. Pitkäaikaisia lainoja varsinaisiin investointeihin – esim. kone- ja laitehankintoihin – on ollut hyvin vähän. Zerno Ukrainyn esimerkki havainnollistaa, miten maataloutta harjoittamaan tulevat uudet toimijat huolehtivat maatalouden lyhytaikaisten luottojen tarpeen tyydyttämisestä.

Pankkien osuus maataloudelle myönnettävistä lainoista on ollut vähäinen aivan viime vuosiin asti. Pankkien kannalta on ollut huomattavasti houkuttelevampaa sijoittaa varoja valtion velkapapereihin. Vastaavasti myös pankkien osuus maatilojen veloista on vain noin 1.5%. Eniten tilat olivat vuoden 1999 lopun tietojen mukaan velkaa valtiolle (38%) ja tuotantopanosten toimittajille (45%). Palkkarästit työntekijöille muodostivat noin 10% tilojen veloista. Pankkien pitkään jatkunut haluttomuus lainata rahaa suoraan maatiloille on ollut täysin ymmärrettävää. Ne eivät etenkin 1990-luvun alkupuolella olleet halukkaita tai kykeneviä lainoittamaan reaalityaloutta, koska niiden pääomat olivat vähäiset. Nyt tilanne näyttää tässä suhteessa olevan muuttumassa.

Ukrainalaisten tilojen keskimääräinen velkataakka ei ole lopulta ylivoimaisen suuri niiden tuotantoon nähden. Keskimäärin tilojen velkojen maksuun riittäisi noin 40% niiden vuosittaisista tuloista. Tilannetta on verrattu esimerkiksi saksalaisten tilojen velkaantumiseen, jotka tarvitsisivat keskimäärin yli kahden vuoden tulonsa velkojensa maksuun (Striwe 2000). Ukrainalaisten tilojen talousongelmien pahin ulottuvuus ei siis ole velan määrä sinänsä. Rahoituksen pahimmat ongelmat liittyvät korkeisiin riskeihin ja luottamuksen puutteeseen. Ne ovat ongelmallisia tekijöitä myös ulkomaisten toimijoiden kannalta.

Tuotantopanosten toimittajilla oli saatavia vuoden 1999 lopussa noin 1.4 miljardin USD:n arvosta, mikä tekee niistä haluttomia lainaamaan lisää ainakaan normaaleita kanavia käyttäen. Merkittävää maatalouden nykyisen kehityksen kannalta on maatalouden velkasuhde tuotantopanosten toimittajiin nähden.

Valtion rooli lainoituksessa on ollut keskeinen eikä ratkaisevaa muutosta Neuvostoliiton kauden rahoituskäytäntöihin 1990-luvulla tullut. Vielä maaliskuussa 2000 sää-

dettiin laki, joka mitätöi kaikki tilojen velat valtiolle. Vaikka laki saattoikin kohentaa tilojen taloudellista asemaa, oli sillä negatiivinen vaikutus maatalousreformin yleisiin tavoitteisiin. Toimintatapoja ei pakotettu muuttamaan.

Maatalouden suoran tukemisen muotojen lisäksi valtion muukaan maatalouspolitiikka ei ole edistänyt kilpailua eikä välttämättä ole edes koitunut maatalouden hyödyksi. Valtio pyrki 1990-luvulla saamaan saataviaan tiloilta käyttäen keinoja, jotka haittasivat sektorin markkinoiden kehitystä. Esimerkiksi vuoteen 2000 saakka täysin keskeinen maataloustuen muoto oli tuotantopanosten ostoon tarkoitettujen lainojen subventoiminen, ns. tavaraluotot. Subventiot maksettiin kuitenkin tuotantopanosten toimittajille eikä tiloille. Aluejohtajat asetettiin vastaamaan lainojen takaisinmaksusta. Ellei aluehallinto saanut kerättyä tarvittavaa määrää lainan maksuna käytettyä viljaa, aluejohtajat saatettiin periaatteessa erottaa. Luonnollisesti aluejohtajat tällaisessa tilanteessa rajoittivat viljan vientiä alueensa ulkopuolelle, mistä kärsivät monet asiansa moitteettomasti hoitaneet markkinoiden toimijat. Lainojen maksussa oli kaikesta huolimatta suuria vaikeuksia. Valtio sai varastoihinsa viljaa vuonna 1998 vain noin kolmasosan toimitettujen tuotantopanosten arvosta. Vuoden 1998 lokakuussa tilojen velka valtiolle vastasi yhdeksää miljoonaa tonnia viljaa. Tähän sisältyi myös velkaa valtion takauksella hankituista yhdysvaltalaisista maatalouskoneista (UAPP 1998). Valtion käyttämät järjestelyt maatalouden tukemisessa antoivat barterille virallisen aseman maataloudessa, mikä oli harjoitetun politiikan erittäin suuri puute.

Vuonna 1999 tilat pystyivät maksamaan vain noin 40% niille toimitetuista tuotantopanoksista. Yhteensä tiloille kertyi vuosina 1998-1999 velkaa valtiolle noin 650-700 miljoonaa USD. Myös maatalouskoneiden leasing-toiminnassa on ollut vastaavia ongelmia.

Korkea korkotaso vähentää tilojen mahdollisuuksia saada edes lyhytaikaista lainaa. Korkotason korkeuden taustalla on maataloudesta riippumattomia tekijöitä, kuten talouden yleinen epävarmuus ja korkea inflaatio. Korkea korkotaso selittää kyllä maatalojen pitkäaikaisten lainojen ja koneinvestointien vähäisyyden, mutta lyhytaikaisten luottojen vähäisyyden taustalla on oltava muita syitä. Kylvö- tai sadonkorjuutöiden rahoittamisen tarvittavan lainan koroksi on arvioitu noin 10-15%. Mikäli se mahdollistaisi esim. lannoitteiden käytön lisäämisen ja sadon huomattavan kasvattamisen, ei takaisinmaksussa pitäisi olla ongelmia. Miksi tällaisiakaan lainoja ei 1990-luvulla myönnetty?

Kyse on ollut luottamuksen puutteesta takaisinmaksukykyä kohtaan. Nimellisesti kohtuullisen velkataakan paino kasvaa huomattavasti, kun tilat eivät tuota voittoa, joiden turvin laina voitaisiin maksaa takaisin. Jopa yhdeksän kymmenestä suurtilasta tuotti vielä vuonna 1999 ainakin nimellisesti tappiota. Ovatko kaikki tappiot todelli-

sia, vai onko kyse kirjanpidollisista seikoista ja haluttomuudesta näyttää voittoa, on tietysti tärkeä kysymys. Ukrainan maatilojen vilpittömyyteen velallisina ei ole luotettu. Vaikka tilat tuottaisivatkin verraten kannattavasti, saatetaan tuotantoa ja voittoja kierrättää ohi virallisen kirjanpidon. Lainoittajilla ei siis ole pitävää suojaa tilojen väärinkäytöksiltä eivätkä ne luota tilojen haluun maksaa velkojaan. Tappiollisen toiminnan syynä voivat toki olla huonot sääolosuhteet tai tuhohyönteiset, mutta yhtä hyvin syynä voi olla tuotannon jakaminen työntekijöille rahapalkan asemasta tai joku tilan intresseihin sopiva hävikki.

Lainoittajien on myös hyvin vaikea määritellä tilojen kykyä maksaa lainojaan, koska tuotteilla ei välttämättä ole selvää markkinahintaa, johon laskelmat voisivat nojautua. Tuotteita voidaan joutua toimittamaan eri kanavia pitkin eri hinnoilla tai maksuksi voidaan saada muuta kuin rahaa.

Haluttomuuteen maksaa velkoja on vaikuttanut pitkään myös se, että maatilat eivät ole voineet mennä konkurssiin. Lisäksi mahdollisissa velkomistilanteissa valtiolla on ollut etuoikeus velkojen perintään, vasta sen jälkeen vuoro on ollut muuten velkojilla. Korkeita korkoja suurempi este maatalouden lainoittamiselle on siis ollut velkojien huono asema. Mahdollisuus hakea maatalousyrityksiä konkurssiin itse asiassa parantaisi tilojen taloudellista asemaa, koska näin niiden lainansaantia voisi hiukan helpottaa. Maatilojen hakeminen konkurssiin tulikin mahdolliseksi vuonna 2001 (Musytshenko 2001a).

Valtion yritykset parantaa maatilojen taloudellista asemaa ovat olleet todellisten ongelmien seurausta – eikä syiden – hoitoa. Suurtiloille on tarjottu valtion tuella lainaa markkinoilta otettavien lainojen korkoja alemmilla koroilla. Lainojen takaisinmaksua ei ole kuitenkaan tiukasti vaadittu, vaan neuvostotalouden tavat ovat yhä voimissaan. Maataloudelle annettavien lainojen korkojen subventointi ei ole ratkaisu tilojen ja niiden rahoituksen ongelmiin. Pankkien haluttomuus rahoittaa maataloutta ei johdunut korkoprosenteista, vaan riskistä, että laina jää kokonaan maksamatta.

Muissa transitiomaissa on saatu hyviä kokemuksia luottotakuurahastojen perustamisesta, ja ne voisivatkin osaltaan helpottaa maalain puutteista johtuvaa vakuusongelmaa. Mitään suurta parannusta ne eivät kuitenkaan tuo. Suurtilat on reformoitava ja saatava toimimaan kannattavasti ja vastuullisesti. Mikään lainajärjestely ei poista reformin kipeää tarvetta. On ilmeistä, että maatilat itsessään eivät muutu itsenäisiksi investoijiksi. Investoinnit maatalouteen tapahtuvat mm. jalostuksen, kaupan tai joidenkin muiden maatalouden harjoittamisesta kiinnostuneiden tahojen kautta.

Maatalouden varovainen nousu ja tuotannon kasvu viime vuosina eivät ole niinkään seurausta suurtilojen muuttumisesta paremmiksi, vaan maatalouteen tulleista uusis-

ta maatalouden harjoittajista. Nämä yrittäjät ovat keränneet pääomaa talouden muilla sektoreilla ja ovat etsineet pääomalleen sijoituskohtetta. Edellytykset maatalouden harjoittamiselle ovat periaatteessa olleet koko ajan hyvät, suurtilat vain eivät sopeutuneet muutokseen. Nyt on nähtävissä merkkejä suuntauksesta, jossa mm. energiasektorilla syntynyt pääoma hakeutuu maatalouteen (haastattelu Kuzmenko 2001; haastattelu Lisitsija 2001). Energiasektorilla ja maataloudella on velkasuhde, jonka turvin viljelymaata saadaan käyttöön maksamattomia velkoja vastaan. Uusilla maatalouden harjoittajilla on pääomia investointeihin. Tämän lisäksi ne voivat saada lainaa, koska niillä on vakuuksia.

Alkutuotannon huono asema arvoketjun muihin toimijoihin nähden ja sopeutumattomuus uusiin olosuhteisiin on johtanut tilanteeseen, jossa kehitysimpulssi maatalouteen tarvitaan sen ulkopuolelta. Yhtäältä se tulee suoraan maatalouteen hakeutuvas- ta pääomasta, toisaalta muiden elintarvikkeiden arvoketjun toimijoiden kautta. Vaikka pankit ovat olleet haluttomia lainaamaan suoraan maataloilille, ne lainoittavat elintarviketeollisuutta tai maataloustuotteiden kauppiaita, koska näilläkin yleensä on sopivia lainan vakuuksia: kiinteistöjä, tavaraa varastossa tms. Osa elintarviketeollisuudelle tai maataloustuotteiden viejille menevistä lainoista käytetään tätä kautta myös alkutuotannon investointeihin.

On myös ilmeistä, että pankit vahvistavat asemiaan elintarviketaloudessa. Esimerkiksi Aval-pankki on luonut elintarvikealan holding-yhtiön, johon kuuluu elintarviketeollisuuden yrityksiä. Meijeriteollisuuden yritysten toiminnan tueksi pankki on sijoittanut myös karjalouteen ja rehutuotantoon. Vilja-alalla pankki on hankkinut osake-enemmistön kolmesta viljavarastosta. Pankin investoinnit elintarviketalouteen ovat olleet noin neljä miljoonaa USD, ja saman verran investointeja on suunnitelmassa (Lavrova 2001). Pankin valitsema toimintamalli korostaa koko jalostusketjun mahdollisimman laajan hallinnan merkitystä. Alkutuotanto yksin ei ole yhtä houkutteleva sijoituskohte kuin koko elintarvikeketju.

Maatalouden keskeiset ongelmat ovat liittyneet maanomistukseen ja lainojen saantiin. Myös Maailmanpankki on toiminnassaan keskittynyt ratkaisujen löytämiseen näihin ongelmiin. Sen toimintalinjojen valinta kuitenkin osoittaa, että tietty muutos parempaan on tapahtunut. Maatalouden rahoitustilanne on parantunut ja pankeissa on pääomia, joita voidaan lainata. Suurempana ongelmana on rahoituksen organisaatioiden kehittymättömyys. Maailmanpankin toiminta havainnollistaa ainakin epäsuorasti sen, että siellä luotetaan tilatason kykyyn toimia. Maailmanpankki ei ole käynnistämässä esim. suurta jonkin maatalouden sektorin kehitysohjelmia.

Case: Maailmanpankki

Maailmanpankilla oli loppukesällä 2001 käynnissä tai suunnitteilla kolme keskeistä toiminnan painopistettä. Sen tämän hetken tärkein vireillä oleva hanke liittyy maan rekisteröintiin. Tarve rekisterin perustamiseen nousi erityisen tärkeäksi kun maanomistusta vapautettiin joulukuussa 1999. Projekti olisi toteutuessaan noin 100-120 miljoonan USD arvoinen. Se on vielä valmisteluvaiheessa, mutta se toivotaan saatavan hyväksytyä ja käyntiin vuoden 2002 toisella puoliskolla. Tavoitteena on avustaa hallitusta systemaattisen ja kattavan yksityisen maanomistuksen rekisterin luomisessa. Rekisteriin kerätään tietoja maapalstoista ja niiden omistuksesta. Kyseessä on rinnakkaisprojekti USAID:in kanssa. On myös mahdollista, että hankkeeseen tulee lisää Yhdysvaltain hallituksen rahoitusta. USAID on jo aloittanut oman projektinsa, mutta Maailmanpankin projekti on paljon suurempi. Maanomistuksen rekisterin luominen on keskeinen edellytys maamarkkinoiden toimivuudelle.

Toinen tärkeä hanke keskittyy maatalouden ja maaseudun rahoitusongelmien ratkaisuun. Projekti on vielä hyvin aikaisessa vaiheessa. Kolme vuotta sitten saman teeman ympärillä yritettiin toteuttaa pilottihanketta, jossa olisi avattu pienen mittakaavan luottolinjoja. Maatilojen oli tuolloin hyvin vaikea saada minkäänlaista rahoitusta. Hanke kuitenkin peruuntui tuolloin Ukrainan hallituksen politiikan puutteiden vuoksi. Vuoden kuluttua hanke olisi voitu käynnistää uudelleen, mutta henkilövaihdokset pankissa lykäsivät projektin aloittamista. Tuolloin myös tilanne maatalouden rahoituksessa oli muuttumassa. Nyt taloudessa ja pankeilla on rahaa, jota voitaisiin lainata maatalouteen. Maailmanpankki ei enää halua lähteä omalla luotto-ohjelmallaan kilpailemaan yksityisten pankkien kanssa. Nyt sen käsityksen mukaan ongelmana ovat pikemminkin lainsäädäntö ja instrumentit, joilla lainarahaa saataisiin tiloille. Tilojen asema esim. takuiden suhteen on huono.

Rahoitukseen keskittyvässä projektissa on kaksi vaihetta. Ensimmäisessä vaiheessa analysoidaan maatilojen rahoituksen pullonkaulat ja laaditaan esitys lainsäädännön kehittämisestä. Itse rahoitusprojektissa keskitytään pitkän ajan lainoihin, koska maatilat pystyvät jo saamaan lyhytaikaisia lainoja. Tavoitteena on myös luoda uusia kanavia lainojen jakeluun. Tällä hetkellä ainoastaan valtiollisella säästöpankilla on valtakunnallinen konttoriverkosto, mutta säästöpankki ei ole paras pankki maatalouden investointeihin. Mitään tilamuotoa ei suljeta lainojen ulkopuolelle, vaan myös perheviihjelmiille tataan lainojen saatavuus.

Kolmas tärkeä toiminnan painopiste vahvistaa maatalouspolitiikan suunnittelua palvelevaa tutkimusta. Vasta näiden kolmen painopisteen jälkeen tulevat muut projektit. Yhtenä seuraavista projekteista Maailmanpankin edustaja mainitsi vielä muodoltaan hyvin epä määrällisen maaseudun kehitysohjelman, josta laajan määrällelyn puitteissa voidaan avustaa lähes mitä vain maatalouden tai -seudun kehitystä edistävää.

Tukiohjelmien lisäksi Maailmanpankki on yrittänyt vaikuttaa maatalouden kehitykseen markkinamekanismien ohjaamaksi. Tässä yhteydessä se on mm. kannattanut Hleb Ukrainyn yksityistämistä ja aiemmin asettanut sen yksityistämisen mm. lainojensa myöntämisen ehdoksi.

2.3.3.3 Ukrainan maatalouspolitiikka verrattuna muihin transitiomaihin

- **Ukrainan maatalouden reformointi jälkijoukossa verrattuna muihin transitiomaihin**
- **Kehitystä parempaan tapahtunut, mutta paljon puutteita yhä jäljellä**
- **Maatalouspolitiikkaa parannettu, mutta talouden ja viranomaistoimintojen puutteet haittaavat yhä myös maatalouden kehitystä**

Olisi harhaanjohtavaa arvioida Ukrainan maatalouspolitiikkaa sekä maatalouden ja elintarvikesektorin kehitystä verraten sitä vakiintuneiden markkinatalousmaiden kehitykseen. Havainnollisemman kuvan maatalouspolitiikasta saa verrattaessa sitä yhtäältä Keski- ja Itä-Euroopan transitiomaiden ja toisaalta muiden IVY-maiden kehitykseen (Csaki 2000). Näin voidaan hahmottaa, mikä Ukrainassa on seurausta transitiosta ja mitkä kehityssuunnat ovat seurausta nimenomaan Ukrainassa tehdyistä päätöksistä. Kaikkien transitiomaiden kehityksissä on paljon yhteisiä kehityspiirteitä, joiden voidaan katsoa johtuvan suunnitelmatalouden rakenteiden sopeutumisesta uusiin olosuhteisiin. Esimerkiksi suurtilojen karjatalouden tuotannon lasku on yleinen trendi transitiomaissa. On kuitenkin selvää, että Ukrainassa on itse tehty päätöksiä, jotka ovat vaikuttaneet transitiomaiden viiteryhmään verrattuna keskimääräistä huonompaan kehitykseen.

Transitiomaita keskenään vertaileva laajahko tutkimus (Csaki 2000) osoittaa, että ainakin maatalous- ja elintarvikesektorin lyhyen tähtäimen kehitykselle luonnonolosuhteita tärkeämpiä ovat onnistunut maatalouspolitiikka ja talouden yleisen toimintaympäristön vakaus. Ukrainan menestys transitiomaiden maatalouspolitiikan onnistumisen vertailussa on vaatimaton. Kaikkien transitiomaiden kyky taloudellisesti tukea elintarviketuotantoa on rajoitettu eikä maatalouspolitiikan onnistuminen ole ainakaan ensisijaisesti riippuvainen käytettävissä olevista resursseista vaan pikemminkin kyvystä luoda markkinoihin ja kilpailuun perustuvat institutionaaliset olosuhteet ja niihin liittyvät "pelin säännöt" koko elintarvikeketjuun.

Transitiomaiden maatalouden reformien vertailussa Ukraina sijoittui 26:n maan joukossa sijalle 22. Kaikkien transitiomaiden joukosta sen taakse jäivät vain Tadzikistan, Turkmenistan, Uzbekistan ja Valko-Venäjä. Vertailun kärjessä olivat Unkari, Tshekin tasavalta, Slovenia, Latvia ja Viro. Tutkimuksessa tarkasteltiin maatalouden hintamekanismeja, maareformia, jalostusta ja tuotantopanoksia, rahoitusta ja julkisten toimijoiden luomia toimintaedellytyksiä. Käytetyllä asteikolla (1-10) Ukrainan kes-

kiarvoksi muodostui 5.2, mikä tarkoittaa lähinnä välttävää maatalouden reformien toimeenpanoa. Maatalouspolitiikka on ollut muihin transitiomaihin verrattuna puutteellista.

Maatalouspolitiikan korjaaminen ei ole helppoa. Esimerkiksi USAID on tunnustanut, että sen tavoitteena vielä 1990-luvun alussa oli ohjata koko Ukrainan maatalouspolitiikkaa markkinamekanismien suuntaan. Se on kuitenkin joutunut tunnustamaan tehtävän mahdottomaksi ja vastustetuksi. Se onkin sen sijaan ryhtynyt luomaan maatalous- ja maaseutupolitiikkaan yksittäisiä alue- ja paikallistason esimerkkejä, joiden sitten toivotaan leviävän ja joista toivotaan opittavan.

Ukrainassa painotetaan vuoden 1999 joulukuussa annettua presidentin asetusta, joka antoi uuden sysäyksen maatalouden uudistuksille. Sitä ennen politiikka oli kuitenkin puutteellista, ja 1990-luvun aikana jo liu'uttua alamäkeä on vaikea kääntää yhdellä ukaasilla. Monet maatalouden kehitystä hidastavat maatalouspolitiikan puutteet ovat yhä jäljellä. Maailmanpankki määritteli vuonna 1999 kuusi suurtilojen reformoinnin ja myös koko maatalouden kehityksen esteenä olevaa ongelmaa. Hallituksen on vähennettävä läsnäoloaan maataloustuotteiden markkinoilla, erityisesti koskien viljamarckkinoita ja maataloustuotteiden vientiä. Paikallishallinnon on helpotettava maatalouden toimintaa ohjaavaa byrokratiaa ja luovuttava suunnitelmatalouden toimintatavoista. Suurtilat on saatava tiukan budjettirajoitteen piiriin. Maatalouden verotusta on yksinkertaistettava. Maaseudulle on luotava vaihtoehtoisia työllistymismahdollisuuksia ja paikallishallinnon on otettava suurtilojen sosiaaliset tehtävät hoidettavakseen (World Bank 2000).

Puutteiden määrittelyn jälkeen eniten edistystä on tapahtunut suoraan maatalouteen liittyvissä puutteissa. Etenkin maatalouden verotusta on yksinkertaistettu. Myös viranomaisten puuttuminen maatalousmarkkinoihin on vähentynyt, mutta ei poistunut. Hallinnon ja viranomaisten toimintoihin liittyy kuitenkin vielä suuria puutteita, jotka eivät ole lainsäädännöllä korjattavissa. Samoin sosiaalisten funktioiden irrottaminen suurtiloista ja vaihtoehtoisten työllistymismahdollisuuksien luominen ovat vaikeita tehtäviä (haastattelu Kaliberda 2001).

Suoraan maatalouteen vaikuttavassa maatalouspolitiikassa on siis otettu edistysaskeleita, mutta Ukrainan talouden, hallinnon ja viranomaistoimintojen ongelmat säilyvät maatalouden kehitystä haittaavina tekijöinä.

2.4 Maatalouden viimeaikainen kehitys

- Maatalouspolitiikan muutokset vain yksi tekijä maatalouden käänteen taustalla
- Maatalouden verokohtelu hyvin edullinen
- Myönteinen käänne seurausta uusien toimijoiden ja pääoman tulosta maatalouteen

Maatalous on lukuisista ongelmistaan huolimatta vähitellen muuttunut houkuttelevammaksi sektoriksi. Taustalla on sekä hallitustason päätöksiä että pääomien hakeutumisesta potentiaalisesti kannattavalle talouden sektorille. Vuonna 1999 maatalous sai maatalouspoliittisen piristysruiskeen, kun valtion maataloutta kahlinnutta säätelyä vihdoin purettiin. Tilatasolla lisääntyi vapaus päättää tuotantosunnasta ja hintoja vapautettiin. Kesti siis melkein kymmenen vuotta purkaa valtion harjoittamaa maatalojen toiminnan ohjausta. Hitaan reformin puolustajat ovat pitäneet asteittain toteutettua reformia turvallisempana ja vakaana vaihtoehtona. Sen sijaan nopeamman reformin kannattajat ovat pitäneet reformin viivyttämistä maatalouden vaikeuksien syynä. Vuoden 1999 muutosten tärkeimmät seuraukset ovat olleet tilojen omistusmuotojen muutokset sekä tilatason vastuun lisääminen. Maatalous ei voi enää luottaa valtion tukeen ja ohjaukseen, vaan yritystason aloitteellisuus korostuu (Lavrova 2001).

Vuonna 2001 Ukrainan maataloutta alettiin kutsua jopa verovapaaksi vyöhykkeeksi. Maatalouden verotuksellinen asema muuttui monessa suhteessa hyvin edulliseksi. Maatalouskoneiden osien ja varaosien sekä sellaisten kasvinsuojeluaineiden, joita ei tuoteta Ukrainassa, tullit poistettiin. Maatalouden maksamat arvonnäköverot palautetaan sille itselleen tuotantopanos- sekä kone- ja laitehankintoja varten. Näin menetellään vuoteen 2004 asti. Maatalouden pitäisi hyötyä menettelystä noin 130 miljoonaa USD vuodessa. Lisäksi maatalouden verokohtelua yksinkertaistettiin, ja sen maksettavaksi määrättiin ainoastaan kiinteä maatalousvero. Tiloille annettiin myös heti 30%:n helpotus tästäkin verosta vuosiksi 1999 ja 2000 (von Cramon-Taubadel & Zorya 2000). Valtio myös korvaa maatalouden ottamien lainojen koroista 50%. Rahaa on varattu myös viljan ostoihin. Merkittävä on myös valtion sitoumus olla muuttamatta maatalouden verokohtelua vuoteen 2004 asti. Verohelpotusten, korko- ja muun tuen arvo on vuodessa noin 400 miljoonaa USD (Muzytshenko 2001b).

Hyvältä ja mittavalta vaikuttava tukipaketti ei kuitenkaan ratkaise kaikkia ongelmia. Verohelpotukset voivat olla vain olemassa olevan tilanteen siunaamista, koska maatalous on ollut velkaa valtiolle ennestäänkin. Halpojen lainojen ongelma on ollut niiden valuminen tarkoitettun käyttötarkoituksen ulkopuolelle. Toki maatalouden taloudellinen asema helpottuu, mutta kuinka suuri osa laskennallisesta tuesta lopulta päätyy hyödyttämään maataloutta, on vielä epäselvää. Rakenteet maataloustuotteiden jalostuksessa eivät muutu helpotusten seurauksena, mikä pitää maatalouden yhä riippu-

vaisena muun elintarvikesektorin kehityksestä. Helpotukset ovat kuitenkin merkki siitä, että maatalouden tukemiseksi halutaan tehdä jotain ja sen säätelyä ainakin osittain purkaa.

Tuolloin askeleen eteenpäin viety maareformi oli osaltaan muuttamassa olosuhteita maatalouden kasvun näkökulmasta otolliseksi. Yksi asetus ei tietenkään taikasauvan tavoin muuta toimintaympäristöä. Se kuitenkin helpotti uusien toimintamallien ja toimijoiden tuloa maatalouteen. Tilarakenne sai mahdollisuuden muuttua paremmin uusia olosuhteita vastaavaksi. Entisen kaksijakoisen ja ääripäitä (hyvin suuret tilat ja hyvin pienet palstat) painottaneen tilarakenteen korvannee hieman monipuolisempi tilarakenne. Laajentumista tavoittelevat tilat voivat laajentua helpommin.

Uusien toimijoiden tulo maatalouteen on hyvin tärkeä tekijä maatalouden kehitykselle. Viljelymaita vuokraten tai muuten haltuunsa ottavat uudet maatalouden harjoittajat tuovat maatalouteen pääomia. Pääoma on päätynyt nykyisille omistajilleen talouden muilla sektoreilla ja hakeutuu nyt maatalouteen, koska siellä sille toivotaan saatavan tuottoa. Pääomiakin tärkeämpiä on todennäköisesti umpikujaan ajautuneeseen suurmaatalouteen tuleva uusi osaaminen. Uusien maatalouden harjoittajien tavoitteena on tehdä voittoa eli harjoittaa maataloutta menestyksekkäästi. Suunnitelmataloudesta periytyneen suurmaatalouden tavoite on ollut lähinnä vain pyrkiä jatkamaan toimintaa ja pitää tilaa pystyssä. Voiton tavoittelu tai ainakaan sen näyttäminen ei ollut ensisijainen tavoite. Maatalouteen tulleet uudet toimijat ovat tehneet maatalouden houkuttelevaksi, ei niinkään maataloudesta ja suurtiloista itsestään noussut innovatiivisuus. Myös elintarviketeollisuuden luoma kysyntä on ollut tärkeää.

3. Maatalouden tuotantopanosten markkinat

3.1 Tuotantopanosten markkinoiden rakenteelliset muutokset

- Tuotantopanosten kaupan markkinainfrastrukturi kehittynyt hitaasti
- Markkinoiden kehityksen alkuvaiheessa maataloustuottajien asema huono verrattuna tuotantopanosten myyjiin
- Kv. järjestöt yrittäneet edesauttaa markkinoiden syntyä

Keskeinen tekijä maataloustuotannon laskun taustalla on ollut tuotantopanosten vähentynyt käyttö. Kaikkien tuotantopanosten käyttö on vähentynyt selvästi, samoin investoinnit koneisiin ja laitteisiin. Yleisesti esitettävä syy maatalouden alamäkeen on tuotantopanosten hintojen selvästi suurempi nousu verrattuna viljelijöiden valmiista tuotteistaan saamiin hintoihin. On toki totta, tuotantopanosten hinnat ovat nousseet. Neuvostoliiton kaudella tuotantopanosten halpuus johti kuitenkin niiden huolimattomaan ja tuhlailevaan käyttöön.

Pitkään 1990-luvulla tuotantopanosten hankinnan kustannuksia nostivat monopolit ja kilpailun vähäisyys. Tilojen huono taloudellinen asema ja vakuuksien puutteet ovat vahvistaneet markkinoiden muiden toimijoiden asemaa suhteessa niihin. Myös maatilojen tietämys markkinahinnoista on huonompi kuin tuotantopanosten toimittajien, jolloin ne ovat kaupankäyntitilanteessa huonommassa asemassa.

Maatalouden tarvitsemista tuotantopanoksista säännöllisesti tarvittavia lannoitteita, torjunta-aineita ja polttoaineita on tarkasteltava eri näkökulmasta kuin maatalouskoneiden hankintoja. Yksittäiset tilat voivat saada lannoitteita, torjunta-aineita ja polttoaineita seuraavaa satoa vastaan, mutta maatalouskoneiden hankintaan järjestely ei sovellu samalla tavoin. Erityisesti viime aikoina on ollut havaittavissa, että maatalous pystyy jo saamaan lyhytaikaista lainaa lannoitteisiin ja polttoaineisiin, mutta konehankintojen rahoitukseen tarvittava vähintään muutaman vuoden lainoitus on ollut paljon tiukemmassa. Viljan yhteydessä esitelty Zerno Ukrainyn esimerkki havainnollistaa tilannetta.

Maatalouden tuotantopanosten markkinoilla ei ole kyse pelkästään hinnoista, vaan laajemmin vasta viimeisen kymmenen vuoden aikana kehittymään lähteneestä markkinainfrastruktuurista käsittäen markkinoinnin, rahoituksen ja toimitukset. Arvosteltaessa viimeisen kymmenen vuoden aikana syntyneitä ja puutteellisesti toiminut järjestelmää on pidettävä mielessä, että markkinainfrastruktuuria on ryhdytty luomaan käytännössä tyhjästä eikä juuri kenelläkään markkinoiden toimijoista ole ollut kokemusta markkinataloudessa toimimisesta.

Länsimaat ovat yrittäneet edistää sekä maatalouden tuotantopanosten että valmiiden tuotteiden markkinoiden syntyä ja kehitystä. Etenkin USAID ja EBRD ovat olleet aktiivisia näissä toiminnoissa. USAID on keskittynyt kaikinpuoliseen yksityisen maatalouden kehityksen tukemiseen, ml. tuotantopanosten markkinat. Se on myös luonut esimerkeiksi mallitiloja. Mallitilojen varustamisen yhteydessä voidaan myös testata koneiden ja laitteiden soveltuvuutta paikallisiin olosuhteisiin. Samoin koneet ja laitteet saavat kaipaamiaan referenssejä Ukrainan markkinoilla.

Case: USAID

USAID:in toiminta maataloussektorilla perustui aluksi oletukseen mahdollisuudesta siirtyä verraten nopeasti markkinoiden ohjaamaan maatalouden kehitykseen. Aivan 1990-luvun alussa USAID:in tavoitteena oli parantaa tuotannon tehokkuutta mm. käyttäen parempia tuotantopanoksia. Havaittiin kuitenkin, että maatalouden ongelmat olivat myös seurausta management-taitojen heikkoudesta ja toiminnan painopistettä siirrettiin tilatason management-taitojen vahvistamiseen. Yritystason koulutus ja yksittäisissä yrityksissä saavutettu kehitys mitätöityivät kuitenkin heikkoon viranomaistoimintaan ja markkinoiden toimimattomuuteen.

Toiminnassa on keskitytty yksityisviljelijöihin, jotka voivat itse hyötyä toimintansa tehostumisesta. Yksityisviljelijöiden avustamisessa on paneuduttu tuotteiden markkinoinnin parantamiseen sekä tuotantopanosten ja lainojen saatavuuteen. Erityistä huomiota on osoitettu yksityisten toimijoiden roolin kasvattamiseen tuotantopanosmarkkinoilla. USAID on pyrkinyt myös löytämään ratkaisuja lainansaannin vaikeuteen. On yritetty mm. luoda luotto-osuuskuntia ja järjestää lainoitusta tuotantopanosten toimitajien kautta.

USAID on panostanut myös tutkimukseen ja sen kautta tapahtuvaan päätöksentekoon vaikuttamiseen. Esim. Iowan yliopisto on tiiviisti mukana maatalouspolitiikan tutkimuksessa ja suunnittelussa.

USAID on pyrkinyt konkreettisesti edistämään maareformia tukien mm. maan rekisteröimistä yksityisille omistajille. USAID:in rahoittaman Maatalousmaan jako-ohjelman (Agricultural Land Share Project, ALSP) yhteydessä on vaikutettu laajasti tilojen toimintaan ja tarjottu niille myös teknistä konsultointia. Tällä hetkellä valtaosa USAID:in toiminnasta Ukrainassa keskittyy maareformin edistämiseen. Se on aktiivinen myös alan yritysten yksityistämisessä. Maataloustuotannon markkinoinnin kehittyminen ja yksityisten yritysten kasvanut rooli tuotantopanosten toimituksissa on myös ollut USAID:in toiminnan tavoitteena ja sekin on edennyt. Tuotantopanosten markkinoilla yhdysvaltalaiset yritykset yhdessä ukrainalaisten kanssa ovat luonnollisesti olleet mukana kehitysohjelmassa ja kehittäneet toimintaansa markkinoilla.

Kaikkiaan USAID:in avustusohjelma markkinoihin perustuvan maatalouden tukemiseen ("A More Market-Responsive Agriculture Sector") (1994-2005) on ollut arvoltaan noin 8 900 000 USD.

USAID:in toiminta maataloudessa on laajaa ja vaikuttaa hyvin moniin eri toiminnan tasoihin. Yhteistyötä on tehty niin viranomaisten, viljelijöiden kuin tuotantopanosten toimittajienkin kanssa. Näin on luotu erittäin laaja kontaktiverkosto, jota voidaan käyttää hyvin moneen eri tarkoitukseen.

USAID:in toiminta Ukrainassa (marraskuun 2000 loppuun mennessä):

- 922 tilaa organisoitu uudelleen ja maan omistukseen oikeutettavat sertifikaatit jaettu 239 026 hengelle*
- 5000 alue- tai valtakunnan tason virkamiestä koulutettu, teemat: tilojen uudelleen organisointi, maan yksityistäminen ja maaseudun kehitys*
- Useita kansalais- ja etujärjestöjä koulutettu ja rahoitettu: Ukrainan maatalousyrittäjien liitto, Yksityisviljelijöiden liitto, Ukrainan maatalousosuuskuntien liitto, Ukrainan Maatalouslaitteistojen toimittajien liitto, Ukrainan tavaravaihtopörssien liitto, Ukrainan kasvinsuojeluliitto, Ukragrotekindustry, Ukrainan viljaliitto. Näiden kautta tekninen tuki tavoittaa käytännössä kaikki maatalouden yksityiset toimijat. Näiden ohella on myös paikallistason suoraa avustustoimintaa.*
- Yhdeksän maatilapalvelukeskusta on perustettu. Näissä yhdysvaltalaiset yritykset ovat vahvasti mukana tarjoamassa vaihtoehtoa valtiollisille tuotantopanosten toimituksille ja markkinoinnille.*
- Kuusi jalostusyksikköä on perustettu*
- Vaikutettu valtakunnan tason politiikkaan, mm. viljavarastoja on ryhdytty yksityistämään*
- Yksityisviljelyn laajentamista on kannustettu Vinnitsan alueella, jossa on mm. annettu 6000 teknistä neuvoa 850 viljelijälle. (USAID 2001, haastattelu Homiak 2001).*

Avustusohjelmien ja siinä yhteydessä luodun kontaktiverkoston avulla saadaan jatkuvasti ajan tasalla olevaa tietoa markkinoiden kehityksestä, tuotantopanosten kysynnästä ja muusta helposti myös yritysten hyödynnettävissä olevasta tiedosta. Avustusohjelmien kautta ollaan jatkuvasti läsnä markkinoilla, ja niiden avulla voidaan muuttaa maatilojen toimintatapoja ottaen huomioon rahoittajamaan yritysten tarpeet.

3.2 Torjunta-aineet ja lannoitteet

3.2.1 Torjunta-aineet

- **Ukrainan oma tuotanto ei riitä tyydyttämään tarpeita**
- **Kulutus kasvoi vuonna 2001**

Tärkeä syy laskeneen maataloustuotannon taustalla on vähentynyt torjunta-aineiden käyttö. On esimerkiksi arvioitu, että jopa 30% sadosta menetetään ehkäistävässä olevien hyönteisten, kasvitautien ja rikkakasvien aiheuttamien tappioiden vuoksi. Ukrainana ei ollut suunnitelmatalouden kaudella näiden tuotantopanosten suhteen läheskään omavarainen ja joutui 1990-luvulla riippuvaiseksi tuonnista.

Arviot torjunta-aineiden markkinoiden suuruudesta vaihtelevat. Yhdysvaltalainen maaraportti arvioi torjunta-aineiden markkinoiden nykyiseksi arvoksi 200-225 miljoonaa USD. Alan ukrainalaisen etujärjestön johtajan mukaan torjunta-aineita myytiin vuonna 1998 noin 160 miljoonan USD:n arvosta ja vuonna 1999 noin 75 miljoonan USD:n arvosta. Vuonna 2000 torjunta-aineiden myynnin arvoksi arvioitiin 50-80 miljoonaa USD (Agro-Perspektiva 2001b; Popel 2001). Kuluneena vuonna (2001) torjunta-aineiden myynti kasvoi ja oli 120 miljoonaa USD. Paikallinen tuotantokapasiteetti katkaisi täydellä kapasiteetilla toimiessaankin vain 20% markkinoiden vuosittaisesta tarpeesta, ja tämäkin tuotanto on riippuvaista ulkomailta tuoduista tuotantopanoksista.

Vuoden 1999 torjunta-aineiden myynnin arvo oli vuosikymmenen alhaisin. Merkittävät syyt tuolloisen myynnin romahduksen takana olivat edellisen vuoden talouskriisi ja grivnan devalvaatio. Ne saattoivat alan jakeluyritykset suuriin taloudellisiin vaikeuksiin ja noin puolet näistä lakkasi toimimasta. Maksujärjestelmien kaatumisen taustalla oli myös Ukrainassa tehtyjä poliittisia päätöksiä, jotka tekivät mahdolltomaksi jatkaa maksujärjestelyjä ja tavara-toimituksia (haastattelu Wikström 2001).

Sekä jakeluyritysten että maatalojen jatkuvien ja pahentuneiden maksuvaikeuksien vuoksi ulkomaiset torjunta-aineita toimittavat yritykset lakkasivat toimittamasta torjunta-aineita luotolla. Maatilat saivat torjunta-aineita pääasiassa enää täyttä etumaksua vastaan. Siksi ne eivät ole kyenneet läheskään riittävään torjunta-aineiden käyttöön. Alkuvuodesta 2001 maatalojen ja jakeluyritysten yhteenlasketut velat torjunta-aineiden toimittajille arvioitiin noin 180-200 miljoonaksi USD:ksi.

Mikäli Ukrainassa pystyttäisiin käyttämään riittävä määrä torjunta-aineita, niitä pitäisi vuosittain myydä eri arvioiden mukaan 0.3-1.0 miljardin USD arvosta. Ukrainalaisten yritysten markkinaosuuden arvioidaan maksimissaan nousevan vain noin viiteen prosenttiin eivätkä ne tuota läheskään kaikkia tarvittavia torjunta-aineita. Hallitus on pyrkinyt kasvattamaan omaa tuotantoa yhdistämällä alan yrityksiä, mut-

ta ainakaan vielä toiminta ei kantanut toivottua hedelmää (Agro-Perspektiva 2001b). Myös tulevaisuuden mahdollisuuksiin kotimaisen tuotannon vauhdittamisessa suhtaudutaan vahvasti epäillen (haastattelu Lisitsija 2001).

Yhdysvaltalaisista yrityksistä ainakin Cargill, Cyanamid Overseas Corporation, Dow Elanco, Du Pont ja Monsanto toimivat Ukrainan markkinoilla. Yhdysvaltalaiset itse pitävät yritystensä kilpailuasemaa vahvana etenkin rikkakasvien torjunta-aineiden, hyönteismyrkkujen ja kasvitautien torjunta-aineiden markkinoilla markkinoilla. Sen sijaan sienten torjuntaan käytettävien aineiden suhteen sveitsiläiset ja ukrainalaiset ovat vahvemmassa asemassa. Maatalouden hankintoja seuraavan haastattelulähteen mukaan länsimaisista yrityksistä Bayer ja Monsanto toimivat vahvimmin markkinoilla (haastattelu Lisitsija 2001).

Torjunta-aineiden tuottajien etujärjestön johtaja pitää todennäköisenä, että tulevaisuudessa ukrainalaiset valmistajat keskittyvät teknisesti yksinkertaisten torjunta-aineiden valmistukseen. Valmistajien teknologinen taso esim. tuotteiden puhtauden suhteen ei yllä ulkomaisten valmistajien tasolle. Teknisesti vaativimmat tuotteet tullaan tulevaisuudessa tuomaan ulkomailta. Tilanne tuskin muuttuu nopeasti, koska ukrainalaisten valmistajien mahdollisuudet tuotekehittämissä ovat rajalliset (Agro-Perspektiva 2001b).

3.2.2 Lannoitteet

- **Avoimeen kilpailuun perustuva markkina vasta muodostumassa**
- **Energiayhtiöt ja lannoitevalmistajat kytkeytyneet barterin kautta maatalouteen**
- **Lannoitetoimituksista syntynyt velkasuhde voi tuoda uusia toimijoita maatalouteen**
- **Länsimaiset yritykset odottavalla kannalla markkinoiden kehityksen suhteen**

Valtio säilytti hallitsevan säätelijän ja ohjaajan roolinsa lannoitemarkkinoilla 1990-luvun lopulle asti. Vuosikymmenen kuluessa lannoitteiden toimituksia säädelleitä järjestelyjä muuteltiin hieman vuosittain, mutta perusolemukseltaan ne pohjautuivat pitkään 1990-luvulle Neuvostoliiton kauden järjestelyille. Valtiosta täysin riippumattoman lannoitemarkkinan osuus koko markkinasta oli verraten vaatimaton.

Vuoteen 1996 asti lannoitteiden toimituksista vastasi Ukragrohim-organisaatio, joka kartoitti lannoitteiden kysynnän ja huolehti myös lannoitteiden toimituksista maataloilille. Se voidaan nähdä melko suorana suunnitelmatalouden toimintamuotojen jatkajana. Myös 1990-luvun loppupuolen toimintamuodot perustuivat valtion hallitsevaan rooliin markkinoilla (Agro-Perspektiva 2001c).

Vielä 1990-luvun alkupuoliskolla ulkomaalaisten mahdollisuudet toimia lannoite-markkinoilla olivat kohtuulliset. Vuosikymmenen puolivälin jälkeen erityisesti Ukrainan poliittiset tekijät hankaloittivat ratkaisevasti ulkomaalaisten toimintaa markkinoilla, ja toimintaa supistettiin (haastattelu Wikström 2001).

Ukrainan teollisuusministeriön tehtävänä oli pitkään huolehtia lannoitteiden valmistuksesta. Maatalousministeriön alaisen Ukragrohimin tehtävänä puolestaan oli huolehtia lannoitteiden jakelusta. Ukragrohim jakoi lannoitteet tiloille alue- tai paikallishallinnon takuita vastaan. Tilojen piti toimittaa viljaa alueensa varastoihin maksuksi lannoitteista. Viljan myynnistä saaduilla varoilla piti maksaa itse lannoitteista ja niiden toimitusten aiheuttamista kustannuksista. Järjestelmä takasi lannoitteiden toimitukset tiloille, mutta muuten järjestelmä osoittautui ainakin kansantalouden kannalta epäsuotuisaksi. Se esimerkiksi haittasi vapaiden viljamarkkinoiden syntyä ja käytännössä laillisti barter-kaupan.

Vuosina 1997-1999 lannoitteiden toimituksissa käytetty järjestely vaihteli hieman vuosittain, mutta perustui kaasuyhtiöiden, lannoitevalmistajien ja Ukragrohimin välisiin järjestelyihin. Kaasuyhtiöt toimittivat kaasua lannoitetehtaille ja lannoite toimitettiin Ukragrohimin (tai sen hallitseman Agrohimitsentrin) kautta tiloille. Yhteistä järjestelyille oli käteisen rahan vähäinen käyttö. Rahan sijaan maksut kaasusta hoidettiin esim. antamalla anteeksi kaasuyhtiöiden budjettivelkoja.

Järjestelyillä oli tietysti lukuisia puutteita. Tilojen velkataakka kasvoi vuosi vuodelta ja ne joutuivat luovuttamaan tuotantoaan lannoitteiden toimittajille näiden sanelemalla hinnalla. Tilat eivät oppineet toimimaan tuotteidensa markkinoilla, kun lannoitetoimittajat huolehtivat myös maataloustuotteiden myynnistä. Järjestelmä myös houkutteli lannoitevalmistajia viemään lannoitteita ulkomaille kotimarkkinoiden vähäisen maksukykyisen kysynnän vuoksi.

Lannoitteiden käytön vähyden syyt eivät ole olleet vain maataloustuottajien huonossa taloudellisessa tilanteessa. Viime vuosina taustalla ovat olleet myös tarjonnan ongelmat. Esimerkiksi vuonna 2000 raportoitiin tiloista, joilla oli kyllä käteistä rahaa lannoitteiden hankintaan, mutta joille lannoitteiden valmistajat eivät kyenneet toimittamaan joissain tapauksissa jo maksettuja lannoitteita (Agroperspektiva 2001c).

Toimitukset myöhästyivät, koska lannoitteiden toimitusten organisointi muuttui juuri ratkaisevaan aikaan kevättalvella. Tuolloin vanhasta – pitkälti siis barteriin perustuneesta – järjestelmästä luovuttiin ja uutta alettiin ottaa käyttöön. Uudessa tuolloin käyttöön otetussa järjestelmässä lannoitetoimituksista huolehtimaan tulivat Neftegaz Ukrainy (NU), Ukrenergo ja Ukrzaliznitsja (kuljetusyhtiö, joka lähes monopoliasemassa). Esimerkiksi NU:n henkilökunnalla ei kuitenkaan ollut juurikaan kokemusta lannoitteis-

ta tai niiden kaupasta. Hallituksen asetuksella NU kuitenkin valtuutettiin hoitamaan lannoitetoimituksia – hintojen alentamiseksi – kuten asetuksessa todettiin. Samaan aikaan tehtävään erikoistunut Ukrselhozhim jätettiin ilman valtuuksia.

NU:n tapaus havainnollistaa maatalouden tuotantopanosten valmistajien vaikeuksia ja nykyistä tuotantopanosten toimitusten tilannetta laajemminkin. NU sai valtuutuksen lannoitteiden toimituksiin, koska se toimittaa energiaa lannoitetehtaille, jotka puolestaan ovat sille velkaa huomattavia summia. Koska lannoitetehtaat eivät suoriudu veloistaan, joutuvat ne antamaan huomattavan osan tuotantoaan suoraan energiayhtiöille, tässä tapauksessa NU:lle (Pertsnova 2000).

Aivan ilmeisesti lannoite- ja muiden vastaavien hyödykkeiden toimitusvaltuutusten taustalla on muita kuin taloudellisia syitä. Monopolioikeudet lannoitetoimituksiin saava yritys pääsee hyötymään merkittävästi maataloustuottajien kustannuksella. Maatalous on kuitenkin vaikeassa asemassa, koska yksittäisillä tiloilla ei ole taloudellista tai poliittista vaikutusvaltaa vaikuttaa tuotantopanosten toimituksissa noudatettaviin järjestelyihin (Kortshinskaja & Kutsher 2001).

Vuonna 2000 alan näkymät näyttivät hieman valoisammilta ja vuonna 2001 uutisoitiin jo lannoitteiden käytön selvästä kasvusta. Kaikkiaan maatalous käytti vuonna 2000 noin 200 000 tonnia mineraalilannoitteita, joista noin 145 000 tonnia ostettiin keväällä ja noin 50 000 tonnia syksyllä. Edellisenä vuonna maatalous käytti noin 415 000 tonnia, josta valtion lannoiteohjelman puitteissa toimitettiin 356 000 tonnia.

Lannoitteiden käyttö vuonna 2001 lisääntyi edelliseen vuoteen verrattuna merkittävästi. Mineraalilannoitteita ostettiin jo keväällä kaikkiaan noin 500 000 tonnia (Agro-Perpektiva Maj 21-27). Kysynnän kasvun taustalla nähdään olevan maatalojen parantunut taloudellinen tilanne. Pankit ovat ryhtyneet myöntämään jonkin verran lainoja ja tiloilla on myös käyttöpääomaa aiempaa enemmän. Välttämättä kyse ei ole tilojen suoraan saamista lainoista, vaan kyse on maataloutta harjoittamaan tulleiden yritysten pääomista tai niiden kautta saatavista lainoista.

Käytettyjen lannoitteiden määrä vuonna 2001 oli kuitenkin vielä kaukana suositelluista määristä, jotka on esitetty taulukon (3.1) äärimmäisenä oikealla olevassa sarakkeessa. Nykyinen suositus on vielä huomattavasti alhaisempi kuin kymmenen vuotta sitten käytettyjen lannoitteiden määrä. Vaikka kylvöala on supistunut kolmisen prosentin kymmenessä vuodessa, nykyiselle kylvöalalle suositeltu lannoite noin kolmanneksen vähemmän kuin käytettyjen lannoitteiden määrä vuonna 1990, jolloin niiden käyttö oli siis ilmeisesti tuhlailevaa.

Taulukko 3.1. Lannoitteiden käyttö (1000 tonnia) Ukrainan maataloudessa 1990, 1995-2000 ja suositellut määrät vuonna 2001 (Agro-Perspektiva Maj 21-27).

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	Suosittelu lannoite- määrä 2001
Mineraalilannoitteet (nutrient weight basis)	4242	894	525	562	514	418	2820
Typpilannoitteet	–	–	373	413	406	327	1378
Fosfaattilannoitteet	–	–	98	104	77	62	798
Kalilannoitteet	–	–	55	55	32	29	645
Orgaaniset lannoitteet	–	–	–	–	4666	3040	–

Koko 1990-luvun ajan maatalojen huono taloudellinen asema hankaloitti niiden asemaa lannoitemarkkinoilla. Vuosittain tehdyt pienet muutokset lannoitteiden toimitusten järjestelyihin eivät perustuneet niinkään tehokkuuden tavoitteluun kuin hallitustasolla tapahtuneisiin poliittisiin muutoksiin. Energiayritysten näkökulmasta ilmeisen edulliset toimitusvaltuudet jaettiin siis pitkälti hallitustasolla tehtyjen poliittisten päätösten turvin. Lannoitetoimitukset eivät kuitenkaan enää perustu barteriin niin laajasti kuin vielä 1990-luvulla. Etenkin valtion politiikka on tässä suhteessa muuttunut eikä barterilla ole enää samaa virallista asemaa kuin vielä muutama vuosi sitten.

Ukrainan markkinan kilpailutilannetta voi muuttaa venäläisten yritysten voimistuva läsnäolo. Viiden venäläisen lannoitetehtaan muodostama Agrohimpromholding hankki keväällä 2001 omistukseensa suuren ukrainalaisen Rivneazot-lannoitetehtaan. Tähän asti tehdas on toiminut vajaalla kapasiteetilla. Tehtaan ostosopimuksessa Agrohimpromholding sitoutui investoimaan tehtaaseen 63 miljoonaa USD lähimmän viiden vuoden aikana. Sopimukseen sisältyi myös velvoite toimittaa tehtaalle maakaasua noin 50 miljoonaa kuutiota kuussa (Novolodskaja/Vedomosti 080501).

Vaikka maatalojen toimintaa on vapautettu ja niiden toimintaedellytykset ovat parantuneet viime vuosina, havainnollistaa lannoitemarkkina ympäröivän talouden vaikeuksien heijastumista maatalouteen. Tuotantopanoksia toimittava teollisuus kärsii monista vaikeuksista, jotka vaikuttavat suoraan maatalouteen esim. lannoitetoimitusten epävarmuutena. Maksurästien suorittaminen kaasu- ja lannoitetoimituksina antaa valtiolle mahdollisuuden pitää sekä teollisuutta että maataloutta toiminnassa, mutta se ei ole etenkään maatalouden kannalta optimaalinen vaihtoehto. Kaikkien talouden sektorien – ml. maatalouden – toiminta on riippuvaista talouden muiden

toimijoiden kyvystä hoitaa velvoitteensa tehokkaasti. Vaikka valtion suoraa ohjausta lannoitemarkkinoilla on vähennetty, ei markkina toimi vielä tyydyttävällä tavalla. Viranomaiset sekä keskus- että aluetasolla pystyvät hankaloittamaan toimintaa ja suosimaan valitsemiaan toimijoita. Useat länsimaiset – ml. Kemira – ovat supistaneet toimiaan lannoitemarkkinoilla ja jääneet odottamaan poliittisia muutoksia (haastattelu Wikström 2001). Ehkä aktiivisin länsimainen yritys markkinoilla tällä hetkellä on Cargill, jonka kiinnostus lannoitekauppaan on osittain sidoksissa sen harjoittamaan viljakauppaan.

3.3 Maatalouskoneet

Ukrainan maatalouskonekanta vähenee ja vanhenee. Tilanne on koko 1990-luvun ajan kehittynyt huonompaan suuntaan ja tarve uudistaa maatalouskonekanta kasvaa vuodesta toiseen. Toki tilanne on ollut tiedossa koko 1990-luvun ja markkinoilla on toiminut sekä ukrainalaisia että ulkomaalaisia yrityksiä vaihtelevin toimintamuodoin.

Ukraina ei Neuvostoliiton hajotessa tuottanut läheskään kaikkia tarvitsemiaan maatalouskoneita, ja omaa maatalouskonetuotantoa on yritetty käynnistää 1990-luvun kuluessa. Tärkeässä asemassa maatalouskonemarkkinoiden kehityksessä ovatkin hallitustasolla tehtävät päätökset prioriteetteja säätelevästä politiikasta. Keskeiset kysymykset liittyvät yhtäältä oman tuotannon vauhdittamiseen ja toisaalta tuontikoneiden asemaan markkinoilla. Maatalouskonemarkkina on ollut selkeästi riippuvainen teollisuuspolitiikasta ja siinä tapahtuneista muutoksista. Keskeinen ongelma on tietysti ollut koneista maksamaan pystyvän kysynnän vähyys.

3.3.1 Nykyinen maatalouskonekanta

- **Valtaosa konekannasta peräisin Neuvostoliiton kaudelta**
- **Vuosittain ongelmia saada koneet käyttökuntoon**

Nykyinen maatalouskonekanta ei mahdollista tuotannon tehokkuuden merkittävää nostamista. Huomattavan suuri osa konekannasta on yli kymmenen vuotta vanhaa Neuvostoliitossa valmistettua kalustoa. Maatalouskoneiden määrä on pudonnut kaikkien koneiden osalta. Leikkuupuimureita on enää 60% ja traktoreita 64% vuoden 1990 määristä. Keskeisten koneiden määrän vähenemisen lisäksi ongelmana on konekannan ikääntyminen.

Koneita on liian vähän suhteessa suoritettavan työn määrän eivätkä kaikki tiloilla olevat koneet suinkaan ole toimintakykyisiä. Keväällä 2001 julkaistujen tietojen mukaan tiloilla olevista maatalouskoneista toimintakykyisiä oli keskimäärin 70-90%. Leikkuupuimurien osalta osuus oli huomattavasti alhaisempi, mutta niiden käyttö

Taulukko 3.2. *Traktorien ja leikkuupuimurien määrä (tuhatta kpl) tiloilla 1990, 1995, 1998-2000 (Derzhkomstat 2001c).*

	1990	1995	1998	1999	2000
Traktorit	495	469	374	347	319
Leikkuupuimurit	107	91	74	70	65

ajoittuu vasta kesään, jolloin myös niiden toimintavalmiutta oli hieman kyetty nostamaan. Lähes kaikkien koneiden osalta tilanne oli vuonna 2001 parempi kuin edellisenä vuonna, ja hieman suurempi osa koneista oli käyttökunnossa.

Taulukko 3.3 *Maatalouskoneiden määrä ja riittävyys tiloilla huhtikuun alussa 2001 (tähdellä merkityt kesäkuun alussa) (Ministerstvo agrarnoi politiki 2001b; Salihova 2001).*

	Määrä		Koneista käyttökunnossa, %	
	Yhteensä	,josta toimintakunnossa	2000	2001
Traktorit,	276 000	217 000	0.74	0.79
Josta telaketjutraktoreita	64 000	45 000	0.66	0.70
Kuorma-autot	217 000	151 000	0.68	0.70
*Leikkuupuim., josta	58 565	35 341	0.28	0.60
*DON-1500	10 532	6163	–	0.59
*Slavutiish ja Lan	160	126	–	0.79
Kylvökoneet	118 000	107 000	0.87	0.90
Perunan istuskoneet	6 600	5 300	0.80	0.80
Aurat	101 000	90 000	0.87	0.89
*Niittokoneet	28 513	20 684	0.73	0.65
Viljanpuhdistuslaitteet	26 681	19875	0.74	
*Leikkuukoneet	31 820	20563	0.65	0.55
Kultivaattorit	137 000	122 000	0.87	0.89
Lannoituskoneet (kiinteät lannoitteet)*	25 000	18 000	0.67	0.70
Nestemäisten aineiden levityskoneet	22 000	15 000	0.67	0.70
Koneet maanparannustoihin	29 000	18 000	0.62	0.61

3.4 Keskeiset maatalouskoneet

3.4.1 Traktorit

- Ukrainan käynnistää vaivalloisesti omaa tuotantoa, koska traktorien tuotanto vähäistä Neuvostoliiton kaudella
- 1990-luvun jälkimmäisellä puoliskolla tuotiin satoja traktoreita maahan hallitustason luotto-ohjelmien turvin lähinnä Yhdysvalloista
- Nyt tuonti vähäisempää ja jopa yli puolet tuoduista traktoreista käytettyjä
- Valtra odottaa vielä maksukykyisen kysynnän kasvun alkamista

Neuvostoliiton hajottua tärkeimmät Ukrainassa käytetyt traktorit tulivat ulkomaankaupan piiriin. Ukrainassa tuotettiin ainoastaan kevyitä traktoreita, jotka eivät suoriudu kaikista tehtävistä.

Eri tilastoissa esiintyvät arviot traktorien määrästä vaihtelevat sen mukaan, minkälaisia traktoreita lukuihin sisältyy. Erään laskentatavan mukaan traktorien määräksi Ukrainassa arvioitiin vuoden 2001 alussa noin 280 000. Vuoden 1999 alussa kerättyjen tarkempien tietojen mukaan neljäsosa tilojen traktoreista oli valmistettu ennen vuotta 1985, ja ennen vuotta 1990 valmistettujen traktorien osuus oli 42% käytössä olleesta konekannasta. Traktoreita poistetaan käytöstä vuosittain noin 15 000-25 000.

Vielä vuonna 1996 valtio toimitti 2 500 traktoria tiloille ja saman verran traktoreita päätyi tiloille niiden omina hankintoina. Ukrainan oma traktorituotanto on 1990-luvulla laskenut alle kymmenesosaan. Traktoreita on tuotettu myös yhteisyrityksissä, mutta se ei ole vastannut niihin asetettuja toiveita.

Ukrainan traktorikannasta valtaosa on peräisin entisen Neuvostoliiton alueelta. Länsimaisia traktoreita on virallisten maatalouskonekanta koskevien tilastojen mukaan maataloustuottajilla vain 840 (Derzhkomstat 2001e), mutta tuontitilastojen mukaan traktoreita on tuotu maahan huomattavasti enemmän (Derzhkomstat 2001a). Myös tiedot hallitusten takausten turvin maahan tuotujen traktorien määrästä vaihtelevat. Pelkästään vuonna 1998 tuotiin Yhdysvalloista yli 800 traktoria. Ukrainan traktorikannasta lähes 100 000 kappaletta on valko-venäläisiä Belarus-traktoreita (MTZ). Niitä tuotiin vuosina 1997-1998 yhteensä yli 6000 kappaletta. Sen jälkeen tuonti laski, mutta on ollut tuhansia traktoreita vuodessa (Demitshev 2000).

Ukrainassa tuotettiin vuonna 2001 tammi-toukokuussa 1870 traktoria, joka oli noin edellisen vuoden tasoa. Ukrainassa on pyritty laajentamaan omaa traktorituotantoa myös malleihin, joita aikaisemmin ei maassa ole valmistettu. Näiden toivotaan korvaavan tuontia myös IVY-maista ja korvaavan vanhaa neuvosto-aikaista kalustoa. Esimerkiksi ukrainalaisten PMZ-80/82 traktorien suunnitellaan korvaavan valko-venä-

Taulukko 3.4. Ukrainan traktorikanta malleittain vuonna 2001 (Derzhkomstat 2001e).

		Määrä
Traktorit		382 628
Yleistraktorit	Mallit	111 609
	T-130, T-100, T-170	2243
	K-700, K-700A, K-701, K-701M	6185
	T-150	25937
	DT-75, T-74	30468
	T-150K	43615
	Muut yleistraktorit	3161
Kyntö- ja yleismaataloustraktorit	Mallit	263665
	T-70V, T-54V	1958
	T-70S	17680
	MTZ-80, MTZ-83, MTZ-100	97947
	JuMz	81336
	T-40	25400
	T-25	19711
	T-16, CM-28	19056
Muut traktorit		7354
Länsimaiset traktorit		840

läisiä MTZ (Belarus) traktoreita. HTZ-17021 (Harkovin traktoritehdas) mallin toivotaan korvaavan venäläiset T-150K traktorit ja HTZ-2511 ja HTZ-5020 mallien suunnitellaan korvaavan venäläiset T-25 ja LTZ-55 traktorit (Salihova 2001). Kestää kuitenkin aikansa ennen kuin oma traktorituotanto on laadultaan edes tyydyttävää tai määrältään riittävää. Poikkeuksetta oman traktorituotannon käynnistämiseen suhtaudutaan negatiivisesti eikä sen katsota palvelevan ainakaan maatalouden etua (haastattelu Biba & Supikhanov 2001; haastattelu Kuzmenko 2001).

Valtaosa vuosien 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) aikana maahan tuoduista maataloustraktoreista tuotiin vuonna 1998, jolloin taulukossa määritellyjä traktoreita tuotiin yli 140 miljoonan USD:n arvosta pääasiassa Yhdysvalloista. Kaikkia tilastojen osoittamia tuotuja traktoreita ei ole maksettu, vaan niitä maksuja peritään vieläkin. Sen jälkeen tuonti on tasaisesti laskenut. Lukuun ottamatta vuotta 1998 Valko-Venäjä on ollut suurin tuoja.

Uusien traktoreiden lisäksi maahan tuodaan myös käytettyjä traktoreita. Niiden tuonti on vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) ollut yhteensä 5.9 miljoonaa USD. Eniten on tuotu Yhdysvalloista ja Saksasta.

Valtra on toiminut 1990-luvulla traktorimarkkinoilla. Valtralle Ukraina on yksi vientimarkkina muiden joukossa. Sitä varten on valmiit suunnitelmat, mutta vielä ei ole

Taulukko 3.5. *Uusien maataloustraktorien (teholtaan vähintään 27 kw) tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Yhdys- vallat	84106	720	Valko- Venäjä	5425	417	Valko- Venäjä	1824	139	Valko- Venäjä	396	31
Valko- Venäjä	31124	2877	Yhdys- vallat	649	12	Venäjä	1264	134	Venäjä	342	47
Saksa	7622	62	Ruotsi	132	2	Saksa	204	3	Saksa	330	3
Muut	19976	407	Muut	298	89	Muut	299	44	Muut	241	17
Yht.	142828	4066	Yht.	6504	520	Yht.	3591	320	Yht.	1309	98

*=tullikoodit 870190150, 870190250, 870190350, 870190390

Taulukko 3.6. *Käytettyjen maataloustraktoreiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	2070	29	Yhdys- vallat	135	4	Yhdys- vallat	1134	27	Venäjä	98	7
Yhdys- vallat	496	6	Venäjä	80	9	Itävalta	167	2	Saksa	58	6
Slo- vakia	306	10	Saksa	68	4	Venäjä	111	18	Yhdys- vallat	39	1
Muut	602	31	Muut	97	19	Muut	312	48	Muut	94	11
Yht.	3474	76	Yht.	380	36	Yht.	1724	95	Yht.	289	25

*=tullikoodi 870190500

aika niiden toteuttamiseen. Maksukykyistä kysyntää ei markkinoilla ole vielä tarpeeksi eikä Ukrainassa ole vielä edellytyksiä muunkaan toiminnan aloittamiseen. Valtra pitää Ukrainaa niin suurena markkinana, että maksukykyisen kysynnän todella alkaessa mukaan ehtii vielä. Nyt laajaa toimintaa ei kannata sen tappiollisuuden vuoksi harjoittaa (Auvinen 2001).

Case: Caterpillar/Zepelin Baumaschinen GmbH

Maansiirtokoneita ja traktoreita valmistava Caterpillar on toiminut Ukrainan markkinoilla vuodesta 1996. Vuodesta 1999 lähtien toiminta muuttui juridiselta muodoltaan edustustosta yritykseksi. Yhtiöllä on kaikkiaan neljä toimistoa (Kiova, Dnepropetrovsk, Odessa ja Harkov), joissa on yhteensä 30 työntekijää (yhtä lukuunottamatta ukrainalaisia). Yhtiöksi muuttumisen jälkeen sen nimissä on huolehdittu koneiden myynnin lisäksi huolto- ja varaosapalveluista. Edustustona, ennen yhtiöksi muuttumistaan kaikki myynti ja palvelut piti hoitaa virallisesti emoyhtiön ja ukrainalaisen asiakkaan välisenä liiketoimena. Tällöin esimerkiksi asiakkaan tilaama muutaman tuhannen dollarin varaosatilaus vaati erillisen ulkomaankauppasopimuksen tekemistä, tullausta ja vei aikaa. Yhtiönä toimiessaan se voi nyt itse huolehtia varaosien maahantuonnista ja myydä tuotteet varastostaan suoraan itse. Yhtiö on katsonut alusta alkaen parhaaksi luoda Ukrainaan oma organisaatio eikä se siksi ole halunnut toimia muiden jakelukanavien kautta.

Yhtiön Ukrainan liikevaihdosta maataloustraktorit tuovat noin kymmenen prosenttia. Vastaavat tytäryhtiöt esim. Tšekissä ja Slovakiassa eivät toimi maatalouden parissa lainkaan, Venäjällä ja Ukrainassa siis kylläkin. Ukrainaan tullessaan emoyhtiö on pitänyt maataloutta potentiaalisena alana, ja siksi sen parissa toimitaan. Etenkin vuodesta 2000 alkaen kysynnän on havaittu vilkastuneen.

Yhtiön mukaan ei voida erottaa yhtä maatalouskoneita ostavaa tahoa, esim. maataloja, elintarviketeollisuutta tai koneasemia. Caterpillarin traktorit soveltuvat parhaiten suuren tehonsa vuoksi suurille tiloille suurta voimaa vaativiin töihin eikä asiakkaina siksi ole ollut esim. fermereitä. Yhtiö on huomannut suuntauksen, jonka mukaan yleinen kiinnostus maataloutta kohtaan on kasvanut. Suurimmat ja elinvoimaisimmat tilat ovat yhtiön koneiden potentiaalisia ostajia. Maatalouden harjoittamiseen ja tähän liittyen sen konekannan ylläpitoon on kiinnostusta myös muualla. Osa kiinnostuksesta (ja investoinneista) on peräisin elintarviketeollisuuden tarpeesta huolehtia raaka-aineiden saannista. Maataloustuotanto on alkanut kiinnostaa myös monia sellaisia yrityksiä, jotka eivät aiemmin ole olleet mitenkään sidoksissa maatalouteen. Ne näkevät nyt maatalouden houkuttelevana liiketoimintana. Ne ottavat maata käyttöönsä esim. vuokraten ja investoivat viljelyyn. Eri alueilla eri toimijat ostavat traktoreita. Jos esim. alueella on vahva elintarviketeollisuus, se on kiinnostunut myös alkutuotannon jatkuvuudesta. Toisilla alueilla maataloustuotteiden viejät haluavat varmistaa alkutuotannon toimivuuden. Yhtiö ei ole toiminut koneasemien kanssa.

Yhtiö myy koneita eikä konekauppojen rahoittaminen periaatteessa ole sen liiketoimintaa. Ukrainan markkinoilla on kuitenkin vähän maksukykyisiä asiakkaita, ja rahoitusratkaisuja on ollut pakko etsiä. Yhtiöllä on oma rahoitusjärjestelmä CatFinance, jonka puitteissa voidaan etsiä ratkaisuja kauppojen rahoitukseen. Tällöin asiakkaan on kuitenkin oltava yhtiön tuntema, hyvämaineinen ja jotain takuitakin edellytetään. Yhteistyötä teh-

dään myös vakuutusyhtiöiden kanssa, jotka ovat valmiita ottamaan hyvien asiakkaiden konehankintojen lainojen riskejä itselleen. Caterpillar ei ole myynyt traktoreitaan hallitusten välisten luottosopimusten turvin.

Yhtiön kokemuksen mukaan kerran länsimaisia koneita käyttämään siirtyneet asiakkaat eivät enää palaa IVY-alueella valmistettujen koneiden käyttäjiksi, vaikka länsimaisilla koneilla on kalliiseen hintaan liittyviä haittapuolia.

Kaikkiaan yhtiö on myynyt traktoreita Ukrainaan noin 20. Pelkästään traktoriliiketoiminnalla edustusto- ja huoltoverkosto ei olisi kannattava. Huolto- ja varaosatoiminnosta huolehtiminen on kuitenkin markkinoilla toimimisen edellytys.

Yhtiön kokemuksen mukaan koneita hyödynnetään Ukrainassa intensiivisemmin eikä asennoituminen koneisiin ole yhtä huolehtivaa kuin lännessä. Kun yhtiö myy traktorinsa, ostaja koulutetaan koneen käyttäjäksi ja ostajan maatilalle lähtee yhtiön ihmisiä opastamaan koneiden käytössä ja huollossa. Tilalla myös käydään säännöllisin väliajoin. Ylittäen yhtiö suosittelee, ettei tilan parhaita traktorinkuljettajia otettaisi heidän koneidensa käyttäjiksi. Mieluummin koneiden käyttäjiksi valitaan nuoria kuljettajia, joilla ei ole kokemusta vanhojen koneiden käytöstä. Poiketen kokeneista kuljettajista he kun eivät ensimmäisen ylimääräisen äänen kuuluessa ryhdy omatoimisesti (ja kovakouraisesti) korjaamaan konetta, vaan luottavat myyjän antamiin ohjeisiin koneiden huollosta. Käytäntö on osoittautunut menestyksekkääksi.

Yhtiö toimittaa myös valikoituja (enintään 4-5 vuotta käytössä olleita) käytettyjä koneita, mutta pyrkii keskittymään uusiin koneisiin. Venäläisistä traktoreista ainoastaan Pietarissa valmistettavat K-700 traktorit kilpailevat edes jossain määrin Caterpillarin koneiden kanssa. Muut IVY-alueella valmistettavat traktorit eivät hevosvoimiltaan yllä Caterpillarin tasolle ja kilpailijoiksi.

Yhtiön edustajan käsityksen mukaan markkinoilla toimivien yritysten varottava virhe on paikallisen mentaliteetin ymmärryksen puute. Toisaalta läntiset yritykset ovat tuoneet maatalouskonealalle paljon uusia arvokkaita asioita. Asiakkaiden tarpeista huolehtiminen on länsimaisten yritysten perinteinen valtti verrattuna paikallisiin. Varaosat on toimitettava nopeasti ja muutenkin palveluun on kiinnitettävä huomiota.

Ukrainan traktorimarkkinoiden uusien länsimaisten traktorien suurin kysyntä tyydytettiin mittavalla traktorien tuonnilla viime vuosikymmenen puolivälin jälkeen. Nyt arvioidaan, että maahan tuotavista länsimaisista traktoreista jopa 70% on käytettyjä. Näin viljelijät kuitenkin tottuvat länsimaiseen teknologiaan ja eivät ehkä enää halua palata IVY-alueen teknologian käyttöön. Huomattava osa tiloista on kuitenkin vailla vaihtoehtoja traktorihankinnoissaan ja heidän on tyydyttävä niihin Neuvostoliitto/IVY-alueella valmistettuihin traktoreihin, vaikka eivät niihin tyytyväisiä olisikaan.

3.4.2 Leikkuupuimurit

- Pääosa puimureista Rostselmashin (Neuvostoliitto/Venäjä) valmistamia
- Länsimaiset puimurit myyty pääasiassa hallitusten takaamien luottojen turvin
- Ukrainan oma puimurituotanto käynnistynyt hyvin vaivalloisesti
- Vuonna 2001 puimureiden kauppa vilkastunut, Rostselmash tullut aktiivisesti takaisin Ukrainaan

Leikkuupuimureiden määräksi Ukrainassa arvioidaan noin 55 000 – 60 000. Niistä ennen vuotta 1985 hankittuja on noin 20% ja ennen vuotta 1990 valmistettujen osuus on ainakin 60%. Noin 7% Ukrainassa olevista leikkuupuimureista on 10-15 vuotta sitten Ukrainaan toimitettuja "Jenisei-1200" mallin puimureita. Muut neuvostoliittolaiset koneet ovat pääasiassa Rostselmashin valmistamia; mm. Don-1500 mallia on tiloilla noin 10 000 kappaletta. Valtaosa leikkuupuimureista on Rostselmashin valmistamia SK-5 Niva ja SK-6 Kolos puimureita, joista SK-5 Nivan perusmallin tekniikka on peräisin vajaan kahdenkymmenen vuoden takaa. Sen jälkeen siihen on tehty vain vähäisiä teknisiä parannuksia.

Taulukko 3.7. Ukrainan nykyinen leikkuupuimurikanta malleittain (Derzhkomstat 2001e).

Yhteensä	Don-1500*	Slavutich, Lan**	Enisei-1200, SKD-5, Sibirjak***	SK-5 "Niva", SK-6 "Kolos"**	SKGD-6, SKD-5R, SKD-6R, Enisei-1200R****	Muut ulkomaiset (länsimaiset)
67366	11323	288	2813	50308	310	1840

* = Rostselmashin valmistamia

** = Ukrainassa valmistettuja

*** = Krasnojarin tehtaan/Sibmashholdingin valmistamia (Venäjä)

**** = Riisin korjuuseen soveltuvia

Yhdeltä leikkuupuimurilta vaadittava työmäärä on kasvanut 1990-luvulla. Yhden leikkuupuimurin pitäisi nyt suoriutua noin 240-300 peltihehtaarista, kun suositus on noin 100 hehtaaria. Ukrainan oma leikkuupuimurituotanto käynnistettiin vasta 1990-luvun puolivälissä ja tuotantomäärät ovat olleet vaatimattomia. Ennen oman puimurituotannon käynnistämistä maa ehti yrittää kahta eri politiikkaa puimurikannan uusimisessa.

Vuoteen 1996 asti tärkein puimurien toimittaja Ukrainaan oli venäläinen Rostselmash. Venäjältä toimitettiin Ukrainaan puimureita vuosina 1992-1995 kaikkiaan 10 375 kappaletta. Viimeiset Venäjän ja Ukrainan hallitusten väliseen sopimukseen perustuneet puimurikaupat (noin 2000 puimuria) toteutuivat vuonna 1995. Ukraina jäi

1990-luvun puimuritoimituksista velkaa Venäjälle noin 25 miljoonaa USD (Musytshenko 2000).

Ukrainan politiikassa tapahtui muutos vuonna 1996 ja maahan ryhdyttiin tuomaan länsimaisia puimureita valtion takauksella Yhdysvalloista ja Saksasta. Tärkeimmät puimureiden toimitukset tapahtuivat kolmen luotto-ohjelman puitteissa. Vuosina 1996-1998 maahan tuotiin 1049 "John Deere" puimuria noin 200 miljoonalla Yhdysvaltain dollarilla. Kauppaan sisältyi yhdessä ukrainalaisen Hersonskie kombainy-puimuritehtaan kanssa toteutettu huoltopalveluketju. Toinen suuri toimitus oli 367 "Case" puimurin ja 45 "Case" traktorin kauppa 72 miljoonalla USD:lla (Musytshenko 2000). Lähteistä löytyy maininta myös 400 Case-puimurin toimituksesta vielä vuonna 1998 (Agriukraine 2001a). Lisäksi toimitettiin 250 "Claas" puimuria 66 miljoonalla Saksan markalla.

Taulukko 3.8. *Leikkuupuimurien toimitukset Ukrainan hallituksen takaamien lainojen turvin vuosina 1995-1998 (Musytshenko 2000; Agriukraine 2001a).*

	1995	1996	1997	1998
Don-1500 puimurit	1200*			
SK-5 puimurit	999			
John Deere puimurit		1049		
Case puimurit		364		400**
Claas puimurit		250		

* = määrä Musytshenkon (2000) mukaan 735 kpl

** = mainittu vain Agriukraine 2001 lähteessä

Edellä mainittujen valtion takausten turvin maahan tuotujen puimureiden lisäksi maahan on tuotu myös muita puimureita. Tosin maatalouskonekantatilastojen mukaan länsimaisten puimureiden nykyinen määrä tiloilla olisi jopa vähemmän kuin pelkästään Ukrainan hallituksen takauksella maahan tuotujen puimureiden määrä puhumattakaan muuten maahan tuoduista puimureista.

Mikä sai Ukrainan suuntaamaan puimurihankinnat länteen vuonna 1996? On ymmärrettävää, että Venäjä tai venäläinen yritys ei halunnut jatkaa puimurien toimittamista, kun maksut jäivät suorittamatta. Maatalouden huono maksukyky ei kuitenkaan ole järkeenkäypä peruste suunnata konehankintoja edellisiä vaihtoehtoja selvästi kalliimpien (läntisten) koneiden hankintaan. Läntisten maatalouskoneiden käyttöön siirtymisen syynä tuskin olikaan maatilojen toive tai tarve siirtyä kokonaan uuden konekannan käyttöön. Ainakaan omilla varoillaan nämä eivät siihen millään olisi pystyneet. Hallituksen takaama laina oli periaatteessa edullinen järjestely länsimaisille – ilmeisesti Ukrainan hallituksen maksukykyyn luottaneille – konevalmistajille. Hal-

litustasolla täytyi kuitenkin olla tieto siitä, että tilat eivät pysty suoriutumaan konehankintoihin otetuista lainoista. Herää siis kysymys, miksi Ukrainan hallitus suostui järjestelmään. Alalla toimivan yrityslähteen mukaan kauppaa edesauttoivat siitä vastaaville ukrainalaisille virkamiehille annetut muhkeat lahjukset.

Kallis länsimainen teknologia ei ole kuitenkaan tuloksiltaan vastannut odotuksia. Koska muut menestyksekkään maanviljelyn edellytykset puuttuivat, ei hyvää teknologiaa ole voitu käyttää täysipainoisesti. Länsimainen teknologia ei yksittäisenä edistyneempänä tuotantopanoksena kyennyt merkittäviin tulosparannuksiin eivätkä yhdysvaltalaisia ja saksalaisia puimureita hankkineet tilat pystyneet huolehtimaan mak-suista. Vuoden 1998 lokakuussa velkasummasta oli vielä maksamatta John Deere-koneista 90% ja Casen koneista 97% (UAPP 2000).

Vuoden 1997 lopussa tehtiin päätös oman puimurituotannon tukemisesta valtion budjettivaroin. Vuoden 1998 budjetista piti jakaa puimurivalmistajille noin 40 miljoonaa USD, mutta todellisuudessa vain kuusi miljoonaa kyettiin maksamaan.

Valtion budjetista saatavien varojen turvin piti seuraavana vuonna (1998) valmistaa jo 500 puimuria sekä Hersonin että Aleksandrievskin tehtailla. Näistä 600 puimuria ja lisäksi 2000 traktoria sekä 300 sokerijuurikkaan nostokonetta piti toimittaa tiloille leasingin turvin. Koneiden kalleuden ja varojen vähyyden vuoksi suunnitelma jäi kuitenkin vajaaksi. Vuonna 2000 suunniteltiin jo 600 puimurin, 800 sokerijuurikkaan nostokoneen, 600 rehupuimurin, 10 000 traktorin, 6 000 auran ja 1 500 niittokoneen toimituksia yhteensä 280 miljoonan USD:n arvosta. Suunnitelma ei kuitenkaan toteutunut.

Omassa leikkuupuimurien tuotannossa on ollut jatkuvasti suuria vaikeuksia. Esimerkiksi vuonna 2000 Hersonskie kombainy myi yhteensä 52 "Slavutich" puimuria. Vuoden 2001 alkupuolella oli toimitettu 77 puimuria, joista 37 leasingina (UFS/Elektroni Visti 2001). Partekiin kuuluva Sisu-Diesel toimittaa moottoreita Lan-puimureihin. Moottorien kysyntä on hyvä maatalouskoneiden kysynnän indikaattori, jota seuraamalla voidaan suunnitella myös Valtra-traktoreihin liittyviä toimia (haastattelu Auvinen 2001).

Myös alkuvuosi 2001 oli vaatimaton. Suuret suunnitelmat yli kahden tuhannen puimurin valmistamisesta eivät toteutuneet alkuunkaan. Kunkin tehtaan yli sadan puimurin alkuvuoden suunnitelmat jäivät noin kymmenesosaan suunnittelusta. Yhteensä Ukrainassa tuotettiin tammi-kesäkuussa 2001 noin 120 leikkuupuimuria. Ukrainalaisten puimurivalmistajien tuotevalikoima kattaa periaatteessa kaikki puimurityypit, mutta tuotantomäärät ovat hyvin vähäisiä. Vaikka alkukesän suuren maatalousnäyttelyn kerrottiin selvästi piristäneen myös ukrainalaisten puimurien kysyntää, päädyttiin kuitenkin kesällä 2001 pieneen suunnanmuutokseen maatalouskonealalla.

Ukrainan puimurituotanto ei mitenkään pysty takaamaan konekannan uusiutumista ainakaan tarpeeksi nopeasti. Yhtenä ratkaisuna ongelmaan käytetyiltä puimureilta poistettiin tulli.

Odotettavissa ollut hyvä sato ja pelko sen korjaamisen epäonnistumisesta saivat aikaan eloa maatalouskoneiden kauppaan ja yksittäiset uutiset kertoivat kaupoista. Toukokuussa 2001 ilmoitettiin, että venäläinen Krasnojarskin leikkuupuimuritehdas oli viiden vuoden tauon jälkeen myynyt Ukrainaan kolmekymmentä Jenisei-1200-leikkuupuimuria. Ostajana oli Ukragrotehnika Company. Monien Ukrainan alueiden maatalouden maksuvalmius on parantunut ja kyseisten venäläisten puimurien arvioitiin vastaa-
van maatalouden vaatimuksia ja etenkin soveltuvan heille hinnaltaan.

Sumtshinan alueella paikallinen GP Sumyagroresursy teki sopimuksen italialaisen Laverda-yhtiön kanssa 38 puimurin toimittamisesta. Sopimuksen mukaan puimurit maksetaan kolmen vuoden kuluessa kaupan solmimisesta. Aluehallinnon maatalousjohtajan mukaan italialaisten puimurien valintaa puolsi niiden korkea tuottavuus (Elektroni Visti 2001).

Tuontitilastot vahvistavat yksittäiset uutistiedot puimureiden kysynnän lisääntymisestä alkuvuonna 2001. Vielä vuonna 1998 suurin yksittäinen tuoja oli Yhdysvallat, mutta asema perustui yhteen 369 puimurin toimitukseen. Saksa ja Puola olivat muut merkittävät tuontimaat. Venäjä, Tanska ja Suomi olivat jo selvästi niiden jäljessä. Vuonna 1999 eniten puimureita tuotiin Saksasta, Puolasta ja Venäjältä.

Lukumääräisesti eniten puimureita tuotiin Venäjältä, mutta rahamääräisesti suurin puimureiden tuonti tuli Puolasta. Saksa oli sekä määrässä että arvossa mitattuna selvästi suurin tuoja vuonna 2000. Venäjä, Yhdysvallat, Suomi ja Tanska eivät yhteensä-
kään yltäneet Saksan tasolle. Sen sijaan vuoden 2001 ensimmäisellä puoliskolla Venäjä oli kohonnut tärkeimmäksi puimurien tuojaksi. Saksa ja Yhdysvallat olivat tilastossa seuraavia.

Tuonti Puolasta on vähentynyt selvästi, koska puolalainen yhtiö ryhtyi puimurien valmistukseen Ukrainassa. Tilastossa on esitetty kaikki kyseisen tullikoodin puitteis-
sa maahan tuodut puimurit. Niiden hinnat vaihtelevat kymmenistä tuhansista USD:sta muutamiin satoihin dollareihin. Halvimmat koneet ovat todennäköisesti käytettyjä tai halvan virallisen hinnan taustalla on muita tekijöitä.

Ukrainassa ei siis ole löydetty toimivaa ratkaisua leikkuupuimurien kysynnän katta-
miseen. Tuontipuimurit ovat kalliita. Niitä tuodaan maahan satoja vuodessa, mutta kaikilla ei ole varaa hankkia niitä. Oma puimurituotanto on suurista suunnitelmista huolimatta vähäistä. Omat puimurit ovat mm. vähäisten tuotantomäärien vuoksi kaikkia muita, myös venäläisiä puimureita kalliimpia ja laadultaan huonompia. Yhteisyritykset eivät ole kyenneet täyttämään asetettuja odotuksia.

Taulukko 3.9. Leikkuupuimureiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu). Kultakin vuodelta on esitetty viisi tärkeintä tuojaa sekä Suomi, mikäli se ei ollut viiden suurimman joukossa (Derzhkomstat 2001a).

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Yhdysvallat	46662	372	Puola	2255	36	Saksa	7188	155	Venäjä	7622	180
Saksa	17466	206	Saksa	1405	49	Venäjä	1440	42	Saksa	7168	160
Puola	12228	140	Venäjä	841	58	Yhdysvallat	1197	20	Yhdysvallat	605	90
Tanska	2183	18	Suomi	311	5	Suomi	1133	19	Italia	596	7
Venäjä	713	18	Tanska	279	3	Tanska	391	12	Unkari	244	18
Suomi	911	9							Suomi	36	1
Muut	3069	42	Muut	90	6	Muut	893	29	Muut	846	140
Yht.	83232	805	Yht.	5181	157	Yht.	12242	277	Yht.	17117	596

*=tullikoodi 84335100

Sampo-Rosenlew toimii edustajansa kautta Ukrainan puimurimarkkinoilla. Sampo-Rosenlewin puimurit tunnettiin maassa jo Neuvostoliiton aikana, ja tuolloin maahan tuotujen koneiden käyttäjät ovat olleet niihin hyvin tyytyväisiä. Puimureita on toimitettu mm. alueellisille siemenasemille. Tämä onkin ollut tärkeää, koska näin tieto ja hyvät kokemukset koneista ovat levinneet potentiaalisille koneiden ostajille.

Viime vuosina se on myynyt yhteensä kymmeniä puimureita. Yhtiö toimittaa puimureita vain täyttää etumaksua vastaan. Sampo-Rosenlewin koneet ovat muita länsimaaisia puimureita halvempia. Kaikkein kalleimpien länsimaisten puimurien käyttö Ukrainassa ei yhtiön edustajan mukaan välttämättä edes ole kannattavaa, koska kannattava käyttö edellyttää nykyistä korkeampia hehtaarisatoja.

Muiden läntisten puimureiden käyttö tulee esimerkiksi kannattavaksi vasta, kun hehtaarisato ylittää 27-30 sentneriä/ha. Tällä hetkellä keskimääräinen viljan hehtaarisato on noin 19-22 sentneriä hehtaarilta. Neuvostoliiton loppuvuosina hehtaarisadot ylsivät hyvinä vuosina parhaimmillaan 35 sentneriin hehtaarilta. Sampo-Rosenlewin markkinointikin perustuu osittain tämän seikan ympärille. Kone on riittävän hyvä ja soveltuu paikallisiin olosuhteisiin.

Läntinen maatalousteknologia – myös suomalainen – perustuu yhä korkeampaan teknologiaan, ja yksinkertaisiin laitteisiin tottuneet käyttäjät on erikseen koulutettava tuontikoneiden käyttäjiksi. Sampo-Rosenlewin puimurien tekniikka ei ole ai-

van niin monimutkaista kuin useiden muiden länsimaisten puimurien. Tärkeänä erona Sampo-Rosenlewin edustaja piti elektroniikan osuutta koneissa. Ukrainalainen koneiden käyttäjä ei hallitse ainakaan monimutkaista elektroniikkaa eikä osaa korjata sitä.

Markkinoilla toimimisen välttämätön edellytys on huolehtia sekä koneiden käyttäjien koulutuksesta että huolto- ja varaosapalvelujen järjestämisestä. Sampo-Rosenlew on ratkaissut ongelman perustamalla huoltoyksiköitä, jotka autoilla liikkuen voivat nopeasti siirtyä tilalta toiselle korjaamaan puimureita. Järjestelmä toimii, koska myytyjen puimurien lukumäärä ei ole ollut suuri, ja ne on ollut mahdollista palvella ilman kiinteää huoltokeskusverkostoa. Huomattava myyntimäärän lisääminen edellyttäisi myös kiinteän huoltokeskusverkon perustamista (haastattelu Maksaev 2001).

Sampo-Rosenlewin ukrainalaisen edustajan mukaan nykyisellä edustuston organisaatiolla ja kaikkia riskejä mm. rahoituksessa välttämällä myyntiä ei ole mahdollista oleellisesti kasvattaa. Kilpailijat voivat tarjota kalliimmille koneilleen edullisempia rahoitusehtoja. Edustaja esittää käsityksensä, että esim. saksalaisten koneiden hinnassa on jonkin verran "riskillisää", jonka turvin suurten määrien myynti on kannattavaa, vaikka osasta koneista ei täyttä maksua saataisikaan.

Ehkä merkittävimpana viime vuosien muutoksena pidetään venäläisen Rostselmashin paluuta Ukrainan puimurimarkkinoille. Myös tuontitilastot vahvistavat venäläisten paluun markkinoille. Yhtiön nousun takana on vientipäällikkö Dmitri Nedviginin mukaan uusi omistaja – moskovalainen holding-yhtiö –, joka on uudistanut yrityksen toimintatapoja. Ukrainan markkina on Rostselmashille painopistealue, johon se aikoo lähivuosina panostaa. Se on perustanut edustuston Ukrainaan, ja aloittanut pienen puimurimäärän kokoamisen Ukrainassa. Se on myös perustanut huoltokeskusverkostoa Ukrainaan, ja käynyt sen tiimoilta neuvotteluja mm. Ukragromashinvestin kanssa. Ukragromashinvestin toiminnasta lisää luvun lopussa.

Rostselmash tunnustaa itsekin, ettei sen tuottama teknologia ole länsimaisen teknologian veroista. Sillä on kuitenkin Ukrainan markkinoilla muita selviä kilpailuetuja. Vaikka sen yleisimpiä puimurimalleja on modifioitu vuosien varrella, on puimureiden teknologia vielä pääosin samaa kuin 10-15 sitten valmistetuissa malleissa. Maatilojen konehenkilökunta tuntee tekniikan, osaa korjata vikoja ja hankkia varaosia. Teknologia soveltuu Ukrainan maaseudun ja maatalouden muuhun infrastruktuuriin eikä vaa di länsimaisia olosuhteita toimiakseen.

Rostselmashin koneet ovat jopa puolet halvempia kuin ukrainalaiset koneet, koska tuotantomäärät ovat Rostselmashilla moninkertaiset. Rostselmash ei kuitenkaan pysty tarjoamaan edullista rahoitusta koneitaan hankkiville maataloille, vaan tekee kauppoja vain kaupan yhteydessä tapahtuvaa rahamaksua vastaan (haastattelu Nedvi-

gin 2001). Venäläisten puimureiden paluu Ukrainan markkinoille on selvin muutos puimureiden tuonnissa 1990-luvulla.

Puimurimarkkinoilla on tänä vuonna ollut havaittavissa aikaisempaa voimakkaampaa kysyntää, minkä tuontitilastotkin vahvistavat. Sampo-Rosenlewin edustajan mukaan kiinnostuneilla mahdollisilla ostajilla ei vielä ole yhtion edellyttämää täyttä etumaksua puimureista, mutta ostajilla saattaa olla jo yli puolet tarvittavasta summasta. Tässä on selvä ero verrattuna aikaisempiin vuosiin, jolloin edes näin suuria etumaksusummia ei asiakkailta yleisesti ollut esittä.

3.4.3 Muut maatalouskoneet

- Maatalouskoneiden tuonti ja tuotanto vähäistä verrattuna nykyiseen konekantaan
- Saksa suurimpia tuojia lähes kaikissa maatalouskoneissa
- Tilastot eivät osoita yksiselitteistä koneiden tuonnin kasvua

Seuraavassa esitetään tietoja maatalouskoneiden tuonnista Ukrainaan. Taulukot sisältävät tiedot vuosilta 1998-2001. Vuoden 2001 osalta kyse on tammi-kesäkuun tiedoista. Kunkin koneen tuonnin osalta on esitetty koko tuonnin lisäksi kolmesta viiteen tärkeintä tuojaa. Osassa taulukoista on myös esitetty tuotujen koneiden määrä. Tietyissä taulukoissa huomio kiinnittyy hyvin alhaisiin koneiden hintoihin. Kyseessä on joko (käytetyn) koneen huono kunto tai vaihtoehtoisesti arvo on muista syistä ilmoitettu hyvin alhaiseksi. Taulukoiden yhteydessä olevassa tekstissä on useimpien koneiden osalta mainittu kyseisten koneiden lukumäärä Ukrainassa.

Juurikkaannostokoneita on tuotu Ukrainaan lähinnä Saksasta ja Ranskasta. Tuonnin arvo on laskenut tasaisesti vuosina 1998-2001. Kaikkiaan näinä vuosina koneita on tuotu maahan yhteensä noin 22.5 miljoonan USD:n arvosta, tilaston mukaan 207 kappaletta. Kaikkiaan Ukrainassa on noin 13 000 juurikkaannostokonetta (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 3.10. *Juurikkaannostokoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu)(Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Ranska	7014	41	Saksa	7920	86	Saksa	1172	17	Saksa	322	2
Saksa	4383	27	Ranska	365	6	Ranska	298	7	–	–	–
Muut	453	12	Muut	121	7	Muut	365	2	Muut	–	–
Yht.	11850	80	Yht.	8406	99	Yht.	1835	26	Yht.	322	2

*=tullikoodi 843353300

Sokerijuurikkaan nostokoneiden markkinan hiljaisuus on luonnollisesti yhteydessä sokerituotannon mittaviin vaikeuksiin. Ukrainan oma sokerijuurikkaan nostokoneiden tuotanto Ternopilin tehtaalla on 1990-luvun alusta lähtien ollut suurissa vaikeuksissa. Vielä 1980-luvulla tehdas tuotti ja toimitti noin 4000 konetta vuodessa, mutta 1990-luvulla tuotanto laski alle sataan koneeseen vuodessa. Koneiden kysyntä on romahtanut. Yhtenä syynä on sokerijuurikkaan vähentynyt viljelypinta-ala. Ukrainaan myydään vuosittain vain yksittäisiä koneita. Jonkin verran valoa yhtiö näkee Venäjän markkinoilla ja se on käynnistänyt yhteistyötä venäläisten maatalouskoneiden valmistajien kanssa. Yhtiö tuottaa edelleen vain yhtä mallia, joka on alunperin suunniteltu suurille tiloille. Se soveltuu vähemmän hyvin fermerien tai pieniä pinta-aloja viljelevien käyttöön.

Ukrainan markkinoilla harvat maksukykyiset sokerijuurikkaan tuottajat valitsevat länsimaisen koneen. Vähemmän maksukykyiset asiakkaatkin valitsevat mieluummin käytetyn länsimaisen koneen. Esim. saksalaisen Hollmerin käytetyt koneet maksavat 1800-11 000 USD (Jakel 2001).

Vuosina 1998-2000 tärkeimmät **aurojen** tuojamaat olivat Saksa, Norja, Ranska ja Itävalta. Tuonnin arvo oli yhteensä 11.5 miljoonaa USD. Yhteensä auroja tuotiin noin 2500 kappaletta. Tuonti oli suurinta vuonna 1998, jonka jälkeen se on tasaisesti laskenut. Ukrainaan tuotujen aurojen keskimääräiset hinnat vaihtelivat suuresti. Erityisen alhaisella hinnalla tuodaan Venäjältä, kuten vuoden 2001 tilasto osoittaa. Ukrainassa on auroja kaikkiaan noin 120 000 kappaletta (Derzhkomstat 2001).

Taulukko 3.11. *Aurojen tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	3611	127	Norja	1548	93	Norja	485	18	Ranska	45	14
Ranska	1040	59	Itä- valta	766	35	Itä- valta	325	16	Saksa	28	23
Itävalta	477	17	Ranska	736	22	Saksa	267	65	Venäjä	6	546
Luxem- burg	161	7	Saksa	683	36	Puola	60	12	Hol- lanti	6	3
Iso-Bri- tannia	107	6	Mek- siko	229	18	Iso-Bri- tannia	42	3	Ruotsi	4	1
Muut	422	225	Muut	311	327	Muut	97	784	Muut	9	23
Yht.	5818	441	Yht.	4273	531	Yht.	1276	898	Yht.	98	610

*=tullikoodit 843210100 ja 8432109000

Lannoitteiden levityskoneita on tuotu maahan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) noin 1.1 miljoonan USD:n arvosta, 220 kappaletta. Suurinta tuonti oli vuonna 1998 (0.7 milj. USD) ja on ollut sen jälkeen huomattavasti vähäisempää. Selvästi suurin tuoja on Saksa. Lannoitteiden levityskoneita on maassa kaikkiaan noin 24000 kappaletta (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 3.12. *Lannoitteiden levityskoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	577	33	Saksa	66	12	Tshekki	81	42	Saksa	120	39
Venäjä	120	25	Valko-Venäjä	5	8	Saksa	36	16	Puola	17	5
Tanska	4	1	Yhdysvallat	0.5	3	Hollanti	21	3	Hollanti	11	7
Muut	2	4	Muut	0.5	3	Muut	4	8	Muut	13	11
Yht.	703	63	Yht.	72	26	Yht.	142	69	Yht.	161	62

*=tullikoodi 843240100

Möyhentimiä ja kultivaattoreita on tuotu maahan vuosina 1998-2001 (tammi-kesäkuu) noin 1.5 miljoonan USD:n arvosta, noin 1200 kappaletta. Tuonnin aallonpohja oli 1999. Sen jälkeen tuonti on piristynyt. Saksa, Ranska ja Venäjä ovat olleet tärkeimmät tuojat. Maassa on kultivaattoreita kaikkiaan noin 150 000 kappaletta.

Taulukko 3.13. *Möyhentimien ja kultivaattorien tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	582	44	Saksa	43	13	Ranska	194	33	Venäjä	111	300
Ranska	48	30	Venäjä	21	56	Saksa	94	23	Yhdysvallat	29	7
Venäjä	37	172	Ranska	20	2	Yhdysvallat	74	10	Puola	15	4
Muut	89	53	Muut	13	30	Muut	57	365	Muut	22	53
Yht.	756	299	Yht.	97	101	Yht.	486	431	Yht.	177	364

*tullikoodi 843229100

Rehupuimureita tuotiin vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) maahan noin 17 miljoonan USD:n arvosta, 183 kappaletta. Eniten tuotiin vuonna 1998 (10.3 milj. USD) ja vähiten vuonna 2000 (1.9 milj. USD). Saksa on joka vuosi ollut tärkein tuoja. Rehupuimureita on maassa kaikkiaan 25 000 kappaletta (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 3.14. *Rehupuimureiden tuonti (1000 USD ja kpl) vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	9125	212	Saksa	1986	49	Saksa	1610	40	Saksa	1781	24
Valko-Venäjä	1151	60	Valko-Venäjä	974	34	Valko-Venäjä	260	14	Valko-Venäjä	269	7
Muut	52	7	Muut	100	8	Muut	21	7	Muut	–	–
Yht.	10328	279	Yht.	3060	91	Yht.	1891	61	Yht.	2050	31

*tullikoodi 843359100

Kaikkiaan **täsmäkylvökoneita** on tuotu maahan noin 5.3 miljoonan USD:n arvosta vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu), 1265 kappaletta. Tuonti oli suurimmillaan vuonna 1999, mutta myös vuonna 2001 näytettiin päästävän ainakin samoihin lukuihin. Tärkeimpiä tuojia ovat olleet Saksa, Yhdysvallat ja Valko-Venäjä. Kaikkiaan maassa on 133 000 kylvökoneetta, joista viljakasvien kylvöön tarkoitettuja noin 84 000. Ulkomailta valmistettuja kylvökoneita on 2700 kappaletta. Tilasto olemassa olevasta konekannasta ei erottele täsmäkylvökoneita ja muita kylvökoneita (Derzhkomstat 2001e).

Muita kylvökoneita tuotiin maahan vuosina 1998-2001 (tammi-kesäkuu) 10.9 miljoonan USD:n arvosta. Tuonnin arvo yksin vuonna 1998 oli peräti 8.7 miljoonaa. Yhdysvallat oli tuolloin selvästi suurin tuoja. Sen jälkeen tuonti on ollut selvästi vähäisempää ja Saksa on noussut suurimmaksi tuojaksi.

Perunannostokoneita on vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) tuotu maahan vain noin 0.9 miljoonan USD:n arvosta. Selvästi eniten niitä on tuotu Saksasta (noin 0.8 milj. USD). Kaikkiaan maassa on noin 3600 perunannostokoneetta (Derzhkomstat 2001e).

Paalaus-koneita tuotiin vuosina 1998-2001 maahan yhteensä 2.7 miljoonan USD:n arvosta. Suurinta tuonti oli vuonna 1998, jonka jälkeen tuonti laski. Vuoden 2001 alkupuoli lupaili varovaista kasvua. Eniten tuontia on ollut Saksasta, yhteensä noin 1.4 miljoonan USD:n arvosta. Yhdysvallat, Valko-Venäjä ja Ranska ovat olleet muut merkittävät tuojat. Maassa on kaikkiaan 10094 paalaus-koneetta (Derzhkomstat 2001e).

Taulukko 3.15. *Täsmäkylvökoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu)(Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	390	21	Saksa	1031	50	Valko-Venäjä	257	58	Saksa	530	48
Yhdysvallat	341	12	Yhdysvallat	441	15	Saksa	191	13	Valko-Venäjä	242	54
Kanada	202	11	Valko-Venäjä	161	39	Ranska	144	14	Romania	213	107
Slovakia	104	13	Ranska	157	16	Romania	86	50	Yhdysvallat	179	12
Valko-Venäjä	68	12	Romania	21	14	Yhdysvallat	80	5	Puola	107	4
Muut	43	9	Muut	52	12	Muut	121	23	Muut	186	653
Yht.	1148	78	Yht.	1863	146	Yht.	879	163	Yht.	1457	878

*tullikoodi 843230110

Taulukko 3.16. *Muiden kylvökoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Yhdysvallat	7216	222	Venäjä	185	30	Saksa	292	25	Saksa	306	30
Saksa	661	40	Saksa	144	13	Yhdysvallat	133	11	Unkari	46	2
Kanada	411	16	Ranska	134	7	Ruotsi	60	1	Valko-Venäjä	34	13
Muut	378	42	Muut	399	65	Muut	151	51	Muut	33	80
Yht.	8666	320	Yht.	862	115	Yht.	637	88	Yht.	419	125

*tullikoodi 843230190

Monien maatalouskoneiden tuonti on ollut suurinta vuonna 1998, jonka jälkeen tuonti on ollut vähäisempää. Monien koneiden osalta Yhdysvallat on tuolloin ollut suurin tuoja, mutta on sen jälkeen menettänyt asemiaan muille maille. Saksa on useimpien maatalouskoneiden osalta suurin tuoja. IVY-maista tuontia on eniten Venäjältä ja Valko-Venäjältä. Vaikka maatalouskoneiden kysynnän on sanottu vilkastuneen, eivät tuontitiedot kaikkien koneiden osalta tätä vahvista. Tuontitilastot havainnollistavat

Taulukko 3.17. *Perunannostokoneiden tuonti (1000 USD) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	1999	Arvo, 1000 \$	2000	Arvo, 1000 \$	2001	Arvo, 1000 \$
Saksa	321	Saksa	9	Saksa	462	Hollanti	15
Alankomaat	33	Valko-Venäjä	7	Norja	32	Valko-Venäjä	14
Muut	2	Muut	3	Muut	20	Muut	8
Yht.	356	Yht.	19	Yht.	514	Yht.	37

*tullikoodi 843353100

Taulukko 3.18. *Paalauskoneiden tuonti (1000 USD ja kpl) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	Kpl	1999	Arvo, 1000 \$	Kpl	2000	Arvo, 1000 \$	Kpl	2001	Arvo, 1000 \$	kpl
Saksa	619	21	Saksa	501	30	Yhdysvallat	300	24	Saksa	178	18
Valko-Venäjä	121	19	Yhdysvallat	166	11	Saksa	74	13	Ranska	141	6
Yhdysvallat	106	6	Ranska	63	5	Valko-Venäjä	74	20	Valko-Venäjä	116	34
Muut	145	13	Muut	63	20	Muut	38	8	Muut	18	6
Yht.	991	59	Yht.	793	66	Yht.	496	65	Yht.	453	64

*=tullikoodi 843340100

Taulukko 3.19. *Maatalouskoneiden tuotanto (1000 kpl) Ukrainassa vuosina 1990 ja 1995-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzkomstat 2001c).*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Traktorit	106	10.4	5.4	4.6	3.2	5.0	4.0
Aurat	89	1.7	1.4	3.9	4.0	3.0	–
Kylvökoneet	57	1.5	1.1	1.4	0.7	1.2	–
Leikkuukoneet	59	1.0	0.6	0.3	0.8	1.2	–
Juurikkaannostokoneet	8.6	0.4	0.2	0.1	0.1	0.1	–
Rehumurskaimet	28	3.7	0.2	0.6	1.4	2.7	–

– =tieto puuttuu

selvästi, että nykyinen tuonti ei mitenkään riitä uudistamaan maatalouskonekantaan. Sen verran pieniä tuontimäärät ovat tiloilla olevaan konekantaan verrattuna.

3.5 Maatalouskonemarkkinat Ukrainassa

3.5.1 Ukrainan maatalouskonetuotanto

- **Tuotannon määrä romahtanut eikä vastaa laadultaan maatalouden tarpeita**
- **Yhteisyritykset jääneet pääosin suunnitelmiksi**
- **Rajoitettu valtion budjetin tuki konehankintoihin käytetään ukrainalaisten koneiden hankintaan**

Ukrainan oma maatalouskoneiden tuotanto laski 1990-luvulla kaikkien keskeisten tuotteiden osalta alle kymmenesosaan eikä ole kyennyt turvaamaan konekannan uudistamista. Tärkeänä syynä konetuotannon vähenemiseen on tietysti kysynnän vähyys, mutta teollisuuden kyky tuottaa tarpeeksi tilojen tarvitsemia ja riittävän hyviä koneita on rajoitettu.

Oman tuotannon riittämättömyyden vuoksi Ukrainalla on 1990-luvun alusta lähtien ollut karkeasti kolme vaihtoehtoa konekannan uusimiseen: oman tuotannon lisääminen, tuonti valtion takaamalla lainoilla tai valmistus yhteisyrityksissä Ukrainassa. Yksityiset yritykset ovat tietysti voineet hankkia haluamiaan koneita markkinoilta. Heti itsenäisyyden alkumetreillä tehtiin kunnianhimoinen suunnitelma peräti 3500 erilaisen maatalouskonealan nimekkeen tuotannon käynnistämisestä. Suunnitelma ei ole toteutunut, mutta paljastaa oman tuotannon riittämättömyyden.

Ukraina on kokeillut 1990-luvun kuluessa kaikkia kolmea vaihtoehtoa maatalouskonekannan uusimisessa kuten leikkuupuimurit havainnollistavat. Valittu politiikka on riippunut kulloinkin virassa olleen hallituksen politiikasta. Mainitun kolmen vaihtoehdon lisäksi maahan on tuotu koneita myös ilman valtion takausta.

Lännestä valmiina tuotavat koneet ovat pääsääntöisesti osoittautuneet liian kalliiksi ukrainalaisille maataloustuottajille, vaikka niitä maahan jatkuvasti tuodaankin. Suuri osa tiloista ei kuitenkaan ole ollut kykeneviä tuontikoneita hankkimaan. Luonteva tapa alentaa hintaa on tehdä koneita osittain Ukrainassa. Työvoimakustannukset ovat alhaiset ja maahan tuotavien koneiden osien tullikohtelu on valmiita koneita edullisempää.

Monella läntisellä konevalmistajalla on ollut suunnitelmia jonkinasteisesta tuotannollisesta yhteistyöstä Ukrainassa. Etenkin vuosina 1997-1998 ilmoitettiin monen maatalouskoneiden tuotantoon tähtäävän yhteisyrityksen perustamisesta. John Deere ryhtyi yhteistyöhön Hersonskie kombany-tehtaan kanssa. Saksalainen Claas puo-

lestaan aloitti yhteistyön Pavlogradskij mehanitsheskij zavodin kanssa, Case Belotserkovin konetehtaan kanssa, saksalainen Hege Rovnoselmashin kanssa, puolalainen Bison Harkovin traktoritehtaan kanssa. Traktorivalmistajista Casella on ollut yhteistyötä Jushmashin kanssa ja saksalaisella Deutzilla Harkovin traktoritehtaan kanssa (Muzytsenko 2000). Harkovin tehtaan tapauksessa kyseessä on ollut saksalaisten moottorien toimittaminen valmistettaviin traktoreihin (haastattelu Biba & Supikhonov 2001). Myös Partek tutki mahdollisuutta Valtra-traktorien kokoonpanoon Ukrainassa yhteisyrittäjien puitteissa, mutta yhteistyö kariutui jo ennen varsinaista alkamista (haastattelu Auvinen 2001).

Näiden tehtaiden tuotantomäärät ovat kuitenkin vielä vaatimattomia. Esimerkiksi Pavlogradskij mehanitsheskij zavod tuotti tammi-heinäkuussa kahdeksan ja Hersonskie kombainy 77 leikkuupuimuria. Länsimaiset osapuolet ovat olleet haluttomia investoimaan tuotantoon Ukrainassa. Yhteisyritysten yhtenä tehtävänä on ollut koota koneita ehkä käyttäen osittain ukrainalaisia osia, jolloin vältetään valmiiden koneiden tullimaksut. Koneiden kokoaminen Ukrainassa on antanut myös mahdollisuuden viedä niitä ukrainalaisina Venäjälle. Yhteisyrityksen käytännön toiminta on kuitenkin monimutkaista, koska osapuolilla tulee mm. olla erillinen kirjanpito, mikä tekee toiminnasta äärimmäisen hankalaa (haastattelu Lisitsija 2001).

Yhteisyritysten hiipumisesta huolimatta maatalouskoneiden tuotanto vuonna 2001 kasvoi (taulukko 3.20). On kuitenkin muistettava, että tuotanto ehti pudota 1990-luvulla niin alhaiselle tasolle, että suurikaan kasvu ei vielä merkitse suurta tuotantoa. Tuotanto ei vielä läheskään ole riittävää täyttämään konekannan vajausta. Kysynnän kasvu tietysti auttaa lisäämään tuotantoa, mutta nopea tuotannon huomattava määrällinen kasvattaminen ei Ukrainassa ole mahdollista. Koneet eivät myöskään laadultaan yllä länsimaisten koneiden tasolle. Taulukossa on Ukrainan tuotannon lisäksi esitelty tietoja tuotujen koneiden lukumäärästä. Niiden summa antaa osiittain markkinan koosta. Tuotujen ja valmistettujen koneiden yhteismäärätkin ovat verraten vaatimattomia.

Ukrainassa toivotaan yhä oman konetuotannon kehitystä, ja sitä ollaan halukkaita tukemaan. Vuonna 2001 suunniteltiin järjestelmää, jossa valtio tukisi suoraan konehankintoja kompensoiden 30% hankittujen maatalouskoneiden arvosta. Tarkoitukseen varatuilla noin 50-55 miljoonalla USD:lla piti siis suunnitelman mukaan tukea koneiden hankintaa noin 150-160 miljoonan USD:n arvosta (Salihova 2001). Suunnitelman toteutumisesta ei ole tietoja.

Konehankintojen tuen suuntaaminen ei ole kuitenkaan maatalouden näkökulmasta ihanteellinen vaihtoehto. Vaikka valmistettavaa konekantaa on pystytty laajentamaan, eivät valmistettavat koneet sittenkään vastaa tilojen tarpeita. Myös koneiden alhainen teknologinen taso aiheuttaa ongelmia; mm. hävikit ovat suuria. On kuitenkin

Taulukko 3.20. *Maatalouskoneiden tuotanto Ukrainassa tammi-toukokuussa 2001 ja tuonti tammi-kesäkuussa (Salihova 2001).*

	Tuotanto, kpl	Verrattuna edell. vuoteen	Tuonti tammi-kesäkuussa 2001, kpl
Traktorit	1870	+7%	123
Aurat	1501	+34%	610
Kylvökoneet	1652	+100%	398
Lannoituskoneet (kiinteät lannoitteet)	307	+13%	–
Kultivaattorit	2296	+24%	364*
Nestemäisten aineiden levityskoneet	199	+52%	62
Leikkuupuimurit	71	+400%	596
Leikkuukoneet	292	+11%	–
Juurikkaannostokoneet	20	+33%	2
Niittokoneet	85	+10%	–
Rehupuimurit	65	+71%	31
Karjan autom. juottolaitteet	911	+1%	–
Lannankeräyslaitteistot	651	+74%	–
Rehumurskaimet	920	+86%	–
Maatalouden kuormauskoneet	55	+72%	–

– =ei tietoa

*=möhentimet ja kultivaattorit

kin todennäköistä, että Ukrainassa pyritään suuntamaan rajoitettu tuki nimenomaan kotimaisille konevalmistajille. Tukiresurssien päätymisestä suunniteltuun käyttötarkoitukseen ei ole juuri mitään takeita. Erityisen epäilyttävää kotimaisten konevalmistajien tukiohjelmassa on neljäosan suuntaaminen yhtiöiden käyttöpääomaksi.

3.5.2 Toimijoita ja toimintamalleja maatalouskonemarkkinoilla

3.5.2.1 Koneasemat

- Ukrainassa toimii sekä valtiollisia että yksityisiä koneasemia
- Asemilla tyypillisesti länsimaisia puimureita, mutta ei traktoreita
- Maatalouden tulevat organisaatorakenteet vaikuttanevat myös koneasemien merkitykseen

Maatalouskoneita vuokraavat koneasemat ovat aikaisemmin olleet varsin keskeisessä osassa maatalouden koneiden tarjonnassa. Niiden toiminta on perustunut keskitettyyn koneiden toimittamiseen tiloille. Tilojen ei tarvinnut omistaa kaikkia koneita itse, vaan periaatteessa ne saattoivat turvautua koneasemien koneisiin. Nykyisessä tilanteessa maatalojen rajoitetut mahdollisuudet saada lainaa ja hankkia koneita korostavat vaihtoehtoisten koneiden käytön sallivien järjestelyjen merkitystä. Nykyään koneasemia on sekä yksityisiä että valtiollisia. Valtiolliset toimivat käteismaksulla. Etenkin vuonna 2001 yksityiset koneasemat näyttivät menestyvän verrattain hyvin, koska hyvä sato oli saatava korjattua eikä tilojen oma konekanta ollut riittävä tehtävästä suoriutumiseen. Haastattelulähteen mukaan nykyään verraten yleinen konevalikoima asemilla koostuu länsimaisista puimureista muun konekannan ollessa lähinnä ukrainalaista tai vielä Neuvostoliiton aikana valmistettua konekanta. Etenkin länsimaisten traktorien käyttö asemilla on ongelmallista sekä itse traktorien että varaosien korkean hinnan takia (haastattelu Lisitsija 2001). Koneasemilla tilastojen mukaan oleva konekanta tukee haastattelulausuntoa. Enemmistö koneasemien puimurikannasta on länsimaisia. Traktoreista vain noin kymmenesosa on länsimaisia.

Taulukko 3.21. *Leikkuupuimureiden ja traktoreiden määrä maatalouskoneasemilla vuonna 2001 (Derzhkomstat 2001e).*

	Länsimaisia	NL/IVY-alueella valmistetut	Yhteensä
Leikkuupuimurit	397	171	654*
Traktorit	323	2608	2931

*=lähteen mukainen luku, joka ei vastaa yhteenlaskettua summaa

Suunnitelmat kotimaisten konehankintojen kompensoinnista perustuvat koneasemien pohjalta perustettaviin huoltojärjestelmiin. Ukrainalaiset maatalouskonevalmistajat ovat pääosin valtion suoraan tai epäsuorasti omistamia eikä näiden toimintakulttuuri ole perinteisesti painottanut asiakaslähtöisyyttä huolto- ja varaosapalveluissa. Valtiollistenkin koneasemien merkitys maataloudessa säilyy, mutta yksityiset koneasemat ovat suomalaisten yritysten näkökulmasta houkuttelevampia mahdollisia yhteistyökumppaneita.

Koneasemien merkitykseen tulevaisuudessa saattavat vaikuttaa maatalouteen tulevien uusien maatalouden harjoittajien suhtautuminen koneiden omistukseen. Maata esim. vuokrausjärjestelyjen avulla viljelykäyttöön ottavat uudet toimijat voivat ulkoistaa koneisiin liittyviä toimintoja. Ottaessaan mahdollisesti useita tiloja hallintaansa ne voivat myös suosia jonkinlaista koneiden yhteiskäyttöä tai koneiden vuokraamista tarpeen mukaan koneasemilta.

3.5.2.2 Leasing

- **Markkinoilla sekä valtion että yksityisten leasing-järjestelyitä**
- **Valtion leasing-ohjelmat eivät saa sovittuja maksuja koneista**
- **Yksityiset valitsevat asiakkaansa tarkasti ja saattavat toimia yhteistyössä myös läntisten vakuutusyhtiöiden ja pankkien kanssa**

Maatalouden suunnattomat vaikeudet houkutellessa edes muutaman vuoden lainoja ovat luoneet paineita kehittää koneiden leasing-toimintaa. Leasingia käyttäen tilat saivat koneet käyttöönsä vähäisen alkupääoman turvin. Leasingin käytössä on ollut kuitenkin suuria vaikeuksia. Valtion 1990-puolivälin jälkeen käynnistämät leasing-ohjelmat joutuivat vaikeuksiin, koska tilat eivät pystyneet maksamaan niille toimitettuja länsimaisia koneita. Tämänhetkisen arvion mukaan valtion leasing-ohjelmille on maksettu takaisin vain noin kymmenen prosenttia niiden kautta välitetyistä koneista (haastattelu Lisitsija 2001).

Puoliksi valtion omistama Ukragromashholding on myös mukana oman yhtiönsä kautta leasingissa. Sen toimitusehtojen mukaan ostaja maksaa koneesta 20% saadessaan sen käyttöön. Loput 80% ja viiden prosentin korko maksetaan 3-5 vuoden kuluessa. Ukragromashholdingille on maksettu ajallaan hieman yli 40% maksuista. Valtion leasing-ohjelmaa paremman takaisinmaksuasteen taustalla on, että yhtiöllä on kokonainen osasto – 15 työntekijää – valvomassa maksujen suorittamista. Saadaksesi maksuja leasingin kautta luovutetuista koneista Ukragromashholding on ottanut viljaa maksujensa pantiksi ja myös joutunut myymään itse tiloilta saamansa viljaa.

On hyvin todennäköistä, että valtion leasing-ohjelmat keskittyvät jatkossakin kotimaisten koneiden välittämiseen. On kuitenkin epätodennäköistä, että valtion leasing-ohjelmat suurista puheista ja suunnitelmista huolimatta pystyvät kovinkaan mittavaan konekauppaan. Etenkin valtion leasing-ohjelmat voivatkin valikoitua maatalouden heikoimmin menestyvien osien tavaksi hankkia koneita.

Syitä valtion leasing-ohjelmien ilmeiseen epäonnistumiseen on varmasti monia. Tilatasolle leasingin turvin hankittavat koneet tulevat korot huomioon ottaen yhä verrattain kalliiksi. Maksukykyinen tila tai muu maatalouteen koneita hankkiva taho hankkinee todennäköisesti mieluummin leasing-ohjelmien kautta tarjolla olevia ukrainalaisia koneita paremman koneen. On myös hyvin todennäköistä, että leasing käsitetään lainaksi, jota perinteisesti ei ole tarvinnut maksaa takaisin. Maksukykyiset tilat tuskin ovat valmiita maksamaan leasing-koneiden lopulta kalliimpaa hintaa, jos niillä on ostovoimansa turvin mahdollisuus hankkia koneet heti omistukseensa. Valtion leasing-ohjelmat ovat lähinnä tapa toimittaa ukrainalaisten konevalmistajien koneita tiloille ilman takuita maksuista. Tämä leasing-toiminta ei tuota harjoittajilleen voittoa.

Yksityiset leasing-yhtiöt toimivat täysin eri perustein kuin valtiolliset. Niille leasing on liiketoimintaa, josta ne tavoittelevat voittoa. Ne tutkivat asiakkaansa hyvin tarkasti. Ne myös toimivat yhteistyössä pankkien (sekä ukrainalaisten että länsimaisten) ja vakuutusyhtiöiden kanssa, jotka voivat ottaa toiminnan riskit kannettavakseen. Yksityiset myös ainakin pyrkivät saamaan mahdollisissa maksuhäiriötapauksissa koneet takaisin.

Yritysesimerkki Ukragromashinvest havainnollistaa, miten laajasti maatalouskone-toimialan yritykset ovat kytkeytyneet maatalouteen. Yritys on esimerkki alan toimintaa koordinoimaan syntyneestä toimijasta, jonka kuitenkin on ollut laajennettava toimintaansa pystyäkseen kannattavaan toimintaan. Samalla se havainnollistaa suunnitelmatalouden jälkeistä toimintaympäristöä, jossa tuotantolaitosten toimintaa ohjaamaan nousee uusia organisaatiomalleja.

Case: Ukragromashinvest

Yritys on perustettu vuonna 2000. Se on maatalouskonealan puoliksi valtiollinen holding-yhtiö, joka on mukana 36 maatalouskonealan yrityksessä. Lisäksi se toimii yhteistyössä kahden tutkimuslaitoksen kanssa. Se omistaa itse osuuksia yrityksissä, minkä lisäksi se hoitaa valtion hallussa olevia osuuksia alan yrityksissä. Yhdessä omien ja valtion osakkeiden kanssa sillä on määrävä asema useassa yrityksessä. Sen osittaisessa tai täydellisessä hallinnassa olevien yritysten tuotteet kattavat käytännössä kaikki maatalouden tarvitsemat koneet. Joukossa on useita hyvin suuria tehtaita, joista useat olivat Neuvostoliiton kaudella lähes monopoliasemassa maan maatalouskonemarkkinoilla. Tehtaiden tuotanto on kuitenkin laskenut huomattavasti eivätkä ne ole löytäneet nykyisiin olosuhteisiin soveltuvia toimintamalleja.

Itse Ukragromashinvestin omistavat valtio (51%) ja englantilainen sijoitusyhtiö. Yhtiön vahva asema markkinoilla perustuu sen kiinteään yhteyteen valtion kanssa ja mahdollisuuteen saada rahoitusta tätä kautta. Yhtiön toimintaan kuuluu myös koneiden leasing-kauppa, kuten yllä mainittiin.

Yhtiö toimii siis laajasti maataloudessa ja etenkin maatalouskoneiden alalla. Se pyrkii koordinoimaan alan yritysten tuotantoa. Jos esimerkiksi jossain tehtaassa on käyttämättömää kapasiteettia, se tutkii mahdollisuuksia käyttää hyväksi tätä kapasiteettia muiden yritysten tarpeisiin. Samoin se pyrkii mahdollisuuksien mukaan koordinoimaan koneiden komponenttien valmistusta hallitsemisessaan yrityksissä. Yritykset toimittavat komponentteja myös läntisille konevalmistajille.

Se toimii myös tuotantopanosten hankkijana konevalmistajille. Esimerkiksi se pystyy hankkimaan metallia suuremmissa erissä ja myymään sitä edelleen tehtaalle, jotka yksin ja vain omiin tarpeisiinsa metallia ostaen joutuisivat maksamaan siitä korkeamman hinnan. Ukragromashinvest pystyy myös itse ansaitsemaan tällä kaupalla.

Samoin se toimii polttoainemarkkinoilla, joilla on tärkeä merkitys yhtiön kannattavuudelle. Lähinnä se toimii polttoaineiden tukkumyyjänä pystyen tekemään voittoa tässä toiminnassa. Yhtiötä omistava englantilainen sijoitusyhtiö on itse mukana öljy- ja polttoaineliiketoiminnassa ja tuli Ukragromashinvestin toimintaan mukaan tätä kautta.

Yhtiö on luomassa koko maan kattavaa palvelu- ja huoltoverkostoa, jonka perustaminen on tosin vielä kesken. Huoltoverkoston perustamisen yhteydessä se on käynyt neuvotteluja myös venäläisten konevalmistajien (Rostselmash ja Sibmetall) kanssa. Sopimukseen asti ei kuitenkaan ole vielä päästy. Venäläiset osapuolet ovat halunneet liittää yhteistyöhön myös omien koneidensa myyntiä ja tulla mukaan huoltoverkkoon tätä kautta. Niiden panostus huoltoverkkoon kasvaisi niiden ehdotuksen mukaan asteittain myytyjen koneiden tahdissa, mutta tältä pohjalta sopimukseen ei ole vielä päästy.

Yritys on pyrkinyt laajentamaan toimintaansa myös kuljetus- ja varastointi palveluihin. Näiden hallinta on edellytys kannattavan viljan myynnin turvaamiseksi. Viljaahan yhtiö saa tiloilta, jotka eivät muuten pysty maksamaan haltuunsa saamistaan koneista. (haastattelu Lisitsija 2001).

Ukragromashinvestin esimerkki osoittaa, että maatalouskonealalle on tullut uusia toimijoita, jotka ovat mukana hyvin laajasti maataloudessa. Pelkkä koneiden myyminen tai valmistaminen ei ole helppoa toimintaa. Kannattavuuden takaamiseksi yhtiöiden on mentävä laajemmin mukaan sektorin toimintaan; myymään lopputuotteita ja välittämään tuotantopanoksia. Ukragromashinvestin esimerkki osoittaa myös, että teollisuuden on syntynyt uusia yritysten toiminnan koordinointiin erikoistuvia organisaatioita. Suunnitelmatalouden perinne saa näin jatkoa uudessa toimintaympäristössä.

3.6 Maatalouskonemarkkinoiden muutos

- **Tilojen omistusrakenteiden muutokset voivat vaikuttaa maatalouskoneiden markkinoihin**
- **Rajoitettu kysyntä ja kalliin palveluinfrastruktuurin perustaminen ristiriidassa**
- **Tarve etsiä ratkaisuja konehankintojen rahoitukseen ja koneiden ylläpitoon**

Maatalouden yhteydessä tarkemmin käsitelty alkutuotannon viime vuosien myönteinen kehitys ja sen takana olevat muutokset vaikuttavat myös maatalouskoneiden markkinoihin. Vielä pitkään 1990-luvulle Ukrainan maatalouden perusrakenteet ja toimintatavat muistuttivat Neuvostoliiton kauden rakenteita. Neuvostoliiton kaudelta periytyneessä tilarakenteessa painottuivat ääripäinä jopa kymmenien tuhansien hehtaarien suurtilat ja hyvin pienet yksityiset viljelypalstat. Myös konekanta periytyi Neuvostoliiton ajalta, ja oli suunniteltu palvelemaan suurtilojen tarpeita. Konekan-

nan lisäksi kaikki maatalouden tuotantoprosessit perustuivat Neuvostoliitossa tuotettuun teknologiaan. Oman lisänsä asetelmaan toi tiukka työnjako arvoketjun toimijoiden välillä. Esim. viljan suhteen tilat huolehtivat tuotannosta; säilytys ja jalostus kuuluivat muille toimijoille. Myös koko maatalouskoneiden tarvitsema huoltojärjestelmä, varaosien toimitukset ja koneiden käyttäjien koulutus oli tehty Neuvostoliiton alueella tehtyjä koneita varten. Maatilat ovat pääsääntöisesti olleet suuria ja työntekijät erikoistuneita. Koneiden käyttäjät ja korjaajat tottuivat vuosikymmenten kuluessa neuvostoliittolaiseen teknologiaan. Keskimääräinen maatalouskoneiden käyttäjä on verraten vähän koulutettu.

Suunnitelmatalouden maatalouden menetettyä toimintakykynsä maatalouskoneiden markkinat alkoivat muodostua vähitellen. Sekä koneiden kysynnässä että tarjonnassa tapahtui muutoksia. Vanhojen tuotantoprosessien ylläpidon tarve puolsi IVY-alueen maatalouskoneiden ostoja, vaikka teknisesti parempia tuontikoneita tuli saataville. IVY-alueen koneet soveltuvat yhä tuotantoprosesseihin, varaosia on saatavilla ja työntekijät osaavat niitä käyttää. Tässä suhteessa esimerkiksi venäläisillä ja valkovenäläisillä maatalouskoneilla on 1990-luvulla ollut selviä kilpailuetuja Ukrainan markkinoilla. Myös niiden hinta on puoltanut hankintoja.

Valtaosa suurtiloista ei pystynyt sopeutumaan markkinaolosuhteisiin. Jäätyään ilman ulkopuolista tukea ja kysynnän vähentyessä ne eivät ole pystyneet hankkimaan haluamiaan koneita ja uusimaan tuotantoprosessejaan. Ne ovat joutuneet tyytymään laadultaan enintään tyydyttäviin ja hinnaltaan edullisiin koneisiin, jotka kuitenkin teknisesti soveltuvat tuotantoprosesseihin. Tuontitilastot havainnollistavat, että Venäjältä ja Valko-Venäjältä tuodaan Ukrainaan hyvin edullisia koneita, joista ainakin osa on käytettyjä.

Ukrainan maataloudessa on koko 1990-luvun ollut ilmeinen tarve ottaa käyttöön parempia koneita. Kaikki niiden myyntiin, käyttöön ja ylläpitoon liittyvä infrastruktuuri on kuitenkin pitänyt luoda tyhjästä pääasiassa markkinoille toimimaan pyrkivien yritysten toimesta. Maatalouskonemarkkinoiden avautuessa mitään länsimaisten koneiden myyntiin suunniteltuja organisaatioita ei ollut. Koneita ei myöskään automaattisesti osattu käyttää eikä niiden ylläpitoon tarvittavaa infrastruktuuria ollut.

Ukrainan olosuhteissa läntisten maatalouskoneiden tuottavuus ei ole ollut itsestään selvää. Neuvostoliiton ajalta perityviin tuotantoprosesseihin istutettuna ne eivät yksittäisenä kehittyneempänä osana saavuta samaa tuottavuutta kuin osana teknologisesti kehittyneiden maatalouskoneiden tuotantoprosesseja. Yksittäisestä kalliista koneesta ei siis välttämättä saada irti sen hinnan edellyttämää tuottavuuden kasvua. Tällä on vaikutuksensa sekä maatalojen että koneiden myyjien käyttäytymiseen konemarkkinoilla. Ukrainan maatalouskonealan ja yleensä maatalouden erityispiirteet vaativat sekä tuotantoprosessien että koneiden myynnin ja ylläpidon laajaa hallintaa.

Alkutuotannon näkökulmasta vaatimukset koskevat siis koko tuotantoprosessin tehokkuuden nostamista, jolloin yksittäiset kalliit koneet eivät ole hintaansa nähden tarjonneet optimaalista ratkaisua. Arviot hyvin toimivien ja maksukykyisten suurtilojen osuudesta vaihtelivat 1990-luvulla kymmenen prosentin molemmin puolin. Vain suhteellisen pienellä osalla tiloista on ollut siis taloudellisia mahdollisuuksia hankkia länsimaisia koneita. Näilläkään tiloilla tuskin on ollut tarjota täyttä etumaksua koneista. Koko tuotantoprosessien uusimiseen on ollut todennäköisesti varaa vain harvoilla. Tarve nostaa koko alkutuotannon tuotantoprosessin tehokkuutta vaikeuttaa maatalojen asemaa investointeja tehtäessä.

Sama laajojen ratkaisujen tarve – hieman toisesta näkökulmasta tosin – on vaikeuttanut läntisten konevalmistajien toimintaa markkinoilla. Länsimaisen konevalmistajan ei ole ollut mahdollista toimia markkinoilla pelkästään koneiden myyjänä. Valmistajalleen myynti-infrastruktuuria ei ole ollut, vaan sen luomisessa on pitänyt olla aktiivinen. Konevalmistajan on ollut huolehdittava hyvin laajasti koneiden käyttöön liittyvistä tukipalveluista ja myös löydettävä ratkaisuja konekauppojen rahoitukseen. Jo markkinoilla toimimisen aloittaminen on vaatinut verraten kallista infrastruktuuria, mutta maksukykyisiä asiakkaita on ollut kuitenkin verraten vähän. Yhtäältä maatalouskone-markkinoiden vähäinen maksukykyinen kysyntä 1990-luvulla ja toisaalta tarve huolehtia koko koneiden myyntiin, käyttöön ja ylläpitoon tarvittavasta verraten kalliista infrastruktuurista ovat muodostaneet ilmeisen ristiriidan. Vähäisten myytyjen koneiden tueksi ei ole kannattanut perustaa koko vaadittavaa tukipalvelua. Koska koko ajan on ollut ilmeistä, että ainakin osa vanhasta konekannasta korvautuu länsimaisilla koneilla, on varhaista markkinoille tuloa ehkä kannattanut tavoitella ristiriidasta huolimatta. Tiettyissä tapauksissa viejämaiden julkinen tuki on ollut tärkeää ristiriidan ratkaisussa.

Suuret yhdysvaltalaiset maatalouskoneita valmistavat yritykset tulivat massiivisesti markkinoille maiden hallitusten välisten luottosopimusten turvin. Esimerkiksi vuonna 1998 traktoreita tuotiin Yhdysvalloista yli 80 miljoonan USD:n arvosta. Tuontitilastot kertovat myös muiden koneiden mittavasta tuonnista vuonna 1998. Satojen maahan toimitettujen koneiden tueksi yritykset perustivat verkostot huolto- ja varaosapalveluineen. Ilman hallitustason takausta näin mittava konekauppa ei olisi ollut mahdollinen, koska maksukykyisiä asiakkaita ei ollut eikä ole riittävästi satojen ja tuhansien kalliiden koneiden myymiseksi. Näin yritykset kuitenkin saivat jalansijaa markkinoilla, vaikka koneista ei täyttä maksua ole saatukaan. Koneita tuoneet yritykset toimivat nyt Ukrainassa aktiivisesti. Yritysten lisäksi erilaiset avustushjelmat (esim. USAID-ohjelma) toimivat tuntosarvina markkinoiden tapahtumiin ja ovat tuoneet referenssejä Ukrainassa käyttöön otetuista koneista. Koneiden tarvitsemien varaosien myynti on nyt jo yritysten näkökulmasta tärkeää liiketoimintaa. Näin luottosopimusten turvin saatu asema markkinoilla voi vahvistua. Samalla myös käyttäjät on totutettu uusien koneiden käyttöön. Länsimaisiin koneisiin tottuneet asiakkaat eivät enää palaa ainakaan ukrainalaisten koneiden käyttäjiksi.

Maailman johtaviin maatalouskoneiden valmistajiin kuuluva AGCO havainnollistaa markkinoilla toimimisen käytännön muotoja. AGCO Corporationilla on kolme ukrainalaista jakelijaa: Ekoprod Donetskissa, Lan Invest Dnepropetrovskissa ja Raizagrotechnika. Raizagrotechnikalla on itsellään 18 edustustoa eri puolilla maata ja edustajat, joilla on huolto ja vara-osapalvelut kaikilla alueilla. AGCO:lla on ukrainalaisille asiakkaille tarkoitettu luottolinja käytettävissä. Luoton saaminen vaatii 25% etumaksun ja sen puitteissa voidaan antaa tiloille lainaa kolmeksi vuodeksi 20% korolla. AGCO on myös mukana monissa USAID:in rahoittamissa viljelijöiden tuki- ja koulutushankkeissa. Näin sillä on valmis verkosto markkinoilla ja hyvä tuntuma markkinoiden tapahtumiin. AGCO mainittiin useassa yhteydessä esimerkkinä Ukrainan markkinoilla menestyksekkäästi toimivasta maatalouskoneiden valmistajasta (haastattelu Homiak 2001, haastattelu Lisitsija 2001). Sen toiminta havainnollistaa, että menestyminen saattaa kalliin infrastruktuurin lisäksi vaatia kykyä rahoitusjärjestelyihin.

Toinen tapa luoda asemaa markkinoilla pitemmällä aikavälillä on ollut totuttua asiakkaat länsimaisten koneiden käyttäjiksi aloittaen käytetyistä koneista, vaikka tämä ei olisikaan konevalmistajien näkökulmasta yksiselitteisesti myönteistä kehitystä. Maahan eri kanavia tuotavat käytetyt koneet saattavat olla hyvinkin vanhoja eikä niihin enää ole varaosia saatavilla. Käytettyjen koneiden kauppa ei ole yksin konevalmistajien liiketoimintaa, vaan sitä ovat harjoittaneet myös erilaiset välittäjät, jotka eivät välttämättä ole huolehtineet huollosta ja varaosista.

Luvun alussa mainituissa maatalouden perusrakenteissa – mm. tilojen omistussuhteiden suhteen – aivan viime vuosina on havaittu muutoksia. Sekä tilarakenne että maatalouskoneita hankkivien asiakkaiden markkinat ovat muutosessa. Näillä tekijöillä on vaikutuksensa maatalouskoneiden markkinoihin.

Ylempanä tehdyt johtopäätökset maatalouden kehityksestä korostavat yksittäisten maatalojen yhä jatkuvaa hankalaa asemaa ja investointien vaikeutta. Maatalouden muuttuminen houkuttelevammaksi perustuu pikemminkin alalle tulleisiin uusiin toimijoihin, jotka ovat ryhtyneet maataloutta harjoittamaan. Toinen syy maatalouden potentiaaliseen houkuttelevuuteen on elintarviketeollisuuden luoma kysyntä.

Maatilat eivät todennäköisesti ole keskimäärin tulleet juurikaan maksukykyisemmiksi tai maksuhaluisemmiksi koneiden ostajiksi. Ilman maataloudesta kiinnostuneita sijoittajia ja elintarviketeollisuuden luomaa kysyntää toimivat tilat joutunevat tulevaisuudessakin pääosin tyytymään ukrainalaisiin tai muualla IVY-alueella valmistettuihin koneisiin.

Maatalouskonemarkkinaa ajatellen yksi keskeinen ulottuvuus maatalouden muuttuvissa rakenteissa on uusien tahojen tulo maatalouden harjoittajiksi. Siksi maatalouskoneita

ei myydä ainoastaan suoraan maataloille, vaan maatalouskoneita ostavat erilaiset asiakastahot. Tämä tuo mukanaan sekä toimintaa helpottavia että vaikeuttavia tekijöitä.

Helpottavana tekijänä voi olla kysynnän keskittyminen. Mikäli esim. energia-alalta pääomia kerännyt uusi maatalouden harjoittaja ottaa haltuunsa usean suurtilan maatalouden, keskittyy näiden tilojen koneiden hankinta yhteen organisaatioon. Se helpottanee koneiden markkinointia. Mikäli maatalouskoneiden maksukykyinen uusi asiakas ja maatalouteen sijoittava taho ovat lähtöisin maatalouden ulkopuolelta, saattaa heidän löytämisensä olla vaikeaa. Markkinoilla tiiviisti olevat ja tapahtumia seuraavat yritykset ovat vahvemmassa asemassa maatalouskoneiden kysynnän siirtymässä tavallaan maatalouden ulkopuolelle. Asiakaskunnan muutoksen lisäksi koneiden käyttöperiaatteet voivat muuttua.

Välttämättä näillä uusilla maatalouteen sijoittavilla tahoilla ei itsellään ole juuri kokemusta maatalouden harjoittamisesta. Ottaen huomioon maatalouden perinteisten toimintatapojen umpikujan ja toimimattomuuden, vähäistä kokemusta maataloudesta ei voida pitää yksiselitteisenä puutteena. Päinvastoin ulkopuolelta tulevat uudet maatalouden harjoittajat voivat tuoda uutta ajattelua maatalouteen. He voivat esimerkiksi pitää tiloilla seisovia ja ruostuvia koneita huonona resurssien käyttönä ja päätyä ulkoistamaan koneiden hankintaan ja käyttöön liittyviä toimintoja. Todennäköisesti Neuvostoliiton kaudella tilojen kannatti ottaa vastaan kaikki tarjolla olleet koneet. Koneasemien kykyyn tarjota tarvittavia koneita oikeaan aikaan ei voinut luottaa, ja tilojen kannatti hankkia kaikki koneet itselleen. Jos uusi maatalouden harjoittaja on vuokrannut maat ja ryhtynyt viljelemään, hänellä ei välttämättä ole enää samaa tarvetta pitää kaikilla tiloilla kaikkia tarvittavia koneita, jos niiden vuokraaminen tai käyttö useammalla tilalla on kannattavampaa.

Ukrainan maatalouden ja maatalouskonemarkkinoiden erityispiirre on ollut, että paikallisten konevalmistajien, muiden tuotantopanosten toimittajien, maataloustuotteiden kauppiaiden ja itse maatalouden harjoittajien roolit sekoittuvat. Ukragromashinvestin esimerkki havainnollistaa tätä hyvin.

Uusien maatalouden harjoittajien kiinnostus maatalouteen perustuu sen potentiaalisti korkeaan tuottavuuteen. Tavoitellun tuottavuuden saavuttaminen edellyttää kuitenkin investointeja koko maatalouden tuotantoprosessiin. Yksittäisten koneiden uusiminen ei vielä todennäköisesti tuo merkittävää tuotannon kasvua. Siksi maatalouteen investoiva taho sijoittanee tuotantoprosessiin mahdollisimman laajasti. Myös elintarviketeollisuuden laatuvaatimukset puoltavat koko maatalouden tuotantoprosessin laadun kohottamista. Kokonaisen tuotantoprosessin varustaminen suosii siihen pystyviä full-liner-valmistajia, jotka pystyvät toimittamaan kaiken tuotantoprosessiin tarvittavan kaluston.

Maatalouskonealan kilpailutilanne ei ole yksiselitteisesti riippuvainen yksittäisten koneiden myyntihinnoista. Jotta kone olisi hyödyllinen ja käyttökelpoinen, koneen valmistajan on huolehdittava kaikesta koneen tarvitsemasta infrastruktuurista ja palveluista: huollosta, varaosista ja koneiden käyttäjien koulutuksesta. Maatalouskoneiden käyttäjäkunta muuttuu hitaasti. Läntisten koneiden ostajat ja käyttäjät on vieläkin koulutettava uusilla koneilla tehtävään työhön. Samoin huolto- ja varaosapalveluiden järjestämiseksi markkinoilla on oltava lähellä asiakasta.

Erityisen tärkeään asemaan maatalouskoneiden markkinoilla ovat nousseet rahoitusjärjestelyt. Leasing-järjestelyt ovat yleisiä. Useat Ukrainan markkinoilla toimivat yritykset pyrkivät löytämään yksilöllisiä rahoitusratkaisuja hyväksi todetuille asiakkailleen. Täydellä etumaksulla tapahtuva uusien koneiden kauppa edustaa verraten pientä osaa myydyistä koneista. Markkinoilla toimivan yrityksen on siis varauduttava rahoituksen järjestelyistä aiheutuviin kustannuksiin.

Ukrainan markkinoilla jo aktiivisesti toimivat läntiset maatalouskoneyritykset ovat lähellä markkinoita ja valmiina reagoimaan tapahtuviin muutoksiin. Vaikka niiden maahan perustamat myynti- ja huoltoverkostot eivät vielä verraten vähäisillä myydyillä määrillä olisikaan olleet kannattavia, ovat ne nyt otollisessa asemassa kysynnän kehittyessä. Ne tuntevat hyviä asiakkaita ja asiakkaat ovat oppineet tuntemaan ja luottamaan länsimaisiin koneisiin. Tämä ei merkitse, etteikö markkinoille voisi tulla todellisen kasvun vasta alkaessa. On ilmeistä, että markkinoilla jo toimivat yritykset ovat markkinoilla hakien asemia tulevaa kasvua silmällä pitäen. Toiminta saattaa vielä olla tappiollista. Maatalouskoneiden maksukykyinen kysyntä kehittynee suotuisasti lähivuosina, vaikka kovin nopeaa kasvu tuskin on.

Myös venäläiset yritykset toimivat aktiivisemmin Ukrainassa. Ne eivät välttämättä tavoittele samoja asiakkaita kuin läntiset konevalmistajat. Venäläisten ja valko-venäläisten maatalouskoneiden markkinasegmentti muodostunee länsimaisia koneita ostaviin tiloihin verrattuna varattomammista maatalouden harjoittajista.

Myös käytetyillä koneilla on tuontitilastojen perusteella Ukrainassa kysyntää. Itäisen Keski-Euroopan maat uusivat maatalouskonekantaansa valmistautuessaan liittymiseen EU:iin ja käytöstä poistettavat maatalouskoneet voivat hyvin päätyä Ukrainaan.

4. Elintarviketeollisuus

4.1 Elintarviketeollisuuden rakenteellinen muutos

- Kysynnän vähentyminen ja Neuvostoliiton markkinoiden menetys muutti vanhat toimintamallit taakoiksi
- Tuotannon laskusta huolimatta osa yrityksistä löysi menestyvät toimintamallit
- Yritykseen sitoutuva johto ja investoijat edellytyksenä kehitykselle
- Elintarviketeollisuus houkuttelee sijoittajia, ja tuotanto kasvaa

Ukrainan elintarviketeollisuuden 1990-luvun kehityksen arviointi ei voi perustua pelkästään tilastoihin ja määrällisen kehityksen analysointiin, koska elintarviketeollisuus on joutunut sopeutumaan täysin uuteen toimintaympäristöön. Vaikka tilastot tuotannon määrästä osoittavat selvää tuotannon laskua, eivät tämän perusteella tehdyt arviot alan kehityksestä osu aivan kohdalleen. Elintarviketeollisuus on joutunut opettelemaan toimimaan markkinoilla, joilla kuluttajan ostovoima ja käyttäytyminen ratkaisevat teollisuuden kohtalon. Osa yrityksistä on ollut huomattavasti toisia valmiimpia sopeutumaan muutokseen. Muutokseen sopeutuminen on usein edellyttänyt uusia toimintamalleja ja investointeja. Tuotannon laskusta huolimatta elintarviketeollisuudessa on tapahtunut myönteistä kehitystä. Teollisuuden on ollut pakko alkaa ottaa kuluttajien vaatimuksia huomioon. Tuotteiden laatua, ulkonäköä ja pakkauksia on parannettu, mikä on edellyttänyt investointeja.

Suunnitelmatalouden kaudella elintarviketeollisuuden yritysten ei juuri tarvinnut huomioida kuluttajan mieltymyksiä tai ulkomaista kilpailua. Valmiit tuotteet löysivät kuluttajansa ilman yritysten markkinointiponnisteluja. Tärkeintä oli tuottaa määrätty määrä. Suuren Neuvostoliiton kuluttajat tarvitsivat Ukrainan elintarvikkeitä ja Ukraina oli selvästi elintarvikkeiden nettoviejä. ”Venäjä syö kaiken”, luonnehti tuolloista ajattelua nykyään presidentin neuvonantajaelimessä maatalouden ulkosuhteista vastaava haastateltava (haastattelu Shevtsov 2001).

Maan itsenäistyminen ja markkinoiden avautuminen muuttivat elintarviketeollisuuden toimintaedellytyksiä. Itsenäistymisen jälkeen Venäjän ja muun entisen Neuvostoliiton markkinat muuttuivat vientimarkkinoiksi, joissa ukrainalaisten piti kilpailla muiden maiden kanssa. Myös kilpailu kotimarkkinoilla kiristyi.

Toinen merkittävä tekijä olosuhteiden vaikeutumisen taustalla oli kuluttajien ostovoiman heikkeneminen. Elintarviketeollisuudella on ollut itse tuotantoon liittyviä ongelmia esim. raaka-aineen hankinnassa, mutta tärkeämpi syy tuotannon laskun

taustalla on ostovoiman lasku. Ostovoiman lasku on johtanut elintarvikkeiden kuluksen laskuun.

Tuotannon laskusta huolimatta elintarviketeollisuuden työntekijämäärä ei ole vähentynyt vastaavassa määrin. Elintarviketeollisuudessa vuonna 1990 oli 683 000 työntekijää ja vuoteen 1999 mennessä määrä oli laskenut 516 000 työntekijään (Derzhkomstat 2000). Osalla sektorin yrityksistä on vieläkin edessään vaikea sopeutusprosessi.

Karkeasti elintarvikesektorin yritykset voidaan jakaa neljään ryhmään. Lukumääräisesti suurimpana ryhmänä ovat entiset valtion omistamat (usein hyvin suuret) tuotantolaitokset, jotka on yksityistetty. Yksityistämisestä huolimatta tällä ryhmällä on ollut kenties suurimmat vaikeudet sopeutua uuteen toimintaympäristöön. Toisena ryhmänä voidaan erottaa uudet yksityiset yritykset, jotka ovat syntyneet ukrainalaisien investointien seurauksena. Kolmas ryhmä ovat ulkomaisten investointien tuloksena syntyneet elintarvikealan yritykset. Neljäntenä ryhmänä voidaan erottaa pienet muutaman hengen yritykset (Chernyshova & Skripnik & Vinichenko 2001). Etenkin ulkomaiset investoinnit sekä alalle tulleet uudet yrittäjät havainnollistavat elintarvikesektorin houkuttelevuutta. Kaikilta osiltaan toimiala ei ole yksiselitteisen houkutteleva, vaan vaatii oikean toimintamuodon löytämistä.

Neuvostoliiton kaudella tärkeimmät elintarviketeollisuuden yritykset olivat verrattain suuria. Ne tarvitsivat huomattavia määriä raaka-aineita, jota ne saivat suurtiloilta. Suuret tuotantomäärät löysivät kuluttajansa joko Ukrainasta tai muualta Neuvostoliitosta. Sekä kysynnän lasku että vaikeudet raaka-aineen toimituksissa vaikuttivat vakavimmin juuri suuriin yrityksiin. Yritykset muuttuivat yksityistämisen yhteydessä osakeyhtiöiksi, mutta säilyivät hyvin usein työntekijöiden omistamina ja entisen johdon johtamina. Vaikeissa olosuhteissa yritykset eivät voineet investoida eikä pankkijärjestelmä ollut ennen 1990-luvun puoliväliä valmis antamaan elintarvikesektorille lainoja. Yksityistäminen sinänsä ei siis helpottanut yritysten asemaa. Ratkaisevaa elintarviketeollisuuden menestykselle on ollut alan kehittämisestä kiinnostuneiden ja siihen sitoutuneiden omistajien ja sijoittajien tulo yritysten omistajiksi. Tätä on kutsuttu myös yksityistämisen toiseksi aalloksi. Vastuulliset ja tulokseen pyrkivät johto ja omistajat ovat olleet ratkaisevan tärkeitä elintarvikesektorin alkaneelle kasvulle. Myös pankkijärjestelmä on viime vuosina ollut valmiimpi osallistumaan elintarviketeollisuuden kehitykseen.

Elintarviketeollisuuden kasvu on tapahtunut ainakin kahden tekijän summana. Jotkut jo Neuvostoliiton aikana toimineista yrityksistä ovat löytäneet keinot menestyä nykyisissä olosuhteissa. Ne ovat pystyneet investoimaan tuotantoon. Usein menestyksen takana on ollut uusien sijoittajien tulo yritykseen. Meijeriteollisuudessa toimiva Galakton (ks. case kappaleessa 4.3.2) on tästä hyvä esimerkki. Myös olutpanimo Obolon on esimerkki uusiin olosuhteisiin sopeutuneesta yrityksestä. Erityisen kiinnostavan siitä tekee sen omistuspohja: panimo on yhä työntekijöidensä omistama.

Toisena kasvun tekijänä ovat olleet uudet perustetut yritykset, joita ovat perustaneet niin koti- kuin ulkomaisetkin tahot. Leipomo- ja myllyteollisuuden yhteydessä esiteltävä Borispil Cerealia on ulkomainen investointi. Uusia yrityksiä yhdistävä tekijä on usein koko. Ne ovat selvästi pienempiä kuin vanhat Neuvostoliiton ajalta jääneet yritykset.

Uusien yritysten menestyksen reseptit eivät ole mitenkään mullistavia, vaan pikemminkin normaaleita markkinatalouden menestyksen keinoja. Uusien yritysten menestyskeinojen tietty yksinkertaisuus paljastaa kuitenkin, miten soveltumattomia vanhat neuvostoaikaiset yritykset ovat uusiin olosuhteisiin niin kooltaan, teknologialtaan kuin toimintastrategioiltaan. Tulevaisuudessakin lienee todennäköistä, että vanhat suuryritykset menettävät asemiaan markkinoilla. Viime vuosikymmenellä syntyneet yritykset vahvistanevat edelleen asemiaan markkinoilla. Markkinoilla on vielä tilaa myös täysin uusille yrityksille. On myös todennäköistä, että uusia yrityksiä syntyy, koska elintarviketeollisuus on houkutteleva toimiala. Ukrainaan on tavalla tai toisella kerääntynyt pääomia, jotka etsivät kannattavaa liiketoimintaa. Liiketoiminta elintarviketeollisuudessa on oikein tehtynä kannattavaa ja houkuttelee sijoittajia.

Vaikka elintarviketeollisuuden tai joidenkin sen sektoreiden tuotannon kasvu pysähtyisikin, tapahtunee aloilla silti kehitystä. Vanhat ja uusiin olosuhteisiin soveltumattomiksi osoittautuneet yritykset menettävät asemiaan ja nykyisiin olosuhteisiin alusta pitäen suunnitellut yritykset ja koko elintarvikeketjun toimintamallit lisäävät osuuttaan tuotannosta.

Elintarviketeollisuus on houkutelut varsin paljon investointeja, vaikka sen tuotanto putosi aivan viime vuosiin asti. Tämän selittää nimenomaan rakennemuutos, jossa kannattamattomat yritykset ja toimintamallit kuihtuvat pois ja uudet nousevat markkinoilla hallitseviksi. Siksi myös laskevan tuotannon sektoreilta löytyy kasvavia yrityksiä.

Elintarviketeollisuuden osuus kaikista teollisuuteen tehdyistä investoinneista on vaihdellut 1990-luvun jälkimmäisellä puoliskolla 11.6%:in ja 15.2%:in välillä. Vuosina 1995-1999 elintarviketeollisuuteen on investoitu noin 1.6 miljardia USD (Derzhkomstat 2000). Elintarviketeollisuutta enemmän investointeja ovat houkutelleet hiili-, kaasu- ja sähkösektorit sekä metallurgian teollisuus.

4.2 Elintarvikkeiden kulutus ja tuotanto

Tilastotiedot elintarvikkeiden vähittäismyynnistä ovat ongelmallisia, koska Neuvostoliiton aikana elintarvikkeiden vähittäismyynnistä tuskin pystyi hankkimaan tilastojen osoittamia elintarvikkeita. Kaikkia hankituiksi merkittyjä elintarvikkeita ei myyty kuluttajille vähittäiskaupan kautta, vaan tuotetut elintarvikkeet löysivät tienensä kuluttajien käsiin hyvissä ajoin ennen kauppojen hyllyjä. Verrattaessa kulutusta kymmenen vuoden takaiseen tasoon on siis oltava hyvin varovainen.

Nykyisinkään verraten vähäinen tilastoitu elintarvikkeiden vähittäismyynti ei merkitse samaa kuin elintarvikkeiden kulutus tai edes elintarvikkeiden ostoihin käytetty rahamäärä. Nyt tosin syynä on rajoitettu ostovoima eivätkä ongelmat tuotteiden saatavuudessa kuten Neuvostoliiton aikaan. Maatalouden yhteydessä esitetyistä tilastoista ilmeni, että alkutuotannosta jalostusyrytyksiin toimitettujen tuotteiden määrä edustaa huomattavan vähäistä osuutta maatalouden tuotannosta. Toreille ja markkinoille myyntiin päätyvien elintarvikkeiden täsmällinen tilastointi on huomattavan vaikeaa. Lisäksi elintarvikkeita maksetaan työntekijöille palkan asemasta niin maataloudessa kuin elintarviketeollisuudessakin. Tilastointia hankaloittaa myös maatalouden ja teollisuuden välinen vaihtokauppa, jossa jalostettuja elintarvikkeita toimitetaan maataloudelle maksuksi raaka-aineesta.

Ulkomaisten toimijoiden kannalta virallisella vähittäismyyntillä on kuitenkin suuri merkitys. Suomalaistenkin elintarviketeollisuuden koneita ja laitteita valmistavien yritysten potentiaalisia asiakkaita ovat kuitenkin todennäköisesti juuri normaalin vähittäiskaupan kautta tuotteensa myyvät elintarviketeollisuuden yritykset. Ne joutuvat kuitenkin kilpailemaan halvemman torimyyntin kanssa, mikä laskee myös laadukkaasti jalostettujen elintarvikkeiden hintaa ja heikentää kannattavuutta.

Kaikkien taulukossa (4.1) esitettyjen elintarvikkeiden tuotanto on laskenut huomattavasti, useimmiten selvästi alle puoleen verrattuna kymmenen vuoden takaiseen tuotantoon. Kasviöljy on selvin poikkeus; sen tuotanto laski 1990-luvulla, mutta kääntyi merkittävään nousuun vuonna 2000. Monien keskeisten elintarviketeollisuuden tuotteiden tuotanto henkeä kohti on huomattavan vähäistä. Voita tuotetaan elintarviketeollisuudessa alle kolme kiloa ja juustoa alle puolitoista kiloa henkeä kohti vuodessa.

Elintarvikkeiden vähäinen tuotanto teollisuudessa ei vielä merkitse vähäistä elintarvikkeiden kulutusta tai edes vähäistä elintarvikkeiden myyntiä, kun mukaan laskeetaan esim. torimyynti. Tilastojen osoittama elintarvikkeiden kulutus on vähentynyt merkittävästi 1990-luvulla. Näihin lukuihin pitää kuitenkin suhtautua huomattavin varauksin, koska elintarvikkeet päätyvät kuluttajille monia eri kanavia pitkin, mikä vaikeuttaa tilastointia. Lihan ja maidon osalta tilastojen osoittama kehityksen suunta pitää sikäli paikkansa, että ostovoiman lasku on vaikuttanut juuri näihin elintarvikkeisiin. Perunan ja vihannesten kulutus on suunnilleen kymmenen vuoden takaisella tasollaan. Leivän ja kasviöljyn kulutus on laskenut, mutta ei niin selvästi kuin lihan ja maidon. Aivan viime vuosina keskeisten elintarvikkeiden kulutus on vakiintunut tai kääntynyt hienoiseen kasvuun. Oikeastaan vain maito ja maitotuotteet ovat poikkeus; niiden kulutus laski myös vuonna 2000. Luonnollinen seuraus elintarvikkeiden kulutuksen vähentymisestä on ravinnosta saatavan kalorimäärän putoaminen lähes kolmanneksella kulunen kymmenen vuoden aikana.

Taulukko 4.1. Keskeisten elintarvikkeiden tuotanto elintarviketeollisuudessa (1000 tonnia) 1990, 1995-1996 ja 1998-2000 sekä elintarvikkeiden tuotanto (kg) henkeä kohti vuonna 2000 (Derzhkomstat 2001c).

	1990	1995	1996	1998	1999	2000	Tuotanto /hlö 2000, kg
Sokeri	6791	3894	3296	1984	1858	1800	36.4
Liha	2763	957	760	396	420	400	8.1
Makkara	900	277	213	155	160	176	3.5
Voi	444	222	163	113	108	135	2.7
Maito	6432	1293	915	691	700	699	14.1
Juusto	184	74	59	52	53	67	1.4
Kasviöljy	1070	696	705	511	577	972	19.6
Margariini	289	109	89	97	120	161	3.3
Säilykkeet, miljoonaa tlk	4836	1444	1014	1118	1186	1283	25.9tlk
Jauho	7671	5319	4965	3890	3354	–	62.0
Hiutaleet	962	532	456	409	342	293	5.9
Leipä ja leipätuotteet	6701	4114	3452	2676	2505	2461	49.7
Konditoriatuotteet, josta	1111	315	283	401	515	667	13.5
Suklaa	675	185	180	255	327	431	–
Makaroni	360	223	172	165	154	116	2.3

Verrattaessa tilastoja elintarvikkeiden tuotannosta elintarviketeollisuudessa ja kulutuksesta huomataan, että elintarvikkeita siis kulutetaan huomattavasti enemmän kuin niitä teollisuudessa tuotetaan. Koska elintarvikkeiden tuonnin osuus erotuksen selittäjänä ei ole merkittävä, löytyy selitys omavaraistuotannosta ja tilastoimattomasta elintarvikkeiden (ehkä hyvinkin primitiivisissä olosuhteissa tapahtuvasta) jalostuksesta. Esimerkiksi lihaa ja lihatuotteita kulutettiin vuonna 2000 noin 32 kiloa vuodessa. Samaan aikaan elintarviketeollisuudessa tuotettiin lihaa ja makkaraa yhteensä alle 12 kiloa. Ukrainan elintarviketeollisuuden kasvumahdollisuudet ovat siis yhtäällä kulutuksen kasvussa ja toisaalta vähittäisessä teollisuudessa jalostettujen tuotteiden osuuden kasvussa elintarvikkeiden kulutuksessa.

Ukrainassa kotimaisella elintarviketeollisuudella on suurempi osuus markkinoista kuin esimerkiksi Venäjällä. Niinpä Ukrainan tapauksessa jalostettujen elintarvikkeiden tuotanto kasvaa merkittävästi vasta kotimaisen kysynnän kasvun myötä. Tuon-

Taulukko 4.2. Ravinnon energiasisältö keskimäärin vuorokaudessa ja elintarvikkeiden kulutus vuodessa henkeä kohti 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2001c).

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ravinnon energiasisältö/vrk, kcal	3597	2640	2591	2567	2537	2505	–
Liha ja lihatuotteet*	68	39	37	35	33	33	32
Maito ja maitotuotteet**	373	244	230	210	213	210	198
Kananmunat	272	171	161	151	154	163	163
Kala	18	4	4	5	6	7	8
Sokeri	50	32	33	31	32	33	34
Kasviöljy	12	8	9	8	8	9	9
Peruna	131	124	128	134	129	122	133
Vihannekset	102	97	92	91	94	96	101
Hedelmät, marjat, viinirypäleet	47	33	35	40	28	22	30
Leipä- ja viljatuotteet***	141	128	124	127	126	122	123

* = lihana laskettuna

** = maitona laskettuna

*** = sis. leivän, makaronin (siihen käytettynä jauhona laskettuna), jauhot ja hiutaleet.

nin korvaaminen ei merkitse merkittävää kasvua. Kotimaisen kysynnän kasvu voi myös aikanaan johtaa pidemmälle jalostettujen elintarvikkeiden kulutuksen kasvuun.

Elintarvikkeiden vähittäismyynnin arvo henkeä kohti on alhainen. Esimerkiksi vuonna 1999 se oli vain noin 59 USD vuodessa. Maaseudun ja kaupungin sekä alueiden väliset erot ovat huomattavia. Esimerkiksi Kiovan osuus vähittäiskaupan volyymista on noin 15% ja siellä kaupan myynnin volyyymi henkeä kohti on noin 142 USD vuodessa. Kiovan jälkeen toisena olevan Harkovin alueella volyyymi henkeä kohti on puolet vähemmän eli 72 USD. Pienin volyyymi henkeä kohti on Ternopilin alueella vain 35 USD vuodessa henkeä kohti. Maaseudulla vähittäiskaupan koko myynnin arvo (ei vain elintarvikkeet) henkeä kohti on keskimäärin vain 35 USD. Vähittäismyynti keskittyy siis hyvin voimakkaasti kaupunkiin.

Elintarvikkeiden osuus kaikesta vähittäismyynnistä oli vuonna 1995 noin 63%, mutta oli vuoteen 1999 mennessä laskenut 54%:iin. Eniten osuuttaan elintarvikkeiden vähittäismyynnissä on kasvattanut ryhmä "muut elintarvikkeet", joka sisältää ainakin juomat. Lihan, leivän ja maidon osuus myynnistä on laskenut, mutta niiden myynnin arvo on kasvanut. Kunkin tuotteen myynnin arvo henkeä kohti on useimmissa tapauksissa mitättömän vähän. Esimerkiksi voion ostoon käytetään keskimäärin alle yksi USD vuodessa henkeä kohti, lihan ostoon noin kaksi USD. Samaan ai-

kaan kuitenkin voita tuotetaan teollisuudessaakin 2.7 kiloa asukasta kohti vuodessa, lihaa noin kahdeksan kiloa vuodessa. Lukujen vertailu osoittaa, että kansalaisten ostamien elintarvikkeiden määrä on kuitenkin enemmän kuin viralliset tilastot osoittavat. Elintarvikkeiden vähittäiskaupan volyyymi on laskenut US dollareissa ilmaistuna, mutta noussut grivnoissa ilmaistuna. Taulukko esittää myynnin volyymin USD:ssa (taulukko 4.3).

Taulukko 4.3. *Vähittäiskaupan myynnin arvo (milj. USD) ja elintarvikkeiden osuus koko vähittäiskaupan myynnistä 1995, 1998-1999 sekä myynnin arvo henkeä (USD) kohti vuonna 1999 (Derzhkomstat 2000).*

	1995	1995, %	1998	1998,%	1999	1999,%	1999 myynnin arvo USD/hlö
Vähittäiskaupan myynnin arvo,	8139	100	7884	100	5363	100	109
Josta elin-tarvikkeiden osuus	5134	63	4627	59	2917	54	59
Liha ja lihalajosteet, josta	815	15.9	606	13.1	356	12.2	7.3
– Liha	286	-5.6	224	-4.8	129	-4.4	2.2
– Makkara	496	-9.7	361	-7.8	216	-7.3	4.3
– Lihasäilykkeet	20	-0.6	21	-0.4	11	-0.4	0.2
Kala ja kalalajosteet	167	3.2	163	3.5	47	1.6	0.9
Hedelmä ja vihannessäilykkeet	81	1.6	56	1.2	35	1.2	0.7
Rasvat, josta	325	6.3	207	4.5	126	4.3	2.7
– Eläinrasvat	200	-3.9	86	-1.9	54	-1.9	1.1
– Kasviöljy	48	-0.9	51	-1.1	31	-1.1	0.6
– Muut rasvat	78	-1.5	70	-1.5	41	-1.4	0.8
Maito ja maitotuotteet	239	4.7	173	3.7	126	4.1	2.4
Juusto	80	1.5	58	1.3	34	1.2	0.7
Kananmunat	93	1.8	68	1.5	46	1.6	0.9
Sokeri	178	3.5	93	2.0	53	1.8	1.1
Konditoriatuotteet	381	7.4	422	9.1	253	8.7	5.1
Tee ja kahvi	41	0.8	56	1.2	42	1.4	0.8
Leipä ja leipomotuotteet	905	17.6	665	14.4	354	12.1	7.3
Jauhot	81	1.6	82	1.8	46	1.6	0.9
Makaroni	79	1.5	54	1.2	31	1.1	0.6
Hiutaleet	84	1.6	65	1.4	37	1.3	0.8
Peruna ja vihannekset	167	3.3	85	1.8	53	1.8	1.1
Hedelmät ja marjat	71	1.4	50	1.1	28	1.0	0.6
Muut	1348	26.2	1724	37.3	1214	41.6	25

Elintarvikemarkkinoiden nykyisessä kehitysvaiheessa teollinen elintarvikkeiden valmistus joutuu kilpailemaan markkinoilla ja toreilla myytävien hyvin alhaisen jalostusasteen halvempien elintarvikkeiden kanssa. Esimerkiksi kunnollisella teknologialla jalostettu liha joutuu kilpailemaan teknologialtaan kotitekoisia vastaavien elintarvikkeiden kanssa. Kotitekoisten tai muuten hyvin alkeellisella teknologialla jalostettujen elintarvikkeiden valmistajat ja myyjät eivät noudata hygienia- tai puhtausvaatimuksia. Niiden valmistajille ja myyjille kaikki tulo auttaa nostamaan elintasoa eivätkä he joudu noudattamaan samanlaisia tuotannon kannattavuuden vaatimuksia kuin teollisuus. Nämä tekijät tekevät lihajalostusteollisuuden kilpailuasetelman hyvin vaikeaksi. Lihaa on suhteellisen halpaan hintaan tarjolla markkinoilla eivätkä kuluttajat laajasti ottaen ole valmiita maksamaan laadukkaasta jalostuksesta teollisuuden kannattavuuden edellyttämiä hintoja. Ukrainan elintarviketeollisuuden ongelmat ovat nimenomaan verraten alhaisen jalostusasteen peruselintarvikkeiden tuotannossa, jossa valtaosa kuluttajista tyytyy torimyyntin tasoon ja tarjontaan.

Meijeriteollisuus havainnollistaa samaa ongelmaa, mutta sieltä löytyy jo elintarvikemarkkinoiden menestyviäkin osia. Alhaisen jalostusasteen tuotanto on yhä vaikeuksissa. Maidon ja voin tuotanto on yhä kaukana huippuvuosien tasosta, mutta huomattava osa näiden kulutuksesta on peräisin omavaraistuotannosta tai torimyyntistä eikä teollisuudesta. Sen sijaan pitemmälle jalostettujen ja kalliimpien tuotteiden – esim. jogurtin ja jäätelön – tuotanto on kasvanut viime vuosina. Näiden valmistus vaatii teknologiaa. Siksi niiden tuotanto on keskittynyt teollisuuteen. Myös hedelmä- ja vihannessäilykkeiden teollisen valmistuksen selvä väheneminen on korostanut kotitarvetuotannon merkitystä kulutuksessa.

Elintarviketeollisuuden menestyvät sektorit ovat käytännössä poikkeuksetta verraten korkeaa teknologiaa vaativaa tuotantoa. Panimo-, konditoria-, kasviöljy- sekä mainitut meijeriteollisuuden osat ovat menestyneet suhteellisen hyvin. Laadukkaan lopputuotteen valmistaminen edellyttää huomion kiinnittämistä koko elintarviketieteen tasoon. Usein tämä edellyttää investointeja. Menestyvät tuotteet on usein suunnattu vielä suppealle, mutta ostovoimaiselle kuluttajaryhmälle, jonka odotetaan kasvavan vähitellen.

4.3 Elintarviketeollisuus sektoreittain

4.3.1 Panimoteollisuus

Panimoteollisuus on yksi nopeimmin kasvavia elintarviketeollisuuden sektoreita. Sektorin rakenteelliset muutokset tekevät siitä houkuttelevan ja kiinnostavan. Tuotanto on kasvanut viime vuosina nopeasti ja yritykset ovat investoineet runsaasti.

Oluen tuotannon kehityksessä 1990-luvulla toimintastrategiat muuttuivat ja voimakkaat ulkomaiset yritykset tulivat markkinoille. Markkinoiden yritykset ovat ja-

kautuneet suuriin ja toimintaansa voimakkaasti laajentaviin koko maassa toimiviin yrityksiin sekä pieniin lähinnä paikallisilla markkinoilla toimiviin ja tuotannon laskusta kärsiviin yrityksiin.

Olutmarkkinoilla keskeisessä asemassa on kolme yritystä, jotka kukin omistavat useita panimoita eri alueilla. Näiden kolmen joukossa Obolon on ukrainalainen yritys, Sun Interbrew belgialainen yritys ja BBH pohjoismainen yritys. Suuriin ryhmittymiin voidaan laskea myös donetskilainen Interprodukt. Näiden lisäksi markkinoilla toimii pieniä, lähinnä paikallisilla markkinoilla toimivia yrityksiä. Sun Intebrewin markkinaosuudeksi arvioitiin alkuvuodesta 30%, Obolonin markkinaosuudeksi 26% ja BBH:n markkinaosuudeksi 16%. Interproduktin panimoilla on noin 12% markkinaosuus. Kaikkien muiden markkinoilla toimivien panimoiden markkinaosuus on siis noin 16%.

Kaikki suurimmat panimot kasvattivat tuotantoaan vuonna 2000 verrattuna edelliseen vuoteen (taulukko 4.4). Samoin alkuvuosi 2001 antoi viitteitä tuotannon kasvusta myös vuonna 2001. Pienempienkin panimoiden tuotanto laski yleisesti ottaen vain vähän. Suurten yritysten odotetaan tulevaisuudessakin kasvattavan tuotantoaan, kun pienten panimoiden tuotanto supistunee hiukan.

Taulukko 4.4. *Suurimmat oluen valmistajat Ukrainassa ja niiden tuotanto (milj. dekalit-
raa) 1999, 2000 ja tammi-kesäkuussa 2001 (Svjatikivska 2001a).*

	2000	1999	Tammi-kesäkuu 2001
Obolon	27.6	16.7	17.2
Pizavod Rogan*	15.5	11.6	7.8
Slavutich***	14.9	10.5	8.2
Donetsikij pivovarenyj zavod Sarmat**	8.7	7.1	4.9
Tshernigovskij pivzavod Desna*	8.4	8.1	3.9
Nikolavskij pivzavod Jantar*	7.8	7.4	4.6
Kolos (Lvovskij pivzavod)***	2.4	1.5	1.7
Krim*	2.6	2.7	1.2
Lisitshanskij pivovarenyj zavod	1.6	1.4	0.9
Poltavapivo**	1.2	1	0.6
Muut	11.0	12.1	–
ZAO Ukrpivoon kuulumattomat	5.1	4.2	–
Yhteensä	**** 107.4	84	–

* = Sun Interbrewin panimo

** = Interproduktyn panimot

*** = BBH:n panimot

**** = Lähteen mukainen summa. Taulukon summat yhteen laskien pitäisi olla 106.8

Markkinoilla toimivista panimoista suurin on kiovalainen Obolon. Se on lähes täysin työntekijöidensä omistama. Vuonna 2000 se tuotti kaikkiaan 28 miljoonaa dekalittraa olutta sen nykyisen tuotantokapasiteetin ollessa 32 miljoonaa dekalittraa. Oluen lisäksi yhtiö tuottaa virvoitusjuomia. Yhtiön tavoitteena oli vuonna 2001 kasvattaa tuotantoaan noin kymmenellä prosentilla. Yhtiö sai 1990-luvun kuluessa mm. EBRD:n lainaa toimintansa kehittämiseen (EBRD 2001a)..

Markkinoiden kolmen suurimman yrityksen joukkoon lukeutuvien Sun Interbrewin ja BBH:n strategioissa on yhtäläisyyksiä. Sun Interbrew aloitti tuotannon Ukrainassa vuonna 1999, jolloin belgialainen Interbrew ja venäläinen Sun Group perustivat sen Ukrainan markkinoilla toimimista varten. Vuonna 1996 se osti Desna-panimon Tshernigovista ja vuonna 1999 Jantar-panimon Nikolaevista sekä samana vuonna Krim-panimon Simferopolista. Investoinnit näihin kolmeen tehtaaseen ovat olleet yhteensä noin 43 miljoonaa USD. Seuraava suuri askel oli Rogan-panimon osti. Panimo on Ukrainan toiseksi suurin ja sen osti nosti markkinaosuuden 35%:iin, mikä johti kilpailuviranomaisten puuttumiseen asiaan. Koska Ukrainan lainsäädäntö kieltää yli 35% markkinaosuuden, asetettiin Roganin ostolle ehtoja. Yhtiö sitoutui luopumaan omistuksestaan Krim-panimosta, vaikka se oli investoinut siihen hiljattain yli kymmenen miljoonaa dollaria. Turkkiilaista Efes-panimoyritystä on veikkailtu Krim-panimon ostajaksi, koska se on aloittanut toimintaansa Ukrainan olutmarkkinoilla.

Sun Interbrew on määrätietoisesti investoinut panimoidensa tuotantoteknologiaan. Vielä vuoden 2001 aikana se oli aikeissa investoida noin kymmenen miljoonaa euroa Roganin teknologisen tason nostamiseen. Sinne mm. tuotetaan oluen pastöroinnin mahdollistavat laitteistot, jotka aikaisemmin puuttuivat. Samanlaiset laitteistot ovat jo toiminnassa yhtiön Desna- ja Jantar-panimoissa. Itse panimoteknologian investointien lisäksi Sun Interbrew on investoimassa myös maltaan tuotantoon. Kesäkuussa 2001 allekirjoitettiin sopimus mallastamon rakentamisesta Sun Interbrewin, olutpanimo Roganin sekä ranskalaisen Malteuropen kesken. Vuosittain noin 80 000 tonnia mallasohraa jalostava mallastamo on määrä rakentaa Harkoviin. Tehdas pystyy tyydyttämään paitsi Sun Interbrewin panimoiden, myös monien muiden panimoiden maltaan tarpeen. Parhaimmassa asemassa maltaan käyttäjinä ovat kuitenkin Sun Interbrewin panimot.

Mallastamon – kapasiteetiltaan noin 100 000 tonnia vuodessa – tulisi tyydyttää yhtiön kaikkien panimoiden maltaan tarve. Yhtiö on myös investoinut ohran tuotantoon raaka-aineen saannin turvaamiseksi. Kaikkiaan yhtiön ohran tarve vuodessa arvioidaan noin 60 000 tonniksi vuodessa. Tavoitteena on pyrkiä mahdollisimman suureen omavaraisuuteen raaka-ainehankinnoissa. Näin vältetään epämiellyttävät yllätykset, joita mm. raaka-aineiden tullien korotukset aiheuttavat.

Aivan samalla tavalla myös Obolon ja BBH:n panimot ovat joutuneet investoimaan itse sekä raaka-aineen tuotantoon että itse panimoihin. Koko tuotantoketju on vähitellen siirretty Ukrainaan ja pyritty näin korvaamaan tuontia ketjun eri vaiheissa. Laadukkaan maltaan saannin varmistamiseksi yritykset ovat toimittaneet korkealaatuista siemenviljaa viljelijöille. BBH:n Slavuta-mallastamo on IVY-maiden suurin. Alkutuotannossa olleiden vaikeuksien vuoksi BBH on joutunut kuitenkin tuomaan mallasohraa eikä ole vielä pystynyt tuottamaan kaikkea raaka-ainetta Ukrainassa. BBH:n lokakuussa 2001 saama 17 miljoonan USD:n laina EBRD:ltä antaa sille mahdollisuuden kehittää myös raaka-ainetuotantoaan Ukrainassa (EBRD 2001c). Johtavien panimoiden strategia on ollut tuottaa mahdollisimman paljon tuotantopanoksia Ukrainassa.

Oluen kulutus henkeä kohti on vain noin 22 litraa vuodessa ja panimoteollisuuden investoinnit perustuvat oletukseen oluen kulutuksen merkittävästä kasvusta. Perusteita kulutuksen kasvulle onkin. Vertailu länsimaiden oluen kulutukseen paljastaa huikkeen kasvupotentiaalin, mutta nopea nousu ei esim. ostovoiman hitaan kehityksen vuoksi ole todennäköistä. Kuitenkin jo kulutuksen nousu Venäjän tasolle merkitsisi suurta lisäystä kulutukseen. Venäjällä kulutus on tällä hetkellä noin 37 litraa henkeä kohti vuodessa, kun Ukrainassa kulutus on vain 22 litraa.

Olutmarkkinoilla näyttää todennäköiseltä, että pienet panimot menettävät osuksiinsa. Jo niiden teknologinen taso – olutta ei esim. pastöroida – estää niitä kilpailemasta koko Ukrainan alueella. Suuret panimot voivat ostaa pienempiä panimoita ja laajentaa toimintaansa. Sun Interbrewin toimintatapa osoittaa, että tällöin tehdään mitattavia investointeja niin itse panimoteknologiaan kuin koko jalostusketjuunkin. Tämä tarjoaa markkinoita myös suomalaisyrityksille.

Viimeisen kolmen ja puolen vuoden aikana panimoteollisuuden laitteistoja on tuotu Ukrainaan noin 25 miljoonan USD:n arvosta. Eniten laitteita tuotiin vuonna 1999 kaikkiaan yli 11 miljoonan USD:n arvosta. Ylivoimaisesti eniten laitteita on tuotu Saksasta, peräti noin 75% kaikista panimoteollisuuden laitteista on peräisin Saksasta. Muut tilastoista esille nousevat maat ovat Tanska, Unkari, Belgia ja Ruotsi.

Taulukko 4.5. Panimoteollisuuden laitteistojen* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

1998		1999		2000		2001	
Saksa	5643	Saksa	7770	Saksa	2870	Saksa	2782
Ruotsi	742	Tanska	3070	Belgia	315	Tanska	63
Unkari	637	Unkari	193	Unkari	246	–	–
Muut	565	Muut	126	Muut	133	Muut	–
Yht.	7587	Yht.	11159	Yht.	3564	Yht.	2845

*=tullikoodi 843840000

4.3.2 Meijeriteollisuus

Kulunut vuosikymmen oli meijeriteollisuudelle vaikea. Meijeriteollisuuden vaikeudet ovat olleet seurausta kuluttajien alentuneesta ostovoimasta, alkutuotannon rakennemuutoksesta ja teollisuuden ulkopuolelta tulevan halvan jalostamattoman tuotannon runsaan tarjonnasta. Perusongelmana on meijeriteollisuudessa jalostetun maidon ja maitotuotteiden kalleus kuluttajien ostovoimaan nähden. Ajanmukaisella teknologialla varustetun jalostusketjun tuottama tuote on verrattain kallis valtaosalle kuluttajista. Monien tuotteiden kannattavuus on ollut alhainen ja siksi niiden tuotanto kärsi 1990-luvulla suurista vaikeuksista. Useimpien maitotuotteiden osalta tuotannon lasku jatkui vielä 1990-luvun puolenvälin jälkeenkin. Esimerkiksi voin tuotanto putosi noin neljäsosaan verrattuna vuosikymmenen alun tasoon. Voi havainnollistaa kolmen yllämainitun tekijän vaikutusta tuotannon laskuun. Varojen niukkuudesta kärsivä kuluttaja kykenee löytämään voita korvaavia substituutteja ja esim. margariini saattaa korvata voin kulutusta. Raaka-aineen saannin vaikeus haittaa myös voin tuotantoa. Teollisuudessa valmistettu voi joutuu lisäksi kilpailemaan maatalojen pienissä tuotantoyksiköissä ja jopa kotioiloissa valmistetun voin kanssa. Kuluttajat etenkin suurten keskusten ulkopuolella tyytyvät tähän laadultaan hieman huonompaan voihin.

Myös maito havainnollistaa teollisuudessa jalostetun tuotannon huonoa asemaa markkinoilla. Maidon kulutus painottuu pakkaamattomaan ja käsittelemättömään maitoon. Ukrainassa juodaan henkeä kohti noin 42 litraa maitoa vuodessa. Tästä keskimäärin vain neljä litraa on pakattua maitoa. Loput 38 litraa tuotetaan joko omassa taloudessa tai ostetaan irtomyynnistä omaan astiaan. Venäjällä kulutus on kehittyneempää ja siellä juodaan keskimäärin noin 51 litraa maitoa henkeä kohti vuodessa. Tästä 16 litraa on pakattua ja 35 litraa pakkaamatonta (Kovalenko 2001). On täysin mahdollista, että kulutustottumukset Ukrainassa kehittyvät Venäjän tottumusten suuntaan, mikä tietäisi pakatun maidon kulutuksen ja tuotannon asteittaista huomattavaa kasvua. Käsitellystä maidosta pastöroidun maidon kulutus henkeä kohti on Ukrainassa noin 3.2 litraa vuodessa ja iskukuumennetun jopa kolme kuukautta säilyvän maidon noin 0.8 litraa vuodessa.

Useimpien maitotuotteiden osalta tuotanto on aivan viime vuosina vakiintunut tai kääntynyt hienoiseen kasvuun. Hapanmaitotuotteiden osalta tuotanto nousi vuonna 2000 jo yli vuoden 1995 tason. Vuoden 2001 ensimmäisen puoliskon aikana lähes kaikkien maitotuotteiden tuotanto nousi selvästi.

Lopputuotteen vähentyneen kysynnän johdosta meijeriteollisuus ei useimmissa tapauksissa ole pystynyt maksamaan alkutuotannon näkökulmasta riittävää hintaa, mikä puolestaan on johtanut suurtilojen maidontuotannon kannattamattomuuteen ja tuotannon siirtymiseen yksityispalstoille. Suurtilojen maidontuotannon vaikeu-

Taulukko 4.6. *Maitotuotteiden tuotanto Ukrainassa 1990, 1995-1996, 1998-2000 ja (Derzhkomstat 2000).*

	1990	1995	1996	1998	1999	2000
Ravinnon energiasisältö/vrk, kcal	3597	2640	2591	2567	2537	2505
Maitotuotteet	6432	1293	915	691	700	699
Hapanmaitotuotteet, josta	380	116	98	119	137	158
– Kefiiri	292	96	78	79	88	103
– Jogurtti	–	–	1	6	10	18
– Smetana	476	77	56	40	42	45
Kuivamaito	61	21	12	8	9	11
Juusto,	184	74	59	52	53	67
– josta sulatejuusto	51	19	15	15	15	–
Voi	444	222	–	113	109	135

– =ei tietoa

det ovat johtaneet infrastruktuurin rappeutumiseen. Sekä suurtilojen karjan määrän että tuotannon vaatiman infrastruktuurin kunnostaminen tulee olemaan pitkä prosessi.

Maidon käsittelyyn tarvittava infrastruktuuri tilatasolla on nyt laadullisesti ja määrällisesti riittämätöntä eikä tuotettava maito useinkaan vastaa teollisuuden vaatimuksia. Alle puolet (noin 45%) suurtiloilta toimitettavasta maidosta on jäädytetty kymmenasteiseksi. Meijeriteollisuuteen suurtiloilta tulleen maidon määrä väheni vielä vuonna 2000.

Taulukko 4.7. *Meijeriteollisuuteen suurtiloilta tulevan maidon määrä (1000 tonnia) ja jakautuminen laadun mukaan (Derzhkomstat 2001d).*

	1999	2000
Maito yhteensä, josta	1936	1672
Pastöroitua	5	10
Jäädytetty +10° C	870	769
Rasvapitoisuus, %	3.43	3.47

Yksityispalstojen osuus meijeriteollisuuteen toimitettavasta maidosta lähti hyvin nopeaan kasvuun vuonna 2000. Kun vielä vuonna 1999 yksityispalstoilta teollisuuteen toimitettiin maitoa 650 000 tonnia, nousi määrä vuonna 2000 jo 1515 000 ton-

niin. Kaikkiaan meijeriteollisuuden raaka-aineen saanti sekä yksityispalstoilta että suurtiloilta parani edelleen vuoden 2001 ensimmäisen puoliskon aikana.

Suuntaus on ymmärrettävä, koska suuri osa karjasta on jo vuosia ollut yksityispalstoilla. On kuitenkin vaatinut aikansa, että meijeriteollisuus on löytänyt toimivia tapoja kerätä maitoa yksityispalstoilta. Suurtiloilla on yhä roolinsa yksityispalstojen maidon kerääjinä, mutta teollisuus asioi myös suoraan yksityispalstojen kanssa. Tätä varten yritykset ovat perustaneet erillisiä maidon keräyspisteitä, joissa yksityispalstojen maitoa kerätään. Keräyspisteissä yksityispalstojen pitäjille maksetaan maidosta käteisellä rahalla.

Keräyspisteissä on 0.5-2 tonnin keräyssäiliöt, joissa maito jäähdytetään lämpötilaan 4-6 °C. Tällä hetkellä käytössä olevat esim. 1.5 tonnin keräyssäiliöt maksavat Ukrainan markkinoilla noin 3800 USD. Markkinoilla on sekä ukrainalaisia että tuontilaitteistoja. Noin puolet keräyspisteistä on varustettu kyseisillä laitteistoilla. Markkinoilla on siis vielä todennäköisesti kysyntää kyseisille laitteistoille. On verraten todennäköistä, että jo nyt meijeriteollisuudelle maitoa toimittavat yksityispalstat pystyvät meijeriteollisuuden tuella kasvattamaan karjaansa ja ainakin säilyttämään osuutensa meijeriteollisuuden raaka-aineen tuottajina. Järjestelmän vaatima infrastruktuuri ei kuitenkaan ole vielä valmis.

Meijeriteollisuus on avainasemassa koko maidonjalostuksen arvoketjun ongelmien ratkaisussa, ja vastuuta alkutuotantoon tehtävistä investoinneista on siirtynyt meijeriteollisuuden harteille. Menestyvät meijeriteollisuusyritykset ovat investoineet koko arvoketjuun. Maidon tuotantoon ja jalostukseen tarvittavat laitteet hankitaan usein meijeriteollisuuden yritysten avustuksella tai niiden luoman kysynnän turvin.

Maitotuotteiden kulutuksen kasvu ja sitä kautta syntyvä meijeriteollisuuden tuotannon kasvu edellyttävät investointeja alkutuotantoon. Jo nyt meijeriteollisuuden yritykset joutuvat kilpailemaan raaka-ainehuoltonsa turvaamiseksi. Laadukasta maitoa tuottavia tiloja ei ole tarpeeksi, etenkin jos maidon kysyntä meijeriteollisuuden taholta kasvaa. Jo nyt yksityispalstoilta arvioidaan kerättävän jopa 60-70% meijeriteollisuuden jalostamasta maidosta. Keskimäärin maitoa meijeriteollisuuteen tuottavilla palstoilla on nyt neljästä viiteen lehmää. Maitoa yksityispalstoilta ostavat ja keräyssäiliöitä tarvitsevat paitsi meijeriteollisuuden yritykset suoraan, myös maito- ja keräyspisteitä keräävät suurtilat ja tukkukauppiat.

Maitotuotteiden markkinoilla toimii muutamia suuria yrityksiä, jotka toimittavat etenkin pitempään säilyviä tuotteitaan koko maahan. Suurten meijerien oli 1990-luvulla löydettävä uusia toimintamalleja. Meijereiden laitteistot olivat vanhentuneita, niillä ei ollut käyttöpääomaa eikä laadukasta raaka-ainetta. Nyt käytännössä kaikkiin suuriin meijereihin on tullut uudet omistajat, jotka ovat pystyneet sijoittamaan tuo-

tannon modernisointiin. Mikäli uusia omistajia ja sijoittajia ei johonkin yritykseen ole tullut, yhtiö on todennäköisesti käytännössä lakannut toimimasta (haastattelu Boltina 2001). Uusien omistajien hallitsemat meijerit ovat uusineet toimintamallejaan ja orientoituneet hyvin uusiin ja vaikeisiin olosuhteisiin. Esimerkkinä tällaisesta yrityksestä on Kiovassa toimiva Galakton, jota esitellään alempana.

Kiovassa ja sen läheisyydessä toimii Galaktonin lisäksi kaksi suurta meijeriä, joille Kiova ja sitä ympäröivän alueen markkina on keskeinen sekä raaka-aineen että valmiiden tuotteiden markkinoiden näkökulmasta. Ne keräävät raaka-aineensa kuitenkin ehkä enintään noin 150 km päästä tehtaistaan. Näiden suurten meijerien hankinta-alueiden ulkopuolella jää siis periaatteessa tilaa pienemmille alueellisille meijereille hankkia raaka-ainetta.

Kesällä 2000 Venäjän markkinajohtaja Vimm-Bill-Dann osti Kievskij gorodskoj molotshny zavod No 3-tehtaan ja vahvisti asemiaan Ukrainan maitotuotteiden markkinoilla. Se aikoo keskittyä erityisesti suurten kaupunkien markkinoille. Galaktonin edustajan arvion mukaan Vimm-Bill-Dannilla ei ole riittävästi raaka-ainetta, vaan se joutuu investoimaan alkutuotantoon. Hyvät maidontuottajat Kiovan ympäristössä tuottavat jo muille meijereille (haastattelu Boltina 2001).

Case: Galakton

Galaktonin historia ulottuu 40 vuoden päähän. Vuodesta 1961 asti nykyisen Galaktonin paikalla on toiminut meijeriteollisuuden tuotantolaitos. Merkittävä muutos tapahtui vuonna 1995, jolloin tehdas sai uudet ukrainalaiset omistajat. Nämä investoivat tehtaaseen ja sen kasvu Ukrainan suurimmaksi meijeriksi käynnistyi. Nyt yhtiön tuotanto on lähes täysin modernisoitu pääosin länsimaisilla laitteistoilla. Tärkeimmät kumppanit tuotannon modernisoinnissa ovat olleet Elopak ja Tetra-Pak.

Ennen modernisointia tuotevalikoima oli rajallinen ja tuotteet pakattiin lähinnä muoviin. Aluksi yhtiö tuotti lähinnä tavallisia maitotuotteita: maitoa, voita, kefiiriä, rahkaa jne. Vähitellen tuotantoa laajennettiin neljään päälinjaan: bio(funktionaalisiin)-tuotteisiin, jälkiruokiin, täysmaitotuotteisiin ja iskukuumennettuun maitoon. Nyt tuotevalikoima käsittää noin 70 tuotetta. Tuotevalikoimaa laajennetaan jatkuvasti keskittyen korkean jalostusasteen tuotteisiin.

Keskeinen osa yhtiön strategiassa on ollut laadukkaan raaka-aineen saannin turvaaminen. Tähän liittyen se on investoinut raaka-ainetuotantoon ja mm. avustanut tuottajia polttoaineiden saannissa, laitehankinnoissa (mm. lypsykoneiden hankinnoissa) sekä myös itse toimittanut tiloille tarvittavia laitteistoja. Yhtiö maksaa tuottajille tuotetun maidon laadun mukaan, mikä ei ole ollut maassa yleinen käytäntö. Näin yritys kannustaa tuottajia laadukkaiden tuotantopanosten käyttöön. Kaikkiaan yhtiö ostaa

maitoa päivittäin 200-350 tonnia yli 40 tuottajalta. Galakton ei voi hankkia maitoa koko maan alueelta, vaan hankkii sen Kiovaa ympäröiviltä alueilta sekä pieniltä että suurilta tiloilta. Galaktonilla on erillinen osasto, joka valvoo ja vastaa raaka-aineen laadusta. Ne vierailevat tiloilla, seuraavat tuotantoprosessia tiloilla ja avustavat tarpeen mukaan.

Galaktonin mukaan heidän strategiansa ei raaka-ainehankintojen suhteen eroa muista suurista meijereistä. Sen sijaan tuotteen markkinoinnissa Galakton on ollut edelläkävijä. Se on luonut maitotuotteilleen selviä ja hyviä brändejä. Se on myös panostanut tuotteiden pakkauksiin ja mainontaan. Etenkin pitempään säilyvien tuotteidensa suhteen Galakton pyrkii markkinajohtajaksi koko maassa, mutta kaikkia tuotteitaan se ei säilyvyssyiden vuoksi vie kaikille alueille.

Galaktonin näkökulmasta meijeriteollisuuden laitetoimittajien on välttämätöntä huolehtia paitsi laitteiden käyttäjien koulutuksesta myös jatkuvasta ja nopeasta huoltopalveluiden ja varaosien saatavuudesta. Kyseisten palveluiden hoitaminen ulkomailta käsin voi laitteiden tilaajan ja käyttäjän mielestä olla liian hidasta ja vaivalloista. (haastattelu Boltina 2001).

Suurten yritysten lisäksi markkinoilla toimii pienempiä paikallisia yrityksiä. Ne hallitsevat usein tavallisen maidon, voin ja muiden alhaisemman jalostusasteen tuotteiden markkinoita omilla alueillaan. Pienten yksiköiden toiminta ei todennäköisesti ole kannattavaa etenkin, jos yritykset keskittyvät vain alhaisen jalostusasteen tuotteisiin. Mikäli näihin yrityksiin ilmaantuu uusia omistajia ja sijoittajia, voivat ne ryhtyä investoimaan koko tuotantonsa arvoketjuun. Ne kuitenkin tuskin pystyvät kilpailemaan valtakunnallisilla markkinoilla jo nyt markkinoita hallitsevien suuryritysten kanssa.

Lähes ainoana mahdollisuutena pienten yksiköiden selviämiseksi Galaktonin edustaja näkee yhden omistajan hallitseman ja useasta pienestä alueellisesta meijeristä muodostuvan organisaation. Missään tapauksessa kaikki nykyiset meijerit eivät pysty jatkamaan toimintaansa.

Hyvät mahdollisuudet kasvulle on mm. Ukrainan itäosissa yleisesti sekä suurissa kaupungeissa koko maassa. Maitotuotteiden kulutus on varovaisessa kasvussa. Mahdollisia alalle tulevia investointeja ovat jo mainittu Wimm-Bill-Dannin tarve investoida raaka-ainehuoltoon sekä Galaktonin mahdolliset suunnitelmat laajentaa jalostustoimintaansa muille alueille. Myös Danone tutkii mahdollisuutta aloittaa tuotantoa Ukrainassa (haastattelu Boltina 2001; haastattelu Marchenko 2001).

Keskimäärin ja jopa Ukrainan johtavien yritysten tekninen taso käytössä olevien laitteiden suhteen on vielä jäljessä länsimaiden meijerien tasosta. Etenkin pienem-

missä meijereissä maitoa tuotetaan jopa lasipulloihin tai muihin Ukrainankin suurimmissa meijereissä poistuneisiin pakkauksiin. Vanhentuneella teknologialla tuottavien pienempien meijereiden mahdollisuudet selvitä tulevaisuudessa ovat kuitenkin pääsääntöisesti huonot. Useimmilla yrityksillä on käytössä Pure-pak-pakkausteknologia.

Lypsykoneiden osia on tuotu maahan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) yhteensä noin miljoonan USD:n arvosta. Ruotsi on ollut selvästi suurin tuoja noin 0.5 miljoonan USD:n tuonnilla. Lypsykoneita tuotaneen maahan myös muun kuin kyseisen tullinimikkeen alla, mutta tilasto antaa suuntaa kysynnän kehityksestä.

Taulukko 4.8. *Lypsykoneiden osien* tuonti (1000 USD) Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	Arvo, 1000 \$	1999	Arvo, 1000 \$	2000	Arvo, 1000 \$	2001	Arvo, 1000 \$
Ruotsi	144	Ruotsi	102	Ruotsi	75	Ruotsi	154
Venäjä	87	Tanska	22	Yhdys- vallat	42	Saksa	32
Moldova	27	Ranska	18	Venäjä	38	Venäjä	26
Muut	30	Muut	39	Muut	98	Muut	50
Yht.	333	Yht.	181	Yht.	253	Yht.	262

*=tullikoodi 843490000

Maidon käsittelyyn ja jalostukseen käytettäviä koneita ja laitteita on tuotu Ukrainaan vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) noin kymmenen miljoonan USD arvosta. Noin neljäsosa tuonnista on tullut Venäjältä. Japani ja Ruotsi olivat yksittäisillä toimituksillaan merkittäviä tuojia vuonna 1998, mutta sen jälkeen Keski-Euroopan maat, kuten Saksa, Tšekki ja Ranska ovat nousseet tilastojen kärkisijoille. Johtaviksi alan laitetoimittajiksi Galaktonin edustaja mainitsee Tetra-Pakin, DeLavalin (Tetra-Valin) ja Elopakin.

Keskittyminen alhaisen jalostusasteen tuotteisiin ei siis ole ollut kovinkaan kannattavaa toimintaa. Sen sijaan meijeriteollisuuden menestyvät yritykset ovat keskittyneet korkeamman jalostusasteen tuotteisiin ja laajentaneet tuotevalikoimaansa. Tuotannon käynnistäminen tai laajentaminen ovat edellyttäneet investointeja. Samoin tuotteiden laadun kohentuminen on edellyttänyt investointeja. Meijeriteollisuudessa suhteellisen hyvin ovat menestyneet ne tuotteet, jotka on valmistettava teollisuudessa, esim. jogurtti ja jäätelö. Vielä vain verraten harvoilla kuluttajilla on jatkuvasti varaa näihin tuotteisiin. Ne ovat kuitenkin ilmeisen kasvavia sektoreita. Myös terveysvaihteiset elintarvikkeet lisäävät suosiotaan. Pitemmälle jalostettavat tuotteet

Taulukko 4.9. Maidon käsittelyyn ja jalostukseen maataloudessa ja elintarviketeollisuudessa käytettävien laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukraina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).

1998	Arvo, 1000 \$	1999	Arvo, 1000 \$	2000	Arvo, 1000 \$	2001	Arvo, 1000 \$
Japani	739	Venäjä	1103	Venäjä	1512	Ranska	169
Ruotsi	633	Italia	133	Tshekki	407	Saksa	131
Israel	600	Liettua	105	Saksa	393	Bulgaria	117
Muut	1641	Muut	365	Muut	1439	Muut	255
Yht.	3613	Yht.	1706	Yht.	3751	Yht.	672

*=tullikoodi 843420000

asettavat myös raaka-aineelle suurempia vaatimuksia. Meijeriteollisuuden uudet tuotantotrendit ja kulutuskäyttäytymisen kehittyminen vaativat siis jatkuvasti investointeja alkutuotantoon ja koko arvoketjun teknologisen tason nostamiseen.

Jogurtti oli Neuvostoliiton kaudella lähes tuntematon tuote, jonka markkinat ovat muodostuneet vasta viimeisen kymmenen vuoden aikana. Jogurtin osalta tuonti on merkittävä tekijä markkinoilla. Ukrainan oma jogurttituotanto on käynnistynyt hitaasti, mutta saanut viime vuosina ilmaa siipiensä alle. Jogurtin henkeä kohti on vielä vähäistä, mutta ostovoiman kasvu lisännee hiljalleen jogurtin kulutusta etenkin suurimmissa keskuksissa, joihin kulutus nyt on keskittynyt.

Vielä vuonna 1999 jogurttia tuotiin eniten Saksasta (67%). Muut keskeiset tuojat olivat Puola (25%) ja Venäjä (5%). Tilanne muuttui vuonna 2000, kun Saksan osuus putoi 26%:iin ja sekä Puolan (43%:iin) että Venäjän (30%:iin) osuudet tuonnista nousivat huomattavasti. Käytännössä kaikki jogurtti tuodaan näistä kolmesta maasta (Kompanija "Sotsialnye i Ekonomitsheskie issledovanija 2001). Suurta tuontia Puolasta selittää Danonen valmistus Puolassa, josta sitä tuodaan myös Ukraina. Danone tutkii edellytyksiä aloittaa tuotanto Ukrainassa (haastattelu Marchenko 2001). Ukrainassa jogurttia valmistavat yritykset ovat investoineet koko tuotantoketjuun.

Juuston tuotannon laskuun 1990-luvulla vaikuttivat niin maidon tuotannon lasku kuin ostovoiman heikkous. Neuvostoliiton loppuvuosina tuotettiin noin 170-180 000 tonnia juustoa. Vuoteen 1995 mennessä tuotanto oli laskenut 75 000 tonniin. Tuotannon lasku pysähtyi vuonna 1997, jolloin tuotettiin 46 000 tonnia juustoa. Tehtaiden omistajat ja johtajat vaihtuivat ja tuotantoon investoitiin. Tähän liittyen tehtaat joutuivat järjestämään raaka-ainetoimituksensa yhteistyöllä suurtilojen ja myös yksityispalstojen kanssa. Tuotanto on vuoteen 2001 mennessä noussut jo 54 000 tonniin.

Perinteiset maidontuotantoalueet maan läntisillä ja eteläisillä alueilla tuottavat suuren osan juustosta. Usein juuston valmistajat sijaitsevat verraten pienillä paikkakunnilla eivätkä suurissa keskuksissa. Suurimpana esteenä juuston tuotannon merkittäväle kasvulle on ostovoiman alaisuus (Vintonjak 2001; Petrovitsh 2001).

Juuston tuonti Ukrainaan oli suurimmillaan vuonna 1998 (noin 3 000 tonnia). Sen jälkeen tuonti on ollut 1 000 tonnia vuodessa. Juuston vienti Ukrainasta on ollut tuontia suurempaa vaihdellen viime vuosina (1998-2000) noin neljän ja kahdeksan tuhannen tonnin välillä. Juustosta noin 80% vietiin vuonna 2000 Venäjälle, 12% Unkariin ja 7% Tshekin tasavaltaan.

Jäätelöä tuotetaan Ukrainassa kaikkiaan noin sadassa yrityksessä. Näistä 25% toimii pakastekombinaattien yhteydessä ja noin 10% toimii maidonjalostusyritysten osina. Loput 65% yrityksistä ovat erikoistuneet jäätelön tuotantoon. Osa erikoistuneista yrityksistä on pieniä paikallisilla markkinoilla toimivia. Niiden teknologia (esim. vanhoja latvialaisia tuotantolinjoja) ei anna mahdollisuutta laajan tuotevalikoiman valmistukseen. Yhdeksän suurimman valmistajan osuus tuotannosta on noin 40%. On huomattavaa, että esim. Kiovan suurimmat meijerit eivät tuota (ainakaan suuria määriä) jäätelöä.

Markkinoita selvästi hallitsevia yrityksiä ei ole, vaan on useita 2000-5000 tonnia vuodessa tuottavia yrityksiä (taulukko 4.9). Se voi olla merkki siitä, että ala ei vielä ole houkutellut uusia omistajia, jotka pitäisivät alaa hyvänä ja jotka olisivat lähteneet aggressiivisesti valtaamaan markkinoita. Syy voi olla myös infrastruktuurin huono kunto, mikä ei salli toiminnan laajentamista koko maahan ilman suuria investointeja.

Taulukko 4.10. *Suurimmat jäätelön valmistajat (tuhatta tonnia) vuonna 1999 ja 2000 (Lazarenko 2001).*

	1999	1999, %	2000	2000, %
Rud	8967	9.7	9756	10.0
Lvovskij HK	5463	5.9	–	–
Dnepropetrovskij HK	5020	5.5	5000	5.1
Hladoprom harkovskij	5000	5.4	–	–
Jurija	3330	3.6	3500	3.6
Berdishev-holod	3285	3.6	–	–
Kievskij HK No. 2	2691	2.9	–	–
Vinter	2500	2.7	2757	2.8
Trojanda	2200	2.4	–	–
Yhdeksän suurinta yhteensä	38456	41.8	–	–
Tuotanto Ukrainassa yhteensä	92000	100	98000	100

– =ei tietoa

Jäätelöä tuotetaan Ukrainassa noin 100 000 tonnia vuodessa (v. 2000). Sekä jäätelön tuotannon että kulutuksen odotetaan kasvavan lähivuosina. Sekä jäätelön tuonti että vienti on ollut omaan tuotantoon nähden verraten vähäistä. Tuonti oli vuonna 2000 ensimmäistä kertaa vientiä vähäisempää ja molemmat olivat alle 1000 tonnia vuodessa. Markkinoiden kasvu perustuukin nimenomaan ukrainalaisten yritysten tuotannon kasvuun (Lazarenko 2001).

4.3.3 Lihanjalostusteollisuus

Elintarviketeollisuuden sektoreista lihanjalostusteollisuus on selviytynyt ehkä kaikkein huonoimmin. Lihanjalostusteollisuudenkin ongelmien takana ovat kysynnän lasku, vaikeudet raaka-aineen saatavuudessa ja teollisuuden ulkopuolelta markkinoille tulevan lihan aiheuttama kilpailu.

Neuvostoliiton kaudella lihanjalostuksen tuotantolaitokset olivat hyvin suuria. Ne palvelivat sekä Ukrainan että Venäjän markkinoita. Raaka-aineensa ne saivat suurtiloilta ja niiden tuotannon volyymit olivat hyvin suuria. Etenkin suuret tuotantolaitokset olivat 1990-luvulla hyvin suurissa vaikeuksissa. Ukrainan markkinoilla ei ollut enää tarpeeksi kysyntää niiden tuotantomäärille ja Venäjän markkinoilla ne joutuivat kilpailemaan muun tuontilihan kanssa.

Lihan tuotanto lihanjalostusteollisuudessa vähentyi tilastojen mukaan 1990-luvulla alle viidesosaan. Tuotannon lasku pysähtyi vuonna 1999, mutta on vieläkin alle puolet vuoden 1995 tasosta. Nykyinen tuotanto riittää kuitenkin täyttämään vähittäiskauppojen hyllyt ja tyydyttämään alentuneen kysynnän. Suuriin volyymeihin toimintansa perustaneet lihakombinaatit eivät kuitenkaan ole sopeutuneet uusiin olosuhteisiin.

Taulukko 4.11. *Lihanjalostusteollisuuden tuotanto (1000 tonnia) Ukrainassa 1990, 1995-1996, 1998-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzhkomstat 2001c).*

	1990	1995	1996	1998	1999	2000
Lihan tuotanto yhteensä	2763	957	760	396	420	400
Nauta	1494	672	540	292	296	–
Lammas	24	19	8	3	2	2
Sika	724	156	123	54	79	75
Siipikarja	355	66	50	29	24	–
Muut lihatuotteet ja 1-luokan subtuotteet	166	44	39	18	20	–
Puolivalmisteet	294	39	24	12	13	–

– =ei tietoa

Myös makkaroiden tuotanto väheni 1990-luvulla selvästi alle puoleen vuosikymmenen alun tasoon verrattuna. Tuotanto kääntyi kasvuun vuonna 1999, kun Ukrainan tuotannon kilpailukyky parani tuontiin verrattuna grivnan devalvaation ansiosta.

Taulukko 4.12. *Makkaroiden tuotanto (1000 tonnia) Ukrainassa 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzhkomstat 2001c).*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Makkarat yht.	900	277	213	206	155	160	175
Keittomakkarat	450	120	85	79	56	58	–
Nakit ja lenkkimakkarat	84	48	34	35	32	33	–
Puolisavustetut	182	66	52	51	36	35	–
Savustetut	62	9	10	11	9	11	–
Muut	122	35	32	30	22	24	–

Vuoden 2001 tammi-elokuussa lihajalostusteollisuuden tuotanto kärsi yhä vaikeuksista. Sekä naudan että sian lihaa tuotettiin selvästi vähemmän kuin vastaavana ajanjaksona vuonna 2000. Naudanlihan tuotanto laski noin neljänneksen ja sianlihan noin 40%. Sen sijaan makkaroiden tuotanto selvisi paremmin. Keittomakkaroiden tuotanto kasvoi noin yhdeksän prosenttia ja nakki- ja lenkkimakkaroiden noin neljä prosenttia. Savukinkun tuotanto kasvoi neljä prosenttia. Sen sijaan savumakkaroiden tuotanto laski noin kymmenen prosenttia. Tuotanto kasvaa siis halpojen lihajalosteiden markkinoilla. Teollisuudessa tuotettu mutta jalostamaton liha ei pysty kilpailemaan omavaraistuotannon ja torimyyntin kanssa. Lihajalosteissa kuluttajat suosivat vielä halvempia keittomakkaraita kalliimpien savustettujen kustannuksella (UkrAgroKonsalt 2001b).

Tuotannon laskussa on ollut kyse nimenomaan suurimpien yritysten tuotannon laskusta. Ne eivät ole kyenneet sopeutumaan uusiin olosuhteisiin, joissa kuluttajan mieltymykset ratkaisevat yritysten menestyksen. Ne tuottavat yhä vanhoilla tuotantolinjoillaan eivätkä ole kyenneet kehittämään tuotteitaan laadullisesti kuluttajien vaatimuksiin sopiviksi. Keskeisessä osassa niiden toiminnassa on jäädytettyjen (lähinnä naudan) ruhojen vieminen Venäjän lihajalostusteollisuuden raaka-aineeksi. Suurten yritysten joukossa saattaa toki olla poikkeuksia, jotka ovat löytäneet uusiin olosuhteisiin soveltuvat toimintamallit.

Ukrainan markkinoilla menestyvät paremmin pienemmät yritykset, jotka ovat pystyneet ja pystyvät sopeuttamaan tuotantoaan kuluttajien vaatimusten mukaiseksi. Niillä ei myöskään ole rasitteena liian suurta tuotantokapasiteettia. Pienemmistä yrityksistä monet on perustettu vasta 1990-luvulla. Rusanovin lihakombinaatin johtajan arvion mukaan Ukrainassa toimii tällä hetkellä viidestä kymmeneen pientä tai keski-

kokoista lihajalostuskombinaattia, joissa on ulkomaista pääomaa. Hän arvioi näiden yritysten aseman markkinoilla erityisen vahvaksi (haastattelu Krikun 2001). Rusanovin lihakombinaatti on yksi näistä.

Case: Rusanovin lihakombinaatti

Rusanovin lihakombinaatti sijaitsee Kiovassa, kaupungin keskustan tuntumassa. Se on perustettu 1994 ja on yhdysvaltalaisen omistuksessa. Yritys tuotti aluksi vain broilerinakkeja yhdellä tuotantolinjalla. Toiminta ei kuitenkaan osoittautunut kannattavaksi, vaan yritys päätti laajentaa tuotevalikoimaansa käsittämään laajan valikoiman jalosteita naudan ja sianlihasta. Kombinaatin emoyhtiö toimitti sekä broilerinakkien että laajemman tuotevalikoiman vaatimat koneet ja laitteet eikä niiden valinta riippunut mitenkään Ukrainassa toimivasta kombinaatin johdosta.

Yhtiö ostaa liharaaka-aineen suoraan teurastamoilta. Teurastamoihin liha tulee kotimaisilta tuottajilta, mutta yritys ei ole suoraan yhteydessä raaka-aineensa alkutuottajiin. Se ei myöskään ole joutunut investoimaan alkutuotantoon raaka-ainehuoltonsa varmistamiseksi. Yhtiö olisi periaatteessa valmis perustamaan oman teurastamon, mutta sen perustaminen kombinaatin yhteyteen Kiovan kaupunkialueella ei hygieniasyistä ole mahdollista eikä sallittua. Oma teurastamo mahdollistaisi tuotannon huomattavan kasvattamisen.

Suurinta osaa tuotteistaan yritys myy lähinnä Kiovassa ja sitä ympäröivillä alueilla. Pitempään säilyviä tuotteita – kuten broilerinakkeja – yritys toimittaa koko maahan. Yhtiö on panostanut markkinointiin ja aikoo lähiaikoina uudistaa brändiään ja parantaa sen tunnettuutta.

Uutena ja itsenäisenä yrityksenä ja ulkomaisena investointina yritys on viranomaisten erityisen huomion kohteena. Terveys-, ym. viranomaisten tarkastuskäynnit yritykseen ovat toistuvia ja näitä yhtiön edustajan kuvaamia ”avoimien ovien päiviä” on kombinaatissa muihin yrityksiin verrattuna keskimääräistä useammin. (haastattelu Krikun 2001).

Kuluttajien alhainen ostovoima vaikuttaa myös lihajalostuksessa tarvittavien koneiden ja laitteiden kysyntään. Koska teollisuudessa jalostettu liha joutuu kilpailemaan alhaisen jalostuksen torimyyntin kanssa, pyrkii teollisuuskin valmistamaan tuotteensa mahdollisimman halvalla. Siksi se joutuu tinkimään käyttämiensä koneiden laadusta.

Lihajalostuksessa käytettävien mekaanisten laitteiden osalta ukrainalaiset laitteet eivät laadultaan yllä tuontilaitteiden tasolle. Niiden avulla valmistetut tuotteet eivät ole kovin laadukkaita eikä tehokkuuskaan ole länsimaisten laitteiden tasolla. Halvan hintansa turvin ne kuitenkin löytävät ostajansa, vaikka käyttävät eivät niihin tyytyväisiä olekaan.

Lihan jalostuksessa tarvittavien lämpökäsittelylaitteiden tuotannossa Ukrainalla olisi perinteitä. Alan johtava tutkimuslaitos toimi Neuvostoliiton kaudella Ukrainassa ja sen lisäksi maan suurin alan tuotantolaitos sijaitsi Donetskissa, Itä-Ukrainassa. Vaikka tuotantolaitoksen valmistamat laitteet mainitaan teknisesti kelvollisiksi, yhtiöllä on ollut suunnattomia vaikeuksia sopeutua uuteen tilanteeseen, jossa sen on itse myytävä tuotteensa.

Sekä mekaanisten että lämpökäsittelylaitteiden markkinoilla myydään sekä uusia että käytettyjä koneita ja laitteita. Lihajalostusteollisuuden tuotannon laskun seurauksena sekä toimintaansa jatkavissa että etenkin toimintansa käytännössä lopettaneissa ukrainalaisissa yrityksissä on runsaasti nykyään käyttämättömänä olevaa laitekantaa, josta osa siirtyy toimintaansa jatkaviin tai laajentaviin yrityksiin. Pääosa tästä laitekannasta on todennäköisesti aikaisia laitteita.

Läntiset käytetyt laitteet tulevat mm. Saksasta, Itävallasta ja Puolasta. Näiden maiden yritysten uusiessa laitteistojaan noin 8-10 vuotta vanhat laitteet ovat hinnaltaan ukrainalaisille yrityksille hyvin sopivia. Euroopan liha-alan vaikeuksien ja uudelleenjärjestelyjen seurauksena Ukrainaan tulee sieltä myös 4-5 vuotta käytettyjä laitteita, jotka tietysti ovat edellistä ryhmää kalliimpia. Käytetyt koneet myydään usein välittäjien toimesta. Markkinoilla mainitaan myytävän etenkin Wemagin, Handmanin ja Karpowiczin laitteistoja (Petrovitsh 2001).

Ulkomaankauppatilastojen mukaan lihanjalostuksen laitteita tuotiin Ukrainaan vuosina 1998-2000 sekä vuoden 2001 ensimmäisellä puoliskolla yhteensä 16.7 miljoonan USD arvosta. Eniten laitteistoja tuotiin Saksasta (4.3 miljoonaa USD) ja Itävallasta (4.4 miljoonaa USD). Käytössä olleiden tilastojen mukaan Suomesta tuotiin laitteita 59 000 USD arvosta (vuonna 1998 12 000 ja vuonna 2000 47 000).

Taulukko 4.13. *Lihanjalostuksen laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998		1999		2000		2001	
Itävalta	225	Yhdysvallat	2000	Itävalta	1467	Venäjä	1117
Saksa	1439	Saksa	728	Saksa	1307	Saksa	817
Yhdysvallat	554	Iso-Britannia		Italia	337	Itävalta	298
Puola	417	Itävalta	417	Unkari	274	Ranska	294
Slovakia	376	Slovakia	215	Puola	239	Hollanti	174
Muut	515	Muut	623	Muut	529	Muut	186
Yht.	5557	Yht.	4462	Yht.	4153	Yht.	2526

*=tullikoodi 843850000

Alkuvuonna 2002 aloittaa toimintansa saksalais-ukrainalainen lihakeskus, jonka tehtävänä on perehdyttää ukrainalaisia alan asiantuntijoita ja yritysten johtajia saksalaisten koneiden käyttöön. Lihakeskukseen perustetaan tuotantolinjoja malliksi ja opetuskäyttöön. Kaikkiaan projektin puitteissa suunnitellaan perustettavan kymmenen tuotantolinjaa eri puolille maata opetuskäyttöön. Tuotantolinjojen avulla perehdytetään ukrainalaisia saksalaisten koneiden käyttöön ja kehitetään saksalaisten koneiden soveltuvuutta ukrainalaiseen olosuhteisiin. Tuotantolinjoilla käyttöön otettavat koneet saadaan lahjoituksina saksalaisilta alan yrityksiltä. Kaikkiaan vuoden 2002 aikana koulutuksen käy läpi noin 40 alan asiantuntijaa, sekä nuoria että kokeneempia. Koulutusohjelmaa rahoitetaan Saksan valtion TRANSFORM-ohjelman sekä säätiöiden ja yritysten tuen turvin. Ohjelmaan osallistuvat yritykset toivovat ohjelman puitteissa luotavien kontaktien kautta helpottavan toimintaansa Ukrainan markkinoilla jatkossa. Hankkeen myöhemmissä vaiheissa perustettava keskus tarjoaa koneiden hankintaan ja käyttöön liittyviä palveluja sekä mahdollisesti jopa lainoja (Sokolenko 2001b).

4.3.4 Makeis- ja konditoriateollisuus

Makeis- ja konditoriateollisuuden tuotanto on laskenut verrattuna vuoteen 1990, mutta on aivan viime vuosina kasvanut voimakkaasti. Myös alan koneiden ja laitteiden tuonti kasvoi vuosina 1998-2000. Mittavan sokerituotantonsa ansiosta maan makeisteollisuudella on mahdollisuus jatkaa kasvuaan. Samoin konditoriateollisuuden kasvuun maan viljan tuotanto tarjoaa hyvän pohjan. Makeis- ja konditoriateollisuuden huomattavakaan kasvu ei kuitenkaan nosta sokerituotantoa, koska ala tarvitsee perusteellista rakennemuutosta.

Viennin kasvanut osuus sektorin menestyksessä on kuitenkin luonut haavoittuvuuden elementin alan kehitykseen. Vuonna 2000 tuotetusta noin 670 000 tonnista vietiin noin 220 000 tonnia. Noin kolmasosa tuotannosta siis vietiin. Viennin arvo oli 170 miljoonaa USD. Suuri osa viennistä menee Venäjälle, ja arvioiden mukaan neljäsosa koko tuotannosta menee Venäjän markkinoille.

Makeis- ja konditoriateollisuuden kasvu alkoi jo ennen elintarviketeollisuuden yleistä tuotannon vakiintumista ja kasvua. Yhtenä syynä oli esim. suklaan verotuksen keventäminen. Kotimaisen tuotannon ja paikallisten tuotemerkkien asema markkinoilla on hyvin vahva. Kotimainen tuotanto on saavuttanut asemansa kilpailun hinnalla tinkien samalla laadusta. Vain kolmen tehtaan (Svitoch, Trostianetskaia konditerskaia fabrika, Malbi) mainitaan käyttävän laadukasta raaka-ainetta (Stepanova 2001). Svitoch on Nestlen omistama ja Trostianetskaian omistaa Kraft Jakobs Suchard. Todennäköisesti vähitellen myös ukrainalaiset yritykset investoivat parempaan kone- ja laitekantaan ja ryhtyvät käyttämään parempia raaka-aineita.

Taulukko 4.14. *Makeis- ja konditoriateollisuuden tuotanto Ukrainassa 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2000; Derzhkomstat 2001c).*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Konditoriateollisuus yhteensä	1111	315	283	328	401	515	667
Karamellit	218	90	86	90	118	162	–
Pehmeat makeiset	244	56	50	65	77	93	–
Suklaa ja suklaakonvehdit	11	7	10	23	29	29	–
Pikkuleivät	101	38	27	26	29	29	–
Keksit	195	64	52	59	81	107	–
Kakut	51	10	7	10	12	14	–
Muut	291	51	51	54	57	75	–

Suurimmat ulkomaiset toimijat makeisalalla ovat Nestle ja Kraft Jakobs Sushard, joilla on tuotantoa Ukrainassa. Nestle omistaa nykyisin Svitoch-makeis- ja konditoriatehtaan. Jo ennen siirtymistään Nestlen omistukseen Svitoch oli hankkinut EBRD:n rahoitusta ja noussut merkittävään asemaan Ukrainassa. Yhdysvaltalainen Sigma Bleizer on investoinut Ukrainaan Poltava-Konditer-yhtiöön.

Vähvin toimija makeis- ja konditoriateollisuudessa on Ukrprominvest Konditer-konserni, jonka tehtaat (4 kpl) tuottavat noin neljäsosan koko tuotannosta. Ukrainalainen A.V.K.-konserni (4 tehdasta) tuottaa noin kymmenen prosenttia maan tuotannosta. Ukrainalaisiin konserneihin kuuluvien yritysten odotetaan investoivan tulevaisuudessa (Svjatikivska 2001).

Markkinoilla toimii myös ainakin pitkälti toistakymmentä pienempää yritystä, jotka kukin tuottavat enintään pari prosenttia koko tuotannosta. Nämä yritykset ovat työntekijöiden, pankin tai muun sijoittajan omistuksessa.

Makeis- ja konditoriateollisuuden laitteita tuotiin vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) maahan 20.4 miljoonan USD arvosta. Eniten laitteita tuotiin Italiasta (4.8 milj. USD), Saksasta (3.4 milj. USD) ja Itävallasta (3.0 milj. USD). Tuonti lisääntyi vuosina 1998-2000, mutta vuoden 2001 ensimmäinen puolisko ei luvannut kasvua enää vuodelle 2001.

Makeis- ja konditoriateollisuuden kasvu jatkunee tulevaisuudessa ostovoiman vähitellen kasvaessa. Vientikin voi jatkossa kasvaa, mutta on myös mahdollista, että Venäjän jollain tavalla huonontaa ukrainalaisten karamellien asemaa markkinoillaan. Venäläiset tullien korostusta ajaneet yritykset ovat perustelleet tarvetta suojata omaa

Taulukko 4.15. *Makeis- ja konditoriateollisuuden laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	1000 \$	1999	1000 \$	2000	1000 \$	2001	1000 \$
Turkki	1235	Italia	3283	Itävalta	2696	Saksa	700
Saksa	1027	Ranska	823	Saksa	1623	Italia	320
Espanja	714	Tanska	445	Hollanti	1239	Itävalta	293
Italia	476	Turkki	417	Italia	400	Yhdysvallat	241
Itävalta	303	Espanja	411	Ranska	322	Tshekki	214
Muut	821	Muut	703	Muut	1019	Muut	698
Yhteensä	4576	Yhteensä	6082	Yhteensä	7299	Yhteensä	2466

*=tullikoodi 843820000

tuotantoa raaka-aineiden kalleudella Venäjällä, vaikka esim. vuonna 2000 sokeri oli Ukrainassa kalliimpaa kuin Venäjällä.

4.3.5 Kasviöljy- ja margariiniteollisuus

Margariinin tuotanto Ukrainassa laski 1990-luvulla useimpien elintarviketeollisuuden tuotteiden tavoin. Margariini eroaa kuitenkin asetelmaltaan monien muiden tuotteiden tilanteesta. Merkittävä kehitykseen vaikuttava tekijä on ollut auringonkukan siementen viennin säätely, joka vaikuttaa suoraan teollisuuden raaka-aineen hintaan ja siten tuotteen kilpailukykyyn sekä koti- että vientimarkkinoilla. Kotimaisen tuotannon aallonpohja ohitettiin 1997 ja margariinin tuonti Ukrainaan kääntyi laskuun vuoden 1998 jälkeen. Ala on myös houkutellettu investointeja.

Taulukko 4.16. *Margariinin tuotanto (1000 tonnia), tuonti (1000 tonnia) ja vienti (1000 tonnia) 1990, 1995-2002 (Gagarina 2001).*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tuotanto	289	109	89	85	97	120	159	180*	200*
Tuonti	–	–	–	–	6.7	2.5	2.6	2.5*	2.0*
Vienti	–	–	–	–	1.0	0.5	0.2	1*	3*

*=ennuste

Suurimmista margariinin tuottajista useimmat kasvattivat tuotantoaan. Yhdeksästä suurimmasta vain Lvovskij zhirkombinatin ja Helios-Walter Raulin tuotanto laski. Yhdeksän suurinta alan yritystä tuottaa 96% margariinista (APK-Inform 2001a).

Taulukko 4.17. *Suurimmat margariinin valmistajat Ukrainassa vuosina 1999-2000 (APK-Infom 2001b).*

	Tuotanto 2000, 1000 tonnia	Tuotanto 1999, 1000 tonnia
ZAO Harkovskij Zhirkombinat	48.7	44.6
OAO Odesskij MZhK	36.1	24.9
ZAO Zaporozhkij MZhK	28.2	15.6
OAO Kievskij margarinovyj zavod	15.5	8.4
ZAO L'vovskij Zhirkombinat	9.8	12.0
OAO Vinnitskij MZhK	8.3	4.8
ZAO Marg-Vest	5.1	3.4
OOO Avis	3.4	2.0
SP OOO Helios-Walter Rau	0.8	3.3
Yhdeksän suurinta yhteensä	155.0	119.3
Muut	3.9	1.1
Yhteensä	158.9	120.4

Yrityksissä olevasta margariinin tuotantokapasiteetista on käytössä noin viidesosa. Nyt vajaassa käytössä oleva tuotantokapasiteetti ei todennäköisesti ole teknologisesti ajanmukaista. Lähimpien parin vuoden aikana margariinin käytön etenkin konditoria- ja leipomoteollisuudessa odotetaan kasvavan. Teollisuus edellyttää laadukasta margariinia eikä nykyinen tuotantokapasiteetti pystyne vaatimuksia täyttämään. Kotimarkkinoiden kiristynvä kilpailu pakottaa sekin tuottajat investoimaan laatuun.

Auringonkukkaöljyn tuotanto kasvoi vuonna 2000 peräti noin 70 %:lla tärkeimän syyn ollessa raaka-aineen saannin helpottuminen ja sen hinnan lasku. Auringonkukan vientitullilla saavutettiin siis ne tavoitteet, joilla teollisuus sitä perusteli. Auringonkukkaöljyn valmistus ei ole niin keskittynyttä kuin margariinin valmistus. Kymmenen suurinta yritystä tuottaa vain 70% tuotannosta (vuosi 2000). Edellisenä vuonna niiden osuus oli 60%. Suurimmat tuottajat kasvattivat tuotantoaan. Cargill aloitti tuotantonsa vuonna 2000 ja nousi heti kolmanneksi suurimmaksi tuottajaksi.

Ukrainan suurin auringonkukkaöljyn jalostaja Dnepropetrovskin kasviöljykombinaatti (ZAO Dnepropetrovskij MEZ/Dnepropetrovsk Oil Extracting Plant (DOEP)) on saanut EBRD:n rahoitusta. EBRD:n ja DOEP:in yhteistyö alkoi

Taulukko 4.18. *Suurimmat auringonkukkaöljyn valmistajat Ukrainassa 1999-2000 (APK-Infom 2001b).*

	Tuotanto 2000, 1000 tonnia	Tuotanto 1999, 1000 tonnia
ZAO Dnepropetrovskij MEZ	109	81
ZAO Pologovskij MEZ	99	58
OOO Kombinat Cargill	93	0
OAO Kirovogradolija	88	44
OAO Odesskij MZhK	71	46
ZAO Voltshanskij MEZ	57	40
ZAO Zaporozhkij MZhK	52	26
ZAO Slavolija	41	5
ZAO Prikolotjanskaja olija	37	19
ZAO Sonjashnik	31	29
Kymmenen suurinta yht.	678	348
Muut	193	227
ZAO Harkovskij Zhirkombinat	48.7	44.6
Yhteensä	972	577

vuonna 1995. Tuolloin DOEP sai EBRD:ltä 6.43 miljoonan ECU:n osakesijoituksen. DOEP oli jo ennen tätä ollut maan merkittävimpiä auringonkukan siementen jalostajia ja sen kapasiteetti (240 000 tonnia auringonkukan siemeniä vuodessa) muodosti 12.5% maan kapasiteetista. EBRD:n investointia oli edeltänyt ja edistänyt sveitsiläisen Ilta Holding S.A.-yhtiön vuonna 1994 tekemä viiden miljoonan USD:n investointi tehtaaseen (EBRD 1995a). Investointien turvin DOEP saattoi nostaa tuotantonsa jalostusastetta ja myydä auringonkukkaöljyä ajanmukaisesti pakattuna.

Toisen kerran DOEP sai EBRD rahoitusta vuonna 1997. Tällöin se sai rahoitusta 18.1 miljoonan ECU:n arvosta. Rahoituksen turvin DOEP saattoi laajentaa pullotetun auringonkukkaöljyn tuotantoaan. EBRD:n myöntämä laina oli ensimmäinen entisen Neuvostoliiton alueella toimivalle maatalous- ja elintarvikealan yritykselle käyttöpääomaksi myönnetty laina (EBRD 1997). Sitä käytettiin mm. raaka-aineiden ostamiseen. Rahoitussopimusten julkistamisen yhteydessä korostettiin toiminnasta maataloustuottajille koituvaa hyötyä.

Vuodesta 1998 lähtien DOEP on ollut sveitsiläisen Eridania Beghin Say (EBS)-maatalous- ja elintarvikealan yrityksen omistuksessa. EBRD on yhä mukana DOEP:in toiminnassa. Nykyinen lainoitus on jatkoa aikaisemmalle toiminnalle ja auttaa DOEP:ia maksamaan raaka-aineista. DOEP oli vuonna 2000 maan suurin auringonkukkaöljyn tuottaja (107 823 tonnia). Sen Oleina-aurionkukkaöljy on Venäjän markkinoiden johtavia auringonkukkaöljymerkkejä (EBRD 1999a; EBRD 1999c).

EBRD on myös rahoittanut epäsuorasti "The First Ukrainian International Bankin" kautta Pologovskin kasviöljyalostamo Zaporozhen alueella. Yhtiö oli vuonna 2000 toiseksi suurin kasviöljyn valmistaja Ukrainassa.

Myös kolmanneksi suurin kasviöljyn valmistaja Cargill on saanut EBRD:n rahoitusta, mikä korostaa auringonkukkaöljyn merkitystä elintarviketeollisuudessa. Kesällä 1999 alkaneen projektin tuloksena Cargill rakensi Ukrainaan IVY-maiden suurimman greenfield-investoinnin kasviöljyn tuotantoon. EBRD:n rahoitus projektissa oli kaikkiaan noin 50 miljoonaa USD, joka koostuu 15 miljoonan osakesijoituksesta ja 35 miljoonan lainasta käyttöpääomaan (EBRD 1999b).

Myös tässä yhteydessä EBRD:n taholta korostettiin maataloudelle aiheutuvia hyötyjä. Cargillin tehdas tuli markkinoille uudeksi maksukykyiseksi auringonkukan siementen ostajaksi ja paransi myös alkutuotannon asemaa helpottaen barterin ja maksurästien aiheuttamia vaikeuksia. Haastattelulähteen mukaan Cargill oli hyvin voimakkaasti vaikuttamassa auringonkukansiementen vientitullin käyttöönottoon helpottaakseen omaa raaka-aineen saantiaan (haastattelu Marchenko 2001).

Cargillin kasviöljytuotanto oli alunperin suunniteltu tuottamaan raaka-ainetta Unileverin Ukrainaan perustettavalle margariinitehtaalte. Unilever ei kuitenkaan kaksi vuotta etabloitumista valmisteltuaan perustanut tuotantoa Ukrainaan. Virallisena syynä esitettiin mm. tuotannollisia syitä, mutta haastattelulähteen mukaan yritys sekaantui Ukrainassa joihinkin organisaatioihin ja järjestelyihin, joista irrottautumiseksi se katsoi parhaaksi peruuttaa suunnitelmansa (haastattelu Rudenko 2001).

Auringonkukan siementen vientitullin tiukentaminen kannustaa niin kasviöljyn kuin margariininkin valmistusta Ukrainassa. Ukrainassa on runsaasti pieniä yrityksiä, jotka valmistavat yksinkertaisia kasviöljyn valmistuksessa tarvittavia laitteita. Tuotantonsa laatuun huomiota kiinnittävät suuryritykset käyttävät pääasiassa länsimaisia koneita ja laitteita.

4.3.6 Hedelmä-, vihannes- ja marjasäilykkeet

Säilyketeollisuuden tuotanto laski selvästi 1990-luvulla, mutta rakenteellisten muutostensa vuoksi ala on kuitenkin kehittyvä ja houkutteleva. Keskeisiä syitä tuotannon laskun taustalla ovat Neuvostoliittoon suuntautuneen viennin tyrehtyminen, omavaraistuotannon huomattava osuus kulutuksessa ja vanhojen suurten yritysten kykenemättömyys sopeutua uusiin olosuhteisiin. Säilykkeiden tuotannon laskun aallonpohja oli vuonna 1996, jolloin niitä tuotettiin 1014 miljoonaa tölkkiä. Tämän jälkeen niiden tuotanto on kasvanut.

Taulukko 4.19. *Säilykkeiden tuotanto (milj. tölkkiä) Ukrainassa 1990, 1995-2000 (Derzhkomstat 2001c; Derevjanko & Lagoda 2001).*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Säilykkeiden tuotanto yhteensä, josta	4836	1444	1014	1178	1118	1186	1283
Vihannessäilykkeet	–	339	113	99	119	136	145
Tomaattisäilykkeet	–	174	72	76	219	245	268
Hedelmäsäilykkeet	–	158	111	78	51	49	53

- = ei tietoa

Ukrainansäilyketeollisuustyöydettiin Neuvostoliiton kaudella ainakin määrällisesti Ukrainan kysynnän, minkä lisäksi huomattavia määriä vietiin muualle Neuvostoliittoon. Tuotantolaitokset suuret tuotantolaitokset jäivät kuitenkin talousuudistuksen jalkoihin. Ne yksityistettiin, ja usein työntekijät tai lähistön maatalous tulivat niiden omistajiksi. Lähes oman onnensa nojaan jätetyt yritykset eivät ole kyenneet muuttamaan toimintatapojaan eivätkä huolehtimaan valmistus- ja pakkausteknologiansa ajanmukaisuudesta. Yritykset ovat tuotantokapasiteetiltaan hyvin suuria, ja alkutuotannon rakennemuutos vaikeutti niiden raaka-aineensaantia. Vanhojen Neuvostoliiton aikaisten tuotantolaitosten arvioidaan toimivan enintään viidesosalla tuotantokapasiteetistaan. Suhteellisesti parhaiten selvinneitä ovat Izmailovin, Gajnsinkin ja Tsherkasskinsäilyketehtaat.

Vanhojen yritysten tuotannon laskun vastapainona alalle on syntynyt useita uusia yrityksiä, joiden toimintatavat ovat antaneet niille mahdollisuuden menestyä markkinoilla. Näiden joukossa on myös ulkomaisia investointeja. Yritysten menestysten taustalla on ollut yhtäältä laadukkaan raaka-aineen saannin varmistaminen sekä panostaminen tuotannon laatuun, markkinointiin ja brändien luomiseen (Derevjanko & Lagoda 2001). Uusien yritysten markkinajohtajat ovat Tshumak, Veres ja Kruiž. Kaikki kolme yritystä on perustettu 1990-luvun puolivälissä, ja niiden toimintatavat on alusta pitäen muokattu markkinoiden nykyisiin vaatimuksiin soveltuviksi. Tuotteiden laatuun ja valmistusteknologiaan on alusta lähtien kiinnitetty erityistä huomiota. Lisäksi tuotantokapasiteetti on mitoitettu markkinoiden nykyisiä tarpeita vastaavaksi.

Esimerkkinä sektorille tehdystä ulkomaisesta investoinnista on ruotsalaisessa omistuksessa oleva Tshumak, joka säilykkeiden lisäksi jalostaa myös majoneesia ja kasviöljyä. Yhtiön strategia perustuu laadukkaaseen raaka-aineeseen, ja viljelijöitä avustetaan mm. laadukkaiden siementen hankinnassa. Raaka-aine tuotetaan jalostuslaitosten välittömässä läheisyydessä. Näin yritys on ratkaissut Neuvostoliiton kaudelta säilyneen teollisuuden kuljetuksiin liittyneet ongelmat.

Uusien yritysten menestyksen reseptit eivät ole mitenkään mullistavia, vaan ovat pikemminkin vain normaaleita markkinatalouden menestyksen keinoja. Uusien yritysten menestyksen keinojen tietty yksinkertaisuus paljastaa, miten soveltumattomia vanhat neuvostoaikaiset yritykset ovat uusiin olosuhteisiin niin kooltaan, teknologialtaan kuin toimintastrategioiltaan. Tulevaisuudessakin lienee todennäköistä, että vanhat suuryritykset menettävät asemiaan markkinoilla. Viime vuosikymmenellä syntyneet yritykset vahvistanevat edelleen asemiaan markkinoilla, mutta jo nyt toimivista vielä pienemmistä yrityksistä voi nousta uusia kasvuyrityksiä, mikäli ne esimerkiksi löytävät sijoittajan, joka on valmis investoimaan tuotantoon. Investointeja alalle pidetään tulevaisuudessa hyvin todennäköisinä. Alalla toimii jo lukuisia esim. maatilojen yhteydessä toimivia pieniä tuotantoyksiköitä. Näiden osuudeksi tuotannosta arvioidaan 16%.

Alan teollisuuden tarvitsemien koneiden ja laitteiden tuonti on tasaisesti kasvanut vuodesta 1998 lähtien. Esimerkiksi vuoden 2001 ensimmäisellä puoliskolla maahan tuotiin koneita ja laitteita enemmän kuin koko edellisenä vuonna. Yhteensä alan koneita ja laitteita on tuotu maahan noin 1.7 miljoonan USD arvosta. Tärkeimmät laitteita toimittaneet maat ovat vaihdelleet vuosittain, mutta Italia on joka vuosi ollut kolmen suurimman toimittajan joukossa. Yhteensä laitteiden tuonti Italiasta on ollut arvoltaan 315 000 USD.

Taulukko 4.20. *Hedelmien, vihannesten ja pähkinöiden jalostukseen tarvittavien koneiden ja laitteiden tuonti* (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	1000 \$	1999	1000 \$	2000	1000 \$	2001	1000 \$
Italia	60	Israel	78	Puola	207	Itävalta	275
Ruotsi	39	Tshekki	60	Saksa	75	Italia	158
Valko-Venäjä	30	Italia	43	Italia	54	Yhdysvallat	128
Muut	16	Muut	90	Muut	202	Muut	178
Yht.	145	Yht.	271	Yht.	538	Yht.	739

*=tullikoodi 843860000

4.3.7. Viljan jalostus

Viljan jalostukseen toimintansa perustavilla leipomo- ja myllyteollisuudella on nähty olevan mahdollisuuksia houkutteleviksi aloiksi, koska maan viljan tuotanto tarjoaa vakaan raaka-ainepohjan. Kehitys ei kuitenkaan ole ollut ongelmatonta. Sekä sisäiset että ulkoiset syyt ovat haitanneet kehitystä. Esimerkiksi perinteisesti suurina määrinä etenkin IVY-maihin viedyn jauhon tuotanto on laskenut ja vienti käytännössä tyrehtynyt (Vintonjak 2001c).

Neuvostoliiton kaudella viljan jalostuksen arvoketju perustui toimijoiden erikoitumiseen. Tilat tuottivat viljaa, mutta eivät yleisesti ottaen pystyneet sitä varastomaan tai jalostamaan. Vilja toimitettiin tiloilta suuriin valtion varastoihin, joissa sitä myös jalostettiin. Suuret viljavarastot toimivat yhä valtion omistamina tai yksityistettyinä, mutta ovat menettämässä hallitsevaa asemaansa viljamarkkinoilla. Jatkojalostuksen teollisuuden näkökulmasta vanhalla järjestelyllä oli selviä puutteita. Suurten yksikköjen jalostuslaitteistot tuottivat kyllä suuria määriä esim. ryynejä, mutta niiden tuotevalikoimassa ei juuri ollut joustavuutta tai valinnanvaraa. Tuotevalikoima ei täyttänyt jatkojalostajien vaatimuksia.

Vanhojen viljan arvoketjun rakenteiden rinnalle on syntynyt uusia. Uusien rakenteiden perusajatuksena on hallita useampia vaiheita viljan jalostuksen arvoketjusta, panostaa laatuun ja tuottaa asiakkaan tarpeiden mukaan. Maatalouteen on tullut uusia toiminnan harjoittajia ja sijoittajia, jotka alkutuotannon lisäksi investoivat myös viljan käsittelyyn ja jalostukseen. Nämä uudet sijoittajat toimittavat alkutuotantoon parempia siemeniä (haastattelussa mainittiin mm. Monsanto), lannoitteita, polttoainetta ja tarvittavia koneita (haastattelu Kono- nevitsh 2001).

Nämä yritykset ovat investoineet mm. viljavarastoihin ja viljan jalostukseen. Ne toimivat täysin eri periaatteella kuin vanhat suuret valtion viljavarastot ja jalostuslaitokset. Uudet tuottavat, mitä asiakkaat haluavat. Jalostusprosessia voidaan muuttaa asiakkaan tarvitseman tuotteen ominaisuuksia vastaavaksi. Näitä yrityksiä ei kuitenkaan ole aivan vielä tarpeeksi täyttämään esim. Borispil Cerealian tarpeita, vaan sekin joutuu loppukeväästä ja alkukesällä turvautumaan vielä vanhojen suurten yritysten tarjontaan. Jatkojalostusta harjoittavat yritykset kuitenkin tarvitsevat nimenomaan omiin tuotantoprosesseihinsa sopivaa raaka-ainetta ja niiden luoman kysynnän varaan syntyy vähitellen uusia asiakkaan tarpeisiin orientoituneita viljaa tuottavia ja jalostavia yrityksiä. Olemassa oleva vanha infrastruktuuri tuskin näille soveltuu, vaan he investoivat tarvitsemiinsa laitteisiin.

Vanhat suuret yksiköt keskittyvät nyt jalostamaan (eivät siis enää varastoimaan) yksityisten tuottajien viljaa ja toimivat tästä saamallaan maksuilla. Ne saattavat myös

vuokrata jalostuskapasiteettiaan yksityisille viljelijöille. Maksut otetaan sekä viljana että jalostettuina tuotteina.

Case: Borispil Cerealia

Aamiaishiutaleiden ja murojen valmistukseen keskittyvä Borispil Cerealia (BC) toimii Borispolin pienessä kaupungissa Kiovan kyljessä. Ruotsalainen Cerealia hankki tehtaan osakkeet haltuunsa yhdysvaltalaiselta ATS Development Capitalilta vuonna 2000. ATS Development Capital oli hankkiutunut tuotantolaitoksen omistajaksi sen yksityistämisen yhteydessä 1997. Työntekijöitä BC:ssa on 120 vakinaista ja 50 määrä-aikaista (EBRD 2001b). Omistajanvaihdoksen yhteydessä EBRD tuli mukaan yrityksen toimintaan sijoituksella osakepääomaan tukeakseen yhtiön laajentumista. EBRD:n tavoitteena oli auttaa BC:a laajentamaan myyntiään ja myyntiverkostoaan ja mm. vahvistamaan asemiaan Venäjän markkinoilla. BC:n kasvu auttaisi osaltaan elintarviketeollisuudesta riippuvaista pientä ja keskisuurta teollisuutta kehittymään.

Yhtiön ulkomaiset omistajat toimittivat aikanaan nyt käytössä olevat koneet ja laitteet Iso-Britanniasta. BC itse saattaa hankkia enintään jotain osia tuotantolinjoihinsa, mutta emoyhtiö päättää kaikki yhtään isommat hankinnat. Emoyhtiö olisi itse asiassa valmiimpi laajentamaan toimintaa, tuotevalikoimaa ja investoimaan, mutta BC:n Ukrainassa toimiva johto on varovaisempaa.

Yhtiön kokemuksen mukaan raaka-aineiden markkinat ovat kehittyneet. Yhtiön käyttämästä raaka-aineesta 80% on maissia. Markkinoille on tullut lukuisia yksityisiä raaka-aineiden toimittajia, joiden tarjoama raaka-aine on laadultaan viime vuosina parantunut. Parantunut laatu perustuu alalle tulleisiin uusiin sijoittajiin, jotka ovat investoineet alkutuotantoon ja jalostukseen. On pystytty nostamaan hehtaarisatoja käyttäen parempia siemeniä ja enemmän kasvinsuojeluaaineita.

Vähitellen on muodostunut asiakassuhteita raaka-ainetoimittajiin, ja näiden kanssa tehdään jatkuvaa yhteistyötä. Tiiviillä yhteydenpidolla BC varmistaa haluamansa raaka-aineen saannin. Suoria investointeja raaka-ainetuotantoon BC ei ole tehnyt. Sen luoma kysyntä on riittänyt vaikuttamaan raaka-ainetoimittajiin niin, että ne haluavat huolehtia toimittamansa raaka-aineen laadusta ja täyttää asiakkaan tarpeet.

Raaka-aineen toimittajat hankkivat itse tarvitsemansa koneet ja laitteet, BC ei osallistu niihin. Yhtiön tarvitsevat määrät raaka-ainetta ovat kuitenkin sen verran pieniä, että sen ei ole tarvinnut mennä niin aktiivisesti mukaan alkutuotantoon.

Yhtiön strategia ei ratkaisevasti eroa sen samoilla markkinoilla toimivista kilpailijoista. Toki yritys saa etua statuksestaan osana kansainvälistä yritystä. Emoyhtiön kautta saa-

daan tieto-taitoa ja pääomaa. BC on kuitenkin riippuvainen Ukrainan markkinoiden reunaehdoista: kysynnän vähäisyydestä ja viranomaisten toimista. EBRD:n osanotto auttaa hieman eräänlaisena suojana viranomaisten mielivaltaa vastaan, mutta erilaisia tarkastuksia BC:ssa on kuitenkin usein.

Yhtiö tuottaa Start-tuotemerkillä noin 20 nimekettä, lähinnä maissihiutaleita ja vastavia. Yhtiön tuote ei vielä ole keskeisessä asemassa maan aamiaispöydissä, vaan ruokailutottumukset muuttuvat hitaasti. Muutos on kuitenkin jo havaittavissa, vaikka onkin hidas. Oletuksena on kulutuksen kasvu. Laadultaan yhtiön tuote on parempi ja hinnaan kalliimpi kuin ukrainalaisten kilpailijoiden. BC:n tuotteen yläpuolella –premium-segmentissä – ovat tuontituotteet, mm. Nestle.

Cerealian tavoitteena on ollut laajentaa toimintaa Baltiaan ja entisen Neuvostoliiton alueelle. Yhtiön alkuperäisenä tavoitteena on ollut toimia Ukrainasta käsin myös Venäjän markkinoilla. Hyvä sijainti, halvat työvoimakustannukset ja raaka-aineiden saataavuus houkuttelivat tuotannon Ukrainaan (EBRD 2001b). Sen vienti Venäjälle tyrehtyi kuitenkin heinäkuussa 2001, kun Venäjä (ja Ukraina) saattoivat tuonnin arvonlisäveron alaiseksi. Myös kilpailu Venäjän markkinoilla on kovempaa kuin Ukrainassa. (haastattelu Kononevitsh 2001).

BC havainnollistaa, että elintarviketeollisuuden yritykset ovat avainasemassa luotessa kysyntää maataloustuotteille. Laadukkaaseen tuotantoon pyrkivä yritys kannustaa kohentamaan alkutuotannon laatua, koska yrityksellä on tiukat vaatimukset raaka-aineen suhteen. BC havainnollistaa myös, että monet länsimaiset yritykset menevät markkinoille aikaisessa vaiheessa, vaikka niiden tuotteiden kuluttajaryhmä on vasta muodostumassa. Teollisuuden laitetoimittajien näkökulmasta BC:n tapauksessa on tärkeää emoyhtiön päätösvalta laitehankinnoissa. Ulkomainen investoija tuo tarvitsemansa koneet ja laitteet mukanaan eikä paikallisella johdolla ole siinä päätösvaltaa.

Ukrainaan syntyy kuitenkin myös omia yrityksiä, jotka päättävät konehankinnoistaan itse. Leipomoteollisuuden koneita ja laitteita tuotiin vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) 8.6 miljoonan USD arvosta. Tuonti notkahti lievästi vuonna 1999, mutta on sen jälkeen kasvanut. Etenkin alkuvuonna 2001 tuonti oli suurempaa kuin kolmena edellisenä vuonna yhteensä, ja Itävalta nousi ylivoimaisesti tärkeimmäksi maaksi. Tuonnin kasvu alkuvuonna 2001 saattaa tietysti olla yksittäinen kasvupiikki. On kuitenkin täysin mahdollista, että ennustettavissa ollut hyvä viljasato kannusti jo alkuvuonna investointeihin. Hyvä viljasato laskee viljan hintaa, mutta investoimalla jalostukseen vilja-alan toimijat saavat lisäarvoa tuottamalleen runsaalle sadolle.

Taulukko 4.21. *Leipomoteollisuuden laitteiden koneiden ja laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) (Derzhkomstat 2001a).*

1998	1000 \$	1999	1000 \$	2000	1000 \$	2001	1000 \$
Italia	336	Turkki	312	Tanska	423	Itävalta	4079
Slovakia	336	Italia	169	Saksa	353	Tanska	415
Turkki	244	Saksa	91	Ranska	194	Slovenia	271
Muut	224	Muut	290	Muut	686	Muut	127
Yhteensä	1140	Yhteensä	862	Yhteensä	1656	Yhteensä	4892

*=tullikoodi 843810100

Pastatuotteiden valmistukseen käytettäviä koneita ja laitteita tuotiin vuosina 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu) 9.8 miljoonan USD arvosta. Peräti 7.6 miljoonan arvosta (josta 5.9 miljoonaa Sveitsistä) tuotiin yksin vuonna 1998, sen jälkeen tuonti oli vuosina 1999-2000 noin 680 000 USD vuodessa. Alkuvuonna 2001 tuonti oli jo kasvanut edellisiin vuosiin verrattuna. Italia oli tärkein tuoja vuosina 1999-2001 (1.1 miljoonaa USD). Borispil Cerealian edustaja pitää pastatuotteiden valmistusta vielä tavallaan keskeneräisenä toimialana, jonka markkinoilla on tilaa. Tuotanto houkutellee investointeja tulevaisuudessa. On ilmeistä, että viljan tuotannossa syntyvät pääomat etsivät mahdollisuuksia tuottaa lisäarvoa viljalle. Investoiminen pastatuotteiden valmistukseen tuntuisi luontevalta ratkaisulta.

Taulukko 4.22. *Pastatuotteiden valmistukseen käytettävien koneiden ja laitteiden* tuonti (1000 USD) Ukrainaan 1998-2001 (2001 tammi-kesäkuu)(Derzhkomstat 2001a).*

1998	1000 \$	1999	1000 \$	2000	1000 \$	2001	1000 \$
Sveitsi	5913	Italia	461	Iso-Britannia	247	Italia	461
Italia	1199	Venäjä	73	Italia	227	Vietnam	200
Vietnam	194	Tshekki	40	Puola	69	Iso-Britannia	70
Muut	306	Muut	107	Muut	139	Muut	48
Yhteensä	7612	Yhteensä	681	Yhteensä	682	Yhteensä	779

*=tullikoodi 843810900

5. Elintarvikkeiden vienti ja kauppapolitiikka

- Ukraina elintarvikkeiden nettoviejä
- Elintarvikesektori tarvitsee ulkomaista osaamista ja teknologiaa
- Ulkomaiset investoinnit elintarviketeollisuuteen vuoteen 2000 mennessä 770 miljoonaa USD

5.1 Kansainvälisen integraation merkitys elintarvikesektorille

Elintarvikkeiden vienti ja kauppapolitiikka vaikuttavat Ukrainan elintarvikesektorin tulevaisuuteen usein eri tavoin sekä suoraan että välillisesti. Suomalaisen yrityksen näkökulmasta elintarvikesektorin vientiin orientoituneet ja sitä harjoittavat yritykset ovat todennäköisesti maksukykyisimpiä asiakkaita. Myös Ukrainan elintarvikesektoriin investoivat ulkomaiset elintarvikealan yritykset ovat potentiaalisia asiakkaita. Siksi tässä luvussa sivutaan myös elintarvikesektoriin tehtyjä ulkomaisia investointeja.

Vähäisestä ostovoimasta kärsivien kotimarkkinoiden varassa Ukrainan maatalouden ja elintarviketuotannon merkittävä kasvu on keskipitkälläkin aikavälillä rajallista. Kotimaisen tuotannon osuus elintarvikkeiden kulutuksesta on jo nyt verraten korkea ja tuotanto kasvaa lähinnä kulutuksen kasvun tai tuotannon jalostusasteen nousun kautta. Elintarvikkeiden vienti tarjoaisi mahdollisuuden koko elintarvikesektorin kasvuun.

Ukraina on elintarvikkeiden nettoviejä. Elintarvikkeiden tuonnissa merkittävimmät tuoteryhmät vuosina 1996-1999 ovat olleet savukkeet, liha, kala, hedelmät, öljyt ja rasvat, kaakaovalmisteet sekä vuonna 1999 sokeri ja konditoriatuotteet (taulukko 5.1). Lihan, öljyn ja rasvojen, sokerin ja konditoriatuotteiden osalta Ukraina on kuitenkin ollut nettoviejä.

Ukrainan elintarvikesektori tarvitsee sekä koti- että vientimarkkinoillaan toimivien yritystensä integroitumista globaaliin elintarviketalouteen ja sen osaamiseen. Pelkkä etenkin jalostamattomien elintarvikkeiden vienti ei ehkä riitä toimialan tulevaisuuden kasvun turvaamiseen. Elintarviketuotannon raaka-ainepurusta – ml. maatalouden koneet ja laitteet – on siinä määrin rapautunut, että sekä tuotannon kasvattaminen ja tehostaminen että jalostusasteen nostaminen jo pelkästään kotimarkkinoita varten edellyttävät huomattavia määriä ulkomaista osaamista ja teknologiaa. On myös hyvin epätodennäköistä, että Ukrainan elintarvikesektori – ainakaan elintarvikkeiden jalostus – kykenee nousemaan kansainvälisesti kilpailukykyiseksi ilman ulkomaisia investointeja, tekno-

Taulukko 5.1. *Elintarvikkeiden tuonti ja vienti yhteensä sekä kahdeksan tärkeimmän tuontiartikkelin tuonti vuosina 1996-1999 (milj. USD). Suluissa tuontiartikkeleiden tullikoodit (Agroperspektiva 2001a).*

	1996	1997	1998	1999
Savukkeet (24)	150	175	206	152
Liha ja lihatuotteet (2)	151	84	68	99
Kala (3)	117	80	130	74
Kasvi- ja eläinrasvat (15)	37	40	94	76
Sokeri ja konditoriatuotteet (17)	307	16	43	70
"Muut elintarviketuotteet" (21)	108	56	41	69
Kaakao ja kaakaovalmisteet (18)	56	73	83	61
Hedelmät ja pähkinät (8)	80	40	39	60
Muut	366	320	348	241
Elintarvikkeiden tuonti yhteensä	1372	884	1052	902
Elintarvikkeiden vienti yhteensä	2912	1801	1380	1419
<u>Elintarvikkeiden kauppataase</u>	<u>+1540</u>	<u>+917</u>	<u>+328</u>	<u>+517</u>

logiaa ja osaamista. Vaikka maan epävakaa toimintaympäristö ei juuri huokuttele investointeja, on elintarvikesektori kuitenkin huokutellut muihin aloihin verrattuna paljon investointeja. Kaikkiaan elintarvikesektoriin on tehty ulkomaisia investointeja noin 770 miljoonaa USD.

Taulukko 5.2. *Suorat ulkomaiset investoinnit Ukrainaan 1.1.1994 -1.10.2000 (EBRD 2001b).*

	Suorat ulkomaiset investoinnit milj. USD	% Investoinneista
Tietoliikenne	899	24.2
Elintarviketeollisuus	769	20.7
Kauppa	688	18.5
Metalliteollisuus	340	9.2
Rahoitus	227	6.1
Polttoaineteollisuus	208	5.6
Muut	587	15.7
Yhteensä	3718	100

Case: EBRD Ukrainassa

Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki pitää maatalous- ja elintarvikesektoria Ukrainan talouden kehityksen kannalta keskeisenä sektorina. Etenkin elintarviketeollisuuden yritykset ovat olleet prioriteettiasemassa sen toiminnassa. Merkittävimmät elintarviketeollisuuteen liittyvät projektit ovat olleet DOEP (Dnepropetrovsk Oil Extraction Plant), Obolon (olutpanimo), Svitoch Confectionery, Cargill (kasviöljy) ja Boryspil Cerealia. Näiden lisäksi EBRD on ollut mukana mm. maatalouden palvelukeskuksissa. Viimeisin suuri projekti on 17 miljoonan USD:n laina BBH:n Slavutich-panimolle.

EBRD:n rooli elintarviketeollisuuden ulkomaisissa investoinneissa on tärkeä. Se on elintarviketeollisuuden suurin ulkomainen investoija. Kaikkiaan sen suorat sijoitukset elintarviketeollisuuteen ovat olleet yhteensä 145 miljoonaa Euroa.

Taulukko 5.3. EBRD:n osallistuminen maatalouden ja elintarvikesektorin hankkeisiin Ukrainassa (EBRD 2001a).

Yritys	Toiminta	Arvo, miljoonaa euroa	Instrumentti
Cargill Industrial Complex	Kasviöljyjälöstus	62.0	Laina/omistus
Obolon	Panimo	30.4	Laina
DOEP	Kasviöljyjälöstus	29.5	Laina
Integrated Agricultural Services Centre	Kasvintuotannon tukipalvelut	10.9	Laina/omistus
Svitoch	Konditoriateollisuus	8.8	Laina/omistus
Cerealia	Hiutaleet	3.4	Omistus
		Yht. 145	

Elintarviketeollisuuden investointien lisäksi EBRD on rahoittanut myös alan palveluinfrastruktuuria. Maatalouden palvelukeskusten tarkoituksena oli helpottaa maataloustuottajien toimintaa tuolloin hyvin puutteellisten markkinoiden olosuhteissa. EBRD lähti vuonna 1995 rahoittamaan maatalouskeskusta Myronivkaan, Kiovan eteläpuolelle. Rahoitus käsitti 3.9 miljoonan USD:n lainan ja 3.0 miljoonan USD:n osakesijoituksen Kiev-Atlantic Ukraine (KAU)-yritykseen, joka rakensi keskuksen ja ryhtyi vastaamaan sen toiminnasta. KAU on saksalaisten ja yhdysvaltalaisen yritysten sekä paikallisten maatalojen yhteisyritys, jolla on laaja yhteysverkosto alueen maatalouteen. Hankkeen kokonaiskustannuksiksi ilmoitettiin 20.7 miljoonaa USD. Myös Alankomaiden vientiluotto-organisaatio (NCM) myönsi hankkeelle 5.3 miljoonan USD:n takuut.

Tarkoituksena oli luoda viljelijöille mahdollisuus tuotantonsa vaihtamiseen mm. tuotantopanosiin. Keskusten palveluihin kuului markkinointi sekä tuotteiden säilytys ja jalostus. Tuotantopanosien osalta tuotevalikoimaan kuuluivat lannoitteet, polttoaineet sekä maatalouskoneisiin liittyvät palvelut. Tuotteiden jalostuksen osalta piti keskittyä etenkin auringonkukkaöljyn valmistukseen. Hankkeella ei kuitenkaan saavutettu haluttuja tuloksia.

Elintarviketeollisuuteen tehdyt investoinnit on esitelty kunkin elintarviketeollisuuden sektorin yhteydessä. EBRD:n sijoituksia on myös voinut päätyä epäsuorasti muihinkin elintarviketeollisuuden yrityksiin muiden pankkien kautta myönnettyjen pienille ja keskisuurille yrityksille tarkoitettujen luottolinjojen kautta.

Maatalouden lainoituksen suhteen EBRD:n toimintaa rajoittaa maatalouden projektien pienuus. Yksittäisille tiloille myönnettävät lainat ovat EBRD:n näkökulmasta liian pieniä. Mainittujen luottolinjojen kautta on saatettu tehdä pieniä investointeja myös maatalouteen. Elintarviketeollisuuteen tehdyt sijoitukset ovat kuitenkin hyödyttäneet epäsuorasti myös maataloutta. Elintarviketeollisuuden yritykset ovat saadun rahoituksen turvin voineet hankkia tarvitsemiaan raaka-aineita.

Viime aikoina on ollut liikkeellä tietoja, joiden mukaan EBRD saattaisi laajentaa huomattavasti elintarviketeollisuuteen tehtäviä sijoituksia. Osa tästä päätyisi myös maatalouden hyväksi koituvaksi kysynnäksi.

EBRD:n toiminta ja kokemukset painottavat elintarviketeollisuuden yritysten merkitystä koko elintarvikeketjun ja maatalouden ongelmien ratkaisussa. Ne tarjoavat alkutuotannon kaipaamaa maataloustuotteiden kysyntää ja pyrkivät ratkaisemaan tuotteidensa jakelun ja markkinoinnin mahdollisimman tehokkaasti. Elintarviketeollisuuden yrityksissä EBRD pyrkii keskittymään yhteistyöhön parhaiden yritysten kanssa, koska niillä on mm. parhaat markkinointi- ja jakelukanavat ja parhaat menestysmahdollisuudet pitkällä tähtäimellä. Koko elintarvikeketjun yhteydessä EBRD painottaa, että markkinat vaativat esim. tapauskohtaisten rahoitusratkaisujen etsimistä. Kaikki elintarvikeketjun toimijat kärsivät Ukrainan yleisen toimintaympäristön – mm. lainsäädäntöön liittyvistä – puutteista. EBRD:llä on institutionaalisen luonteensa ansiosta mahdollisuus tapauskohtaisesti kiinnittää viranomaisten huomiota EBRD:n asiakasyritysten kohtaamiin epäkohtiin. Tässä suhteessa sen asiakkaat ovat hieman muita elintarviketeollisuuden yrityksiä paremmassa asemassa (EBRD 2001a; EBRD 2001b; haastattelu Marchenko 2001).

Jo 1990-luvun kehityksen perusteella on nähty, että monet maatalouden ja elintarviketuotannon menestyvät sektorit ovat orientoituneet vientiin ja nousseet houkutteleviksi yhteistyökumppaneiksi. Öljykasvit ja niiden jalostus ovat tästä hyvä esimerkki. Viennistä saatavien valuuttatulojen merkitys on ollut tärkeä myös tuotantopanosien hankinnassa. Saatujen valuuttatulojen lisäksi viejien potentiaalisuutta asiakkaina lisää se, että

etenkin jalostettujen tuotteiden osalta ne joutuvat noudattamaan vientimarkkinoidensa laatuvaatimuksia eivätkä todennäköisesti kykene tähän ilman länsimaista teknologiaa. Tutkimuksissa on esimerkiksi todettu, että edes Keski- ja Itä-Euroopan maat eivät ole kyenneet viemään EU-maihin vientikiintiöidensä sallimia määriä, koska ne eivät ole kyenneet täyttämään markkinoiden laatuvaatimuksia (Duponcel 1998).

Sekä elintarvikkeiden vientiin että maahan tehtäviin ulkomaisiin investointeihin vaikuttaa vahvasti harjoitettava kauppapolitiikka. Riippumatta siitä, onko Ukrainan maatalous- ja elintarvikesektorin tuotantopanosten kysyntä seurausta elintarvikkeiden viennistä vai kotimarkkinatuotantoon tehtävistä investoinneista, törmää Ukrainan markkinoilla toimiva suomalaisyritys maan kauppapolitiikan kiemuroihin ja selviin kaupan esteisiin. Ukrainan kauppapolitiikkaa säätelevät monet varsinaisesti maatalouteen ja elintarviketeollisuuteen liittyvät tekijät. Monet suomalaisetenkin yritysten asemaan liittyvät kauppapoliittiset tekijät ovat riippuvaisia Ukrainan sisäisistä päätöksistä. Niitä ei välttämättä ohjaa maan taloudellisen edun tavoittelu, vaan maan herkästä sisä- ja ulkopoliittisesta asemasta johtuvat poliittiset tekijät, tai ääritapauksissa henkilökohtaisen edun tavoittelu.

5.2 Ukrainan elintarvikevienti

- Venäjä yhä tärkein vientimarkkina
- Jalostamattomia tuotteita myös EU-maihin ja Aasiaan

Ukrainan elintarvikeviennin kohdemaat vaihtelevat tuotteittain huomattavasti. Venäjä on useiden tuotteiden suhteen ylivoimaisesti tärkein vientimarkkina, mutta etenkin viljaa ja auringonkukan siemeniä viedään sekä Eurooppaan että Aasiaan. Vientin arvoltaan Venäjän suuruusluokkaan yltävien uusien markkinoiden löytyminen vaikuttaa lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä epätodennäköiseltä. Etenkin liha- ja maitotuotteiden vienti on keskittynyt Venäjälle, ja siksi niiden vienti käsitellään Venäjän yhteydessä. Sen jälkeen vientiä tarkastellaan tuotteittain.

5.2.1 Elintarvikevienti Venäjälle

- Ukraina menetti asemiaan Venäjän markkinoiden avauduttua kilpailulle 1992
- Vienti muuttunut keskitetyistä elintarviketoimituksista yritysten liiketoiminnaksi
- Liha tärkein vientituote, myös kasviöljyä viedään paljon
- Venäjän merkitys keskeisenä vientimarkkinana säilyy

Välittömästi itsenäistymisensä jälkeen Ukraina oli hieman haluton kehittämään taloussuhteita Venäjän kanssa. Uskottiin jopa maan tulevan toimeen ilman Venäjää ja

löytävän korvaavia markkinoita tuotteilleen muualta (ks. esim. D'Anieri 1999). Niemenomaan maatalouden ja elintarvikesektorin toivottiin orientoituvan uusille markkinoille. Viime vuosikymmenellä uusien markkinoiden löytäminen oli kuitenkin vaikeaa, ja Venäjä on yhä tärkeä vientimarkkina. Länsimaiden elintarvikkeet korvasivat osittain ukrainalaisia elintarvikkeita Venäjän markkinoilla, vaikka Ukraina on ollut suurin elintarvikkeiden viejämaa Venäjälle. Venäjä ei kuitenkaan ole enää vapaan ulkomaankaupan oloissa riippuvainen Ukrainan elintarvikkeista, vaan kykenee löytämään korvaavia toimittajia. Ukrainan asema Venäjän elintarvikemarkkinoilla ei ole mitenkään taattu. Ukrainan elintarvikeliikenteessä Venäjälle on tapahtunut rakenteellisia muutoksia, joilla on merkitystä tulevaa kehitystä ennakoitaessa.

Osana suunnitelmatalouden tavaravaihtoa Ukrainassa tuotettuja elintarvikkeita vietiin lähinnä Neuvostoliiton markkinoille. Maailmanpankin arvioiden mukaan maataloustuotteiden osuus Ukrainan ulkomaankaupasta oli Neuvostoliiton loppuvuosina (1989-1992) kaikkiaan noin 20%. Neuvostoliiton tasavaltojen osuus tästä Ukrainan elintarvikeliikennestä oli yli 90% ja Neuvostoliiton ulkopuolisen kaupan (lähinnä SEV-maiden) osuus alle 10%.

Ukrainalla oli siis verraten vahva asema Neuvostoliiton sisäisillä elintarvikemarkkinoilla ja niiden merkitys Ukrainalle oli suuri. Maailmanpankin arvioiden mukaan Ukrainan elintarvikeliikenne vastasi 35% Neuvostoliiton sisäisestä elintarvikkeiden kauppasta (World Bank 1993). Ukraina oli kaikkien merkittävien elintarvikkeiden suhteen nettoviejä Neuvostoliiton sisäisessä kaupassa. Vielä vuonna 1991 Ukrainan elintarvikkeiden kauppataaseen arvioitiin olevan 6.3 miljardia ruplaa¹ positiivinen. Muut merkittävimmät nettoviejät olivat Moldova (3.2 miljardia ruplaa) ja Georgia (3.1 miljardia ruplaa). Venäjän elintarvikkeiden kauppataase oli 28.6 miljardia ruplaa negatiivinen. Luvussa on mukana myös elintarvikkeiden ulkomaankauppa (Statistitsheskij komitet sodruzhestva... 1992). Merkittävimmät elintarvikkeiden vientivirrat Ukrainasta kohdistuivat Venäjälle. Sokeria vietiin kaikkiin tasavaltoihin (yhteensä 1.6 miljoonaa tonnia) ja monia muita tuotteita niiden puutteesta kärsiviin tasavaltoihin, esimerkiksi maitoa ja maitotuotteita yhteensä 1.3 miljoonaa tonnia pääasiassa Venäjälle sekä Kaukasuksen ja Keski-Aasian tasavaltoihin. Kaikkiaan Ukrainan maidon tuotanto oli tuolloin 5.7 miljoonaa tonnia (Statistitsheskii komitet sodruzhestva... 1992).

Ukrainan merkittävä rooli etenkin Venäjän elintarviketuollossa ja tästä seurannut Venäjän riippuvuus Ukrainan elintarvikkeista paljastui viimeistään 1980-luvun loppua kohti, kun Neuvostoliiton sisäinen tavaravaihto alkoi muuttua epävarmemmaksi erilaisten maan sisäisten kaupan rajoitusten seurauksena. Aivan Neuvostoliiton loppupuhetkinä Moskovan ja Pietarin riippuvuus Ukrainan elintarvikkeista oli niin kriittinen, että Neuvostoliiton hajoamisen ja IVY:n perustamisen sinetöineeseen Belo-

¹ Laskettu elintarvikkeiden vähittäismyyntihintojen mukaan.

vezhan sopimukseen kirjattiin erikseen maininta sekä Valko-Venäjän että Ukrainan osallistumisesta kaupunkien elintarvikehuoltoon loppuvuonna 1991 (Gaidar 1996).

Elintarvikkeiden toimitukset Ukrainasta Venäjälle vähenivät aivan 1990-luvun alussa. Ukrainan omat päätökset vaikuttivat heikentävästi sen asemaan Venäjän elintarvikemarkkinoilla. Ukrainan tuottamilla elintarvikkeilla ei ollut enää yhtä keskeistä roolia Venäjän suurkaupunkien elintarvikehuollossa eikä koko sektorin kehitys jatkosakaan voi perustua Venäjän markkinoiden kasvun varaan, vaikka niiden merkitys suuri onkin. Yksittäisten tuotteiden – esim. lihan – osalta tilanne voi olla toinen, ja Venäjän markkina voi olla ratkaisevassa asemassa alan tulevaisuuden suhteen. Hallitsevan aseman menettäminen entisen Neuvostoliiton elintarvikemarkkinoilla 1990-luvulla on ollut yksi tekijä Ukrainan elintarvikesektorin alamäen taustalla ja Venäjän markkinoiden osittaista menetystä ei voida täysin saada takaisin. Ukrainan tärkeä asema Venäjän elintarvikehuollossa suunnitelmatalouden kaudella ei sinänsä taannut aseman säilymistä markkinaolosuhteissa. Nimenomaan kyky toimia elintarvikemarkkinoilla oli puutteellinen. On vaikea täsmällisesti arvioida, kuinka suuri osa Ukrainan elintarvikkeista päätyi Neuvostoliiton loppuvuosina Venäjälle erilaisten barter-järjestelyjen kautta, mutta tämä kauppa ei valmistanut toimimiseen avautuvilla markkinoilla. Toki Ukraina oli Venäjän elintarvikemarkkinoiden avautuessa länsimaita paremmassa asemassa, koska sillä oli valmis fyysinen infrastruktuuri, jota käyttäen se sai tuotteensa Venäjälle. Mutta Ukrainankaan elintarvikealan toimijoilla ei ollut valmiina markkinaolosuhteisiin sopivia toimintamalleja eivätkä ne olleet tottuneet ottamaan kuluttajia huomioon. Linkki tuotannosta vähittäismyyntiin ja kuluttajiin oli heikosti kehittynyt. Tämä näkyy tänäkin päivänä viennin osittaisena painottumisena elintarviketeollisuuden raaka-aineisiin. Venäjällä myös kuluttajien ostovoima laski, mikä vaikutti etenkin liha- ja maitotuotteiden kysyntään.

Viime vuosikymmenen puolivälissä elintarvikkeiden vienti Ukrainasta Venäjälle nousi yli kahteen miljardiin US dollariin, mutta kääntyi laskuun ja elokuun 1998 kriisin jälkeen erityisen selvään laskuun. Tärkeimmät tuotteet Ukrainan elintarvikeviennissä Venäjälle ovat olleet liha, sokeri, öljykasvit ja niiden jalosteet. Lihan vienti on ollut suhteellisen vakaata, mutta esim. sokerin vienti romahti aivan vuosikymmenen lopussa. Vaikka taulukon yksi (elintarvikevienti kokonaisuutena) ja taulukon kolme (elintarvikevienti Venäjälle) tiedot ovat eri lähteistä, havainnollistavat ne kuitenkin Venäjän suurta osuutta Ukrainan elintarvikeviennissä. Vuosina 1996-1999 Venäjän osuus viennistä vaihteli 63%:sta (1996) 37%:iin (1998-1999).

Määrällisten muutosten lisäksi Ukrainan elintarvikeviennissä Venäjälle tapahtui 1990-luvulla rakenteellinen muutos. Kun vielä vuosikymmenen ensimmäisellä puoliskolla elintarvikeviennissä huomattavan tärkeässä roolissa olivat valtioiden välisten sopimusten puitteissa toimitetut elintarvikkeet, muuttui vienti vuosikymmenen loppua kohti yritysten väliseen normaaliin liiketoimintaan perustuvaksi. Vuosikym-

Taulukko 5.4. *Ukrainan elintarvikevienti (milj. USD) Venäjälle yhteensä ja erikseen lihan ja sokerin viennin arvo 1994-1999 sekä koko elintarvikeviennin arvo 1996-1999. (Tä-mozhennaia statistika RF 1996, 1998 ja 2000/Agroperspektiva 2001a).*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Elintarvikevienti Venäjälle yht.	1121	2630	1821	754	516	532
Liha ja lihajalosteet	119	224	291	215	158	167
Sokeri	285	711	624	215	65	78
Elintarvikevienti yhteensä	–	–	2912	1801	1380	1419

– =ei tietoa

menen alkupuolella yritysten harjoittaman viennin rakenteet olivat vielä heikosti kehittyneitä ja vientiä harjoittavat yritykset pieniä. Vuosikymmenen puoliväliä lähesyttäessä inflaatio ja valtiontalouksien vaikeudet heikensivät valtion mahdollisuuksia ohjata ja harjoittaa vientiä. Yksityisten toimijoiden merkitys elintarvikeviennissä kasvoi. Nyt yritysten välisen kauppa ja sen rakenteet ovat huomattavasti kehittyneempiä ja kauppa perustuu niihin.

Vaikka valtiotason sopimusten merkitys viennin perustana on vähentynyt, on Ukrainalla ollut tiettyjä etuja Venäjän markkinoiden suhteen. OECD kiinnitti vielä vuonna 1998 huomiota Venäjän maataloutta käsitelleessä raportissaan Ukrainan muita elintarviketuojia edullisempaan asemaan. Kilpailuetua tuovina tekijöinä on mainittu mm. barter-kaupan kautta saatava hyöty verrattuna muihin maihin (OECD 1998). Esimerkiksi elokuun 1998 kriisin jälkimainingeissa Ukraina toimitti Venäjälle viljaa vastineeksi kaasuveloistaan. Barter-kaupan hyöty viljantuottajille on vähäinen, koska viljan toimittaminen valtiolle ei välttämättä ole niiden näkökulmasta paras myyntikanava.

Vaikka tarkkoja tietoja ei saatavilla olekaan, on barter-kaupan merkitys ollut suurempi Valko-Venäjän ja Ukrainan välisessä kaupassa. Barter-kaupan lisäksi oleellinen elementti niiden välisessä kaupassa on alue- ja keskushallintojen kautta tapahtuva kauppa. Valko-Venäjä tuo Ukrainaan mm. traktoreita ja lannoitteita. Ukraina vie lähinnä valmiita elintarvikkeita (Demitshev 2000).

Ukrainan elintarvikevienti Venäjälle ei siis enää ole suoraan riippuvaista maiden hallitusten välisistä sopimuksista, vaan se perustuu yritysten näkökulmasta kannattavaan liiketoimintaan ja on riippuvaista elintarvikemarkkinoiden tapahtumista eikä poliittisista suhdanteista. Ukrainasta on kehittynyt Venäjän tärkein lihantuojaja ja lihajalosteollisuuden raaka-ainetoimittaja, myös kasviöljyn tuojana Ukraina on suurin. Molemmissa tapauksissa kauppa perustuu yritysten tarpeisiin turvata raaka-ainehuolto mahdollisimman halvalla.

Vaikka tärkeimmän lihatuotteen – naudanlihan – vienti laski 1990-luvun toisella puoliskolla, on Venäjän lihamarkkinoiden kysyntä melko vakaata. Vertailun vuoksi on hyvä mainita, että lihan vienti Ukrainasta Venäjälle vuonna 1991 oli noin 193 000 tonnia, kun vienti 1990-luvun jälkipuoliskolla oli keskimäärin 135 000 tonnia. Koska Ukrainasta tuotava liha on edullisempaa kuin muu tuontiliha, voidaan Ukrainan lihaviennin odottaa jatkuvan Venäjälle myös tulevaisuudessa. Alkuvuonna 2001 Ukrainan osuus Venäjälle tuodusta naudanlihasta oli noin puolet (IET 2001).

On epätodennäköistä, että Venäjä pystyisi lähivuosina kehittymään omavaraiseksi lihatuotteiden osalta. Erityisesti tämä koskee naudanlihaa. Keskimäärin Ukrainasta tuodun naudanlihan hinta on ollut halvempi kuin esim. EU-maista Venäjälle tuodun naudanlihan hinta. Ukrainalaisella naudanlihalla on siis mahdollisuus säilyttää asemansa Venäjän markkinoilla. Ukrainalaisen lihan merkitys esim. moskovalaisille lihajalostajille on suuri. Vuoden 2000 lopun tietojen mukaan esim. Ostankinon lihajalostustehtaan raaka-aineesta jopa 90% oli ukrainalaista, Tsarintsynon lihajalostustehtaan raaka-aineesta 40% oli Ukrainasta (Evstigneeva 2000).

Ukrainalainen naudanliha ei ehkä ole laadultaan länsimaiden naudanlihan veroista, joskin sen laatu on viime vuosina parantunut. On mahdollista, että mikäli Venäjän markkinoiden laatuvaatimukset tiukkenevat, joudutaan Ukrainassa investoimaan lihantuotannon teknologiaan, tuskin kuitenkaan lyhyellä aikavälillä.

Karjataloustuotteiden viennistä Venäjälle valtaosa on naudanlihaa. Sianlihan, lihasäilykkeiden, voin sekä juuston ja rahkan viennin arvo on ollut yhteensäkin vain noin puolet naudanlihan viennin arvosta.

Taulukko 5.5. *Liha, maidon ja lihasäilykkeiden viennin arvo (milj. USD) Ukrainasta Venäjälle 1996-2000 (Derzhkomstat 2001a).*

	1996	1997	1998	1999	2000
Naudanliha	242	225	153	155	178
Sianliha	13	15	2	7	11
Lihäsäilykkeet	51	96	37	22	10
Voi	60	9	16	14	43
Juusto ja rahka	10	6	5	6	17

Tilanne naudanlihan markkinoilla Euroopassa on käymistilassa. Haastattelulähteen mukaan Ukraina pystyi alkuvuonna 2001 viemään merkittäviä määriä naudanlihaa myös EU-maihin, mutta tilastotiedot eivät tätä vielä pysty vahvistamaan (haastattelu Aleksachiuk 2001). Alustavat tiedot alkuvuoden (tammi-toukokuu) karjatalous-

tuotteiden viennistä kertovat suuresta kasvusta. Uutistietojen mukaan lihan ja maitotaloustuotteiden vienti olisi kasvanut peräti 85% ja oli kaikkiaan noin 247 miljoonaa USD. Kun tiedetään, että valtaosa viennistä on aikaisemmin mennyt Venäjälle, merkitsee kasvu joko menestystä Venäjän markkinoilla tai uusien markkinoiden valtaamista (Elektronni Visti 2001). Ukrainan mahdollisuuksiin mittavaan ja pysyvään lihan viennin kasvattamiseen ilman karjatalouden rakennemuutosta on suhtauduttava vahvasti epäillen, koska karjan määrä on jatkanut laskuaan.

Sekä liha- että maitotaloustuotteiden viennin kohdemaat eroavat selvästi kasvinviljelyn tuotteiden viennin kohdemaista. Liha- ja maitotaloustuotteiden vienti muualle kuin Venäjälle on ollut vaatimatonta. Erityisen selvästi tämä koskee lihan, voin ja juuston vientiä. Maidonkin (tullikoodi 0402) osalta Venäjä on hallinnut, mutta vuonna 2000 Alankomaat oli tärkein viennin kohdema.

Taulukko 5.6. Maidon (tullikoodi 0402) vienti Ukrainasta vuosina 1996-2000 sekä erikseen vienti kunkin vuoden viiteen tärkeimpään maahan (Derzhkomstat 2001a).

	Maidon viennin arvo (milj. USD)	5 tärkeintä kohdemaata, suluissa vienti milj. USD
1996	78	Venäjä (26), Saksa (12), Liettua (10), Turkmenistan (5), Puola (4).
1997	58	Venäjä (20), Liettua (9), Puola (5), Japani (5), Saksa (4).
1998	38	Venäjä (12), Japani (6), Saksa (4), Liettua (4), Puola (3)
1999	40	Venäjä (19), Japani (7), Alankomaat (4), Bulgaria (2), Liettua (1.6)
2000	74	Alankomaat (23), Venäjä (12), Japani (7), Saksa (7), Liettua (4).

Karjataloustuotteiden viennin kenties suurimpana ongelmana on liha- ja maitotalouden huono kannattavuus, mikä on mm. johtanut karjan määrän laskuun. Karjatalous ei kuitenkaan voi toimia pelkän viennin varassa, vaan kotimaan tuotannon ongelmat on ratkaistava ennen viennin merkittävää kasvattamista.

5.2.2 Elintarvikevienti tuotteittain

Elintarvikeviennin kohdemaissa on 1990-luvun puolenvälin jälkeen tapahtunut muutoksia. Monien vielä vuosikymmenen puolivälissä kymmenien miljoonien dollarien vientiin yltäneiden tuotteiden vienti on romahtanut, mutta monet tuotteet ovat myös säilyttäneet asemansa.

5.2.2.1 Vilja

- Vienti lähinnä Aasiaan ja IVY-maihin
- Viejät huolehtivat alkutuotannon tuotantopanoksista ja jopa viennin infrastruktuurista
- Keskeistä viennin infrastruktuuria valtion omistuksessa, yksityisillä siksi tarve investoida infrastruktuuriin

Viljan vienti on maan virallisten ulkomaankauppatilastojen mukaan viimeisen viiden vuoden aikana vaihdellut noin 100 miljoonan ja noin 470 miljoonan USD:n välillä. Viennin suuntautumisessa ei ole ollut havaittavissa jatkuvasti hallitsevia kohteita, vaan tärkeimmät vientimaat ovat vaihdelleet vuosittain. Taulukko 5.7 esittää viljan viennin arvon ja kultakin vuodelta viisi tärkeintä viennin kohdemaata.

Taulukko 5.7. Ukrainan viljan viennin arvo vuosina 1996-2000 ja viennin viisi tärkeintä kohdemaata (Derzhkomstat 2001a).

	Viljan viennin arvo (milj. USD)	5 tärkeintä kohdemaata
1996	329	Valko-Venäjä (58 milj.), Turkmenistan (54), Puola (49), Venäjä (47), Israel (18).
1997	112	Valko-Venäjä (27), Slovakia (18), Saudi-Arabia (12), Israel (9), Kypros (5).
1998	253	Israel (40), Etelä-Korea (29), Bermuda (28), Iso-Britannia (28), Britt. Neitsytsaaret (19).
1999	473	Valko-Venäjä (70), Israel (64), Turkki (42), Unkari (42), Iso-Britannia (24).
2000	104	Syyria (16), Kypros (12), Valko-Venäjä (11), Saudi-Arabia (10), Sveitsi (9).

Vielä vuonna 1996 viennissä painottuivat entisen Neuvostoliiton tasavallat, mutta vuosikymmenen loppua kohti viennin kohdemaina painottuivat Lähi-Idän maat (etenkin Israel, Turkki, Syyria ja Kypros). Viennin painottuminen Ukrainan näkökulmasta logistisesti verraten edullisiin maihin on merkki siitä, että ukrainalaiset viljanviejät ovat kyenneet hyödyntämään maan sijaintia ja löytämään uusia vientimarkkinoita Neuvostoliiton alueen markkinoiden tilalle. Lähi-Idän maiden vienti tarjoilee vilja-alalle verraten vakaita markkinoita, koska maiden kasvava väestö tarvitsee tuontiviljaa jatkossakin. Tässä viennissä mukana olevien toimijoiden on kyettävä turvaamaan viljan saatavuus jatkossakin ja ne voivat investoida myös maatalouteen.

Entisen Neuvostoliiton maista vientiä on ollut merkittävässä määrin lähinnä Valko-Venäjälle. On huomattavaa, että EU:n jäsenyyttä hakneiden KIE-maiden osuus vil-

jan viennistä on ollut verraten vähäistä. Lähinnä (rehu-)viljaa on viety Unkariin, Romaniaan ja Slovakiaan.

Vietävän viljan määrään vaikuttaa tietysti sato; riittääkö viljaa vientiin etenkin kun alhainen sato nostaa kotimaisia hintoja ja vähentää viennin houkuttelevuutta. Viljan jalostuksen ja kuljetuksen infrastruktuuri ei välttämättä pysty suoriutumaan nykyistä oleellisesti suuremman viljamäärän viennistä. Suuri sato ei välttämättä merkitse viennin vastaavaa kasvua.

Tutkimuksen tavoitteiden kannalta keskeistä on analysoida, miten vientitulot kanavoituvat maatalouden investoinneiksi. Seuraava yritys esimerkki havainnollistaa viljan vientiin syntyneitä yritys rakenteita ja näiden yhteyksiä alkutuotantoon sekä vientitulojen kanavoitumista investoinneiksi. Se havainnollistaa, miten tärkeä on hallita koko alkutuotannon ja viennin arvoketju ja infrastruktuuri maksavaan asiakkaaseen asti. Se havainnollistaa myös, että yritysten toimintatavat ovat sekoitus vanhaa ja uutta.

Case: Olimpeks-Agro Ltd.

Olimpeks perustettiin alunperin Dnepropetrovskissa toimivan "Oil Trading Companyn" yhteyteen. Yhtiö on toiminut Ukrainan markkinoilla vuodesta 1992 alkaen. Yrityksen yhteys maatalouteen syntyi alunperin maatalouden tuotantopanostuslaitosten (polttoaineet, lannoitteet) kautta. Todennäköisesti ainakin osittain barter-kaupan avulla Olimpeks nousi huomattavaksi viljan myyjäksi ja etenkin sen viejäksi. Viime vuosina Olimpeks on kasvattanut jalansijaansa maataloudessa ja laajentanut myös elintarvikkeiden jalostukseen.

Olimpeks-Agrolla on vuokrattuna 32 000 hehtaaria peltoa (mm. 17 000 ha viljaa, 5 200 ha rehukasveja). Tuontiteknologian sekä korkealaatuisen siemenaineksen turvin se on onnistunut saavuttamaan maan tasoon verrattuna hyviä hehtaarisatoja. Vuonna 2001 yhtiö arvioi keräävänsä satoa 22 000 tonnia kevätvehnää, 2500 tonnia kauraa, 1000 tonnia tattaria, 6000 tonnia maissia, 4000 tonnia auringonkukan siemeniä ja 36 000 tonnia sokerijuurikasta. Vaikka arvioidut sadot eivät aivan toteutuisikaan, antavat arviot käsityksen toiminnan suuruusluokasta. Yhtiö suunnittelee laajentavansa viljelypinta-alaansa vuonna 2002 aina 50000 hehtaariin asti. Karjaa yhtiöllä on noin 5 900 nautaa ja 4 300 sikaa. Työntekijöitä yrityksellä on noin 1200.

Ukrainan maatalouden kehitystä yleisesti haittaavan säilytys- ja kuljetusongelman yhtiö on ratkaissut investoimalla itse näihin toimintoihin. Värmistaakseen viljan tasaisen tarjonnan yhtiö on investoinut 50000 tonnin amerikkalaisvalmisteiseen viljavarastoon, joka mahdollistaa viljan ostamisen myös muilta tiloilta. Dnepropetrovskin alueella olisi ollut hankittavissa myös jo toiminnassa olevia varastoja, mutta niitä pidettiin teknisesti

vanhentuneina. Lisäksi ne olivat vielä virallisesti julkisessa omistuksessa, ja niiden yksityistämismenettelyt olivat hankala ja hidas.

Varsinaisen varaston lisäksi yritys on hankkinut viljan kuivurin. Myös koko viljan vastaanottoon tarvittava laitteisto sisältyi infrastruktuurin uusimiseen. Varaston, rahdinkäsittelylaitteet ja kuivurin toimitti yhdysvaltalainen "MFS/York/Stormor" yritys. Viljan puhdistuslaitteisto hankittiin Ukrainasta.

Yritys on myös kunnostanut Dnepropetrovskin jokisatamaa, jota käyttäen se vie tuotteitaan Bulgariaan, Romaniaan ja Turkkiin. Viljavarasto sijaitsee vain noin 30 kilometrin päässä satamasta. Kaikkiaan yrityksen arvioitiin satovuonna 2000 vieneen 90 000 tonnia elintarvikkeita, pääasiassa rehuviljaa, auringonkukan siemeniä ja kasviöljyä. Suunnitelmiin kuuluu oman myllyn ja rehutehtaan rakentaminen. Tavoitteena on myydä jauhoja, ryynejä ja rehua sekä turvata karjatalouden rehuhuolto.

Olimpeks huolehti suunnitelmatalouden yritysten tapaan maaseudun sosiaalisen infrastruktuurin ylläpidosta. Se pitää huolta 1800 eläkeläisestä ja 270 sotaveteraanista, ylläpitää 11 koulua ja kahdeksaa lastentarhaa ja yhtä keskiasteen oppilaitosta. (Olimpeks-Agro 2001b).

Olimpeksin tapaus havainnollistaa hyvin, kuinka tärkeää on hallita sekä alkutuotannon vaatimista tuotantopanoksista huolehtiminen että kontrolloida jalostusketju maksukykyiseen asiakkaaseen asti. Eriyksen selvästi maksukykyisen asiakkaan merkitys näkyy viennin yhteydessä. Kun tiloilta vientimarkkinoille ulottuva infrastruktuuri on puuttunut, markkinoilla vahvaan asemaan ovat kyenneet nousemaan ne toimijat, jotka ovat kyenneet luomaan yhteyden vientimarkkinoihin. Olimpeksin tapaus osoittaa myös, että Ukrainan infrastruktuuri ei useinkaan kykene turvaamaan viljan käsittelyä ja kuljetusta pellolta vientiin, vaan toimijoiden on itse huolehdittava myös aivan perusinfrastruktuurista. Liiketoimintaan tarvittavan infrastruktuurin lisäksi yrityksen velvollisuuksiin saatetaan yhä katsoa kuuluvan myös sosiaalisista toiminnoista huolehtiminen.

Vehnäjauho on esimerkki tuotteesta, jonka vienti on vähentynyt selvästi 1990-luvun lopussa. Viennin arvo vuonna 1996 oli vielä 151 miljoonaa USD. Sen jälkeen vienti laski tasaisesti ja loppui käytännössä kokonaan vuonna 2000 (1997/70 milj., 1998/18 milj., 1999/9 milj., 2000/0.2 milj.). Tarkastelujakson alun vahva vienti suuntautui pääasiassa Venäjälle, mutta myös Valko-Venäjälle ja Turkmenistaniin. Pääasiallinen syy vehnäjauhon viennin romahtamiseen vuonna 2000 oli huono sato, joka johti hintojen nousuun. Sen seurauksena Venäjältä tuotava vehnäjauho tuli ukrainalaista halvemmaksi ja Ukrainassa esitettiin jopa tuontitullia venäläiselle vehnäjauholle (Evs-tigneeva 2000).

5.2.2.2 Auringonkukan siemenet ja auringonkukkaöljy

- Siementen vienti kasvoi huomattavaksi 1990-luvulla
- EU-markkina keskeinen vientimarkkina ja potentiaalinen myös tulevaisuudessa
- Vientitulli rajoittanut vientiä, mutta vienti jatkunut löydettyjen porsaanreikien kautta
- Siementen vientitulli kasvattanut auringonkukkaöljyn vientiä

Auringonkukan siemenet ovat viljan ohella toinen merkittävä vientiin nojautunut viljelykasvi. Sen vienti vaihteli vuosien 1996 ja 2000 välisenä aikana 100 ja noin 220 miljoonan US dollarin välillä. Auringonkukan siementen vientiin ovat vaikuttaneet käytössä olleet vientitullit ja -kiintiöt.

Ensimmäiset kiintiöt otettiin käyttöön vuonna 1993, jolloin viennin määrä kiintiöitiin 346 000 tonniin. Sato oli kokonaisuudessaan 2.1 miljoonaa tonnia. Auringonkukan siementen vienti helpottui kun valtio vuosina 1994 ja 1995 vapautti niiden myyntiä kotimarkkinoilla. Näin uudet yksityiset välittäjät ja myyjät saivat mahdollisuuden ryhtyä vientitoimintaan. Vientiä harjoittaneet toimijat nousivat tärkeiksi tekijöiksi myös tilojen tuotantopanosten toimittajina. Vientitulojen turvin ne saattoivat avustaa tiloja tuotantopanosten toimituksissa ja myöntää näille lainoja. Taulukko 5.8 havainnollistaa tärkeimmät auringonkukan siementen viejät Ukrainasta².

Taulukko 5.8. Tärkeimmät auringonkukan siemenen viejät Ukrainasta 1999/2000 (APK-*Inform* 2001a)

DK Donetskhleb	ZAO Donagroimpeks
Hersonkij KHP	DP Aston Trading Mariopol
DP Firma	Start Tengis-Dnepr
Ekoprod A.T.	OOO Dneprovskaja Torgovo-Promyslennaja Assotsiatsija
Poliekspo	Sozvezdie streltsa
Fleming+Vendeln, Ukraine	OOO W.J. Ukraine ltd
OOO SP Promagroinvest	OOO SP silGospimpeks
Astra-L	

² Tuoreimmat tiedot tärkeimmistä mm. auringonkukan siementen viejistä on luettavissa osoitteessa <http://www.aris.ru/INFO/CENA/>, kohdasta "analitika" ja "Informatsionnyi bjulletin PKF Olimpeks Ltd..."

Viennin osuus tuotannosta nousi huomattavaksi vapaan viennin vuosina. Vuonna 1996 noin 40% ja vuonna 1997 jopa puolet tuotannosta vietiin. Valtio huomasi mahdollisuuden ansaita auringonkukan viennillä, ja vuonna 1999 päätettiin 23%:n vientiverosta. Länsimaisten konevalmistajien näkökulmasta vientitulli on huono asia, koska se laskee tuottajahintoja ja vähentää tuotantopanosten kysyntää. Vientimarkkinoilta tilat, tosin usein vientiorganisaatioiden kautta, saavat paremman maksun.

Taulukko 5.9. *Auringonkukan siementen viennin arvo (milj. USD) vuosina 1996-2000 ja viennin viisi tärkeintä kohdemaata (Derzhkomstat 2001a).*

	Auringonkukan siementen viennin arvo (milj. USD)	5 tärkeintä kohdemaata, suluissa vienti milj. USD
1996	173	Ranska (23), Espanja (23), Alankomaat (21), Turkki (16), Italia (12).
1997	223	Alankomaat (38), Turkki (32), Belgia (28), Espanja (23), Italia (18).
1998	207	Turkki (35), Alankomaat (33), Ranska (27), Espanja (24), Belgia (17).
1999	100	Turkki (16), Espanja (15), Marokko (9), Italia (9), Venäjä (7)
2000	136	Alankomaat (26), Espanja (26), Portugali (15), Turkki (15), Georgia (9)

Selvänä erona verrattuna viljan vientiin on viennin suuntautuminen pääasiassa EU-maihin. Verraten vakaa asema EU-maiden markkinoilla osoittaa, että yksittäisten tuotteiden osalta Ukraina on pystynyt hyödyntämään luonnonolosuhteista seuraavaa kilpailuetuaan. EU on auringonkukan nettotuojaa eikä tuotteelle ole tullia. Siksi vienti EU-maihin on todennäköistä jatkossakin. Jatkuvat valuuttatulot auringonkukan siementen viennistä antavat mahdollisuuksia myös alkutuotannon investointeihin.

Ukrainan hallituksen politiikkana on etenkin viime vuosina ollut pyrkiä kannustamaan auringonkukan siementen jalostusta kasviöljyksi kotimaassa. Välineenä tässä politiikassa käytettiin siementen vientitulleja. Tilastoihin pitää suhtautua tietyin varauksin. Vuoden 2000 viennistä on löydettävissä myös tilastoja, joissa jopa puolet auringonkukan siemenistä viedään Georgiaan. Georgian yllättäen kasvanut osuus viennistä johtuu auringonkukalle asetetusta vientitullista ja mahdollisuudesta viedä tullitta Georgiaan ja sen kautta maailmanmarkkinoille (APK-Inform 2001a).

Vientitulliin jäi muitakin aukkoja, ja tullia koskevaa lakia muutettiin kesällä 2001. Tullia laskettiin 17 %:iin ja se vakinaistettiin. Lisäksi kiellettiin siementen vienti vaihtokauppana siten, että viedyistä siemenistä olisi maksettu auringonkukkaöljyllä. Tämä viennin muoto oli laajasti käytetty ennen sen kieltämistä. Erityisesti viimeinen muutos laajensi merkittävästi tullin vaikutusta ja vaikeutti sen kiertämistä. Ilman tullia voidaan tästä eteenpäin viedä vain rajoitettuja määriä IVY-maiden (ja Baltian maiden) hallitusten välisiin sopimuksiin perustuen.

Viennin kuitenkin ennustetaan jatkuvan muodossa tai toisessa, koska tuotanto ylittää kotimarkkinoiden kysynnän ja lisäksi vientiä harjoittavien yritysten toiminta riippuu viennin jatkuvuudesta. Jopa viranomaiset itse myöntävät, että kaikkia tulleja pystytään kiertämään, ja kyse on lähinnä siitä, miten tullia kierretään ja kuka siihen pystyy (haastattelu Shevtsov 2001). Vientitullin käyttö on vastoin kansainvälisten rahoituslaitosten asettamia vaatimuksia ja saattaa vaarantaa Ukrainalle myönnettäviä kansainvälisiä lainoja.

Pääasiassa siementen vientitullin ansiosta auringonkukkaöljyn vienti on kasvanut vuosikymmenen loppua kohti tultaessa, pitkälti juuri siementen vientitullin ansiosta. Auringonkukkaöljyä on viety sekä Venäjälle ja Valko-Venäjälle että Eurooppaan.

Taulukko 5.10. *Auringonkukkaöljyn vienti (milj. USD) Ukrainasta vuosina 1996-2000 ja kunkin vuoden viisi tärkeintä viennin kohdemaata (Derzhkomstat 2001a).*

	Auringonkukkaöljyn viennin arvo (milj. USD)	5 tärkeintä kohdemaata, suluissa vienti milj. USD
1996	105	Venäjä (48), Valko-Venäjä (25), Turkki (20), Sveitsi (15), Iso-Britannia (11).
1997	109	Valko-Venäjä (25), Venäjä (20), Sveitsi (15), Turkki (14), Algeria (5).
1998	122	Sveitsi (24), Venäjä (20), Valko-Venäjä (14), Seychellit (9), Unkari (9).
1999	162	Venäjä (58), Valko-Venäjä (14), Sveitsi (9), Algeria (5), Unkari (4).
2000	233	Venäjä (61), Sveitsi (47), Ranska (21), Algeria (20), Egypti (10).

Ukraina on tärkein kasviöljyn tuoja Venäjälle. Vähittäismyynnin lisäksi kasviöljyä toimitetaan elintarviketeollisuuden raaka-aineeksi. Suurin ukrainalaisen kasviöljyn tuoja on Nizhegorodskin öljy- ja rasvakombinaatti Nizhnii Novgorodissa, joka toimii yhteistyössä Dnepropetrovskin öljy- ja rasvakombinaatin (DOEP) kanssa. Vähittäismyynnin osalta tietyillä ukrainalaisilla kasviöljymerkeillä on vakaa asema Venäjän markkinoilla.

Taulukko 5.11. *Tärkeimmät ukrainalaisen auringonkukkaöljyn ostajat maailmanmarkkinoilla 1999/2000 (APK-Inform 2001a).*

Allseeds Trade S.A.	Balfoure MacLaine int.
Nizhegorodskij maslozhirovoj kombinat	Konbirom OOO, Moskva
Gomelskij Zhirkombinat	United Grain Trading S.A.
Lesstroitorg AOZT, Rossija	Nidera Handelscompagnie B.V.
Gelikon Trans OOO, Moskva	Best TPK, Ekaterinburg
W.J.Grain ltd	Novye Tehnologii ZAO NTZ, Belgorod
Agropromkompleks Slavjanskij, Moskva	Stone & Rolls ltd
Montego Development corp.	

Taulukko 5.12. *Suurimmat auringonkukkaöljyn viejät Ukrainasta 1999/2000 (APK-
Inform 2001a).*

Artos	Djupol
Dnepropetrovskij Masloekstraktionnyj zavod	Pologovskij MEZ
Odesskij maslo-zhirovoj kombinat	Sonjashnyk
ZAO Fort-Plus	Zernotorgovaja kompanija
Ramburs	OOO Agroservis
TshP Brighton	OOO SP Promagroinvest
Adora	

5.2.2.3 Sokeri

- **Sokerin hinta Ukrainassa nousee yli maailmanmarkkinahintojen ja vienti maailmanmarkkinoille on tyrehtynyt**
- **Sokerin viennin suhteen ei toivoa paremmasta**

Sokeri on vehnäjauhon ohella niitä tuotteita, joissa Ukrainan vienti on romahtanut 1990-luvun lopussa. Syyt tähän löytyvät lähinnä tuotannon tehottomuudesta. Sokerin tuottaminen Ukrainassa on maailmanmarkkinahintoja kalliimpaa eikä sokeri siksi ole kilpailukykyistä maailmanmarkkinoilla. Vaikka Venäjä antoi 1997 Ukrainalle 600 000 tonnin kiintiön tuoda sokeria maahan tullitta, ei Ukraina ole kyennyt säilyttämään asemiaan Venäjän sokerimarkkinoilla. Ukraina pystyi viemään Venäjälle vain noin 100 000 tonnia vuosina 1997-1999. Venäjä on pyrkinyt kannustamaan sokerin jalostusta omissa laitoksissaan ja Ukrainan aikanaan koko Neuvostoliiton kulutusta varten rakennettu tuotantokapasiteetti on vajaikäytössä ja rapistumassa.

Vielä 1990-luvun puolivälissä Ukrainan sokerivienti Venäjälle oli arvoltaan satoja miljoonia USD. Vienti romahti vuonna 1998 ja kuihtui olemattomaksi vuonna 2000. On huomattava, että alla olevat luvut eivät täysin täsmää Venäjän tilastojen kanssa, mutta suunta on molemmissa sama. Kaikkiaan sokerin maailmanmarkkina on hyvin säännelty eikä Ukrainan ole helppo vallata sieltä asemia.

Ukrainan sokerituotannon nousu vaatisi sektorin täydellistä uusiutumista eikä sitä ole näköpiirissä. Ei siis ole todennäköistä, että Ukraina kykenisi keskipitkälläkään aikavälillä nousemaan uudelleen merkittäväksi sokerin viejäksi. Se kykenee todennäköisesti toimimaan kotimarkkinoilla valtion tarjoamana suojan turvin, mutta ainakaan viennin varassa sokerituotanto ei kasva. Valtio on tiivistänyt otettaan sokerin tuotannossa ja kaupassa, myös sokerin tuontia säännöstellään kiintiöiden avulla.

Taulukko 5.13. *Sokerin vienti Ukrainasta vuosina 1996-2000 ja kunkin vuoden viisi tärkeintä viennin kohdemaata (Derzhkomstat 2001a)*

	Sokerin vienti	5 tärkeintä kohdemaata, suluissa vienti milj. USD
1996	543	Venäjä (422), Valko-Venäjä (29), Uzbekistan (27), Azerbaidzhan (19), Turkmenistan (17)
1997	243	Venäjä (162), Valko-Venäjä (24), Azerbaidzhan (16), Turkmenistan (9), Georgia (7).
1998	38	Venäjä (19), Azerbaidzhan (9), Turkmenistan (4), Valko-Venäjä (3).
1999	22	Venäjä (13), Turkmenistan (5), Azerbaidzhan (2).
2000	6	Turkmenistan (5)

5.3 Ukrainan kauppapolitiikka ja elintarvikesektori

5.3.1 Kauppapolitiikan yleinen asetelma

- Ukrainan asennoituminen talousintegraatioon ongelmallinen
- Elintarvikekaupan rajoitusten suhteen Ukrainan omat toimet merkittävässä asemassa

Ukrainan itsenäistymisen jälkeen koko 1990-luvun ajan sen ulkosuhteiden kehitystä hallitsi poliittisten ja taloudellisten tavoitteiden ristiriita. Ukraina noudatti 1990-luvulla verraten johdonmukaisesti politiikkaa, jossa sen poliittinen itsemääräämisoikeus oli tavoite muiden tavoitteiden yläpuolella (ks esim. D´Anieri 1999). Myös taloudellinen integraatio – ja etenkin talousyhteistyö Venäjän kanssa – sekä sen mukana osin luovutettava itsemääräämisoikeus saivat pelkistetyissä valintatilanteissa väistyä tiukan itsemääräämisoikeuden vaalimisen tieltä. Ukraina on esimerkiksi ollut haluton osallistumaan IVY:n toimintaan ja sen piirissä solmittaviin multilateraalsiin järjestelyihin, mikäli ne ovat rajoittaneet sen itsemääräämisoikeutta. Taloussuhteiden kehittäminen Venäjän kanssa olisi ollut todennäköisesti taloudellisesti järkevää, mutta olisi johtanut taloudelliseen lähentymiseen, mikä puolestaan olisi merkinnyt myös poliittista lähentymistä, jota on haluttu välttää.

Ukraina on kuitenkin hakenut WTO:n jäsenyyttä, ja ollut IVY:n lisäksi mukana GUAAM³-maiden yhteistyössä. Täysin se ei ole siis kieltäytynyt multilateraalisesta yhteistyöstä. Myös sen bilateraaliseen yhteistyöön Venäjän kanssa annettiin uutta vauhtia keväällä 2001, kun presidentit Putin ja Kutshma allekirjoittivat sopimuksia taloudellisesta yhteistyöstä. Konkreettisiin muutoksiin jäsenensä pakottavan WTO-

³ Georgia, Ukraina, Armenia, Azerbaidzhan ja Moldova

jäsenyyden hakeminen on kuitenkin paljastanut kauppapoliittisia heikkouksia ja sen alhaisen valmiuden noudattaa multilateraalisten kauppasopimusten velvoitteita.

Tämän tutkimuksen näkökulmasta kauppapoliitikalla on merkitystä yhtäältä Ukrainan vientiin vaikuttavana tekijänä ja toisaalta erilaisiin Ukrainan markkinoilla toimimisen malleihin vaikuttavana tekijänä. Vientiin vaikuttavina tekijöinä voidaan puhua yhtäältä ulkomaiden taholta tulevista kaupan esteistä, joita ukrainalaiset tuotteet kohtaavat vientimarkkinoita etsiessään. Toinen vientiin vaikuttava kauppapoliittikan ulottuvuus on Ukrainan oma viennin rajoittaminen esim. vientitullein tai –kiintiöin. Ukrainaan tuotavien tuotteiden kaupan esteet ovat ulkomaankaupan kolmas ulottuvuus.

5.3.2. Ulkomaiden asettamat kaupan esteet

- **Ukrainalla ei vientimarkkinoillaan kohtaa kilpailijamaitaan suurempia kaupan esteitä**
- **Ilman WTO-jäsenyyttä sen asema on kuitenkin epävakaa**

Merkittävimmän elintarvikkeiden vientimarkkinansa – Venäjän – suhteen Ukraina ei ole kohdannut merkittäviä kaupan esteitä. Etenkään kaupan esteet eivät ole olleet merkittäviä verrattuna muihin Venäjän markkinoilla toimiviin maihin. Päinvastoin sillä on 1990-luvun kuluessa ollut sen asemaa parantavia kauppajärjestelyjä, mm. kiintiö tullittomaan sokerin tuontiin. Myös muiden tuotteiden osalta ukrainalaisten tuotteiden tullikohtelu on ollut edullisempi kuin länsimaiden.

Muidenkaan vientimarkkinoidensa suhteen vientiä rajoittavana tekijänä eivät ole olleet niinkään kohdemaiden asettamat kaupan esteet kuin Ukrainan itsensä asettamat kaupan esteet tai oman tuotannon riittämättämyys. Esimerkiksi KIE-maiden liittymisellä EU:iin ei todennäköisesti ole suurta vaikutusta elintarvikesektoriin. Ukrainan vienti KIE-maihin on verrattain vähäistä. Puolalla ja Unkarilla on tietty merkitys Ukrainan elintarvikkeiden viennissä, mutta muut markkina-alueet ovat huomattavasti tärkempiä. KIE-mailla ei perinteisesti ole ollut suurta merkitystä Ukrainan elintarvikkeiden viennissä. Myöskään elintarviketuonnilla esim. Puolasta ei ole suurta merkitystä. Puolan merkitys oli suurempi ennen grivnan devalvoitumista ja siitä seurannutta kotimaisen tuotannon aseman parantumista. KIE-maiden muutoksia suurempi merkitys voi olla Venäjän taholta tulevilla muutoksilla, esimerkiksi mahdollisella liittymisellä WTO:hon.

Tällä hetkellä Ukrainan elintarvikkeet eivät vientimarkkinoillaan kohtaa muita maita suurempia kaupan esteitä. Ilman WTO-jäsenyyttä Ukrainalla ei kuitenkaan ole mitään takeita siitä, että se säilyttäisi suosituimmuusaseman, jonka mm. Yhdysvallat ja Euroopan unioni ovat sille taanneet. Venäjä esimerkiksi on väläytellyt tiettyjen ukrainalaisten tuotteiden – mm. makeisten - tullien nostamista. Venäjä asetti myös

heinäkuussa 2001 ukrainalaisille tuotteille ALV:n, josta ne aikaisemmin oli vapautettu. Ukrainan asema Venäjän markkinoilla on näin vaikeutunut.

WTO jäsenyys tarjoaisi myös suosituimmuusaseman lisäksi merkittäviä etuja verrattuna nykyiseen tilanteeseen. Vaikka Ukraina ei liittyessään olisikaan markkinatalousmaa, saattaisi vakava jäsenyyden tavoittelu puhumattakaan jäsenyydestä vakuuttaa kauppakumppaneita markkinatalousmaaksi pyrkimisestä (von Cramon-Taudabel & Zorya 2000). Ei-markkinatalousmaana Ukraina voi törmätä sitä diskriminoiviin ja ei-transparentteihin kaupan esteisiin, mm. polkumyyntisyytöksiin. WTO:n jäsenenä se voisi myös saattaa sen tuotteille asetettavat kaupan rajoitukset WTO:n elinten tutkittaviksi.

Muiden maiden asettamat kaupan esteet eivät ole olleet merkittävä jarru Ukrainan elintarvikkeiden viennille. Ukrainan kauppapoliittinen asema on kuitenkin epävakaa, koska se ei ole WTO:n jäsen. Myös poliittisista suhdanteista riippuvainen suhde Venäjään merkitsee epävarmuutta myös elintarvikeviennille, vaikka vienti sinänsä ei perustukaan hallitustason sopimuksiin. Toistaiseksi Ukraina on kyennyt pitämään kiinni asemastaan Venäjän markkinoilla. Heinäkuun muutosten jälkeen ainakin yksittäiset yritykset kertovat niiden aseman Venäjän markkinoilla heikentyneen (haastattelu Kononevitsh 2001). Tarkemmin seurauksia voi arvioida vasta pitemmän ajan kuluessa. Ukrainan WTO-jäsenyys ei ole lähivuosina todennäköinen, joten tietty epävarmuus sen kohtaamien kaupan esteiden suhteen säilyy.

5.3.3 Ukrainan asettamat kaupan esteet

- **Ukraina itse rajoittanut vientiä**
- **Ei-tariffimuotoiset kaupan esteet merkittäviä**
- **Epätasaiset olosuhteet eri viejille**

Sen sijaan kotimaisilla toimilla on ollut suuri merkitys Ukrainan elintarvikeviennille ja sen koostumukselle. Ukraina ei suinkaan ole yksiselitteisesti kannustanut elintarvikkeiden vientiä, vaan on monin tavoin hankaloittanut ja rajoittanut sitä. Jo aivan 1990-luvun alussa Ukraina otti käyttöön monia toimia viennin rajoittamiseksi ja oman elintarvikehuollon turvaamiseksi. Viennin rajoituksilla oli etenkin Venäjän markkinan suhteen kauaskantoisia seurauksia, koska juuri 1990-luvun alussa koko entisen Neuvostoliiton elintarvikemarkkinat avautuivat kilpailulle ja aktiivinen toiminta markkinoiden avautuessa on ollut myöhemmin suuri etu. Ukraina kuitenkin muiden neuvostotasavaltojen ja myös Venäjän alueiden tavoin rajoitti elintarvikkeiden vientiä alueensa ulkopuolelle (Gaidar 1996). Kaupan markkinoilla vapautuessa erilaiset kaupan rajoitukset estivät Ukrainaa hyötymästä täysimääräisesti sen perinteisten markkina-alueiden kuluttajien kysynnästä ja Ukraina menetti asemiaan Neuvostoliiton alueelle syntyneiden maiden markkinoilla.

Kotimarkkinoiden hinnat olivat yhä maailmanmarkkinahintoja alhaisempia, mikä tietysti houkutteli yrityksiä viemään länsimarkkinoille. Huoli elintarvikkeiden riittävydestä ajoi rajoittamaan vientiä. Vientikiintiöiden myöntäminen tarjosi myös hyvin houkuttelevan mahdollisuuden päättävien viranomaisten korruptioon.

Viennissä on myöhemminkin ollut ongelmana tarvittavien sertifikaattien ja lupien saamisen vaikeus. Vuosina 1999 ja 2000 viljan vientiä pystyttiin rajoittamaan, kun tarvittavia sertifikaatteja ei ollut saatavilla. Vientiin liittyvien hallinnollisten prosessien vaikeuttamisella vienti – tai ulkomaankauppa yleensä – saadaan käytännössä paljon rajoitetummaksi kuin se pykälinä ja prosentteina ilmaistuna on.

Vientiä ovat hankaloittaneet myös vietäville hyödykkeille säädetyt minimihinnat. Viranomaiset ovat virallisesti kiistäneet käytännön, mutta silti tapauksista raportoidaan yhä. Jo GATT:in säädökset ovat kieltäneet kyseisen käytännön. Onpa tapauksia-kin, joissa vientiä ei ole sallittu, koska vientihinnat eivät ole olleet suositusten mukaisia (Cramon-Taubadel & Zorya 2000).

Vaikka Ukraina tarvitsisi kipeästi valuuttatuloja, on maassa silti päädytty maataloustuotteiden ja elintarvikkeiden viennin rajoituksiin. Viennin rajoittaminen on keino vaikuttaa tulonjakoon maan sisällä. Auringonkukan siementen tullin tapauksessa auringonkukkaöljyn valmistajat olivat ajaneet tullia, koska niillä oli suuria vaikeuksia hankkia raaka-ainetta. IMF yritti vastustaa vientitullia, mutta onnistui ainoastaan alentamaan sitä hiukan. Transititalouksien yleisenä ongelmana on ollut saattaa pelin säännöt samoiksi kaikille toimijoille. Viennin rajoitustenkin ongelmana on mahdollisuus niiden kiertämiseen. Auringonkukan siementen vientitullia on pystynyt kiertämään mm. Georgian kautta tai käyttäen vaihtokauppajärjestelyjä (APK- Inform 2001a).

Ukrainan viennin säätelyn todellinen ongelma ei ole vientitullien prosenteissa, vaan epätasa-arvoisissa olosuhteissa. On selvää, että valtiollisten yritysten mahdollisuudet viedä ovat paremmat kuin viranomaisten mielivallasta riippuvien yksityisten toimijoiden. Viljamarkkinoilla valtiollinen Hleb Ukrainy ei ole maksanut täyttä hintaa infrastruktuurin käytöstä, mikä vääristää kilpailua maan sisällä ja ohjaa vientitulojen kertymistä halutuille toimijoille. Periaatteessa kilpailukykyiset yritykset eivät hyödy vientituloista täysimääräisesti eivätkä ehkä pysty laajentamaan kannattavaa toimintaansa. Pitkän tähtäimen kehitykseen tällä on negatiivinen vaikutus.

Toinen näkökulma elintarvikkeiden viennin säätelyyn on viennin subventointi. Ukraina ei ole viime vuosina suoraan subventoinut vientiä. Se ei myöskään suoraan subventoinut vientiä vuosina 1994-1996, jotka se on valinnut WTO-jäsenyysneuvottelujensa vertailuvuosiksi. Kun jäsenyyttä hakenut maa ei saa kasvattaa viennin subventointia hakuprosessin aikana, ei Ukraina virallisesti voi ottaa käyttöön mitään viennin subventoimisen keinoja. Kirjaimellisesti tämä tarkoittaa jopa sitä, että Ukraina ei voi

ottaa hintatukia käyttöön minkään sellaisen tuotteen osalta, jonka suhteen se on nettoviejä. Näin siksi, että tukipolitiikka nostaisi tuotteiden hinnat yli maailmanmarkkinahintojen, jolloin vienti automaattisesti edellyttäisi viennin subventointia (von Cramon-Taubadel & Zorya 2000). Vaikka joku kiertotie viennin subventoimiseen löytyisikin, ei maatalous kokonaisuutena saa tätä kautta niin paljon vientituloja, että tämä yksin olisi merkitystä maatalouden kykyyn investoida.

Sekä viennin subventoinnin että viennin rajoitusten osalta suurimpana ongelmana ovat kilpailuosuhteiden erot markkinoiden toimijoiden välillä. Verojen ja lainojen maksamatta jättämisestä, energian hintaa, kuljetustariffeja, satamamaksuja, lisenssien ja sertifikaattien hankkimista voidaan helpottaa tai vaikeuttaa toimijasta riippuen. Näin saadaan joko luotua kilpailutilanne joillekin viejille edulliseksi tai piilotettua viennin subventointi monimutkaisten järjestelyjen alle. Myös barter-kaupan suuri osuus elintarvikealalla vaikeuttaa subventoidun viennin löytämistä ja saattaa vääristää vientiin liittyvää kilpailutilannetta maan sisällä. Esimerkiksi polttoainetta maataloudelle toimittavat ja elintarvikkeita vievät yritykset saattavat saada viljaa haltuunsa markkinahintoja alemmilla hinnoilla, jolloin muiden viejien kilpailuasetelma vaikeutuu. Erityisesti tämä koskee Venäjän markkinoita, koska maataloudenkin öljy ja kaasu tulevat Venäjältä. Ukrainalaiset elintarvikkeet voidaan tällöin myydä Venäjän markkinoille huomattavan halvalla, ja maataloudelle tuleva hyöty on huomattavan vähäinen.

Myös elintarvikkeiden viennin kiemurat korostavat alkutuotannon heikkoa asemaa. Viennistäkin saatavista tuloista verrattain pieni osa päättyy alkutuotantoon, mikä tietysti myös heikentää sen kykyä investoida. Nykyisessä tilanteessa keskeisenä ongelmana on viejien epätasa-arvoinen asema ja lukuisten toimijoiden taskuihin matkan varrella häviävät alkutuotannon kaipaamat tulot.

5.3.4 Tuonti Ukrainaan

- **Tuontibyrokratia tullee pahempi kaupan este**
- **Ei-tariffimuotoiset kaupan esteet todennäköisiä tulevaisuudessa**

Elintarvikkeiden tuontitullit Ukrainaan eivät ole korkeita verrattuna esim. EU-maihin. Tulleja on lisäksi suunniteltu laskettavan asteittain 19.4%:iin vuoteen 2005 mennessä (keskimääräinen tullitariffi vuonna 1996 oli noin 30%). Vaikka tuontitullit laskevatkin, tällä tuskin on merkittävää vaikutusta elintarvikemarkkinoiden kilpailutilanteeseen. Maatalouden kehityksen uhkatekijät tulevat muualta kuin kotimaisen tuotannon kilpailuasetelman heikkenemisestä.

Tutkimuksen tavoitteiden kannalta tärkeämpiä ovat maatalouden tuotantopanosten kohtaamat kaupan esteet. Ukrainan maataloutta on viime aikoina luonnehdittu jopa

verovapaaksi toimialaksi, koska sen verotusta on kevennetty huomattavasti. Maatalous on tuotantopanosten toimitusten kautta riippuvainen myös Ukrainan markkinoille pääsyn ehdoista, ja maataloutta on viime aikoina kohdeltu tässäkin suhteessa verraten edullisesti. Maatalouden tuotantopanoksia on vapautettu tulleista ja ALV:sta, mutta kaikilta osin maataloudelle varsin edullista järjestelyä ei ole saatu toimimaan. Esimerkiksi kevään 2001 kylvötoita varten maataloustuottajille annettiin erivapaus tuoda polttoainetta tullitta omiin tarpeisiinsa, mutta Ukrainan tullilaitos ei hyväksynyt järjestelyä.

Ukrainan hallitus teki myös heinäkuussa 2001 päätöksen käytettyjen ja yli kahdeksan vuotta sitten valmistettujen puimakoneiden vapaasta tuonnista. Päätöksen syynä oli odotettavissa oleva hyvä viljasato, jonka korjaamisesta nykyinen puimurikanta ei todennäköisesti selviä. Ajatellen sadonkorjuuta päätös tehtiin kuitenkin verraten myöhään.

Vaikka maataloudelle suotuisa vero- ja tullikohtelu saattaa vaikuttaa houkuttelevalta ja mahdollisuudelta investointien kasvuun, ei tilanne ulkomaisten kone- ja laitevalmistajien kannalta välttämättä ole kääntymässä paremmaksi, vaikka maatalouden koneiden ja laitteiden kysyntä kasvaisikin. Markkinoille tuloa haittaavat monet eitariffimuotoiset esteet. Jo pitkään sertifiointi- ja lisenssiointiprosesseja on tuojien kannalta luonnehdittu hyvin ongelmalliseksi ja yleistä säännöstelykäytäntöä lähinnä kaoottiseksi (USTR 2001). Tilanteen ei odoteta kääntyvän paremmaksi.

Yhdysvaltalainen maaraportti mainitsee pahimmiksi tuontia haittaaviksi viranomaistoimintojen puutteiksi rekisteröintikäytäntöjen sopimattomuuden suurten volyymien kauppaan, tuontilisenssien pitkän ja monimutkaisen hankkimisprosessin, monimutkaiset ja kalliit sertifiointiprosessit, prosessien joustamattomuuden sekä selvästi määriteltyjen standardien ja säännösten puutteet.

Sertifioinnista vastaavat lukuisat organisaatiot ovat nimellisesti riippumattomia ja toimivat voittoa tavoitellen. Useat niistä ovat monopoliasemassa. Monet tuotteet vaativat sertifikaatteja useilta eri toimijoilta sekä keskushallinnossa että aluetasolla. Joskus sertifikaatin myöntäminen edellyttää viranomaisen vierailua tuotteen valmistuspaikassa, valmistajan kustannuksella. Standardointi- ja sertifiointikäytäntöjä on tietysti suunniteltu helpotettavan.

Yhdysvallat on myös varoittanut Ukrainan maaraportissaan, että Ukraina voi hyvin ottaa lähivuosina käyttöön maatalouskoneiden alalla selviä kaupan esteitä. Raportissa mainitaan mm. sertifiointiin liittyvät markkinoille pääsyn esteet. Aivan sama asia tuli esille "Ukragromashinvest"-yrityksen johtajan haastattelussa. Hän sanoi, että oman maatalouskonetuotannon suojaamiseksi sertifiointi- ja muuta tuontibyrokraatia voidaan entisestään hankaloittaa, vaikka toimia ei mitenkään julkisesti esitel-

täisikään (haastattelu Lisitsija 2001). Erilaisten eturyhmien painostusten vuoksi harjoitettava kauppapolitiikka toimii usein yksittäisten yritysten tai toimialojen etujen puolesta eikä ota huomioon koko talouden – tai edes maatalouden – etua. Siksi yksittäisten esimerkiksi Ukrainassa toimivien yritysten tahto voi toteutua ja markkinoille pääsy voi vaikeutua. Yleinen kauppapoliittinen toimintaympäristö säilynee Ukrainassa verraten epävakaana.

6. Suomalaiset yritykset ja Ukraina markkina

6.1 Suomalaiset elintarvikeketjun yritykset Ukrainassa

- Liiketoimintaympäristö eroaa länsimaisesta, mutta elintarviketeollisuuden markkina alkaa muistuttaa muita vientimarkkinoita
- Aktiivisin kiinnostus markkinoihin maatalouskonevalmistajien taholta

Suomalaisia elintarvikesektorin yrityksiä toimii Ukrainan markkinoilla varsin vähän. Valmiiden elintarvikkeiden markkinoilla suomalaisia tuotteita on kauppojen hyllyillä jonkin verran, lähinnä tiettyjä maitojalosteita sekä hyvin säilyviä tuotteita kuten suklaata ja kahvia. Osa suomalaisista elintarvikkeista tulee markkinoille Puolan ja Venäjän kautta. Valmiit elintarvikkeet rajattiin kuitenkin tutkimuksen ulkopuolelle, koska Ukrainassa suomalaisilla yrityksillä ei ole samoja mm. logistisia etuja kuin Venäjän markkinoilla.

Elintarviketeollisuuden koneita ja laitteita on viety Ukrainaan hyvin vähän. Ehkä merkittävin yksittäinen vientituote ovat olleet kylmälaitteet, joita Helkama Forste on toimittanut ainakin meijeriteollisuuden yrityksille ja juomien valmistajille. Muiden elintarviketeollisuuden laitteiden osalta Ukrainan tuontitilastot kertoivat muutamista yksittäisistä enintään satojen tuhansien markkojen vientitoimituksista.

FINPRO:n Kiovan edustuston mukaan suomalaisten elintarviketeollisuuden koneita ja laitteita valmistavien yritysten konkreettinen kiinnostus Ukrainaa kohtaan on ollut hyvin vähäistä, vaikka yrityksiä on houkuteltu markkinoille (Belov 2001). Myöskään alan messuilla suomalaisia yrityksiä ei ollut. Ukrainassa haastatellut elintarviketeollisuuden yritykset tai muut alan kehitystä seuraavat tahot eivät tunteneet suomalaisia alan yrityksiä.

Elintarviketeollisuuden koneiden ja laitteiden markkinat eivät todennäköisesti enää ratkaisevasti poikkea olosuhteiltaan ja vaatimuksiltaan muista vientimarkkinoista. Eroa löytynee vielä mm. tarpeesta kauppojen rahoituksen järjestelyihin. Suurin kysyntä Ukrainan markkinoilla kohdistuu teknisesti yksinkertaisiin ja hinnaltaan halpoihin koneisiin ja laitteisiin. Valtaosa elintarviketeollisuuden yrityksistä ei kykene hankkimaan tekniseltä tasoltaan ja laadultaan korkeatasoisimpia koneita, koska ne ovat kalliita. Todennäköisesti maksukykyinen parempien koneiden ja laitteiden kysyntä kehittyy vähitellen kuluttajien ostovoiman voimistuessa ja kysynnän siten kohdistuessa yhä laadukkaammin jalostettuihin elintarvikkeisiin. Vasta tällöin todennäköisesti paranevat myös suomalaisten yritysten mahdollisuudet toimia markkinoilla.

Teknologisesti korkeatasoiset suomalaiset elintarviketeollisuuden koneet ja laitteet ovat pääosin vielä liian kalliita markkinoiden kehitystasoon nähden. Ukrainassa toimimista vaikeuttavat vielä myös ympäröivän talouden poikkeavuuksien aiheuttamat haasteet, kuten pankkijärjestelmän ja viranomaistoimintojen heikkoudet. Elintarviketietä ei enää itse teollisuuden rakenteiden osalta eroa ratkaisevasti muista vientimarkkinoista. Kuluttajien vaatimukset ohjaavat teollista elintarvikkeiden valmistusta Ukrainassa muiden Suomen vientimarkkinoiden kehityksen suuntaan, mutta prosessi on hidas. Elintarvikkeiden jalostus on kasvava talouden sektori, joka houkuttelee investointeja. Muut länsimaiset yritykset toimivat aktiivisesti markkinoilla ja kilpailutilanne muistuttanee vähitellen yhä enemmän muiden vientimarkkinoiden kilpailutilannetta.

Sen sijaan maatalouden rakenteet poikkeavat huomattavasti Suomen maatalouskoneiden pääasiallisten vientimarkkinoiden rakenteista. Suomalaiset maatalouskoneita valmistavat yritykset ovat olleet elintarviketeollisuuden koneita ja laitteita valmistavia yrityksiä aktiivisempia. Siksi seuraava kappale keskittyy ja suomalaisten asemaan ja toimintaedellytyksiin maatalouskonemarkkinoilla.

6.2 Ukrainan maatalouskoneiden markkinan vaatimukset suomalaisyrityksille

- **Suomalaisten puutteina vientimarkkinoilla vähäinen yhteistyö ja verkottuminen**
- **Suomalaisilta puuttuu kyky tarjota Ukrainan markkinan edellyttämiä kokonaisvaltaisia ratkaisuja**
- **Tukipalvelujen, jälkimarkkinan ja rahoituksen merkitys kilpailuasetelmassa keskeinen**
- **Kilpailijamaiden julkinen tuki edesauttanut referenssien luomista**

Ukraina ei ole tällä hetkellä suomalaisten maatalouskonevalmistajien tärkeimpiä vientimarkkinoita eikä vakiintuneita viennin toimintakonsepteja ole kehitetty Ukrainan markkinoita varten.

Suomalainen maatalouskoneteollisuus on alunperin syntynyt kotimarkkinoita varten. Yritykset ovat kansainvälistyneet ja suuntautuneet vientiin vaihtelevalla intensiteetillä. Suomalaiset yritykset ovat vientimarkkinoillaan menestyneet erityisen hyvin silloin, kun suomalainen tuote on osunut osaksi kasvavaa markkinasegmenttiä, joka on saattanut lähteä kasvamaan esim. viljelyteknologian suuntauksien tai trendien muuttuessa. Esimerkkinä tällaisesta muutoksesta on pyrkimys keventää muokkusta tai tehostaa lannoitteiden käyttöä. Pääseminen saturoituneille markkinoille on ollut vaikeampaa. Näille on saatettu päästä esim. erilaisten markkinahäiriöiden kautta mm. jakeluteiden uusjaon yhteydessä (Manni & Riipinen 2001).

Maatalouskoneiden valmistus maailmalla verkottuu ja keskittyy. Suomalaisten yritysten yleisiksi puutteiksi on arvioitu toimiminen liiaksi yksittäisinä yrityksinä; verkottuminen ja yhteistyö eivät ole olleet suomalaisten vahvuuksia. Suomalaiset ovat myös olleet verraten varovaisia kumppanien valinnassaan koskien myös jälleenmyyntiä eikä pelkästään tuotantoa (FINPRO 2000). Jälkimarkkinan organisointi ei ole ollut suomalaisten kilpailuvaltti.

Suomalaiset maatalouskoneet ovat kuitenkin onnistuneet valtaamaan asemia vientimarkkinoilla. Menestys on perustunut suomalaisten koneiden tekniseen sopivuuteen osana käytössä olevaa tuotantoteknologiaa. Markkinoilla toimiminen vaatii, että niin markkinoiden kuin maataloudenkin perusinfrastruktuuri ovat kunnossa. Suomalaiset yritykset eivät ole full-linereita, jotka pystyisivät luomaan koko tuotantoinfrastruktuurin.

Ukrainan luontaiset edellytykset menestyksekkään maatalouden harjoittamiseen ovat jäljellä, mikä tekee konemarkkinasta potentiaalisesti houkuttelevan. Ukrainan yleiseen toimintaympäristöön liittyvien tekijöiden vuoksi menestyksekkäät toimintakonseptit niin itse maataloudessa kuin maatalouskonemarkkinoillakin perustuvat mahdollisimman laajaan arvoketjun ja toimintojen hallintaan. Maatalouden osalta kyse on niin tuotantoprosesseista kuin koko maataloustuotteen jalostuksen arvoketjustakin. Maatalouskonemarkkinoiden osalta kyse on koneiden myynnin, käyttökoulutuksen ja jälkimarkkinan hallinnasta. Vasta maataloustuotteen jalostaminen elintarvikkeeksi osana hyvää arvoketjua tai toimittaminen vientiin merkitsee, että maataloustuottajasta tulee potentiaalinen kalliimpien maatalouskoneiden ostaja. Maatalouden asema osana hyvää arvoketjua asettaa kuitenkin vaatimuksia myös konemarkkinoille.

Suomalaisten yritysten toiminta maatalouskoneiden markkinoilla on ollut vähäistä ja varovaista. Suurimmatkin maatalouskoneita valmistavat ja eniten vievät yritykset ovat olleet varovaisia Ukrainan markkinoilla. Lähinnä Sampo-Rosenlew ja Valtra ovat tähän mennessä toimineet maassa. Monet muut aktiivisesti vientiä harjoittavat yritykset eivät käytännössä ole toimineet Ukrainassa lainkaan, vaikka niillä saattaa olla vientiä Baltiaan, Puolaan ja Venäjälle. Ukrainan maatalouden vähäinen maksukykyisten asiakkaiden määrä on ollut tärkein syy olla menemättä markkinoille. Yrityksillä on periaatteessa kiinnostusta Ukrainan markkinoita kohtaan, mutta KIE-maiden ja entisen Neuvostoliiton maiden joukossa Baltian, Puolan ja jopa Venäjän suhteen yrityksillä on enemmän aktiivista toimintaa. Näillä markkinoilla yritykset toimivat monin eri tavoin. Baltiassa on tarjolla sinne laajentuneita suomalaisia jälleenmyyjiä. Muilla markkinoilla toimitaan edustajien tai vientirenkaan kautta tai kauppaa voidaan käydä Suomesta käsin.

Ukrainan maatalouskonemarkkinoissa on tiettyjä piirteitä, jotka tekevät suomalaisten kilpailemisen siellä ehkä jopa vaikeammaksi kuin läntisillä vientimarkkinoilla,

vaikka kilpailijat saattaisivatkin olla samoja. Kyse ei ole siitä, että suomalainen maatalouskone olisi laadultaan huonompi kuin kilpailijansa. Ukrainan markkinoilla kuitenkin korostuvat muut kilpailutekijät, jotka eivät yleisesti ole olleet suomalais-ten vahvuuksia. Suomalaisten yritysten varovaisuus Ukrainan markkinoiden suhteen onkin ollut perusteltua. Ukrainan maatalouskoneiden markkina ei vielä ole lähtenyt sellaiseen kasvuun, että siitä olisi tullut suomalaisten alan yritysten näkökulmasta houkutteleva.

Suuresta maatalouskoneiden tarpeesta huolimatta maksukykyisiä asiakkaita on Ukrainassa vielä verraten vähän. Samasta maksukykyisten asiakkaiden markkinasegmentistä kilpailevat myös muut länsimaiset konevalmistajat. Nykyiseen maksukykyiseen kysyntään nähden markkina saattaa olla hyvinkin saturoitunut. Koneita on tarjolla paljon, mutta maksukykyistä kysyntää on verraten vähän.

Tyypillinen piirre Ukrainan maatalouskonealalla on infrastruktuurin kehittymättömyys. Tämä koskee sekä tuotantoinfrastruktuuria ja –prosesseja tiloilla että koneiden myyntiin ja ylläpitoon tarvittavaa infrastruktuuria. Markkinoiden puutteet verrattuna kehittyneiden markkinatalousmaiden maatalouskonemarkkinoihin asettavat toiminnalle erityisiä vaatimuksia. Ukrainan markkinoilla yksittäisen yrityksen maksettavaksi saattaa tulla kustannuksia, joita muilla markkinoilla ei ole. Yhtäältä kyse on viranomaistoimintojen puutteiden kompensoinnista, toisaalta yritys- ja tilatason puutteellisesta osaamisesta, mikä vaikeuttaa asiakkaiden liiketoiminnan suunnittelua. Asiakkaat eivät välttämättä automaattisesti ole esim. vakuuttuneita hyvien koneiden hankinnan kannattavuudesta.

Koneiden myyntiin ja ylläpitoon tarvittava yritysten toimintaan perustuva markkina lähti kehittymään alle kymmenen vuotta sitten. Sen luominen on edellyttänyt itse maatalouskonevalmistajien aktiivista toimintaa. Valmiita jälleenmyyjiä tai jakeluteitä ei ole ollut. Nyt markkinoilla on myyntiorganisaatiota, mutta ei vielä samaan tapaan kuin markkinatalousmaissa. Parhaat jakelutiet saattavat olla jo kilpailijoiden käytössä.

Erona länsimaiden markkinoihin on, että yritysten on todennäköisesti oltava itse aktiivisempia tuotteiden myynnin ja jälkimarkkinan organisoinnissa. Hyviä paikallisia kumppaneita ei välttämättä ole helposti löydettävissä eivätkä ne aktiivisesti hakeutune yhteistyöhön markkinoilla varsin passiivisesti esiintyneiden suomalaisyritysten kanssa. Maatalouskoneita myyvät ukrainalaiset yritykset voivat olla kiinnostuneita suomalaistenkin koneiden myynnistä, mutta yhtenä yrityksen monista asiakkaista suomalaiset eivät ehkä saa tarvitsemaansa huomiota markkinoille tullessaan.

Myyntin ja koneiden ylläpidon vaatiman verkoston luominen on Ukrainassa hyvin tärkeää, koska sekä tuotteiden jakelun, markkinoinnin että etenkin jälkimarkkinan merkitys on suuri. Nämä toiminnot on hoidettava uskottavasti joko paikallisen jäl-

leenmyyjän tai oman edustuksen kautta. Maatalouskoneiden käyttäjä tarvitsee länsimarkkinoita enemmän tukea, koulutusta ja huoltopalveluita. Maatalouden tuotanto- ja infrastruktuurin kehittymättömyys asettaa siis keskimääräistä suurempia haasteita myös myynti- ja tukipalveluille. Mikäli suomalaiset yritykset ovat muilla vientimarkkinoillaankin suhteellisesti heikompia myynti- ja tukitoimintojen organisoimisessa, korostuu tämä heikkous Ukrainan markkinoilla. Koneita eniten toimittaneet Sampo-Rosenlew ja Valtra ovat organisoineet varaosa- ja huoltopalvelut liikkuvilla yksiköillä, koska myytyjen koneiden määrää varten ei vielä ole kannattanut perustaa kiinteätä infrastruktuuria jollainen on suurimmilla länsimaisilla maatalouskonevalmistajilla. Myös varaosapalveluiden saatavuus vaatii tietyn varaston pitämistä Ukrainassa. Edustuston puitteissa toimittaessa varaosakauppa edustuston ja asiakkaan välillä ei ole periaatteessa mahdollista, vaan toiminnot on hoidettava asiakkaan ja emoyhtiön välisenä kauppana, mikä on tullauksineen vaivalloista. Tämä puoltaisi toimimista jälleenmyyjän kautta.

Suomalaisten valttina länsimarkkinoillakaan ei ole niinkään palvelujen laatu. Ukrainassa ei ole valmiina tarjolla tarvittavaa palveluinfrastruktuuria, vaan yritysten on pitänyt itse luoda. Suomalaisille yrityksille tyypillinen luontainen varovaisuus markkinoilla korostuu Ukrainassa. Mikäli markkinoilla ei haluta toimia oman edustuston tai tytäryhtiön kautta, on löydettävä jälleenmyyjä, joka pystyy huolehtimaan myös koneiden käytön koulutuksesta sekä varaosa- ja huoltopalveluista. Kumppanin valintaan on Ukrainan markkinoilla kiinnitettävä erityistä huomiota. Tullauksen sekä tuotteiden sertifiointin joustava hoitaminen edellyttää paikallista osaamista. Monet suomalaiset yritykset toimivat esim. Baltian markkinoilla sinne laajentuneiden aluperin suomalaisten jälleenmyyjänsä kautta. Tällaista mahdollisuutta Ukrainassa ei ole, mikä pakottaa etsimään muita toimintamalleja.

Myynnin ja tukipalveluiden organisoinnin tärkeyden lisäksi markkinoilla on muitakin suomalaisten asemaa mahdollisesti heikentäviä tekijöitä. Markkinoilla korostuu konekauppojen rahoitusratkaisujen merkitys. Vain verraten harvat maatalousalan toimijat Ukrainassa pystyvät itse rahoittamaan konehankintansa. Pankkisektorin kehittymättömyys korostaa tarvetta löytää rahoitusjärjestelyjä, jotka perustuvat konevalmistajan ja maatalouden harjoittajan välisiin ratkaisuihin. Vaihtoehtoisesti voidaan toimia leasing-järjestelyjen kautta. Mikäli yritys pitäytyy liiketoiminnassaan pelkäämään koneiden myyntiin ja jättää rahoituksen pankkien tehtäväksi, rajaa strategia tällä hetkellä huomattavan osan ukrainalaisista asiakkaista pois ulottuvilta.

Laadukkaan ja kilpailijoita edullisemmän koneen valmistaminen ei välttämättä riitä, mikäli rahoitusratkaisussa kilpailijat voivat tarjota sopivia ratkaisuja. Suurimmaakaan suomalaiset maatalouskoneiden viejät eivät ole juuri olleet valmiita ottamaan kauppojen rahoitukseen liittyviä riskejä. Tähän ovat vaikuttaneet myös koetut takaiskut ja osittain maksamatta jääneet konekaupat.

Suomalaiset yritykset eivät ole muillakaan vientimarkkinoilla olleet juuri valmiita itse etsimään järjestelyjä konekauppojen rahoitukseen. Ukrainan markkinoilla tämä on puute, joka ainakin nykyisessä markkinatilanteessa rajaa osan asiakaskuntaa pois suomalaisten ulottuvilta. Kilpailijamaihin verrattuna Suomi on noudattanut pidättyväistä linjaa julkisen tuen käytössä maatalouskoneiden viennin edistämisessä etenkin IVY-maihin. Ottaen huomioon esim. Yhdysvaltain toimittamien koneiden maksuvaikeudet Ukrainassa toimintalinjaa voidaan pitää perusteltuna.

Suomella ja Ukrainalla on jo vuosia ollut periaatteessa valmiiksi neuvoteltu rahoituskellista yhteistyötä koskeva pöytäkirja, joka mahdollistaa Suomen puolelta julkisen takuumyönnön Suomesta Ukrainaan tapahtuville tavaratoimituksille 50 miljoonan USD:n arvoon asti Ukrainan hallituksen vastatakuin. Ukrainan parlamentti ei kuitenkaan ole pöytäkirjaa ratifioinut eikä sitä siis ole voitu käyttää vientikauppojen rahoitukseen/takauksiin. Voimaan tulon oleellisen viivästymisen vuoksi pöytäkirjan toimivuutta jouduttaneen kuitenkin vielä erikseen tarkastelemaan.

Suomalaisilla ei moniin kilpailijamaihinsa verrattuna ole ollut myöskään mittavia Ukrainan maatalouden kehitys- ja avustusohjelmia, jotka edesauttavat markkinoiden tapahtumien seurannassa ja suhteiden luomisessa. Ukrainan markkinoilla suomalaisilla on siis viennin organisoimiseen ja rahoitukseen liittyviä haasteita.

Suomalaisilla maatalouskonevalmistajilla on Ukrainan markkinoilla myös teknisiä ja tuotantoprosesseihin liittyviä puutteita, joihin on löydettävä ratkaisuja. Suomalaisen maatalouskoneilla potentiaalisesti saavutettavissa olevaa tuottavuuden kasvua ei Ukrainassa saavuteta automaattisesti. Suomalainen alunperin kotimarkkinoita varten kehitetty maatalousteknologia soveltuu hyvin perheviljelmille, jossa koneiden käyttäjä on verraten hyvin koulutettu. Keskimääräinen koneiden käyttäjä Ukrainassa ei todennäköisesti osaa täysipainoisesti hyödyntää koneiden tekniikan tarjoamia mahdollisuuksia. Näin koneen potentiaalista tuottavuuden lisäystä ei saavuteta ilman käyttäjien koulutusta.

Toinen tuottavuutta haittaava tekijä johtuu maatalouden infrastruktuurin ja tuotantoprosessien epätydyttävästä kunnosta. Tilojen vielä huomattavilta osin Neuvostoliiton ajoilta periytyviin tuotantoprosesseihin istutettuna länsimainen – suomalainenkaan – maatalouskone ei yksittäisenä edistyneenä osana todennäköisesti kykene merkittävästi nostamaan koko prosessin tuottavuutta eikä sen omaakaan tuottavuutta pystytä täysin hyödyntämään.

Maksukykyinen ja investointihaluinen kysyntä Ukrainan maatalouskonemarkkinoilla tulee pääasiassa verraten laajoja kokonaisuuksia maataloustuotteiden ja elintarvikkeiden arvoketjusta hallitsevilta tahoilta tai niihin kiinteästi liittyen. Välttämättä maksukykyiset investoijat eivät alunperin ole keränneet pääomaa maataloudesta,

mutta ovat katsoneet sen kannattavaksi toiminnaksi. Tällaisille toimijoille maatalouden harjoittaminen ei ole itseisarvo, vaan maatalouden tehtävä on tuottaa elintarviketeollisuudelle raaka-ainetta tai vientituotetta.

Vaikka sama koko elintarvikkeen arvoketjuun pohjautuva ajattelu on varmasti löydettävissä länsimarkkinoiltakin, on Ukrainassa myös selviä omia erityispiirteitä. Maatilojen tuotantoprosessit perustuvat vielä pääsääntöisesti Neuvostoliitossa kehitetyn teknologian hyväksikäyttöön. Sekä Ukraina että Venäjä ovat ehkä hieman muuttaneet ja kehittäneet valmistettavia koneita, mutta konekanta ja tuotantoprosessit eivät valtaosin ole juuri muuttuneet. Yksittäisten läntisten koneiden tai laitteiden tuominen osaksi näitä tuotantoprosesseja ei ole optimaalinen ratkaisu. Ukrainassa ei ole laajasti ottaen läntiseen teknologiaan tuotantonsa ja tuotantoprosessinsa perustavia tiloja. Maatalouskonemarkkina, jossa voitaisiin myydä yksittäisiä (ja teknisesti tuotantoprosessiin sopivia) koneita osaksi valmiita läntisiin koneisiin perustuvia tuotantoprosesseja, on hyvin pieni.

Tarve kokonaisvaltaisiin ratkaisuihin tulee siis kahta kautta. Yhtäältä maatalouteen investoivalla on tarve hallita mahdollisimman suuri osa arvoketjua, koska näin investoija varmistaa parhaiten sijoituksensa tuoton. Toisaalta maatalouden tuottavuuden nostaminen edellyttää useimmiten koko tuotantoprosessin tehokkuuden nostamista. Investoinnit yksittäisiin koneisiin eivät juurikaan nosta maatalouden tehokkuutta. Vaikka esim. satotaso pystyttäisiinkin nostamaan, ei alkutuotanto hyödy kasvaneesta sadosta ellei koko arvoketjun kilpailukykyä paranneta. Kahdelta taholta tuleva kokonaisvaltaisten ratkaisujen tarve parantaa niiden yritysten asemaa, jotka pystyvät yksin tai yhdessä muiden kanssa tarjoamaan mahdollisimman kattavia ratkaisuja maatalouden harjoittamiseen. Maatalouskonemarkkinan erityispiirteet painottavat koko tuotantoprosessin tarjoamaan pystyvien full-linerien kilpailuetuja.

Hyvässä asemassa olevia yrityksiä ovat myös ne, joiden tuotteet sopivat täydentäviksi osiksi muiden tarjoamiin ratkaisuihin tai pystyvät yksittäisinä parannuksina nostamaan tuottavuutta.

Suomalaiset konevalmistajat tuottavat pääosin yksittäisiä koneita eivätkä pysty tarjoamaan laajoja konsepteja. Suomalaisten ei myöskään perinteisesti ole ollut helppo menestyä kansainvälisten rahoituslaitosten tarjoamissa hankerahoitusohjelmissa, joissa keskitytään koko tuotantoprosessin tai jopa toimialan kehittämiseen. Niissä menestyminen on vaatinut aktiivisuutta jo hankkeiden määrittely- ja suunnitteluvaiheissa. Mm. teknisten tuotevaatimusten osalta yksittäisten suomalaisyritysten menestymismahdollisuudet kilpailijamaiden full-linereita vastaan ovat rajoitetut. Esim. Maailmanpankilla ei kuitenkaan ole suunnitteilla koko toimialan kehittämiseen tähtävää ohjelmaa Ukrainaan ainakaan aivan lähiaikoina. Ukraina ei myöskään kuulu EU:n SAPARD-rahoituksen piiriin.

Tarve kokonaisvaltaisiin ratkaisuihin puhuisi yritysten yhteistyön puolesta. Yhteistyössä toimien suomalaiset alan yritykset voivat ehkä hiukan alentaa markkinoilla toimimisen aloittamisen kustannuksia ja pienentää riskiä. Yhteistyöhön ryhtyminen Ukrainan markkinoilla toimimista varten ei kuitenkaan tee yhteistyössä olevien yritysten koneita teknisesti toisiinsa soveltuviksi elleivät ne ole sitä jo entuudestaan.

Suomalaisia maatalouskoneet tunnetaan Ukrainassa verraten puutteellisesti. Yrityksillä ei siis ole tunnettua edes yksittäisinä tuotteina eikä etenkin koko tuotantoprosessin tarjoamaan kykenevinä ryhminä. Suomalaisten yritysten mahdollisuuksia edistäisi, jos yritykset pystyisivät yhteistyössä tarjoamaan referenssinä jonkun alkutuotannon koko tuotantoprosessin. Kokonaisvaltaisten ratkaisujen kysyntä Ukrainan markkinoilla parantaa myös niiden yritysten asemaa, joiden koneet ja laitteet soveltuvat yhteen esim. ulkomaisten yritysten tarjoamien ratkaisujen kanssa.

Mikäli Suomen maatalouskoneala kehittyy vuonna 2000 valmistuneen kansainvälistymisstrategiansa mukaisesti teknologisesti yhä pitemmälle kehitettyjen koneiden ja lähinnä perheviljelmille tarkoitettujen suuntaan, etäännytty se tavallaan entisestään Ukrainan markkinan vaatimuksista. Suomessa valmistettavia maatalouskoneita ei luonnollisesti pidä ryhtyä suunnittelemaan Ukrainan markkinoiden vaatimuksia varten, mutta suuntaus on hyvä muistaa mietittäessä Ukrainan markkinoilla toimimisen mahdollisuuksia. Teknologisesti pitkälle kehitetyt tuotteet eivät välttämättä enää luontevasti sovellu Ukrainassa yleisesti käytössä oleviin tuotantoprosesseihin. Ukrainan maataloudessa tuskin lähivuosina pystytään investoimaan aivan viimeisimpään teknologiaan. Se saattaa suunnata koneiden kysyntää maatalojen tuotantoprosesseja mahdollisimman laajasti palveleviin koneisiin.

Perinteisesti suomalaiset ovat pystyneet valtaamaan markkinoita esim. osuessaan tuotteellaan kasvavaan markkinasegmenttiin tai viljelytrendiin. Maksukykyistä kysyntää on vielä verraten vähän, mutta keskipitkällä aikavälillä markkinoiden odotetaan muuttuvan maksukykyiseltä kysynnältään vahvemmiksi. Maatalouskoneiden kysynnän pienestä piristymisestä huolimatta maksukykyisen kysynnän suurin kasvu on vielä edessä.

Suomalaiset ovat siis selvästi odottavalla kannalla markkinoiden yleisen kehityksen suhteen. Kehityksen tässä vaiheessa markkinoille ei tiettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta ole vielä aktiivisesti lähdetty. Potentiaalinen tarve Ukrainan maatalouskonekannan uusimiselle on valtava. Mikäli yksittäinen yritys on muilla vientimarkkinoilla onnistunut valtaamaan osansa kasvavista markkinoista tullen sinne vasta kasvun alkamisen jälkeen, voi strategia toimia Ukrainassakin. Jos yritysten menestyminen perustuu markkinoilla oloon jo ennen niiden kasvun alkamista, markkinoilla jo olevat kilpailijat ovat edullisemmassa asemassa.

Maatalouden kehitys on kulkemassa myönteiseen suuntaan ja myös koneiden maksukykyinen kysyntä on lähtemässä hienoiseen kasvuun. Suomalaisen maatalouskoneiden asiakkaat löytynevät niistä tiloista, jotka ovat vakaan kysynnän (viennin tai elintarviketeollisuuden) piirissä. Esimerkiksi vireillä oleva yhteistyö BBH:n Ukrainan panimoa palvelevan Slavuta-mallastamon mallasohran viljelijöiden varustamisessa tarjoaisi mahdollisuuden konseptiin, jossa suomalaisten potentiaalisia heikkouksia voitaisiin osin eliminoida. Näiden viljelijöiden tuotanto perustuu vakaaseen BBH:n mallastamon ja panimon luomaan kysyntään. Suomalaisilla alan yrityksillä on kyky tarjota ainakin huomattava osa alkutuotannossa tarvittavasta osaamisesta ja koneista. Hankkeen tarkoituksena on luoda tilatason referenssinä mallasohraa viljelevä, ajanmukaisesti varustettu tila. Konseptin potentiaalisina asiakkaina olisivat kaikki mallasohran viljelijät, vieläpä verraten suppealla alueella.

Hanke ei ole vielä toteutunut, mutta useat maatalouskoneita valmistavat yritykset ovat nähneet sen mahdollisuutena pääavaukseen ja referenssien saamiseen Ukrainan markkinoilla. Hankkeen viivästyminen johtuu mm. siitä, että yritykset eivät ole olleet halukkaita maksamaan sellaisia hankkeen käynnistyskustannuksia, jotka eivät niiden liiketoimintaan kuulu. Osaa rahoituksesta on etsitty myös julkiselta sektorilta. BBH:n yleisiä mahdollisuuksia investoida itse raaka-ainetuotantonsa parantaa sen hiljattain EBRD:lta saama 17 miljoonan USD:n laina.

6.3 Toimenpidesuosituksset

- **Yritysten varauduttava muita markkinoita laajempaan tukipalvelutoimintaan ja siitä aiheutuviin kustannuksiin**
- **Avustusohjelmia koskien vain taloudellisesti kannattavat hankkeet elinkelpoisia**
- **Huomio ei-tariffimuotoisiin kaupan esteisiin**

Ukrainan maatalouden markkinoiden infrastruktuuri on kehittynyt hitaasti, ja yritysten hoidettavaksi tulee kustannuksia, joita ei esim. Länsi-Euroopan markkinoilla ole. Yritysten on Ukrainan markkinoilla toimiessaan varauduttava muita vientimarkkinoita suurempiin toiminnan aloittamisen kustannuksiin. Yhtäältä tämä liittyy myynti- ja jälkimarkkinaorganisaation perustamisen tai huolellisen kumppanin valinnan kustannuksiin.

Maatalouden koneita ja laitteita valmistavien yritysten maksukykyiset asiakkaat eivät välttämättä löydy tilatasolta. Tuotteiden markkinoinnissa tulee ottaa huomioon elintarviketeollisuuden ja vientikauppioiden keskeinen merkitys maatalouden kysynnän luojina ja investoijina. Näidenkin kyky täyteen etumaksuun konekaupassa on rajallinen.

Varsinaisessa markkinoilla toimimisessa on varauduttava huolehtimaan sellaisista kustannuksista, joita pelkkää koneiden myyntiä laajempi toiminta aiheuttaa. Jälki-markkinasta ja varaosien saatavuudesta huolehtiminen kuuluu oleellisena osana markkinoiden vaatimuksiin. Ukrainassa on myös varauduttava kustannuksiin, joita liiketoimintakulttuurin puutteet ja puutteellinen yritystason osaaminen aiheuttavat. Viranomaistoimintojen puutteet ovat vain yksi esimerkki lisäkustannuksia aiheuttavista tekijöistä. Maatiloilla ei välttämättä osata laskea parempien koneiden käytöstä aiheutuvia hyötyjä. Ukrainan markkinoilla on tarve myös maatalouden taloudellisen suunnittelun osaamiselle. Yritysten tulee tähän varautua, tai näistä aiheutuviin kustannuksiin on löydettävä muita ratkaisuja. Tämä tutkimus tarjoaa yrityksille perustiedon markkinoista, mutta hanke- ja yritystason toimien suunnittelu aiheuttaa kustannuksia. Seuraava askel markkinatiedon lisäämisessä olisi keskittyminen konkreettisten hankkeiden tietotarpeiden ratkaisuun.

Maatalouskonealan yritysten tilatason asiakkaiden tietämys markkinatalouden olosuhteissa toimimisesta on puutteellista. Useat länsimaat, etenkin Yhdysvallat ja Saksa, ovat olleet monipuolisesti – ja vaihtelevalla menestyksellä – tukemassa maatalouden markkinoiden muodostumista ja tilatason toimintatapojen muutosta. Vaikka tuki- ja avustustoimenpiteiden tulokset ovat olleet verraten vaatimattomia, ovat maat saaneet tuntuman markkinoiden tapahtumiin. Samoin erilaisten pilottiprojektien avulla konevalmistajat ovat saaneet toimivia referenssejä tilojen tuotantoprosesseihin. Oma lukunsa ovat hallitusten välisiin luottosopimuksiin perustuneet mittavat konekaupat, jotka kuitenkin maksujen suhteen ovat epäonnistuneet. Ainakaan tälle tielle ei pidä lähteä.

Yritysten markkinoille pääsyä helpottaisi referenssien saaminen jonkinlaisten pilottihankkeiden avulla. Näin suomalaisyritykset nousisivat samaan asemaan pilottihankkeiden turvin toimineiden kilpailijoiden kanssa. Mikäli pilottihanketta lähdetään toteuttamaan, on kiinnitettävä huomiota siihen, että sen avulla voidaan vaikuttaa suomalaisten maatalouskonevalmistajien heikkouksiin markkinoilla. Etenkin on kiinnitettävä huomiota kilpailuasetelmaan maatalouden tekniikkaa valmistavien full-linerien kanssa.

Mahdollisten pilottihankkeiden suunnittelussa pitää kiinnittää huomiota niiden kannattavuuteen. Kannattavan maatalouden ehto on tuotteiden kysyntä eikä ulkomaisen tuen turvin pilottihankkeiksi perustetuilla esimerkkitiloilla automaattisesti ole kysyntää tuotteilleen. Pelkästään ulkomaiden julkisen tuen varaan ja turvin tapahtuva maatilojen perustaminen ei ole suotavaa.

Kauppapolitiikan osalta viranomaisten on huolehdittava, etteivät tutkimuksessa esille nousseet todennäköiset ei-tariffimuotoiset kaupan esteet haittaa maatalouskoneiden kauppaa. Kyseeseen voivat tulla erilaiset sertifikaatteihin ja mui-

hin tuonnin asiakirjoihin liittyvät kilpailijoita tai ukrainalaisia valmistajia suosivat päätökset.

Viranomaisten on huolehdittava siitä, että suomalaiset yritykset saavat tietoa keskeisistä markkinoille pääsyä auttavista keinoista. Suomalaisten konevalmistajien asemaa parantaa, mikäli ne voivat mahdollisimman aikaisessa vaiheessa saada tietoa mahdollisesti tulevaisuudessa käynnistyvistä kansainvälisten rahoituslaitosten Ukrainan maatalouteen suunnatuista hankkeista.

Kilpailijamaiden käyttämät keinot Ukrainan markkinoilla liittävätkin yhteen maatalouden markkinareformien edistämisen ja yritysten markkinoille tulon edistämisen. Käytettävissä olevien resurssien ilmeisen niukkuuden vuoksi suomalaisten mahdollisesti käyttämien vastaavien keinojen tulisi keskittyä liiketaloudellisessa mielessä kannattavien hankkeiden käynnistämiseen normaalein vienninedistämistoimin.

7. Yhteenveto ja johtopäätökset

Itsenäistynyt Ukraina peri elintarvikesektorin, joka oli suunniteltu toimimaan osana Neuvostoliiton kansantaloutta. Maatalouden ja elintarvikesektorin monet keskeiset osat perustuivat – Ukrainan markkinoilla toimimisen lisäksi – toimimiseen kilpailulta suojatuilla Neuvostoliiton markkinoilla. Tuotantopanostenkin suhteen Ukraina oli riippuvainen muusta Neuvostoliitosta. On selvää, että silloisiin tuotantomääriin ei ole paluuta. Maatalouden eri sektorien kehitys 1990-luvulla havainnollisti, että muuttuneet olosuhteet vaikuttavat hyvin eri lailla eri sektoreihin. Suurista vaikeuksista kärsineiden sektorien ohella on ollut myös verraten hyvin menestyneitä sektoreita.

Elintarvikeketjun tuolloiset toimintaperiaatteet eivät antaneet valmiuksia sopeutua toimintaympäristön muutokseen. Maatalous erikoistui tuotantoon, kuljetus ja varastointi hoidettiin omissa erillisissä organisaatioissa ja elintarvikkeiden jalostus elintarviketeollisuudessa. Kaikkein heikoimmin kehittynyt oli kuitenkin yhteys teollisuudesta kuluttajiin. Ketjun millään tasolla ei vaadittu oma-aloitteisuutta, kannattavuutta tai markkinointitaitoja. Myös tuotannon mittakaava oli verraten suuri vaatien suuria määriä tuotantopanoksia niin alkutuotannossa kuin teollisuudessa.

Muuttunut toimintaympäristö saattoi koko elintarvikeketjun vaikeuksiin. Maatalouden tuotanto putosi 1990-luvulla noin puoleen, samoin elintarviketeollisuuden tuotanto. Elintarvikeketjun huono menestys on ollut seurausta sekä ketjun sisäisestä että talouden yleisestä kehityksestä.

Maataloudessa kaikkein huonoimmin on selvinnyt suurtilojen karjatalous, jonka tuotanto supistui noin viidennekseen. Sen harjoittaminen osoittautui 1990-luvulla pääosin kannattamattomaksi. Yksityispalstojen osuus karjatalouden tuotannosta nousi noin 75 %:iin. Karjataloussektori tarvitsee kipeästi suurtilojen maidon ja lihan tuotannon perusteellista rakennemuutosta. On todennäköistä, että karjataloudessa ja etenkin maidontuotannossa myös pienillä tiloilla on merkittävä osa myös meijeriteollisuuden raaka-aineen tuotannossa. Meijeriteollisuus on ollut avainasemassa koko maidonjalostuksen arvoketjun ongelmien ratkaisussa.

Karjatalouteen verrattuna kasvinviljely on selvinnyt paremmin. Kasvinviljelyn kokonaistuotanto laski 1990-luvulla noin kolmasosan. Viljelykasvien hehtaarisadot ovat laskeneet, ja etenkin perunan ja vihannesten tuotanto on hajautunut yksityisपालtoille. Viljelykasveista eniten on laskenut sokerijuurikkaan tuotanto ja sen näkymät tulevaisuudessa ovat synkät. Viljan tuotanto laski 1990-luvulla, mutta omaa mahdollisuudet vakaaseen tuotannon kasvuun. Auringonkukan siementen tuotanto on kasvanut noin kolmanneksen. Vilja ja auringonkukka ovat todennäköisesti tulevai-

suudessakin kannattavimmat viljelykasvit. Niiden tuotannosta valtaosa tuotetaan jatkossakin hyvin suurilla tiloilla. Vihannesten ja hedelmien kaupallinen viljely pysyy määrältään vaatimattomana ja perustuu menestyvien yritysten sopimusviljelyyn.

Mahdollinen maataloustuotannon pitkän aikavälin kasvu keskittyy jo nyt menestyville ja kannattaville sektoreille. Valtion mahdollisuudet vaikuttaa eri tuotantomuotojen kannattavuuteen ja tuotantosuunnan valintaan esim. maataloustuen avulla ovat vähäiset. Siksi tuotanto on ohjautunut kannattaville sektoreille, ja niiden kylvöalat ovat kasvaneet. Kannattavien sektorien tuotannon kasvu tapahtuikin nimenomaan kylvöalojen kasvun kautta; hehtaarisadot pienentyivät kaikkien merkittävien viljelykasvien osalta. Tuotannon ohjautumiseen kannattaville sektoreille ei ole odotettavissa muutosta, koska tilojen vapaus päättää toiminnastaan ja tuotantosuunnasta kasvoitensisestään vuoden 1999 lainsäädännön muutosten ansiosta. Ukrainan maatalouspolitiikan ja maatalouden ehkä merkittävin tuotannon ohjausjärjestelmä on seurausta valtion varattomuudesta ja kyvyttömyydestä jatkaa vanhoja rakenteita tukevaa maatalouspolitiikkaa. Tätä kautta markkinamekanismit ovat nousseet ohjaamaan maatalouden tuotantoa.

Maatalouden tuotannon laskun taustalla on monta syytä. Tuotannon laskun syyt antavat myös mahdollisuuden analysoida maataloudessa tapahtuneen positiivisen käänteen syitä ja vaikutuksia sekä maatalouteen kehittyviä rakenteita.

Tärkein yksittäinen syy maatalouden – ja etenkin karjatalouden – tuotannon laskun taustalla on kuluttajien vähentynyt ostovoima. Elintarviketeollisuus ei 1990-luvulla enää tarvinnut entistä määrää lihaa ja maitoa jalostettavaksi, koska kuluttajat eivät niitä enää kysyneet ostamaan. 1990-luvun kuluessa myös maatalouden kyky tuottaa riittävä määrä elintarviketeollisuuden tarvitsemia raaka-aineita heikkeni, ja elintarviketeollisuudella on ollut vaikeuksia hankkia laadukasta raaka-ainetta. Myös Venäjän markkinoiden avautuminen kilpailulle vähensi ukrainalaisten elintarvikkeiden – etenkin maitotuotteiden – kysyntää. Sokerin vienti Venäjälle tyrehtyi tykkäänään 1990-luvun lopussa. Lihan vienti Venäjälle on jatkunut, samoin auringonkukkaöljyn. Vientimarkkinoiden kysynnän laskussa on ollut kyse nimenomaan jalostettujen tuotteiden huonosta menekistä entisen Neuvostoliiton markkinoilla. Toisaalta viljan ja etenkin auringonkukan siementen menestyksen taustalla on ollut uusien vientimarkkinoiden maksukykyinen kysyntä. Vientitulojen avulla on mahdollista tehdä investointeja myös alkutuotantoon. Tällöin merkittävässä asemassa ovat yritysraakenteet, jotka yhdistävät vientiä ja alkutuotantoa. Nämä voivat myös olla suomalaisyritysten asiakkaita.

Vientimarkkinoiden merkitys kysyntää luovana ja rahatuloa tuovana tekijänä on etenkin maatalouden ja sen investointien näkökulmasta tärkeä, mutta avainasemassa

elintarvikeketjun tulevaisuuden kannalta on kuitenkin toiminta kotimarkkinoilla. Olosuhteet Ukrainassa 1990-luvulla olivat pitkään hyvin epäsuotuisat niin koko elintarvikeketjun kuin sen erillisten osienkin tehokkaalle toiminnalle. Maatalouden asema oli kuitenkin kaikkein huonoin.

Tilojen heikko asema on ollut kysynnän laskun ohella seurausta maareformin ja maatalouspolitiikan puutteista, tilojen johtamisen heikkoudesta sekä elintarvikeketjuun liittyvien reformien hitaudesta.

Maareformi ei ole vielä mahdollistanut maan vapaata ostoa, myyntiä ja käyttöä lainan vakuutena. Suurtilat olivat vuoteen 1999 asti pääosin kollektiivisessa omistuksessa. Maan kelpaamattomuus lainan vakuudeksi on ollut maareformin suurin puute. Suurtilojen muun omaisuuden olemattoman vakuusarvon takia suurtilojen kyky saada lainaa on ollut äärimmäisen rajallinen. Etenkin koneinvestointeihin tarvittavia useamman vuoden lainoja ei maatalous juuri ole saanut. Arvioiden mukaan enintään kymmenen prosenttia tiloista on pystynyt tekemään tarvittavia koneinvestointeja.

Myös tilojen kyky saada lainoja kylvö- ja sadonkorjuutöihin on ollut hyvin rajallinen. Tämän vuoksi suurtilat ovat olleet verraten tukalassa asemassa etenkin suhteessa tuotantopanosten toimittajiin. Tähän ovat olleet syynä myös valtion siunaamat järjestelyt, joiden turvin mm. lannoitteiden ja polttoaineiden toimittajista on tullut barterkaupan kautta tuotteiden varsinaisia myyjiä. Suurtilat ovat myös olleet tottumattomia markkinoimaan tuotantoaan, koska mitään perinnettä tähän ei ole ollut. Tilojen vähäisestä käyttöpääomasta seurannut huono taloudellinen asema ja kyvyttömyys rakentaa yhteyttä rahalla maksavaan asiakkaaseen ovat saaneet aikaan riippuvuuden, josta irtautuminen ei ole helppoa. Maataloustuotteiden tuottaminen ei ole ollut Ukrainassa yhtä kannattavaa kuin niiden myyminen. Niin kauan kuin tilat eivät voi käyttää maata lainojensa vakuutena, jää tulevan tuotannon panttaaminen ainoaksi lainan vakuudeksi. Koska maa ei kuulu sen viljelijöille, ei tuotantokaan kuulu sen tuottajalle. Maatalouden tueksi tarkoitetuista maatalouspoliittisista toimista ovat viime vuosiin asti hyötäneet lähinnä maatalouteen kytkeytyneet toimijat, ei niinkään itse maatalous.

Maatilojen joutumista epäkiitolliseen asemaan on vauhdittanut tilojen puutteellinen johtaminen. Tilatason johto ei ole kyennyt sopeutumaan uusiin vaatimuksiin. Neuvostoliitosta periytyneet suurtilat jatkoivat toimintaansa virallista omistusmuotoa muuttaen, mutta säilyttäen toimintatapansa pitkälti ennallaan. Ne eivät pääosin ole maksaneet lainojaan, vaan ovat olleet epäluotettavia velallisia. Osittain johtamistaitojen heikkoudesta seurannut suurtilojen ahdinko on luonut harhakuivan suuren mitta-kaavan viljelyn kannattamattomuudesta. Suurtilojen ongelmassa ei ole kyse mitta-kaavan vaan toimintatapojen tuomista ongelmista. Tällä on suuri merkitys maatalouden tulevia toimintamuotoja analysoitaessa.

Maatalouden ongelmista saisi vallinaisen kuvan, mikäli keskityttäisiin vain itse maatalouden, maatilojen toiminnan ja maatalouspolitiikan puutteisiin. Maatalous tarvitsee sen tuotteita myyvää ja jalostavaa arvoketjua, joka luo sen tuotteiden kysynnän. Mitä tehokkaammin arvoketju tuottaa lopputuotteet, sitä enemmän maatalous voi saada tuloa. Maatalouden epäsuotuisa kehitys ei ole ollut kokonaisuudessaan vähäisen kysynnän aiheuttamaa, koska elintarviketeollisuudella on ollut vaikeuksia raaka-aineen saannissa. Tätä ristiriitaa selittää mm. alkutuotantoa ja jalostusta yhdistävien tehokkaiden rakenteiden puute ja hidas kehitys.

Maataloustuotanto ei ole kulkenut yhtä kanavaa pitkin elintarviketeollisuuteen vaan tuotannon toimitukset ovat hajonneet jalostuksen lisäksi niin palkoiksi, suoraan toreille kuin tuotantopanosten toimittajillekin. Ilmiö liittyy kiinteästi maatalouden vähäiseen käyttöpääomaan ja huonoon kannattavuuteen. Tuotteiden toimitukset on hajonneet eri kanaviin tilojen toiminnan turvaamiseksi. Sekä palkkoja että tuotantopanoksia on maksettu suoraan tuotteina. Tämä luonnollisesti laskee elintarvikeketjun tehokkuutta ja vähentää maatalouden rahatuloja. Se kuitenkin merkitsee myös sitä, että maataloustuotteiden säilytykseen ja jalostukseen tarvittavaa infrastruktuuria kysytään myös varsinaisen maatalouden ja elintarvikeketjun ulkopuolella.

Neuvostoliiton kauden elintarvikeketju perustui erikoistumiseen, ja uudet olosuhteet olisivat edellyttäneet kilpailun ja eri toimintojen välisen tasapuolisen asetelman luomista myös koko elintarvikeketjuun. Alkutuotannon tehtävä oli tuottaa esim. viljaa, muut toimijat huolehtivat sen kuljetuksista, varastoinnista ja jalostuksesta. Maataloutta ja elintarviketeollisuutta yksityistettiin, mutta koko elintarvikeketjua ja sen kaikkia toimijoita ei kuitenkaan yksityistetty. Erikoistumiseen perustuneessa järjestelmässä kriittisen tärkeitä varastointi- ja kuljetustoimintoja (esim. viljavarastot) jäi vielä valtion suoraan tai epäsuoraan hallintaan tai monopoliasemaan. Koska tilat eivät pystyneet investoimaan, säilyivät ne 1990-luvulla riippuvaisina muiden ketjun toimijoiden niille tarjoamista palveluksista niiden sanelemilla ehdoilla. Esimerkiksi tätä kautta tapahtunut valtion haitallinen maatalouteen puuttuminen ja markkinoiden säätely oli pitkään vakava este maatalouden kehitykselle.

Maatalouden moninaiset vaikeudet ja niistä seurannut elintarviketeollisuuden raaka-ainepohjan heikentyminen ovat olleet yksi tekijä myös elintarviketeollisuuden vaikeuksien taustalla. Muita keskeisiä tekijöitä ovat olleet kuluttajien ostovoiman heikkous ja investointien vähyydestä johtunut teknologian vanhentuminen.

Ukrainan elintarviketeollisuus oli tottunut tuottamaan hyvin suuria määriä elintarvikkeita, jotka kelpasivat kuluttajille ilman teollisuuden markkinointiponnisteluja. Tuotteiden laadussa ja pakkauksissa ei tarvinnut välittää kuluttajan mieltymyksistä. Ostovoiman lasku ja markkinoiden avautuminen kilpailulle saattoivat erityisesti suu-

ret tuotantolaitokset vaikeuksiin. Markkinoilla ei ole ollut riittävästi kysyntää niiden tuotteille eivätkä ne ole kyenneet investoimaan laatuun ja seuraamaan kuluttajien mieltymyksiä. Erityisesti näitä yrityksiä on ollut koko Neuvostoliittoon tuotteitaan toimittaneilla sektoreilla: lihajalostuksessa, säilykkeiden ja sokerin tuotannossa.

Vaikeuksistaan huolimatta elintarviketeollisuudella on ketjun toimijoista parhaat edellytykset ohjata koko arvoketjun toimintaa. Ukrainan elintarviketeollisuus on kyennyt luomaan yhteyden kuluttajiin ja saavuttamaan etenkin vuoden 1998 devalvoitumisen jälkeen hallitsevan aseman elintarvikemarkkinoilla. Elintarviketeollisuus on Ukrainan oloissa houkutteleva talouden sektori, jonka vetovoima perustuu vähittäismyynnin kassavirtaan. Sopeutuminen uusiin olosuhteisiin on kuitenkin vaatinut elintarviketeollisuuden merkittävää rakennemuutosta. Yksityistäminen ei vielä yksin ollut riittävä kannustin toimintatapojen muutokseen. Hyvin suuriin tuotantomääriin niin alkutuotannossa kuin jalostuksessaakin perustunut elintarviketeollisuuden toimintamalli osoittautui pääosin sopimattomaksi uusiin olosuhteisiin.

Elintarviketeollisuus on koko 1990-luvun ajan ollut verraten houkutteleva sektori, johon ovat investoineet niin ulkomaiset kuin ukrainalaisetkin. Vuosikymmenen lopulle jatkuneesta tuotannon laskusta huolimatta alalla on koko ajan tapahtunut positiivista kehitystä. Uusia yrityksiä ja toimintamalleja on syntynyt ja vanhat toimimattomat rakenteet ovat surkastuneet pois.

Elintarviketeollisuuden rakennemuutos ja viime vuosien tuotannon kasvu ovat olleet seurausta elintarviketeollisuuteen tulleista uusista omistajista, jotka ovat sijoittaneet yrityksiin ja tuoneet niihin tarvittavaa markkinoihin ja johtamiseen liittyvää osaamista sekä vastuullisuutta. Tällä on ollut aivan keskeinen merkitys myös koko elintarvikeketjun kehitykselle. Myös ostovoima on etenkin suurimmissa kaupungeissa kehittänyt suotuisasti.

Elintarviketeollisuuden menestyvät toimintamallit painottavat laadukkaan raaka-aineen, tuotannon oikean mittakaavan ja markkinoinnin merkitystä. Elintarviketeollisuuden on siis hallittava koko arvoketju alkutuotannosta kauppaan.

Useat yritys esimerkit osoittavat, että verraten yksinkertaisilla keinoilla – panostamalla tuotannon laatuun ja markkinointiin – voidaan saavuttaa hyvä asema, voittoa ja kasvua elintarvikemarkkinoilla. Sen sijaan vanhat ja usein hyvin suuret elintarviketeollisuuden yritykset ovat olleet suurissa vaikeuksissa. Menestyminen on vaatinut usein joko täysin uuden elintarvikeketjun rakentamista tai vanhan perusteellista uusimista. Molemmat tavat ovat edellyttäneet investointeja. Elintarviketeollisuuden tuotannon kasvu on siis ollut seurausta nykyisiä olosuhteita varten kehitettyjen elintarvikeketjujen menestyksestä. Vanhat toimimattomat rakenteet ovat jatkaneet surkastumistaan.

Elintarviketeollisuuden investointien ja tuotannon kasvun kautta on tullut eteen välttämättömyys investoida maatalouteen. Elintarviketeollisuus ei pysty turvaamaan laadukkaan raaka-aineen saantia ilman maatalouteen tehtäviä investointeja. Vaikka elintarviketeollisuus ei tekisikään suoria investointeja, se luo kuitenkin vakaan kysynnän maataloustuotteille, jonka turvin maatalouskin houkuttelee investointeja. Periaatteessahan myös maatalous voisi itse investoida laajempaan ketjun hallintaan ja parantaa siten omaa asemaansa. Maatalous ei ole kuitenkaan kaikkein edullisimmassa asemassa koko jalostus- ja jakeluketjun hallitsemiseen pystyvänä toimijana. Maatiloilla on harvoin kokemusta toimimisesta koko ketjussa. Myös tilojen huono taloudellinen tilanne on estänyt niitä tekemästä tarvittavia investointeja.

Ukrainan maatalous- ja elintarvikesektori on selvästi viime vuosina muuttunut houkuttelevammaksi. Syitä tähän on monia. Osaltaan elintarvikealan nousun taustalla on ollut ympäröivässä taloudessa tapahtuneita muutoksia. Taloudessa on alkanut kasaantua pääomia, jotka etsivät sijoituskohtetta. Myös pankkien halu lainoittaa teollisuutta on lisääntynyt. Ukrainassa elintarvikesektori on houkutteleva talouden sektori.

Maatalouspolitiikkaa on aivan viime vuosina muokattu vähemmän maatalouden toimintaa haittaavaksi. Joulukuussa 1999 muutettiin maanomistusta säädellyttä ja samalla tilojen omistusmuotoon vaikuttanutta lainsäädäntöä maatalouden näkökulmasta huomattavasti paremmaksi. Maatilojen ja maan kollektiivinen omistus lakkautettiin.

Toinen tärkeä maatalouspolitiikan muutos on ollut valtion roolin ja säätelyn pienentyminen sekä tuotantopanosten että valmiiden tuotteiden markkinoilla. Etenkin barterin lainsäädäntöön tukeutuneen aseman lakkauttaminen vaikutti positiivisesti maatalouden asemaan. Elintarvikeketjun menestyvien osien toiminta perustuu yhä enemmän markkinaolosuhteissa tapahtuvaan yritysten väliseen toimintaan.

Maatalous on tullut houkuttelevammaksi liiketoiminnaksi. Maatalouspolitiikan muutokset ja valtion vetäytyminen maatalouden säätelystä sekä maatalouden nykyinen hyvin edullinen verokohtelu ovat olleet tärkeitä tekijöitä muutoksen taustalla. Maatalous on alkanut houkutella pääomaa ja yrittäjiä talouden muilta sektoreilta. He ovat ottaneet viljelypinta-alaa käyttöönsä erilaisin järjestelyin, mm. vuokraamalla. Maan ottamista käyttöön on helpottanut maatalouden velkasuhde esim. tuotantopanosten toimittajiin, jotka velkaa vastaan ottavat maita käyttöönsä.

Aivan viime vuosina maatalous on pystynyt saamaan lyhytaikaisia lainoja, joiden turvin kausiluontoiset työt on saatu tehtyä. Maatalouden kannattavuus on parantunut ja lainat on pääosin maksettu takaisin. Osin tämä on ollut seurausta tuotannon kannattavuuden parantumisesta. Osin lainojen saantia ovat edistäneet uudet maataloutta harjoittamaan tulleet tahot. Konehankintojen vaatimia pitempiaikaisia, edes muutaman vuoden lainoja on ollut vieläkin huomattavasti vaikeampi saada.

Maatalouden muuttuminen houkuttelevammaksi perustuu maatalouden harjoittamiselle luontaisesti hyviin olosuhteisiin. Maatalouden alennustila 1990-luvulla ei hävittänyt monia maatalouden kilpailuetuja. Maa on yhä hyvää ja ilmasto suotuisa. Kulunut vuosikymmen rapautti Neuvostoliiton ajalta periytyneen infrastruktuurin ja osoitti suunnitelmatalouden suurtilojen toimintamallin kelvottomuuden. Suuren mittakaavan viljelyn edellytykset eivät ole kadonneet, mutta se edellyttää selvästi alkutuotannon toimintatapojen muutosta.

Maatalouden uusi vetovoima perustuu kysynnän suhteen mahdollisuuteen viedä tuotteita (lähinnä viljaa ja auringonkukkaa) ja elintarviketeollisuuden luomaan kysyntään tai elintarviketeollisuuden itsensä suorittamaan raaka-ainetuotantoon. Kaikki houkuttelevuutta luovat ulottuvuudet perustuvat arvoketjun laajaan hallintaan ja kysynnän turvaavaan maksavaan asiakkaaseen.

Maatilat itsessään eivät ole ratkaisevasti muuttuneet houkuttelevammiksi toimijoiksi. Tehokas toiminta edellyttää niin johtamisen kuin itse maatalouden tuotantoprosessien muuttumista tehokkaammiksi. Maatalouden myönteinen kehitys perustuu pitkälti itse maatalouden ulkopuolelta ja osin myös koko elintarvikeketjun ulkopuolelta tulevaan pääomaan ja johtamiseen. Tämä vaikuttaa siihen, minkälaiseksi Ukrainan maatalous markkinana kehittyy.

Ukrainan maatalouden markkinoilla noudatettaviin toimintamalleihin vaikuttaa keskeisesti vaatimus tuotteiden arvoketjun mahdollisimman laajasta hallinnasta. Tämä koskee sekä itse elintarvikeketjua että maatalouskoneiden myyntiä ja käyttöä. Samoin alkutuotannon tehokkuuden edellytyksenä on sen koko tuotantoprosessien muuttuminen tehokkaammaksi. Nämä kolme seikkaa vaikuttavat myös Ukrainan markkinoilla käytettäviin ja sinne soveltuviin toimintamalleihin.

Yllä käsiteltyjen koko ketjun hallintaan perustuvien elintarviketeollisuuden toimintamallien edut Ukrainan markkinoilla ovat selvät. Maatalouden menestys on riippuvainen sen suhteesta elintarviketeollisuuteen. Elintarviketeollisuus, vaikka ei suoraan alkutuotantoon investoisikaan, luo kysynnän ja tiivis yhteistyö sen kanssa on maatalouden etu ja tärkeä tuki. Elintarviketeollisuudelta tulee kuitenkin myös vaatimuksia tuotteiden laadun ja niiden valmistuksessa käytettävien menetelmien suhteen.

Samalla lailla kuin elintarviketeollisuuden on hallittava koko arvoketju, on maatalouskoneiden valmistajien ja myyjien huolehdittava itse enemmän koneen tuottavuudesta myös sen myynnin jälkeen. Länsimaisen maatalouskoneen tuottava käyttö vaatii Ukrainassa enemmän kuin monissa muissa maissa. Se asettaa vaatimuksia koneen myyjälle. Koneen valmistajaan kohdistuu lisävaatimuksia myös myynnin organisaatioiden kehittymättömyyden kautta, joiden luomisessa yritysten itsensä on oltava aktiivisempia kuin yleensä muilla markkinoilla.

Myynnin infrastruktuurin lisäksi Ukrainan maatalouden ja sen infrastruktuurin keskimääräinen kehittymättömyys asettaa vaatimuksia etenkin koneiden tuottavuudesta huolehtimiselle sekä yleensä jälkimarkkinalle. Välttämätön vaatimus markkinoilla toimimiselle on huolehtia koneiden käyttäjien koulutuksesta, varaosista ja huollosta.

Koneen tuottavuudesta huolehtiminen ja jälkimarkkinan asettamat vaatimukset nostavat ainakin alkuvaiheessa markkinoille tulon ja toiminnan aloittamisen kustannuksia. Suurempien määrien myyminen edesauttaisi luonnollisesti tukitoimintojen kannattavaa organisoimista. Markkinoiden ostovoima ei ole kuitenkaan mahdollistanut suurten määrien myyntiä. Kalliin infrastruktuurin ja vähäisen myynnin ristiriita tekee Ukrainan markkinan vaikeaksi toimia. Joidenkin viejämaiden osalta julkinen tuki on ollut ratkaisemassa tätä ongelmaa. Joko markkinoille on julkisella tuella viety suuria määriä koneita, tai julkisen tuen turvin on rahoitettu koneiden ja laitteiden markkinoille tuloa edesauttavia palveluita – esim. käyttäjien koulutusta – tai synnytetty referenssejä päänavauksena markkinoille. Ukrainan maatalouskoneiden markkinan maksukykyinen kysyntä on vielä kuitenkin verraten rajallinen ja muodostaa vielä nykyisessäkin markkinatilanteessa ristiriidan kalliin infrastruktuurin kanssa.

Maatalouden tehokas ja kannattava harjoittaminen edellyttää investointia koko tuotantoprosessiin, koska tilojen tuotantoprosessit ovat pääosin vanhanaikaisia. Tähän koneen tuottavuuteen vaikuttavaan ongelmaan yksittäiset konevalmistajat ja myyjät eivät juuri yksin voi vaikuttaa. Tarve investoida koko tuotantoprosessiin on kilpailuasetelmaan vaikuttava markkinoiden reunaehto. Yksittäisten koneiden tuoman parannuksen vaikutus tuotannon tehokkuuteen jää rajalliseksi. Alkutuotannossa on ilmeinen tarve uudistaa koko tuotantoprosessia. Maatalouden osalta menestyvä ja suomalaisia tuotteita kysyvä tuotantokonsepti perustuu siis elintarviketeollisuuden tai maataloustuotteen viennin turvaamaan kysyntään, joka tyydytetään tilatason tehokkaan tuotantoprosessin avulla. Konekohtaisen tuottavuuden turvaaminen edellyttää koneen myyjän ja valmistajan aktiivista tukea koneen käyttöönotossa ja vielä sen jälkeenkin. Tämän konseptin tuottamisen suhteen hyvässä asemassa ovat ne konevalmistajat, jotka kykenevät tuottamaan koko maatalouden tarvitseman tuotantoprosessin eli full-liner-ratkaisun. Toki markkinoilla on kysyntää myös yksittäisille maatalouskoneille, mutta markkinoiden erityispiirteet antavat full-liner-valmistajille tiettyjä kilpailuetuja. Itse tuotantoprosessiin liittyvien kilpailuettujen lisäksi ne suurina yrityksinä ovat edullisessa asemassa kauppojen rahoitusten vaatimusten suhteen.

Monet markkinan erityispiirteet ovat ongelmallisia suomalaisten yritysten kannalta. Kysynnän painottuminen full-liner-ratkaisuihin vaikeuttaa yksittäisiä koneita tuottavien suomalaisyritysten asemaa. Tarvittavien tukipalvelujen perustaminen ja vähäiset myydyt määrät ovat myös suomalaisten toimintaa hankaloittava ristiriita. Lisäksi suomalaisten varovaisuus konekauppojen rahoituksessa supistaa asiakkaiden määrää.

Ukraina on viime vuosina yrittänyt vauhdittaa omaa maatalouskoneidensa tuotantoa, mutta tähän asti vaatimattomin tuloksin. Oma tuotanto ei myöskään vastaa maatalouden tarpeita. Lähitulevaisuudessa valtion vähäiset tukiresurssit suunnataan kuitenkin omilta konevalmistajilta tehtävien hankintojen tukemiseen. Konekanta ei kuluneella vuosikymmenellä eikä viime vuosina ole oman tuotannon ja tuonnin yhteisvaikutuksestakaan uusiutunut läheskään riittävästi. Potentiaalinen kysyntä säilyy erittäin suurena.

Tärkeimmät Ukrainan maatalouteen ja elintarvikesektorin tulevaan kehitykseen vaikuttavat tekijät ovat todennäköisesti jo nähtävillä, vaikka eivät ehkä vielä hallitsevia. Monet keskeiset maatalouden ja elintarviketeollisuuden kehitystä haitanneet tekijät ovat ainakin osin korjaantuneet. Valmiiden elintarvikkeiden ja siten myös maataloustuotteiden kysyntä on hiljalleen vilkastunut. Valtio on vähentänyt maatalouden toimintaan puuttumista vaikkakaan ei vielä täysin lopettanut. Elintarvikeketjun toiminta perustuu yhä enemmän vapaisiin yritysten välisiin toimiin. Suurena ongelmana ollut tilatason toimintatavat muuttuvat hitaasti, mutta tätä kompensoi maatalouden kyky houkuttaa uusia toiminnan harjoittajia. Vahvat tekijät puhuvat maatalouden ja elintarvikesektorin myönteisen käänteen puolesta. Kuitenkin esim. poikkeuksellisen huonot sääolosuhteet lähivuosina voivat saattaa maatalouden ainakin väliaikaisesti vaikeuksiin. Samoin ympäröivän talouden kriisi vaikuttaisi ainakin pankkijärjestelmän ja investointien vähenemisen kautta elintarvikesektoriin. Muutenkin ympäröivän talouden ongelmat säilynevät merkittävimpänä elintarvikesektorin kehitystä haittaavana tekijänä.

Kenties merkittävin mahdollinen muutos maataloudessa on maan myynnin ja ostamisen vapautuminen, mikä näillä näkymin toteutuu aikaisintaan vuonna 2004. Maa-reformikaan ei kuitenkaan ole varmaa tae maatalouden noususta. Se toki parantaisi tilojen mahdollisuutta saada lainoja esim. konehankintoihin, mutta ei poista muita maatalouden kehityksen tiellä olevia ongelmia. Se ei sinänsä tee viljelystä kannattavampaa eikä lisää lopputuotteiden kysyntää. Se ei myöskään automaattisesti tee tiloista yhtään vilpittömämpiä ja maksuhaluisempia velallisia, vaikka maa kävisikin lainan vakuudeksi. Toki maareformin eteneminen olisi positiivinen asia, mutta maataloudessa on viime vuosina ilman sitäkin löydetty menestyviä toimintamalleja. Lähivuosienkin kehityksessä korostuu yritys- ja tilatason ratkaisujen merkitys. Toimintansa nykyisiin olosuhteisiin sovitettava maatila tai yritys voi toimia kannattavasti, mutta suunnitelmatalouden ajalta periytyvillä toimintamalleilla ei ole tulevaisuutta, vaikka elintarvikesektori kokonaisuutena kasvaisikin.

Myöskään kaikki maatalouden tuotantosuunnat eivät todennäköisesti nouse kasvuun, vaikka kokonaistuotanto jatkaisikin kasvuaan. Esimerkiksi sokerin tuotanto on riippuvaista valtion tuesta, ja koko sektori vaatii perusteellista rakennemuutosta. Parhaimmat näkymät ovat auringonkukan ja viljan viljelyssä, joiden kylvöalat ovat kas-

vaneet. Viljan ja auringonkukan hehtaarisadot laskivat 1990-luvulla selvästi. Hehtaarisatojen nostaminen kymmenen vuoden takaiselle tasolle nykyisellä kylvöalalla tarjoaa periaatteessa mahdollisuuden satojen huomattavaan kasvattamiseen lähivuosina. Se vaatii tuotantopanosten käytön huomattavaa lisäämistä, mikä puolestaan edellyttää investointeja. Lannoitteiden käytön lisääntymisestä on jo ollut merkkejä. Lisääntyvä sato edellyttää jalostuskapasiteetin lisäämistä. On myös todennäköistä, että kukin alan toimija – esim. viljantuottaja – haluaa itse hallita arvoketjua omistamalla varastointi- ja jalostuskapasiteettia. Maatalous itse ei näihin toimintoihin ole voinut investoida, mutta maataloutta harjoittamaan tuleva halunnee tuottaa mahdollisimman paljon lisäarvoa ja pyrkii investoimaan.

Ukrainan kotimarkkinoiden kysyntä kehittynee myönteisesti, mikä osaltaan kasvattaa myös elintarvikkeiden kysyntää. Tällä on erityistä merkitystä maidon ja maitojalosteiden kysyntään. Meijeriteollisuuden on tuotantoaan kasvattaakseen huolehdittava maidon alkutuotannosta, joka 1990-luvun kuluessa rapautui siinä määrin, että vaatii investointeja. Nyt maitoa kerätään meijereihin sekä suurilta että pieniltä tiloilta. Meijeriteollisuus asettaa nykyään jalostettavalle maidolle laatuvaatimuksia, joita alkutuotanto ei ilman investointeja pysty täyttämään. Investoinnit sekä suurten että pienten tilojen maidontuotantoon ovat lähivuosina todennäköisiä. Lihan tuotannossa ja jalostuksessa teollisuuden asema säilyy vielä ongelmallisena, koska lihan omavaraistuotanto ja torimyynti leikkaavat teollisuudessa jalostetun lihan ja jalosteiden kysyntää. Kasvua odotetaan viljaa jalostavilla sektoreilla, ja niille odotetaan investointeja. Suuri viljasato kannustaa jalostamaan viljaa, koska suuri sato laskee viljan hintaa.

Kotimaisen kysynnän lisäksi vienti säilyy merkittävänä maatalouden ja elintarviketeollisuuden kehitystä ohjaavana tekijänä. Eri tuotteiden viennissä tapahtuneet muutokset havainnollistavat mahdollisesti vientiä tulevaisuudessa uhkaavia tekijöitä. Sokerin vienti on romahtanut tuotannon huonon kilpailukyvyn vuoksi. Auringonkukan siementen viennin laskun taustalla on vientitulli. Viranomaisten toiminnan arvaamattomuuden vuoksi vastaavat kotimaisten painostusryhmien (jalostusteollisuuden) ajamat viennin rajoitukset ovat mahdollisia tulevaisuudessakin. Ne rajoittavat maatalouden kannattavien sektorien mahdollisuuksia kehittyä vapaasti vientitulojen varassa.

Viljan viennin kasvattamisen epävarmuustekijä alkutuotannon näkökulmasta on säilytys- ja kuljetuskaluston hallinta ja tehottomuus. Tämä vähentää alkutuotannon osuutta elintarvikkeiden vientituloista ja haittaa sen pitkän aikavälin kehitystä. Toistaalista viennin romhusta säilytys- ja kuljetuskaluston vanheneminen tuskin kuitenkaan aiheuttaa, koska monien yritysten toiminta riippuu viennistä, ja markkinoihin perustuva viennin infrastruktuuri on vähitellen kehittyvässä.

Kaiken kaikkiaan Ukrainan maatalous- ja elintarvikesektorin vienti on keskittynyt verraten alhaisen jalostusasteen tuotteisiin. On tietysti Ukrainan intresseissä pyrkiä

nostamaan viennin jalostusastetta, mutta Ukrainalla on ollut selviä vaikeuksia saada säilytettyä luonnonolosuhteista seuraavaa kilpailuetua enää osaamista ja teknologiaa vaativissa jalostetuissa tuotteissa. Ukraina on kyennyt viemään viljaa mm. Lähi-itään ja auringonkukan siemeniä EU-maihin. Sen sijaan lihan ja jalostettujen tuotteiden osalta tärkein vientimarkkina on ollut Venäjä. Tämä perusasetelma tuskin muuttuu ilman jalostusteollisuuden tehtäviä investointeja, jotka nostaisivat jalostusteollisuuden teknologista tasoa ja tehokkuutta. Ulkomainen teknologia ja investoinnit ovat tässä keskeisessä asemassa. Esimerkiksi kasviöljyn valmistus omaa mahdollisuudet kehittyä näin.

Ukrainalla ei ole varmoja takeita siitä, että se kykenee säilyttämään asemansa Venäjän elintarvikemarkkinoilla, mutta toistaiseksi se on pystynyt siihen, elokuun 1998 kriisin jälkeen tosin hieman niukemmin volyymein. Ukrainan keskeisten vientituotteiden – etenkin naudanlihan ja kasviöljyn – suhteen Venäjä ei kuitenkaan pysty omavaraisuuteen, mikä tekee kaupan esteistä epätodennäköisiä. Venäjä voi kuitenkin yleisesti huonontaa ukrainalaisten tuotteiden pääsyä markkinoilleen, kuten se kesällä 2001 tekikin. Ukrainan viennin kasvattaminen on kuitenkin enemmän kiinni maan sisäisistä tekijöistä kuin muiden asettamista kaupan esteistä.

Lista Ukrainan ulkomaankaupan järjestelmän puutteista on ollut pitkä. Ne koskevat niin viennin, tuonnin kuin investointienkin esteitä sekä etenkin kilpailun tasapuolisuutta ja korjaantuvat hitaasti. Huolimatta virallisesta pyrkimyksestä päästä WTO:n jäseneksi jäsenyys tuskin toteutuu lähivuosina. Ukrainan kauppapoliittiseen asemaan ja sitä kautta elintarvikkeiden vientiin mahdollisesti vaikuttavia muutoksia – esim. kaupan esteitä – voidaan siis ennakoida ilmestyvän pikemminkin Ukrainan itsensä kuin muiden valtioiden tekeminä.

8. Summary

The Ukrainian agricultural and food industry sector is a large potential market for machinery, equipment, technology and know-how for the agriculture and food industry. However, Finnish companies have been comparatively restrained and careful in the Ukrainian markets. A partial reason for the reserved stance has been scant knowledge of the market developments taking place within the sector. The purpose of this study has been to provide companies and authorities with information on the agricultural and food industry sector in Ukraine. This research project was executed by the Institute for Markets in Transition at LTT Research Ltd. with funding from the Ministry of Trade and Industry of Finland.

Upon becoming independent, Ukraine inherited a food industry sector that had been planned to function as part of the national economy of the Soviet Union. Many central parts of the agriculture and food industry sector were based on functioning without competition in the protected market of the Soviet Union. There will be no return to the production figures of those days, since they were measured with the needs of the entire Soviet Union in mind. The development of agricultural sectors in the 1990s showed how the changed circumstances affect the sectors in different ways. There have been sectors that have suffered great difficulty, but also sectors that have managed comparatively well.

The operational principles of the food production chain in the Soviet Union did not prepare for adaptation to changes in the operational environment. Agriculture specialised in production. Delivery and storage were managed in separate organisations, and food processing within the food processing industry. Nowhere in the chain were initiative, profitability or marketing skills demanded. The production scale was also great, demanding large amounts of production inputs in primary production and industry.

The change put the whole food processing chain in difficulty. Agricultural production dropped to about half in the 1990s, as did food processing industry production. Poor performance has been rooted both in the food processing chain itself as well as the overall development of the national economy.

In agriculture, the livestock production of large farms suffered the worst, with production levels shrinking to about one fifth. Livestock production proved for the most part unprofitable during the 1990s. The share of individual farms and household plots in livestock production rose to approximately 75%. In milk production, small farms also play a significant part in producing raw material for the dairy industry. The dairy

industry has been in a key position when solving the problems of the entire milk processing chain.

Compared to the livestock sector, crop production has fared better. The crop production as a whole decreased by approximately one third during the 1990s. Yield per hectare has decreased. The production of sugar beet has decreased the most of all cultivated crops, and the future looks bleak. Grain production decreased during the 1990s, but there is potential for stable production growth. Production of sunflower seeds has grown by about one third. Grain and sunflowers are likely to remain the most profitable of cultivated crops in the future also. The majority of production will continue to come from large farms. The commercial growing of vegetables and fruit is likely to remain limited, and is based on contract cultivation by successful refining companies.

The long-term growth of agricultural production is now already focused on the successful and profitable sectors. The government's possibilities to affect the profitability of production and the choice of produced goods, e.g. through agricultural support, are small. This is why production has been funnelled into the profitable sectors, and the sown areas there have grown. The growth in production within the profitable sectors occurred chiefly through an increase in sown areas; yield per hectare decreased for all significant cultivated plants. There is no change expected in the effort to focus production on the profitable sectors, since the freedom of the farms to decide for themselves increased further in 1999. Perhaps the most important production control system of agricultural policy and agriculture is the result of the government's lack of means and inability to continue the agricultural policy, which supported the old structures. Agriculture is guided by market mechanisms.

There are many reasons behind the decline in agricultural production. The reasons for the decrease in production provide the opportunity to analyse the reasons behind the positive turn of events taking place in agriculture, their impact and the structures developing within agriculture.

The single most important reason for the decrease in agricultural production – in particular livestock production – is the decrease in the purchasing power of the consumers. In the 1990s, the food processing industry did not need the previous amounts of meat and milk for processing since the purchasing power of the consumers had decreased. In the course of the 1990s, the ability of the agricultural sector to produce a sufficient amount of raw material for the food processing industry was weakened, and the food processing industry has had difficulties in acquiring raw materials. The opening up of the Russian markets to competition from elsewhere also decreased the demand for Ukrainian foodstuffs, in particular dairy products. Sugar export to Russia petered out towards the end of the 1990s. The export of meat and sunflower oil to

Russia has continued. The success of grain, and in particular sunflower seeds, is partly explained by solvent demand on new export markets. With the help of export income, it is also possible to make investments in primary production.

The significance of export markets in generating demand and cash flow is important from the point of view of agriculture and agricultural investments, but the domestic markets are in a key position regarding the future of the food processing chain. Conditions in the 1990s were for a long time very unfavourable, both for the food processing chain and the efficiency of its separate parts. However, agriculture was in the worst position of all. The weak status of the farms has, in addition to a decline in demand, been the result of flaws in land reform and agricultural policy, weak management of farms, as well as slowness in reforms related to the food processing chain.

Land reform has not yet enabled free buying, selling and use of land as collateral. The ineligibility of land as collateral in loans has been the greatest flaw of land reform. Due to the non-existent collateral value of other property on large farms, the ability of large farms to receive loans has been extremely limited. Loans over several years, needed for machinery investments, have generally not been granted within the agriculture sector.

The ability of farms to get loans for sowing and harvesting has also been limited. That is why large farms have been in a difficult position in relation to input suppliers. Suppliers of fertilizers and fuel have begun actually selling their products through bartering, and with the government's blessing. Large farms have not been used to marketing the products themselves, since there is no existing previous tradition. The bad financial position of the farms, a direct result of inadequate working capital and the inability to build a connection with a paying client, have created a dependency that is not easily removed. Producing agricultural products has not been as profitable as selling them. As long as farms cannot use land as collateral, they are forced to pledge future production as the only collateral for a loan. Since the land does not belong to its farmers, the production also does not belong to its producers. The agricultural policy measures intended to support agriculture have mainly benefited the businesses tied to agriculture, not the agriculture sector itself.

The unfortunate position the farms are in has been escalated further by the inefficient way in which the farms have been run. Large farms changed their official form of ownership, but generally maintained their working methods as they had been. The plight of large farms, due partly to deficient management skills, has created the illusion that large-scale farming is unprofitable. The problems faced by large farms are not due to scale, but to problems arising from operational methods. This issue is greatly significant when analysing future operational forms within agriculture.

Our picture of agricultural problems is not complete if the focus is placed only on deficiencies in agriculture, farm operations and agricultural policies. Agriculture needs a value chain for selling and processing its products, which in turn will create demand. The more efficiently the value chain produces the final products, the more income agriculture gets. The unfavourable development of agriculture has not been caused by small demand only, since the food industry has also had difficulties acquiring raw material. This conflict is explained, for example, by the lack of efficient structures connecting primary production and processing, as well as slow development of these structures.

The food processing chain of the Soviet Union was based on specialisation, and new circumstances would have required competition and the equal opportunities for businesses throughout the entire food processing chain. Agriculture and the food industry were privatised, but the entire food processing chain and all of its actors have not been privatised. The storage and transportation functions so critical to a system based on specialisation (for example grain storage), was left under the direct or indirect control of the government or monopolies. Since the farms could not invest, they remained dependent on the services offered by other actors within the chain, on the conditions that they dictated. The subsequent interference in agricultural affairs by the government long formed an obstacle to development.

The difficulties of agriculture, and the weakening of the raw material base within the food industry that followed, have been a factor contributing to the difficulties of the food industry. Other central factors have been the weakness of consumers' purchasing power and aging technology, due to the small number of investments made.

The food industry was used to producing very large quantities of foodstuffs. Consumer preferences did not previously have to be taken into account in issues such as quality and product packaging. The decline in purchasing power and the opening of the markets to competition brought problems particularly to the larger production units. The market demand was not high enough, nor could the producers invest in quality or heed the consumers' wishes. These kinds of companies have operated within sectors distributing products across the whole of the Soviet Union: meat processing, production of canned food and sugar.

Despite its difficulties, the food processing industry stands the best chance of all parts in the chain to control the chain itself. The attractiveness of the food industry is based on the cash flow of retail sales. Adjusting to new circumstances has demanded a structural change in the food industry. Privatisation alone has not been a strong enough incentive to change the operational methods. The food industry operational model, based on very large production quantities both in primary production and processing, proved to be virtually unsuitable for the new circumstances.

The food industry has been an attractive sector throughout the 1990s, invested in by both foreigners and Ukrainians. Despite the steady decline in production persistent towards the end of the decade, there has also been simultaneous, positive development. New companies and operational models have surfaced, and old malfunctioning structures have withered away.

The structural changes in the food processing industry and the growth in production over the last few years have been the consequence of new owners in the food industry, who have invested in companies and brought necessary know-how in marketing and management. The purchasing power has also developed favourably, particularly in larger cities. These issues have been of central importance to the development of the entire food processing chain.

Successful operational models within the food industry emphasises high quality raw material, a correct production scale and the significance of marketing. The food processing industry must control the entire value chain, from primary production to sales.

Several company examples show that simple measures – focusing on production quality and marketing – can help to achieve a good position, profit and growth in the food market. Old and very large companies, on the other hand, have been faced with great difficulty. Success has often demanded either building an entirely new food processing chain or considerably renewing the old. Both methods have called for investment. The growth of production in the food industry has thus been the result of the success of food processing chains developed for the current circumstances. Old, ineffective structures have continued to wither away.

Investments in the food processing industry and the growth of production have highlighted the necessity to invest in agriculture. The food processing industry cannot ensure the availability of high-quality raw material without investments made in agriculture. Even though the food industry would not make direct investments, it creates a demand for agricultural products, which in turn helps agriculture in getting investment.

The agricultural and food processing sector has clearly become more attractive in recent years. There are many reasons for this. One of the background factors has been the changes taking place in the surrounding economy. The economy has begun amassing capital in search of investment targets. The banks' willingness to lend money to the food processing industry has also increased. Agricultural policy has also been changed during the last few years, to less hinder the activities in the agricultural sector. In December 1999, legislation concerning land and farm ownership was changed, improving the issue from the point of view of agriculture. Collective ownership of farms and land was discontinued.

Another important change in agricultural politics has been the diminishing of the government's role and regulations in production input and the markets of end products. The discontinuing of bartering, previously supported in legislation, improved the standing of agriculture. The operations of the successful parts of the food processing chain are primarily based on market-conditioned activities taking place between companies.

Changes in agricultural policy and the government's withdrawal from regulating agriculture, as well as the current, very favourable, tax treatment of agriculture are important factors contributing to the change. The agricultural sector has begun attracting capital and entrepreneurs from other sectors of the economy. They have acquired arable land e.g. through leasing. The debtor obligation of the agricultural sector has eased the taking land into use by input suppliers who take the land into use against debt.

In the last few years, the agricultural sector has been able to receive short-term loans for seasonal work. The profitability of agriculture has improved, and the majority of loans have been paid back. The new players in agriculture have enabled the availability of loans for agriculture. Loans for a few years, necessary for machinery acquisitions, are however still difficult to come by.

The change in attractiveness of agriculture is based on good conditions for agriculture. The abasement of agriculture in the 1990s did not do away with many of the competitive advantages of agriculture. The land is still good and the climate favourable. During the last decade, the infrastructure inherited from the Soviet Union deteriorated, and showed the uselessness of the planned economy operational models for large farms. The prerequisites for large-scale farming have not disappeared, but they presuppose changing the operational methods of large farms.

The attractiveness of agriculture is based on the opportunity to export products (grain and sunflowers), as well as the demand created by the food industry or the raw material production of the food processing industry. The attractiveness is based on wide control over the value chain and the paying client, securing the demand.

The farms themselves have not become significantly more attractive. Effective operations require making the management and production processes in agriculture more effective. A positive development is largely based on capital flowing from outside agriculture, and also partly from outside the entire food processing chain.

The operational models to be followed in agricultural markets are generally affected by the demand for wide-reaching control of the products' value chain. This applies to both the food processing chain, as well as the sale and use of agricultural machinery. At the same time, the prerequisite for efficiency in primary production is making the

whole production process more effective. These three issues affect the operational models that are applicable to the markets.

The benefits of the operational models for the food processing industry presented above, based on control over the entire chain, are clear. The success of agriculture is dependent on its relationship with the food processing industry. The food processing industry, despite not investing directly into primary production, creates a demand, and close co-operation forms both a benefit and important support for agriculture. The food processing industry sets the demands for product quality and the methods used in agriculture.

In the same way as the food processing industry must control the entire value chain, the manufacturers and sellers for agricultural machinery must be more concerned with machine productivity after the sale. Productive use of Western agricultural machinery requires more in Ukraine than in many other countries. It places demands on the firms selling the machine. The machine manufacturer is also faced with additional demands due to the low development level in the sales organisation. Companies must be more active in creating sales structures than in other markets.

In addition to sales infrastructure, the underdevelopment of agriculture and its infrastructure sets demands, especially for ensuring machine productivity and generally for the secondary market. A compulsory demand for operating in the market includes providing spare parts and maintenance and user training.

Managing machine productivity and the demands set by the secondary markets raise the costs of entry and setting up operations. Efficiently organising the support functions requires the sale of larger amounts of machinery. The market purchasing power has not made the sale of large amounts possible. The conflict between expensive infrastructure and small sales makes it harder to operate on the market. For some exporting countries, public support has been the key to solving this problem. Either large amounts of machinery have been placed on the market with the help of public support, or support has been used to fund services paving the way for machinery and equipment onto the market – for example user training – or references have been created, thus facilitating market entry. The solvent demand on the agricultural machinery market is still limited, however, and creates conflict with the expensive infrastructure in the current market situation.

Working effectively and profitably within agriculture presupposes investments in the entire production process, since the production processes of the farms are generally old-fashioned. The need to invest in the entire production process is a precondition of necessity, which affects the competition in the market. The improving effect of single items of machinery on production efficiency remains limited. An agriculturally suc-

cessful production concept, possibly demanding Finnish machinery, is based on demand securing the food processing industry with agricultural products, and is satisfied with the help of effective production processes at the farm level. Securing machine-specific productivity presupposes active support from the machine sellers and the manufacturer in taking the machine into use, and also after that as well. In producing this concept, machine manufacturers who are able to produce a full-liner solution (a production process for the whole of the agricultural process) are in a good position. There is also market demand for individual agriculture machinery, but the special characteristics of the market give full-liner manufacturers an advantage. In addition to the competitive advantage related to the production process itself, large companies are in a favourable position for arranging the funding of deals.

The special characteristics of the market prove problematic to Finnish companies. The focus of demand on full-liner solutions makes the position of Finnish companies producing individual machinery difficult. Establishing the necessary support services, as well as the small amounts sold also presents a conflict to Finnish operations. Finnish care in the funding of machine deals diminishes the number of clients.

Ukraine has tried to speed up the production of its own agricultural machinery during the last few years, but the results have been modest. The production does not correspond to existing needs. In the near future, the government's small support resources will be focused on acquisitions made from the country's own machine manufacturers. The machinery base has not been sufficiently renewed during the last decade, despite the joint effect of domestic production and import. Potential demand will remain very large.

The most important factors affecting the future development of agriculture and the food processing sector are probably visible already, although perhaps not yet dominating. Many factors damaging the development of agriculture and the food processing industry have partly been corrected. The demand for foodstuffs and agricultural products has grown. The government has lessened its interference with agricultural operations, although not stopped entirely. The operations of the food supply chain are increasingly based more on free interaction between companies. The biggest problem has been the slowness of change at the farm level operational procedures, but it is compensated by the ability of agriculture to attract new entrepreneurs. There are strong arguments for a positive turn of development in agriculture and the foodstuffs sector. The problems of the surrounding economy are likely to remain significant factors hampering the development of the foodstuffs sector.

The most significant, possible change in agriculture is the liberation of selling and buying of agricultural land, which is not likely to be implemented until 2004. Land reform is also not a certain guarantee for positive agricultural development. It would

improve the farms' possibilities of getting loans e.g. for machinery acquisitions, but does not remove other problems related to agricultural development. That, in and of itself, does not make farming more profitable, nor does it increase demand for the final products. It also does not automatically make the farms any more honest debtors, even though the land would be accepted as collateral. The progress of the land reform would be positive, but successful operational models for agriculture have also been developed without it. The significance of company and farm-level solutions will also be emphasised in development during the next few years. A farm or company adjusting its activities to the current conditions can be profitable, but the operational models inherited from the age of planned economy do not have a future even if the foodstuffs sector as a whole were to grow.

All production directions within agriculture will not grow, even though overall production would. Sugar production is dependent on government support, and the sector demands in-depth restructuring. Sunflowers and grain have the best growth expectations. Lifting the yield per hectare back up to the level it was ten years ago, with the current sown area available, principally offers the opportunity to considerable harvest growth in the next few years. It calls for investments and increased use of production input. There are already signs that fertilizers are being used more frequently. Increasing crops require increased processing capacity. It is also likely that actors in each field – for example a grain producer – want to manage the value chain themselves by owning storage and processing capacity. Agriculture has not been able to invest in these functions on its own, but anyone becoming an agricultural entrepreneur is likely to produce as much added value as possible, seeking to invest.

The demand for foodstuffs in the domestic market is likely to undergo some positive development. This carries special significance for milk production. In order to increase production, the dairy industry must ensure primary milk production, which during the 1990s diminished to such a degree that investments became necessary. Now milk can be collected to dairies from large as well as small farms. The dairy industry sets quality demands for the milk to be processed, and these cannot be met by primary production without investment. Investments in the milk production of large, as well as small farms, are likely to occur during the next few years. The industry's position remains problematic regarding meat production and processing, since the self-sufficient production of meat from household plots and market place sales reduces the demand for meat and meat products processed by the industry. Growth and investments are expected in the sectors processing grain.

Export will remain a significant factor steering the development within the sector. The changes occurred in the export of different products exemplify the factors threatening exports in the future. The export of sugar has crashed due to the production's poor competitiveness. The reason for the decrease of the export of sunflower seeds is

the export tax. The unpredictability of the authorities' operations and subsequent export limitations supported by domestic pressure groups will possibly occur also in the future. They limit the possibilities of the profitable sectors within agriculture to develop, with the help of export income.

The uncertainty factor in growing grain, from the point of view of primary production, is the management and inefficiency of storage and delivery equipment. This decreases the share of primary production in export income, and has a negative impact on development. The age of the storage and delivery equipment is unlikely to cause the entire export to crash, since many companies depend on export and there is a market-based export infrastructure emerging.

Export in the agricultural and foodstuffs sector is focused on products of a comparatively low level of processing. Ukraine is striving to raise the level of processing of the export, but is experiencing difficulty in retaining the competitive advantage in know-how- and technology- demanding processed goods that it has due to natural circumstances. Grain has been exported to e.g. the Middle East, and sunflower seeds to EU countries. The most important export market for meat and processed goods has been Russia. With regards to major export products – in particular beef and vegetable oil – Russia is not self-sufficient, and this makes trade barriers unlikely. The situation as a whole is unlikely to change without investments in the processing industry, which could raise the level of processing.

Lähteet

AgriUkraine (2001a). Nepotopljaemaja Gosudarstvennaja Kompanija. *Analititsheskie novosti*. Agriukraine.com.

AgriUkraine (2001b). Za 10 let park uborotshnoj tehniki v Ukraine sokratilsja bolee tshem na polovinu. *Analititsheskie novosti*. Agriukraine.com.

Agroperspektiva (2000). Investitsionnyj tseitnot, ili zatish'e pered burej. <http://www.ukrdzi.c...gro/journals/2000/agro5ru/02.shtml>

Agroperspektiva (2001a). Ukraina na mirovyh tovarnyh rynkah (na primere selhozproduksii). http://www.ukrdzi.com.ua/agro/frees/2_3.shtml

Agroperspektiva (2001b). SZR-tovar dollarovyj. <http://www.ukrdzi.com.ua/agro/journals/2001/agro2ru/almarkets.shtml>

Agroperspektiva (2001c). Dengi est, byli by udobrenija. <http://www.ukrdzi.c...gro/journals/2001/agro4ru/almarket.shtml>

Agroperspektiva Maj 21-27 (2001). V etom sezone agrarii kupili 500 tys.t. minudobrenij, s. 6.

APK-Inform (2001a). *Maslozhirovaja promyshlennost Ukrainy 2000*. 56 s. Informatsionnoe agenstvo APK-Inform. Dnepropetrovsk.

APK-Inform (2001b). *Proizvodstvo selskohozjajstvennoj i pishshevoj produktsii v 2000 godu v Ukraine. Statisticheskij spravotshnik*. 160 s. Informatsionnoe agenstvo APK-Inform. Dnepropetrovsk.

Bostyn, Frank & Andriy Boytsun (2001). Ukrainian Sugar: Developing an Industry Restructuring Policy Plan. Teoksessa, Bostyn, Frank & Andriy Boytsun (toim.) Agricultural Reform in Ukraine. *ICPS Policy Studies #15*, 46-61.

Chernyshova, Svetlana & Alexander Skripnik & Tatiana Vinichenko (2001). Agri-food Industry Restructuring in Ukraine and Moldova (AFIRUM). Overview of Questionnaire Data. Dnepropetrovsk Academy of Management, Business and Law. Ukraine. (Julkaisematon).

Csaki, Csaba (2000). Agricultural Reforms in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union. Status and Perspectives. *Agricultural Economics*, 22 (2000), 37-54.

Csaki, Csaba & Zvi Lerman (1997). *Zemelnaja reforma v Ukraine. Pervye pjat let. Dokument dlja obsuzhdenija Vsemirnogo banka No 371*. World Bank. Washington.

Csaki, Csaba & Zvi Lerman (2001). *Farm Restructuring and Land Reform in Ukraine: Policies to Revive the Agricultural Sector*. Teoksessa, Bostyn, Frank & Andriy Boytsun *Agricultural Reform in Ukraine. ICPS Policy Studies #15*, 16-24.

D'Anieri, Paul (1999). *Economic Interdependence in Ukrainian-Russian Relations*. State University of New York Press. Albany.

Demitshev, Dmitrij (2000). *Respublika Belarus - Ukraina: Sostajanie, problemy, perspektivy torгово-ekonomitsheskikh otnoshenij. Agroperspektiva 11/2000*. <http://www.ukrdzi.c...ornals/2000/agro11ru/cooper.shtml>

Derevjanko, E. & T. Lagoda (2001). *Rynok plodoovoshchnyh konservov skoree zhiv, tshem mertv. Produkty Pitaniya 1-2/2001*, 5-9.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2000). *Statistitshnij shchritsh-nik Ukraini za 1999 rik*. 645 s. Tehnika. Kiev.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2001a). *Tilastokomitean tie-tokannoista koostettu tiedosto Ukrainan ulkomaankaupasta*. Julkaisematon.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2001b). *Ukrainan tilastoko-miteasta saatu materiaali maan maataloustuotannosta*. 14 s. Julkaisematon.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2001c). *Ukraina y tsifrah 2000*. 254 s. Kiev. Tehnika.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2001d). *Realisatsija produkcii silskogopodarsskimi pidpriemstvami Ukraini v 1990-2000 rokah. Statistitshnij zbirnik*. 100 s. Derzhavnij komitet statistiki Ukraini. Kiev.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2001e). *Najavnist ta spisannja traktoriv, silskogopodarsskikh mashin v silskomu gospodarstvi Ukraini*. 181 s. Derzhavnij komitet statistiki Ukraini. Kiev.

Derzhkomstat (Derzhavnij komitet statistiki Ukraini) (2001f). *Seljanski (farmerski) gospodarstva Ukraini u 2000 rotsi. Statistitshnij zbirnik*. 40 s. Derzhavnij komitet statis-tiki Ukraini. Kiev.

Duponcel, Marc (1998). The poor impacts of the liberalisation of EU agricultural imports from eastern and eastern Europe: Failure of the preferences, or failure of the associated countries?. *Food Policy* 23:2, 187-198.

EBRD (1995a). EBRD invests in Ukrainian sunflower oil extraction plant. www.ebrd.org/english/opera/pressrel/pr1995/75jul31.htm

EBRD (1995b). EBRD finances agri-centre in Ukraine. www.ebrd.org/english/opera/pressrel/pr1995/42may15.htm

EBRD (1997a). Second EBRD financing to Ukrainian sunflower oil producer. www.ebrd.org/english/opera/pressrel/pr1997/66sept24.htm

EBRD (1997b). First EBRD direct equity investment in Ukraine's Svitoch. www.ebrd.org/english/opera/pressrel/pr1997/30apr23.htm

EBRD (1999a). EBRD supports the largest edible oil operation in Ukraine. www.ebrd.org/english/opera/pressrel/pr1999/17may06.htm

EBRD (1999b). EBRD to help finance a new Cargill sunflower seed processing facility being built in Donetsk. www.ebrd.org/english/opera/sector/carg_pr.htm

EBRD (1999c). DOEP (Amended), Ukraine (Project summary documents). www.ebrd.org/english/opera/psd/psd1999/303doep.htm

EBRD (2001a). EBRD Agribusiness Activities in Ukraine. June 2001. 23. s. Julkaisu-maton.

EBRD (2001b). *Ukraine Investment Profile*. 35 s. EBRD. Lontoo.

EBRD (2001c). OAO Slavutich, Ukraine www.ebrd.org/english/opera/psd/psd2001/601slavu.htm

Elektroni Visti (2001). Elektroni Visti-uutispalvelun uutisia. <http://www.elvisti.com>

Evstigneeva, Elena (2000). Ukraina vydohlas. *Vedomosti* 24.10. 2000. www.vedomosti.ru/stories/2000/10/24-44-05.html

Evstigneeva, Elena (2000). Trudny hleb. *Vedomosti* 25.12. 2000. www.vedomosti.ru/stories/2000/12/25-44-02.html

FINPRO (2000). *AGRITECH FINLAND Kansainvälistymisstrategia. Selvitys*. 133 s. FINPRO. Helsinki.

Gagarina, Julija (2001). Potshti vse o margarine. *BRUTTO 3/2001*, 16-21.

Gaidar, Jegor (1996). *Dni porazhenij i poped*. Vargius. Moskova.

Helanterä, Antti (1998). Venäjän muuttuvat elintarvikemarkkinat. *Liiketaloustieteellisen tutkimuslaitoksen julkaisuja 150 B*. 180 s. Liiketaloustieteellinen tutkimuslaitos. Helsinki.

Helanterä, Antti (1999). Russian Agriculture in the 1990s. Changing Structures with Special Reference to the North. *Studies on the Northern Dimension vol. 4*. Finnish Institute for Russian and East European Studies.

IET (Institute for Economies in Transition) (2001). Reguliroidaan vneshei trgovli agroprodovolstvennymi tovarami. *Rossiskaja ekonomika: tendentsii i perspektivy, 2/2001*. www.iet.ru/trend/02-01/12htm

Jakel, Roman (2001). Kuda idesh, Ternopolskij kombajnovyj. *Zerkalo Nedeli 8.9.2001*, s. 8.

Kompanija "Sotsialnye i ekonomitscheskie Issledovanija" (2001). Tshi jogurty my edim. *BRUTTO 1/2001*, 10-11.

Korthinskaja, Elena & Aleksei Kutsher (2000). Organisatsija agrohimitscheskogo obsluzhivaniya v Ukraine. *Agroperspektiva 5/2000*. http://www.ukrdzi.com/ornals/2000/agro5ru/08_1.shtml

Kovalenko, Tatjana (2001). Rynok moloka Ukrainy. *Produktypanija 13-14/2001*, 4-14.

Kryzhnja, Aleksandra (2000). Utrom dengi – vetsherom udobrenija novaja shema postavok. *Agroperspektiva 5/2000*. www.ukrdzi.com/agro/journals/2000/agro5ru/08.shtml

Kuzmitsh, Uljana (2001a). O konditerskoj otrasli v tselom i karameli v tshastnosti. *BRUTTO. 2/2001*, 22-23.

Kuzmitsh, Uljana (2001b). Kolbasnye sekreti. *BRUTTO. 4/2001*, 6-9.

Lavrova, Zhanna (2000). Ne prjatsh'te vashi denezhki – inatshe budet bede. *Agro perspektiva 2000/3*. <http://www.ukrdzi.com.ua/agro/free2/2.shtml>

Lavrova, Zhanna (2001). Selo i banki: Est kontakt! *Agro perspektiva* 2001/1. <http://www.ukrdzi.com.../journals/2001/agro1ru/issue.shtml>

Lazarenko, Andrei (2001). Morozhenoe – shag v XXI vek. *Produkty pitaniya* 11/2001, 4-9, 32-33.

Ministerstvo agrarnoi politiki (2001). Ekspres-informatsija 12 listopada 2001 r. No 323. www.minagro.kiev.ua/stat/express/express_1211php3

Ministerstvo agrarnoi politiki (2001b). Agropromislovii kompleks Ukraini. www.minagro.kiev.ua/stat

Muzytshenko, Oleg (2000). Derevenskaja loshtshadka prihodit na smenu "zhelezno-mu" konju. *Agroperspektiva* 3/2000. http://www.ukrdzi.com.ua/agro/free2/2_2shmtl

Muzytshenko, Oleg (2001). Velikij ishod... k tshastnoj sobstvennosti. *AgroPerspektiva* 1/2001. <http://www.ukrdzi.com.ua/agro/free/2.shtml>

Muzytshenko, Oleg (2001b). Startovala posevnaja 2001. *Agroperspektiva* 3/2001, 4-6.

Muzytshenko, Oleg (2001c). Ukraine snova potrebujujsja treidery. *AgroPerspektiva* 2/2001. <http://www.ukrdzi.com.ua/agro/journals/20012ru/interv.shmtl>

Novolodskaja, Svetlana (2001). Na Ukrainu za udobreniem. "Agrohimpromholding" kupil "Rivneazot". *Vedomosti* 08.05.2001. <http://agron.aris.ru/AGRP/AKTUAL/INVEST/wd0805.html>

OECD (1998). Review of Agricultural Policies: Russian Federation. OECD Centre for Co-Operation with non-Members. OECD. Bryssels.

OECD (2000). *Agricultural Policies in Emerging and Transition Economies, 2000 Indicators*. www.oecd.org/agr/apnme/edp/cont-e.htm

Olimpeks-Agro (2001a). Ukraina: eksport selhozproduksii vo II kvartale 2001 g. Rejting ukrainskih eksporterov. www.aris.ru/INFO/CENA/OLIMP/olimp01-0807-e.html

Olimpeks-Agro (2001b). Agrofirma "Olimpeks-Agro": stroim svoj elevator. www.aris.ru/INFO/CENA/OLIMP/

Olimpex's Newsletter (2001). Ukraina: sezonnoe snizhenie vnutrennih tsen na furazhnye zernovye. www.aris.ru/INFO/CENA/OLIMP/olimp09-07_2001.html

Pertsnova, Nina (2000). Golovnaja bol – ozimye. *Zerkalo Nedeli*. www.ZERKALO-NEDELI.COM/print.php?id=26789.

Petrovitsh, Oleg (2001). "Zhelezki", obolotshki i dobavki mjasu. *Produkty pitaniya* 16/2001, 4-9.

Popel, Svetlana (2001). "Agrobiznesprom" vypuskaet novye pestitsidy. *Delovaja Stolitsa* 15.10.2001, s. 20.

Salihova, Elena (2001). Potentsial velik, a tehniki ne hvataet. *Agro perspektiva* 7/2001. <http://www.ukrdzi.com.ua/journals/2001/agro7ru/technic.shtml>

Snyder, Tim (1993). Soviet Monopoly. Teoksessa, John Williamson (toim.), *Economic consequences of Soviet disintegration*. Institute for international economics. Washington D.C., 244-260

Sokolenko, Artem (2001). Pjatsot pomidorov c kvadratnogo metra. *Delovaja stolitsa* 28.05.2001, s. 14.

Sokolenko, Artem (2001b). Mjasnikov obutshat nemtsy. *Delovaja stolitsa*. 15.10.2001, s. 20.

Stepanova, Anna (2001). Samyj universalnyj produkt. *BRUTTO* 2/2001, 16-17.

Striwe, Ludwig & Stephan von Cramon-Taudabel & Konstantin Sirin (2001). Financing Problems in Ukrainian Agriculture: Diagnosis and Possible Solutions. Teoksessa, Bostyn, Frank & Andriy Boytsun (toim.) *Agricultural Reform in Ukraine ICPS Policy Studies #15*, 25-38.

Statistitsheskij komitet Sodrushestva Nezavisimyh gosudarstv (1992). *Strany-tshleny SNG. Statistitsheskij ezhegodnik*. 605 s. Finansovyj inzhiniring. Moskova.

Striwe, Ludwig (2001). *Grain and Oilseed Marketing in Ukraine*. <http://www.cper.kiev.ua/publicat/Opapers/L1/Ludwig1.htm>.

Svjatikivska, Elizaveta (2001a). Pivo mestnogo razliva. *AgroPerspektiva* 2/2001. <http://www.ukrdzi.com/agro/journals/2001/agro2ru/beer.shtml>

Svjatikivska, Elizaveta (2001b). "Korovka", "Tuzik", "Belotshka" i Tshernyj shokolad. *AgroPerspektiva* 4/2001. <http://www.ukrdzi.com/agro/journals/2001/agro4ru/otrasl.shtml>

Tamozhennyj komitet Rossijskoj federatsij (1996). *Tamozhennaja statistika Rossijskoj Federatsij*. Tamozhennyj komitet Rossijskoj federatsij. Moskova.

Tamozhennyj komitet Rossijskoj federatsij (1998). *Tamozhennaja statistika Rossijskoj Federatsij*. Tamozhennyj komitet Rossijskoj federatsij. Moskova.

Tamozhennyj komitet Rossijskoj federatsij (2000). *Tamozhennaja statistika Rossijskoj Federatsij*. Tamozhennyj komitet Rossijskoj federatsij. Moskova.

UAPP (1998). Issue: Ukrainian Farm Debt for Inputs. *UAPP Briefing Papers, Number 3*. <http://www.cper.kiev.ua/publicat/Briefing/3DEPT.html>

UkrAgroKonsult (2001a). *Rynok mjaso i mjasoproduktov Ukrainy 9/2001*. 15 s. UkrAgroConsult.

UkrAgroKonsult (2001b). *Rynok moloka Ukrainy 9/2001*. 15 s. UkrAgroConsult.

USAID (2001). Ukraine. www.usaid.gov/pubs/cp2000/eni/ukraine.html

USTR (United States Trade Representative) (2001). www.ustr.gov/html/2001_ukraine.pdf

Vintonjak, Vasillii (2001a). Govjadina ne vedaet, stho eju poobedajut. *BRUTTO 1/2001*, 12-14.

Vintonjak, Vasillii (2001b). Syr na ljuboi vkus. *BRUTTO 3/2001*, 8-12.

Vintonjak, Vasillii (2001c). Muka nyntshe v tsene. *BRUTTO 3/2001*, 26-29.

Von Cramon-Taubadel, Stephan & Sergiy Zorya (2000). Agricultural Aspects of Ukrainian Membership in the WTO. *Institute for Economic Research and Policy Consulting. Working Paper No. 4*

Von Cramon-Taubadel, Stephan & Ludwig Striewe (2001). Oilseeds: A Potential Success Story Running the Risk of Policy Mismanagement. Teoksessa, Bostyn, Frank & Andriy Boytsun (toim.) *Agricultural Reform in Ukraine. ICPS Policy Studies #15*, 39-45.

World Bank (1995). *Ukraine. The Agriculture Sector in Transition*. A World Bank Country Study. The World Bank. Washington D.C.

World Bank (2000). Ukraine: Review of Farm Restructuring Experiences. *World Bank Technical Paper no. 459*. The World Bank. Washington D.C.

Liite 1

Tutkimusta varten haastatellut henkilöt

Aleksachiuk, Sergei (2001). Analyst. International Centre for Policy Studies. Haastattelu Kiovassa kesäkuussa 2001.

Auvinen, Erkki O. (2001). Vice President. Partek Corporation. Haastattelu Helsingissä lokakuussa 2001.

Belov, Michael (2001). Consultant. FINPRO Ukraine. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Biba, Jurij & Supikhanov, Gennady (2001). Zastupnik Generalnogo Direktora, General Director. Zerno Ukrainy. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Boltina, Elena V. (2001). Marketing Manager. Galakton. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Chomiak, Bohdan (2001). Agriculture/Regional and Policy Specialist. USAID. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Goetz, Franz J. (2001). Chief Economist. Team Leader. European Union. Delegation of the European Commission in Ukraine. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Kaliberda, Aleksander (2001). Economist. The World Bank. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Kononevich, Viktor (2001). Marketing Director. Cerealia Foods JSC Cerealia Ukraine. Haastattelu Borispolissa Ukrainassa lokakuussa 2001.

Krikun, Tatjana (2001). Direktor. Rusanovskij mjasokombinat. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Kruginin, Anatoli (2001). Manager. Sergo-Gamma-Leasing. Kiova. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Kuzmenko, Igor. (2001). Sales Representative Agricultural Products. Zeppelin Baumaschinen. Caterpillar Dealer in Ukraine. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Lisitsja, Vladislav (2001). Natshalnik Komertsijnogo viddilu (Director of Commercial Unit). Kompanija Ukragromashinvest. Haastattelut Kiovassa kesä- ja syyskuussa 2001.

Lissovolik, Bogdan (2001). Resident Representative in Ukraine. IMF. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Maksaev, Valeriy (2001). General Dealer. Sampo-Rosenlew. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Manni, Jukka (2001). Tutkija. MTT (Vakola). Haastattelu Vantaalla lokakuussa 2001.

Marchenko, Iryna (2001). Associate Banker. EBRD. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Nedvigin, Dimitrij (2001). Upravliaushtshij eksportnymi prodazhami. Rostselmash. Haastattelu Kiovassa kesäkuussa 2001.

Pindiuk, Olga (2001). Analyst. International Centre for Policy Studies. Haastattelu Kiovassa kesäkuussa 2001.

Riipinen, Tapio (2001). Konsultti. Afcon oy. Haastattelu Vantaalla lokakuussa 2001.

Rudenko, Gennadiy (2001). General Manager. Alfa-Laval International Engineering AB Representative Office. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Sandul, Oleksandr (2001). Natshalnik Upravlinnja. Ministerstvo agrarnoi politiki. Derzhavnij departament prodovolstva. Haastattelu Kiovassa lokakuussa 2001.

Shevtsov, Oleksander L. (2001). Strategic Area Manager. Commission for Agrarian Policy of the President of Ukraine. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Souglobine, Sergei (2001). Programme Officer. United Nation Development Programme. Haastattelu Kiovassa syyskuussa 2001.

Wikström, Bo (2001). Johtaja. Kemira Agro Oy. Puhelinhaastattelu kesäkuussa 2001.

Lisäksi haastateltu kymmentä suomalaista alan yritystä.

Liite 2 Perustietoa Ukrainasta

Pinta-ala: 603 700 km²

Väkiluku: 49,2 miljoonaa (kesäkuu 2000)

Rajanaapurit: Venäjä, Moldova, Romania, Unkari, Slovakia, Puola, Valko-Venäjä

Kieli: ukraina (venäjää puhutaan yleisesti erityisesti Itä-Ukrainassa ja Kiovassa)

Etniset ryhmät: ukrainalaiset (73 %), venäläiset (22 %), puolalaiset ja muut (5 %)

Valtiomuoto: tasavalta

Pääkaupunki: Kiova

Hallinnollisesti Ukraina jakautuu 24 hallinnolliseen alueeseen (oblast) ja Krimin autonomiseen tasavaltaan. Lisäksi Kiovan ja Sevastopolin kaupungit erotetaan mm. tilastoissa omiksi yksiköikseen.

BKT henkeä kohden käyvin hinnoin: 630 USD (vuonna 2000)

Valuutta: grivna (hryvnia; UAH)

Valtion päämies: presidentti Leonid Kutshma

Pääministeri: Anatoli Kinah (29.5.2001 alkaen)

Parlamentti: Yksikamarinen parlamentti (Korkein neuvosto/Verhovna Rada), joka koostuu 450 jäsenestä. Vaalikausi on neljä vuotta.

Seuraavat vaalit: parlamenttivaalit maaliskuussa 2002, presidentinvaalit 2004

Suomen kauppa vuonna 2000: Viennin arvo oli 657,1 miljoonaa markkaa ja tuonnin 100,1 miljoonaa markkaa.

Lisää tietoa Ukrainasta esim. EBRD (2001). *Ukraine Investment Profile*.

PDF-tiedostona luettavissa osoitteessa: <http://www.ebrd.org/english/opera/index> tai Maailmanpankin julkaisemaa tietoa Ukrainasta osoitteessa <http://lnweb18.worldbank.org/ECA/eca.nsf/>