



Tuottajayhteistyöllä kannattavuutta maatalouteen



SLC

HANKE- TIIMI

- Hankepäällikkö Taru Antikainen (50-100%)
- Vilja-asiantuntija Jukka Peltola (80 %)
- Viljelijäasiantuntija Timo Jaakkola (40 %)
- Vilja-asiamies Max Schulman
- Vientijohtaja Thimjos Ninios
- Juristi Kimmo Tammi



Yrittäminen maaseudulla





Maatalouden kannattavuus ja markkinat

- Maatalouden heikko kannattavuus
- Kun tilat lopettavat, omavaraisuus laskee ja huoltovarmuus heikkenee.
- Kannattavuuden kestävä ratkaisu löydettävä markkinoilta
- Tuottajien heikko markkina- ja sopimusosaaminen
- Huomioitava:
 - Kotimarkkinat liian keskittyneet, kilpailu vähäistä
 - Kotimarkkinat eivät kasva
 - Suomalaisista noin 30% ostaa laadun/suomalaisuuden ja noin 70% hinnan perusteella.
- Vienti on keskeisin keino lisätä tuloja.



SLC



MAATALOUSSEKTORIN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

POLITIikka JA LAInSÄÄDÄNTÖ

- EU Green Deal
- CAP
- EU Kestävä Rahoitus

TALOUS

- Kannattavuus
- Kustannustaso
- Rahoitus

MARKKINAT JA KULUTUSTRENDIT

- Vienti
- Free From
- Luomu
- Kaurabuumi

VEROTUS

- Energiavero
- Kiinteistövero
- Yritystulon verotus

TEKNOLOGIA DIGITALISAATIO

- Täsmäviljely
- Digitaaliset työkalut
- Uudet teknologiat

YMPÄRISTÖ JA ILMASTONMUUTOS

- Hiilitiekartta
- MTK:n ympäristölupaus



MAATILA JA YRITTÄJÄ

- Johtamis- ja
talousosaaminen
- Yhteistyö ja
järjestäytyminen
- Jaksaminen





Ruokaviennin tilanne nyt

- Viennin arvo: noin 2,3 mrd. € 2022, mikä edustaa 0,8 % bruttokansantuotteesta.
- Viennin rakenne: teollisuusraaka-aineet, ylijäämä, matalan jalostusasteen tuotteet.

Rakenteellista ongelmaa on kuvattu eri selvityksissä (Mäkelä 2017, Karhinen 2019, Berner 2022), mm.:

- **Kotimarkkinakeskeinen myynti** > kv kaupassa ylijäämän ja sivuvirtojen vientinä.
 - Riippuvuus yhdestä markkinasta on riski, vaikka se markkina onkin kotimarkkina.
 - Myynnin keskittäminen Suomeen häiritsee kysynnän ja tarjonnan sääntöä kotimarkkinassa, kun tarjontaa on aina ja ennustettavasti reilusti tarpeeseen nähden.
- **Heikko myyntikyky** (myynti, markkinointi, brändityö, jne.).
 - Usein perustellaan heikkoa kannattavuutta tuotantokustannuksilla, mutta ei huomioida omaa heikkoa myyntikykyä.
- **Heikommat vientipalvelut** EU:n jäsenmaiden vertailussa (esim. Ruotsin Business Sweden).

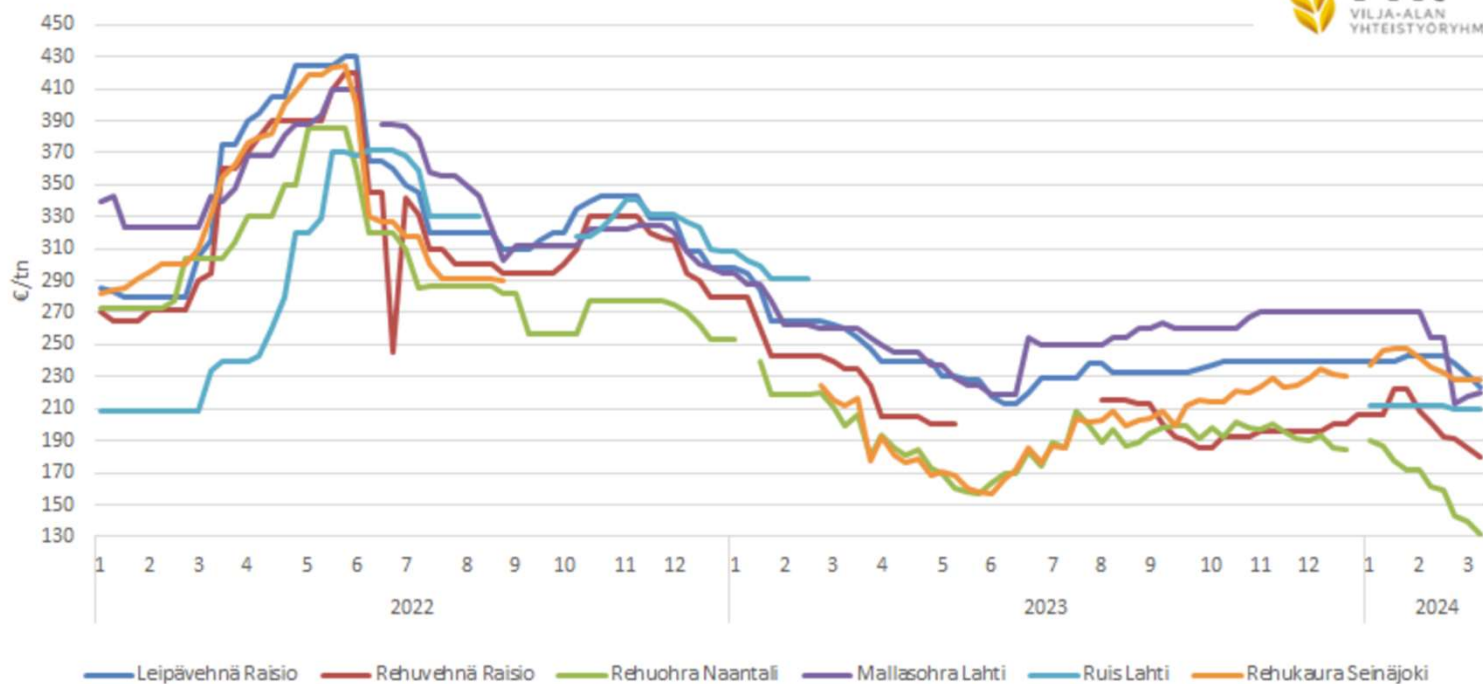


SLC





Viljojen hintakehitys kotimaassa 2022-2024



Viljamarkkinat Suomessa

Lähde: Luonnonvarakeskus Viljan hintanoteeraukset Suomessa (e/1 000 kg) päivitetty 19.3.2024



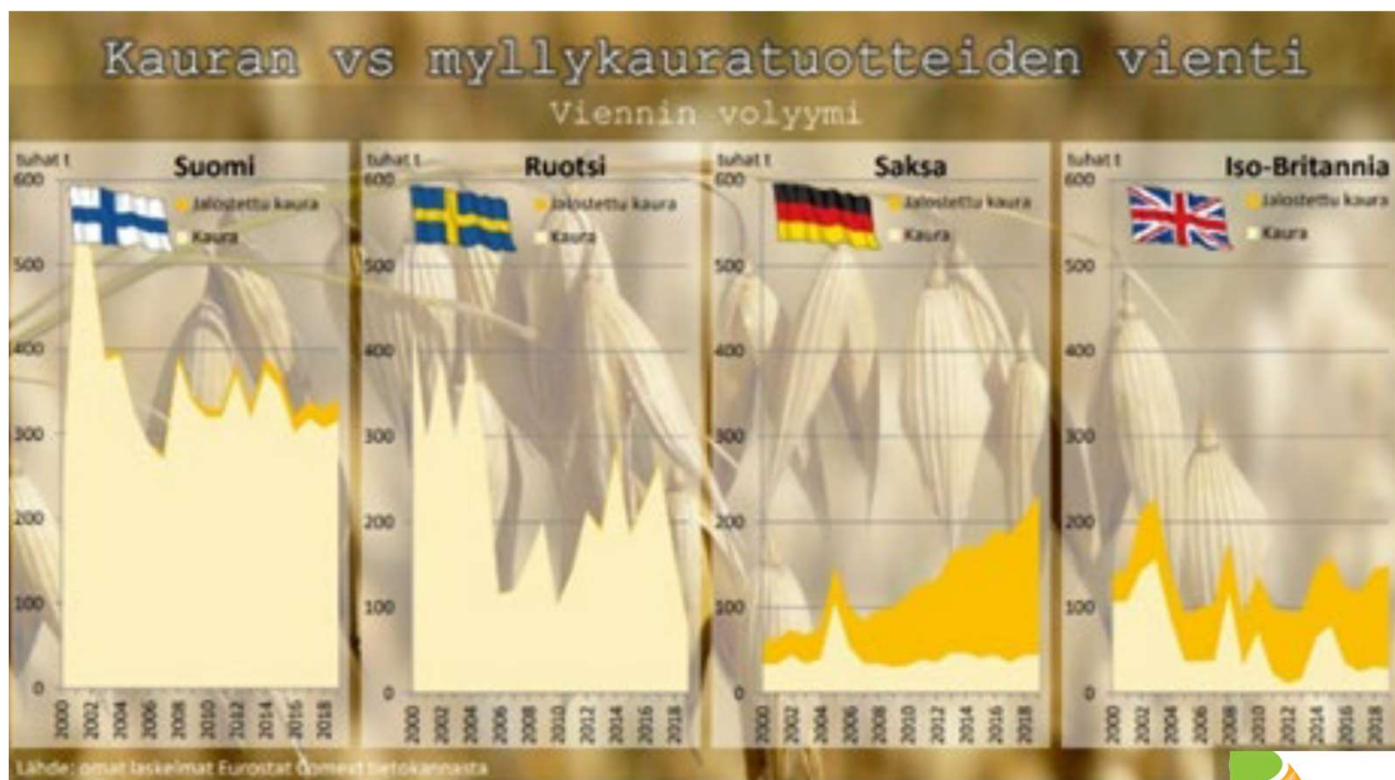
SLC





Suomi on kaurantuotannon suurmaa

**Kolme maata,
Suomi,
Ruotsi ja Puola
vastasivat
lähes 60 %
EU:n
kauraviennistä
vuonna 2021**

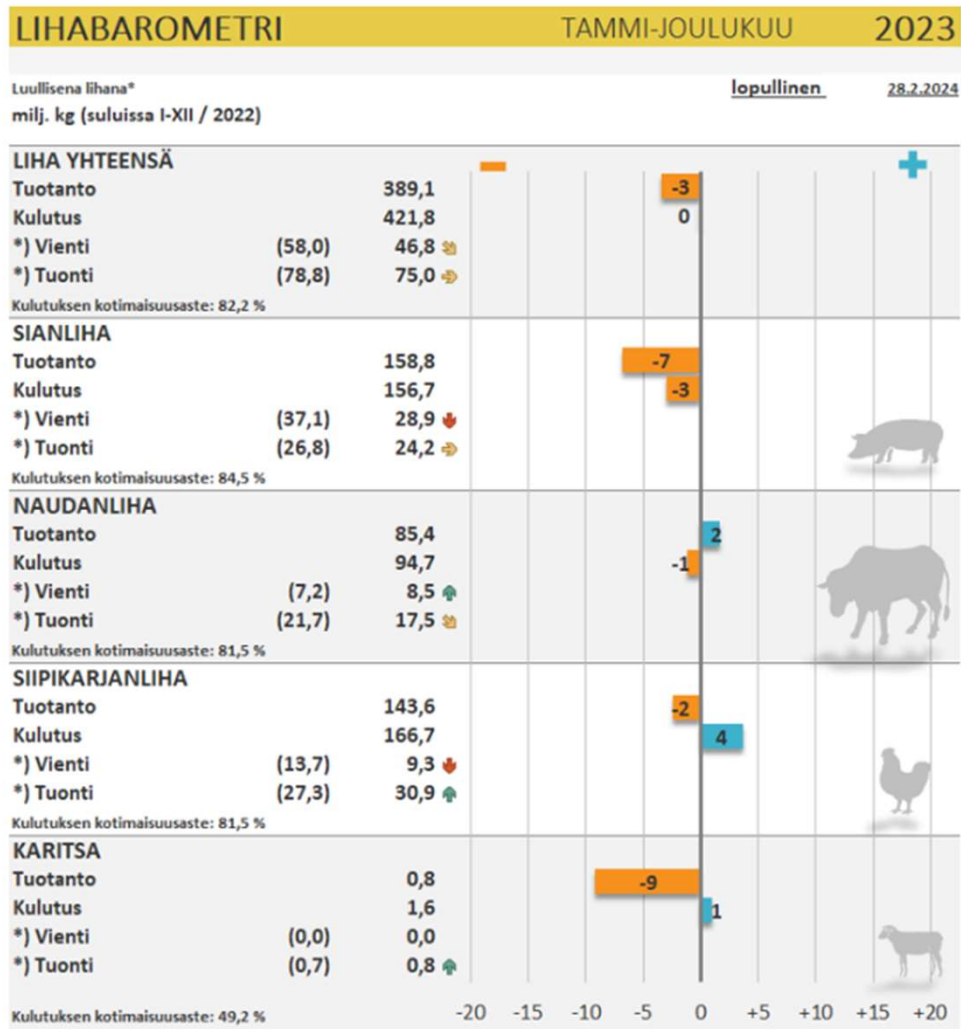




Lihamarkkinat Suomessa



SLC



*Luullisesta lihasta luutonta 80%, lisäksi kypsennysvälikki vaihtelee 10-30% tuotteesta riippuen

KANTAR Kantar Agri Oy





Tuottajaorganisaatio käsitteenä

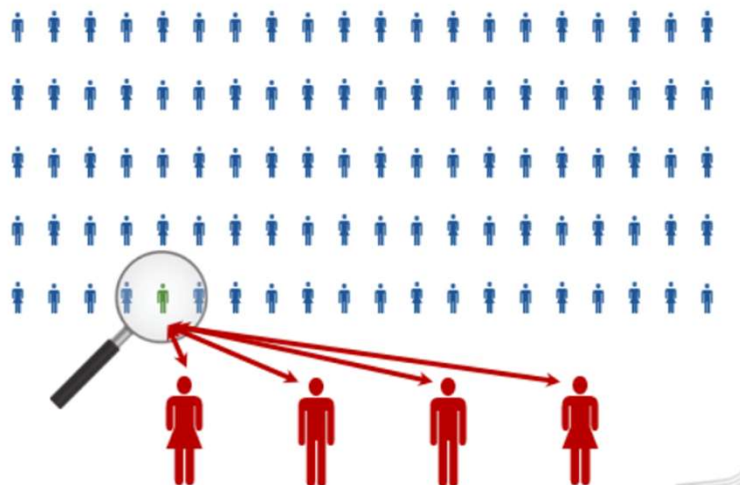
- Euroopan Komissio on antanut tuottajille mahdollisuuden perustaa tuottajaorganisaatioita
 - Vahvistaa neuvotteluvoimaa teollisuuden ja kaupan kanssa
 - Eivät ole ratkaisu maatalouden kustannuskriiseihin
 - Pidemmällä aikavälillä parempi toimeentulo alkutuotantoon
 - Yhteistyöllä ja toiminnan kehittämisellä korkeammat tuottajahinnat ja tasapainoiset markkinat
 - Osa tuotannosta on vietävä kannattavasti
 - Tuotettavat kasvit sopeutettava markkinoiden kysyntään
 - Mahdollisuus syventää vertikaalista kumppanuutta muiden tuotantoketjun toimijoiden kanssa.



Täsmätyökalumarkkinavaikuttamiseen

Market power of farmers

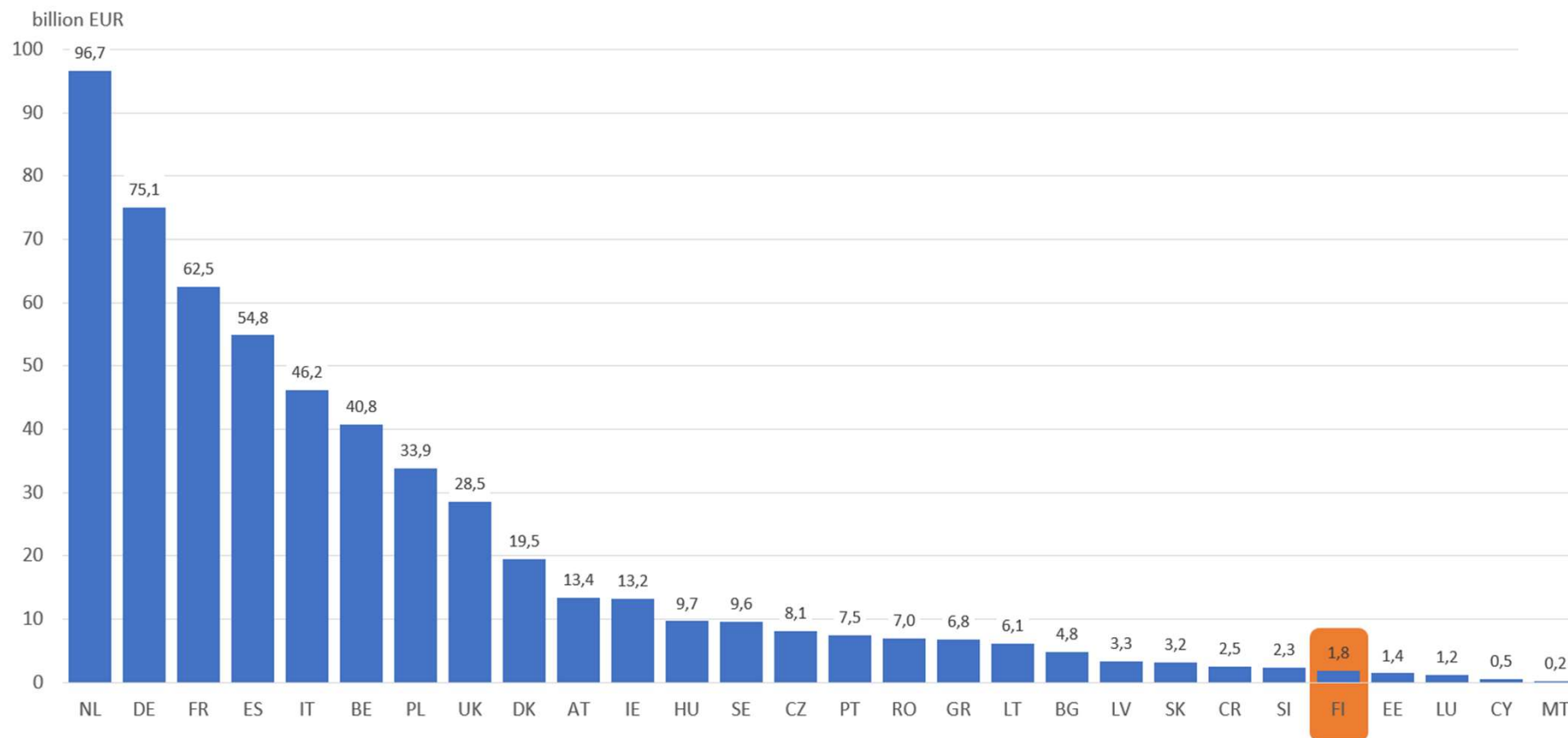
- Many small farmers **individually** face few consolidated **downstream operators**



- Yhdessä mahdollisuus vaikuttaa:

 1. markkinoihin,
 2. tuotannon suunnitteluun,
 3. sopimusneuvotteluihin,
 4. toimitusehtoihin,
 5. markkinointiin, jne.

Elintarvikeviennin arvoa EU jäsenmaittain vuonna 2020*



Lähde: Eurostat. Luvut sisältävät CN01-24. *Iso-Britannia erosi EU:sta tammikuussa 2020, Iso-Britannian luku vuodelta 2019.

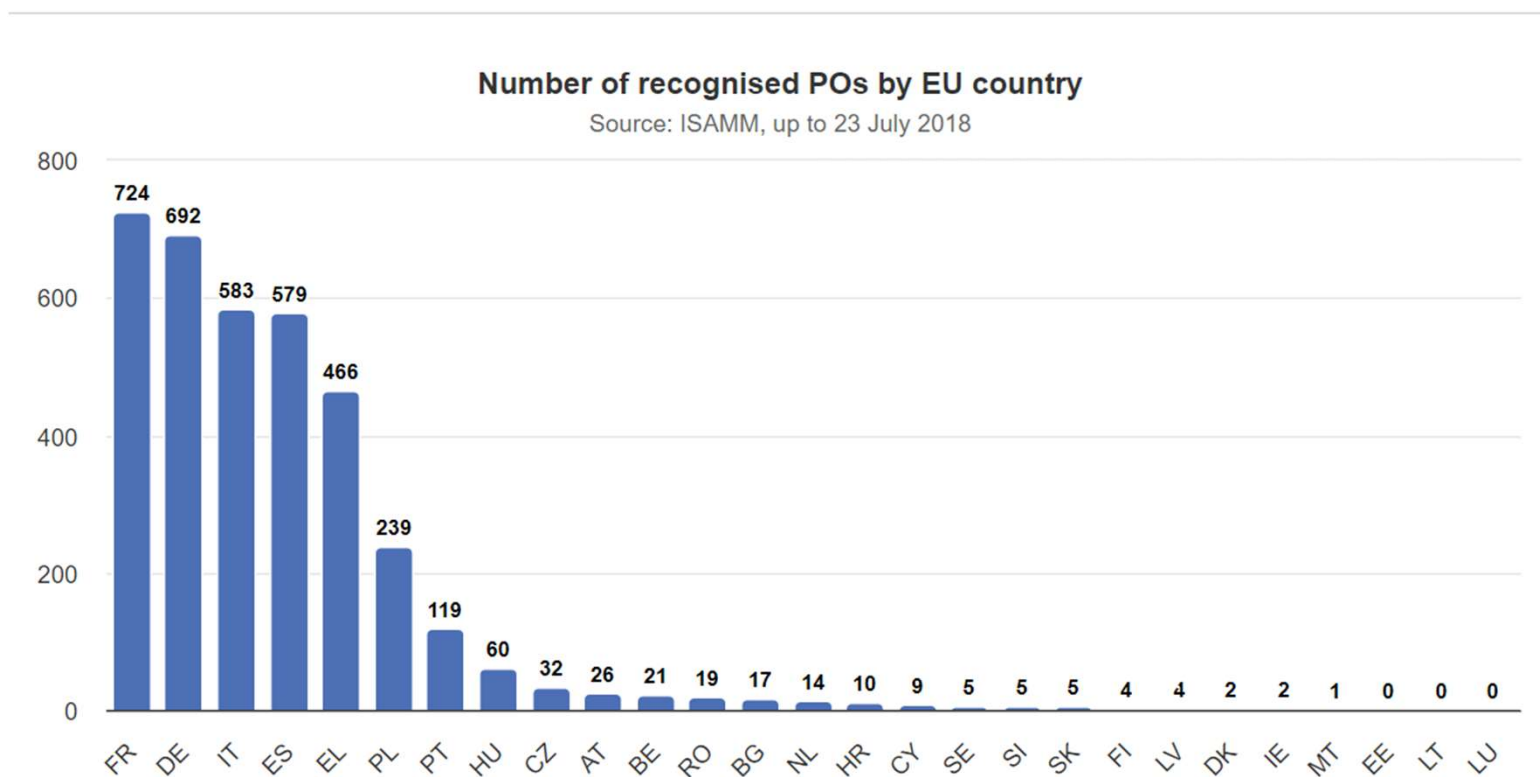


SLC





Tuottajaorgansisaatiot EU:ssa

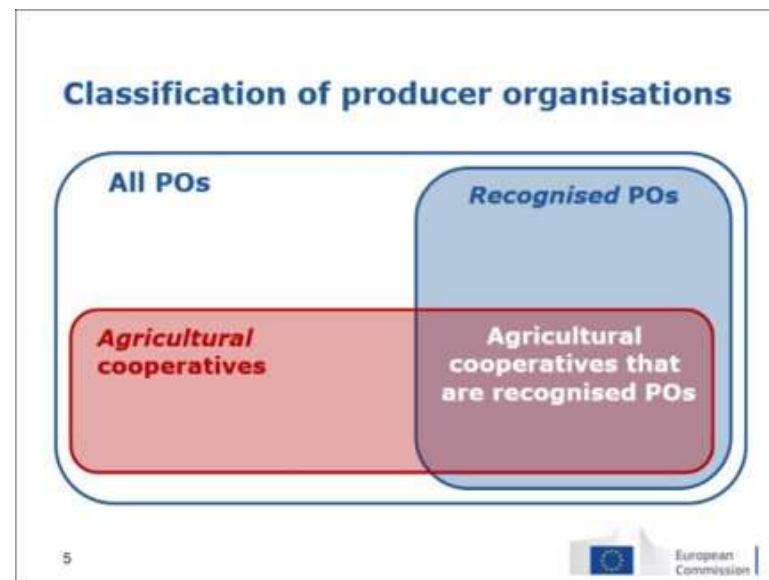
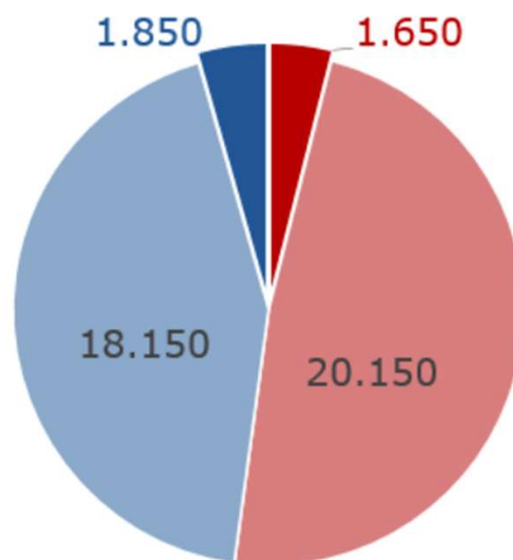




TO / OSK / OY rakenne EU:ssa

Share of recognised POs (incl. coops)

- Recognised ag. cooperatives
- Non-recognised cooperatives
- Non-recognised other POs
- Recognised other POs





Tuottajaorganisaatio pähkinäntuotuksessa

- Tuottajien perustama
- Väh. 5 jäsentä tai 500 000 € liikevaihto (hedelmä/marja/vihannes molemmat)
- Keskenään sovitut säännöt
- Yhteistoiminta vähintään yhdellä alalla (esim. jakelu, logistiikka, markkinointi, varastointi, yhteisostot, data tms.)
- Yhteinen päämäärä (tarjonnan keskittäminen, tuotantokustannusten optimointi, hintojen vakauttaminen, vienti yms.)
- Voi sisältää useamman tuotteen





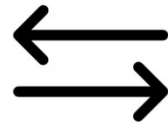
Hedelmä/ marja/ vihannes lisäedellytykset

- riittävä henkilöstö
- infrastruktuuri ja välineet
- jäsenten tuotannon tuntemus> tuotannon keruu, lajittelu, varastointi ja pakkaaminen
- markkinointi ja taloushallinto
- oma keskitetty kirjanpito ja laskutusjärjestelmä

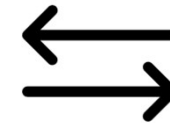




Tuottajaorganisaatiokaavio



Tuottajaorganisaatio



Markkinatoimijat

- Kauppa
- Teollisuus
- Vientiasiakkaat

- Halu parantaa markkina-asemaa
- Yhteistyökyky
- Tuotanto-osaaminen ja kapasiteetti
- Kyky sietää riskiä
- Mahdollisuus panostaa aikaa ja/tai rahaa

- Neuvottelee sopimukset
- Järjestee kaupat
- Organisoii kuljetukset
- Pitää kirjaa varastoista
- Seuraa markkinoita
- Viestii jäsenille
- Hyödyntää jäsenten verkostoja ja osaamista

- Useiden viljelijöiden tuotanto yhdellä sopimuksella
- Toimitusvarmuus
- Hinta- ja laaturiskien hallinta
- Markkinoiden tasapainotus



SLC





Osakeyhtiö

- Oy tavoittelee voittoa toiminnallaan, yleisin Suomessa
- Vastuu sijoittamansa pääoman verran
- Perustamiskulut - muutaman sata €
- Rekisteröinti PRH:n kaupparekisteriin
- Yhtiöjärjestys on pakollinen, lakisääteinen ja julkinen.
- Osakassopimus
- Osakeyhtiöllä on oltava hallitus
- Oy sopii kasvuhakuiseen toimintaan
- Uusien osakkaiden ottaminen helppoa
- Tulos jaetaan osinkona

Osuuskunta

- OSK tukee jäsenten elinkeinoa tuottaen palveluita
- Osuuspääoma vaihtelee jäsenten määrän mukaan – vastuu rajattu
- Perustamiskulut vain vähän Oy:tä kalliimmat
- Rekisteröinti PRH:n kaupparekisteriin
- Perustamissopimus on pakollinen, lakisääteinen ja julkinen
- Jäseneksi hyväksytään jäsenehtojen mukaan hallituksen kokouksessa
- Tasapuolinen kaikille jäsenille
- Tulos voidaan jakaa jo myynnin osana



Miksi perustaa tuottajaorganisaatio?

- Tuottajien yhteenliittymällä on parempi neuvotteluasema maataloustuotteiden markkinoilla
- Yhteistyö luo suunnitelmallisuutta ja tehokkuutta
- Tuottajaorganisaatio voi neuvotella jäsentensä puolesta sopimuksia tuotannon myymisestä markkinoille
- Keskitetty tarjonta
- Tuotantopanosten ja –tarvikkeiden yhteishankinnat



Keinot markkina- vaikuttamiseen

➤ Keskitetty tarjonta
(poikkeus kilpailulainsäädäntöön)

- Teollisuus haluaa isoja kauppvoja
- Asiakaslähtöinen toiminta > ennakoivat sopimukset
- Mahdollisuus tasaisiin, ympärivuotisiin toimituksiin
- Hinnoitteluvoimaa tuova markkinaosuus tuotteessa
- Mahdollisuus rakentaa vientiä ja siihen tarvittavaa osaamista ja hallita riskejä





Osuuskunnasta tai osakeyhtiöstä tuottajaorganisaatio

- Omaan toimintaan sovitettu toimintamalli
- Aktiiviset, sitoutumiseen valmiit tuottajat
- Keskenään sovitut säännöt ja tuotteet
- Hyötyjen ja haittojen ymmärtäminen > aina ei voi saada parasta hintaa > pitkän aikavälin antamat edut
- Päätösvalta tuottajajäsenillä
- Kauppasopimukset tuotteittain, ei pakkoa myydä koko tuotantoa tuottajaorganisaatiolle (pl. H-m-v-sektorit)



Säännöistä

- TO voi säännöissään sallia, että jäsen toimittaa tuotteitaan toiselle TO:lle, kunhan tuotteiden määrä on oman tuottajaorganisaation myyntiin verrattuna vähäinen.
- TO voi sallia, että jäsen toimittaa tuotteitaan toiselle TO:lle, jos kyseiset tuotteet eivät kuulu oman TO:n tuotteisiin eivätkä ole arvoltaan merkittäviä.



Opas ja säännöt kotisivuilla [mtk.fi/ tuotto-hanke](http://mtk.fi/tuotto-hanke)



SLC





Linkkejä:

- [Mtk.fi/tuotto-hanke](https://mtk.fi/tuotto-hanke)
- [Hakuopas tuottajaorganisaatioksi - Ruokavirasto](#)
- [Suomen+viimeistely+CAP-suunnitelma+2023-2027.pdf \(mmm.fi\)](#)
- [Hedelmä- ja vihannesalan tuottajaorganisaatiot - Maa- ja metsätalousministeriö \(mmm.fi\)](#)





Kiitos

**Jos haluaa onnistua,
on yritettävä!**



SLC

