

PTT työpapereita 139
PTT Working Papers 139

**TUOTTAJA- JA TOIMIALAORGANISAATIOT
SUOMESSA**

Perttu Pyykkönen
Tapani Yrjölä
Erik Puttaa

Helsinki 2012

PTT työpapereita 139
PTT Working Papers 139
ISBN 978-952-224-107-8 (nid)
ISSN 1455-4623 (nid)
ISBN 978-952-224-108-5 (pdf)
ISSN 1796-4784 (pdf)

Pellervon taloustutkimus PTT
Pellervo Economic Research PTT

Helsinki 2012

Perttu Pyykkönen – Tapani Yrjölä – Erik Puttaa. 2012. TUOTTAJA- JA TOIMIALAORGANISAATIOT SUOMESSA. PTT työpapereita 139. 58 s. ISBN 978-952-224-107-8 (nid). ISSN 1455-4623 (nid), ISBN 978-952-224-108-5 (pdf), ISSN 1796-4784 (pdf).

Tiivistelmä. Tuottajaorganisaatiot on suunnattu tuottajien markkinavoiman lisäämiseen. Koska suurimmat ongelmat markkinavoiman käytössä nähdään olevan kuitenkin teollisuuden ja kaupan välillä, ei tuottajaorganisaatioiden avulla arvioida saatavan välttämättä kovinkaan paljon hyötyä. Lisäksi osuuskunnissa pelättiin tällaisten organisaatioiden tulevan heidän kilpailijakseen. Toimialaorganisaatioihin, joissa olisi jäsenenä vähintään kaksi ketjun osapuolta, suhtaudutaan selvästi myönteisemmin kuin tuottajaorganisaatioihin. Perunasektorilla yhteistoiminnan ja koordinaation tarve oli kaikkein ilmeisin. Toimialaorganisaation keskeisin rooli olisi markkinainformaation lisäämisessä erityisesti määrien osalta. Myös tuotekehitykselle ja jalostusasteen lisäämiselle olisi selvä tarve. Tutkimuksen toimeksiantona oli selvittää tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden hyötyä Suomen maataloudessa. Tarkastellut sektorit, mahdollisesti saatavissa olevat hyödyt ja etenkin suhtautuminen mahdollisiin organisaatioihin poikkeaa huomattavasti toisistaan. Tutkimus perustui pääosin asiantuntijahaastatteluihin, mutta sen taustaosioissa tarkasteltiin myös kansainvälisten esimerkkien avulla vastaavantyyppisten organisaatioiden toimintaa.

Avainsanat: Tuottajaorganisaatio, toimialaorganisaatio, markkinavoima

Perttu Pyykkönen – Tapani Yrjölä – Erik Puttaa. 2012. PRODUCER AND INTERBRANCH ORGANISATIONS IN FINLAND. PTT Working Papers 139. 58 p ISBN 978-952-224-107-8 (nid), ISSN 1455-4623 (nid), ISBN 978-952-224-108-5 (pdf), ISSN 1796-4784 (pdf).

Abstract. Producer organisations (PO) are focused on increasing the market power of producers, especially in the contract negotiations with the industry. Since the major problems in the negotiating power are seen to be between industry and the retail sector, the role of producer organisations will probably remain quite small in direct contract negotiations. Even in sectors where the need for producer organisations is recognized producers themselves were suspicious about their success due to weak commitment of producers. However, expectations of the success of interbranch organisations (IBO) where there would be members from at least two parties of the food chain were much more positive. In the potato sector, the need for coordination and cooperation was most obvious. Interbranch organisation would have an important role in increasing the market information. Furthermore, interbranch organisations could have a role in R&D as well as in marketing and promotion. The purpose of this study was to analyse possible benefits of producer and interbranch organisations to Finnish agriculture. The study was mainly based on expert interviews, but in addition there were some international examples of already acting organisations.

Keywords: Producer organisation, Interbranch organisation, Market power

Yhteenveto

Tuottajaorganisaatiot on suunnattu tuottajien markkinavoiman lisäämiseen nimenomaan teollisuuden kanssa käytävissä neuvotteluissa. Puutarha-alalla ne ovat olleet mahdollisia jo pitkään. Maitosektorille mahdollisuus avautui vuoden 2012 keväällä. Muille sektoreille organisaatioita ehdotetaan EU:n maatalouspolitiikan uudistuksen yhteydessä.

Koska suurimmat ongelmat markkinavoiman käytössä nähdään olevan kuitenkin teollisuuden ja kaupan välillä, ei tuottajaorganisaatioiden avulla arvioida saatavan välttämättä kovin suurta hyötyä. Vaikka tarvetta olisikin, kuten esimerkiksi vilja- ja perunasektoreilla, epäiltiin tuottajien sitoutumista tällaisiin organisaatioihin. Tuottajaorganisaatioilla voi kuitenkin olla myös muita tehtäviä. Se voisi esimerkiksi olla neuvottelemassa sopimusehdoista ja vaikkapa hinnoittelumalleista. Se voisi osaltaan myös edesauttaa tarjonnan sääntelyssä, jos sellaiseen on tarvetta. Samoin tuottajaorganisaatioiden avulla voitaisiin lisätä tuottajien välistä yhteistyötä. Mm. tämän takia potentiaalisimpina tuottajaorganisaatioina pidettiin alueelliselle pohjalle rakentuvia organisaatioita.

Sektorista ja näkökulmasta riippumatta toimialaorganisaatioihin, joissa olisi jäseninä vähintään kaksi ketjun osapuolta, suhtaudutaan selvästi myönteisemmin kuin tuottajaorganisaatioihin. EU:n keväällä voimaantulleen maitopakettin myötä toimialaorganisaation olisi mahdollisuus tehdä ns. vakioehtosopimusmalleja, joihin organisaation jäsenet sitoutuisivat. Lisäksi toimialaorganisaatio voisi edistää informaation vaihtoa ketjun osapuolten välillä, osallistua markkinointiin ja menekinedistämiseen sekä myös esimerkiksi tukea tuotekehitys- ja tutkimustyötä. Vain Valio-ryhmässä suhtauduttiin täysin kielteisesti kaikenlaiseen yhteistyöhön, vaikka se ei liittyisi millään tavalla sopimusehtoihin, vaan vain vaikkapa menekinedistämiseen. Muilla sektoreilla toimialan ja ketjun yhteistyöhön nähtiin selvästi suurempi tarve.

Perunasektorilla yhteistoiminnan ja koordinaation tarve oli kaikkein ilmeisin. Sen takia toimialaorganisaation muodostamista pidettiin erittäin toivottavana. Sen keskeisin rooli oli markkinainformaation lisäämisessä erityisesti määrien osalta. Tällöin markkinoiden vakaus olisi parempi ja hintavaihtelu pienempää. Myös tuotekehitykselle ja jalostusasteen lisäämiselle olisi selvä tarve.

Tutkimuksen toimeksiantona oli selvittää tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden hyötyä Suomen maataloudessa. Tarkastelussa olivat mukana kaikki Suomen päätuotantoalat maito, liha ja vilja. Lisäksi tarkasteltiin peruna- sekä puutarhasektoreita. Tarkastellut sektorit, mahdollisesti saatavissa olevat hyödyt ja etenkin suhtautuminen mahdollisiin organisaatioihin poikkeaa huomattavasti toisistaan. Tutkimus perustui pääosin asiantuntijahaastatteluihin, mutta sen taustaosioissa tarkasteltiin myös kansainvälisten esimerkkien avulla vastaaventyyppisten organisaatioiden toimintaa.

Sisällysluettelo

1. Johdanto.....	9
2. Tutkimuksen tekninen toteutus ja raportin rakenne.....	10
3. Katsaus suomalaisiin rakenteisiin ja yhteistoimintaan ruokaketjussa.....	11
3.1. Tuottajien teollinen yhteistoiminta	11
3.1.1. Maitosektori	11
3.1.2. Lihasektori	15
3.1.3. Viljasektori.....	17
3.1.4. Muut sektorit.....	19
3.2. Tuottajien muu yhteistoiminta	21
3.3. Ruokaketjun eri osapuolten yhteistoiminta.....	22
4. Kokemukset tuottaja- ja toimialaorganisaatioista	24
4.1. Puutarhasektori	24
4.2. Kansainvälisiä kokemuksia	27
4.2.1. Maitosektorin tuottajaorganisaatiot Euroopassa.....	27
4.2.2. Ison-Britannian tuottaja/toimialaorganisaatiot.....	33
4.2.3. Muita esimerkkejä	37
5. Haastattelutulokset tuottaja- ja toimialaorganisaatioista	39
5.1. Maitosektori.....	39
5.2. Lihasektori.....	44
5.3. Viljasektori.....	48
5.4. Perunasektori.....	51
6. Yhteenveto ja johtopäätökset	54
Lähteet.....	57

1 Johdanto

Tuottaja- ja toimialaorganisaatiot on nähty Euroopan unionissa yhtenä keinona parantaa maataloustuottajien markkina-asemaa ruokaketjussa. Hedelmä- ja vihannesalalla tuottajaorganisaatiot ovat osa EU:n markkinajärjestelyä ja niistä on säädetty yhteisiä markkinajärjestelyjä koskevassa asetuksessa 1234/2007. EU myös rahoittaa hedelmän- ja vihannestuottajaorganisaatioiden toiminnan kehittämistä. Tuottajaorganisaatio laatii toimintaohjelman, jonka toimenpiteiden, esimerkiksi investointien, toteuttamiseen se voi saada tukea.

Hedelmä- ja vihannesalan kokemukset ovat olleet rohkaisevia. Siksi on ehdotettu, että tuottaja- ja toimialaorganisaatiot olisivat jatkossa mahdollisia myös muilla sektoreilla. Keväällä 2012 tuli voimaan EU:n säädös, joka mahdollisti tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden perustamisen maitosektorilla (maitosektoria koskevat lisäykset em. asetukseen 1234/2007). EU:n säädöksen pohjalta laadittiin myös Suomessa kansallinen lainsäädäntö. EU:n maatalouspolitiikan uudistuksessa tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden perustamismahdollisuutta on ehdotettu myös muille sektoreille.

Osana tätä kansallisen säädöksen valmistelua työ- ja elinkeinoministeriö ja maa- ja metsätalousministeriö teettivät selvityksen kansallisen kilpailulain ja EU:n kilpailusääntöjen soveltamisesta maataloustuottajien ja heidän yhteenliittymiensä yhteistoimintaan (Silaskivi ja Monto 2011). Asiaan liittyy kuitenkin paljon muitakin kuin juridisia kysymyksiä. Tilanne eri tuotantosektoreilla on myös erilainen, joten maa- ja metsätalousministeriön tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden valmisteluryhmä päätti kokouksessaan 22.11.2011 tilata selvityksen asiasta. Tämä selvitys tilattiin Pellervon taloustutkimukselta (PTT).

Hankkeen tavoitteena on selvittää, mitä hyötyjä ja haittoja tuottaja- ja toimialaorganisaatioista olisi ruokaketjulle. Keskeistä on selvittää, mikä olisi tuottajaorganisaatiosta tuoma lisäarvo. Tähän liittyy myös kysymys siitä, mikä olisi tuottajaorganisaatioiden ja osuuskuntien välinen suhde: olisivatko ne erillisiä organisaatioita vai osa samaa järjestelmää siten, että osuuskunnat järjestäytyisivät tuottajaorganisaatioiksi ja olisivatko osuuskuntien ja tuottajaorganisaatioiden tavoitteet samat. Nämä ovat erittäin tärkeitä kysymyksiä erityisesti Suomen maito- ja lihasektorilla, jotka ovat Euroopan ja maailman osuustoiminnallisimpia sektoreita.

Tärkeätä on selvittää em. työnjakoon/yhteistyöhön/toimintamalliin liittyen myös, mitkä olisivat tuottaja/toimialaorganisaatioiden tehtävät ja rooli ruokaketjussa. Tällöin tarkastelussa ovat mukana ainakin kaupalliseen yhteistyöhön, tarjonnan koordinointiin/sääntelyyn, markkinaseurantaan ja menekinedistämiseen liittyvät asiat. Kaupallisen yhteistyön osalta selvitetään mahdollisuuksia/tarvetta/halukkuutta mm. hinnoista tai hinnoittelumallista sopimiseen.

2 Tutkimuksen tekninen toteutus ja raportin rakenne

Tutkimuksen keskeisin osa on arvioida mahdollisten tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden roolia Suomen maataloudessa. Tutkimus rajataan keskeisimpiin tuotantosektoreihin eli maitoon, lihaan ja viljaan. Lisäksi tarkastellaan peruna-alaa. Tämä tarkastelu perustuu pääosin asiantuntijahaastatteluihin, jota täydennetään mm. kirjallisuudesta ja tilastoista saatavalla informaatiolla. Lisäksi tarkastellaan jo toimivien tuottajaorganisaatioiden toimintaa. Suomessa (neljä hevi-organisaatiota) tarkastelu perustuu olemassa oleviin kvantitatiivisiin tietoihin sekä organisaatioiden avainhenkilöiden ja organisaatioiden kanssa tekemisissä olevien henkilöiden haastatteluihin.

Tutkimuksen taustaksi tarkastellaan edellä mainittujen sektoreiden sekä alkutuotannon että teollisuuden rakennetta. Tämä osio perustuu pääasiassa tilastoihin, yritysten vuosikertomuksiin ja saatavilla olevaan kirjallisuuteen. Ulkomailla toimivista tuottaja- ja toimialaorganisaatioista kerätään tietoa käytettävissä olevista julkisista lähteistä (internet-sivut, tutkimukset).

Asiantuntijahaastatteluita tehdään ketjun eri osapuolille. Haastateltujen joukkoon kuuluu tuottajien lisäksi sekä toimi- että luottamushenkilöitä niin edunvalvonnasta, osuuskunnista kuin jalostavan teollisuuden operatiivisesta johdosta. Maitosektorilta on haastateltu 7 henkilöä, lihasektorilta 6 henkilöä, viljasektorilta 4 henkilöä, puutarhasektorilta 3 henkilöä ja peruna-alalta 4 henkilöä. Näin ollen haastateltavia on yhteensä 24 henkilöä.¹

Tutkimusraportin kolmannessa luvussa tehdään katsaus Suomen maatalouden yhteistoimintaan. Tarkastelussa on mukana sekä tuottajien välinen yhteistoiminta (keskeisessä roolissa osuuskunnat) että ketjun eri osapuolten välinen yhteistoiminta. Luvussa 4 tarkastellaan kokemuksia jo toiminnassa olevista tuottaja- ja toimialaorganisaatioista. Tarkastelussa ovat tällöin mukana sekä hevi-sektori että kansainväliset kokemukset.

Luvussa 5 tarkastellaan em. sektoreittain tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden roolia Suomen maataloudessa. Tämä osio perustuu haastatteluaineistoon. Luvussa 6 esitetään yhteenvedo ja suositukset.

¹ Lisäksi selvitystä varten on haastateltu yhtä johtajaa Ison-Britannian toimialaorganisaatioiden kattojärjestöstä AHDB:sta.

3 Katsaus suomalaisiin rakenteisiin ja yhteistoimintaan ruokaketjussa

Tässä luvussa tehdään lyhyt katsaus tuottajien väliseen yhteistoimintaan ja rakenteisiin. Tarkastelussa keskitytään nimenomaan teolliseen (tai markkinointiin) liittyvään yhteistoimintaan (luku 3.1) sekä toisaalta tilojen väliseen yhteistyöhön (luku 3.2). Maatalouden rakennetta ei tässä selvityksessä tarkastella (ks. esim. Pyykkönen ym. 2010). Luvussa 3.3 tarkastellaan ruokaketjun eri osapuolten välistä yhteistoimintaa, joka toimii taustoituksena toimialaorganisaatioita koskevalle tarkastelulle.

3.1. Tuottajien teollinen yhteistoiminta

3.1.1. Maitosektori

Suomessa toimii tällä hetkellä 21 ensimmäisen asteen meijeriosuuskuntaa. Lisäksi toimii muutaman pohjoisimman meijeriosuuskunnan yhteinen osuuskunta (Normilk), jolla ei kuitenkaan ole omaa hankinta- eikä jalostustoimintaa. Osuustoiminnalliseksi yritykseksi on luokiteltava myös Valio Oy, joka on kokonaan osuuskuntien omistama. Valio Oy jalostaa kahdeksan hankintaosuuskunnan sille toimittaman maidon. Näistä kahdeksasta hankintaosuuskunnasta viisi (ItäMaito, Pohjolan Maito, Maitosuomi, Tuottajain Maito ja Länsi-Maito) on monien fuusioiden jälkeen varsin suuria. Valio-ryhmän yhteenlaskettu markkinaosuus Suomessa tuotetusta maidosta on noin 86 %. Näiden kahdeksan liiketoimintasuhteessa olevan osuuskunnan lisäksi maitomääräänsä verrattuna pienillä osakeomistuksilla omistajina ovat lisäksi lähes kaikki muutkin suomalaiset meijeriosuuskunnat.

Täysin itsenäisesti markkinoiden, jalostaen ja hankkien koko tuotantonsa toimii kolme osuuskuntaa (Satamaito, Maitokolmio ja Ålands Centralandelslag). Kaksi osuuskuntaa (Hirvijärvi ja Ilmajoki) toimivat Juustoportti Oy:n hankintaosuuskuntina. Loput kahdeksan osuuskuntaa tekee yhteistyötä Arla Ingmanin kanssa muodostaen ns. yhteistyöryhmän. Tähän joukkoon kuuluu sekä pelkkiä hankintaosuuskuntia että myös jalostavia meijeriosuuskuntia. Kaiken kaikkiaan osuuskuntien yhteenlaskettu markkinaosuus on Suomessa noin 97 %.

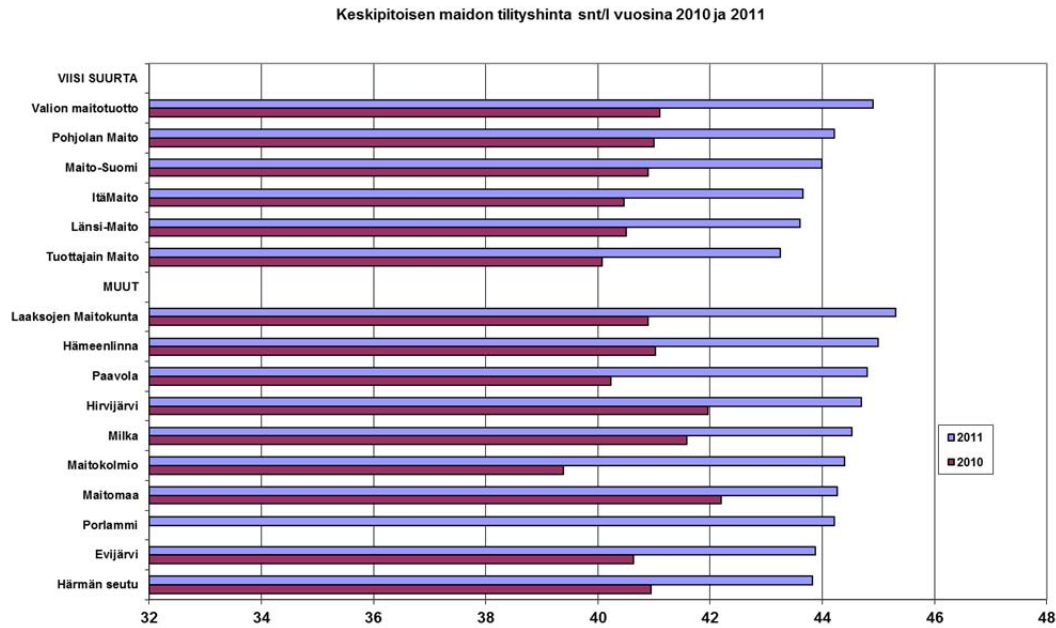
Osuustoiminnallisten meijereiden lisäksi Suomessa toimii joukko yksityisiä meijereitä, joista merkittävimmät ovat tanskalais-ruotsalaisen Arla Foodsin omistama Arla Ingman Oy sekä Juustoportti. Arla Ingmania lukuun ottamatta näillä ei kuitenkaan ole itsenäistä maidonhankintaa. Arla Ingmanin tuottajat ovat muodostaneet Arla Foodsin tultua

omistajaksi tuottajavaltuuston sekä yhteistyöryhmän osuuskuntien kanssa yhteisen tuottajaedustajiston, joka mm. päättää joistakin maidon hinnoitteluun liittyvistä kysymyksistä.

Rakennemuutos on ollut varsin kova ja etenkin isot valiolaiset hankintaosuuskunnat ovat käyneet läpi useita isoja fuusioita viimeisen kymmenen vuoden aikana. Sinänsä tämä kehitys on ollut hyvin samanlaista kuin muuallakin Euroopassa ja myös muilla sektoreilla, joilla tuottajaosuustoiminnan rooli on merkittävä. Muutos on kuitenkin valtava, kun otetaan huomioon, että enimmillään 1930-luvulla Suomessa oli noin 600 osuusmeijeriä, joilla kaikilla oli myös jalostusta.

Maito-osuuskunnat toimivat edelleen täysin osuustoiminnallisten perusarvojen mukaisesti. Tuottajat omistavat osuuskunnan kokonaan, hallinto toimii jäsen/ääni -periaatteella, ja jäsenet saavat hyödyn palveluiden käytön (so. meijeriin toimitetun maitomäärän) mukaan. Saman osuuskunnan jäsenet saavat myös saman hinnan tuottamastaan maidosta riippumatta siitä, kuinka paljon tuottaa tai kuinka kaukana jalostuslaitoksesta tuottaa. Myös Valio Oy toimii samojen periaatteiden mukaisesti, joskaan osakkaiden äänimäärä ei aivan täysin vastaa tuotettuja maitomääriä. Maidosta maksettu hinta on kuitenkin sama kaikille osuuskunnille ja osakemäärien eroista huolimatta myös pääoman tuotto maksetaan likimain suhteessa maitomäärään. Tämä on toteutettu siten, että ne osakkaat, joiden pääoma suhteessa maitomäärään on keskimääräistä pienempi, on velvoitettu vastaavasti suurempiin osakaslainoihin. Osakaslainoille maksettu korko ja osingot yhteen laskien pääoman tuottona saatu osuus vastaa siten osakkaan maitomäärää.

Tämä yhtenäishinnoitteluna tunnettu periaate on suomalaisille maito-osuuskunnille erittäin tärkeä, ja siitä halutaan pitää kiinni. Yhtenäishinnoittelun toteutuminen näkyy varsin hyvin kuviossa 1. Valiolaisten hankintaosuuskuntien tuottajilleen maksamissa hinnoissa on erittäin pieni ero. Myös muiden kuin valiolaisten osuuskuntien maksamat hinnat ovat likimain samassa tasossa. Mitään systemaattisia alueellisia eroja ei myöskään ole havaittavissa.



Kuvio 1. Keskipitoisen maidon keskimääräinen tilityshinta vuosina 2010 ja 2011. (Lähde: Pyykkönen 2012, OT-vuosikirja)

Valiollaiset osuuskunnat muodostavat muutoinkin hyvin yhtenäisen ryhmän. Työnjako hankintaosuuskuntien ja tuotteet jalostavan Valio Oy:n välillä on hyvin selkeä. Vaikka jokainen osuuskunta päättää tietysti itsenäisesti tuottajilleen maksamasta hinnasta, toimintaperiaatteet ja -mallit on kuitenkin hiottu yhtenäisiksi. Tämä tarkoittaa myös sitä, että jos esimerkiksi EU:n maitopakettin myötä muutettaisiin joitakin käytäntöjä, niin valiollaiset osuuskunnat hyvin todennäköisesti tekisivät yhteisen päätöksen ja toimisivat kaikki samalla tavalla.

Myös osuuskuntien säännöt ovat hyvin samanlaiset. Oheen on listattu niitä sääntökoh-
tia, joilla voi olla merkitystä esimerkiksi EU:n maitolain säädösten tulkinnessa. Otteet ovat ItäMaidon säännöistä.

Osuuskunnan tarkoituksena ja toimialana on jäsentensä elinkeinon tukemiseksi hankkia ja kerätä ensisijaisesti jäsentensä tuottamaa maitoa ja markkinoida se edelleen sekä muutoinkin tukea ja kehittää jäsentensä maidontuotantoa.

Osuuskunnan jäseninä voivat olla maidontuotantoa harjoittavat yksityiset henkilöt ja yhteisöt.

Jäsen voidaan erottaa osuuskunnasta, jos jäsen kokonaan tai osaksi luopuu käyttämästä osuuskunnan palveluksista; jos jäsen aiheuttaa osuuskunnalle huomattavaa vahinkoa tai muutoin toimii osuuskunnan etujen tai tarkoituksien vastaisesti

Jäsen on velvollinen lähettämään osuuskunnalle jälkitiliin kaiken sen karjastaan saamansa maidon, jota ei käytetä jäsenen omassa tai hänen palveluksessaan olevien henkilöiden taloudessa taikka hallituksen suostumuksella käytetä muuhun tarkoitukseen.

Jäsen on velvollinen noudattamaan hallituksen antamia ohjeita ja määräyksiä, jotka koskevat karjan hoitoa, ruokintaa ja lypsämistä, maidon käsittelyä, säilyttämistä ja kuljetamista sekä sallimaan, että hallitus tai sen valtuuttama henkilö milloin tahansa tarkastaa jäsenen karja- ja maitotaloutta.

Osuuskunnan vastaanottamista tuotteista maksettava hinta määrätään niiden koostumuksen ja laadun sekä osuuskunnantilityskyvyn perusteella.

Ylijäämää voidaan jakaa jäsenille sen mukaan kuin kukin jäsen on käyttänyt hyväkseen osuuskunnan palveluksia tai tämän jakotavanrinnalla yhtä aikaa tai erikseen korkona osuusmaksuille ja sijoitusosuusmaksuille, joilla tällöin on tähän yhtäläinen oikeus.

Osuuskunnan jäsenten päätösvaltaa käyttää jäsenten keskuudesta äänestysalueittain valittu edustajisto, johon kuuluu vähintään viisikymmentä (50) ja enintään kahdeksankymmentä (80) edustajaa, sen mukaan kuin hallitus päättää.

Sääntöjen muuttamisesta päättää edustajiston kokous. Päätös on pätevä, ellei osuuskuntalaissa tai näissä äännoissa ole muuta määrätty, jos sitä kannattavat jäsenet, joilla on vähintään kaksi kolmasosaa kokouksessa annetuista äänistä. Päätös sääntöjen muuttamisesta siten, että säännöistä poistetaan Valio Oy:n osakkuutta koskeva määräys, on pätevä, jos se tehdään kahdessa peräkkäisessä edustajiston kokouksessa ja niistä viimeksi pidetyssä kokouksessa päätöstä kannattavat jäsenet, joilla on vähintään kaksi kolmasosaa kokouksessa annetuista äänistä.

Osuuskunnan ja sen jäsenten kaupallista suhdetta säädellään myös keskinäisillä sopimuksilla. Niissä pääsääntöisesti todetaan, että osuuskunta vastaanottaa kaiken jäsenen tuottaman maidon. Osuuskunnan sääntöjen ja jäsenten kanssa tehtyjen sopimusten sisällöt ovat tärkeitä etenkin siinä tapauksessa, jos EU:n maitopaketin mahdollistamat sopimukset määritetään pakollisiksi.

Osuuskuntien lisäksi maitoalalla on muutakin yhteistoimintaa. Näistä merkittävin on maitovaltuuskunta, joka on maidontuottajien ja osuuskuntien yhteinen edunvalvontaelin. Myös menekinedistämisessä maitoalalla on tehty yhteistyötä (mm. Maito ja Terveys).

3.1.2. Lihasektori

Lihasektorilla Suomessa toimii neljä tuottajaosuuskuntaa. Osuuskunnat ovat LSO Osuuskunta, joka on HK Scanin taustalla sekä osuuskunnat Itikka, Lihakunta ja Österbottens Kött, jotka ovat toisen pörssinoteeratun lihatalon, Atrian, taustalla. HK Scanin ja Atrian yhteenlaskettu markkinaosuus lihanhankinnasta on noin 81 %, joten sinänsä osuustoiminnallisen viljelijäomisteisen teollisuuden merkitys on suuri. Teollisuuden rakenne on kuitenkin kokonaan toisenlainen kuin maitosektorilla, joten myös osuuskuntien rooli poikkeaa huomattavasti. Tuottajat eivät ole asiakkuussuhteessa osuuskuntiin (pl. Österbottens Kött) eikä osuuskuntia voi siten rinnastaa tuottajaorganisaatioihin samalla tavalla kuin maito-osuuskuntia.

Osuuskunnista LSO on pörssi-yhtiö HK Scanin suurin omistaja (35 % osakkeista) ja käyttää määräysvaltaa yhtiössä (osuus äänistä 68 %, koska osakkeita on kahta sarjaa, joista K-osakkeilla kymmenkertainen äänioikeus pörssinoteerattuihin A-osakkeisiin verrattuna). HK Scanin toinen suuromistaja on ruotsalaisten lihantuottajien osuuskunta Sveriges Djurbönder ek. för., joka omistaa sekä osakkeista että äänivallasta noin 12 %. Osuuskunnan jäsenyys ei kuitenkaan tuo perinteisiä oikeuksia ja velvollisuuksia, joita osuuskunnan jäsenillä ja osuuskunnalla on jäseniään kohtaan. LSO:n tapauksessa on vieläpä niin, että osuuskunnan jäsenyyden edellytyksenä on asiakkuus HK Agrin (HK Scan omistaa 100 %) tai Länsi-Kalkkunan (50/50 Atrian kanssa omistettu) kanssa. Asiakkuus tuo siis jäsenyyden eikä päinvastoin, kuten perinteisessä osuustoiminnassa. LSO Osuuskunnan rooli on siten pääasiassa toimia holding-osuuskuntana ja sääntöjensä ja strategiansa mukaisesti edistää jäsentensä taloutta pitämällä huolta suomalaisen lihan teollisuuden kilpailukyvyistä.

Atriassa rakenne on pitkälti samantapainen kuin HK Scanissa. Osakkeita on kahta sarjaa, joista A-osakkeet on noteerattu pörssissä ja äänivaltaisemmat K-osakkeet ovat osuuskuntien hallussa. Omistus on kuitenkin HK Scania tiukemmin osuuskuntien hallussa, sillä osakekannasta noin 60 % on osuuskuntien hallussa ja äänivallasta noin 90 %. Myös osuuskunnan jäsenten suhde omistamaansa teollisuuteen on lähempänä perinteistä osuustoimintaa. Itikan ja Lihakunnan jäsenillä on velvollisuus toimittaa koko tuotantonsa (eräitä poikkeuksia lukuun ottamatta) A-tuottajille (josta Atria omistaa 51 % ja osuuskunnat 49 %) tai Länsi-Kalkkunalle. Vastaavasti A-tuottajilla on velvollisuus ottaa vastaan jäsentensä koko tuotanto. Österbottens Kött huolehtii lihanhankinnasta itse suoraan Atrialle, mutta Itikka ja Lihakunta ovat pelkkiä holding-osuuskuntia.

Sekä HK Scan että Atria ovat Euroopan mittakaavassakin varsin suuria yrityksiä. HKScan on Pohjois-Euroopan viidenneksi suurin lihanjalostaja yli 2 mrd. euron liikevaihdollaan ja myös Atria mahtuu kymmenen suurimman liha-alan yrityksen joukkoon. Suomessa Atria on jopa hieman suurempi kuin HK Scan. HK Scanin liikevaihdolla mi-

taten tärkein maa on Ruotsi. Molemmat yritykset ovat kansainvälistyneet vahvasti Itämeren alueelle, erityisesti Ruotsiin. Tämän kansainvälistymisen taustalla on ollut halu kasvattaa yrityskokoa ja sitä kautta hakea kannattavuutta ja parempaa tuottoa omistajajäsenille, mutta osaltaan on kyse ollut myös halusta suojata omia markkinoita ulkomailta tulevalta tuonnilta.

Kasvu on rasittanut myös molempien yhtiöiden tuloskehitystä ja nettotulos on molemmilla osuustoimintataustaisilla yrityksillä ollut viime vuosina varsin vaatimaton (ks. Pyykkönen ja Ollila 2012)². Lihamarkkinoiden tilanne on muutoinkin ollut hankala parin viime vuoden aikana, joten tuottajaomistajat ovat olleet varsin tyytymättömiä saamaansa tuottajahintaan. Sinänsä hintataso on vastannut pitkän aikavälin eurooppalaista keskiarvoa, mutta hintojen vaihtelu on Suomessa huomattavasti vähäisempää. Tämä perustuu siihen, että teollisuuden ja kaupan väliset sopimusjaksot ovat varsin pitkiä. Tämä tarkoittaa sitä, että jos tuotantokustannukset (rehu) nousevat nopeasti, ei tuottajahintaa voi välttämättä nostaa vastaavasti. Tuottajien tilanne voi tällöin muodostua erittäin hankalaksi.

Kotimaassa merkittävimmät kilpailijat ovat perheyrietykset Saarioinen Oy ja Snellman Oy. Myös ne ovat kasvaneet ja laajentaneet tuotantoaan viimeisen vuosikymmenen aikana merkittävästi, mutta tehneet sen pääosin kotimaassa. Näillä kahdella yrityksellä on myös oma lihanhankintaorganisaationsa ja ne tekevät siten tiivistä yhteistyötä lihantuottajien kanssa. Snellman mm. osti FABAlta sianjalostusliiketoiminnan vuonna 2010. HK Scan ja Atria olivat jo aiemmin perustaneet yhteisen sianjalostukseen keskittyvän yhtiön Finnpig Oy:n. Lihanjalostuksessa on myös paljon muita yksityisiä toimijoita. Nämä ovat kuitenkin pääosin varsin pieniä eikä niillä ole omaa lihanhankintaa juuri ollenkaan. Osa toimii myös valtaosin tuontilihan varassa.

Lihaosuuskuntien jäsenistö on paljon heterogeenisempi kuin maito-osuuskuntien jäsenistö. Lihantuottajista voidaan erottaa neljä selvästi toisistaan poikkeavaa ryhmää: erikoistuneet sianlihan-, naudanlihan, ja siipikarjanlihanuottajat ja toisaalta erikoistuneet maidontuottajat, joiden lihantuotanto rajoittuu poistolehmiin ja välitysvasikoihin. Siten myös kokoerot ovat tilojen välillä huomattavasti suuremmat kuin maidontuotannossa. Vastaavasti myös intressit lihatalojen suuntaan ovat erilaiset. Maidontuottajien näkökulmasta välitysvasikan korkea hinta on naudanlihanuottajien näkökulmasta korkea kustannus. Osuuskunnissa valtaa käytetään kuitenkin perinteisellä jäsen ja ni -periaatteella, joka voi olla osaltaan aiheuttanut sen, että operatiiviset toiminnot on siirretty osakeyhtiöihin. Maidontuottajien osuuspääomat ovat yleensä huomattavasti

² Tämä on raportoitu EU:n rahoittaman tutkimushankkeen ”Support for Farmers’ Cooperatives” yhteydessä tehdyssä case-tutkimuksessa (Pyykkönen ja Ollila 2012). Raporttia ei ole vielä julkinen, mutta tässä yhteydessä on hyödynnetty vain niitä osioita, joiden tiedot ovat saatavissa julkisista lähteistä mm. em. organisaatioiden web-sivuilta.

pienemmät kuin erikoistuneiden lihantuottajien ja siten heidän osuutensa osuuskunnan päättävällällä on huomattavasti heidän asiakkuuttaan suurempi.

Lihasektorilla tuottajahinta määräytyy monen eri tekijän summana päinvastoin kuin maitosektorilla, jossa kaikki markkinoilta saatu tulos jaetaan maidontuotannon määrän mukaan jäsenille. Liha-sektorilla myös ulkopuolisten sijoittajien intressit täytyy ottaa huomioon. Myös tuottajien väliset erot tuottajahinnassa saattavat olla hyvinkin suuria riippuen laadun lisäksi myös mm. tuotantomäärästä, kuljetusetäisyydestä ja kuljetus- ja lastauskustannuksista. Hinnoitteluperusteet ja lisät ovat eri yrityksillä erilaiset eivätkä ne ole julkisia tietoja.

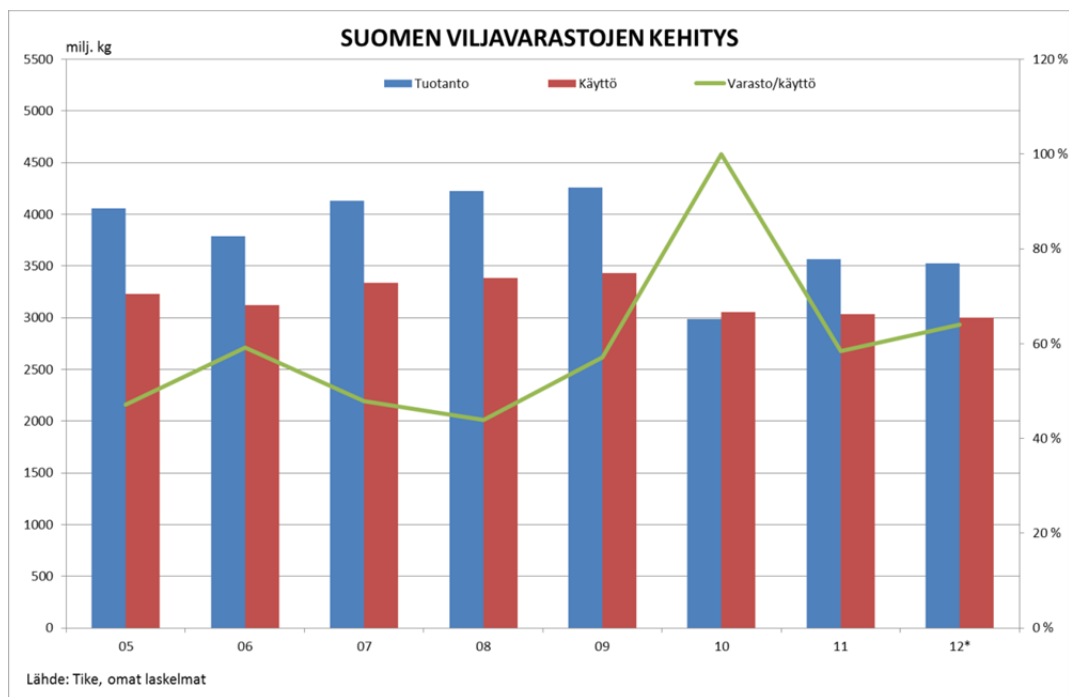
3.1.3. Viljasektori

Viljasektorilla ei ole tuottajaomisteisia suuren mittakaavan jalostajia sen paremmin kuin viljakauppiaitakaan. Suurimmista toimijoista ainoastaan Raisio Oyj:llä on merkittävää tuottajaomistusta, mutta pörssiyhtiönä se käsittelee kaikkia omistajia tasavertaisesti. Yhtiön raaka-ainetoimitukset sen paremmin viljassa kuin öljykasveissa eivät nykyään edellytä osakeomistusta yhtiössä. Muut isot toimijat viljakaupassa ovat Hankkija-Maatalous³, K-Maatalous ja Avena Nordic Grain.

Isoista toimijoista Raisio ja Hankkija-Maatalous tytäryhtiönsä Suomen Rehun kautta ovat myös merkittäviä viljan jalostajia ja panostoimittajia maataloudelle. Muut isot jalostajat, joilla on jonkinlainen rooli myös viljakaupassa, ovat mylly- ja leipomoteollisuuden isot toimijat Fazer, Helsingin Mylly, Myllyn Paras ja Kinnusen Mylly.

Suomessa tuotetaan viljaa normaalivuosina selvästi yli oman tarpeen. Vain rukiissa joudutaan turvautumaan tuontiin, sillä siinä kotimainen tuotanto kattaa vain noin 30 % kulutuksesta. Vehnää tuodaan vain vähän leipomoteollisuuden niihin tarpeisiin, joihin kotimainen vehnä ei kelpaa (durum-vehnä). Rehuviljaa sen sijaan viedään normaalivuosina runsaasti (kuvio 2). Valkuaiskasvien suhteen sen sijaan rehuteollisuuden oma-varaisuus on varsin vaatimaton (noin 15 %) ja tuonnista suurin osa on yksimahaisten rehuihin käytettävää soijaa.

³ Hankkija-Maataloudella on tuottajaomisteinen tausta, mutta nykyään se on kokonaan kuluttajaosuuskunnan (SOK) omistama. Syksyllä 2012 SOK myi kuitenkin 60 % osakkeistaan tanskalaiselle DLA ryhmälle, jonka taustalla on kaksi tuottajaosuuskuntaa (Danish Agro ja Vestjyllandske Andel).



Kuvio 2. Viljatase.

Tästä ylituotantotilanteesta johtuen viljan tuottajahinta on Suomessa ollut viljalajista ja ajankohdasta riippuen 20-60 €/tn alhaisempi kuin Manner-Euroopassa. Suuri osa johdetaan vientikustannuksista Euroopan markkinoille. Em. isoista toimijoista Hankkija-Maatalous, K-Maatalous ja Avena ovat aktiivisia myös vientikaupassa.

Tämä tilanne tarkoittaa sitä, että tuottajahinta ei tyydytä viljantuottajia. Toisaalta se kertoo myös siitä, että tarjonta ei reagoi riittävästi kysyntään. Viljantuottajista suuri osa on suhteellisen pieniä osa-aikaisia viljelijöitä, joilla tuotannon jatkuvuus perustuu enemmän tuotantotukeen kuin markkinoihin.

Viljakauppiaiden markkinavoima suhteessa viljanviljelijöihin on selvä. Viljakauppiat pystyvät sanelemaan toimitusehdot, hinnat ja jopa muuttamaan viljan laatuvaatimuksia kesken satokauden.

Tässä tilanteessa on myös syntynyt jonkin verran pienimuotoista yhteistoimintaa. Viljanviljelijät ovat perustaneet omia yrityksiä, jotka pyrkivät kokoamaan isoja myyntieräitä ja siten parantamaan viljelijöiden neuvotteluasemaa viljanostajien kanssa. Merkittävin tällainen toimija on Länsi-Uudellamaalla toimiva A-Spannmål (osuuskunta). Sen jäsenet ovat tuottajia ja osuuskunnan kautta markkinoidaan vuosittain noin 15 milj. kg viljaa. Liikevaihto on ollut noin 2 milj. €. A-Spannmål toimii periaatteessa täsmälleen kuten tuottajaorganisaatio. Myös viljan vientikauppaa varten on perustettu viljelijöiden omistamia yrityksiä (mm. Scandinavian Grain Company Oy), joiden tarkoituksena on hakea kannattavia vientikohteita laatuviilille.

Kolmas toimintamalli on kotieläintuottajien perustamat yritykset (oy, osk), jotka oman viljantuotantonsa lisäksi ostavat viljaa suoraan viljanviljelijöiltä, kuivaavat sen ja valmistavat omassa rehutehtaassaan tarvitsemansa rehut. Viljakauppaa tärkeämpi tekijä tässä toimintamallissa on hakea isoja toimijoita edullisempaa rehua kotieläintuotantoa varten. Merkittävin tällainen toimija on Satarehu Oy. Se on satakuntalaisten broilerituottajien omistama yritys, joka vastaa näiden tilojen rehunhankinnasta. Sen rehunvalmistuskapasiteetti on 50 milj. kg vuodessa ja sen liikevaihto on noin 10 milj. €. Muita kohtalaisen kokoisia toimijoita ovat mm. keskipohjalaiset maidontuottajien osuuskunnat Makure ja Perhon Kahu. Vastaavia hieman pienempiä on muutama muukin.

Näistä lähtökohdista tarkasteltuna viljasektorilla olisi selvä ”tilaus” tuottajien väliselle yhteistoiminnalle, jonka avulla voitaisiin yhtäältä parantaa markkinavoimaa hinta- ja sopimusneuvotteluissa. Yhteistoiminnalla voitaisiin myös reagoida markkinatilanteeseen nykyistä paremmin ja säädellä tarjontaa paremmin kysyntää vastaavaksi.

3.1.4. Muut sektorit

Muista tuotannonaloista merkittävää tuottajaomisteista jalostusta ja markkinointia on kananmunantuotannossa sekä hedelmä- ja vihannesalalla. Hedelmä- ja vihannesalaa tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa 4.1.

Kananmunapakkaamoista suurin on Munakunta, jonka markkinaosuus kananmunien hankinnasta on lähes puolet. Se vastaa myös pääosasta Suomen kananmunaviennistä. Toinen alalla toimiva osuuskunta on Österbottens Äggcentralag, joka tekee tiivistä yhteistyötä Munakunnan kanssa. Merkittävimmät yksityiset toimijat alalla ovat nekin pääosin tuottajien omistamia, mutta ovat organisoituneet osakeyhtiöiksi. Suurimmat ovat Kieku Oy, Munax Oy ja Satamuna Oy. Kananmuna-alalla tilanne muistuttaa pitkälti maitosektoria siten, että valtaosa tuotannosta on tuottajien omistamien yritysten hallussa, jotka periaatteessa täyttävät tuottajaorganisaation määritelmän.

Muilla tuotannonaloilla viljelijöiden yhteisomistukseen perustuvan markkinoinnin ja jalostuksen osuus on varsin pieni. *Lampaanlihantuotannossa*, joka tosin on varsin pieni sektori, toimii muutama osuuskunta. Niiden toiminta on kuitenkin hyvin pienimuotoista ja keskittynyt lähinnä jalostuseläinten ja tuotantopanosten välitykseen. Varsinaista yhteismarkkinointia tai jalostusta ei ole. Tarvetta tällaiselle toiminnalle voisi olla, koska isot toimijat eivät ole kiinnostuneita lampaanlihasta. Toisaalta lampaanlihan tuotanto on viime vuosina kehittynyt selvästi ammattimaisempaan suuntaan, ja pääosa markkinoinnista tapahtuu suoramyyntinä tiloilta. Kysyntä on myös muutaman viime vuoden aikana selvästi kasvanut eikä markkinointiongelmia ole juuri ollut.

Sokerijuurikkaan tuottajilla on ollut omat osuuskuntansa, mutta ne on purettu jo 1990-luvulla. Tuotanto on myös vähentynyt selvästi EU:n sokeripolitiikan muutoksen seurauksena. Suomessa toimii ainoastaan yksi ostaja, jonka sopimustuottajia suomalaiset viljelijät ovat. Suomalaisen sokeriteollisuuden muodostavat Suomen Sokeri Oy ja Sucros Oy. Yritykset omistaa pohjoismainen Nordic Sugar A/S (80 %) ja suomalainen Lännen Tehtaat Oyj (20 %)⁴. Nordic Sugar on vuodesta 2009 ollut osa saksalaista Nordzucker Groupia, joka on Euroopan toiseksi suurin sokeriyritys.

Perunasektorilla on hyvin monenlaisia tuottajia ja monenlaisia toimijoita, joista useilla on vielä monenlaisia rooleja (so. toimivat ketjun eri osissa).⁵ Suomessa oli vuonna 2010 noin 900 ammattimaista ruokaperunan ja 300 ruokateollisuusperunan tuottajaa. Ruokateollisuusperunan tuotanto on hyvin pitkälle sopimustuotantoa, vapailta markkinoilta teollisuus hankkii vain pienen osan raaka-aineestaan.

Viljelijöiden välinen yhteistyö on suhteellisen vähäistä. Yhteistyötä on haettu pakkaamo- ja markkinointitoimissa. Useimmat pakkaamot ovat aloittaneet pakkaustoiminnan perunatilojen oman perunan pakkaamisesta, joka sitten on laajentunut tilan ulkopuolisen perunan hankintaan. Pakkaamoalalla on myös yksityisiä pakkaamoja, joilla yhteys perunan viljelyyn on katkennut ja ne toimivat täysin ostoperunan varassa. Viljelijät ovat perustaneet myös yhteisiä pakkaamoja, joilla haetaan toimitusvarmuutta, kustannus- ja kilpailukykyä markkinoilla (mm. Oskus Potatisland, joka on ainoa osuuskuntamuodossa toimiva yritys ja Lapväärtin Peruna Oy).

Pakkaamot kilpailevat keskenään erityisesti ylituotantovuosina, kun pakkaamokapasiteettia on kaikilla päätuotantoalueilla selvästi tarvetta enemmän. Osaltaan tämä hajanaisuus, roolien monimuotoisuus ja keskinäinen kova kilpailu tarjonnan vaihdellessa suuresti heikentää yhteistyömahdollisuuksia. Toisaalta pakkaamot ovat hakeutuneet yhteistyöhön ja perustaneet yhteisyrityksiä. Näistä merkittävimmät ovat Potwell Oy ja Kantaperuna-ryhmään⁶ kuuluva Luonnosta Oy. Potwell Oy esimerkiksi markkinoi yhteisesti sovituin pelisäännöin 10 pakkaamon ja 4 kuorimon tuotteita.

Pakkaamoiden ohella toinen keskeinen jalostustoiminta liittyy kuorimoihin, jotka palvelevat lähinnä suurkeittiöitä. Kuorimoiden lähtökohdat ovat hyvin samankaltaiset pakkaamojen kanssa. Useimmat kuorimot ovat aloittaneet kuorimotoiminnan tilan omien

⁴ Lännen Tehtaissa on merkittävää viljelijäomistusta sekä suoraan että välillisesti, mm. MTK omistaa yhtiöstä 2 %.

⁵ Tämä tarkastelu perustuu maa- ja metsätalousministeriön vuonna 2011 laatimaan Ruoka- ja ruokateollisuusperunastrategiaan 2020.

⁶ Kantaperunalla on keskeinen rooli siemenperunatuotannossa. Luonnosta Oy:n lisäksi se on keskeinen osakas myös ProFood Oy:ssä, joka on perustettu Raision luopuessa ruokaperunateollisuudestaan.

perunoiden kuorinnasta ja toimittamisesta lähioستajille. Toiminta on sitten laajentunut hankittaessa raaka-ainetta lähialueelta ja myöhemmin jopa valtakunnan laajuisesti.

Pakkaamo-omisteisten yritysten lisäksi alalla toimii runsaasti yksityisiä yrityksiä. Suurimpia näistä ovat Norrgård Oy tytäryhtiöineen (osittain myös viljelijäomistusta), Botnia Vihannes, Tuorekartano, Perunatukku Magnum ja Nordic Potatoes.

Myös monilla muilla sektoreilla on markkinointiin liittyvää yhteistoimintaa. Esimerkiksi marjanviljelijöillä, mehiläistarhaajilla ja luomutuottajilla on yhteismarkkinointia. Se tapahtuu joko löyhästi yhteisen tuotemerkin alla tai organisoidusti osuuskuntien kautta. Lisäksi elintarvikkeiden jatkojalostukseen liittyen tuottajilla on yhteisyrityksiä ja myös suoramyntiyhteistyötä. Monet näistä yrityksistä ovat järjestäytyneet osuuskunniksi. Pellervon rekisteristä löytyy useita kymmeniä osuuskuntia. Esimerkkeinä mainittakoon Maakunnan Hunaja, Arktiset Herkut, Sataluomu, Luomu-Savo, Luomubotnia ja Pohjois-Pirkanmaan tattariosuuskunta.

3.2. Tuottajien muu yhteistoiminta

Paitsi markkinointiin ja jalostukseen liittyvää yhteistoimintaa maatalousyrittäjillä on paljon tuotantoon liittyvää yhteistyötä. Erityisesti kotieläintuotannossa (sianliha, nautaliha, myös maito) on kehitetty erilaisia yhteistyöhön ja myös yhteisomistukseen perustuvia tuotantomalleja. Tyypiesimerkki on sianlihantuottajien perustama porsastuotanto-osakeyhtiö. Yhteisyritykset on perustettu pääosin osakeyhtiöinä, osuuskuntia ei ole lainkaan. Tämä johtunee pitkälti verotussyistä.⁷

Perinteinen yhteistyömuoto on ollut koneyhteistyö. Aikaisemmin yhteiskoneita ja erityisesti viljankuivureita oli maamiesseurojen ja pienviljelijäyhdistysten (tai vastaavien) hallussa. Tämä on kuitenkin vähentynyt, mutta yhteiskoneita on edelleen runsaasti. Urakointi on lisääntynyt runsaasti maatalouden rakennekehityksen myötä, mutta silti esimerkiksi säilörehun korjuussa tilojen välinen yhteistyö on hyvin yleistä.

Pyykkösen ja Tiilikaisen (2009) mukaan merkittävin yhteistyömuoto tilojen välillä on yhteisten koneiden omistaminen, joilla kuitenkin töitä tehdään itsenäisesti. Varsinainen yhdessä tekeminen tilojen välillä ei ole kovin yleistä, koska yhteistyötä ilmoitti harjoittavansa enimmilläänkin vain kymmenisen prosenttia tutkimustiloista. Yleisintä se oli viljankuivauksessa (9 % otostiloista), puinnissa/sadonkorjuussa (9 %) sekä tuotantopanos-

⁷ PTT:ssa on meneillään yhteistyössä Helsingin yliopiston kanssa Makeran rahoittama hanke maatalouden osakeyhtiöistä.

ten hankinnassa (8 %)⁸. Yhteistyössä tehtävien töiden merkittävyys oli kuitenkin erilainen, jos tarkastellaan vain tiloja, joilla harjoitettiin kutakin työtä. Tällöin yleisin yhteistyömuoto oli muu säilörehunteko kuin niitto ja paalaus (20 % kyseistä työtä tekevistä tiloista), säilörehun niitto (12 %), säilörehun paalaus sekä viljankuivaus (molemmat 11 % osuuksin). Säilörehuntuotantoon liittyviä yhteistyömahdollisuuksia on kartoitettu ja analysoitu yksityiskohtaisemmin Pyykkösen ym. (2011) tutkimuksessa.

Pyykkösen ja Tiilikaisen (2009) tutkimuksen mukaan sekä ostopalveluiden käyttö että yhteistyö kuitenkin lisääntyvät. Tämä näkyy myös siinä, että koneyhteistyö on saanut hyvin organisoituja muotoja, ja osuuskuntamuoto on todettu varsin hyvin toimivaksi malliksi tähän tarkoitukseen. Sen avulla konerenkaan jäsenet saavat itselleen edullisemmin ajanmukaiset koneet käyttöön, ja monet konerenkaista/osuuskunnista pystyvät tarjoamaan myös urakointiin rinnastettavia palveluita.⁹

Rakennekehityksen myötä tarve esimerkiksi lannankäsittelyyn liittyvään yhteistyöhön kasvaa. Hyviä esimerkkejä tästä ovat biokaasulaitokset, jotka olisivat yksittäiselle tilalle liian kalliita investointeja, mutta yhteishankkeina toteuttamiskelpoisia. Merkittävimmät tämän alan yhteisyritykset ovat Biovakka ja VamBio, jotka molemmat toimivat osakeyhtiömuodossa.

Lisäksi tilojen välistä yhteistoimintaa on mm. lomituksessa.

3.3. Ruokaketjun eri osapuolten yhteistoiminta

Toimialaorganisaatioihin rinnastettavaa yhteistoimintaa ruokaketjussa on lähinnä vilja- ja maitosektoreilla. Liha-alalla vastaavaa vertikaalista yhteistoimintaa ei ole. Perunasektorilla on useampia yhteistyöelimiä, mutta niiden toiminta on varsin vaatimatonta.

Vilja-alalla toimii Vilja-alan yhteistyöryhmä VYR, joka on suomalaisen vilja- ja öljykasvisektorin ja maa- ja metsätalousministeriön yhteinen kehittämisorganisaatio.¹⁰ Se on organisoitu maa- ja metsätalousministeriön alaisuuteen, mutta sitä ovat rahoittamassa myös MTK ja viljakauppiat. VYR on perustettu vuonna 2003 ja nykyinen kolmivuotiskausi kestää vuoden 2012 loppuun. Puolet toiminnan rahoituksesta tulee maa- ja metsätalousministeriön Laatuketjulta ja puolet jäsenmaksuina jäseniltä.

⁸ Hankintayhteistyöstä merkittävin on maidonhankintaosuuskuntien kautta tapahtuva yhteishankinta.

⁹ Esimerkkeinä mainittakoon Koneosuuskunnat Future, Ålands maskinring ja Kälviän Koneasema. Lisäksi esimerkiksi tärkkelysperunan, sokerijuurikkaan, ja marjan viljelijöillä on yhteisiä korjuukoneita, jotka kiertävät organisoidusti osakkaiden tiloilla.

¹⁰ Ks. www.vyr.fi, josta seuraava teksti on pääosin lainattu.

Vilja-alan yhteistyöryhmän avulla kehitetään konkreettisesti vilja- ja öljykasvisektorin toimintaedellytyksiä, toimintatapoja ja kilpailukykyä. VYR toimii koko ketjua yhdistävänä foorumina. Toiminnalle antaa suuntaa sektorin toimijoiden yhdessä laatiman kansallisen viljastrategian seuranta ja toteutus. Viljastrategian päivitys aloitettiin loppuvuonna 2011 ja se valmistuu vuoden 2012 aikana.

VYR:n ulospäin näkyvin tehtävä on web-sivujen ylläpito, johon kerätään ajantasaista markkinainformaatiota ja tietoa viljelystä ja tuotannosta.. Lisäksi VYR julkaisee sähköisenä julkaisuna kerran kuukaudessa ilmestyvän Viljaviesti markkinakatsauksen. Lisäksi VYR järjestää viljelijöille ja koko ketjulle ajankohtaisia seminaareja. VYR:n kolmihenkinen sihteeristö toteuttaa ja koordinoi toimintaa, jota tehdään tiiviissä yhteistyössä jäsenistön kanssa. Yhtenä esimerkkinä tästä ovat VYR työryhmissä toimitetut viljely- ja markkinaoppaat.

Maitoalalla toimii 1990-luvun puolivälin jälkeen perustettu maitovaltuuskunta, joka kokoaa yhteen maito-osuuskunnat ja maidontuottajat. Se toimii tiiviissä yhteistyössä MTK:n maitovaliokunnan kanssa. Sen toiminta rajoittuu tällä hetkellä pääasiassa edunvalvontaan ja poliittiseen lobbaukseen. Aktiivinen toimija markkinaoperaatioissa sen paremmin kuin tuotekehityksen, tutkimuksen tai markkinoinnin edistämisessä se ei ole. Tuottajahintoihin liittyvän markkinainformaatioon ei liity isoja ongelmia, mutta sen sijaan panoshintainformaation ja kustannuseurantaan liittyen maitovaltuuskunta on ollut aktiivinen. Ulospäin maitovaltuuskunta ei kuitenkaan näy samalla tavalla kuin VYR. Maitovaltuuskunnalla ei esimerkiksi ole omia web-sivuja.

Perunasektorilla toimii vuonna 1965 perustettu Suomen Perunaseura Pro Agria Keskusten liiton yhteydessä rekisteröimättömänä yhdistyksenä. Seura toimii ilman omaa kenttäorganisaatiota aatteellisena yhdyssiteenä ja vuorovaikutuksen lisääjänä perunan viljelyä, kauppaa, teollisuutta ja kulutusta sekä tutkimusta ja neuvontaa harjoittavien tai edustavien yhteisöjen ja yksityisten henkilöiden kesken. Tarkoituksensa toteuttamiseksi seura järjestää seminaareja, neuvottelu-, esittely- ja tiedotustilaisuuksia, kursseja, opintoretkeilyjä ym. Seurassa voi olla sekä yhteisö- että henkilöjäseniä. Lisäksi peruna-alalla toimii viljelijä- ja teollisuustaustaisia yhdistyksiä kuten Pro Peruna ja Peruna-Suomi.

Muista alalla toimivista järjestöistä mainittakoon Ruokatieto. Yhdistyksen tarkoituksena on lisätä yleistä tietoisuutta elintarvikkeista, maataloustuotteista ja suomalaisesta ruokakulttuurista; erityisesti lisätä tietoa maataloudesta, elintarvikkeiden jalostuksesta, kaupasta ja koko elintarvikeketjun toiminnasta Euroopan Unionin alueella, ruuan vaikutuksesta terveyteen ja hyvinvointiin, ruuan tuotannon työllistävistä ja taloudellisesta merkityksestä sekä tukea ruuan laadun ja turvallisuuden parantamista. Sen jäsenenä on elintarvikevalmistajia, tuottajien ja kuluttajien järjestöjä, panosteollisuutta ja elintarvikekaupan alalla toimivia yrityksiä. Sen ulospäin näkyvin rooli on Hyvää Suomesta joutsenlippumerkki.

4 Kokemukset tuottaja- ja toimialaorganisaatioista

Tässä luvussa tarkastellaan yhtäältä kokemuksia Suomessa jo toimivista tuottajaorganisaatioista (luku 4.1) sekä toisaalta esimerkkejä muualla Euroopassa toimivista organisaatioista (luku 4.2).

4.1. Puutarhasektori

Hedelmä- ja vihannesalalla tuottajaorganisaatioita on ollut mahdollista perustaa jo vuodesta 1997 alkaen. Suomessa toimii vuonna 2012 kolme tuottajaorganisaatioksi järjestäytyntä yritystä, joilla on toimenpideohjelma. Näistä kaksi on osuuskuntia eli Närpes Grönsaker ja Ålands Trädgårdshall (ÅTH). Kolmas on Uudessakaupungissa toimiva Vihannes-Laitila Oy. Tuottajaorganisaatioksi on järjestäytynyt myös Leppävirran marjaosuuskunta. Vihannes-Laitila on järjestäytynyt tuottajaorganisaatioksi vuonna 2006, muut heti vuonna 1997.

Suurin näistä tuottajaorganisaatioista on Närpes Grönsaker. Osuuskunnalla on tänä päivänä noin 70 tuottajäsentä. Sen päätuotteet ovat tomaatti ja kurkku, joissa molemmissa sen markkinaosuus kotimaisesta tuotannosta on noin 30 %. Osuuskunnan liikevaihto on noin 40 milj. € ja henkilökuntaa noin 10 (kausiluontoisesti huomattavasti enemmän, noin 40).

Vihannes-Laitilassa on osakasviljelijöitä noin 70 ja tämän lisäksi raaka-aineita hankitaan noin 200 sopimusviljelijältä. Yrityksen raaka-aineen toimittajat ovat keskittyneet avomaantuotantoon ja päätuotteet ovat erilaiset juurekset, sipulit ja varhaisperuna. Konsernin liikevaihto on noin 18 milj. € ja yritys työllistää noin 50 työntekijää. Yhteensä viljelyala on noin 800 hehtaaria.

Ålands Trädgårdshallin aktiivisia omistajaviljelijöitä on 126. Tuotanto kattaa hedelmiä (omena ja päärynä), sipuleita ja vihanneksia (mm. jäävuorisalaatti, kiinankaali, persilja ja mukulaselleri). Osuuskunnan markkinaosuus sipuleissa on noin 30 %. Osuuskunnan liikevaihto on lähes 10 milj. € ja sen palveluksessa on noin 20 henkilöä.

EU:n hedelmä- ja vihannesalan tuottajaorganisaatioille maksamista tuista on Suomen osuus ollut vuonna 2009 hieman reilu miljoona, kun koko Unionin alueella tukea maksettiin 700 miljoonaa euroa. Jäsenvaltiot voivat komission luvalla ja perustellusta pyynnöstä maksaa tuottajaorganisaatioille kansallista taloudellista tukea.

Tuottajaorganisaatioon tulee kuulua vähintään viisi jäsentä ja tuotannon arvon tulee olla vähintään 500 000 euroa. Mikäli jäseniä on 10 tai enemmän riittää tuotannon arvoksi 250 000 euroa. Hedelmä- ja vihannesalan tuottajaorganisaatiot voivat perustaa toimintarahaston, jota voidaan rahoittaa jäsenten maksuosuuksilla sekä tuottajaorganisaatiolle mahdollisesti myönnettävällä yhteisöntaloudellisella tuella.

Tuottajaorganisaatioiden tavoitteina on:

- Varmistaa tuotannon suunnittelu ja mukauttaa sitä kysyntää vastaavaksi, erityisesti määrän ja laadun osalta
- Jäsentensä tuottamien tuotteiden tarjonnan kehittäminen ja markkinoille saattaminen
- Tuotantokustannusten optimoiminen ja tuottajahintojen vakauttaminen.

Jäsenvaltioiden on laadittava tuottajaorganisaatiotoiminnalle kansallinen strategia, jossa määritetään tuettavat toimet. Euroopan Unioni on listannut yllä olevien tavoitteiden lisäksi lisätavoitteita hedelmä- ja vihannesalalla. Tavoitteet ovat:

- Tukea tuottajaorganisaatioiden muodostamista (lisätä kilpailukykyä)
- Vähentää erilaisten kriisien vaikutuksia tuottajien tuloihin
- Kasvattaa hedelmien ja vihannesten kulutusta EU:ssa
- Lisätä ympäristöystävällisten tuotantomenetelmien käyttöä

Tuottajaorganisaatioiden jäsenten on sovellettava tuottajaorganisaation hyväksymiä sääntöjä tuotantoilmoitusveloitteesta, tuotannosta, kaupan pitämisestä sekä ympäristönsuojelusta. Tämän lisäksi jäsenten tulee, muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta, myydä tuotantonsa tuottajaorganisaation kautta. Jäsenten tulee toimittaa tuottajaorganisaation tilastotarkoituksiin tarvittavat tiedot esimerkiksi viljelyaloista, sadoista sekä suoramyynnistä.

Tuottajaorganisaatioille maksetaan tukea, jos tuottajaorganisaatiota kehitetään toimintaohjelmilla. Kyseiset ohjelmat laaditaan 3-5 vuodeksi kerrallaan. Tuen määrä on enimmillään 4,1 % organisaation tuotannon arvosta. Prosenttiosuutta voidaan korottaa 4,6 prosenttiin tuotannon arvosta, mikäli yli oleva osuus käytetään ainoastaan kriisiä ehkäiseviin toimenpiteisiin. Yksityiskohtaisesti tuottajaorganisaation perustamista, toimintaa ja toimintaohjelmia sekä hallinnointia on kuvattu Puutarhaliiton laatimassa julkaisussa (Lassheikki 2010).

Toimintaohjelman merkitys on ollut suomalaisille organisaatioille erittäin keskeinen. Toimintaohjelmien kautta saatu rahoitustuki on syy, minkä takia alan yritykset ovat tuottajaorganisaatioksi järjestäytyneet. Em. kolmella yrityksellä EU:n rahoitustuen merkitys on ollut erityisesti investoinneissa suuri. Ilman tukea osa investoinneista olisi jäänyt todennäköisesti toteuttamatta tai ainakin niiden rahoituksen järjestäminen olisi ol-

lut huomattavan vaikeaa. Joko yritykset olisivat velkaantuneet tai jäsenet/osakkaat olisivat joutuneet lisäämään omaa rahoitusosuuttaan investoinneissa.

Tuotanto-, lajittelu- ja pakkauslinjoihin ja niiden automaatioon on panostettu paljon kaikissa kolmessa yrityksessä. Näiden investointien avulla on sekä parannettu tuottavuutta että pystytty myös saamaan korkeampia tuloja markkinoilta, koska on pystytty lajittelemaan markkinoille toimitettu tavara paremmin laatuluokkiin. Investoinneissa rahoitusosuus voi olla em. määrärahan puitteissa enintään 50 % investoinnista.

Käytännössä kaikissa yrityksissä valtaosa rahoitustuesta on käytetty nimenomaan investointeihin yritystasolla. Tilatasolle meneviä toimenpiteitä on toteutettu jonkin verran ja niitä on myös suunnitteilla. Näissä toimissa ympäristöön positiivisesti vaikuttavat toimet ovat olleet etusijalla. Nämä toimet ovat kohdistuneet esimerkiksi biologiseen tuholaiistorjuntaan, vettä säästävien kastelumenetelmien käyttöönottoon ja tarkennettuun tuholaiistorjuntaan.

Markkinointiin ja menekinedistämiseen varoja ei juuri ole käytetty. Ainoastaan yhdessä yrityksessä on varoja käytetty PR-työtä tekevän henkilöiden palkkaukseen. Tämä johtuu monesta eri syystä. Ensinnäkin investoinnit on priorisoitu rahoituksen käyttökohteena. Koska kokonaistuki on kuitenkin rajallinen, on se pystytty hyödyntämään muihin tarkoituksiin. Toiseksi Kotimaiset Kasvikset ry:n puitteissa on toteutettu yhteisiä menekinedistämiskampanjoita, joten panostusta siihen tarkoitukseen (ja valtion tukea) on ollut muutoinkin. Nyt kun valtion tuki Kotimaiset Kasvikset ry:n menekinedistämiskampanjoihin on pienentynyt, ainakin osassa yrityksiä harkitaan myös toimintaohjelman mukaista rahoitusta tähän tarkoitukseen. Kolmas syy rahoituksen vähäiseen käyttöön menekinedistämiseen on keskittynyt kauppa. Jos ostajia on vain kaksi eikä yrityksellä ole omaa brändiä, ovat panostusmahdollisuudet kohdennettuun markkinointiin varsin rajalliset.

Tuottajaorganisaationa toiminen ja toimintaohjelmien rahoituksen haku ja seuranta vaativat hyvin paljon byrokratiaa ja lisää työtä. Etenkin silloin, kun vain osa yrityksen toiminnasta (tai osa tavarantoimittajista ei ole TO:n jäseniä) on rahoitustuen piirissä, hallintokustannus kasvaa. Tarkastuksia on tehty paljon ja selvityksiä jouduttu antamaan. Toisaalta yhteistyö viranomaisten kanssa on sujunut hyvin, ja aina on saanut vastauksen, kun on pyytänyt. Kaikissa yrityksissä arvioitiin kuitenkin, että suhteessa saatuun hyötyyn byrokratiakustannus ei kuitenkaan ole ollut kohtuuton.

4.2. Kansainvälisiä kokemuksia

Tähän tutkimukseen on koottu eräitä esimerkkejä muualla Euroopassa toimivista tuottaja- ja toimialaorganisaatioista. Monissa maissa tuottajaorganisaatioita on ollut mahdollista perustaa kansallisen lainsäädännön perusteella jo pitkään. Koska maitosektorin merkitys on Suomessa erittäin suuri ja sen merkitys myös osana tätä selvitystä on suuri, pääpaino tarkastelussa on maitoalan esimerkeissä (luku 4.2.1). Lisäksi tarkastellaan Ison-Britannian eri toimialaorganisaatioita ja niiden yhteiselintä (luku 4.2.2), sekä joitakin muita valikoituja esimerkkejä (luku 4.2.3).

4.2.1. Maitosektorin tuottajaorganisaatiot Euroopassa

Maito on keskeinen maataloustuote Euroopan Unionin alueella liikevaihdon ollessa 13 % EU-alueen maataloustuotteiden liikevaihdosta. Se on myös hyvin osuustoiminnallinen sektori ja siten tuottajat ovat jo tavallaan paljolti järjestäytyneet. Alalla toimii kuitenkin osuuskuntien lisäksi useita erilaisia tuottajien ja maitoketjun yhteisiä organisaatioita, joilla on erilaisia tavoitteita ja tehtäviä. Tässä luvussa tarkastellaan näistä muutamia. Tuottajaorganisaatioesimerkit ovat Saksasta, Hollannista ja Italiasta¹¹. Lisäksi tarkastellaan laajempia, jossain määrin myös toimialaorganisaatioiden piirteitä omaavia organisaatioita Ranskasta, Sveitsistä ja Ruotsista. Lisäksi tarkastellaan Euroopan laajuisia European Milk Boardia (EMB).

Saksalainen MEG Milchboard

Saksassa toimiva MEG Milchboardin on vuonna 2007 perustettu tuottajaorganisaatio, jonka tarkoitus on parantaa alkutuottajan asemaa elintarvikeketjussa. MEG Milchboardin tavoitteena on saada tuottajalle maidostaan reilu hinta. Tämä tarkoittaa, että hinnoittelun perusteena ovat tuotannon kustannukset eikä pelkästään markkinoiden kokonaiskysyntä.

Saksassa on tällä hetkellä noin 90 000 maidontuottajaa, joista MEG:iin kuuluu noin 18 000. MEG edustaa 20 % saksalaisista maidontuottajista ja 17 % maan maitomäärästä. MEG:in mukaan jäsenmäärä ei ole niin suuri, että tuottajahintoihin pystyttäisiin vaikuttamaan. Tällä hetkellä organisaation tavoitteena on saada lisää jäseniä. Se ei ole kuitenkaan helppoa, koska suuret jalostajat eivät rohkaise tuottajia liittymään neuvotteluorganisaatioihin.

¹¹ Näiden kolmen tuottajaorganisaation samoin kuin EMB:n kuvaus perustuu pääosin EU:n rahoittaman tutkimushankkeen ”Support for Farmers’ Cooperatives” yhteydessä tehtyyn case-tutkimukseen (Hanisch ja Rommel 2012). Raporttia ei ole vielä julkinen, joten tässä yhteydessä on hyödynnetty vain niitä osioita, joiden tiedot ovat saatavissa julkisista lähteistä mm. em. organisaatioiden web-sivuilta.

MEG Milchboard muodostuu kymmenestä alaosastosta ympäri Saksaa, joiden edustajat valitsevat hallituksen. Toiminta rahoitetaan tuottajien maidontuotantomääriin perustuvilla maksuilla. Tällä hetkellä maksu on 10 euroa jokaista vuodessa tuotettua 100 maitonnia kohden. Toistaiseksi MEG Milchboard ei ole onnistunut saavuttamaan normaalia korkeampaa hintaa jalostavalta teollisuudelta.

MEG Milchboardin keskeisenä tavoitteena on koota suuri määrä maidontuotantoa samaan ryhmittymään (bundling), jotta voidaan saavuttaa parempi neuvotteluasema ja myöhäisemmässä vaiheessa kustannukset kattava maidon hintataso.

Monet MEG:n jäsenet ovat joutuneet eroamaan meijeriosuuskunnistaan, koska tuottajaorganisaatio on nähty uhkana osuuskunnille. Tuottajat ovat olleet hyvin pettyneitä tilanteeseen, jossa tavoitteena on ainoastaan kasvaa ja maidosta maksettava tilityshinta on erittäin huono. MEG Milchboardille on yhdentekevää, onko maitoteollisuus osuustoimintapohjaista vai sijoittajaomisteista.

MEG Milchboardin mukaan EU:n maitopaketti on uhka saksalaisille maidontuottajille.¹² MEG harjoittaisi samantyyppistä politiikkaa, mitä Saksassa on harjoitettu kansallisen ohjelman mukaisesti eikä maitopaketin mukaista vapaata politiikkaa. MEG:n mukaan kiintiöiden poiston vuoksi maidon hinta tulee vaihtelevaan entisestään ja tuottajat jäävät tilanteessa teollisuuden ja kaupan jalkoihin. MEG Milchboard ei itsessään harjoita edunvalvontaa, mutta on aika ajoin ottanut kantaa maatalouspoliittisiin kysymyksiin.

Hollantilainen Dutch Dairymen Board

Dutch Dairymen Board on vuonna 2006 perustettu hollantilainen maidontuottajien tuottajaorganisaatio. DDB pyrkii olemaan sekä taloudellinen että poliittinen edunvalvoja. Tällä hetkellä sillä on jäseninään noin 3 500 tuottajaa, mikä on noin 25 % maan maidontuottajista. DDB:n perustamisidea tuli jo vuonna 2002, kun monet tuottajat ilmoittivat kyselyn avulla olevansa tyytymättömiä omien osuuskuntiensä toimintaan koskien esimerkiksi tuottajien vaikutusmahdollisuuksia.

DDB toimii demokraattisesti siten, että jokaisella tuottajalla on yksi ääni ja tuotannon laajuudesta riippumaton vuotuinen jäsenmaksu on 85 euroa. Keskeinen toimintaperiaate on kerätä yhteen maitoa markkinointia varten. Kartelliuhan vuoksi DDB ei voi kuitenkaan enää toteuttaa yhteismarkkinointia. Dutch Dairymen Board kannattaa EU:n

¹² Tämä perustuu pääosin siihen, että Saksan kansallisen lainsäädännön mukaan tuottajaorganisaatio olisi voinut neuvotella 50 prosentista valtakunnan maitomäärästä, kun se tuoreen EU-asetuksen (joka sinänsä rakentunut paljolti saksalaiselle mallille) mukaan saa neuvotella vain 33 prosentista.

maitopakettia, koska sen avulla voitaisiin yhteismarkkinointia lisätä ilman kartelliuhkaa.¹³

Tällä hetkellä DDB keskittyy lähinnä lobbaamaan tuottajaorganisaation perustamisen puolesta. Dutch Dairymen Board on lisännyt keskustelua erilaisten tuottajien ja jalostavan teollisuuden välillä maitokriisin jälkeen. Lisääntynyt keskustelu ei ole kuitenkaan vaikuttanut hintoihin, mutta silti jäsenet pitävät DDB:n tekemää työtä tärkeänä.

Dutch Dairymen Board haluaisi lisätä hintatukea kustannuksien mukaisiksi. DDB:n mukaan myös useat kansalliset määräykset heikentävät Hollannin kilpailukykyä muihin Euroopan Unionin maihin verrattuna. Lisäksi DDB on sitä mieltä, että jalostavan teollisuuden päättäntävalta on karannut liian kauaksi tuottajilta. Yritysten kasvu ja sen myötä lisääntynyt velkaantuneisuus on DDB:n mielestä teollisuudelta väärä strategia.¹⁴

Italialainen Associazione produttori Latte della Pianura

Italia on maidon nettotuojana toisin kuin Saksa ja Hollanti. Koska kuluttajat arvostavat kotimaisia tuotteita, on tuottajahintataso ollut EU:n keskiarvon yläpuolella. Associazione produttori Latte della Pianura (APL) perustettiin vuonna 1996. Perustamisen taustalla oli ajatus: ”Tuoda tuottajien ääni kuuluviin ja lisätä kuluttajien hyvinvointia takamalla laadukkaiden maitotuotteiden tuotanto”.

APL toimii sekä katto-organisaationa kymmenelle osuuskunnalle että järjestönä jokaiselle osuuskunnan jäsenelle. APL:llä on jäseniä 910, joista APL:n kautta tuotteensa myy 510. Lukumäärä saattaa vaikuttaa pieneltä, mutta eräissä erikoistuotteissa (Gran Padano juusto) APL:llä on erittäin vahva asema. APL:n toimistossa on 5-6 työntekijää. Osuuskunnat valitsevat neljä jäsentä APL:n hallitukseen ja jäsenet maksavat jäsenmaksua tilakokonsa mukaan.

Kahteen aiempaan esitettyyn tuottajaorganisaatioon verrattuna APL:n tarjoamat palvelut ovat huomattavasti monipuolisempia. Toimintoina ovat muun muassa yhteistoimitukset, lakineuvonta, laaduntarkkailu, hintaseuranta sekä poliittinen lobbaus. Yhteistoimituksilla on saatu 1-2 sentin korotus normaaliin markkinahintaan. Tämä hinta ei vielä riitä kattamaan tuotannon kustannuksia. APL on kehittänyt laskentamenetelmää, joka huomioi rehu-, energia- ja muut tuotantokustannukset ja aikoo hyödyntää sitä hintaneuvotteluissa.

APL käy hintaneuvottelut suoraan meijereiden kanssa, jotka käyttävät APL:n maitoa juuston valmistukseen. APL:n suurin huolenaihe on ”heikkolaatuinen tuontimaito”, jota

¹³ Tilanne on siis tässä suhteessa päinvastainen kuin Saksassa.

¹⁴ Tämä liittyy Campina Frieslandin tuoreeseen fuusioon.

tuodaan muista EU-maista ja jonka kanssa italialaiset tuottajat eivät pysty kilpailemaan. Maitopaketti sekä YMP nähdään yleisesti uhkana Italian maidontuotannolle, koska ne eivät ota huomioon viljelijöiden kustannuksia.

Yhteenveto MEG, DDB, ALP

Esitellyt organisaatiot ovat kaikki hyvin nuoria. APL:llä on pisimmät perinteet ja sen vuoksi se tarjoaa myös palveluita laajimmassa mittakaavassa. Eri maiden tuottajaorganisaatioiden välillä on huomattaviakin eroja. Esimerkiksi Saksassa tuottajat olisivat olleet tyytyväisiä kansallisiin rajoitteisiin kun taas Hollannissa yhteismarkkinoinnin nähdään helpottuvan EU-asetuksen myötä. Kaikki tuottajaorganisaatiot pitävät YMP:in kehitystä negatiivisena. Hinta- ja määräkontrollista poissiiirtymistä pidetään katastrofaalisena tuottajia kohtaan. Tuottajaorganisaatioiden käsitys on, että maidon hinnan pitäisi seurata paremmin kustannuksia ja olla nykyistä tasoa huomattavasti korkeampi.

European Milk Board

European Milk Board (EMB) on eurooppalaisten tuottajaorganisaatioiden kattoorganisaatio, jolla on 17 jäsentä 13 eri maasta. EMB on perustettu vuonna 2002. Perustaminen oli kytköksissä tuolloiseen CAP-uudistukseen, jonka perusteella maidon interventiohintoja alennettiin. Eurooppalaisen organisaation perustaminen nähtiin tarpeelliseksi, koska lähes kaikki maidontuotantoon liittyvä toiminta ja päätöksenteko ovat kansainvälistä ja EU-tason toimintaa. EMB järjestää jäsenilleen tapaamisia kahdesti vuodessa ja hallitus kokoontuu noin 10 kertaa vuodessa. Jäsenmaksut kerätään suoraan tuottajaorganisaatioilta.

Verrattuna kansallisesti toimiviin tuottajaorganisaatioihin EMB:n päämäärät ovat pääosin poliittisia kun taas tuottajaorganisaatioilla lähtökohtana on taloudellisuus ja kannattavuuden parantaminen. EMB:n keskeinen tavoite on vaikuttaa politiikkaan, jonka kautta pystyttäisiin lisäämään maidon tuottajahintaa. Tähän se pyrkii osatavoitteiden avulla, jotka ovat joustava tuotannonsäätely, EMB:n tuottajamäärän lisääminen sekä lisäämällä kytköstä tuottajahinnan ja kuluttajahinnan välille. Tulevaisuudessa EMB haluaisi luoda kustannustenseurantamenetelmän, jonka pohjalta tuottajahintaneuvotteluita voidaan tehdä. Jatkossa EMB voisi myös huolehtia maidon toimittamisesta yli rajojen kiintiöiden poiston jälkeen.

EMB:llä ei ole mitään tiettyä paikkaa elintarvikeketjussa. Se haluaa ottaa huomioon ketjun jokaisen osapuolen ja pyrkii tekemään yhteistyötä niiden kaikkien kanssa. Eurooppalaisella tasolla EMB on kritisoinut YMP:n kehitystä. Kustannusperusteinen hinnoittelu sekä hintaseurantajärjestelmä nähdään välttämättömyyksinä. Tämantyyppinen järjestelmä mahdollistaisi reilun hinnoittelun viljelijöiden, meijereiden sekä kauppojen kesken.

Ranskan toimialaorganisaatio CNIEL

CNIEL on vuonna 1973 perustettu yksityinen järjestö, joka kokoaa yhteen maidontuottajat, maito-osuuskunnat ja meijerit. Alussa sen tärkeimmät tehtävät koskivat maidon hinnoittelua ja vientitarvetta. Vuoden 2008 hintaromahduksen jälkeen sen tärkein saavutus on ollut takuuhinta maidontuottajalle. Takuuhinnan määrittäminen oli mahdollista, koska tuotantoa pystyttiin rajoittamaan ja tällä hetkellä maakiintiöstä onkin käytössä vain 91 %.

Ranskalaiset pitävät omaa maitomarkkinaansa hyvää hintaa maksavana. Tästä johtuen ranskalaiset eivät halunneet maitomarkkinoiden vapauttamista. Tarkoituksena on rakentaa suojaverkkoa oman maan maidontuotannon ympärille. Siihen pyritään vahvistamalla CNIELia, lisäämällä tuottajien järjestäytymistä sekä tiivistämällä ja lisäämällä tuottajien ja teollisuuden välisiä sopimuksia.

Yhteistyö poliittisten toimijoiden kanssa on hyvin tiivis, ja maitosektori tekee itse linjauksia ja ehdotuksia omien tarpeidensa mukaan. CNIEL:ssä käsitellään noin 90 % koko maitoalan lainsäädännöstä. Tiivis kytkös hallintoon näkyy myös siinä, että Ranskassa on laki, jonka mukaan jokaisesta tuotetusta litrasta peritään maksu (0,16 snt/l), joka käytetään maidon edunvalvontaan. Tältä pohjalta CNEILin budjetti on yhteensä 38 milj. €. Suurin osa CNIELin budjetista käytetään menekinedistämiseen sekä terveyden ja tieteen painotuksiin.

Sveitsin Interprofession Swiss Milk III (ISM)

Sveitsissä maidontuottajilla on 12 alueellista tuottajaorganisaatiota, joilla on yhteinen katto-organisaatio Schweizer Milchproduzenten (SMP-PSL). Tämän organisaation keskeiset tehtävät liittyvät edunvalvontaan, markkinainformaation välittämiseen ja menekinedistämiseen sekä kuluttajille että vientiin.

Vuonna 2009 perustettiin toimialaorganisaatio ISM, jossa on mukana sekä tuottajat, jalostajat että kauppa. Tuottajat nimeävät hallitukseen 10 henkilöä (SMP yhden ja alueelliset organisaatiot 9), vähittäiskauppa 2, juustonvalmistajat 3 ja muut maidonjalostajat 5 henkilöä. Sveitsin kansallinen lainsäädäntö antaa mahdollisuuden tälle organisaatiolle käydä hyvin pitkälle meneviä neuvotteluita hinnoittelumalleista, joskaan itse hinnoista ei saa sopia.

Organisaation piirissä (kattaa 95 % maidontuotannosta) olevaan tuotantoon noudatetaan kolmiportaista hinnoittelumallia. Tuottajilla on oltava vähintään vuoden mittainen sopimus ja vastaavasti jalostajilla on oltava jalostamastaan maidosta sopimukset. A-sopimuksen piirissä olevalle maidolle maksetaan tuotantotukea ja sille tarjotaan rajasuojaa. B-sopimuksen piirissä olevalle tuotannolle puolestaan ei tarjota rajasuojaa eikä tukea, mutta sen hinta perustuu kotimarkkinoilta saatuun hintaan, C-sopimuksen puit-

teissa tuotetun maidon hinta puolestaan määräytyy vientimarkkinoiden perusteella. ISM ei pääätä hintoja, mutta se antaa A-sopimuksen piirissä olevalle tuotannolle suositus/tavoitehinnan. Lisäksi ISM:lla on toimivaltaa laatuhinnoitteluun liittyvissä kysymyksissä.

Ruotsin Svensk Mjolk

Svensk Mjolk on ruotsalaisten meijeriosuuskuntien ja maidontuottajien järjestöjen (rotuyhdistykset, jalostus- ja neuvontaosuuskunnat) muodostama edunvalvontaorganisaatio. Se pyrkii vaikuttamaan maatalouspolitiikkaan, edesauttaa tuotantoneuvontaa ja välittää kuluttajainformaatiota.

Varsinaista markkinaedunvalvontaa ja operatiivista toimintaa se ei harjoita. Markkina- ja muun informaation välittäminen myös tuottajien suuntaan on kuitenkin sen yksi keskeinen tehtävä. Svensk Mjölkillä on omaa tutkimustoimintaa, ja se tekee tutkimusta yhteistyökumppaneidensa kanssa. Se toimii osittain myös verkosto-organisaationa.

Ison-Britannian DairyCo ja Dairy UK

DairyCo toimii brittiläisten maidontuottajien yhteisenä edunvalvontaorganisaationa. Toiminnan keskeisimpinä tavoitteina on: tarjota maailman parasta tietoa jäsenilleen, auttaa maidontuottajia kohtaamaan ja hallitsemaan ympäristöön ja juridiikkaan liittyvät vaateet, auttaa maidontuottajia parantamaan kannattavuuttaan sekä välittää positiivista informaatiota kuluttajille maidontuotannosta.

DairyCon hallitus koostii 12 henkilöstä, joista kahdeksan on maidontuottajia ympäri Skotlantia, Englantia ja Walesia. Rahoituksensa DairyCo saa tuottajien maksamista jäsenmaksuista. DairyCon vuotuinen budjetti on vajaa 7 miljoonaa puntaa. Tuottajien jäsenmaksu on 0,06 penniä tuotettua maitolitraa kohti.

Dairy UK puolestaan on tuottajaomisteisten osuuskuntien, muiden maidonjalostajien ja myös maitotuotteiden ostajien yhteinen etujärjestö. Sen tärkein tehtävä on lobbaus ja markkina- ja muun informaation välittäminen sekä jäsenilleen että myös kuluttajille. Lisäksi se tarjoaa jäsenilleen tiettyjä kaupallisia asiantuntijapalveluita, jotka liittyvät mm. työvoiman palkkaukseen, juridiikkaa, elintarviketurvallisuuteen ja energiakysymyksiin. Dairy UK omistaa myös Dairy Councilin, jonka tehtävä on välittää tieteelliseen tutkimustietoon perustuvaa informaatiota.

4.2.2. Ison-Britannian tuottaja/toimialaorganisaatiot

Isossa-Britanniassa toimii laaja tuottaja/toimialaorganisaatioiden katto-organisaatio AHDB (Agriculture & Horticulture Development Board). Organisaatio perustuu lakiin vuodelta (The Agriculture and Horticulture Development Board Order No. 576), jossa on säädetty mm. organisaation toimialat, tavoitteet ja rahoitus. Toimialoja on laissa määritetty kuusi, joista kullakin toimii kattojärjestön alaosasto (maito, vilja, sianliha, naudan- ja lampaanliha, peruna sekä puutarha).

Tavoitteet on määritelty seuraavasti:

- toimialan tehokkuuden ja tuottavuuden parantaminen
- menekin edistäminen ja markkinointi
- tuotteiden ja palveluiden, joita toimiala tuottaa yhteiskunnalle, parantaminen ja kehittäminen
- kestävän kehityksen edistäminen toimialalla

Kattojärjestö perustettiin em. lain nojalla vuonna 2008, mutta aiemmin itsenäisinä toimineet alaosastot on perustettu jo vuosikymmeniä aiemmin. Kuuden toimialaosaston lisäksi toimii kotieläintuotantoon kaupallisia palveluita tarjoava yritys (laatu järjestelmät, auditointi, konsultointi ja kone- ja laitemyynti).

Rahoitus perustuu joko tuotettuun määrään tai tuotantoalaan. Sitä on veloitettu mak samaan sekä tuottaja että jalostajat. Siitä, miten ja millä tavalla rahoitus kerätään eri toimialoilla, on säädetty erikseen ja samoin laissa on säädetty enimmäismäärät.

Yhteensä AHDB:n alaiset toiminnot kattavat noin 75 % Ison-Britannian maataloustuotannosta. Seuraavassa on lyhyesti kuvattu alaosastot ja niiden keskeisimmät tehtävät. Maito-osastona toimii edellisessä luvussa kuvattu *DairyCo*.

HCGA

HCGA on vilja- sekä öljykasveista vastaava osasto. HCGA:n visiona on luoda dynaaminen peltokasvien tarjontaketju, jossa kaikki voivat hyötyä kestävän kehityksen mukaisesta toiminnasta ja missiona on toteuttaa laadukas peltokasviteollisuus riippumattomuuden, innovaatioiden ja investointien avulla.

HCGA:n toimintaa rahoittavat tuottajat, viljakauppiat ja teollisuus. Vuotuinen budjetti on noin 10 milj. €. HCGA toimii aktiivisesti tutkimuksessa ja kehitystyössä, välittää markkinainformaatiota, auttaa tarjontaketjun hallinnassa ja tekee kuluttajamarkkinointia. HCGA:n hallitus koostuu tuottajien ja jalostajien edustajista sekä riippumattomasta jäsenestä ja puheenjohtajasta. Hallituksen tehtävänä on vastata vilja- ja öljykasvisektorin strategiasta.

Tutkimustyön painopisteenä on edistää tuotantotapoja, jotka ovat kestävän kehityksen mukaisia, kilpailukykyistä ja kannattavaa. Tarkoituksena on hyödyntää tämänhetkisiä markkinoita ja myös kehittää uusia. HGCA on myös tunnistanut koko ketjun yhteistoiminnan arvon, jolla pystytään luomaan eri ketjun osille lisäarvoa.

HGCA tarjoaa jäsenilleen palveluita verkossa, jossa on tietoa hinnoista, tarjonnasta, kysynnästä, kaupasta ja politiikasta. Sillä on myös erillinen vientiorganisaatio, joka pyrkii luomaan uusia markkina- alueita. Vientimahdollisuudet välitetään myös tuottajille. HGCA tarjoaa myös informaatiota ruuasta ja ravitsemuksesta tuottajille, jalostajille ja kuluttajille. Sen avulla pystytään määrittelemään kuluttajakäyttäytymistä ja jälleen kohdistamaan tarjontaa kysynnän mukaiseksi.

BPEX

BPEX edustaa sianlihantuottajia ja sianlihan jalostajia Englannissa. Sen pyrkimyksenä on parantaa englantilaisten sianlihantuottajien tehokkuutta ja kannattavuutta sekä vahvistaa kysyntää. Sen on tarkoitus lisätä sekä tuottajien että jalostajien kustannustehokkuutta ja lisätä markkinoilta saatavia tuottoja.

Tuottajien jäsenmaksu BPEX:ään on 85 penniä teurastettua sikaa kohti ja jalostajien 20 penniä teurastettua sikaa kohti eli yhteensä 105 penniä. Vuosittainen jäsenmaksutulo on noin 8,3 miljoonaa puntaa. Suurin osa tästä summasta käytetään markkinointiin, tutkimukseen ja kehitystyöhön ja tiedottamiseen ja tarjontaketjun kehittämiseen.

EBLEX

EBLEXin tehtävänä on auttaa naudanlihan- sekä lampaanlihantarjontaketjuja olemaan tehokkaampia sekä lisäämään lihan arvoa ketjussa. EBLEXin toimintatavat ovat hyvin samankaltaiset kuin BPEXin. EBLEXin resurssit ovat puoliksi jaoteltu kehittämään sekä lammassektoria että nautasektoria. Toiminnan päämääränä on auttaa jäseniä saamaan paras mahdollinen tulo yrityksistään kestäväällä tavalla ja samanaikaisesti lisätä naudan- ja lampaanlihan kysyntää.

Rahoitus perustuu tuottajien ja teurastamoiden maksuihin. Naudan maksut ovat teurastamolla 1,35 puntaa per eläin ja tuottajille 4,05 puntaa per eläin. Vasikoiden vastaavat maksut ovat 8 penniä sekä teurastamolta että tuottajalta. Lammaspuolella maksu on 20 penniä teurastamolla ja 60 penniä tuottajille. Vuonna 2011 jäsenmaksuista saatiin rahaa 7 miljoonaa nautasektorilta ja 5,6 miljoonaa puntaa lammassektorilta. Tuotot käytetään niille aloille, joilta ne on saatukin.

HDC

Puutarha-alan organisaation tavoitteena on "edesauttaa korkealaatuista, tehokasta ja innovatiivista tutkimusta ja tuotekehitystä puutarha-alalla, joka palvelee suoraan brittiläisten viljelijöiden menestystä, niin että nämä tuntevat saavansa rahoilleen kunnan vastineen". Viljelijät on velvoitettu osallistumaan organisaation rahoitukseen, jos heidän liikevaihtonsa ylittää 60 000 £. Enintään maksu voi olla lain mukaan 0,6 %, ja tällä hetkellä peritään 0,5 %.

HDC:n päätoimintamuoto on rahoittaa isompia ja pienempiä tutkimus- ja tuotekehityshankkeita, joihin voidaan jättää hakemuksia jatkuvasti. Suurin osa hankkeista liittyy tuotannon tehostamiseen tuotantoteknologiaa kehittämällä (mm. LED-tekniikka, tuholäisten ja tautien torjunta, jne.)

Potato Council

Potato Councilin keskeisin tehtävä on edistää toimialojensa kilpailukykyä ja kestävää kehitystä. Tähän määränpäähän pyritään osatavoitteilla, joita ovat:

- Lisäarvon luonti jäsenille jäsenmaksua vastaan
- Teollisuuden tehokkuuden ja tuottavuuden lisääminen, jotta jäsenten yritykset menestyvät
- Kehittää teollisuuden markkinointia kannattavuuden ja kuluttajatiedon lisäämiseksi
- Parantaa teollisuuden tarjoamia palveluita yhteiskunnalle ja kuluttajille
- Lisätä keinoja, joilla teollisuus edesauttaa kestävää kehitystä
-

Potato Councilissa on viisi osastoa: siemen- ja vienti, tiedonvälitys, markkinointi, markkinatutkimus sekä tutkimus- ja kehitystyö. Siemen- ja vienti-yksiköllä on yksi keskeinen tavoite: auttaa siementen kasvattajia kasvattamaan markkinoitaan asiakkaiden vaatimusten mukaisesti sekä tuottamaan laadukasta tuotetta ja lisäämään brittiläisen siemenmenekkiä. Potato Council pyrkii turvaamaan sen, että siementuottajat pystyvät tarjoamaan vaaditun tason mukaista siementä. Vienti-yksikkö puolestaan toimii kanavana teollisuuteen. Yksikkö toimii myös yhteistyössä Skotlannin hallituksen sekä Feran (the food and environmental research agency) kanssa rakentaen luottamusta ulkomaisiin toimijoihin keskittyen erityisesti kasvinterveyteen ja laatuksymyksiin.

Tiedonvälitysosaston tehtävänä on tiedon keruu, sen jalostaminen ja edelleen välittäminen, jonka avulla voidaan parantaa markkinoitavaa sadon laatua ja siten sadon arvoa. Lisäksi sen tehtävänä on seurata tuotannonkustannuksia ja reagoida muuttuvaan toimintaympäristöön sekä lainsäädäntöön. Potato Council pitää mm. yllä palvelua, jonka avulla tuottajajäsenet voivat tarkastella oman tuotantonsa kustannuksia ja tehdä päätök-

siä oman tuotantonsa kehittämistä. Osasto tekee siis tutkimusta, välittää tietoa niistä, järjestää seminaareja ja koulutustilaisuuksia.

Potato Councilin markkinointi ja yritysasioiden osasto keskittyy ylläpitämään pitkän aikavälin kysyntää sekä vahvistamaan perunan asemaa brittien ruokapöydässä. Tehtävänä on välittää informaatiota ja erilaisille kuluttajille, tehdä imagomainontaa ja kehittää yhteistyötä tarjontaketjun kanssa. Erityisenä huolenaiheena on nuorten ihmisten perunankulutustottumusten pienentyminen vanhempaan väestöön verrattuna. Keskeisessä roolissa menekinedistämässä ovat olleet perunan terveysvaikutukset ja markkinointikanavina on käytetty sosiaalista mediaa, internet-sivuja, sekä myös perinteisempää mainontaa ja sponsoroimalla ja itse järjestämällä erilaisia tapahtumia. Tehdyt markkinointitutkimukset ovat auttaneet löytämään uudenlaisia markkinointikanavia.

Markkinatutkimusosaston tehtävänä on kerätä tietoa markkinoiden sekä hintojen kehityksestä. Päämääränä on, että jäsenet ovat hyvin informoituja markkinoilla tapahtuvista muutoksista, jotta he voivat tehdä hyviä päätöksiä liiketoimintansa kehittämistä. Potato Councililla on olemassa myös oma yksikkö, joka huolehtii mediasta sekä sen informoinnista.

Tutkimus- ja kehitystyöyksikössä painopiste on teollisuuden kannattavuuden parantamisessa, koska se mahdollistaa kestävä pohjan tulevaisuudelle. Tutkimusalueet on eritelty viiteen eri lohkoon: tuholaiset, taudit, viljely, varastointi sekä kuluttajasuhde. Potato Councilin alaisuudessa toimii myös SBCSR (Sutton bridge crop storage research), jota voidaan pitää perunoiden varastoinnin tärkeimpänä tutkijaryhmittymänä.

Potato Council on laatinut strategian vuosille 2012–2015. Keskeisintä siinä on kilpailukyvyyn lisääminen koko tarjontaketjussa, resurssien kestävä hyödyntäminen sekä perunan kysynnän ylläpitäminen. Potato Councilin tehtävänä on luoda lisäarvoa tilanteisiin, joissa markkinat eivät toimi parhaalla mahdollisella tavalla.

Potato Councilin henkilöstö koostuu yhteensä 32 henkilöstä. Jäseniä Potato Councilissa on noin 2 900 perunantuottajaa sekä 400 perunoiden ostajaa. Potato Councilin vuotuisen budjetti on reilu kuusi miljoonaa puntaa, joka koostuu viljelijöiden reilun 42 punnan hehtaarimaksusta sekä ostajien vajaan 19 pennin tonnिकustannuksesta. Suurimmat menoerät koostuvat tutkimus- ja kehitystyöstä sekä tiedonvälitykseen liittyvistä kustannuksista.

4.2.3. Muita esimerkkejä

Ruotsissa toimii muutamia viljavarastoyhdistyksiä (lagerhusförening), jotka ovat järjestyneet osuuskunniksi. Osuuskuntien historia ulottuu 1930-luvun alkuun, jolloin viljojen hinnat laskivat ja panosmarkkinat kiristyivät. Tähän kriisiin vastattiin monella tavalla. Leipäviljoille määritettiin minimihintataso. Lisäksi valtio suuntasi rahoja toimintaan, jolla pyrittiin luomaan aikaisempaa parempia ehtoja viljakaupalle ja viljan varastoinnille sekä säätelemään leipäviljan siementen tarjontaa.

Ruotsissa toimii edelleen aktiivisesti 1930-luvun alussa perustettuja viljavarastoyhdistyksiä. Kahden suurimman osuuskunnan, Varaslättens Lagerhusin (VL) ja Kristianstad-sortens Lagerhusföreningin (KLF), liikevaihto on nykyisin yli 500 miljoonaa kruunua. Yhteenlaskettuna niiden liikevaihto vastaa liki kymmenesosaa Ruotsin suurimman maataloustoimijan, Lantmännen Lantbrukin, liikevaihdosta. Lisäksi toimii muutamia pienempiä osuuskuntia, mutta niiden merkitys on huomattavasti pienempi.

Viljavarasto-osuuskuntien päätavoite on maksaa jäsenilleen mahdollisimman korkeaa hintaa heidän tuottamastaan viljasta ja myydä jäsenilleen tuotantopanoksia niin edullisesti kuin mahdollista. Osuuskunnat ovat tavoitteensa saavuttamiseksi ostaneet osuuksia ja tekevät yhteistyötä monien alalla toimivien yritysten kanssa. Esimerkiksi VL omistaa osan tanskalaisesta DLA Agrosta.

Osuuskunnat pyrkivät pitämään myös viljaraaka-aineen jalostusta mahdollisimman pitkälle omissa käsissään, jotta laatu ja sitä kautta hinnat pystytään pitämään korkealla tasolla. Pääosa osuuskuntien kautta kulkevasta viljasta päättyy ruotsalaisen myllyteollisuuden käyttöön. Osa sadosta käytetään ruotsalaisessa rehuteollisuudessa ja osa päättyy vientiin.

Viljavarasto-osuuskunnat ovat paikallisten viljelijöiden omistamia yhdistyksiä. KLF:n jäsenmäärä on vajaa 600 viljelijää ja VL:n yli 1600 viljelijää. Osuuskuntien jäsenmäärät ovat jatkuvassa kasvussa. Jäseneksi päästäkseen tuottajan on ostettava osuuksia. Osuuk-sien määrälle on asetettu niin minimi- kuin maksimimääräkin. Osuuskunta sitoutuu ostamaan kultakin jäseneltään hänen osuuksiensa määräämän määrän satoa. Jäsenten ei kuitenkaan ole pakko myydä viljaa osuuskunnalle.

Osuuskunnat maksavat pystyessään jäsenilleen myös jälkitiliä. Jos osuuskunta on onnistunut myymään viljaa paremmalla hinnalla, kuin se on jäsenilleen maksanut ja tuottaa kokonaisuutena voittoa, jäsenille maksetaan heidän osuuskunnalle myymänsä viljamäärän mukaisesti jälkitiliä.

Osuuskuntien hallitukset päättävät strategisista linjauksista. Operatiivista toimintaa johtaa toimitusjohtaja, jonka apuna toimivat muut johtoryhmän jäsenet. Osuuskuntien jäsenet voivat vaikuttaa toimintaan monilla eri tavoilla. Jäsenet voivat esittää kysymyksiä osuuskunnan hallitukselle ja saada hallituksen pohtimaan heidän ongelmiaan tai esityksiään. Lisäksi jäsenet voivat keskustella eri asioista toimitusjohtajan ja muun johtajiston kanssa.

5. Haastattelutulokset tuottaja- ja toimialaorganisaatioista

Tässä luvussa tarkastellaan asiantuntijahaastatteluiden perusteella mahdollisten tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden tehtäviä ja rooleja suomalaisessa ruokaketjussa ja sitä mitä hyötyä tai haittaa niistä olisi. Tarkastelu tehdään erikseen maito-, liha, vilja- ja perunasektoreille.

Maitosektorilla tuottajaorganisaatioiden perustaminen on ollut mahdollista keväästä 2012 alkaen ns. EU:n maitopaketin perusteella. Toimialaorganisaatioiden perustaminen on ollut mahdollista lokakuusta 2012 alkaen. Haastattelut tehtiin kuitenkin tammi-helmikuussa ennen näitä mahdollisuuksia.¹⁵ Muille sektoreille ao. organisaatioita on ehdotettu CAP 2020 uudistuksessa. Liha- ja viljasektori ovat maidon ohella Suomen maatalouden tärkeimmät tuotantosunnat, ja toisaalta tuottajien yhteistoiminnan näkökulmasta varsin erilaiset sektorit. Neljänneksi tarkasteluun on valittu perunasektori. Se on mielenkiintoinen sen takia, että alalla on useita toimijoita, tuottajien yhteistoimintaa on varsin vähän ja lisäksi tuottajien ja jalostajien (pakkaajien) roolit menevät päällekkäin. Koska sektorit ovat hyvin erilaisia, voidaan johtopäätökset ulottaa koskemaan myös tämän tarkastelun ulkopuolelle jääviä tuotantosuuntia.

Haastatellut asiantuntijat edustavat ruokaketjun eri osapuolia: tuottajia, tuottajien edunvalvojia, osuuskuntia, teollisuuden edustajia.

5.1. Maitosektori

Haastatteluissa käytiin läpi maitopaketin keskeinen sisältö ja Suomen maidontuotannon, tuottajien ja osuuskuntien kannalta keskeiset kohdat keskittyen sopimukseen sekä tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden rooliin. Vaikka tämän selvityksen toimeksianto ei katakaan kansallisen tuen maksamiseen liittyvän järjestelmän muutostarpeiden tarkastelua, katsottiin aiheelliseksi taustoittaa sopimuksista käytävää keskustelua kahdella erilaisella tukioikeusmallilla. Tämä tehtiin sen takia, koska tukimalli voi vaikuttaa huomattavasti siihen, mikä rooli em. organisaatioilla mahdollisesti olisi. Tukimallit kuvattiin haastateltaville kirjallisesti seuraavasti:

- Jatketaan suunnilleen nykyisellä tavalla esimerkiksi siten, että nykyiset tilakiintiöt muutetaan tukioikeuksiksi.

¹⁵ Tuolloin kaikki yksityiskohdat ja tulkinnat maitopaketin sisällöstä eivät vielä olleet lopullisia.

- Siirrytään jonkinlaiseen kaksihintamalliin, jossa pääosa hinnasta määräytyisi kotimarkkinoiden hintakehityksen perusteella ja tämä osa olisi kytköksissä sopimusten kautta kansalliseen tukeen, mutta osa maailmanmarkkinoiden hintakehityksen perusteella, jolloin markkinasignaalit välittyisivät tuotantoon nykyistä selkeämmin.

Kaikki haastateltavat näkivät tuottajien järjestäytymisen nykytilan hyvänä ja säilyttämisen arvoisena. Tuottajaorganisaatioita samassa tarkoituksessa kuin esimerkiksi Itä-Euroopan maissa ei Suomeen ole tarvetta rakentaa, koska meillä on hyvin toimivat osuuskunnat olemassa ja järjestäytymisaste korkea. Enemmän keskusteltiin siitä, mitä haittaa tuottajaorganisaatioista olisi olemassa oleville osuuskunnille. Tässä suhteessa etenkin tuottajat näkivät mahdollisena ongelmana yhtenäishinnoittelun ”murentamisyrietykset”.¹⁶ Operatiivisen johdon näkökulmasta tällainen uhka on kuitenkin marginaalinen, ja toteutuessaankin vaikutukset jäisivät vähäisiksi. Käytännössä tätä neuvottelumahdollisuutta ei todennäköisesti olisi, koska *tuottajaorganisaatio voisi käydä sopimusneuvotteluita vain, jos raakamaitoa ei koske tuottajan osuuskuntajäsenyydestä aiheutuva velvoite toimittaa maitoa osuuskunnan säännöissä vahvistettujen ehtojen mukaisesti tai näillä säännöillä vahvistettujen tai niistä johdettujen sääntöjen ja päätösten mukaisesti*. Koska osuuskuntien nykyisissä säännöissä on selkeät velvoitteet (pienin rajatuin poikkeuksin) toimittaa maito osuuskunnalle, olisi mahdollisen tuottajaorganisaation liikkumavara lähes olematon.

Jos neuvottelumahdollisuus olisi, voisi kenties syntyä tuottajaryhmiä (esim. isot, luomu), jotka haluaisivat paremman kilpailutusmahdollisuuden takia järjestäytyä tuottajaorganisaatioksi. Toisaalta yhtenäishinnoittelun perinne on niin vahva, että siinäkin tapauksessa sitä olisi vaikea murtaa. Esimerkit ja kokemus liha-alalta on kuitenkin jo näkynyt siinä, että keskustelu ns. pistehinnoista on alkanut ja muita korkeamman tuottajahinnan pyytäjiä on jo ollut.

Siten käytännössä ainoat tuottajat, jotka Suomessa voisivat järjestäytyä tuottajaorganisaatioksi ja käydä sopimusneuvotteluita, olisivat Arla Ingmanin suorat tuottajat. Heillä on organisaatio tuottajavaltuuston muodossa jo tavallaan onkin.

EU:n asetus antaa mahdollisuuden säätää kirjalliset sopimukset pakollisiksi. Osuuskuntien jäsenet on kuitenkin vapautettu tästä velvoitteesta, jos osuuskuntien säännöistä ja sopimuskäytännöistä on löydettävissä samat ehdot kuin asetuksessa on määritelty. Toisiksi Suomessa ei ole tehty tätä päätöstä. Lähinnä Valio-ryhmää edustava Meijerituk-

¹⁶ Tämä ”murentamisuhka” liittyi siihen, että asetuksen tulkinta erityisesti siitä, millaiset mahdollisuudet hankintaosuuskuntien jäsenillä olisi mahdollisesti järjestäytyä tuottajaorganisaatioksi ilman, että tarvitsisi luopua osuuskunnan jäsenyydestä, oli vielä haastatteluajankohtana epäselvä.

kukauppioiden ja maidonjalostajien liitto (M²L) on kesäkuussa 2012 päivätyssä lausunnossaan vastustanut sopimusten säätämistä pakollisiksi. Pakollisuus johtaisi käytännössä siihen, että entistä suurempi osa tilityshinnasta maksettaisiin jälkitilinä. Jos maidon hinnasta pitäisi sitovasti sopia etukäteen, asetettaisiin kuukausihinta todennäköisesti tasolle, joka varmasti pystyttäisiin sopimuskauteksi maksamaan.¹⁷

Hankintaosuuskuntien järjestäytymistä tuottajaorganisaatioiksi ei nähty tarpeellisenä. Päinvastoin järjestäytymisestä tuottajaorganisaatioksi voisi olla jopa haittaa, ainakin pitkällä aikavälillä. Tuottajaorganisaatiolla ei saa olla yli 33 prosentin markkinaosuutta, joten järjestäytyminen tuottajaorganisaatioiksi varmasti pysäyttäisi osuuskuntien rakennkehityksen. Esimerkiksi sellainen toimintamalli, että kaikki valiolaiset tuottajat olisivat yhdessä (tai edes kahdessa tai kolmessa) osuuskunnassa kävisi mahdottomaksi. Tällä hetkellä ei ole tiedossa olevia yhdistymisneuvotteluita, mutta optio haluttaneen säilyttää.

Suurin huolenaihe maitosektorilla on kiintiöiden lakkauttamisesta seurannut epä tietoisuus siitä, miten kansallista tukea jatkossa maksetaan ja miten tarvittava määränhallinta toteutetaan. Erityisesti tuottajat ovat tästä huolissaan. Sen takia tuottajien ja edunvalvojien suhtautuminen esimerkiksi sopimusten pakollisuuteen on selvästi osuuskuntia ja meijereiden operatiivista johtoa suopeampi, joskin varauksellinen heilläkin. Jos esimerkiksi syntyisi sellainen tilanne, että kansallista tukea ei maksettaisi mihinkään tukioikeuden perustuen, näkevät tuottajat sopimustuotannon selkeänä keinona määränhallintaan. Jotta pakollisuus voitaisiin hyväksyä, pitäisi sopimukseen sitoutuminen olla laajaa ja sopimusten riittävän joustavia. Tällaisessa tilanteessa myös mahdollisilla tuottajaorganisaatioilla voisi olla joku rooli, vaikka niitä ei toimitussopimus- ja hintaneuvotteluita varten tarvittaisikaan.

Osa haastatelluista oli kuitenkin myös sitä mieltä, että sopimuksia ei pitäisi kytkeä millään tavalla määränhallintaan ja toisaalta, että Valio-ryhmä voi halutessaan tehdä päätöksen itsenäisesti. Jos sopimukset ovat yksi keino, joko tukikytköksen avulla tai ilman sitä, määränhallintaan, olisi niiden todennäköisesti oltava pakollisia. Joka tapauksessa erityisesti tukikytkös ja monimutkaisemmat sopimusmallit edellyttäisivät ns. vakioehtosopimusmallien laadintaa, jonka maitopaketti mahdollistaa toimialaorganisaation kautta.

Sinänsä kaikissa haastatteluissa korostui tarve löytää tuottajia tyydyttävä ratkaisu, jolla tukea voidaan jatkossakin maksaa litrakohtaisena tukena. Samoin keskusteluissa pidet-

¹⁷ Tuottajien mielestä (MTK, SLC ja Maitovaltuuskunta) mahdollisuus pakollisten sopimusten käyttöön ottoon on säilytettävä ja tilannetta on tarkasteltava erityisesti silloin, kun maitokiintiöjärjestelmä lakkaa. Viranomaiset (Maaseutuvirasto, Kilpailuvirasto ja Työ- ja elinkeinoministeriö) suhtautuvat varauksellisesti kirjallisten sopimusten pakollisuuteen. Myöskään Päivittäistavarakauppa ry ei kannata pakollisia sopimuksia.

tiin selvästi yksinkertaisempina mallina esitetyistä vaihtoehtoista ensimmäistä. Jos sen-
tyyppinen vaihtoehto realisoituisi, tarve sopimusten pakollisuuteen olisi huomattavasti
vähäisempi. Kaksihintamalli puolestaan esitetyssä muodossa toimiakseen todennäköi-
sesti vaatisi pakolliset sopimukset. Sinänsä mallin todettiin pitävän kuitenkin sisällään
hyviä elementtejä nimenomaan markkinasignaalien paremman välittymisen ansiosta.
Tämähän on myös yksi maitopaketin tavoitteita.

Mahdollisesta tukioikeudesta ja tuen maksusta päättäminen kuuluu kaikkien haastatel-
tujen mielestä selvästi viranomaisten toimivallan piiriin ja sopimukset puolestaan ovat
alan sisäisiä. Sen takia tuon rajapinnan selvittäminen, kuinka pitkälle menevä kytkös on
mahdollista, on tärkeää. Iso kysymys on myös se, kuinka tiukasti eri osapuolia sitovia
vakioehtosopimusmalleja voitaisiin laatia. Tässä suhteessa erityisesti valiolaista ryhmää
edustaneet haastatellut olivat hyvin skeptisiä. Vaikka hinnoista ei sovittaisikaan, jo yhte-
näisen hinnoittelumallin omaksuminen voisi heidän mielestään olla kilpailusyistä on-
gelmallinen. Toinen näkökulma tähän on kuitenkin se, että juuri tämän käytännön
mahdollistamiseksihan asetus on laadittu ja myönnetty poikkeus kilpailulainsäädännös-
tä.

Määränhallinnan lisäksi tuottajat näkivät mahdollisuuden esimerkiksi siinä, että luotai-
siin sopimusmalli, joka kytkisi maidon tuottajahinnan kustannuskehitykseen. Tällä ta-
valla teollisuus (so. operatiivinen johto) tavallaan pakotettaisiin neuvottelemaan tiu-
kemmin kaupan kanssa tuotteiden hinnoista. Sinänsä kaikki olivat täysin yksimielisiä
siitä, että osuuskunnat toimivat juuri siten kuin niiden kuuluukin eli tilittävät kaiken
markkinoilta saadun hyödyn tuottajille. Mutta jos kustannuksiin kytkennän avulla saa-
daan luotua lisää painetta kaupan suuntaan, nähtiin se järkevänä. Tällainen sopimus-
malli voisi lisätä avoimuutta ja tietoisuutta paitsi tuottajien ja teollisuuden välillä myös
teollisuuden ja kaupan välillä. Myös laatusignaalien välittämisessä tuottajat näkivät so-
pimuksilla olevan mahdollisuuksia.

Asetuksen perusteluissa toivotaan, että jos jäsenmaa hyväksyy toimialaorganisaation,
olisi se mahdollisimman edustava. EU:n maitopaketti listaa mahdollisiksi tehtäviksi seu-
raavat:

- markkinainformaation välittäminen
- sopimusinformaation välittäminen
- vakiosopimusten laatiminen (tuottaja/teollisuus, teollisuus/kauppa)
- markkinaselvitysten tekeminen/teettäminen
- menekin edistäminen
- tiedotus
- tuotantoa ohjaava tutkimus (laatu, ympäristö)
- innovaatio ja T&K ohjelmien tukeminen

- eläinten hyvinvoinnin edistäminen
- luomun, alkuperänimitysten, laatu- ja maantieteellisten merkintöjen edistäminen

Suhtautuminen toimialaorganisaation mahdolliseen rooliin vaihtelee erityisesti vakiosopimusten laatimisen osalta. Tuottajien ja edunvalvojien edustajat pitävät tätä erittäin tärkeänä tehtävänä riippumatta siitä, säädetäänkö sopimukset pakollisiksi vai ei. Merkitys korostuisi erityisesti siinä tilanteessa, että sopimustuotannon avulla luotaisiin määrenhallintamekanismi pohjoisen tuen alueelle. Osa haastatelluista piti tärkeänä vakiosopimusten laatimismahdollisuutta paitsi alkutuotantoon myös kaupan ja teollisuuden välille. Näin voitaisiin edistää ”reilun kaupan” pelisääntöjä. Tuottajien edunvalvojat pohtivat myös toimialaorganisaation roolia vapautuvien tukioikeuksien (jos sellaiset säädetään) siirrossa. Tanskassa on ollut käytössä vastaavantyyppinen menettelytapa, joka on ollut ilmeisen toimiva. Toisaalta osuuskunnat eivät olisi kovinkaan halukkaita toimimaan minkäänlaisena välikätenä tukioikeuksien hallinnassa, vaan näkevät sen puhtaasti viranomaisten toimivaltaan kuuluvana asiana.

Osa haastatelluista suhtautui kuitenkin varsin kriittisesti minkäänlaisten sopimusmallien laatimiseen tai ainakaan niin, että Valiolla olisi joku kytkös tällaisia sopimuksia neuvotteleviin osapuoliin. Valion näkökulmasta 86 prosentin markkinaosuus estää tämän. Niin halutessaan Valio ja valiolaiset osuuskunnat voivat tehdä itsenäisesti päätöksiä, jos sellaisiin syntyy tarvetta. Osa haastatelluista suhtautui myös muunlaiseen yhteistoimintaan toimialaorganisaation puitteissa hyvin kriittisesti. Tässä suhteessa myös Maidonjalostajien ja meijeritukku kauppajien liiton (M²L) mahdollinen rooli toimialaorganisaation jäsenenä olisi tarkoin punnittava.

Muiden haastateltujen näkemyksissä sen sijaan oli paljon enemmän yhteneväisyyksiä. Erityisesti nähtiin, että toimialaorganisaatiolla voisi hyvinkin olla merkittävä rooli esimerkiksi menekinedistämässä (erityisesti kotimaisuuden korostamisessa) sekä terveyteen ja eläinten hyvinvointiin liittyvissä kysymyksissä. Samoin markkinainformaation välittämiseen suhtauduttiin positiivisesti.

Toimialaorganisaation kokoonpanosta keskusteltaessa nostettiin esiin tarve saada mukaan mahdollisimman laajasti edustajia ketjun eri osapuolista. Osa toivoi erityisesti kaupan edustajien mukanaoloa. Vaikka kontaktit ja suhteet teollisuudella ja maidontuottajilla on kauppaan nytkin, virallinen organisoituminen tekisi asioista tietyllä tavalla ”enemmän huomioon otettavia”. Samoin osa pohti kuluttajajärjestöjen mahdollisuutta osallistua toimialaorganisaation työhön, vaikka sitä ei laissa suoraan mainitakaan.

Toimialaorganisaation jäseniksi sopivina organisaatioina mainittiin mm. MTK, maitovaltuuskunta, Meijeriyhdistys, M²L, Maito ja Terveys, Maitohygienialiitto, Maitokoneet (MTT), Eläinlääkäriliitto, Päivittäistavarakauppajyhdistys. Toimialaorganisaation rahoi-

tuksesta keskusteltiin myös, ja se voitaisiin tuottajien osalta mahdollisesti toteuttaa samalla tavalla kuin maitovaltuuskunnan rahoitus eli snt/l -perusteella. Vastaaventyypinen rahoitusmalli on käytössä esimerkiksi Ranskassa.

5.2. Lihasektori

Osuuskuntien rooli on lihasektorilla selkeästi erilainen kuin maitosektorilla. Tämä kävi selvästi ilmi haastatteluissa. Haastatteluissa lähdettiin arvioimaan mahdollisten tuottajaorganisaatioiden roolia hahmottelemalla erilaisia vaihtoehtoja sen mukaan, millaiset tehtävät tuottajaorganisaatiolla olisi ja millä tavalla ja kuka organisaation muodostaisi.

Pisimmälle menevänä vaihtoehtona tarkasteltiin osuuskunnista riippumatonta, tietyn alueen yhden tuotantosuunnan tuottajien muodostamaa organisaatiota (esimerkkinä vaikkapa ”keskipohjalaiset naudanlihantuottajat” tai ”varsinaissuomalaiset sikatilalliset”). Tällainen organisaatio voisi toimia ”poolina”, joka kilpailuttaisi jäsentensä tuotannon ja tekisi sopimuksen parhaan tarjouksen tekevän jalostajan kanssa. Käytännössä toiminta lähenisi siten hankintaosuuskuntaa.

On selvää, että osuuskunnissa tätä mallia ei pidetty toivottavana. Tällaisen toimintamallin yleistyminen voisi vaarantaa osuuskunnan olemassaolon ja myös hankaloittaa osuuskuntien omistamien yhtiöiden taloudellista asemaa. Jos esimerkiksi isot tuottajat järjestäytyisivät tällä tavalla ja kilpailutuksen jälkeen päätyisivät toimitussopimukseen yksityisen yrityksen kanssa, merkitsisi se sitä, että he eroaisivat/erotettaisiin osuuskunnasta. Sinänsä isojen tilojen suhteen osuuskuntaan nähtiin jo nykyisellään selvästi löytyneen. Sama hinta ja osuustoiminnalliset arvot eivät enää ole yhtä tärkeitä kuin aikaisemmin.

Vaikka tuottajien piirissä on ajoittain esiintynyt toiveita tämänkaltaisten ja jopa omaa jalostusta harjoittavien osuuskuntien perustamisesta, eivät tuottajien edunvalvojatkaan sen paremmin kuin haastatellut tuottajat itsekään nähneet tätä mallia järkevänä ja toivottavana eikä myöskään todennäköisenä toimintamallina.

Tuottajakenttä erityisesti sian- ja naudanlihantuotannossa on niin heterogeeninen, että tuottajat tuskin löytäisivät sitä yksituumaisuutta, jota tällaisen organisaation perustaminen vaatisi. Erityisen hankalaa olisi isojen ja pienten tuottajien liittyminen yhteen, koska se todennäköisesti merkitsisi hintaerojen pienentymistä eikä se olisi isojen tuottajien etujen mukaista. Tällä hetkellä hintaerot erilaisten tuotantomäärään kytköksissä olevien

lisien ansiosta voivat olla kohtalaisen suuria.¹⁸ Siten isojen tuottajien ei kannata liittyä organisaatioon, koska hinta voisi alentua. Pienten tuottajien varmaankin kannattaisi, mutta teollisuuden näkökulmasta on tärkeää pitää kiinni isojen tuottajien (ja niiden jotka ovat investoineet tulevaisuutta varten) tuotannosta, joten heidän intressinsä neuvotella pieniä tuottajia edustavan organisaation kanssa olisi vähäinen. Tämän takia ei olekaan kovin todennäköistä, että kaikki saman alueen (isot ja pienet) saman tuotantosuunnan tuottajat voisivat järjestäytyä yhteen ja samaan organisaatioon. Sen sijaan teollisuus piti erityisesti isojen tuottajien järjestäytymistä tuottajaorganisaatioksi (tai vastaavaksi) hyvinkin mahdollisena.

Tuottajien näkökulmasta tällaiselle organisoitumiselle voisi olla tarvetta, jos tilanne markkinoilla olisi sellainen, että tuottajien asema suhteessa teollisuuteen olisi erityisen heikko tai että teollisuus ”vetäisi välistä” tuottajien kustannuksella. Kun otetaan huomioon erityisesti osuustoiminnallisten yritysten vaatimaton tuloskehitys viime vuosina, ei kyse voi kuitenkaan olla tästä. Isompi ongelma markkinavoiman suhteen nähdäänkin epätasapainossa kaupan ja teollisuuden välillä. Siten vaikka tuottajien näkökulmasta osuuskuntia kohtaan on esiintynyt ajoittain voimakastakin kritiikkiä, ei tuottajaorganisaatioiden haluta kilpailevan osuuskuntien kanssa. On tärkeää, että Suomessa säilyy useita potentiaalisia lihanostajia, joiden toiminta on vakaalla pohjalla, myös tulevaisuudessa. Ei ole siis realistista ajatella, että Suomeen perustettaisiin tuottajaorganisaatioita, jotka rupeaisivat kilpailuttamaan lihateollisuutta keskenään ja toimimaan ikään kuin hankintaosuuskuntana. Vaarana olisi pikemminkin se, että toiminta toisi yhden tarpeettoman väliportaana lisää, joka vain lisäisi kustannuksia eikä hyödyttäisi ketään ja lisäksi aiheuttaisi lisää ”eripuraa” ja vastakkainasettelua. Mahdolliset hyödyt jäisivät siten todennäköisesti huomattavasti hyötyjä pienemmäksi.

Tältä laajalta pohjalta (ilman osuuskunta tai yrityskytköstä) toimivan tuottajaorganisaation toimintamahdollisuudet rajoittuisivat siten lähinnä lobbaukseen, jolla ei käytännössä olisi suurtakaan merkitystä. Sellainen toiminta voisi myös aiheuttaa päällekkäisyyttä MTK:n edunvalvonnan kanssa.

Seuraavana vaihtoehtona hahmoteltiin malli, jossa tuottajaorganisaatio rakentuisi tuotantosuunnan ja alueen lisäksi yritysکوhtaisesti (vaikkapa ”Itikan tai A-tuottajien keskipohjalaiset naudanlihantuottajat”).

¹⁸ Hinnastot ja lisät eivät ole julkisia, mutta ne ovat tuottajien tiedossa. Hinnasto sisältää lähinnä painoluokittaiset ja laatu- ja laatuperusteiset perushinnat. Kaikilla lihanhankkijoilla on lisäksi käytössä erilaisia kustannusperusteisia lisiä, jotka ovat tietyn tyyppisille tiloille samat. Näissä on yritysکوhtaisia eroja, mutta periaatteessa ne ovat hyvin samantyyppisiä. Lisät liittyvät esimerkiksi eräkokoon, lastaus- ja kuljetuskustannuksiin, sopimuskumppanuuden tiivyyteen, toimitusaikoihin ym. koko ketjun tehokkuuteen perustuviin tekijöihin. Nämä eivät kuitenkaan ole vielä ns. pistehintoja, joita niitäkin on julkisuudessa arvioitu maksettun.

Tämä malli on tietyllä tavalla jo olemassa siipikarjanlihan tuotannossa. HK Agrin, A-tuottajien ja Saarioisten broilerituottajilla on kaikilla oma neuvottelukuntansa, joka käy oman teuraiden ostajansa kanssa neuvotteluita. Kyseessä on enemmän tuotannon ja tuotantoalan kehittämistä koskeva elin eikä varsinaisia hintaneuvotteluita käydä. Yritys päättää hinnasta, mutta joka tapauksessa hinnoista, hintapaineista ja tuottajien taloudellisesta tilanteesta keskustellaan todellisten tuotanto- ja kustannustietojen perusteella. Tällainen menettelytapa toimii broilertuotannossa monesta syystä paremmin kuin muussa lihantuotannossa. Ensinnäkin tuottajia on paljon vähemmän (enimmilläänkin vain runsas 100 yhtä neuvottelukuntaa kohden). Toiseksi tuottajat ovat hyvin homogeeninen joukko, kokoerot tilojen välillä pienemmät kuin muilla lihantuottajilla ja tuotantomalli on kaikilla sama. Untuvikot toimitetaan ostajan puolesta ja tuottajat kasvattavat lintunsa hyvin samanlaisissa (standardoiduissa) yksiköissä (tällä hetkellä 30 000 eläimen kerranteina) samanlaisella rehulla. Ketjuohjaus on siten paljon tiiviimpää kuin muussa tuotannossa. Nopeakiertoisena tuotantona myös kysynnän muutoksiin pystytään reagoimaan muuta lihantuotantoa nopeammin, joka on omiaan edesauttamaan markkinoiden hallintaa. Toimintamalli on kuitenkin havaittu hyväksi sekä tuottajien että yrityksen näkökulmasta.

Haastatellut osuuskuntien edustajat epäilivät mallin toimivuutta muussa lihantuotannossa juuri tuottajien heterogeenisuuden takia. Sinänsä toimintamallia pidettiin toimivana ja mahdollisena etenkin tulevaisuudessa rakennekehityksen edetessä. Tuotantorakenne muuttuu myös sian- ja naudanlihantuotannossa, kun pienten tuottajien osuus vähenee. Osuuskuntien näkökulmasta tämä toimintamalli nähtiin huomattavasti parempana kuin ensimmäisenä hahmoteltu malli. Sinänsä osuuskuntien näkökulmasta hallinto- ja yritysrakenteet mahdollistavat jo nykyisellään tuottajien näkemysten kuumumisen yrityksessä, joten välttämätöntä tarvetta tällaiselle organisoitumiselle ei ole. He kuitenkin arvioivat, että tällainen malli voisi hillitä tarvetta tiukempaan kilpailuttamiseen lyhyellä aikavälillä samalla kun se lisäisi läpinäkyvyyttä ja luottamusta tuottajien ja yritysten välillä. Sen takia yritysten olisi syytä miettiä jopa sitä, että olisivat itse aktiivisia tällaisten organisaatioiden perustamisessa.

Tuottajien näkökulmasta tätä mallia pidettiin myös toteuttamiskelpoisena. Välttämättä tämä ei nostaisi hintoja, koska ne ovat kuitenkin markkinoista kiinni, mutta tuottajien näkökulmasta jo läpinäkyvyyden lisääminen hinnoittelussa olisi suuri hyöty. Hinnoitteluperusteet ovat tuottajien tiedossa, mutta silti läpinäkyvyyden ja yhteisesti sopimisen perinteen puute tämänhetkisessä hinnoittelussa nähdään selvästi ongelmallisena.

Tuottajien heterogeisuus on selkeä ongelma, mutta toisaalta se ei välttämättä olisi este organisaation perustamiselle heti, kun se on mahdollista. Rakennekehityksen edetessä ja tuottajakunnan intressien yhtenäistyessä hinnoittelukäytäntöjä ja neuvoteltavien asioi-

den määrää voitaisiin lisätä. Tuottajien näkökulmasta tuotantosuuntakohtaiset organisaatiot toisivat selkeän lisän nykyiseen osuuskuntien hallintoon, jossa kaikki tuotantosuunnat ovat edustettuina. Eri tuotantosuuntien tarpeet ja vaatimukset ovat erilaisia ja ne voisivat tulla paremmin huomioon otetuksi erillisten neuvotteluelimien kautta.

Tämä malli olisi myös analoginen sille näköpiirissä olevalle kehitykselle, että osuuskuntien koon kasvaessa niiden sisälle syntyy uusia yhteenliittymiä, ikään kuin osuuskuntia osuuskuntien sisälle. Tuottajaorganisaatioksi organisoituneena tämä ei kuitenkaan olisi välttämättä uhka kasvaneelle osuuskunnalle, päinvastoin se saattaisi jopa tarjota uusia mahdollisuuksia osuustoiminnallisuuden korostamiselle.¹⁹

Kolmantena vaihtoehtona lavennettiin edellistä mallia siten, että alueellinen sidonnaisuus jätettiin pois (vaikkapa ”A-tuottajien naudanlihantuottajat” tai ”LSO:n sianlihan-tuottajat”). Hyvänä puolena edelliseen verrattuna nähtiin yritysten näkökulmasta se, että jos hinnoista tai hinnoittelumallista neuvoteltaisiin ”tosissaan”, ehdot olisivat saman yrityksen kaikille tuottajille samat ja yhtä aikaa neuvoteltavina. Tämä malli nähtiin ongelmallisena tuotannon laajuuden näkökulmasta, koska isojen toimijoiden osuudet nousisivat yli maitopakettissa rajoitteeksi asetetun 33 prosentin rajan. Toisaalta tuottajat eivät enää olisi läheskään yhtä homogeeninen joukko, joka saattaisi rajoittaa muuta kuin hintaneuvotteluyhteistyötä. Tuottajien näkökulma voi poiketa yritysten näkökulmasta, sillä hintaneuvotteluissakin vaikkapa keskipohjalaisten ja etelä-suomalaisten tuottajien intressit voisivat olla erilaisia, joten verrattuna alueellisesti rajattuihin organisaatioihin malli olisi huonompi. Yrityksen näkökulmasta tietysti olisi helpompaa käydä hintaneuvottelut vain yhden osapuolen kanssa, mutta toisaalta tuskin hinnoittelumallit kovin erilaisia olisivat eri alueilla kuitenkaan. Tämä alueellisiin organisaatioihin perustuva mallia voitaisiin tietysti täydentää tuottajaorganisaatioiden liitolla, jolloin voitaisiin yhdistää alueellisen ja yrityskohtaisen organisaation hyödyt.

Tuottajien näkökulmasta tärkein syy pitää alueellisia organisaatioita parempana nähtiin kuitenkin se, että se saattaisi laajentaa tuottajien yhteistyötä myös esimerkiksi panosten yhteishankintaan, lomitukseen, työvoiman käyttöön, kenties jopa teolliseen yhteistoi-mintaan rehunhankinnassa (jos pelisäännöistä teurastamon kanssa sovitaan).

Tuottajien näkökulmasta organisaatiolla pitäisi olla selkeä rooli suoraan tuottajahintoihin (tai muutoin kustannusten kautta omien tilojen talouteen) vaikuttamisessa ja etenkin läpinäkyvyyden lisäämisessä. **Neljäntenä vaihtoehtona** hahmoteltua pelkkää lobba-

¹⁹ Esimerkiksi LSO Osuuskunnan tapauksessa osuuskunnan jäsenillä on pitkälti vain omistajaintressi ja siten pääoman tuotto on keskeinen hyöty, mitä omalta osuuskunnalta odotetaan. Jos LSO olisi aktiivinen näiden tuottajaorganisaatioiden muodostamisessa, voisi se tarjota osuuskunnan jäsenille kanavan myös asiakkuusintressin hyödyntämiseen.

us- ja edunvalvontaorganisaatiota tuottajilta teollisuuden suuntaan ei kaivata. Se ei ole myöskään MTK:n intressissä.

Toisenlaiselle lobbaus- ja edunvalvontaorganisaatiolle sinänsä nähtiin selvä tarve. Tuottajien mielestä ketjun suurin ongelma on kaupan vahva asema suhteessa teollisuuteen. Teollisuudelle puolestaan on tärkeää pitää kiinni asiakassuhteestaan kauppaan, jolloin sen mahdollisuudet voimakkaaseen edunvalvontaan suomalaisen ruokaketjun ja alku-tuotannon puolesta kaupan suuntaan ovat rajalliset.

Sen takia toimialaorganisaatio, jossa olisivat edustettuina tuottajat, teollisuus ja vähittäiskauppa, voisi hyvin mahdollistaa koko ketjun informaation lisääntymisen ja edesauttaa kotimaisen tuotannon ja kotimaisten toimijoiden menestymistä. Erilaiset menekin- ja markkinoinninedistämistoimenpiteet sopisivat hyvin toimialaorganisaation tehtäväksi. Teollisuuden näkökulmasta myös tutkimuksessa ja tuotekehityksessä, joka tunnustetaan ongelmalliseksi, voisi organisaatiolla olla selkeä rooli. Suurin puute on tietyllä tavalla strategisesta perustutkimuksesta, johon teollisuudella itsellään ei ole resursseja. Hinnotteluun ja hintoihin liittyvää päätöksentekoa toimialaorganisaatioon ei haluta, mutta täysin poissuljettua ei olisi, että toimialaorganisaatio voisi laatia sopimusmalleja sekä tuottajien että teollisuuden ja toisaalta teollisuuden ja kaupan välille.

Teollisuuden näkökulmasta keskeisintä olisi kuitenkin pystyä tarkastelemaan tilannetta pitkällä aikavälillä: mitä pitää tehdä ja miten pitää toimia, jotta suomalaisten niin tuottajien kuin kuluttajien tarpeet mahdollisimman hyvin täytetään. Jos toimialaorganisaatiossa pystyttäisiin luomaan yhtenevä näkemys strategisista linjauksista pitkällä aikavälillä, olisi tavoitteita helpompi saada läpi myös viranomaistasolla. Yksi selkeä kehittämiskohde, jossa toimialaorganisaatioilla voisi olla selkeä rooli, olisi laatujärjestelmien kehittäminen.

Toimialaorganisaation rahoitus voisi perustua vaikkapa tasajakoon eri osapuolten kesken. Jos rahoitus olisi tuottajan osalta 1 snt/myyty lihakilo ja muut ketjun osat osallistuisivat vastaavalla summalla rahoitukseen, kokonaisbudjetti olisi noin 12 milj. €. Tällä budjetilla voisi toteuttaa jo varsin merkittäviä hankkeita.

5.3. Viljasektori

Viljasektorilla ei ole viljelijäomisteisia tai osuustoiminnallisia toimijoita ollenkaan. Sen sijaan Vilja-alan yhteistyöryhmä VYR on jo nykyisellään varsin lähellä toimialaorganisaatiota. Lisäksi tuottajajärjestöjen piirissä on olemassa valmiita rakenteita, joita olisi mahdollista muokata tuottajaorganisaatioiden suuntaan.

Vilja-alan haastatteluissa keskityttiin pohtimaan tuottajajärjestöjen organisoitumista ja tehtäviä. Toimialaorganisaatioiden osalta pohditaan lähinnä sitä, miten VYR:ää pitäisi kehittää, jotta siitä tulisi toimiva toimialaorganisaatio.

Tuottajien näkökulmasta nykyisen mallasohra- ja öljykasvijaoston tapaiset kasvilajikohtaiset tuottajaorganisaatiot olisivat varsin tehokkaita. Mallasohrajaostossa keskustellaan esimerkiksi tuotantosopimuksista ja niiden ehdoista sekä mallasohraksi hyväksyttävistä lajikkeista. Hinnoista mallasohrajaostossa on aikanaan sovittu, mutta nykylain säädännön puitteissa jaostossa ei voida keskustella hinnoista.

Ainakin olemassa olevat jaostot pystyttäisiin melko nopeasti organisoimaan niin, että ne pystyisivät neuvottelemaan kattavasti tuotantokasviin liittyvistä asioista. Myös sopimushinnoista neuvottelemiseen olisi selkeät valmiudet. Myös muille kasveille pystyttäisiin tarpeen mukaan rakentamaan vastaavanlaiset organisaatiot.

Tuottajien mielestä tuottajaorganisaatioilla pitäisi olla markkinoiden tasapainoa parantava rooli. Alueelliset organisaatiot voisivat tuoda kaupallista hyötyä, mutta ne eivät lisää markkinoiden tasapainoa koko maan tasolla. Siksi organisaatioiden tulee olla suurempia, ettei niillä sotketa paikallisia markkinoita.

Tuottajaorganisaatioissa nähdään kuitenkin mahdollisuuksia, mutta minään nopeana tienä autuuteen nekään eivät voi toimia. Tuottajaorganisaatioiden pitäisi pystyä hallitsemaan viljantuotantoa. Viljan tuotanto pitäisi pystyä pitämään sellaisella tasolla, ettei kotimaista kulutusta ylitettäisi enempää, kuin viljaa saadaan vientiin. Tuottajaorganisaatiot voisivat huolehtia siitä, että viljaa tuotettaisiin oikea määrä, eikä liikaa.

Hintaneuvotteluissa tuottajaorganisaatiot olisivat tuottajien näkökulmasta myös merkittävässä roolissa. Organisaatiot saisivat jäseniltään tiedon siitä hintatasosta, minkä viljelijät haluavat tuottamastaan viljasta saada. Organisaatiot voisivat hintaneuvotteluissa pyrkiä sopimaan hintatason sellaiselle tasolle, että tuottajat olisivat tyytyväisiä. Vastaavasti tuottajaorganisaatiot rauhoittaisivat markkinoita, kun tuottajat sitoutuisivat myymään viljansa ilmoittamallaan hinnalla.

Hintaneuvottelujen lisäksi myös muista sopimusehdoista keskusteleminen olisi tuottajien mielestä tärkeää. Niiden pelätään kuitenkin olevan varsin vaikeita, vaikka tuottajaosapuolta edustaisikin neuvotteluissa tuottajaorganisaatio.

Viljanostajien piirissä uskotaan, että tuottajajärjestöjen piirissä olevien rakenteiden kautta tuottajat pystyisivät järjestäytymään tuottajaorganisaatioiksi. Yleisellä tasolla ostajat suhtautuvat kriittisesti voimakkaan roolin sopimus- ja erityisesti hintaneuvotteluissa saaviin tuottajaorganisaatioihin. Viljakauppiat ovat onnistuneet viime aikoina talou-

dellisesti melko hyvin. Viljaa jalostava teollisuus puolestaan kokee elävänsä nykyisinkin niin tiukassa taloudellisessa tilanteessa, että tuottajien organisoituminen ja sitä kautta lisääntyvä hintakilpailu muodostuisi uhaksi yritysten olemassaololle.

Myös ostoyhteistyöhön tuotantopanosten hankinnassa suhtaudutaan kriittisesti. Panoskaupassa välittäjäportaan katteet ovat niin pieniä, ettei hinnoista juuri pystytä tinkimään. Ostorenkkaan kustannukset saattavat olla suuremmat kuin ostorenkkaalla saavutetut säästöt panoshinnoissa, ainakin, jos myös työpanokselle lasketaan asianmukainen hinta.

Yleisesti viljanostajat vieroksuvat ajatusta, että yksi toimija markkinoilla saisi oikeuden muodostaa käytännössä kartellin, mutta muita toimijoita koskisivat edelleen perinteiset kilpailuoikeuden periaatteet. Varsinkin, kun jo nyt suurimmat tuottajat ovat yksin riittävän suuria. Niillä on jo ostajien mielestä niin paljon markkinavoimaa, ettei yhteenliittymiä tarvita.

Lobbausroolissa toimivalle tuottajaorganisaatiolle löytyy tukea myös viljanostajien suunnasta. Tuottajaorganisaation kautta voitaisiin viestiä tehokkaasti ja luotettavasti tuottajien suuntaan, kun sille on tarvetta. Lisäksi kuluttajaviestinnässä tuottajaorganisaatioilla nähdään selkeä rooli. Sen mukana olo lisäisi viestinnän luotettavuutta esimerkiksi alkuperästä ja jäljitettävyydestä viestittäessä.

Toimialaorganisaatio rakentuisi luontevasti nykyisen VYR:n päälle, koska VYR käytännössä on jo nyt toimialaorganisaatio. VYR:n piirissä ei kuitenkaan ole keskusteltu sopimukseen tai hinnoittelumalleihin ja hintoihin liittyvistä asioista. Tuottajat peräävät keskustelua niistä.

Tuottajat toivovat myös lisää läpinäkyvyyttä viljaketjuun. Hintatietoa pitäisi olla saatavilla enemmän. Lisäksi pitäisi olla tietoa siitä, kuinka paljon milläkin hinnalla on käyty kauppaa. Tuottajat uskovat, että jos toimialaorganisaatiossa olisi jäsenenä riittävän voimakkaita tuottajaorganisaatioita riittävän merkittävässä rooleissa, myös ketjun läpinäkyvyys voisi lisääntyä.

Lisäksi tuottajat toivovat, että toimialaorganisaation piirissä pystyttäisiin palvelemaan nykyistä VYR:ää paremmin koko ketjua ja markkinaa. Jos toimialaorganisaatiossa olisi riittävästi resursseja, se pystyisi seuraamaan viljamarkkinoita nykyistä lyhyemmällä aikavälillä ja analysoimaan markkinasignaaleja enemmän. Erityisesti maailmamarkkinoilta kantautuvien signaalien vaikutuksia Suomeen olisi tarpeen analysoida jatkuvasti.

5.4. Perunasektori

Tässä tutkimuksessa rajaudutaan lähinnä ruoka- ja ruokateollisuusperunasektoreiden tarkasteluun. Tärkkelysperunan tuotanto rajataan ulkopuolelle. Se on selkeää sopimus-tuotantoa, eikä markkinoilta tulevia hintavaihteluita juurikaan ole.

Ruokaperunamarkkinoilla tilanne sen sijaan on hyvin mielenkiintoinen, ja siellä on monia erilaisia eturistiriitoja ja epäluottamusta aiheuttavia tekijöitä. Kaikki haastatellut pitivät peruna-alan yhtenä suurimmista haasteista tuottajakentän hajanaisuutta. Muihin sektoreihin verrattuna tuottajat kilpailevat tosissaan keskenään. Lisäksi alalla on hyvin erilaisia tuottajia ja myytävä tuote on tietyllä tavalla hyvin heterogeeninen. Toinen iso haaste liittyy tuottajien markkinavoimaan keskittynyttä kauppaa vastaan. Kun myyjiä on paljon, kaupan on helppo kilpailuttaa tavarantoimittajia keskenään. Toimitussopimukset ovat käytännössä hyvin lyhyitä eikä hintoja sovita pitkäksi aikaa.²⁰

Hintainformaation puutetta sen sijaan eivät varsinkaan teollisuuden edustajat pitäneet ongelmallisena. Myös tuottajat katsovat hintatason olevansa kohtuullisen hyvin heidän tiedossaan, vaikka kunnollisia hintatilastoja ei olekaan. Hinnoitteluun liittyy heidän mukaansa sen sijaan muita ongelmia. Suurin ongelma markkinainformaatioissa liittyy tarjonnan määrään. Vaikka syksyn sato pystyttäisiinkin arvioimaan kohtuullisen luotettavasti, ainakin varastoinnin jälkeen, sen säilyvyydestä ja laadusta ei ole varmuutta. Epävarmuus tarjottavasta määrästä lisää hintavaihteluita ja voi pahimmillaan sotkea markkinat pahastikin.²¹

Tuottaja, jolla ei ole pakkaamoita, myy pelkkää lajittelematonta raakaperunaa. Hänen tuottajahintansa muodostuu sen perusteella, kuinka iso osa myydystä perunasta kelpaa jalostettavaksi.²² Laatu vaihtelu voi kuitenkin olla melkoista. Tuottajien hintainformaatio-

²⁰ Aivan samalla tavalla kuin tuottajat myyvät perunaa pakkaamoille ns. päivän hinnalla, myös pakkaamot myyvät kaupalle päivän hintaan. Tosin varsinkin isoilla toimijoilla on myös pitempiä sopimuksia ja esimerkiksi Private Label -sopimukset ovat pitkäaikaisempia.

²¹ Lähivuosilta on esimerkkejä, kun syksyn sato arvioitiin niukaksi, jolloin osa tuottajista ”panttasi” myyntiään odottaen hintojen nousevan kevättä kohti. Kun kevät lähestyi, perunaa yllättäen tulvikin markkinoille, jolloin hinnat laskivat. Sitten tavaraa ”hävitettiin” huhtikuulla, kun se ei enää käynyt kaupaksi. Kesäkuussa olisi kuitenkin taas ollut vielä kysyntää vanhalle perunalle, jota ei sitten varastoista löytynyt kukaan.

²² Kuvitteellisena esimerkkinä voidaan ajatella tuottajaa, joka myy tuotantonsa joko suoraan syksyllä pakkaajan varastoon tai omasta varastostaan talven mittaan pakkaamolle. Olkoon pakkaamon hinta ruokaperunaksi kelpaavalle perunalle on 12 snt/kg. Osa pakattavaksi kelpaamattomasta perunasta on käyttökelpoista esimerkiksi hiutaletuotantoon. Pakkaamo myy sen edelleen hiutaletehaalle, ja tilittää omien kustannustensa jälkeen tuottajalle tässä esimerkissä 6 snt/kg. Jos ruokaperunaksi kelpaava osuus on 60 % ja ruokateollisuuteen (esim. kuorimo) kelpaava osuus 30 %, muodostuu tuottajan saamaksi keskihinnaksi tällaiselle erälle $0,6 \cdot 12 + 0,3 \cdot 6 = 9$ snt/kg. Hinta kuitenkin vaihtelee kauden mittaan paljonkin ja myös varastointikustannus vaikuttaa hintaan. Hinnoittelumalleja voi olla erilaisia, tämä oli vain yksi esimerkki.

tiota suurempi huoli markkinoilla liittyikin laatumääritysten rehellisyyteen. Laatumääritykset ovat ostajan vastuulla, ja tuottajilla on epäilyksiä laatumääritysten rehellisyydestä etenkin siinä tilanteessa, jos tarjontaa on runsaasti yli kotimaisen tarpeen. Osa haastelluista tuottajista arvioi alalle mahtuvan myös epärehellisiä yrittäjiä.

Tuottaja-pakkaaja taas ajattelee hintaansa vain pakatun hinnan perusteella eikä hän edes laske raakaperunalle saatua kilohintaa. Vastaavasti osa tuottajista (pakkaajista) jalostaa tuotantoaan kuorituksi ja jopa keitettyksi perunaksi saakka suurkeittiöille. Tällöin tuottajahinnan määrittäminen olisi vieläkin paljon vaikeampaa. Kun eri tarkoituksiin käytetään eri lajikkeita, joilla on erilaiset ominaisuudet ja erilaiset hehtaarisadot, on yhtenäisen kuvan saaminen perunan tuottajahinnoista erittäin hankalaa. Lisäksi samalla tuottajalla saattaa olla varhaisperunaa, ruokaperunaa päivän hintaan myytäväksi, sopimustuotantoa ruokaperunateollisuudelle, ja vielä tärkkelysperunaakin. Sen lisäksi hänellä voi olla pienpakkaamo, jota kautta hän myy osan perunoistaan. Perunaa voidaan myydä myös irtotavarana, joten hintavertailut olisivat joka tapauksessa erittäin vaikeita. Lisäksi tilanne voi myös muuttua vuoden sisällä paljonkin.

Mahdollisten tuottajaorganisaatioiden muodostumiseen haastattelut suhtautuivat epäillen. Tuottajien näkökulmasta sellaisille periaatteessa olisi kyllä tarve monestakin edellä mainitusta syystä. Kaikista heikoimmassa asemassa ovat ne tuottajat, jotka joutuvat myymään perunansa syksyllä pakkaamoille tai muille jalostajille. Sinänsä kaikki haastattelut näkivät tuottajien ja ketjun muiden toimijoiden yhteistoiminnan ja koordinaation lisäämisen tärkeänä.

Tuottajaorganisaatioiden suurin ongelma olisi se, että tuottajat eivät sitoutuisi niihin riittävän voimakkaasti. Koska markkina- ja hintavaihtelut ovat hyvin suuria, ”välistävedon” houkutus voisi tietyissä markkinatilanteissa käydä ylivoimaiseksi. Varsinkaan sellaisiin sopimuksiin, joissa neuvoteltaisiin pitkistä sopimuksista kiinteään hintaan, ei uskota. Tuskin sellaisia ostajat edes haluaisivat tehdä. Käytännössä tuottajaorganisaation apuun turvaututtaisiin vain heikossa markkinatilanteessa. Hyvässä markkinatilanteessa tai tilaisuuden tarjoutuessa tuottajaorganisaation kanssa tehdystä sopimuksesta livettäisiin ja myytäisiin paremmin tarjoavalle. Pitkällä aikavälillä tällaisen organisaation toiminta kävisi mahdottomaksi. Sen ei katsottaisi saavan yhtään mitään aikaiseksi ja siihen sitoutuminen ei olisi kovinkaan tiivistä.

Käytännössä tuottajaorganisaation tehtävät voisivatkin rajoittua hinnoitteluperusteista neuvottelemiseen ja tehtyjen sopimusehtojen toteutumisen seurantaan/valvontaan, markkinainformaation lisäämiseen ja tuottajien viljelyyn liittyvään yhteistyöhön. Tällaisia löytyisi esimerkiksi yhteisten koneiden ja palveluiden käytöstä, panosten hankinnasta, sementtuotannosta, neuvonta- ym. tukipalveluista ja myös varastoinnista. Toinen vaihtoehto tuottajaorganisaation muodostumiseen on tietenkin jo käytössä oleva malli

yhteispakkaamosta. Aivan samalla tavalla malli voisi toimia myös muussakin jatkojalostuksessa (sinänsä tuottajaorganisaatio ei tietenkään ole tällaisen yhteistyön edellytys).

Pakkaamoiden näkökulmasta tärkeintä olisi saada lisättyä yhteistoimintaa pakkaajien välillä, jotta kaupan kanssa neuvottelijoita ei olisi niin paljoa. Tällä olisi iso hintatasoa kohottava vaikutus etenkin heikossa markkinatilanteessa, jolloin tarjonta on runsasta.

Koska kaikkien haastateltujen mielestä yhteistoiminnan ja koordinaation tarve on ilmeinen, niin toimialaorganisaation muodostamista pidettiin erittäin toivottavana. Sillä nähtiin paljon tehtävää, joka voisi edesauttaa kaikkien sektorin toimijoiden menestymistä. Isossa-Britanniassa toimivan Potato Councilin toimintatapaa pidettiin hyvänä esimerkkinä, josta voitaisiin meilläkin ottaa oppia. Nykyisin toimivat (tai toimimattomat) yhteistyöelimet pitäisi lakkauttaa, ja perustaa uusi organisaatio kokonaan uudelta pohjalta. Tämä olisi tärkeää erityisesti sen takia, että tuottajien luottamus siihen, että nyt yritettäisiin todella jotakin aikaisemmasta poikkeavaa. Kaupan mukaantuloa pidettiin tärkeänä.

Mahdollisen toimialaorganisaation tärkeimpänä tehtävänä pidettiin markkinainformaation lisäämistä erityisesti tarjonnan hallinnan näkökulmasta. Hintainformaatio on tärkeää, mutta markkinoiden hallinnan kannalta on paljon tärkeämpää pystyä arvioimaan tarkasti jo syksyllä tarjonnan määrä, jotta voidaan reagoida oikealla, markkinoita vakaavalla tavalla. Jos sato on hyvä, pitää siitä viestiä selkeästi kaupalle ja tarvittaessa rajoittaa tarjontaa siten, että markkinahinnat pysyisivät vakaina. Se olisi varmasti koko ketjun etu. Jos markkinat olisivat vakaat ja ennakoitavissa, voisivat kaupatkin tehdä pitempiä sopimuksia tavarantoimittajien kanssa. Se edelleen lisäisi vakautta markkinoilla.

Markkinointi ja menekinedistäminen Potato Councilin tapaan nähtiin myös tärkeänä toimintamuotona samoin kuin tutkimus ja tuotekehitys. Näköpiirissä on selvästi markkinoiden muutos siten, että multaperunan kulutus edelleen vähenee. Tämä koskee myös pakattua perunaa. Samalla suurkeittiöt tulevat entistä tärkeämmiksi asiakkaisiksi. Niiden vaatimustaso tuotteiden käytettävyyden ja pakkausten suhteen kasvaa koko ajan. Myös uusille kuluttajatuotteille voisi olla kysyntää, mutta ketjun nykyiset toimijat ovat niin pieniä, että niillä ei ole resursseja tuotekehitystyöhön. Ne ovat myös niin pieniä toimijoita, että vaikka onnistuisivatkin kehittämään uusia tuotteita, pitäisivät niiden saamista isojen kauppaketjujen valikoimiin erittäin hankalana. Senkään takia tuotekehitykseen ei ole panostettu, koska epäonnistumisen riski olisi suuri. Tuotekehityksen lisääminen olisi tärkeää, jotta saataisiin lisäarvoa ja toisaalta sekin osaltaan auttaisi vähentämään hintavaihteluita.

6 Yhteenvedo ja johtopäätökset

Tutkimuksen toimeksiantona oli selvittää tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden hyötyä Suomen maataloudessa. Tarkastelussa olivat mukana kaikki Suomen päätuotantoalat eli maito, liha ja vilja. Lisäksi tarkasteltiin peruna- sekä puutarhasektoreita. Puutarha-alalla toimivia organisaatioita on jo olemassa EU:n lainsäädännön nojalla. Vuodesta 2012 alkaen organisaatioiden perustaminen on ollut mahdollista myös maitosektorilla. EU:n politiikkauudistuksessa on ehdotettu organisaatioiden perustamismahdollisuutta myös muille sektoreille. Tutkimus perustui pääosin asiantuntijahaastatteluihin, mutta sen taustaosioissa tarkasteltiin myös kansainvälisten esimerkkien avulla vastaavantyyppisten organisaatioiden toimintaa.

Tarkastellut sektorit, mahdollisesti saatavissa olevat hyödyt ja etenkin suhtautuminen mahdollisiin organisaatioihin poikkeaa huomattavasti toisistaan. Suhtautuminen riippuu paljon siitä, mitä tehtäviä ao. organisaatioille ajatellaan ja sen mukaan tarkastellaanko asiaa tuottajan, luottamushenkilön, edunvalvojan tai toimihenkilön näkökulmasta. Myös se, millaisia tuottajien omat jo olemassa olevat organisaatiot ovat, vaikuttaa suhtautumiseen uusiin mahdollisiin organisaatioihin.

Sektorista ja näkökulmasta riippumatta toimialaorganisaatioihin suhtaudutaan selvästi myönteisemmin kuin tuottajaorganisaatioihin. Tuottajat ja tuottajien edunvalvojat näkevät kuitenkin myös tuottajaorganisaatioilla selkeitä positiivisia vaikutuksia ja ovat halukkaita kannustamaan niiden perustamista.

Tuottajaorganisaatiot on pääosin suunnattu tuottajien markkinavoiman lisäämiseen nimenomaan tuottajien suoraan teollisuuden ja kaupan kanssa käytävissä neuvotteluissa. Koska suurimmat ongelmat markkinavoiman käytössä nähdään olevan kuitenkin teollisuuden ja kaupan välillä, ei tuottajaorganisaatioiden avulla tapahtuvalla neuvotteluaseman vahvistumisella arvioitu saatavan välttämättä kovinkaan paljon hyötyä. EU:n lainsäädännön ja maatalouspolitiikan uudistamishdotuksen mukaisilla tuottajaorganisaatioilla onkin suurempi merkitys niissä maissa, joissa tuottajien järjestäytymisaste on pienempi ja omien osuuskuntien rooli vähäisempi.

Sen sijaan toimialaorganisaatioiden avulla voitaisiin ainakin jossain määrin vaikuttaa myös kauppaan. Ainakin informaation kulku mm. ketjun eri osien tilanteesta voisi parantua. Samoin toimialaorganisaatio voisi kenties vaikuttaa sopimuskäytäntöihin, jotka olisivat omiaan edesauttamaan tasapuolisempaa kaupankäyntiä. Toimialaorganisaation hyvänä puolena nähtiin myös mahdollisuus yhteisiin markkinointikampanjoihin ja tut-

kimuksen ja tuotekehityksen edistämiseen, josta ainakin osalla aloista tuntuu olevan selvä puute.

Osuuskunnissa mahdollisiin tuottajaorganisaatioihin suhtauduttiin varsin kriittisesti. Etenkään maito-osuuskunnissa ei nähty tuottajaorganisaatioista muuta kuin haittaa, jos ne tulisivat sotkemaan hyvin toimivaa osuuskuntajärjestelmää. Myöskään tuottajat ja edunvalvojat eivät nähneet tuottajaorganisaatioista saatavan ainakaan markkinanäkökulmasta kovin suurta hyötyä maitosektorilla. Heidän mielestään tuottajaorganisaatiot, syntyisivätpä ne sitten nykyisistä osuuskunnista tai niiden ympärille, voisivat kuitenkin toimia tarjonnan sopeuttajana, jos tarve sitä jossakin tilanteessa vaatii. Tuottajaorganisaatioita isompi poliittinen kysymys maitosektorilla onkin maitokiintiöiden poisto ja siihen tilanteeseen sopeutuminen.

Toimialaorganisaatioon sen sijaan suhtauduttiin maitosektorillakin Valiota lukuun ottamatta varsin positiivisesti. Valion markkinaosuus on noin 86 %, ja sen näkökulmasta kaikenlainen yhteistyö kilpailijoiden kanssa olisi ongelmallista kilpailusyistä. Tämä on ymmärrettävää, koska Valiolle ei näin isona toimijana olisi yhteistyöstä välttämättä mitään hyötyä. Sen asema suhteessa kauppaan on myös selvästi vahvempi kuin esimerkiksi lihateollisuudessa toimivien yritysten.

Lihasektorilla tuottajaosuuskuntien rooli on aivan erilainen kuin maitosektorilla. Myös tuottajakenttä on huomattavasti heterogeenisempi kuin maidontuotannossa ja heidän intressinsä voivat poiketa toisistaan huomattavasti. Jos tuottajaorganisaatioita syntyisi, potentiaalisimpana vaihtoehtona nähtiin siipikarjanlihan tuotannossa jo tavallaan käytössä oleva malli. Sian- ja naudanlihan tuotannossa tuottajaorganisaatiot voisivat rakentua esimerkiksi tuotantosuunnan, alueen ja yrityksen perusteella. Tämän organisaation tavoitteena ei olisi kilpailuttaa organisaation jäsenten tuotantoa, vaan lähinnä lisätä hinnoittelun läpinäkyvyyttä ja informaatiota tuottajien tilanteesta sekä kehittää sopimusmalleja. Suurimmat ongelmat sopimussuhteissa ja hinnoittelussa nähtiin kuitenkin teollisuuden ja kaupan välillä. Sen takia toimialaorganisaatioon, joka lisäisi informaatiota tuottajien tilanteesta erityisesti kaupan suuntaan, pidettiin tärkeänä. Päinvastoin kuin maitosektorilla myös tuotekehitykseen ja perustutkimukseen tarvittaisiin lisää resursseja, jossa toimialaorganisaatiolla voisi olla selkeä rooli.

Viljasektorilla tuottajaorganisaatiot muodostuisivat luontevimmin jo olemassa olevista kasvilajikohtaisista (esimerkiksi mallasohra, öljykasvit) organisaatioista. Näiden rooli olisi kuitenkin lähinnä sopimusehdoista neuvottelemisen, ei organisaation jäsenten tuotannon myyminen ja teollisuuden kilpailuttaminen. Viljanostajat ja -jalostajat suhtautuvat kuitenkin kriittisesti näiden organisaatioiden vahvaan rooliin. Hintaneuvotteluita tärkeämpänä haastatellut pitivätkin määrän ja sitä kautta markkinoiden hallinnan mah-

dollisuutta. Toimialaorganisaatio rakentuisi sektorilla luontevasti VYR:n pohjalle ja sen toiminnan kehittämiseen on kaikilla osapuolilla selvä halu.

Perunasektorilla tuottajat näkivät selvän tarpeen tuottajaorganisaatioille. Niiden synty-
miseen suhtauduttiin kuitenkin hyvin epäillen, koska hyvin todennäköisesti tuottajien
sitoutuminen niihin olisi hyvin heikkoa. Kaikkien haastateltujen mielestä yhteistoimin-
nan ja koordinaation tarve sektorilla on kuitenkin ilmeinen. Sen takia toimialaorgani-
saation muodostamista pidettiin erittäin toivottavana. Sen keskeisin rooli olisi markki-
nainformaation lisäämisessä erityisesti määrien osalta. Tällöin markkinoiden vakaus
olisi parempi ja hintavaihtelu pienempää. Myös tuotekehitykselle ja jalostusasteen li-
säämiselle olisi selvä tarve. Koska alan toimijat ovat hyvin pieniä, voisi toimialaorgani-
saation rooli myös tässä olla merkittävä. Puutarhasektorilla tuottajaorganisaatioiden
keskeisin hyöty on ollut siinä, että niiden avulla on pystytty toteuttamaan investointeja,
jotka muutoin eivät olisi olleet mahdollisia. Tämän taustalla on EU:n myöntämä rahoi-
tustuki tuottajaorganisaatioille.

Lähteet

Hanisch, M. & Rommel, J. 2012. Support for Farmers' Cooperatives; Case Study Report. Producer Organizations in European Dairy Farming. Wageningen: Wageningen UR. Ilmestyy syksyllä 2012.

Lassheikki, K. 2010. HeVi-tuottajaorganisaation opas. Puutarhaliiton julkaisuja 359.

Perunastrategia. 2011. MMM.

Pyykkönen, P. & Tiilikainen, S. 2009. Töiden organisointi Suomen maataloudessa. PTT raportteja nro 217. 52 s.

Pyykkönen, P., Yrjölä, T. & Seppälä, T. 2011. Rehun sopimustuotannon mahdollisuudet Kainuussa. PTT työpapereita 130.48 s.

Pyykkönen, P., Lehtonen, H. & Koivisto, A. 2010. Maatalouden rakennekehitys ja investointitarve vuoteen 2020. PTT työpapereita. 125.

Pyykkönen, P. & Ollila, P. 2012. Support for Farmers' Cooperatives; Case Study Report. HKScan hybridisation. Wageningen: Wageningen UR. Ilmestyy syksyllä 2012.

Pyykkönen, P. 2012. Maitomarkkinoilla ennätysvuosi. Osuustoiminnan vuosikirja. OT-lehti 4/2012.

Yritysten web-sivut.

PTT julkaisuja, PTT publikationer, PTT publications

22. Hanna Karikallio. 2010. Dynamic Dividend Behaviour of Finnish Firms and Dividend Decision under Dual Income Taxation
21. Satu Nivalainen. 2010. Essays on family migration and geographical mobility in Finland
20. Terhi Latvala. 2009. Information, risk and trust in the food chain: Ex-ante valuation of consumer willingness to pay for beef quality information using the contingent valuation method.
19. Perttu Pyykkönen. 2006. Factors affecting farmland prices in Finland
18. Vesa Silaskivi. 2004. Tutkimus kilpailuoikeuden ja maatalouden sääntelyn yhteensovittamisesta.

PTT raportteja, PTT forskningsrapporter, PTT reports

238. Perttu Pyykkönen – Janne Huovari. 2012. Turkisalan tuottamat verot.
237. Anna-Kaisa Rämö – Paula Horne – Jussi Leppänen. 2012. Yksityismetsänomistajien suhtautuminen metsälakiin.
236. Matleena Kniivilä – Leena Kerkelä – Kalle Laaksonen. 2012. Vaihtoehtoja Suomen perushyödykkeisiin liittyvälle kehityspolitiikalle.
235. Janne Huovari. 2012. Globalisaatio ja tuotannon sijoittuminen.
234. Anna-Kaisa Rämö – Valtteri Härmälä – Jyri Hietala – Paula Horne. 2012. Nuoret ja puupohjaisten tuotteiden kuluttaminen.
233. Pasi Holm – Veera Laiho – Iikko B. Voipio. 2012. III-olut Alkoon ja II-olut kauppoihin
232. Jyri Hietala – Markus Lahtinen – Petri Mäki-Fränä – Sami Pakarinen. 2011. Omaisuus ja hoiva – Eri omaisuuslajit vanhuusajan hoivan rahoittamisessa
231. Paula Horne – Pasi Holm – Anna-Kaisa Rämö – Ville Haltia. 2011. Kaupunkilaisten suhde maaseutuun
230. Kyösti Arovuori – Hanna Karikallio – Perttu Pyykkönen. 2011. Voimasuhteiden kehitys Suomen ruokamarkkinoilla
229. Pasi Holm ja Janne Huovari. 2011. Kunnat verouudistuksen maksajina? Julkaistu myös sarjassa: Kunnallisanon kehittämistätiön tutkimusjulkaisut nro 63

PTT työpapereita, PTT diskussionsunderlag, PTT Working Papers

138. Emmi Haltia – Pasi Holm – Kaisa Hämäläinen. 2012. Kaivostoiminnan taloudellisten hyötyjen ja ympäristö- ja hyvinvointivaikutusten arvottaminen.
137. Matleena Kniivilä – Stefan Bäckman – Paula Horne – Javier Martinez-Vega – Samir Mili – Perttu Pyykkönen. 2012. Frameworks for sustainable agriculture and forestry: applications to Finland and Spain.
136. Leena Kerkelä. 2012. Maatalous- ja ympäristöalan muutosvoimat ja osaamistarpeet.
135. Pasi Holm – Veera Laiho. 2012. Alkoholijuomien optimiverotus Suomessa.
134. Markus Lahtinen – Veera Laiho – Sami Pakarinen – Lauri Esala. 2011. Alueellisten asuntomarkkinoiden kehitys vuoteen 2014.
133. Markus Lahtinen – Veera Laiho – Sami Pakarinen. 2011. Kotitalouksien asumismenot Suomessa 2011-2015.
132. Perttu Pyykkönen – Tuomas Kuhmonen – Stefan Backman. 2011. Pohjoisen tuen tukijärjestelmän vaikutukset Suomessa vuosina 2006-2010.
131. Petri Mäki-Fränä – Markus Lahtinen – Sami Pakarinen – Lauri Esala. 2011. Alueellisten asuntomarkkinoiden kehitys vuoteen 2013.
130. Perttu Pyykkönen - Teemu Seppälä – Tapani Yrjölä. 2011. Rehun sopimustuotannon mahdollisuudet Kainuussa.
129. Tapani Yrjölä - Petri Mäki-Fränä - Perttu Pyykkönen. 2010. Maataloustuotteiden kaupan vapautumisen vaikutukset tuotannon keskittymiseen - ekonometrinen analyysi.
128. Tapani Yrjölä. 2010. Elintarviketuotannon rakenteen keskittyminen ja politiikat.