



SLC



Maa- ja metsätalous-
ministeriö

TUOVI

TUOVI

**TUOTTAJAORGANISAATIOILLA MARKKINAT HALTUUN
- LISATUOTTOA VIENNISTÄ**

**Markkinayhteistyö ja
tuottajaorganisaatiot**

**Vikke Schildt, Tuovi-hanke
26.02.2025 Raisio**

4.3.2025

Tuovi-hanke

Mitä me tehdään

1. Tuotetaan markkinakoulutusta sekä verkossa että läsnäolotilaisuuksina
2. Autetaan tuottajaorganisaatioiden perustamisessa sekä avustetaan nykyisiä tuottajaorganisaatioita toiminnan vauhtiin saamisessa
3. Kehitetään toiminnanhallintajärjestelmiä
 - Jäsen- ja asiakashallintajärjestelmät
 - Varastokirjanpitojärjestelmät
 - Edistetään laatu- ja kestävyysjärjestelmien käyttöönottoa

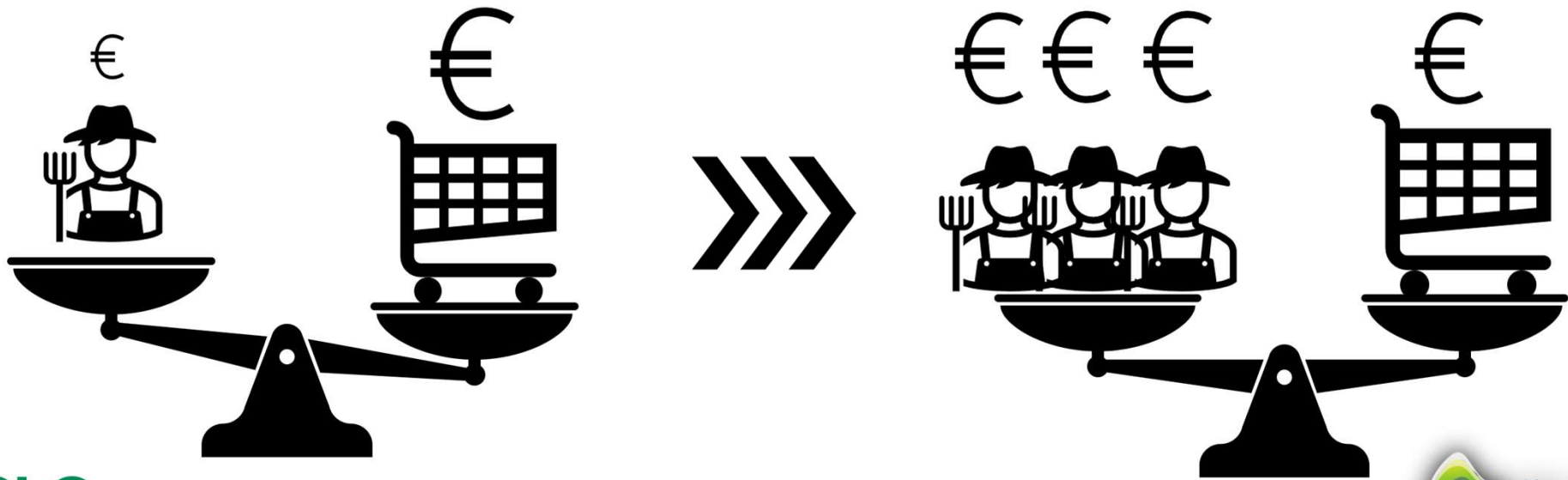
Keitä me ollaan

- Hankepäällikkö Vikke Schildt
- TO-asiantuntija Taru Antikainen
- Viljelijäasiantuntija Timo Jaakkola

Linkkejä:

- Ruokaviraston sivut
 - Hakuoppaat, hakulomakkeet:
<https://www.ruokavirasto.fi/tuet/elintarvikkeet/tuottaja--ja-toimialaorganisaatiot/>
 - Valmisteluraha: <https://www.ruokavirasto.fi/tuet/maaseudun-palvelut-ja-elinkeinojen-kehittaminen/kehittaminen-ja-yhteistyö/valmisteluraha/#kuka-ei-voi-saada-tukea>
- Maaseutu.fi sivut
 - Tuottajaorganisaatioiden yhteistyöhanke:
<https://maaseutu.fi/kehittajalle/maatalouden-yhteistyohankkeet/>
- MTK:n sivut:
 - Tulevaisuudessa: <https://www.mtk.fi/tuottajaorganisaatiot>
 - Perustamisen ABC-opas, mallisäännöt yms.

***”Tuottajaorganisaatio antaa mahdollisuuden tehdä yhteistyötä
- itse yhteistyö jää tuottajan vastuulle”***



Mikä on tuottajaorganisaatio?

- Maataloustuotteiden tuottajien **omasta aloitteestaan** perustama yhteenliittymä, jolla on erityisasema EU:n kilpailulainsäädännössä
- Käytännössä osakeyhtiö, osuuskunta tai yhdistys, jonka Ruokavirasto on hyväksynyt ja rekisteröinyt tuottajaorganisaatioksi
- Tuottajaorganisaation sisällä toimilla tuottajilla on vapaus tehdä laaja-alaista yhteistyötä, joka olisi muuten kiellettyä kilpailuoikeuden näkökulmasta

Mitä tuottajaorganisaatiolla voi tehdä?

- **Ennen kaikkea:** Tuottajaorganisaatio voi neuvotella sopimuksia jäsentensä puolesta myydessä ja ostaessa
 - Keskitetty sopiminen kasvattaa neuvotteluvoimaa ja tuo skaalaetuja toimintaan
 - Käytännössä voidaan muodostaa ns. laillinen kartelli, jolla voidaan pyrkiä vaikuttamaan hintaan, laatuun, toimitusehtoihin tai muihin sopimusehtoihin
 - Mitä suurempi on tuotettu volyymi ja tämän markkinaosuus → sitä suurempi neuvotteluvoima → sitä suurempi hyöty TO:sta saadaan
 - Kyseessä win-win tilanne, jossa myös ostaja hyötyy suuresta volyymista, yksinkertaisemmasta sopimisesta, kaupanteon luotettavuudesta ja keskitetyimmistä logistiikasta
- Lisäksi voidaan keskittää mm. markkinointia, logistiikkaa, markkinainformaatiota, tutkimustyötä, tuotantoa, pakkaamista, ostopalveluita → tehokkuushyödyt

Miksi tuottajaorganisaatioiden tarve kasvaa? 1/2

1. Markkinoiden osuus maatalousyrittäjien tuloista kasvanut

- Kysyy aiempaa enemmän markkinariskinhallintaa
- Viljelijöiden markkinaosaaminen osin vaatimatonta → TO-mahdollistaa markkinaosaamisen keskittämisen

2. Maatalousyritysten koko edelleen pieni - muu elintarvikeketju keskittyy ja tehostuu jatkuvasti

- Neuvotteluvoimassa suuri epätasapaino → ei ratkea itsestään
- Muulla ketjulla on jatkuvasti enemmän tietoa maatalouden kustannusrakenteesta

Miksi tuottajaorganisaatioiden tarve kasvaa? 2/2

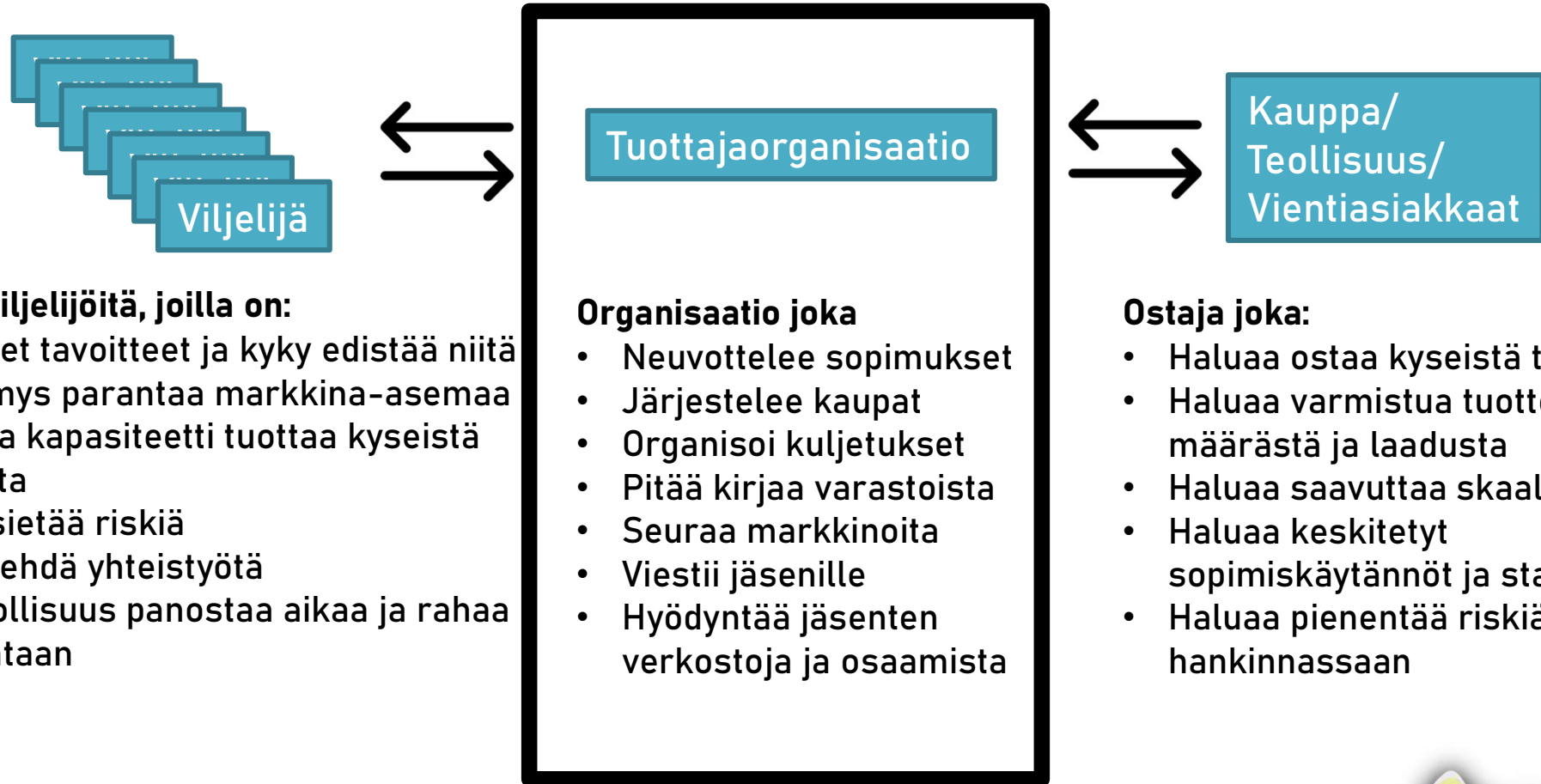
3. Kotimarkkina ei vedä – kasvun mahdollisuudet viennissä

- Tuotanto kotimaassa ei mukaudu markkinoiden kysyntään → passiivinen tuotantotapa ruokkii heikkoa kannattavuutta
- Kotimaisen kuluttajan ostovoiman kehitys heikkoa
- TO mahdollistaa tuotantoa, jossa määrä ja laatu riittävät vientiin

4. Raportointitarve kasvanut ja kasvaa edelleen

- Kestävyyseraportointi muodostumassa markkinoille pääsyn vaatimukseksi - kuka maksaa ja kuka kuittaa hyödyt?
- TO mahdollistaa ryhmäsertifikaatit, datanhallinnan ja suuremman neuvotteluvoiman datan omistajuudesta

Tuottajaorganisaation rooli



Joukko viljelijöitä, joilla on:

- Yhteiset tavoitteet ja kyky edistää niitä
- Pyrkimys parantaa markkina-asemaa
- Kyky ja kapasiteetti tuottaa kyseistä tuotetta
- Kyky sietää riskiä
- Kyky tehdä yhteistyötä
- Mahdollisuus panostaa aikaa ja rahaa toimintaan

Organisaatio joka

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

Ostaja joka:

- Haluaa ostaa kyseistä tuotetta
- Haluaa varmistua tuotteen määrästä ja laadusta
- Haluaa saavuttaa skaalaetuja
- Haluaa keskitetyt sopimuskäytännöt ja standardit
- Haluaa pienentää riskiä hankinnassaan

Mikä on sallittua/ kiellettyä yhteistyötä?

Toimenpide	Ilman tuottaja-organisaatiota	Tuottajaorganisaation sisällä
Maatalouspolitiikka, yhteinen edunvalvonta päättäjiin ja viranomaisiin päin (Aloitteet, lausunnot, sääntely, sääntelymuutokset)	Sallittu	Sallittu
Markkinatilanteesta keskustelu julkisten tietojen pohjalta	Sallittu	Sallittu
Ei-sensitiivisten tietojen vaihtaminen – esim. tuotos, satotaso yms.	Sallittu	Sallittu
Tuotteiden tai palveluiden hinnoittelu ja hinnoitteluun liittyvät tekijät, kuten katteen viestiminen	Kielletty	Sallittu
Hinnanmuutosten ajoittaminen	Kielletty	Sallittu
Kilpailukäyttäytymisen yhdenmukaistaminen	Kielletty	Sallittu
Sensitiivisten tietojen, yksittäisten sopimusten sisällöt tai liikesalaisuuksien vaihtaminen	Kielletty	Sallittu

Tietämättömyys kilpailuoikeudellisten säännösten soveltumisesta ei poista menettelyn lainvastaisuutta, eikä riskiä merkittävistä seuraamuksista

Varhaisperunamarkkinat ekonomistin silmin

Markkinoilla useita erityispiirteitä

1. Sesonkiluonteinen tarjonta ja kysyntä

→ Tarjonta lyhyellä aikavälillä täysin joustamatonta, kysynnän hintajousto laskee sesongin edetessä

2. Keskittynyt tuotanto

→ Maaperä, ilmasto määrittävät tuotantoalueita, mikä keskittää tarjontaa maantieteellisesti

3. Nopea kiertonopeus

→ Korostaa hinnoitteluvoiman ja logistiikan merkitystä

4. Tuontiperunan sesonki aiemmin

→ Ulkomainen tarjonta ankkuroi hintaa

1. Sesonkiluonteinen tarjonta ja kysyntä

Haasteet:

- Tarjonta on lyhyellä aikavälillä täysin joustamatonta
 - Käytännössä: Tarjolla olevaan määrään ei voi vaikuttaa lyhyellä aikavälillä - sään merkitys hyvin suuri → lisää volatilitteettiä
- Kysynnän hintajousto on huipussaan sesongin alussa, laskee sesongin edetessä
 - Käytännössä: Kuluttajat halukkaita maksamaan sadon ensimmäisistä varhaisperunoista enemmän kuin loppusesongista → kate laskee

Mahdollisuudet:

- Keskitetyllä tarjonnalla (tuottajaorganisaatio) voidaan sopeuttaa tarjontaa vastaamaan kysyntää
 - Käytännössä: Hyödynnetään alkusesongin maksuhalukkuus ja välttyään hintakierteeltä tarjonnan kasvaessa.
- Keskitetyllä tarjonnalla voidaan neuvotella tehokkaammin sopimusehdoista

2. Keskittynyt tuotanto

Haasteet

- Maaperä, ilmasto määrittävät tuotantoalueita, mikä keskittää (yli)tarjontaa
 - Käytännössä: Paikallinen ylitarjontamarkkina muodostuu helposti → johtaa helposti hintakierteeseen

Mahdollisuudet

- Yhteistyömahdollisuudet ja tästä saatujen hyötyjen potentiaali on hyvin suuri
 - Käytännössä: Voidaan tehokkaasti keskittää ostoja, myyntejä, markkinointia, logistiikka, pakkaamista, neuvotteluvoimaa

3. Suuri kiertonopeus

Haasteet

- Tuoteella selkeä sesonki ja heikohko säilyvyys
 - Käytännössä: Tuote on pakko saada kaupaksi tietyssä ajassa ja paikassa → heikentää neuvotteluasetelmaa

Mahdollisuudet

- Tarjonnan keskittämisestä voidaan saada suuri hyöty
 - Käytännössä: Toimintaa tehostamalla voidaan saavuttaa suuria hyötyjä (esim. logistiikka)

4. Tuontiperunan sesonki aiemmin

Haasteet

- Ulkomainen tarjonta ankkuroi hintaa
 - Käytännössä: Tuonnin tarjontahuippu ajoittuu siten, että sillä voidaan laskea kotimaisen tuottajan hinnoitteluvoimaa

Mahdollisuudet

- Kotimaisen tuotannon hintaa voi pyrkiä suojaamaan keskitetyllä tarjonnalla ja markkinayhteistyöllä
 - Käytännössä: Hinnoittelukäytöstä voidaan yhtenäistää, laatujärjestelmiä voidaan hyödyntää lisäarvon saamiseen, markkinointia voidaan tehdä kustannustehokkaasti porukassa

Yleisiä käytännön hyötyjä 1/2

- Keskitetty tarjonta kasvattaa neuvotteluvoimaa
 - **Käytännössä:** Yhtenä rintamana neuvottelevat tuottajat voivat saavuttaa paremmat sopimusehdot (parempi hinta, laatulisät, toimitusehdot)
- Keskitetyt ostot vähentävät tuotantokustannuksia
 - **Käytännössä:** Kun tuotantopanoksia (esim. lannoitteet) hankitaan yhdessä kilpailuttamalla, voidaan saada tuote halvemmalla ja logistiikassa voidaan säästää.
- Keskitetty markkinointi vahvistaa neuvotteluasemaa
 - **Käytännössä:** TO-jäsenet yhdessä kustantavat markkinoinnin, jolloin sen kustannukset ja hyödyt jakautuvat tasaisesti
- Suuremmat erät tarjoavat paremmat sopimusehdot
 - **Käytännössä:** Sekä myyjä että ostaja hyötävät kun kauppaa käydään suurilla erillä. Tällöin tuotteesta on mahdollista saada parempi hinta

Yleisiä käytännön hyötyjä 2/2

- Tarjonnan sääntely mahdollistuu
 - **Käytännössä:** Tuotanto voidaan sopeuttaa vastamaan kysyntää sitä kasvattamalla tai vähentämällä
- Vientimahdollisuudet kasvavat
 - **Käytännössä:** TO mahdollistaa vientiin soveltuvien erien kokoamisen ja markkinoinnin. Vienti saattaa olla kannattavampaa kuin kotimarkkinoille myynti
- Yhteisostot
 - **Käytännössä:** Tuotantopanoksia voidaan kilpailuttaa tehokkaammin kun näitä ostetaan kerralla koko tuottajaorganisaatiolle
- Yhteinen tuotteiden varastointi, jakelu tai pakkaaminen
 - **Käytännössä:** Suuremmalla yhteisinvestoinneilla voidaan mahdollistaa yksittäiselle tilalle liian kallis investointi tai sen tilakohtaista kustannusta on mahdollista laskea
- Yhtenäinen kestävyysraportointi ja/tai laatu järjestelmät
 - **Käytännössä:** Ryhmäsertifikaateilla voidaan säästää kustannuksissa. Tilakohtaista toimeenpanon ja tiedonhallinnan taakka voidaan keventää

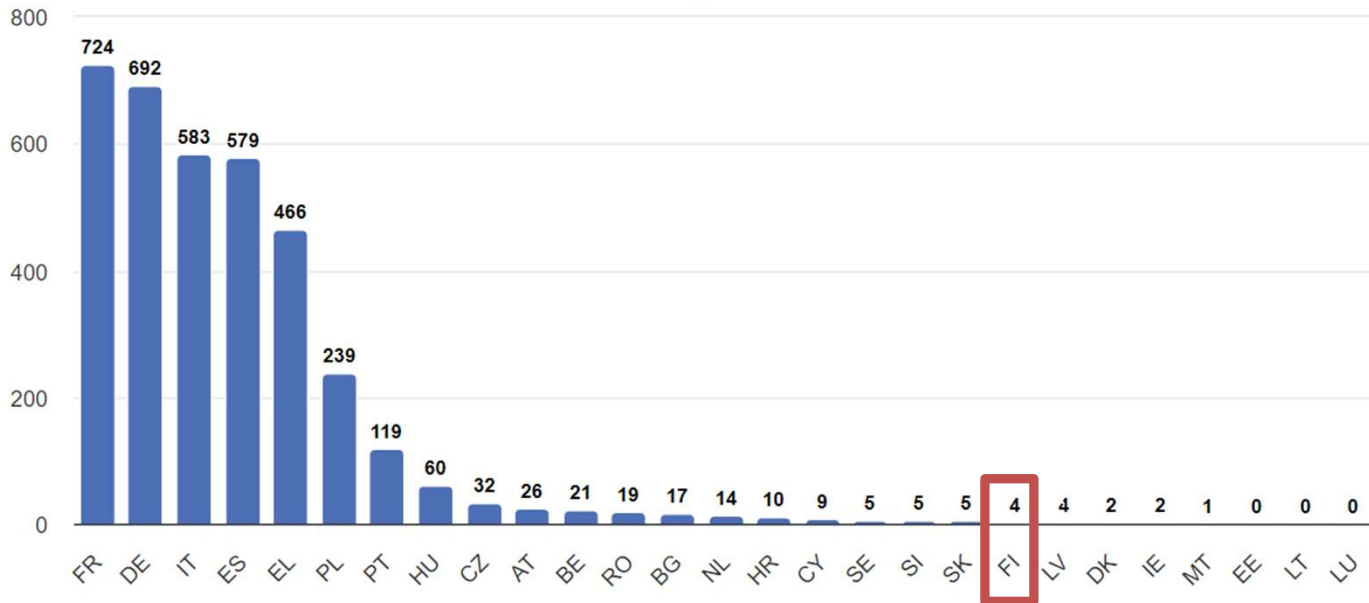
Tuottajaorganisaatiot Suomessa → Vähän, mutta kasvu nopeaa

2018 – 4 kpl

2024 – 11 kpl

Hyväksytyjen tuottajaorganisaatioiden määrä EU-maittain
Number of recognised POs by EU country

Source: ISAMM, up to 23 July 2018



RUOKAVIRASTO
Livsmedelsverket • Finnish Food Authority

Hyväksytyt tuottajaorganisaatiot Suomessa:

- Andelslaget Närpes Grönsaker (FI005)
- Ålands Trädgårdshall Andelslag (FI006)
- Leppävirran Marja Osuuskunta (FI008)
- Vihannes-Laitila Oy (FI009)
- Lounais-Suomen Lampurit ry (FI010)
- Kieku Oy (FI011)
- Potwell Oy (FI012)
- Suomen Lammasosuuskunta (FI013)
- Milkenture Oy (FI014)
- ViljaTavastia osuuskunta (FI015)
- Suomen Vilja-Aitta Oy (FI016)

Milloin tuottajaorganisaatio on järkevä perustaa?

→ Kun tuottaja-organisaatiosta saadut kokonaishyödyt ovat suurempia kuin sen kokonaiskustannukset (ajalliset & rahalliset)

Tuottajaorganisaatioiden ABC-opas sivu 15

TUOTTAJAORGANISAATION PERUSTAMINEN – MIKSI SE KANNATTAA TEHDÄ?				
	Saammeko etua perustamalla tuottajaorganisaation (TO)?	KYLLÄ	EI	EOS
1.	Tuottaako TO paremman neuvotteluaseman?			
2.	Antaako TO lisäarvoa tuotannolle?			
3.	Auttaako TO rakentamaan tuottavampaa tuotantoketjua?			
4.	Oletko valmis yhteistyöhön parantaaksesi tulostasi?			
5.	Oletko valmis yhteisostoihin?			
6.	Oletko valmis jakamaan tietoja omasta tuotantotavastasi?			
7.	Oletko valmis tuotannon optimointiin ylituotannon vähentämiseksi?			
8.	Tahdotko TO:n neuvottelevan hinnoista ostajien kanssa puolestasi?			
9.	Uskotko, että TO saa paremmat sopimukset ja tuotantoehdot kuin sinä?			
10.	Haluatko antaa TO:n myydä osan tuotannostasi?			
11.	Haluatko antaa TO:n myydä koko tuotantosi?			
12.	Haluatko mukaan pitkäaikaisiin sopimuksiin tasaisella hinnalla?			
13.	Onko TO:lla tarvetta yhteiseen omaisuuteen (varasto/kuivuri/kone...)?			
14.	Löytyykö riittävästi viijelijöitä tuottajaorganisaation perustamiseen?			
15.	Halutaanko mukaan suuri määrä tuottajia?			
16.	Onko TO halukas ottamaan uusia jäseniä myöhemmin?			
17.	Onko uusien jäsenten ehdot kovemmat kuin perustajajäsenten?			
18.	Hyväksyykö nykyinen ostaja TO:n neuvottelukumppaniksi?			
19.	Jos nykyinen ostaja ei ole valmis sopimukseen, löytyykö toinen ostaja?			
20.	Onko TO:lla mahdollisuus / halu vientiin?			
21.	Onko omalla TO:lla riittävä markkinavoima neuvotteluihin?			
22.	Tukeeko kauppa TO:ta?			
23.	Voitko liittyä jo olemassa olevaan TO:hon?			
24.	Onko perusteilla TO, johon voisit ottaa osaa?			
25.	Onko sinulle hyötyä liittyä jo olemassa olevaan TO:hon?			
26.	Onko sinun kannattavampaa perustaa uusi TO?			

Tuottajaorganisaation perustaminen

- Oma-aloitteinen ja sitoutunut tuottajajoukko
 - Vähintään 5 jäsentä tai 500 000 € yhteinen liikevaihto
- Keskenään sovitut säännöt
 - Esimerkkisäännöt TUOVI-hankkeen sivuilla
- Yhteinen päämäärä
 - Tarjonnan keskittäminen, tuotantokustannusten optimointi, hintojen vakauttaminen, vienti yms.
- Yhteistoiminta vähintään yhdellä alalla
 - esim. myynti, markkinointi, varastointi, sopimusneuvottelut, tms.
- Yksi tai useampi tuote, jolla käydään kauppaa
 - Valitaan tuote/tuotteet pitkän tullikoodin mukaan – esim. siemenviljalle ja myllyviljalle oma
 - Samalla tullikoodilla voi olla vain yhdessä TO:ssa(!)
- Hyväksyntä Ruokavirastolta

Vertailu eri TO-organisaatiomuodoista

	Oy	Osk	Ry
TAVOITE	Voiton tavoittelu	Jäsenten elinkeinon tuki	Voi vaihdella (säännöt)
JÄSENEEN VASTUU	Jäsenen vastuu: Sijoitettu pääoma	Jäsenen vastuu: Osuuspääoma vaihtelee	Jäsenet ei vastuussa ry:n velvoitteista
TOIMINTAA OHJAA	Yhtiöjärjestys, osakassopimus	Perustamissopimus, säännöt	Säännöt
BYROKRATIAN MÄÄRÄ	Suurin	Oy:tä kevyempi byrokratia	Suuri, jos toiminta ei pienimuotoista
KIRJAPITO	Kaksinkertainen kirjanpito	Kaksinkertainen kirjanpito	Kaksinkertainen kirjanpito
TALOUDELLINEN TULOS	Tulos jaetaan osinkoina	"Tulosta" voidaan jakaa jo asiakashyvityksinä myynnin osalta	Sääntöjen mukaisesti, yhtenäisyys huomioitava

Mitä neuvontaa on saatavilla?

Neuvonta ja materiaalit

- **TUOVI-hanke:** Tuottajaorganisaatioiden ABC-opas, tuottajaorganisaatioiden mallisäännöt, TO-koulutus ja -neuvonta
- **Ruokavirasto:** Viranomaisneuvonta, hakuopas tuottajaorganisaatioihin, tuottajaorganisaatioiden rekisteröinti

Mitä taloudellista tukea on saatavilla?

1. Valmisteluraha

→ Selvitetään TO:n mahdollisuutta

2. Yhteistyöhankkeet (perustaminen tai edistäminen)

→ Tukee taloudellisesti toiminnan aloittamista tai edistämistä

3. Neuvo-raha

→ Myös Neuvo-rahaa olisi mahdollista käyttää "porukalla"

1. Valmisteluraha tuottajaorganisaatiohankkeelle

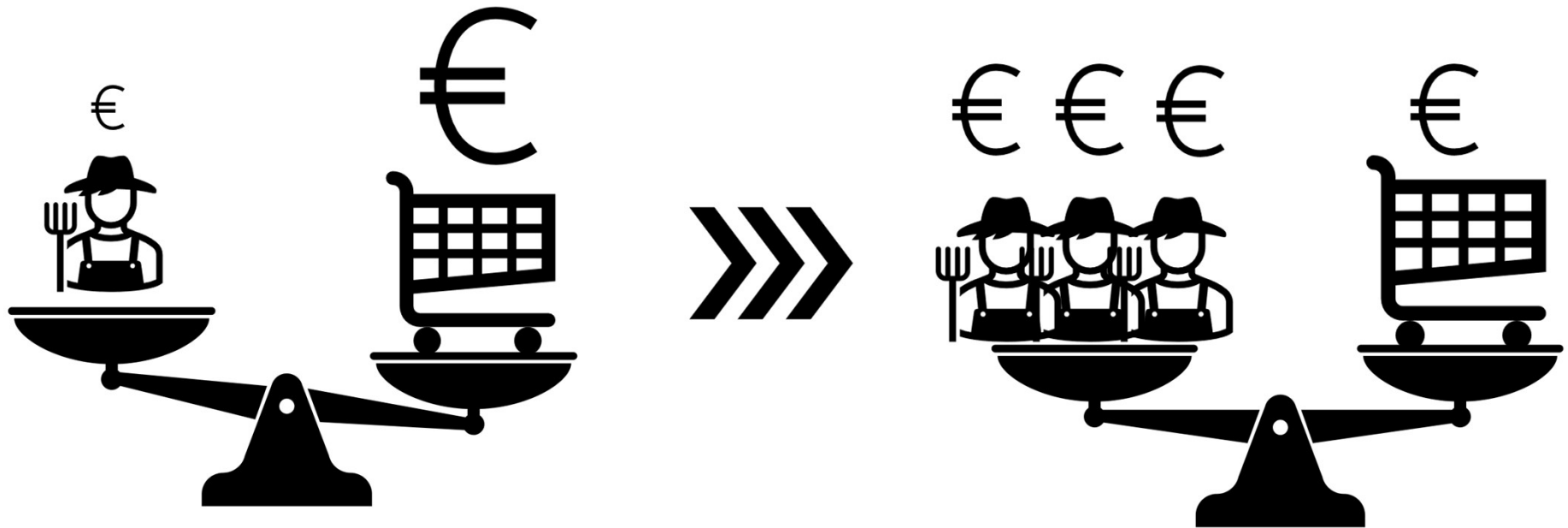
- [Lisätietoa Ruokaviraston sivuilla](#)
- Enintään 5 000 €
- Korvataan jälkikäteen
- Valmistelurahalla voit:
 - Selvittää, onko hankkeelle onnistumisen edellytyksiä
 - Tehdä hankkeen ”markkinakartoituksen”
 - Ehtona valmistelurahan myöntämiseen on hakijan aito pyrkimys kehittämiseen

2. Yhteistyöhankkeet (perustaminen tai edistäminen)

- [Lisätietoja Ruokaviraston sivuilla](#)
- TO:n perustamiseen voit saada tukea 10 prosenttia vuotuisesta kaupan pidetystä tuotannosta ja enimmillään 100 000 €/v
- Tuottajaorganisaatioiden edistämiseen voit saada korkeintaan 100 prosentin tuen
- Tuki maksetaan jälkikäteen → tarvitset hankkeen käynnistämiseen omaa rahoitusta.

3. Neuvo-raha

- Neuvo-rahaa voidaan sitäkin soveltaa tuottajaorganisaatioiden kehittämiseen / selvitystyöhön (vrt. pienryhmät)
 - Sulkee pois muita tukimuotoja
 - Vähän hyödynnetty



***"Tuottajaorganisaatio antaa mahdollisuuden tehdä yhteistyötä
- itse yhteistyö jää tuottajan vastuulle"***

Yhteystiedot

Hankepäällikkö Vikke Schildt
Puh. 0504653175
sp. vikke.schildt@mtk.fi

TO-asiantuntija Taru Antikainen
Puh. 0505709035
sp. taru.antikainen@mtk.fi

Viljelijäasiantuntija Timo Jaakkola
Puh. 0400732145
sp. timo@lanterra.fi

