



SLC



Maa- ja metsätalous-
ministeriö



TUOVI

**TUOTTAJAORGANISAATIOILLA MARKKINAT HALTUUN
- LISATUOTTOA VIENNISTÄ**

Tuottajaorganisaatio-info

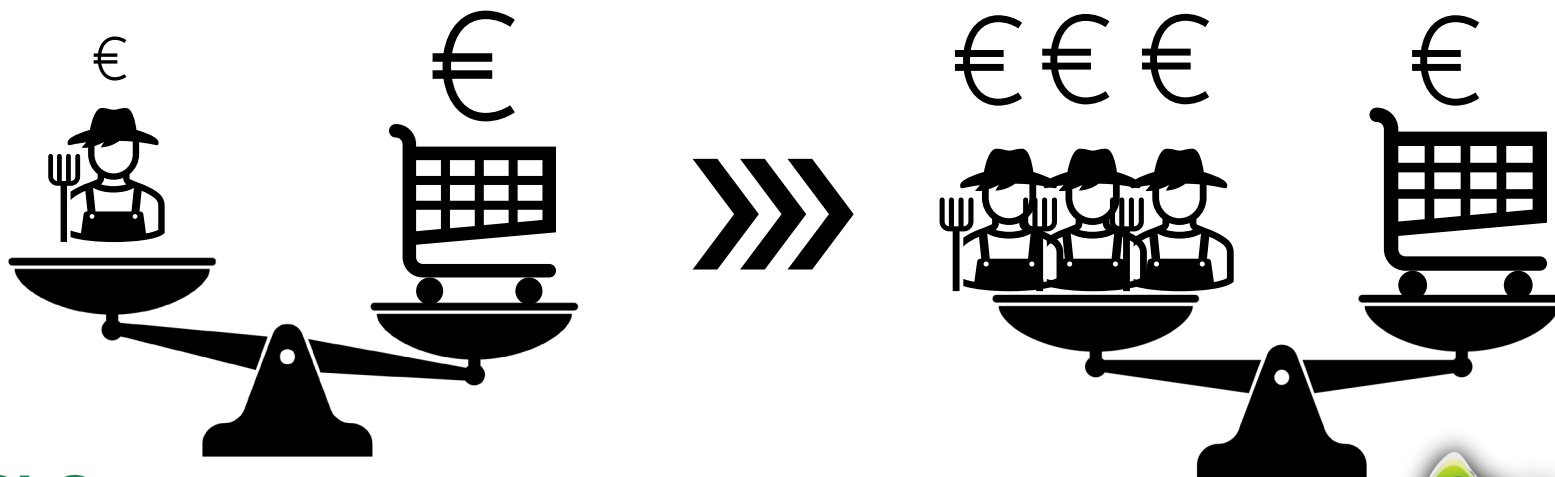
Vikke Schildt, Tuovi-hanke

5.2.2025, Liminka

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-voisaada-tukea>
- Maaseutu.fi sivut
 - Tuottajaorganisaatioiden yhteistyöhanke: <https://maaseutu.fi/kehittajalle/maatalouden-yhteistyohankkeet/>
- MTK:n sivut:
 - <https://www.mtk.fi/tuotto-hanke>
 - Tulevaisuudessa: <https://www.mtk.fi/tuottajaorganisaatiot>
 - Perustamisen ABC-opas, mallisäännöt yms.

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



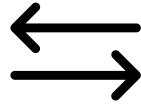
Mikä on tuottajaorganisaatio?

- 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 markkinayhteistyötä ilman, että kilpailuviranomainen voi puuttua asiaan
- → TO siis mahdollistaa sellaisen tuottajien välisen yhteistyön, joka olisi muuten laitonta

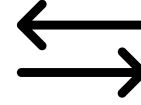
Mitä tuottajaorganisaatiolla voi tehdä?

- 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 kaupan volyymi on, sitä suurempi neuvotteluvoima ja 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

Tuottajaorganisaation rooli



Tuottajaorganisaatio



Kauppa/
Teollisuus/
Vientiasiakkaat

Joukko viljelijöitä, joilla on yhteiset tavoitteet ja kyky toimia:

- Tavoite 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
- Järjesteleee 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 kate	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**

Mahdollisia 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
- Isot määrät tarjoavat paremmat sopimusehdot
 - Käytännössä: Sekä myyjä että ostaja hyötyvät kun kauppaa käydään suurilla erillä. Tällöin tuotteesta on mahdollista saada parempi hinta

Mahdollisia käytännön hyötyjä 2/2

- Tarjonnan sääntely eli markkinavaikuttaminen
 - 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

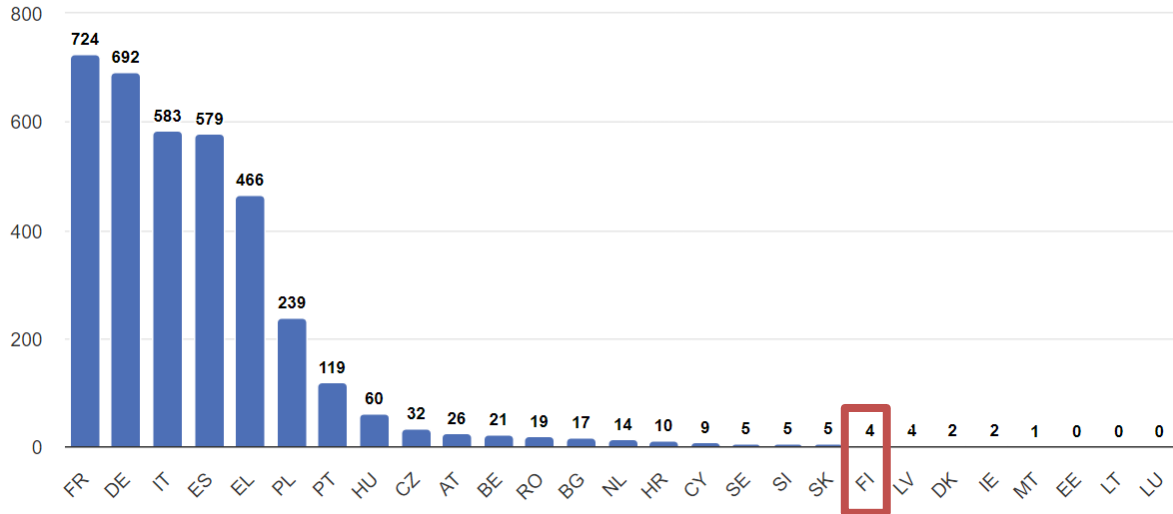
2018 – 4 kpl

2024 – 11 kpl

Hyväksytyjen tuottajaorganisaatioiden määrä EU-maittain

Number of recognised POs by EU country

Source: ISAMM, up to 23 July 2018



RUOKAVIRASTO

Livsmedelverket • 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)

Miksei tuottajaorganisaatioita ole Suomessa enempää?

Useita mahdollisia selityksiä:

1. Suuri osa tuotannosta ei perustu markkinatalouteen
2. Tuottajaosuuskunnat ovat ennen täyttäneet tämän roolin – sittemmin näiden toimintamahdollisuuksia on rajattu, eikä tilanteeseen olla reagoitu
3. Tuottajaorganisaatioista ei olla tietoisia (mahdollisia vuodesta 2017 eteenpäin)
4. Oikeita/ osaavia henkilöitä ei ole löytynyt perustamaan / ylläpitämään tuottajaorganisaatioita
5. Halu ja sitoutuminen viljelijäyhteistyöhön ei ole ollut riittävä
6. Taloudelliset kannustimet eivät ole olleet riittäviä
7. Alan mukautumiskyky ei ole ollut riittävä

Miksi tuottajaorganisaatioiden tarve kasvaa? 1/2

1. Markkinoiden osuus yrittäjien tuloista kasvanut
 - Kysyy aiempaa enemmän markkinariskinhallintaa
 - Viljelijöiden markkinaosaaminen vaatimatonta → T0-mahdollistaa markkinaosaamisen keskittämisen
2. Kotimarkkina ei vedä – kasvun mahdollisuudet viennissä
 - Tuotanto kotimaassa ei mukaudu markkinoiden kysyntään → passiivinen tuotantotapa ruokkii heikkoa kannattavuutta
 - Kotimaisen kuluttajan ostovoiman kehitys heikkoa
 - T0 mahdollistaa tuotantoa, jossa määrä ja laatu riittävät vientiin

Miksi tuottajaorganisaatioiden tarve kasvaa? 2/2

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

- Muulla ketjulla on jatkuvasti enemmän tietoa maatalouden kustannusrakenteesta

4. Raportointitarve kasvanut ja kasvaa edelleen

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

Milloin tuottajaorganisaatio on järkevä perustaa?

→ Kun tuottajaorganisaatiosta 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 viljelijöitä tuottajaorganisaation perustamiseen?			
15.	Haluataanko 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, yhdentertaisuus huomioitava

Mitä tukea tuottajaorganisaatioihin on saatavilla? 1/2

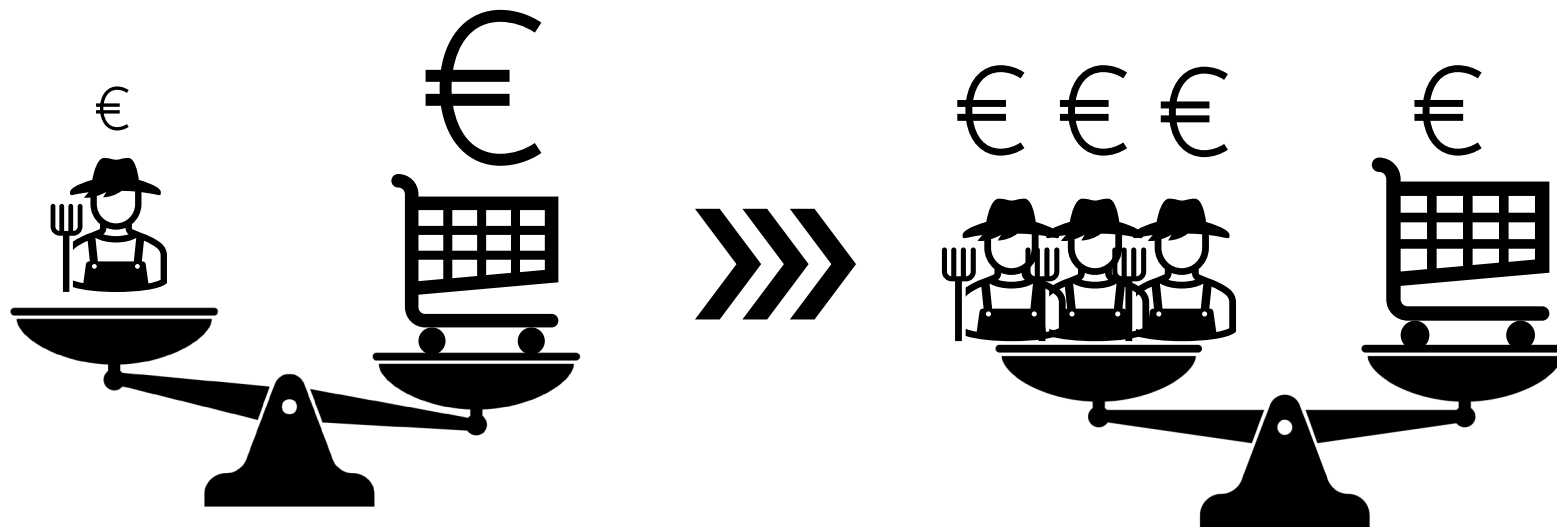
Neuvonta ja materiaalit

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

Mitä tukea tuottajaorganisaatioihin on saatavilla? 2/2

Taloudellinen tuki

- Valmisteluraha tuottajaorganisaatiohankkeelle
 - Enintään 5 000 €
 - Korvataan jälkikäteen
- Tuottajaorganisaatioiden edistämishankeraha
 - Vaatii kattavan hankesuunnitelman
 - Voidaan kohdistaa mm.: palkat, matkat, ostopalvelut, pienhankinnat, vuokra, ohjausryhmän kulut
 - Enintään 10 % TO:n kautta käydyn kaupan arvosta, kuitenkin enintään 100 000 €. Maksetaan jälkikäteen.



***”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

