

ALKUTUOTANTO- SELVITYS

MITKÄ TEKIJÄT VAIKUTTAVAT
ALKUTUOTANNON KILPAILU-
OLOSUHTEISIIN?

TOM BJÖRKROTH
HELI FROSTERUS
MILLA KAJOVA
EIJA PALO



Julkaisija

Kilpailu- ja kuluttajavirasto

Puhelinvaihe: 029 505 3000

Sähköposti: kirjaamo@kkv.fi

Julkaisutilaukset: viestinta@kkv.fi

PDF-versio julkaisusta: www.kkv.fi/julkaisut

ISSN-L 2323-6922


ISSN 2323-6922 (painettu)

ISSN 2323-6930 (verkkojulkaisu)

ISBN 978-952-6684-01-7 (painettu)

ISBN 978-952-6684-07-9 (verkkojulkaisu)

Paino: Kopio Niini Oy, Helsinki 2013



TOM BJÖRKROTH
HELI FROSTERUS
MILLA KAJOVA
EIJA PALO

ALKUTUOTANTOSELVITYS

MITKÄ TEKIJÄT VAIKUTTAVAT ALKUTUOTANNON
KILPAILUOLOSUHTEISIIN?

KILPAILU- JA KULUTTAJAVIRASTON SELVITYKSIÄ 2/2013



ESIPUHE

Kilpailuvirasto julkaisi tammikuussa 2012 selvityksen päivittäistavarakaupan ostajavoimasta. Päätaoite selvityksessä oli tutkia erilaisia kaupan ja elintarviketeollisuuden välisiä käytäntöjä, jotka ovat omiaan vääristämään kilpailua. Näitä ilmiöitä olivat valikoimanhallinta, kaupan omat tuotemerkit, hyllymaksut ja toimijoiden välinen riskinsiirto.

Tämä selvitys on jatkoa ostajavoimaselvitykselle. Pääpaino on alkutuotannossa, ja tavoitteena on muodostaa kuva siitä, miten elintarviketietä näyttöytyy maatalouden alkutuottajan näkökulmasta. Tarkempaan tutkintaan valikoituivat lihantuotanto, kalankasvatus sekä avomaa- ja kasvihuoneviljely. Kilpailu- ja kuluttajavirasto haluaa kiittää kaikkia yli tuhatta viraston kyselyyn vastannutta sekä kaikkia muitakin henkilöitä ja yrityksiä, jotka ovat antaneet asiantuntemustaan ja aikaansa projektin käyttöön.

Tarkastelluille toimialoille on yhteistä niiden tuotannon suuntautuminen suurelta osin tyydyttämään kotimaista kysyntää. Alkutuotannon näkökulmasta jakelukanavia on, erityisesti päivittäistavarakaupassa, hyvin rajallisesti, eivätkä elintarviketeollisuuden ostot kaikilta osin ole jakelutievaihtoehto päivittäistavarakaupalle. Suomen maa- ja puutarhatalouden hintakilpailukyky vientimarkkinoilla ei ole kovin hyvä, eikä tuotannon muita kilpailukeinoja, kuten puhtautta tai vähäisiä jäämiä, ole toistaiseksi kyetty muuttamaan kilpailukykytekijöiksi kansainvälisessä kilpailussa. Näin ollen monilukuinen ja keskenään kilpaileva alkutuotanto on jakelukanavien pullonkauloissa hyvin altis kauppakumppanien ylilyönneille. Selvityksen mukaan alkutuottajien keskinäinen kilpailu ja tuonnin luoma kilpailupaine ovat kuitenkin osaltaan parantaneet tuottavuutta. Kilpailukykyistä tuotantoa ja maltillista kokonaishintakehitystä ei tulisi riskeerata tulevaisuudessakaan.

Kilpailullinen tuotanto ja maltillinen hintakehitys eivät kuitenkaan voi oikeuttaa kohtuuttomien kauppataojen tai sopimusehtojen käyttöä tarjontaketjussa. Ylilyöntien karsiminen on täysin linjassa terveen kilpailun edistämistavoitteen kanssa, eikä niihin puuttuminen poista toimivalle markkinakilpailulle ominaisia kannusteita uusien tuotteiden tai tuotantotapojen kehittämiseen. Ylilyöntien karsiminen ei myöskään tarkoita suojaa tehokkaampien yritysten tai asiakkaiden ja kuluttajien enemmän arvostamien tuotteiden kilpailulta.

Terveen ja toimivan markkinakilpailun turvaaminen keskittyneiden jakelukanavien tilanteessa voi edellyttää olemassa olevan sääntelyn toimeenpanon tehostamista, lisäsääntelyä tai sääntelyn vaikutusten uudelleenarviointia. Selvityksessä tuodaan esille joitakin sellaisia sääntelyn epäkohtia, jotka vaikeuttavat alkutuotannon asemaa taloudellisessa kilpailussa.

Alkutuottajien selvitystä varten antamat tiedot viittaavat siihen, että alan ongelmana pidetään yleisesti tuotteesta saatavan hinnan alhaisuutta. Hinnan ohella elinkeinotoiminnan kannattavuuteen vaikuttavat myös tuotannon kustannukset. Kustannuksia ja niihin vaikuttamista ei tulisi aliarvioida alkutuotannon kannattavuutta koskevassa keskustelussa.

Selvityksestä ovat Kilpailu- ja kuluttajavirastossa vastanneet erikoistutkijat Tom Björkroth, Heli Frosterus ja Eija Palo sekä tutkija Milla Kajova. Selvitystä ovat lisäksi kommentoineet kilpailuasiantuntijainneuvos Kalle Määttä ja tutkimuspäällikkö Jarno Sukanen.

Maaliskuussa 2013

Juhani Jokinen, Tom Björkroth, Heli Frosterus, Eija Palo ja Milla Kajova

SISÄLLYS

ESIPUHE	5
1 JOHDANTO	11
2 SELVITYKSEN TAVOITTEET JA TOTEUTUS.	13
2.1 Kilpailuviraston päivittäistavarakauppaa koskeva selvitys.	13
2.2 Selvitykseen valitut toimialat	14
2.3 Markkinatoimijoille kohdennetut kyselyt ja selvityspyynnöt.	14
3 EUROOPAN KILPAILUVIRANOMAISTEN LIHAN, KALAN JA KASVISTEN TUOTANTOA KOSKENEET SELVITYKSET	17
3.1 Liha ja kasvikset koko elintarvikeketjun toimintaan kohdistuneissa markkinoiden seurantatoimenpiteissä	17
3.2 Hedelmä- ja vihannessektoriin kohdistuneet markkinoiden seurantatoimenpiteet	20
3.3 Liha- ja kalasektoriin kohdistuneet markkinoiden seurantatoimenpiteet	22
4 PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA JA VALITUT ELINTARVIKETEOLLISUUDEN TOIMIALAT SUOMESSA .	23
4.1 Päivittäistavarakauppa.	23
4.2 Lihateollisuus	23
4.3 Kalanjalostus	25
4.4 Vihannesten, marjojen ja hedelmien jalostus	25
5 PAKKAAMOIDEN JA TUOKKIJEN ROOLI TUOTANTOKETJUSSA	27
5.1 Toimiala	27
5.2 Toiminnan laajuus	27
5.3 Avomaa- ja kasvihuoneviljelijöille suunnatussa kyselyssä esille tulleita kysymyksiä	28
5.3.1 Pakkaamoiden ja tukkuliikkeiden neuvotteluasemasta.	28
5.3.2 Tuotteiden kotimaisuudesta ja laadun merkityksestä	29
6 LIHANTUOTANTO SUOMESSA.	31
6.1 Toimialan rakenne	31
6.2 Tuotannon ja kulutuksen toimialakohtainen tarkastelu	32
6.2.1 Naudanliha	32
6.2.2 Sianliha	33
6.2.3 Siipikarjanliha.	33
6.2.4 Lampaanliha	33
6.3 Toiminnan kannattavuus.	34
6.4 Naudanlihan tuottajille suunnatun kyselyn tuloksista	35
6.4.1 Neuvotteluasema.	35
6.4.2 Tuottajan tiedonsaanti.	36
6.4.3 Logistiikka.	37
6.4.4 Kotimaisuus ja laatutekijät	38
6.4.5 Tuotantopanokset ja niiden kilpailutus.	38
6.4.6 Sääntely ja kilpailuneutraliteetti	39
6.5 Sianlihan tuottajille suunnatun kyselyn tuloksista	41
6.5.1 Neuvotteluasema.	41
6.5.2 Tuottajan tiedonsaanti.	43
6.5.3 Logistiikka.	43
6.5.4 Kotimaisuus ja laatutekijät	44
6.5.5 Tuotantopanokset	45
6.5.6 Sääntely ja tukipolitiikka.	46

6.6	Siipikarjanlihan tuottajille suunnatun kyselyn tuloksista.	48
6.6.1	Neuvotteluasema.	48
6.6.2	Tuottajan tiedonsaanti	49
6.6.3	Logistiikka.	50
6.6.4	Kotimaisuus ja laatutekijät	50
6.6.5	Tuotantopanokset	51
6.6.6	Säätely ja tukipolitiikka.	51
6.7	Lampaanlihan tuottajat	52
6.8	Johtopäätökset lihantuottajien asemasta elintarvikeketjussa	53
7	RUOKAKALAN TUOTANTO SUOMESSA.	55
7.1	Vesiviljely Suomessa.	55
7.1.1	Tuotanto.	57
7.1.2	Tuottavuus	58
7.1.3	Kulutus.	58
7.2	Ulkomaankauppa ja kilpailupaine.	59
7.2.1	Tuontivirrat - neuvotteluvoima ja kotimaisen elinkeinon kehitys suhteessa lähialueisiin	60
7.3	Toiminnan talous	61
7.3.1	Toiminnan kannattavuus ja yritysten keskimääräinen taloudellinen tilanne.	62
7.3.2	Hintadynamiikka: Tuottajahinnat ja vähittäishintatasot	64
7.3.3	Tuonnin ajoittuminen ja neuvotteluvoima	67
7.3.4	Norjalaisen lohen tuonti	68
7.4	Tuontikalvan nostopäivämerkinnät	70
7.5	Vesiviljely-yrityksille suunnatun kyselyn tuloksista.	70
7.5.1	Neuvotteluasemasta suhteessa kauppaan.	70
7.5.2	Kalankasvattajat ja elintarviketeollisuus.	71
7.5.3	Tuottajan vaihtoehdot ja tiedonsaanti	71
7.6	Kotimaisen tuotannon kilpailukykytekijöistä	72
7.6.1	Logistiikka.	72
7.6.2	Kotimaisuus ja laatutekijät	72
7.6.3	Tuotantopanokset	73
7.6.4	Säätely ja toiminnan laajuus.	74
7.6.5	Kilpailuneutraliteettiin liittyvät kysymykset	74
7.7	Ostajavoiman ilmentymät ja esitetyt kilpailuongelmat.	74
8	AVOMAAVILJELY	77
8.1	Toimialan rakenne ja tuotanto	77
8.2	Ulkomaankauppa.	78
8.3	Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius	79
8.4	Arvonlisäyksen jakautuminen jalostusketjussa	81
8.4.1	Tuottajahintojen ja vähittäishintojen kehitys Suomessa	81
8.4.2	Tuottajahintojen kansainvälistä vertailua	83
8.5	Avomaaviljelijöille suunnatun kyselyn tuloksista	84
8.5.1	Neuvotteluasema.	84
8.5.2	Kotimaisen tuotannon kilpailukykytekijöistä	88
8.5.3	Säätely ja viranomaistoiminta	90
8.6	Johtopäätökset avomaaviljelyn asemasta elintarvikeketjussa	90

9	KASVIHUONEVILJELY SUOMESSA	91
9.1	Toimialan rakenne ja tuotanto	91
9.2	Toimialan dynamiikasta	93
9.3	Tuotannon käyttö ja jakelukanavat.	94
9.4	Ulkomaankauppa	94
9.5	Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius	96
9.5.1	Tuotantopanokset	98
9.5.2	Hinnanmuodostus tomaatin ja kurkun kasvihuoneviljelyssä.	99
9.5.3	Tuottajahinnat ja vähittäishintatasot.	100
9.6	Arvonlisäyksen jakautuminen jalostusketjussa	102
9.6.1	Tuottajahinnat	102
9.6.2	Vähittäishintojen kehitys	103
9.6.3	Kotimaisen tuotannon hinnan jakautuminen	104
9.7	Kasvihuoneviljely-yritysten vastaukset viraston kyselyyn	105
9.7.1	Neuvotteluasema.	105
9.7.2	Kasvihuoneviljelijöiden asema kaupan ja teollisuuden kanssa solmituissa sopimuksissa	106
9.7.3	Sopimuskäytännöt, alalle tulo ja alalla pysyminen	107
9.7.4	Tuottajan vaihtoehdot ja tiedonsaanti	107
9.7.5	Kotimaisen tuotannon kilpailukykytekijöistä	108
9.7.6	Tuotantopanokset	110
9.7.7	Säätely ja toiminnan laajuus.	111
9.8	Johtopäätökset kasvihuoneviljelyn asemasta elintarvikeketjussa	112
10	YHTEENVETO KYSELYSTÄ	113
10.1	Säätely alkutuotannossa.	113
10.1.1	Kilpailuneutraaliteettiin liittyvät havainnot	113
10.1.2	Hallinnollinen taakka.	114
10.2	Päivittäistavarakaupan ja elintarviketeollisuuden käytännöt	115
10.2.1	Kirjallisten sopimusten puuttuminen.	115
10.2.2	Hävikin korvaaminen.	115
10.2.3	Maksuajat	115
10.3	Tuotantosopimukset ja yksinomaiset toimitusveloitteet	116
11	KANNANOTOT JA TOIMENPIDESUOSITUKSET	119
	LIITTEET	125

1 JOHDANTO

Kilpailuvirasto julkaisi vuoden 2012 tammikuussa Suomen päivittäistavarakauppaa koskevan selvityksen, jossa selvitettiin kaupan ostajavoiman ilmentymiä ja vaikutuksia kilpailuun. Selvityksen tulosten valossa vahvistui tarve selvittää ostaja- ja neuvotteluvoiman esiintymistä ja vaikutuksia myös muissa elintarvikeketjun osissa. Nyt käsillä oleva selvitys pyrkii valottamaan ostaja- ja neuvotteluvoiman ilmentymiä ja vaikutuksia alkutuottajan näkökulmasta.

Aikaisempi tutkimustyö (esim. ETLA v. 2010) on esittänyt, että suomalaisen maatalouden kilpailukyky on verraten heikko, johtuen muun muassa luonnonolosuhteista. Tämän on nähty heijastuvan kotimaiseen raaka-aineeseen tukeutuvan elintarviketeollisuuden kilpailukykyyn.

Epäsuotuisissa olosuhteissa tapahtuva alkutuotanto on avoimessa taloudessa luonnollisesti altis paremmissa tuotanto-olosuhteissa tapahtuvan tuotannon muodostamalle kilpailupaineelle. Tämä luo yhtäältä kannustimia toiminnan tehostamiselle ja sen edelleen kehittämiseksi. Asetelma vaikuttaa osaltaan myös alkutuotannon ja jakelukanavien välisiin voimasuhteisiin. Markkinatoimijoiden olemassa olevat vaihtoehdot yhtäältä hankintalähteiden ja toisaalta jakelukanavien suhteen määrittävät pitkälti käytävien neuvottelujen voimatasapainoa ja arvonlisäyksen jakaantumista tuotanto- ja jakeluketjussa.

Kaupan ja elintarviketeollisuuden kasvaneen keskittymisen on arveltu yleisestikin siirtäneen neuvotteluvoimaa monilukuiselta tuottajaportaalta kaupan ja teollisuuden suuntaan. Tämä on toimivalle markkinataloudelle ominainen kehityspiirre, eikä markkinaehtoisesti toimiva elintarvikeketju ole tässä suhteessa poikkeus. Ostajaportaan voimistumiseen on kuitenkin syytä kiinnittää erityistä huomiota. Euroopan keskuspankin vuonna 2011 julkaistussa tutkimuksessa löydettiin viitteitä siitä, että keskitetyn ostotoiminnan väitetyt tehokkuusedut eivät olisi siirtyneet kuluttajille asti.


Markkinavoiman kasaantuminen tarjontaketjussa voi kuitenkin tuoda mukanaan ilmiöitä ja käytäntöjä, joilla voi olla kielteisiä vaikutuksia sekä kilpailun toimivuuteen että tarjontaketjun muihin osiin. Tämä saattaa johtaa siihen, että markkinoilla menestyminen ei enää perustu etevämmyyteen asiakkaiden tai loppukuluttajien mieltymyksiin vastaamisessa, jolloin kannustimet tuotannon ja toiminnan kehittämiseen heikenevät. Ratkaisuja esiin nousseisiin ongelmiin ei kuitenkaan tulisi hakea markkinaehtoisuudelle vierailta tai kilpailulainsäädännön terveen ja toimivan kilpailun periaatteista poikkeavilla ratkaisuilla.

Tässä selvityksessä on pyritty saamaan näkemys alkutuottajien asemasta suhteessa elintarviketeollisuuteen ja kauppaan. Selvitys ei pyri määrittämään maatalouden ja kilpailupolitiikan välistä suhdetta. Sen nimenomaisena tavoitteena on ollut mahdollisimman hyvin selvittää ja kuvata alkutuottajien toimintaympäristöä ja asemaa elintarviketeollisuuden ja kaupan tavarantoimittajina ja sopimuskumppaneina. Tukeutuen tehdyn kyselyn yli 1000 vastauksessa esitettyihin arvioihin ja näkemyksiin tämä selvitys pyrkii nostamaan esille erityisesti niitä ostaja- ja neuvotteluvoimaan liittyviä ilmiöitä ja käytänteitä, joilla voi olla vaikutusta elintarvikeketjun eri osissa käytävään kilpailuun.

Käsitellyt alkutuotannon suunnat olivat lihantuotanto, vesiviljely, avomaaviljely sekä kasvihuoneviljely.

Kilpailuvirasto lähetti kyselyn sekä tietopyyntöjä myös joukolle kaupan ja elintarviketeollisuuden yrityksiä sekä pakkaamoille. Näistä saatiin arvokasta lisäinformaatiota markkinoiden rakennetta ja toimivuutta silmälläpitäen. Selvitys sekä sen pohjalta saadut alkutuottajien, teollisuuden ja kaupan vastaukset lisäävät merkittäväällä tavalla viraston tietämystä selvityksen kohteena olevista toimialoista.

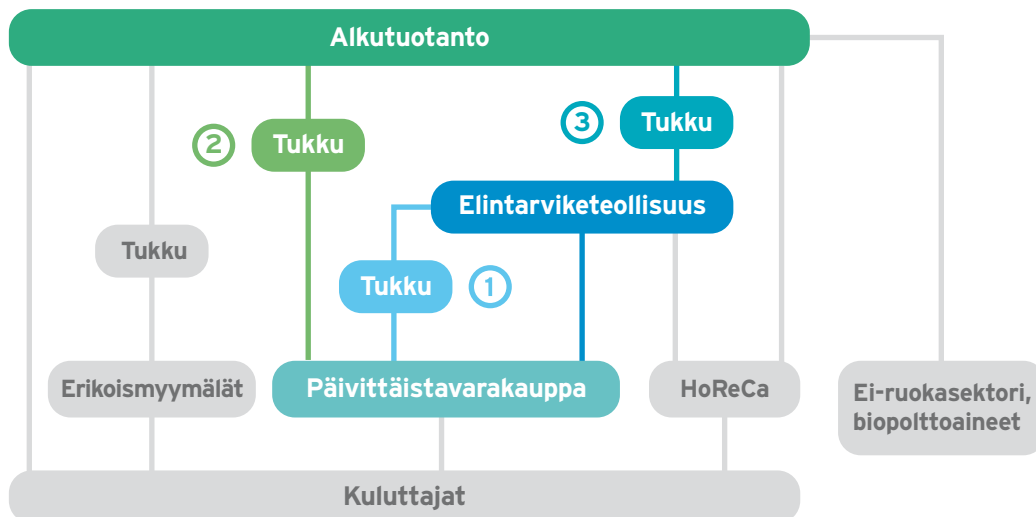
Selvitys osoittaa, että alkutuottajien ja kaupan sekä elintarviketeollisuuden välisissä käytännöissä, mutta myös sääntelyssä, on useita ongelmalliseksi luonnehdittavia piirteitä. Osa näistä liittyy suoraan ostaja- ja neuvotteluvoiman ilmentymiin ja vallitseviin käytäntöihin, kun taas osa on kiinteämmin yhdistettävissä kilpailuneutraliteetin puutteeseen, eli epätasaiseen pelikenttään toimijoiden välillä.



Selvityksen rakenne on seuraava. Luvussa 2 käsitellään selvityksen tavoitteet ja käytännön toteutus. Luku 3 luo lyhyen katsauksen EU:n kilpailuviranomaisten selvityksiin liittyen käsillä oleviin toimialoihin. Luku 4 esittelee lyhyesti päivittäistavarakauppaa ja valittujen toimialojen elintarviketeollisuutta ja luku 5 käsittelee pakkaamoiden roolia tarjontaketjussa. Valittuja alkutuotannon tuotantosuuntia käsitellään luvuissa 6–9. Kunkin tuotantosuunnan kohdalla esitellään toimialan rakennetta, taloutta ja kehitystä. Päähuomio on kuitenkin alkutuottajien kyselyyn antamien vastausten analysoinnissa ja näistä tehtävissä johtopäätöksissä koskien jakeluportaan ostajavoimaa ja tuotannon kilpailuedellytyksiä. Luvussa 10 tehdään yhteenveto kyselyssä esiin nousseista erityisistä ongelmakohtista ja luvussa 11 virasto esittää kannanottoja ja toimenpidesuosituksia.

2 SELVITYKSEN TAVOITTEET JA TOTEUTUS

Kilpailuviraston tavoitteena on ollut tutkia elintarvikeketjun toimintaa ja kilpailuolosuhteita alkutuottajan näkökulmasta. Tarkoituksena on myös ollut selvittää tuotteen matka niin sanotusti pellolta pöytään eli elintarvikeketjun eri portaiden toimintaa ja tekijöitä, jotka vaikuttavat markkinoiden toimintaan ja kilpailuun. Selvityksen lähtökohtaa voidaan selvittää alla olevalla kuvalla 2–1.



Kuva 2-1 Tuotteiden eri jakelutiet

Tammikuussa 2012 julkaistussa päivittäistavarakaupan ostajavoimaa koskeneessa selvityksessä tutkittiin päivittäistavarakaupan ja elintarviketeollisuuden rajapintaa (kuvassa numero 1). Tässä selvityksessä tarkastellaan alkutuotannon ja päivittäistavarakaupan rajapintaa ”2” sekä alkutuotannon ja elintarviketeollisuuden rajapintaa ”3”. Erikoismyymälöiden kautta tapahtuva myynti, HoReCa-sektori sekä ei-ruokasektori ovat alkutuottajille vaihtoehtoisia myyntikanavia, joita ei tässä tutkita tarkemmin.

Alkutuotantoa seuraava tukkuporras käsittää pakkaamot. Tuotteita myydään myös jossain määrin suoraan tiloilta kuluttajille, kaupalle tai elintarviketeollisuuteen.

2.1 Kilpailuviraston päivittäistavarakauppaa koskeva selvitys

Kilpailuvirasto julkaisi tammikuussa 2012 päivittäistavarakauppaa koskevan selvityksensä alaotsikolla ”Kuinka kaupan ostajavoima vaikuttaa kaupan ja teollisuuden välisiin suhteisiin?”¹. Selvityksessä käsiteltiin erityisesti seuraavia ilmiöitä: valikoimanhallinta, kaupan omat merkit, hyllymaksut ja riskinsiirto. Selvitystyö kohdennettiin liha-, leipomo-, mylly-, ja lemmikkieläinruokateollisuuteen. Myös toimijoiden taloudellista tilannetta ja ulkomaankaupan roolia tarkasteltiin.

Lopputuloksena selvityksessä oli, että kauppa hyödyntää vahvaa asemaansa suhteessa tavarantoimittajiin useilla sellaisilla tavoilla, joita voidaan pitää terveen ja toimivan kilpailun kannalta kyseenalaisina. Kaupan alaa koskeville jatkotoimenpiteille nähtiin olevan selkeä tarve, ja toisaalta havaittiin tarpeelliseksi selvittää elintarvikeketjun kilpailuolosuhteita laajemminkin.

1 <http://www.kilpailuvirasto.fi/tiedostot/Kilpailuviraston-Selvityksia-1-2012-PT-kauppa.pdf>

2.2 Selvitykseen valitut toimialat

Selvitykseen on valittu erilaisia toimialarakenteita edustavia tuoteryhmiä. Valitut tuoteryhmät – lihantuotanto, vesiviljely, avomaaviljely ja kasvihuoneviljely – muodostavat merkittävän, lähes 50 prosentin osuuden kulutuskorin elintarvikkeista.

Taulukko 2-1 Selvitykseen valittujen tuoteryhmien arvon osuus koko kuluttajakorista²

TUOTERYHMÄ	OSUUS KULUTUSKORISTA (%)
Liha	2,724
Kala ja äyriäiset	0,619
Hedelmät ja marjat	1,141
Kasvikset	1,335
Valittujen tuoteryhmien osuus koko kulutuskorista	5,82
Valittujen tuoteryhmien osuus elintarvikkeista	47,66

Toimialojen valinnassa korostuivat koon ja tärkeyden lisäksi myös Kilpailuviraston saamat viestit markkinoilta sekä sisäiset linjaukset. Myös kunkin toimialan erityispiirteet nousivat toimialojen valinnassa esiin. Liha-alalla on keskittynyt teollisuus sekä paljon viitteitä siitä, että lihantuottajien kannattavuus on heikkoa. Vesiviljelyssä sääntelyn merkitys on korostunut ja avoma- ja kasvihuoneviljelyssä suhde päivittäistavara-kauppaan on suurempi. Virasto sai lisäksi vastauksia myös muiden toimialojen alkutuottajilta, muun muassa viljanviljelijöiltä. Kuitenkin tutkimusekonomisista syistä osa toimialoista jätettiin pois.

2.3 Markkinatoimijoille kohdennetut kyselyt ja selvityspyynnöt

Kilpailuvirasto toteutti lihantuotannon, kalankasvatuksen sekä kasvihuone- ja avomaaviljelyn alkutuottajille kohdennetun kyselyn web-kyselynä 5.–25.9.2012.³ Suomen Kalankasvattajaliitto, Kauppa- ja puutarhaliitto sekä Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto jakoivat osaltaan tietoa kyselystä eteenpäin.⁴ Alkutuottajat vastasivat kyselylomakkeeseen anonymisti. Lomakkeella oli kysymyksiä muun muassa neuvotteluasemasta, hinnoittelusta, tuotantosuunnan muuttamisesta, tiedon saannista, panosmarkkinoista ja jakeluteistä.

Kyselyyn saatiin yhteensä 1182 vastausta, joista 585 oli valituilta toimialoilta. Naudanlihantuottajilta tuli 235 vastausta, sianlihantuottajilta 132 vastausta, siipikarjanlihantuottajilta 28 vastausta ja lampaanlihan- tuottajilta 8 vastausta. Kalankasvattajilta saatiin 10 vastausta, avomaanviljelijöiltä 128 vastausta ja kasvihuone- viljelijöiltä 44 vastausta. Kyselyyn tuli runsaasti vastauksia myös muun muassa viljanviljelijöiltä, maidon- tuottajilta ja kananmunantuottajilta.

Kilpailuvirasto lähetti 15.10.2012 pakkaamoille ja tukuille lausuntopyynnön⁵, jossa esitettiin kysymyksiä sekä tuotteiden hankinnasta että myynnistä. Myyntiä koskevat kysymykset käsittelevät monia samoja aihe- piirejä kuin alkutuottajien kysely, muun muassa jakeluteitä, kauppatapoja ja hinnoittelua. Hankintoja kos- kevissa kysymyksissä tiedusteltiin muun muassa tuotteiden eri hankintateistä, hävikistä, hinnoittelusta sekä neuvotteluasemasta.

Lausuntopyyntö lähetettiin 67 vastaanottajalle. Joukossa oli sekä pienpakkaamoita että suurempia toimijoita ja tukkuja. Kyselyyn saatiin 17 vastausta. Vastauksista 11 tuli pakkaamoilta ja kuusi tukuilta.

2 Lähde: Suomen virallinen tilasto (SVT): Kuluttajahintaindeksi [verkkajulkaisu]. ISSN-1796-3524. Helsinki: Tilastokeskus [viitattu: 28.8.2012]. Saantitapa: http://tilastokeskus.fi/til/khi/khi_2011-03-21_men_001.html

3 Alkutuottajille kohdennettu kysely selvityksen liite 1

4 Lisäksi Maaseudun Tulevaisuus -lehdessä julkaistiin kyselyn linkki.

5 Pakkaamoille ja tukuille kohdennettu lausuntopyyntö liite 2

Kilpailuvirasto lähetti 15.10.2012 selvityspyynnön 14 elintarviketeollisuuden yritykselle. Joukossa oli erikokoisia yrityksiä, jotka käyttävät kasviksia, kalaa tai lihaa tuotteissaan. Kyselyssä oli kysymyksiä jalostamattomien kasvien, kalan ja sianlihan hankinnoista, hävikistä, logistiikasta ja hinnoittelusta.

Kilpailuvirasto lähetti myös kymmenelle Suomessa toimivalle päivittäistavarakaupalle selvityspyynnöt 15.10.2012.⁶ Selvityspyynnöissä oli kysymyksiä muun muassa hankinnoista, hinnoittelusta, logistiikasta ja kysynnän vaihteluista.

6 Päivittäistavarakaupan selvityspyynnön kysymykset liite 4.

3 EUROOPAN KILPAILUVIRANOMAISTEN LIHAN, KALAN JA KASVISTEN TUOTANTOA KOSKENEET SELVITYKSET

Elintarvikesektori on viime vuosina ollut EU:n kilpailuviranomaisten suuren mielenkiinnon kohteena. Vuodesta 2004 vuoteen 2011 on elintarvikeketjuun liittyen suoritettu yli 180 kilpailunrajoitustutkimusta, lähes 1300 fuusiovalvontamenettelyä ja yli 100 markkinoiden seurantatoimenpidettä.⁷ Seurantatoimenpiteet sisältävät sektoriselvityksiä ja muita markkinatutkimuksia ja raportteja tietyistä ruokaan liittyvistä asioista tai aihepiireistä. Joiltain kansallisilta viranomaisilta on myös pyydetty säännöllisesti lausuntoja sää-dösehdotuksista, joilla voi olla vaikutusta elintarvikeketjun toimintaan.⁸ Seuraavassa esitellään näitä markkinoiden seurantatoimenpiteitä lihan, kalan ja hedelmien ja vihannesten alkutuotantoon liittyneiltä osiltaan.

3.1 Liha ja kasvikset koko elintarvikeketjun toimintaan kohdistuneissa markkinoiden seurantatoimenpiteissä

Liha sekä vihannekset ja hedelmät ovat olleet esillä ainakin Ruotsin, Alankomaiden, Liettuan, Slovakian ja Kreikan *koko ruokatarjontaketjun ja maatalouden elintarvikesektorin toimintaa koskeneissa selvityksissä*. Selvitysten ja tutkimusten päätarkoitus on ollut tutkia syitä viime vuosien ruoan hintojen nousun takana. Jotkut selvitykset ovat pyrkineet saavuttamaan yksityiskohtaisempaa tietoa siitä, miten hinnat siirtyvät elintarvikeketjun eri osissa tunnistaakseen poikkeavuudet hinnanmuutoksissa millä tahansa tasolla. Jotkut ovat myös tarkastelleet hintojen, kustannusten ja marginaalien jakautumista arvoketjussa toimivien yritysten välillä. Kansalliset viranomaiset ovat viitanneet useisiin taloudellisiin tekijöihin, jotka selittävät ruoan hinnan nousuja ja erilaisia hinnansiirtymismalleja. Tutkimukset ja selvitykset ovat myös analysoineet ruokatarjontaketjun rakennetta ja olosuhteita.

Ruotsin kilpailuviranomainen julkaisi huhtikuussa 2011 ruoan tarjontaketjua koskevan Mat och Marknad-raportin.⁹ Yksi selvityksessä tutkittu asia oli se, onko elintarviketeollisuudella ostajavoimaa maanviljelijöihin nähden. Raportissa todettiin, että marginaalit eivät missään ketjun osassa olleet korkeampia kuin muissa EU-jäsenmaissa eivätkä ne myöskään olleet kasvaneet viimeisen vuosikymmenen aikana. Ruotsissa maatalouden marginaalit ovat alhaisempia kuin Euroopassa keskimäärin¹⁰. Useimmissa tuotantotyypeissä maanviljelijän saama hinta kattaa vain tuotannon muuttuvat kustannukset, jos niitäkään. Tämä tarkoittaa vain vähäistä tai olematonta markkinavoimaa verrattuna elintarvikeketjun muihin osiin. Maatalouden marginaalit ovat korkeimpia vihanneksissa (myynnin arvon ja muuttuvien kustannusten erotuksen suhde myynnin arvoon = 1,31) ja alhaisimpia sekaviljelyssä (0,46). Elintarviketeollisuuden keskittymisaste puolestaan on korkea ja useimmilla toimialoilla on positiiviset marginaalit. Yleisesti katsottuna teollisuudella on merkittävä markkinavoimaa huolimatta tuonnin luomasta kasvaneesta kilpailusta ja kaupan markkinavoiman kasvusta.

7 ECN subgroup food: Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector, May 2012. Saatavilla: http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf

8 Markkinoiden seurantatoimenpiteiden avulla kilpailuviranomaiset pyrkivät parantamaan sektorituntemusta ja varmistamaan sen, että markkinat säilyvät kilpailullisina. Suurin osa ruokamarkkinoiden seurantatoimenpiteistä on keskittynyt päivittäistavaroiden vähittäismyyntiin tai ruokatuotteiden koko tarjontaketjuun. Tiettyjen, spesifien ruokatuotteiden tarjontaketjuista on tutkittu etenkin meijerituotteiden, viljatuotteiden ja hedelmien ja vihannesten tarjontaketjuja. Alkutuotantotasolla maidontuotanto on ollut suuren seurantatoimenpiteiden määrän kohteena verrattuna muihin sektoreihin tai tasoihin. Kansalliset kilpailuviranomaiset ovat tutkineet myös viljan ja hedelmien ja vihannesten sekä lihan alkutuotantoa. Muut seurantatoimenpiteet ovat keskittyneet muiden tuotteiden (esim. sokeri, alkoholi, virvoitusjuomat) koko tarjontaketjun analysointiin tai näiden tai muiden tuotteiden tiettyihin tarjontaketjun tasoihin (esim. lihan prosessointi, alkoholijuomien valmistus ja vähittäiskauppa tai virvoitusjuomien vähittäiskauppa).

9 Mat och marknad - från bonde till bord, Konkurrensverket rapport 2011:3.

Saatavilla: http://www.kkv.se/upload/Filer/Trycksaker/Rapporter/rapport_2011-3.pdf.

10 Hintatasoon vaikuttavat kilpailun ohella muun muassa tuottavuus ja raaka-aineiden kustannukset ketjun eri osissa.

Epätasainen hinnanvälittyminen ketjun eri osien välillä on yleistä useilla markkinoilla ja monissa maissa. Useimmiten maatalouden hinnankorotukset siirtyvät päivittäistavarakauppojen hintoihin nopeammin ja laajemmin kuin hinnanalennukset. Mitä pitempään tällainen hinnanvälittyminen kestää, sitä todennäköisemmin sen selittäjä on markkinavoima, toisin sanoen toimija hyödyntää markkinavoimaansa nostaakseen marginaalejaan. Jos syynä ovat tarkistuskustannukset (kustannukset, jotka syntyvät yritykselle jostain syystä hintojen muuttamisesta) voi odottaa, että vinous on lyhytaikaista. Toinen tavallinen selitys on niin sanotut etsintäkustannukset. Yrityksen oletetaan saavan etua äkillisestä, mahdollisesti tilapäisestä hinnannuutoksesta, jossa paikallinen myymälä, jolla on markkinavoimaa, voi nopeasti nostaa hintojaan ja sitten pudottaa niitä hitaasti, kun tukkuhinta tai raaka-aineen hinta laskee. Jos maanviljelijöille maksetaan vähemmän raaka-aineistaan ja vähennystä ei seuraa vastaava hinnanalennus kuluttajille, koituu se kuluttajien vahingoksi samalla, kun marginaalit muussa ketjussa kasvavat. Ruotsissa hinnanvälittyminen maataloushinnoista kuluttajahintoihin on pitkällä tähtäimellä epätasaista kuluttajien vahingoksi naudanlihan ja kokonaislihan tuotannon osalta. Sianlihan osalta hinnanvälittyminen on lyhyellä tähtäimellä epätasaista mutta pitkällä tähtäimellä tasaista. Pitemmän tähtäimen epätasainen hinnanvälittyminen voi tarkoittaa markkinavoimaa joko elintarviketeollisuuden tai päivittäistavaraketjujen parissa.

Ruotsin kilpailuviranomaisen kokonaisarvion mukaan kilpailu ruokatarjontaketjussa toimii Ruotsissa periaatteessa tehokkaasti. Kuitenkin tiettyihin kilpailua heikentäviin olosuhteisiin ja säännöksiin voitaisiin tehdä muutoksia. Raportissa todettiin, että Ruotsin hallituksen tulisi edistää EU:n yhteisen maatalouspolitiikan CAP-sääntöjen markkinaorientoitunutta lähestymistapaa. Maataloustuotteiden hintoja pidetään korkealla tullimaksujen, tuottajaorganisaatioiden tukien ja muiden toimien kautta. Kilpailuviranomainen katsoi, että Ruotsin tulisi työskennellä kuluttajahintoja nostavan ja kansainvälistä kauppaa haittaavan EU:n maataloustuotteiden rajasuojan poistamiseksi tai alentamiseksi. Maanviljelijöille suunnatun tuen tulisi tähdätä julkisten hyödykkeiden tuottamiseen eli sellaisten hyödykkeiden, joita markkinat eivät normaalisti tuota yhteiskunnan toivomassa laajuudessa. Raportissa tuotiin julkisten hyödykkeiden yhteydessä esille se, että nykyiset säännökset eivät salli tiukemmista eläinten hyvinvointisäännöksistä aiheutuvien kustannusten kompensointia eläintenkasvattajille maataloustukien kautta. Kilpailuviranomainen katsoi myös, että tuottajaorganisaatioille ja toimialajärjestöille annettu tuki voi vahingoittaa kilpailua ja kuluttajia.

Ruotsin raportissa käsiteltiin myös kilpailuperspektiivistä mielenkiintoista luomutuotteiden hintapremioiden jakautumista. Ekologisesti tuotetut elintarvikkeet ovat säännönmukaisesti kalliimpia tuottaa kuin tavanomaisesti tuotetut. Hintaero asiakkaalle voi kuitenkin olla suurempi kuin tuotantokustannusten ero, koska joku tai jotkut ketjussa asettavat ekologisesti tuotetuille tavaroille isommat marginaalit kuin tavanomaisesti tuotetuille. Sekä luomu- että tasapuolisuusmerkityistä ja EU:n suojaamien merkintöjen tuotteista on olemassa esimerkkejä, jotka osoittavat, että hintapremio, jonka kuluttajat maksavat sertifioiduista tuotteista, on jakautunut epätasaisesti elintarviketietojen eri toimijoiden kesken. Suurimmalla osalla hintapremioista on taipumus pysyä kauppiaille ja elintarvikkeiden valmistajilla, kun vain pieni osa hakeutuu maanviljelijöille, vaikka nämä vastaavat suurimmasta osasta sertifiointiin liittyvistä kustannuksista.¹¹

Ruotsin kilpailuviranomainen arvioi raportissaan positiivisesti osuuskuntien roolia maanviljelijöiden yhteistyön muotona, mutta huomioi sen, että näillä organisaatioilla voi olla liiallista markkinavoimaa, joka voi häiritä kilpailua. Osuustoiminnalliset periaatteet (avoimuus, vastaanottovelvollisuus ja toimitusperusteinen voitonjako) ovat tärkeitä, jotta suuret maatalousosuuksuustoiminnalliset yhdistykset eivät voi hyödyntää markkinavoimaansa ostaessaan ja myydessään. Samaan aikaan periaatteita on vaikea noudattaa yhdistyksessä, jolla on monimutkaista ja monipuolista toimintaa. Tärkeä argumentti sille, että maanviljelijöiden sallitaan tehdä yhteistyötä maatalousosuuksuuskunnallisissa yrityksissä, on antaa maanviljelijöille parempi neuvotteluasema vahvoja ostajia vastaan. Perinteisten maatalousosuuksuuskunnallisten toimintojen eli maataloustuotteiden keräämisen ja jälleenmyynnin lisäksi nykyaikaiset suuret maatalousosuuksuuskunnat valmistavat ja myyvät kuluttajatuotteita, joilla on vahvat brändit ja toimintoja myös ulkomailla. Raaka-aineen jatkojalostus antaa yritykselle myyntivoimaa ja yritys voi tuottaa vähemmän lopputuotteita, joiden asiakkaat eivät

11 Andersson A., Gullstrand J. (2009), Certifiering, konkurrens och handel, Konkurrensverkets uppdragsforskningsserie 2009/13

ole hinta-alttiita, ja tuottaa enemmän tavaroita, joilla hinta-alttius on suurempi. Kun osuustoiminnallisen yrityksen mahdollisuus tähän käyttäytymiseen tulee riittävän laajaksi, voi vääristävä vaikutus olla suuri. Mahdolliset vientituet pahentavat tilannetta merkittävästi. Myös ostajien ostajavoima voi olla ongelma, vaikka maanviljelijät itse omistavat maataloustuotteitaan ostavat yritykset. Yksi perinteisten maatalousosuuskuntien toimintaperiaatteista on se, että omistajat hyötyvät yhdistyksen toiminnan tuotoista toimittamiensa maataloustuotteiden määrän suhteessa. Jatkojalostus ja muut perustoiminnan oheiset toiminnot johtavat siihen, että toimitusperusteisen voitonjaon periaatetta on vaikea ylläpitää. Esimerkiksi hypoteettisen tietokoneita kannattavasti myyvän meijeriyhdistyksen maitoraaka-ainesta maksama korkeampi hinta voi johtaa maidon ylituotantoon maanviljelijöiden pyrkiessä kasvattamaan omaa voitto-osuuttaan. Tappioiden välttämiseksi ja sisään tulevien maataloustuotteiden määrän rajoittamiseksi osuustoiminnallisen yrityksen kannalta on houkuttelevaa maksaa tuottajille mahdollisimman alhainen hinta, mikä pitää valmiiksi jalostettujen kuluttajatuotteiden hintaa korkealla. Kuluttajat joutuvat maksamaan enemmän, kun maataloustuotteiden tuotettu määrä on pienempi ja hinta vastaavasti nousee. Samaan aikaan maidontuottaja saa alhaisemman hinnan maidostaan. Jäsen voi roolissaan yrityksen osaomistajana voittaa korkeamman pääoman tuoton muodossa. Kuluttajille ei kuitenkaan aiheudu haittaa, jos kilpailu tai tuontikilpailu on riittävää. Monet suuret maatalousosuuskunnalliset yritykset Ruotsissa tavoittelevat nykyisin mahdollisuutta jakaa jäsenilleen suuremmissa mittakaavassa pääomantuottoa. Ruotsissa on ehdotettu, että taloudelliset yhdistykset voisivat saada suuremmat mahdollisuudet poiketa perinteisistä osuustoiminnallisista periaatteista. Kilpailuviranomainen esitti, että hallituksen tulisi tutkia, miten tämä vaikuttaisi kilpailuun ja arvioida samalla sitä, tulisiko kilpailusääntöpoikkeusta soveltaa muihin kuin perinteisiä osuustoiminnallisia periaatteita noudattaviin yrityksiin. Samoin pitäisi tutkia, tulisiko verovähennyskelpoiset maksut jäsenille rajata yksinomaan perinteisiä osuustoiminnallisia periaatteita noudattaviin yrityksiin.

Alankomaiden kansallinen kilpailuviranomainen tutki joulukuussa 2009 julkaistussa elintarvikeketjun hinnoittelua koskevassa selvityksessään kahdeksan peruselintarvikkeen hinnoittelua (perunat, omenat, leipä, munat, kurkut, paprikat, sipulit ja viipaloidut sipulit) Alankomaissa. Tutkimus koski myyntihintoja, kustannuksia ja marginaaleja ketjun eri tasoilla. Siinä todettiin, että vähittäistason hintoihin vaikuttavat enemmän tukkumyyjien kustannukset kuin vähittäismyyjien omat kustannukset. Siinä todettiin myös, että vähittäismyyjät eivät hintoja nostamalla kyenneet parantamaan marginaalejaan pysyvästi useimpien tuotteiden suhteen. Vähittäismyyjillä oli ketjussa korkeimmat absoluuttiset marginaalit. Kuitenkin suhteellisesti mitattuna, kun marginaaleja verrataan yritysten liikevaihtoon eri tasoilla, vähittäismyyjillä oli korkeammat marginaalit kuin alkutuottajilla ja tukkukauppiilla ainoastaan tietyissä tuotteissa (kurkut, paprikat ja sipulit). Valtaosassa tutkituista tuotteista tuottajilla oli korkeimmat suhteelliset marginaalit. Tutkimuksessa pääteltiin myös, että lisääntyneellä vähittäistason keskittymisellä oli rajallinen vaikutus vähittäismyyjien osto- ja myyntihintoihin.

Liettuan kansallinen kilpailuviranomainen totesi 2004 ja 2007 julkaistuissa markkinatutkimuksissaan ruokatuotteiden hinnoista, että ruoan hintojen nousut aiheutuivat useista objektiivisista taloudellisista tekijöistä kuten noususta raaka-aineiden ja polttoaineen ostohinnoissa, kysynnän kasvusta, vientimääristä, työvoimakustannuksesta ja tiukemmista laatuvaatimuksista. Vuoden 2007 tutkimus analysoi näiden tekijöiden vaikutusta vähittäishintaan ja löysi monialaisen mallin tietyille tuotteille (jauhot, leipä ja leipomotuotteet, liha, siipikarja ja meijerituotteet). Useimmissa tapauksissa vähittäiskauppiat nostivat hintojaan seuraten nousuja tuottajainhinnoissa. Kuitenkin yksittäisissä tapauksissa havaittiin, että vähittäishinta vaihteli eri lailla kuin panosten hinnannousut ja joissakin tapauksissa vähittäishinnat pysyivät muuttumattomina. Markkinatutkimuksessa 2010 Liettuan kilpailuviranomainen osoitti ruokaketjussa toimivien välikäsien määrän, sen kilpailullisen rakenteen ja osapuolten neuvotteluvoiman erojen vaikutuksen hintojen kehitykseen. Tutkimuksessa painotettiin, että epäsymmetriset sopeutumiset tuotantohintojen ja vähittäishintojen välillä eivät välttämättä indikoisi kilpailuvastaisten käytäntöjen olemassaoloa. Kuitenkin tutkimus havaitsi, että muutokset joidenkin tuotteiden (meijerituotteet ja viljat) tuottajainhinnoissa eivät täysin selittäneet muutoksia alavirran tukku- ja vähittäismyyntitasolla. Löydökset johtivat ruoan tuotannon ja vähittäisjakelun horisontaalisten ja vertikaalisten sopimusten epäilyjen kilpailunrajoitusten tutkimiseen.

Slovakian kilpailuviranomainen tarkasteli myös ruokatarjontaketjun toimintaa sektoriselvityksessään, joka tehtiin kesäkuun 2005 ja syyskuun 2006 välillä. Siinä katsottiin alkutuotannon tasoja, valmistusta, tukku- myyntiä, vähittäismyyntiä ja kulutusta tietyissä tuoteryhmissä (maito- ja meijerituotteet, leipomotuotteet, olut, virvoitusjuomat, hedelmät ja vihannekset ja liha). Selvitys paljasti, että siirtymisellä paikallisesta valuuta euroon oli ollut vaikutusta ruoan hintoihin. Kilpailuviranomainen päätteli, että relevanttien markkinoiden seuranta oli tarpeen potentiaalisten kilpailuongelmien määrittämiseksi.

Kreikan kilpailuviranomainen suoritti julkisen konsultaation peruselintarvikkeiden myynnistä ja päivittäistavaroiden kulutuksesta Kreikassa joulukuun 2010 ja toukokuun 2011 välillä. Tämä konsultaatio jatkui edelleen merkkeihin kuulusta alkutuottajahintojen ja kuluttajahintojen välillä ja suuntautui kilpailuongelmien määrittämiseen, jotka voivat aiheutua potentiaalisista kilpailunvastaisista käytännöistä tarjontaketjun varrella. Se keskittyi laajaan tuotevalikoimaan sisältäen hedelmät ja vihannekset, meijerituotteet, lihan ja kalan, öljyt ja voit, palkokasvit, riisin ja pastan, jauhot ja leivonnaiset, mehut ja panimotuotteet ja pakasteet. Tämän konsultoinnin seurauksena kilpailuviranomainen käynnisti joulukuussa 2011 sektoriselvityksen hedelmien ja vihannesten tuotannosta, jakelusta ja vähittäiskaupasta.

Espanjan kilpailuviranomaisen raportti kilpailusääntöjen soveltamisesta maataloussektorille kesäkuulta 2010 analysoi yksityiskohtaisesti rajapintoja EU:n ja kansallisten kilpailusääntöjen ja maatalousääntöjen välillä. Se muistutti, että kilpailusäännöt ovat täysin sovellettavissa maatalouden alkutuotantosektorilla (lukuun ottamatta rajallisia poikkeuksia, jotka sisältyvät EU:n maatalouslainsäädäntöön). Se muistutti myös, että julkisten viranomaisten osallistuminen kilpailua rajoittaviin käytäntöihin ei oikeuta yrityksiä poikkeamaan kilpailusääntöjen noudattamisesta. Raportissa todettiin, että minkäänlaisten poikkeusten, jotka sallisivat hinnoista sopimisen maataloustuottajien kesken tapana voimistaa neuvotteluvoimaa muita toimijoita kohtaan, esittely kilpailusääntöihin ei olisi sallittua, koska tämä diskriminoisi muilla talouden aloilla toimijoita eikä ratkaisisi sektorin ongelmia. Raportti loi katsauksen useista eri keinoista, jotka ovat sekä julkisten viranomaisten että yksityisten toimijoiden käytettävissä maataloustuottajien ongelmien ratkaisemiseksi täysin kilpailusääntöjä noudattaen. Nämä keinot sisälsivät osuuskuntien kehittämisen kilpailua edistävänä organisaatiomuotona maanviljelijöiden välillä ja kirjallisten sopimusten käytön tuottajien ja jalostajien välillä. Raportissa ehdotettiin myös vapaaehtoisen käyttäytymissäännön käyttöönottoa (yhdessä tehokkaiden ja pakollisten toimeenpanomekanismien kanssa) ja tehokkaampaa epäreilujen kauppatapojen lakien toimeenpanoa. Muut suositukset sisälsivät paremman laatustandardien hyödyntämisen ja hintaläpinäkyvyyttä edistävien toimien omaksumisen kilpailusääntöjä noudattavien mekanismien kautta (kuten tietoja prosessoivien ja niitä kokonaistasolla julkaisevien hintaobservatorioiden perustamisen).

3.2 Hedelmä- ja vihannessektoriin kohdistuneet markkinoiden seurantatoimenpiteet

Erityisesti hedelmä- ja vihannessektoria koskevia selvityksiä on tehty Kreikassa, Unkarissa, Italiassa, Latviassa, Alankomaissa, Puolassa ja Espanjassa. Suurin osa selvityksistä kohdistui tiettyjen tuoreiden tuotteiden¹² hinnanmuodostukseen. Monet näistä tutkimuksista sisälsivät myös analyysin hinnan siirtymisestä ja marginaaleista koko tarjontaketjussa ja määrittivät useita tekijöitä, joilla on vaikutusta hinnanmuodostukseen hedelmissä ja vihanneksissa. Nämä sisältävät ketjun pituuden ja mutkikkuuden, tuotannon kausiluontoisuuden, kysynnän kasvut, tuonnin ja erilaiset kilpailuolosuhteet ja erityiset kansalliset rakenteelliset erityispiirteet. Osa kansallisista kilpailuviranomaisista on myös tarkastellut tiettyjen tuoretuotteiden markkinarakenteita.

Espanjan kilpailuviranomainen totesi raportissaan hedelmien ja vihannesten tarjontaketjusta tammikuussa 2004, että Espanjan ja muiden jäsenmaiden hintavaihteluissa oli näissä tuotteissa rinnakkaisuutta. Espanjassa marginaalit ketjussa vaihtelivat samansuuntaisesti, vaikkakin tietyissä tuotteissa ja ajanjaksoina tuk-

12 Esimerkiksi kukkakaali, romainesalaatti, kasvihuonekesäkurpitsa, appelsiinit ja omenat Italiassa, mansikat, mustaherukat, kirsikat ja vadelmat Puolassa, tomaatit Alankomaissa, tomaatit, salaatti, paprikat, vihreät pavut, päärynät ja omenat Espanjassa ja hapankirsikat, omenat ja melonit Unkarissa.

kutason hinnat olivat jossain määrin jäykkiä tuottajahintojen laskulle. Keskimääräiset kokonaismarginaalit ketjun ensimmäisellä tasolla (tuottaja - tukkukauppa keskeiset markkinat) vaihtelivat 40 prosentista 90 prosenttiin (ja joissain tuotteissa jopa 100 prosenttiin), kun taas marginaalit ketjun toisessa osassa (tukkukauppa keskeiset markkinat - kuluttajat) vaihtelivat 40 prosentista 70 prosenttiin ja vaikuttivat olevan vakaampia. Raportti paljasti tiettyjä hedelmä- ja vihannessektorin rakenteellisia ongelmia kuten suuren väliskäsin määrän ja toimijoiden pienen koon.

Myös **Italian** kilpailuviranomainen päätteli kesäkuussa 2007 tutkimuksessaan ruoan jakelusta, että hedelmien ja vihannesten tarjontaketjulle Italiassa oli luonteenomaista monimutkainen rakenne, joka johtui muun muassa tuotteiden erilaisesta typologiasta eli luokittelujärjestelmästä, ketjun jokaisella tasolla toimivien agenttien erilaisesta määrästä ja ominaispiirteistä tai tuotteiden erilaisesta valikoimasta, alkuperästä ja määränpäästä. Sektorin tehokkuuteen vaikuttivat negatiivisesti alkutuotannon hyvin atomistinen ja pirstoutunut rakenne ja ketjun liiallinen pituus ja mutkikkuus. Jakelijoiden täytyi esimerkiksi luottaa välittäjiin erityisesti tapauksissa, joissa maatalouden alkutuotanto oli pirstoutunutta ja huonosti organisoitua. Tällä oli vaikutusta hintoihin. Mitä enemmän välittäjiä oli osallisena, sitä korkeampia kuluttajahinnat olivat. Keskihintojen nousu (voittomarginaalit ja tuotantokustannukset) saattoi vaihdella 77 prosentista 300 prosenttiin (verrattuna tuottajahintoihin) tarjontaketjun pituuden ja tasoilla olevien välittäjien määrän seurauksena. Italian kilpailuviranomainen suositteli alkutuotantosektorin parempaa organisoitua edistämällä kilpailua edistävää keskittymistä tällä sektorilla tuottajaorganisaatioiden kautta. Se katsoi, että tuottajaorganisaatioiden luontia ei pitäisi rajoittaa pelkästään keskittämään nykyisten tuottajien tarjontaa, vaan käyttää myös keinona edistää valikoimaa ja tuottajien keskittymää tehokkaammaksi. Raportissa ehdotettiin myös tarjontaketjun rationalisointia välikäsitason määrää vähentämällä. Välikäsitoinnot tuottajien ja jakelijoiden välillä tulisi keskittää yhdelle tasolle (esimerkiksi tukkumarkkinoille) ja lisätä tehokkuutta ja arvonnollisaa kokonaisuutta yhteisen palvelun sekä maataloustuottajille (valikoima, pakkaaminen, prosessointi jne.) että jakelijoille (laatu, etiketointi, logistiikka jne.). Kilpailua näiden välitasolla toimivien yritysten parissa pitäisi myös stimuloida. Samanlaisia suosituksia, jotka perustuvat kilpailua edistävien ratkaisujen kehittämiseen hedelmä- ja vihannessektorin rakenteellisten ongelmien voittamiseksi, on löydettävissä myös **Unkarin** kilpailuviranomaisen perusmaataloustuotteiden ostoprosesseja koskevasta tutkimuksesta syyskuulta 2009.

Alankomaiden kilpailuviranomainen analysoi tutkimuksessaan huhtikuulta 2010 Alankomaiden tomaattisektorin rakennetta ja määritteli avaintekijöitä kuten tuotannon tasoja ja pinta-aloja, kotimaan myyntiä, kauppavirtoja ja markkinatoimijoiden tyyppisiä (tuottajat, tuottajaorganisaatiot, markkinointiorganisaatiot, tukkumyyjät ja välittäjät ja vähittäiskauppiat). Tutkimus totesi, että Alankomaissa ketjussa oli korkea keskittymisaste paitsi vähittäiskaupassa myös tuotantotasolla ottaen huomioon, että tärkeimmillä tuottajaorganisaatioilla, myyntiorganisaatioilla ja viejillä oli huomattava markkinaosuus (neljällä suurimmalla toimijalla yli 50 prosenttia).

Puolan kilpailuviranomaisen suorittama tutkimus tiettyjen hedelmien hankintamarkkinoista lokakuussa 2004 tutki hinnanmuodostusta tarjontaketjun tuotanto-, tukkumyynti- ja jalostustasolla. Tutkimuksessa todettiin, että hintoihin vaikuttavat hedelmien kausiluontoinen tarjonta, kilpailevien yritysten tarjoamat hinnat, lopputuotehinnat ja raaka-aineiden laatu. **Latvian** kilpailuviranomainen teki sektoriselvityksen hedelmien ja vihannesten sektorille Latviassa 2010 tarkoituksenaan saada yleiskuva tarjontaketjun väliporista (maanviljelijöiden osuuskunnat, maahantuojat, tukkumyyjät ja vähittäiskauppiat). Vaikka kilpailu tukkumyyntitasolla oli varsin intensiivistä, oli myös havaittavissa, että vähittäiskauppiat olivat alkaneet ostaa tuotteita suoraan tuottajilta.

Ranskan kilpailuviranomainen on antanut lausuntoja hedelmä- ja vihannessektorille sovellettavista säännöllisistä toimista. Lausunnossaan toukokuussa 2008 hedelmien ja vihannesten prosessointiteollisuuden organisoinnista Ranskassa se muistutti, että hinnoista sopiminen ei ollut sallittua tuottajaorganisaatioissa. Se pohti muita ratkaisuja, joilla voitaisiin vähentää epävarmuutta tuotannossa (liittyen sääolosuhteisiin, tarjonnan joustamattomuuteen tai hintojen korkeaan vaihteluun) ja sen vaikutusta tuottajien tuloihin. Nämä sisälsivät sopimusten virallistamisen tuottajien ja jakelijoiden välillä ja vakuutustulomekanismit.

Joulukuun 2010 lausunnossaan kahteen ehdotukseen määräyksistä, jotka määräisivät sopimukset maataloussektorille, Ranskan kilpailuviranomainen myös puolsi kirjallisten sopimusten käyttöä alkutuottajien ja heidän ostajiensa välillä edellyttäen, että osapuolten neuvottelujen vapaus varmistettaisiin kunnioittamalla tiettyjä suojoimenpiteitä.

Ranskan kilpailuviranomaiselta pyydettiin lausuntoa myös säädösehdotuksesta, jonka tarkoituksena oli hillitä vähittäiskauppioiden marginaaleja hedelmien ja vihannesten myynnissä näiden tuotteiden tuottajahintojen merkittävän laskun tapauksessa. Vähittäismyyjille ehdotettiin pakkoa maksaa tietty vero, jolleivät ne solmineet toimittajiensa kanssa vapaaehtoista, marginaalien kohtuullistamisen sisältävää sopimusta. Ranskan kilpailuviranomainen katsoi, että tämän tyyppiset järjestelyt, jotka on alun perin suunniteltu keinoksi rajoittaa hintojen suuren vaihtelun vaikutuksia, voitaisiin hyväksyä edellyttäen, että niillä ei olisi vaikutusta ylävirran tarjontahintoihin, ne eivät rajoittaisi kauppaa jäsenmaiden välillä ja että ne takaisivat reilun korvauksen vähittäiskauppiaille. Kuitenkin kilpailuviranomainen korosti myös riskejä, jotka voivat aiheutua siitä, että vähittäiskauppiat pyrkisivät kiertämään tällaisia järjestelyjä rajoittaakseen marginaaliensa alenemista (kuten jättää myymättä tiettyjä hedelmiä ja vihanneksia tai nostaa niiden elintarvikkeiden hintoja, jotka eivät ole toimenpiteen kohteena).

3.3 Liha- ja kalasektoriin kohdistuneet markkinoiden seurantatoimenpiteet

Pelkästään liha- ja kalasektoria koskeneita selvityksiä on tehty Alankomaissa ja Puolassa. Puolan kilpailuviranomainen julkaisi marraskuussa 2010 tutkimuksen porsaanlihan markkinoista keskittyen elävien sikojen hankintaan. Alankomaiden kilpailuviranomainen julkaisi helmikuussa 2012 tutkimuksen Alankomaiden kalasektorista.

Ranskan kilpailuviranomainen on puolestaan antanut lihasektoria koskevia lausuntoja. Lausunnossaan kesäkuussa 2007 se analysoi mahdollisuutta rajoittaa tiettyjen välituotteiden käyttö vain tiettyjen maatalouden laatutuotteiden tuottajille. Asiassa oli kyse siitä, voisivatko laatumerkityn siipikarjan tuottajat Bressen alueella (joka nautti erityisestä maatalouslaatumerkinnästä) rajoittaa kyseessä olevan siipikarjan tuotantoon tarkoitettujen untuvikkojen ja valikoitujen tuotteiden jakelua kolmansille osapuolille, jotta ei syntyisi epäselvyyttä muun tyyppisen siipikarjan kanssa. Ranskan kilpailuviranomainen päätteli, että maatalon tai kasvatuksen välituotteen (kuten esimerkiksi untuvikkojen) jakelu ainoastaan maataloustuotteen tuottajille, joilla on laatumerkintä, voi olla yhdenmukainen kilpailusääntöjen kanssa, eritoten jos jakelu kolmansille osapuolille vaarantaisi laatumerkinnän.

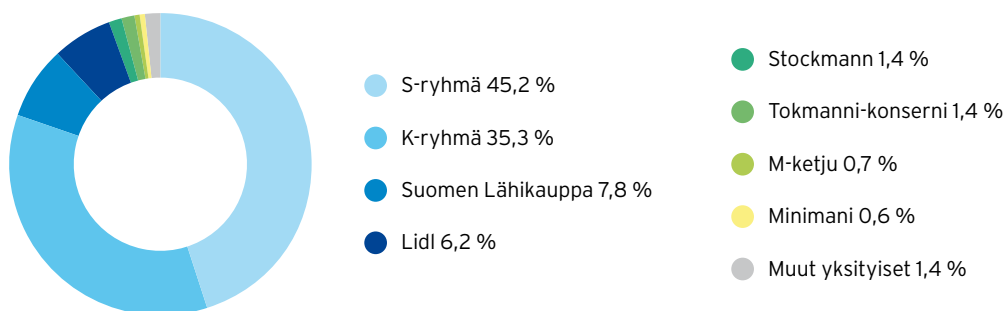
Lausunnossa helmikuulta 2011 Ranskan kilpailuviranomainen arvioi lammassektorilla toimivan toimialakohtaisen organisaation tekemää sopimusta, joka määritteli tiettyjä standardeja (koskien hinnan määrittelyä, toimituksia, kestoja ja sopimuksellisten ehtojen tarkistamista), jotka tulisi kirjata yksittäisissä hankintasopimuksissa kasvattajamaatilojen ja niiden ostajien välillä. Linjassa aikaisempien lausuntojen kanssa se totesi, että standardoitujen kirjallisten sopimusten käyttö ei saisi johtaa hintasuosiin. Tarpeesta suojella osapuolten vapautta neuvotella hinnoista muistutettiin myös kahdessa seuraavassa lausunnossa heinäkuussa 2011. Toisessa lausunnossa Ranskan kilpailuviranomainen analysoi mahdollisuutta sijoittaa hinnantarkistuseläykkeet ja ”hinnan tasoittamis”-lausekkeet karjasektorin toimijoiden (kasvattajien, jalostajien ja jakelijoiden) välisiin sopimuksiin. Nämä lausekkeet oli tarkoitettu keinoiksi sopeuttaa hinnat ja ottaa huomioon maatalousraaka-aineiden markkinoiden hinnan vaihtelut osapuolten kaupallisissa suhteissa. Kilpailuviranomainen muistutti, että osapuolten tuli sopia hinnat vapaasti omien erityisten kustannustensa mukaan. Jos hinnat pitäisi indeksoida tai sopeuttaa tämän tyyppisten lausekkeiden mukaan, osapuolet eivät voisi käyttää potentiaalisia viitearvoja, joita toimialakohtaiset organisaatiot voivat julkaista, koska tämä vastaisi näiden organisaatioiden antamia ohjeita yhden tuotantokustannuksiin liittyvän avainelementin määrittämiseksi. Toimialakohtaiset organisaatiot voivat julkaista hintaindeksijä ainoastaan, mikäli ne viittaavat menneeseen, anonyymiin ja riittävän aggregoituun dataan. Nämä periaatteet toistettiin lausunnossa, joka koski toimialakohtaisen organisaation laatimaa standardisopimusta kalkkunasektorilla.

4 PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA JA VALITUT ELINTARVIKETEOLLISUUDEN TOIMIALAT SUOMESSA

Tämä selvitys keskittyy alkutuotannon ja kaupan sekä alkutuotannon ja teollisuuden välisten suhteiden kuvaamiseen. Seuraavassa tarkastellaan lyhyesti päivittäistavarakaupan ja tähän selvitykseen valikoituneiden toimialojen kannalta keskeisten elintarviketeollisuuden alojen eli lihateollisuuden, kalateollisuuden ja hedelmien ja kasvien jalostuksen kilpailuolosuhteita. Tarkempia tietoja päivittäistavarakaupasta ja lihateollisuudesta sekä päivittäistavarakaupan ja elintarviketeollisuuden välisistä suhteista on saatavilla Kilpailuviraston tammikuussa 2012 julkaisemasta päivittäistavarakaupan ostajavoimaa koskevasta selvityksestä.¹³

4.1 Päivittäistavarakauppa

Suomen päivittäistavarakaupan keskittymisaste lisääntyi vuonna 2011. S-ryhmä, K-ryhmä ja Lidl kasvattivat markkinaosuuttaan, sen sijaan eniten markkinaosuuttaan menetti Suomen Lähikauppa. Kahden suurimman toimijan yhteenlaskettu markkinaosuus on nyt yli 80 prosenttia. Kokonaisymyynti kasvoi vuodessa 14,5 miljardista eurosta lähes 15,3 miljardiin euroon. Alla on kuvattu markkinaosuuksien jakaantumista vuonna 2011.



Kuva 4-1 Päivittäistavarakaupan markkinaosuudet vuonna 2011

4.2 Lihateollisuus

Teurastus ja lihanjalostus on suurin toimiala elintarviketeollisuudessa. Lihanjalostusta harjoittavia yrityksiä oli vuonna 2010 Toimiala Onlinen mukaan 231. Näistä suuri osa on tilateurastamoja ja pieniä jalostuslaitoksia. Vuonna 2011 toimipaikoista lähes 90 prosenttia oli alle 20 henkilöä työllistäviä. Suuria valtakunnallisten osuustoiminnallisten yritysten pääosin omistamia toimijoita ovat HKScan Finland Oy (HKScan) ja Atria Suomi Oy (Atria). Yrityksissä on mukana myös yksityisiä sijoittajia. Saarioinen Oy (Saarioinen) ja Snellman Oy (Snellman) ovat yksityisiä osakeyhtiöitä. Lisäksi alalla on maakunnallisesti tai paikallisesti toimivia pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Kymmenen suurinta yritystä tuottaa yli 70 prosenttia toimialan liikevaihdosta. Vuonna 2011 tuotannon bruttoarvo oli 2,6 miljardia euroa, kasvua edellisvuoteen oli 5,5 prosenttia¹⁴. Tuotannon jalostusarvo pysyi lähes samalla tasolla kuin vuonna 2010 (473,5 miljoonaa euroa)¹⁵.

Teurastuksessa ja lihatuotteiden valmistuksessa toimivat yritykset kilpailevat useilla tuotemarkkinoilla. Vaikka mitään tyhjentävää listausta relevanteista hyödykemarkkinoista ei ole laadittu, omiksi markkinoikseen voidaan luonnehtia muun muassa teollisesti pakattu liha (kuluttajapakattu tuoreliha), lihavalmisteet (leivänpäälliset,

13 <http://www.kilpailuvirasto.fi/tiedostot/Kilpailuviraston-Selvityksia-1-2012-PT-kauppa.pdf> Selvityksessä käytiin yksityiskohtaisemmin läpi päivittäistavarakauppaa sekä erityisesti kaupan ja liha-, leipomo-, mylly- ja lemmikkieläinruokateollisuuden välisiä suhteita.

14 Toimiala Online / Tilastokeskus, teollisuuden alue- ja toimialatilasto 2010

15 Lihateollisuuden tunnuslukuja on käsitelty kattavammin Kilpailuviraston päivittäistavarakaupan ostajavoimaa koskeneesta selvityksessä. Kilpailuviraston selvityksiä 1/2012.

ruokamakkarat, muu ruoanlaitto)¹⁶, lihan ja elintarvikkeiden myynti HoReCa-sektorille, lihan myynti teollisuudelle jatkojalostusta varten ja niin sanottujen private label -tuotteiden valmistus. Seuraavassa esitetävät lihanjalostusmarkkinoiden suuruutta ja markkinaosuuksia koskevat arviot perustuvat HKScan / Järvi-Suomen Portti yrityskaupassa¹⁷ annettuihin tietoihin.

Teollisesti pakatun lihan Suomen vähittäismarkkinoiden koon on arvioitu vuonna 2009 olleen noin 575 miljoonaa euroa. Liikevaihto ja lähes 80 miljoonan kilon kokonaislihamäärä jakautui sian-, naudan-, ja siipikarjanlihan sekä jauhelihan osalta seuraavasti.

	Volyyymi (tn)	Arvo (1000 €)	Markkinaosuudet				
			HKScan & Portti liiketoiminta	Atria	Snellman	Saarioinen	Pouttu
Teollisesti pakattu liha	79 600	574 700	10-25 %	20-30 %	10-20 %	5-10 %	5-10 %
sika	17 600	133 400	10-25 %	20-30 %	10-20 %	1-10 %	10-20 %
nauta	3 200	50 800	15-30 %	10-20 %	10-20 %	10-20 %	-
siipikarja (ml. jauheliha)	3 4000	223 200	40-55 %	30-40 %	-	1-10 %	1-10 %
jauheliha (sika/nauta)	24 700	167 200	20-35 %	20-30 %	10-20 %	-	-

Taulukko 4-1 Teollisesti pakatun lihan markkinat vuonna 2009.

Lihavalmisteita myytiin Suomessa vuonna 2009 noin 104 miljoonaa kiloa ja myynnin arvo oli noin 741 miljoonaa euroa. Yrityskaupan osapuolten eli HKScanin ja Portin liiketoiminnan markkinaosuus oli arviolta 20–35 prosenttia ja Atrian 20–30 prosenttia. Lisäksi markkinoilla toimivat muiden muassa Snellman, Saarioinen ja Pouttu.

Teollisuuden jatkojalostukseen toimitettavan lihan vuoden 2009 Suomen markkinatiedot lihalajeittain olivat ilmoittajan arvion mukaan seuraavat. Lisäksi markkinoilla toimivat muiden muassa Saarioinen ja Snellman.

	Volyyymi (tn)	Arvo (1000 €)	Markkinaosuudet	
			HKScan & Portti liiketoiminta	Atria
Jatkojalostukseen toimitettava liha	110 300	224 800	10-25 %	10-20 %
sika	87 800	166 900	5-15 %	20-30 %
nauta	10 000	25 500	10-25 %	20-30 %
siipikarja	12 500	32 500	40-55 %	30-40 %

Taulukko 4-2 Teollisuuden jatkojalostukseen toimitettavan lihan markkinat vuonna 2009.

Atrialla ja HKScanilla on vahva markkina-asema lihan ja lihajalosteiden markkinoilla. Lihan hankintamarkkinoiden ja eläinvälityksen markkinaosuudet heijastelevat yritysten markkinaosuuksia lihanjalostuksessa. HKScanin tytäryhtiö HK Agri Oy (HK Agri) ilmoittaa nettisivuillaan hankintaosuudekseen vuonna 2011 sianlihassa 38 prosenttia ja porsasvälityksessä 39 prosenttia. Naudanlihan hankinnoissa sen osuus on 25 prosenttia ja vasikkavälityksessä 30 prosenttia ja siipikarjanlihan hankinnoissa 54 prosenttia. Atrian tytäryhtiö A-Tuottajat Oy (A-Tuottajat) puolestaan ilmoittaa olevansa naudanlihan hankinnassa ja vasikkavälityksessä selkeä markkinajohtaja Suomessa. A-Tuottajat on suurin toimija Suomessa myös sianlihan hankinnassa ja porsasvälityksessä. Vuonna 2009 A-Tuottajien hankintaosuudet olivat sianlihassa 43 prosenttia, naudanli-

16 HKScan/Järvi-Suomen Portti yrityskaupassa lihavalmisteiden markkinoita tarkasteltiin myös alaryhmittäin: leivänpäälliset (kokoliha, meervursti, leikkelemakkarat), ruokamakkarat (grillimakkarat, lenkit, nakit) ja muut ruoanlaittotuotteet (rouheet, suikaleet, kuutiot, lastut yms. ja pekoni).

17 Dnro 1102/14.00.10/2009, 6.10.2010. ”Yrityskaupan hyväksyminen; HKScan Finland Oy /Järvi-Suomen Portti Osuuskunnan Mikkelin liiketoiminta”.

hassa 43 prosenttia ja siipikarjanlihassa 35 prosenttia. Välitysosuudet olivat puolestaan porsaissa 47 prosenttia ja eri välitysvasikoissa 35–58 prosenttia. Saarioisten ja Snellmanin markkinaosuudet sian ja naudan hankintamarkkinoilla ja eläinvälityksen markkinoilla ovat kummallakin arviolta 5–10 prosenttia. Snellmanilla ei ole lainkaan siipikarjan teurastustoimintaa.

Lihan kokonaiskulutus on kasvussa. Sianlihaa kulutetaan eniten henkeä kohti, noin 36 kiloa vuodessa. Seuraavaksi suurin kulutus on naudanlihalla (19 kiloa) ja siipikarjan lihalla (18 kiloa). Sianliha on Suomen neljänneksi suurin vientituote teollisissa elintarvikkeissa juuston, alkoholijuomien ja voion jälkeen. Vienti Venäjälle kasvaa erityisesti. Vuodesta 2010 vuoteen 2011 lihan ja lihajalosteiden viennissä oli kasvua 16 prosenttia.

4.3 Kalanjalostus

Suomessa toimii noin 200 päätoimialanaan kalanjalostusta tai kalan tukkukauppaa harjoittavaa yritystä. Näistä 149 yritystä toimii kalan, äyriäisten tai nilviäisten jalostuksessa tai säilönnässä¹⁸. Vuonna 2011 tuotannon bruttoarvo oli 304,5 miljoonaa euroa ja kasvoi yli 20 prosentilla edellisvuodesta. Tuotannon jalostusarvo sen sijaan laski vajaalla kymmenellä prosentilla 47,7 miljoonaan euroon.

Useimmat isot yritykset harjoittavat kalan jalostuksen ja tukkumyynnin lisäksi kalan tuontia ja vientiä. Suurimpien yritysten toiminnasta yli puolet perustuu tuontikalaa, koska sen saatavuus on parempi. Toimialalla kymmenen suurinta yritystä kattaa kalanjalostuksen liikevaihdosta lähes 70 prosenttia. Keskisuuret yritykset toimivat joko omilla tuotemerkeillään, tuottavat kaupan omia tuotemerkkejä tai toimivat alihankkijoina isommille kalatukkuille. Lukuisat pienyritykset käyttävät pääasiassa paikallista kalaa ja myyvät tuotteensa lähimarkkinoille. Suomessa pääosa kalasta myydään markettien ja tavaratalojen kautta. Lisäksi noin neljännes kalasta menee suurkeittiöiden kautta¹⁹.

Kalan kysyntä on kasvanut Suomessa ja se kohdistuu entistä enemmän pidemmälle jalostettuihin tuotteisiin. Vuonna 2010 Suomessa syötiin fileoitua kalaa henkeä kohti noin 15 kiloa. Lohituotteiden myynnin kasvu on ollut suurinta, noin 9 prosenttia vuodessa. Muita kalanjalostuksen päätuotteita ovat silakka, silli ja siika.

4.4 Vihannesten, marjojen ja hedelmien jalostus

Vuonna 2010 Suomessa oli vihanneksia, marjoja ja hedelmiä jalostavia yrityksiä 169 kappaletta²⁰. Yritysten määrä on vähentynyt viidessä vuodessa noin 14 prosenttia. Yli 90 prosenttia toimipaikoista on alle 20 henkilöä työllistäviä. Tuotannon bruttoarvo kasvoi vuonna 2011 reilulla viidellä prosentilla 483 miljoonaan euroon. Jalostusarvo sen sijaan laski noin kolme prosenttia 136 miljoonaan euroon. Perunoiden jalostus muodostaa reilun neljänneksen alan bruttoarvosta ja hedelmä-, marja- ja kasvismehut vajaan viidenneksen.

Tuonti ulkomailta on suurta vihanneksissa, marjoissa ja erityisesti hedelmissä. Omavaraisuus vaihtelee huomattavasti, mutta joitain kasviksia, esimerkiksi tomaattia ja kurkkua on tarjolla kotimaisina ympäri vuoden.

18 http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/1607/Elintarviketeollisuus2012_web.pdf

19 http://www.mmm.fi/attachments/elinkeinokalatalous/newfolder_146/5tfYe6Hw8/Kalanjalostuksen_ja_kaupan_ohjelma.pdf

20 Lähde: Toimiala Online, TOL2008 luokka 103 (Hedelmien ja kasvien jalostus)

5 PAKKAAMOIDEN JA TUKKIJEN ROOLI TUOTANTOKETJUSSA

5.1 Toimiala

Erityisesti avomaa- ja kasvihuoneviljelijöiden sekä kaupan keskusliikkeiden ja teollisuuden välissä toimii näihin tuotteisiin erikoistuneita pakkaamoita ja tukkujia. Tässä yhteydessä tukuilla viitataan kasviksiin erikoistuneisiin tukkuihin, ei kaupan keskusliikkeisiin. Pakkaamot, tukut ja muut viljelyä tukevat yritykset ovat hyvin erilaisia ja erikokoisia. Juures-, vihannes- ja hedelmätukkukaupan (TOL 2008 luokka 46310) suuria toimijoita ovat muun muassa Vihannes-Laitila Oy, Kanta-Hämeen Tuoretuote Oy ja Andelslaget Närpes Grönsaker / Osuuskunta Närpiön Vihannes. Osa pakkaamoista toimii peruna-, avomaa- tai kasvihuonetilan yhteydessä, mutta ostaa tuotteita laajemmin myös muilta tiloilta. Osa pakkaamoista taas toimii kokonaan muualta ostetun tavaran varassa. Pakkaamoiden välillä on voimakasta kilpailua etenkin ylituotantovuosina. Peruna-alalla suuria toimijoita ovat muun muassa Jepuan Peruna Oy ja Perunakauppa Luonnosta Oy. Peruna-alalla toimii lisäksi kuorimoita, joista monet käsittelevät paitsi perunaa, myös juureksia ja vihanneksia. Osasta pakkaamoita on muodostettu yhteisyrityksiä, joista tärkeimmät ovat Potwell Oy ja Luonnosta Oy. Suurkeittiöille perunaa toimittavista kuorimoista osa on pakkaamoiden omistamia, mutta alalla toimii myös monia itsenäisiä yrityksiä. Näistä suurimpia ovat Norrgård Oy, Botnia Grönsaker Ab / Botnia Vihannes Oy, Tuorekartano Oy, Perunatukku Magnum XII Oy ja Nordic Potatoes Oy.²¹ Pakkaamoilla on merkittävä rooli myös tomaatin ja kurkun tuotantoketjussa. Pakkaamoiden kautta kulkee noin 24 prosenttia kurkuista ja 30 prosenttia tomaateista. Ainakin Varvikon (2006) tutkimuksen mukaan tällä on vaikutusta tomaatin ja kurkun hintaan.²²

5.2 Toiminnan laajuus

Tarkastelun kohteena oleva pakkaamotoiminta sisältyy TOL 2008 -luokkiin 01611 (kasvinviljelyn tukipalvelut), 1031 ja 10310 (perunoiden jalostus ja säilöntä) sekä 46310 (juures-, vihannes- ja hedelmätukkukauppa). TOL-luokkaan 82920 on erikseen ryhmitelty pakkaustoiminta palkkio- tai sopimusperusteella. Luokkaan 01611 sisältyy muitakin tukipalveluja kuin pakkaamotoimintaa ja luokkaan 46310 sisältyy tukkukaupan lisäksi erilaisia aputoimintoja kuten uudelleen pakkaaminen. Tästä syystä on mahdollista erotella tunnusluvuista juuri pakkaustoimintaa koskevia tietoja, mutta seuraavasta saa yleiskuvaa pakkaamoiden kokoluokasta.

Vuonna 2007 TOL-luokassa 01611 oli 236 yritystä, jotka työllistivät 133 henkilöä. Vuoteen 2010 mennessä vastaavat luvut olivat 323 ja 187. TOL-luokassa 1031, johon kuuluvat monet perunakuorimot ja -pakkaamot, oli vuonna 2010 56 yritystä, jotka työllistivät 445 henkilöä. Yritysten liikevaihto oli yhteensä yli 129 miljoonaa euroa, mikä vastaa keskimäärin 2 miljoonan euron liikevaihtoa per yritys.²³ Yritysten välillä oli kuitenkin suurta hajontaa; suurin työllisti noin 200 työntekijää, kun taas alakvartiilissa työllistettiin noin 20 henkeä.²⁴ TOL-luokassa 4631 oli vuonna 2010 reilu 200 yritystä, joiden henkilöstömäärä oli yhteensä 1 174 henkilöä. Yritysten liikevaihto oli yhteensä noin 519 miljoonaa euroa, mikä vastaa keskimäärin 2,5 miljoonaa euroa per yritys.

21 Pyykkönen et al: Tuottaja- ja toimialaorganisaatiot Suomessa. PTT työpapereita 139, Helsinki 2012.

22 Varvikko, P: Kasvihuonekurkun ja -tomaatin tarjontaketjut Suomessa. MTT:n selvityksiä 109 2006.

23 Tilastokeskus, StatFin- tietopalvelu, Yritykset toimialoittain vuonna 2007-2010 (TOL 2008) muuttujina Toimiala, Vuosi ja Yritysten tiedot.

24 Balance Intelligence

5.3 Avomaa- ja kasvihuoneviljelijöille suunnatussa kyselyssä esille tulleita kysymyksiä

Avomaa- ja kasvihuoneviljelijöiden vastauksissa nousivat esille pakkaamoiden ja tukkujen esittämät hävikin korvausvaatimukset ja erikoispakkausmateriaaleista aiheutuvat kustannukset. Toimitettaessa esimerkiksi tomaattia pakkaamoon on se pakattava tietynlaisiin laatikoihin, mikä nostaa viljelijän kustannuksia.

5.3.1 Pakkaamoiden ja tukkuliikkeiden neuvotteluasemasta

Alla on koottu pakkaamoilta ja tukkukaupoilta saatuja vastauksia liittyen näiden neuvotteluasemaan ja vaihtoehtoihin elintarvikkeiden jakeluketjussa. Vastaajat edustavat otosta tukkukauppaa ja pakkaamotoimintaa harjoittavista yrityksistä. Vastaajien yhteenlaskettu liikevaihto oli vuonna 2011 vajaa miljardi euroa. Pakkaamojen vastauksissa oli edustettuina sekä osuuskunta- että osakeyhtiömuodossa toimintaa harjoittavia toimijoita.

Pakkaamoiden ja tukkukauppaa harjoittavien yritysten näkemys omasta neuvotteluasemastaan vaihteli jonkin verran jakelukanavasta riippuen. Keskimäärin oman aseman arvioitiin sijoittuvan melko heikon ja kohtalaisen välimaastoon. Kotimaisen tukkukaupan (muu kuin päivittäistavarakaupan keskusliikkeet) suhteen oma asema koettiin kuitenkin lähes kohtalaiseksi. Pakkaamot arvioivat oman asemansa keskiarvoa vahvemmaksi suhteessa päivittäistavarakaupan keskusliikkeisiin ja tukkukauppaan, mutta keskiarvoa heikommaksi suhteessa elintarviketeollisuuteen.

Taulukko 5-1 Millaiseksi koette oman asemanne osto- ja/tai valikoimaneuvotteluissa suhteessa eri ostajaosapuoliin?*

Jakelukanava	Pt-kauppa (keskusliikkeet)	Yksittäiset pt-kaupat	Tukkukauppa (muu kuin pt-kauppa)	Elintarviketeollisuus	Julkisen sektorin hankinnat	Vienti
Keskiarvo	2,4	2,6	2,8	2,6	2,4	2,5

* (1=heikko, 2=melko heikko, 3=kohtalainen, 4=melko vahva, 5=vahva)

Pakkaamoilta ja tukkuliikkeiltä kysyttiin myös päivittäistavarakaupalle myynnin vaihtoehtoista sellaisissa tapauksissa, joissa myynti ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena. Saadut vastaukset heijastelivat osin näkemyksiä omasta neuvotteluasemasta eri jakelukanavissa. Vastausten keskiarvoista voi päätellä, että ”muun tukkukaupan” ja viennin nähtiin muodostavan keskimäärin likimain kohtuullisen vaihtoehdon päivittäistavarakaupalle. Muut jakelukanavat korvaavat päivittäistavarakauppaa lähinnä heikosti. Pelkkää pakkaamotoimintaa harjoittavien toimijoiden näkemykset eri kanavien soveltumisesta kaupalle myynnin vaihtoehtoiksi olivat keskiarvoa myönteisemmät.

Taulukko 5-2 Mikäli myynti päivittäistavarakaupalle ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena, miten alla mainitut muut jakelukanavavaihtoehdot soveltuvat korvaaviksi jakelukanaviksi? *

Jakelukanava	Tukkukauppa (muu kuin pt-kauppa)	Elintarviketeollisuus	HoReCa-sektori	Julkisen sektorin hankinnat	Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	Vienti
Keskiarvo	2,6	2,5	2,5	2,2	2,0	2,8

* (1=eivät lainkaan 2=heikosti 3= kohtalaisesti 4=hyvin 5=erittäin hyvin)

5.3.2 Tuotteiden kotimaisuudesta ja laadun merkityksestä

Pakkaamoilta ja tukkuliikkeiltä kysyttiin myös, missä määrin nämä kokevat kotimaisuutta ja laatua arvostettavan eri jakelukanavien ostohdoissa ja ostopäätöksissä. Kotimaisuuden arvostuksen voi arvioida vaikuttavan neuvotteluvoimaan erityisesti tapauksissa, joissa tähän liittyviä hankintalähteitä on vähän.

Taulukko 5-3 Keskiarvot tukkuliikkeiden ja pakkaamojen arvioista tuotteen kotimaisuuden ja laadun merkityksestä eri jakelukanavissa.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden kotimaisuuden arvostus eri jakelukanavien ostohdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden laadun arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara-kauppa (keskusliikkeet)	3,6	4,4
Yksittäiset päivittäistavara-kaupat	4,1	4,2
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara-kauppa)	3,4	4,2
Kotimainen elintarviketeollisuus	3,3	3,8
Kotimainen HoReCa-sektori	2,7	3,9
Julkisen sektorin hankinnat	2,8	3,8
Vienti	2,5	4,0
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	4,0	4,1

* (1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys)

Vastausten perusteella voidaan arvioida, että tukkuliikkeet ja pakkaamot kokevat kotimaisuuden arvostuksen olevan keskimäärin suurinta yksittäisissä päivittäistavara-kaupoissa, mutta myös ”muissa jakelukanavissa”, kuten torikaupassa. Tuotteiden laadun arvostuksen koettiin olevan suurinta kaupan keskusliikkeissä. Kotimaisuuden arvostuksen arvioitiin olevan vähäisintä kotimaisella HoReCa-sektorilla, julkisissa hankinnoissa ja viennissä. Tuotteiden laadun merkityksen arvioitiin olevan kaikkien jakelukanavien ostotoiminnassa (ostohdot, ostopäätökset) suurempaa kuin tuotteen suomalaisen alkuperän arvostuksen. Pienimmäksi kotimaisuuden ja laadun merkitys ostotoiminnassa arvioitiin julkisissa hankinnoissa ja kotimaisessa elintarviketeollisuudessa.

6 LIHANTUOTANTO SUOMESSA

6.1 Toimialan rakenne

Vuonna 2011 Suomessa oli noin 3800 naudanlihantuotantoon, 1900 sikatalouteen, 700 siipikarjatalouteen ja 700 lammass- ja vuohitalouteen suuntautunutta maatilaa. Naudanlihantuotannon merkitystä suomalaisille maataloilta korostaa se seikka, että suurin osa kotimaisesta naudanlihasta tuotetaan lypsykarjatiloilta oste-tuista vasikoista. MTK:n mukaan vuonna 2010 naudanlihantuotanto perustui noin 1400 tilalla liharotuisiin emolehmiin. Vuoden 2010 lopussa Suomessa oli yli 55 000 emolehmää, mikä on yli 29 000 eläintä enemmän kuin vuosituhannen vaihteessa. Emolehmien maito ei mene meijeriin, vaan maidon juovat lehmien omat vasikat. Emolehmätilat kasvattavat vasikat itse tai myyvät ne toiselle tilalle teuras- tai siitoseläimiksi.²⁵

Porsas- ja sianlihantuotanto on keskittynyt Etelä- ja Länsi-Suomeen. Porsastuotanto on päätuotantosuunta noin 600 tilalla, sianlihantuotanto noin 700 tilalla ja yhdistelmätuotanto noin 700 tilalla. Porsitussikalat tuottavat porsaita lihasikaloille. Yhdistelmätuotannossa porsaat kasvatetaan synnyintilallaan lihasioiksi. Sianliha on tuotannon arvolla mitattuna toiseksi tärkein maataloustuote maidon jälkeen.²⁶

Siipikarjatiloilta noin 56 prosenttia on erikoistunut kananmunantuotantoon, vajaa kolmannes siipikarjanlihan tuotantoon ja noin 13 prosenttia jalostuskanaloihin. Siipikarjatilat ovat keskittyneet Etelä- ja Länsi-Suomeen. Kalkkunoita kasvattaa Suomessa noin 60 sopimustuottajaa.

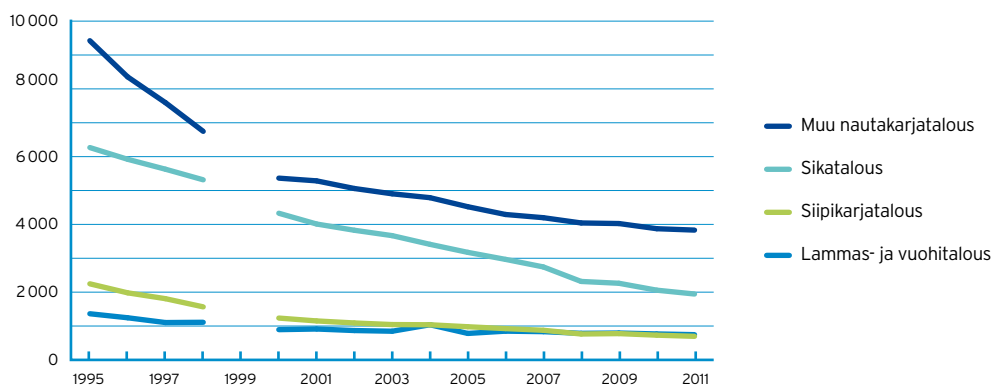
Taulukko 6-1 Kotieläintilojen lukumäärä tuotantosuunnan mukaan vuosina 1995-2011.

	Lypsykarjatalous	Muu nautakarjatalous	Sikatalous	Siipikarjatalous	Lammass- ja vuohitalous	Hevostalous
1995	32 480	9 394	6 249	2 239	1 358	2 025
2000	22 913	5 349	4 316	1 231	890	2 080
2005	16 495	4 508	3 165	976	779	2 111
2008	12 455	4 030	2 309	762	782	2 105
2009	11 896	4 013	2 255	774	791	2 242
2010	11 256	3 861	2 052	728	764	2 168
2011	10 597	3 820	1 939	694	743	2 120

Seuraavan sivun kuvasta 6-1 on selvästi nähtävissä lihantuottajien lukumäärän voimakas väheneminen viimeisten 15 vuoden aikana. Sika- ja siipikarjatilojen lukumäärä on vähentynyt EU-jäsenyyden aikana suhteellisesti eniten, molempien 69 prosentilla. Viime vuonna sikatilojen määrä oli 5,5 prosenttia edellisvuotista pienempi ja siipikarjatilojen 4,7 prosenttia edellisvuotista pienempi. Lihanautatilojen määrä väheni voimakkaimmin EU-jäsenyyden alkuvuosina ja on kaiken kaikkiaan vähentynyt 59 prosentilla jäsenyyden aikana. Viime vuonna tilojen lukumäärä väheni 1,1 prosenttia edellisvuodesta. Lammas- ja vuohitilat ovat vähentyneet EU-jäsenyyden aikana 45 prosenttia. Vuonna 2011 lammas- ja vuohitilojen lukumäärä väheni 2,7 prosenttia.

25 http://www.mtk.fi/maatalous/maatilat_suomessa/nautatilat/fi_FI/nautatilat/

26 http://www.mtk.fi/maatalous/maatilat_suomessa/sikatilat/fi_FI/sikatilat/

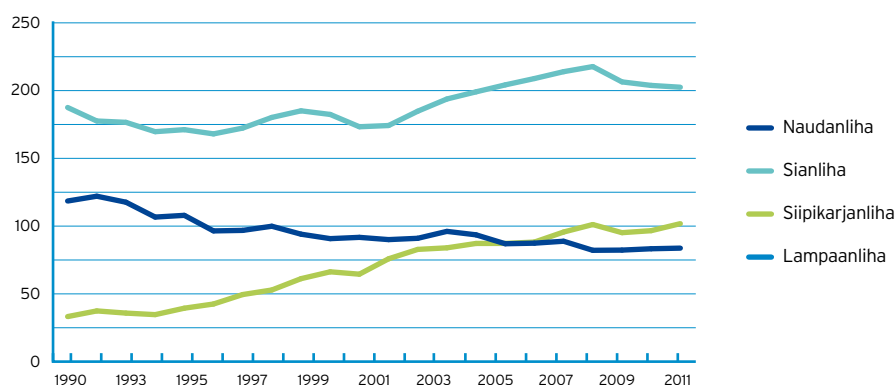


Kuva 6-1 Maatilojen lukumäärä tuotantosunnan mukaan vuosina 1995-2011.²⁷

6.2 Tuotannon ja kulutuksen toimialakohtainen tarkastelu

Kotieläintuotanto on erittäin merkittävää koko Suomen maataloudessa. Maataloustuotannon markkinahintaisesta tuotosta kolme neljäsosaa on peräisin kotieläintaloudesta.

Sianlihantuotanto on merkittävin lihaa tuottavista tuotantosunnista ja sen tuotantomäärät ovat olleet kasvussa 1990-luvun puolivälistä lähtien. Seuraavaksi suurimpana tulee naudanlihantuotanto ja kolmanneksi suurin on siipikarjanlihantuotanto, kun suuruutta mitataan markkinatuotolla. Lampaanlihan osuus maatalouden markkinatuotosta on vähäinen. Huomattavaa on, että lihantuotannon määrällä mitattuna siipikarjanlihantuotanto ohitti naudanlihantuotannon vuonna 2005. Myös kasvu on ollut voimakkainta siipikarjanlihantuotannossa.²⁸



Kuva 6-2 Lihantuotannon määrä Suomessa vuosina 1990-2011 (milj. kg).

6.2.1 Naudanliha

Suomessa naudanlihan tuotanto perustuu pitkälti (noin 80 %) lypsykarjavesikoiden kasvattamiseen lihaksi. Valtaosa suomalaisesta naudanlihasta on peräisin maitorotuisista sonneista. Kaikista teurastettavista naudoista puhtaasti liharotuisien teuraseläinten osuus on alle 10 prosenttia. Liha- ja maitorotujen risteytysten osuus on hieman yli 10 prosenttia.²⁹

Naudanlihan tuotanto kasvoi vuonna 2011 noin 0,6 prosenttia. Viime vuosien vähäinen tuotannon lisääntyminen ei muuta EU-jäsenyyden aikaista tuotannon alenemisen trendiä.

²⁷ Vuoden 1999 tietoja ei ole saatavissa vuoden 2000 maatalouslaskennan vuoksi.

²⁸ <http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/maataloustuotanto/elaintuotanto.html>

²⁹ <http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/maataloustuotanto/elaintuotanto/naudanliha.html>

Naudanlihaa tuotettiin vuonna 2011 Suomessa 83,5 miljoonaa kiloa. Kotimainen kulutus on viime vuosina ollut 18,6 kiloa henkeä kohden eli noin 100 miljoonaa kiloa. Vuonna 2010 tuontia oli 10,8 miljoonaa kiloa ja vientiä 1,4 miljoonaa kiloa.

6.2.2 Sianliha

Sianliha on Suomen määrällisesti eniten tuotettu ja kulutettu lihalaji. Suomessa kulutetaan noin 187 miljoonaa kiloa sianlihaa vuodessa. Yksi suomalainen söi vuonna 2011 keskimäärin 36,4 kiloa sianlihaa. Sianliha on myös Suomen tärkein lihateollisuuden vientituote. Vienti suuntautuu pääasiassa Venäjälle, Ruotsiin, Viroon, Etelä-Koreaan ja Uuteen-Seelantiin. Vuonna 2011 Suomessa tuotettiin noin 202 miljoonaa kiloa sianlihaa. Suomen sianlihantuotanto on ollut suhteellisen tasaisessa kasvussa EU-jäsenyyden ajan, mutta kasvu on viime vuosina hieman taantunut. Vuonna 2011 tuotanto väheni edellisvuodesta 0,7 prosenttia. Yleisenä kehityspiirteenä sikataloudessa on ollut tilojen määrän väheneminen samalla kun tuotanto kasvaa. Sianlihantuotannon kasvu on mahdollista paremman porsastuotoksen tuloksena.

Lihaska teurastetaan noin 5–6 kuukauden ikäisenä. Lihaskan keskimääräinen teuraspaino oli 87 kiloa vuonna 2011. Sianjalostuksessa tavoitteena on vähärasvainen ja lihaksikas sika. Suomalaisen jalostuksen ja ruokintatutkimuksen ansiosta rehun parempi hyväksikäyttö on parantanut sikojen kasvunopeutta huomattavasti.³⁰

6.2.3 Siipikarjanliha

Siipikarjanlihan tuotanto lisääntyi vuonna 2011 noin 5,4 prosenttia. Siipikarjanlihaa tuotettiin 101,5 miljoonaa kiloa. Broilerituotanto kasvoi ja sen osuus vastasi lähes 90 prosenttia siipikarjanlihamarkkinoista kalkkunan tuotannon supistuessa.

Lihasiipikarjatuotanto on Suomessa pitkälle vietyä sopimustuotantoa ja siten vahvasti teurastamoiden hallittavissa markkinatilanteen mukaisesti. Broilerinlihaa tuottavia tiloja on vähän, mutta niiden tuotanto on tehokasta. Keskikokoisella broileritilalla on nykyisin noin 35 000 lintua. Viime vuosina pienemmät tilat ovat vähentyneet ja suuremmat taas yleistyneet. Lihasiipikarja kasvatetaan halleissa, joissa on keskimäärin 15 000–20 000 lintua. Broileri kasvaa teuraspainoonsa nopeasti, noin 35–39 päivässä. Kalkkunan kasvatusaika on pitempi, 12–18 viikkoa.³¹

Siipikarjanlihan kulutus on ollut kasvussa, viime vuonna sitä syötiin henkeä kohden 18,2 kiloa. Vuonna 2010 kulutus oli 97 miljoonaa kiloa eli noin miljoona kiloa tuotantoa suurempi.

Siipikarjanlihan tuonti Suomeen on lisääntymässä. Vuonna 2010 siipikarjanlihaa tuotiin 5,2 miljoonaa kiloa ja vietiin 13,1 miljoonaa kiloa.

6.2.4 Lampaanliha

Lampaanlihantuotannon taloudellinen merkitys on Suomessa vähäistä. Vuonna 2011 Suomessa tuotettiin 0,95 miljoonaa kiloa lampaanlihaa, kun tuotanto vuonna 2010 oli 0,8 miljoonaa kiloa. Lampaanlihan tuotanto laski huomattavasti 1990-luvun puolivälistä 2000-luvun puoliväliin asti. Tuotanto oli alhaisimmillaan noin 0,6 miljoonaa kiloa, mutta on sen jälkeen kääntynyt nousuun.

Vuonna 2010 suomalaiset söivät yhteensä 2,9 miljoonaa kiloa lampaanlihaa. Lampaanlihan osuus kotimaisesta lihankulutuksesta oli kuitenkin vain 0,7 prosenttia.

Suomessa tuotetaan alle kolmannes kulutetusta lampaanlihasta. Tuontiliha on pääasiassa peräisin Uudesta-Seelannista ja Australiasta.³² Vuonna 2010 lampaan- ja vuohenlihaa tuotiin 2 miljoonaa kiloa ja vietiin 0,3 miljoonaa kiloa.

30 <http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/maataloustuotanto/elaintuotanto/sianliha.html>

31 <http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/maataloustuotanto/elaintuotanto/siipikarjanliha.html>

32 <http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/maataloustuotanto/elaintuotanto/lampaanliha.html>

6.3 Toiminnan kannattavuus

MTT seuraa maatalousyritysten kannattavuutta kannattavuuskertoimen avulla. Kannattavuuskertointa laskettaessa omalle työlle ja omalle pääomalle korvaukseksi jäävä yrittäjätulo jaetaan oman työn palkkavaatimuksen ja oman pääoman korkovaatimuksen summalla. Kannattavuuskerroin osoittaa, kuinka suuri osa palkkavaatimuksesta ja oman pääoman korkovaatimuksesta on saavutettu. Kun kannattavuuskerroin on 1,00, omalle työlle ja omalle pääomalle korvaukseksi jäävä yrittäjätulo on yhtä suuri kuin näille tavoitteeksi asetetut palkka- ja korkovaatimukset. Jos kannattavuuskerroin on tätä pienempi, omalle työlle ja pääomalle on jäänyt tavoitteita alhaisemmat korvaukset.

Kannattavuuskerroin kuvaa tuotannon kannattavuuden lisäksi myös kannattavuuskehitystä, sillä se ottaa huomioon myös työn ja pääoman käyttömäärissä tapahtuneet muutokset. Se sopii rahamääräisiä käsitteitä paremmin erikokoisten yritysten ja eri tuotantosuuntien väliseen vertailuun. Tuotannon tekijöistä työtä ja pääomaa käsitellään tasavertaisena kannattavuuskertointa laskettaessa, joten se mittaa tasapuolisesti sekä pääomavaltaisen että työvaltaisen tuotannon kannattavuuden. Kannattavuuskerroin on suhteellinen käsite, jolloin eri vuosien kannattavuutta voidaan vertailla ilman deflaointia.

Taulukko 6-2 Kannattavuuskertoimet tuotantosuunnittain. (Lähde: MTT Taloustohtori.)³³

	2012*	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Muu nautakarja	0,40	0,40	0,45	0,40	0,34	0,47	0,38	0,50	0,47	0,52	0,57	0,72	0,70
Lammas, vuohi ja muu laidunkarja	0,09	0,03	-0,03	-0,15	-0,12	-0,01	0,18	0,25	0,15	0,01	0,08	0,20	0,12
Sikatalous	0,37	0,39	0,42	0,52	0,32	0,71	0,63	0,62	0,44	0,45	0,70	0,81	0,76
Siipikarjatalous	0,85	0,87	0,68	0,94	0,73	1,36	0,68	0,95	0,88	0,88	0,83	1,01	1,30
Kaikki maatilat	0,49	0,47	0,46	0,33	0,43	0,6	0,47	0,45	0,46	0,49	0,55	0,67	0,68

*(2012 ennuste)

Edellä esitetyissä luvuissa on otettava huomioon, että merkittävä osa maataloustuottajien tuloista on erilaisia tukia. Sikataloudessa ja siipikarjataloudessa maataloustuotteiden myyntitulon³⁴ osuus kokonaistuloista on maatalouden keskiarvoa suurempi. Sianlihan tuotannossa maataloustuotteiden myyntitulon osuus kokonaistuloista on noin 69 prosenttia ja erilaisten tukien osuus 29 prosenttia. Siipikarjataloudessa maataloustuotteiden myyntitulon osuus on suurempi eli 75 prosenttia ja tukien osuus pienempi eli 22 prosenttia. Naudanlihan tuotannossa maataloustuotteiden myyntitulojen osuus on 45 prosenttia ja tukien osuus 53 prosenttia. Lammas-, vuohi-, ja hevostaloudessa vastaavat luvut ovat 35 prosenttia ja 46 prosenttia.

Kilpailuvirasto on käsitellyt lihan tuottajahintojen ja vähittäishintojen kehitystä Päivittäistavarakauppaa koskeneessa selvityksessään 1/2012³⁵. Selvityksessä todettiin, että kokonaisuutena katsoen lihateollisuudessa tuottajahintojen ja vähittäishintojen suhde on ollut vakaata, joskin arvo-osien ja muiden osien väliset erot ovat paikoin hyvin merkittäviä. Joissain tuotteissa, lähinnä naudanlihan arvo-osissa, on havaittavissa tuottajahintojen ja vähittäishintojen suhteellista erkaantumista. Tarkastelu kattoi vain tuottajahintojen ja vähittäishintojen välisen suhteen tarkastelun. Tästä ei voitu tehdä mitään johtopäätöksiä alkutuottajien ja lihanjalostusteollisuuden taloudellisesta tilanteesta saati neuvotteluasemasta suhteessa toisiinsa tai vähittäiskauppaan. Tämä vaatisi tietoa kustannusten ja tuottajahintojen kehityksestä suhteessa toisiinsa. Voidaan kuitenkin todeta, että esimerkiksi rehuviljojen kallistuminen vuosina 2010 ja 2011 puoltaa ajatusta siitä, että lihan tuottajien osuus sianlihatuotteiden arvonlisäyksestä on pienentynyt.

33 https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/taloustohtori/kannattavuuskirjanpito/aikasarja/Kannattavuuskerroin_tuotantosuunnittain

34 Kotieläintilojen maataloustuotteiden myyntitulot sisältävät jonkin verran myös kasvinviljelytuotteiden myyntituloja.

35 <http://www.kilpailuvirasto.fi/tiedostot/Kilpailuviraston-Selvityksia-1-2012-PT-kauppa.pdf>

6.4 Naudanlihan tuottajille suunnatun kyselyn tuloksista

Alkutuottajille kohdennettuun kyselyyn vastasi yhteensä 235 naudanlihan tuottajaa. Vuoden 2011 tuotannon arvolla mitattuna vastaajien joukossa oli vastaajia alle 10 000 euron tiloista aina useamman sadantuhannen euron tiloihin. Yli 70 vastaajaa oli maininnut tuottavansa myös toista tuotetta, pääasiassa viljaa.

6.4.1 Neuvotteluasema

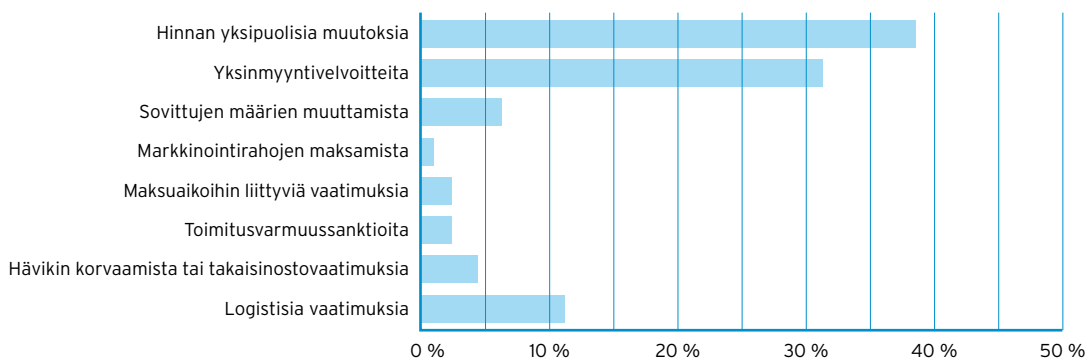
6.4.1.1 Naudanlihan tuottajat ja kauppa

Lähes kukaan vastaajista ei ollut myynyt tuotteitaan suoraan kaupalle. Noin prosentti vastaajista oli myynyt tuotteitaan pienille, lähinnä yrittäjöpohjaisille liikkeille. Tällöin ostokriteerinä painoi enemmän lähiruokatai luomustatus kuin hinta. Monissa vastauksissa hinta nousi suurimmaksi syyksi siihen, miksi tuotteita ei myydä suoraan kauppoille.

Myös päivittäistavarakaupan käytäntöjen koettiin vaikuttavan negatiivisesti tuotteiden myyntimahdollisuuksiin. Isoihin ketjuihin kuuluvien liikkeiden kanssa kerrottiin olevan mahdoton keskustella. Neuvottelut tulisi käydä suoraan keskusliikkeen kanssa, mutta myytävät määrät ovat siihen liian pieniä.

6.4.1.2 Naudanlihan tuottajat ja elintarviketeollisuus

Vastaajista 88 prosenttia myi enemmän kuin 75 prosenttia tuotannostaan elintarviketeollisuudelle. Lisäksi suurin osa vastaajista oli sopimustuottajia. Toimialan luonteen vuoksi sopimukset ja suhteet elintarviketeollisuuden kanssa ovat markkinoiden toiminnan kannalta tärkeimpiä alkutuottajien näkökulmasta. Käytännöistä elintarviketeollisuuden (ja erityisesti niin sanottujen lihatalojen) kanssa kysyttiin alkutuottajilta useammasta näkökulmasta. Alla on kuvattu tuottajien näkemyksiä joistain esitetyistä erityisvaatimuksista sopimuksissa tai sopimusten solmimisen jälkeen.



Kuva 6-3 Teollisuuden esittämiä erityisvaatimuksia (% vastaajista).

Hintavaatimuksia pidettiin suurimpana ongelmana teollisuuden kanssa toimittaessa. Lähes kaikki vastaajat kokivat, että alkutuottajalla ei ole mitään mahdollisuuksia vaikuttaa hintaan. Teollisuuden esittämät hintamuutokset markkinahäiriöihin vedoten koettiin myös erityisen ongelmallisiksi. Naudanlihan tuottajien vastauksissa nousivat hintakysymykset ylipäätään suurimmaksi ongelmaksi.

Reilu 30 prosenttia vastaajista sanoi kohdanneensa yksinmyyntivelvoitteita neuvotteluissa elintarviketeollisuuden kanssa. Kuitenkin tätä useampi vastaaja oli maininnut vastauksessaan, että tuotteita ei saa myydä kuin yhdelle ostajalle. Eräs vastaajista mainitsi, että vaikka toimitussopimuksessa on yksinmyyntivelvoite, hänen tietoonsa ei ollut tullut, että sanktioita olisi koskaan pantu toimeen.

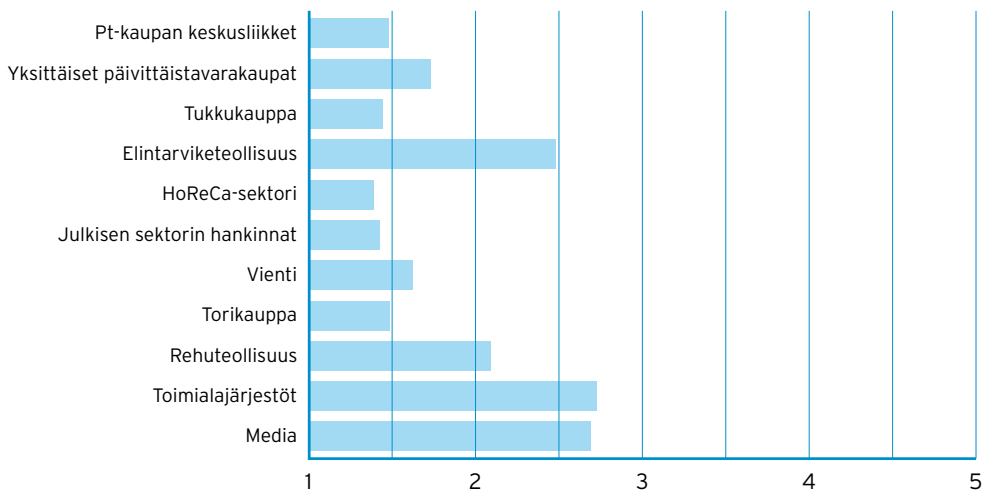
Logistisista vaatimuksista nousivat avovastauksissa esille erityisesti teurastamon hakupäivät ja -ajat. Ne koettiin joustamattomaksi ja myös muutamassa vastauksessa kerrottiin, että ilmoitettu aikataulu ei päde. Toinen huomio koski eläinten lastausaikaa. Vastajaan mukaan lastausaika on riippumaton tuottajasta, mutta tuottaja vastaa sanktioista, jos aikataulu viivästyy.

Alkutuottajilta kysyttiin myös, aiheuttavatko edellä mainitut käytännöt alalle tulon, siellä pysymisen tai laajentumisen esteen. Noin 70 prosenttia vastaajista koki, että näin on. Alalle tuloa hankaloittaa alkutuottajien näkemyksen mukaan se, että ala vaatii suuret investoinnit ja alan tuottavuus on heikkoa. Eläinten hitaan elinkierron takia tuloton jakso voi alussa olla jopa neljä vuotta. Alalla pysymistä vaikeuttaa vastaajien mukaan se, että alkutuottaja kantaa toiminnassaan liian suurta taloudellista riskiä. Talouden suunnittelu on käytännössä mahdotonta ja sopimuksen koostuminen erilaisista lisistä vaikeuttaa sopimusten vertailua ja kilpailutusta. Osa vastaajista koki sopimukset sitoviksi ja vaikeiksi purkaa. Myös säädösten epäselvyyteen ja jatkuviin muutoksiin kiinnitettiin huomiota.

Vastaajien mukaan sopimukset lihatalojen kanssa suosivat suhteettomasti suuria tiloja. Tiloja myös kannustetaan laajenemaan, mutta monet tekijät hankaloittavat tätä vastaajien mielestä, muun muassa nykyinen kustannustaso ja tulonmuodostuksen epävarmuus.

6.4.2 Tuottajan tiedonsaanti

Kilpailuviraston päivittäistavarakaupan ostajavoimaa koskeneen selvityksen yhteydessä nousi useasti esiin se, että elintarviketeollisuuden toimijoilla ei ole riittävästi tietoa tuotteidensa menekistä tai markkinoiden kehityksestä. Tiedonsaantiin liittyen alkutuottajia pyydettiin esittämään näkemyksensä siitä, miten he kokevat saavansa eri lähteistä tietoa naudanlihan kuluttajakysynnästä tai kysynnästä elintarvikeketjun seuraavalla portaalla. Vastausvaihtoehdot olivat: 1=ei lainkaan, 2=heikosti, 3=kohtalaisesti, 4=hyvin, 5=erittäin hyvin. Alla näkyvät keskimääräiset vastaukset.

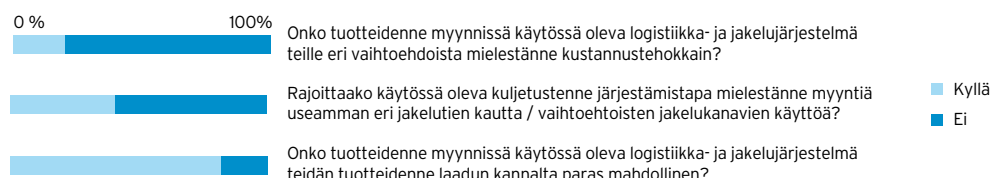


Kuva 6-4 Tietoa tuotteiden kuluttajakysynnästä.

Naudanlihantuottajat eivät kokeneet saavansa tietoa mistään lähteestä edes kohtalaisesti. Toimialajärjestön ja median rooli nousi tärkeimmäksi. Tieto tuotteen kysynnän kehityksestä on oleellista erityisesti silloin, kun harkitaan lisäinvestointien tekemistä tai mahdollista tuotantosuunnan vaihtamista. Naudanlihantuottajien heikohko tiedonsaanti saattaa osaltaan johtua sopimustuotannosta.

6.4.3 Logistiikka

Virasto kysyi alkutuottajilta myös useamman logistiikkaan liittyvän kysymyksen. Viraston tietoon oli saatettu, että tuotteen laatu olisi kärsinyt tai kustannukset olisivat olleet kohtuuttoman suuria elintarviketietojen tehottoman logistiikan seurauksena. Kuten alla olevasta kuvasta nähdään, naudanlihan tuottajat kokivat selkeästi, että heillä käytössään oleva järjestelmä on kustannustehokas ja laadun kannalta paras mahdollinen. Kaksi kolmasosaa oli myös sitä mieltä, että käytössä oleva logistiikkajärjestelmä ei rajoita myyntiä eri jakeluteiden kautta. Myyntiä eri tahoille rajoittivat vastausten mukaan enemmän sopimustekniset asiat ja sääntely kuin logistiikka.

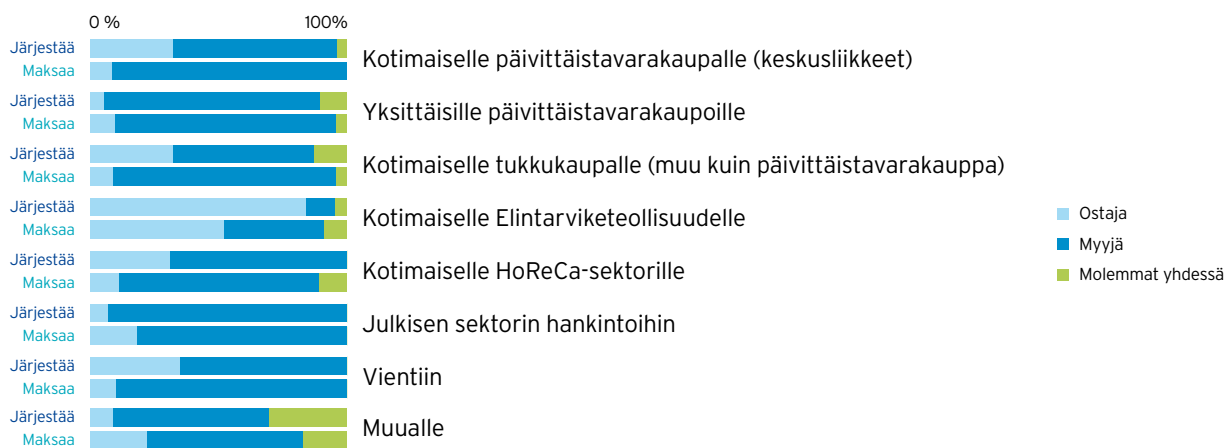


Kuva 6-5 Logistiikka naudanlihan tuotannossa.

Huomattavassa osassa vastauksista nousi esille kuitenkin se, että nautoja kuljetetaan teurastamolle pitkiäkin matkoja. Sopimustuotanto rajoittaa lähellä olevien teurastamoiden käyttöä. Kun eläimet joutuvat olemaan pitkiä aikoja kuljetusautoissa, kasvaa niin sanotun stressilihan riski, mikä tarkoittaa lihan laadun heikkenemistä.³⁶

Suurin osa vastaajista myi tuotteensa kotimaiselle elintarviketeollisuudelle. Näin ollen suurin osa ei joudu vastausten perusteella järjestämään tuotteiden kuljetusta, sillä yli 80 prosenttia vastasi ostajan hoitavan kuljetuksen.

Suurempaa hajontaa tuli kuitenkin kuljetuskustannuksista vastaamisessa. Iso osa tiloista joutuu maksamaan kuljetuksesta, vaikka ei sitä itse järjestäkään.



Kuva 6-6 Kumpi vastaa kuljetusten järjestämisestä ja kuljetuskustannuksista myyntitilanteessa?

36 ”Kotiteurastukset tulisi mahdollistaa. Ne olisivat kustannustehokkaita (vähemmän kuljetettavaa, mahdollisuus saada ruhot pieneen tilaan kuljettaessa), eläinten terveyden ja hyvinvoinnin kannalta optimaalisia (ei pitkiä kuljetusmatkoja elävänä). Tätä kautta ne vaikuttaisivat myös lihan laatuun (ei stressilihaa).”

”Pitkät kuljetusmatkat rasittavat ja stressaavat eläimiä. Tämä vaikuttaa jo melko nopeasti eläinten ruhoon, joka puolestaan luo vaikutuksensa meille maksettavaan tilityshintaan.”

”Teuraseläinten kuljettamisessa olisi saatava käyttöön sellainen malli, että eläimiä voitaisiin teurastaa lähimmissä teurastamoissa taikka samassa autossa voisi olla kilpailevien teurastamojen eläimiä. Ruhovaihdot luulisi olevan helppo toteuttaa, kun jokainen ruho hinnoitellaan yksilöllisesti.”

6.4.4 Kotimaisuus ja laatutekijät

Tuottajien neuvotteluasemaan vaikuttaa suuresti se, miten omaa tuotetta arvostetaan tuotantoketjussa. Suomalaista lihaa pidetään yleisesti korkealaatuisena ja moni kuluttaja on valmis maksamaan hintapreemiota kotimaisuuden perusteella³⁷. Alla on kuvattu naudanlihan tuottajien näkemyksiä eri jakelukanavien kotimaisuuden ja laadun arvostukseen liittyen.

Taulukko 6-3 Kotimaisuuden ja laadun arvostus keskimäärin.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>kotimaisuuden</u> arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>laadun</u> arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara-kauppa (keskusliikkeet)	2,0	2,3
Yksittäiset päivittäistavara-kaupat	2,6	2,7
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara-kauppa)	1,9	2,3
Kotimainen elintarviketeollisuus	3,0	3,0
Kotimainen HoReCa-sektori	1,9	2,4
Julkisen sektorin hankinnat	1,8	2,1
Vienti	2,0	2,6
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	3,4	3,4

* (1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys)

Vastaajien mukaan tuotteen kotimaisuuden tai laadun arvostus on korkeinta elintarviketeollisuudessa ja muissa jakelukanavissa. Näissä jakelukanavissa kotimaisella tuotannolla on pientä kilpailuetua tuontiin verrattuna. Heikointa kotimaisuuden arvostuksen koettiin olevan julkisen sektorin hankinnoissa.

Vastaajista reilu 60 prosenttia oli sitä mieltä, että kotimainen naudanliha on helposti korvattavissa vastaavalla ulkomaisella tuotteella. Vielä selkeämpi näkemysero tuli kysyttäessä, koetteko olevanne tasavertaisessa kilpailuasetelmassa ulkomaisiin tuottajiin nähden. Vastaajista vain alle 5 prosenttia koki kilpailevansa tasavertaisesti ulkomaisen tuotannon kanssa. Yhdeksi suurimmista selittävästä tekijöistä vastauksissa nousi ympäristölainsäädännöstä johtuva kilpailuneutraliteetin vääristyminen (noin 90 prosenttia vastaajista).

6.4.5 Tuotantopanokset ja niiden kilpailutus

Alkutuottajilta kysyttiin kolmea merkittävintä tuotantokustannusta. Naudanlihan tuottajilla eri tuotantopanosten osuus vaihteli osin suuresti. Esimerkiksi tuotantoeläinten hankinnan kustannukset vaihtelivat vastaajittain 5–70 prosentin välissä, keskiarvoksi muodostui 28,6 prosenttia. Yhtä merkittäväksi tuotantokustannukseksi nousivat rehut, jotka käsittivät keskimäärin noin 29 prosenttia tuotantokustannuksista. Kolmantena ja neljäntenä olivat lannoitteet ja polttoaineet, molemmat vajaalla 20 prosentilla. Näiden jälkeen tulivat työvoimakustannukset, ympäristölupamaksut, käärintämuovit, rehun säilöntä, koneet ja urakointi, rahoituskulut ja vakuutusmaksut.

37 Yle Uutisten Taloustutkimuksella syksyllä 2011 teettämän ruokakyselyn mukaan 38 % kuluttajista piti kotimaisuutta tärkeimpänä ja 28 % edullisuutta tärkeimpänä ruokaostoksiin vaikuttavana tekijänä. Lihateollisuuden Suomen Gallupilla marraskuussa 2012 teettämän kyselyn mukaan joulukinkun kotimaisuus on tärkeää 81 %:lle suomalaisista. Lihatieotuksen tiedote 3.12.2012

Alla olevassa taulukossa on kooste naudanlihantuottajien vastauksista kysymykseen tuotantopanosten kilpailuttamisesta.

Taulukko 6-4 Naudanlihantuottajien tuotantopanosten kilpailutus.*

	Keskiarvo	Minimi	Maksimi	Tyyppi-arvo
Tuotantoeläinten hankinta	2,3	1	3	3
Taimet ja/tai siemenet	1,5	1	3	1
Työvoima	2,3	1	3	3
Rehut	1,6	1	3	1
Lannoitteet	1,8	1	3	2
Polttoaineet (ml. öljyt)	1,8	1	3	2
Energia	1,8	1	3	2
Tautien ehkäisy (ml kasvinsuojelu) ja haittakasvien torjunta	1,6	1	3	1
Ympäristölainsäädäntö (ml. ympäristöluvut)	2,9	2	3	3

*(1 = on mahdollista kilpailuttaa, arvo 2 = heikosti, arvo 3 = ei ole mahdollista kilpailuttaa)

Kahden tärkeimmän tuotantopanoksen, tuotantoeläinten hankinnan ja rehujen, kilpailutus nousee suureen rooliin naudanlihantuottajien toiminnan tehostamisen kannalta. Rehujen keskiarvoksi tuli 1,6, mutta moodi eli tyyppi-arvo oli silti 1, joten vastaajissa oli jonkun verran hajontaa kilpailutuksen mahdollisuudesta. Tuotantoeläinten hankinta koettiin rehujakin vaikeammaksi kilpailuttaa.

Avovastauksista nousi selkeästi esiin kilpailuttamisen vaikeus yleisesti. Panospuolella hinnat olivat usean vastaajan mukaan hyvin lähellä toisiaan, ja vaikka kilpailuttaminen olikin mahdollista, sillä sai korkeintaan 1–2 prosentin eron hintaan. Lisäksi monia tuotantopanoksia tarjoaa vain yksi tai kaksi toimittajaa ja useissa tapauksissa toimittajan vaihtaminen on mahdotonta tai se koetaan liian työlääksi.

Vasikoiden kilpailuttamisen estää joillakin tuotantosopimus ja usea koki, että vasikoiden hinta vain ilmoitetaan heille teurastamon toimesta. Avovastauksista tuli myös esiin, että jos kilpailuttaa vasikoiden hankintaa, se saattaa heikentää vasikoiden saatavuutta myöhemmin.

6.4.6 Sääntely ja kilpailuneutraliteetti

Kyselyssä tiedusteltiin alkutuottajilta sääntelyyn liittyvistä kysymyksistä. Lähes kaikki vastaajat olivat maininneet vähintään yhden asian, joka heidän mielestään haittaa tehokasta toimintaa naudanlihan tuotannossa. Suurimmiksi asiakokonaisuuksiksi nousivat teurastamoja koskeva sääntely, eläin- ja ympäristönsuojelu sekä tuki- ja lupapolitiikka.

Teurastamoja koskeva sääntely nousi useassa vastauksessa suurimmaksi toimintaa haittaavaksi asiaksi. Vastauksen perusteella pienteurastamoiden toiminta ja kotiteurastus on tehty käytännössä mahdottomaksi. Tämä vaikuttaa yleiseen kilpailutilanteeseen huomattavasti, sillä naudanlihan tuottajat eivät voi tällöin tarjota tuotetaan muuten kuin isojen teurastamoiden kautta.³⁸

38 ”Esimerkiksi pienteurastamoille kohdistetut määräykset ja maksut ovat kohtuuttomia ja käytännössä estävät kilpailua teurastamoalalla. Suuret toimijat saavat kohtuuttoman kilpailuedun, mikä vaikuttaa myös tuottajiin. Lihan suoramyynäntiin liittyvä lainsäädäntö on myös kustannuksia lisäävää ja pientuottajan toimintaa hankaloittavaa. Suoramyynnillä on kysyntää ja suoramyynänti-asiakkaat maksavat lihasta tuotantokustannuksia vastaavan hinnan. Tuottaja voi siis itse vaikuttaa myymänsä tuotteen hintaan. Suoramyynäntiä harjoittavat tilat käyttävät usein pienteurastamoiden palveluita (teurastus, lihanleikkaus, pakkaus), koska isoista teurastamoista palveluita ei välttämättä ole saatavissa lainkaan. Kun suoramyynäntiä hankaloitetaan lainsäädännöllä, ei tuottajalla ole muuta mahdollisuutta, kuin myydä eläimet suurille teurastamoille niiden määräämään hintaan, mikä heikentää kannattavuutta.”

Maksujen ja byrokratian lisäksi erityisesti teurasjätteiden kuljetus mainittiin monessa vastauksessa. Kysyntää olisi suoramyynnille paljonkin, mutta oman teurastamon perustaminen on suhteettoman kallista. Kustannuksia aiheuttavat vaatimukset tilojen, laitteiden, valvonnan ja jätteiden käsittelyn suhteen. Vaikka naudan teurastaisi kotona omaan käyttöön, täytyy teurasjätteet pakastaa ja kuljettaa käsiteltäväksi.³⁹ Jatkokäsittely tapahtuu Honkajoki Oy:ssä, joka on Atrian ja HKScanin puoliksi omistama yritys. Sama yritys vastaa myös raatojen keräilystä.

Vaatimukset tilateurastukselle ovat vastaajien mukaan paljon lievemmät esimerkiksi Ruotsissa ja Saksassa. Teurastamoja koskevat säännöt estävät paitsi lihan suoramyynnin myös jatkojalostuksen. Monet vastaajat huomauttivat, että muun muassa elintarviketuotantoon soveltuvien myyntitilojen vaatimukset estävät käytännössä lähiruoan tarjoamisen suoraan tiloilta.⁴⁰

Ympäristönsuojeluun liittyen monet vastaajista ymmärsivät vaatimusten olemassaolon, vaikka moni kokikin, että niitä sovelletaan Suomessa tiukemmin kuin esimerkiksi muissa EU-maissa. Eniten vastauksissa kiinnitettiin huomiota ympäristölupaprosessin hitauteen ja kalleuteen.⁴¹ Laaja sääntely tarkoittaa myös sitä, että alkutuottajan pitää asioida monen eri viranomaisen kanssa. Tästä koituu taas enemmän kustannuksia ja osa vastaajista muistutti, että paperitöiden kanssa vietetty aika on pois eläinten hoitoon ja hyvinvointiin käytetystä ajasta.⁴² Osa vastaajista oli havainnut toimintatapaeroja paitsi Suomen ja muiden maiden välillä myös kotimaassa. Esimerkiksi tarkastuskäytännöt vaihtelevat vastaajien mukaan alueittain⁴³. Tämä voi luoda merkittävääkin vääristymää kilpailuneutraliteettiin toimijoiden välillä. Vaihtelut viranomaistoiminnassa yhdessä tukipolitiikan erojen kanssa selittävät suureksi osaksi sitä, miksi noin 30 prosenttia vastaajista koki, ettei ole tasavertaisessa kilpailuasemassa muiden kotimaisten naudanlihan tuottajien kanssa.

Monet vastaajat huomauttivat korvamerkintöjä koskevista tiukoista vaatimuksista ja erityisesti sakottamisesta, jos toinen korvamerkki oli tippunut. Aikuisten sonnien korvamerkintä ei ole järkevää ja voi olla merkittävä hengenvaarallista. Vastaajat pitivät nautojen rekisteröintimaksua kohtuuttoman suurena.

Terveystarkastuksista vastaajat mainitsivat muun muassa elävän lihan tarkastukset. Tarkastukset on aina tehtävä teurastamolla, vaikka saman tarkastajan olisi joissain tapauksissa vaivattomampaa tulla suoraan tilalle. Osassa vastauksista kyseenalaistettiin myös BSE-näytteiden ottopakko, vaikka niin sanottua hullun lehmän tautia ei ole havaittu Suomessa vuosiin.

Maataloustukiin liittyen kaksi yleisintä vastaajien tekemää huomiota olivat tukipolitiikan lyhytjänteisyys ja rangaistusten kovuus. Julkisuudessakin on nostettu usein esiin se, että maataloudessa ei tehdä riittävästi investointeja ja toisaalta se, että niiden tekeminen on vaikeaa. Useimmiten investoinnit vaativat pitkiä maksaikoja, mikä tarkoittaa sitä, että tulonmuodostuksen tulisi myös olla varmallalla pohjalla. Tukipolitiikka koetaan kuitenkin lyhytjänteiseksi. Erään vastaajan mukaan myös EU-tukisopimuksissa voivat vaatimukset muuttua kesken sopimuskauden.

39 Asetus on voimassa 1.1.2013 lähtien. Katso mm. http://www.evira.fi/portal/fi/elaimet/elainsuojelu_ja_elainten_pito/kuolleet_elaimet/tuotantoelaimet/hautaaminen/kotiteurastus_ja_kuolleen_syntyneet_elaimet/

40 ”Suoramyynnin ja pienteurastuksen byrokratia tulee purkaa ja selvittää. Ihmeellistä, miten esim. Saksassa aivan eri käytännöt kuin Suomessa. Tällä saataisiin luotua paljon pienyritystoimintaa lisää maaseudulle.”

41 ”Myös tuotanto- ja ympäristölupien hankinta jäykkää ja hidasta. Jos näiden takia investointi siirtyy vuodella, rakennuskustannukset nousevat ja samalla vuoden tulovirta jää saamatta.”

42 ”Kaiken kaikkiaan suurin ongelma on, että kokonaisuus ei ole kenenkään hallussa vaan määräyksiä tulee monelta eri viranomaiselta eikä kukaan vastaa määräysten aiheuttamista kustannuksista. Maatalous tuntuu olevan byrokraattien oma leikkikenttä. Kaiken kaikkiaan alan toiminnalle aiheutuu kustannuksia monien eri viranomaisten toiminnasta jotka yhdessä muodostavat suuren kustannusvaikutuksen.”

43 ”Yhdellä ihmisellä on siinä virassa liikaa vaikutusvaltaa mielipidetasolla. Lain tulisi olla sama niin Pirkanmaalla kuin Pohjanmaalla.”

Rangaistukset koettiin yleisesti koviksi. Moni vastaaja sanoi, että tuotantotasoa haittaa se, että koko ajan saa pelätä sen puolesta, että jotain on tehty väärin. Pienestäkin asiasta voi tulla sanktioita. Tukien takaisinperintä oli luonnollisesti monen vastaajan suurimpana huolena. Kaikkien vaatimusten toteuttamista haittasi myös osalla se, että tieto siitä, mitä mihinkin vaaditaan, on hajallaan.⁴⁴

6.5 Sianlihan tuottajille suunnatun kyselyn tuloksista

Alkutuottajille kohdennettuun kyselyyn vastasi yhteensä 132 sianlihan tuottajaa. Vuoden 2011 tuotannon arvolla mitattuna vastaajien joukossa oli tuottajia 10 000 euron sikatiloista aina miljoonan euron tiloihin. 56 vastaajaa oli maininnut tuottavansa myös toista tuotetta, lähinnä viljaa.

6.5.1 Neuvotteluasema

6.5.1.1 Sianlihantuottajat ja kauppa

Vain pieni osa sianlihantuotannosta myydään tuottajilta suoraan vähittäiskaupalle. Kilpailuviraston kyselyssä sianlihantuottajista kolme vastaajaa eli pari prosenttia ilmoitti toimittavansa tuotantoaan yksittäisiin päivittäistavarakauppoihin. Hinnoista sovitaan kahdeksi tai kolmeksi kuukaudeksi kerrallaan tai sopimukset ovat suullisia ja voimassa toistaiseksi ja hinnoista keskustellaan tarpeen mukaan 1–2 kertaa vuodessa.

Tuottajat ovat kokeneet kaupan esittävän sopimusneuvotteluissa tai sopimusten solmimisen jälkeen hinnan yksipuolisia muutoksia, maksuaikoihin liittyviä vaatimuksia ja tiettyjen pakkausmateriaalien käyttöä. Tuottajien kokemus omasta neuvotteluasemasta kaupan kanssa vaihteli vastaajittain ja ostajittain. Yksi tuottajista oli tyytyväinen yhteistyöhönsä nykyisen toimituspaikkansa lihamestarin kanssa, mutta mainitsi itsellään olevan huonompia kokemuksia parin muun kaupan kanssa. Tuottaja totesi olevansa ainut vaihtoehto toimittajaksi kyseiselle kaupalle nykytavalla, mutta toisaalta tilanteen olevan tasapuolinen, sillä hänelläkään ei ole vaihtoehtoja kyseiselle ostajalle. Kyseinen tuottaja katsoi, että lihatiskeistä ja ammattitaitoisista lihames-tareista hyötyisivät kauppa, asiakkaat sekä tuottajat.

Kaksi muuta tuottajaa koki olevansa heikommissa neuvotteluasemassa. Toinen tuottajista totesi, että kaupan mielestä hinta ei määräydy tuotanto- tai valmistuskustannusten mukaan edes niin sanotuilla erikoistuotteilla, vaan sen mukaan, mitä muut tarjoavat. Hintojen sopimisen yhteydessä ei yleisesti sovita minkäänlaisia toimitusmääriä. Esimerkiksi minimitoimitusmäärästä on hankala sopia tai saada pienerälisää tai toimitusmaksua. Lisäksi kauppa saattaa vaatia maksuaika-alennusta, vaikka maksuaika on 2,5 viikkoa, ja vuosialennusta, joka ei ole sidottu ostomääriin. Myös toinen tuottaja totesi olevansa neuvotteluissa kuuntelijan asemassa.

Suoraan vähittäiskauppaan toimittavat sianlihantuottajat saivat selvästi korkeampia tuottajahintoja kuin elintarviketeollisuudelle toimittavat. Lisäksi suoraan päivittäistavarakauppoihin toimittavat tuottajat kokivat, että heidän toimittamansa tuotteet eivät ole helposti korvattavissa ulkomaisilla tuotteilla.

6.5.1.2 Sianlihan tuottajat ja elintarviketeollisuus

Sianlihantuottajat myyvät tuotantonsa pääosin elintarviketeollisuudelle. Suurin osa sianlihantuotannosta on sopimustuotantoa. Vain kaksi kyselyyn vastannutta tuottajaa ilmoitti toimittavansa tuotantoaan paikalliseen pienteurastamoon tai yksityiselle lihaleikkaamolle. Vastausten perusteella kasvat-tajien hinnoittelu- ja neuvotteluvoiman voidaan katsoa olevan heikko suhteessa elintarviketeollisuuteen.

44 ”Pitäisi painottaa tutkimukseen, neuvontaan ja ennakkointiin, ei jatkuvaan pilkunviilaukseen. Olen aivan varma että samoihin tuloksiin ympäristön ja viljelyn kannalta päästäisiin huomattavasti yksinkertaisemmilla menetelmillä, sekä tilakohtaisella ohjel-malla. Jotkut säännökset taas tuntuvat täysin konekauppiaiden keksinnöiltä. Eniten vaivaa ja ehkä kustannuksiakin tulee val-vonnasta ja paperitöistä, menetettynä työaikana.”

Tuottajien mukaan pienteurastamojen kanssa voi neuvotella, mutta elintarviketeollisuuden isot hankintayhtiöt ilmoittavat hinnat, joihin tuottajan on tyydyttävä. Pienemmät elintarviketeollisuuden toimijat seurailevat isomprien hintoja. Eräs tuottaja totesi, että lihanjalostajien mukaan kauppa sanelee ehdot ja niiden mukaan muiden on toimittava. Jotkut teurastamot ottavat kuitenkin muita paremmin huomioon lihantuottajien tilanteen.

Tuotantosopimukset ovat sopimuskaudeltaan 1–4 vuoden pituisia tai toistaiseksi voimassaolevia. Tuottajien mukaan neuvottelut teollisuuden kanssa ovat varsin yksipuolisia. Hinnat, laatuvaatimukset ja tuotantoehdot määritellään teollisuuden puolelta, eikä niihin voi yksittäinen tuottaja juurikaan vaikuttaa. Joidenkin tuottajien mukaan neuvotteluita voi käydä lähinnä porsaan laadusta ja siitä, mistä porsaita hankitaan. Eräs tuottaja totesi saaneensa neuvoteltua pieniä lievennyksiä esimerkiksi yksinmyyntivelvoitteeseen.

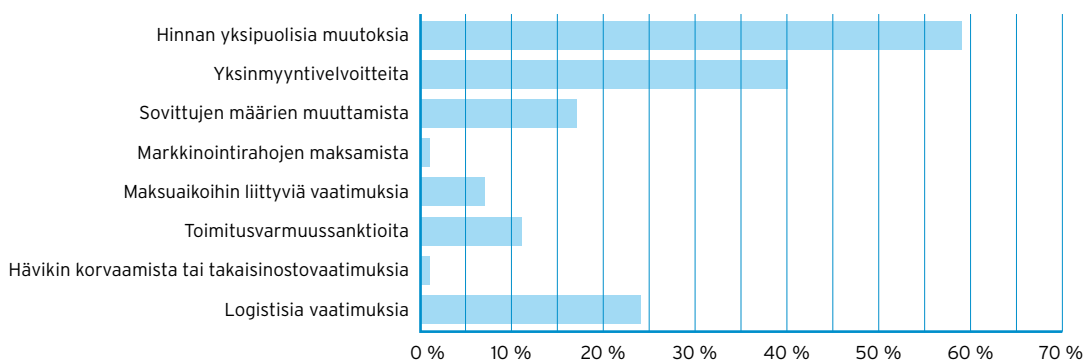
Yksittäisellä tuottajalla ei yleensä ole mahdollisuuksia käydä varsinaisia hintaneuvotteluja lihan hankintayhtiön kanssa, sillä suuret toimijat ilmoittavat hinnat taulukkohintoina. Laadun vaikutus hintaan on määrätty ostajan toimesta ja hinta on poikkeuksetta aleneva, mikäli laatu poikkeaa tavanomaisesta. Tuottajien mukaan paremmasta laadusta ei kuitenkaan makseta samassa suhteessa parempaa hintaa. Tuottajan saama sianlihan hinta muodostuu muuttuvasta perushinnasta ja erilaisista kiinteistä lisistä, jotka sovitaan pidemmälle jaksolle. Mikäli hankintayhtiö muuttaa lisiä, tarkoittaa se myös vanhan tuotantosopimuksen purkua ja uuden sopimuksen hyväksymistä. Hinta määräytyy toisaalta volyymin, toisaalta erilaisten kumppanuussopimusten kautta (sitoutuuko käyttämään esimerkiksi tytäryhtiön tuotteita). Hinta voi myös määräytyä sopimuksen pituuden mukaan, jolloin parhaan hinnan saa vain pitkän sopimuksen solmimalla. Markkina-tilanteen muuttuessa ei ole hinnantarkistusmahdollisuutta. Minkäänlaisia hintatakuuta ei ole olemassa, vaan perushinta voi periaatteessa laskea jopa nolnaan. Hankintayhtiöt päivittävät tuottajahintojaan yksipuolisella ilmoituksella viikon tai kahden viikon välein. Kyselyssä valtaosa tuottajista piti kuukauden mittaisia ja sitä lyhyempiä hintasopimuksia liian lyhyinä. Kahden kuukauden mittaisia hintasopimusjaksoja pidettiin pääosin sopivina ja kolmen kuuden mittaisia sopimusjaksoja liian pitkinä. Kyselyssä kävi ilmi, että osa sianlihan tuottajista joutuu myymään tuotantoaan tietämättä siitä saatavaa tarkkaa hintaa. Tuottajien mukaan hankintayhtiö ilmoittaa seuraavan viikon hinnat vasta perjantaina, mutta tuottajan on ilmoitettava teurassiat jo useita päiviä aikaisemmin.

Tuottajien neuvotteluvoimaa rajoittaa ostajien vähäisyys. Todellisia vaihtoehtoja ostajien kilpailuttamiseen on yleensä hyvin vähän tai ei ollenkaan. Myös sopimusten irtisanomisajat ovat varsin pitkiä. Moni tuottaja kokee tuotantosopimuksen solmimisen sianlihan tuotannon edellytykseksi. Eräs tuottaja totesi, että siat pitää myydä tietyn painoisina eikä niiden myyntiä voi siirtää myöhemmäksi, koska ne kasvavat muuten liian suuriksi ja tällöin niiden hinta laskee. Jos tuotanto kilpailutettaisiin sikojen myyntitiheksellä, niin runsaan tarjonnan aikana mikään teurastamo ei ehkä ottaisi sikoja vastaan. Yrityksellä ei itsellä ole lain vaatimia tiloja eläinten teurastamiseen. Nykyinen sopimus velvoittaa myymään kaiken hankintayhtiölle, josta ostetaan myös porsaat. Jotkut tuottajat kokevat, että mitä suurempi ja tehokkaampi tuotantoyksikkö on, sitä vähemmän hankintayhtiöissä on valinnanvaraa ja kilpailuttamismahdollisuuksia. Eräs tuottaja totesi, että tilan tarvitsemien porsaiden määrä on sen verran suuri ja tuotanto niin suunnitelmallista, että käytännössä Suomessa on vain kolme hankintayhtiötä (HK, Atria ja Snellman), joiden asiakkaana se voisi olla.

Toinen keskeinen neuvotteluasemaan vaikuttava tekijä on ostajan mahdollisuus korvata tuottajan tarjoama tuote. Sianlihassa tuonti ohjaa hintatasoa. Suurin osa (85 prosenttia) kysymykseen vastanneista tuottajista kokee, että sianliha on helposti korvattavissa ulkomaisilla tuotteilla. Ulkomaisen sianlihan tuonti on kasvanut koko ajan. Esimerkiksi Saksasta ja Puolasta tuodaan paljon sianlihaa, mutta näissä maissa tuottajat saavat paremman hinnan kuin Suomessa. Tuottajat totesivat etenkin kaupan tuovan ulkomaista sianlihaa Suomeen lisätäkseen kotimaisten lihantuottajien kokemaa kilpailupainetta. Osa tuottajista kokee, että kauppa hämärtää ja suoranaisesti harhaanjohtaa kuluttajaa tuotteen alkuperästä. Tuottajien mukaan myös elintarviketeollisuus tuo ulkomailta halpoja ylijäämäeriä pakastelihaa omaan jalostukseen. Eräs tuottaja

huomautti, että niin sanotut kotimaisuusmerkinnät saavutetaan, jos esimerkiksi liha leikataan Suomessa ja tällä tavoin voidaan luoda käytäntöjä tuntemattomille kuluttajille vaikutelma lihan kotimaisuudesta. Tuottajilta saadun tiedon mukaan vain yksi lihateollisuuden yrityksistä on sitoutunut käyttämään kotimaista sianlihaa. Myös suurtaloudet käyttävät edullisempaa ulkomaista sianlihaa.

Tuottajilta kysyttiin ostajien sopimusneuvotteluissa tai niiden jälkeen esittämistä erityisvaatimuksista. Lähes 60 prosenttia vastanneista on kohdannut hinnan yksipuolisia muutoksia elintarviketeollisuuden taholta. Vastanneista 40 prosenttia ilmoitti, että heille on asetettu yksinmyyntivoitteita ja lähes neljäsosa mainitsi logistiset vaatimukset.

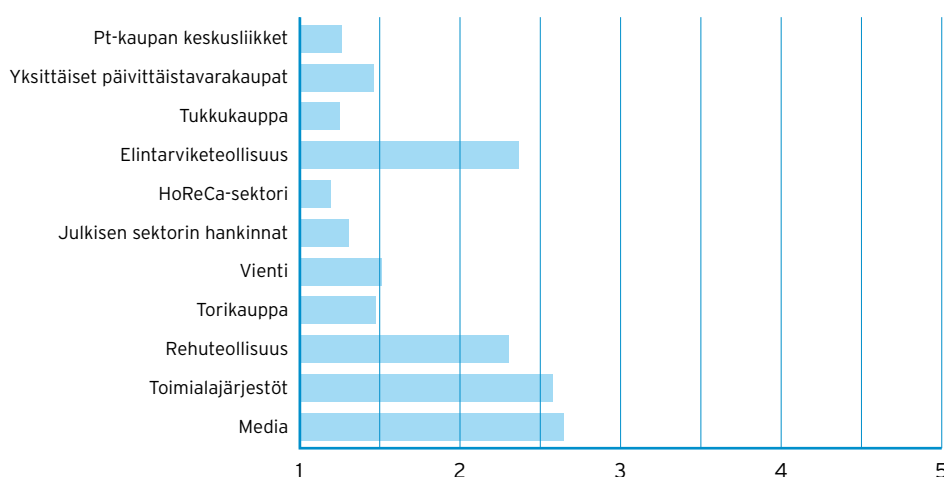


Kuva 6-7 Teollisuuden esittämiä vaatimuksia.

6.5.2 Tuottajan tiedonsaanti

Tuottajilta kysyttiin, missä ajassa he voivat sopeuttaa tuotantomääriään muuttuneeseen kysyntätilanteeseen. Yleisimmät vastaukset olivat puolesta vuodesta kahteen vuoteen, viidennes kysymykseen vastanneista ilmoitti ajan olevan lyhyempi ja viidennes yli kaksi vuotta.

Sianlihan tuottajat kokevat keskimäärin saavansa varsin heikosti tietoa tuotteidensa kysynnästä. Tietoa saadaan keskimäärin hieman paremmin mediasta ja toimialajärjestöiltä kuin elintarviketeollisuudelta ja rehuteollisuudelta.



Kuva 6-8 Sianlihantuottajien tiedonsaanti tuotteiden kysynnästä.

(1=ei lainkaan, 2=heikosti, 3=kohtalaisesti, 4=hyvin, 5=erittäin hyvin)

6.5.3 Logistiikka

Elintarviketeollisuudelle toimitettaessa sikojen kuljetusten järjestämisestä vastaa suurimmaksi osaksi teurastamo, muille jakelukanaville toimitettaessa tuottaja. Kuljetuksista syntyvistä kustannuksista vastaava taho noudattelee yleensä kuljetuksen järjestäjää. Elintarviketeollisuuden toimituksissa kuljetusten kustannuksista vastaa kuitenkin huomattavasti useammin tuottaja kuin niiden järjestämisestä. Vastanneista tuottajista viisi prosenttia ilmoitti järjestävänsä kuljetukset elintarviketeollisuudelle toimitettaessa yksin ja neljä prosenttia yhdessä ostajan kanssa. Kuljetuskustannusten osalta vastaavat luvut olivat 36 prosenttia ja 13 prosenttia.

Asiaa koskevaan kysymykseen vastanneista 70 prosenttia katsoi nykyisen logistiikka- ja jakelujärjestelmän olevan eri vaihtoehtoista itselleen kustannustehokkain. Lopuissa vastauksissa esitettiin yksittäistä, mutta samansuuntaista kritiikkiä. Eräs tuottaja kritisoi sitä, että tuottaja maksaa sekä ostojensa että myyntiensä rahdin. Toinen tuottaja totesi, että joissain tapauksissa kuljetuskustannuksia saisi pienemmiksi itse rahditukset järjestämällä. Jotkut teurastamot ottavat kuitenkin vastaan vain omia autojaan. Tuottajat eivät käytännössä pysty vaikuttamaan kuljetusten ajankohtaan eivätkä siihen, kuka eläimiä kuljettaa. Autoja joutuu joskus odottamaan, kun on porsasruuhkaa ja näin syntyy tappioita. Erään tuottajan mukaan tautivaara kasvaa, kun autot risteilevät tiloilta toiselle. Toisaalta toinen tuottaja katsoi, että kaluston käyttöastetta saisi nostettua paremmalla suunnittelulla. Tuottajat kritisoivat myös pitkiä kuljetusmatkoja ja katsoivat, että kustannustehokkainta olisi, jos eläimet kuljetettaisiin lähimpään teurastamoon.

Valtaosa tuottajista katsoo, että käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä on tuotteiden laadun kannalta paras mahdollinen. Kritiikkiä esitettiin siitä, että eläimiä haetaan teurastamojen vierestä ja kuljetetaan ristiin teurastamojen ohi, liian pitkistä kuljetusmatkoista ja -ajoista, liiallisesta tilasta autoissa sekä tautipaineesta.

Osa tuottajista katsoi käytössä olevan logistiikka- ja kuljetusjärjestelmän rajoittavan myyntiä useamman eri jakelutien kautta tai vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöä. Eräs tuottaja totesi, että myynnin järjestäminen pienille yksityisteurastamoille on hankalaa. Kuljetusyrietykset ovat tehneet sopimukset yhden toimijan kanssa. Osa tuottajista on tuotantosopimuksessa sitoutunut käyttämään hankintayhtiön logistiikkaa, koska teurastamo ei ota muiden autoja vastaan. Tätä perustellaan hygieniasyillä. Erään tuottajan mukaan logistiikka sinänsä ei rajoita myyntikanavia, vaan se kokonaisuus, johon logistiikka osana kuuluu. Toinen tuottaja totesi, että kaikki tuottajat eivät halua pitää suurta sikalaa. Hänen mielestään kuluttajille pitäisi antaa mahdollisuus ostaa tuotteita suoraan tilalta ja saada tietää, miten porsaas on hoidettu, tuotettu ja ruokittu.

6.5.4 Kotimaisuus ja laatutekijät

Vastausten perusteella, jotka saatiin tuottajilta koskien kotimaisuuden ja laadun arvostusta eri jakelukanavissa, voidaan arvioida, että torikaupan kaltaiset muut jakelukanavat arvostavat sianlihan kotimaisuutta muita jakelukanavia enemmän. Myös kotimaiselle elintarviketeollisuudelle sianlihan kotimaisuudella koettiin olevan melko suuri merkitys. Päivittäistavarakaupassa kotimaisuuden arvostus on vähäisempää. Yksittäiset kaupat arvostavat viennin tavoin kotimaisuutta enemmän kuin keskusliikkeet, joilla arvostus on samaa luokkaa kotimaisen tukkukaupan, julkisen sektorin hankintojen ja HoReCa-sektorin kanssa.

Tuottajat kokevat keskimäärin, että laatua arvostetaan hieman enemmän kuin kotimaisuutta kaikissa jakelukanavissa. Laadun arvostuksen arvioitiin kotimaisuuden arvostuksen tavoin olevan keskimäärin suurinta torikaupan kaltaisissa muissa jakelukanavissa ja kotimaisessa elintarviketeollisuudessa.

Taulukko 6-5 Keskiarvot tuottajien arvioista tuotteen kotimaisuuden ja laadun merkityksestä eri jakelukanavissa.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>kotimaisuuden</u> arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>laadun</u> arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara-kauppa (keskusliikkeet)	1,91	2,44
Yksittäiset päivittäistavara-kaupat	2,53	2,83
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara-kauppa)	1,84	2,33
Kotimainen elintarviketeollisuus	3,08	3,35
Kotimainen HoReCa-sektori	1,62	2,38
Julkisen sektorin hankinnat	1,72	2,00
Vienti	2,23	2,98
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	3,26	3,51

* (1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys)

6.5.5 Tuotantopanokset

Sianlihantuotannon muuttuvat kustannukset muodostuvat pääosin rehuista ja tuotantoeläinten hankinnasta. Kyselyyn vastanneilla rehut muodostivat keskimäärin noin 44 prosenttia tuotannon muuttuvista kustannuksista. Vaihteluväli oli varsin suuri ollen 14,5 prosentista 80 prosenttiin. Tämä selittyy ainakin osittain sillä, että osa tiloista harjoittaa sianlihantuotannon ohella kasvinviljelyä. Tuotantoeläinten hankinta muodostaa kyselyn mukaan keskimäärin 36 prosenttia muuttuvista kustannuksista. Vaihteluväli oli suuri, kahdesta prosentista 60 prosenttiin. Joidenkin tuottajien alhaiset kulut tuotantoeläinten hankinnassa selittyvät sillä, että tilat ovat niin sanottuja yhdistelmäsiikaloita, jotka tuottavat itse omia porsaita ja kasvattavat ne lihasioiksi. Mainintoja kolmen tärkeimmän kustannustekijän joukossa saivat myös lannoitteet, työvoima ja polttoaineet, joiden kunkin osuudeksi arvioitiin keskimäärin 12–13 prosenttia, sekä energia ja siemenet.

Alla on raportoitu tuotantopanosten kilpailutusmahdollisuuksia koskevan kysymyksen vastausten keskiarvot, suurimmat ja pienimmät arvot sekä vastauksissa yleisimmin esiintynyt arvo eli tyyppi-arvo.

Taulukko 6-6 Mahdollisuudet kilpailuttaa tuotannon tekijöiden tarjoajia.*

	Keskiarvo	Minimi	Maksimi	Tyyppi-arvo
Rehut	1,65	1	3	2
Tuotantoeläimet	2,51	1	3	3
Lannoitteet	1,66	1	3	2
Polttoaineet	1,62	1	3	1
Työvoima	2,38	1	3	3
Siemenet	1,44	1	3	1
Energia	1,74	1	3	2
Ympäristölainsäädäntö	2,96	2	3	3
Tautien ehkäisy	1,54	1	3	1

* (1=kyllä, 2= heikosti, 3= Ei mahdollisuutta)

Tulosten perusteella voidaan päätellä, että sianlihantuottajat voivat keskimäärin kilpailuttaa tärkeimpiä tuotantopanoksia lukuun ottamatta työvoimaa ja tuotantoeläimiä. Tosin rehujen, lannoitteiden ja energian kilpailutusmahdollisuus koetaan yleisimmin heikoksi. Tuotantoeläimien eli porsaiden kilpailuttaminen koetaan tyypillisimmin mahdottomaksi. Porsaissa on vähän tarjontaa. Useille tuottajille porsaat tulevat tuotantosopimuksen perusteella lihatalon välittämänä. Erään tuottajan mukaan teurastamo/jalostaja hoitaa ensisijaisesti oman ruuhkansa, jos porsaita on tarjolla runsaasti, eli muualta ostetuille luvataan huonompi tilityshinta. Toisaalta toinen tuottaja totesi, että porsaita ei saa ostaa hankintayhtiöltä, jos ei ostaessa sitoudu myymään niitä takaisin avoimeen hintaan. Eräs tuottaja katsoi porsastuotannon osalta, että porsaita tuottavien maatilojen pitäisi yrittäjinä saada valita käyttämänsä genetiikka niin pitkälle vapaasti kuin se on tautiriskit huomioonottaen mahdollista. Hänen mukaansa osuusteurastamot tuovat ulkomailta kaiken käyttämänsä genetiikan tytäryhtiönsä kautta ja vaativat sen yksinomaista käyttöä sopimuksen saannin perusehtona, eivätkä tuottajat voi ostaa kotimaisia jalostussikoja ilman merkittävää taloudellista menetystä, koska mitään lisä ei makseta kotimaista genetiikkaa käyttäville tiloille.

Osa tuottajista ei voi kilpailuttaa rehuissa tuotantosopimuksen osuutta. Eräs sianlihantuottaja totesi olevansa rehuissa porsaiden tavoin sidottu teurastamoon, koska sianlihasta saa korkeamman hinnan, jos ostaa rehut teurastamolta. Tuottajat totesivat rehuissa ja lannoitteissa olevan vähän toimijoita ja hinnoissa vain pieniä eroja. Rehuissa on vain kaksi toimijaa, jotka pystyvät toimittamaan kaikkia tarvittavia rehuja. Eräs tuottaja totesi, että esimerkiksi lannoitteissa hyötyä ei saavuteta, kun toimituserä pienenee, jos tilataan kahdesta eri paikasta. Toinen tuottaja ilmoitti, että jos aikoo saada varmuutta kysynnän jatkumiselle ja alhaisempia hintoja tuotantopanoksille, on tehtävä pidempiaikaisia sitovia sopimuksia. Kyseinen tuottaja totesi myös velkasuhteiden estävän kilpailuttamisen.

Kilpailuviraston kyselyssä tuottajia pyydettiin kuvailemaan, miten sopimuksissa varaudutaan sopimuskauden aikana tapahtuviin yllättäviin kustannusmuutoksiin. Eräs tuottaja totesi, että pienteurastamon kanssa hinnasta voidaan neuvotella tarpeen mukaan jopa lyhyelläkin varoitusajalla. Valtaosa lihasta toimitetaan kuitenkin suurille teurastamoille. Tuottajien ja elintarviketeollisuuden sopimukset tehdään yleensä avoimeen hintaan ja hankintayhtiö voi muuttaa hintaa viikoittain. Teoriassa panoshintojen muutoksiin voitaisiin reagoida erittäin nopeasti. Tuottajat katsovat, että kustannusten nousua kompensoidaan tuottajahinnoissa kuitenkin liian hitaasti, jos ollenkaan, sillä teollisuus määrittelee hinnan oman tilanteensa mukaan. Eräs tuottaja totesi, että vuonna 2009 alkanutta rehujen ja muiden kustannusten nousua ei ole saatu vielääkään kurottua umpeen.⁴⁵

Useat tuottajat totesivat, että voimakkaasti hinnan määräytymiseen vaikuttavat teollisuuden ja kaupan solmimat sopimukset ovat liian pitkiä. Tuottajien mukaan teurastamot ilmoittavat aina, että hintoja ei voida nostaa, sillä sopimukset on kaupan kanssa neuvoteltu pitkäksi ajaksi eteenpäin. Koska teollisuus on sidottu kaupan kanssa sopimiinsa hintoihin, se ei kykene siirtämään alkutuotannon panoshintojen nousua ketjun läpi tukkuhintoihin. Eräs tuottaja totesi, että elintarvikkeen kuluttajahinnan muodostumisen läpinäkyvyyttä pitää parantaa kuluttajan suuntaan. Hän katsoi, että sianlihan tuottajahinta pitäisi saada sidottua rehuviljan maailmanmarkkinahintaan ja sen äkillisiin muutoksiin ja toisaalta maailmanmarkkinahinnan äkillisten muutosten pitäisi olla myös kaupan ja teollisuuden sopimusten purkuperusteena.

6.5.6 Sääntely ja tukipolitiikka

Sianlihantuottajat kokevat tuotteittensa olevan heikommassa kilpailuasemassa vastaaviin ulkomaisiin tuotteisiin nähden Suomen monia muita EU-maita tiukemman lainsäädännön ja valvonnan vuoksi. Kyselyssä 91 prosenttia asiaa koskevaan kysymykseen vastanneista sianlihantuottajista katsoi, että lainsäädännössä, sääntelyssä tai viranomais toiminnassa on jotain, joka merkittävästi vaikeuttaa sianlihan tuottajien toimintaa

45 ”Toisin sanoen, jos rehut, energia, palkat... (kustannukset) nousee, niin lihan tuottajahinta ei nouse tai nousee hitaasti puolen vuoden-vuoden kuluttua. Toisaalta, jos kustannukset ovat laskeneet, niin lihan hintaa voidaan laskea yhdenkin viikon aikana...”

tai aiheuttaa kohtuuttomia kustannuksia. Esiin nousivat muun muassa monia kilpailijamaita tiukemmat ympäristövaatimukset, lääkintä- ja eläinlääkärikäytännöt sekä eläinten tilavaatimukset, jotka lisäävät investointi- ja tuotantokustannuksia sekä työmäärää sikaloissa. Tuottajat katsovat, että tiukempien vaatimusten aiheuttamien kulujen tulisi näkyä myös hinnoissa. Tuottajien mukaan nämä kustannukset jäävät kuitenkin tuottajien maksettaviksi, eikä niitä saada vietyä tuotteiden hintoihin kaupan hyllylle. Lihan hinta on jopa alhaisempi kuin muualla Euroopassa, vaikka tuotantokustannukset ovat edellä mainituista syistä ja ilmasto-olosuhteista johtuen paljon korkeammat. Suomen lainsäädäntö asettaa tuotannolle vaatimuksia, mutta samaan aikaan Suomeen saa tuoda maataloustuotteita, joita ei ole tuotettu Suomessa käytössä olevien vaatimusten mukaisesti. Tuottajat katsovat, että tätä ei suomalaisille kuluttajille kerrota riittävän selkeästi. Eräs tuottaja kritisoi sitä, että edes valtio ja kunnat eivät itse edellytä Suomessa vaadittavien ehtojen noudattamista omissa ruokahankinnoissaan.

Tuottajien mukaan säädösten tulkinta ja valvonta on Suomessa ankarampaa kuin muualla Euroopassa, Suomessa EU-direktiivit otetaan kirjaimellisesti ja niitä on noudatettava, kun monissa EU-maissa direktiivit ovat verrattavissa suosituksiin ja niihin suhtaudutaan vähemmän kiireellisinä. Suomessa ja muualla EU-alueella eivät näin ollen olle päde samat säännöt käytännössä, muusta maailmasta puhumattakaan.⁴⁶

Tuottajien mukaan muita sianlihantuotannon maita suurempi eläinlääkintäpinta-alavaatimus lisää rakentamiskustannuksia ja heikentää tehokkuutta ja kannattavuutta. Monet EU-maat ovat ilmoittaneet, etteivät ne pysty noudattamaan vuoden 2013 alussa voimaanastuvia hyvinvointisäädöksiä ja esimerkiksi Saksassa uskotaan, että vain puolet tiloista tulee täyttämään vaatimukset määräajassa. Muutama tuottaja katsoi, että eläinten hyvinvointimääräyksissä on menty kohtuuttomuuksiin esimerkiksi lattiaritilöiden ja karsinoiden kokojen suhteen. Heidän mukaansa jatkuvasti muuttuvista tilavaatimuksista tuottajalle aiheutuvat muutokset ja peruskorjaustyöt aiheuttavat kohtuuttomasti töitä, vaikka esimerkiksi muutaman neliösentin puuttuminen ei mitenkään vaikuta eläimen hyvinvointiin.

Tuottajat pitävät eläintenpitomääräyksiä tarpeellisina, mutta heidän mielestään niissä pitäisi ottaa huomioon kilpailutilanne EU:n sisällä. Yhtenä esimerkkinä eräs tuottaja mainitsi vuoden 2012 alusta toimialan käyttöön ottaman kipulääkityksen porsaiden kastroinnin yhteydessä. Lihan hintaan ei kuitenkaan tullut korotusta, joka olisi kattanut lääke- ja työkustannuksen. Eräs tuottaja katsoi, että eläinten hyvinvointisäädöksistä aiheutuu turhia eläinlääkäritarkastuksia. Suomessa myös lääkkeiden luovutus tuottajan käyttöön on tiukempaa kuin Keski-Euroopassa, mikä aiheuttaa suurempia eläinlääkärikuluja. Suomessa lihantuotannossa ei käytetä antibiootteja massalääkityksinä. Erään tuottajan mukaan Saksassa, Tanskassa ja Espanjassa saa käyttää neljä kertaa enemmän antibiootteja kuin Suomessa. Ulkomaiden isot vastaavat yksiköt käyttävät muun muassa lääkerehuja tuotannossaan. Lisäksi Suomessa on kielletty monet eläinten kasvua edistävät aineet. Myös porsaiden häntien tyypistäminen on kielletty Suomessa.⁴⁷ Erään tuottajan mukaan tämä lisää antibioottien käyttöä sikojen lääkityksessä.

Tuottajien mukaan Suomen ympäristölainsäädäntö ympäristölupineen ja ympäristötuki asettavat huomattavasti tiukemmat vaatimukset kotieläinrakennuksille ja lannankäsittelylle sekä lannan levitysalalle kuin kilpailijamaissa. Tämä aiheuttaa huomattavasti kalliimmalla investoinnilla tuotantorakennuksiin ja kustannushaittaa suhteessa kilpailijamaihin. Osa tuottajista katsoi, että lannanlevitysmääräykset ovat liian tiukkoja. Tuottajat myös pitävät 10 vuoden välein uusittavan ympäristöluvan hinnoittelua kohtuuttoman korkeana. Lisäksi esimerkiksi suojakaistat pienentävät tuotantoon käytössä olevaa pinta-alaa ja kasvattavat näin ostopanosten tarvetta.

46 ”Kotimainen EU-tason ylittävä lainsäädäntö aiheuttaa ylimääräisiä tuotantokustannuksia vastaaviin kilpaileviin ulkomaisiin tuotteisiin verrattuna. Kuitenkin toimimme samoilla markkinoilla, jolloin kompensatiota korkeammille kustannuksille ei ole mahdollista saada. Sama koskee sellaista EU-lainsäädäntöäkin, mitä ei käytännössä kilpailijamaissa noudateta/valvota. Sinänsä suomalainen elintarviketuotanto olisi täysin kilpailukykyistä esim. Saksaan ja Tanskaan verrattuna, mikäli toimisimme samoilla pelisäännöillä.”

47 Yksi tuottaja mainitsi, että taannoin Suomessa oli porsaista ylitarjontaa: ”Puolalaiset olivat kiinnostuneita näistä porsaista, mutta kun heille selvisi, että suomalaisten porsaiden häntiä ei ollut tyypistetty, niin ei kelvannut, vaikka samassa EU:ssa ollaan.”

Tuottajat peräänkuuluttivat tasapuolisia kilpailuasemia. Tuottajat totesivat eläinten hyvinvoinnin olevan tärkeä asia ja toteuttavansa järjekieliä ohjeita ja määräyksiä mielellään. Siitä syntyy kuitenkin kuluja, jotka tulisi voida siirtää lopputuotteen hintaan. Osa tuottajista katsoi, että tuontilihan tulisi olla tuotettu samoilla hyvinvointi- ja olosuhdevaatimuksilla kuin Suomessa. Eräs tuottaja totesi, että kamppailua tuontitavaroita vastaan ei voida voittaa lieventämällä suomalaista lainsäädäntöä, mutta Suomessa voitaisiin pakottaa kauppa ja elintarviketeollisuus informoimaan suomalaisia kuluttajia oikealla tavalla siten, että kuluttaja tietäisi, mitä hän syö. Elintarviketeollisuus ja kauppa eivät tuottajien mielestä tuo riittävästi esille kotimaisen tuotannon vahvuuksia. Nyt ne ovat haitta, koska kustannuksia ei olla valmiita viemään kaupan tiskille asti.

Osa tuottajista katsoi, että tuottajan oman tuotannon myynti suoraan kuluttajalle on tehty liian vaikeaksi ja kalliiksi. Tuottajat pitivät pienteurastamoille asetettua lihantarkastusbyrokratiaa kohtuuttomana. Lihantarkastustaksat ovat uudistuksesta huolimatta pienillä teurastamoilla moninkertaisia verrattuna suurlaitoksiin. Eräs tuottaja totesi, että pienteurastamojen laboratoriovaatimukset uhkaavat lopettaa sikateurastuksen vuonna 2014. Jos trikiinitutkimus joudutaan tekemään satojen kilometrien päässä, kustannukset karkaavat käsistä.

Noin 45 prosenttia kysymykseen vastanneista sianlihantuottajista katsoo olevansa epätasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa muihin kotimaisiin tuottajiin. Yleisimpänä syynä mainittiin erisuuruiset tuet eri tukialueilla ja maantieteellinen sijainti suhteessa tuotantolaitoksiin sekä isommille sikatiloille ja lähempänä teurastamoja sijaitseville tiloille maksettavat paremmat tuottajahinnat. Sianlihemarkkinoilla 142-artiklan pohjoista tukea saavilla tuottajilla on kilpailuetu suhteessa 141-artiklan Etelä-Suomen kansallista tukea saaviin tuottajiin. Eräs tuottaja totesi, että Etelä-Suomessa AB-tukialueella sikayrittäjillä on pienemmät tuet kuin Pohjanmaan sikayrittäjillä C-alueella, vaikka olosuhteet ovat samat paitsi, että teurastamo on lähempänä. Eteläisestä Suomesta suora tuki on kokonaan loppumassa ensi vuoden jälkeen, kun Keski-Suomeen on tukea jäämässä pysyvästi. Monet tuottajat kritisoivat erilaisiin tukiin ja lupiin liittyvään raportointiin kuluva työn ja ajan määrää.

6.6 Siipikarjanlihan tuottajille suunnatun kyselyn tuloksista

Alkutuottajille kohdennettuun kyselyyn vastasi yhteensä 28 siipikarjanlihan tuottajaa. Vuoden 2011 tuotannon arvolla mitattuna vastaajien joukossa oli tuottajia 300 000 euron tiloista aina miljoonaluokan tiloihin. 23 vastaajaa oli maininnut tuottavansa myös toista tuotetta, pääasiassa viljaa.

6.6.1 Neuvotteluasema

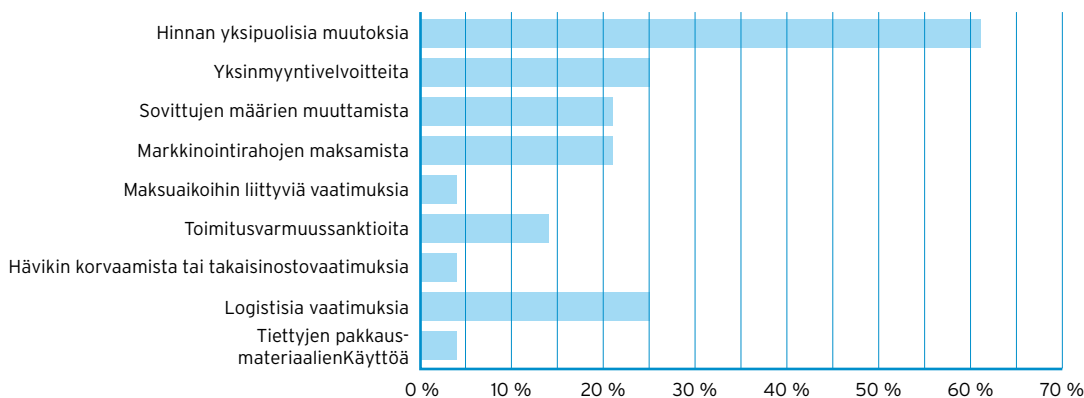
6.6.1.1 Siipikarjanlihantuottajat ja elintarviketeollisuus

Siipikarjanlihan tuotanto perustuu sopimustuotantoon, jossa lihateollisuus, tuottajat ja usein myös reuhetehdas sopivat tuotantotavasta. Sopimustuotantomallissa teollisuus ohjaa tuotantomääriä ja tuotannon rakennetta kysynnän mukaan. Hinnat sovitaan 1–5 kuukaudeksi kerrallaan. Vastausten perusteella tuottajien hinnoittelu- ja neuvotteluvoiman suhteessa elintarviketeollisuuteen voidaan katsoa olevan heikko. Osassa vastauksista nousi esiin se, että toisaalta teurastamoilla olisi halukkuutta nostaa tuottajahintoja tuottajien kustannusten noustessa, mutta siihen ei ole mahdollisuutta kaupan kanssa pitkäksi aikaa sovittujen hintojen vuoksi. Toisaalta eräissä vastauksissa tuotiin esiin se, että rehuteollisuus nostaa hintoja heti, vaikka kyseessä olevan parttiakasvatuksen rehutoimituksista olisi sovittu hintoineen. Eräs kalkkunatuottaja totesi, että tuottajahintojen muutokset ovat epäsymmetrisiä suhteessa tuotantokustannuksiin – kustannusten laskiessa lihan hinta laskee heti kustannuksia vastaavasti, kun taas kustannusten nousu vaikuttaa tuottajahintaan pitkällä viiveellä ja on 5–10 prosenttia kustannusnoususta.

Kyselystä välittyy kuva tuottajista hinnantottajina tilanteessa, jossa tuonti ohjaa hintatasoa. Kolme neljänestä kysymykseen vastanneista siipikarjanlihantuottajista kokee, että siipikarjanliha on helposti korvattavissa ulkomaisilla tuotteilla. Erään kalkkunankasvattajan mukaan teurastamo vetoaa aina siihen, että kauppa

ei maksa teurastamolle lihasta enempää ja että ulkomaista lihaa tuodaan kauppaan halvemmalli. Toisaalta osa elintarviketeollisuuden yrityksistä käyttää ulkomaista lihaa ja myy siitä valmistettuja tuotteita kotimaisilla brändeillä. Lisäksi elintarviketeollisuuden ulkomailla omistamat teurastamot luovat teollisuudelle lisää vaihtoehtoja lihan hankintaan.

Tuottajilta kysyttiin ostajien sopimusneuvotteluissa tai niiden jälkeen esittämistä erityisvaatimuksista. Kuten alla olevasta taulukosta ilmenee yleisimpiä vaatimuksia ovat logistiset vaatimukset ja yksinmyyntivelvoitteet. Noin viidennes kysymykseen vastanneista on kohdannut myös markkinointirahoja ja sovittujen määrien muuttamista. Ylivoimaisesti yleisimpänä epäkohtana kasvattajat mainitsivat hinnan yksipuoliset muutokset, joita oli kokenut 60 prosenttia vastaajista.

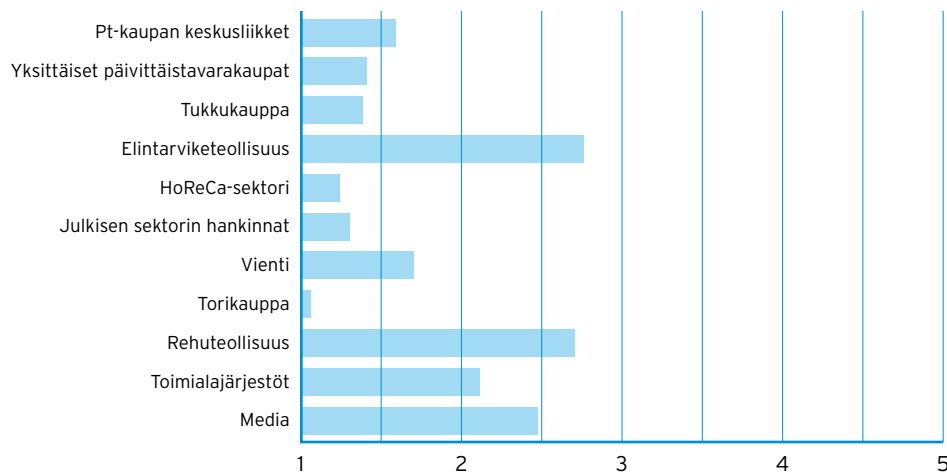


Kuva 6-9 Teollisuuden esittämiä vaatimuksia siipikarjanlihantuottajille.

6.6.2 Tuottajan tiedonsaanti

Yrityksiltä kysyttiin, missä ajassa tuotantoa voi sopeuttaa muuttuneeseen kysyntätilanteeseen. Siipikarjanlihantuottajat ilmoittivat tuotannon sopeuttamiseen kuluvan alle kaksi vuotta ja tyypillisimmin alle puoli vuotta.

Tuottajilta kysyttiin myös, missä määrin he saavat tuotteidensa kysyntään liittyvää tietoa eri jakelukanavien kautta. Siipikarjanlihan tuottajat saavat tietoa tuotteidensa kysynnästä lähinnä elintarviketeollisuudelta ja rehuteollisuudelta sekä mediasta. Tiedonsaannissa oli elintarviketeollisuuden osalta varsin suurta vaihtelua. Noin neljäsosa vastanneista koki saavansa tietoa elintarviketeollisuudelta hyvin tai erittäin hyvin ja lähes 40 prosenttia puolestaan ei lainkaan tai heikosti.



Kuva 6-10 Siipikarjanlihantuottajien tiedonsaanti tuotteiden kysynnästä. (1=ei lainkaan, 2=heikosti, 3=kohtalaisesti, 4=hyvin, 5=erittäin hyvin)

6.6.3 Logistiikka

Siipikarjan kuljetuksista vastaa etupäässä elintarviketeollisuus. Kuljetuksista syntyvistä kustannuksista vastaava taho vaihtelee elintarviketeollisuuden yrityksestä riippuen, mutta vastanneiden tuottajien mukaan siitä vastaa pääsääntöisesti tuottaja. 70 prosenttia vastaajista katsoi käytössä olevan logistiikka- ja jakelujärjestelmän olevan eri vaihtoehtoista itselleen kustannustehokkain. Loput vastaajat kritisoivat vajailla kuormilla ajamista, heikkoa alihankkijoiden kilpailuttamista ja laatua sekä tiedonpuutetta ostajien kuljetusliikkeille tilittämistä rahdeista tai sitä, ettei perittyjä rahtikuluja tilitetä täysimääräisenä suorituksen tekijälle. Eräs tuottaja mainitsi myös kalkkunakukkojen muita maita alhaisemman teuraspainon 40 senttimetrin korkuudessa kuljetuslaatikossa.

Valtaosa tuottajista (79 %) katsoo, että logistiikka- ja jakelujärjestelmä on tuotteiden laadun kannalta paras mahdollinen. Kritiikkiä esitettiin lähinnä kaupan liian keskeisestä roolista sekä siitä, että kuljetuksessa hävinneitä tai vaurioituneita eläimiä ei korvata ja niistä peritään lisäksi rahti.

6.6.4 Kotimaisuus ja laatutekijät

Tuottajilta kysyttiin, missä määrin he kokevat kotimaisuutta ja laatua arvostettavan eri jakelukanavissa. Vastausten perusteella voidaan arvioida, että kotimainen elintarviketeollisuus arvostaa broilerin ja kalkkunan kotimaisuutta muita jakelukanavia enemmän. Myös yksittäisten päivittäistavarakauppojen ja torikaupan kaltaisten muiden jakelukanavien arvioitiin arvostavan siipikarjanlihan kotimaisuutta, kun taas sillä koettiin olevan vähäinen tai olematon merkitys kotimaisen päivittäistavarakaupan keskusliikkeille, viennille, julkisen sektorin hankinnoille, kotimaiselle tukkukaupalle ja HoReCa-sektorille.

Tuottajat kokevat keskimäärin, että laatua arvostetaan hieman enemmän kuin kotimaisuutta kaikissa muissa jakelukanavissa paitsi julkisen sektorin hankinnoissa, joissa kotimaisuuden ja laadun arvostus on yhtä vähäistä. Laadun arvostuksen arvioitiin kotimaisuuden arvostuksen tavoin olevan keskimäärin suurinta kotimaisessa elintarviketeollisuudessa. Laadulla koetaan olevan melko suuri merkitys myös torikaupan kaltaisille muille jakelukanaville ja yksittäisille päivittäistavarakaupoille. Myös viennissä laadun arvostuksen koetaan olevan suurempaa kuin päivittäistavarakaupan keskusliikkeissä.

Taulukko 6-7 Keskiarvot tuottajien arvioista tuotteen kotimaisuuden ja laadun merkityksestä eri jakelukanavissa.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>kotimaisuuden</u> arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>laadun arvostus</u> eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara- kauppa (keskusliikkeet)	2,09	2,64
Yksittäiset päivittäistavarakaupat	2,64	3,00
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara- kauppa)	1,45	2,36
Kotimainen elintarviketeollisuus	3,44	3,60
Kotimainen HoReCa-sektori	1,18	2,00
Julkisen sektorin hankinnat	1,55	1,55
Vienti	1,80	2,82
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	2,90	3,27

* (1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys)

6.6.5 Tuotantopanokset

Kilpailuviraston kyselyyn vastanneilla siipikarjanlihan tuottajilla rehut muodostavat reilusti yli puolet (keskimäärin 64 %) tuotannon kustannuksista. Untuvikkojen hankinta muodostaa keskimäärin lähes viidenneksen kustannuksista. Energian osuus on keskimäärin hieman alle yhdeksän prosenttia muuttuvista kustannuksesta. Mainintoja kolmen tärkeimmän kustannustekijän joukossa saivat myös lannoitteet, polttoaineet, rahat ja työvoima.

Tuotantopanosten osalta alkutuottajilta kysyttiin mahdollisuuksista kilpailuttaa tuotantopanoksia tarjoavia tahoja. Alla on raportoitu saatujen vastausten keskiarvot, suurimmat ja pienimmät arvot sekä vastauksissa yleisimmin esiintynyt arvo (=tyyppi-arvo).

Taulukko 6-8 Mahdollisuudet kilpailuttaa tuotannontekijöiden tarjoajia.*

	Keskiarvo	Minimi	Maksimi	Tyyppi-arvo
Rehut	2	1	3	2
Tuotantoeläimet	2,95	2	3	3
Energia	1,47	1	3	1
Lannoitteet	1,41	1	3	1
Polttoaineet	1,39	1	3	1
Työvoima	2,47	1	3	3
Tautien ehkäisy	1,47	1	3	1
Ympäristölainsäädäntö	3	3	3	3

* (1=kyllä, 2= heikosti, 3= Ei mahdollisuutta)

Tulosten perusteella voidaan päätellä, että siipikarjanlihan tuottajat voivat keskimäärin kilpailuttaa tärkeimmistä tuotantopanoksista energiaa ja rehuja. Tosin rehujen kilpailutusmahdollisuus koetaan yleisimmin heikoksi. Tuotantoeläimien eli untuvikkojen kilpailuttaminen ei käytännöllisesti katsoen ole mahdollista.

Keskimäärin tuottajat katsoivat tuotantokustannusten muuttumisen näkyvän tuottajahinnoissa vain hieman.

6.6.6 Sääntely ja tukipolitiikka

Siipikarjanlihantuottajat kokevat laajalti olevansa epätasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa ulkomaisiin tuottajiin tiukemmasta lainsäädännöstä ja viranomaistoiminnasta johtuen. 87 prosenttia asiaa koskevaan kysymykseen vastanneista katsoi ympäristö- tai muun lainsäädännön asettavan kotimaiset tuotteet heikompaan kilpailuasetelmaan suhteessa vastaaviin ulkomaisiin tuotteisiin. Erityisesti EU:n ulkopuolelta tuodulle lihalle ei ole asetettu samanlaisia vaatimuksia kuin Suomessa tuotetulle lihalle muun muassa hygienian, rehujen lääke- ja lisäaineiden, eläinten hyvinvoinnin ja ympäristönsuojelun suhteen.

Tuottajat katsovat kilpailun vääristyvän myös EU:n sisällä, koska tuotantoa rajoittava lainsäädäntö on Suomessa huomattavasti kireämpi kuin muissa EU-maissa ja uudet rajoitteet implementoidaan useasti Suomessa nopeammin kuin muissa EU-maissa. Tuottajien mukaan kotimaisella lihantuotannolla on eri lainsäädäntö kuin esimerkiksi saksalaisella tai puolalaisella. Esimerkkinä eräs tuottaja mainitsee suomalaisten kalkkunoiden teuraskuljetusohjeet; Suomessa kalkkunoiden teuraspaino ei saa ylittää 12,5 kiloa per lintu kuljetuslaatikon ollessa 40 cm korkea. Saksassa vastaavaan kuljetuslaatikkoon laitetaan yli 20 kilon teuraspainoisia lintuja. Myös ympäristölainsäädäntö asettaa tiukempia vaatimuksia kuin esimerkiksi Virossa ja monissa muissa maissa ja rakennus- ja palomääräykset ovat tiukempia moniin kilpailijamaihin verrattuna.

Säännösten tulkinnan ohella myös viranomaisvalvonta kuten ympäristötuen ja eläinten hyvinvoinnin tuen ehtojen valvonta on tuottajien mielestä Suomessa muita EU-maita tiukempaa. Tuottajien mukaan kotimaisen alkutuotannon tuotteille sovelletaan tiukempia vaatimuksia kuin tuontiraaka-aineelle (esimerkiksi salmonellavapaus ja Euroopassa usein sallitun glyfosaatin käyttökielto kasvustoruiskutuksissa), mutta tätä ei huomioida mitenkään ostohinnoissa. Toisaalta lainsäädäntöä pidettiin hyvänä, mutta sen aiheuttamat kustannukset pitäisi saada myös kaupan ketjuille läpi. Erään tuottajan mielestä kaikelle Suomeen tuotavalle lihalle tulisi asettaa samat vaatimukset kuin Suomessa tuotetulla lihalla on. Toisaalta jotkut tuottajat kritisoivat säännösten olevan liian tiukkoja tai aiheuttavan kohtuuttomia kustannuksia ja katsoivat, että Suomen lainsäädännön pitäisi vastata EU:n yleistä tasoa. Vastauksissa katsottiin myös esimerkiksi eläinten hyvinvointisäännösten olevan joiltain osin ristiriidassa eläinten todellisen hyvinvoinnin kanssa.

Noin puolet vastanneista katsoo olevansa epätasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa kotimaisiin tuottajiin. Tuottajat kokevat kansallisen tukipolitiikan asettavan siipikarjantuottajat eriarvoiseen asemaan toisaalta keskenään alueellisesti ja toisaalta suhteessa muuhun lihantuotantoon. C-alueella tilat saavat suuremman tuen kuin AB-alueella ja esimerkiksi eräällä satakuntalaisella tilalla kansallinen tuki vuonna 2011 oli 12 400 euroa kun 200 kilometriä pohjoisempana Etelä-Pohjanmaalla tuki olisi ollut 24 000 euroa. Lisäksi tuki on vuosittain laskeva ja loppuu kokonaan vuonna 2013 toisin kuin Etelä-Pohjanmaalla. Tuotantosuunnittain puolestaan kalkkunan tuki on lihakiloihin muutettuna 7 senttiä per kilo, broilerilla tuki on 43 senttiä per kilo ja sianlihalla 12 senttiä per kilo.

6.7 Lampaanlihan tuottajat

Viraston kyselyyn vastasi hyvin vähän lampaanlihan tuottajia. Osa vastauksista oli myös täytetty vain osin. Tämän takia ei ollut mahdollista tehdä tarkempaa analyysia lampaanlihan tuottajien vastauksista. Alla esitetään joitain päällimmäisiä huomioita, jotka toistuivat vastauksissa.

Lampaanlihan kotimaisuusaste on hyvin alhainen verrattuna esimerkiksi sian- tai naudanlihaan. Vuonna 2012 ProAgrian mukaan se oli noin 23 prosenttia. Kotimaisen lampaanlihan tuotanto on nousussa, vuonna 2011 se oli noin 0,9 miljoonaa kiloa. Vuodessa lampaanlihan tuotanto on noussut 24 prosenttia, mutta tilakoot ovat edelleen pieniä kansainvälisessä vertailussa.

Suuri tuonnin osuus luo lampaanlihantuottajille vielä suurempaa kilpailupainetta kuin muille lihantuottajille. Lampaanlihan kysyntä on erittäin kausiluonteista, mutta vastausten perusteella kysyntä on kasvussa. Vuonna 2011 keskiverto suomalainen söi lampaanlihaa noin 0,6 kiloa. Kiinnostus lähiruokaa kohtaan on monien vastaajien mukaan näkyneet myös lampaanlihan kohdalla. Kuluttajat ovat entistä kiinnostuneempia ostamaan lihaa suoraan tiloilta. Eräät vastaajat kokivat kuitenkin, että tietyissä tapauksissa lihan suoramyynni voi lisätä kustannuksia. Kotiteurastukseen vaadittavat investoinnit ovat mittavat ja varsinkin jos haluaa myydä pakastettua lihaa, on jäähdytys- ja pakastuskaluston hankkiminen kallista.

Lampaanlihan tuottajat toivat vastauksissaan selkeästi esiin sen, että suurin ongelma on kaupan valikoimiin pääseminen. Lihasta saatava hinta on niin alhainen, että moni vastaaja on myös sen vuoksi jättänyt myymättä tuotteitaan. Neuvotteluasemaa hankaloittaa se, että kysyntä yli vuoden ikäiselle lampaalle on vastaajien mukaan olematonta.

Lampaita koskee suurelta osin sama sääntely kuin nautojakin. Eläinrekisteri, korvamerkinnyt ja teurastusvaatimukset koettiin kuitenkin vastauksissa kohtuuttomiksi. Naudan- ja sianlihan tuottajien tavoin myös lampaanlihantuottajat toivoisivat markkinoille enemmän pienteurastamoja ja ylipäänsä teurastustoimintaa muuallekin kuin pelkästään Etelä- ja Länsi-Suomeen. Kritiikkiä teurastamoja kohtaan nousi myös siitä, että teurastamot pitävät itsellään lampaantaljat ja edellyttävät tuottajia keritsemään ne valmiiksi, jotta ne säilyvät myyntikuntoisina.

6.8 Johtopäätökset lihantuottajien asemasta elintarvikeketjussa

Lihantuottajien vastauksissa nousivat esiin kilpailijamaita tiukemmat eläinten hyvinvointia, eläintautivaivaputta ja eläintenlääkintää sekä ympäristönsuojelua koskevat säädökset ja niiden tulkinta. Kilpailuasetelman ei voida katsoa olevan tasapuolinen suhteessa EU-maihin ja muihin kilpailijamaihin, koska vaatimukset aiheuttavat suomalaiselle tuotannolle korkeampia kustannuksia verrattuna kilpailijamaiden tuotantoon.

Tuottajien mukaan tiukempia tuotantovaatimuksia ei huomioida hinnoissa eikä niitä oteta huomioon myöskään julkisissa hankinnoissa. Kuluttajat eivät välttämättä ole kovinkaan hyvin tietoisia tuotantoeläinten kasvatustarpeista ja olosuhteista Suomessa ja muissa EU-maissa. Kuluttajien valinnanmahdollisuuksia voitaisiin parantaa lisäämällä informaatiota ja selkeyttämällä alkuperämerkintöjä sekä lisäämällä kuluttajien tietoisuutta erilaisista merkinnöistä.

Lihantuottajien neuvotteluasema suhteessa elintarviketeollisuuteen vaikuttaa heikolta. Tätä tukee muun muassa toimialan kannattavuuden kehittyminen – alkutuottajien kannattavuus on heikentynyt samaan aikaan kun teollisuuden kannattavuus on pysynyt ennallaan tai parantunut.⁴⁸ Toisaalta teollisuuden kannattavuuden kehitys johtuu osaltaan toiminnan tehostamisesta, kun taas alkutuotannon kannattavuuden heikentymiseen on ollut omiaan vaikuttamaan muun muassa edellä mainittu sääntelyn kiristyminen ja muutokset tukipolitiikassa.

Lihantuottajat kokevat yleisesti ongelmien aiheutuvan kaupan asemasta ja teollisuuden ja kaupan välisestä suhteesta. Suomessa esimerkiksi sianlihan tuottajahinta on alhaisempi kuin yleensä Euroopassa, mutta kaupassa liha on kalliimpaa kuin muualla. Tuonti tarjoaa kaupalle ja osittain myös teollisuudelle varteenotettavan vaihtoehdon kotimaiselle lihalle. Keskittyneen kaupan vahva ostajavoima heijastuu teollisuuden alkutuottajille maksamiin hintoihin. Kauppa ja teollisuus sopivat toimituksista kuukausia etukäteen eikä teollisuus näin ollen voi nostaa tuottajahintaa, vaikka lihan tuotantokustannukset nousevat. Toisaalta esimerkiksi S-ryhmä toimii itse rehukaupassa ja nostaa rehun hintaa reaaliajassa. Riski tuotantokustannusten noususta on näin ollen pääosin alkutuottajalla.

Elintarviketeollisuus kilpailee kaupan toimituksista ja päättää tuottajille maksettavista hinnoista. Lihan hankintamarkkinat ovat keskittyneet ja pitkät tuotantosopimusten irtisanomisajat vaikeuttavat osaltaan tuottajien siirtymistä. Tuotantosopimuksissa on käytössä yksintoimitusehtoja, eli tuottajat sitoutuvat myymään koko tuotantonsa hankintayhtiölle. Tuottajat joutuvat joissain tapauksissa jopa myymään tuotantonsa hankintayhtiölle tietämättä eläimistä saatavaa tarkkaa hintaa. Tuottajalla ei ole oikeutta myydä hankintayhtiön toimittamia välityseläiminä muille yhtiöille ja tämä hankaloittaa yhdessä eläinluottosopimusten kanssa sopimuskumppanin vaihtamista. Tilanteen ongelmallisuutta on omiaan lisäämään se, että tuottajat kokevat kysyntää tai sen kehitystä koskevan tiedonsaannin olevan riittämätöntä. Sopimuskokonaisuus on omiaan johtamaan tilanteeseen, jossa alkutuottajan kantama taloudellinen riski ei ole kohtuullisessa suhteessa elintarvikeketjun muiden toimijoiden kantamaan riskiin.

48 Katso tarkemmin Kilpailuviraston päivittäistavarakaupan ostajavoimaa koskeva selvitys 1/2012.

7 RUOKAKALAN TUOTANTO SUOMESSA

Vesiviljelytuotanto voidaan jakaa karkeasti kolmeen suureen ryhmään: makean veden vesiviljelyyn, merivedessä harjoitettavaan kalanviljelyyn sekä merivedessä harjoitettavaan nilviäisten viljelyyn. Tässä selvityksessä keskitytään ainoastaan kahteen ensin mainittuun ryhmään.

Makeanveden vesiviljelyssä kasvatetaan useita eri kalalajeja ruokakalaksi. Euroopan Unionissa yleisimmin viljelty kalalaji on taimen. Vuosituhannen vaihteen tienoilla tämän tuotannon arvo oli noin 500 miljoonaa euroa. Makeanveden viljelyyn soveltuvia kalalajeja on useita, mutta heikon kysynnän vuoksi näiden tuotanto on kannattamatonta. Euroopan Unionin tasolla makeanveden kalankasvatuksen ongelmana on ollut heikko kannattavuus, jonka on kuitenkin havaittu osittain hienoisesti parantuneen (EU, 2002).⁴⁹

Merivedessä harjoitettavan kalanviljelyn on todettu olevan usin ja teknisesti mutkikkain tuotantotapa, jota alettiin harjoittaa 1970-luvulla. Toiminnan aina 1990-luvulle jatkunut hyvä kannattavuus houkutteli alalle uusia investoijia siinä määrin, että tuotannon nopea kasvu johti ”markkinahäiriöihin” ja hinnanalennuksiin. Merivedessä harjoitettavan kalanviljelyn päätuote on lohi, joskin meriahvenen ja hammasahvenen kasvatusta on lisäntynyt nopeasti Välimeren alueella.

Kotimaista ruokakalaa saadaan kalastuksen, mutta myös kalankasvatuksen eli niin sanotun vesiviljelyn kautta. Vesiviljelyn merkityksen kasvun kulutuskysyntään vastaamisessa voidaan sanoa olevan maailmanlaajuinen ilmiö. On esitetty, että yli puolet ihmisten syömästä kalasta on viljeltyä kalaa.⁵⁰ Kotimaisen kalan tarjonta koostuu vesiviljelyn (12 miljoonaa kiloa vuonna 2010) ohella ammattikalastuksen tuotannosta (127 miljoonaa kiloa vuonna 2010) ja vapaa-ajan kalastuksen saaliista (29 miljoonaa kiloa vuonna 2010).

Sekä makeanveden kalanviljelyyn että meressä tapahtuvaan kalanviljelyyn on liitetty voimaperäisistä, teollisen rehun käyttöön perustuvista, viljelymenetelmistä aiheutuvia ympäristöongelmia. Kalankasvatukseen liittyy myös riski lois- ja eläintautien leviämisestä luonnonvaraiseen eläimistöön. Muun muassa nämä seikat ovat johtaneet kattavaan sääntelyyn ja valvontaan, jonka kustannukset on pitkälti sälytetty vesiviljelyä harjoittaville yrityksille.⁵¹

Sääntelyn ja lupamenettelyn on osaltaan nähty vaikeuttavan elinkeinon kilpailukykyistä kehittämistä. Kotimaisen kalankasvatuksen kilpailukykyä pyritään parantamaan myös hallitulla tuotannon lajivalikoiman monipuolistamisella (kuha, siika ym.). Yksi kalankasvatuksen uusista lajeista Suomessa on nelma (lat. *Stenodus leucichthys nelma*), joka on nopeasti suurikokoiseksi kasvava alkuperältään viileän ja arktisen alueen kalalaji. Lajin arvostus sen esiintymisalueilla on erittäin korkea ja sen on arvioitu olevan Venäjällä arvostetuin siikakala.⁵²

7.1 Vesiviljely Suomessa

Vesiviljely ei ole jalostusarvoltaan tai suorilta työllisyysvaikutuksiltaan toimialoista merkittävimpiä, mutta se liittyy yhteen elintarvikekulutuksen kannalta merkittävistä toimialoista. Suomalaiset kotitaloudet käyttivät vuonna 2011 asukasta kohden 97 euroa, eli noin neljä prosenttia ravintomenoistaan, kalan- ja kalatuotteiden kulutukseen.⁵³ Suuri osa tästä kulutuksesta kohdistui tosin tuontituotteisiin, joten luvut ilmentävät lähinnä kotimaisen toimialan potentiaalia.

49 Komission tiedonanto neuvostolle ja Euroopan parlamentille - Yhteisön vesiviljelyalan kestävä kehittäminen koskeva strategia /* KOM/2002/0511 lopull. Kalankasvatuksen ja kalan ulkomaankaupan kansainvälisestä kehityksestä ennen v. 2000 ja sen vaikutuksesta Suomessa tapahtuvaan kalankasvatukseen ks. Abbors, T. (2000) Structure and Development of the World Salmon Market.

50 Turun Sanomat ”Alle neljäsosa suomalaisten syömästä kalasta kotimaista” 13.6.2012

51 Kalankasvatuksen järjestämisestä ja siihen liittyvästä ympäristönsuojelusta, ks. Kalankasvatuksen ympäristönsuojelun ohje - Työryhmän ehdotus 18.4.2012 <http://www.ymparisto.fi/download.asp?contentid=137028&lan=en>

52 Kiuru, T. ”Nelma - uusi viljelylaji”. Esitys Suomen kalankasvattajaliiton Yrittäjäpäivillä 19.11.2010. <http://www.kalankasvatus.fi/sites/default/files/koulutus/Nelma%20yritt%C3%A4j%C3%A4p%C3%A4iv%C3%A4t%2019112010.pdf>

53 Ruokatietoyhdistys ry Tietohaarukka 2012, s. 40.

Tilastokeskuksen yritystilastossa vesiviljelyyn (TOL 2008 luokat 3021 ja 0322) erikoistuneita yrityksiä vuonna 2010 oli 166 kappaletta. Näistä meressä tapahtuvaa viljelyä harjoittavien yritysten lukumäärä näyttää vähentyneen vuodesta 2007 vuoteen 2010 vajaalla 40 prosentilla, kun taas sisävesissä tapahtuvaan viljelyyn erikoistuneiden yritysten lukumäärä on pysynyt lähes muuttumattomana.⁵⁴

Taulukko 7-1 Vesiviljelyä harjoittavat yritykset Suomessa 2007-2010 sekä toimialan työlliset.
(Lähde: Tilastokeskus Yritystilasto.)

	0321 Kalanviljely meressä	0322 Kalanviljely sisävesissä	032 Vesiviljely	Henkilöstö
2007	97	97	194	363
2008	91	96	187	359
2009	80	93	173	360
2010	69	97	166	367

Toimialasta ei tätä kirjoitettaessa ollut saatavilla yksityiskohtaisia rakennetietoja, mutta Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitoksen tilastoissa on vertailtu eri kokoluokkien tunnuslukuja määrittelemällä yrityksen koko sen suhteellisen kokona muihin yrityksiin nähden.⁵⁵ Näin ollen kokoluokkatarkasteluun on suhtauduttava tietyllä varauksella. Luokkajaosta saadaan kuitenkin osittain selville liikevaihdon jakauman vinous. Näyttääkin siltä, että suurimpien yritysten luokassa keskimääräinen liikevaihto on noin kuusi kertaa suurempi kuin 2.–5. desiilin yrityksissä ja jopa 40 kertaa suurempi kuin pienillä yrityksillä, jotka näin jaoteltuna kuitenkin muodostavat puolet koko yrityskannasta.

Taulukko 7-2 Yritysten lukumäärä ja liikevaihto kokoluokittain vuonna 2009 (1000 euroa). (Lähde: RKTL Tilinpäätöstilasto.)

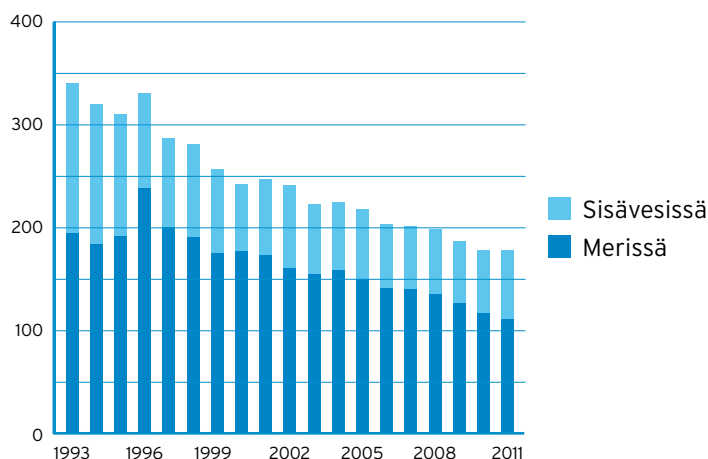
	Kaikki yritykset	Suuret yritykset	Keskikokoiset yritykset	Pienet yritykset
Yrityksiä - tilinpäätös (kpl)	169	17	68	84
Liikevaihto/yritys (1000 €)	327	1 860	294	43

Rakennetta ja liikevaihtoa kuvaavien tietojen perusteella voi vesiviljely-yritysten arvioida olevan verrattain heikossa asemassa suhteessa keskittyneeseen päivittäistavarakaupan hankintaportaaseen.

Tuotantolaitosten lukumäärä vastaa karkeasti ottaen yritysten lukumäärää, eikä näiden numeroiden valossa siten voida puhua tuotantolaitosten merkittävästä lukumääräisestä keskittymisestä vain joidenkin yritysten haltuun.

54 Tilastoon on valittu yritykset ja toimipaikat, joiden toiminta-aika tarkasteluvuonna ylitti puoli vuotta ja jotka ovat työllistäneet enemmän kuin puoli henkilöä tai joiden liikevaihto (maatalousyrityksillä maataloustulo) on ylittänyt vuosittain määritellyn tilastorajan (esim. 9 636 euroa vuonna 2007). (<http://tilastokeskus.fi/meta/til/syr.html>)

55 Laatuselosteen mukaan kokoluokkatarkastelut on tilinpäätöstilastossa tehty yritysten vuotuisten liikevaihtotietojen perusteella. Luokittelussa kunkin toimialan yritykset on järjestetty liikevaihdon perusteella suuruusjärjestykseen. Ensimmäisen luokan muodostivat ”ne suurimmat yritykset, jotka edustivat 10 % koko toimialan yritysmäärästä (suuret yritykset). Toiseen luokkaan tulivat jäljellejääneistä ne suurimmat yritykset, joiden lukumäärä oli 40 % koko toimialan yritysmäärästä (keskikokoiset yritykset). Kolmanteen luokkaan jäivät siten pienimmät yritykset, joiden lukumäärä oli puolet koko toimialan yritysmäärästä (pienet yritykset)”.



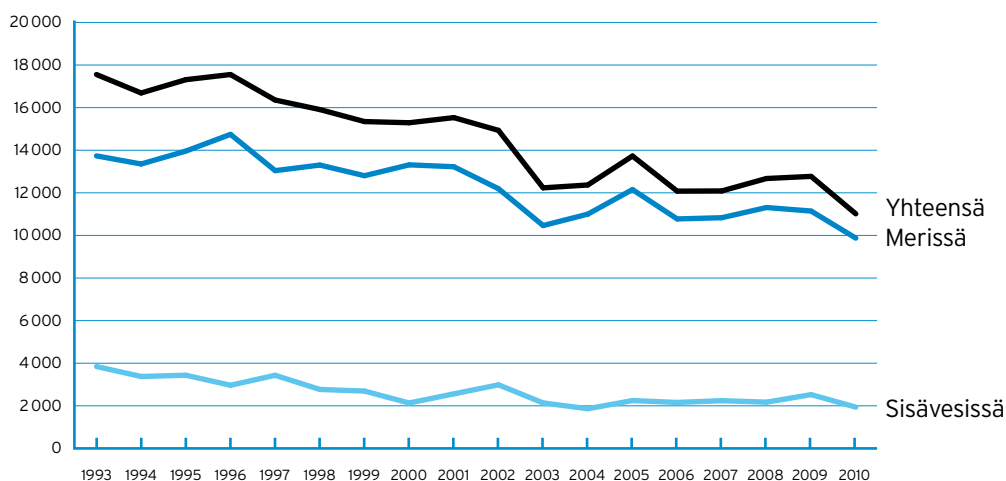
Kuva 7-1 Vesiviljelyn ruokakalalaitokset merissä ja sisävesissä.

Kuviosta yllä on selkeästi nähtävissä ruokakalalaitosten trendinomainen väheneminen viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana. Vuonna 2011 ruokakalalaitosten kokonaismäärä ei enää laskenut.⁵⁶ Aikaisemmissa tutkimuksissa (Salmi, Salmi & Mäkinen(2009)) on muun muassa todettu, että lupakäytännön muotoutuminen on ratkaisevaa elinkeinon tulevaisuuden kannalta. Ratkaisevana on pidetty sitä, miten laitosten lupakäytäntöä tullaan kehittämään. Sääntelyn mukanaan tuoman tiukan ohjauksen ja elinkeinon harjoittamiseen liittyvän yleisen epävarmuuden on arvioitu yleisesti hillinneen investointihalukkuutta. Salmi ym. tulosten mukaan kalankasvattajat toivoivat, että lupakäsittely etenisi nykyistä ripeämmin, lupien saanti olisi joustavaa ja palkitsisi huolellista ja kustannustehokasta yrittäjää.⁵⁷

7.1.1 Tuotanto

Vuonna 2010 ruokakalan tuotannon kokonaisarvo oli noin 44 miljoonaa euroa. Tämä muodostui noin 12 miljoonan kilon tuotannosta, joka oli noin 2 miljoonaa kiloa pienempi kuin vuonna 2009. Tuotannon arvo supistui suhteellisesti vähemmän kuin tuotettu määrä.

Kun tarkastellaan vuotuisen tuotannon määrää pidemmällä aikajaksolla, voidaan todeta, että ravintokalan kasvatusta Suomessa kutistuva elinkeino. Tämä koskee erityisesti meressä tapahtuvan vesiviljelyn tuotantoa, vaikkakin sisävesissä tapahtuva tuotanto on tarkasteluajanjaksona suurten vuosittaisten vaihtelujen saattelemana puolittunut.

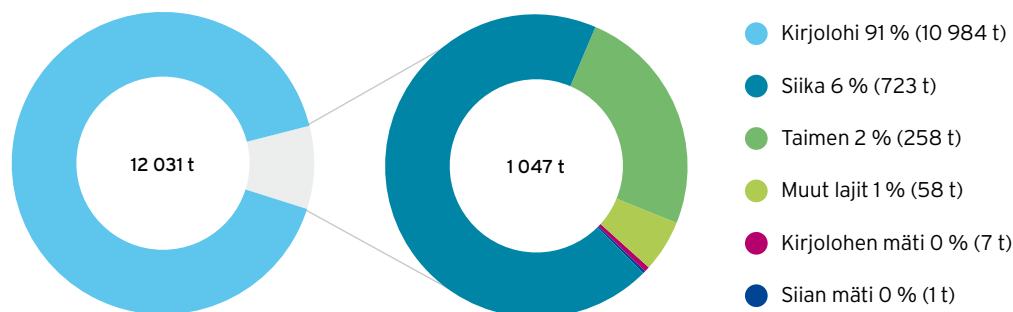


Kuva 7-2 Vesiviljelyn ruokakalan tuotanto ajanjaksolla 1993-2010 (1000 kg).

56 ”Vesiviljelyn tuotanto laski, mutta arvo nousi”. Suomen kalankasvattaja 4/2012 s. 4.

57 Salmi, J. Salmi, P. & Mäkinen, T. Rannikkokalastuksen ja kalankasvatuksen näköalat Lounais-Suomen saaristossa. Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitoksen tutkimuksia 2/2009, s. 26.

Vesiviljelyn tuotannon tilastot kuvastavat pitkälti muutoksia kirjoloihen tuotannossa, sillä kirjoloihen osuus Suomessa kasvatetun kalan tarjonnasta oli noin 91 prosenttia eli noin 11 miljoonaa kiloa vuonna 2010. Muista lajeista siikaa kasvatettiin noin 0,7 miljoonaa ja muita ruokakalalajeja vain noin 0,1 miljoonaa kiloa. Tuotannon jakauma on esitetty kuviossa 7-3 alla.



Kuva 7-3 Vesiviljelyn ruokakalatuotanto vuonna 2010 lajeittain ja tuotteittain. (Lähde: Riista ja kalatalouden tutkimuslaitos)

7.1.2 Tuottavuus

Kun verrataan taulukon 7-1 ja kuvien 7-1 ja 7-2 lukuja, havaitaan, että viime vuosina laitokset eivät ole vähentyneet samassa määrin kuin toimialan yritykset tai ruokakalan kokonaistuotanto. Nämä tulokset viittaavatkin keskimääräisen yrityskoon hienoiseen kasvuun muun muassa yritysostojen seurauksena ja samalla myös yritys- ja kasvatustilastoissa tuottavuuden nousuun jäljellä olevissa yrityksissä.

Taulukko 7-3 Prosentuaalinen muutos laitosten lukumäärässä ja keskimääräisessä tuotannossa kasvatustilastoista kohti. (Lähde: RKTL Tilinpäätöstilasto, omat laskelmat.)

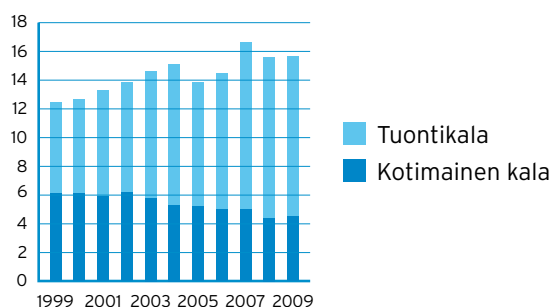
	Meri		Sisävesi	
	Laitokset	Tuotanto/laitos	Laitokset	Tuotanto/laitos
1993-1998	-2,1	-1,1	-37,7	15,5
1998-2002	-15,8	8,8	-11,0	21,2
2002-2006	-11,9	0,3	-23,5	-5,7
2006-2010	-17,7	11,4	0,0	-10,3

Taulukon muutosta kuvaavista luvuista on selkeästi nähtävissä ruokakalan kasvatustilastosten väheneminen, joka näyttäisi sisävesilaitosten kohdalla tasaantuneen. Keskimääräisen tuottavuuden (tuotanto/ laitos) nousu on ollut trendinomaista sekä meressä että sisävesissä tapahtuvassa kasvatuksessa, joskin voimakkaan kasvutrendin taittuminen on havaittavissa sisävesikasvatuksessa. Numeroiden valossa vaikuttaisi siltä, että tuotantolaitosten merkittävä väheneminen vuodesta 2002 vuoteen 2006 on tapahtunut tuottavuuden kustannuksella. Kyse voi olla kannattavuuteen vaikuttaneista kysyntä- ja/ tai tarjontatekijöistä, jotka ovat kohdistuneet yrityskannan suurempiin tuotantolaitoksiin.

7.1.3 Kulutus

Suomalaisen on arvioitu syövän keskimäärin 15–16 kiloa kalaa vuodessa. Kulutuskykyä, josta noin kolmasosa on lohta (lähinnä kasvatettua lohta ja kirjolohta), tyydyttävänä jakeluteinä toimivat vähittäiskauppa (noin 75 %) ja ravitsemustoiminta (noin 25 %), kuten esimerkiksi ravintolat.

Kotimaisella kalalla ei ole kovin vahvaa asemaa Suomessa. Suomalaisen syömästä kalasta on nykyään noin 24 prosenttia kotimaista alkuperää. Kotimaisen kalan osuus kulutuksesta on vähentynyt verrattain nopeasti, sillä 1990-luvulla yli 60 prosenttia syödystä kalasta oli kotimaista alkuperää.⁵⁸ Kotimaisen kalan asemaa kulutuksessa vuosina 1999–2009 on kuvattu alla.



Kuva 7-4 Kalan käyttö elintarvikkeeksi alkuperän mukaan (kg/hlö) vuositasolla.⁵⁹
(Lähde Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos)

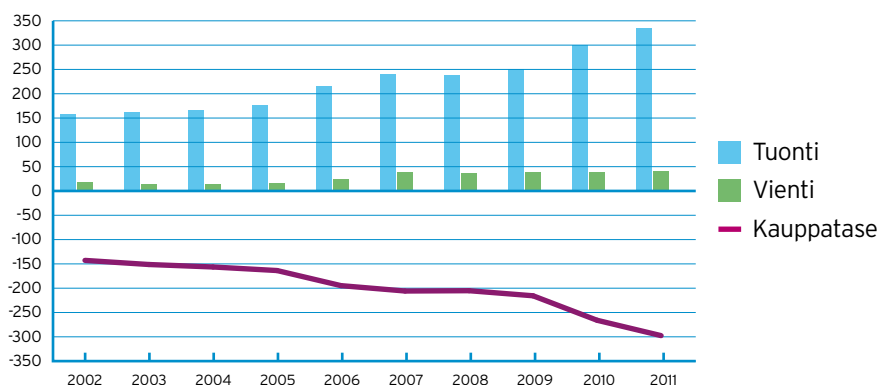
Tuontikalalan suhteellisen suuri osuus kulutuksesta motivoi tarkastelemaan ulkomaankaupan rakennetta ja kauppavirtoja esimerkiksi sen selvittämiseksi, mistä kotimaista kalaa korvaavaa tuontia tapahtuu. Tarkastelu saattaa myös valottaa kotimaisen kalan ja kalanjalostuksen kilpailukykyyn vaikuttavia tekijöitä.

7.2 Ulkomaankauppa ja kilpailupaine

Suomeen tuotiin vuonna 2011 noin 105,7 miljoonaa kiloa kalaa ja kalatuotteita yhteensä 68 maasta. Tästä määrästä noin puolet (52,6 miljoonaa kiloa) tuotiin Norjasta. Ruotsi ja Tanska olivat toiseksi ja kolmanneksi suurimmat tuontilähteet 13,5 ja 17,0 miljoonalla kilolla. Euroopasta tuodaan yhteensä 88 prosenttia ja EU:n alueelta vain 37,6 prosenttia. Merkittävin Euroopan ulkopuolinen tuontimaa on Thaimaa (6,8 miljoonaa kiloa, eli noin 6,5 %)

Vuonna 2011 noin 72 prosenttia kaikesta tuodusta kalasta tai kalatuotteista (76 miljoonaa kiloa) oli ihmisravinnoksi tarkoitettua. Loppuosa tuonnista koostui rehukalasta (20 % eli 21,5 miljoonaa kiloa) ja muista tuotteista (noin 7,3 %).⁶⁰

Arvossa mitattuna kalan ja kalatuotteiden tuonti on yli kaksinkertaistunut viimeisen kymmenen vuoden aikana ollen vuonna 2011 lähes 335 miljoonaa euroa. Samana ajanjaksona kalan ja kalatuotteiden vienti ei ole kasvanut vastaavassa määrin ja tuoteryhmän kauppataase olikin vuonna 2011 noin 300 miljoonaa euroa alijäämäinen.



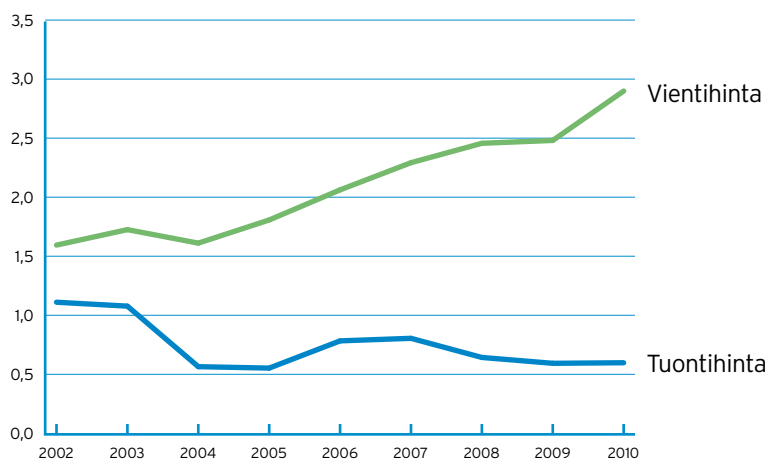
Kuva 7-5 Kalan ja kalatuotteiden ulkomaankaupan arvo (miljoonaa euroa).

58 Turun Sanomat ”Alle neljäsosa suomalaisten syömästä kalasta kotimaista” 13.6.2012.

59 Kotimaisen kalan kulutus (kg/hlö) muutettu fileepainoksi. Tuontikalalan kulutuksessa (kg/hlö) lohi ja kirjolohi on muutettu fileepainoksi, mutta muut on laskettu tuotepainona.

60 Muihin tuotteisiin luetaan elävä kala, kalarasvat ja -öljyt sekä niiden jatkeet.

Suomen ulkomaankaupalle kalassa ja kalatuotteissa on leimaa-antavaa, että tuonti koostuu lähinnä kala-raaka-aineesta viennin ollessa kalajalosteita. Tämä näkyy muun muassa tuonti- ja vientihintojen välisessä erotuksessa. Kilpailu kasvatetun kalan tarjonnassa ja suhteellisesti korkeammat työvoimakustannukset ovat jalostusasteen nousun ohella osaltaan voineet selittää kasvavaa eroa vienti- ja tuontihintojen välillä.



Kuva 7-6 Kalan ja kalatuotteiden tuonti- ja vientihintojen kehitys (€/kg).

7.2.1 Tuontivirrat - neuvotteluvoima ja kotimaisen elinkeinon kehitys suhteessa lähialueisiin

Vesiviljelyn ja kaupan välisen neuvotteluvoiman näkökulmasta on merkityksellistä arvioida, missä määrin tuonti koostuu kotimaista kasvatettua kalaa, eli pääasiassa kirjolohta, korvaavista tuotteista. Taulukosta alla nähdään, että ihmisravinnoksi tarkoitettun kalan tuonnista yli puolet (n. 37 miljoonaa kiloa) koostui vuonna 2011 tuoreesta kokonaisesta kirjolohesta, lohesta tai muusta lohikalasta. Tuorefileiden tai pakastetun lohikalalan tuonti oli suhteellisesti vähäisempää, lähennellen kuitenkin kahta miljoonaa kiloa.

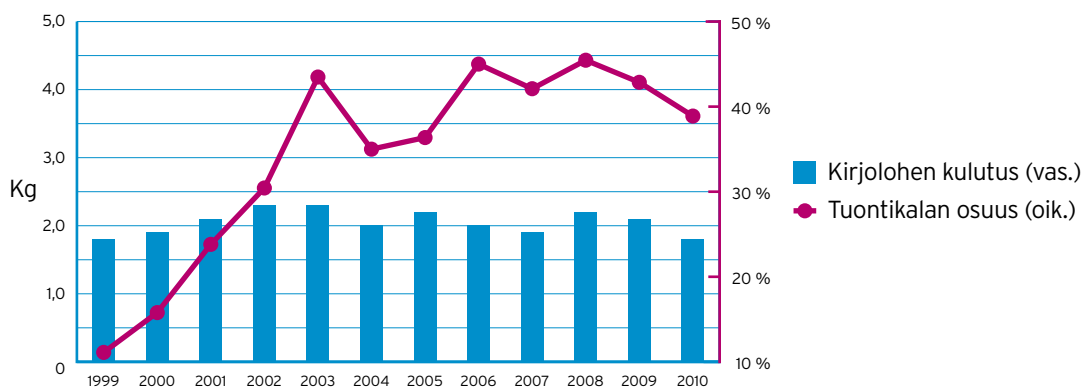
Taulukosta käy kuitenkin ilmi, että tuoreen kokonaisen kirjolohen tuonti vuonna 2011 oli noin 8,3 miljoonaa kiloa kotimaisen tuotannon ollessa noin 9,9 miljoonaa kiloa.⁶¹

Taulukko 7-4 Kirjolohen, lohen ja muun lohikalalan tuonti Suomeen (1000kg) sekä osuus ihmisravinnoksi tuodusta kalasta (Lähde: Kalan ulkomaankauppa 2011. Suomen virallinen tilasto Riista- ja kalatalous - Tilastoja sekä omat laskelmat.)

	Tuore kokonainen	Tuore filee tai muu	Pakastettu kokonainen	Pakastettu filee tai muu	Suolattu, kuivattu tai savustettu
Kirjoloji	8 292 (11,7 %)	54 (0,1 %)	391 (0,6 %)	49 (0,1 %)	385 (0,5 %)
Lohet ja muut lohi-kalat	28 798 (40,7 %)	631 (0,9 %)	762 (1,1 %)	751 (1,1 %)	0
Yhteensä	37 090 (52,5 %)	685 (1,0 %)	1 153 (1,6 %)	800 (1,1 %)	385 (0,5 %)

Kotimaisen kalankasvatuksen näkökulmasta voi olla aiheellista tarkastella pelkästään kasvatetun kirjolohen tuonnin kehitystä pidemmällä aikavälillä. Alla olevasta kuviosta nähdään, että kirjolohen tuonnin kasvun murros ajoittui 2000-luvun alkuvuosille.

61 Merkillepantavaa on, että suomalaiset kalanviljely-yritykset omistavat tuotantolaitoksia myös ulkomailla.



Kuva 7-7 Kirjolohen kulutus henkeä kohden ja tuontikirjolohen osuus.

Kysynnän lisääntyminen näyttäisi kasvattaneen tuontia voimakkaasti. Vuonna 2003 tuontikirjolohen osuus kirjolohen kulutuksesta oli 45 prosenttia, kun se vain neljä vuotta aikaisemmin oli ollut alle 10 prosenttia. Tuontikirjolohen osuus on pysynyt korkeana kirjolohen kulutuksen laskiessa tarkastelujakson lopussa. Kehitystä voi selittää sillä, että Norjasta tapahtuvan lohien tuonti on luultavasti vaikuttanut viime vuosina myös tuontikirjolohen kysyntään Suomessa.

Norjalaista alkuperää olevaan tuontikalaa on liittynyt keskustelua nostopäivämerkintöjen puuttumisesta, minkä on osaltaan arvioitu vaikeuttavan kotimaisen kalan kilpailumahdollisuuksia. Lehtikirjoitukset ovat antaneet tukea muun muassa havainnoille, joiden mukaan tuontikalan nosto- ja myyntipäivien väli voi olla huomattava.⁶²

Sivun 57 kuvasta 7-1 oli nähtävissä, että kasvatuslaitosten lukumäärä on Suomessa tasaisesti vähentynyt eikä uusien kasvatuslaitosten perustamista juurikaan tapahdu. Samaan aikaan vesiviljelyn elinkeinon toimintaolosuhteita on pyritty naapurimaissa kehittämään. Ruotsissa on kiinnitetty huomiota siihen, että kalankasvatus on jäänyt jälkeen muun elinkeinotoiminnan kehityksestä ja että tuotanto lisääntyy muun muassa suomalaisten ja norjalaisten yritysten laajentaessa tuotantoaan Ruotsissa.⁶³ Viidessä vuodessa (2007–2012) kasvatetun ruokakalan tuotanto on Ruotsissa yli kaksinkertaistunut ja kasvanut Suomen pienenevää tuotantoa suuremmaksi. Vuonna 2007 Ruotsin ruokakalan tuotanto oli noin 5 000 tonnia, kun se vuonna 2011 oli noin 12 000 tonnia. Tuotannosta kirjolohta oli noin 90 prosenttia.⁶⁴ Mainitulla aikavälillä tapahtunut voimakas tuotannon kasvu on kasvattanut elinkeinon liikevaihtoa noin 140 miljoonasta kruunusta lähes 330 miljoonaan kruunuun. Tilastoiduista luvuista on havaittavissa kasvatuslaitosten kokonaismäärän väheneminen elinkeinon kehittämisen seurauksena, mutta myös keskikoon merkittävä kasvu, mikä viittaa skaalautujen hyödyntämiseen ja toiminnan tehostamiseen. Suomen ja Ruotsin välisten kehityserojen jatkuessa mainitun suuntaisina tulee kotimaisen kalankasvatuselinkeinojen suhteellinen kilpailukyky luultavasti heikkenemään, jolloin vastaaminen tuontikilpailun paineeseen on entistä haastavampaa.

7.3 Toiminnan talous

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitoksen keräämästä tilinpäätösaineistosta saadaan tietoa vesiviljely-yri-tysten tuotannon laajuudesta, jalostusarvosta sekä muun muassa toiminnan kannattavuudesta. Tilastot on jaettu suhteellisen yrityskoon mukaan suuriin, keskikokoisiin ja pieniin yrityksiin.⁶⁵

62 ”Tuore lohi tiskiltä voi olla 8 päivää vanhaa” Taloussanomien 18.10.2012 [haettu 23.10.2012] <http://www.taloussanomien.fi/tyo-ja-elama/2012/10/18/tuore-lohi-tiskilta-voi-olla-8-paivaa-vanhaa/201240066/139>

63 Kts. esim. Ruotsin eduskunnassa esitetty aloite ”Vattenbruk-Stora möjligheter finns för vattenbruk i Sverige”, (2007/08: MJ364), 2007.

64 Statistiska Centralbyrån (2012) Statistiska meddelanden JO 60 SM 1201, Vattenbruk 2011. http://www.scb.se/Statistik/JO/JO1201/2011A01/JO1201_2011A01_SM_JO60SM1201.pdf

65 Kts. http://www.rktl.fi/tilastot/aihealueet/kalatalousyritysten_tilinpaaos/laatuseloste.html#2. Tilaston laatuselosteen mukaan kokoluokkatarkastelut on tilinpäätöstilastossa tehty yritysten vuotuisten liikevaihtotietojen perusteella. Luokittelussa

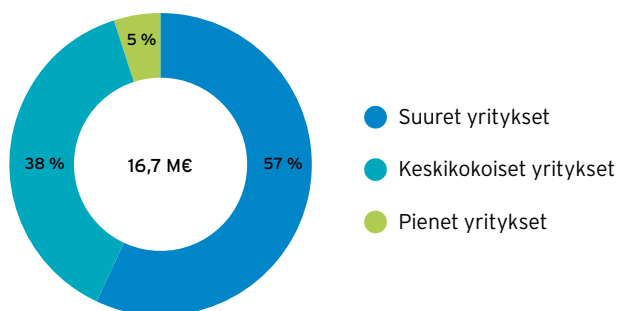
Vesiviljelyyn erikoistuneiden 169 yrityksen yhteenlaskettu liikevaihto oli vuonna 2009 noin 55,3 miljoonaa euroa, josta jalostusarvoa muodostui noin 16,7 miljoonaa euroa.

Taulukko 7-5 Yritysten lukumäärä, liikevaihto ja jalostusarvo (1000 euroa). (Lähde: RKTL Tilinpäätöstilasto.)

	Kaikki yritykset	Suuret yritykset	Keskikokoiset yritykset	Pienet yritykset
Yrityksiä - tilinpäätös (kpl)	169	17	68	84
Liikevaihto/henkilöstö (1000 €)	159	189	134	113
Jalostusarvo/henkilöstö (1000 €)	48	57	43	27
Liikevaihto/yritys (1000 €)	327	1860	294	43

Yllä on liikevaihto- ja jalostusarvoon liittyviä suureita jaoteltu Riista- ja kalatalouden tutkimuskeskuksen kokoluokittelun perusteella. Taulukossa esitetyistä luvuista voidaan päätellä, että suurten yritysten osuus tuotetusta jalostusarvosta mukailee näiden osuutta liikevaihdosta. Toisin sanoen 10 prosenttia yrityksistä tuottaa noin 57 prosenttia toimialan liikevaihdosta ja jalostusarvosta.

Keskikokoisten yritysten osuus tuotetusta jalostusarvosta (38 %) on hieman korkeampi kuin näiden osuus liikevaihdosta (36 %). Näin ollen pienten yritysten osuus arvonlisäyksestä ei täysin vastaa näiden osuutta toimialan yritysten liikevaihdosta.



Kuva 7-8 Vesiviljelyn jalostusarvon jakaantuminen v. 2009.

Vaikka jo yllä esitetty antaa viitteitä siitä, että toiminta on kannattavinta suuremman kokoluokan yrityksissä, on syytä tarkastella toimialan taloutta vakiintuneempien kannattavuutta kuvaavien mittareiden valossa.

7.3.1 Toiminnan kannattavuus ja yritysten keskimääräinen taloudellinen tilanne

Tässä aluvussa tarkastellaan vesiviljelyn yritysten taloudellista tilannetta lyhyesti niin sanotun yrityksen terveyskolmion näkökulmasta. Kolmion kärkinä ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius.⁶⁶

kunkin toimialan yritykset on järjestetty liikevaihdon perusteella suuruusjärjestykseen. Ensimmäisen luokan muodostivat ”ne suurimmat yritykset, jotka edustivat 10 % koko toimialan yritysmäärästä (suuret yritykset). Toiseen luokkaan tulivat jäljellejääneistä ne suurimmat yritykset, joiden lukumäärä oli 40 % koko toimialan yritysmäärästä (keskikokoiset yritykset). Kolmanteen luokkaan jäivät siten pienimmät yritykset, joiden lukumäärä oli puolet koko toimialan yritysmäärästä (pienet yritykset)”.

⁶⁶ Tilinpäätöstietoihin perustuvan analyysin luotettavuutta vaikeuttavat tilinpäätökseen sisältyvät joustokohdat, joiden avulla yrityksen tulosta ja tasetta voidaan lain puitteissa muokata. Täysin pitävien johtopäätösten tekeminen tilinpäätösaineistosta vaatisi kyseisten joustokohdien oikaisemista yhtenäisiksi. Alla olevassa tarkastelussa tällaista oikaisua ei ole tehty, vaan tiedot perustuvat Työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämän Toimiala-Online tietokannan ja Tilastokeskuksen tietoihin. Elintarvikealan pienyrityksen osalta keskeisimpiä joustokohtia ovat yrittäjän palkka, poistot, varastojen arvostusperusteet, varaukset, perustamis- ja kehittämismenojen eliminointi, leasingvastuukanta sekä käyttöomaisuuden arvostusperusteet (Ruoka-Suomi -tiedotteen 4/2002 erillisliite).

Yritystoiminnan kannattavuus on tilinpäätösanalyysin keskeinen muuttuja, sillä se muodostaa perustan yritystoiminnan jatkuvuudelle ja toimii yrityksen käyttövoimana. Alla kannattavuutta on arvioitu käyttökateprosentin ja sijoitetun pääoman tuottoosentien avulla. Käyttökate kertoo liiketoiminnan tuloksen ennen rahoituseriä ja veroja. Tunnusluvun vertailtavuutta heikentää epätietoisuus siitä, onko yritys ostanut vai hankkinut leasingilla käyttöomaisuutensa. Käyttökateen suuntaa antavat vaihteluvälit eri toimialoilla ovat Yritystutkimusneuvottelukunnan (YTN) mukaan: teollisuus 10–25 %, kauppa 2–10 % ja palvelu 5–15 %.

Sijoitetun pääoman tuottoosentia pidetään yhtenä parhaista kannattavuutta mittaavista suureista. Se mittaa suhteellista kannattavuutta eli sitä tuottoa, joka on saatu yritykseen sijoitetulle korkoa vaativalle pääomalle.⁶⁷ Sijoitetun pääoman tuottoosentia pidetään välttävänä, kun se on vähintään yrityksen korollisesta vieraasta pääomasta maksaman keskimääräisen rahoituskuluprosentin suuruinen. Kohtuullisena pidetään 5–10 prosentin tasoa.

Yrityksen toimintaedellytykset perustuvat myös vakavaraisuuteen, sillä pääomarakenne määrittää yrityksen kyvyn kestää taloudellisia takaiskuja, yrityksen tappionsietokykyä ja sen kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. Hyvä vakavaraisuus mahdollistaa yrityksen nopean reagoinnin tarjolla oleviin tilaisuuksiin ja tätä kautta menestyksen kilpailutilanteessa. Yrityksen vakavaraisuudella on merkitystä myös lainarahoituksen saamisessa. Alla vakavaraisuutta on arvioitu omavaraisuusasteen avulla. Omavaraisuusaste kertoo, missä määrin yrityksen omaisuus on rahoitettu omalla pääomalla.⁶⁸

Yrityksen maksuvalmiutta pidetään kriittisenä tekijänä, koska ongelmat maksuvalmiudessa pyrkivät kertaantumaan ja aiheuttamaan kannattavuusongelmia. Yrityksen hyvällä maksuvalmiudella tarkoitetaan, että se kykenee hoitamaan kaikki maksunsa ajallaan ja edullisimmalla mahdollisella tavalla. Yrityskannan huono maksuvalmius voi johtaa nopeisiin ja laajamittaisiin markkinoilta poistumisiin, vaikka vakavaraisuus ja kannattavuus olisivatkin kunnossa. Maksuvalmiudella on todettu olevan merkitystä muun muassa yritysten valikoitumisessa tavarantoimittajiksi. Alla yrityskannan maksuvalmiuden mittariksi on valittu *quick ratio*. Se mittaa yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista veloistaan pelkän rahoitusomaisuutensa avulla⁶⁹, eli kuvastaa, kuinka hyvin yrityksen pelkällä rahoitusomaisuudella on voitu kattaa lyhytaikaiset velat.⁷⁰ Suuretta voidaan tulkita niin, että mikäli luku on suurempi kuin 1, on maksuvalmius hyvä, kun puolestaan alle 0,5 jäävät arvot kuvastavat heikkoa maksuvalmiutta. Arvot 0,5 ja 1 välillä kuvastavat tyydyttävää maksuvalmiutta.

Taulukko 7-6 Vesiviljely-yritysten taloudellisia tunnuslukuja (Lähde: RKTL Tilinpäätöstilasto.)

	Yritykset			
	Kaikki	Suuret	Keskikokoiset	Pienet
Sijoitetun pääoman tuotto-%	5,7	10,4	2,0	-4,1
Käyttökate-%	7,6	9,9	7,1	-8,5
Omavaraisuusaste (%)	46,5	56,0	38,0	31,0
Suhteellinen velkaantuneisuus ⁷⁰ (%)	71,0	53,0	79,1	182,6
Quick ratio	0,86	0,72	0,90	1,46

67 Sijoitettuun pääomaan lasketaan sekä oma että vieras pääoma eli taseesta erät: oma pääoma kokonaisuudessaan, poistoero, vapaaehtoiset varaukset, pitkäaikainen vieras pääoma, laskennallinen verovelka, pakolliset varaukset ja lyhytaikaiset korolliset velat. Sijoitettu pääoma lasketaan mielellään tilikauden alun ja lopun keskiarvona.

68 Omavaraisuusastetta laskiessa yrityksen oma pääoma suhteutetaan taseen loppusummaan, josta on vähennetty saadut ennakko-maksut. Yritystutkimusneuvottelukunta (YTN) on antanut tunnusluvulle seuraavanlaiset ohjearvot: yli 40 %: hyvä; 20–40 %: tyydyttävä; alle 20 %: heikko.

69 Vaihtoehtoinen mittari Current ratio ottaa huomioon myös yrityksen mahdollisuuden realisoida vaihto-omaisuutta lyhytaikaisista velvoitteista selviämiseksi. Quick ration perusteella toteutetussa maksuvalmiuden arvioinnissa tarkasteluperspektiivi on lyhyempi.

70 Oikeastaan Quick ratio on rahoitusomaisuuden ja lyhytaikaisten velkojen suhde.

71 Suhteellinen velkaantuneisuus kuvaa yrityksen velkoja suhteutettuna liikevaihtoon. Korkea suhteellinen velkaantuneisuus edellyttää hyvää liiketulosta vieraan pääoman velvoitteista selviämiseksi. YTN:n ohjearvot suhteellisen velkaantuneisuudelle ovat seuraavat: alle 40 %: hyvä; 40–80 %: tyydyttävä; yli 80 %: heikko.

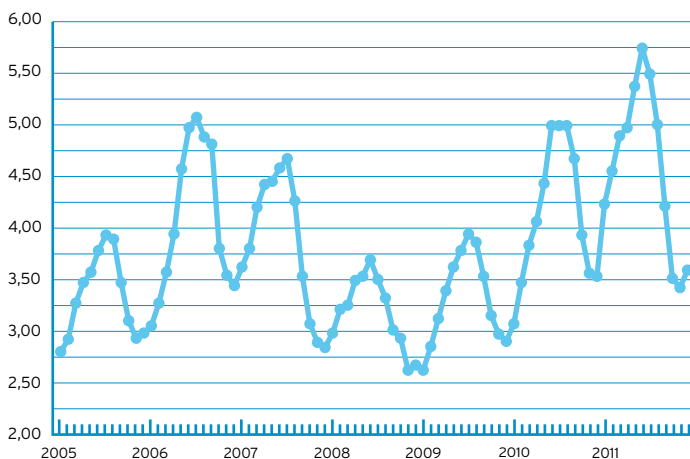
Kannattavuus vaihtelee suuresti yritysten eri kokoluokkien välillä. Suurimpien yritysten kannattavuus on keskimäärin kohtuullista, kun taas pienissä yrityksissä sijoitetun pääoman tuotto prosentti ja käyttökate prosentti olivat molemmat negatiivisia. Keskikokoiset yritykset eivät yllä edes keskimäärin kohtuulliseen kannattavuuteen.

Omavaraisuusaste on suurilla yrityksillä hyvä, kun se muilla jäi keskimäärin kohtuulliseksi.

Suuret yritykset olivat vähemmän velkaisia kuin yritys populaation keskikokoiset tai pienet yritykset. Keski-kokoisilla yrityksillä velkaantuneisuus oli heikon ja kohtuullisen rajalla, kun tunnusluku pienissä yrityksissä oli todella heikko. Keskimääräisestä velkaantuneisuudesta huolimatta pienillä yrityksillä oli kuitenkin keski-määrin hyvä maksuvalmius. Tämä selittyy sillä, että pienillä yrityksillä pitkäaikaisen ja lyhytaikaisen vieraan pääoman suhde oli suurempi kuin keskikokoisilla ja suurilla yrityksillä. Suurten ja keskikokoisten yritysten maksuvalmius oli edellä mainitusta syystä lähinnä tyydyttävä.

7.3.2 Hintadynamiikka: Tuottajahinnat ja vähittäishintatasot

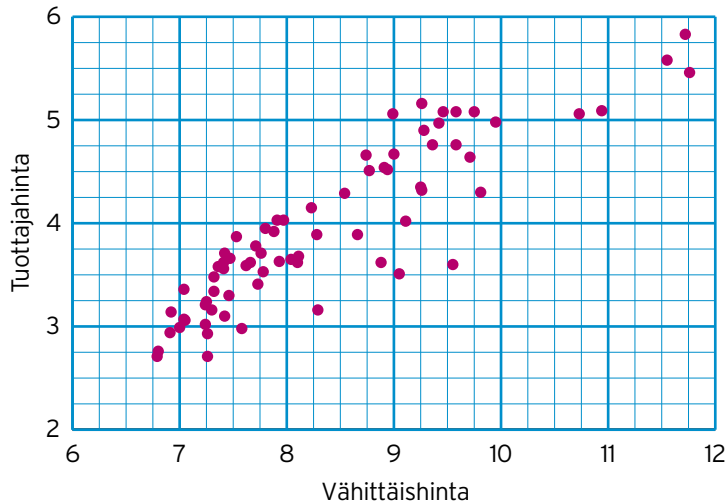
Kasvatetun kirjolohen tuottajahinta on vaihdellut voimakkaasti sekä vuosien välillä että näiden sisällä. Tuottajahinnalle on ollut ominaista voimakas kausittainen syklisyys; se on ollut korkeimmillaan alku- tai keski-kesästä ja alimmillaan kunkin kalenterivuoden lopulla.



Kuva 7-9 Kasvatetun kirjolohen tuottajahinta vuosina 2005–2011, kuukausitasolla (€/kg).

Karkeasti ottaen tuottajan saaman kilohinnan voi sanoa tarkastelujakson aikana nousseen keskimäärin noin 10 eurosenttiä kilolta vuodessa, mikä vastaa vajaan kolmen prosentin nimellistä nousua. Reaalista tuottajahinnannousua ei juuri ole ollut samaan aikaan, kun useiden tuotantopanosten hinnat ovat reaalisesti nousseet.

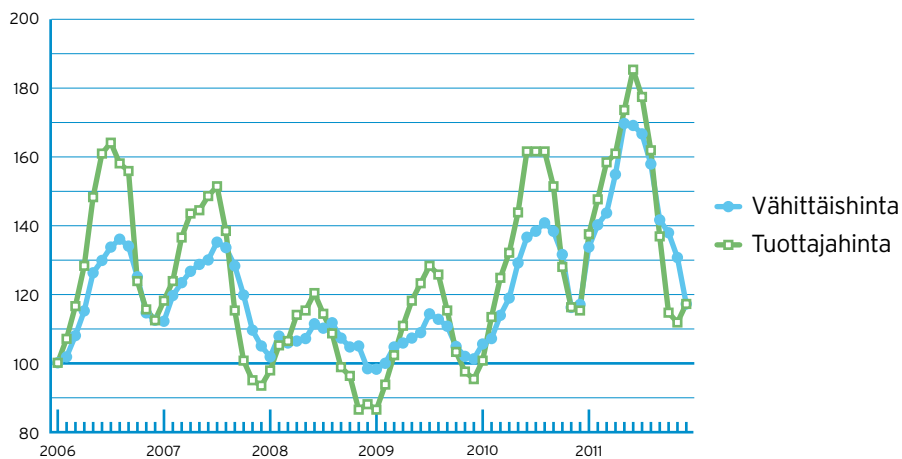
Kaupan neuvotteluvoiman näkökulmasta on aiheellista tarkastella, missä määrin kirjolohen tuottajahinnan kehitys ja vaihtelut heijastuvat päivittäistavarakaupan vähittäishinnoissa. Alla on kuvattu kuukausittaiset havainnot kirjolohen (tuore ja perattu) tuottajahinnasta ja kokonaisen kirjolohen keskimääräiset vähittäismyyntihinnat kuukausittain ajanjaksolla 2006–2011. Kuviosta on havaittavissa suureiden välinen positiivinen korrelaatio (korrelaatiokerroin = 0,89). Tämä havainto ilmentää, että tuottaja- ja vähittäishinnalla on ollut vahva yhteys. Positiivisen korrelaation perusteella ei voida kuitenkaan sanoa, onko tuottajahintojen nousu näkynyt suoraan vähittäishintojen nousuna, vai ovatko kaupan kilpailutilanne ja paineet yhden niin sanotun sisäänvetotuotteen hinnoittelussa heijastuneet tuottajahintaan.



**Kuva 7-10 Kasvatetun kirjolohen tuottajahinta ja kaupan vähittäishinta vuosina 2005–2011 (€/kg).
(Lähteet: Tilastokeskus sekä RKTL.)**

Jälkimmäistä johtopäätöstä tukee se, että Norjasta tuodun merilohen vähittäismyyntihinta laski vuoden 2011 lopulla alle 5 euron per kilo⁷². Mikäli tätä lohta on myyty positiivisella katteella, on se muodostanut varteenotettavan vaihtoehdon ja kilpailupaineen kotimaiselle kirjolohelle kaupan sisäänvetotuotteena. Lisäksi merilohen, tai ainakin lohifileen, kysyntä vaikuttaisi olevan joustavaa, koska kauppa on todennut myyntitulojen kasvaneen hinnanalennuksen seurauksena.

Yli ajan tapahtuvassa tarkastelussa nähdään paremmin tuottaja- ja vähittäishinnan yhteys. Indeksoimalla tammikuun 2006 tuottaja- ja vähittäishintatasot arvoksi 100 nähdään, että vähittäishintojen suhteellinen muutos on ollut hieman pienempää kuin tuottajahintojen muutos. Kaupan voi näin ollen arvioida tasoittaneen tuottajahinnoissa tapahtunutta suhteellista vaihtelua sekä hinnan nousu- että laskuvaiheissa. Tämä johtuu luonnollisesti siitä, että tuottajahinnan osuus vähittäishinnasta on vajaa puolet, jolloin sama euroääräinen muutos tuottaa pienemmän suhteellisen muutoksen vähittäishinnoissa.

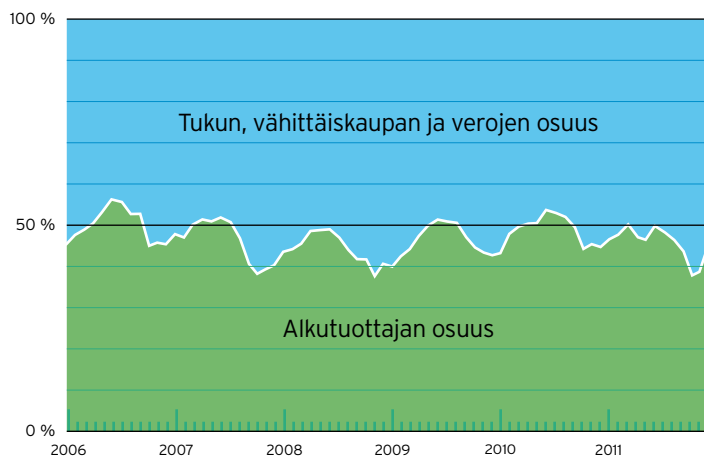


Kuva 7-11 Tuoreen kokonaisen kirjolohen tuottaja- ja vähittäishinta indeksoituna. (Lähteet: Tilastokeskus sekä RKTL.)

72 Aamulehden (4.11.2011) mukaan Norjalainen merilohifilee maksoi Tampereella vuoden 2011 marraskuussa 4,95-5,95 kilolta. (Aamulehti: <http://www.aamulehti.fi/Ruoka/1194704008502/artikkeli/lk+4+75+e+kilo+-+lohen+hinta+laski+ennatysalas.html>). Lapin Kansa sanomalehden mukaan merilohifileetä myytiin samaan aikaan Rovaniemellä 4,75 euron kilohintaan. Norjalaisen kasvatetun merilohen vientihintoja tarkastellaan alaluvussa 7.3.4.

Osana tuottajahintoja koskevaa keskustelua on usein nostettu esiin arvonlisäyksen jakaantuminen elintarvikeketjussa. Tuoreen kirjolohen tapauksessa tätä voidaan arvioida tuottajahinnan osuutena tuoreen kirjolohen vähittäishinnasta.

Kuviosta alla nähdään, että tuottajahinnan osuutta vähittäishinnasta kuvaa hienoisesti laskeva trendi. Kuvio paljastaa myös, että tuottajahinnan osuus arvonlisäyksestä vaihtelee enemmän vuosien sisällä kuin näiden välillä. Tuottajahinnan osuus on pienimmillään hintatason ollessa alhainen (vrt. kuva sivulla 65). Tämä tarkoittaa, että kaupan portaalle jää kilohinnasta suhteellisesti enemmän hintojen ollessa alhaisimmillaan.



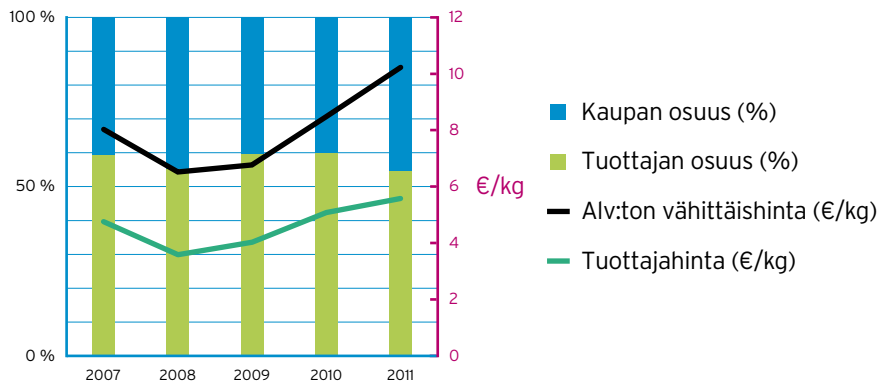
Kuva 7-12 Tuottajahinnan osuus tuoreen kirjolohen vähittäishinnassa.

Yhtenä selityksenä tähän voi olla se, että kaupan kilpailu ei ole niin kireää, että se ulosmittaisi kaupan katetta samassa määrin kuin tarjonnan kasvu pienentää kalankasvattajien osuutta. Toisin sanoen kauppa kykenee hintojen laskiessa saamaan itselleen osan tarjontapuolen ylijäämästä. Toinen, edellistä täydentävä selitys voi olla, että kaupan kate on kilpailun seurauksena lähtökohtaisesti niin pieni, että kalan tarjonnan kasvun aikaansaama tuottajahintojen esitetynlainen aleneminen näkyy kaupan suhteellisen osuuden verrattain voimakkaana kasvuna.

Tarkastelemalla kirjolohen tuottaja- ja vähittäishintojen euromääräisiä muutoksia nähdään, että tuottajahintojen euromääräinen nousu välittyy keskimäärin lähes sellaisenaan vähittäishintoihin. Havainnot, joissa tuottajahinnan lasku yhdistyisi vähittäishinnan nousuun, ovat harvinaisempia kuin havainnot vähittäishintojen laskusta tuottajahintojen noustessa. Jälkimmäistä havaintoa ja hajontaa yleensäkin voi selittää se, että Tilastokeskuksen mittauksissa ei erotella, onko kala kotimainen vai tuotu kirjolohi, jolloin kotimaisen tuottajahinnan ja vähittäishinnan yhteys voi olla heikompi (vrt. kuvio 7-15).

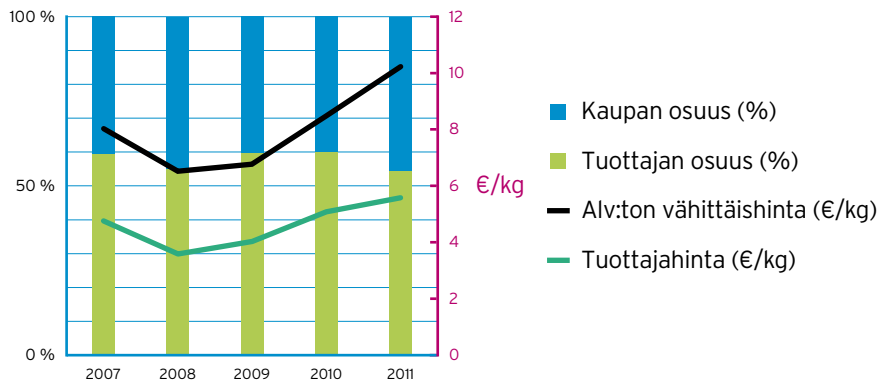
Vähittäishinnan jakautumista kaupan ja tuottajaportaan kesken voidaan myös arvioida tiettyinä ajankohtina. Kirjolohen vähittäishinnat ovat korkeimmillaan keskikesällä ja alhaisimmillaan heti teuraskauden päättymisen jälkeen. Kuvasta 7-12 yllä nähdään myös, että kirjolohen tuonnin huippu osuu kesäkuukausille.

Kun tarkastellaan hintojen ja osuuksien kehitystä vuosien 2007–2011 heinäkuussa nähdään, että kaupan osuus näyttää kasvaneen tarkasteluajanjakson loppua kohden. Tämä näkyy myös tuottajahinnan ja verottoman vähittäishinnan erkaantumisena toisistaan. Kesäkauden tuottaja- ja vähittäishintatasot ovat talveen verrattuna korkeammat, mutta ajankohtien sisällä kaupan veroton vähittäishinta laskee suhteellisesti vähemmän kuin tuottajahinta.



Kuva 7-13 Kirjolohon arvonlisäverottomat vähittäis- ja tuottajahinnat heinäkuussa vuosina 2007-2011.

Kun vastaava tarkastelu kuin yllä tehdään käyttäen vuosien 2007–2011 joulukuun hintoja, havaitaan, että tuottajan osuus verottomasta vähittäishinnasta on kasvanut keskitalvella hintojen ollessa alhaisimmillaan yli 50 prosenttiin, kun se keskimäärin kuukausina on vaihdellut 55 ja 60 prosentin välillä.

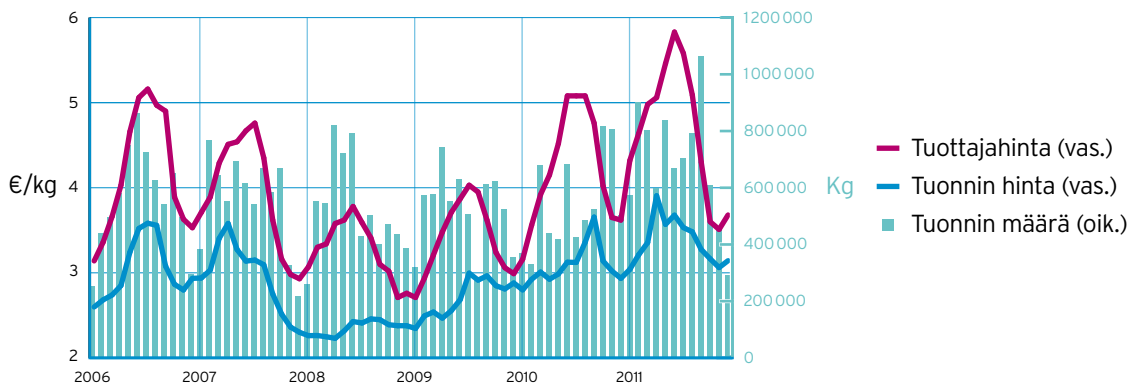


Kuva 7-14 Kirjolohon arvonlisäverottomat vähittäis- ja tuottajahinnat heinäkuussa vuosina 2007-2011.

Verottoman vähittäishinnan jakaantuminen elintarvikeketjussa ei vielä kerro kannattavuuden jakautumisesta, sillä toiminnan voitokkuuteen vaikuttaa myös se, miten kustannukset ovat kehittyneet suhteessa kunkin portaan tuloihin.

7.3.3 Tuonnin ajoittuminen ja neuvotteluvoima

On perin luonnollista ajatella, että tuonti lisääntyy silloin, kun kotimaisen tuotteen hintakilpailukyky heikkenee. Tämän tulisi näkyä tilastoidun tuontivirran kasvuna joko heti tai pienellä viiveellä sen jälkeen, kun hintaero kasvaa tuontituotteen eduksi. Alla on tarkasteltu tuoreen kirjolohon tuontia suhteessa tuontihintoihin ja kotimaisiin tuottajahintoihin. Kuviosta nähdään, että tuontihinta on ollut suhteellisen vakaa verrattuna kotimaiseen tuottajahintaan. Hintaeron selvä syklisyys antaisi yllä sanottuun tukeen odottaa, että tuonti olisi suhteellisesti suurempaa keskimäärin hintaeron ollessa suurimmillaan. Tämä pitääkin paikkansa vuoteen 2008 asti. Kuukausittaisessa tuontiprofilissa näkyy hintaeroa mukaileva nousu huhti–kesäkuussa. Vuodesta 2009 eteenpäin tämä kausiluonteisuus on osittain jatkunut, mutta lisäksi nähdään tuonnin lisääntyminen loppuvuodesta, jolloin kasvaneet hintaerot kotimaisen kirjolohon ja tuontilohon välillä tasoittuvat aikaisempaa nopeammin.



Kuva 7-15 Tuoreen kokonaisen kirjoloihen kotimainen tuottajahinta, tuonnin hinta ja määrät 2006-2011.
(Lähde: RKTL ja Tullin Uljas-tietokanta.)

Kyseessä voi olla suomalaisten yritysten tuonti ulkomaisista kasvatustiloista tai vaihtoehtoisesti tilanne, jossa kauppa tai teollisuus tuo halvempaa ulkomaista lohta vahvistaen näin kasvavan kotimaisen tarjonnan hintoja alentavaa vaikutusta. Yllä oleva ilmentää kaupan ja elintarviketeollisuuden hankintalähteisiin liittyvien vaihtoehtojen vaikutusta hintakilpailun lähteenä kotimaiselle kalan tuotannolle.

7.3.4 Norjalaisen lohen tuonti

Tuoretta kalaa ostavalla kuluttajalla on olemassa useita kotimaista kasvatettua kalaa korvaavia vaihtoehtoja. Näistä kilpailumielessä tärkeimmäksi on muodostunut Norjassa kasvatettu merilohi.

Norjalaisen lohen tuonnin Euroopan Unionin sisämarkkinoille on aikaisemminkin havaittu vaikuttavan ruokakalan hintatasoon ja Unioni on toteuttanut useita toimenpiteitä markkinavaikutusten hillitsemiseksi. Vuosituhannen vaihteen jälkeen esiin nousivat kysymykset tuetun tuotannon polkumyynnin tapaisesta ilmiöstä, jossa epäiltiin kaksinkertaisen laskutuksen hyväksikäyttöä määräysten kiertämiseksi.⁷³

Vastauksena vuonna 2002 esitettyyn kirjalliseen kysymykseen tuontilohen vähimmäishintaa koskevien määräysten kiertämisestä⁷⁴ Euroopan komissio totesi olevansa tietoinen siitä, että norjalainen merilohi aiheutti huomattavaa hintapainetta merilohen tuonnille asetetuista polkumyynnin ja tukien vastaisista toimenpiteistä huolimatta. Vastauksen mukaan yleisenä toimenpiteenä valtaosaan Norjan viennistä on sovellettu hintasitoumuksia ja muuhun Norjan vientiin kohdistettu tulleja.⁷⁵ Komissio oli tuolloin saanut useista lähteistä tietoja tuontilohen aiheuttamista markkinahäiriöistä. Komissiolle oli toimitettu tietoja, jotka viittasivat hintasitoumusten rikkomisen johtavan petosten mahdollisuuteen. Komission asiassa tekemät aloitteet koskivat hintasitoumusten valvonnan tehostamista, ja mikäli yrityskohtaisista hintasitoumusten rikkomisista olisi näyttöä,

73 Syyskuussa 1997 neuvosto otti asetuksilla (EY) N:o 1890/97(3) ja (EY) N:o 1891/97(4) käyttöön lopulliset polkumyynni- ja tasoitustullit Norjasta peräisin olevan viljellyn merilohen tuonnissa. Päätöksellä 97/634/EY(5), komissio hyväksyi useiden norjalaisten viejien/tuottajien sitoumukset muun muassa tiettyjen vähimmäistuontihintojen noudattamisesta. Joulukuussa 1998 komissio ilmoitti Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä julkaistulla ilmoituksella(6) asetuksen (EY) N:o 384/96, 11 artiklan 3 kohdan ja asetuksen (EY) N:o 2026/97, 19 artiklan 1 kohdan mukaisen viran puolesta aloitettavan tutkimuksen vireillepanosta tullien muodon mahdolliseksi muuttamiseksi, jotta estettäisiin lohen tuonti vahinkoa aiheuttavilla hinnoilla. Myöhemmin neuvosto kumosi ja korvasi neuvoston asetukset (EY) N:o 1890/97 ja (EY) N:o 1891/97 yhdellä asetuksella (EY) N:o 772/1999(7). Edellä mainittujen polkumyynni- ja tasoitustullien sekä sitoumusten yhteydessä komissio ja Norjan hallitus allekirjoittivat sopimuksen lohta koskevan asian ratkaisemiseksi, jäljempänä ”lohisopimus”, jossa on määräyksiä allekirjoittajien säännöllisen yhteydenpidon välityksellä hallinnoitavista tukitoimenpiteistä

74 Kirjallinen kysymys komissiolle P-0105/02, 21.tammikuuta 2002.

75 ”Yrityksien, joilta hintasitoumukset on hyväksytty, on annettava komissiolle säännöllisesti neljännesvuosittain raportti kaikista yhteisöön suuntautuneista myyntitoimistaan. Komissio tarkastaa raportit huolellisesti, ja yrityksiin tehdään myös tavanomaisia tarkastuskäyntejä.”

kyseisten yritysten hintasitoumukset voitaisiin peruuttaa ja korvata tulleilla. Komissio aikoi myös ryhtyä toimiin ”Norjasta peräisin olevan viljellyn merilohen tuontiin sovellettavien polkumyynnitoimenpiteiden ja tasoitus-toimenpiteiden välivaiheen tarkastelun vireille panemiseksi”. Vuonna 2003 Euroopan Unionin neuvosto antoi asetuksen tuonnin polkumyynninmenettelyn ja tukien käyttöä koskevan menettelyn päättämiseksi.⁷⁶

Norjalainen lohi luo yhä hintapainetta myös Suomalaiselle vesiviljelylle. Vuonna 2010 Norjasta tuotiin Suomeen lohta 26,3 miljoonaa kiloa ja tuonnin arvo oli lähes 860 miljoonaa Norjan kruunua (noin 107 miljoonaa euroa). Lohen tuonti kasvoi vuonna 2011 ollen kokonaisuudessaan noin 890 miljoonaa Norjan kruunua eli noin 114 miljoonaa euroa.⁷⁷ Tuonnin jakautumista tuotteittain vuosina 2010 ja 2011 on kuvattu alla taulukossa 7-7.

Taulukko 7-7 Kasvatetun merilohen tuonti Norjasta vuosina 2010 ja 2011. (Lähde: Lähde: Norges Sjømatråd.)

	2010			
	Määrä (1000 kg)	Arvo (1000 NOK)	Hinta NOK/kg	Hinta €/kg ⁷⁷
Tuore lohi (päineen)	21788	796559	36,56	4,57
Tuore lohi (pääton)	930	32953	35,43	4,43
Pakastettu lohifilee	237	12303	51,99	6,50
Tuore lohifilee	268	14569	54,29	6,78
Muut	3077	3264	1,06	0,13
	2011			
Tuore lohi (päineen)	28 686 (+31,7 %)	854542 (+7,3 %)	29,79 (-18,5 %)	3,82 (-16,4 %)
Tuore lohi (pääton)	21 (-97,7 %)	742 (-97,7 %)	35,97 (+1,5 %)	4,62 (+ 4,3 %)
Pakastettu lohifilee	160 (-32,5 %)	10 722 (-12,9 %)	67,01 (+28,9 %)	8,60 (+32,3 %)
Tuore lohifilee	526 (+96,3 %)	22 100 (+51,7 %)	42,03 (-22,6 %)	5,39 (-20,5 %)

Taulukosta nähdään, että Norjalaisen tuoreen kokonaisen lohen ja tuoreen lohifileen kruunumääräiset vientihinnat Suomeen ovat laskeneet merkittävästi vuodesta 2010. Norjan kruunun ainoastaan hienoisen vahvistumisen johdosta myös euromääräisiksi muunnetut kilohinnat ovat laskeneet huomattavasti. Samaan aikaan on tuoreen kokonaisen lohen tuonti lisääntynyt lähes kolmanneksen, eli lähes 7 miljoonaa kiloa. Tuoreen lohifileen tuonti lähes kaksinkertaistui vuosien 2010 ja 2011 välillä.

Suhteutettuna kotimaisen kalan kulutukseen jo yllä mainitut tuonnin lisäykset ovat varsin merkittäviä.

76 Kts. myös ” Neuvoston asetus (EY) N:o 930/2003, annettu 26 päivänä toukokuuta 2003, Norjasta peräisin olevan viljellyn merilohen tuontia koskevan polkumyynninmenettelyn ja tukien vastaisen menettelyn sekä Chilestä ja Färsaarilta peräisin olevan viljellyn merilohen tuontia koskevan polkumyynninmenettelyn päättämisestä ” Virallinen lehti nro L 133 , 29/05/2003 s. 1 - 35. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003R0930:FI:HTML>

77 Norges Sjømatråd, eksportstatistikk, s. 13.

78 Laskettu vuoden 2010 keskipurssin mukaan 8,0043 NOK / 1 EUR. Vuoden 2011 keskipurssi oli Suomen pankin mukaan 7,794 NOK/1EUR

7.4 Tuontikalan nostopäivämerkinnät

Suomessa on käyty keskustelua liittyen tuontikalan pyynti- tai nostopäivämääriin. Viitaten maa- ja metsätalousministeriön eläinlääkintöylitarkastaja Sebastian Hielmin asiasta laatimaan kirjoitukseen, mitään periaatteellista epäselvyyttä ei asiassa pitäisi olla. Hielm toteaaakin kirjoituksessaan⁷⁹:

”Elintarvikehuoneistoasetuksen (No. 1367/2011) 13 §:n kirjaus ei jätä vaatimukselle mitään tulkinnanvaraakaan: *Tuoreen kalan pyynti- tai nostopäivä on selvästi kirjallisesti ilmoitettava myynnin yhteydessä.*”

Poikkeuksena yllä olevalle toimii Hielmin mukaan tilanne, jossa tieto kummastakaan kyseisistä päivämääristä ei ole saatavilla. Tiedon saatavuusongelmat voivat johtua siitä, että tavarantoimittajaporras ei jostain syystä ole välittänyt tietoa vähittäismyymälälle.⁸⁰ Suomessa kalastustuote-erän toimittaminen laitoksesta eteenpäin elintarvikeketjussa ilman pyynti- tai nostopäivän ilmoittamista ei ole sallittua.

Epäilyt siitä, että kansallinen elintarvikehuoneistoasetuksen vaatimus pyynti- tai nostopäivän ilmoittamisesta olisi EU:n sisämarkkinakaupan vastainen, eivät saa Hielmiltä tukea. Hänen mukaansa vaatimus koskee ainoastaan Suomessa tapahtuvaa vähittäismyyntiä, eikä se siten erottele kalaa sen alkuperän perusteella.

7.5 Vesiviljely-yrityksille suunnatun kyselyn tuloksista

7.5.1 Neuvotteluasemasta suhteessa kauppaan

Kalantuottajien ja päivittäistavarakaupan välisissä neuvotteluissa on saatujen vastausten perusteella kahdenlaista dynamiikkaa. Ensiksi mainitaan valikoimajaksoihin viittaavat 2–4 kuukauden sopimussykliä, joita edeltävät useamman kierroksen hintaneuvottelut. Useassa vastauksessa todettiin hinnan määräytyvän viikotasolla ja vaihtelevan jopa viikon sisällä. Vastausten perusteella voidaan arvioida kalanviljelijöiden hinnoittelu- ja neuvotteluvoiman suhteessa kauppaan olevan heikko ja asetelmien kuvauksista välittyvä kuva tuottajista hinnanottajina tilanteesta, jossa tuonti ohjaa vahvasti hintatasoa.

Vastausten perusteella voidaan arvioida sopimusneuvotteluissa kaupan kanssa sovittavan hyvin monista eri ehdoista.⁸¹ Kokonaisuutena tarkasteltuna vastaukset eivät ilmennä suuria ongelmia liittyen sellaisiin päivittäistavarakaupan menettelyihin osto- ja valikoimaneuvotteluissa, jotka on otettu esille vasta sopimuksen solmimisen jälkeen. Esiintyneet huomiot koskivat sovittujen määrien yksipuolista muuttamista. Päivittäistavarakaupan kanssa sovittua hintaa ei saatujen vastausten mukaan kuitenkaan ole muutettu jälkikäteen. Lisäksi vastauksissa esiintyi hajanaisia huomioita koskien yksinmyyntivoitteita ja esimerkiksi maksuaikoihin liittyviä muutoksia.

Keskeinen neuvotteluasemaan vaikuttava tekijä on ostajan mahdollisuus korvata tuottajan tarjoama tuote. Ne kalanviljelijät, jotka kokivat tuotteensa olevan helposti korvattavissa, viittasivat tässä kohden Norjasta tuotavaan loheen. Norjalaisen kasvatetun merilohen aseman kaupan sisäänveto- ja kampanjatuotteena mielletään vaikuttavan norjalaisen kalan alhaiseen, jopa alle kustannusten tapahtuvaan, hinnoitteluun. Hinnat koettiin alhaisiksi etenkin suhteessa kotimaisen kirjolohen tuotantokustannuksiin. Tämän arvioitiin yhdessä kaupan hinnoittelumallien kanssa olevan omiaan rapauttamaan kotimaisen kirjolohen kilpailukykyä.

79 Hielm, S. (2012) ”Merkinnät kuntoon”. Suomen Kalankasvattaja 4/2012, s. 42–43.

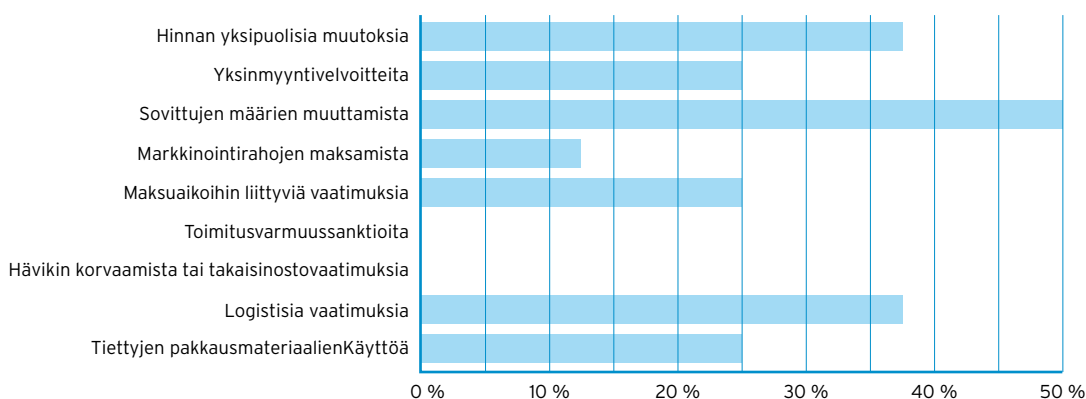
80 ”Tähän voisi olla syynä, että toimija ei jostain syystä halua välittää kyseistä tietoa eteenpäin elintarvikeketjussa. Toinen perustelu voisi olla useamman kalastuserän sekoittaminen toisiinsa, mutta tällaisen sekaerän pyynti- tai nostopäiväksi olisi silloin toimijan ilmoitettava kaikkien erien päivämäärät tai vaihtoehtoisesti ajanjakso, jolloin kyseisen sekaerän kalat on pyydetty.”

81 Koskien mm. hinnan yksipuolisia muutoksia, yksinmyyntivoitteita (ei saa myydä kuin yhdelle ostajalle), sovittujen määrien muuttamista, markkinointirahojen maksamista, maksuaikoihin liittyviä vaatimuksia, toimitusvarmuussanktioita, hävikin korvaamista tai takaisinostovaatimuksia, logistisia vaatimuksia, ja tiettyjen pakkausmateriaalien käyttöä.

7.5.2 Kalankasvattajat ja elintarviketeollisuus

Kalankasvattajan neuvotteluasema suhteessa elintarviketeollisuuteen ei saatujen vastausten perusteella vaikuttaisi olennaisesti poikkeavan kasvattajan asemasta suhteessa kauppaan. Kotimaisen kalankasvattajan neuvotteluvoimaa rajoittaa pääasiassa teollisuuden mahdollisuus korvata kotimainen kala tuontikalalla. Tässä yhteydessä viitattiin jälleen pääasiassa norjalaiseen tuontilohkeen.

Merkittävin ero verrattuna kaupan kanssa solmittuihin sopimuksiin oli sopimusehtojen tai hinnan yksipuolinen muuttaminen kesken sopimuskauden. Vastauksista kootussa yhteenvedossa (Kuvio 7-16.) näkyy selkeästi, että puolet vastaajista oli kokenut ennalta sovittujen määrien muuttamista ja vajaat 40 prosenttia totesi hintoja muutetun yksipuolisesti.



Kuva 7-16 Sopimuksissa tai niiden jälkeen esitettyjä erityisvaatimuksia.

Toisaalta otoksessa ei ollut koettu elintarviketeollisuuden suunnalta jälkikäteisiä toimitusvarmuussanktioita tai hävikin korvaamisvaatimuksia. Toisaalta havainnot asetetuista yksinmyyntivelvoitteista olivat lukumääräisesti suuremmat kaupan toimijoiden kanssa solmituissa sopimuksissa.

7.5.3 Tuottajan vaihtoehdot ja tiedonsaanti

Kalanviljelyä harjoittavilta yrityksiltä kysyttiin päivittäistavarakaupalle myynnin vaihtoehdoista tapauksissa, joissa myynti ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena. Saatujen vastausten keskiarvoista voi päätellä, että vaihtoehdoisten jakelukanavien koetaan olevan heikkoja vaihtoehtoja päivittäistavarakaupalle, joskin muu kotimainen tukkukauppa tarjoaa heikkoa paremman vaihtoehdon kaupalle.

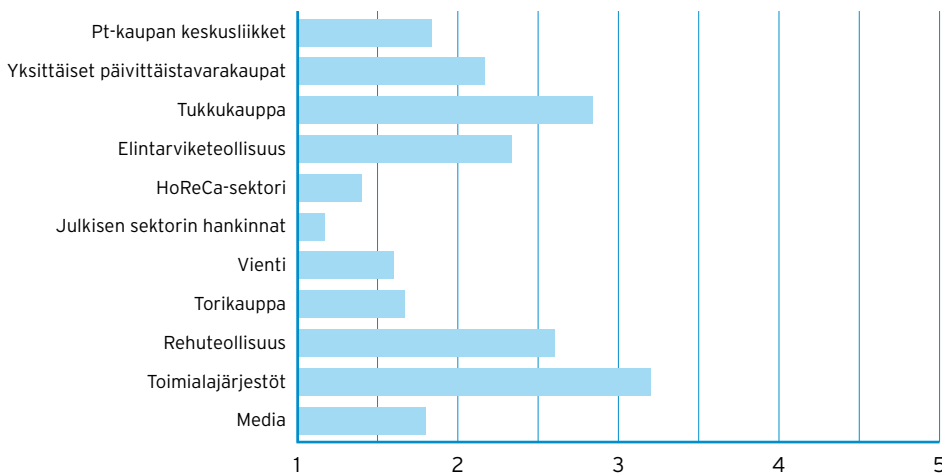
Taulukko 7-8 Mikäli myynti päivittäistavarakaupalle ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena, miten alla mainitut muut jakelukanavavaihtoehdot soveltuvat korvaaviksi jakelukanaviksi?*

Jakelukanava	Tukkukauppa (muu kuin pt-kauppa)	Elintarviketeollisuus	HoReCa-sektori	Julkiset hankinnat	Muut (esim. torikauppa)	Vienti
Keskiarvo	2,6	2,0	1,5	2,0	1,5	2,0

* (1=eivät lainkaan 2=heikosti 3= kohtalaisesti 4=hyvin 5=erittäin hyvin)

Kaupan kanssa käytävistä sopimusneuvotteluista vaikuttaisi vastausten perusteella syntyvän heijasteita tuottajalle vaihtoehdoisten jakelukanavien hakemiseen. Huomionarvoisena seikkana voi pitää havaintoa tilanteesta, jossa yhteishankintaorganisaatio ei hyväksy annettua tarjousta, mutta vastaavaa tarjousta ei saa esittää suoraan päivittäistavarakaupalle samalla saati halvemmalla hinnalla.

Tuottajan vaihtoehtojen voi olettaa määrittyvän myös sen perusteella, kuinka hyvin saadaan tietoa tuotteen kysynnästä ja siinä tapahtuvista muutoksista. Tuottajilta kysyttiinkin, missä määrin he saavat tähän liittyvää tietoa eri jakelukanavien kautta. Vastausvaihtoehdot olivat: 1=ei lainkaan, 2=heikosti, 3= kohtalaisesti, 4=hyvin, 5=erittäin hyvin.



Kuva 7-17 Eri lähteiden merkitys tiedon saannissa tuotteiden kysynnästä ja sen muutoksista.

Tuottajat näyttävät saavan tietoa tuotteidensa kysynnästä parhaimmillaankin vain kohtalaisesti. Parhaimpina tietolähteinä pidettiin toimialajärjestöjä ja kotimaista tukkukauppaa. Heikkoina tietolähteinä pidettiin muun muassa HoReCa-sektoria ja päivittäistavarakauppoja.

7.6 Kotimaisen tuotannon kilpailukykytekijöistä

7.6.1 Logistiikka

Logistiikka asettaa haasteita kalankasvatukselle, sillä tuotantolaitokset sijaitsevat usein kaukana tuotteiden valtaväylistä ja loppukuluttajista. Yrityksiltä kysyttiin, missä määrin eri tahot vastaavat kuljetusten järjestämisestä ja näistä syntyvistä kustannuksista.

Kysyttäessä, onko tuotteiden myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä eri vaihtoehtoista kustannustehokkain, 40 prosenttia vastaajista totesi, että näin ei ole. Syyksi mainittiin muun muassa, että kalaa on vaikea kuljettaa yhdessä muiden tuotteiden kanssa, jolloin kuljetusratkaisut saattavat usein olla ylimitoitettuja pienille myyntierille. Samassa yhteydessä tiedusteltiin, rajoittaako käytössä oleva kuljetusten järjestämistapa myyntiä useamman eri jakelutien kautta tai vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöä. Pienemmät tuottajat kokivat tämän ongelmaksi osin siksi, että kuljetusta tukkukaupalle on vaikea yhdistää muuhun jakeluun ja osin siksi, että kuljetettavat erät muodostuvat pieniksi, mikä nostaa yksikkökustannuksia suhteettoman paljon.

Niukka enemmistö vastanneista piti nykyisiä kuljetusratkaisuja tuotteiden laadun kannalta parhaana mahdollisena kuljetusratkaisuna.

7.6.2 Kotimaisuus ja laatutekijät

Tuotteen tai sen ainesosien kotimaisuutta ja laatutekijöitä painotetaan usein markkinointiviestinnässä. Kotimaisuuden voidaan joissain tuoteryhmissä arvioida vastaavan siinä määrin kuluttajamielilyksiksi, että se mahdollistaa kotimaisuuteen perustuvan hintapremion vähittäiskaupassa.

Yrityksiltä kysyttiin, missä määrin nämä kokevat, että kotimaisuutta ja laatua arvostetaan eri jakelukanavissa.

Taulukko 7-9 Keskiarvot tuottajien arvioista tuotteen kotimaisuuden ja laadun merkityksestä eri jakelukanavissa.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>kotimaisuuden</u> arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden <u>laadun</u> arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara-kauppa (keskusliikkeet)	1,5	2,3
Yksittäiset päivittäistavarakaupat	2,8	2,7
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara-kauppa)	1,8	2,2
Kotimainen elintarviketeollisuus	2,4	3,8
Kotimainen HoReCa-sektori	1,0	3,0
Julkisen sektorin hankinnat	1,0	-
Vienti	1,0	3,0
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	2,0	3,0

*(1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys)

Vastausten perusteella voidaan arvioida, että yksittäiset päivittäistavarakaupat arvostavat kasvatetun kalan kotimaisuutta muita jakelukanavia, muun muassa keskusliikkeitä, enemmän. Kotimaisen elintarviketeollisuuden arvioitiin myös arvostavan kalaraaka-aineen kotimaisuutta, kun taas sillä ei koettu olevan mitään merkitystä julkisissa hankinnoissa tai HoReCa-sektorilla.

Laadun arvostuksen arvioitiin keskimäärin olevan suurinta elintarviketeollisuudessa, kun sen merkitys kaupan keskusliikkeiden ja tukkukaupan ostoehdoissa oli keskimäärin vähäinen. Yksittäisen päivittäistavara-kaupan ostoehdoissa laatutekijöillä arvioitiin olevan keskimäärin suurempi merkitys kuin keskusliikkeiden ostoehdoissa.

7.6.3 Tuotantopanokset

Kyselyyn saatujen vastausten perusteella suurimman osuuden kalankasvatuksen tuotantokustannuksista, keskimäärin yli 40 prosenttia, muodostavat rehut. Työvoiman ja tuotantoeläinten hankinnan kustannusosuuden voidaan kummankin arvioida olevan keskimäärin noin viidenneksen, kun taas polttoaine- ym. kulujen ilmoitettiin muodostavan noin 10 prosenttia tuotannon kustannuksista. Ympäristölainsäädännön veloitteiden ja eläintautien ehkäisyyn osuudeksi tuotantokustannuksista arvioitiin keskimäärin noin kolme prosenttia.

Tuotantopanosten osalta alkutuottajilta kysyttiin mahdollisuuksista kilpailuttaa tuotantopanoksia tarjoavia tahoja. Alla on raportoitu saatujen vastausten keskiarvot, suurimmat ja pienimmät arvot sekä vastauksissa yleisimmin esiintynyt arvo (=tyyppi-arvo).

Taulukko 7-10 Mahdollisuudet kilpailuttaa tuotannontekijöiden tarjoajia*

	Keskiarvo	Minimi	Maksimi	Tyyppi-arvo
Rehut	1,6	1	3	1
Työvoima	2,7	2	3	3
Tuotantoeläinten hankinta	1,4	1	2	1
Polttoaineet (ml. öljyt)	1,5	1	3	1
Energia	1,3	1	2	1
Tautien ehkäisy	3,0	3	3	3
Ympäristölainsäädäntö	3,0	3	3	3

*(1=kyllä, 2= heikosti, 3= Ei mahdollisuutta)

Tulosten perusteella voidaan päätellä, että keskimäärin kalanviljelyssä voi kilpailuttaa tärkeimpien tuotantopanosten tarjoajia. Kilpailu ei tuotantopanosportaalla ole täydellistä ja se on hienoisesti heikompa rehuissa kuin tuotantoeläinten (poikasten) hankinnassa. Energian (sähkön) suhteen vastaukset olivat positiivisia, lukuun ottamatta sähkönsiirtoa koskevia kommentteja.

Kyselyssä tuottajilta kysyttiin, missä määrin tuotantokustannusten vaihtelut voidaan huomioida myyntisopimuksissa. Yllä kuvatusta sopimuskausien lyhyydestä (1 viikko–4 kuukautta) johtuen kustannukset eivät merkittävästi ehdi muuttua sopimuskauden aikana, minkä vuoksi kustannusten kohoamisen varalle laadittuja sopimusehtoja ei käytetä.

7.6.4 Sääntely ja toiminnan laajuus

Sääntelypuolella kalankasvatukseen kohdistuu toiminnan luonteesta johtuvia ympäristövaatimuksia. Ympäristönormien vaatimusten noudattamista valvotaan viranomaisten taholta. Valvonnan kustannukset on kalankasvattajien näkemysten mukaan pitkälti säilytetty tuotantoportaalle. Kyselyyn saaduissa vastauksista oli havaittavissa näkemys, jonka mukaan toimialalle on luotu kohtuuttoman raskas ja kallis vesistötarkkailuvelvoite. Toiminnan lupamenettelyn koettiin heikentävän kannustimia investointeihin, koska toiminnan luvat myönnetään verrattain lyhyeksi aikaa.

Kalanviljelijöiltä kysyttiin, asettaako ympäristö- tai muu lainsäädäntö kotimaiset tuotteet heikompaan kilpailuasetelmaan suhteessa vastaaviin ulkomaisiin tuotteisiin. Yli puolet kysymykseen vastanneista vastasi tähän kysymykseen myöntävästi.

Yrityksiltä kysyttiin myös, missä ajassa tuotantoa voi sopeuttaa muuttuneeseen kysyntätilanteeseen. Vastaukset heijastelivat mitä ilmeisimmin tuotannon yleisiä ominaispiirteitä, mutta vahvistivat sääntelykysymyksessä esitettyjä näkökantoja. Tuotannon sopeuttamiseen arvioidaan keskimäärin kuluvan ainakin yhdestä kahteen vuoteen, mutta useassa tapauksessa yli kaksi vuotta.

7.6.5 Kilpailuneutraliteettiin liittyvät kysymykset

Toimiala on tunnistanut tuonnin luoman kilpailupaineen liittyen etenkin Norjasta tuotavan kasvatuloslohen hinnoitteluun. Kilpailuasetelman ei kuitenkaan voida arvioida olevan tasapuolinen, koska kalan tuoreutta kuvaavaa nostopäivää ei tarvitse norjalaisen kasvatuloslohen kohdalla ilmoittaa, sillä kyse ei ole EU:n sisämarkkinoilta tapahtuvasta tuonnista.

Kalan tuoreutta on perinteisesti pidetty kuluttajan valinnan näkökulmasta keskeisenä laatukriteerinä, sillä kyseessä on herkästi pilaantuvaksi luokiteltu elintarvike. Tämän vuoksi kilpailuasetelman tasapuolisuuden peräänkuuluttamista nostopäivämerkintöjen suhteen on pidettävä vähintäänkin perusteltuna.

7.7 Ostajavoiman ilmentymät ja esitetyt kilpailuongelmat

Kotimaisten vesiviljelyä harjoittavien yritysten neuvotteluasemaa elintarvikeketjussa voidaan yllä olevan perusteella luonnehtia suhteellisen heikoksi. Tähän vaikuttavat useat seikat, kuten esimerkiksi kalan ominaisuudet helposti pilaantuvana elintarvikkeena, jota ei voi varastoida ilman merkittäviä kustannuksia. Kalankasvattajien tuottajahinnan osuus vähittäishinnasta ja sen vaihtelut eivät kuitenkaan ilmennä neuvotteluvoiman merkittävää heikentymistä. Toiminnan laajentaminen esimerkiksi vastaamaan kasvavaa kysyntää koetaan sääntelyn ja lupakäytäntöjen vuoksi haasteellisenä. Yritystoiminnan mittakaavat ja tuotannon sijainti suhteessa markkinoihin aiheuttavat myös logistisia haasteita ja tehottomuutta vaikeuttaen vaihtoehtoisten jakelukanavien hyödyntämistä neuvotteluvoiman vahvistamiseksi.

Tuontikala muodostaa kaupalle ja elintarviketeollisuudelle varteenotettavan vaihtoehdon ja luo hintapainetta kotimaiselle vesiviljelylle. Kalan kulutuksen kasvusta huolimatta kotimaisen kalan suhteellinen osuus sekä absoluuttiset määrät näyttävät laskeneen.

Myös markkinoiden muussa dynamiikassa on havaittavissa muutoksia. Näihin lukeutuvat kirjolohen tuonnin enenevä painottuminen loppuvuoteen, jolloin hintaerot kotimaisen kirjolohen ja tuontilohen välillä tasoittuvat aikaisempaa nopeammin. Toisaalta Norjassa kasvatetun tuoreen lohen tuonti on kasvanut voimakkaasti luoden omalta osaltaan kilpailupainetta kotimaisille kalankasvatusta harjoittaville yrityksille.

Pelikentän tasaisuus ei kaikin puolin ole tyydyttävä, vaikka epätasaisuus johtuu osaksi kotimaisen tuotannon epäsuotuisammista olosuhteista. Sääntelyyn liittyvien ympäristöarvojen ja -näkökohtien huomioiminen on tähän liittyvä oma kokonaisuutensa, mutta erityistä huomiota on kiinnitetty esimerkiksi tuoreutta todistavien merkintöjen käytön epäjohdonmukaisuuksiin. Toisaalta ei ole selvää, missä määrin kotimainen vesiviljely on kyennyt luomaan itselleen kilpailuetua tuoreuteen liittyvän sääntelyn noudattamisesta. Kuluttajainformaation lisääminen voisi osaltaan lieventää nykyisestä sääntelystä tai sen noudattamatta jättämisestä johtuvia kilpailuneutraliteettiin liittyviä ongelmia.

Kalankasvatuksen on arvioitu lisääntyneen voimakkaasti Suomen lähialueilla, muun muassa Ruotsissa. Ulkomainen kilpailupaine tulee tulevaisuudessa lisääntymään ja asettaa näin haasteita kotimaisen kalankasvatuksen kilpailukyvyn säilyttämiselle ja elinkeinon edelleen kehittymiselle.

8 AVOMAAVILJELY

Tässä osiossa tarkastellaan avomaalla viljeltyjen kasvien ja marjojen tuotantoa. Selvitykseen on avomaaviljelyn osalta valittu peltokasvituotanto, pois lukien viljan viljely, sekä avomaalla tapahtuva puutarhatuotanto. Nämä sisältyvät toimialaluokkiin 01131 Vihannesten viljely avomaalla (pl. peruna ja sokerijuurikas), 01133 Perunan viljely sekä 01250 Marjojen, pähkinöiden ja muiden puissa ja pensaissa kasvavien hedelmien viljely.

8.1 Toimialan rakenne ja tuotanto

Sekä volyymillä että rahallisella arvolla mitattuna peruna ja porkkana ovat tärkeimmät avomaalla viljeltyt tuotteet. Vuonna 2011 avomaanvihanneksia (ei sisällä perunaa eikä marjoja) tuotettiin 185,9 miljoonaa kiloa. Porkkanaa tuotettiin 72,6 miljoonaa kiloa, eli 39 prosenttia kaikista avomaanvihanneksista, ja kahdeksan prosenttia enemmän kuin edellisellä vuonna. Volyymitaan seuraavaksi tärkeimpiä avomaan vihanneksia, sipulia ja valkokaalia, viljeltiin 24,6 ja 23,1 miljoonaa kiloa. Omaan toimialaluokkaansa kuuluvaa perunaa viljeltiin kuitenkin eniten, 673,3 miljoonaa kiloa, kaksi prosenttia edellisvuotta enemmän. Marjoja tuotettiin 16 miljoonaa kiloa, josta 13 miljoonaa kiloa mansikkaa 3 386 hehtaarin alalla.⁸²

Vuonna 2011 avomaaviljelyn viljelyala oli 16 363 hehtaaria. Tästä 2 998 hehtaaria käytettiin tarhaherneen, 1 663 hehtaaria porkkanan ja 1 115 hehtaaria ruokasipulin viljelyyn.⁸³ Perunan tuotantoala oli 24 413 hehtaaria ja marjojen 6 073 hehtaaria.

Perunan viljelyala on vähentynyt vuoden 2000 ja vuoden 2011 välillä 32 101 hehtaarista 24 413 hehtaariin. Samalla sato on pienentynyt 785 miljoonasta kilosta 673,3 miljoonaan kiloon.⁸⁴ Näiden lukujen valossa vaikuttaa siltä, että perunan tuotanto on hajautunut ja vähentynyt. Perunanviljely työllisti 204 henkilöä vuonna 2007 ja 276 henkilöä vuonna 2011.⁸⁵

Avomaaviljelyä harjoittavien yritysten määrä on vähentynyt alle puoleen vuoden 2000 jälkeen. Kun vuonna 2000 yrityksiä oli 3 419 kappaletta, vuonna 2011 niitä oli 1 629 kappaletta. Sama trendi on havaittavissa myös kasvikohtaisesti; esimerkiksi porkkanaa viljelevien yritysten määrä on vähentynyt 1 056:sta 392 kappaleeseen. Samalla kun yritysten määrä on vähentynyt, avomaanvihanneksen kokonaisviljelyala on pysynyt kutakuinkin samana (9 217 hehtaaria vuonna 2000 ja 9 077 hehtaaria vuonna 2011), kun taas sato on hieman kasvanut (173 miljoonaa kiloa vuonna 2000 ja 185,9 miljoonaa kiloa vuonna 2011).

Porkkanalla trendi on ollut samansuuntainen: yritysten määrä on vähentynyt alle puoleen, viljelyala on pysynyt lähes samana ja sato on kasvanut 13 prosenttia vuodesta 2000. Porkkanan alakohtainen tuotanto ja yritysکوhtainen viljelyala ovat siis kasvaneet. Muiden tärkeimpien vihannesten, valkokaalin ja sipulin, kohdalla trendi on samansuuntainen. Tarhaherneen kohdalla trendi on hieman erilainen: kun yritysten määrä on vähentynyt viidenneksellä, viljelyala on kasvanut lähes kolmanneksen ja sato on hieman pienentynyt. TOL-luokan 01131 (vihannesten viljely avomaalla pl. peruna ja sokerijuurikas) yritykset työllistivät 1 453 henkilöä vuonna 2007 ja 1 106 henkilöä vuonna 2011.⁸⁶

Marjanviljelyssä havaitaan sama trendi kuin avomaaviljelyssä. Vuonna 2000 yrityksiä oli 4 043 ja vuonna 2011 määrä oli puolittunut 2 024 kappaleeseen. Viljeltävä ala on samalla aikavälillä pienentynyt viidenneksellä ja sato on kasvanut noin 9 prosenttia ollen melkein 16 miljoonaa kiloa vuonna 2011. Tärkein viljeltävä marja on mansikka. Vuonna 2011 mansikanviljelijöitä oli 1 292 kappaletta ja sato reilut 12 miljoonaa kiloa. Myös mansikanviljelyssä hehtaarikohtainen sato on kasvanut viimeisten 10 vuoden aikana. Marjoja ja hedelmiä viljelevät yritykset työllistivät 101 henkilöä vuonna 2007 ja 437 henkilöä vuonna 2011.⁸⁷

82 Tike Puutarhatilastot 2011

83 Tike Puutarhatilastot 2011

84 PerunaSuomi ry tilastot, <http://www.perunasuomi.fi>

85 Tilastokeskus StatFin yritysrekisterin vuositilasto

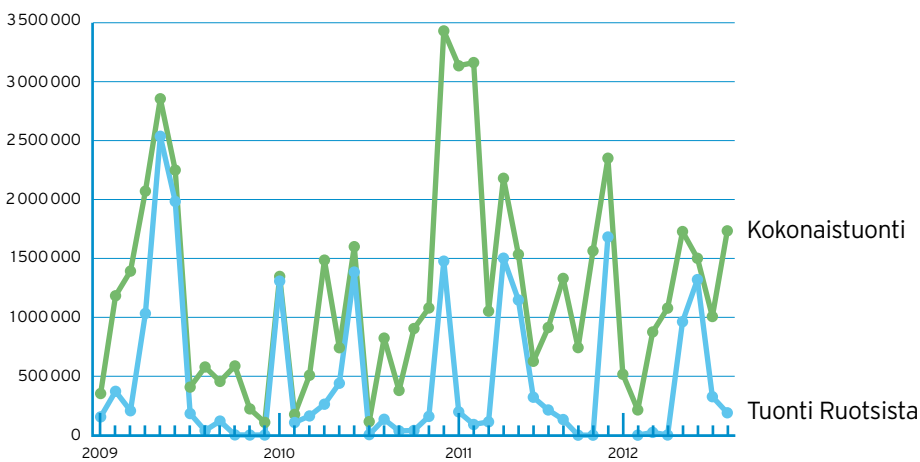
86 Tilastokeskus StatFin yritysrekisterin vuositilasto

87 Tilastokeskus StatFin yritysrekisterin vuositilasto

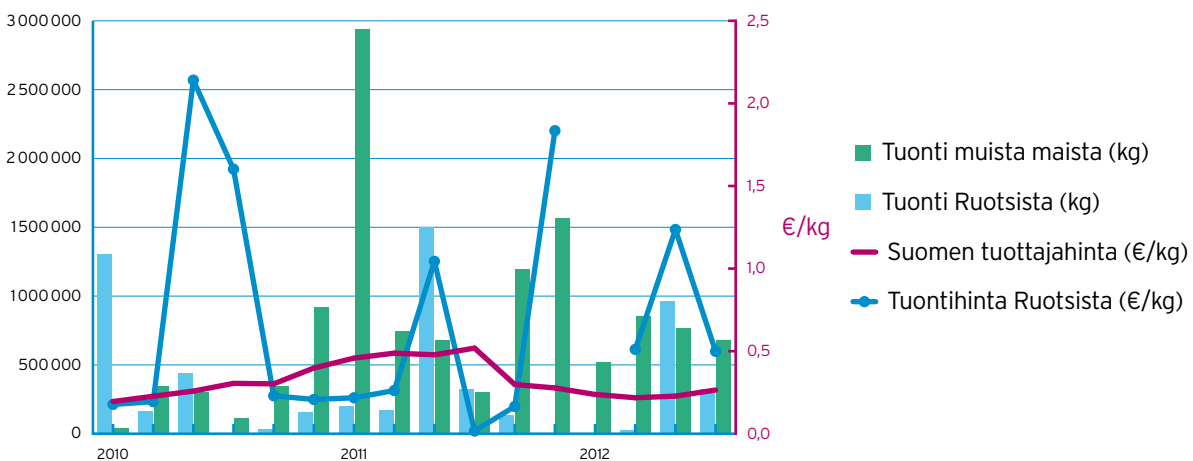
8.2 Ulkomaankauppa

Tuonnin osalta keskitytään tarkastelemaan Suomen määrällisesti tärkeimpien avomaalla viljeltyjen tuotteiden, perunan ja porkkanan, tuontia. Perunaa tuodaan ylivoimaisesti eniten Ruotsista. Pienemmissä määrin tuontia on myös Tanskasta, Italiasta, Alankomaista ja Norjasta. Esimerkiksi toukokuussa 2012 Ruotsista perunaa tuotiin 962 tonnia, Espanjasta 279 tonnia ja Tanskasta 249 tonnia. Perunan tuonnissa havaitaan voimakasta kausittaista vaihtelua. Tuontihuiput ajoittuvat vuodenvaihteen tienoille sekä huhti- ja toukokuulle.

Kuvasta 8-1 havaitaan, että ruotsalaisen perunan tuonnin osuus kokonaistuonnista on suurimmillaan huhti- ja toukokuussa, vuonna 2010 poikkeuksellisesti myös tammikuussa. Tuontivolyymi ei korreloi tuontihinnan kanssa. Toukokuun osalta on huomattavaa, että tuontihinta Ruotsista on kolmena tarkasteluvuonna ollut reilusti korkeampi kuin kotimaisen perunan tuottajahinta. Perunaa siis tuodaan, vaikka se on maahantuojalle kalliimpaa kuin kotimainen.



Kuva 8-1 Perunan tuonti (kg).⁸⁸

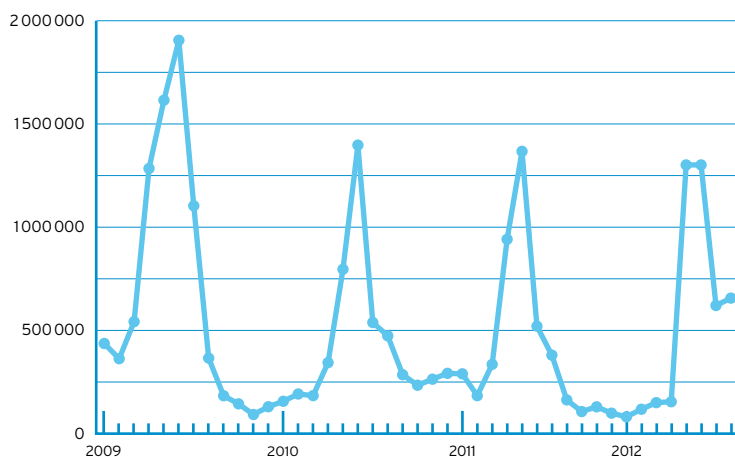


Kuva 8-2 Perunan tuonti Ruotsista ja muualta (kg).⁸⁹

88 Lähde: Tullin Uljas-tietokanta, <http://uljas.tulli.fi>

89 Lähde: Tullin Uljas-tietokanta, <http://uljas.tulli.fi>

Italia on tärkein vihannesten tuottaja EU-alueella. Myös Espanja, Ranska, Puola ja Hollanti tuottavat huomattavan määrän vihanneksia.⁹⁰ Porkkanoita tuodaan vuosittain eniten Alankomaista, mutta kuukausikohtaisia eroja on. Esimerkiksi toukokuussa 2012 Italiasta tuotiin porkkanoita ja nauriita 713,7 tonnia; Alankomaista 270,7 tonnia ja Espanjasta 144,9 tonnia. Kuten perunoiden, myös porkkanoiden ja nauriiden tuonnissa on havaittavissa voimakasta kausittaista vaihtelua. Tuontihuiput ajoittuvat hieman myöhemmäksi kuin perunalla eli touko-kesäkuulle.



Kuva 8-3 Porkkanan ja nauriiden tuonti (kg).⁹¹

8.3 Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius

Avomaatuotannon taloudellista tilannetta ja sen kehitystä arvioidaan tässä sekä niin kutsutun terveystriangelin (kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius) että kannattavuuskertoimen näkökulmasta.

Avomaatilojen kannattavuuskerroin vuonna 2010 oli keskimäärin 0,29, joka on erittäin matala. Taulukosta 8-1 havaitaan, että kannattavuuskerroin on vuodesta 1998 lähtien vaihdellut suuresti. Kannattavuuskertoimen laskentakaava on seuraava: $[(\text{yrittäjätulo} / (\text{palkkavaatimus} + \text{korkovaatimus}))]$, jossa yrittäjätulo on palkkavaatimus + korkovaatimus + yrittäjänvoitto. Jos yrittäjävoitosta jää ylijäämää palkkavaatimuksen täytyttyä, kannattavuuskerroin on yli yhden. Näiden lukujen mukaan yrittäjätulo ei ole kattanut palkka- ja korkovaatimusta taulukossa näkyvinä vuosina. Maataloustuet täydentävät yrittäjätuloa.

Taulukko 8-1 Avomaatuotannon kannattavuuskerroin 1998-2010⁹²

1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,27	0,76	0,63	0,53	0,55	0,00	0,57	1,08	0,45	0,30	0,54	0,29

Vihannesten avomaaviljelyä (TOL 2008: 01131) harjoittavien yritysten taloudellista kehitystä voidaan arvioida myös terveystriangelin näkökulmasta. Tilaston perusteena olevat otokset ovat erittäin suppeita, mutta niistä saa suuntaa-antavan kuvan alan kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tilasta.

90 Tike Puutarhatilastot 2011

91 Lähde: Tullin Uljas-tietokanta, <http://uljas.tulli.fi>

92 Lähde: MTT Taloustutkimuksen kannattavuuskirjanpitolokset (www.mtt.fi/kannattavuuskirjanpito). 7.9.2012

Alla tarkastellaan avomaaviljelyä harjoittavien yritysten kannattavuutta vuosina 2007–2011 käyttökateprosentin⁹³ ja sijoitetun pääoman tuotto-%⁹⁴ valossa. Käyttökateprosentti soveltuu erityisesti yritysten väliseen kannattavuusvertailuun saman toimialan sisällä ja yli ajan.⁹⁵ Sijoitetun pääoman tuotto on vaihdellut huomattavasti sekä ajan myötä että yritysten välillä. Mediaaniarvo on ollut vuotta 2008 lukuun ottamatta tyydyttävällä tasolla, kun taas alakvartiiliin tuotto-% on laskenut useana vuonna alle nollan.

Taulukko 8-2 Vihannesten avomaaviljelyä harjoittavien yritysten kannattavuus 2007-2011.⁹⁶

	Käyttökateprosentti			Sijoitetun pääoman tuotto- %		
	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili
2007	11,5	2,6	20,7	6,8	-0,7	19,3
2008	8,6	-0,5	17	2,7	-8,6	10,4
2009	8,5	3,6	18,6	8,4	-0,8	17,1
2010	9,8	4,9	16	5,4	-1,5	16,7
2011	9,4	4,8	14	5,6	2,4	7

Yrityksen vakavaraisuutta voidaan mitata omavaraisuusasteella.⁹⁷ Yritys on sitä vakavaraisempi, mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa suhteessa velkoihinsa. Hyvälle tai heikolle vakavaraisuudelle ei voida asettaa mitään absoluuttisia suureita. Arvio vakavaraisuudesta voidaan kuitenkin perustaa sääntöön, jonka mukaan vakavaraisuus on hyvä, kun yrityksen omavaraisuusaste ylittää 40 prosenttia. Omavaraisuusasteen arvioidaan olevan tyydyttävä intervallilla 20–40 prosenttia ja heikko, kun se jää alle 20 prosentin.⁹⁸

Taulukko 8-3 Vihannesten avomaaviljelyä harjoittavien yritysten omavaraisuus.⁹⁹

	Omavaraisuusaste %		
	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili
2007	19,6	-8,3	53,1
2008	9,3	-25,4	40,1
2009	11,8	-24,5	41,2
2010	18,2	-9,7	41,2
2011	25,7	1,7	43,2

93 Käyttökateella tarkoitetaan yritykselle jäljelle jäävää tulosta, kun toiminnan edellyttämät muuttuvat ja kiinteät kulut on katettu. Käyttökateprosentti on suhteellinen kannattavuusluku, koska tällöin käyttökate on suhteutettu liikevaihtoon.

94 Sijoitetun pääoman tuotto-% = (nettotulos + korkokulut + välittömät verot) / (oma pääoma + vieras pääoma - korottomat velat) yli 20 % erinomainen, 10-20 % hyvä, 5-10 % tyydyttävä, 0-5 % välttävä (Taloustieto)

95 Yritystutkimusneuvottelukunta (1999, 53): ”Käyttökatearvoa arvioitaessa on toimialan lisäksi otettava huomioon käyttöomaisuuden poistovaatimukset ja vieraan pääoman rahoituskulujen määrä”. Teollisuudelle suuntaa-antavan vaihteluvälin todetaan olevan 10–25 %.

96 Lähde: Toimiala Online/Finnveran tilinpäätöstilastot. TOL 01131 harjoittavien yritysten kannattavuus. Luvuista puuttuu TOL 01133 perunanviljely.

97 (Yritystutkimusneuvottelukunta 2009, 62) Omavaraisuusaste mittaa vakavaraisuuden ohella myös tappionsietokykyä ja yrityksen kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. (YTN, 1999, 58).

98 Vaihtoehtoisen arvion mukaan omavaraisuusaste on hyvä, kun se ylittää 35 %, ja tyydyttävä, kun se on 20–35 %. Vakavaraisuus on välttävä, kun omavaraisuusaste on 14–19 %, ja heikko, kun se jää alle 14 %:n. (Lähde: Ruoka-Suomi tiedotteen 4/2002 erillisliite).

99 Lähde: Toimiala Online/Finnveran tilinpäätöstilastot

Maksuvalmius on mediaaniyrityksissä tyydyttävällä tasolla¹⁰⁰, kun taas alakvartiilin yrityksissä maksuvalmius on heikko. Samoin *current ratiolla* mitattuna maksuvalmius mediaaniyrityksissä on tyydyttävällä tasolla, alakvartiilin yrityksissä heikko.¹⁰¹

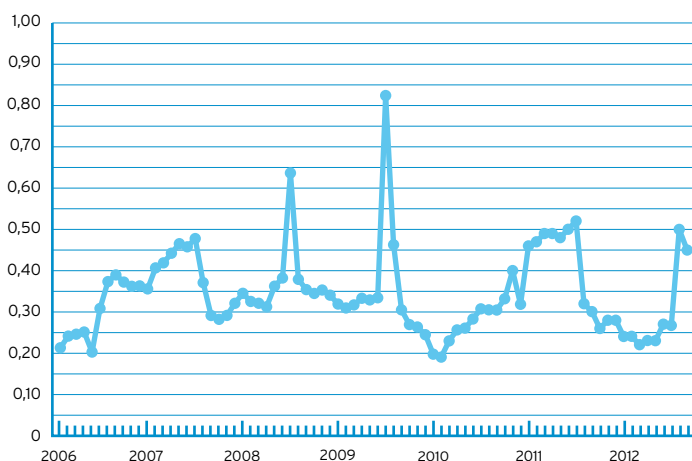
Taulukko 8-4 Vihannesten avomaaviljelyä harjoittavien yritysten maksuvalmius.¹⁰²

	Quick ratio			Current ratio		
	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili
2007	0,5	0,3	1,5	0,9	0,6	2,7
2008	0,6	0,2	1,5	1,1	0,6	2,2
2009	0,7	0,2	1,4	1,2	0,6	2,7
2010	0,7	0,3	1,2	1,3	0,7	2,2
2011	0,6	0,4	1,8	1,2	1	2,4

8.4 Arvonlisäyksen jakautuminen jalostusketjussa

8.4.1 Tuottajahintojen ja vähittäishintojen kehitys Suomessa

Esimerkkituotteidemme perunan ja porkkanan tuottajahintojen kehitys sekä tuottajahintojen kehitys suhteessa vähittäishintoihin antaa viitteitä alan yleisistä olosuhteista. Perunan tuottajahinta on vaihdellut ajoittain voimakkaastikin keskiarvonsa ympärillä vuosien 2006 ja 2012 välillä. Vuosittaisia huippuja esiintyy yleensä ainakin heinäkuussa. Samoin porkkanan tuottajahinta on vaihdellut suuresti yksittäisten vuosien sisällä saavuttaen huippunsa kesällä.¹⁰³ Kuvasta 8-6 voimme tarkastella perunan tuottajahinnan kehitystä suhteessa vähittäishintaan kesäkuun vuosittaisten lukujen perusteella. Tuottajan osuus on vaihdellut alimmillaan noin 45 prosentin osuudesta noin 70 prosentin osuuteen. Näiden lukujen perusteella ei voida tehdä pitäviä johtopäätöksiä kaupan ja alkutuottajien välisestä neuvotteluasetelmasta tai voimasuhteiden muutoksista. Alkutuottajan asemaa voidaan arvioida paremmin eri maiden tuottajahintoja vertailemalla. Kuvassa 8-7 kuvataan vastaavaa kehitystä porkkanan osalta. Tässä tapauksessa vaihteluväli on hieman yli 40 prosentista reiluun 50 prosenttiin.



Kuva 8-4 Kotimaisen perunan tuottajahinnan kehitys 2006-2012 (€/kg).¹⁰⁴

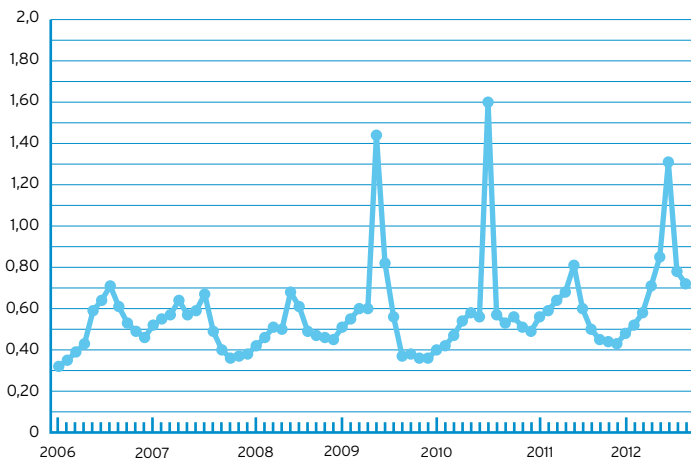
100 Yritystutkimusneuvottelukunnan esittämien ohjearvojen mukaan quick ratio on hyvällä tasolla, kun se on yli 1, tyydyttävä, kun se on 0,5-1 ja heikko, kun se on alle 0,5.

101 Yritystutkimusneuvottelukunnan esittämien ohjearvojen mukaan current ratio on hyvällä tasolla, kun se on yli 2, tyydyttävä, kun se on 1-2 ja heikko, kun se on alle 1.

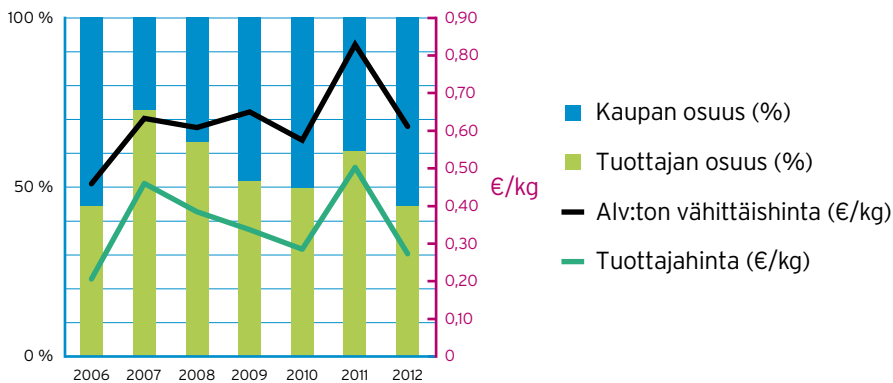
102 Lähde: Toimiala Online/Finnveran tilinpäätöstilastot

103 Huom. porkkanan osalta kesäkuun luvut puuttuvat vuosilta 2006, 2008 ja 2011. Näiden vuosien osalta ei voida sanoa, missä kuussa kesän huippuhinta on saavutettu.

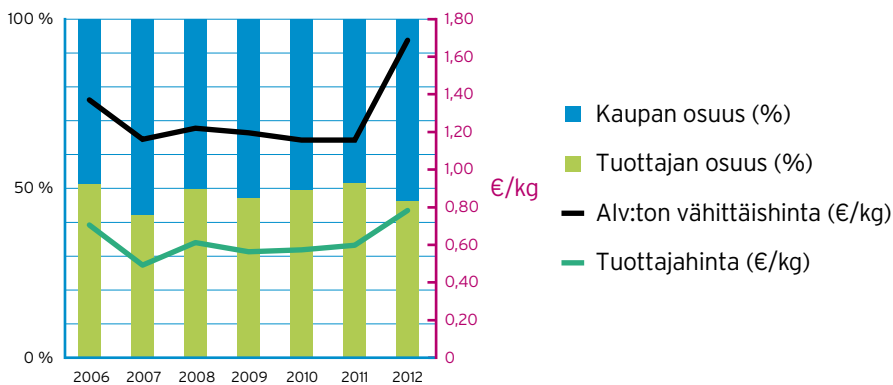
104 Lähde: Kasvistieto Oy



Kuva 8-5 Kotimaisen porkkanan tuottajahinnan kehitys 2006-2012 (€/kg).
(huom. joiltakin kuukaussilta puuttuu tietoja, yleensä yksi kesäkuukausi per vuosi.)¹⁰⁵



Kuva 8-6 Kuva Kotimaisen perunan hinnan jakautuminen (kesäkuu 2006-2012).¹⁰⁶



Kuva 8-7 Kotimaisen porkkanan hinnan jakautuminen (elokuu 2006-2012).¹⁰⁷

105 Lähde: Kasvistieto Oy

106 Lähde: Vähittäishinnat: Tilastokeskus; Tuottajahinnat: Kasvistieto Oy

107 Lähde: Vähittäishinnat: Tilastokeskus; Tuottajahinnat: Kasvistieto Oy

8.4.2 Tuottajahintojen kansainvälistä vertailua

Tuottajahintojen kansainväliseen vertailuun on valittu maita, joista Suomeen tuodaan eniten perunaa ja porkkanaa. Suomeen tuodaan perunaa eniten Ruotsista, Tanskasta, Italiasta ja Alankomaista ja vuosittaiset tuontihuiput ajoittuvat yleensä tammikuulle ja touko- ja kesäkuulle. Porkkanaa tuodaan eniten Alankomaista sekä vähemmissä määrin Italiasta, Espanjasta ja Ruotsista.

Taulukosta 8-5 havaitaan, että Suomen tuottajahinnoissa ei ole selvää nousevaa tai laskevaa trendiä vuosina 2003–2010. Vertailumaissa kuitenkin tuottajahinnat ovat nousseet. Sen sijaan taulukosta 8-6 nähdään, että porkkanan tuottajahinta on Suomessa poikkeuksetta korkeampi kuin tuontimaissa.

Taulukko 8-5 Perunan tuottajahinnat eräissä maissa v. 2003-2010, USD/tonni. ¹⁰⁸

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Suomi	178,3	281,0	231,7	203,4	293,3	328,1	194,4	157,9
Ruotsi	237,2	282,9	184,4	284,4	386,5	452,0	308,4	377,2
Tanska	177,3	205,8	166,7	271,8	329,7	256,2	183,7	215,7
Italia	390,3	461,5	395,3	411,0	540,3	550,3	477,2	502,9
Alankomaat	144,6	117,5	89,1	195,5	198,1	126,8	127,2	167,6

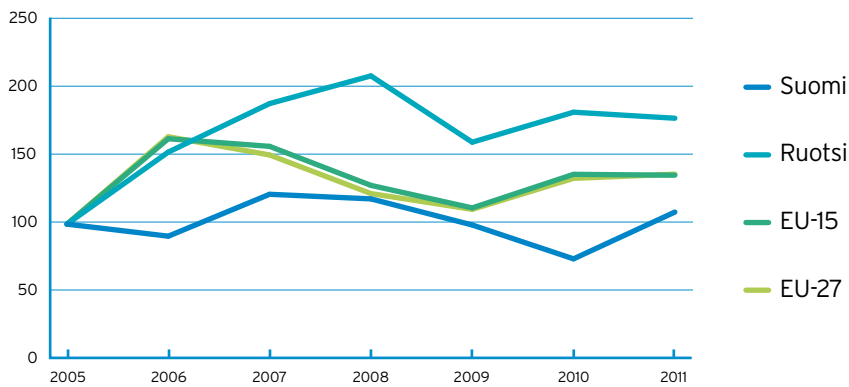
Taulukko 8-6 Porkkanan ja nauriiden tuottajahinnat eräissä maissa v. 2003-2010, USD/tonni. ¹⁰⁹

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Suomi	531,6	568,2	462,2	588,9	649,7	698,7	648,6	650,0
Italia	524,5	557,1	555,4	563,7	514,9	-	-	-
Alankomaat	152,4	59,1	96,5	171,6	132,1	189,6	262,9	177,0
Espanja	340,8	282,2	247,9	350,6	367,5	427,4	434,7	455,3
Ruotsi	246,1	310,7	326,0	374,1	422,2	443,0	349,5	397,8

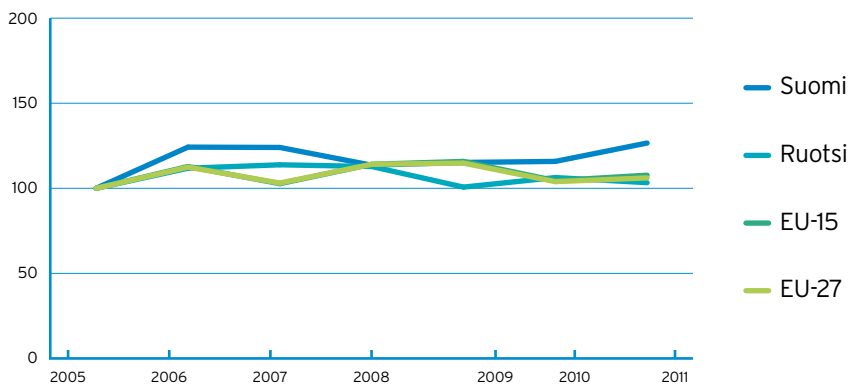
Paikallisen hintatason huomioimiseksi on hyödyllistä vertailla tuottajahintojen reaalista hintatason kehitystä. Perunan tuottajahintojen reaalinen kehitys on ollut samansuuntaista sekä EU-maissa että Suomessa ja Ruotsissa. Reaalinen hintataso on kuitenkin vuotta 2006 lukuun ottamatta ollut korkein Ruotsissa. Suomen tuottajahinta on reaalisesti mitattuna alhaisempi kuin keskimäärin EU-15 tai EU-27 -alueella. Porkkanan osalta tilanne on päinvastainen, sillä Suomen tuottajahinta on lähes poikkeuksetta korkeampi kuin Ruotsissa tai muissa EU-15 tai EU-27 -maissa keskimäärin.

108 Lähde: FAO

109 Lähde: FAO



Kuva 8-8 Perunan tuottajahintojen reaalinen hintatason kehitys (2005=100).¹¹⁰



Kuva 8-9 Porkkanan tuottajahintojen reaalinen hintatason kehitys (2005=100).¹¹¹

8.5 Avomaaviljelijöille suunnatun kyselyn tuloksista

Avomaatuotannon osalta kyselyyn vastasi 128 alkutuottajaa, joista moni harjoitti avomaaviljelyn lisäksi muun muassa kotieläintuotantoa tai viljanviljelyä. Vastanneiden tuotannon arvo vaihteli 1 000 eurosta 800 000 euroon.

8.5.1 Neuvotteluasema

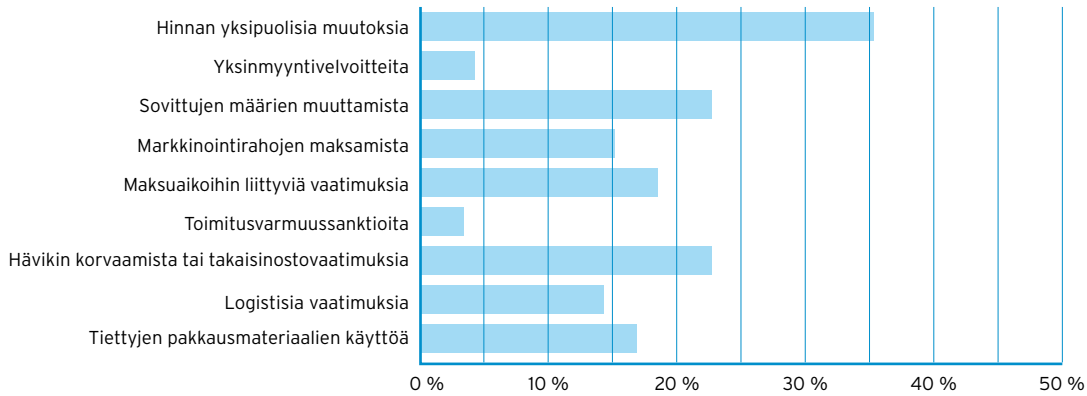
8.5.1.1 Avomaaviljelijät ja kauppa

Lähes kaikkien vastanneiden mukaan päivittäistavara-kaupan kanssa käydyissä hinta- ja muissa neuvotteluissa avomaaviljelijän asema on erittäin heikko. Usein viljelijällä ei ole mahdollisuutta vaikuttaa hintaan, vaan kauppa päättää hinnasta ja tarjoaa sitä alkutuottajalle. Tuottajien vastausten mukaan kauppa toimii samalla tavalla myös silloin, kun tarjonta on kysyntää pienempää. Kauppa vetoaa neuvotteluissa yleisesti tukusta saatavan ulkomaisen tavaran matalampaan hintaan. Alkutuottajat ovat hinnanottajia suhteessa päivittäistavara-kauppaan.

Kysyttäessä alkutuottajien osto- tai valikoimaneuvotteluissa kohtaamista erityisvaatimuksista tai sopimuksen solmimisen jälkeen esille nostetuista vaatimuksista 35 prosenttia vastanneista ilmoitti kohdanneensa hinnan yksipuolisia muutoksia. Hieman yli viidesosa oli kokenut sovittujen määrien muuttamista tai hävikin korvaamis- tai takaisinostovaatimuksia. Logistisista vaatimuksista koettiin ongelmaksi esimerkiksi vaatimus toimittaa koko erä yhdellä autolla. Yksinmyyntivelvoitteita tai toimitusvarmuussanktioita oli kohdannut vain alle 5 prosenttia vastanneista (kuva 8-10). Muita esille tuotuja vaatimuksia, joita viljelijät pitivät kohtuuttomina, olivat pitkät maksuajat (30–35 päivää) ja lyhyet tilausajat tai tilausten peruutukset viime hetkellä. Tuotteesta saatu lopullinen hinta selviää usein vasta toimituksen jälkeen.

110 Lähde: Eurostat

111 Lähde: Eurostat



Kuva 8-10 Alkutuottajien päivittäistavara-kaupan osto- tai valikoimaneuvotteluissa kohtaamat erityisvaatimukset tai sopimuksen solmimisen jälkeen esitetyt vaatimukset.

Vastaajien mukaan viljelijän neuvotteluasetelma on heikompi neuvoteltaessa kaupparyhmittymien kanssa kuin neuvoteltaessa suoraan yksittäisten kauppojen kanssa. Ero neuvottelujen lopputuloksessa näkyy erityisesti hinnassa – yksittäiset kaupat maksavat tuotteista paremman hinnan kuin ryhmittymät. Kaupparyhmittymien kanssa neuvoteltaessa ongelmalliseksi pienten tuottajien kannalta koettiin myös se, että ryhmittymät vaativat toimittamaan tuotteita ketjun moneen liikkeeseen. Yksittäisten kauppojen kanssa toimimisessa taas ongelmaksi saattavat muodostua korkeammat logistiikkakustannukset. Kilpailun kannalta erityisen ongelmallinen on vastauksissa esille tuotu kielto ostaa ohi ketjurakenteen, johon yksittäiset päivittäistavara-kaupat ovat vedonneet kieltäytyessään neuvottelemasta suoraan viljelijöiden kanssa.

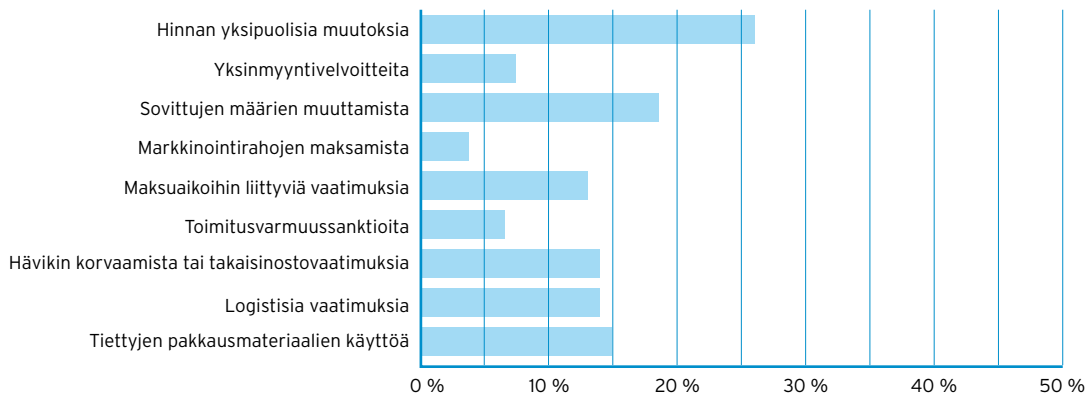
Vastaajista kaksi kolmasosaa koki, että kaupan on helppo korvata heidän valmistamansa tuotteet ulkomailta tuoduilla tuotteilla. Esimerkiksi useat perunanviljelijät ovat tuoneet esille varhaisperunoiden hintaa alentavan ruotsalaisen varhaisperunan tuonnin. Ruotsalaista perunaa myydään vastaajien näkemysten mukaan jopa alle ostohinnan. Myös varhaiskaalin ja syksyn kukkakaalin osalta on vastaavia havaintoja. Kolme neljäsosaa vastaajista kokeekin, että he eivät ole tasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa ulkomaisiin tuottajiin. Syiksi mainitaan Keski-Euroopan paremmat tuotanto-olosuhteet, suomalaiselta tuotteelta vaadittu parempi laatu, Suomen tiukempi lainsäädäntö, Suomen korkeammat työvoiman kustannukset, Suomen huonommat viljelytuet ja Suomen korkeampi kustannustaso. Lisäksi vastausten perusteella osa kauppiasta myöntää suoraan tavoittelevansa suurempaa katetta kotimaisista kuin ulkomaisista tuotteista. Lähes kaksi kolmasosaa vastaajista koki olevansa ulkomaisia tuotteita huonommassa kilpailuasemassa Suomen ympäristö- tai muun lainsäädännön takia. Viranomaisvalvonta ja lupakäytännöt saattavat olla kevyempiä muualla Euroopassa verrattuna Suomeen.

Noin puolet vastaajista koki, että sääntely ja viranomaistoiminta vaikeuttavat merkittävästi heidän toimintaansa. Tarkemmin mainittiin vesistörajoitukset, lannoite- ja torjunta-ainerajoitukset ja kasvinsuojelumääräykset, hygieniavaatimukset, tarkastuksiin kuluva kohtuuttoman pitkä aika sekä sääntöjen erilainen soveltaminen eri kunnissa. Lisäksi koettiin ongelmallisena työvoiman verotus, etenkin kausityöntekijöiden verotus, sekä maataloustukiin liittyvien vaatimusten jäykkyys ja niiden tiukka soveltaminen.

8.5.1.2 Avomaaviljelijät ja elintarviketeollisuus

Avomaaviljelijät kokevat neuvotteluvoimansa heikoksi myös suhteessa elintarviketeollisuuden toimijoihin. Hintaneuvotteluissa ostaja määrittelee ostohinnan, eikä myyjällä ole juurikaan mahdollisuutta vaikuttaa siihen. Tuotteiden hintoja verrataan tukun ulkomaisten tuotteiden hintaan ja pyritään pääsemään samalle tasolle. Laatuvaatimukset suomalaisille tuotteille ovat kuitenkin kovemmat. Joissakin tapauksissa hinta määräytyy vasta toimituksen jälkeen toteutuneen myynnin mukaan ja ostajan ilmoitettua, minkä osan tuotteista se hylkää.

Yli neljäsosa alkutuottajista on kohdannut hinnan yksipuolisia muutoksia elintarviketeollisuudelta joko ostoneuvotteluissa tai sopimuksen solmimisen jälkeen. Vajaa viidesosa taas on kokenut sovittujen määrien muuttamista. Toisaalta vain alle 15 prosenttia vastanneista oli kohdannut hävikin korvaamis- tai takaisinostovaatimuksia, logistisia vaatimuksia tai tiettyjen pakkausmateriaalien käyttöä koskevia vaatimuksia (kuva 8-11). Huomiota herättää se, että yli kaksi kolmesta vastaajasta koki kuvassa 8-12 mainittujen erityisvaatimusten aiheuttavan alalle tulon esteen.



Kuva 8-11 Alkutuottajien elintarviketeollisuuden osto- tai valikoimaneuvotteluissa kohtaamat erityisvaatimukset tai sopimuksen solmimisen jälkeen esitetyt vaatimukset.

Lainsäädännöstä aiheutuvista ongelmista mainittiin muun muassa yhteiskuljetusten vaikeus. Alkutuottaja ei voi yhdistellä kuljetuksia toisten tuottajien kanssa, koska tällöin hänet katsottaisiin kuljetusyrittäjäksi. Ympäristönsuojelusäännökset ja työlainsäädäntö ovat viljelijöiden mukaan kohtuuttoman tiukkoja, eivätkä usein edes saavuta tarkoitettuja tavoitteita. Suomalaiset tuotteet ovat heikommassa kilpailuasemassa vastaaviin ulkomaisiin tuotteisiin nähden Suomen tiukemman lainsäädännön ja tiukemman viranomaisvalvonnan vuoksi.

8.5.1.3 Tuottajan vaihtoehdot ja tiedonsaanti

Tuottajilta saatujen vastausten keskiarvojen mukaan mikään taulukossa 8-7 mainituista jakelukanavista ei pystyisi korvaamaan päivittäistavarakauppaa jakelukanavana edes kohtalaisesti. Vastanneista 52 prosenttia myy tuotteitaan joko päivittäistavarakaupan keskusliikkeille tai suoraan päivittäistavarauppoihin. Keskusliikkeille myyvillä tämän myynnin osuus kattaa 51 prosenttia tuotannosta, ja suoraan päivittäistavarauppoihin myyvillä vastaava osuus on 33,8 prosenttia. Voidaankin todeta, että päivittäistavarakauppa on avomaaviljelijöille erittäin tärkeä myyntikanava. Näiden tietojen valossa päivittäistavarakaupan vaikea korvattavuus muilla jakelukanavilla antaa aiheita pitää avomaaviljelijöitä jossain määrin riippuvaisina päivittäistavaraupasta jakelukanavana.

Taulukko 8-7 Kuinka hyvin eri jakelukanavat pystyvät korvaamaan päivittäistavarakaupan*

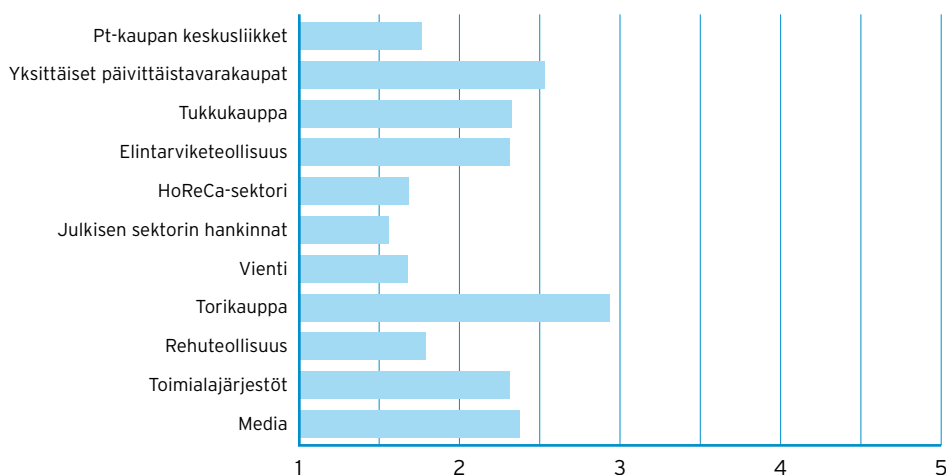
Jakelukanava	Tukkukauppa (muu kuin pt-kauppa)	Elintarviketeollisuus	HoReCa-sektori	Julkiset hankinnat	Muut (esim. torikauppa)	Vienti
Keskiarvo	2,6	2,4	1,9	1,9	2,8	2,0

* (1=eivät lainkaan 2=heikosti 3= kohtalaisesti 4=hyvin 5=erittäin hyvin)

Päivittäistavarakaupan lisäksi myös elintarviketeollisuus, jolle tuotteitaan myy noin 34 prosenttia vastaajista, ja muut jakelukanavat (esimerkiksi torikauppa), jota käyttää 30 prosenttia vastaajista, ovat tärkeitä jakelukanavia. Näitä jakelukanavia käyttävillä kumpaankin jakelukanavaan kohdistuvan myynnin osuus koko tuotannosta on noin 30 prosenttia. Kotimaiselle HoReCa-sektorille, julkiselle sektorille ja vientiin myy alle 8 prosenttia vastaajista.

Yksinmyyntisopimuksia oli käytössä noin 30 prosentilla vastanneista. Näistä kuitenkin vain hyvin pienellä osalla yksinmyynti johtui kaupan vaatimuksesta.

Parhaiten alkutuottajat kokevat saavansa tietoa tuotteiden kysynnästä suoraan asiakkailtaan ja torikaupasta. Päivittäistavarakaupalta vastanneet kokivat saavansa tietoa joko ei lainkaan tai heikosti, ja elintarviketeollisuudelta, tukkukaupalta ja toimialajärjestöiltä heikosti tai kohtalaisesti (kuva 8-12).



Kuva 8-12 Alkutuottajan tietolähteet.¹¹²

Kysyttäessä, miten alkutuottajat saavat tietoa tuotteensa tai siitä valmistettavien jalosteiden hinnanjakautumisesta elintarvikeketjun eri osien kesken noin 80 prosenttia vastasi, että kotimaisen päivittäistavarakaupan keskusliikkeiltä, yksittäisiltä päivittäistavarakaupoilta, tukkukaupalta, elintarviketeollisuudelta ja HoReCa-sektorilta saa heikosti tai ei lainkaan tietoa. Kuitenkin viidesosa vastaajista oli sitä mieltä, että elintarviketeollisuudelta saa kohtalaisesti tietoa. Parhaiten tietoa saa kaikkien vastaajien mukaan torikaupasta, toimialajärjestöiltä ja medialta. Neljäsosa vastanneista oli sitä mieltä, että näistä lähteistä tietoa saa kohtalaisesti. Toisaalta noin 50–70 prosenttia vastaajista kertoi, että näistäkin lähteistä saa tietoa vain heikosti tai ei lainkaan.

Avomaaviljelijöillä tuotannon sopeuttaminen on suhteellisen nopeaa. Vastaajista 97 prosenttia pystyisi sopeuttamaan tuotantomääriään muuttuneeseen kysyntätilanteeseen kahden vuoden sisällä. 43 prosentilla tämä veisi 6 kuukautta–1 vuotta ja 9 prosentilla se veisi korkeintaan 6 kuukautta. Vastanneista noin 27 prosenttia arvioi tuotantonsa kasvavan seuraavien kolmen vuoden aikana, noin 58 prosenttia arvioi sen pysyvän ennallaan ja noin 14 prosenttia arvioi tuotantomäärien vähenevän. Toimintansa lopettamista aikovista 74 prosentille tärkein syy tähän oli toiminnan kannattamattomuus. Kysynnän epävarmuus oli noin 57 prosentille toiseksi tärkein syy lopettamiselle. Yrittäjän ikä ja terveys mainittiin 24 prosentilla tärkeimpänä syynä ja 31 prosentilla toiseksi tärkeimpänä syynä. 45 prosentille tärkein syy oli joku muu. Näistä mainittiin muun muassa vaikeus saada viljelysmaata, arvostuksen puute, ympäristövaatimukset, työvoimakustannukset ja työlaainsäädäntö.

112 ”Missä määrin koette saavanne asiakkailtanne tai muista lähteistä tietoa tuotteenne kuluttajakysynnästä tai kysynnästä elintarvikeketjun seuraavalla portaalla” 1=ei lainkaan 2=heikosti 3= kohtalaisesti 4=hyvin 5= erittäin hyvin

8.5.1.4 Hinnoittelu

Vuoden alimmat ja korkeimmat ilmoitetut tuottajahinnat vaihtelivat runsaasti vastaajien kesken. Osittain tämä johtuu siitä, että moni vastaaja tuottaa useita eri tuotteita, joista saadaan eri hintoja. Vaihtelua oli kuitenkin myös niillä, jotka tuottavat vain yhtä päätuotetta. Pienin arvo oli keskimäärin vain 43 prosenttia suurimmasta arvosta, mikä ilmentää suurta vaihtelua vuoden sisällä.

Tuottajahintojen vaihtelu vaikeuttaa tulevaisuuden suunnittelua, muun muassa investointien tekemistä, ja saattaa heikentää maksuvalmiutta. Pidemmällä aikavälillä tulee kysymykseen myös keskittyminen kannattavimpiin tuotteisiin.

Vastanneista 70 prosenttia koki, että tuotantokustannukset ja niiden muuttuminen ei näy lainkaan tuottajahinnoissa ja 18 prosenttia koki, että ne näkyvät hieman. Kenenkään vastaajan mukaan sopimuksissa ei varauduta yllättäviin kustannusmuutoksiin sopimuskauden aikana.

8.5.2 Kotimaisen tuotannon kilpailukykytekijöistä

8.5.2.1 Logistiikka

Kuljetuksen järjestämisestä vastasi yleensä sama taho, joka vastasi logistiikkakustannuksista. Kotimaisen päivittäistavarakaupan, HoReCa-sektorin ja julkisen sektorin hankintojen kohdalla tämä taho oli yleensä myyjä. Yksittäisten päivittäistavara kauppojen kohdalla myyjä vastasi hieman harvemmin logistiikkakustannuksista (89 %) kuin logistiikan järjestämisestä (91 %). Tukkukaupan kohdalla myyjä vastasi hieman useammin logistiikkakustannuksista (81 %) kuin logistiikan järjestämisestä (79 %). Kotimaisen elintarviketeollisuuden kohdalla myyjä vastasi selvästi useammin logistiikkakustannuksista (77 %) kuin logistiikan järjestämisestä (70 %).

Vastaajista 72 prosenttia piti nykyistä logistiikka- ja jakelujärjestelmää kustannustehokkaimpana. Ne, jotka eivät pitäneet nykytilannetta kustannustehokkaimpana, perustelivat vastaustaan esimerkiksi sillä, että kuljetusmäärät ovat liian pieniä ja että pienten ostajien järjestäessä kuljetuksen hinnat ovat usein korkeammat verrattuna tilanteeseen, jossa suuri ostaja neuvottelisi kuljetukset.

Vastaajista noin 74 prosenttia oli sitä mieltä, että nykyinen kuljetusten järjestämistapa ei rajoita vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöä. Tuotteiden laadun kannalta noin 82 prosenttia vastaajista piti nykyistä järjestelmää parhaana mahdollisena. Osa oli kuitenkin eri mieltä, yleensä kylmäketjun katkeamisen vuoksi.

8.5.2.2 Kotimaisuus ja laatutekijät

Vastausten perusteella kotimaisuutta ja laatua arvostetaan eniten torikaupassa, jossa niillä on suuri merkitys ja yksittäisissä päivittäistavara kauppoissa, jossa niillä on melko suuri tai suuri merkitys. Vähiten näitä arvostetaan julkisen sektorin hankinnoissa. Päivittäistavarakaupan keskusliikkeille ja elintarviketeollisuudelle kotimaisuuden merkitys on vähäistä tai melko suurta vastauksesta riippuen ja laadun merkitys on melko suurta.

Taulukko 8-8 Keskiarvot tuottajien arvioista tuotteen kotimaisuuden ja laadun merkityksestä eri jakelukanavissa.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden kotimaisuuden arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden laadun arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara-kauppa (keskusliikkeet)	2,4	3,2
Yksittäiset päivittäistavara-kaupat	3,5	3,7
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara-kauppa)	3	3,4
Kotimainen elintarviketeollisuus	2,8	3,2
Kotimainen HoReCa-sektori	2,4	3
Julkisen sektorin hankinnat	2,1	2,5
Vienti	2,3	3,1
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	4	4,3

*(1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys.)

8.5.2.3 Tuotantopanokset

Alkutuottajilta kysyttiin vuosittaisilta kustannusvaikutuksiltaan kolmen merkittävimmän tuotantopanoksen osuutta muuttuvista kustannuksista. Tärkeimmäksi kustannustekijäksi mainittiin useimmin työvoima (26 % vastanneista). Kolmanneksella vastaajista työvoima sisältyi kolmen tärkeimmän tuotantopanoksen joukkoon. Näillä työvoiman osuus kokonaiskustannuksista oli keskimäärin 35 prosenttia. Muita tärkeitä tuotantopanoksia vastanneiden mukaan olivat polttoaineet, energia, lannoitteet, taimet ja siemenet ja tautien ehkäisy. Vastauksissa mainittiin myös ympäristölainsäädäntö, rahti, koneiden huolto ja pakkausmateriaalit.

Mahdollisuudet kilpailuttaa tuotantopanoksia ovat heikot (taulukko 8-9). Syitä heikoille kilpailuttamismahdollisuuksille olivat lannoitteiden valmistajaportaan kilpailun puute, hyvän työvoiman löytämisen vaikeus, työläisäädännön joustamattomuus sekä energian korkea hinta. Viljelijöiden heikko mahdollisuus kilpailuttaa tuotantopanosten tarjoajia on kilpailun kannalta ongelmallista. Kaikkien panosten kohdalla työvoimaa lukuun ottamatta koettiin mahdollisuudet kilpailuttamiseen heikoiksi. Työvoiman kilpailutus koettiin mahdottomaksi.

Taulukko 8-9 Mahdollisuudet kilpailuttaa tuotannontekijöiden tarjoajia.*

	Keskiarvo	Minimi	Maksimi	Tyyppiarvo
Lannoitteet	1,8	1	3	2
Työvoima	2,3	1	3	3
Taimet ja/tai siemenet	1,7	1	3	2
Polttoaineet (ml. öljyt)	1,8	1	3	2
Energia	1,9	1	3	2
Tautien ehkäisy	1,6	1	3	2
Ympäristölainsäädäntö	2,9	2	3	3

*(1=kyllä, 2= heikosti, 3= Ei mahdollisuutta.)

8.5.3 Sääntely ja viranomaistoiminta

Suomen lainsäädäntö ja viranomaistoiminta luo kilpailuneutraaliteettihäiriön suhteessa ulkomaisiin tuottajiin, sillä suomalainen ympäristö-, terveys- ja työlainsäädäntö ja sääntöjen soveltaminen on tiukempaa kuin muualla Euroopassa. Avomaantuottajien kannalta merkityksellisiä ovat muun muassa lannoite-, torjunta-aine- ja vesistörajoitukset, kasvinsuojelumääräykset, hygieniavaatimukset, maataloustukiin liittyvien vaatimusten jäykkyys, työlainsäädäntö ja työn verotus.

8.6 Johtopäätökset avomaaviljelyn asemasta elintarvikeketjussa

Viljelijän neuvotteluasema elintarvikeketjussa on heikko suhteessa sekä kauppaan että elintarviketeollisuuteen. Vastausten perusteella huonon neuvotteluaseman lisäksi erityisen ongelmalliseksi koettiin alan huono kannattavuus, tukijärjestelmän riittämättömyys, lainsäädännön ja viranomaistoiminnan epätarkoituksenmukainen jäykkyys ja erityisesti kaupan ja elintarviketeollisuuden käytännöt. Kaupan käytännöistä mainittiin sopimusten pitämättömyys ja ehtojen yksipuolinen muuttaminen, hävikin korvaamiseen liittyvät vaatimukset sekä pitkät maksuajat. Suhteessa elintarviketeollisuuteen toistuivat samat ongelmat, tosin lievempinä.

9 KASVIHUONEVILJELY SUOMESSA

9.1 Toimialan rakenne ja tuotanto

Kauppuutarhaliiton mukaan kasvihuonetuotanto on päätuotantosuunta noin 1 400 yrityksessä. Toiminnan laajuutta kuvaa se, että ammattimaiseen viljelyyn käytettäviä lämmitettäviä kasvihuoneita on Suomessa arviolta noin 4,3 miljoonaa neliometriä, eli noin 430 hehtaaria. Kasvihuoneviljelyä harjoittavan yrityksen keskimääräinen viljelypinta-ala on siten noin 3 000 m². Vuonna 2011 kasvihuoneviljelyyn käytetty kokonaispinta-ala oli vajaat 450 hehtaaria, joka jakautui seuraavasti:

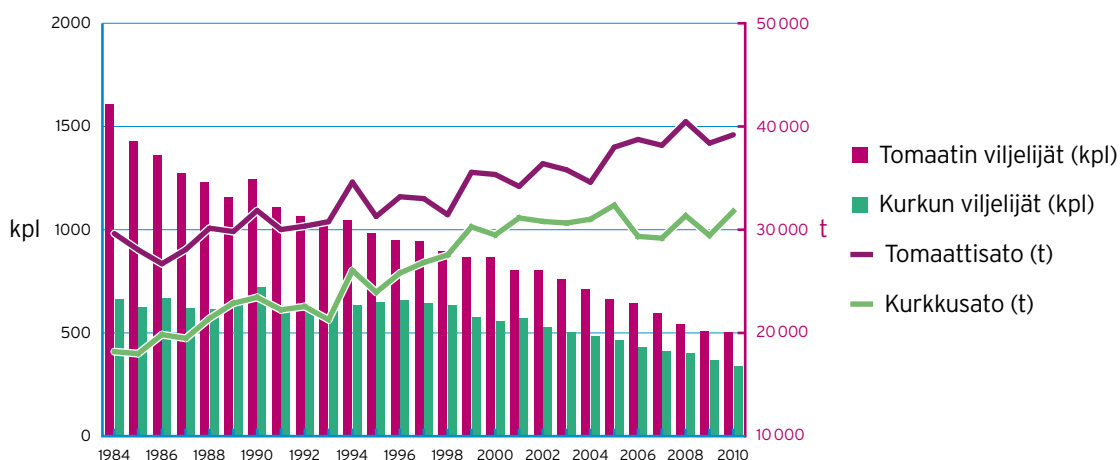
Taulukko 9-1 Kasvihuoneviljelyyn käytetyn pinta-ala jakautuminen vuonna 2011.
(Lähde: Tike Kasvihuonetuotannon jakautuminen 1984-2011.)

Vihannekset	Ruukku- vihannekset	Koristekasvit	Taimet ja pistokkaat	Marjat	Yhteensä
242,85 ha	24,61 ha	140,99 ha	30,00 ha	4,04 ha	442,49 ha
54,9 %	5,6 %	31,9 %	6,8 %	0,9 %	100 %

Kasvihuoneviljelyn tuotannon kokonaisarvon (tukkuhintaan) arvioitiin olleen vuonna 2007 noin 225 miljoonaa euroa. Samaan aikaan kasvihuonevihannesten tuotannon kokonaisvolyymi oli noin 70–80 miljoonaa kiloa. Tuotannon arvon ja volyymin näkökulmasta kasvihuonetuotannon päätuotteet ovat tomaatti ja kurkku. Vuoden 2008 tuotantomäärästä tomaattia oli 54 prosenttia ja kurkkua 42 prosenttia. Ruukkuvihanneksia tuotettiin noin 7,5 miljoonaa kiloa, eli noin 10 prosenttia tuotetusta volyyymistä.

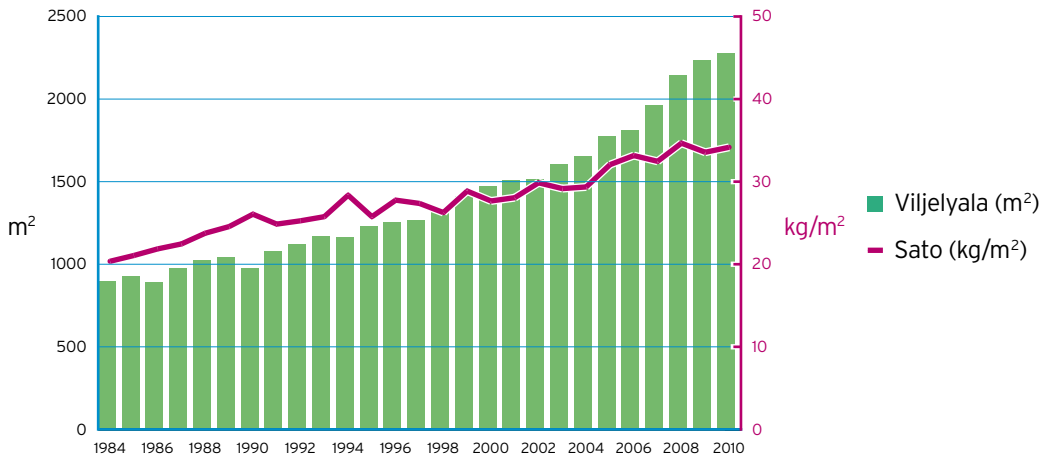
Tomaatin ja kasvihuonekurkun merkittävästä asemasta kauppuutarhojen vihannesten kasvihuoneviljelyssä johtuen päähuomio tämän selvityksen toimialakuvauksessa kohdistetaan tomaatin ja kurkun tuotantoon ja viljelyyn erikoistuneiden yritysten toimintaympäristöön.

Kurkun ja tomaatin viljelyyn erikoistuneita yrityksiä oli vuonna 2010 noin 700 kappaletta. Tomaatin viljelyyn erikoistuneiden yritysten lukumäärä on trendinomaisesti vähentynyt 1980-luvulta saakka ja yritysten määrä on vähentynyt noin tuhannella vajaan kolmenkymmenen vuoden aikana. Kurkun viljelyyn erikoistuneiden yritysten lukumäärä on käytännössä lähes puolittunut 1990-luvun puolivälin jälkeen, jolloin yrityksiä oli yli 600 kappaletta. Samaan aikaan yrityskannan voimakkaan supistumisen kanssa on havaittu sekä kurkun että tomaatin kotimaisen tuotannon kasvaneen suhteellisen paljon; vuosien 1984 ja 2010 välillä tomaattisato on kasvanut noin kolmanneksen (32 %) ja kurkkusato noin 75 prosenttia.



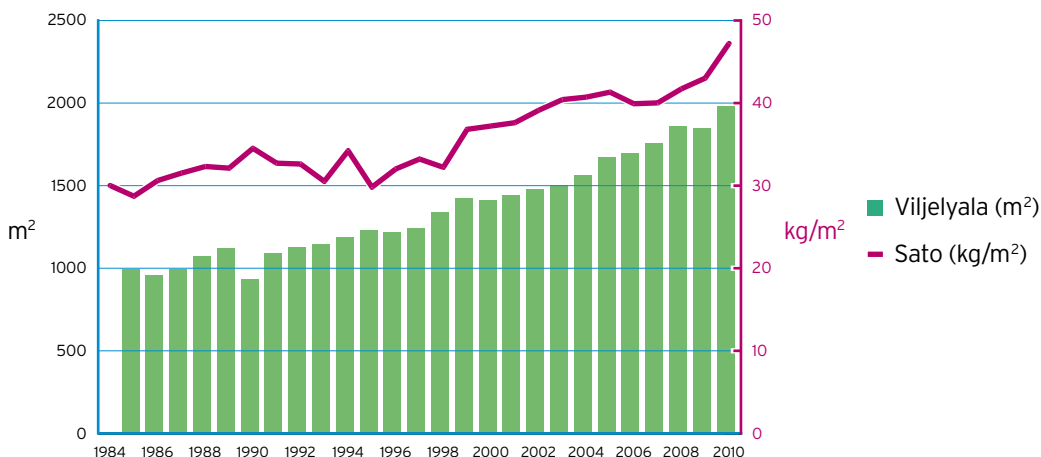
Kuva 9-1 Tomaatin ja kurkun viljelyyn erikoistuneiden yritysten lukumäärä ja vuosittaiset sadot (tonnia).

Yritysten lukumäärän lasku yhdessä vuosittaisen tuotannon kasvun kanssa viittaa siihen, että yritysکوhtainen tuotanto on kasvanut keskimäärin paljon. Yllä esitetystä ei kuitenkaan voi päätellä, johtuuko kasvu yksinomaan yritysکوhtaisen viljelyalan kasvusta vai tuotannon tehostumisesta vai kenties molemmista tekijöistä. Kuvista (9-2 ja 9-3) voidaan päätellä, että kyse on molempien tekijöiden yhteisvaikutuksesta. Vuodesta 1990 yritysten keskimääräinen viljelyala on tomaatin kasvihuoneviljelyssä yli kaksinkertaistunut kahdessakymmenessä vuodessa olleen noin 2300m² vuonna 2010. Samana ajanjaksona on neliometriä kohden saatu sato noussut noin kymmenellä kilolla, eli yli 31 prosenttia. Vuoteen 1984 verrattuna neliometriä kohden saatu tuotanto on kasvanut yli 67 prosenttia.



Kuva 9-2 Tomaatin viljelyn yritys- ja pinta-alaکوhtainen tuotanto keskimäärin.

Tilakohtaisen kasvihuonealan kasvu ja alakohtaisen tuottavuuden kasvu näkyy myös kasvihuonekurkun viljelyssä (Kuva 9-3), joskin keskimääräisen viljelyalan kasvu ajoittuu viimeisen parinkymmenen vuoden jaksolle, mikä heijastelee yritysten lukumäärän pienenemistä (vrt. Kuva 9-1). Neliometriä kohden saatu sato on kasvanut trendinomaisesti ja oli vuonna 2010 noin 47,5 kiloa, eli yli kolmanneksen suurempi kuin 1990-luvun puolivälissä.



Kuva 9-3 Kurkun kasvihuoneviljelyn yritys- ja pinta-alaکوhtainen tuotanto keskimäärin.

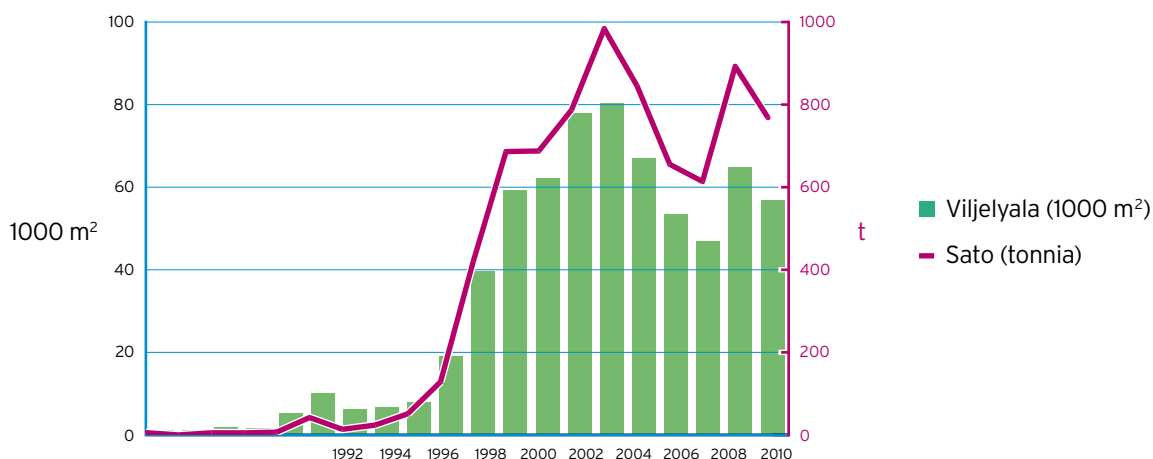
Kasvihuoneviljelyn kehityksestä on nähtävissä tilakoon kasvu ja satotason nousu tiettyä viljelyalaa kohden. Tuottavuuden kasvun taustalla on muiden tuotannollisten prosessiratkaisujen ohella myös viljelykauden pidentäminen ja ympärivuotisen viljelyn lisääntyminen. Katemateriaaleihin ja lämmitysjärjestelmiin liittyvä kehitystyö ja uusien ratkaisujen käyttöönotto ovat tässä olleet myös varteenotettavia tekijöitä, sillä nämä ovat osaltaan mahdollistaneet energian kulutuksen pienentämisen.

Valotuksen käyttö on myös tehostanut tuotantoa ja täydentänyt muita lämmitysratkaisuja kasvukauden pidentämisen yhteydessä.¹¹³ Valotuksen käytön on arvioitu tehostavan tuotantoa muun muassa siten, että tuoteyksikköä kohti syntyvät energiakulut eivät kasvukautta jatkettaessa kasva.

Energiatehokkaampien ryhmäkasvihuoneiden käyttöönotto ja viljelyyn liittyvät rakenneratkaisut ovat myös osaltaan tehostaneet tuotantoa.¹¹⁴ Ryhmäkasvihuoneissa pyritään ottamaan talteen tekovalaistuksesta aiheutuva ja kasvien haihdunnan tuloksena veteen syntyvää energiaa ja hyödyntämään sitä lämmitykseen. Tämä lämmitysenergia riittää kasvihuoneen lämmittämiseen ulkolämpötilan pysyessä -5 °C yläpuolella. (Tahvonen, 2009). Viljelytekniikassa on puolestaan otettu käyttöön väli-istutusmenetelmä, jolloin sadonkorjuussa ei ole lainkaan taukoja, vaan uudet kasvit kasvavat hetken rinta rinnan vanhojen kanssa. Tämän menetelmän on arvioitu tuoneen esimerkiksi kurkulle noin kaksi sadollista lisäkuukautta vuodessa. Nykyaikaisessa kasvihuoneessa kurkun satotasot ovat yli kaksinkertaiset verrattuna tekovalon yksittäiskasvihuoneeseen ja tomaatin satotasot puolitoistakertaiset. (Tahvonen, 2009 ja Keitaanpää, 2011)

9.2 Toimialan dynamiikasta

Vaikka kasvihuonekurkku ja tomaatti ovat säilyttäneet asemansa kasvihuoneviljelyn päätuotteina, on vihanneksen kasvihuoneviljelyssä tapahtunut myös muutoksia viimeisen kymmenen vuoden aikana. Yhtenä esimerkkinä mainittakoon paprikanviljely, joka kasvoi voimakkaasti vuosituhannen vaihteen jälkeen, niin viljelypinta-alan, satomäärän kuin yritysten lukumääränkin näkökulmasta. Vuonna 1991 paprikaa viljeleviä yrityksiä oli alle 20 kappaletta, vuonna 2003 enimmillään 131 ja vuonna 2010 vielä 90 kappaletta.¹¹⁵



Kuva 9-4 Paprikan kasvihuoneviljelyn viljelyala ja sato.

Tilli, persilja ja ruokasipuli ovat myös esimerkkejä kasveista, joiden kasvihuoneala on lisääntynyt voimakkaasti. Kiinankaalin ja valkokaalin kasvihuoneviljely on merkittävästi vähentynyt.

113 Esimerkiksi ajanjaksolla 1991–2004 polttoöljyjen kulutuksen on arvioitu vähentyneen 22 prosenttia. Kulutuksen vähenemiseen vaikutti mm. kotimaisten polttoaineiden käytön lisääntyminen. Kotimaisten polttoaineiden käyttö lähes nelinkertaistui 1998-2004. Tämänkin jälkeen kasvu on ollut hyvin voimakasta. Tällä hetkellä kotimaisten polttoaineiden osuus energian käytöstä on noin viidennes.

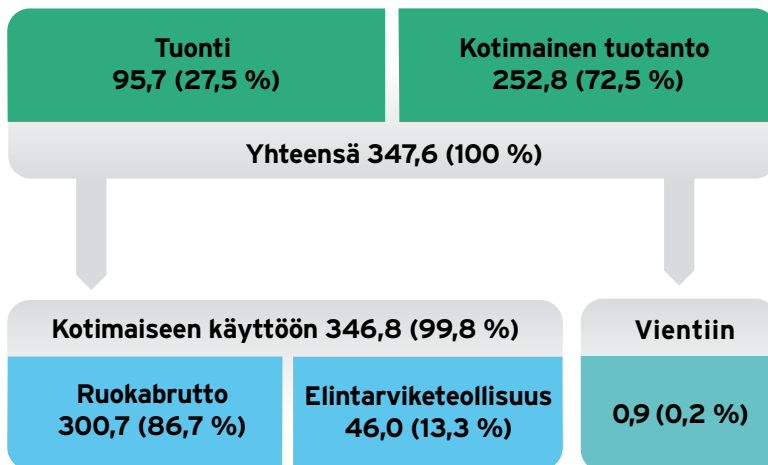
114 Kasvien kasvualustat ovat nykyään kohotetuissa kasvatuskouruissa. Tällä saavutetaan parempi ilmankierto kasvihuoneen sisällä, minkä vuoksi kasvien tautivaara on pienentynyt entisestään. Kasvihuoneiden korkeudellakin on merkitystä tuottavuuteen. Korkeammat kasvihuoneet antavat kasveille tilaa kasvattaa enemmän lehtiä, jotka yhteyttävät, mikä on yksi syy sadon kasvuun.

115 Tike, Vihannesviljely kasvihuoneessa/kokonaistuotanto ilman ruukkuvihanneksia 1984 - 2010.

9.3 Tuotannon käyttö ja jakelukanavat

Suomessa tomaatin tuotanto oli vuonna 2010 noin 39,2 miljoonaa kiloa. Kokonaistarjontaa täydensi vajaan 23 miljoonan kiloon nouseva tuonti, joka muodosti noin 37 prosenttia kotimaisesta käytöstä. Ravintotaseen mukaan tomaattia vietiin ulkomaille vain 0,2 miljoonaa kiloa, joka on puolestaan vain noin puoli prosenttia kotimaisesta tuotannosta.

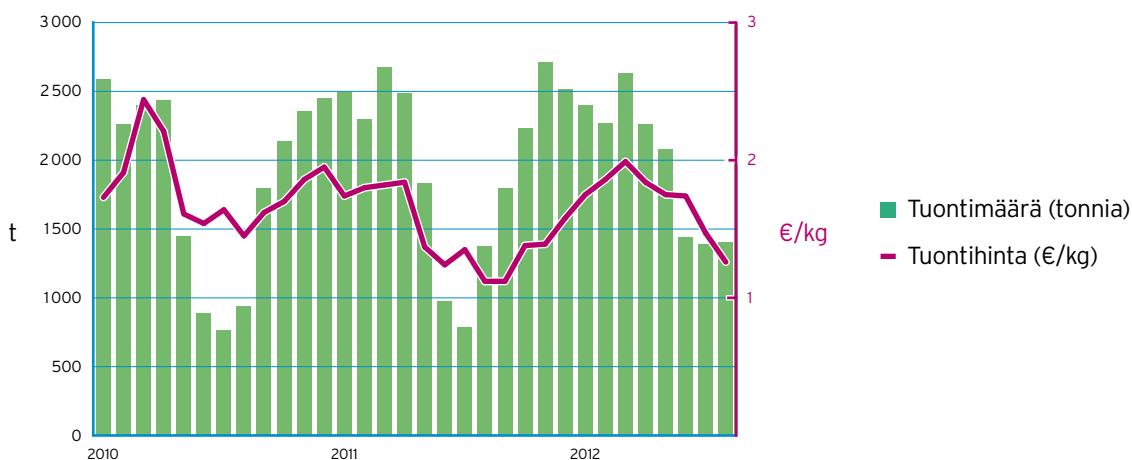
Koska tuoreen tomaatin käyttöä elintarviketeollisuudessa ei tilastoida erikseen, on tässä suhteessa mielekästä tarkastella tilannetta kaikkien tuoreiden vihannesten osalta. Tilanne näyttää viennin osalta pitkälti samalta kuin tuoreiden tomaattien osalta, joskin nyt havaitaan, että vihannesten käyttö elintarviketeollisuudessa on huomattavaa.



Kuva 9-5 Muiden tuoreiden vihannesten ravintotase (milj. kg).

9.4 Ulkomaankauppa

Vihannesten tuonti vaihtelee suuresti kalenterivuoden sisällä. Tomaatin kuukausittaiset tuontimäärät ovat suurimmillaan maaliskuussa ja syyskuussa.¹¹⁶ Suomessa tomaatin pääsatokausi on huhtikuusta lokakuuhun ja satohiiput ajoittuvat kesä-elokuuhun, jolloin tomaatin tarjonta on tuontikauteen nähden 2–3-kertainen. Vuonna 2008 tomaatin tuotantoala oli noin 116 hehtaaria, josta reilu viidennes (24,4 ha) oli varustettu ympärivuotisen viljelyn mahdollistavalla valotuskalustolla. (Kauppapuutarhaliitto 2012).



Kuva 9-6 Tomaattien tuontimäärät ja -hinnat kuukausitasolla vuosina 2010–elokuu 2012.

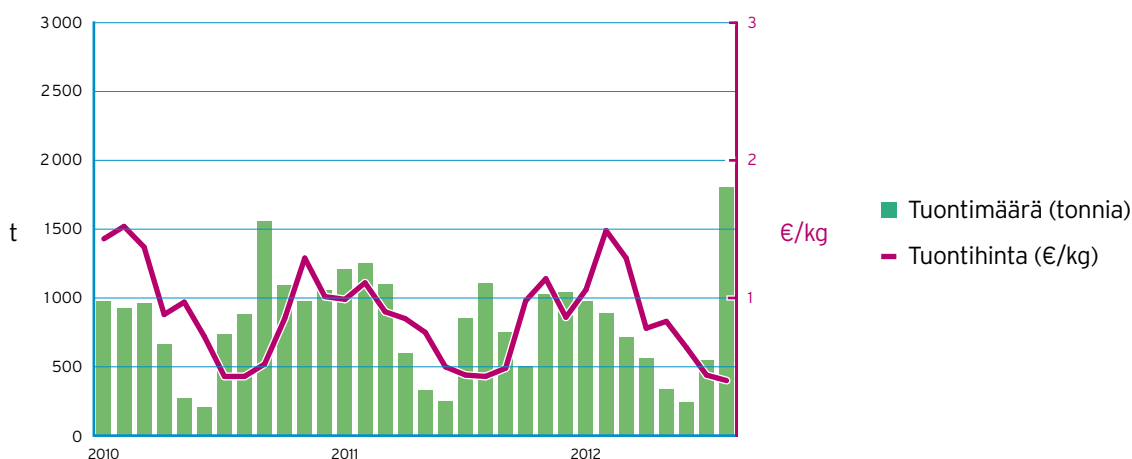
116 Lähde: Tullin Uljas-tilastokanta

Tomaatin tuonnissa on havaittavissa syklisyyttä tuontihuippujen sijoituessa lokakuun ja huhtikuun väliselle ajanjaksolle, jolloin kuukausittainen tuonti ylittää 2 miljoonaa kiloa. Kesäkuukausina tuonti on ollut vähäisempää, mutta määrät näyttävät nousseen vuonna 2012 myös näinä kuukausina.

Tomaattia tuodaan Suomeen pääasiassa Espanjasta ja Hollannista. Tuontia ylläpitävät kotimaisen tarjonnan riittämättömyyden ohella tuotannon hintaerot. Hinnoissa on satokausien mukanaan tuomaa syklisyyttä. Kesäkuukausina tuontihinta on tarkasteluajanjaksona ollut 1–1,80 euroa kilolta. Vuosittaisten tuontihuippujen (maaliskuu) aikaan tuonnin keskimääräinen kilohinta on lähennellyt kahta euroa, joskin vuosien 2010 ja 2011 lokakuussa ollut huomattavasti tätä alhaisempi. Suotuisimmat tuotanto-olosuhteet vaikuttavat merkittävästi tuotantokustannusten tasoon. Tomaatin tuotantokustannukset Espanjassa olivat vuonna 2010 noin 72–75 euroa tonnilta, eli reilut 7 eurosenttiä kilolta. Tuottajille maksettiin noin 65 euroa tonnilta. Viljelijän yrittäjätulo oli näin maataloustuen (EU tuki 11 euroa /tonni + muu tuki) varassa.¹¹⁷ Tuottajahintojen maakohtaisia eroja tarkastellaan lähemmin alempana.

Kasvihuonekurkun pääsatokausi Suomessa on maaliskuusta lokakuuhun ja vuosittaiset satohiiput ajoittuvat huhti-elokuuhun. Kurkun tuotantoala on noin 74 hehtaaria. Tästä alasta vajaa kolmannes, eli 20 hehtaaria, on varustettu ympärivuotisen viljelyn mahdollistavalla valotuskalustolla.

Kurkkujen tuonti Suomeen on pienimmillään touko-kesäkuussa, mutta kasvaa voimakkaasti jo heinä-elokuussa. Tuontihuiput näyttävät ajoittuvan elo-syyskuulle, jolloin tuontihinta on keskimäärin alhaisimmillaan, eli noin 40–50 eurosenttiä kilolta. Talvi- ja kevätkuukausien tuontihinnat ovat olleet tähän nähden kaksin- tai kolminkertaiset. Tuontia osaltaan todennäköisesti ylläpitää tuontihintojen ja kotimaisten tuottajahintojen ero, joka esimerkiksi vuoden 2012 maaliskuussa oli yli 50 prosenttia.



Kuva 9-7 Kurkkujen tuontimäärät ja -hinnat kuukausitasolla v. 2010–elokuu 2012.

Yllä olevan perusteella on ilmeistä, että kasvihuonekurkun tuonti ja etenkin verrattain alhaiset tuontihinnat muodostavat jonkinasteisen kilpailullisen rajoitteen kotimaisen tuotannon hinnoittelulle. Kotimaisuuden voidaan kuitenkin arvioida vetoavan kuluttajiin, sillä kotimaisen kurkun markkinaosuuden on arvioitu yltävän talvellakin noin 50 prosenttiin kokonaiskulutuksesta.

117 http://www.freshplaza.com/news_detail.asp?id=60859

9.5 Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius

Kauppapuutarhojen taloudellista tilannetta ja sen kehitystä voidaan arvioida niin sanottujen terveyskolmioiden (kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius) näkökulmasta. Tämä täydentää MTT:n taloudellisten tunnuslukujen tilastointitapaa, jossa kannattavuuden mittarina toimii kannattavuuskerroin.

Taulukko 9-2 Puutarhatalouden yritysten kannattavuuskertoimia v. 2010. (Lähde MTT-taloustohtori.)

Kaikki	Melko suuri	Suuri	Hyvin suuri	Erittäin suuri
0,64	0,38	0,58	0,70	0,98

Kannattavuuskertoimen¹¹⁸ näkökulmasta puutarhatalous ei ole kovinkaan kannattavaa. Kannattavuuteen liittyvät ongelmat näyttäisivät kohdentuvan toimialan pienimpiin yrityksiin.

Finnveran tilinpäätöstilastot mahdollistavat vihannesten kasvihuoneviljelyä TOL 2008: 01132 (Vihannesten viljely kasvihuoneessa) harjoittavien yritysten talouden kehityksen arvioinnin terveyskolmion näkökulmasta. Tilaston perusteena olevat otokset ovat verrattain suppeita (19–35 yritystä), mutta antanevat jokseenkin tarkan kuvan kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tilasta yrityspopulaatiossa.

Alla on tarkasteltu vihannesten kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten suhteellista kannattavuutta vuosina 2007–2011 käyttökateprosentin¹¹⁹ ja sijoitetun pääoman tuotto-%¹²⁰ valossa. Yrityksiä ei ole jaoteltu koon mukaan, mikä on pieni otoskoko huomioon ottaen ymmärrettävää. Tässä mielessä käyttökateprosentti ei ole paras mahdollinen mittari, sillä se soveltuu erityisesti erilaisten yritysten väliseen kannattavuusvertailuun saman toimialan sisällä. Tässä pyritäänkin vertaamaan sekä kannattavuuden hajontaa yrityspopulaation sisällä että sen vaihtelua yli ajan.¹²¹ Taulukon 9-3 luvut osoittavat kannattavuuden vaihtelevan paljon yrityskannan sisällä.

Taulukko 9-3 Vihannesten kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten kannattavuus. (Lähde: Toimiala Online/Finnveran tilinpäätöstilastot.)

	Käyttökateprosentti			Sijoitetun pääoman tuotto- %		
	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili
2007	10,3	3,5	23,8	8,6	-2,4	17,5
2008	10,3	3,3	18,1	4,3	-2,5	8,2
2009	9,3	1	19,1	4,2	-3,3	9,4
2010	17,9	9,4	21,9	7,3	2,1	14
2011*	20,9	12,2	24,5	5,8	2,9	21,6

*(2011 ennuste)

- 118 Kannattavuuskertoimen laskentakaava on seuraava: $\text{[yrittäjätulo / (palkkavaatimus+korkovaatimus)]}$, jossa yrittäjätulo on $\text{palkkavaatimus + korkovaatimus + yrittäjänvoitto}$. Jos yrittäjänvoitosta jää ylijäämää palkkavaatimuksen täytyttyä, kannattavuuskerroin on yli yhden.
- 119 Käyttökateella tarkoitetaan yritykselle jäljelle jäävää tulosta, kun toiminnan edellyttämät muuttuvat ja kiinteät kulut on katettu. Käyttökateprosentti on suhteellinen kannattavuusluku, koska tällöin käyttökate on suhteutettu liikevaihtoon.
- 120 Sijoitetun pääoman tuotto-% = $\text{(nettotulos + korkokulut + välittömät verot) / (oma pääoma + vieras pääoma - korottomat velat)}$. Mikäli yli 20 % = erinomainen, 10–20 % = hyvä, 5–10 % = tyydyttävä, 0–5 % = välttävä (Taloustieto)
- 121 Yritystutkimusneuvottelukunta (1999, 53): ”Käyttökateprosentin riittävyttä arvioitaessa on toimialan lisäksi otettava huomioon käyttöomaisuuden poistovaatimukset ja vieraan pääoman rahoituskulujen määrä”. Teollisuudelle suuntaa-antavan vaihteluvälin todetaan olevan 10–25 %.

Finnveran tilastoista ei ilmene, sijoittuvatko kokoluokaltaan suurimmat yritykset kannattavimpaan yläkvartiiliin, mutta MTT:n laskelmat (Taulukko 9-1) antavat olettaa näin olevan. Huomattavaa on kuitenkin se, että alakvartiiliyrityksen kannattavuus on noussut positiiviseksi vuosina 2010–2011 ja että kannattavuus näyttää parantuneen yrityksissä kautta linjan.

Yrityksen vakavaraisuutta voi mitata omavaraisuusasteella.¹²² Lähtöajatuksena tässä on, että yritys on sitä vakavaraisempi, mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa suhteessa velkoihinsa. Hyvälle tai heikolle vakavaraisuudelle ei voida asettaa mitään absoluuttisia suureita. Arvio vakavaraisuudesta voidaan kuitenkin perustaa sääntöön, jonka mukaan vakavaraisuus on hyvä, kun yrityksen omavaraisuusaste ylittää 40 prosenttia. Omavaraisuusasteen arvioidaan olevan tyydyttävä intervallilla 20–40 prosenttia ja heikko, kun se jää alle 20 prosentin (Yritystutkimusneuvottelukunta 2009, 62).¹²³

Taulukko 9-4 Vihannesten kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten omavaraisuus.

(Lähde: Toimiala Online/Finnveran tilinpäätöstilastot.)

	Omavaraisuusaste %		
	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili
2007	6,7	-40,5	14,5
2008	0,9	-63,3	13,3
2009	2,7	-44,5	12
2010	2,5	-30,5	15,5
2011*	0,5	-3,4	18,9

*(2011 ennuste)

Taulukon 9-4 lukuja voi tulkita niin, että vihannesten kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten vakavaraisuus on yleisilmeeltään hyvin heikko. Otoksen yläkvartiilin yritykselläkään vakavaraisuus ei yllä tyydyttäväksi. Esitetyn valossa voidaan päätellä, että vihannesten kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten tappionsietokyky ja kyky selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä on erityisen heikko. Tulokset poikkeavat jonkin verran MTT:n esittämistä puutarhatalouden omavaraisuusasteista, mikä voi selittyä sillä, että edellä on arvioitu vain TOL 2008 luokkaa 01132 eikä koko puutarhatalouden toimialaa.

Taulukko 9-5 Puutarhataloutta harjoittavien yritysten omavaraisuusaste v. 2010. (Lähde: MTT-taloustohtori.)

Kaikki	Melko suuri	Suuri	Hyvin suuri	Erittäin suuri
43,4 %	57,4 %	48,0 %	25,3 %	54,9 %

Maksuvalmiutta voidaan arvioida *quick ratio* -suureella. Quick ratio kuvastaa, kuinka hyvin yrityksen pelkällä rahoitusomaisuudella on voitu kattaa lyhytaikaiset velat.¹²⁴ Suuretta voidaan tulkita niin, että mikäli luku on suurempi kuin 1, on maksuvalmius hyvä, kun puolestaan alle 0,5 jäävät arvot kuvastavat heikkoa maksuvalmiutta. Arvot 0,5 ja 1 välillä kuvastavat tyydyttävää maksuvalmiutta. *Current ratio* on yrityksen maksuvalmiuden tunnusluku, joka kertoo ”nopeakiertoisen”, eli suhteellisen likvidin omaisuuden, ja lyhytaikaisten velkojen suhteen. YTN:n luokittelun mukaan current ratio kuvaa hyvää maksuvalmiutta, kun arvo on 2 tai suurempi ja heikkoa maksuvalmiutta, kun arvo on alle 1.

122 Omavaraisuusaste mittaa vakavaraisuuden ohella myös tappionsietokykyä ja yrityksen kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. (YTN, 1999, 58).

123 Vaihtoehtoisen arvon mukaan omavaraisuusaste on hyvä, kun se ylittää 35 %, ja tyydyttävä, kun se on 20–35 %. Vakavaraisuus on välttävä, kun omavaraisuusaste on 14–19 %, ja heikko, kun se jää alle 14 %:n. (Lähde: Ruoka-Suomi tiedotteen 4/2002 erillislite).

124 Oikeastaan Quick ratio on rahoitusomaisuuden ja lyhytaikaisten velkojen suhde.

Taulukko 9-6 Vihannesten kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten maksuvalmius.
(Lähde: Toimiala Online/Finnveran tilinpäätöstilastot.)

	Quick ratio			Current ratio		
	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili	Mediaani	Alakvartiili	Yläkvartiili
2007	0,6	0,4	0,9	0,8	0,4	1,4
2008	0,7	0,3	1,1	1,0	0,6	1,5
2009	0,8	0,3	1,5	1,1	0,5	2,2
2010	0,6	0,3	1,0	0,9	0,4	1,3
2011	0,6	0,5	0,9	1,1	0,7	1,8

Taulukon 9-6. lukujen perusteella voidaan sanoa, että toimialan yritysten maksuvalmius ei ole ollut keskimäärin hyvä edes otoksen yläkvartiilin yrityksissä. Vuosi 2009 näyttäisi tosin muodostavan jonkinasteisen poikkeuksen. Otoksen alakvartiilin yrityksiä on koko tarkastelujakson aikana kuvannut heikko maksuvalmius.

Tulevaisuuteen katsottaessa on huomioitava, että tuotantotapojen kehittyminen voi vaikuttaa oleellisesti toimialan kannattavuuden kehitykseen. MTT on arvioinut väli-istutuksiin perustuvan tomaatin lyhyt-
viljelyn vaikutuksia tomaatinviljelyn kannattavuuteen. Mallinnuksiin perustuvat tulokset osoittivat, että lyhyt-
viljelyllä voidaan nostaa vuosittaista neliometriä kohti saatua satomäärää aina 66 kg/m². Lyhyt-
viljelyyn perustuvan tuotannon liikevaihdon arvioitiin kolminkertaistuvan, mutta samalla myös tuotantokus-
tannusten arvioitiin nousevan kolminkertaisiksi muun muassa energiakustannusten nousun myötä. Tämä
korostaa tomaattien tuottajainnoissa tapahtuvien heilahtelujen vaikutusta viljelyn taloudellisiin riskeihin,
ja riskin karttaminen hillitsee osaltaan siirtymistä tuottavampiin tuotantomuotoihin.¹²⁵

9.5.1 Tuotantopanokset

Taimet ja lannoitteet ovat kasvihuoneviljelyn avainpanoksia, mutta kunkin näiden osuuden viljelyn muuttu-
vista kustannuksista ("tarvikemenoista") on arvioitu olevan 7–9 prosenttia.

Energia on yksi kotimaisen kasvihuoneviljelyn kustannusvaikutuksiltaan tärkeimmistä tuotantopanoksista. Sen
osuuden muuttuvista kustannuksista on arvioitu olevan noin 68 prosenttia (*sähkö* 44 % ja *polttoöljy* 22 %).¹²⁶
Energian hinnan vaikutusta tuotantokustannuksiin kuvaa arvio, jonka mukaan ryhmäkasvihuoneessa kasva-
tettu kurkku tarvitsee noin 7 kWh/kg ja tomaatti puolestaan 13 kWh/kg. Sähkön verollisen hinnan ollessa
keskimäärin 4,36–7,35 senttiä/kWh, kanavoituu merkittävä osa tuottajahinnasta energiakustannusten kat-
tamiseen.¹²⁷ Keitaanpää (2011) arvioi, että vuonna 2008 kasvihuoneiden energiankulutuksesta noin 27 pro-
senttia kului valotukseen. Tomaatilla noin neljäsosa ja kasvihuonekurkulla noin kolmannes tuotantokustan-
nuksista on peräisin tekovalaistukseen suunnatusta sähköenergiasta.¹²⁸

125 Kts. Karhula, T. & Outa, P. (2006) Tomaatin ympärivuotisen lyhyt-
viljelyn tuotantokustannus ja kannattavuus

126 Eri energian käytön jakautumisesta energialähteittäin kasvihuoneviljelyssä ks. esim. Kasvihuoneviljelijän energia- ja ilmasto-opas 2005.

127 Tässä on huomioitu Energiamarkkinaviraston tiedoissa mainitut seuraavat tyyppikäyttäjät M1= Maatilatalous, peltoviljely, ei
sähkölämmitystä, pääsulake 3x35 A, sähkön käyttö 10 000 kWh/vuosi, M2= Maatilatalous, karjatalous, huonekohtainen sähkö-
lämmitys, pääsulake 3x35 A, sähkön käyttö 35 000 kWh/vuosi ja T1= Pienteollisuus, sähkön käyttö 150 000 kWh/vuosi, tehon-
tarve 75 kW. Verollinen hinta sisältää arvonlisäveron 23 % sekä sähköveron ja huoltovarmuusmaksun. Sähkövero on teollisuus-
käyttäjillä (T1-T4) 0,69 snt/kWh ja muilla 1,69 snt/kWh. Huoltovarmuusmaksu on kaikilla tyyppikäyttäjillä 0,013 snt/kWh.
Arvonlisävero maksetaan myös sähköverosta ja huoltovarmuusmaksusta.

128 Keitaanpää (2011) Kannattavuuteen vaikuttavat tekijät suljetun kierron kaupallisessa vihanneskasvihuoneessa.
Hämeen Ammattikorkeakoulu.

Kasvualustojen merkitys tuotantokustannuksissa on keskimäärin pieni, noin prosentti tarvikemenoista.

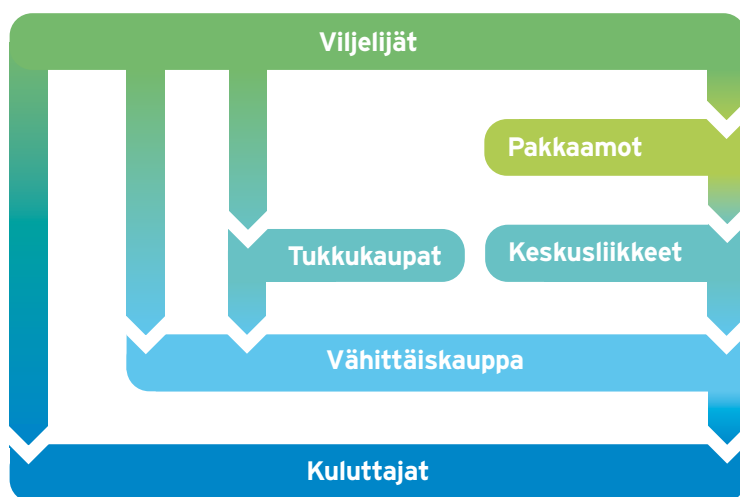
Kasvinsuojelun osuuden tarvikemenoista on aikaisemmin arvioitu olevan verrattain vähäinen, eli noin 3 prosenttia. Yleisellä tasolla on todettu, että kasvinsuojeluaineiden käyttö hehtaaria kohden on Suomessa vähäisempää kuin Keski- ja Etelä-Euroopassa, koska tautipaine on pienempi viileämmässä ilmastossa. Toisaalta ilmaston lämpeneminen lisää haitallisten kasvintuhoojien selviytymistä Suomen talvesta ja siten torjuntatarve tulee lisääntymään (Tukes).

Kasvihuoneviljelyssä siirtyminen ympärivuotiseen viljelyyn on lisännyt tuottavuutta, mutta sen varjopuolena on nähty kasvinsuojelun hankaloituminen. Silloin, kun kasvihuonetta käytetään ympärivuotisessa viljelyssä, tuotantoon ei tule luonnollisia taukoja, joiden aikana kasvihuone voitaisiin puhdistaa. Tällöin tuholaiset ja kasvitaudit voivat säilyä hengissä läpi vuoden (Taulavuori 1997). Talvella pidettävä viljelytauko mahdollistaa kasvihuoneen jättämisen kylmilleen, jolloin pakkasen tappaa lämpimämmistä maista tulleet kasvihuone-tuholaiset. (Jaakkonen, 2003)¹²⁹ Vuosituhannen vaihteessa tehdyn selvityksen mukaan lähes 70 prosenttia kyselyyn vastanneista kasvihuoneviljelijöistä oli käyttänyt pakkasta yhtenä torjuntatarvetta vähentävänä toimenpiteenä. Toisaalta yhä useammat ruukkukasvi- ja leikkokukkaviljelmät olivat kannattavuussyistä siirtyneet ympärivuotiseen viljelyyn ja tämä näytti olevan yleistymässä myös kurkkuviljelmillä.¹³⁰

Suomen kasvihuoneviljelyssä on arvioitu käytettävän torjunta-aineita alle 10 tehoainetonna vuodessa, mikä on vajaat 0,5 prosenttia Suomessa käytetystä torjunta-aineiden kokonaismäärästä. Kasvihuoneviljelyn hehtaarimäärän ollessa vain murto-osa kaikesta viljelyalasta torjunta-aineiden keskimääräinen käyttömäärä pinta-alayksikköä kohden on huomattavasti peltoviljelyä suurempi, noin 20 kiloa tehoaineeksi laskettuna hehtaaria kohden. On kuitenkin huomattava, että valtaosa kasvihuoneviljelyssä käytetystä torjunta-ainemäärästä käytetään koristekasviviljelyssä. (Jaakkonen, 2003).

9.5.2 Hinnanmuodostus tomaatin ja kurkun kasvihuoneviljelyssä

Vihannesten, mukaan lukien tomaatin ja kasvihuonekurkun, jakeluketju on kokonaisuutena hyvin monisyinen. Vähittäiskaupan ja loppukuluttajien suuntaan kulkevia tuotevirtoja voi Varvikkoa (2006) mukaillen kuvata seuraavalla kuviolla.



Kuva 9-8 Vihannesten tarjontaketju.

129 Jaakkonen, S. (2003) Toimintansa lopettaneiden kauppapuutarhojen maaperän pilaantuneisuus. *Esiselvitys*. Suomen Ympäristö 604.

130 Kts. Jaakkonen, S. (2003)

Varvikko (2006) on arvioinut vähittäishinnan muodostumista erilaisissa jakeluketjuissa. Tulosten perusteella tomaatin ja kasvihuonekurkun hinnan nähtiin määräytyvän markkinoilla, mutta pakkaamoilla ja tukuilla oli myös huomattava merkitys. Tämä johtui siitä, että pakkaamojen kautta kulki suuri osa kokonaissadosta, eli noin 24 prosenttia kurkuista ja 30 prosenttia tomaateista.¹³¹

Pakkaamoiden viljelijöille maksama hinta on perustunut joko päivän hintaan tai kyseisen viikon keskihintaan, joskin nämä ovat ottaneet tuotteita myös avoimeen myyntiin. Pakkaamojen myyntihinnan ja viljelijälle maksettavan tuottajahinnan erotus muodostuu pakkaamojen marginaalista.

Varvikon (2006) selvityksen mukaan pakkaamon osuus tomaatin kuluttajahinnasta oli 10 prosenttia ja näkyi pienempänä viljelijän osuutena, kun jakautumaa verrattiin tarjontaketjuihin, joissa ei ollut pakkaamoporasta. Pakkaamot voidaankin nähdä tiettyjen toimintojen ulkoistamisena ja erikoistumisena tarjontaketjussa. Kaupan osuus (ml. tukku- ja vähittäiskauppa sekä kaupan keskusliikkeet) ei vaihdellut sen mukaan, oliko tarjontaketjussa pakkaamoporasta vai ei.

Alaluvussa 9.6 tullaan avaamaan tarkemmin kaupan ja viljelijäportaan osuutta vähittäishinnasta ja sen kehitystä.

9.5.3 Tuottajahinnat ja vähittäishintahintatasot

Kilpailu ja ajoittainen ylitarjonta ovat näkyneet kurkun ja tomaatin tarjontaketjuissa siten, että usea porras, mukaan lukien kauppa, on myynyt tuotteita tappiolla (Varvikko, 2006). Kasvihuoneviljelyä harjoittavien yritysten keskinäinen kilpailu ja mahdollisesti myös altistuminen alemman jakeluportaan neuvotteluvormalle näkyy alkutuottajien saamassa tuottajahinnassa.

FAO:n tilastot mahdollistavat Suomessa maksetun tuottajahinnan kehityksen tarkastelun suhteessa verrokimaihin. Alla on verrattu tomaatin nimellisiä tuottajahintoja Yhdysvaltojen dollareissa. Valuuttakurssien heilahtelut saattavat kuitenkin vaikuttaa Yhdysvaltain dollareissa tehtyyn vertailuun.

Taulukko 9-7 Tomaatin tuottajahinnat eräissä maissa vuosina 2003-2010 (USD/t). (Lähde: FAO.)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Suomi	1300,2	1437,3	1451,3	1712,7	1814,7	2046,4	1827,8	2073,7
Ruotsi	1431,6	1161,2	1439,1	1722,8	1735,1	1538,4	1325,9	1824,8
Tanska	1029,2	1097,7	1242,8	1267,4	1263,8	1465,2	1164,5	1306,6
Alankomaat	1055,3	706,2	1036,5	995,9	982,2	982,4	735,4	995,1
Espanja	788,9	512,2	650,3	738,3	879	862,6	808,5	924,3

Yleisesti ottaen voidaan sanoa, että Suomessa maksettu tomaattien nimellinen tuottajahinta on ollut verrattain korkea, mutta kehittynyt jokseenkin linjassa Ruotsin tuottajahintojen kanssa.

Kurkun tuottajahinnat ovat myös olleet Suomessa kansainvälisesti korkeat. Erot Alankomaiden ja Espanjan tuottajahintoihin ovat tässäkin tarkastelussa selvät ja tähdentävät edelleen aikaisemmin mainittuja eroja tuotanto-olosuhteissa ja esimerkiksi energian käytössä.

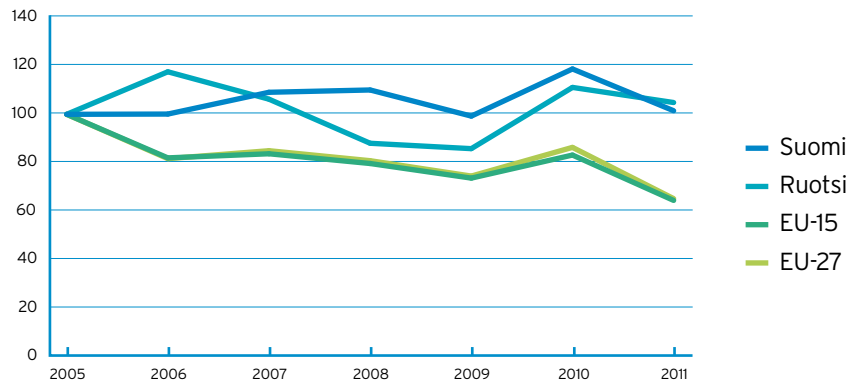
131 Varvikko, P. (2006) Kasvihuonekurkun ja -tomaatin tarjontaketjut Suomessa. MTT:n selvityksiä 109.

Taulukko 9-8 Kurkun tuottajahinnat eräissä maissa vuosina 2003-2010 (USD/t). (Lähde: FAO.)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Suomi	1303,6	1336,6	1235,8	1538,2	1838	1768	1686,1	1668,4
Ruotsi	880,5	1044	1013,5	1079,6	1267,6	986,2		
Tanska	1078,5	1216,2	1244,9	1193,4	1300,6	1461,3	1603,7	1509,8
Alankomaat	507,9	845,4	667,7	828,3	825,9	765,5	690,1	832,6
Espanja	579	442,6	622,9	526,9	665,6	650,5	588,8	637,2

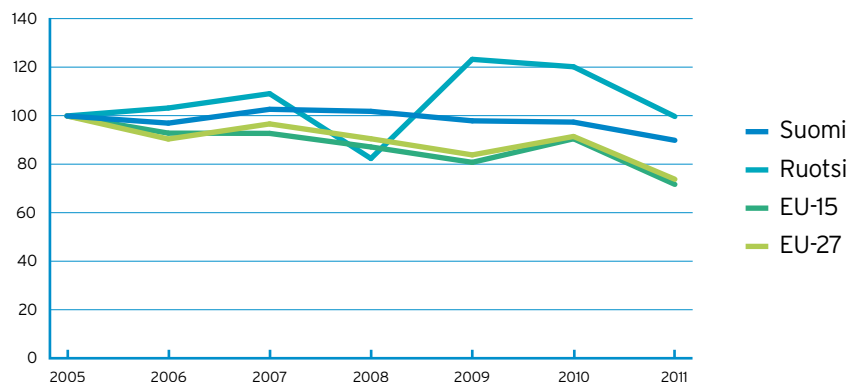
Nimellisten tuottajahintojen ilmentäessä eri maissa tapahtuvan tuotannon kilpailukykyä eivät nämä kerro alkutuottajien ansaintatason (tuottajahintojen) kehityksestä suhteessa yleiseen hintatasoon. Tätä arvioitaessa on huomiota kiinnitettävä siihen, miten reaaliset, toisin sanoen yleiseen hintatasoon suhteutetut, tuottajahinnat ovat kehittyneet. Alla on vertailtu tomaatin ja kasviuonekurkun reaalisia tuottajahintaindeksejä vuosina 2005–2011. Vertailukohtana on käytetty niin sanottuja vanhoja EU-maita (EU-15), kaikkia EU-maita (EU-27) ja Ruotsia.

Tomaatin osalta on nähtävissä, että siinä missä tomaattien reaalin tuottajahinta on EU-tasolla laskenut, se oli vuonna 2011 Suomessa ja Ruotsissa kutakuinkin samalla tasolla kuin vuonna 2005.



Kuva 9-9 Tomaatin reaalisten tuottajahintojen kehitys (2005=100). (Lähde: Eurostat.)

Kasviuonekurkun osalta tilanne on hieman erilainen, sillä Suomessa deflatoidut kasviuonekurkun tuottajahinnat ovat laskeneet hienoisesti vuodesta 2008 vuoteen 2010 ja hieman enemmän vuoteen 2011. Lasku on ollut maltillisempaa kuin verrokkiryhminä toimivissa EU-maaryhmissä.



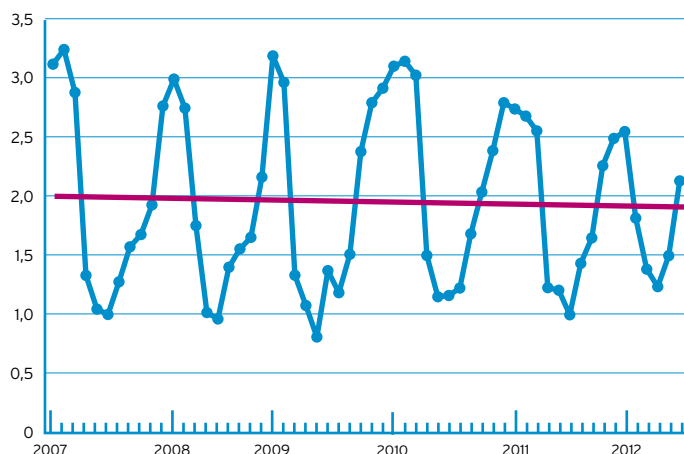
Kuva 9-10 Kasviuonekurkun reaalisten tuottajahintojen kehitys (2005=100). (Lähde: Eurostat.)

Ruotsissa kehitys on poikennut Suomen deflatoitujen tuottajahintojen kehityksestä. Osa Suomen ja Ruotsin eroista selittyy Ruotsin nopeammalla yleisen hintatason nousulla vuosina 2009 ja 2010, mutta huomattavasti hitaammalla nousulla vuonna 2011.

9.6 Arvonlisäyksen jakautuminen jalostusketjussa

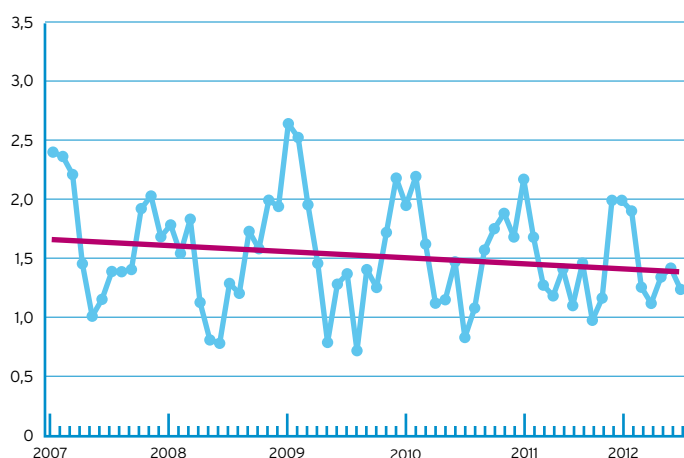
9.6.1 Tuottajahinnat

Kasvihuoneviljelyn toimialakuvauksessa kiinnitettiin huomiota viljelyn tilakohtaisen tuottavuuden nousuun. Tarjonnan muutokset ovat omiaan vaikuttamaan tuottajahintojen tasoon ja kehittymiseen yli ajan. Tuottajahinnat vaihtelevat hyvin paljon kalenterivuoden aikana, mutta yleisesti ottaen voidaan sanoa, että nimellisiä tuottajahintoja kuvaa laskeva trendi.¹³²



Kuva 9-11 Tomaatin kuukausittainen tuottajahinta ilman arvonlisäveroa (€/kg). (Lähde: Kasvistieto Oy.)

Kasvihuonekurkun tuottajahinnat ovat laskeneet suhteellisesti nopeammin kuin kotimaisen tomaatin tuottajahinnat. Reaaliset tuottajahinnat ovat inflaation johdosta laskeneet nimellisiä enemmän.¹³³



Kuva 9-12 Kurkun kuukausittainen tuottajahinta ilman arvonlisäveroa (€/kg). (Lähde: Kasvistieto Oy.)

Sekä kurkun että tomaatin tuottajahintojen kehitystä kuvastaa se, että vuoden alin hintataso (keskikesällä) on ollut hienoisesti nouseva samalla, kun hintahuiput ovat lievästi tasoittuneet. Tuottajahintojen vaihteluväli näyttää siis vuositasolla kaventuneen.

132 Käytetty aikasarja ei ole jatkuva, sillä siinä ei ole esitetty tietoja jokaisen vuoden jokaiselta kuukaudelta.

133 Yleisellä hintakehityksellä, eli inflaatiolla ja varsinkin ansiotasolla on merkitystä arvioitaessa ruoan reaalista hintatasoa. MTT esimerkiksi totesi vuonna 2011, että Suomessa elintarvikkeiden hinnat olivat nousseet 2000-luvulla jonkin verran yleistä kuluttajahintakehitystä nopeammin. Vuodesta 2000 vuoteen 2010 ruoan hinta nousi nimellisesti lähes 21 prosenttia. Yleinen kuluttajahintaindeksi nousi samassa ajassa runsaat 15 prosenttia. Ansiotasoon suhteutettuna ruoan havaittiin kuitenkin halventuneen selvästi, sillä palkat ovat nousseet 2000-luvulla yli 45 prosenttia. (MTT 10.11.2011 ”Kaupan asema vahvistunut ruokaketjussa”)

Aiemmissa tutkimuksissa on kiinnitetty huomiota jakeluketjun toimivuuteen. Varvikko (2006) selvitti kasvihuonevihannesten jakeluketjun toimivuutta.¹³⁴ Tutkimuksessa havaittiin muun muassa, että kurkun ja tomaatin tarjontaketjuja pidettiin pääpiirteissään toimivina. Yhtenä ongelmana esiin nousi ajoittainen ylituotanto ja sen aiheuttama markkinoiden ”ruuhkautuminen”. Tähän arveltiin olevan syynä tuottajien samankaltainen tuotantorytmi, jolloin satokaudet olivat pakosti päällekkäisiä. Viljelijät ja pakkaajat olivat havainneet merkittäviä viiveitä tuottajahinnan ja kuluttajahinnan välillä. Tuottajahinnan lasku näkyi vähittäishinnan laskuna viivästetysti.

Esimerkkinä kilpailudynamiikasta on esitetty havainto siitä, että yksittäiset viljelijät pyrkivät ”sotkemaan markkinoita” myymällä pienempiä eriä markkinahintaa alhaisemmalla hinnalla. (Varvikko 2006, s. 42–43)

9.6.2 Vähittäishintojen kehitys

Tilastokeskus kerää elintarvikkeiden keskihintatietoja. Näistä on nähtävissä, että myös tarkasteltujen vihannesten nimelliset vähittäishinnat ovat trendinomaisesti laskeneet, vaikka näitäkin hintoja kuvaa voimakas syklisyys. On jokseenkin epäselvää, missä määrin Tilastokeskuksen keskihintatiedot edustavat kotimaisten kasvien keskihintoja. Sääntönä tiedonkeruussa on, että se kohdistuu sesonkituotteisiin. Tämän perusteella varmin ajanjakso vertailla eri jakeluportaiden osuutta vähittäishinnasta on kotimaisten kasvien pääsatoaika (touko-heinäkuu), jolloin tuonti on verraten vähäistä. Alla olevasta kuvasta nähdään, että keskikesän hintataso, joka on tyypillisesti vuoden alhaisin, on ollut hienoisesti nouseva vuodesta 2009.



Kuva 9-13 Kasvihuonekurkun, tomaatin ja ruukkusalaatin keskimääräiset vähittäishinnat (€/kg, sis. alv.)
(Lähde: Tilastokeskus Elintarvikkeiden keskihintatiedot.)

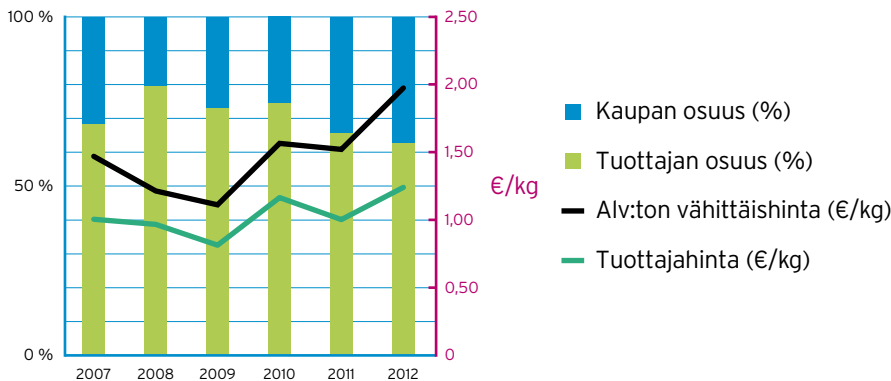
Yllä olevasta kuviosta voisi tehdä sen johtopäätöksen, että kauppa ja kotimaiset tuottajat jakavat keskenään yhä pienenevää kuluttajahintaa. Tällainen johtopäätös saattaa kuitenkin olla hätiköity, sikäli kun tilastolisten keskihintojen laskemisessa on käytetty halvempia ulkomailta tuotuja tuotteita.

134 Varvikko, P. (2006) Kasvihuonetomaatin ja -kurkun tarjontaketjut Suomessa. MTT:n selvityksiä 109.

9.6.3 Kotimaisen tuotannon hinnan jakautuminen

Mediassa¹³⁵ ja erinäisissä tutkimuksissa on varsin yleisesti otaksuttu, että kaupan osuus ruoan hinnasta ja tuotettavasta arvonlisästä olisi kasvanut selvästi ajan myötä.

Alla on tarkasteltu tomaatin verottoman vähittäishinnan jakautumista tuottajan ja kaupan kesken kotimaisen kasvituotannon pääsatokauden aikana heinäkuussa. Kuvioista on havaittavissa, että tomaatin kohdalla kauppa on tasaisesti kasvattanut osuuttaan vuodesta 2008, kun taas kasvihuonekurkun osalta tilanne on ollut pikemminkin käänteinen. Taustaoletuksena arviolle on, että Tilastokeskuksen keskihintatieto edustaa kunkin vuoden heinäkuussa kotimaisten tuotteiden vähittäishintaa.



Kuva 9-14 Tomaatin verottomat vähittäis- ja tuottajahinnat heinäkuussa vuosina 2007-2012 sekä hinnan jakautuminen. (Lähde: Tilastokeskus Elintarvikkeiden keskihintatiedot, Kasvistieto Oy, omat laskelmat.)

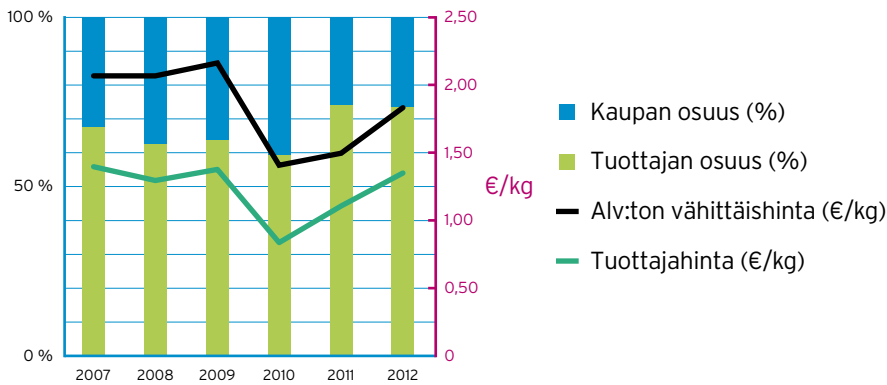
Kuvasta 9-14 nähdään, että tomaatin arvonlisäverottoman vähittäishinnan ja tuottajahinnan välinen ero on kasvanut vuodesta 2008 lähtien.¹³⁶ Tämä tarkoittaa kaupan portaan osuuden kasvamista. Se, miten eron kasvu on vaikuttanut kaupan voitokkuuteen, riippuu kyseisten tuotteiden myyntiin liittyvien kustannusten kehityksestä. Väitteitä kaupan osuuden trendinomaisesta kasvusta ei yllä esitetyn valossa voida pitää liioiteltuina. Alkutuottajan osuus kuluttajan maksamasta hinnasta näyttäisi ainakin näin lyhyen jalostusketjun tuotteissa olevan valoisampi kuin Karikallion esittämät luvut elintarvikkeissa yleisesti, joissa maatalouden osuus jäi reiluun 10 prosenttiin.¹³⁷ Pääsatokaudella tomaatin nimellinen tuottajahinta näyttää nousseen selvästi.

Kasvihuonekurkun tapauksessa kaupan osuus hinnanmuodostuksessa näyttäisi hienoisesti kasvaneen aina vuoden 2010 heinäkuuhun asti. Alla esitetyn mukaan viljelijän osuuden verottomasta vähittäishinnasta voidaan pääsatokaudella arvioida olevan noin 70 prosenttia.

135 Kts. Esim. Yle 1.9.2012: ”Kauppa saa lihan hinnasta aiempaa enemmän” http://yle.fi/uutiset/kauppa_saa_lihan_hinnasta_aiempaa_enemman/6269821

136 Vuoden 2008 heinäkuun ja vuoden 2012 heinäkuun välisenä aikana tomaatin nimelliset tuottajahinnat nousivat n. 28 prosenttia. Samana ajanjaksona veroton vähittäishinta nousi n. 63 prosenttia. Yleisesti ottaen tuottajien mahdollisuuksien kasvattaa osuuttaan ruoan hinnasta vuonna 2008 on nähty olleen paremmat, kun maailman maatalousmarkkinat heilahtelivat voimakkaasti. (MTT 10.11.2011 ”Kaupan asema vahvistunut ruokaketjussa”)

137 Karikallio H. (2011) ”Kuinka paljon ruokaketjun eri osat saavat elintarvikkeiden hinnasta?” Pellervon Taloustutkimus. http://www.mtt.fi/wwwdoc/ruuanhinta101111/Hanna_Karikallio-elintarvikkeiden_hinta-10112011.pdf.



Kuva 9-15 Kasviuonekurkun verottomat vähittäis- ja tuottajahinnat heinäkuussa vuosina 2007-2012 sekä hinnan jakautuminen. (Lähde: Tilastokeskus Elintarvikkeiden keskihintatiedot, Kasvistieto Oy, omat laskelmat.)

Kasviuonekurkun osalta väitteet kaupan osuuden jatkuvasta kasvusta eivät saa tukea tässä esitetystä tarkastelusta, joskin heinäkuun tuottaja- ja vähittäishinnat eivät ole palautuneet vuoden 2009 ja sitä edeltävälle tasolle.

9.7 Kasviuoneviljely-yritysten vastaukset viraston kyselyyn

9.7.1 Neuvotteluasema

Kasviuoneviljelijöiden vastauksista Kilpailuviraston kyselyyn käy ilmi viljelijöiden heikko neuvotteluasema suhteessa kauppaan ja teollisuuteen. Vastaukset ilmensivät myös helposti pilaantuvalla elintarvikkeelle ja tuottajien vaihtoehtojen vähäisyydelle tunnusomaisia kaupankäyntiin liittyviä ilmiöitä. Näkemyksiä neuvotteluvoiman totaalista puuttumisesta suurten keskusliikkeiden suuntaan tasapainottivat näkemykset jokseenkin tasapuolisemmasta asemasta muun tukkukaupan ja yksittäisten myymälöiden kanssa harjoitetussa yhteistyössä.

Hinnan määräytymisessä suuri merkitys nähtiin olevan keskusliikkeiden asettamalla sisäänostohinnalla, joka toimii referenssihinnan tavoin. Pienet liukumukset tästä ovat kuitenkin mahdollisia.

Tuottajan saamaa hintaa alentavat käytännössä sovellettavat keskusliikkeen prosenttipohjaiset käteisalennukset ja markkinointimaksut. Pitkät maksuajat vaikuttavat myös myynnin kannattavuuteen.

Yksittäisille kauppoille myytäessä hintatason koettiin määräytyvän tukkuliikkeen taholta, mutta tällöin hinnasta on kuitenkin saattanut vapaammin keskustella kaupan kanssa. Yksittäisten kauppioiden laadun arvostuksen¹³⁸ koettiin näkyvän ostohinnoissa. Yksittäisten kauppioiden nähtiin mukauttavan ostohintansa myös saatavuuden suhteen paremmin kuin keskusliikkeiden.

Kauppojen kampanjahinnoittelun, jossa tuotteiden kilohinnat olivat poikkeuksellisen alhaiset, nähtiin muodostavan tuottajille varsinaisen koetinkiven, kun perin alhaista sopimushintaa ehdotetaan ”ota tai jätä” -periaatteella.

Kasviuoneviljelijöiltä kysyttiin, missä määrin he kokevat, että heidän tuotteitaan voidaan korvata ulkomaisella tuonnilla. Vallalla oleva käsitys on, että kasviuonevihannekset ovat verrattain helposti korvattavissa tuontivihanneksilla. Tuontia tapahtuu myös silloin, kun kotimainen tarjonta ylittää kotimaisen kysynnän. Yleinen näkemys oli, että kauppa käyttää tuontia kotimaisen tuotannon tuottajahintatason hillintään. Tämä ilmentää avoimelle taloudelle ominaista tuonnin luomaa kilpailupainetta.

138 Näkemyksistä eri asiakasryhmien laadun ja kotimaisuuden arvostuksesta katso taulukko 9.11.

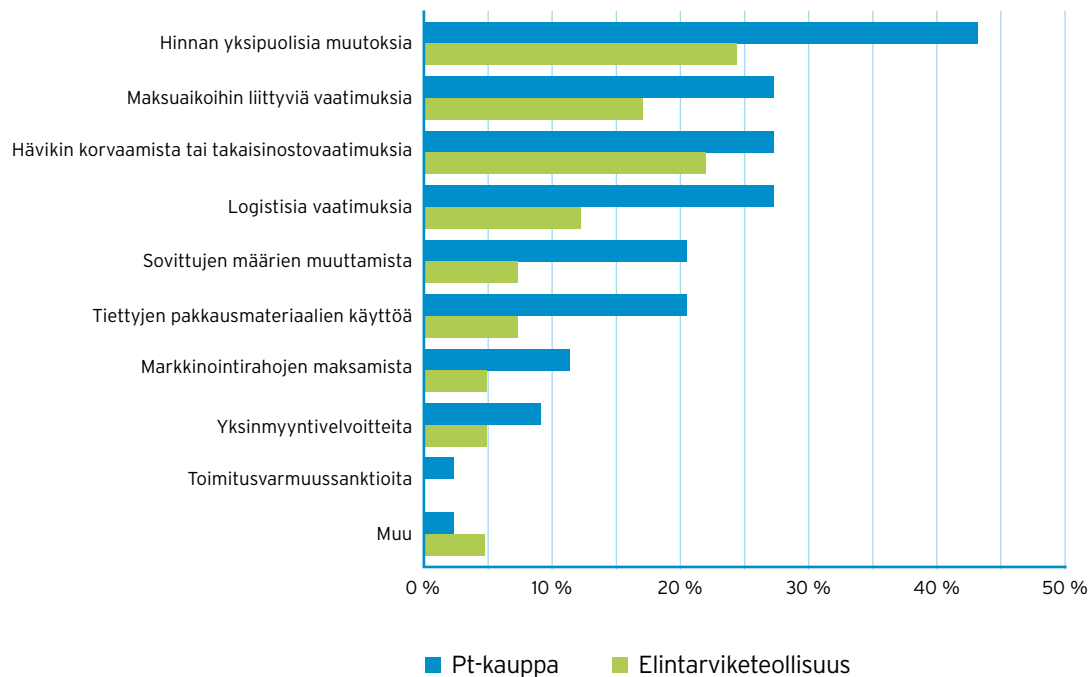
9.7.2 Kasvihuoneviljelijöiden asema kaupan ja teollisuuden kanssa solmituissa sopimuksissa

Kasvihuoneviljelyä harjoittavat yritykset näkevät asemansa laajalti hinnanottajina kaupan ja tavarantoimittajan välisissä neuvotteluissa. Kaupankäyntitavalle näyttäisi olevan ominaista suullisten sopimusten solmiminen, vaikka vuotuinen myyntimäärä olisi hyvinkin suuri. Tähän ja sopimuskausien lyhyteen liittyvä vallitseva näkemys oli, että sopimuksissa ei varauduta millään tavalla sopimuskauden aikana tapahtuviin muutoksiin.

Kysyttäessä käytännöistä suhteessa toimitussopimukseen esiin nousi verrattain usein kaupan tukeutuminen yksipuolisiin sopimusehtojen muutoksiin.¹³⁹ Tämä koski myös yksipuolisia hinnanmuutoksia (-alennuksia), joita ilmoitettiin tapahtuneen myös taannehtivasti.¹⁴⁰ Kaupan maksuaikojen koettiin useassa tapauksessa olevan perusteettoman pitkiä suhteessa tuotteen kiertonopeuteen.

Elintarviketeollisuutta koskevilla vastauksilla oli jossain määrin havaittavissa samoja neuvotteluvoiman heikkoutta ilmentäviä käytäntöjä. Äänenpainot eivät olleet yhtä kriittisiä kuin kaupan suhteen, mutta avovastauksissa tuotiin ilmi sopimusehtojen yksipuolisia muuttamisia ja hävikin perusteettomaksi katsottuja korvaamisia. Pienemmät elintarviketeollisuuden yritykset mainittiin myönteisessä asiayhteydessä.

Keskiarvot kasvihuoneviljelijöiden vastauksista eri jakelukanavissa esiintyvistä käytännöistä esitetään alla kuvassa 9-16.



Kuva 9-16 Erityisvaatimukset kaupan ja teollisuuden kanssa solmittavissa sopimuksissa tai sopimuksen solmimisen jälkeen.

Vastaukset liittyen erityisvaatimusten esiintymiseen jakautuvat samankaltaisesti elintarviketeollisuutta ja kauppaa koskevilla vastauksilla, joskin kaupan tapauksessa erityisvaatimuksista mainittiin säännönmukaisesti useammin kuin elintarviketeollisuutta koskevilla vastauksissa. Kaupan kanssa solmittavien sopimusten osalta esiintyi useammin mainintoja yksinmyyntivelvoitteista ja markkinointimaksuista. Yksinmyyntivelvoitteisiin koettiin liittyvän suuri riski, jos velvoitteen asettajan taloudellinen tila on heikko ja tavarantoimittajan saatavat ovat ennestään viivästyneet. Useassa vastauksessa todettiin pyrkimys olla sitoutumatta vain yhteen jakelukanavaan.

139 ”Sopimuksen teon jälkeen vaatimuksista ilmoitetaan muutaman kuukauden kuluttua, uhataan irtisanoa sopimukset jos eivät uudet ehdot käy.”

140 ”Hintaa voidaan laskea myös takautuvasti. Vedotaan tukkoiiseen markkinatilanteeseen ja vaaditaan, että jo edellisen toimituksen tavaroista on tehtävä uusi lasku matalammalla hinnalla.”

9.7.3 Sopimuskäytännöt, alalle tulo ja alalla pysyminen

Kysyttäessä sopimuskäytäntöjen vaikutuksista alalle tuloon 60 prosenttia vastanneista arvioi sopimuskäytäntöjen vaikuttavan alalle tuloon ja/tai siellä pysymiseen. Näkemystä perusteltiin markkinoilla vallitsevilla alhaisilla tuottajahinnoilla, toiminnan kannattamattomuudella ja näihin liittyvällä epävarmuudella.¹⁴¹ Avovastauksissa esitettyjen näkemysten mukaan ”kauppa määrää hinnan ota tai jätä -periaatteella”, ja kun kaupparyhmiä kampanjoihin liittyvät hintatarjoukset tulevat lyhyellä varoitusaajalla, on ulosmyyntihinta asetettu tasolle, joka alittaa tuottajan tuotantokustannukset. Kaupan kasvavan keskittymisen nähtiin pahentavan kyseistä ongelmaa.

9.7.4 Tuottajan vaihtoehdot ja tiedonsaanti

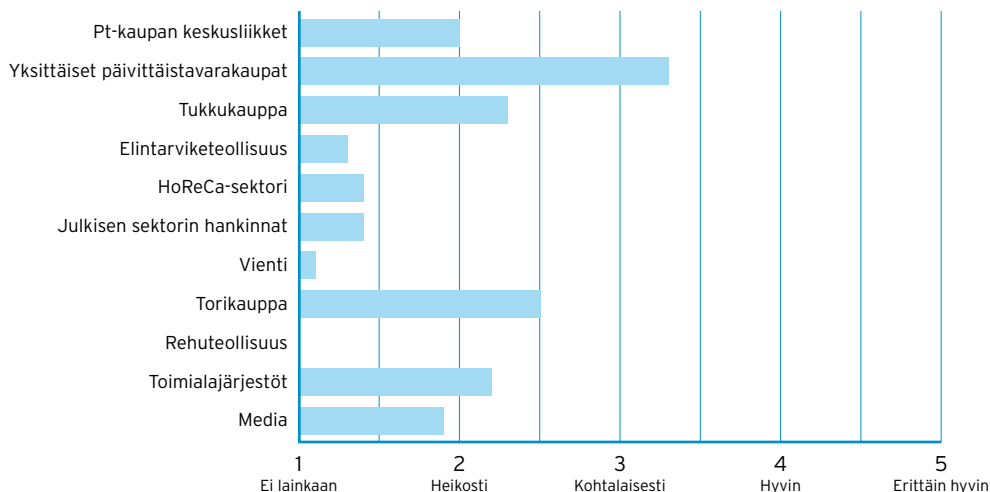
Kasvihuoneviljelyä harjoittavilta yrityksiltä kysyttiin päivittäistavarakaupalle myynnin vaihtoehdoista tapauksissa, joissa myynti ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena. Saatujen vastausten keskiarvoista voidaan päätellä, että muun kuin päivittäistavarakaupan tukkukauppa ja muu kauppa muodostavat toimintuskanavina kohtuullisen vaihtoehdon päivittäistavarakaupalle. Muut jakelukanavat korvaavat päivittäistavarakauppaa lähinnä heikosti.

Taulukko 9-9 Mikäli myynti päivittäistavarakaupalle ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena, miten alla mainitut muut jakelukanavavaihtoehdot soveltuvat korvaaviksi jakelukanaviksi? *

Jakelukanava	Tukkukauppa (muu kuin pt-kauppa)	Elintarviketeollisuus	HoReCa-sektori	Julkiset hankinnat	Muut (esim. torikauppa)	Vienti
Keskiarvo	3,1	2,3	1,8	1,6	2,8	1,9

* (1=eivät lainkaan 2=heikosti 3= kohtalaisesti 4=hyvin 5=erittäin hyvin)

Tiedonsaanti tuotteiden kysynnästä ja siinä tapahtuvista muutoksista voi vaikuttaa sopimusosapuolten neuvotteluvoimaan ja tuottajaportaalla strategioihin esimerkiksi tuotantosuuntien ja jakelukanavien valinnassa. Tähän liittyen kasvihuoneviljelijöiltä pyydettiin vastauksia asteikolla ”ei lainkaan – erittäin hyvin” siihen, missä määrin he saavat tuotteidensa menekkiin ja sen vaihteluihin liittyvää tietoa eri jakelukanavien kautta. Alla on koottu annettujen vastausten keskiarvot jakelukanavittain.



Kuva 9-17 Näkemykset tiedonsaannista liittyen tuotteiden kysyntään.

¹⁴¹ Esimerkiksi: ”Yleinen liian matala hintataso ja alenevat EU tuet nakertavat koko ajan uskoa tulevaisuuteen, samalla kun lähes kaikki kustannukset jatkavat nousuaan.”

Saatujen vastausten perusteella tuottajat saavat keskimäärin vähintäänkin kohtalaisesti tietoa yksittäisiltä kaupoilta. Päivittäistavarakaupan keskusliikkeet välittävät vastausten perusteella heikosti kasvihuoneviljelijöille tietoa näiden tuotteiden kuluttajakysynnästä. Median arvioitiin olevan tietolähteenä yhtä heikko kuin kaupan keskusliikkeiden. Torikaupasta ja tukkukaupasta tietoa koettiin saatavan keskimäärin heikohkosti. Yksittäisten vastausten perusteella pakkaamojenkaan ei voida arvioida muodostavan poikkeusta heikossa tiedonvälityksessä.

Muista kotimaisista tiedonlähteistä elintarviketeollisuutta, julkisia hankintoja ja kotimaista HoReCa-sektoria pidettiin keskimäärin hyödyttöminä. Vientikanavien arvo kysyntätiedon lähteenä arvioitiin sekin keskimäärin olemattomaksi.

9.7.5 Kotimaisen tuotannon kilpailukykytekijöistä

9.7.5.1 Logistiikka

Logistiikkaan liittyviä kysymyksiä kysyttiin kasvihuoneviljelijöiltä useasta näkökulmasta. Ensiksi haluttiin selvittää, missä määrin nykyiset logistiikkajärjestelyt mielletään tavarantoimittajan näkökulmasta kustannustehokkaiksi sekä mahdollisia syitä siihen, miksi näin ei ole. Toiseksi haluttiin selvittää näkemyksiä logistiikkaratkaisujen vaikutuksista eri jakelukanavien hyödyntämiseen. Kolmanneksi kysyttiin toteutettujen kuljetusratkaisujen optimaalisuudesta liittyen tuotteiden laatuserkoihin.

Taulukko 9-10 Näkemykset logistiikkaratkaisusta.

	Onko tuotteidenne myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä teille eri vaihtoehdoista mielestänne kustannustehokkain?	Rajoittaako käytössä oleva kuljetustenne järjestämistapa mielestänne myyntiä useamman eri jakelutien kautta tai vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöä?	Onko tuotteidenne myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä teidän tuotteidenne laadun kannalta paras mahdollinen?
Kyllä	77,4 %	26,7 %	82,8 %
Ei	22,6 %	73,3 %	17,2 %

Kokonaiskuva logistiikan vaikutuksesta kustannustehokkuuteen, vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöön ja tuotteiden laatuominaisuuksiin näyttää myönteiseltä, joskin kriittisiä äänensävyjäkin esiintyy. Useampi kuin kolme neljästä vastanneesta piti nykyistä logistiikkaratkaisuaan kustannustehokkaimpana vaihtoehtona. Näkemyksiä siitä, että myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä ei ole kustannustehokkain selitettiin sillä, että oman kuljetuksen järjestäminen on kallista (kalusto, palkat jne.), mikä korostuu jouduttaessa kuljetamaan vajaita kuormia. Tehottomuutta arveltiin liittyvän myös tuotteiden jakeluun keskusliikkeiden kautta.

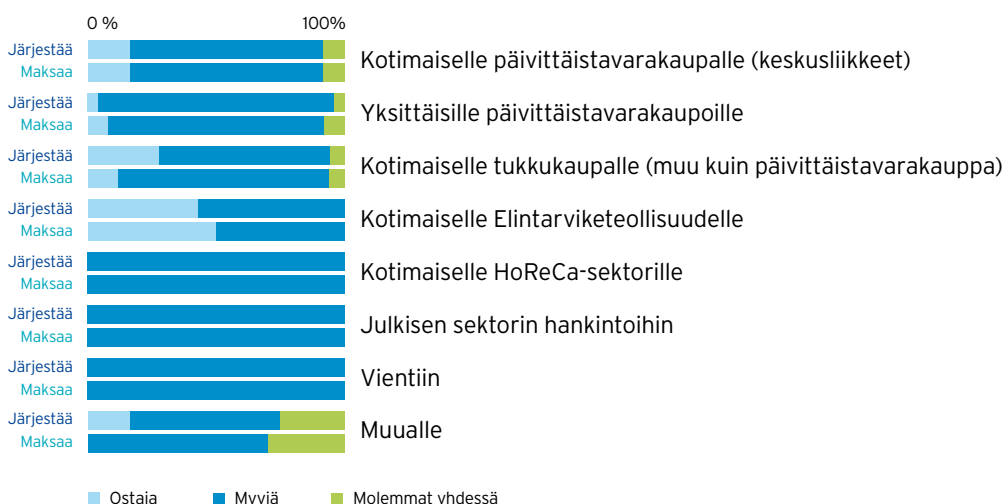
Kilpailumielessä logistiikkaan liittyvistä näkemyksistä huolestuttavin lienee logistiikan vaihtoehtoisten jakeluteiden käyttöä rajoittava vaikutus. Yli neljännes vastanneista koki nykyisen logistiikkaratkaisun rajoittavan myyntiä useamman jakelutien kautta. Saadut avovastaukset selittivät tämän johtuvan siitä, että Suomessa kuljetukset tapahtuvat pitkälti pohjois-etelä -suunnassa. Parempien poikittaisliikenneyhteyksien löytyminen lisäisi tuottajien vaihtoehtoja varsinkin tilanteessa, jossa kahdella suurimmalla kaupan ryhmän keskusliikkeillä mielletään olevan hyvin merkittävä rooli jakelukanavina. Vaatimukset tuotannon saamisesta suoraan vähittäismyynyksiin asiakkaille koettiin myös vaikeaksi yhdistää laajemman jakeluverkon tavoitteiden kanssa. Tähän liittyvät vaatimukset nopeasta toimitusrytmistä ”tarvittaessa” korostavat viljelijän roolia varastoinnista ja varastointikustannuksista vastaamisessa.

Vain viidennes vastanneista kasvihuoneviljelijöistä oli sitä mieltä, että käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä ei ole tuotteiden laadun kannalta paras mahdollinen. Syinä tähän esitettiin muun muassa kuljetusajan pituudet¹⁴² ja logistiset puutteet (säilytystilat, tuotteet altistuvat pakkaselle yms.).

142 ”Keskusliikkeeseen myytävät tuotteet kiertävät Helsingin jakelukeskuksen kautta, jolloin tuotteiden tuoreus kärsii, ja tuotteita kuljetetaan turhaan edestakaisin.”

Kasvihuoneviljelijöiltä kysyttiin myös kuljetusten järjestämisvastuun jakautumisesta myytessä eri jakelukanaviin. Lukuun ottamatta toimituksia kotimaisille tukkukaupalle (ei päivittäistavarakaupan keskusliikkeet) ja elintarviketeollisuudelle viljelijöiden selkeästi yleisin näkemys oli, että vastuu kuljetusten järjestämisestä oli myyjällä. Myytessä kotimaiselle elintarviketeollisuudelle lähes puolessa vastauksista esitettiin ostajan vastaavan kuljetusten järjestämisestä.

Tarkasteltaessa vastauksia kysymykseen, kuka vastaa kuljetuksen kustannuksista, vastaukset jakautuivat hyvin pitkälle samoin kuin kysymyksessä järjestämisvastuusta. Merkille pantavaa on, että elintarviketeollisuuden tapauksessa joka toinen vastanneista ilmensi teollisuuden vastaavan kuljetuskustannuksista, vaikka noin 40 prosenttia tavarantoimittajista arvioi vastaavansa kuljetuksen järjestämisestä.



Kuva 9-18 Näkemykset vastuun jakautumisesta kuljetusten järjestämisessä ja kustannusten jakautumisesta tuotteiden kuljetuksessa.

Vaikka logistiikkaratkaisut miellettiin useimmissa vastauksissa kustannustehokkaimmiksi, arvioitiin näihin kuitenkin liittyvän kannattavuutta heikentäviä tekijöitä. Kuljetuskustannuksista vastaamisen ja tiheän toimitusfrekvenssin yhdistettynä kuljetuskaluston vajaakäyttöön ilmoitettiin useissa vastauksissa heikentävän toiminnan kannattavuutta.

9.7.5.2 Kotimaisuus ja laatutekijät

Tuotteen tai sen ainesosien kotimaisuutta ja laatutekijöitä painotetaan usein markkinointiviestinnässä. Kotimaisuuden voidaan joissain tuoteryhmissä arvioida vastaavan siinä määrin kuluttajamieltyymiä, että se mahdollistaa kotimaisuuteen perustuvan hintapreemion vähittäiskaupassa.

Kasvihuoneviljelyä harjoittavilta yrityksiltä kysyttiin, missä määrin nämä kokevat, että kotimaisuutta ja laatua arvostetaan eri jakelukanavissa.

Taulukko 9-11 Keskiarvot tuottajien arvioista tuotteiden kotimaisuuden ja laadun merkityksestä eri jakelukanavissa.*

	Mikä on mielestänne tuotteiden kotimaisuuden arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa?	Mikä on mielestänne tuotteiden laadun arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?
Kotimainen päivittäistavara-kauppa (keskusliikkeet)	2,3	2,9
Yksittäiset päivittäistavara-kaupat	3,6	4,0
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara-kauppa)	2,7	3,3
Kotimainen elintarviketeollisuus	2,1	2,4
Kotimainen HoReCa-sektori	1,7	1,9
Julkisen sektorin hankinnat	1,4	1,6
Vienti	1,8	2,2
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)	2,0	3,9

* (1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys)

Vastausten perusteella voidaan arvioida, että tavarantoimittajat kokevat sekä kotimaisuuden että laadun arvostuksen olevan keskimäärin suurinta yksittäisissä päivittäistavara-kaupoissa. Muutoinkin kotimaisuuden arvostuksen arvioitiin olevan vähäistä suurempaa vain kaupassa (kaupan keskusliikkeet, yksittäiset kaupat ja kotimainen tukkukauppa). Tuotteiden laadun merkityksen arvioitiin olevan kaikkien jakelukanavien osto-toiminnassa (ostoehdot, ostopäätökset) suurempaa kuin tuotteen kotimaisuuden arvostuksen. Pienimmäksi kotimaisuuden ja laadun merkitys ostotoiminnassa arvioitiin julkisissa hankinnoissa.

9.7.6 Tuotantopanokset

Kasvihuoneviljelyn kolme kustannusvaikutuksiltaan tärkeintä tuotantopanosta olivat energia, polttoaineet ja työvoima, joskin näiden osuudet vaihtelivat paljon vastaajittain. Myös taimet ja siemenet olivat kustannusvaikutuksiltaan merkityksellisiä, mutta näiden ei lannoitteiden ohella keskimäärin nähty kuuluvan kolmen tärkeimmän kustannustekijän joukkoon. Pakkausmateriaalit ja pakkauskulut saivat osakseen yksittäisiä mainintoja.

Kasvihuoneviljelijöiden näkemysten mukaan polttoaineet olivat työvoiman ja ympäristölainsäädäntöön liittyvien kustannusten ohella heikoimmin kilpailuttavissa. Mahdollisuudet kilpailuttaa tautien ehkäisyyn liittyviä panoksia nähtiin myös heikoiksi, joskin vastaukset jakaantuivat tässä kohden voimakkaammin (tyyppi-arvo=1). Näkemykset mahdollisuuksista kilpailuttaa tuotantopanoksia on tiivistetty taulukkoon 9-12.

Taulukko 9-12 Kasvihuoneviljelijöiden näkemykset mahdollisuuksista kilpailuttaa tärkeimpiä tuotantopanoksia.*

	Keskiarvo	Minimi	Maksimi	Tyyppi-arvo
Energia	1,5	1	3	1
Polttoaineet (ml. öljyt)	1,8	1	3	2
Työvoima	2,1	1	3	3
Taimet ja/tai siemenet	1,6	1	3	1
Tautien ehkäisy (ml. kasvinsuojelu) ja haittakasvien torjunta	1,8	1	3	1
Ympäristölainsäädäntö (ml. ympäristöluvut)	3	3	3	3
Pakkaaminen	1,5	-	-	-

* (1=kyllä, 2=heikosti, 3=ei)

Kasvihuoneviljelijöiden vapaissa vastauksissa esittämien näkemysten mukaan muutoksia tuotantopanosten hinnoissa on haasteellista saada vyörytettyä tuottajahintoihin. Varsinkaan energiankulutuksen lisääntymisestä aiheutuvia kustannuksia ei nähty huomioitavan tuottajahinnoissa.¹⁴³ Näin ollen toiminnan kannattavuus saattaa sulaa talvikautena (loka–maaliskuu) koettuihin tappioihin. Tämä vaikutti liittyvän läheisesti näkemyksiin sopimuskausien pituudesta. 55 prosenttia vastanneista viljelijöistä arvioi sopimuskauden olevan sopiva, kun taas 35 prosenttia arvioi sopimuskausien olevan liian lyhyitä.

9.7.7 Sääntely ja toiminnan laajuus

Näkemykset sääntelyn vaikutuksista kustannustasoon olivat kytkeytyneet kotimaisen tuotannon kilpailukykyyn suhteessa ulkomailta tapahtuvaan tuontiin. Yli 60 prosenttia vastanneista ei katsonut olevansa tasavertaisessa kilpailuasetelmassa ulkomaisen tuotannon kanssa. Yhtenä kotimaisen tuotannon kilpailukykyä alentavana tekijänä syynä mainittiin erot arvonlisäverotuksessa.¹⁴⁴

Vajaa 40 prosenttia vastanneista kasvihuoneviljelijöistä oli sitä mieltä, että alkutuotantoon liittyvässä muussa sääntelyssä tai viranomaistoiminnassa on piirteitä, jotka merkittävästi vaikeuttavat toimintaa tai aiheuttavat kohtuuttomia kustannuksia.

Yleisesti ottaen vastauksissa ounasteltiin, että vaikka sääntely ei Suomessa normitasolla oleellisesti poikkea muista EU-maista, vaikuttaa sen ”pilkuntarkka” toimeenpano Suomessa yhdessä suuremmiksi koettujen tarkastus ynnä muiden maksujen kanssa tasapuolisia kilpailuedellytyksiä heikentävästi. Suomessa ympärivuotinen kasvihuoneviljely edellyttää kohtuullisen mittavaa energian käyttöä. Energiaverotuksen esitettiin vaikuttavan erikokoisten toimijoiden tasapuolisiin kilpailuedellytyksiin. Energiaintensiivisille yrityksille palautetaan nykyisin 85 prosenttia niiden maksamasta sähköverosta, jos yrityksen energiaverojen osuus jalostusarvosta ylittää 0,5 prosenttia. Palautuksen omavastuu 50 000 euroa aiheuttaa kuitenkin sen, että pienet, mutta yhtälailla energiaintensiiviset yritykset eivät saa palautusta, vaan siitä hyötyvät lähinnä suuremmat yritykset. Oma-vastuurajan alentamisen arvioitiin olevan keino pienempien perheyriyten kilpailuaseman helpottamiseksi.

Hävikin ja sen korvaamisen koettiin ajoittain muodostavan merkittävän kustannuserän. Tähän liittyen huomiota kiinnitettiin myös sääntelyyn. Esiin nousi muun muassa kriittinen näkemys vaatimuksesta, jonka mukaan pussitetulla jääsalaatilla saa olla vain yksi leikkauspinta, mikä aiheuttaa hävikin kasvamista ja korostaa talvella tapahtuvan tuotannon kustannuksia kiertonopeuden ollessa hitaampi.¹⁴⁵ Kriittinen näkemys on siinä mielessä ymmärrettävä ja perusteltu, että paloitetua salaattia myydään vähittäiskaupassa esimerkiksi salaattisekoituksissa.¹⁴⁶

Tuhoeläintorjunnassa ja kasvinsuojelussa peräänkuulutettiin yhtenäisiä EU-tason linjauksia torjunta-aineiden käytössä. Yksittäiset vastaukset nostivat esiin ongelmat toiminnan laajentamisessa.

143 Tuottajahintojen vaihteluun liittyvä vastaus kuvastaa tätä haastetta: ”Esim. talvella kun energiakustannukset ovat kovat (loka–maaliskuu) muutama tappiollinen tuotantoviikko voi kuitata koko loppuvuoden voitolliset viikot. Koskaan ei tiedä onnistuuko sitä tekemään nollatuloksen vai meneekö hinnanvaihtelun vuoksi roimasti tappiolle. Kesähintojen vaihtelu ei ole niin paha. Viljelijän tuotantopanokset ovat silloin pienet etenkin energian osalta, mikä lienee monella tarhoilla suurin kuluerä. Mutta talvella hinnan romahtaessa, ei voi lopettaa valottamista ja lämmittämistä. Siksi olisi erittäin suotavaa, että talvelle pystyttäisiin neuvotelemaan edes joku alin takuuhintaa, jonka mukaan viljelijä voisi tehdä päätöksen, kannattaako tuottaa vai eikö.”

144 ”Alvin taso tuontimaissa on paljon alhaisempi. [...]”

145 Tässä kohden viitataan mitä ilmeisimmin Komission asetukseen (ETY) N:o 79/88, annettu 13 päivänä tammikuuta 1988, salaattien, kähärä- ja siloendiivien ja paprikoiden laatuvaatimuksista. Liitteessä I mainitaan laatuvaatimusten kohdalla: ”Juuret on leikattava viimeisten lehtien tasolta ja leikkauspinnan on oltava suora.”

146 Ks. esimerkiksi Pirkka salaattisekoitus: <http://www.pirkka.fi/tuotteet/61335-pirkka-salaattisekoitus-175-g>

9.8 Johtopäätökset kasvihuoneviljelyn asemasta elintarvikeketjussa

Yleiskuva kasvihuoneviljelyn asemasta elintarvikeketjussa on, että sitä leimaa verrattain kova hintakilpailu. Harvalukuisen ostajaportaan mahdollisuus kilpailuttaa lukumääräisesti suurta viljelijäyrittäjien joukkoa johtaa vääjäämättä markkinatilanteelle ominaiseen neuvotteluvoiman hyvin epätasaiseen jakautumiseen. Lyhyet sopimusjaksot, joita leimaa päivittäistavara-kaupan keskinäinen hintakilpailu, luovat alkutuotannolle suuria haasteita kannattavan tuotannon ylläpitämiseksi siitä huolimatta, että toiminnan tuottavuus on merkittävästi kohentunut. Näkemykset päivittäistavara-kaupan ja teollisuuden kanssa solmittujen sopimusten yksipuolisesta muuttamisesta viestivät kaupan ja teollisuuden mahdollisuuksista ja käytännöistä käyttäen hyväkseen alkutuottajien keskinäistä kilpailuasetelmaa. Kaupan portaan vaihtoehdot korvata kotimainen tuotanto tuonnilla ylläpitävät osaltaan nekin kotimaisen tuotannon hintakuria. Jakelukanavien moninaisuus tuo hieman helpotusta alkutuottajien tilanteeseen, mutta päivittäistavara-kaupan keskusliikkeiden hinnoittelupäätösten nähtiin kuitenkin asettavan puitteet myös yksittäisten päivittäistavara-kauppojen ostotoiminnalle.

Alkutuottajan asemaa on usein arvioitu näiden lopputuotteen hinnasta saaman osuuden perusteella. Yllä esitetty viittaa siihen, että tässä on kasvikohtaisia eroja. Siinä, missä tomaatin tuottajahinnan osuus verottomasta vähittäishinnasta näyttää pienentyneen, on kotimaisen kasvihuonekurkun tuottajahinnan osuus hieman kasvanut.

10 YHTEENVETO KYSELYSTÄ

10.1 Sääntely alkutuotannossa

Sääntelyllä on alkutuotannossa iso rooli. Erilaiset ympäristö- ja eläinsuojelusäännökset, tuki- ja lupapolitiikka sekä muu sääntely muodostavat osin hyvinkin tiukat raamit alkutuotannolle. Sääntely edesauttaa sitä, että suomalaiset saavat nauttia laadukkaampaa ruokaa, mutta alan tehokkaalle toiminnalle sääntely asettaa haasteita. Seuraavassa käsitellään eri kokonaisuuksia, jotka nousivat alkutuottajille suunnatussa kyselyssä esiin. Viraston tietoon on myös muissa yhteyksissä saatettu mahdollisia sääntelyn aiheuttamia haasteita.

10.1.1 Kilpailuneutraliteettiin liittyvät havainnot

Kilpailuneutraliteetilla tarkoitetaan tasapuolisten toimintaedellytysten turvaamista kaikille toimijoille tietyllä markkinalla.¹⁴⁷ Kilpailuneutraliteettiongelmat voivat johtua monista tekijöistä, esimerkiksi sääntelystä, joka kohtelee eri tavoin alalla toimivia yrityksiä.

Viime aikoina elintarvikkeiden tuonti on lisääntynyt nopeasti, mutta vienti ei ole kasvanut vastaavalla tavalla. Tuotantokustannusten erot EU:n ja sen ulkopuolisten maiden välillä johtuvat huomattavilta osin erilaisista tuotanto-oloista ja työvoimakustannuksista. Kehitystä ovat kuitenkin tämän lisäksi vauhdittaneet sääntelyyn liittyvät eroavaisuudet toisaalta Suomen ja muiden EU-maiden välillä ja toisaalta EU-maiden ja EU:n ulkopuolisten maiden välillä. Tässä selvityksessä on tarkoituksenmukaista keskittyä sääntelyeroihin Suomen ja muiden EU-maiden välillä.

Monet kyselyyn vastanneet alkutuottajat kiinnittivät huomiota Suomen tapaan soveltaa direktiivejä tai ottaa käyttöön asetuksia. Alkutuottajat kokivat, että monet direktiivit otetaan Suomessa käyttöön etupainotteisesti. Tästä esimerkkinä käy niin sanottu häkkikanaladirektiivi. Vuoden 2012 alusta häkkikanalat on kielletty koko EU:n alueella, mutta osa maista ei ole alkanut noudattaa uutta sääntelyä.¹⁴⁸ Vaikka Suomessa ei myydä muita kuin kotimaisia kananmunia, saattaa teollisuuteen päätyä raaka-aineena munamassaa, joka ei välttämättä ole peräisin direktiivin mukaisista kanaloista.

Ajallisen ulottuvuuden lisäksi myös direktiivien soveltamisen jyrkkyys nousi alkutuottajien vastauksissa voimakkaasti esiin. Suomessa sovelletaan joitain säännöksiä tiukemmin kuin direktiivin minimivaatimus edellyttäisi. Tästä esimerkkinä alkutuottajat mainitsivat muun muassa lääkkeiden hallintaan ja antibioottien käyttöön, eläintautivalvontaan, tuhoeläintorjuntaan ja kasvinsuojeluun liittyvät säännökset sekä ympäristövalvonnan säädökset.

Esimerkkinä Suomen ja EU-maiden ulkopuolelta tulevan tuonnin välisestä kilpailuneutraliteettihäiriöstä toimii Norjasta tuotava kala. Norjalaista alkuperää olevaan tuontikalaan on liittynyt keskustelua nostopäivämerkintöjen puuttumisesta, minkä on osaltaan arvioitu vaikeuttavan kotimaisen kalan kilpailumahdollisuuksia. Vaikka elintarviketuoneustoasetuksen kirjaus vaatii tuoreen kalan pyynti- tai nostopäivän selvää kirjallista merkintää myynnin yhteydessä, voidaan sääntelyä osin kiertää, jos nostopäivätietoa ei ole saatavilla.

Kilpailuneutraliteettihäiriötä korostaa se, että kotimainen tuottaja ei saa korvausta sääntelyn seurauksena kohonneista kustannuksistaan ja se, että kuluttaja on harvoin tietoinen kotimaisen alkutuotannon tiukemmasta sääntelystä ja sen aiheuttamista lisäkustannuksista.

Suomen sisäisesti ilmenevät kilpailuneutraliteettihäiriöt juontuvat useimmiten siitä, miten sääntely kohtelee erikokoisia yrityksiä. Esimerkiksi eläinten teurastukseen liittyvä sääntely asettaa haasteita pienille toimijoille.

147 Katso tarkemmin Ari Ahonen (toim.): Kilpailukatsaus 2: Viisas sääntely – toimivat markkinat

148 http://yle.fi/uutiset/suomi_lopetti_hakkikanalat_monet_maat_niskoittelevat/5052856

Teurastustoiminta ja lihatuotteiden myynti vaativat mittavat investoinnit ja maksut, joten lopputuloksena on enenevässä määrin pienteurastamoiden poistuminen markkinoilta.¹⁴⁹ Myöskään kannustinta perustaa uusia pienteurastamoja ei ole, sillä ainakin yksittäiselle lihantuottajalle kustannukset ovat liian suuret kyselyyn vastanneiden mukaan. Pienteurastamoiden maksuihin on kiinnitetty huomiota myös eduskunnan maa- ja metsätalousvaliokunnan mietinnössä MmVM 32/2010:

”Valiokunta toteaa, että pienteurastamoilta ja riistan käsittelylaitoksilta perittävät lihantarkastusmaksut ovat teurastettua eläintä ja lihakiloa kohden huomattavasti korkeammat kuin suurten teurastamoiden ja poroteurastamoiden maksut. Lihantarkastusmaksujen lisäksi pienteurastamot maksavat erikseen näyttöiden otosta ja niiden tutkimisesta sekä myös yleensä laitosten valvonnasta. Valiokunta pitää välttämättömänä pienteurastamoiden ja riistan käsittelylaitosten kohtuuttoman korkeiden lihantarkastus- ja valvontamaksujen huomattavaa alentamista, jotta tämä toiminta ja sen kehittäminen voidaan turvata.”

Kotiteurastuksen tai pienteurastamojen toiminnan vaikeutuminen tarkoittaa myös pienimuotoisen jatkojalostamisen vaikeutumista. Lisäksi sääntely teurasjätteiden käsittelyyn liittyen lisääntyi vuodenvaihteessa 2013.¹⁵⁰

Toinen esimerkki on energiaverotus, joka suosii suurempia kasvihuoneyrittäjiä. Energiaintensiivisille yrityksille palautetaan nykyisin 85 prosenttia niiden maksamasta sähköverosta, jos yrityksen energiaverojen osuus jalostusarvosta ylittää 0,5 prosenttia. Palautuksen omavastuu on kuitenkin 50 000 euroa, joten pienet yritykset eivät käytännössä hyödy tästä lainkaan.

Kilpailuneutraliteetti voi kärsiä myös sääntelyn erilaisista tulkinnoista eripuolilla Suomea. Yksittäisten virkamiesten tulkinnat voivat johtaa tukipäätösten osalta hyvin erilaisiin lopputuloksiin.¹⁵¹ Toisaalta kaikenkattavaa lainsäädäntöä on mahdoton kirjoittaa, joten erilaiset suositukset ja yhteistyö voisivat helpottaa tilannetta. Luonnollisesti EU:n maataloustukipolitiikan koetaan vääristävän kilpailuasetelmaa reuna-alueilla (esimerkiksi sikatilallisilla AB- ja C-alueiden erot).

10.1.2 Hallinnollinen taakka

Alkutuottajat ovat nostaneet useissa yhteyksissä esiin sen, miten sääntely ja byrokratia vaativat mittavasti aikaa ja vaikeuttavat itse työntekoa. Asiaan on kiinnittänyt huomiota myös MTK, jonka mukaan tukiehdot ja valvonta luovat alkutuottajille erittäin haastavan työympäristön¹⁵². Moni kyselyyn vastannut alkutuottaja huomautti kaiken paperityön vievän kohtuuttomasti aikaa ja vaikeuttavan lopulta esimerkiksi eläinten hyvinvoinnin seuraamista.

Tuki- ja lupapolitiikka koettiin haasteelliseksi yleisesti kahdesta pääsyystä. Ensinnäkin tiedon pirstoutuminen monelle eri taholle vaikeuttaa kaikkien määräysten toteuttamista. Moni alkutuottaja sanoi joutuvansa asioimaan monella luukulla, mikä vaatii enemmän aikaa. Toiseksi määräykset ja vaatimukset muuttuvat alati. Lyhytjänteisyys esimerkiksi tukipolitiikassa vaikeuttaa oleellisesti tarvittavien investointien tekemistä, sillä tulevat rahavirrat vaikuttavat oleellisesti rahoituksen saamiseen.

Sääntelystä aiheutuvat kustannukset nousivat myös monessa vastauksessa esille. Erilaiset rekisteröimis- ja muut maksut koettiin korkeiksi. Lisääntyvät vaatimukset sääntelyn suhteen nostavat kustannustasoa, mutta tuotteen hinnassa näitä kustannuksia on vaikea saada näkymään.

149 http://yle.fi/uutiset/lihatilalliset_pillastuivat_lakimuutoksesta_-_ei_enaajoulukinkkua_omalta_tilalta/6385368

150 Katso tarkemmin luku 6.4.6

151 Esimerkkinä tästä on tulkinta itsenäisestä kanalasta.

152 http://www.mtk.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotteet_2011/huhtikuu/fi_FI/tukivalvonta-vaikeuttaa-viljelijan-arkea/

10.2 Päivittäistavarakaupan ja elintarviketeollisuuden käytännöt

Alkutuottajien vastauksissa nousi esille muutamia sellaisia kaupan käytäntöjä, joita suuri osa vastaajista piti erityisen ongelmallisena alkutuottajien toiminnan kannalta. Nämä olivat kirjallisten sopimusten puute ja tähän liittyvä tilausten epävarmuus, hävikin korvaamiseen liittyvät vaatimukset sekä pitkät maksuajat. Näitä kaupan käytäntöjä havaittiin pääasiassa avomaan- ja kasvihuoneviljelijöiden vastauksissa. Lihantuotannossa suorat toimitukset kasvattajilta kauppaan ovat varsin harvinaisia.

10.2.1 Kirjallisten sopimusten puuttuminen

Erityisesti avomaanviljelijöiltä saatujen vastausten perusteella kaupan ja teollisuuden kanssa on tavallista tehdä sopimukset suullisesti. Tähän liittyy usein epätasmoisten ehtojen sopiminen tai kaupankäynnin kannalta keskeisten ehtojen, kuten hintojen ja määrien määräytymistapojen, sopimatta jättäminen. Niiden ehtojen osalta, joista on suullisesti kuitenkin sovittu jotakin, kirjallisten sopimusten puuttuminen voi aiheuttaa vaikeuksia todistelussa ja vähentää vahvemman osapuolen sopimukseen sitoutumista. Kirjallisten sopimusten puute saattaa näin edesauttaa sovittujen ehtojen yksipuolista muuttamista sopimuksen solmimisen jälkeen. Avomaa- ja perunanviljelyssä on tavallista, että sopimukset tehdään suullisesti etukäteen, mutta lopulliset ostomäärät ilmoitetaan vasta pari viikkoa ennen toimitusta tai jopa edellisenä päivänä. Määriä voidaan muuttaa myös jälkikäteen ilmoittamalla, ettei koko tilattu erä ole mennyt kaupaksi. Tämä vastaa tosiasiasa hävikin korvausvaatimusta. Hinnat sovitaan tavallisesti päivän hinnan mukaan tai jälkikäteen toteutuneiden myyntien perusteella. Hintojen ja määrien määräytyessä tällä tavalla viljelijän on erittäin vaikeaa suunnitella toimintaansa etukäteen tai tehdä tarvittavia investointeja. Tuotannon sopeuttaminen lyhyellä ja pidemmälläkin aikavälillä vaikeutuu.

Kalantuottajien kohdalla taas mainitaan valikoimajaksoihin viittaavat 2–4 kuukauden sopimussyklit, joita edeltävät useamman kierroksen hintaneuvottelut. Useassa vastauksessa todettiin kuitenkin hinnan määräytyvän viikkotasolla ja vaihtelevan jopa viikon sisällä. Esiintyneet huomiot koskivat sovittujen määrien yksipuolista muuttamista, joskaan kaupan kanssa sovittua hintaa ei saatujen vastausten mukaan kuitenkaan ole muutettu jälkikäteen.

10.2.2 Hävikin korvaaminen

Erityisesti avomaa- ja kasvihuoneviljelijöiden vastauksissa nostettiin esille kaupan ja teollisuuden esittämiä hävikin korvaamista koskevia vaatimuksia. Kasvihuoneviljelijöistä yli neljännes oli kohdannut hävikin korvaamista koskevia vaatimuksia päivittäistavarakaupalta ja viidennes elintarviketeollisuudelta. Avomaanviljelijöillä vastaavat osuudet olivat hieman yli viidennes kaupalta ja alle 15 prosenttia elintarviketeollisuudelta. Edellisessä kappaleessa mainittu yleinen tapa muuttaa tilausmääriä jälkikäteen on tosiasiasa hävikin korvaamista koskeva vaatimus. Nämä vaatimukset siirtävät riskin myymättä jääneistä tuotteista alkutuottajalle. Tämä on ongelmallista etenkin silloin, kun kaupan oma toiminta vaikuttaa hävikin syntyyn. Vastauksissa tuotiin esille esimerkiksi tuotteiden käsittelyyn liittyviä huolia, kuten uusien vihannesten kaataminen vanhojen päälle, jolloin vanhempi erä todennäköisemmin pahenee hyllyyn. Ongelmana hävikin korvaamista koskevissa vaatimuksissa on informaation epäsymmetria ja siitä seuraava moraalikato. Kun tuottajalla ei ole mahdollisuutta tarkistaa hävikin todellista syntymistä ja sen syntymisen syitä, ei väitteiden todenmukaisuudesta ole myöskään mahdollista varmistua.

10.2.3 Maksuajat

Pitkät maksuajat mainittiin erityisesti avomaa- ja kasvihuoneviljelijöiden vastauksissa ongelmana. Kasvihuoneviljelijöiden vastausten mukaan päivittäistavarakaupan tukkujen maksuajat ovat lähes aina yli 20 päivää,

mutta joissakin tapauksissa jopa 35 päivää. Avomaanviljelijöiltä saatujen tietojen mukaan on tavallista, että maksuaika on 30–35 päivää. Maksuaikojen määrätymiseen, kuten muihinkin sopimusehtoihin, vaikuttaa neuvotteluosapuolten suhteellinen neuvotteluvoima.

10.3 Tuotantosopimukset ja yksinomaiset toimitusveloitteet

Naudan- ja sianlihantuotanto perustuvat Suomessa pitkälti sopimustuotantoon elintarviketeollisuuden hankintayhtiöiden ja maataloustuottajien välillä. Lihan tuotantosopimuksissa on laajalti käytössä yksintoimitusehtoja. Yksinomaisesta toimituksesta aiheutuva kilpailuriski liittyy muiden ostajien sulkeutumiseen markkinoilta. Poissuljennan riskiin vaikuttavat paitsi ostajan markkina-asema hankintaketjun alku- ja loppupään markkinoilla myös se, kuinka laajasti ja kuinka kauan ostaja tai ostajat soveltavat yksinomaista toimitusveloitetta. Vahvoja toimittajia ei ole helppo estää toimittamasta vaihtoehtoisille ostajille. Riski markkinoiden sulkeutumiseen on sen vuoksi suurempi silloin, kun toimittajat ovat heikkoja ja ostajat vahvoja.

Suomessa maataloustuottajat ovat heikkoja verrattuna sopimuskumppaneihinsa. Tuottajien mukaan teollisuus sanelee ehdot, joihin tuottajien on tyydyttävä. Joissain tapauksissa tuottajat myyvät tuottamansa eläimet hankintayhtiölle tietämättä niistä saatavaa tarkkaa hintaa, koska hankintayhtiö ilmoittaa hinnan vasta muutama päivä sen jälkeen, kun tuottajan on täytynyt ilmoittaa teuraat hankintayhtiölle. Hankintayhtiö tietää näin varsin tarkasti seuraavalla viikolla tulossa olevan lihan määrän ostohintaa määrittäessään, mutta tuottajilla ei ole tarkkaa tietoa saatavasta hinnasta myytävää määrää ilmoittaessaan. Tuotantosopimuksen vuoksi tuottaja on usein sidottu myymään kyseisen tuotantoerän tälle hankintayhtiölle, mutta näin tuottajalta poistuu mahdollisuus arvioida, kannattaisiko teuraat ehkä myydä vasta seuraavalla viikolla.

Vuonna 2007 hyväksytyssä yrityskaupassa Atria Suomi oy/Liha Pouttu oy¹⁵³ todetaan toimitusveloitteiden osalta:

”Osa tuottajista on jonkun lihantuottajaosuuskunnan jäseniä. Ilmoittajan¹⁵⁴ mukaan tuottajat ovat käytännössä vapaat myymään elävät teuraseläimet kenelle tahansa. Vaikka tuottajat kuuluvat tiettyyn osuuskuntaan ja niillä on periaatteellinen eläinten toimitusveloite osuuskuntaan kuuluvalla teurastamolle, ei näiden veloitteiden rikkominen käytännössä johda minkäänlaisiin sanktioihin tai muihin negatiivisiin vaikutuksiin tuottajille.”

Tähän selvitykseen saatujen tietojen perusteella merkittävässä osassa sian- ja naudanlihan tuotantosopimusten sopimustekstejä on sopimusrikkomusehtoja, jotka mahdollistavat huomattavat sanktiot, jos tuottaja myy tuottamiaan eläimiä muille teurastamoille ilman hankintayhtiön suostumusta. Tämä estää tuottajia myymästä eläimiä muille, mahdollisesti parempaa hintaa maksaville teurastamoille, ilman oman hankintayhtiön suostumusta. Myös välityseläinjärjestelmä sitoo omalta merkittävältä osaltaan tuottajia tiettyyn hankintayhtiöön, sillä valtaosa kasvatettavista eläimistä on hankintayhtiöiden välittämiä teuraseläimiä. Tuotantosopimuksissa tuottaja voidaan velvoittaa käyttämään hankintayhtiön välittämiä eläimiä tai tuottajia voidaan kannustaa tähän lihan hinnoittelulla. Tuottajilla ei ole oikeutta myydä hankintayhtiön välityseläimiä muille teurastamoille, vaikka niiden kauppahinta olisi maksettu. Eläinluotot hankaloittavat omalta osaltaan sopimuskumppanin vaihtamista, sillä tuotantosopimuksen irtisanominen ei voi astua voimaan niin kauan, kun tuottajalla on maksamattomia luottoja hankintayhtiöltä. Pankkien rooli eläinluototuksessa on kasvussa. Ei ole kuitenkaan selvää, missä määrin eläinluottojen siirtyminen pankkisektorille lisää lihantuottajan liikkumavapautta suhteessa hankintayhtiöön. Eläinluototukseen liittyvät vakuusjärjestelyt voivat joissain tapauksissa estää teuraseläinten markkinaperusteisen hinnanmuodostuksen maksuhäiriötilanteissa. Vakava-raisten ja hyvän maksuvalmiuden omaavien tuottajien asema voi tässä suhteessa olla muita parempi.

153 <http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?sivu=ratk/r-2007-81-0492>

154 Ilmoittajalla tarkoitetaan yrityskauppailmoituksen tekijää, tässä tapauksessa Atria Suomi Oy:tä.

Osa tuotantosopimuksista solmitaan aluksi määräaikaisina kolmen tai neljän vuoden pituisiksi. Tuotantosopimusten ollessa voimassa tuottajat eivät luonnollisesti voi siirtyä muiden hankintayhtiöiden toimittajiksi. Myös pitkät irtisanomisajat vaikeuttavat alkutuottajien siirtymisiä ja kilpailevien hankintayhtiöiden ostoja suoraan alkutuottajilta.

Pitkät tuotantosopimukset ja irtisanomisajat voivat vaikeuttaa paitsi alalla olevien toimijoiden hankintoja ja laajentumista myös uusien yritysten tuloa alalle. Kun useat suuret ostajat tekevät yksinomaisia toimituksia koskevia sopimuksia useimpien tuottajien kanssa, mahdolliset markkinoille tulijat eivät välttämättä pysty turvaamaan toimituksia.

Yksintoimitusehtoja sisältävät tuotantosopimukset jäykistänevät osaltaan lihan hankintamarkkinoita. Sopimusten pitkä kesto ja pitkät irtisanomisajat voivat vähentää hankintayhtiöiden välistä kilpailua yhdessä välityseläinjärjestelmän ja tuottajia tiettyyn hankintayhtiöön sitouttavien, lihasta maksettavien erilaisten tuotantosopimuksiin sidottujen lisien vaikutusten kanssa. Tuotantosopimusten kilpailuvaikutuksia arvioitaessa on kuitenkin otettava huomioon myös yksintoimitusehtojen mahdolliset tehokkuutta lisäävät vaikutukset.

Monet lihantuottajat kokevat tuotantosopimusten solmimisen toimintansa elinehdoksi. Sopimukset takaavat tuottajille kasvatuseläinten saannin ja kysynnän teurastettaville eläimille. Lisäksi tuotantosopimukset tehostavat hankintayhtiöiden toimintaa turvaamalla lihan saatavuuden, ja lihatalot kehittävät yhdessä tuottajien kanssa rehuja ja niiden käyttöä sekä lihantuotantoa.

Elinkeinonharjoittajan toimintavapauteen kuuluu oleellisena osana mahdollisuus eri jakeluteiden hyödyntämiseen. Vienti on yksi tällainen jakelukanava. Yleiskuva tässä selvityksessä käsitellyistä alkutuotannon toimialoista on, että osin sääntelyn, vakiintuneiden toimintatapojen seurauksena ja osittain myös heikon hintakilpailukyyn johdosta viennin osuus kokonaistuotannosta on varsin vaatimaton. Alkutuotannosta on kuitenkin löydettävissä esimerkkejä pyrkimyksistä kehittää viennistä vaihtoehtoinen myyntikanava. Esimerkkinä mainittakoon vuonna 2008 alkanut Finnish Meat Ltd:n teurassikojen vienti Venäjälle. Eräiden tietojen mukaan yhtiö vei vuoden 2009 loppupuolella Venäjälle noin 350 sikaa viikossa.¹⁵⁵ Viennistä silloin saadun paremman tuottajahinnan väliaikaisena uhkakuvana näyttäytyi tuolloin mahdollisuus, että vienti Venäjälle vähentäisi teurassikoja vievän tilan kansallista tukea.¹⁵⁶ Vienti on edelleen varteenotettava vaihtoehto, joskin altis kohdemaiden kauppapoliittisille linjauksille.

155 <http://svenska.yle.fi> 2009: Grisexporten har kommit igång 26.10.2009

156 MTV3 2008: Sikojen vienti Venäjälle pienentää kansallista tukea. 28.8.2008

11 KANNANOTOT JA TOIMENPIDESUOSITUKSET

Lähtökohdat arvioinnille

Kilpailu- ja kuluttajavirasto kiinnittää ensinnäkin huomiota siihen, että maataloustuottajien kilpailuaseman parantaminen muodostaa laajan toimenpidekokonaisuuden, mukaan lukien lainsäädäntötoimet ja muut toimenpiteet. Toiseksi yksin kilpailulainsäädännön nojalla maataloustuottajien kilpailuasemaa ei pystytä parantamaan, vaan tarvitaan muitakin toimia. Kilpailulainsäädäntö voi eräin osin – mutta vain eräin osin – välillisesti edistää näiden päämäärien toteuttamista, kuten vireillä oleva lakiuudistus päivittäistavara-kaupan määräävän markkina-aseman väärinkäyttökieltoa koskevaksi uudistukseksi osoittaa. Toisaalta kilpailulainsäädäntö on otettava huomioon reunaehtona arvioitaessa edellytyksiä maataloustuottajien aseman parantamiseksi.

Edellä tarkoitettu kilpailulainsäädännön välillinen merkitys alkutuotannon aseman parantamisessa on perusteltavissa sillä, että kilpailupolitiikan tehtävänä ei ole suojata yrityksiä kilpailulta vaan sen tehtävänä on tähdätä siihen, että kilpailuprosessi on mahdollisimman terveellä ja toimivalla pohjalla. Terveellä taloudellisella kilpailulla viitataan yhtäältä suorituskilpailuun eli kilpailuedun hankkimiseen hyödykkeen laadun, hinnan tai muiden ominaisuuksien avulla ja toisaalta siihen, että lain tai hyvän liiketavan vastainen toiminta ei ole lain suojaamaa taloudellista kilpailua. Toimiva kilpailu puolestaan viittaa vapaaseen hinnanmuodotukseen ja elinkeinonharjoittajien toimintavapauteen, jota markkinamekanismi ohjaa. Toimivan kilpailupolitiikan tavoitteeksi on nähty ennen muuta alalle pääsyn vapauden turvaaminen sekä taloudellista kilpailua rajoittavien kilpailunrajoitusten poistaminen. Kilpailupolitiikan perimmäisenä tavoitteena on samalla kuluttajien etujen edistäminen. Käsillä oleva selvitys ankkuroituu myös mainitulle pohjalle. Välillisesti on kuitenkin havaittavissa, että näiden päämäärien toteutuminen voi koitua alkutuottajien hyväksi erityisesti sen vuoksi, että heidän neuvotteluasemansa elintarvikeketjussa paranisi.

Alkutuottajien neuvotteluaseman parantaminen on ensisijaisesti tuottajien itsensä asiana, mutta myös muun lainsäädännön kuin kilpailulainsäädännön tehtävä. Tätä varten on olemassa erityislainsäädäntöä, kuten laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä sekä oikeustoimilaki. Lisäksi maatalouden alkutuotannon neuvotteluaseman turvaamista koskevaa lainsäädäntöä sisältyy kansallisen kilpailulain maatalouden alkutuotantoa koskevaan soveltamisalan rajaukseen sekä unionin oikeuteen. Tästä huolimatta selvityksessä on syvennytty alkutuotantoa koskeviin sopimuskäytäntöihin, koska terveen ja toimivan kilpailun kannalta ei ole perusteltua, että elintarvikeketjussa elintarviketeollisuus ja päivittäistavara-kauppa saavat luotua itselleen kilpailuedun epäasianmukaisten sopimuskäytäntöjen avulla. Virasto korostaa myös alkutuotannon säädösympäristön vakauden merkitystä. Toistuvat säädösmuutokset saattavat johtaa siihen, että alun perin kannattavat investoinnit kääntyvät kannattamattomiksi. Toisaalta epävarmuus tulevasta säädösympäristöstä on omiaan heikentämään kannustinta investointeihin alkutuotannossa.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto ei voi välittömästi vaikuttaa elintarvikeketjun markkinarakenteeseen. Sen sijaan virasto voi kiinnittää huomiota lainsäädännön aiheuttamiin epäkohtiin kilpailuprosessissa ja sopimuskäytännöistä koituviin kipukohtiin.

Alkutuottajat voivat (määrätyin kilpailuoikeudellisin rajoittein) parantaa yhdessä asemaansa

Maataloustuottajien neuvotteluvoima elintarvikeketjussa on yleensä hyvin heikko. Tätä vahvistaa se tosiasia, että Suomessa maatilat ovat edelleen pieniä. Sen sijaan päivittäistavaramarkkinat ovat erittäin keskittyneet. Myös useat keskeiset elintarviketeollisuuden alat ovat oligopolistiset ja suurten toimijoiden hallussa, joskin Kilpailuviraston selvityksen 1/2012 mukaan päivittäistavara-kaupan markkinavoima on kasvanut suhteessa elintarviketeollisuuteen viime vuosina. Selkeästi neuvotteluvoiman epätasapaino ilmenee joka tapauksessa maataloustuottajien sekä päivittäistavara-kaupan/teollisuuden välillä.

Kilpailulainsäädännössä (kansallinen kilpailulaki ja SEUT art. 101 ja 102) kielletään kaikki sellaiset yritysten väliset sopimukset, jotka rajoittavat merkittävästi kilpailua. Kieltoperiaate ei kuitenkaan koske sopimusta, jonka tehokkuutta lisäävät vaikutukset ovat sen kilpailua rajoittavia vaikutuksia suurempia alkutuotannosta kansallisessa kilpailulaissa ja unionin oikeudessa säädetyin poikkeuksin.

Yksinomaan markkinavoiman kasvattaminen tuottajien keskinäisin sopimuksin tai rakenteellisin järjestelyin ei välttämättä lisää tehokkuutta, eikä näin ollen ole ratkaisu käsillä olevaan ongelmaan.

Tarve tehostaa toimintaa ja saada neuvotteluvoimaa on tullut esille myös Euroopan kilpailuviranomaisten verkostossa (ECN-verkosto), joka on tehnyt ehdotuksia maataloustuottajien tehokkuutta lisäävän yhteistyön edellytysten parantamiseksi.¹⁵⁷ Kilpailu- ja kuluttajavirasto tukeutuu omassa arviossaan alkutuottajien välisestä yhteistyöstä viimeaikaiseen eurooppalaiseen keskusteluun, jossa yhteistyö nähdään relevanttina vaihtoehtona, jolla maataloussektorin kilpailukykyä voitaisiin parantaa. Tässä yhteydessä on nostettu esille osuuskunnat ja muut tehokkuutta edistävät yhteistyömuodot.

Huomionarvoista kuitenkin on, etteivät tuottajaorganisaatiot näytä houkuttelevan merkittäviä määriä tuottajia jäseniksi/osakkaiksi. Suomessa on tällä hetkellä vain kolme tuottajaorganisaatiota. Neuvotteluvoiman ja elinkeinojen rakennemuutoksen näkökulmasta tämä saattaa kuitenkin olla varteenotettava kehityslinja tulevaisuudessa. Tuottajaorganisaatioiden vähäistä roolia voi osaltaan selittää se, että eri tuotannonalojen tuottajaliittojen edunvalvonta on alkutuotannon yrittäjien näkökulmasta jo sinällään riittävää ja monella tuotannonalalla on jo voimassa osuuskuntajärjestelmät. Toisaalta voidaan pohtia tuottajaorganisaatioiden tuomaa lisäarvoa suhteessa näiden ylläpitämiseen vaadittavien lisäresurssien näkökulmasta. Tiukka kustannusorientoituneisuus yhdistettynä maltilliseen kannattavuuteen ei välttämättä kannusta rakenteellisiin ratkaisuihin, joista saatava hyöty ei varmuudella kata kustannuksia.

Tuottajaorganisaatioiden vähäistä roolia tarkastelluilla alkutuotannon aloilla selittänee osaltaan myös se, että tuotannonalojen vienti on vaatimatonta. Vientisatsaukset ovat luonnollinen yllyke tuottajien välisen yhteistyön ja riittävien skaalaetujen aikaansaamiseksi.

Vuoden 2004 toukokuun alussa voimaan tulleessa kilpailulainsäädännön uudistuksessa luovuttiin kansallisista poikkeuslupa- ja puuttumattomuustodistusjärjestelmistä ja siirryttiin lakiin sisältyvän poikkeussäännöksen suoraan soveltamiseen. Näin ollen yritysten on tullut itse tehdä arvio yhteistyöjärjestelynsä sallittavuudesta. Tämän arvioinnin helpottamiseksi Kilpailu- ja kuluttajavirasto on omalta osaltaan valmis antamaan aktiivista neuvontaa, jotta lain antamista mahdollisuuksista saataisiin täysi hyöty. Tämän avulla pyritään osaltaan edistämään tervettä ja toimivaa kilpailua maataloussektorilla. Näin edesautetaan mittakaa-vaetujen muodostumista hankinnoissa, varastoinnissa ja myyntitoiminnassa.

Sen sijaan Kilpailu- ja kuluttajavirasto suhtautuu kriittisesti siihen vaihtoehtoon, että kilpailulainsäädäntöön sisällytettäisiin maataloussektoria koskeva laaja poikkeussäännös. Poikkeussäännökset estäisivät kilpailuviranomaisia puuttumasta epäasianmukaisten kilpailukeinojen käyttöön, mikä voisi hyvinkin koitua alkutuottajien haitaksi. Kilpailulainsäädännön vaatimuksista tinkiminen saattaisi heikentää tuottavuutta, aiheuttaa epävakautta markkinoilla sekä nostaa kuluttajahintoja.

Alkutuottajien hallinnollista taakkaa on vähennettävä edelleen muun muassa kilpailuneutraaliteetin parantamiseksi

Yrityksille syntyy hallinnollisia kustannuksia, kun ne keräävät, muokkaavat ja toimittavat tietoa viranomaisille ja kolmansille osapuolille. Lakisääteisiä tiedonantovelvoitteita ovat esimerkiksi erilaiset ilmoitus- ja raportointivelvoitteet, tuotemerkintävelvoitteet, lupamenettelyt ja tukihaut. Kustannuksista osa aiheutuu toimista, joita yritys ei tee oman liiketoimintansa tarpeista, vaan pelkästään lainsäädännön vaatimusten vuoksi. Tätä osuutta kustannuksista kutsutaan hallinnolliseksi taakaksi.

Valtioneuvosto hyväksyi 12.3.2009 periaatepäätöksen kansalliseksi toimintaohjelmaksi yritysten hallinnollisen taakan vähentämiseksi vuosille 2009–2012. Yritysten hallinnollisen taakan vähentämisen toimintaohjelman tavoitteena on ollut keventää yritysten hallinnollista taakkaa neljänneksellä vuoden 2012 loppuun mennessä. Hallinnollisen taakan keventäminen on omiaan lisäämään yritysten tuottavuutta ja kilpailukykyä. Koska tie-

157 Ks. liite nro: 5 "The Reform of the Common Agricultural Policy".

donantovelvoitteiden hoitamisen aiheuttama hallinnollinen taakka on suhteellisesti raskainta pienille yrityksille, taakan keventämisestä hyötyvät erityisesti pienet yritykset. Taakan vähentämisellä on myös myönteinen vaikutus kilpailuun osaltaan juuri sen takia, että näin parannetaan pienyritysten edellytyksiä toimia markkinoilla, mikä puolestaan luo kilpailupainetta. Samalla erityisesti kilpailuneutraliteetti yritysten välillä kohenee.

Suomen hallinnollisen taakan vähentämishjelmassa on yhdeksän painopistealuetta, joista kaksi koskee suoraan elintarvikeketjua: maataloustukiin liittyvät menettelyt sekä elintarviketurvallisuus ja laatu. Myös eduskunnassa on korostettu maatalouden hallinnollisen taakan vähentämisen tärkeyttä. Tämä ilmenee hyvin eduskunnan lausumasta EV 367/2010 vp – HE 294/2010 vp: ”Eduskunta edellyttää, että viljelijöiden hallinnollisen taakan keventäminen tulee olla tärkeimpänä tavoitteena myös uudistuksen alemmanasteisissa säädöksissä ja uudistuksen muussakin toimeenpanossa.”

Työ- ja elinkeinoministeriö (2011) arvioi uusien elintarvikehuoneistojen hyväksymishakemuksista, elintarvikehuoneiston muutoksen hyväksymishakemuksista ja omavalvonnan kirjanpidosta aiheutuvan vuosittain hallinnollista taakkaa yrityksille noin 36 miljoonaa euroa. Maaseutuviraston yhdessä maa- ja metsätalousministeriön kanssa tehdyn kyselyn perusteella neljästä viljelijätukien hakulomakkeesta aiheutui vuosittain hallinnollista taakkaa yhteensä noin 6,7 miljoonaa euroa. Maataloustukiin liittyvä hallinnollisen taakan kokonaiskuva ei kuitenkaan täysin näy kyselyn tuloksissa, koska kysely ei kohdistunut kaikkiin tukilomakkeisiin. Kyselyn tulosten perusteella syntyneet arviot tukien hakemisen viljelijältä vaatimasta ajankäytöstä olivat useistakin syistä alimitoitettuja.¹⁵⁸ Työ- ja elinkeinoministeriö (2011) mainitsi keskeisinä hallinnollisen taakan vähentämiskeinoina ensinnäkin maatalouden tuki- ja valvontajärjestelmien yksinkertaistamisen, kuten sähköisen tukihaun sekä hakulomakkeiden ja ohjeistuksen kehittämisen. Toisena keskeisenä keinona mainittiin elintarvikevalvonnan riskipohjaisuuden edelleen kehittäminen.

Elintarvikelakia (23/2006) uudistettiin 1.9.2011: tarkoituksena oli lisätä elintarviketurvallisuusriskien huomioon ottamista lain toimeenpanossa ja vähentää toimijoihin kohdistuvaa hallinnollista taakkaa. Elintarvikehuoneistojen valvonnassa ennakkovalvonnan painopistettä siirrettiin hyväksymismenettelystä ilmoitusmenettelyyn. Väestön terveyden kannalta vähemmän merkityksellisten toimintojen osalta luovuttiin elintarvikehuoneistojen hyväksymismenettelystä. Samalla hyödynnettiin aikaisempaa laajemmin Euroopan unionin hygienialainsäädännön mahdollistama paikallisen ja elintarviketurvallisuusriskeiltään vähäisen toiminnan valvonnan joustavuus. Omavalvontavelvoitteesta säädetään edelleen lain tasolla, mutta omavalvontasuunnitelmien hyväksymisestä luovuttiin. Elintarvikealan toimijat, alkutuotannon toimijoita lukuun ottamatta, veloitettiin uudistuksen myötä julkistamaan elintarvikevalvontaviranomaisen antama elintarvikehuoneiston tarkastuskertomus. Valvonnan avoimuutta lisättiin julkistamalla tulokset viranomaisten toiminnan arvioinneista.¹⁵⁹

Eduskunnan maa- ja metsätalousvaliokunta toi puolestaan mietinnössään MmVM 32/2010 vp - HE 293/2010 vp esille seuraavaa:

Valiokunta korostaa, että hallinnollisen taakan yleinen vähentäminen ja elintarviketurvallisuuden valvonnan painopisteen siirtäminen riskinarviointiin ovat tarpeen erityisesti maaseudun pienten ja keskiuurten elintarvikealan toimijoiden tuotannon kehittämisen näkökulmasta. Valiokunta pitää tärkeänä, että elintarvike- ja eläinlääkintälainsäädäntöä kehitetään siten, että lähiruoan tuottaminen erityisesti pienimuotoisemmassa toiminnassa tulee kilpailukykyisemmäksi ja helpommin toteutettavaksi korkeasta elintarviketurvallisuuden tasosta tinkimättä. Tilamyyntiä ja lähiruoan tuottamista tulee helpottaa, vaikka riskienhallintaan on samalla kiinnitettävä erityistä huomiota. Valiokunta toteaa, että esityksen muutoksilla helpotettaisiin alkutuotannon ja siihen liittyvän pienjalostustoiminnan tuotteiden myyntiä, mikä edistää myös luomutuotteiden saatavuutta. Luomulihan ja loukkaantuneiden eläinten lihan käsittelyn tulee olla mahdollista rinnakkain muun tuotannon kanssa.

158 Ks. tarkemmin Työ- ja elinkeinoministeriö (2011) Tilannekatsaus hallinnollisen taakan vähentämishjelmaan 9.2.2011.

159 Ks. tarkemmin HE 293/2010 vp. Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi elintarvikelain ja eläinlääkintähuoltolain 15 ja 23 §:n muuttamisesta.

Elintarvikelainsäädännön uudistus on ollut kilpailuneutraliteetin parantamisen kannalta perusteltu toimenpide. Uudistuksen myötä pienempien toiminnanharjoittajien toimintaedellytyksiä on parannettu ja näin samalla on edistetty kilpailua markkinoilla.¹⁶⁰ Toisaalta kyselyn tulokset viittaavat siihen, että hallinnollinen taakka on edelleen raskas alkutuottajien keskuudessa. Muun muassa tämän vuoksi Kilpailu- ja kuluttajavirasto katsoo, että hallinnollisen taakan vähentämistoimia on jatkettava edelleen.

Lainsäädännön virtaviivaistamisen ja yksinkertaistamisen, yhden luukun periaatteen kehittämisen sekä sähköisen asioinnin laajentamisen ohella tämä tarkoittaa erityisesti sitä, ettei uusien lakisäateisten velvollisuuksien myötä lisätä perusteettomasti hallinnollista taakkaa.¹⁶¹ Hyvin keskeistä on se, että maataloussektorin lainsäädäntö käydään läpi kokonaisuudessaan tarpeettomien tiedonantovelvoitteiden kumoamiseksi tai tarpeellisten menettelytapojen yksinkertaistamiseksi, jotta hallinnollisen taakan vähentämistoimilla päästään taloudellisesti merkittäviin lopputuloksiin.

Virasto tähdentää myös sitä, että kilpailukyvyyn parantamiseksi riittävää ei ole suinkaan pelkän hallinnollisen taakan huomioon ottaminen, vaan kaiken kustannusrasituksen huomioiminen, joka lainsäädännöllisistä velvoitteista aiheutuu. Merkille pantava seikka tällöin on samalla se, miten lainsäädännöstä aiheutuva kustannusrasitus allokoituu yritysten kesken: on pyrittävä kaikin tavoin välttämään lainsäädännöllisiä velvoitteita ja menettelytapoja, jotka rasittavat suhteellisesti tarpeettomassa määrin pieniä toiminnanharjoittajia. Esimerkiksi pienteurastamojen aseman parantamiseksi on otettava huomioon paitsi pienteurastamojen lainsäädännöstä johtuva hallinnollinen taakka myös niiltä kannettavat maksut.¹⁶²

Lainsäädännön tasapuolisuus ja sen tasapuolinen soveltaminen on turvattava

Lainsäädäntömme on eräin osin altis kritiikille, koska se asettaa tietyt toiminnanharjoittajat perusteettomasti eriarvoiseen asemaan muihin toiminnanharjoittajiin verrattuna. Tämä on ilmennyt esimerkiksi energaintensiivisten yritysten veronpalautuksen osalta, koska veronpalautuksesta maksetaan vain 50 000 euroa ylittävä osuus.¹⁶³ Tämä sääntely suosii suurimpia kasvihuoneyrittäjiä. Eduskunnan valtiovarainvaliokuntakin on katsonut mietinnössään VaVM 21/2011 vp – HE 129/2011 vp, että hallituksen on syytä seurata energiaveron palautuksen omavastuuosuuden vaikutusta eräiden toimialojen kilpailuolosuhteisiin.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto katsoo, että sanotunlainen sääntely on omiaan johtamaan vakaviin kilpailuneutraliteettihäiriöihin. Tämän vuoksi virasto esittää, että energiaveron palautuksen omavastuuosuuden aiheuttama neutraliteettihäiriö pyritään korjaamaan EU-oikeudellisten reunaehtoien sallimissa rajoissa.

Selvityksen yhteydessä on myös havaittu, että lainsäädäntöä sovelletaan eri tavoin eri puolilla maata. Tämä on luonnollisesti omiaan johtamaan kilpailuneutraliteettihäiriöihin erityisesti toisiaan lähellä sijaitsevien alueiden yrittäjien välillä, jos näillä alueilla soveltaminen poikkeaa toisistaan. Tosin eräissä tapauksissa tähän epäkohtaan on havahduttu ja lainsäädäntöä on sen vuoksi muutettu. Kilpailu- ja kuluttajavirasto katsoo, että lainsäädännön tasapuolinen soveltaminen elinkeinonharjoittajiin on ensiarvoisen tärkeää, ja se edistää samalla neutraalilla tavalla kilpailua. Myös tarkastuskäytäntöjen on oltava yhdenmukaiset valtakunnallisesti, jotta kilpailuneutraliteetti turvataan. Tämän päämäärän toteuttamista on pyrittävä edistämään vastaavanlaisin lainsäädännöllisin toimenpitein kuin elintarvikelainsäädännön uudistuksessa – HE 293/2010 vp – tapahtui. Toinen avainasemassa oleva seikka soveltamiskäytännön tasapuolisuuden turvaamiseksi on se, että lainsäädännössä nojaututaan tarkkarajaisiin – eikä siis liian joustaviin ja samalla tulkinnanvaraisiin – normeihin. Lisäksi yhtenäistä soveltamiskäytäntöä palvelee se, että lainsäädännön soveltamista varten laaditaan viranomaisohjeet.

160 Ks. tarkemmin TEM raportteja 15/2012 Selvitys yritysten hallinnollisen taakan kehityksestä. Loppuraportti. Työelämä- ja markkinaosasto. 2.5.2012.

161 Ks. esimerkiksi HE 131/2012 vp. Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi maataloustuotteiden markkinajärjestelystä.

162 Ks. myös Maa- ja metsätalousvaliokunnan mietintö 32/2010 vp. MmVM 32/2010 vp - HE 293/2010 vp. Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi elintarvikelain sekä eläinlääkintähuoltolain 15 ja 23 §:n muuttamisesta.

163 Sähkön ja eräiden polttoaineiden valmisteverosta annetun lain 8 a §:n 1 momentti (1446/2011).

Lisäksi Kilpailu- ja kuluttajavirasto korostaa, että kotimaista tuotantoa ja tuontituotantoa on kohdeltava tasapuolisesti. Erittäin huolestuttavana onkin pidettävä sitä, että kyselyyn vastanneista naudanlihan tuottajista vain alle viisi prosenttia koki kilpailevansa tasavertaisesti ulkomaisen tuotannon kanssa.¹⁶⁴ Edellä mainitut seikat huomioon ottaen virasto ei pidä perusteltuna sitä, että tuontituotanto saa kilpailuedun pelkästään laiminlyönnällä tai pitkittämällä unionioikeudellisten säännösten täytäntöönpanoa. Yhtä lailla altista kritiikille on se, jos kilpailuetu saavutetaan kiertämällä EU-lainsäädäntöä. Kilpailuneutraliteettiperiaatteen mukaista on ainoastaan se, että kilpailuetu markkinoilla saavutetaan tehokkaammalla tuotannolla, ei keinotekoisilla järjestelyillä.

Sääntelykulttuuria on muutoinkin olennaisesti parannettava. Esimerkiksi naudanlihantuottajat ovat kritisoineet säädösten epäselvyyttä ja jatkuvaa muuttamista. Muun muassa maataloustukisääntelyä on kritisoitu hyvin lyhytjänteiseksi. Kilpailu- ja kuluttajavirasto katsookin, että vastedes on paikallaan kiinnittää erityistä huomiota lainsäädännön huolelliseen valmisteluun, säädösten täsmällisyyteen ja lain esitöiden seikkaperäisyyteen sekä säädösympäristön vakauden parantamiseen. Nämä keinot ovat omiaan parantamaan oikeuskohtelun ennakoitavuutta ja maataloustuottajien tasapuolista kohtelua, minkä lisäksi näin voidaan vähentää jossain määrin maataloustuottajien hallinnollista taakkaa. Selvitystä varten tehdyn kyselyn tulokset viittaavat siihen, että nämä päämäärät eivät tällä hetkellä toteudu tyydyttävällä tavalla. Sääntely ei saa myöskään johtaa kohtuuttomuuksiin. Tästä ongelmasta on kuitenkin ilmennyt viitteitä korvamerkintöjen osalta samoin kuin tukisääntelyyn liittyen.

Sääntelyn toimeenpanossa on myös parantamisen varaa, kun otetaan huomioon siihen kohdistunut laaja kritiikki. Tätä taustaa vasten on tähdittävä siihen, että ympäristölupaprosessia nopeutetaan; tarkastuksiin kuluva aika ei saa venyä kohtuuttoman pitkäksi; lupien on oltava tarpeeksi pitkäaikaisia, kuten kalankasvatuksessa, jotta alkutuottajilla on riittävä kannustin investointitoimintaan; lupaprosessien hinnoittelussa saattaa olla myös tarkistamisen varaa.

Lainsäädäntöuudistusten voimaantulolle on varattava riittävästi aikaa

Lainsäädäntöuudistusten voimaantulosta voi muodostua yksi keskeinen ongelma elinkeinonharjoittajien kilpailuolosuhteita ajatellen. Ensinnäkin markkinatoimijoille on varattava riittävästi aikaa, jotta ne voivat sopeutua uudistuvaan säädösympäristöön. Tämän puolesta puhuu muun muassa kustannustehokkuus. Toisin sanoen mitä nopeammin lainsäädäntöuudistukset säädetään voimaan tuleviksi, sitä suuremmalla todennäköisyydellä toiminnanharjoittajat eivät pysty ottamaan käyttöön kannaltaan huokeimpia menettelytapoja uudistuneisiin vaatimuksiin sopeutumiseksi. Vaarana on myös se, että nopeasti valmisteltua ja säädettyä lainsäädäntöä joudutaan korjaamaan useammin kuin huolellisesti ajan kanssa valmisteltua lainsäädäntöä. Tässä tilanteessa muuttuva säädösympäristö on omiaan lisäämään hallinnollista taakkaa ja samalla se toimii muutoinkin hiekkana elinkeinotoiminnan rattaissa.

Maatalous- ja elintarvikesektori toimivat tällä hetkellä globaalissa toimintaympäristössä. Tämän vuoksi on erittäin tärkeää, että kotimaisia tuottajia ei syrjitä ehdoin tahdoin tiukemmilla vaatimuksilla kuin ulkomalaisia tuottajia. Selvityksen kuluessa on ilmennyt esimerkiksi se, että eräissä EU:n jäsenmaissa direktiivien ja asetusten voimaansaattamisesta ei huolehdita yhtä lailla huolellisesti kuin Suomessa. Muutoin kotimaisten alkutuottajien kilpailukyky heikkenee täysin perusteettomasti ja ainoastaan siksi, että eräissä muissa jäsenmaissa EU-säädöksiä ei panna asianmukaisesti täytäntöön.

Eduskunnassakin on jouduttu vastikään ottamaan kantaa siihen, että lainsäädäntöuudistuksen toimeenpanolle on varattava tarpeeksi aikaa. Hallituksen esityksessä HE 104/2012 vp ehdotettiin muutettavaksi kasvinterveyden suojelemisesta annettua lakia. Esityksen mukaan kasvintuhoojien aiheuttamien vahinkojen korvausjärjestelmää muutettaisiin siten, että torjuntapäätöksen mukaisesta kasvintuhoojien hävittämisestä johtuvia kustannuksia voitaisiin hakemuksesta korvata toimijalle valtion varoista osaksi tai kokonaan, jos kasvintuotannolle aiheutuneet vahingot olisivat poikkeuksellisen suuret.

164 Yhtenä keskeisimpänä kilpailuneutraliteettihäiriöiden lähteenä pidettiin lainsäädäntöä.

Tavoitteena oli edelleen hyvän kasvinterveydellisen tilan säilyttäminen Suomessa niin, että kasvinterveyttä koskevasta riskinhallinnasta vastaisivat sekä toimijat että yhteiskunta. Esityksen mukaan laki oli tarkoitettu tulemaan voimaan 1 päivänä tammikuuta 2013. Eduskunta päätyi kuitenkin lykkäämään uudistusta yhdellä vuodella, koska kasvintuhoojien aiheuttamien vahinkojen korvaamiseen ei ollut vielä olemassa markkinaehtoisia vakuutusjärjestelyjä.¹⁶⁵

Sopimuskäytäntöjä on aiheellista muuttaa

Selvityksessä nousi esiin sellaisia kaupan käytäntöjä, jotka ilmentävät kaupan vahvan aseman hyväksikäyttöä suhteessa alkutuottajiin. Kirjallisten sopimusten puuttumisella voi olla useanlaisia haitallisia vaikutuksia: se saattaa edesauttaa esimerkiksi sopimusehtojen yksipuolista muuttamista tai hinnan ilmoittamista toimistusten tai vasta toteutuneiden myyntien jälkeen. Yleisesti kirjallisten sopimusten puuttuminen on omiaan johtamaan siihen, että sopimussuhteessa loukattu osapuoli ei voi helpostikaan todistaa, että toinen osapuoli on syyllistynyt sopimusrikkomukseen. Tällaisissa toimintaolosuhteissa myös vetoaminen kohtuuttomiin sopimusehtoihin on hankalaa.

Tilanteen korjaamiseksi on perusteltua, että sopimukset alkutuottajien kanssa tehtäisiin vastedes kirjallisesti. Tämä voisi olla helposti toteutettavissa vakiosopimusehdoin, joissa määritellään etukäteen osapuolten oikeudet ja velvollisuudet. Tämän suuntaisia suosituksia on tehty myös kansainvälisesti, kun alkutuottajien asemaa on arvioitu.

Sopimuskäytäntöjä on kehitettävä muutoinkin. Esimerkiksi naudanlihan tuottajien sopimusten koostumista erilaisista lisistä on aiheellisesti kritisoitu, koska näin vaikeutetaan sopimusten vertailua ja kilpailutusta. Ongelmallisena on pidettävä myös sitä, että osa sianlihantuottajista joutuu myymään tuotantoaan tietämättä siitä saatavaa hintaa. Tällaisissa olosuhteissa kaupankäynti ei välttämättä johda voimavarojen tehokkaaseen kohdentumiseen. Sopimusvapauden periaatteeseen ei kuulu se, että toinen sopimusosapuoli voisi muuttaa hintaa tai muita sopimusehtoja ilman, että toinen osapuoli hyväksyy nämä muutokset. Kyselyn tulosten mukaan sopimukset on pidettävä – periaatetta ei ole myöskään aina noudatettu. Kysymyksessä on kuitenkin kantava periaate oikeusjärjestelmässämme, jota luonnollisesti myös alkutuottajien kanssa tehtyjen sopimusten osalta on noudatettava. Lisäksi alkutuottajilla on oltava riittävästi aikaa vastata tarjoukseen.

165 Maa- ja metsätalousvaliokunnan mietintö 7/2012 vp. MmVM 7/2012 vp – HE 104/2012 vp. Hallituksen esitys laiksi kasvinterveyden suojelemisesta annetun lain muuttamisesta, jossa viitattiin myös perustuslakivaliokunnan käsitykseen asiasta.

LIITE 1

Yrityksen perustiedot

1. Merkitkää alle harjoittamanne tuotantosuunnat ja niistä vuonna 2011 saadut bruttotulot.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

2. Mikäli harjoitatte kasvinviljelyä tai vesiviljelyä ilmoittakaa alla viljelemänne kasvi- tai eläinlajit ja niistä kolmen tärkeimmän bruttotulot

Viljelty kasvi- tai eläinlaji	Vuoden 2011 tuotannon arvo (eur)
1.	
2.	
3.	

Neuvotteluasetelma

Vastatkaa kysymyksiin 3–12 vain, jos myytte tuotteitanne päivittäistavarakaupalle (ml keskusliikkeelle).

3. Kuvailkaa päivittäistavarakaupan kanssa käytyjä hinta- ja muita neuvotteluja.
4. Esittääkö päivittäistavarakauppa osto- tai valikoimaneuvotteluissa erityisvaatimuksia tai sellaisia vaatimuksia, jotka on otettu esille vasta sopimuksen solmimisen jälkeen? Millaisia? Jos olette kokeneet nämä vaatimukset kohtuuttomiksi, perustelkaa miksi?
 - o Hinnan yksipuolisia muutoksia
 - o Yksinmyyntivelvoitteita (ei saa myydä kuin yhdelle ostajalle)
 - o Sovittujen määrien muuttamisia
 - o Markkinointirahojen maksamista
 - o Maksuaikoihin liittyviä vaatimuksia
 - o Toimitusvarmuussanktioita
 - o Hävikin korvaamista tai takaisinostovaatimuksia
 - o Logistisia vaatimuksia
 - o Tiettyjen pakkausmateriaalien käyttöä
 - o muuta, mitä? _____Perustelut, esimerkki:
5. Aiheuttavatko käytännöt mielestänne alalle tulon, siellä pysymisen tai laajentumisen esteen? Miksi?
6. Vaikuttavatko ryhmittymien yhteisostot tai yhteishankintaorganisaatioiden ostot kanssanne tehtävien sopimusten ehtoihin verrattuna tilanteeseen, missä neuvottelette yksittäisen päivittäistavarakaupan kanssa? Miten?
7. Koetteko, että kauppa voi korvata valmistamanne tuotteet helposti ulkomailta tuoduilla tuotteilla? Miksi? Onko näin menetely?
8. Tuotatteko Private Label -tuotteita? Eroavatko Private Label tuotteiden tuotantosopimukset tai yleiset käytännöt kuten esim. toimitukset muista sopimuksista? Miten?

9. Koetteko olevanne tasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa ulkomaisiin tuottajiin? Mikäli ette, miksi?
10. Koetteko olevanne tasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa kotimaisiin tuottajiin muualla Suomessa? Mikäli ette, miksi?
11. Onko alkutuotantoon liittyvässä lainsäädännössä/sääntelyssä/viranomaistoiminnassa jotain, joka merkittävästi vaikeuttaa toimintaanne tai aiheuttaa kohtuuttomia kustannuksia? Mitä?
12. Koetteko tuotteidenne olevan heikommassa kilpailuasemassa vastaaviin ulkomaisiin tuotteisiin nähden erityisesti Suomen ympäristölainsäädännön tai muun lainsäädännön takia?

Vastatkaa kysymyksiin 13–23 vain, jos myytte tuotteitanne elintarviketeollisuuteen, suoraan tiettyihin myymälöihin tai esimerkiksi palvelutukkureiden kautta.

13. Kenelle myytte tuotteitanne tällä hetkellä?
14. Oletteko käyttäneet myös muita vaihtoehtoisia myyntikanavia? Mitä? Miksi?
15. Millaiseksi koette oman asemanne osto- tai valikoimaneuvotteluissa suhteessa ostajaosapuoleen?
16. Kuvailkaa elintarviketeollisuuden kanssa käytyjä hinta- ja muita neuvotteluja:
17. Esitetäänkö teille ostoneuvotteluissa erityisvaatimuksia tai sellaisia vaatimuksia, jotka on otettu esille vasta sopimuksen solmimisen jälkeen? Millaisia? Jos olette kokeneet nämä vaatimukset kohtuuttomiksi, perustelkaa miksi?
- o Hinnan yksipuolisia muutoksia
 - o Yksinmyyntivelvoitteita (ei saa myydä kuin yhdelle ostajalle)
 - o Sovittujen määrien muuttamista
 - o Markkinointirahojen maksamista
 - o Maksuaikoihin liittyviä vaatimuksia
 - o Toimitusvarmuussanktioita
 - o Hävikin korvaamista tai takaisinostovaatimuksia
 - o Logistisia vaatimuksia
 - o Tiettyjen pakkausmateriaalien käyttö
 - o muuta, mitä? _____
- Perustelut, esimerkki:

18. Aiheuttavatko käytännöt mielestänne alalle tulon, siellä pysymisen tai laajentumisen esteen? Miksi?
19. Koetteko, että valmistamanne tuotteet ovat helposti korvattavissa ulkomailta tuoduilla tuotteilla? Miksi? Onko näin menetelty?
20. Koetteko olevanne tasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa ulkomaisiin tuottajiin? Mikäli ette, miksi?
21. Koetteko olevanne tasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa kotimaisiin tuottajiin muualla Suomessa? Mikäli ette, miksi?
22. Onko alkutuotantoon liittyvässä lainsäädännössä/sääntelyssä/viranomaistoiminnassa jotain, joka merkittävästi vaikeuttaa toimintaanne tai aiheuttaa kohtuuttomia kustannuksia?
23. Koetteko tuotteidenne olevan heikommassa kilpailuasemassa vastaaviin ulkomaisiin tuotteisiin nähden erityisesti Suomen ympäristölainsäädännön tai muun lainsäädännön takia?

Hinnoittelu

24. Kuinka suuri on saamanne tuottajahintojen vaihteluväli vuoden sisällä? (euroissa)

— – —

25. Kuinka paljon saamanne osuus kuluttajahinnasta vaihtelee vuoden sisällä? (prosentteina tai arvio, jos ei tarkkaa tietoa)

— – —

26. Mitä vaikutuksia tuottajahintojen vaihtelulla on liiketoimintaan?

27. Näkyvätkö tuotantokustannukset ja niiden muuttuminen tuotteiden tuottajahinnoissa?

- ei lainkaan
- hieman
- jossain määrin
- melko selvästi
- selvästi

28. Kuinka pitkäksi aikaa kerrallaan hinnat sovitaan?

29. Onko tämä aika liian pitkä, liian lyhyt vai sopiva? Miksi?

30. Varaudutaanko sopimuksissa yllättäviin kustannusmuutoksiin sopimuskauden aikana? Jos varaudutaan, kuvailkaa ehtoja.

Tuotannon muuttaminen

Seuraavissa kysymyksissä **tuotantolinjan muuttamisella** tarkoitetaan toisen kasvi- tai eläinlajin tuotannon aloittamista saman toimialan/tuotantosuunnan sisällä (esim. vesiviljely, kasvihuoneviljely, avomaanviljely).

Tuotantosuunnan muuttamisella tarkoitetaan tuotannon aloittamista toisella toimialalla (esimerkiksi siirtyminen naudanlihantuotannosta avomaanviljelyyn tai avomaanviljelystä kasvihuoneviljelyyn tai erikoiskasvituotannosta avomaanviljelyyn)

31. Mainitkaa Teitä eniten kiinnostavat 1–3 uutta lajia / tuotantolinjaa ja tuotantosuuntaa

Kiinnostavin/kiinnostavimmat tuotantolinjat	Kiinnostavin/kiinnostavimmat tuotantosuunnat
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Vastatkaa seuraaviin kysymyksiin kiinnostavimman eli 1. merkitsemänne tuotantolinjan ja tuotantosuunnan osalta.

32. Kuinka nopeasti yrityksenne kykenisi muuttamaan tuotantolinjaansa ja tuotantosuuntaansa?

Rastittakaa sopivin vaihtoehto

	Tuotantolinjan muuttaminen	Tuotantosuunnan muuttaminen
Alle 1 vuodessa		
Noin 1 vuodessa		
1-2 vuodessa		
Yli 2 vuodessa		

33. Mitkä ovat kolme merkittävintä tuotantolinjan ja/tai tuotantosuunnan muuttamisen estettä (tärkein= 1, ..., kolmanneksi tärkein=3)

	Tuotantolinjan muuttaminen	Tuotantosuunnan muuttaminen
Tuotantolinjan muuttamisesta aiheutuvat kustannukset		
Rahoituksen järjestämisen hankaluus/epävarmuus		
Nykyinen rakennus- ja konekanta		
Tarvittavan erityisosaamisen ja ammattitaidon kartuttaminen		
Uuden toiminnan heikompi kannattavuusennuste		
Kysynnän epävarmuus		
Sääntely		

34. Kuinka todennäköisenä pidätte tuotantolinjan ja/tai tuotantosuunnan muuttamista seuraavien kolmen vuoden aikana? (1=erittäin epätodennäköisenä, 2=hyvin epätodennäköisenä, 3=en osaa sanoa, 4= hyvin todennäköisenä, 5=erittäin todennäköisenä)

Tuotantolinjan muuttamisen todennäköisyys	Tuotantosuunnan muuttamisen todennäköisyys

Informaation saanti ja tuotannon sopeuttaminen

35. Missä määrin koette saavanne asiakkailtanne tai muista lähteistä tietoa tuotteenne kuluttajakysynnästä tai kysynnästä elintarvikeketjun seuraavalla portaalla? 1=ei lainkaan, 2=heikosti, 3= kohtalaisesti, 4=hyvin, 5=erittäin hyvin

- Kotimaisen päivittäistavarakaupan keskusliikkeet
- Yksittäiset päivittäistavarakaupat
- Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavarakauppa)
- Kotimainen elintarviketeollisuus (jalostettujen tuotteiden kysyntä)
- Kotimainen HoReCa-sektori
- Julkisen sektorin hankinnat
- Vienti
- Torikauppa
- Rehuteollisuus
- Toimialajärjestö
- Media
- Muu, mikä? _____

36. Missä määrin koette saavanne eri asiakkailtanne tai muista lähteistä tietoa tuotteenne tai siitä valmistettävien jalosteiden hinnanjakautumisesta elintarvikeketjun eri osien kesken? 1=ei lainkaan, 2=heikosti, 3= kohtalaisesti, 4=hyvin, 5=erittäin hyvin

- Kotimaisen päivittäistavarakaupan keskusliikkeet
- Yksittäiset päivittäistavarakaupat
- Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavarakauppa)
- Kotimainen elintarviketeollisuus
- Kotimainen HoReCa-sektori
- Vienti
- Torikauppa
- Toimialajärjestöt
- Media
- Muu, mikä? _____

37. Kuinka lyhyellä aikajänteellä voitte sopeuttaa tuotantomääränne muuttuneeseen kysyntätilanteeseen?

- 0-6 kk
- 6 kk-1 vuosi
- 1-2 vuotta
- yli 2 vuotta

38. Arvioitteko nykyisen tuotannonne seuraavien kolmen vuoden aikana?

- kasvavan
- pysyvän ennallaan
- vähenevän
- loppuvan

39. Mikäli olette lopettamassa tuotantoanne, mitkä ovat kolme merkittävintä syytä mahdolliselle tuotannon lopettamiselle? (tärkein= 1,..., kolmanneksi tärkein=3)

- Toiminnan kannattamattomuus
- Kysynnän epävarmuus
- Yrittäjän ikä tai terveys
- Muu, mikä? _____

Panosmarkkinat

Panosmarkkinoihin liittyvissä kysymyksissä käsitellään jo käynnistetyn tuotannon kustannustekijöitä.

40. Mikä ovat vuosittaisilta kustannusvaikutuksiltaan kolme (3) merkittävintä tuotantopanosta? Arvioikaa kyseisten kolmen merkittävimmän tuotantopanoksen prosentuaalinen osuus liiketoimintanne muuttuvista kustannuksista (vuositasolla).

- Tuotantoeläinten hankinta
- (porsaat, untuvikot, alkiot yms.)
- Taimet ja/tai siemenet
- Työvoima
- Rehut
- Lannoitteet
- Polttoaineet (ml öljyt)
- Energia
- Tautien ehkäisy (ml kasvinsuojelu) ja haittakasvien torjunta
- Ympäristölainsäädäntö (ml ympäristöluvut)
- Muu, mikä? _____
- Muu, mikä? _____

Mahdollisuus kilpailuttaa: Kyllä/Heikosti/Ei

41. Mikäli vastasitte kysymyksessä 40 jonkin tuotantopanoksen kohdalla, että sen voi kilpailuttaa ”Heikosti” tai ”Ei”:
Mistä tämä johtuu?

42. Mikäli valitsitte ympäristölainsäädännön kysymyksessä 40, mitä tarkoitatte sillä erityisesti?

Markkinarakenne ja jakelutiet

43. Kuinka suuri osuus (keskimäärin) yrityksenne tuotannosta myydään:

- Kotimaiselle päivittäistavara kaupalle (keskusliikkeet)
- Yksittäisille päivittäistavara kauppoille
- Kotimaiselle tukkukaupalle (muu kuin päivittäistavara kauppa)
- Kotimaiselle elintarviketeollisuudelle
- Kotimaiselle HoReCa-sektorille
- Julkisen sektorin hankintoihin
- Vientiin
- Muihin jakelukanaviin (esim. torikauppaan)

44. Mikäli myytte päivittäistavara kaupalle, miten suuren prosentuaalisen osuuden kokonaisympäristöstänne myytte arvionne mukaan viime vuonna alla mainituille kaupparyhmittymille ja niihin kuuluville myymälöille

- S-ryhmä (ml. Inex ja alueosuuskaupat)
- K-ryhmä (ml. Ruokakesko ja yksittäiset ryhmän kauppiat)
- Suomen Lähikauppa (ml. Tuko logistics)
- Lidl
- Tokmanni
- M-ryhmä
- Muu päivittäistavara kauppa

45. Mikäli myytte tuotteitanne vain yhdelle kaupparyhmittymälle (esim. S- tai K-ryhmälle), johtuuko se kauppojen vaatimuksesta (eli vaatiiko kauppa teiltä ns. eksklusiivisopimuksen, jolla sitoudutte myymään tuotteitanne vain sopimuskumppanina olevalle kaupparyhmittymälle)?

46. Kuinka suuri prosentuaalinen osuus yllä mainitsemastanne myynnistä eri kaupparyhmittymille ja niihin kuuluville myymälöille muodostui kaupan omista tuotemerkeistä (Pirkka, Rainbow, tms)?

- S-ryhmä (ml. Inex ja alueosuuskaupat)
- K-ryhmä (ml. Ruokakesko ja yksittäiset ryhmän kauppiat)
- Suomen Lähikauppa (ml. Tuko Logistics)
- Lidl
- Tokmanni
- M-ryhmä
- Muu päivittäistavara kauppa

47. Mikä on mielestänne tuotteiden kotimaisuuden arvostus eri jakelukanavien ostoehdoissa? 1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys

- Kotimainen päivittäistavara kauppa (keskusliikkeet)
- Yksittäiset päivittäistavara kaupat
- Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara kauppa)
- Kotimainen elintarviketeollisuus
- Kotimainen HoReCa-sektori
- Julkisen sektorin hankinnat
- Vienti
- Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)

48. Mikä on mielestänne tuotteiden laadun arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä? 1 =ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys

- Kotimainen päivittäistavarakauppa (keskusliikkeet)
- Yksittäiset päivittäistavarakaupat
- Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavarakauppa)
- Kotimainen elintarviketeollisuus
- Kotimainen HoReCa-sektori
- Julkisen sektorin hankinnat
- Vienti
- Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)

49. Mikäli myynti päivittäistavarakaupalle ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena, miten alla mainitut muut jakelukanavavaihtoehdot soveltuvat korvaaviksi jakelukanaviksi? 1=eivät lainkaan 2=heikosti 3= kohtalaisesti 4=hyvin 5=erittäin hyvin

- Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavarakauppa)
- Kotimainen elintarviketeollisuus
- Kotimainen HoReCa-sektori
- Julkisen sektorin hankinnat
- Vienti
- Muut jakelukanavat (esim. torikauppa) muutama esimerkki

Logistiikka

50. Kuka vastaa tuotteiden kuljetuksen järjestämisestä myydessä (ostaja=1, myyjä=2, molemmat yhdessä=3)

- Kotimaiselle päivittäistavarakaupalle (keskusliikkeet)
- Yksittäisille päivittäistavarakaupoille
- Kotimaiselle tukkukaupalle (muu kuin päivittäistavarakauppa)
- Kotimaiselle elintarviketeollisuudelle
- Kotimaiselle HoReCa-sektorille.
- Julkisen sektorin hankintoihin
- Vientiin
- Muualle

51. Kuka vastaa tuotteiden kuljetuksesta syntyvistä kustannuksista myydessä (ostaja=1, myyjä=2, molemmat yhdessä=3)

- Kotimaiselle päivittäistavarakaupalle (keskusliikkeet)
- Yksittäisille päivittäistavarakaupoille
- Kotimaiselle tukkukaupalle (muu kuin päivittäistavarakauppa)
- Kotimaiselle elintarviketeollisuudelle
- Kotimaiselle HoReCa-sektorille
- Julkisen sektorin hankintoihin
- Vientiin
- Muualle

52. Onko tuotteidenne myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä teille eri vaihtoehdoista mielestänne kustannustehokkain? Jos ei, niin miksi?

53. Rajoittaako käytössä oleva kuljetusten järjestämistapa mielestänne myyntiä useamman eri jakelutien kautta / vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöä? Jos vastasitte kyllä, niin miten?

Kyllä

Ei

54. Onko tuotteidenne myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä teidän tuotteidenne laadun kannalta paras mahdollinen? Jos ei, niin miten logistiikka voitaisiin hoitaa paremmin tuotteiden laadun kannalta?

Lopuksi voitte kertoa muista kilpailuun vaikuttavista tekijöistä tai ongelmakohdista markkinoilla.

LIITE 2

Yrityksen perustiedot

1. Yrityksen liikevaihto vuodelta 2011
2. Yritysmuoto ja omistajasuhteet
 - a) osuuskunta
osakeyhtiö
muu, mikä _____
 - b) viljelijöiden osuus omistajista/jäsenistä _____ %
3. Yrityksen toiminta
 - a) pakkaamo
tukkuliike
 - b) Luetelkaa yrityksen varastoimat/välittämät tuoteryhmät (merkittävin ensin) ja tuotteet kasvisten, kalan ja lihan osalta.

Hankinnat

4. Kuinka suuren osuuden (prosentteissa) jalostamattomista kasviksista, kalasta ja lihasta hankitte vuonna 2011 ulkomailta ja kotimaasta?

	Ulkomailta %	Kotimaasta %	Kotimaan ostojen jakauma		
			Suoraan alkutuottajilta %	Pakkaamoista %	Muualta, mistä? __ %
Kaikki jalostamattomat kasvikset, kalat ja lihat					
Kurkku					
Tomaatti					
Peruna					
Porkkana					
Kirjalohti					
Sianliha					

5. Miten alkutuottajilta tehdyt hankinnat jakautuvat prosentuaalisesti omistaja- tai sopimusviljelijöiden ja muiden viljelijöiden kesken?
6. Kuinka suurta hävikkiä on prosentuaalisesti ulkomaisissa ja kotimaisissa hankinnoissa? Onko hävikissä eroja kotimaisissa hankintakanavissa ja tuotteittain? Missä vaiheessa hävikkiä yleensä syntyy?
7. Osallistuvatko tavarantoimittajat hävikin korvaamiseen? Jos kyllä, niin miten?
8. Onko olemassa tekijöitä, jotka vaikeuttavat ostoja suoraan tiloilta / alkutuottajilta? Mitä?

9. Kumpi osapuoli (ostaja ja/tai myyjä) vastaa logistiikasta ja sen kustannuksista ostettaessa

	Logistiikka		Logistiikan kustannukset	
	Ostaja	Myyjä	Ostaja	Myyjä
Suoraan tiloilta				
Pakkaamoilta				
Muualta, mistä?				
Lisätietoja:				

10. Millaiseksi koette asemanne **tavarantoimittajien** kanssa käytävissä neuvotteluissa?

	Heikko	Melko heikko	Kohtalainen	Melko vahva	Vahva
Alkutuottajat					
Pakkaamot					
Muut tavarantoimittajat, mitkä?					

11. Kuvaillkaa tavarantoimittajien kanssa käytäviä neuvotteluita ja sopimuksia. Kuinka pitkiksi ajoiksi ja kuinka usein toimitettavista määristä sovitaan? Ovatko sopimuksissa sovitut määrät jompaakumpaa tai molempia osapuolia sitovia?

12. Miten maksettavat hinnat määräytyvät? Kuinka pitkiä maksuajat ovat?

13. Selvittäkää seuraavien tuotteiden osalta tavarantoimittajille maksamanne verottomat ja verolliset hankintahinnat (€/kg). Keskimääräiset hintatiedot pyydetään täyttämään seuraavilta ajankohdilta: maaliskuu v. **2011** (mahd. viikko 10) ja elokuu v. **2012** (mahd. viikko 34).

	Alkutuottajalle maksettu				Pakkaamolle maksettu				Muulle tavarantoimittajalle maksettu			
	veroton (€/kg)		verollinen (€/kg)		veroton (€/kg)		verollinen (€/kg)		veroton (€/kg)		verollinen (€/kg)	
	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012
Tomaatti, kotimainen irto												
Tomaatti, ulkomainen, irto												
Kurkku, kotimainen, muovitettu												
Kurkku, ulkomainen, muovitettu												
Peruna, kotimainen yleisperuna, 1kg pussi												
Porkkana, kotimainen, 500 g pussi												
Porkkana, ulkomainen, 500 g pussi												
Kirjolohi, kotimainen, kokonainen, tuore												
Lohi, ulkomainen, kokonainen tuore												

14. Mitkä tekijät selittävät hinnoissa esiintyviä mahdollisia eroja?

15. Vaihtelevatko alkutuottajille maksetut hinnat sopimussuhteista riippuen? Jos kyllä, niin miten ja miksi?

Myynti

16. Kuinka suuri osuus (keskimäärin) yrityksenne tuotteista myydään:

Kotimaiselle päivittäistavara kaupalle (keskusliikkeet)	_____ %
Yksittäisille päivittäistavara kauppoille	_____ %
Kotimaiselle tukkukaupalle (muu kuin päivittäistavara kauppa)	_____ %
Kotimaiselle elintarviketeollisuudelle	_____ %
Kotimaiselle HoReCa-sektorille	_____ %
Julkisen sektorin hankintoihin	_____ %
Vientiin	_____ %
Muihin jakelukanaviin, mihin? _____	_____ %

17. Mikäli myytte päivittäistavara kaupalle, miten suuren osuuden kokonaisyhteistyöstänne myitte arvionne mukaan vuonna 2011 alla mainituille kaupparyhmittymille ja niihin kuuluville myymälöille. Merkitkää taulukkoon myös arvionne kaupan omien tuotemerkkien osuudesta.

	Osuus kokonaisyhteistyöstä %	Josta kaupan omia tuotemerkkejä (Pirkka, Rainbow, tms.) %
S-ryhmä (ml. Inex ja alueosuus-kaupat)		
K-ryhmä (ml. Ruokakesko ja yksittäiset ryhmän kauppiat)		
Suomen Lähikauppa (ml. Tuko logistics)		
Lidl		
Tokmanni		
M-ryhmä		
Muu päivittäistavara kauppa		

18. Mikäli myytte tuotteitanne vain yhdelle kaupparyhmittymälle (esim. S- tai K-ryhmälle), johtuuko se kauppojen vaatimuksesta (eli vaatiiko kauppa teiltä ns. eksklusiivisopimuksen, jolla sitoudutte myymään tuotteitanne vain sopimuskumppanina olevalle kaupparyhmittymälle)?

19. Mikä on mielestänne tuotteiden kotimaisuuden ja laadun arvostus eri jakelukanavien ostopäätöksissä?

1=ei merkitystä 2=vähäinen merkitys 3= melko suuri merkitys 4= suuri merkitys 5 = erittäin suuri merkitys

	Kotimaisuuden arvostus	Laadun arvostus
Kotimainen päivittäistavara kauppa (keskusliikkeet)		
Yksittäiset päivittäistavara kaupat		
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara kauppa)		
Kotimainen elintarviketeollisuus		
Kotimainen HoReCa-sektori		
Julkisen sektorin hankinnat		
Vienti		
Muut jakelukanavat (esim. torikauppa)		

20. Mikäli myyntinne päivittäistavara kaupalle ei toteudu suunnitellun tai sovitun laajuksena, miten alla mainitut muut jakelukanavavaihtoehdot soveltuvat korvaaviksi jakelukanaviksi?

	Ei lainkaan	Heikosti	Kohtalaisesti	Hyvin	Erittäin hyvin
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara kauppa)					
Kotimainen elintarviketeollisuus					
Kotimainen HoReCa-sektori					
Julkisen sektorin hankinnat					
Vienti					
Muut jakelukanavat, mitkä? _____					

21. Millaiseksi koette oman asemanne osto- ja/tai valikoimaneuvotteluissa suhteessa eri **ostajaosapuoliin**?

	Heikko	Melko heikko	Kohtalainen	Melko vahva	Vahva
Kotimainen päivittäistavara kauppa (keskusliikkeet)					
Yksittäiset päivittäistavara kaupat					
Kotimainen tukkukauppa (muu kuin päivittäistavara kauppa)					
Kotimainen elintarviketeollisuus					
Julkisen sektorin hankinnat					
Vienti					
Muut jakelukanavat, mitkä? _____					

22. Kuvailkaa eri ostajien kanssa käymiänne sopimus- ja hintaneuvotteluja.

23. Esittävätkö ostajat osto- tai valikoimaneuvotteluissa tai sopimusten solmimisen jälkeen erityisvaatimuksia?

	Keskusliikkeet	Yksittäiset vähittäiskaupat	Tukut	Elintarviketeollisuus
Yksinmyyntivelvoitteita				
Sovittujen määrien muuttamista				
Markkinointirahojen maksamista				
Yli 30 päivän maksuaikoja				
Toimitusvarmuussanktioita				
Hävikin korvaamista tai takaisinostovaatimuksia				
Logistisia vaatimuksia				
Tiettyjen pakkausmateriaalien käyttöä				
Muuta, mitä? _____				

Jos olette kokeneet nämä vaatimukset kohtuuttomiksi, perustelkaa miksi? Esimerkki.

24. Aiheuttavatko käytännöt mielestänne alalle tulon, siellä pysymisen tai laajentumisen esteen? Miksi?
25. Vaikuttavatko ryhmittymien yhteisostot tai yhteishankintaorganisaatioiden ostot kanssanne tehtävien sopimusten ehtoihin verrattuna tilanteeseen, jossa neuvottelette yksittäisen päivittäistavarakaupan kanssa? Miten?
26. Koetteko, että välittämänne tuotteet ovat helposti korvattavissa ulkomailta tuoduilla tuotteilla? Miksi?
Onko näin menetely?
27. Tuotatteko Private Label -tuotteita tai onko teillä tuotantosopimuksia teollisuuden kanssa? Eroavatko Private Label tuotteiden tuotantosopimukset tai yleiset käytännöt kuten esimerkiksi toimitukset muista sopimuksista? Miten?
28. Koetteko olevanne tasavertaisessa kilpailuasemassa suhteessa kotimaisiin toimijoihin muualla Suomessa?
Mikäli ette, miksi?
29. Kuka vastaa (ostaja ja/tai myyjä) tuotteiden kuljetuksen järjestämisestä ja sen kustannuksista myydessä

	Logistiikka		Logistiikan kustannukset	
	Ostaja	Myyjä	Ostaja	Myyjä
Kotimaiselle päivittäistavara- kaupalle (keskusliikkeet)				
Yksittäisille päivittäistavara- kaupoille				
Kotimaiselle tukkukaupalle (muu kuin päivittäistavara- kauppa)				
Kotimaiselle elintarvike- teollisuudelle				
Kotimainen HoReCa-sektorille				
Julkiselle sektorille				
Vientiin				
Muille jakelukanaville (esim. torikauppa)				
Lisätietoja:				

30. Onko tuotteidenne ostossa ja myynnissä käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä teille eri vaihtoehtoista mielestänne kustannustehokkain? Jos ei, niin miksi?
31. Rajoittaako käytössä oleva kuljetustenne järjestämistapa mielestänne myyntiä useamman eri jakelutien kautta / vaihtoehtoisten jakelukanavien käyttöä? Jos vastasitte kyllä, niin miten?
32. Onko käytössä oleva logistiikka- ja jakelujärjestelmä teidän tuotteidenne laadun kannalta paras mahdollinen?
Jos ei, niin miksi?

33. Selvittäkää seuraavien tuotteiden osalta asiakkaiden yrityksellenne maksamat verottomat ja verolliset hinnat (€/kg). Keskimääräiset hintatiedot pyydetään täyttämään seuraavilta ajankohdilta: maaliskuu v. **2011** (mahd. viikko 10) ja elokuu v. **2012** (mahd. viikko 34).

	Tukun maksama				Päivittäistavara- kaupan keskusliikkeen maksama				Yksittäisen vähittäiskaupan maksama			
	veroton (€/kg)		verollinen (€/kg)		veroton (€/kg)		verollinen (€/kg)		veroton (€/kg)		verollinen (€/kg)	
	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012	3: 2011	8: 2012
Tomaatti, kotimainen irto												
Tomaatti, ulkomainen, irto												
Kurkku, kotimainen, muovitettu												
Kurkku, ulkomainen, muovitettu												
Peruna, kotimainen yleisperuna, 1kg pussi												
Porkkana, kotimainen, 500 g pussi												
Porkkana, ulkomainen, 500 g pussi												
Kirjolohi, kotimainen, kokonainen, tuore												

34. Kuinka pitkäksi aikaa kerrallaan hinnat sovitaan? Onko tämä aika liian pitkä, liian lyhyt vai sopiva? Miksi?
35. Varaudutaanko sopimuksissa yllättäviin kustannusmuutoksiin sopimuskauden aikana? Jos varaudutaan, kuvaile ehtoja.

Lopuksi voitte kertoa muista kilpailuun vaikuttavista tekijöistä tai ongelmakohtista markkinoilla.

LIITE 3

Alkutuotantaselvitys: kysymyksiä teollisuudelle

1. Yrityksen liikevaihto vuonna 2011
2. a) Kuinka suuren osuuden (prosentteina) jalostamattomista kasviksista, kalasta tai lihasta hankitte ulkomailta ja kotimaasta vuonna 2011?

	Ulkomailta %	Kotimaasta %	Kotimaan ostojen jakauma			
			Suoraan alku- tuottajilta %	Pakkaamoilta %	Tukuilta %	Muualta, mistä? _____ %
Kaikki jalostamattomat tuotteet						
Kurkku						
Tomaatti						
Peruna						
Porkkana						
Kirjalohti						
Lohi						
Sianliha						

- b) Kuinka suuri osuus kotimaan ostoista perustui sopimustuotantoon alkutuottajien ja/tai pakkaamoiden kanssa?

3. Arvioikaa seuraavien seikkojen merkitys hankintalähteen valinnassa

	Erittäin vähäinen	Vähäinen	Keskinkertainen	Suuri	Erittäin suuri
Hinta					
Laatu					
Toimitusvarmuus					
Kotimaisuus					
Ostoehdot					
Logistiikka					
Luonnonmukainen tuotanto					
Jokin muu, mikä? _____					

4. Kuinka suurta hävikkiä on prosentteissa ulkomaisissa ja kotimaisissa hankinnoissa? Onko hävikissä eroja kotimaisissa hankintakanavissa ja/tai tuotteittain? Missä vaiheessa tuotantoprosessia hävikkiä yleensä syntyy?
5. Osallistuvatko toimittajat hävikin korvaamiseen? Jos kyllä, niin miten?
6. Onko olemassa joitain tekijöitä, jotka vaikeuttavat ostoja suoraan tiloilta/alkutuottajilta? Mitä?

7. Kumpi (ostaja ja/tai myyjä) vastaa logistiikasta ja sen kustannuksista ostettaessa

	Logistiikka		Logistiikan kustannukset	
	Ostaja	Myyjä	Ostaja	Myyjä
Suoraan tiloilta				
Pakkaamoilta				
Tukuista				
Muualta, mistä?				
Lisätietoja:				

8. a) Ilmoittakaa sopimustuottajille ja muille tavarantoimittajille maksettu hinta seuraavien tuotteiden osalta mainittuina ajankohtina (maaliskuu 2011 ja elokuu 2012).

	Sopimustuottajille maksettu verollinen (€/kg)		Muille kotimaisille tavarantoimittajille maksettu verollinen (€/kg)		Ulkomaisille tavarantoimittajille verollinen (€/kg)	
	3:2011	8: 2012	3:2011	8: 2012	3:2011	8:2012
Tomaatti						
Kurkku						
Peruna						
Porkkana						
Kirjalohti						
Sianliha						

b) Mitkä tekijät selittävät hinnoissa esiintyviä mahdollisia eroja?

9. Millaiseksi koette asemanne tavarantoimittajien kanssa käytävissä neuvotteluissa

	Heikko	Melko heikko	Kohtalainen	Melko vahva	Vahva
Alkutuottajat					
Pakkaamot					
Tukut					
Muut tavarantoimittajat, mitkä? _____					

10. Kuvailkaa tavarantoimittajien kanssa käytäviä sopimus- ja hintaneuvotteluita? Ovatko hinnat erä- vai jaksokoh-
taisia? Kuinka pitkäksi aikaa kerrallaan hinnat sovitaan? Onko eri hankintakanavien kohdalla eroja?

11. Varaudutaanko sopimuksissa yllättäviin kustannusmuutoksiin sopimuskauden aikana? Jos kyllä, niin miten?
Onko eri hankintakanavien kohdalla eroja?

12. Ovatko sopimuksissa sovitut määrät jompaakumpaa tai molempia osapuolia sitovia?

	Ostajaa	Myyjää	Molempia	Ei kumpaakaan
Ostettaessa suoraan tiloilta,				
pakkaamoilta,				
tukuista				
Muualta, mistä? _____				

13. Onko kasvisten, kalan tai lihan saatavuudessa tai laadussa ongelmia yleisesti tai tiettyinä ajankohtina? Kuvaile tilannetta sekä kotimaisten että ulkomaisten tuotteiden osalta tuotteittain.

14. Toimittakaa esimerkit kaikista käytössänne olevista alkutuottajien kanssa tehdyistä viljely-/tuotanto- ja tavarantoinnussopimuksista mukaan lukien tuotantoeläinten hankinnan luototusta koskevat sopimukset.

15. Muita huomioita suomalaisesta alkutuotannosta.

LIITE 4

Vastatkaa seuraaviin kysymyksiin ainoastaan jalostamattomien kasvien ja kalan osalta (voivat olla pakattuja tai pestyjä).

Kauppakumppanit

1. Kuinka suuren osuuden (prosentteina) jalostamattomista kasviksista ja kalasta hankitte ulkomailta ja kotimaasta vuonna 2011?

	Ulkomailta %	Kotimaasta %	Kotimaan ostojen jakauma			
			Suoraan alkutuottajilta %	Pakkaamointa %	Tuokuilta %	Muualta (mistä?) %
Kaikki jalostamattomat kasvikset						
Kurkku						
Tomaatti						
Peruna						
Porkkana						
Mansikka						
Jalostamattoman kalan hankinta yhteensä						
Kirjolohi						
Lohi						

2. Mitkä yllä mainituista hankintakanavista ovat teille optimaalisia? Miksi?
3. Mitkä tekijät vaikeuttavat kaupankäyntiä suoraan alkutuottajien kanssa?

Neuvottelut ja hinnoittelu

4. Mitkä tekijät vaikuttavat neuvotteluasemaanne alkutuottajien kanssa käydyissä neuvotteluissa?
5. Kuvailkaa alkutuottajien kanssa käymienne neuvottelujen kulku.
6. Sidotaanko hinnat määräin vai tiettyyn ajanjaksoon?

7. Selvittääkää seuraavien tuotteiden osalta tavarantoimittajalle maksettu veroton ja verollinen hankintahinta (€/kg) ja päivittäistavarakaupan vähittäismyymälältä perimänne veroton ja verollinen hinta (€/kg). Keskimääräiset hintatiedot pyydetään täyttämään seuraavilta ajankohdilta: maaliskuu v. **2011** (mahd. viikko 10) ja elokuu v. **2012** (mahd. viikko 34).

Kaupan keskusliike

	Tavarantoimittajalle maksettu veroton (€/kg)		Tavarantoimittajalle maksettu verollinen (€/kg)		Vähittäiskaupan maksama hinta, veroton (€/kg)		Vähittäiskaupan maksama hinta, verollinen (€/kg)	
	3:2011	8: 2012	3:2011	8: 2012	3:2011	8: 2012	3:2011	8: 2012
Tomaatti, kotimainen, irto								
Tomaatti, ulkomainen, irto								
Kurkku, kotimainen, muovitettu								
Kurkku, ulkomainen, muovitettu								
Peruna, kotimainen yleisperuna, 1kg pussi								
Porkkana, kotimainen, 500 g pussi								
Porkkana, ulkomainen, 500 g pussi								
Kirjalohti, kotimainen, kokonainen, tuore								
Lohi, ulkomainen, kokonainen, tuore								

8. Selvittääkää seuraavien tuotteiden osalta alkutuottajalle / tavarantoimittajalle (ei keskusliike) maksettu veroton ja verollinen keskimääräinen hankintahinta (€/kg) sekä tuotteen kuluttajahinta seuraavina ajankohtina. maaliskuu v. 2011 (mahd. viikko 12) ja elokuu v. 2012 (mahd. viikko 34).

Pt-kaupan vähittäisliike (antakaas esimerkki jostain ketjunne vähittäisliikkeestä)

	Tavarantoimittajalle maksettu veroton (€/kg)		Tavarantoimittajalle maksettu verollinen (€/kg)		Kuluttajahinta (€/kg)	
	3:2011	8: 2012	3:2011	8: 2012	3:2011	8: 2012
Tomaatti, kotimainen, irto						
Tomaatti, ulkomainen, irto						
Kurkku, kotimainen, muovitettu						
Kurkku, ulkomainen, muovitettu						
Peruna, kotimainen yleisperuna, 1kg pussi						
Porkkana, kotimainen, 500 g pussi						
Porkkana, ulkomainen, 500 g pussi						
Kirjalohti, kotimainen, kokonainen, tuore						
Lohi, ulkomainen, kokonainen, tuore						

9. Ovatko sopimuksissa sovitut määrät jompaakumpaa tai molempia osapuolia sitovia?

	Ostajaa	Myyjää	Molempia	Ei kumpaakaan
Ostettaessa suoraan tiloilta,				
Pakkaamoilta,				
Tukuista				
Muualta, mistä? _____				

10. Saamiemme tietojen mukaan lukuisat alkutuottajat ovat kohdanneet seuraavia ehtoja sopimuksissa tai sopimusten solmimisen jälkeen. Onko teillä käytössänne mitään seuraavista erityisehdoista?

	Kyllä	Ei
Hinnan yksipuolisia muutoksia		
Yksinmyyntivoitteita (ei saa myydä kuin yhdelle ostajalle)		
Sovituista tilausmääristä poikkeamisia		
Markkinointirahojen maksamista		
Yli 30 päivän maksuaikoja		
Toimitusvarmuussanktioita		
Hävikin korvaamista tai takaisinostovaatimuksia		
Logistisia vaatimuksia		
Tiettyjen pakkausmateriaalien käyttö		
Muuta, mitä? _____		

11. Varaudutaanko sopimuksissa yllättäviin kustannusmuutoksiin sopimuskauden aikana? Jos varaudutaan, kuvailkaa ehtoja.

Logistiikka

12. Miten logistiikka yleensä hoidetaan yllä mainittujen tuoteryhmien osalta?

Tuotteiden menekki

13. Kuinka paljon seuraavien tuotteiden menekki vaihtelee kausittain?

	Ei lainkaan	Vähän	Jonkun verran	Melko paljon	Paljon
Tomaatti, kotimainen irto					
Kurkku, kotimainen, muovitettu					
Peruna, kotimainen					
Porkkana, kotimainen,					
Kirjolohi, kotimainen					

14. Ovatko yllämainitut tuotteet helposti korvattavissa ulkomailta tuoduilla tuotteilla? Perustelut

15. Kuinka suurta hävikkiä on prosenteissa ulkomaisissa ja kotimaisissa hankinnoissa? Onko hävikissä eroja kotimaisissa hankintakanavissa ja/tai tuotteittain? Missä vaiheessa hävikkiä yleensä syntyy?

16. Osallistuvatko toimittajat hävikin korvaamiseen? Jos kyllä, niin miten?

Tuotteiden tarjonta

17. Onko kasvisten tai kalan saatavuudessa tai laadussa ongelmia yleisesti tai tiettyinä ajankohtina? Kuvailkaa tilannetta sekä kotimaisten että ulkomaisten tuotteiden osalta tuotteittain.

Muuta

18. Pyydämme toimittamaan esimerkit tavarantoimittajasopimuksista tomaatin, kurkun, perunan, porkkanan ja kirjolohen osalta. (Yleisiä sopimusehtoja ei tarvitse toimittaa, mikäli ne eivät eroa oleellisesti viime vuonna mahdollisesti toimittamistanne.)

19. Muita huomioita suomalaisesta alkutuotannosta.

LIITE 5

Resolution of the Heads of the European Competition Authorities
21 December 2012

The Reform of the Common Agricultural Policy

- The on-going reform of the Common Agricultural Policy addresses a number of important issues for the future evolution of the agricultural sector, including the application of competition rules.
- In this context, the European Competition Authorities would like to reaffirm their conviction that the enforcement of competition rules helps to ensure a productive, strong and effective agricultural sector.
- The European Competition Authorities consider the generally applicable competition rules in the TFEU and their national equivalents to be appropriate instruments in all sectors, including agriculture. They have been actively enforcing competition rules in the food sector and closely monitoring the structures and functioning of food markets. The recently published "Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector"¹ ("the Report") shows the work undertaken since 2004.
- The Report provides evidence of the responses by competition authorities to calls for ensuring a fair functioning of the food supply chain, including as regards the relations of the agricultural sector with the rest of the chain. The competition rules allowed European Competition Authorities to sanction processors who were agreeing among themselves on the (lower) prices that they would pay to farmers and on other contractual conditions. They have also acted against suppliers of inputs (e.g. seeds) who were imposing unfair conditions on the purchase of those inputs or who were agreeing on (higher) prices that farmers would pay for those inputs. In a limited number of cases, the competition authorities have also taken action against farmers who were acting in a way which was negatively affecting other farmers, for instance regarding access to certain facilities. As also recently acknowledged in the report by the High Level Forum for a Better Functioning Food Supply Chain, competition rules have thus benefited farmers (as well as other operators in the supply chain) and promoted supply at reasonable prices for the consumers.

- As their track record establishes, the European Competition Authorities do not ignore the problems faced by European small and medium sized enterprises, including farmers. Indeed, when they are organised in small structures and do not achieve economies of scale in procurement, storage or selling, they may feel constrained and sometimes powerless in their negotiations with (often larger) buyers.
- One answer to these problems may lie in adaptation and consolidation of the agricultural sector. Through the promotion and creation of cooperatives and other efficiency-enhancing forms of cooperation among producers, farmers can become more competitive by reducing their costs and reinforcing their bargaining position in the chain through larger scales and tailored placement on the market. In those situations where consolidation has not taken place yet, such forms of cooperation are not only allowed but encouraged by competition authorities.
- The answer should not lie in large-scale exclusion of the application of competition rules. Such exclusion would slow down the much-desired adaptation of the sector which is facing significant competition from producers outside Europe. It could also jeopardise several CAP objectives by hindering gains in productivity, increasing the instability of markets and raising prices for consumers, a particularly sensitive issue at a time when disposable incomes are being squeezed across the EU. Such an approach may also put in danger the sustainability of the whole sector in the long run. Finally, such exceptions would also prevent competition authorities from protecting and acting to the benefit of farmers as has been done in the past and continues to be done through their on-going investigations.
- The purpose of the Commission's proposal for a revised Regulation of the single Common Market Organisation made in October 2011 was to promote an efficient adaptation of the agricultural sector, and this should remain the aim of the CAP reform. This is even more necessary as European farmers compete directly with farmers from all over the world. An efficient structure of the European agricultural sector will increase their ability to better face the challenges, and competition within the EU is a key driver for such adaptation.
- Therefore, the Competition Authorities in the European Union as well as the Croatian competition authority support the principles underpinning the Commission 2011 proposal. Where appropriate, farmers should be encouraged to form entities or organisations to create efficiencies in order to respond to market challenges in a pro-competitive way.
- In addition to existing guidance, the European Competition Authorities stand ready to give further guidance on how the competition rules apply to the agricultural sector and to engage in further advocacy i) on the benefits of the application of competition rules for farmers and European citizens, and ii) on the variety of farmers' organizations which may be set up in compliance with competition law rules. European Competition Authorities are also ready to engage as appropriate in further work with all stakeholders on these topics to ensure consistency and a common approach in the application of competition rules, including as regards market definition.

