



SLC



Maa- ja metsätalous-  
ministeriö



*TUOTTAJAORGANISAATIOILLA MARKKINAT HALTUUN  
- LISATUOTTOA VIENNISTÄ*

Viljamarkkinapäivä, Kuopio

Vikke Schildt

Tuovi-hanke 14.1.2026

# Tuovi-hanke

## Mitä

1. Tuotetaan markkinakoulutusta sekä verkossa että läsnäolotilaisuuksina
2. Autetaan tuottajaorganisaatioiden perustamisessa sekä avustetaan nykyisiä tuottajaorganisaatioita toiminnan vauhtiin saamisessa
3. Kehitetään tuottajaorganisaatioiden toimintamahdollisuuksia
  - Markkina- ja vientiselvitys
  - Varasto-, jäsen- ja asiakashallintajärjestelmät
  - Edistetään laatu- ja kestävyysjärjestelmien käyttöönottoa

## Ketä

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

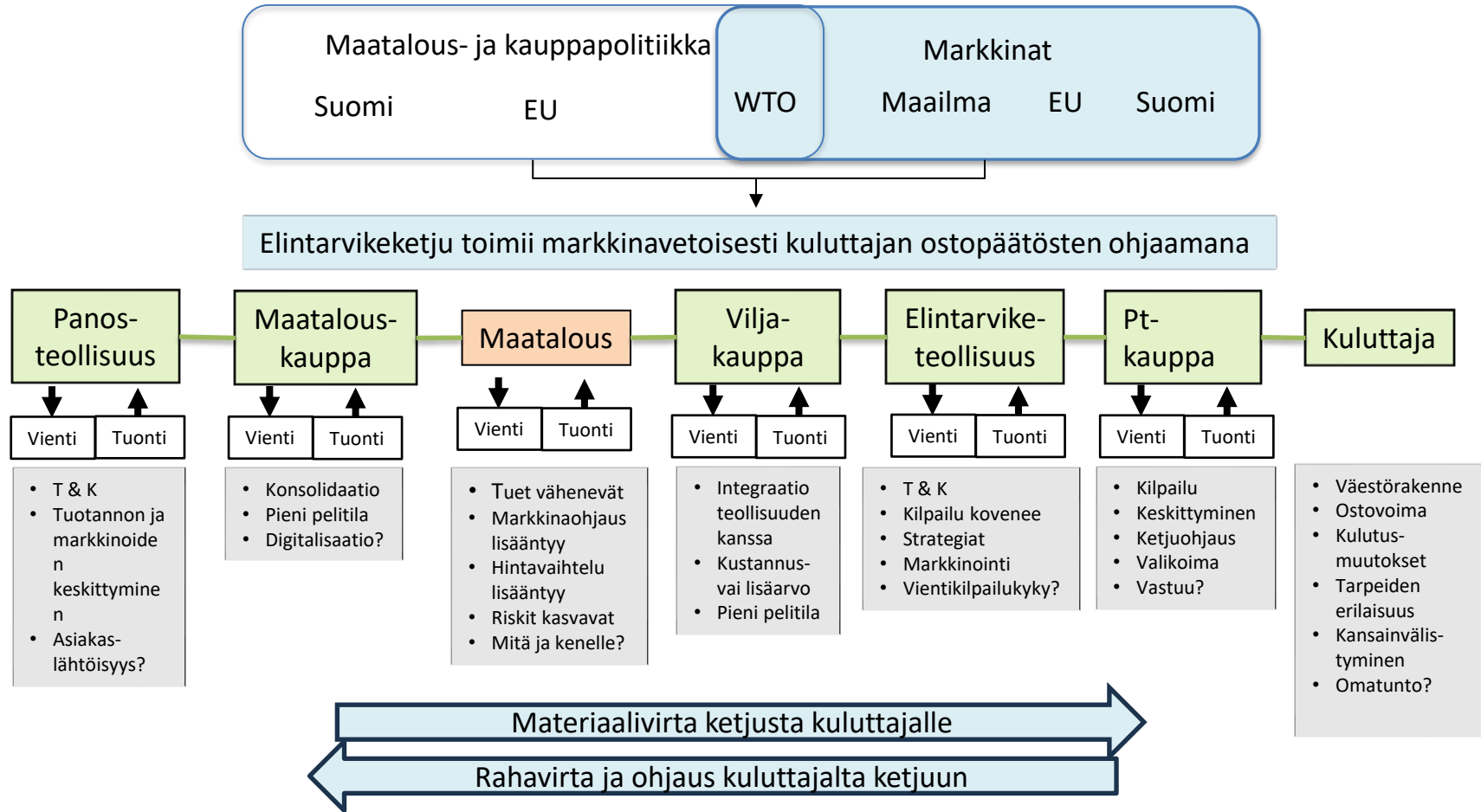
# MINNE MENET, MARKKINA?

Miten viljamarkkinat  
toimivat ja mitä ne  
viestivät viljelijälle

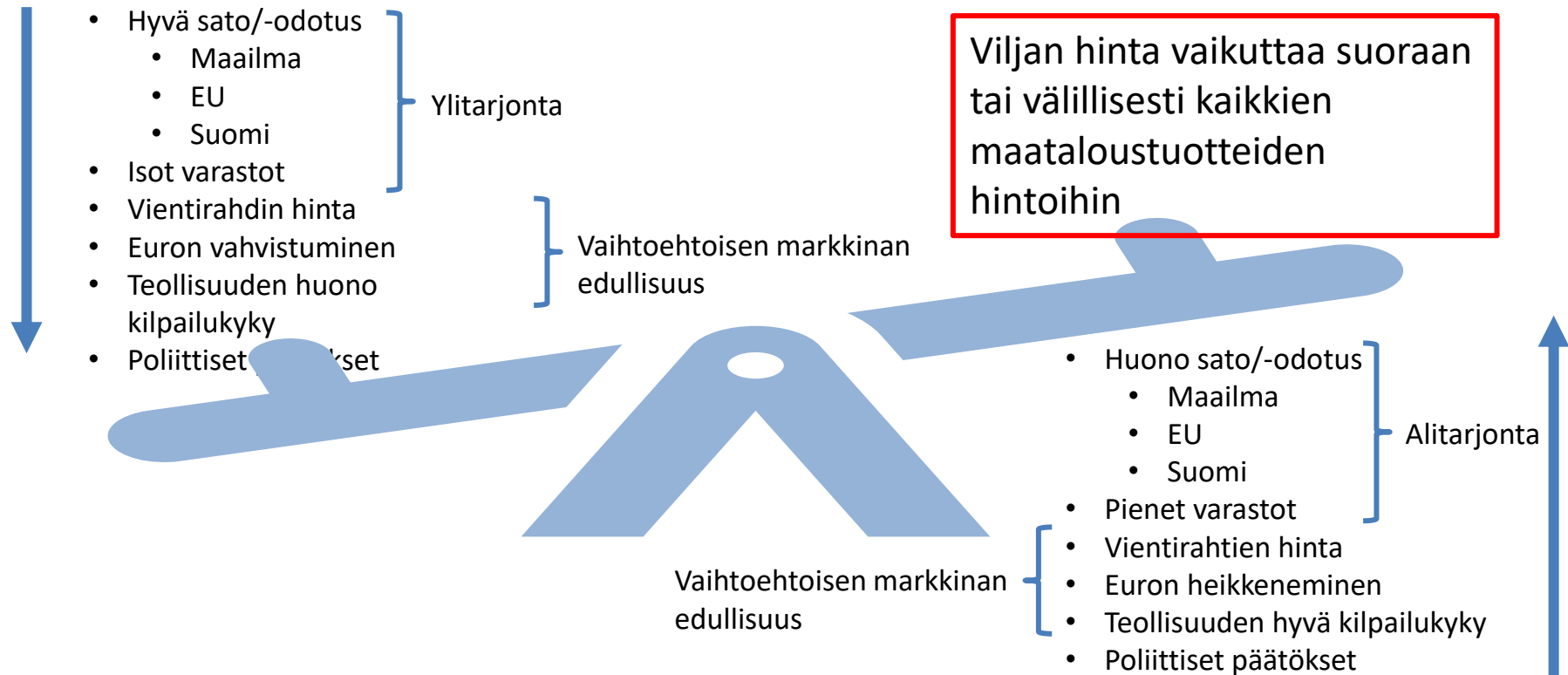
21.1.2026



# Maatalous osana ruokaketjua



# Mikä hintoja heiluttaa?

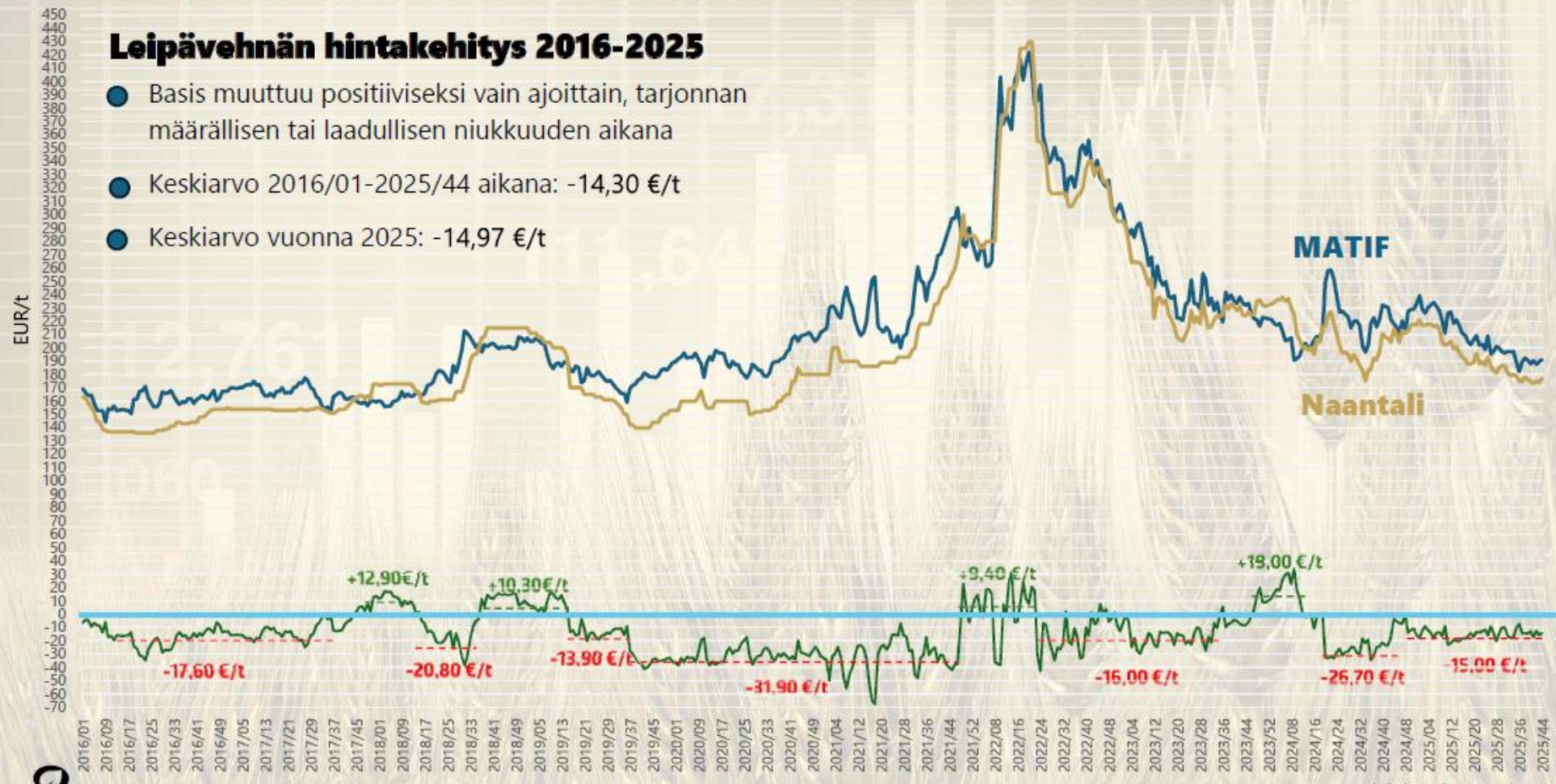


Hintavaihtelu on toimivien markkinoiden ominaisuus, ei vika

# Suomen hintaero EU:hun nähden on tuttu ilmiö

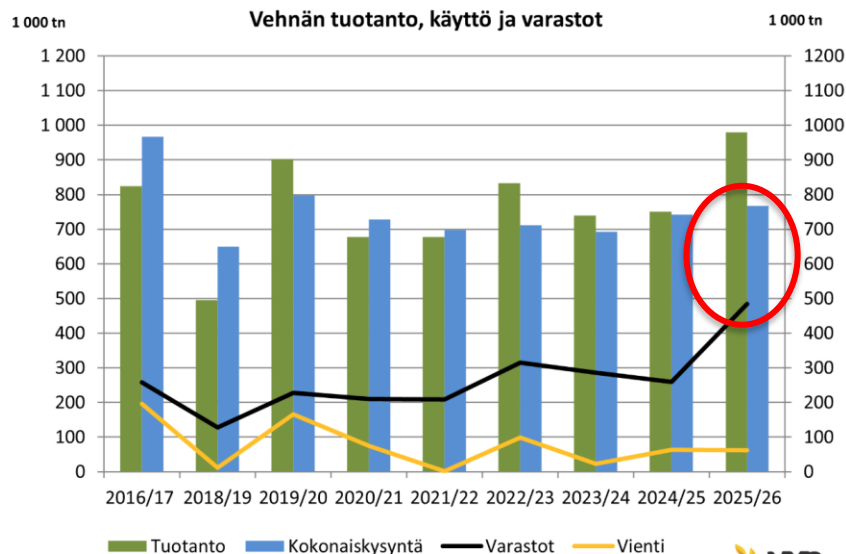
## Leipävehnän hintakehitys 2016-2025

- Basis muuttuu positiiviseksi vain ajoittain, tarjonnan määrällisen tai laadullisen niukkuuden aikana
- Keskiarvo 2016/01-2025/44 aikana: -14,30 €/t
- Keskiarvo vuonna 2025: -14,97 €/t



# Lähtötilanne kasvukauteen 2026

- Luken kirjanpitoaineiston mukaan takana on kolme tappiollista vuotta ja vuosi 2026 on suurella todennäköisyydellä neljäs
- Runsas sato kotimaassa, EU:ssa ja maailmalla painaa hintoja
- EU on iso viljan viejä ja tästä syystä maailmanmarkkinahinnat heijastuvat suoraan sisämarkkinahintoihin
- Dollarin kurssi on painunut vuodessa yli 10 % ja leikkaa samassa suhteessa vientihintoja
- Suomessa on heikosta kannattavuudesta huolimatta krooninen viljan ylitarjonta, joka painaa kotimaan hintatason keskimäärin n. 15 e/t alle Manner-Euroopan hintatason



Lähde: Luken ja VYR:n viljatasearviot. Päivitetty 3.12.2025.

# Mitä voidaan tehdä?

## Kylvä muuta kuin viljaa

- Mikään ei tue nykyistä parempaa hintaa syksyn 2026 sadolle
- Jos kuitenkin kylvät viljaa, **kiinnitä hinnat kannattavalle tasolle**
- Jos et voi kiinnittää hintaa kannattavalle tasolle, kirjaa ylös että olet **päättänyt ottaa merkittävän tappioriskin**, ettei tule syksyllä yllätyksenä

## Öljykasvit

- Hyvä kysyntä, markkinan toimivuudessa parannettavaa

## Valkuaiskasvit

- Hyvä kysyntä
- Typpiomavaraisuus

## Peltoja kuntoon

- Viherlannoitusnurmi
- Saneerauskasvit
- Ojitus

**Myy varastot tyhjiksi viimeistään toukokuussa, ellet aio varastoida pitkään!**

# Jos...

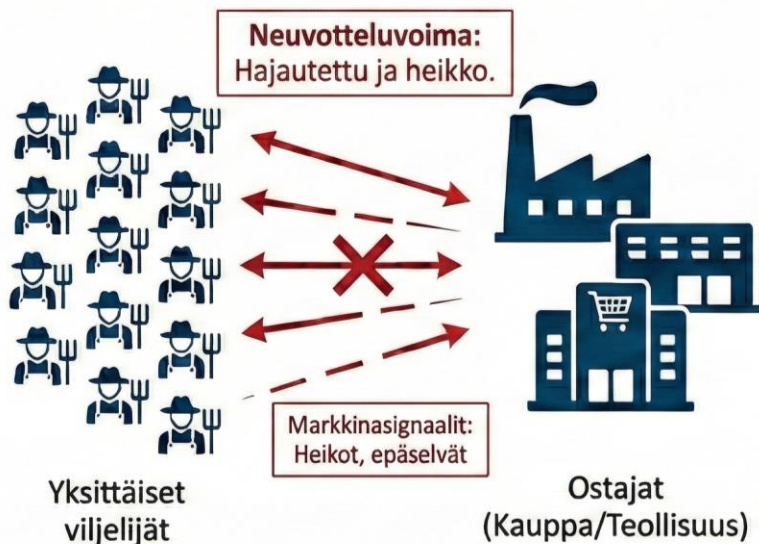
- Viljan tuottajahinnat ovat markkinoiden näkökulmasta oikeat silloin kun tavaraa tulee
- Suomen hintaero Manner-Euroopan hintoihin on nyt totuttua pienempi
- Viljelijät voivat vaikuttaa viljan hintaan sekä omilla tuotantopäätöksillään että hyödyntämällä kilpailulain salliman mahdollisuuden perustaa ja/tai liittyä tuottajaorganisaatioihin
- Vilja-alan tuottajaorganisaatioiden ja A-Viljan jäsenten hallinnassa on jo nyt noin 600 000 tonnia viljaa
- Jos kaikki jäsenet keskittäisivät koko tuotantonsa markkinoinnin näille omille yrityksilleen, koossa olisi merkittävä markkinavoima, jolla olisi kyky viljan vientiin ja kotimarkkinan tasapainottamiseen sitä kautta parempaan kotimarkkinan hintatasoon

# TUOTTAJAORGANISAATIOT YLEISESTI

→ Mikä on  
tuottajaorganisaatio ja  
mitä sillä voidaan tehdä

# Mikä on tuottajaorganisaatio?

## ILMAN TUOTTAJAORGANISAATIOTA



## TUOTTAJAORGANISAATION KANSSA



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

# Mikä on tuottajaorganisaatio?

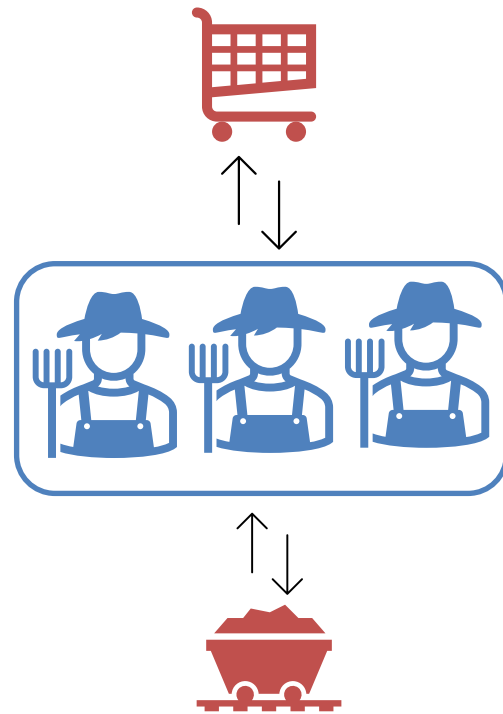
- Kyseessä maataloustuotteiden tuottajien omasta aloitteestaan perustama yhteenliittymä, jolla on erityisasema EU:n kilpailulainsäädännössä
  - Käytännössä osakeyhtiö, osuuskunta tai yhdistys, jonka Ruokavirasto on hyväksynyt ja rekisteröinyt tuottajaorganisaatioksi
- Tuottajaorganisaatio mahdollistaa laaja-alaisen yhteistyön, mikä olisi muuten kiellettyä kilpailuoikeuden näkökulmasta. "Laillinen kartelli"

# Mitä tuottajaorganisaatiolla tehdään?

## 1. TILOJEN VÄLINEN YHTEISTYÖ

*Eli horisontaalinen integraatio (= tarjonnan keskittäminen)*

- Muuttaa markkinasignaalit viljelypääteksi - lisää ennustettavuutta ja vähentää riskiä
- Markkinointi ja myynti yhdessä, jolloin tuottajilla on parempi neuvotteluvoima kaupan ehdoissa
  - Mahdollistavat korkeammat katteet (tuotetaan sitä mille on kysyntää + kasvanut neuvotteluvoima) ja tasapainoisemmat markkinat (markkinasignaalien jalkautus)
- Tilat voivat kehittää liiketoimintaansa yhtenäiseksi (viljelyohjelmat, lajikkeet, jalostus, pakkaukset, laatu järjestelmät yms.) → Mittakaavaedut



# Mitä tuottajaorganisaatiolla tehdään?

## 2. ARVONLISÄN KASVATTAMINEN

*Eli muun ketjun ottaminen haltuun (=vertikaalinen integraatio)*

- Yhteinen varastointi, jalostus, logistiikka, markkinointi, tuotekehitys, yms.
  - Kasvatetaan tuottajien saamaa arvonlisää, saavutetaan mittakaavaetuja
- Syvemmät kumppanuudet muiden tuotantoketjun toimijoiden kanssa
  - Tiivis sopimustuotanto, yhteinen tuotekehitys/ jalostus yms.
  - Lisää läpinäkyvyyttä ja ennustettavuutta
  - Poistaa riskiä molemmilta osapuolilta



# Mihin haasteisiin tuottajaorganisaatio vastaa?

## Tehokkuusvaatimus

- Maataloudessa teknologian kehitys, kansainvälinen kilpailu ja tuotannon keskittyminen ajavat tuottajahintoja (ja katteita) alaspäin. Pärjätäkseen tilojen on pakko tehostaa tuotantoaan ja kasvaa → Markkinayhteistyö

(Tuottaja)hinnan rajut heilahtelut & markkinatulojen osuuden kasvu

- Keskimääräinen markkinatulon osuus kasvanut 73%:iin
- Elintarvikkeiden kysyntä on joustamatonta: pienikin ylituotanto romahduttaa hinnat, ja vastaavasti pieni niukkuus nostaa niitä rajusti. Tämä tekee markkinoista luonnostaan epävakait → Kysyy markkinariskienhallintaa

## Tuottajan heikko neuvotteluasema

- Kauppa ja teollisuus kykenevät keskittymään nopeammin ja tehokkaammin kuin maatalous. Tämä epätasapaino heikentää jatkuvasti yksittäisen viljelijän suhteellista neuvotteluvoimaa ruokaketjussa → Vaatii tuottajien järjestäytymistä

# Yleisiä käytännön hyötyjä 1/2

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

# Yleisiä käytännön hyötyjä 2/2

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

# Mikä on sallittua/ kiellettyä yhteistyötä?

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

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

# Tuottajaorganisaation perustaminen

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

# Nykyiset T0-tuet vähentävät oman pääoman tarvetta

1. Valmisteluraha (jossa oikeasti selvitetään)
  - 5000 € kertakorvaus
  - Voidaan hakea milloin vain (takautuvasti)
2. Aktivointihanke (jossa oikeasti perustetaan)
  - Voidaan hakea vain tietyin hakuajoin
  - Kesto 8-12 kk, max. määrä 80 – 112 k€
3. Perustamishanke (jossa oikeasti kehitetään)
  - Voidaan hakea vain tietyin hakuajoin
  - Kesto max 5v, tukea 10% liikevaihdosta max 100k€/v, kuitenkin vähentyen joka vuosi

# Milloin tuottajaorganisaatio on järkevä perustaa?

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

## *Tuottajaorganisaatioiden ABC-opas sivu 15*

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

# Mitä neuvontaa on saatavilla?

## Neuvonta ja materiaalit

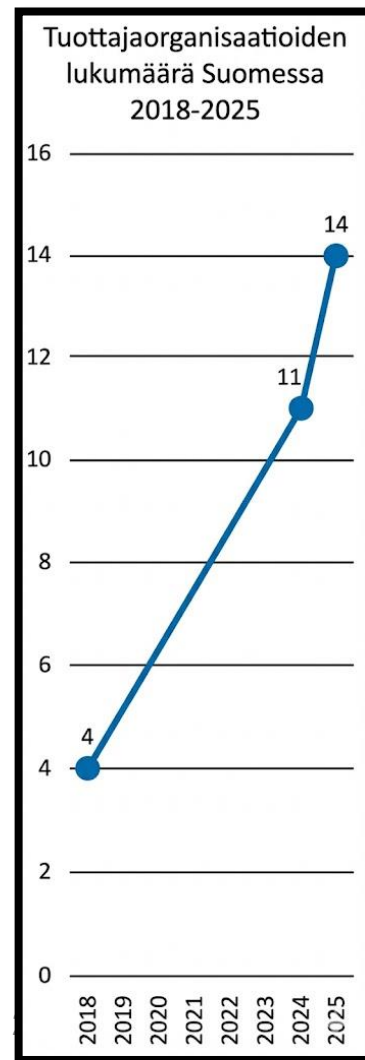
- TUOVI-hanke: Tuottajaorganisaatioiden ABC-opas, tuottajaorganisaatioiden mallisäännöt, TO-koulutus ja -neuvonta
- Ruokavirasto: Viranomaisneuvonta, hakuopas tuottajaorganisaatioihin, tuottajaorganisaatioiden rekisteröinti

# Missä mennään tällä hetkellä?



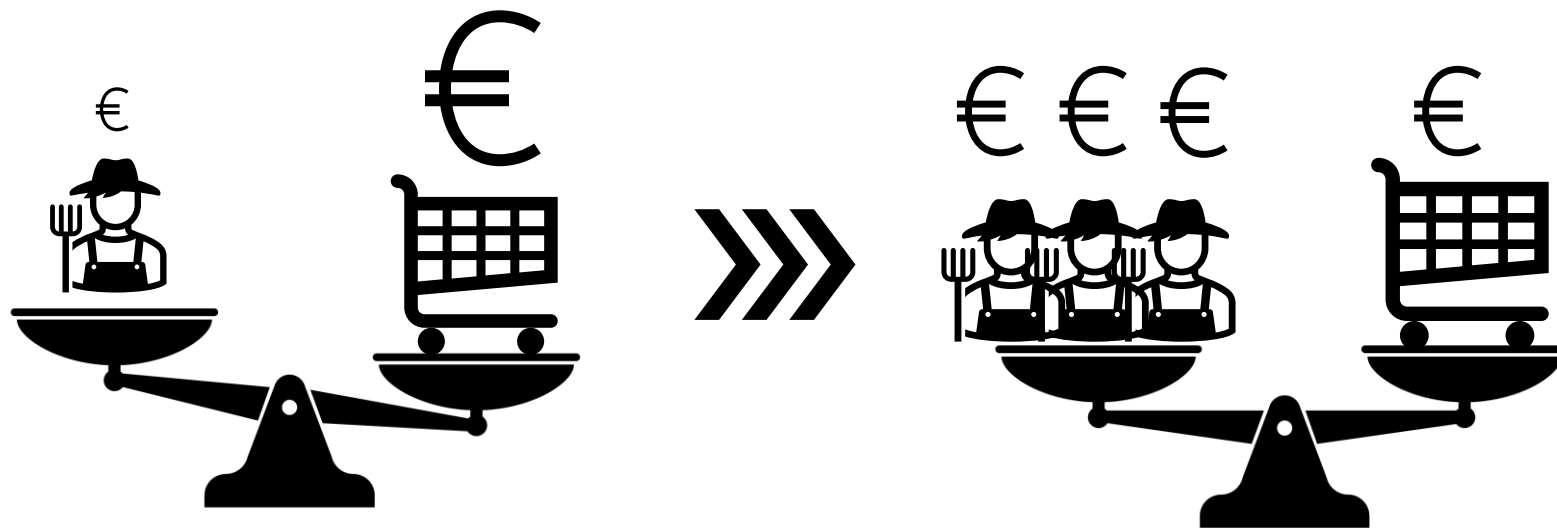
## Positiivinen kehitys ja ajurit

- Kasvu kiihtyy: Tuottajaorganisaatioiden määrä lisääntyy (3 uutta vuonna 2025) ja niissä oleva osaaminen sekä kunnianhimo kasvavat. Muihin jäsenmaihiin verrattuna edelleen takamatkaa määrässä ja laadussa
- Pakon sanelema kiinnostus: Markkinayhteistyö kiinnostaa yhä enemmän heikon kannattavuuden, vähäisen neuvotteluvoiman ja kasvavien laatu- ja kestävyysvaatimusten vuoksi
- Matalalla roikkuvia hedelmiä edelleen: Vilja-alan epätehokkuus on myös mahdollisuus → tuottajaorganisaatioilla mahdollista muuttaa markkinasignaalit kannattavaksi viljelytoiminnaksi, jossa laatu ja määrä vastaavat kysyntään



# Missä mennään tällä hetkellä?

- Keskeiset haasteet (pullonkaulat)
  - Toimintakulttuuri: Passiivinen tuotantotapa, keskinäinen epäluottamus ja haluttomuus yhteistyöhön vallitsee osassa viljelijäkenttää
  - Osaamisvaje: Markkinoiden toimintaperiaatteita ja omaa roolia ei ymmärretä riittävästi – markkinaosaaminen ei tule äidinmaidosta
  - Johtajaongelma: Mistä löytää aktiiveja, joilla on kykyä ja halua lähteä luotsaamaan TO-toimintaa
  - Sitoutumisen puute: Kaupankäynti on paikoitellen riskialtista, johtuen puutteellisesta sopimuskäytännöistä ja sopimuskulttuurista



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

# Yhteystiedot

Hankepäällikkö Vikke Schildt

Puh. 0504653175

sp. vikke.schildt@mtk.fi

TO-asiantuntija Taru Antikainen

Puh. 0505709035

sp. taru.antikainen@mtk.fi

Viljelijäasiantuntija Timo Jaakkola

Puh. 0400732145

sp. timo@lanterra.fi

