

Elintarvikeketjun sopimusrakenteet

Kyösti Arovuori

REINU econ Oy

3.3.2022

SELVITYKSEN TAVOITTEET:

- 1. Elintarvikeketjun sopimusrakenteiden kartoittaminen*
 - alkutuotanto*
 - elintarviketeollisuus*
 - päivittäistavarakauppa*
- 2. Elintarvikeketjun sopimusrakenteiden parhaiden käytänteiden tunnistaminen*
- 3. Toimenpidesuositukset elintarvikeketjun sopimusrakenteiden kehittämiseksi*

Elintarvikemarkkinoiden viime aikaiset muutokset ovat olleet paikoin rajuja ja ne ovat kohdistuneet ketjun eri toimijoihin eri tavalla. Muutosten vaikutukset ja etenkin vaikutusten jakautuminen ketjussa ovat kilpistyneet kysymykseen siitä, minkälaisilla mekanismeilla markkinamuutokset välittyvät kotimaisessa elintarvikeketjussa. Muutosten välittyminen koskee yhtäältä alkutuotannon ja teollisuuden kohtaamien kustannusmuutosten siirtymistä ketjussa ylöspäin ja toisaalta kysynnän rakenteessa ja määrässä tapahtuvien muutosten siirtymistä ketjussa alaspäin.

Tämän selvityksen tavoitteena on kartoittaa kotimaisessa elintarvikeketjussa käytössä olevat sopimusrakenteet. Sopimusrakenteilla tarkoitetaan tässä sitä, miten ja minkälaisin ehdoin esimerkiksi maatalous ja elintarviketeollisuus sopivat keskenään tuotannon ostamisesta ja myymisestä. Tarkastelu kattaa alkutuotannon, teollisuuden sekä päivittäistavarakaupan. Selvitys perustuu elintarvikeketjun keskeisten toimijoiden haastatteluihin, julkisiin tietolähteisiin sekä luottamuksellisina vastaanotettuihin asiakirjoihin.

Selvityksessä ei oteta kantaa siihen, kuinka hyvin tai huonosti kotimaisen elintarvikeketjun sopimusrakenteet toimivat. Selvitys ei myöskään ota kantaa siihen, mitkä ovat elintarvikeketjun voimasuhteet tai miten ketjun rahavirrat jakautuvat ketjun toimijoiden kesken.

Selvityksen ovat rahoittaneet Elintarviketeollisuusliitto ETL ry, Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto MTK ry, Svenska lantbruksproducenternas centralförbund SLC rf sekä Päivittäistavarakauppa ry. Selvitystä on koordinoanut Elintarvikemarkkinavaltuutetun toimisto.

Selvitys perustuu toimeksiantoon, jonka tavoitteena oli:

- kartoittaa elintarvikeketjun toimijoiden väliset sopimuskäytännöt
 - sopimusten rakenne
 - sopimusehdot
 - sopimusten pituus
- tunnistaa sopimusrakenteiden parhaita käytäntöjä, joiden hyödyntämistä elintarvikeketjussa olisi hyvä vahvistaa
- esittää toimenpidesuosituksia elintarvikeketjun toiminnan kehittämiseksi
 - olemassa olevien sopimusrakenteiden puitteissa
 - sopimusrakenteiden kehittämiseksi

Selvitys perustuu enimmäkseen luottamuksellisiin ja osin liikesalaisuuden piirissä oleviin tietoihin. Selvityksen raportointi on toteutettu siten, että asioita käsitellään yleisellä tasolla ja anonyymisti, ilman tarkkoja sektori- tai yrityskohtaisia viittauksia.

Kustannusten nousu ei ole sidoksissa maatalousmarkkinoiden kysyntä-tarjontatilanteeseen. Nousevia kustannuksia joudutaan sopeuttamaan osin laskeviin markkinatuottoihin.

Elintarvikesektorin sopimusrakenteita ei voi tarkastella irrallaan elintarvikemarkkinoiden kehityksestä. Parhaassa tapauksessa ketjun sopimusrakenteet ovat sellaisia, että ne välittävät markkinoilla tapahtuvat muutokset joustavasti koko ketjun läpi. Heikoimmillaan sopimusrakenteet eivät pysty näiden muutosten välittämiseen.

Viime aikoina markkinamuutokset ovat haastaneet kotimaisen elintarvikeketjun sopimusrakenteita. Maatalousmarkkinoilla viljan maailmanmarkkinahinnat ovat olleet nousussa syksystä 2020 lähtien. Samaan aikaan maatalouden tuotantopanoksista etenkin lannoitteiden hinnat ovat nousseet voimakkaasti. Kesällä 2020 lannoitteiden hinnat olivat matalimmillaan vuosikymmeneen, mutta sen jälkeen nousu on ollut nopeaa. Muista keskeisistä panoksista energian ja kasvinsuojeluaineiden hinnat ovat nousseet suhteellisen nopeasti. Nämä maailmanmarkkinoilta tulevat signaalit näkyvät suoraan markkinakehityksessä myös Suomessa.

Alkutuotannon lisäksi myös muiden ketjun toimijoiden kohtaamat kustannukset ovat nousseet. Raaka-aineiden, energian ja logistiikan kustannusten nousu kohdistuu paitsi alkutuotantoon myös elintarviketeollisuuteen ja päivittäistavarakauppaan. Lisäksi palkkakustannusten kehityksellä on koko ketjun kannalta merkittävä vaikutus.

Reagointia hankaloittaa se, että esimerkiksi maataloussektoriin kohdistunut kustannuspaine ei ole suoraan sidoksissa markkinoiden kysyntä-tarjonta tilanteeseen. Kustannusten nousu siirtyy ketjussa eteenpäin normaalien markkinamekanismien mukaisesti vain, jos kysyntätilanne sen mahdollistaa.

Esimerkiksi kotimaan sikasektorilla markkinatuotot laskivat vuoden 2021 aikana. Markkinatuottojen lasku on ollut seurausta sekä kysyntää suuremmasta tarjonnasta että kulutusrakenteen muutoksesta. Kuluttajahintojen nousulla ei pystytä kompensoimaan myydyin määrän laskua, koska hintojen nousun seurauksena sianlihan kysyntä laskee aikaisempaa nopeammin.

Kustannusmuutosten välittymiseen elintarvikeketjun sisällä vaikuttavat yksittäisten sopimusten lisäksi aina myös kulloinenkin markkinatilanne. Eri yritykset ja sektorit kohtaavat erilaisia kustannusmuutoksia. Yksittäisen yrityksen tuotteiden hinnoittelussa tapahtuva muutos muuttaa sen omien ja niiden kanssa kilpailevien tuotteiden välisiä hintasuhteita. Tämä hintasuhteiden muutos ohjaa kuluttajien ostokäyttäytymistä ja vaikuttaa sitä kautta yrityksen kohtaamiin myynnin määriin. Hinnoittelun muutosten vaikutukset yksittäisen yrityksen tuottoihin riippuvat kilpailutilanteesta.

Samaan aikaan elintarvikkeiden kulutusrakenteiden kehitys ei välttämättä tue ketjun kohtaamaa kustannusten nousua. Maatalouden osalta tämä on näkynyt etenkin sianlihan tuotannossa. Sianlihan kysyntä on voimakkaassa laskussa samaan aikaan, kun kustannukset nousevat. Vuonna 2021 sianlihan myynnin arvo päivittäistavarakaupassa laski, vaikka kuluttajahinnat nousivat. Kokonaisuudessaan sikaketjun rahavirta pieneni. Kehityksessä näkyy, että elintarvikkeiden kulutus on siirtymässä enemmän raaka-aineista jalosteisiin ja valmisruokiin. Samalla raaka-aineiden suhteellinen osuus arvomuodostuksesta pienenee.

Suomessa viime aikojen markkinamuutosten vaikutuksia ovat voimistaneet myös kesän 2021 heikot sääolosuhteet. Heikon viljasadon seurauksena kasvinviljelytilojen myyntituotot jäävät hintojen noususta huolimatta heikoiksi. Viljan hinnan nousu nostaa rehun hintaa kotieläintiloilla. Heikon sadon seurauksena kotieläintilat joutuvat ostamaan normaalia enemmän normaalia kalliimpia ostorehujia.

Suomen elintarvikevienti perustuu kansainväliseen markkinakehitykseen ja liiketoimintaperusteisten asiakassuhteiden hoitoon. Vientihintojen kehitys ja viennin määrä eivät ole sidoksissa kotimarkkinoiden kehitykseen. Vientimarkkinoiden hyvä kysyntätilanne vahvistaa kotimaista elintarvikeketjua. Vastaavasti kysynnän heikentyminen näkyy kotimarkkinoiden tarjonnan kasvuna. Viennillä on keskeinen merkitys tarjontaketjun ja varastojen hallinnassa.

Suomen elintarvikemarkkinat ovat osa Euroopan unionin sisämarkkinoita ja kansainvälinen kauppa on keskeinen osa elintarvikemarkkinoiden rakennetta. Elintarviketuonti lisää kotimaisen elintarvikesektorin kohtaamaa kilpailua, varmistaa koko ketjun tuotantopanos- ja raaka-ainetarjontaa sekä laajentaa kuluttajien valintamahdollisuuksia. Elintarvikevienti tuo sektorille vientituottoja ja edistää kilpailua Suomen kotimarkkinoilla. Viennillä on myös merkittävä rooli etenkin teollisuuden varastojen ja raaka-ainevirtojen hallinnassa.

Suomesta viedään maataloustuotteista etenkin maitotuotteita, viljaa sekä lihaa. Vientimarkkinoiden kehitys on vahvasti kysyntälähtöistä. Kotimaan tarjonnan muutokset eivät ohjaa vientimarkkinoiden suuntaa.

Suomen elintarvikevienti on lähtökohtaisesti pitkiin asiakkuuksiin perustuvaa liiketoimintaa, jonka kysynnän määrään vaikuttavat sekä yleinen markkinatilanne että vientiyritysten asiakkaiden oma liiketoimintatilanne.

Sekä vienti- että tuontihintojen kehitys määräytyy suoraan maailmanmarkkinoiden hintakehityksen perusteella. Kotimaisen tuotannon kilpailukyky määräytyy lähtökohtaisesti kansainvälisiltä markkinoilta tulevien signaalien mukaan. Hinnan lisäksi kilpailukykyyn maailmanmarkkinoilla vaikuttavat esimerkiksi toimitusvarmuus, tuotannon laatu ja mahdolliset muut lisäarvotekijät. Myös näiden tekijöiden arvo hinnoitellaan kansainvälisillä markkinoilla ja suhteessa kilpailevaan tuotantoon.

Ruokapalvelut kattavat noin viidenneksen elintarvikeketjun hankinnoista. Tästä noin puolet on julkisen sektorin hankintoja. Ruokapalveluiden sopimusrakenteet ovat yleensä muita jäykemmät. Sopimusten lukumäärä on kuitenkin yksittäistä tavarantoimittajaa kohden suuri ja ne ajoittuvat tasaisemmin ympäri vuoden.

Sekä julkisten että yksityisten ruokapalveluiden suhteellinen merkitys kotimaisessa elintarvikeketjussa on kasvussa. Ruokapalveluiden sopimusrakenteiden yksityiskohtainen tarkastelu vaatisi oman selvityksensä ja sen takia niiden laajempi käsittely rajattiin tämän selvityksen ulkopuolelle.

Ruokapalvelut kattavat kuitenkin noin viidenneksen elintarvikeketjun volyymista. Tästä noin puolet on julkisen sektorin ruokapalvelua. Ruokapalveluiden rakenteita ohjaavat erilaiset hankinta- ja tavarantoimittajasopimukset.

Ruokapalveluihin liittyvät tavarantoimittajasopimukset ovat elintarviketeollisuudessa yleensä vuosisopimuksia. Sopimukseen liittyy tiukat kriteerit, jotka ovat tiedossa jo kilpailutusvaiheessa. Tarjoajan kelpoisuus määräytyy kriteerien täyttymisen mukaan.

Julkisen sektorin sopimuksissa sopimuskriteerit on määritetty yleensä jo kilpailutusvaiheessa. Esimerkiksi sopimushintoja erikseen määritettyinä tarkistusajankohtina, jos sopimuksessa määritettyjen indikaattoreiden taso muuttuu riittävästi. Sopimuskauden maksimimuutos on usein määritetty erikseen.

Ruokapalveluihin liittyvien sopimusten lukumäärä yksittäistä tavarantoimittajaa kohden on suuri. Tästä seuraa, että uusia sopimuksia tehdään koko ajan. Useammat sopimukset ja niiden jatkuva kierto mahdollistavat sen, että tavarantoimittajien kohtaamat kustannusmuutokset siirtyvät sopimusten kautta tasaisemmin eteenpäin.

Tuotantopanosten hinnat määräytyvät kansainvälisiltä markkinoilta tulevien signaalien mukaan. Sekä hintojen nousut että laskut välittyvät suoraan eteenpäin. Tuotantopanosten hintoihin tai määriin sidottuja ostosopimuksia ei muutamia rehuteollisuuden ja maatalouden välisiä poikkeuksia lukuun ottamatta hyödynnetä.

Maatalouden tuotantopanosten osalta ketju toimii päivämarkkinoiden ehdoilla. Maatalous ottaa keskeisten tuotantopanosten hinnat annettuna. Tuotantopanosten kauppa perustuu normaaliin päiväkauppaan. Maatalouden pidempiaikaiset ostosopimukset rehuista, lannoitteista tai kasvinsuojeluaineista ovat yksittäisiä.

Lannoitteiden hinnat määräytyvät kansainvälisiltä lannoitemarkkinoilta tulevien signaalien mukaan. Lannoitevuosi alkaa heinäkuussa, jolloin lannoitteiden hinnat ovat matalimmillaan. Hinnat nousevat kevättä kohden. Hintojen nousulla kannustetaan tulevan kasvukauden lannoitteiden ostamiseen mahdollisimman aikaisessa vaiheessa ja samalla valmistuskapasiteetin tehokkaaseen hyödyntämiseen. Teollisuus hinnoittelee lannoitteet maatalouskaupalle raaka-aineiden hintakehityksen ja lannoitteiden tarjonnan perusteella. Hintamuutoksia voi tulla esimerkiksi viikoittain tai kuukausittain.

Kasvinsuojeluaineiden, paalimuovien ja muiden vastaavien tuotantopanosten osalta hinnat määräytyvät suoraan markkinoilla. Hintakehitys noudattaa kansainvälistä markkinakehitystä. Hinnat välittyvät Suomeen tukkukaupan hinnoittelun kautta.

Kotieläintuotannon rehukauppa on päiväkauppaa. Maatalouden pidempiaikaiset ostosopimukset ovat harvinaisia. Rehun hinnat määräytyvät rehuraaka-aineiden, etenkin viljan, hintakehityksen perusteella. Kotieläintuottajat eivät ole suoraan sidoksissa yksittäisiin rehutehtaisiin. Rehujen reseptiikka on kuitenkin usein mitoitettu suoraan eri tuotantoketjujen tarpeisiin. Tämä voi heikentää tuottajien kannustinta rehutoimittajan kilpailuttamiseen.

Yleisin viljasektorin sopimusmuoto on maatalouden ja viljaa ostavan teollisuuden välinen tuotantosopimus, jossa sovitaan viljalajista ja tuotantomäärästä. Nämä sopimukset eivät kuitenkaan ole sitovia. Viljan hinta määräytyy toimitusajankohdan perusteella.

Elintarviketeollisuuden sopimukset vaihtelevat sektoreittain. Viljasektorilla on käytössä useita erilaisia sopimusratkaisuja, mutta sopimusten merkitys on kokonaisuudessaan muita sektoreita pienempi. Yleisin viljakaupan muoto on päiväkauppa, jossa hinta sovitaan kaupantekohetkellä toimitusajankohdan mukaan. Hinta muodostuu vallitsevan markkinatilanteen mukaan.

Viljan tuotantosopimukset ovat pääasiassa sopimuksia, jossa tuottaja ja teollisuus ovat sopineet viljeltävästä lajikkeesta ja toimitusmäärästä. Määrät eivät kuitenkaan ole sitovia. Viljan hinta määräytyy toimitusajankohdan perusteella. Nämä sopimukset kattavat arviolta 40 prosenttia kotimaan viljantuotannosta. Vastaavien, mutta kiinteähintaisten tuotantosopimusten piirissä on vain 3-5 prosenttia tuotannosta. Kiinteähintaisten sopimukset koskevat yleensä vehnää ja mallasohraa.

Viljakaupassa ostajina toimivat viljaa käyttävä rehu-, mallas- ja myllyteollisuus sekä maatalouskauppa. Lisäksi markkinoilla on viljan välittämiseen keskittyneitä toimijoita. Sektorin toimijat käyvät kauppaa myös keskenään. Käytännössä kaikilla toimijoilla on käytössään koko viljakaupan sopimuspaletti.

Viljan ostajat pyrkivät hallitsemaan avoimeen hintaan perustuvaa markkinariskiä niin sanotulla back-to-back-periaatteella. Välittäjät tekevät lähtökohtaisesti myyntisopimuksia vain sellaisesta viljasta, jonka välittäjä on jo pystynyt ostamaan markkinoilta. Myös viljaa käyttävälle teollisuudelle päiväkauppaan perustuva markkina muodostaa riskiä. Pitkät myyntisopimukset hidastavat raaka-aineiden hinnoissa tapahtuvien muutosten välittymistä ketjussa eteenpäin.

Kotieläintuotannon sopimusohjaus on vahvistunut viime vuosina. Sopimusohjauksen tavoitteena on reagoida markkinakysynnässä tapahtuviin muutoksiin. Osuustoimintaperiaatteiden mukaisessa toimintatavassa teollisuus on sitoutunut ottamaan vastaan kaiken sopimuksen alaisen tuotannon markkinatilanteesta riippumatta. Kysynnässä tapahtuvien muutosten välittyminen tuotantoon on koko ketjun toiminnan kannalta tärkeää.

Suomalainen kotieläintuotanto perustuu teollisuuden ja tuottajien väliseen sopimustuotantoon. Merkittävä osa tuotannosta toteutuu osuustoiminnallisten periaatteiden mukaan. Tuottajan sopimusosapuolena on joko tuottajaosuuskunta tai teollisuusyrittäjä. Teollisuus on sitoutunut ostamaan sopimustuottajilta kaiken tuotannon. Sopimuksen alaista tuotantoa ei voi myydä muille toimijoille.

Tuotantosopimukset ovat toistaiseksi voimassaolevia. Sopimukset voidaan irtisanoa molemmin puolin sopimuksessa määritettyjen irtisanomisaikojen puitteissa. Irtisanomisajat vaihtelevat yhdestä kuukaudesta 12 kuukauteen riippuen tuottajan päätuotantosuunnasta. Sopimukset ovat tuottajakohtaisia. Sukupolvenvaihdoksissa tai yhtiöittämissitilanteissa tehdään yleensä uudet tuotantosopimukset.

Tuotantosopimuksilla on vaikutusta myös kotieläintuotannon investointeihin. Investoinneista neuvotellaan sopimusosapuolten kesken. Investointien toteuttamiseen vaikuttavat ennustettu tuotantorakenteen kehitys sekä markkinanäkymät. Tuottajaosuuskunnat voivat myös jossain tapauksissa olla mukana investointien rahoitusjärjestelyissä. Tällöin tuotantosopimukset saattavat olla määräaikaaisia.

Tuottajahinnat määräytyvät ketjun markkinatuottojen kehityksen mukaan. Yleisesti ottaen tavoitteena on ollut pidemmän aikavälin maksukyvyyn vahvistaminen. Käytännössä tämä tarkoittaa mahdollisimman tasaista tuottajahintaa. Tuottajahinnasta päätetään tarpeen mukaan. Yleinen hintasykli on kolme kuukautta etukäteen. Osuuskuntien maksama jälkitili on keskeinen osa kokonaishintaa.

Päivittäistavarakaupan valikoimajaksot ovat keskeinen kysyntäohjauksen väline koko elintarvikeketjulle. Nykyisen kaltaiset jaksot mahdollistavat koko tarjontaketjun suunnitelmallisen toiminnan sekä vahvistavat mahdollisuutta tuotannonohjaukseen suhteessa kysynnässä tapahtuviin muutoksiin.

Päivittäistavarakaupan keskeinen väline ovat valikoimajaksot. Kriteerit täyttävillä tavarantoimittajasopimuksen omaavilla toimijoilla on mahdollisuus tarjota tuotteitaan valikoimajaksoille, joiden pituus vaihtelee kuukaudesta 12 kuukauteen. Kunkin valikoimajakson tuotevalikoima kilpailutetaan erikseen.

Tavarantoimittajasopimukset ovat toistaiseksi voimassa olevia. Tavarantoimittajalle ei kuitenkaan ole automaattista pääsyä valikoimajaksoille. Valikoimajaksojen kilpailutukset tehdään pääsääntöisesti 4-6 kuukautta ennen jakson alkua. Alustavien tarjousten jälkeen käydään neuvottelut, joissa hyödynnetään päivittäistavarakaupan myyntitietoja neuvottelun alla olevista tuotteista. Myyntitietojen hyödyntäminen on tärkeä kysyntäohjauksen väline koko elintarvikeketjulle.

Valikoimajakson kilpailuksessa tavarantoimittaja sitoutuu toimitusvarmuuteen hankinnassa neuvotellun määrän osalta. Ostajan kannalta määrä ei kuitenkaan ole sitova. Kilpailutus voi lisäksi päätyä tilanteeseen, joka ei johda toimitussopimukseen. Näin voi käydä, jos tuotteen hinnan arvioidaan jäävän liian korkeaksi suhteessa sen ennustettuun menekkiin.

Osa päivittäistavarakaupasta toimii valikoimajaksoista irrallaan. Normaalin jatkuvan tavarantoimittajayhteistyön lisäksi tähän kuuluvat erilaiset kampanjat, paikallisten toimijoiden kanssa tehtävä yhteistyö sekä kauppojen ja kauppiaiden omat toimintamallit. Valikoimajaksojen ulkopuolella sopimusrakenteet eivät tavarantoimittajasopimusten osalta käytännössä eroa, mutta kilpailutus- ja neuvottelukäytännöt ovat paikoin erilaisia.

Päivittäistavarakaupan sopimuksissa molemmilla sopimusosapuolilla on mahdollisuus avata keskustelut tuotteen hinnantarkistuksesta missä vaiheessa sopimuskautta tahansa. Neuvotteluiden lopputulokseen vaikuttaa kuitenkin myös se, minkälaisia kysyntävaikutuksia hintojen nousulla ennustetaan olevan.

Päivittäistavarakaupan ja tavarantoimittajien välisessä hinnoittelussa on useita erilaisia käytäntöjä, ja käytännöissä on myös eroja eri toimijoiden kesken. Valikoimajaksoja kohden tehdyt tarjoukset sisältävät toimitusmäärän lisäksi myös tarjouksen toimitushinnoista. Toimitushinnat ovat lähtökohtaisesti sitovat valikoimajakson ajaksi. Hinnat neuvotellaan tarjousjakson aikana. Hintajakson pituudessa ja rakenteessa on vaihtelua eri sektoreiden välillä.

Yleisten sopimuskäytäntöjen mukaan sopimuksen molemmilla osapuolilla on mahdollisuus avata keskustelu hinnoista missä sopimuksen vaiheessa tahansa. Neuvottelut eivät välttämättä johda hintamuutoksiin valikoimajakson aikana. Tämä saattaa johtua esimerkiksi siitä, että hintamuutoksilla on suhteellisesti suurempi vaikutus tuotteen kysyntään. Jos hintamuutoksia tulee, ne siirtyvät sopimushintoihin viipeellä. Tämä viive voi olla useamman kuukauden mittainen.

Hinnoittelu tehdään yleensä tuotekohtaisesti. Hinnoittelussa huomioidaan esimerkiksi tuotteen laatu, kysyntänäkymät sekä toimitusvarmuus. Hinnanmuodostukseen vaikuttaa myös käytetty kilpailutusmenetelmä. Keveimmillään tavarantoimittaja voi tehdä hintatarjouksen tarjouspyyntöön tai vastaehdotuksen hintatarjoukseen. Raskaimmillaan hinnoittelu perustuu kaksivaiheiseen kilpailutukseen, jossa tavarantoimittajilta haetaan edullisin mahdollisin hinta erilaisten tarjouskierrosten kautta.

Elintarvikeketjun sopimusrakenteiden sisään mahtuu paljon erilaisia käytäntöjä, joiden edistäminen on toivottavaa. Sopimuskumppanuus ja sitoutuminen pitkäjänteiseen koko ketjun kehittämiseen on tärkeää kaikissa ketjun vaiheissa.

Elintarvikeketjun sopimusrakenteissa on tunnistettavissa niin sanottuja parhaita käytäntöjä, joiden yleistyminen ketjussa on suositeltavaa.

- **Kasvintuotannossa** vuosittainen tilakohtainen tuotantosopimus pinta-alasta. Tuotantomäärää ei ole sidottu, mutta ostaja sitoutuu ostamaan kaiken tuotannon. Tuotannon määrään liittyvä riski jaetaan ostajan ja tuottajan välillä. Hintaa ei ole sidottu, vaan se määräytyy markkinatilanteen mukaan. Perusosa maksetaan ennakoitun hintakehityksen perusteella heti sadonkorjuun jälkeen. Toimituskauden päätyttyä maksetaan toteutuneeseen markkinakehitykseen perustuva jälkitilitys.
- **Alkutuotannon** sopimusohjauksen vahvistaminen. Sopimustuotannon tavoitteena on ohjata alkutuotannon määrä vastaamaan markkinakysynnän määrää. Tuotannon ohjaus tasapainottaa markkinoita ja vahvistaa elintarviketeollisuuden kykyä reagoida elintarvikkeiden kysynnässä tapahtuviin muutoksiin.
- **Kattavat** kirjalliset sopimukset kaikkien osapuolten kesken, sisältäen kaikki hankintaan liittyvät ehdot.
- **Tavarantoimittajan** mahdollisuus tehdä päivittäistavarakaupan hankintaprosessissa omista lähtökohdistaan vastatarjous, jossa voi suoraan ehdottaa määrää ja hintaa kulloinkin käynnissä olevaan hankintaan liittyen. Vastatarjoukset myös yleensä johtavat hankintaan.

Ketjun toimintaa ei voida kehittää ilman ymmärrystä markkinoiden toiminnasta. Ketjussa ei voida kannattavasti myydä enempää tuotantoa kuin mille ketjussa on kysyntää. Vastaavasti kysynnän kasvun vaikutusten tulee näkyä koko ketjussa.

Sopimusrakenteiden lisäksi elintarvikeketjun toiminnan kannalta on tärkeää se, miten sopimusten puitteissa toimitaan.

- **Valikoimajaksojen** riittävä pituus mahdollistaa koko tarjontaketjun pitkäjänteisen ja suunnitelmallisen toiminnan. Ketjun tuotantoprosessit ovat pitkiä, jolloin ennakointi on kaikkien toimijoiden näkökulmasta tärkeää.
- **Päivittäistavarakaupan** kysyntäohjaus tavarantoimittajien kanssa käytävissä neuvotteluissa. Tavarantoimittajien mahdollisuus saada käyttöönsä tiedot omien tuotteidensa myynnin kehityksestä on keskeinen väline kysynnän ja tarjonnan sopeuttamisessa markkinatilanteiden muutoksiin.
- **Päivittäistavarakaupan** kampanjan rakentaminen siten, että suurista varastoista tai hetkellisesti kysynnän ylittävästä tarjonnasta kärsivä tavarantoimittaja/sektori pystyy tasapainottamaan markkinatilanteen. Toimenpide on hyvä silloin, kun sen suorat markkinavaikutukset ovat lyhytaikaisia. Pitkällä aikavälillä kaikki toimijat hyötyvät.

Elintarvikeketjun alkupään kohtaamien kustannusnousujen ja niistä seuraavien myyntihintojen nousun välillä on rakenteellinen viive. Osa tästä viipeestä olisi mahdollista lyhentää. Hinnittelussa ei voida lähteä siitä, että kaikki kustannusten nousut saataisiin vietyä kuluttajahintoihin. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että kustannuksilla on vaikutusta suoraan myös ketjun toimijoiden kannattavuuteen.

Elintarvikeketjun toimintaa tulee nykyisten sopimusrakenteiden puitteissa kehittää esimerkiksi seuraavin tavoin:

Sopimusten mahdollistamien hintaneuvotteluiden rohkeampi ja tavoitteellisempi käyttö

Elintarvikeketjun kustannusmuutosten välittyminen hidastuu ketjussa alhaalta ylöspäin. Nykyiset sopimusrakenteet mahdollistavat tasapainoisemman kehityksen. Etenkin kuluneen syksyn ja talven kaltaisessa tilanteessa nopeasti nousseiden ja kumuloituneiden kustannusten siirtyminen ketjussa eteenpäin on tärkeää.

Hankintasopimukseen liittyvien hinnantarkastusten aikaväli on liian hidas. Mahdolliset toteutuneet hinnantarkastukset tulisi viedä päivittäistavarakaupan ostohintoihin nykyisiä käytäntöjä nopeammin.

Myyntikanavan pidempiaikainen varmistaminen

Nykyisten sopimusten puitteissa jokainen tavarantoimittaja voi pudota seuraavalta valikoimajaksolta. Etenkin pienille ja keskisuurille toimijoille tämä on merkittävä toiminnallinen riski. Valikoimajaksolta putoamisen seurauksena tuotteille ei välttämättä ole lainkaan vaihtoehtoja myyntikanavaa. Päivittäistavarakaupan ja tavarantoimittajien olisi hyvä neuvotella keinoista, joilla tällaisia tilanteita voitaisiin ehkäistä.

Tavarantoimittaja sitoutuu kilpailutuksessa toimitusvarmuuteen hankinnan kohteena olevan tuotteen osalta. Samaan aikaan ostaja sitoutuu menekkiennusteeseen. Sopimuskumppanien yhdenvertaisuuden näkökulmasta asetelma on hankala. Tavarantoimittajan ja ostajan sitoumustason tulisi olla yhdenvertainen.

Elintarvikeketjun toimintaa tulee nykyisten sopimusrakenteiden puitteissa kehittää esimerkiksi seuraavin tavoin:

Molemminpuolisen sitoutumisen vahvistaminen

Tavarantoimittaja sitoutuu päivittäistavara-kaupan kilpailutuksissa toimitusvarmuuteen hankittavana olevan määrän suhteen. Samaan aikaan ostaja sitoutuu määräennusteeseen, mutta ei kokonaisuudessaan hankittavaan määrään. Tavarantoimittajan ja ostajan sitoumustason tulisi olla yhdenvertainen.

Koko ketjun pitkäjänteisen toiminnan varmistamiseksi sopimusten sitoutumisastetta tulisi yleisesti ottaen vahvistaa. Tämä pätee kaikkiin ketjuun sopimuksiin alkutuotannosta päivittäistavara-kauppaan. Sopimustuotannon vahvistamiselle on tilaa etenkin viljantuotannossa.

Myyntitietojen entistäkin parempi hyödyntäminen

Kulutusrakenteessa tapahtuvien muutosten välittyminen alkutuotantoon on perusedellytys ketjun toiminnan vahvistamiseksi. Maataloustuotannon kyky vastata kulutuskysynnässä tapahtuviin muutoksiin tapahtuu aina viipeellä. Mitä nopeammin ja tarkemmin kuluttajakysynnässä tapahtuvat muutokset välittyvät alkutuotantoon, sitä paremmat mahdollisuudet ketjulla on reagoida. Kysyntäaineiston nykyistä laajempi hyödyntäminen vahvistaisi koko ketjun kykyä pidemmän aikavälin reagoitakykyä.

Elintarvikkeiden hinnoissa tapahtuvilla muutoksilla on aina laajempia vaikutuksia. Hintasuhteiden muuttuminen vaikuttaa yksittäisten tuotteiden kysyntään. Samalla eri yritykset kohtaavat kustannusten nousun eri tavalla. Tällä on vaikutusta yritysten kykyyn kilpailla eri tilanteissa.

Elintarvikeketjun toimintaa tulee nykyisten sopimusrakenteiden puitteissa kehittää esimerkiksi seuraavin tavoin:

Yleisen kustannusindeksin muodostaminen

Markkinasignaalien välittymisen vahvistamiseksi on perusteltua rakentaa elintarvikeketjun kustannusindeksi, jonka pohjalta äkillisiin kustannusmuutoksiin voidaan reagoida nykyistä nopeammin. Kustannusindeksille perusteella sopimukseen voidaan muodostaa objektiivinen vaihteluväli. Vaihteluvälin ylittyminen ylhäältä tai alhaalta laukaisee neuvottelut hintojen tarkistamisesta hintajakson sisällä. Objektiivisen mittarin tavoitteena on madaltaa kynnystä hintaneuvotteluiden aloittamiseen ja toimia yhdenvertaisena informaatiolähteenä sopimusosapuolille.

Tilastojen kehittäminen

Nykyiset tilastot ja tilastointikäytännöt tarjoavat rajoitetut mahdollisuudet markkinaseurannan vahvistamiseen. Vuodesta 2020 lähtien julkaistut päivittäistavarakaupan elintarvikemyyntitilastot ovat osaltaan tuoneet merkittävän lisän kysynnässä tapahtuvien muutosten seuraamiseen. Olisi kuitenkin syytä selvittää, voisiko tilaston tarjota nykyistä tarkemmalla tasolla. Maatalouden tuottajahinnat tilastoidaan laajasti euromääräisinä. Markkinoiden seuraamisen kannalta olisi tärkeää, että myös kuluttaja- sekä teollisuuden tuottajahintatilastot julkaistaisiin kuukausittain euromääräisinä. Lisäksi maatalouden tuotantovälineiden ostohintaindeksin päivitysväliä tulee tiivistää.

Tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden muodostaminen on lainsäädännön mahdollistama toimenpide alkutuotannon markkinavoiman vahvistamiseksi. Suomessa niiden merkitys on jäänyt vähäiseksi. Sektorin pitää pystyä hyödyntämään tämä mahdollisuus paremmin.

Elintarvikeketjun toimintaa tulee nykyisten sopimusrakenteiden puitteissa kehittää esimerkiksi seuraavin tavoin:

Tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden hyödyntäminen

Alkutuotannon markkina-asema on lähtökohtaisesti muita ketjun toimijoita heikompi. Tämä johtuu suoraan siitä, että yksittäiset toimijat ovat pieniä, tuotteet ovat keskenään samanlaisia ja ostajia on lukumääräisesti harva joukko. Nykyinen lainsäädäntö mahdollistaa tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden rakentamisen alkutuotannon markkinavoiman kasvattamiseksi. Tuottaja- tai toimialaorganisaation kautta tuottajat pystyisivät esimerkiksi sopimaan keskenään tarjouskilpailuihin vastaamisesta, koordinoimaan tuotannon määrää ja hinnoittelemaan tuotannon paremmin.

Suomen elintarvikeketjun rakenteessa ei tähän mennessä ole näyttänyt olevan tilaa tai innostusta tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden kehittämiseksi. Ne ovat kuitenkin olemassa olevan lainsäädännön mahdollistamana väline tuottajien markkinavoiman kasvattamiseksi.

Elintarvikeketjussa kysynnän ja tarjonnan kohtaamista pitää vahvistaa. Päivittäistavarakauppa ei voi ottaa myyntiin sellaista määrää tuotantoa, jolle ei ole kysyntää. Samaan aikaan elintarviketeollisuus on sitoutunut ostamaan kaiken maataloudesta tulevan raaka-aineen. Kysyntää suurempi tarjonta laskee hintoja ja vaikuttaa kaikkien toimijoiden kannattavuutta heikentävästi.

Selvityksen perusteella elintarvikeketjun sopimusrakenteet ovat kohtuullisen suoraviivaisia ja mahdollistavat myös nopeisiin markkinamuutoksiin reagoinnin. Sopimusten merkitys korostuu mitä ylemmäksi ketjussa mennään. Tuotantopanosmarkkinalla sopimusten rooli on minimaalinen. Kasvinviljelyssä rooli vaihtelee, mutta kotieläintuotanto perustuu käytännössä kokonaan sopimustuotantoon. Elintarviketeollisuuden ja päivittäistavarakaupan välillä sopimusrakenne on markkinaa määrittävä tekijä.

Ketjun sopimusrakenteita on kehitetty siten, että niiden avulla pystytään aikaisempaa paremmin vastaamaan rakenteellisiin muutoksiin. Alkutuotannon sopimusohjausta on viime vuosina vahvistettu. Vahvistuneen sopimusohjauksen kautta elintarvikkeiden kuluttajakysynnässä tapahtuvat muutokset välittyvät aikaisempaa tehokkaammin alkutuotantoon asti. Tämä vahvistaa koko ketjun kykyä reagoida.

Päivittäistavarakaupalla on elintarvikeketjussa selkeä ohjaajan rooli. Rooli toteutuu ennen kaikkea valikoimajaksojen kautta. Valikoimajakset mahdollistavat riittävän pitkäjänteisen tarjontaketjun ohjauksen ja sitä kautta niiden voi arvioida parantavan koko ketjun tehokkuutta merkittävästi. Tavarantoimittajien pääsy valikoimajaksoille perustuu kovaan keskinäiseen kilpailuun. Ostajien harvalukuisuuden takia valikoimajaksoilta putoaminen on etenkin pienille ja keskisuurille toimijoille kohtalokasta. Ketjun toimijoiden keskinäisen kumppanuuden vahvistaminen on tärkeää.

Ruokamarkkinoiden toimintaan liittyviä keskeisiä tutkimuskysymyksiä:

- *kysynnän rakenteessa tapahtuvien muutosten vaikutukset elintarvikeketjun arvonmuodostukseen ja arvon jakautumiseen elintarvikeketjussa*
- *kuluttajakysynnässä tapahtuvien muutosten välittyminen alkutuotantoon*
- *ruokapalvelusektorin rakenteet, kehitys ja merkitys tulevaisuudessa*
- *viennin ja tuonnin merkitys Suomen elintarvikesektorilla*
- *tuotantopanosmarkkinoiden toiminta*

Elintarvikeketjun toimintaa ja sopimusrakenteita ei voida tarkastella irrallaan sektorin kohtaamista markkinamuutoksista. Elintarvikemarkkinoiden rakenteet ja kehitys eivät ole olleet sektorin tutkimusrahoituksen painopisteenä viime vuosina. Nopeat muutokset ja niiden erilaiset vaikutukset ketjun eri toimijoille ovat osoittaneet, että muutoksiin reagoiminen vaatii kokonaisvaltaista ymmärrystä elintarvikemarkkinoiden kehityksestä.

Kysynnän ja tarjonnan rakenteissa tapahtuvat muutokset vaikuttavat suoraan elintarvikeketjun arvonmuodostukseen ja etenkin sen jakautumiseen ketjussa. Kulutuskysyntä on viime vuosien aikana siirtynyt raaka-aineista kohti jalosteita ja valmisruokia. Ruokapalveluiden roolin vahvistuminen jatkuu, mutta pandemian jälkeen kehityksen nopeus on iso kysymysmerkki. Molemmissa tapauksissa palvelun suhteellinen osuus kuluttajan kohtaaman lopputuotteen arvosta kasvaa. Vastaavasti raaka-aineen suhteellinen osuus pienenee. Tämän rakenteellisen muutoksen ja sen vaikutusten ymmärtäminen on keskeistä koko elintarvikesektorin kehittymisen näkökulmasta.

Elintarvikeketjun kysyntälähtöisyyden vahvistaminen ja nykyistä vahvempi reagoiminen kysynnässä tapahtuviin muutoksiin on koko ketjun toimintaedellytysten kannalta välttämätöntä.

MMT Kyösti Arovuori
REINU econ Oy
kyosti.arovuori@reinuecon.fi
+358 40 515 8953
www.reinuecon.fi