



Förhandlingskraft för lantbruksföretagare genom producentorganisationer

För att förbättra förhandlingspositionen för primärproduktionen i livsmedelskedjan krävs att samarbetet mellan lantbruksföretagare och den kommersiella intressebevakningen ska stärkas. I nuläget tillåter EU-lagstiftningen ett kommersiellt samarbete mellan producenter och koncentration av utbud genom producentorganisation-koncept. Med producentorganisation avses en sammanslutning som bildats på initiativ av producenter av en viss jordbruksprodukt själva och som syftar till att stärka producenternas marknadsställning, till exempel genom planering av gemensam produktion, produktionsinsatser, marknadsföring och försäljning.

Inrättandet av en producentorganisation erbjuder en metod för marknadsintressebevakning, men kräver samtidigt att producenterna ska följa dess regler. Reglerna kan till exempel kräva att produkter säljs enbart till producentorganisationen och att de produktionsrestriktioner som producentorganisationen har kommit överens om för att förhindra skadlig överproduktion ska godtas. Det finns inte ens något entydigt tak för den marknadsandel som en producentorganisation har. Det enda villkoret är att konkurrensen inte får uteslutas helt och hållet. En producentorganisation får med andra ord ha en dominerande marknadsställning, men inte missbruka den.

I Centraleuropa, till exempel Belgien, Nederländerna, Italien och Spanien, har producenterna, särskilt inom sektorn för frukt och grönsaker, förbättrat sin förhandlingsposition på marknaden genom producentorganisationer. Genom dem säljs redan hälften av frukt- och grönsaksproduktionen inom EU.



Det kan finnas möjligheter till kommersiellt samarbete, till exempel när det gäller spannmålsväxter, specialväxter och nötkött, men det finns ännu inga producentorganisationer inom dessa sektorer i Finland.

De ojämna styrkeförhållandena i livsmedelskedjan

Trots den snabba strukturutvecklingen inom jordbruket och den snabba ökningen av företagsstorleken har lantbruksföretagens ekonomiska resultat försämrats under 2000-talet. Den svaga lönsamhetsutvecklingen inom jordbruket, den försämrade inkomstnivån och den låga andelen producentpriser inom jordbruket i förhållande till konsumentpriserna på livsmedel har därför lett till en häftig debatt om huruvida jordbrukspolitiken är fungerande och huruvida livsmedelsmarknaden är rättvis. Undersökningar visar att producentens andel av konsumentpriserna på livsmedel har minskat betydligt under 2000-talet. Samtidigt har minuthandelns andel ökat.

Internationaliseringen och öppnandet av livsmedelsmarknaden har framför allt gynnat handeln, som kan köpa produkter från en mycket konkurrenskraftig internationell marknad samtidigt som den kan leverera varor till en geografiskt begränsad konsumentmarknad. Handelns starka marknadsställning

har gjort det möjligt att inkludera ökade kostnader i priser, men jordbruket har inte lyckats med detta.



Jordbruksproducenternas förhandlingskraft i livsmedelskedjan är svag, särskilt på grund av att antalet jordbruksprocenter är stort och gruppen är mycket splittrad.



Producentorganisationer och deras utveckling i Europa

Antalet producentorganisationer i EU är cirka 3 500.¹ Antalet varierar i olika EU-länder. Detta kan förklaras med skillnader i marknadsstruktur, produktionsinriktningar, lagstiftning och kooperationens popularitet i olika länder. I Frankrike finns det flest producentorganisationer, 724. I Tyskland finns det sammanlagt drygt 600 producentorganisationer, av vilka nästan 160 är registrerade inom spannmålssektorn. Cirka 20 procent av dessa är också verksamma inom andra produktionsgrenar, såsom mjölk- och husdjursproduktionen.

Producentorganisationer inrättades först inom sektorn för frukt och grönsaker. Därifrån har de också spridit sig till andra produktionsgrenar. De har inrättats från regionala utgångspunkter för att stärka primärproducenternas förhandlingskraft, både vid försäljning och vid inköp. Målet har också varit att minimera försäljnings- och marknadsföringskostnaderna, göra saminvesteringar och skapa en kvalitetsstandard.

¹ https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/market-measures/agri-food-supply-chain/producer-and-interbranch-organisations_en

I och med att konkurrensen blivit hårdare har producenterna varit tvungna att stärka sin ställning i värdekedjan. Strategin för allt fler producentorganisationer har varit att växa och specialisera sig. Detta har lett till att producentorganisationerna har gått samman och fått en starkare ställning i värdekedjan: De små aktörerna i en region går samman med de större och verksamheten utvidgas från primärproduktion till logistik, lagring, produktutveckling och till och med förädling. Genom att specialisera sig har många producentorganisationer till och med kunnat få en ledande marknadsställning.

Den juridiska formen för producentorganisationer i Europa är inte entydig. Den kan till exempel i Tyskland vara producentorganisation, andelslag, förening eller, när verksamheten utvidgats, aktiebolag. Eftersom nationella lagstiftningar skiljer sig från regionala lagstiftningar, bör den grundläggande utgångspunkten vara att det finns en enhetlig och tydlig juridisk form för producentorganisationer i EU. På så sätt ska även det offentliga stödet och rådgivningstjänsterna vara likadana oavsett vilket EU-land det gäller.

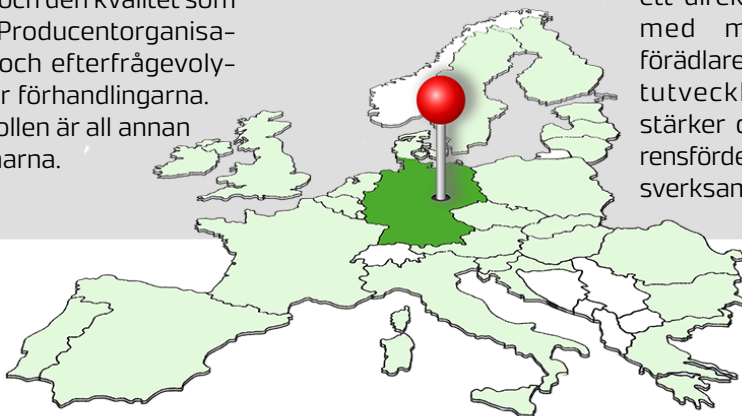
Case: Erzeugergemeinschaft Qualitätsgetreide und Ölsaaten Thüringen w. V.

Ett exempel på en tysk producentorganisation är Erzeugergemeinschaft Qualitätsgetreide und Ölsaaten i delstaten Thüringen, en producentorganisation som är känd för produktionen av spannmål och oljeväxter på sina medlemsgårdar. Den inrättades 1992 av 21 spannmålsodlare efter Tysklands återförening. Genom producentorganisationen kunde jordbrukarna sälja sina produkter på marknaden när de hade uppnått de produkt- och miljömål som ställts upp. Samtidigt förbättrades producenternas gemensamma kraft under förhandlingarna om försäljningspriserna på produkterna.

För närvarande utgörs medlemmarna av 79 spannmålsgårdar som är 100-5 000 hektar stora. Medlemmar kan också vara företag som ägs av lantbruksgårdar, om minst 51 procent av företaget ägarandel tillhör producentorganisationens medlemmar. Varje producent ansvarar för den målsatta volym och den kvalitet som fastställts på lantbruksgården. Producentorganisationen sammanställer utbuds- och efterfrågevolymer och utser de ansvariga för förhandlingarna. Med undantag för kvalitetskontrollen är all annan verksamhet frivillig för medlemmarna.

En framgångsrik verksamhet bygger på medlemmarnas aktivitet och förtroende. Medlemstjänsterna omfattar förutom centraliserad inköps- och försäljningsverksamhet bland annat odlingsplaner och utvärdering av dem, utbildnings- och analystjänster, logistik (transporter och lagring) och förvärv av foder, maskiner och anställda.

Verksamheten styrs av producentorganisationens regler, kvalitetssystem (kvalitetsrevisioner och interna kontroller) och odlingsplaner. Organisationens förhandlingskraft har ökat, eftersom organisationen kan tillhandahålla stora enhetliga partier på marknaden. Det är inte enbart kvantiteten utan även kvaliteten och leveranssäkerheten som ger konkurrensfördelar. Dessutom har produkternas spårbarhet utvecklats. De mest betydande konkurrenterna till producentorganisationen är handel och lagerhållare. Producentorganisationen har ett direkt samarbete med myndigheter, förädlare och produktutvecklare, vilket stärker dess konkurrensfördel i innovationsverksamhet.



Finlands ramar och lagstiftning

EU-kommissionens riktlinje är följande: "Eftersom bönderna har en relativt svag ställning i jordbruks- och livsmedelskedjan ger EU:s jordbrukslagstiftning sammanslutningar av bönder, producentorganisationer och branschorganisationer vissa undantag från konkurrensreglerna."²

EU:s förordning om marknadsordningen innehåller bestämmelser om inrättande av producentorganisationer och om producentorganisationernas verksamhet. Finlands lag om en marknadsordning för jordbruksprodukter har uppdaterats så att den motsvarar bestämmelserna i EU:s förordning hösten 2022. För att undvika missförstånd är det viktigt att känna till den ursprungliga och uppdaterade EU-lagstiftningen.

² Undantagen kan tillämpas på vissa villkor som fastställs i artiklarna i förordning (EU) nr 1308/2013 om den samlade marknadsordningen och i kommissionens delegerade förordning (EU) 2016/232. Senare har en del ändringar gjorts genom Europaparlamentets och rådets förordningar. Den senaste av dessa är EU 2021/2115.

Enligt förordningen om marknadsordningen får en producentorganisation snedvrیدا konkurrensen, men inte sätta den ur spel. Den marknadsandel som en producentorganisation har för att förhindra konkurrens har inte direkt fastställts någonstans. I förordningen om marknadsordningen ingår en säkerhetsmekanism som ger Konkurrens- och konsumentverket (KKV) möjlighet att ingripa i rätten för en producentorganisation som har gjort en självutvärdering att föra avtalsförhandlingar. KKV ger vid behov råd i frågor som rör ämbetsverkets befogenhet i ärendet i fråga och tolkningen av de allmänna konkurrensreglerna, men avger inga förhandsutlåtanden. Om KKV anser att en producentorganisation bryter mot konkurrenslagstiftningen, kan KKV inte direkt bötfälla producentorganisationen, utan ska först informera om sin ståndpunkt. Producentorganisationen bör då ändra sin praxis.

Case: Finlands Fårandelslag

Finlands Fårandelslag (före detta Österbottens Fårandelslag) etablerades 1995 då det var svårt med priserna på fårkött. Avsikten var att ända från början marknadsföra fårkött i samarbete och att på så sätt sträva efter högre priser. Antalet medlemmar ökade gradvis och andelslaget utvidgades först till Mellersta Finland.

I dag har andelslaget 140 medlemmar i olika delar av Finland, mestadels fårgårdar och några getgårdar. Efterfrågan på får- och getkött har ökat i Finland bland annat i och med invandrare. Målet är att utveckla den inhemska livsmedelskedjan. Ändringarna våren 2022 har bidragit till att öka uppskattningen av den inhemska maten och betydelsen av livsmedelsförsörjning. Nyligen gjordes en översyn över avtalen och tidsperioderna för säsongsvisa sortiment i detaljhandelns kedjor.

Finlands Fårandelslag ansökte om status som producentorganisation (PO) 2019, men inledde arbetet redan året innan. Andelslaget har i praktiken prövat utnyttjandet av PO-status sedan början av 2020. Andelslaget har fört förhandlingar om priserna med industrin och handeln i två år. Hjälpt med att upprätta regler och etablera har andelslaget fått av intressebevakningsorganisationen. PO-status innebär ett viktigt framsteg utöver andelslagsformen, eftersom den genom lag tillåter verksamhet som kartell. Dessutom har PO inga begränsningar för ökningen av marknadsandelen och antalet medlemmar. Den största fördelen är att medlemmarna får komma överens om priser sinsemellan och som företrädare för alla medlemmar förhandla med köpare. Detta ger en möjlighet att anpassa produktionsvolymen till efterfrågan. Enligt gällande konkurrenslagstiftning är denna typ av prisöverenskommelse och volymstyrning inte tillåten för andelslag.

Livsmedelsverket godkänner ansökningar om att bli producentorganisation. Livsmedelsverket har inte befogenhet att bedöma om ett avtalsarrangemang uppfyller villkoren i förordningen om marknadsordningen. I detta avseende ska producentorganisationen göra en självutvärdering. På Livsmedelsverkets webbplats finns en ansökningsguide och goda anvisningar om kraven för att inrätta en producentorganisation.

Inrättandet av producentorganisationer stöds med startbidrag som beviljas av NTM centralen. Producentorganisationer kan inrättas på ansökan inom alla de sektorer som anges i EU:s förordning om marknadsordningen. Finland införde dock inte en möjlighet att stödja producentorganisationers verksamhetsprogram inom andra sektorer än inom frukt- och grönsakssektorn som är obligatorisk för Finland.

För köparna medför PO flera fördelar, bland annat systematiska och förutsebara leveranser. Planering och samordning av utbudet för ett stort antal medlemmar sparar resurser för köparna. Stora volymer möjliggör till och med ändringar i planerade leveranser. Det är lättare för köpare att utveckla kedjan i samarbete med stora aktörer som företräder ett stort antal producenter.

Nu förhandlar PO:s företrädare med köparna om storleken och priset på de partier som ska levereras. Innan PO-status infördes accepterade andelslaget främst köparens prisofferter som sådana. Underutbudet 2022 hjälper också producenterna och förbättrar deras förhandlingskraft. Om man vill utveckla kedjan på ett hållbart sätt, ska PO kunna förhandla och utveckla förhållandena på ett sätt som gynnar den på lång sikt. I framtiden kommer det att bli nödvändigt att öka produktionsvolymerna så att utbudet kan stabiliseras även inom minuthandeln. Kontinuitet i tillgången till inhemskt lammkött är viktigt att nå inom minuthandeln.



Möjligheter och hinder för inrättande av producentorganisationer

Finländska lantbruksföretagares åsikter om producentorganisationers möjligheter och om hindren för att inrätta producentorganisationer utreddes genom en enkät. Enkäten genomfördes sommaren 2021.³

Enkäten besvarades av 1 287 lantbruksföretagare. Svarsprocenten var 22. Lantbruksföretagarna var fördelade enligt huvudproduktionsinriktning så att 565 deltagare (44 %) var spannmålsodlare, 433 (34%) var husdjursproducenter, 65 (5 %) var producenter av specialväxter och 30 (2 %) var producenter av

frilandsgrönsaker och bär. Antalet deltagare med andra produktionsinriktningar var 194 (15 %).

Genom enkäten och på en verkstad för branschexperter i början av 2022 utreddes vilka fördelar med samarbetet mellan producenter som var mest intressanta och vilka de viktigaste hindren för att inrätta samsamarbetsorganisationer var. Experternas åsikter om producentorganisationers möjligheter och om hindren för att inrätta producentorganisationer liknade enkätresultaten.

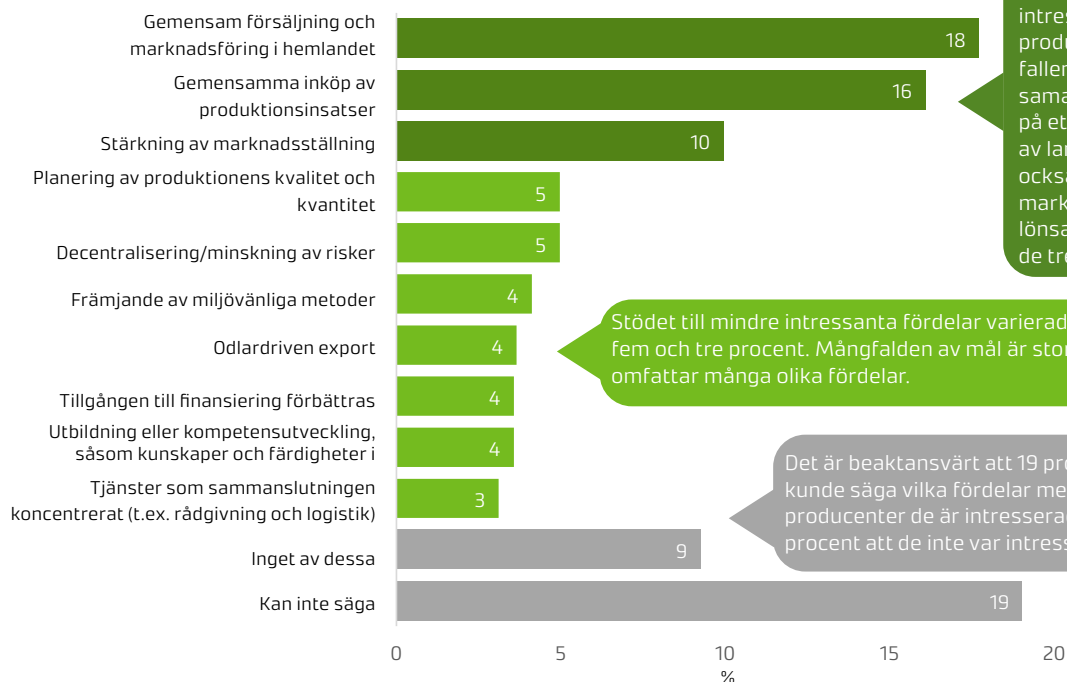
Stort intresse för att förbättra lönsamheten oavsett produktionsinriktning

Ökning av lantbruksföretagarnas konkurrenskraft och marknadsinflytande lyftes på verkstaden fram som fördelar med producentorganisationer. För att en producentorganisation ska vara framgångsrik är det viktigt att den har ett tydligt mål och en tydlig strategi. Detta skapar en stark grund för medlemmarnas engagemang och för tydliga avtal.

En producentorganisation gör det också möjligt att förbättra livsmedelskedjans funktion genom att främja strukturomvandling, lantbruksföretagares förnyelse och verksamhetsutveckling. Dessutom

gör det möjligt att utnyttja digitaliseringen och att snabbt dela information. Varumärken och specialproduktion hör också till de möjligheter som en producentorganisation erbjuder. En producentorganisationens mål kan vara att specialisera produktionen på en viss marknadsnisch eller på nischprodukter som producentorganisationen har ansetts medföra särskilt stor nytta för.

En producentorganisationens mål kan också vara att exportera. Enligt enkätresultaten är lantbruksföretagarna dock mer intresserade av den inhemska marknaden än av exportmarknaden. Endast fyra procent av alla deltagare var intresserade av en odlardriven export.



Enligt enkätmaterialiet är gemensam försäljning och marknadsföring i hemlandet (18 % av deltagarna) och också gemensamma inköp av produktionsinsatser (16 % av deltagarna) de mest intressanta fördelarna med producentorganisationer. I båda fallen kommer fördelarna med samarbete mellan företagare fram på ett konkret sätt. Tio procent av lantbruksföretagarna var också intresserade av att stärka marknadsställningen. Förbättring av lönsamheten är den faktor som förenar de tre mest intressanta fördelarna.

Stödet till mindre intressanta fördelar varierade mellan fem och tre procent. Mångfalden av mål är stor och omfattar många olika fördelar.

Det är beaktansvärt att 19 procent av deltagarna inte kunde säga vilka fördelar med samarbete mellan producenter de är intresserade av. Dessutom angav 9 procent att de inte var intresserade av några alternativ.

Bild 1. De mest intressanta fördelarna med samarbete mellan producenter (n = 1 287).

³ Före Rysslands invasion av Ukraina i februari 2022. Omvärlden och världsmarknaden förändrades då, och därför skulle enkätresultaten i vissa avseenden kunna vara något annorlunda om enkäten hade gjorts efter krigets början.

Oklara fördelar utgör ett hinder för att inrätta producentorganisationer

De tre vanligaste hindren tyder på att det saknas en tillräcklig diskussion och växelverkan mellan olika

aktörer. Man skulle kunna försöka undanröja hindren för att inrätta en producentorganisation genom att öka diskussionen och informationsutbytet både mellan lantbruksföretagare och mellan lantbruksföretagare och olika aktörer.

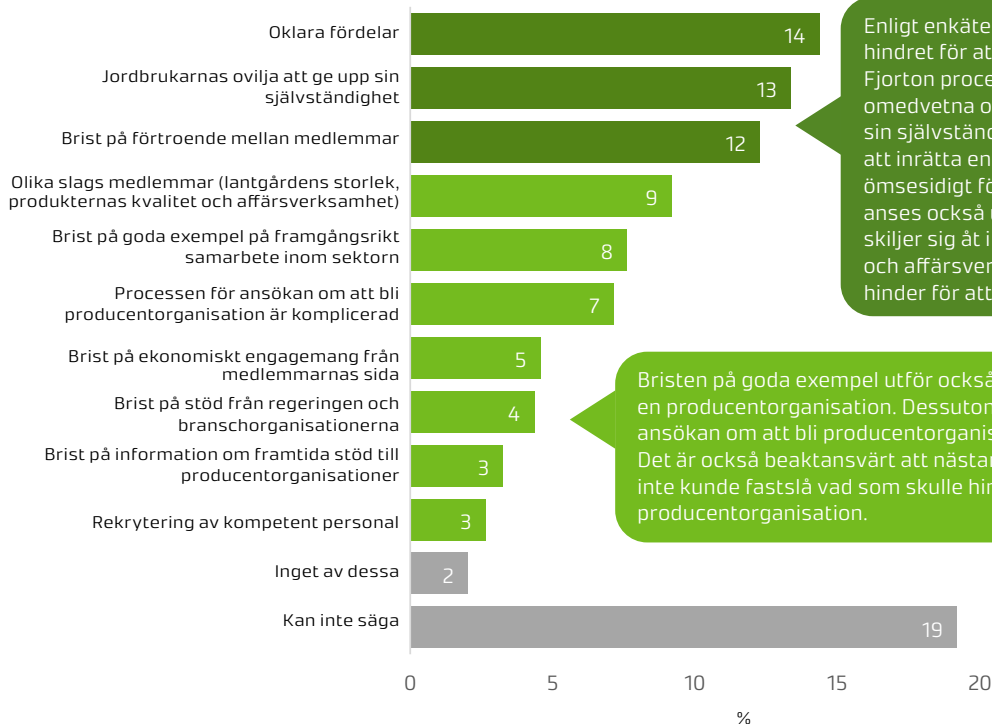


Bild 2. Hinder för att inrätta producentorganisationer (n = 1 287).

Enligt enkäten är oklara fördelar det vanligaste hindret för att inrätta en producentorganisation. Fjorton procent av deltagarna var osäkra eller omedvetna om fördelarna. Även oviljan att ge upp sin självständighet hindrar lantbruksföretagare från att inrätta en producentorganisation. Bristen på ömsesidigt förtroende mellan lantbruksföretagare anses också utgöra ett hinder. Lantbruksföretagen skiljer sig åt i fråga om storlek, produkternas kvalitet och affärsverksamhet, vilket också kan utgöra ett hinder för att inrätta en producentorganisation.

Bristen på goda exempel utgör också ett hinder för att inrätta en producentorganisation. Dessutom anses processen för ansökan om att bli producentorganisation vara komplicerad. Det är också beaktansvärt att nästan en femtedel av deltagarna inte kunde fastslå vad som skulle hindra dem från att inrätta en producentorganisation.

Förutsättningar för samarbete mellan producenter bör främjas på många olika sätt

Efter 2019 har enbart fyra producentorganisationer inrättats i Finland inom andra sektorer än inom den konventionella grönsakssektorn och bärsektorn, nämligen inom fårsektorn, potatissektorn och äggsektorn. Inom sektorn för åkergrödor och på marknaden för ett stort antal specialprodukter

skulle producentorganisationerna kunna ge primärproducenterna önskad förhandlingskraft i livsmedelskedjan och därmed också bättre lönsamhet. Den blygsamma etableringstakten lyfter fram behovet av att främja samarbetet mellan producenter på många olika sätt.

Utmaning: Främja och samordna producentorganisationernas verksamhet på nationell och regional nivå.

Rekommendation 1: Jord- och skogsbruksministeriet utnämner ett nationellt ansvarigt organ för producentorganisationerna.

Utmaning: Förtroende är en av de viktigaste förutsättningarna för samarbete. Inom produktionen av åkergrödor och andra produktionsinriktningar kan producentorganisationer för närvarande inrättas informellt eller på frivillig basis genom sammanslutningar, såsom inköps- och maskinringar.

Rekommendation 2: Förtroendekapitalet kommer att utökas genom diskussioner mellan jordbrukare, genom växelverkan och genom kundorienterad rådgivning.

Utmaning: Tillgången till rådgivning och sparring är dålig. Konkret hjälp är särskilt viktig när det gäller att upprätta regler och stiftelseurkund och att planera verksamheten. Detta gäller även sammanslutningar som redan tidigare varit andelslag, företag eller föreningar.

Rekommendation 3: Ett starkt nationellt och regionalt nätverk för rådgivning skapas, utan att glömma digitaliseringen.

Utmaning: Det behövs mekanismer för kamratstöd så att det är möjligt att ta del av erfarenheter från befintliga producentorganisationer. Dessutom bör nya goda exempel som fungerar inom EU göras kända för finländska lantbruksföretagare.

Rekommendation 5: En plattform där praktiska exempel på god praxis lyfts fram.

Utmaning: Digitalisering och dataekonomi som produktionsfaktor har utnyttjats i liten utsträckning. Inom livsmedelsproduktionen, livsmedelsindustrin och handeln pågår en omvälvning som kommer att förändra näringsgrenarnas gränser och strukturer och skapa nya verksamhetsmodeller. Omvälvningen inom branschen påskyndas inte enbart av digitaliseringen och dataekonomin utan även av EU:s utsläppsmål som gäller hela värdekedjan och av behovet av att övergå till energioberoende.

Rekommendation 7: En djärv satsning på den digitala verksamhetsmodellen i samarbete med andra aktörer i livsmedelskedjan samt IKT (informations- och kommunikationsteknologi)-sektorn och energisektorn över branschgränserna.

Utmaning: Information om de fördelar som en producentorganisation erbjuder bör spridas på ett effektivt och begripligt sätt bland lantbrukarföretagarna. Det gäller att öka rådgivningen, anvisningarna och diskussionen mellan jordbrukare, tjänstemän och rådgivare. Det är viktigt att förverkliga de fördelar som en producentorganisation möjliggör, såsom att förbättra lönsamheten och planera produktionens kvalitet och kvantitet så att det är helt klart för alla.

Rekommendation 4: En kanal som möjliggör regelbunden dialog mellan aktörer, experter och tjänstemän skapas.

Utmaning: I utbildningen bör samarbete mellan producenter inkluderas i undervisningsinnehållet om övergripande ledarskap. Det behövs konkreta exempel och peer learning om hur man genom att använda olika nätverk, plattformar och ekosystem kan stärka lantbrukarföretagarnas förhandlingskraft på marknaden. Lärarnas sakkunskap bör också stärkas när det gäller möjligheterna till samarbete.

Rekommendation 6: Producentorganisationen och andra former av samarbete bör i ännu högre grad integreras i utbildningen inom jordbrukssektorn (universitetsexamen och YH-examen eller utbildning på andra stadiet) med hjälp av konkreta exempel.

Utmaning: I planen för GJP-programperioden ingår inte stöd till verksamhet inom andra sektorer än sektorn för frukt- och grönsaker. Målet ska vara att senast vid halvtidsöversynen av programperioden i stödmekanismen ta med de sektorer där befintliga producentorganisationer och producentorganisationer som inrättas under de följande tre åren är verksamma.

Rekommendation 8: Stödet för verksamhet och investeringar utvidgas till alla producentorganisationer inom jordbruks- och husdjursproduktionen.

Ytterligare läsning

Aalto-Setälä, J., Forsman-Hugg, S., Heimonen, R. & Jansik, C. 2022. Tuottajien välisen yhteistyön hyödyt ja mahdollisuudet viljanviljelyssä. Posterisesitys, Maataloustieteen päivät, Helsinki, 14-15.6.2022.

Producer and interbranch organisations

https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/agri-food-supply-chain/producer-and-interbranch-organisations_en

Agrarorganisationen

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
<https://aoreg.ble.de/agrarorganisationen>



Författare: Csaba Jansik¹, Juuso Aalto-Setälä², Sari Forsman-Hugg², Raija Heimonen², Jukka Markkanen¹, Jyrki Niemi¹

Kontaktuppgifter: ¹förnamn.efternamn@luke.fi, ²förnamn.efternamn@ptt.fi

Bilder: Aleksandr Brunin/iStock, Martina Motzbäuchel/Maaseutuverkosto, Yrjö Tuunanen/Maaseutuverkosto, Luke

Naturresursinstitutet 2022

Policy Brief 5/2022

ISSN 2343-4252

ISBN 978-952-380-521-7 (Tryckt)

ISBN 978-952-380-522-4 (Webpublikation)

<http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-380-522-4>