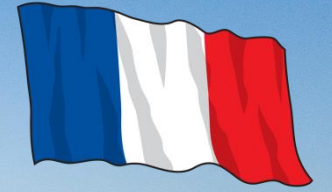


Tuottajaorganisaatiot ja osuuskunnat Ranskassa



Xavier Irz

Csaba Jansik



Tuottajaorganisaatiot: laillinen status ja määritelmä

Tuottajaorganisaatioilla on ollut lain mukainen määritelmä vuodesta 1999, mutta tuottajilla on ollut eri yhteenliittymiä paljon pidempään

- ◆ Tuottajaryhmien perustamisen syynä on ollut resurssien ja tuotannon yhdistäminen ja vastapainon luominen ketjun vahvasti keskittyneiden muiden osien suuntaan
- ◆ Tuottajaryhmillä on eri toimintamuotoja kuten osuuskunta, voittoa tavoittelemattomat yhdistykset, maatalousyritykset j.n.
- ◆ Virallisen hyväksynnän edellytyksenä on että organisaatio täyttää sektorikohtaiset vaatimukset: minimikoko, hallinto, toiminta (markkinointi-kaupalliset vs ei kaupalliset tuottajaorganisaatiot, markkinoiden toimivuuden edistäminen)

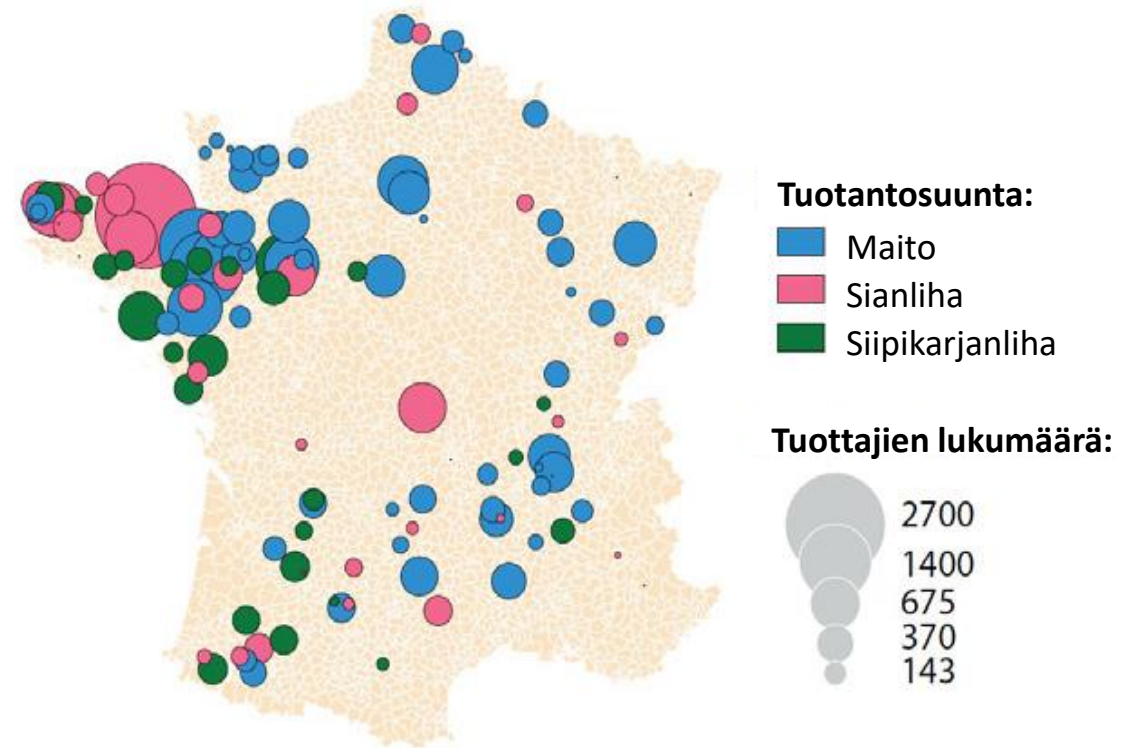
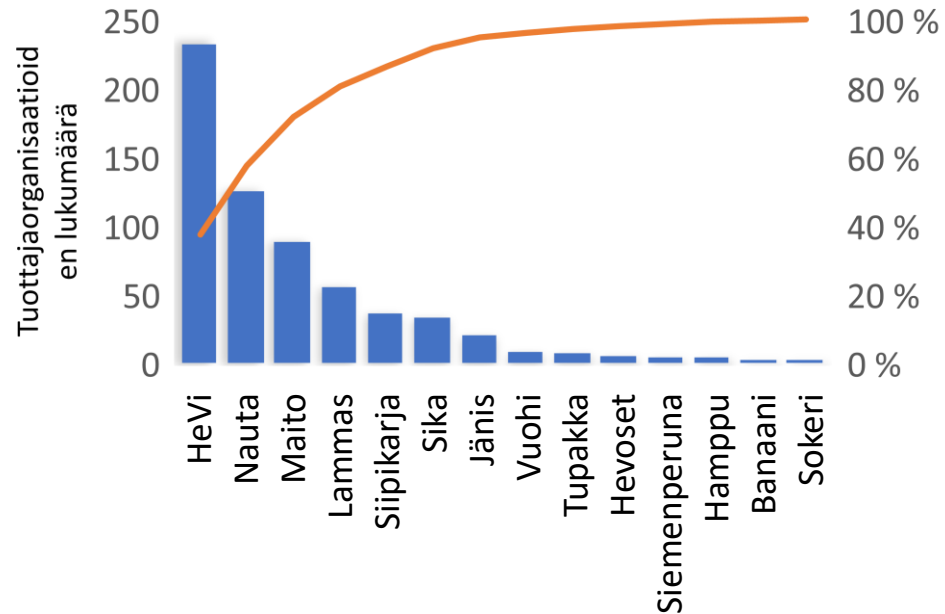
Muiden maiden tapaan on lukuisia tuottajaorganisaatioita Ranskassa, jotka eivät ole virallisesti hyväksytyjä

Tuottajaorganisaatiot tuotantosuunnittain ja alueittain

Yli 700 hyväksyttyä TO:ta, yli 20% EU:n tuottajaorganisaatioista

Tuotantosuintien välistä vaihtelua

Ei yhtään peltokasvialalla



Epätasainen maatieteellinen jakauma - seuraa maataloustuotannon jakaumaa

Kokoluokissa suurta vaihtelua

Tuottajaorganisaatioiden motiivit tavoitteet ja toiminta – esimerkkejä eri tuotantosuosunnilta

Hedelmät ja vihannekset

Pitkät perinteet, tavoitteena hallita pilaantuvan tuoteryhmän markkinatasapainoa, kysyntä-tarjonta

Tukien maksaminen 3-5 vuoden vain hyväksytyjen TO:iden kehittämishankkeille

Tuki korkeintaan 4,1% TO:n liikevaihdosta

Hankkeen päämäärä voi ulottua reilusti yli markkinointi- ja neuvotteluvoimatavoitteiden:

Tarjonnan hallinta, kysynnän ja tarjonnan koordinointi sekä volyymien että laadun osalta

Tuotantokustannusten optimointi, lisäarvo, ympäristöä huomioivat tuotantotavat

Riskien hallinta

Maito

Motiivina uusi markkinatilanne, v. 2015 kiintiöistä luopuminen

Silloin laki vaati maitotilan luonnostaman kirjallisen sopimuksen maidon tuottajan ja ostajan välille

Useiden maitoalan TO:iden toiminta rajoittuu lakineuvontaan ja sopimusten kirjoittamiseen

Olemassa olevat maito-osuuskunnat eivät hakeneet virallista statusta

Uutena trendinä on nähty myös maito-osuuskunnan hakemuksia – taustalla on CAP:iin ja kehityshankkeisiin liittyviä odotuksia

Sianliha - siipikarjanliha

Motiivi: esim. hyväksytty status mahdollistaa TO:n eläinlääkkeiden hankinnan ja jakelun jäsenille

TO:t ovat 1970-luvulla perustettujen tuottajaryhmien luonnollinen jatke

TO:illa laaja toimintakenttä: tarjonnan hallinta, hintariskin hallinta, brändäys ja laatustrategia

Case study: Groupement de Producteurs de Porcs des Monts de Flandres (GPPMF)

Sianlihantuottajien osuuskunta, jolla on hyväksytty TO status

Toiminta: neuvonta, tuotantopanosten hankinta, kuljetukset

Pieni (100 tuottajaa), mutta hyödyntää vahvaa alueellista identiteettiä

Selkeä laatuun pohjautuva strategia, jossa korostetaan lähiruokaa, lihan laatua, perhetiloja yhdistävinä tekijöinä

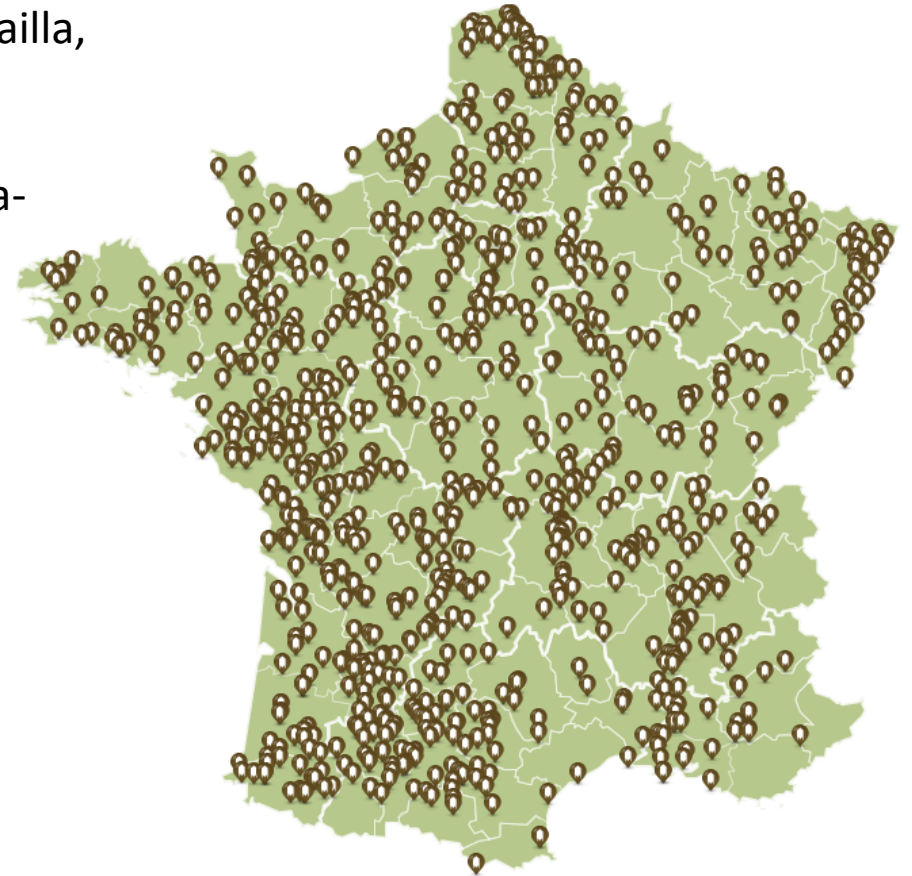
Vuonna 2016 aloitettua kolmikantasopimus teurastamon ja Lidlin kanssa erilaistetun tuotteen ”Ch’ti Porc des Flandres” myyntiin lähiseudun markkinoilla

Tulokset 10 kuukauden myynnin jälkeen: tuotannon 50% myyty Lidlille 20% hintapreemiolla



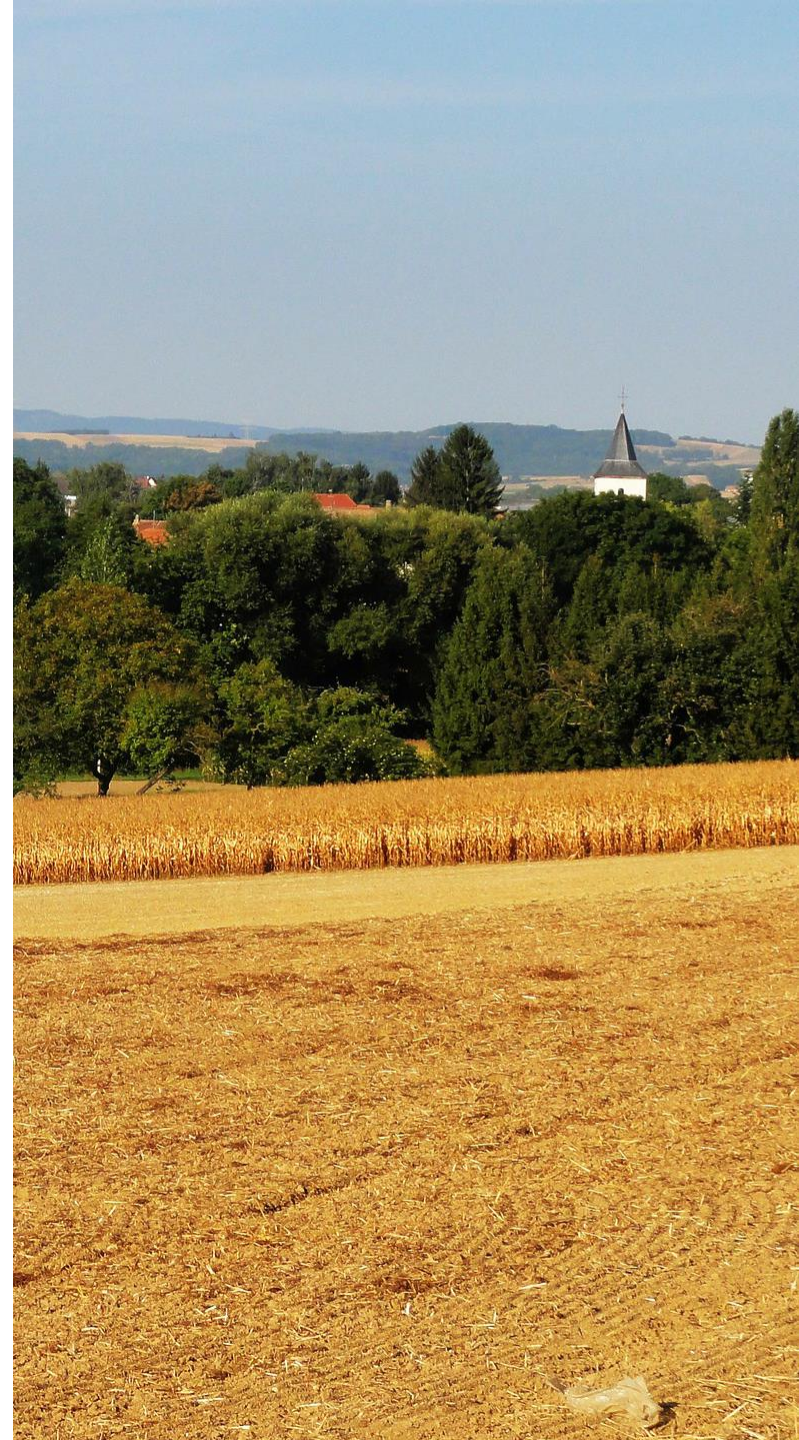
Miksei ole tuottajaorganisaatioita peltokasvialalla?

- ◆ Historialliset syyt, viljamarkkinoiden organisointi 1930-luvulla erillislailla, osuuskuntien perustamisaltoa
- ◆ Silloin perustetuilla organisaatioilla kysyntää ja tarjontaa koordinoiva- sekä viljanhankintarooli
- ◆ Viljasektori on läpinäkyvä, hinnat laajalti tiedossa
- ◆ Hintojen riskienhallinnalla edistykselliset ratkaisut
- ◆ Viljat (ja muut peltokasvit) ovat helposti ja pitkään varastoitavissa verrattuna muihin tuotteisiin
- ◆ Merkittävänä syynä vahvat osuuskunnat ja lisämotiivin puute
- ◆ Nykyään keskustellaan erikoispeltokasvien tuottajaorganisaatioiden perustamismahdollisuuksista: luomu, riisi, sokerijuurikkaat. Taustalla uuteen CAP:iin liittyvät odotukset.



Ranskan viljaosuuskunnat

- ◆ Ranskan viljasektorissa osuuskunnilla on erittäin pitkät perinteet ja vahva asema. Kaupalliseen tarkoitukseen kerätystä viljasta 70% kulkee osuuskuntien kautta.
- ◆ Osuuskuntatoiminta on säädetty tiukasti, viljanostaja saa harjoittaa vain valtion hyväksymä osuuskunta tai yritys. Osuuskunnat saavat toimia vain itse määräämällä rajatulla alueella maantieteellisesti. Osuuskunnan liikevaihdosta vähintään 80% on tultava omien jäsentensä kanssa tehdyistä kaupoista.
- ◆ Osuuskunnilla on sekä tuotantopanoshankintaa, varastoja ja laitteita että markkinointitoimintaa. Viljakaupalla on kovan kilpailun takia ohut marginaali, varsinainen tulos tehdään tuotantopanosten kaupalla.
- ◆ Ranskassa on ollut meneillään vauhdikas konsolidaatio sekä fuusioiden että osuuskuntien unionien kautta.
- ◆ Osuuskunnilla on kaksi strategista vaihtoehtoa: erikoistuminen viljoihin ja öljykasveihin tai diversifikaatio.



Case study: Valfrance

Viljaan erikoistunut osuuskunta Pariisin itäpuolella.

Varastokapasiteetti 451.000 tonnia 31 eri terminaalissa.

Vuosittain 700.000 tonnia kerättyä viljaa.

Kaksi hinnoittelumallia:

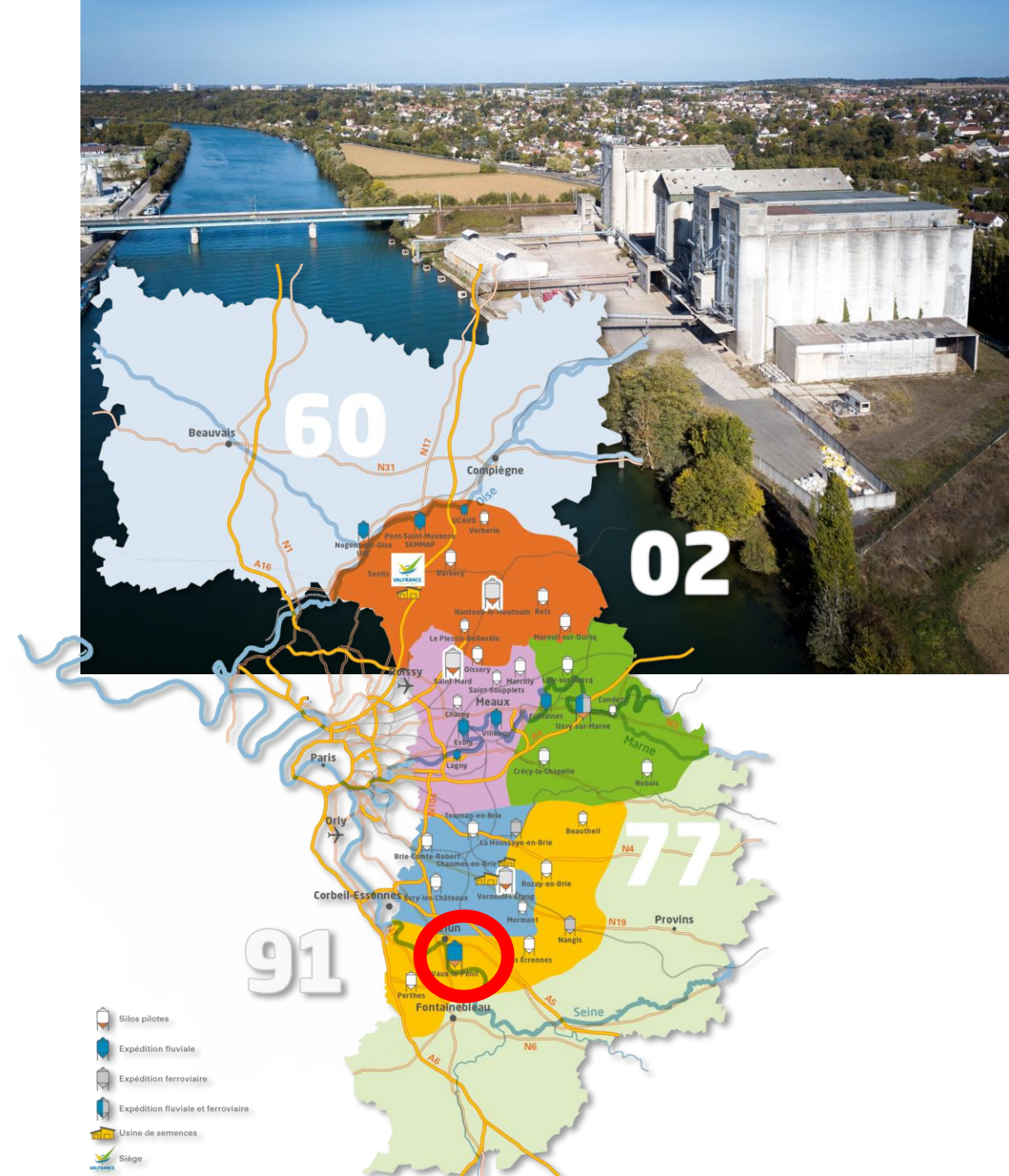
(1) keskihinnat (2) markkinahinnat.

Erikoistunut laatuvehnään (480.000 t), mutta myös kylvösiementuotantoa ja luomuvaramointi.

Kaksi vuotta sitten liittynyt Ceremis osuuskuntaunioniin (5 jäsentä), markkinointi 100% Ceremisin kautta.

Vienti 60.000 tonnia.

Käytössä sekä rautatiekuljetusta että proomukuljetusta jokien kautta.



Case study: Cap Seine

Monialainen osuuskunta, mutta vilja on suurin toimiala.

Vuosittain 2 milj. tonnia kerättyä viljaa.

Vientiin 60%.

Liikevaihto 800 milj. euroa.

Kuljetusmuotona yksinomaan rekat.

Osuuskunta on muodostunut kahden fuusiosta, nykyään 5000 jäsentä.

Muita toimialoja:

- naudan ja lampaanliha,
- perunatuotanto ja jalostus,
- vihannesten tuotanto ja jalostus,
- pellava.



Ranskan viljaosuuskunnat

- ◇ Pääomakulut maksettiin vuosikymmeniä sitten, ja uudet investoinnit rahoitetaan osuuskuntien kerääntyneillä varoilla plus lainoilla.
- ◇ Jäsenistössä ei suurta liikehdintää, ei paljon uusia eikä lähteviä jäseniä.
- ◇ Keskittyminen asettaa suuria haasteita: toisaalta pitää kasvaa pärjätäkseen Ranskan ja maailman markkinoilla, toisaalta kasvun myötä etäännyttään jäsenistöstä.
- ◇ Varasto ja logistiikka on kehittynyttä ja kustannustehokasta, mikä johtuu mittakaavoista.



Kuinka Ranskan tuottajaorganisaatiot edistävät neuvotteluvoimaa?

- ◇ Koolla on suuri merkitys, TO:t tavoittelevat kasvua yhdistämällä voimiaan
→ TO:iden yhdistykset
- ◇ TO:iden henkilökuntaa koulutetaan käymään neuvotteluja tehokkaasti
- ◇ Jäsenten välillä vaihdetaan tietoja
- ◇ Sopimusten ja sopimuskäytäntöjen kehittäminen, ehtojen parantaminen, kolmikantasopimukset
- ◇ Markkinointi ja jalostusedellytysten kehittäminen
- ◇ Hintaneuvottelujen lisäksi TO:t saattavat ajaa myös laatustrategiaa, brändäystä ja tuotteittensa erilaistamista