



Tuottajaorganisaatioista neuvotteluvoimaa maatalousyrittäjille



Alkutuotannon neuvotteluaseman parantaminen ruokaketjussa edellyttää maatalousyrittäjien keskinäisen yhteistyön ja kaupallisen edunvalvonnan vahvistamista. EU-lainsäädäntö sallii nykyisin tuottajien kaupallisen yhteistyön ja tarjonnan keskitämisen tuottajaorganisaatiokonseptin kautta. Tuottajaorganisaatiolla tarkoitetaan tietyn maataloustuotteen tuottajien omasta aloitteesta perustamaa yhteenliittymää, jonka tarkoituksena on vahvistaa tuottajien markkina-asemaa esimerkiksi yhteisen tuotannon suunnittelun, tuotantopanosten, markkinoinnin ja myynnin kautta.

Tuottajaorganisaation perustaminen tarjoaa keinon markkinaedunvalvontaan, mutta edellyttää tuottajilta samalla sitoutumista sen sääntöihin. Säännöt voivat esimerkiksi edellyttää tuotteiden myymistä pelkästään tuottajaorganisaatiolle ja hyväksymään sen sopimat tuotannon rajoitukset haitallisen ylituotannon estämiseksi. Tuottajaorganisaation hallitsemalle markkinaosuudelle ei ole asetettu edes yksiselitteistä kattoa. Ainoa ehto on, että kilpailua ei saa sulkea kokonaan pois. Tuottajaorganisaatio saa siis olla määräävässä markkina-asemassa, mutta ei käyttää sitä väärin.

Keski-Euroopassa esimerkiksi Belgiassa, Hollannissa, Italiassa ja Espanjassa tuottajat ovat etenkin hedelmä- ja vihannesalalla parantaneet neuvotteluasemaansa markkinoilla tuottajaorganisaatioiden avulla. Niiden kautta kaupataan jo puolet EU:n hedelmien ja vihannesten tuotannosta.

Esimerkiksi vilja- ja erikoiskasvien sekä naudanlihan kohdalla voisi olla kaupallisen yhteistyön mahdollisuuksia, mutta Suomessa ei ole vielä yhtään näillä aloilla toimivaa tuottajaorganisaatiota.

Ruokaketjun epätasaiset voimasuhteet vaikuttavat tulonjakoon

Maatalouden nopeasta rakennekehityksestä ja ripeästä yrityskoon kasvusta huolimatta, maatalayritysten taloudelliset tulokset ovat heikentynet 2000-luvulla. Maatalouden heikko kannattavuuskehitys, tulotason heikentyminen ja maatalouden tuottajahinnan alhainen osuus suhteessa elintarvikkeiden kuluttajahintaan ovatkin herättäneet kiivasta keskustelua niin maatalouspolitiikan toimivuudesta kuin ruokamarkkinoiden reiluudesta. Tutkimukset osoittavat, että tuottajan saama osuus ruoan kuluttajahinnasta on 2000-luvulla selvästi pienentynyt. Samaan aikaan vähittäiskaupan siivu on kasvanut.

Elintarvikemarkkinoiden kansainvälistyminen ja avautuminen on hyödyttänyt erityisesti kauppaa, joka pystyy hankkimaan tuotteet erittäin kilpailukykyisiltä kansainvälisiltä markkinoilta ja samaan aikaan se voi toimittaa tavaraa maantieteellisesti rajoittuneille kuluttajamarkkinoille. Kaupan vahva markkina-asema on mahdollistanut kohonneiden

kustannusten siirtämisen hintoihin, mutta maatalous ei ole siinä onnistunut. Maataloustuottajien neuvotteluvoima ruokaketjussa on heikko erityisesti siksi, että heitä on paljon, ja he ovat hyvin hajallaan.



**Maataloustuottajien
neuvotteluvoima
ruokaketjussa on heikko
siksi, että heitä on paljon ja
he ovat hyvin hajallaan.**



Tuottajaorganisaatiot ja niiden kehitysnäkymät Euroopassa

Tuottajaorganisaatioiden määrä EU:ssa on noin 3500.¹ Niiden yleisyys EU-maissa vaihtelee. Tätä selittävät maakohtaiset erot markkinarakenteessa, tuotantosuuntauksissa, lainsäädännössä ja osuuskuntatoiminnan suosiossa. Ranskasta löytyy eniten tuottajaorganisaatioita, 724. Saksassa toimii yhteensä reilut 600 tuottajaorganisaatioita, joista vilja-alalle rekisteröityjä on lähes 160. Näistä noin 20 prosenttia toimii myös muilla tuotannonaloilla, kuten maito- ja kotieläintuotannossa.

Tuottajaorganisaatiot ovat lähtöisin vihannes- ja hedelmäalalta. Sieltä ne ovat levinneet myös muille tuotannon aloille. Ne on perustettu alueellisista lähtökohdista vahvistamaan alkutuottajien neuvotteluvoimaa niin myynneissä kuin ostoissa. Tavoitteena on myös ollut myynti- ja markkinointikulujen minimointi, yhteisinvestoinnit ja laatustandardin luominen.

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

Kilpailun kiristyessä tuottajien on pitänyt vahvistaa asemiaan arvoketjussa. Yhä useamman tuottajaorganisaation strategiana on ollut kasvaa ja erikoistua. Tämä on johtanut tuottajaorganisaatioiden yhdistymiseen ja aseman vahvistumiseen arvoketjussa: Alueen pienet toimijat yhdistyvät isompien kanssa ja toimintaa laajennetaan alkutuotannosta logistiikkaan, varastointiin, tuotekehitykseen ja jopa jalostukseen. Erikoistumalla moni tuottajaorganisaatio on voinut saavuttaa jopa johtavan markkina-aseman.

Tuottajaorganisaation oikeudellinen muoto Euroopassa ei ole yksiselitteinen. Esimerkiksi Saksassa hallinnollinen muoto voi olla tuottajaorganisaatio, osuuskunta, yhdistys tai toiminnan laajennuttua myös osakeyhtiö. Kansalliset ja alueelliset lainsäädännöt poikkeavat toisistaan, joten peruslähtökohdana tulisi olla, että EU:ssa olisi yksi yhtenäinen ja selkeä oikeudellinen muoto tuottajaorganisaatiolle. Näin myös julkinen tuki ja neuvontapalvelut olisivat samanlaisia EU-maasta riippumatta.

Case: Erzeugergemeinschaft Qualitätsgetreide und Ölsaaten Thüringen w. V.

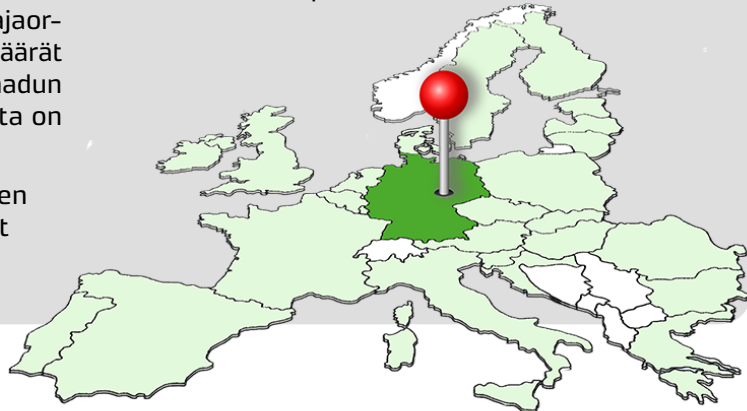
Yksi esimerkki saksalaisesta tuottajaorganisaatiosta on Thüringenin osavaltiossa toimiva Erzeugergemeinschaft Qualitätsgetreide und Ölsaaten, joka on tunnettu jäsentilojensa vilja- ja öljykasvituotannosta. Sen perusti 21 viljanviljelijää vuonna 1992 Saksojen yhdistyttyä. Tuottajaorganisaation avulla viljelijät saivat tuotteensa markkinoille saavuttamalla asetetut tuote- ja ympäristötavoitteet. Samalla tuottajien yhteisvoima parani neuvoteltaessa tuotteiden myyntihintaa.

Tällä hetkellä jäsenenä on 79 viljatilaa, jotka ovat kooltaan 100-5000 hehtaaria. Jäsenenä voi myös olla maatilojen omistamia yrityksiä, joiden omistusosuudesta vähintään 51 prosenttia kuuluu tuottajaorganisaation jäsenille. Jokainen tuottaja vastaa tilalle asetetuista tavoitemääristä ja laadusta. Tuottajaorganisaatio kokoaa yhteen tarjonta- ja kysyntämäärät sekä nimeää neuvotteluiden vastuuhenkilöt. Laadun hallintaa lukuun ottamatta kaikki muu toiminta on sen jäsenilleen vapaaehtoista.

Onnistuneen toiminnan perustana on jäsenten aktiivisuus ja luottamus. Jäsenpalveluja ovat keskitetyn osto- ja myyntitoimintojen lisäksi

muun muassa viljelysuunnitelmat ja niiden arviointi, koulutus- ja analyysipalvelut, logistiikka (kuljetus ja varastointi) sekä rehujen, koneiden ja työtekijöiden hankinta.

Toimintaa ohjaavat tuottajaorganisaation säännöt, laatujärjestelmä (auditoinnit ja sisäiset tarkastukset) ja viljelysuunnitelmat. Organisaation neuvotteluvoima on lisääntynyt, sillä se voi tarjota suuria yhtenäisiä eriä markkinoille. Määrän lisäksi myös laatu ja toimitusvarmuus tuovat kilpailuetua. Lisäksi tuotteiden jäljitettävyyden kehittyminen. Tuottajaorganisaation merkittävimmät kilpailijat ovat kauppa ja varastoijat. Sillä on suoraa yhteistyötä viranomaisten, jalostajien ja tuotekehittäjien kanssa, mikä vahvistaa sen kilpailuetua innovaatiotoiminnassa.



Suomen raamit ja lainsäädäntö

EU:n komission linjauksen mukaan ”Koska maataloustuottajien asema elintarvikeketjussa on suhteellisen heikko, EU:n maatalouslainsäädännössä maataloustuottajayhdistykset, tuottajaorganisaatiot ja toimialakohtaiset organisaatiot vapautetaan eräistä kilpailusäännöistä.”²

EU:n markkinajärjestelyasetuksessa säädetään tuottajaorganisaatioiden perustamisesta ja toiminnasta. Suomen laki maatalouden markkinajärjestelyistä on päivitetty vastaamaan sen säädöksiä syksyllä 2022. Väärinkäsitysten välttämiseksi on tärkeää tuntee alkuperäinen ja ajantasainen EU lainsäädäntö.

² Poikkeuksia voidaan soveltaa tietyin edellytyksin, jotka vahvistetaan yhteisestä markkinajärjestelystä annetun asetuksen (EU) N:o 1308/2013 artikloissa ja komission delegoidussa asetuksessa (EU) 2016/232. Myöhemmin on tehty muutoksia Euroopan parlamentin ja neuvoston asetuksilla. Viimeisin näistä on EU 2021/2115.

Markkinajärjestelyasetuksen mukaan tuottajaorganisaatio saa vääristää kilpailua, mutta ei poistaa sitä. Tuottajaorganisaation hallitsemaa markkinaosuutta kilpailun estämiseksi ei ole missään suoraan määritelty.

Markkinajärjestelyasetukseen on sisällytetty suojamekanismi, joka antaa Kilpailu- ja kuluttajavirastolle mahdollisuuden (KKV) puuttua itsearvion tehneen tuottajaorganisaation oikeuteen käydä sopimusneuvotteluja. KKV antaa tarvittaessa neuvontaa asiaan liittyvään viraston toimivaltaan ja yleisten kilpailusääntöjen tulkintaan liittyvissä kysymyksissä, mutta ei anna ennakkolausuntoja. Jos tuottajaorganisaatio KKV:n mielestä rikkoo kilpailulakia, KKV ei voi suoraan sakottaa tuottajaorganisaatiota, vaan sen pitää ensin informoida kannastaan. Tuottajaorganisaation kannattaa siinä vaiheessa muuttaa käytänteitään.

Ruokavirasto hyväksyy hakemukset tuottajaorganisaatioksi. Ruokavirastolla ei ole toimivaltuuksia arvioida sitä, täyttääkö sopimusjärjestely markkinajärjestelyasetuksessa säädetyt edellytykset. Tämän osalta tuottajaorganisaation on tehtävä itsearvio. Ruokaviraston nettisivuilta löytyy hakuopas ja hyvät ohjeet tuottajaorganisaation perustamiseksi vaadituista asioista.

Tuottajaorganisaatioiden perustamista tuetaan ELY:n myöntämällä käynnistysavustuksella. Tuottajaorganisaatioita on mahdollista perustaa hakemuksesta kaikilla EU:n markkinajärjestelyasetuksessa mainituilla aloilla. Suomi ei kuitenkaan ottanut käyttöön tuottajaorganisaatioiden toimintaohjelmien tukemisen mahdollisuutta muilla kuin Suomelle pakollisella hedelmä- ja vihannesalalla.

Case: Suomen lammasosuuskunta

Suomen lammasosuuskunta (ent. Pohjanmaan lammasosuuskunta) perustettiin haasteellisten lampaanlihanhintojen aikaan vuonna 1995. Tarkoituksena oli alusta lähtien markkinoida lampaanlihaa yhdessä ja näin tavoitella parempia hintoja. Jäsenistö kasvoi vähitellen ja laajeni ensin Keski-Suomen alueelle. Nykyään jäseniä on 140 eri puolilta Suomea, suurinmaksi osaksi lammastiloja sekä muutama vuohitila.

Lampaan ja vuohen lihan kysyntä on kasvanut Suomessa mm. maahanmuuttajien myötä. Tavoitteena on kehittää kotimaista ruokaketjua. Kevään 2022 muutokset ovat olleet vahvistamassa kotimaisen ruoan arvostusta ja elintarvikehuoltovarmuuden merkitystä. Hiljattain on avattu vähittäiskauppaketjujen valikoimajaksoajoituksia ja sopimuksia.

Tuottajaorganisaatio (TO) -statusta haettiin vuonna 2019, mutta työt aloitettiin jo edellisenä vuonna. TO-statuksen hyödyntämistä on varsinaisesti harjoiteltu vuoden 2020 alusta lähtien. Hintoista on neuvoteltu teollisuuden ja kaupan kanssa kaksi vuotta.

Apua sääntöjen kirjoittamiseen ja perustamiseen on saatu edunvalvontaorganisaatiolta. TO status toi tärkeän edistysaskeleen osuuskuntamuodon päälle, koska se laillistaa kartellina toimimisen. Lisäksi TO:lla ei ole mitään rajoituksia jäsenmäärän tai markkinaosuuden kasvulle. Suurin etu on se, että hintoja saa sopia jäsenten kesken ja neuvotella ostajien kanssa kaikkia jäseniä edustaen. Näin tarjoutuu mahdollisuus suhteuttaa tuotannon määrän kysyntää vastaavaksi. Tällaista hintojen sopimista ja volyymien ohjausta nykyinen kilpailulainsäädäntö ei salli osuuskunnille.

Ostajille TO tuo useita etuja kuten toimitusten järjestelmällisyys ja ennakoitavuus. Laajan jäsenistön tarjonnan suunnittelu ja koordinointi säästää ostajille resursseja. Suuret volyymit mahdollistavat jopa muutoksia suunniteltuun toimitukseen. Ostajien on helpompaa kehittää ketjua isojen toimijoiden kanssa jotka edustavat laajan joukon tuottajia.

Nyt TO:n edustajat neuvottelevat ostajien kanssa toimitettavien erien suuruudesta ja hinnasta. Ennen TO statusta osuuskunta pitkälti hyväksyi ostajan antamia hintatarjouksia sellaisinaan. Vuoden 2022 alitarjontatilanne auttaa myös tuottajia ja vahvistaa niiden neuvotteluvoimaa. Mikäli halutaan kehittää ketjua kestävästi, TO:n täytyy osata neuvotella ja kehittää asioita niin, että niistä hyödytään pitkällä aikavälillä. Jatkossa on tarvetta nostaa tuotantomäärät siten, että tarjonta vakiinnutetaan vähittäiskaupalle saakka. Kotimaan karitsan saatavuuden jatkuvuus olisi tärkeä saavuttaa vähittäiskaupassa.



Tuottajaorganisaatioiden mahdollisuudet ja perustamisen esteet

Suomalaisten maatalousyrittäjien näkemyksiä tuottajaorganisaatioiden mahdollisuuksista ja niiden perustamisen esteistä selvitettiin kyselyn avulla. Kysely toteutettiin kesällä 2021.³

Kyselyyn vastasi 1287 maatalousyrittäjää. Vastausprosentti oli 22 prosenttia. Maatalousyrittäjät jakautuivat päätuotantosuunnittain siten, että vastaajista viljanviljelijöitä oli 565 (44 %), kotieläintuottajia 433 (34 %), erikoiskasvintuottajia 65 (5 %) ja avomaan vihannesten sekä marjojen tuottajia 30 (2 %). Muista tuotantosuunnista vastaajia oli 194 (15 %).

Kannattavuuden parantaminen kiinnostaa tuotantosuunnasta riippumatta

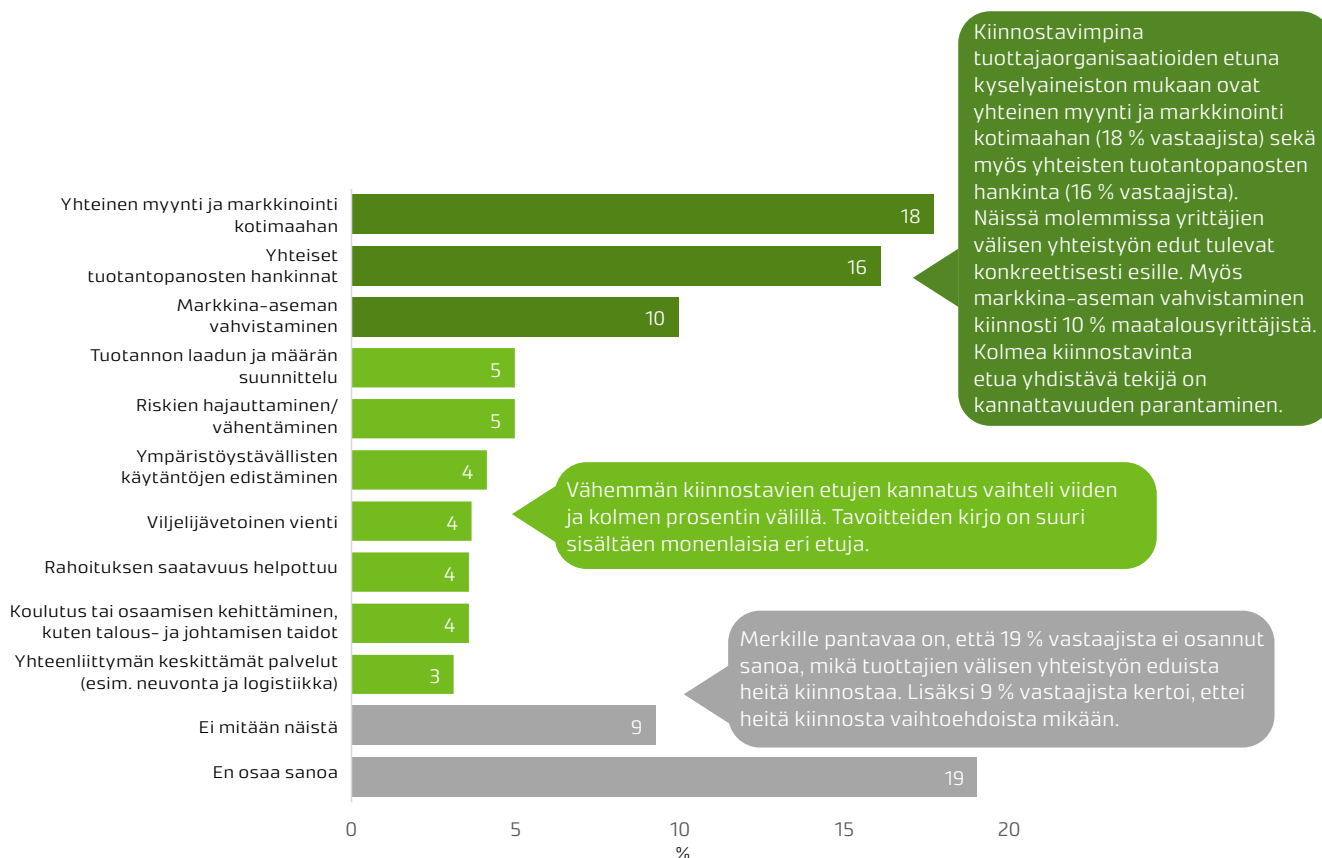
Työpajassa tuottajaorganisaatioiden hyödyiksi nostettiin maatalousyrittäjien kilpailukyvyyn ja markkinavoiman lisääminen. Tuottajaorganisaation menestymisen kannalta on tärkeää, että sillä on selkeä tavoite ja strategia. Tämä luo vahvan perustan jäsenten sitoutumiselle ja selkeille sopimuksille.

Tuottajaorganisaatio mahdollistaa myös elintarvikeketjun toimivuuden parantamisen edistämällä rakennemuutosta, maatalousyrittäjien uudistumista ja toiminnan kehittämistä. Lisäksi se mahdollistaa

Kyselyllä sekä alan asiantuntijoille vuoden 2022 alkupuolella järjestetyllä työpajalla selvitettiin, mitkä tuottajien välisen yhteistyön eduista kiinnostavat eniten sekä, mitkä ovat keskeiset esteet yhteistyöorganisaatioiden syntymiselle. Asiantuntijoiden näkemykset tuottajaorganisaation mahdollisuuksista ja perustamisen esteistä olivat samansuuntaisia kuin kyselyn tulokset.

digitalisaation hyödyntämisen ja nopean tiedon jakamisen. Tuotebrändäys ja erikoistuminen ovat myös tuottajaorganisaation tuomia mahdollisuuksia. Tuottajaorganisaation tavoitteena voi olla tuotannon erikoistuminen tiettyyn markkinarakoon tai niche-tuotteisiin, joihin tuottajaorganisaation nähtiin tuovan erityisesti hyötyä.

Tuottajaorganisaation tavoitteena voi olla myös vienti. Kyselyn tulosten mukaan kotimaan markkinat kiinnostavat maatalousyrittäjiä kuitenkin enemmän kuin vientimarkkinat. Viljelijävetoinen vienti kiinnosti vain neljää prosenttia kaikista vastaajista.



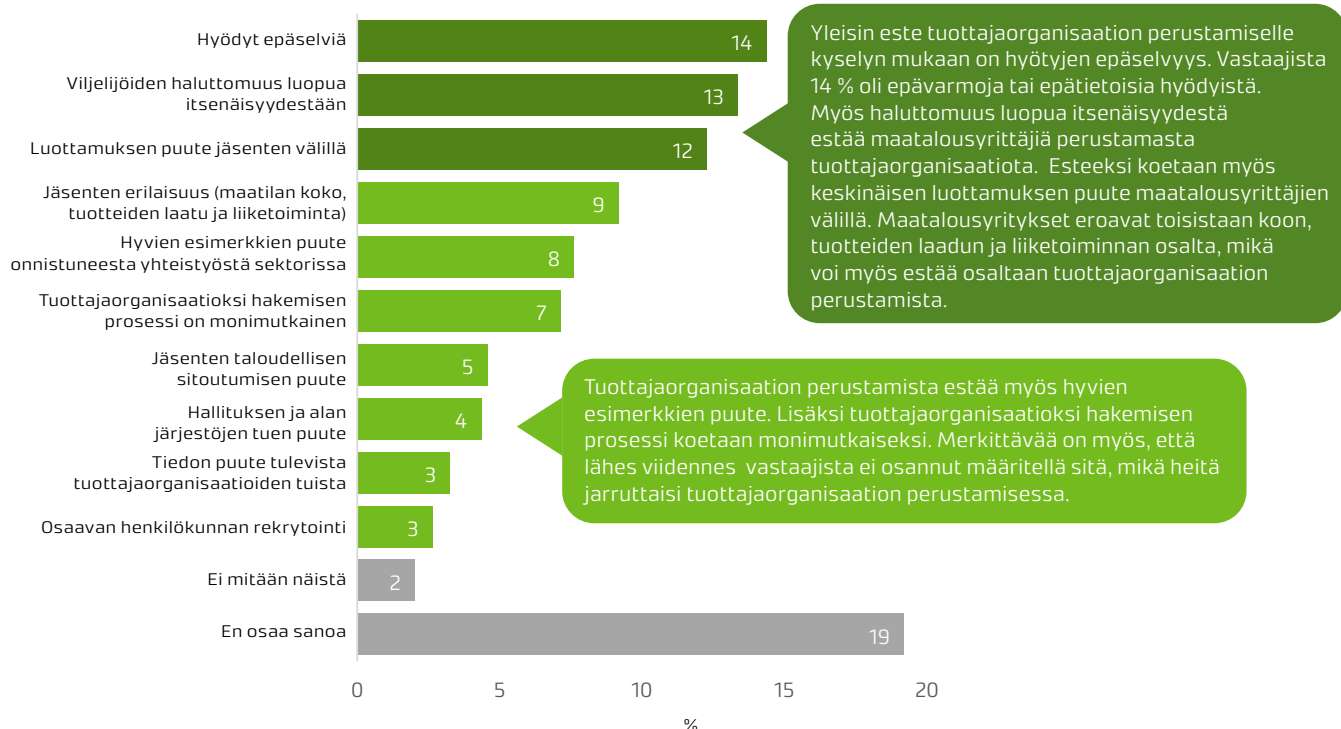
Kuva 1. Eniten kiinnostavimmat hyödyt tuottajien välisessä yhteistyössä (n=1287).

³ Ennen Venäjän hyökkäystä Ukrainaan helmikuussa 2022. Toimintaympäristö ja maailmanmarkkinat muuttuivat tällöin, joten kyselyn tulokset voisivat joiltakin osin olla hieman erilaisia, jos kysely olisi tehty sodan käynnistymisen jälkeen.

Hyötyjen epäselvyys estää tuottajaorganisaatioiden perustamista

Kolme yleisintä estettä kertovat siitä, että keskustelua ja vuorovaikutusta eri toimijoiden välillä ei

ole tarpeeksi. Tuottajaorganisaation perustamisen esteitä voisi yrittää purkaa lisäämällä keskustelua ja tiedonvaihtoa sekä maatalousyrittäjien että maatalousyrittäjien ja eri toimijoiden kesken.



Kuva 2. Tuottajaorganisaatioiden perustamisen esteet (n=1287).

Tuottajayhteistyön edellytyksiä on edesautettava monin eri keinoin

Suomeen on perustettu tuottajaorganisaatioita vuoden 2019 jälkeen perinteisen vihannes- ja marja- alan ulkopuolella vain neljä: lammas-, peruna- ja kananmuna-alalla. Peltokasvialalla ja lukuisten erikoistuotteiden markkinoilla tuottajaorganisaat-

tiot voisivat tuoda alkutuottajille toivottua neuvotteluvoimaa elintarvikeketjussa ja sen kautta myös parempaa kannattavuutta. Vaatimaton perustamisvauhti nostaa esille tarpeen tehostaa tuottajayhteistyötä edistävää toimintaa monin eri tavoin.

Haaste: Tuottajaorganisaatioiden toiminnan edistäminen ja koordinointi kansallisesti ja alueellisesti.

Suositus 1: Maa- ja metsätaloustalousministeriö nimittää kansallisen vastuutahon tuottajaorganisaatioille.

Haaste: Luottamus on yhteistyön tärkeimpiä edellytyksiä. Tuottajaorganisaatioita voisi perustaa peltokasvituotannossa ja muissa tuotantosuosinissa nykyisin epävirallisesti tai vapaaehtoisuuteen pohjautuvien yhteenliittymien kuten hankintarinkien ja konerinkien varaan.

Suositus 2: Luottamuspääomaa kasvatetaan viljelijöiden välisellä keskustelulla, vuorovaikutuksella ja asiakaslähtoisellä neuvonnalla.

Haaste: Neuvontaa ja sparrausta on heikosti saatavilla. Konkreettinen apu on erityisen tärkeä sääntöjen ja perustamisasiakirjojen kirjoittamisessa ja toimintaa suunniteltaessa. Tämä koskee myös jo aikaisemmin osuuskuntana, yrityksenä tai yhdistyksenä toimineita yhteenliittymiä.

Suositus 3: Luodaan vahva kansallinen ja alueellinen neuvontaverkosto, digitaalisuutta unohtamatta.

Haaste: Tarvitaan vertaistukimekanismit, joiden avulla on mahdollisuus tutustua olemassa olevien tuottajaorganisaatioiden kokemuksiin. Lisäksi EU:n alueella toimivia uudenaikaisia hyviä esimerkkejä on tuotava myös suomalaisten maatalousyrittäjien tietoisuuteen.

Suositus 5: Perustetaan alusta, jossa nostetaan esille käytännön esimerkkejä hyvistä toimintatavoista.

Haaste: Digitaalisuuden ja datatalouden hyödyntäminen tuotannontekijänä on ollut vähäistä. Ruuan tuotannon, elintarviketeollisuuden ja kaupan aloilla on näkyvissä murros, joka tulee muuttamaan toimialojen rajoja ja rakenteita sekä luomaan uusia toimintamalleja. Digitalisaation ja datatalouden lisäksi toimialan murrosta nopeuttavat EU:n koko arvoketjua koskevat päästötavoitteet ja tarve siirtyä energiaomavaraisuuteen.

Suositus 7: Rohkea panostaminen digitaaliseen toimintamalliin ruokaketjun muiden toimijoiden sekä ICT- ja energiasektorin kanssa yli toimialarajojen.

Haaste: Tiedot tuottajaorganisaation tarjoamista hyödyistä ja eduista on levitettävä maatalousyrittäjien keskuudessa tehokkaasti ja ymmärrettävästi. On lisättävä neuvontaa, ohjeistusta, ja keskustelua viljelijöiden, virkamiesten ja neuvonantajien kesken. Tärkeää olisi tehdä tuottajaorganisaation mahdollistamat hyödyt kuten kannattavuuden parantaminen sekä tuotannon laadun ja määrän suunnittelu kaikille täysin selviksi.

Suositus 4: Luodaan kanava, joka mahdollistaa toimijoiden, asiantuntijoiden ja virkamiesten välisen säännöllisen dialogin.

Haaste: Tuottajien välinen yhteistyö tulisi nostaa koulutuksessa kokonaisvaltaisen johtamisen opetussisältöön. Tarvitaan konkreettisia esimerkkejä ja vertaisoppimista siitä, miten erilaisia verkostoja, alustoja ja ekosysteemejä hyödyntämällä voidaan vahvistaa maatalousyrittäjien neuvotteluvoimaa markkinoilla. Myös opettajien asiantuntemusta tulee vahvistaa yhteistyömuotojen mahdollisuuksista.

Suositus 6: Tuottajaorganisaatio sekä muut yhteistyömuodot tulisi ottaa otetaan entistä vahvemmin mukaan maatalousalan koulutukseen (yliopisto- ja AMK-tutkinto tai toisen asteen koulutus) konkreettisten esimerkkien avulla.

Haaste: CAP-ohjelmakauden suunnitelmaan ei ole otettu mukaan toiminnan tukemista muilla kuin vihannes- ja hedelmäalan organisaatioilla. Tavoitteena täytyy olla olemassa olevien ja seuraavien kolmen vuoden aikana perustettavien tuottajaorganisaatioiden alojen mukaan ottaminen tukimekanismiin viimeistään ohjelmakauden välitarkastelun yhteydessä.

Suositus 8: Laajennetaan toiminnan ja investointien tukia kaikille maatalous- ja kotieläintuotannon tuottajaorganisaatioille.

Lisälukemista

Aalto-Setälä, J., Forsman-Hugg, S., Heimonen, R. & Jansik, C. 2022. Tuottajien välisen yhteistyön hyödyt ja mahdollisuudet viljanviljelyssä. Posteresitys, 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>



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

Yhteystiedot: ¹etunimi.sukunimi@luke.fi, ²etunimi.sukunimi@ptt.fi

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

Luonnonvarakeskus 2022

Policy Brief 4/2022

ISSN 2343-4252

ISBN 978-952-380-493-7 (painettu)

ISBN 978-952-380-494-4 (verkkojulkaisu)

<http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-380-494-4>