UUTISET

JAANA KANKAANPÄÄ

Pientuulivoimalan teho on enintään 100 kilowattia.

Sekava lupamenettely vaikeuttaa pientuulivoimalan hankintaa

Epäselvä lainsäädäntö ja viranomaisten kirjavat tulkinnat vaikeuttavat pientuulivoiman rakentamista Suomessa, ilmenee asianajaja **Lasse Vuolan** tuoreesta tutkimuksesta.

Pientuulivoimaa harkitsevan on käytännössä mahdoton ennakoida, millaista lupamenettelyä suunnitteilla olevaan pientuulivoimalaan sovelletaan.

Ongelma tiivistyy Vuolan mukaan siihen, onko pientuulivoimala rakennus vai ei. Arvion tekee paikallinen rakennustarkastaja. Mikäli pientuulivoimala käsitetään rakennukseksi, se tarvitsee rakennusluvan.

Tarkan määrittelyn puutteen vuoksi pientuulivoimalaa harkitsevat ovat hyvin eriarvoisessa asemassa eri puolella Suomea, Vuola toteaa.

Lupamenettelyn epäjohdonmukaisuus vähentää myös investointihaluja.

”Komissio on velvoittanut jäsenmaat hallinnollisten esteiden poistamiseen uusiutuvista energialähteistä tuotettavalle sähkölle. Suomi on tähän mennessä tyytynyt tekemään lähinnä selvityksiä, kun muissa maissa on ryhdytty konkreettisiin toimenpiteisiin”, Vuola sanoo.

”Puutteellinen lainsäädäntö vaarantaa Suomen kehityksen ja kilpailukyvyn pientuulivoiman tuotannossa.”

Säädösmuutos helpottaisi kaikkia

Vuola ehdottaa tutkimuksessaan maankäyttö- ja rakennuslakiin säännöstä siitä, milloin pientuulivoimala tarvitsee rakennusluvan ja milloin toimenpidelupa riittää.

Lapin yliopiston ympäristöoikeuden professori **Kai Kokko** pitää ehdotusta onnistuneena ja toteuttamiskelpoisena.

”Säädösmuutos helpottaisi viranomaisten työtä ja yhtenäistäisi päätöksentekoa eri puolilla maata. Samalla muutos selkeyttäisi pientuulivoimaan investoivien asemaa ja parantaisi tämän uusiutuvan energiamuodon käyttömahdollisuuksia, Kokko arvioi.

Erotuksena teolliseen tuulivoimalaan pientuulivoimalan määritelmä on ”yksityiseen käyttöön, paikalliseen hajautettuun energiantuotantoon tarkoitettu enintään 50 metriä korkea laitos, jonka nimellisteho on enintään 100 kilowattia”.

SUVI NIEMI

SLL huolissaan kultakaivosten jätevesistä

Suomen luonnonsuojeluliiton (SLL) mukaan Talvivaara ei ole ainoa vesistöjä kuormittava kaivos. Liitto kertoo ongelmista Raahen ja Oriveden kultakaivoksilla.

Kaivosyhtiö Nordic Mines haluaisi liiton mukaan päästää jätevesiä luontoon Raahen Laivakankaan kultakaivoksella. Liiton paikallisyhdistys on pyytänyt elykeskusta keskeyttämään kaivoksen toiminnan.

Liiton mukaan Dragon Miningin kaivos Orivedellä on päästänyt ympäröiviin järviin sallittua enemmän typpeä, alumiinia, sulfaatteja, sinkkiä, nikkeliä ja kadmiumia.

SLL mainitsee tarkkailutiedoista, joiden mukaan kalat ja ravut ovat kadonneet kaivoksen läheisestä Ala-Jalkajärvestä.

”Jos toimintansa aloittaneiden kaivosten laiminlyöntejä katsotaan läpi sormien, ovat nyt ilmenneet epäonnistumiset ympäristönsuojelussa vasta alkusoittoa”, arvioi SLL:n puheenjohtaja **Risto Sulkava** liiton tiedotteessa.

Kansainväliset kaivosyhtiöt seuraavat Suomen viranomaisten päätöksiä. Jos lupaehtojen tai lakien rikkomisesta ei seuraa merkittävää taloudellista tai muuta vastuuta, on selvää, että kaivosala tekee jatkossakin heikkolaatuisia suunnitelmia ja jättää noudattamatta määräyksiä.”

SLL muistuttaa, ettei kaivoksista louhitun kiven ja sivukivikasojen sulfaattipäästöille ole edes vielä keksitty teknistä ratkaisua.

MT

K-kauppiaat: Ostovoimaa ei saa vaarantaa

Maakauppiaiden perustama liitto pyrkii turvaamaan kaupankäynnin edellytykset myös seuraavat sata vuotta.

Tänä vuonna sata vuotta täyttävä K-kauppiasliitto kantaa huolta arvonlisäveron korotuspaineista.

”Ruuan alv:n korotus söisi suoraan ostovoimaa”, liiton puheenjohtaja **Esa Kiiskinen** sanoo.

”Yleisen arvonlisäveron korotus verottaisi entisestään muun kuin ruokakaupan kilpailukykyä. Jo nyt suomalaiskauppa menettää myyntiä alemman alv:n ulkomaiselle verkkokaupalle.”

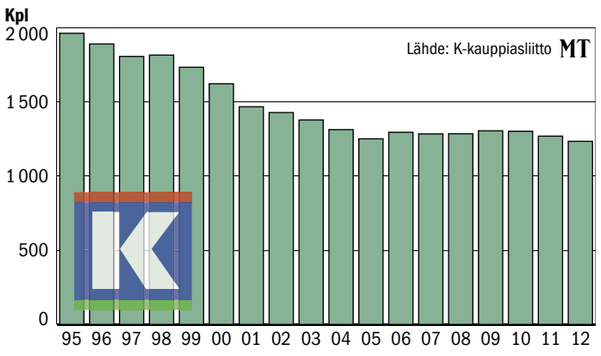
Kiiskinen perää malttia päätöksentekoon.

”En usko, että nykyiset ongelmat ratkaistaisiin pelkillä menoleikkauksilla. Myös veroja jouduttaneen korottamaan mutta toivottavasti maltillisesti. Kyse on myös työpaikoista, sillä kaupan ala työllistää esimerkiksi puolet nuorista.”

Kun julkisen talouden kustannuksia karsitaan pitkällä aikavälillä, K-kauppiaat ovat valmiita tuottamaan osan palveluista maakunnissa.

”Kaupat voisivat esimerkiksi toimittaa aterioita vanhuksille, myydä käsikassa-apteekkitavaroita tai tukea muita paikallisia palveluita.”

K-kauppiaiden lukumäärä vuosina 1995–2012



Perustehtävä yhä sama

Liittoon kuuluu nyt 1234 K-kauppiasta ympäri Suomea.

Perustehtävä on sama kuin sata vuotta sitten: kaupankäynnin kannattavuuden edistäminen ja K-kauppiasammatin edellytysten vahvistaminen.

”Myös liiton viime vuonna uudistettu strategia tähtää siihen, että vuonna 2112 voitaisiin juhlia menestyvien K-kauppiaiden liiton 200-vuotisjuhlia”, Kiiskinen arvioi.

Toimintamallit ovat toki muuttuneet. Esimerkiksi oma takausyhtiö ei enää lainaa rahaa, nyt se takaa investointeja.

”Lähellä asiakasta”

K-kauppojen kilpailuvalttina Kiiskinen pitää ketteryyttä.

”Kauppiasvetoisuuden ansiosta olemme lähellä asiakasta ja elämme vahvasti yhteisön sisällä.”

Vuonna 1994 aloitettu ketjutoimintauudistus herätti alkuvuosina närää. Kiiskinen kuitenkin uskoo, että suhde Keskoon on tänä päivänä kunnossa.

”Mielestäni yhteistyö Keskon kanssa kehittää K-kauppojen toimintaa. Molemmat menestyvät toistensa avulla”, hän toteaa.

”Kireän kilpailun takia ketjuohjaus on välttämätöntä, jotta säilyisimme markkinoilla.”

Kilpailu kovaa ryhmässäkin

K- ja S-ryhmä taistelevat tiukasti ruokakaupan markkinaosuuksista. Myös saksalainen Lidl on vakiinnuttanut paikkansa, mutta Kiiskinen ei usko muiden ulkomaisten ketjujen ryntäykseen.

”Suomi tuskin on kovin houkutteleva jo pitkien välimatkojen takia. Helpolla Lidl ei ole paikkaansa ottanut vaan on joutunut tekemään töitä vuosia ja käyttämään siihen paljon rahaa.”

Vaikka kilpailu ryhmien välillä on kovaa, pahin kilpailija K-kauppiaalle on usein toinen K-kauppa. Eväitä kilpailuun on vähemmän, kun molemmissa on samat tarjoukset ja niissä myydään muun muassa suosittuja Pirkka-tuotteita.

Maaseudun pienille kaupoille keskioluen myynnin loppuminen voisi Kiiskisen mukaan olla kohtalokasta.

”Kaupat tuskin elävät vain keskioluen myynnillä, mutta sen loppuminen saisi asiakkaat ajamaan isompiin keskuksiin ja tekemään muutkin ostoksensa siellä.”

TIINA TAIPALE

K-kauppiasliiton puheenjohtaja Esa Kiiskinen on ruokakauppias Helsingin Kontulassa.

Maahanmuuttajakin vaatii suomalaisruokaa

Ruuan alkuperällä on merkitystä tämän päivän ruokakaupassa, mikä sopii hyvin myös kauppiaalle.

”Kauppias myy aina mieluummin suomalaisen kuin tuontituotteen”, K-kauppiasliiton puheenjohtaja **Esa Kiiskinen** vakuuttaa.

Suomalaisruuan arvostus näkyy myös Kiiskisen omassa kaupassa Helsingin Kontulassa.

”Ihonväriltään mustaakin mustempi mies tivasi minulta taannoin tiukasti, onko liha aivan varmasti kotimaista”, hän kertoo.

”Hämmennyin hetkeksi, mutta kyllä tämäkin asiakas tarkoitti kotimaisuudella juuri suomalaista. Myös maahanmuuttajat kokevat sen paremmaksi.”

Etenkin lähiruuan suosio ilahduttaa kauppiaista, sillä paikallisesti tuotettu ruoka erilaistaa kauppoja.

Kiiskinen oli yksi niistä seitsemästä pääkaupunkiseudun K-supermarketkauppiaasta, jotka pitivät osastoa syksyn Elma-maaseutumessuilla solmiakseen suhteita suoraan viljelijöihin.

”Se oli menestys, sillä muutoin pienten tuottajien löytäminen on vaikeaa. Olemme nyt löytäneet esimerkiksi todella maukasta kurkkua, jota aletaan pian pakata viljelijän omalla nimellä”, hän kertoo.

Kaupan marginaalikin ruokaketjussa on saattanut kasvaa, mutta myös tehtävät ovat lisääntyneet.
ESA KIISKINEN

”Lisäarvon jakaminen pitää miettiä yhdessä, sillä toiminnan pitää olla molemmille tuloksellista.

Kauppa tarvitsee suomalaistuotantoa

Kilpailuviraston alkuvuonna julkistama selvitys arvioi kaupan käyttävän ostovoimaansa väärin. Kiiskisen mukaan kaupan tehtävänä on hankkia ruoka asiakkaalle mahdollisimman edullisesti.

”Kaupan marginaalikin ruokaketjussa on saattanut kasvaa, mutta myös tehtävät ovat lisääntyneet. Esimerkiksi logistiikka on nyt kaupalla ja se maksaa”, hän sanoo.

”Emme me kotimaista ruokatuotantoa halua ajaa ahdinkoon, mehän tarvitsemme toisiamme.”

TIINA TAIPALE

Kauppiasyrittäjyyttä jo neljännessä polvessa

Maatalouskauppias nauttii asiakastyöstä

JALASJÄRVI

Saarnion suku on tehnyt kauppaa Jalasjärvellä 115 vuoden ajan. Neljännen polven kauppias **Sami Saarnio** on palvellut asiakkaita viidessä polvessa.

”Varsinkin maatalousasiakkaat on oppinut tuntemaan hyvin puolin ja toisin. Jutunaiheet on helppo löytää perheen ja suvun asioista”, hän sanoo.

”Tämä on hyvin maatalousvoittoista seutua ja usko tilojen tulevaisuuteen on vahva. Vaikeitakin vaiheita on, mutta niin ollut ennenkin ja aina niistä on päästy ylitse.”

Yritystä kehitetty tuntuvasti

Saarnio työskenteli isän kaupassa Jalasjärvellä vuodesta 1983. Kauppiaana hän aloitti yhdessä veljensä kanssa neljä vuotta myöhemmin.

Veli jäi sittemmin pois yrityksestä. Myös ruuan myynti loppui noin vuosi sitten.

Yritystä on laajennettu reippaasti nykyisen kauppiaan aikana.

Nyt Saarniolla on K-maatalous Jalasjärvellä ja Peräseinäjoella sekä Rautia Jalasjärvellä ja Parkanossa.

MIRJA KOIVISTO

Kauppias Sami Saarnio (oikealla) nauttii asiakastyöstä. Kalevi Laipiolahti asioi hänen kanssaan keskiviikkona.

Kauppiaan ura oli miehelle itsestään selvyys.

”Siihen kasvoi jo lapsesta asti, olen jopa asunut kaupan yhteydessä ensimmäiset kuusi vuotta”, hän toteaa.

”Kauppiaalla on monenlaista vastuuta, mutta eniten nautin asiakastyöstä. Hyvä alue ja mukavat asiakkaat pitävät myyjätkin virkeinä.”

Saarnio toivoo yritykselle jatkajaa omista lapsista. Perheen 18- ja 20-vuotiaat tyttäret käyvät vielä koulua, joten aikaa ratkaisujen teolle on.

Ketjuohjauksesta vahva tuki

Saarnio viihtyy K-kauppiaana: itsenäisyys tuo mahdollisuuksia kuulla asiakasta ja hänen toiveitaan.

Ketjuohjaus tukee tuotehankintaa, logistiikkaa ja markkinointia.

”Myös kauppiasliitto on apuna esimerkiksi monessa lakisääteisessä hommassa.”

Edes kova markkinakilpailu ei pelota, sillä se pitää hereillä.

Saarnion suku on seurannut läheltä tilojen ja suomalaisen maatalouskonevalmistajien kehitystä. Osa tiloista on lopettanut, mutta kasvavat tilat paikkaavat aukkoa markkinoilla.

”Asiakkaat ovat monet hyvinkin ennakkoluulottomia ja hankkivat uusia asioita. Heiltä on viety paljon kehitysideoita teollisuuden suunnitteluun”, kauppias kertoo.

”Kauppakin on omalta osaltaan ollut kehittämässä suomalaisteollisuuden kasvua aivan alusta asti myymällä niiden tuotteita.”

”Osa yrityksistä on nyt jo todella isoja.”

Sitoutunut henkilöstö tärkeä voimavara

Maaseudun kaupalle elintärkeää on kustannusten kurissapito. Se on menestyksen avain, Saarnio uskoo.

”Esimerkiksi henkilökuntaa on jouduttu ajan myötä karsimaan, mutta osaavat ja pitkään työssään viihtyneet työntekijät ovat kullanarvoinen voimavara.”

TIINA TAIPALE

Oletpa sitten äiti, isä, mummi tai kummi, kestotilaajana voit tarjota 16–24-vuotiaalle omaan kotiin muuttavalle nuorelle 2 kuukauden sanomalehdet maksutta. Etu koskee painettua sanomalehteä lehden päälevikkialueella tai sähköistä sanomalehteä muualla Suomessa.

Tee tilaus osoitteessa maaseuduntulevaisuus.fi/ekalehti. Kaikkiin kampanjassa mukana oleviin lehtiin voit tutustua osoitteessa www.sanomalehdet.fi/ekalehti.

MAASEUDUN TULEVAISUUS

EKA LEHTI -LAHJATILAUS Kestotilaajan etuna voit tilata veloituksetta 16–24-vuotiaalle, kotoa pois muuttavalle nuorelle lehden 2 kk:ksi. Kestotilaaja voi tilata lahjalehden yhden kerran yhdelle vastaanottajalle. Tarjous on voimassa 31.8.2012 asti ja se koskee kotimaan tilauksia. Lahjatilaus alkaa haluamanasi päivänä, kuitenkin yhden kuukauden sisällä tilauksen jättämisestä. Muistathan kertoa lahjatilauksesta lahjan saajalle!

*Pakollinen tieto

* ☐ Olen Maaseudun Tulevaisuuden tilaaja MM2059
* ☐ En ole Maaseudun Tulevaisuuden tilaaja MM2060

Haluan lahjatilauksen alkavan: _____
(pp.kk.vvvv, viimeistään 1 kk:n sisällä)

TILAUKSEN LAHJOITTAJAN (KESTOTILAAJAN) TIEDOT:
Sukunimi _____
Etunimi _____
Osoite _____
Postinumero _____
Postitoimipaikka _____
Puhelinnumero _____
Sähköposti _____
Minkä sanomalehden kestotilaaja olet _____
Asiakasnumero (pakollinen tieto) _____

VASTAANOTTAJA MAKSAA POSTIMAKSUN

MAASEUDUN TULEVAISUUS
VIESTILEHDET OY
Tunnus 5015109
Info: M1
00003 VASTAUSLÄHETYS

LAHJAN SAAJAN TIEDOT:
Sukunimi _____
Etunimi _____
Syntymävuosi _____
Opiskelee ☐ on työssä ☐ muuta _____
Osoite _____
Postinumero _____
Postitoimipaikka _____
Puhelinnumero _____
Sähköposti _____

Minulle saa lähettää Viestilehdet Oy:n uutisia, tarjouksia ja tiedotteita matkapuhelimeeni ☐ sähköpostiini ☐.
Annettuja nimi- ja osoitetietoja voidaan käyttää suoramarkkinointiin henkilötietolain mukaisesti.