UUTISET

Jos kauppa siirtyy mustaan laatikkoon, ovat kotimaiset ja tuontikasvikset sekaisin. Erehtymisen vaara on silloin suuri. **TOIMINNANJOHTAJA JYRKI JALKANEN, KAUPPAPUUTARHALIITTO**

Yrittäjä lomittaa hevostiloja

Hanke moninkertaisti lomitusyrittäjien määrän Sysmän lomitusalueella.

HARTOLA, SYSMÄ (MT)
Lomitusyrittäjä **Hanna Anttonen** taputtaa Hupua. Hevonen ja hoitaja ovat tyytyväisiä oloonsa Unetun hevostilalla Hartolassa.

Anttonen huolehtii Arjen Huvin eli Hupun sekä yli 30 muun hevosen hyvinvoinnista, kun hevostilan omistajat pitävät lomaa.

”Ruokintaa, tarhausta, tallin siivousta...”, Anttonen luettelee töitään.

Hevospalvelu-yrityksensä Anttonen perusti puoli vuotta sitten. Puolet tuloista tulee lomituksista. Lisäksi hän antaa ratsastustunteja.

”Lypsykarjatiloilla tarvitsen vielä perusteellista opastusta.”

Lomitusyrittäjä joustaa

Anttonen osallistui Sysmän lomitusalueen hankkeeseen, jossa edistettiin yrittäjyyttä maatalouslomituksessa. Hankkeen loppuraportti ilmestyi vähän aikaa sitten.

”Vierailin maatiloilla ja tilaisuuksissa kertomassa työstäni ja tekemässä itseäni tunnetuksi”, Anttonen kertoo.

Yrittäjälomittaminen oli aluksi monille outoa, joten hankkeessa tiedotettiin eri tahoille. Projekti osoitti, että yrittäjäkin voi lomittaa.

”Hanke on herättänyt kiinnostusta muualla Suomessa”, projektityöntekijä **Tuula Ilvàn** sanoo.

Sysmän lomitusalueella on nyt sopimus 55 lomitusyrityksen kanssa. Hankkeen kautta rinkiin saatiin 39 uutta yrittäjää.

Paikallisyksikön tavoite oli lisätä lomitusyrittäjiä. Vs. lomituspalvelujohtaja **Hannele Liimatta** pitää projektia erittäin onnistuneena.

”Työnjohto työllistää työsuhteiset lomittajat ensin”, Liimatta sanoo.

Viljelijälle lisätuloja

Liki puolet lomitusyrittäjistä on viljelijöitä, jotka hankkivat lisätuloja maatalouteen. Yritysmuotona on toiminimiä ja osakeyhtiöitä sekä avoimia yhtiöitä. On osuuskuntakin.

Lomitusyrittäjät toimivat yleensä yksin. Kasvinviljelijän sijaisapuun löytyy konetöiden osaajia. Lehmätilat ja lihakarjat hoituvat.

> Hanke on herättänyt kiinnostusta muualla Suomessa.

Hanna Anttonen opiskeli keväällä kaksi viikkoa lypsyä alan koulutuskeskuksessa. Samalle kurssille osallistui **Mia Degerholm.**

Degerholm lomittaa yrittäjänä karja- ja hevostiloilla. Hänellä on kosmetologin koulutus.

”Takana on 13 päivän työputki”, Degerholm laski haastatteluhetkellä.

Anttonen muutti Päijät-Hämeeseen Kainuusta ja Degerholm Helsingistä. Molemmat opiskelivat hevosalaa. Unetun hevostilalla he vuorottelevat.

Tuetut lisääntyneet

Talliyrittäjä **Martina Pahkala** sanoo arvostavansa lomittajan hevosen lukutaitoa. Eläin ei näytä kipua, ennen kuin se on todella kipeä.

Tuetut maksulliset 120 tunnin lomitukset lisääntyivät puolella Sysmän lomitusalueella, kun niihin saatiin lisää tekijöitä.

Lomitusyrittäjät tekevät aitoja, maalaavat, pesevät eläinsuojia ja torjuvat taimikoissa heinää.

Lomitusyrittäjä **Hannu Onninen** ehdottaa hinnan porrastusta 120 tunnin lomituksiin. Hinta halpenisi, jos tila käyttäisi näitä lomituksia enemmän.

”Nykylain mukaan tällainen palveluhinnoittelu ei ole mahdollista”, asiantuntija **Pia Lahin** Melasta vastaa.

Onninen viljelee Sysmässä viljaa ja heinää. Omiakin hevosia on. Pääosin elanto tulee lomituksista. Viisi asiakastilaa työllistävät yrittäjän.

Lomitusyrittäjällä ei Onnisen mukaan ole varaa sairastaa. Työlistat ovat melko täynnä. Hiljaista on varsinkin tammikuussa. Sinne sopisi 120 tunnin lomia.

JUHANI VIITALA

Mia Gegerholm myy yrityksessään lomituksia ja kauneudenhoitoa.

Talliyrittäjä Martina Pahkala (oik.) luottaa lomittajansa Hanna Anttosen hevostaitoihin.

Hannu Onninen viljelee heinää ja lomittaa yrittäjänä. Pääosin elanto tulee lomituksista.

KARI SALONEN

Lomitusyrittäjä Hanna Anttonen kärrää hevosenlantaa.

Yrittäjät empivät lomitusten kilpailutusta

Kilpailutus tekee tuloaan maatalouslomituksiin. Hankintalaki edellyttää sitä.

Lomitusyrittäjiä aiotaan kilpailuttaa ensi vuonna muun muassa Sysmän lomitusalueella. Paikallisyksikön listoilla on nyt 55 alan yrittäjää.

Vs. lomituspalvelujohtaja **Hannele Liimatta** kertoo Sysmän paikallisyksikön ostavan lomituksia niin paljon, että EU:n määräämä kilpailuraja ylittyy.

”Odotamme Maatalousyrittäjien eläkelaitoksesta Melasta vielä vahvistusta valtionkorvaukseen oikeuttavasta kattorajasta.”

Liimatta lupaa neuvontaa ja mahdollisimman yksinkertaista kilpailutusta.

Riittääkö työtä?

Lomitusyrittäjä **Hannu Onninen** uskoo kilpailutuksen lisäävän byrokratiaa. Onko kaikille töitä, kun paikallisyksikkö värväsi lisää yrittäjiä? ”Varallaololla ei elä.”

Lomitusyrittäjä **Hanna Anttonen** on tyytyväinen omaan työtilanteeseen. Kilpailutuksen hän kokee ikävänä, sillä se voi tuoda tyhjiä aikoja kalenteriin.

Sysmän paikallisyksikkö maksaa lomitusyrittäjälle 23–26 euroa tunnilta ja päälle arvonlisäveron. Yrittäjä maksaa siitä kaikki vakuutuksensa sekä työmatkansa.

”Pitää ehkä harkita, miten pitkiä työmatkoja kannattaa ajaa.”

Hankintalaki määrää

Asiantuntija **Pia Lahin** Melasta vahvistaa ostolomitusten kilpailutuksen perustuvan hankintalakiin.

Hankinta pitää aina kilpailuttaa, kun siihen myönnetään julkista tukea yli puolet hankinnan arvosta nettona laskien.

Kilpailutus ei koske itse järjestettyjä ostolomituksia, joista viljelijä sopii suoraan lomitusyrittäjän kanssa. Tilaajavastuulain velvoitteista pitää huolehtia.

8,8 miljoonalla eurolla

Paikallisyksiköt hankkivat viime vuonna ostolomia yhteensä 8,8 miljoonalla eurolla. Summat vaihtelivat tuhansista euroista yli miljoonaan euroon.

”Hankintalaki tulee sovellettavaksi eri tavalla eri kunnissa”, Lahin sanoo.

Kouvolan lomitusalueella kilpailutukseen lähdettiin, kun ostolomitusten kokonaissumma ylitti 350 000 euroa vuonna 2010. Alue jaettiin osiin.

”Ostotarjouksen voi tehdä tietylle alueelle ja myös tuotantoeläinkohtaisesti”, lomituspalvelujohtaja **Tarja Vuorentausta-Helin** kertoo.

Ylimmän ja alimman tarjoushinnan ero oli kolme euroa tunnilta yrittäjän asuinpaikasta ja alueesta riippuen. Kattohinta laskettiin kuukausipalkkaisten kustannuksista.

Tarjouskilpailusta tiedotettiin yhteistyökumppaneille eli kymmenelle lomitusyrittäjälle sekä sähköisessä portaalissa. Kuusi yrittäjää teki tarjouksen.

Kouvola vähensi tänä vuonna ostolomituksia. Niiden ajatellaan joustavan, kun vakituisia lomittajia ei saada äkillisiin lomituksiin.

”Sijaisapujen määrä sanelee tarpeen”, Vuorentausta-Helin sanoo.

JUHANI VIITALA

Kauppapuutarhaliitolta tutkimuspyyntö Kilpailuvirastolle

”S-ryhmä häivyttää vihannesten alkuperää”

Kauppapuutarhaliitto pyytää Kilpailuvirastoa selvittämään, käyttääkö S-ryhmä väärin määräävää markkina-asemaansa, kun se vaatii vihannesviljelijöitä siirtymään mustan kuljetus- ja myyntipakkauksen käyttöön. Muutos häivyttäisi tuotteiden alkuperää.

S-ryhmä on loppuvuoden 2012 aikana vaatinut viljelijöitä muuttamaan vihannesten kuljetuspakkaukset väritykseltään S-ryhmän vaatimusten mukaisiksi eli mustiksi.

Käytännössä nämä kuljetuslaatikot toimivat vähittäiskaupassa myyntilaatikkoina, Kauppapuutarhaliitto kertoo Kilpailuvirastolle lähettämässään kirjeessä. Ne ovat kuluttajalle tärkein keino tunnistaa tuotteiden alkuperä. Laatikoiden vaihtuminen mustiksi häivyttäisi alkuperän näkyvistä.

”Tällä hetkellä kuluttaja näkee jo metrien päähän, missä laatikoissa on kotimaisia, missä muualta kuljetettuja tuotteita”, Kauppapuutarhaliiton toiminnanjohtaja **Jyrki Jalkanen** toteaa. ”Jos kauppa siirtyy mustaan laatikkoon, ovat kotimaiset ja tuontikasvikset sekaisin. Erehtymisen vaara on silloin suuri.”

> Tällä hetkellä kuluttaja näkee jo metrien päähän, missä laatikoissa on kotimaisia.«
>
> **JYRKI JALKANEN**

Kauppapuutarhaliiton mukaan S-ryhmä on painostanut viljelijöitä mustan laatikon käyttöön uhkaamalla asiakassuhteen lopettamisella.

Liitto pyytää Kilpailuvirastoa selvittämään, käyttääkö S-ryhmä väärin määräävää markkina-asemaansa Suomen suurimpana vihannesostajana.

Kauppapuutarhaliitto katsoo, että viljelijöiden itse maksaman pakkauksen painatukset kuuluvat yrittäjien päätösvaltaan ja ovat osa yrittämisen vapautta.

Kaupan omissa, niin sanotuissa private label- tuotteissa pakkauksen määrittelee ostaja, mutta niistä tutkimuspyynnössä ei ole kyse.

Kauppapuutarhaliiton mukaan muissa kaupan ryhmissä ei ole esitetty vastaavia vaatimuksia.

Kauppapuutarhaliitto, MTK ja SLC ovat vedonneet alueellisten osuuskauppojen hallintoneuvostoihin, jotta ne vaikuttaisivat SOK:n suunnitelmiin.

”Toivomme, että yhdessä voimme löytää ratkaisun, joka hyödyttää kaikkia osapuolia tuottajasta kuluttajaan asti sekä edistää kotimaisten kasvisten käyttöä”, vetoomuksessa sanotaan.

Kauppapuutarhaliitto muistuttaa, että ruuan alkuperä ja lähiruoka ovat tällä hetkellä erittäin vahvasti kuluttajia kiinnostavia asioita. Tutkimusten mukaan noin 80 prosenttia kuluttajista haluaa aina tai lähes aina ostaa kotimaisia vihanneksia, jos niitä vain on saatavilla.

SATU LEHTONEN

Facebookiin on perustettu Ei mustaa vihanneslaatikkoa -sivu, jossa kuluttajat voivat ottaa kantaa asiaan.

MARKKU VUORIKARI

Varpion puutarhan kurkkujen alkuperä oli selkeästi esillä Lohjan Prismassa torstaina.

”Emme hämärrä alkuperää”

”Meillä ei ole syytä hämärtää valikoimissamme olevien elintarvikkeiden alkuperätietoja. Päinvastoin – niitä pyritään jatkuvasti kirkastamaan”, S-ryhmän päivittäistavarakaupan hankintajohtaja **Jari Simolin** sanoo.

Hän puolustaa ryhmän suunnittelemaa uutta laatikkoa: ”Se suojaa herkkiä tuotteita aiempaa paremmin, kertoo tuotteen alkuperän läpinäkyvästi ja tekee hedelmä- ja vihannesosastoista aiempaa houkuttelevampia parantaen näin koko tuoteryhmän myyntiä.”

S-ryhmä hämmästelee väitteitä kasvisten alkuperän tarkoituksellisesta hämärtämisestä.

”Uusissa laatikoissa alkuperä selviää laatikon kaikilta neljältä sivulta, normaaliin tapaan tuotteen hintaetiketistä sekä lisäksi vielä kuluttajapakkauksesta”, Simolin kertoo. ”Uuden laatikon pitkillä laidoilla on kotimaisuudesta kertovia Sirkkalehtilippu-tunnuksia ja lyhyisiin päätyihin tuottaja voi halutessaan painattaa omat tietonsa.”

”Olemme hämmästyneitä, sillä tätä muutosta on suunniteltu hyvässä yhteistyössä tuottajien kanssa.” **SATU LEHTONEN**