



PÄIVÄN PUNKTI

Stubb

En voi väittää, että olisin osan-
nut veikata Alexander Stubbin
tulevan valituksi kokoomuksen
puheenjohtajaksi. Ei sitä
kukaan muu tiennyt vielä jokin
aika sitten.

Stubb lupasi voittaa seuraav-
at eduskuntavaalit ja tarjosi
itsensä voiton tekijäksi. Tarjous
hyväksyttiin.

Uuden puheenjohtajan riski
on tietenkin se, että kokoomus
ei voitakaan vaaleja. Se riski on
kuitenkin poliitikassa aina jo-
kaisella. Pulinat alkavat sitten,
jos vaalit on hävitty.

Alexander Stubb on ilman
muuta uuden tyylin poliitikko.
Ehkä myös sen takia hän on
menestynyt kaikissa vaaleissa,
joihin on osallistunut.

Kymmenen vuotta sitten
Stubb oli eurovaaleissa kokoo-
muksen harava. Silloin mies
oli vielä tuntematon, mutta
tuli tunnetuksi ennen muuta
Helsingin Sanomien ansiosta.
Stubb osoitti jo tuolloin kykyä
hallita julkisuutta.

Viime eduskuntavaaleissa
Stubb veti Uudellamaalla
hurjan äänimäärän. Koti-
maan politiikkaan hän joutui
vahingossa. Ilkka Kanervan
tekstiviestikohu aiheutti
Kanervan eron ja nosti Stubbin
ulkoministeriksi.

Politiikka on joskus sattu-
mien summaa. Ilman tanssi-
taiteilija Johanna Tukiaisen
panosta ei Stubb ehkä olisi
pääministeri.

Stubilla on ollut tuuria,
mutta ennen kaikkea menestys
on ollut osaamista. Kampan-
joissa Stubbin tiimi on ollut
ylivertainen.

Kampanjoissa palaa myös
rahaa. Raha ei ole ollut koskaan
vaaleissa Stubbin ongelma.
Vaalirahasotkuissa piehtaroi-
neet vanhat poliitikot voivat
vain kadehtia Stubbin suuria
vaalibudjetteja.

Viime eduskuntavaaleissakin
Stubb sai kaikista ehdokkaista
eniten vaaliavustuksia. Rahaa
eduskuntavaaleissa kului yli
100 000 euroa.

Stubb on kampanjoinnin am-
mattilainen. Hän osaa media-
pelin ja julkisuuden hallinnan.
Nämä taidot kuuluvat nykyajan
politiikkaan.

Stubbia ei kannata aliar-
vioida poliittikkona, vaikka
todelliset näytöt ovatkin vielä
antamatta. Stubb on nopea
oppimaan.

Viellä viime viikolla Stubb
piti räyhäkkään oikeistolaisia
talouspuheita ja vaati miljardi-
en leikkauksia budjettiin.

Kun vaali oli ohi, esiin astui
maltillinen pääministeri, jolla
ei enää ollutkaan kiire mihin-
kään.

Mitä sanoikaan legendaari-
nen Väinö Leskinen ohjeeksi
muuttuviin tilanteisiin.

Toisissa tilanteissa tehdään
toisenlaista politiikkaa kuin
toisissa.



LAURI KONTRO

on Maaseudun
Tulevaisuuden
päätoimittaja.

lauri.kontro@maaseuduntulevaisuus.fi

Tuotantosopimukset viritetty teollisuuden näkökulmasta

Lihantuottajan sopimukseen lihatalon kanssa on kirjattu pykäläiä, jotka tehokkaasti estävät vaihtamasta taloa. Rangaistus sopimuksen rikkomisesta voi olla kymmeniä tuhansia euroja.

.....

Tuotantosopimukset tuottajan ja lihateollisuuden välillä on kirjoitettu niin, että tuottaja pysyy lihatalon asiakkaana ja lihatalon raaka-aineen virta varmistetaan. Näin arvioi MTK:n lakimies **Marica Twerin** Maaseudun Tulevaisuuden haltuunsa saamaa sopimusta.

”Sopimus on yksipuolinen ja se on kirjoitettu teollisuuden näkökulmasta”, hän kommentoi.

Sopimuksessa on esimerkiksi pykälä, joka velvoittaa myymään kaiken tilan tuotannon sopimuksen lihatalolle.

Twerinin mielestä pykälä estää tehokkaasti tuottajaa vaihtamasta lihataloa.

”Tuottaja ei sopimuksen mukaan saa pitää kahden lihatalon eläimiä yhtäaikaan. Se estää joustavan talon vaihtamisen”, Twerin sanoo.

Käytännössä pykälä vaatii, että navetan on oltava tyhjä vanhan lihatalon eläimistä ennen kuin sinne voi ottaa toisen talon eläimiä. Välivaiheessa tehokkuus heikkenee niin paljon, ettei tilan talous kestä sitä.

Ehto ei tuota riitoja
Pakkomyyntipykälää noudatetaan MT:n tietojen mukaan harvojen kirjaimellisesti.

”Teurastamot eivät ole vielä riitauttaneet ehtoa. En ole kuullut yhdestäkään”, MTK

Pohjois-Savon järjestöagrologi **Jari Kauhanen** vahvistaa.

Lihatalot sallivat tuottajille myös lihan myynnin suoraan tilalta, vaikka sekin rikkoo tuotantosopimusta.

”Teurastamojen viesti on, että suoramyynti sallitaan. On suullinen lupaus, että niin saa tehdä”, Kauhanen sanoo.

Twerin ihmettelee, miksi joustavista käytännöistä sovitetaan suullisesti, eikä niitä kirjoiteta sopimuksiin. Hän muistuttaa, että yrittäjä on allekirjoittanut sopimuksen.

”Lakimiehenä en voi neuvoa muuta kuin, että sopimusta on noudatettava. Tuottaja ottaa riskin, jos lähtee sitä rikkomaan.”

Kilpailu- ja kuluttajaviraston alkutuotantoselvityksen mukaan velvoite myydä tuotanto yksinoikeudella on kolmasosalla nautdanlihan tuottajista.

Rangaistus voi olla kymmeniä tuhansia
Rangaistus pykälän rikkomisesta on viimeisen 12 kuukauden aikana maksettujen sopimuslisien palauttaminen kaksinkertaisena. Lisäksi takaisin pitää maksaa muut saadut edut.

Korvauksen summa voi nousta kymmeniin tuhansiin.

Lisää maksetaan suurista tuotantomääristä ja kerralla haettavasta isosta erästä. Jos tila toimittaa yli 500 lihanautaa vuodessa yli 30 eläimen erissä,

tuottaja palkitaan 17 sentin korotuksella kilolta.

Luvuista voi laskea, että 500 kappaletta 350-kiloisia nautoja toimittavalle tuottajalle lisä on vuodessa 29 750 euroa. Sakkoa kertyisi siis pelkistä määrällisistä 59 500 euroa.

Lisää maksetaan myös pihatosta ja kesällä lihan korkean kysynnän aikaan tehdyistä toimituksista.

Velka kiristää otetta tuottajasta
MTK:n lihavaliokunnan nautajaoston puheenjohtajan **Tomi Toivasen** mukaan sopimuksen kattama kokonaisuus on niin laaja, että se vaatii myös lojaalisuutta.

”Isoista tiloista on selkeästi ollut markkinoilla kilpailua. Heidän kohdalla ollaan valmiita joustamaan niistä ehdoista, mitä muilla on”, Niemi arvioi.

Maaseudun Tulevaisuuden tietojen mukaan HK:lle 500 eläintä toimittanut tuottaja sai 3,09 euron kilohintaan 34 sentin lisän kiloa kohti. Tämä tuottaja toimitti viime vuonna 180 000 kiloa lihaa, joten lisät tuovat hänelle noin 61 000 euroa.

Pienelle HK:n tuottajalle lisä on merkittävästi pienempi.

Koolla on väliä lihamarkkinoilla

Tiukkoja sopimusehtoja tarjotaan ainakin pienille tuottajille. Suurille säännöt saattavat olla väljemmät, MTT:n professori **Jyrki Niemi** arvioi.

”Pienillä ei ole kovin paljon vaihtoehtoja. Jos satut olemaan tietyn talon alueella, olet sen asiakas.”

Esimerkiksi kuljetuskustannukset rajoittavat pienen tuottajan mahdollisuuksia vaihtaa lihataloa.

”Isoista tiloista on selkeästi ollut markkinoilla kilpailua. Heidän kohdalla ollaan valmiita joustamaan niistä ehdoista, mitä muilla on”, Niemi arvioi.

Maaseudun Tulevaisuuden tietojen mukaan HK:lle 500 eläintä toimittanut tuottaja sai 3,09 euron kilohintaan 34 sentin lisän kiloa kohti. Tämä tuottaja toimitti viime vuonna 180 000 kiloa lihaa, joten lisät tuovat hänelle noin 61 000 euroa.

Pienelle HK:n tuottajalle lisä on merkittävästi pienempi.

Toinen esimerkki on Atrian tuottaja, joka myi 190 eläintä vuodessa. Hänelle sopimuslisiä maksetaan maaliskuun tilityksen mukaan 25 senttiä 3,24 euron kilohinnan päälle. Jos keski-teuraspaino on 350 kiloa, kertyy lisästä vuodessa 16 625 euroa.

Maidontuottajien tukea tarvitaan
Maitopuolella Valio on pitänyt kiinni osuustoiminnan periaatteista. Siksi tuottajahinta on korkeampi.

”Valion strategiana on turvata tuottajan tili. Lihatalon tehtävä on tuottaa tuloja omistajalle, eikä lihan tilityshinta voi olla korkein kriteeri”, Niemi kertoo alojen eroista.

Maidossakin on käyty kovaa kisaa tuottajista. Arla on napanut tuottajia tallinsa.

”Arla pystyy räätälöimään sopimuksia tuottajakohtaisesti. Siellä maidon hankinta on kasvanut, osittain Valion kustannuksella”, Niemi sanoo.

Jotta lihapuolen asemaa voitaisiin vahvistaa, tulisi maidontuottajien ja lihantuottajien yhdistää voimansa.

”Maitotilat tuottavat niin paljon lihaa, että ilman niitä meillä ei ole voimaa riittävästi”, MTK:n lihavaliokunnan nautajaoston puheenjohtaja **Tomi Toivanen** sanoo.

Kuopiolaisten viljelijän **Pekka Väänäsen** mukaan maitotilojen näkökulmaa sopimuksissa ei ole ajateltu lainkaan.

”Maidontuottajalle lihan hinta on aivan olennainen tekijä. Mutta eniten risoo, että eläimiä ei voi ilman lupaa myydä muille, vaikka tämä on vapaan kilpailun maa”, Väänänen sanoo.

Maitotilatkin saavat lisä suuruudesta. Jos maitotila toimittaa yli sata teurasnautaa vuodessa, lisä on 11 senttiä kilolta. Jos haettava määrä on yli viisi eläintä, on lisä 12 senttiä kilolta.

AIMO VAINIO



”Ennen oli lehmät sidottu ja isäntä vapaa. Nykyisin on päinvastoin”, maitotilallinen Pekka Väänänen kuvaa tuottajan asemaa.

Salo ja Somero nimettiin tukialueiksi

Salon ja Someron kaupungit nousevat korkeimpien yritystukien alueiksi. Itä-Suomi ja Pohjois-Suomi kuuluvat joukkoon sijainnin ja asutuksen perusteella.

Hallitus vahvisti loppuvuodesta tukialueet. Salon seutukunta nimettiin sinne äkillisen rakennemuutoksen alueena heinäkuun alusta.

Asutus on harvaa Etelä-Savossa, Pohjois-Savossa, Pohjois-Karjalassa, Kainuussa, Keski-Pohjanmaalla, Pohjois-Pohjanmaalla ja Lapissa. Ne kuuluvat tukialueeseen.

Pienten ja keski suurten yritysten tukiprosentti on tukialueilla korkeampi kuin muualla maassa. Suurille yrityksille voidaan myöntää tukea.

EU edistää alueellisia valtiontuilla taloutta epäsuotuisilla alueilla. Yrityksiä aktivoidaan alueilla, joiden taloustilanne on heikko tai sijainti epäsuotuisa.

Aluetuet poikkeavat yleisestä valtiontukikiellostä. Tuotosa jää tukialueella 75 prosenttiin EU:n keskimääräisestä tasosta.

Suomessa tukialueilla asuu 26 prosenttia väestöstä. Tukialueet saavat kattaa alle puolet EU-väestöstä.

EU-komissio hyväksyi huhituksessa Suomen esittämät tukialueet. Niitä sovelletaan ohjelmakaudella vuoden 2020 loppuun asti.

JUHANI VIITALA

TALOUDESTA LYHYESTI

Vaasanin leipomossa vuorokauden työnseisaus

Vaasan Oy:n Tampereen leipomon työntekijät jäivät sunnuntaina pois töistä vuorokaudeksi vastalauseena työnantajan päätöksille siirtää tuotantoa Tampereelta Vantaalle ja irtisanoa 11 työntekijää Tampereelta.

Takaisin töihin työntekijät alkoivat palata maanantai-aamuna kuudelta. Mielenilmaukseen osallistui leipomon 66 tuotannon työntekijää.

”Emme hyväksy työnantajan päätöstä keskittää vaalean ruokaleivän tuotantoa. Se on mielestämme väärä kehitysuunta, sillä se vanhentaa kaupan hyllystä saatavaa ruokaleipää kuluttajan näkökulmasta, Tampereen leipomon pääluottamusmies **Tiina Heinonen** sanoo.

Nettisivustolla paikallisherkut

Aitojamakuja.fi -sivustolta löytyy jo noin 2 000 yrityksen tiedot.

Yrityksiä voi hakea kunnittain ja tuoteryhmittäin esimerkiksi liha, kala, marjat ja hedelmät sekä vihannekset. Haun voi rajata luomutuotteita tuottaviin yrityksiin.

Sivustolta on löydettävissä myös ostopaikkoja, kuten tilaputeja, lähi- ja luomuruokamymälöitä sekä paikalliseen ruokaan profiloituneita ravintoloita ja kahviloita.

Myös mobiililaitteille on tehty oma versionsa m.aitojamakuja.fi, josta voi katsoa vaikka matkan aikana, mitä yrityksiä on lähetytyillä. Sivusto on käytettävissä suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi.

Visa Hongisto – maanviljelijä, pikajuoksija



KOTIMAISTA RUISTA VAUHDILLA PELTOON!

Rukiinviljelijä ja pikajuoksija Visa Hongisto on todistanut, että pitkäjänteisellä työllä ja uskomalla asiaansa saavuttaa menestystä. Myös Fazer Leipomot on asettanut kunnianhimoisen tavoitteen: vuodesta 2016 alkaen kaikki Oululaisen ruisleivät leivotaan sataprosenttisesti kotimaisesta rukiista. Nykyaikaisilla viljelymenetelmillä, uusilla lajikkeilla ja pitkäjänteisellä työllä ruis on kilpailukykyinen vaihtoehto.

Fazer Mylly tekee rukiin viljelysopimuksia, sekä termiinhintaisina, että viikkohintoihin sidottuna. Syksyllä 2014 puitavalle kotimaiselle rukiille tarjoamme perushintana **205 eur/tn** (alv 0 %) Lahteen Fazer Myllylle toimitettuna (toimitusaika 1.8.–30.11.2014). Tarjous voimassa 15.7.2014 saakka.

Syksyllä 2014 kylvettävälle ja syksyllä 2015 puitavalle kotimaiselle rukiille tarjoamme perushintana **218 eur/tn** (alv 0 %) Lahteen Fazer Myllylle toimitettuna (toimitusaika 1.8.–30.11.2015). Tarjous voimassa 30.9.2014 saakka.

Ota yhteyttä: Marja Haapaniemi, Fazer Mylly, p. 020 555 3646 / Tero Hirvi, Fazer Mylly, p. 020 555 3063
Tutustu sopimusmalliimme: www.fazermylly.fi

Tilaa rukiin siemenet Tilasiemeneltä. Fazer Myllyn sopimusviljelijänä saat hybridirukiin siemenet Tilasiemeneltä edulliseen sopimusviljelijähintaan.

Ota yhteyttä:
Tilasiemen, Toimisto, p. 010 217 6777
Tilasiemen, Myyntipalvelu, p. 010 217 6776

Tutustu lajikkeisiini:
www.tilasiemen.fi

