UUTISET

Elintarvikebusines on kasvuala, jolla on mahdollisuuksia harjoittaa vientiä. **TULEVA TOIMITUSJOHTAJA MARI HANNUKSELA, LIHAKESKUSLIITTO**

Pienyrittäjällä ei ole kuluttajansuojaa

Pienyrittäjän on yksityistä kuluttajaa huomattavasti vaikeampaa saada apua joutuessaan riitaan suuren yrityksen kanssa. Liittoon kuulumatonta yrittäjää auttaa vain oma asianajaja.

Yksityinen kuluttaja ja pienyrittäjä ovat hyvin erilaisessa asemassa, jos he ajautuvat riitaan kaupoista tai muista sopimuksista.

”Yksityishenkilöllä on pienyrittäjää parempi kuluttajansuoja, koska hän voi vedota kuluttajansuojalakiin ja voi pyytää kuluttajaneuvontaa sovittelemaan kiistaa. Jos sovittelu ei onnistu, hän voi viedä asiaa kuluttajariitalautakuntaan, joka antaa asiasta ratkaisusuosituksensa”, viestintäjohtaja **Laura Salmi** Kilpailu- ja kuluttajavirastosta (KKV) kertoo.

Sen sijaan kuluttajansuojalaki ei koske kahden yrityksen välisiä kauppoja ja sopimuksia. Yritykset katsotaan yhtä vahvoiksi keskenään olipa esimerkiksi niiden liikevaihto tai henkilöstömäärä kuinka suuri tai pieni tahansa. Myös maatilat ovat yrityksiä.

”Jos yrittäjä kuuluu johonkin liittoon, esimerkiksi Suomen Yrittäjiin, hän voi hakea apua sieltä”, Salmi sanoo.

Maa- ja metsätalousyrittäjille neuvoja tarjoaa esimerkiksi tuottajajärjestö MTK.

Jos yrittäjä ei kuulu mihinkään liittoon, ainut vaihtoehto hakea apua ja muutosta riitaan johtaneeseen tilanteeseen on asianajajan palkkaaminen ja riidan vieminen oikeuteen.

Konelautakuntaa haikaillaan takaisin

Vuoteen 2009 asti toimi MTK:n, Traktorinmyyjien ja Maatalouskonevalmistajien keskinäinen konelautakunta, joka antoi ratkaisuja konekauppoihin liittyviin kiistoihin sekä maatalouskonekauppaa koskevia yleissuosituksia. Lautakunnan päätökset olivat suosituksia, mutta päätöksiä noudatettiin hyvin.

MT:n saamien tietojen mukaan ainakin traktorimyyjillä on kiinnostusta lautakunnan toiminnan tai vastaavanlaisen järjestelmän käynnistämiseksi uudelleen.

TUURE KIVIRANTA

Riita koneen iästä ratkotaan oikeudessa

Koneurakoitsija **Jan Mykkänen** otti MT:hen yhteyttä konekaupasta, jonka on vienyt oikeuden ratkaistavaksi. Mykkänen kertoo, että hänelle myytiin uutena kaksi vuotta vanha pyöräkuormaaja.

Mykkänen osti vuonna 2013 Case-merkkisen pyöräkuormaajan Kouvolan Konekeskosta. Kauppakirjassa ja laskussa lukee koneen valmistusvuotena 2013. Kaupan jälkeen Mykkänen havaitsi kuitenkin koneen tyyppikilvessä valmistusvuoden olevan 2011.

Koneessa on ensimmäisestä päivästä lähtien ollut paljon vikoja. Muun muassa sähkölaitteet ja hydrauliikka eivät toimi kunnolla. Lisäksi kone ruostuu vauhdilla.

”Ei 200 000 euron kone voi alkaa ruostua takuun aikana”, Mykkänen päivittelee.

Mykkänen toteaa vikojen johtuvan siitä, että konetta on seisotettu pari vuotta ennen kaupantekoa.

Ensimmäisen puolenvuoden aikana kone oli korjattavana 15 kertaa. Konekesko on korvannut takuun piikkiin menneet korjaukset. Mykkänen sanoo, että kaikkia vikoja ei kuitenkaan ole saatu kuntoon.

Nyt asioita mutkistaa lisää se, että Casen pyöräkuormaajien edustus on siirtynyt Konekeskolta Fintractorille, mikä toi lisää hankaluuksia takuuhuoltojen vastuisiin.

> Ei 200 000 euron kone voi alkaa ruostua takuun aikana.«
> **JAN MYKKÄNEN**

Mykkänen on vienyt asian oikeuden ratkaistavaksi. ”Yrittäjä ei tällaisessa asiassa saa apua kuin asianajajalta. Yksityinen kuluttaja voisi soittaa kuluttajaviranomaisille ja saisi heiltä tukea.”

Mykkänen vaatii Konekeskolta kaupan purkamista tai hinnanalennusta.

”Kone ei vastaa yhtään sitä mistä kauppa tehtiin. Jos vikoja tulee vielä samaan tahtiin, pelkästään korjauskustannukset maksavat enemmän kuin kone tuottaa.”

Kysyttäessä Konekeskon mielipidettä asiaan maarakennus- ja ympäristökoneista vastaava linjajohtaja **Riku Rahikka** Konekeskosta vastaa, että Konekesko ei voi kommentoida, sillä asiakas on vienyt asian oikeuteen ja sen käsittely on nyt kesken.

Rahikka sanoo, että Konekesko kiistää esitetyt väitteet.

TUURE KIVIRANTA

MARJA SEPPÄLÄ

Kauppakirjassa koneen vuosimalliksi kerrotaan 2013, mutta tyyppikilvessä 2011. Jan Mykkänen sanoo, että aurausurakoissa vuosimalli vaikuttaa palkkioon. Ensimmäisen puolen vuoden aikana kuormaajaa korjattiin 15 kertaa. ”Vikoja on yhä ja ruoste kukkii eri puolilla” Mykkänen kertoo.

SDP:n Piirainen kiirehtisi soidensuojelua

”Viivytys vaikeuttaa sekä suojelua että turpeenottoa”

Kajaanilainen kansanedustaja **Raimo Piirainen** (sd.) vaatii, että soidensuojeluohjelma toteutetaan hallitusohjelman mukaisesti viipymättä.

Ensi vuoden budjettiin on varattu 48 miljoonaa euroa suojelukorvauksiin. Piirainen on huolissaan, että suojelurahat menevät hukkaan, jollei ohjelmaa toteuteta tällä hallituskaudella.

Suurin osa rahoista on suunniteltu soidensuojelusta maksettaviin korvauksiin, osa vanhoihin korvausrästeihin ja osa vapaaehtoiseen metsiensuojeluohjelmaan Metsoon.

Piirainen korostaa, että soidensuojelun täydennysohjelman oli tarkoitus ulottaa suojeluohjelmat Etelä-Suomeen. Suojelun hän näkee eritoten ansaintakeinona, kun tuottamattoman suomaan myynnistä saa valtiolta korvauksen.

”Kun suojeluohjelma junnaa, soiden omistajat ovat epävarmassa tilanteessa.”

Alun perin soidensuojelun täydennyksestä piti päättää Etelä-Suomen osalta vuonna 2015 ja Pohjois-Suomen osalta vuonna 2018. Aikaa toimeenpanolle olisi 5–7 vuotta.

Valtion maista aloitetaan

Viime perjantaina ympäristöministeri **Sanni Grahn-Laasonen** (kok.) kertoi, että soidensuojelu etenee ensiksi valtion mailla. Myös paljon maata omistavien yhtiöiden kanssa neuvotellaan arvokkaiden suoalueiden saamiseksi suojelun piiriin.

Piiraisen mukaan on vaara, että painopiste siirtyy sen vuoksi sittenkin Pohjois-Suomeen, jossa suurin osa valtion maista sijaitsee.

”Suurin osa pohjoisen Suomen arvokkaista soista on jo aiemmin otettu suojeluohjelmaan. Täydennysohjelmassa vasta osa pohjoisen soista on inventoitu. Ohjelma viivästyy, jos nyt siirrytäänkin pohjoiseen, vaikka tarkoitus oli suojella etelän soita ensin.”

Kajaanilainen kansanedustaja Raimo Piirainen kannattaa sekä soiden suojelun että turvetuotannon lisäämistä.

”Turveluvitus hidastuu”

Kajaanilaisedustajaa arveluttaa myös, vaaditaanko nyt sellaisia soita suojeluun, joita maakuntakaava on jo osoittanut turvetuotantoon.

Hän katsoo, että nopeasti toimeenpantava soidensuojeluohjelma selkeyttäisi niiden asemaa, jotka haluavat käyttää ojitettuja soita turvetuotantoon.

”Suojeluohjelman viivytys vaikeuttaa siis sekä suojelua että turpeenottoa.”

Grahn-Laasosen ilmoituksen mukaan soidensuojelutyöryhmän toimikautta jatketaan syyskuun 2015 loppuun saakka. Lopullinen päätös soidensuojeluohjelmasta siirtyy siis seuraavalle hallitukselle.

SUVI NIEMI

Oiva-järjestelmä ei hymyilytä lihateollisuuden yrityksiä

Lihakeskusliiton (LKL) toimitusjohtajan **Veli Saarenheimon** mukaan lihateollisuusyritykset kokevat jäävänsä yhä suurempien säädösmuutosten kouriin.

Säädösviidakon erikoisuutena hän pitää Oiva-hymyä, joka on elintarvikevalvonnan tarkastustietojen julkistamisjärjestelmä. Se laajenee vaiheittain kaikkiin elintarvikealan yrityksiin ensi vuoden aikana.

Liha-alan yritykset koosta riippumatta eivät Saarenheimon mukaan ymmärrä, mitä hyötyä niille Oivasta on ja miksi suomalaisten viranomaisten on pitänyt rakentaa uutta byrokratiaa. Yrityksille tiedossa on ennen kaikkea lisää kustannuksia.

”Meillä on jo toimiva ja luotettava järjestelmä: omavalvonta. Lisäksi eläinlääkärit tekevät yrityksissä useita tarkastuksia jopa päivittäin. Miksi tämä ei riitä?”

Esimerkkinä omavalvonnan onnistumisesta Saarenheimo mainitsee taannoisen hevosenlihakohun. Yritykset itse löysivät hevoslihaa tuotteista, joihin sitä ei tuoteselosteen mukaan ollut käytetty.

Oiva-järjestelmä ei ole ainoa asia, joka painaa lihayritysten hartioita. Ylimääräisiä, suomalaisten viranomaisten laatimia säädöksiä laaditaan Saarenheimon mielestä koko ajan lisää.

Elintarvikevalvonta kertoo Oiva-merkeillä mielipiteensä.

Saarenheimo ei ymmärrä, miksi Elintarviketurvallisuusvirasto Evira ei voi ottaa neuvojan roolia.

”Onhan verottajakin viranomainen, mutta he neuvovat sekä yrityksiä että yksityisiä henkilöitä. Pk-yrityksillä ei ole mahdollisuutta palkata joka alan asiantuntijoita pysyäkseen perässä uudesta lainsäädännöstä.”

Sitkeys luo mahdollisuuksia

Liha-ala, kuten muukaan elintarviketuotanto, ei pääsääntöisesti ole suurten voittojen liiketoimintaa.

”Ruokaa tarvitaan aina, mutta kilpailu kaupan ja kuluttajien huomiosta on nyt todella tiukkaa.”

Saarenheimo muistuttaa, etteivät pk-yritykset kykene hintakilpailuun.

Perheyritysten on raivattava tilaa markkinoilta erikoistumalla ja erottautumalla. Joko pitää valmistaa uusia tuotteita tai edes kohentaa pakkauksia.

”Vaaditaan sitkeää yrittämistä ja pitää olla hieman nopeampi kuin muut. On kuluttajienkin etu, että lihavalmisteiden kirjo on laaja.”

Vientikielloista vähän haittaa

Venäjän vuoden takainen EU-sianlihalle asettama tuontikielto sai jatkoa, kun Venäjä kesällä kielsi lähes kaiken muunkin elintarviketuonnin Euroopan unionista.

Kiellot ovat hankaloittaneet erityisesti suurten elintarviketalojen toimintaa, mutta vaikutuksia on ollut myös pienissä ja keskikokoisissa yrityksissä.

Koska EU-markkinoilla kilpaileminen on erittäin vaikeaa, suuntana on ollut Venäjä, Saarenheimo kertoo.

Vientiponnistelut ovat hankaloituneet, vaikka Lihakeskusliiton jäsenyrityksistä vain noin kymmenkunta on myynyt jonkin verran tuotteita ulkomaille.

MAIJA ALA-SIURUA

LIHAKESKUSLIITTO

Perheyritysten asialla

Lihakeskusliitto LKL on yksityisen liha-alan edunvalvoja.
Jäseninä noin 30 yritystä sekä paikallisyhdistyksiä ja kannattajajäseniä.
Jäsenyritykset edustavat alkutuotantoa, teurastusta, leikkaamoita, jalostusta sekä tukku- ja tuontitoimintaa.
LKL-yhteisöön kuuluvat myös LKL-Kustannus Oy, joka kustantaa Lihalehteä ja Lihakeskusliiton Ammatinedistämissäätiö.
Perustettu vuonna 1935. Samana vuonna perustettiin Lihalehden edeltäjä Liha- ja karjakauppias.

”Nyt vaaditaan ketteryyttä”

”Monimuotoisuus, alan arkipäivän tekeminen näkyväksi ja ketteryys”, kiteyttää Lihakeskusliiton tuleva toimitusjohtaja **Mari Hannuksela** pk-lihayritysten edunvalvonnan johtotähdet.

Lihakeskusliiton jäsenkirjo on laaja pitäen sisällään muun muassa alkutuottajia ja ulkomaankauppaa käyviä yrityksiä. Heitä kaikkia pitää kuunnella, Hannuksela painottaa.

Elintarviketeollisuus ei ole perinteisestikään ollut suurten voittojen liiketoimintaa.

Tuotantokustannukset nousevat nousemistaan, voittomarginaalit kapenevat ja kilpailu kiristyy.

Tästä huolimatta Hannuksela luottaa tulevaisuuteen.

”Elintarvikebusines on kasvuala, jolla on mahdollisuuksia harjoittaa vientiä.”

Kasvu syntyy Hannukselan mukaan ketteryydestä, jota vaaditaan Lihakeskusliitolta mutta myös sen jäseniltä.

JAANA KANKAANPÄÄ

> On avattava silmät. Rajat ovat auki, kilpailu on täällä. Meidän on oltava älykkäämpiä ja taitavampia kuin ulkomaiset kilpailijamme.«
> **MARI HANNUKSELA**

”On avattava silmät. Rajat on auki, kilpailu on täällä. Meidän on oltava älykkäämpiä ja taitavampia kuin ulkomaiset kilpailijamme.”

Lihalehden toimituspäällikkönä työskentelevä Hannuksela aloittaa Lihakeskusliiton toimitusjohtajana ensi maaliskuussa. Hän seuraa tehtävässään parikymmentä vuotta liittoa johtanutta **Veli Saarenheimoa**, joka jää eläkkeelle.

Lihakeskusliitto on ajanut perheyritysten etuja kohta 80 vuotta muun muassa olemalla mukana lainsäädännön valmistelutyössä.

”Aina emme saa ääntämme kuuluviin”, Saarenheimo sanoo.

Esimerkkinä hän mainitsee lausuntokierroksella olevat lakiluonnokset.

Kommentoijia saattaa olla satoja, joten yhden organisaation mielipide voi hukkua muiden joukkoon.

Tärkeiksi edunvalvontatehtäviksi Saarenheimo lukee myös tiiviin esilläolon ja yhteydenpidon kauppaan.

MAIJA ALA-SIURUA