Kunnon lumitalvi piristäisi kelkkakauppaa

Moottorikelkkoja menee pohjoisessa, mönkijäkauppa käy etelässä.

Moottorikelkkojen myynti on puolittunut kymmenessä vuodessa. Kunnollinen menekki kelkoilla on enää Pohjois-Suomessa.

Lumipulasta kärsivässä Keski- ja Etelä-Suomessa pienkonekauppiaat ovat viime vuosina keskittyneet kelkkojen sijasta mönkijöiden ja veneiden myyntiin.

Kelkkamyynti riippuu täysin ajokeleistä, mustat tammikuut heikentävät kysyntää, Jyväs-Marine Oy:n toimitusjohtaja **Jani Soininen** Jyväskylästä kertoo.

Kelkkojen ensirekisteröinnit ovat romahtaneet lähes puoleen viimeksi kuluneen 10 vuoden aikana.

Kun kelkkoja rekisteröitiin vielä 6 008 kappaletta vuonna 2005, rekisteröitiin niitä viime vuonna enää 3 537.

Kauppa käy pohjoisessa

Moottorikelkkojen myynti on säilynyt tasaisena ainoastaan Lapissa, jossa kauppaa käydään entiseen malliin.

Meillä on paljon ammattikäyttäjiä, lumivarmat talvet ja kaivosteollisuutta, joka työllistää myös nuoria. Menekki on ollut tasaista, Konevasara Oy:n kauppias **Paavo Vasara** Sodankylästä kertoo.

Kuluvan vuoden alusta syyskuun loppuun kelkkoja rekisteröitiin Suomessa 2223 kappaletta. Jos alkutalvena sataa reippaasti lunta, voivat rekisteröinnit yltää viime vuoden tasolle.

Lähes puolet maamme moottorikelkoista on rekisteröity Lapin, Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan maakunnissa. Sataa lappilaista kohti kelkkoja on rekisteröitynä 13,2 kappaletta. Pohjois-Pohjanmaalla vastaava luku on 3,8, Uudellamaalla ja Varsinais-Suomessa 0,5.

Lapissa oli reilu 24 000 rekisteröityä moottorikelkkaa vuonna 2013, eli lähes neljännes Suomen kelkkakannasta, moottorikelkkatehdas BRP Finland Oy:n henkilöstöjohtaja **Asko Saastamoinen** Rovaniemeltä sanoo.

Ennakkokauppa jäi vaisuksi

Keväällä ennakkomyydyt kelkat rekisteröidään usein vasta seuraavan vuoden tammikuussa, joka on perinteisesti vilkkain rekisteröintiajankohta. Seuraavaksi suosituin on joulukuu. Tänä vuonna ennakot jäivät viimevuotista pienemmiksi.

Ennakkokauppa ratkaisee myynnin, sesonki käynnistyy kelkkamessuilta. Jos Lappi saa lumipeitteen marraskuun alkupuolella, on tilanne kelkkakaupan osalta pelastettu, Danske Finance Oy:n rahoituspäällikkö **Jarmo Siipola** Oulusta kertoo.

Rahoittaja selvittää asiakkaan maksukyvyn ennen osamaksukaupan luottopäätöstä. Laite käy luoton vakuutena, käsirahavaatimus on asiakaskohtainen.

Asiakkaan maksukykyyn luotetaan edelleen. Taantuma heijastuu eniten moottoripyörien, soutuveneiden ja keskiluokan moottoriveneiden myyntiin.

Napapiirin pohjoispuolella myydyistä kelkoista hyötykäyttöön – lähinnä poro- ja metsätalouteen – päätyy noin 60 prosenttia, harrastekelkkojen osuus on 40 prosenttia. Keski- ja Etelä-Suomessa myydyistä kelkoista valtaosa on harrastekelkkoja.

Lapissa työkelkkojen rinnalle ovat viime vuosina kiivenneet tehokkaat, syvänlumen ajoon tarkoitetut mountain-kelkat, joita hankitaan etenkin Ruotsin tuntureilla ajamista varten.

Mönkijät paikkaavat kelkkakauppaa

Moottorikelkkojen menekkivaikeuksien paikkaajaksi on parissa vuodessa noussut tieliikennekelpoinen T3-luokan traktorimönkijä, jolla ajetaan läpi vuoden. Ajamiseen vaaditaan T-luokan ajokortti. Vastaavasti maastomönkijöiden suosio on romahtanut.

Traktorimönkijästä on tullut varsinainen yleisajokki. Keski-Suomessa niiden osuus mönkijäkaupasta on kasvanut 90 prosenttiin, Soininen kertoo.

Lapissa mönkijä hankitaan useimmiten hyötykäyttöön. Ajokkia suosivat niin poromiehet kuin metsätöitä tekevät. Viime aikoina traktorimönkijän ovat löytäneet myös kiinteistönhoitajat ja puolustusvoimat.

Traktorimönkijöiden rahoittaminen on lisääntynyt voimakkaasti. Niitä hankitaan myös perheen kolmanneksi kulkuneuvoksi. Lapset käyvät mönkijällä koulussa, kun mopokortin saanti hankaloitui, Siipola toteaa.

KARI LINDHOLM

KARI LINDHOLM

Lapissa kelkkakauppa käy entiseen malliin, toteavat Kone Vasara Oy:n kauppiaat Pekka (vas.) ja Paavo Vasara Sodankylästä sekä Danske Finance Oy:n rahoituspäällikkö Jarmo Siipola Oulusta.

Suomalainen metsä on hyvä sijoitus

Sijoittamalla metsään saat taloudellisen hyödyn lisäksi fyysistä ja henkistä voimaa sen virkistyskäytöstä. Kun ostat palan suomalaista metsää, omistat jotain pysyvää, jonka arvo säilyy sukupolvelta toiselle.

Tornator myy metsätiloja ympäri Suomea. Tutustu heti myytäviin metsätiloihin osoitteessa www.tornator.fi/metsatilat

Uusia kohteita tulee myyntiin jatkuvasti. Tilaa uutiskirjeemme netistä, niin saat tiedon uusista kohteista ensimmäisten joukossa.

TORNATOR
VASTUULLISTA METSÄOSAAMISTA

TILAA NYT TUTUSTUMISHINTAAN

Suomen 2. luetuin päivälehti!

Voit tilata myös
- netissä: www.maaseuduntulevaisuus.fi/tarjous
- puhelimitse: numerosta 020 413 2277 (ark. klo 8–16) Mainitse tilaustunnus MM5055

3 kk 52 € ~~(norm. 72,50 €)~~

Osallistu samalla arvontaan ja voita suuri perhefarmari Hyundai i40 Wagon!

Arvonnan säännöt Viestilehdet Oy järjestää Suurarvonnan, jonka palkintona on Hyundai i40 Wagon 1,7 CRDi 100kW 6AT Comfort Plus-henkilöauto, arvo 37 140, 00 €. (sis. autovero, perusväri 34 990 € + toimituskulu 600 € + talvirengaspaketti n. 1550 €(Nokian HKPL R2 kitkat tai Nokian HKPL8 nastat) = 37 140 €). Palkinnon kuva, ilmoitetut varusteet ja tarkka hinta perustuvat materiaalin tuotantohetkellä saatavana oleviin tietoihin. Viestilehdet Oy valitsee i40 Wagon -palkintoauton arvontahetken tuotevalikoimasta. Kuvan auto erikoisvarustein. Arvonta suoritetaan 14.12.2015 ja siihen osallistuvat kaikki arvontahetkellä voimassaolevien Viestilehdet Oy:n lehtitilausten maksajat sekä kaikki 30.11.2015 mennessä saapuneet arvontaan oikeuttavat vastaukset. Arvonnan järjestäjä maksaa arpajaisveron. Voittajaan otetaan yhteys henkilökohtaisesti. Arvonnan järjestäjällä on oikeus julkaista arvonnan tulos julkaisemissaan lehdissä ja sähköisissä tuotteissa. Vastanneiden nimi- ja osoitetietoja voidaan käyttää ja luovuttaa suoramarkkinointiin henkilötietolain mukaisesti.

TILAUS- JA ARVONTAKORTTI

☑ **Kyllä kiitos!** Haluan tilata Maaseudun Tulevaisuuden edulliseen **tutustumishintaan 3 kk vain 52 €** (~~norm. 72,50 €~~).
Tilaus on määräaikainen ja siihen kuuluu **3 kuukausittain ilmestyvää Kantri-lehteä sekä 3 Suomalainen Maaseutu -liitelehteä**.

Osallistun samalla arvontaan ja voin voittaa henkilöauton, arvo 37 000,00 €!
Tarjous on voimassa 31.12.2015 asti ja koskee kotimaan tilauksia. Tilaus alkaa ensimmäisestä mahdollisesta numerosta ja se laskutetaan tilauksen alettua.

MM5055
Nimi _____
Lähiosoite _____
Postinumero _____ Postitoimipaikka _____
Puhelin _____ - _____
Sähköposti _____ @ _____
❑ Kyllä, haluan saada Viestilehdet Oy:ltä uutisia ja tarjouksia ❑ sähköpostiini ❑ matkapuhelimeeni

Antamiasi tietoja voidaan käyttää ja luovuttaa Viestilehdet Oy:n ja sen yhteistyökumppaneiden suoramarkkinointiin henkilötietolain mukaisesti. Halutessasi voit kieltää yhteystietojen käytön/luovutuksen ilmoittamalla siitä Viestilehdet Oy:n asiakaspalveluun: Viestilehdet Oy/Asiakaspalvelu, PL 440, 00101 Helsinki, puh. 020 413 2277 (ark. 8–16). Puhelun hinta soitettaessa 0204-alkuiseen numeroon on kiinteästä verkosta 8,35 snt/puhelu + 6,55 snt/min ja matkapuhelimesta 8,35 snt/puhelu + 18,05 snt/min.

Maaseudun Tulevaisuus maksaa tilauksen postimaksun.

MAASEUDUN TULEVAISUUS
VIESTILEHDET OY
Tunnus 5002596
Info: M2
00003
VASTAUSLÄHETYS

Kelkkojen vienti Venäjälle tyrehtyi

Kelkkoja viedään moneen maanosaan, ja valtaosa tuotannosta päätyy muualle kuin Suomeen. Paikallisella lumipulalla ei ole vaikutusta menekkiin.

ASKO SAASTAMOINEN

ROVANIEMI

Rovaniemellä toimiva BRP Finland Oy:n moottorikelkkatehdas ei ole kärsinyt lumipulasta.

”Kelkkoja viedään moneen maanosaan, ja valtaosa tuotannosta päätyy muualle kuin Suomeen. Paikallisella lumipulalla ei ole vaikutusta menekkiin”, tehtaan henkilöstöjohtaja **Asko Saastamoinen** sanoo.

Rovaniemellä valmistettujen ajokkien tärkeimmät vientialueet ovat Pohjois-Amerikka, Skandinavia ja Venäjä, jonka kelkkakauppa yskähtelee etenkin ruplan heikentyneen kurssin ja sen myötä haihtuneen ostovoiman takia.

Myös ruplan arvon heilahtelu luo venäläisasiakkaisiin epävarmuutta.

Venäjän markkina ei ole kehittynyt yhtä suotuisasti kuin mitä odotimme vielä puolitoista vuotta sitten, mutta markkina-alueena se on yhä merkittävä, Saastamoinen luonnehtii.

Viime vuoden tuotantoluvut jäävät haaveeksi

Rovaniemellä valmistettavat Lynx ja Ski-Doo -moottorikelkat sekä Can-Am 6x6 -mönkijät ovat Venäjällä ylellisyyshyödykkeiden maineessa, eivätkä ne ole edes olleet keskiverto-palkansaajien ulottuvilla.

”He, joilla on maksukykyä, ostavat tuotteitamme edelleen, vaikka tähän tarvitaan nyt kaksinkertainen määrä ruplia. Kasvussa oleva vienti Pohjois-Amerikkaan paikkaa osaltaan Venäjän-kauppaa.”

Rovaniemen kelkkatehtaan tämän vuoden tuotanto ei yllä viimevuosien ennätyslukemiin.

Kutistuneen tuotannon myötä tehdas on luopunut määräaikaisten työsuhteiden täyttämisestä. Ensi vuoden tuotantomääristä ei ole toistaiseksi tietoa.

KARI LINDHOLM

Aluejohtajien tapaamisista ei saanut laatia muistioita

Metsäliiton, Stora Enson ja UPM:n aluejohtajat vaihtoivat puukauppojen hintatietoja ja pyrkivät näin leikkaamaan hintapiikkejä.

Aluejohtajien tapaamisista ei laadittu pöytäkirjoja. Ainakin UPM:ssä oli ohje, että muistioita ei tehdä.

”Kyllähän meillä oli tiedossa, että tietojen vaihto oli lainvastaista”, totesi UPM:n entinen aluejohtaja **Jorma Saarimaa** Helsingin käräjäoikeudessa maanantaina.

Saarimaa oli todistajana oikeudenkäynnissä, missä Metsähallitus vaatii Metsäliitolta, Stora Ensolta ja UPM:ltä 160 miljoonan euron korvausta metsäyhtiöiden kartellin aiheuttamista puukauppatulojen menetyksistä 1997–2004.

Saarimaa toimi UPM:n aluejohtajana Etelä-Suomen ja myöhemmin Kaakkois- ja Itä-Suomen alueilla.

Hän kertoi, että kolmen metsäyhtiön aluejohtajan lisäksi tapaamisiin osallistui kerran tai pari suurten itsenäisten sahojen Koskitukin ja Versowoodin edustajat. Heidät jätettiin myöhemmin kutsumatta, koska Saarimaan mukaan todettiin, ettei heihin voinut vaikuttaa.

Toinen syy oli se, että tapaamisissa ”pk-sahojen edustaja saisi sellaista tietoa, jota ei hänelle ole tarpeen antaa”.

Herkkupalan menetys otti päähän

Todistajana kuultiin myös **Pekka S. Rajalaa**, joka toimi kartellivuosina ensin UPM:n Pohjanmaan aluejohtajana ja myöhemmin yhtiön varametsäpäällikkönä.

Rajala kertoi pitäneensä yhteyttä Pohjanmaalla Metsäliiton aluejohtajaan **Olli Laitiseen**.

Yhteydenotot saattoivat olla varsin spontaaneja.

”Jos toinen oli ostanut herkkupalan nenän edestä, ja jonkun ison kaupan hinta saattoi nousta korkeaksi. Se ärsytti toista ja silloin tuli soitettua. Se oli sellainen ’ottaa päähän’ -ilmaus.”

Kilpailuvirasto teki tutkintaiskun Seinäjoelle vuonna 1998.

”Se oli kova opetus minulle. Laitisen kanssa kontaktit loppuivat siihen”, Rajala sanoi.

Liinoja ei haluttu liian tiukalle

UPM:n ja Metsähallituksen puukauppaneuvottelujen aikana saatettiin Rajalan mukaan tiedustella kilpailijoilta, oliko joku päässyt sopimukseen Metsähallituksen kanssa.

”Meitä (UPM:ää) arvosteltiin, että olimme liian tiukkoja pahoja poikia. Erityisesti (Metsähallituksen) **Martti Siirilä** käytti koko sanallisen repertuaarinsa sen kertomiseen, kuinka meidän kanssa pitää jähnätä”, Rajala kertoo.

”Halusimme joka tapauksessa päästä Metsähallituksen kanssa sopimukseen eikä liinoja haluttu siksi vetää liian tiukalle.”

”Yhteyttä muihin otin varmistaakseni, puhuuko Siirilä totta.”

Yhteyden otoissa muiden yhtiöiden kanssa ei Rajalan mukaan puhuttu puun hinnoista.

JUHA KAIHLANEN