

KAI-pod, tuotantokausi 2, jaksot 1: Yrittäjien maaseutu

Äänitteen kesto: 17 min 23 sek

Juontaja

Veera: Veera Niutanen

Kimmo: Kimmo Rauatmaa

Haastateltavat

Pauli: Pauli Tervonen

Päivi: Päivi Koivula

Hannu: Hannu Kurkinen

[äänite alkaa]

Veera [00:00:04]: Tervetuloa kuuntelemaan Kainuun ELY-keskuksen KAI-podia, jossa keskustelemme kainuulaisia koskettavista asioista yhdessä asiantuntijoiden kanssa. Minä olen Veera Niutanen ja tällä tuotantokaudella syvennymme vieraideni kanssa siihen, millaista on olla yrittäjä ja maatilallinen maaseudulla nyt ja tulevaisuudessa.

Kimmo [00:00:23]: Ja minä olen Kimmo Rauatmaa ja kierrän ympäri Kainuuta juttelemassa siitä, mitä maatilayrittäjillä on mielen päällä.

Veera [00:00:31]: Jos maaseutu ja sen elinvoimaisena säilyminen ovat lähellä sydäntäsi, on tämä kausi juuri sinua varten. Tuotantokauden ensimmäisessä jaksossa keskustellaan siitä, millaisia haasteita ja mahdollisuuksia Kainuun kaltaisessa maakunnassa yrittäjien näkökulmasta on. Vieraikseni olen saanut tänään kaksi yritysrahoitusten asiantuntijaa: Kainuun ELY-keskuksen yritysasiantuntija Pauli Tervosen.

Pauli [00:00:59]: Moi.

Veera [00:01:00]: Sekä Oulujärvi Leaderin hankeneuvoja Päivi Koivulan.

Päivi [00:01:04]: Terve.

Veera [00:01:04]: Tervetuloa molemmille. Koko Kainuu, aivan Kajaanin ydinkeskustaa lukuun ottamatta, luokitellaan maaseuduksi. Millainen yritys rakenne Kainuussa siis on?

Pauli [00:01:15]: Kainuussahan on pääasiassa mikro- ja pienyrityksiä. Jonkin verran on keskiuuria ja suuria yrityksiä, mutta niitä on kuitenkin kohtuullisen vähän, että ne tunnetaan. Joka paikkakunnalla ehkä saattaa olla muutama löytyä, Kajaanissa vähän useampi, mutta pääsääntöisesti pieniä mikroyrityksiä.

Päivi [00:01:33]: Jos leaderin näkökulmasta katsotaan, niin meidän alueella on matkailuyrityksiä pieniä, sitten on luonnontuotealan yrityksiä ja erilaisia palveluyrityksiä paljon.

Veera [00:01:43]: Yksi Kainuun suurimmista elinkeinoalueista on metsäala, ja alalla toimiva Luottopuu Oy on ottanut ensiaskeleensa jo vuonna 2014, mutta laajentunut nykyiselleen vuonna 2019. Sen päätoimialat ovat puukauppa, metsälannoitus sekä sahateollisuuteen ylisuurten puiden jatkojalostus. Heidän hirsirakentamisen tuotteillaan on myös tuotenimi LuottoDesign. Yrityksen pyörittäminen syrjäseudulla tuo yrittäjien eteen hieman erilaisia haasteita kuin suurkaupungissa. Sen on saanut huomata myös Hannu Kurkinen. Hypätään siis studiolta Kuhmoon kuulemaan, mitä hän on Kimmolle kertonut.

Kimmo [00:02:20]: Luottopuu Kuhmossa on toiminut jo useamman vuoden, mutta tilat löytyivät vasta helmikuussa niin sanotusti sellin takaa, niin onko miten vaikea Kuhmossa yritysten löytää tuotantotiloja ja toimistotiloja?

Hannu [00:02:41]: No se varmaan riippuu vähän siitä toimialasta, millä toimitaan. Ei meille vaikeaa ollut tämä löytäminen. Toki me ei varmaan sitä aktiivisesti edes haettu, mutta meille tuli tavallaan semmoinen tilaisuus, että tähän rakennettiin tämmöistä uutta tilaa ja sen seurauksena sitten päätettiin tulla täällä. Katsottiin vähän mielestämme eteenpäin asioita.

Kimmo [00:03:06]: No miten sitten tuotantotilat, eli te kuitenkin toimitte puiden kanssa ja aika isojenkin puiden kanssa. Niitä ei ihan jokaiseen sahaan pysty laittamaan?

Hannu [00:03:17]: No joo, mehän ollaan tuonne Jaurakkoon tehty näitä tuotantotiloja kahdelle puolen tietä, kahdelle tontille siellä ja sitä on viety eteenpäin itse rakentamalla osittain, ja sitten toiselta yritykseltä ostettiin alunperin hallinpuolikas ja siitä on sitten laajennettu.

Kimmo [00:03:40]: Rakentaminen ja yrittäminen vaatii paljon rahaa, niin kun yritys sijaitsee Kuhmossa, niin miten siihen suhtaudutaan rahoittajien puolesta?

Hannu [00:03:52]: Sekin varmasti riippuu siitä toimialasta aika paljon, että varmaan pankin joutuu katsomaan riskejä sitten entistä terävämmin mitä esimerkiksi viisi tai kymmenen vuotta sitten, ja katsomaan vähän rahoituksia vakuusmielessä ja vakuusarvojen mielessä. Ja sitten pankki ajattelee näin asioita, että minkälainen jälleenmyyntiarvo esimerkiksi jollakin vakuudella on, jos ne ottaa vakuuksia. Että voi sanoa, että varmaan rahoituksen saaminen ei ole helpottunut valitettavasti tämmöisillä pienemmillä paikkakunnilla ja ehkä justinsa tästä syystä.

Veera [00:04:39]: Hannu mainitsee yhdeksi haasteeksi sen, että tuotantotiloja ei syrjäseuduilta välttämättä löydy, vaan niitä joutuu itse rakentamaan. Se vaatii rahaa, mutta pankki taas joutuu arvioimaan esimerkiksi sitä, onko tila itsessään sopiva vakuuslainalle. Onko tämä teille tuttu haaste?

Pauli [00:04:54]: Kyllä se satunnaisesti aina tulee vastaan. Kuten Hannu tuossa mainitsi, toimitiloja on rajallisesti. Onko ne soveltuvia siiheen uuteen toimialaan, ne vanhat hallit? Uuden rakentaminen on aina investointina suuri. Vaihtoehtona on se vanha halli. Tai vuokratilojakin kannattaa aluksi harkita.

Päivi [00:05:18]: Kyllä vain. Jos vanhoja lähdetään remontoimaan, niin niissä tulee monesti yllättäviä tilanteita vastaan, joihin ei osattu varautua rahallisesti. Tämäkin tilakysymys on myös muutenkin maaseudulla ongelmallinen, kun arvoa ei oikeasti arvoteta ollenkaan vakuutena tai muutenkaan. Se on ongelma.

Veera [00:05:38]: Entä millaisia muita haasteita kainuulaisen yrittäjän kannattaa varautua kohtaamaan?

Pauli [00:05:43]: Lähimarkkinat Kainuussa tai kunnassa ovat monesti aika pieniä. Markkinoita joutuu hakemaan lähtökohtaisesti Kainuun ulkopuolelta tai verkkokaupan kautta. Tähän kannattaa varautua. Kun kysyntä on vakiintunutta tai jopa laskevaa monella

toimialalla, niin siihen kannattaa varautua, että miten toimintaa laajentaisi Kainuun ulkopuolelle, ainakin jatkossa.

Päivi [00:06:11]: Ja kyllä myös sitten, jos Kainuun maaseudulla jokin esimerkiksi matkailuyritys toimii, niin se saavutettavuus, että jos tiet ei ole kunnossa ynnä muita ongelmia, niin sekin täytyy ottaa huomioon.

Veera [00:06:24]: Hannu ja Kimmokin tuolla pohtivat markkinoiden riittävyttä, joten käväistään vielä pikaisesti Luottopuulla.

Hannu [00:06:35]: Tuossa oli äsken puhetta siitä toimialasta, millä toimitaan. Me toimitaan siis puutoimialalla ja meillähän markkinat on tässä lähellä. Se on tämä Kuhmo ja jonkin verran Sotkamo. Sitten jos puhutaan näistä ylisuurista puista, niin käytännössä Kainuun alue, eli meillä on markkinat lähellä. Mutta sitten jos puhutaan laajemmin yrityksistä, vaikka Kuhmossa, niin ei varmaan esimerkiksi kaupan toimialalla tai vähittäiskaupantoimialalla, niin jos on jokin myytävä tuote, niin niiltä on markkinat sulanut tästä ympäriltä jo sen takia, että väkiluku on pienentynyt, ostovoima on pienentynyt ja entistä enemmän joudutaan menemään verkkokaupan puolelle, ja kaikille toimialoillean siitä verkkokaupastakaan ei ole. Se on myös mahdollisuus toki, mutta kaikille siitä ei ole.

Pauli [00:07:30]: Verkkokaupahan on yksi mahdollisuus useimmille yrittäjille. Toki siellä on kilpailu kovempaan kuin paikallismarkkinoilla. Siinähän voi erikoistua ja hakea näkyvyyttä. Kyllä se on monelle ratkaisu, ainakin kivijalkakaupan lisänä, verkkokauppa tänä päivänä. Ei välttämättä helppoa ole, mutta se on yksi lisätuote ja palvelu asiakkaille.

Päivi [00:07:58]: Verkkokaupan yhteydessä kannattaa kaikki muukin digitaalisuus ottaa huomioon, markkinoida somekanavilla eri tavoilla, niin kaikki yhdistettynä, niin se kyllä saavuttaa enemmänkin niitä asiakkaita Kainuun ulkopuolelta. Ja siinä on vielä minun mielestä Kainuussa tekemistä.

Veera [00:08:16]: Nyt ollaan aika paljon puhuttukin näistä haasteista. Olen sitä mieltä, että haasteet on tehty voitettaviksi. Haluaisin vielä kuulla teiltä, millaisia mahdollisuuksia juuri Kainuu teidän mielestä yrittäjälle tarjoaa.

Pauli [00:08:31]: Kainuussa tietysti vahvuudethan monesti liittyy siihen olemassa oleviin raaka-aineisiin tai luontoon tai matkailussa tietysti luontoon ja ympäristöön. Toki niitä on muullakin, mutta ne on ne voimavarat. Täällä tietysti jonkinlainen työvoimapula voi olla

niin kuin koko Suomessa, mutta täällä jos saa työntekijöitä, niin pysyvyys on aika hyvä, että semmoisia mahdollisuuksia kuitenkin on sitten. Ja sitten on tietysti tämän tukiverkosto ja Kainuu on pieni, että täällä tavoittaa yhteistyöverkostot ja neuvontapalvelut ja muut aika näpsäkästi.

Päivi [00:09:08]: Niin, täällä on tilaa yrittää ja tunnetaan hyvin toisemme, niin ei kyllä yksin jää sen yrittämisen kanssa. Siinä suhteessa on positiivista.

Veera [00:09:18]: Rahoitus on vilahdellut meidän keskustelussa jo moneen otteeseen. Kainuun ELY-keskus on osa valtionhallintoa ja sen tehtäviin kuuluu muun muassa pienten ja keskikokoisten yritysten kehittämis- ja investointihankkeiden, kasvun ja kansainvälistymisen tukeminen. Lisäksi ELY-keskusten tavoitteena on tukea ja edistää maaseudun elinvoimaisuutta ja elinkeinojen kehittymistä. Oulujärvi Leaderin tavoitteena taas on kannustaa Paltamon, Puolangan, Vaalan ja Kajaanin alueiden kehittymistä. Yhdistys rahoittaa toiminta-alueensa kuntien, yhdistysten ja muiden yhteisöjen hankkeita sekä toimii hankkeiden aktiivisena kumppanina aina ideoinnista toteutukseen. Sekä Kainuun ELY-keskus että Leader-ryhmät saavat osan rahoituksesta Euroopan unionilta, joka myös asettaa ehtoja rahoituksen myöntämiselle. Uusi rahoituskausi on juuri alkanut ja tuonut tullessaan myös uusia tuulia. Millaisia rahoitusmahdollisuuksia teillä tällä hetkellä maaseutuyrittäjille on?

Pauli [00:10:13]: ELY:n maaseuturahaston kautta voimme tukea investointeja, joka on hyvin perinteinen, eli koneita, laitteita, rakentamista. Sitten yrityksen kehittäminen, eli ostopalveluiden hankkiminen on tullut uusi, eli puhutaan kehittämistuesta. Sen voi hakea erikseen tai yhdessä investoinnin kanssa. Sitten on myös tämmöisiä esiselvityksiä. Meillä puhutaan toteutettavuustutkimuksesta. Eli selvitetään investoinnin kannattavuutta ennen kuin lähdetään toteuttamaan. Lopputulos on voi olla, että sitä ei lähdetä toteuttamaan, mutta hyvin esiselvityksestä kehittämiseen ja investointiin tämmöiset tuotteet meillä löytyy valikoimasta.

Päivi [00:10:53]: Leaderilla on myös niin kuin ELY-keskuksella investointituki, mutta se on pienempiin kustannuksiin. Meillä on sitten uutena myös yrittäjyyden kokeilu. Sitten nämä meidän uudet yritystuet ovat kehittämistukia, pieniä, alle 10 000 euroa, eli ne muuttuivat edelliseen rahoituskauteen nähden. Lisäksi meillä Leaderilla on mahdollisuus tukea osaaikaisesta yrittäjyyttä, mitä ELY-keskus ei voi tukea. Vielä on energiatuki harvaan asutuille ja ydinmaaseudulla toimiville yrityksille, jota ELY ei voi myöntää. Eli siinä on pääsääntöisesti Leaderin tuet tällä uudella kaudella.

Veera [00:11:34]: Entä millaisiin asioihin rahoituksen myöntämisessä kiinnitetään huomiota?

Pauli [00:11:40]: Toimiala on ratkaiseva, että voidaanko olla mukana. Katsotaan markkina-aluepotentiaali. Kilpailutilanne on aika kriittinen. Jos on saman toimialan yrityksiä alueella tai Kainuussa, niin tuen myöntäminen on epätodennäköistä. Tuotannolliset yritykset, matkailuyritykset, alueelta puuttuvat palvelut ovat tyyppillisiä, joissa meillä on mahdollisuus olla mukana.

Päivi [00:12:07]: Meillä myös katsotaan, että ne yritystuet, joita myönnetään, ovat meidän strategian mukaisia, ja siellä on valittu kärjeksi matkailu-, pientalous- ja palveluyritykset. Ja sitten varsinkin ydinmaaseudulle ja harvaan asutulle maaseudulle halutaan sitä yritystukea kohdistaa.

Veera [00:12:26]: Entä millaisia rajoitteita se EU tässä asettaa? Vaikuttaako se teidän päätöksiin kuinka paljon?

Pauli [00:12:33]: Kajaanin ydinkeskusta on poissuljettu, se katsotaan kaupunkialueeksi. Hieman tukiprosentit vaihtelee. Kajaanin kaupungin läheisyydessä on hieman pienemmät kuin harvaan asutulla ja ydinmaaseudulla. Toki meillä on toimialoilla rajoitteita, joita ei tueta: on kuljetusliikenne, metsäkoneurakointi, turveurakointi. Jonkin verran löytyy näitä suoraan kiellettyjä toimialoja. Aika monessa me voidaan olla mukana, mutta lähinnä kilpailutilanne ratkaisee, että voidaanko olla kyseisessä toimialassa mukana, ja onko investoinnit sen suuruisia. ELY:lläkin on minimi-investointi 10 000 euroa, alv nolla. Puoleentoista miljoonaan asti voidaan olla mukana. Hyvin monen tyyppisissä. Mutta paljon löytyy taas sellaisia, missä ei voida olla mukana. Se on aina tapauskohtaisesti. Aina kannattaa olla yhteydessä, ja kannattaa olla ennen kuin sitä investointia toteuttaa. Eli kannattaa soittaa ennen kuin hakemusta lähtee tekemään. Ei muuta kuin rohkeasti yhteyttä.

Päivi [00:13:34]: Meillä on samat säädökset kuin ELY-keskuksella, mutta meillä on pienemmät tuet. ELY:llä on, kuten Pauli sanoi, korkeammat. Minimituki 10 000 euroa, niin meillä on sitten pienemmät. Ollaan yritetty, että jompikumpi pystyisi rahoittamaan, ettei ole hirveästi väliinputoajia.

Pauli [00:13:52]: Yrityshankkeissa tänä päivänä on edellytyksenä, että on ilmastoasiat huomioitu. Se on meidän lakiin ja asetukseenkin kirjoitettu, että meidän pitää ottaa huomioon, että sillä hankkeella, jota tuetaan, on mielellään positiivinen ilmastovaikutus tai ainakin se on neutraali, että aina sitten katsotaan tapauskohtaisesti. Mutta jokaisessa tavoitteessa tai hankkeessa pitää kuitenkin avata se, että miten tämä vaikuttaa ilmastoon. Se on tätä päivää.

Päivi [00:14:22]: Esimerkiksi investoinnilla ei saa pilata ympäristöä, että se täytyy hakijan itse perustella, että jos sellaista investointia jossakin matkailuyrityksessä haetaan, että se ei millään tavalla meidän luontoa pilaa, eikä sillä ole haitallisia vaikutuksia. Ne ovat tiukentuneet paljon nyt nämä ilmastoasiat.

Veera [00:14:41]: Onko rahoituksen lisäksi yrittäjän mahdollista saada myös muunlaista tukea?

Pauli [00:14:46]: ELY-keskuksessa tietysti neuvomme, mihin tukea voidaan myöntää ja mihin ei. Tällaista perusneuvontaa. Sitten on tuettu myös ulkopuolisia hankkeita, joista yrittäjät saavat ilmaista neuvontaa. Sitä kautta toki. ELY:n muussa valikomassa löytyy yrityksen kehittämispalveluja, joko ilmaisia tai hyvin tuettuja palveluja yrittäjille.

Päivi [00:15:13]: Kyllä, ja sitten Leaderin näkökulmasta, niin me verkotetaan paljon erilaisia toimijoita, myös yrittäjiä, kun tunnetaan alueen yrittäjiä tai alueen ulkopuolelta olevia yrittäjiä, niin me verkotetaan niitä toisiinsa. Meillä on se etu, että kun me ei olla viranomaisia, niin me voimme auttaa yrittäjiä siitä hetkestä lähtien, kun he ottavat meihin yhteyttä, ja siihen asti, kun hankerahoitusta hakee ja loppumaksatusta hakee, niin me ollaan koko ajan siinä apuna. Yksin ei tarvitse jäädä sen asian kanssa, koska ne ovat monesti hankalia asioita.

Veera [00:15:44]: Entä mitä te haluaisitte vielä sanoa nykyisille maaseutuyrittäjille sekä mahdollisesti yrittämisestä innostuneille kainuulaisille?

Pauli [00:15:55]: No nyt on varmaan sellainen hyvä hetki miettiä sitä omaa yrittäjyyttä, jos siitä on haaveillut, että olisiko nyt se hetki alkaa yrittäjäksi. Nyt on tietysti uusi ohjelmakausi käynnistynyt, 23-27, se luo mahdollisuuksia, ja tietysti aina kannattaisi ehkä selvittää se oma yrittäjyys, ettei se jää haaveeksi. Ainakin katsoa se läpi, että olisiko minusta yrittäjää. Toki siinä on omat riskissä, mutta siinä voi olla omat haasteensa ja mielenkiintonsa, yrittämisessä.

Päivi [00:16:29]: Kannustan kyllä miettimään sitä, koska niin kuin sanoin aikaisemminkin, Kainuussa löytyy apua, myös rahaa löytyy. Tällä ohjelmakaudella, rahoituskaudella pystytään myös sitä yrittäjyyden kokeilua tukemaan, ettei tarvitse ryhtyä yrittäjäksi. Voi yksityishenkilönä kokeilla sitä, niin sitten sen aikana voi nähdä, että onko minusta yrittäjäksi vai ei. Eli kynnystä on madallettu.

Veera [00:16:52]: Se on mukava kuulla. Kiitos vielä Pauli ja Päivi, että tulitte meille vieraaksi. Lisäksi kiitokset ja terveiset myös Hannulle ja Luottopuu Oy:lle Kuhmoon. Seuraavassa jaksossa keskustellaan maaseutua tällä hetkellä ravistelevista aiheista, kuten Ukrainan sodan vaikutuksista sekä maatilayrittäjän jaksamisesta. Pysy kuulolla.

Kiitos, että kuuntelit tämän jakson. Minä olen Veera Niutanen, ja tämä on KAI-pod.

[äänite päättyy]