

Arvoisa puheenjohtaja, hyvät valiokunnan jäsenet,

Tämä lakiesitys näyttää ensi silmäyksellä hyvältä. Se tunnistaa sen, että kotimaisille juomavalmistajille pitää antaa mahdollisuus myydä tuotteitaan suoraan valmistuspaikalta.

Mutta kun mennään pintaa syvemmälle, tässä on yksi perustavanlaatuinen ongelma: tämä esitys lupaa kasvua – mutta rakentaa samaan aikaan rakenteet, jotka estävät sen.

Valmistusmäärään sidottu ulosmyyntioikeutta ei voida perustella kansanterveydellä, vaan se rankaisee alan toimijoita menestyksestä ja rajoittaa kasvua.

Mikäli ulosmyyntioikeus sidotaan siihen, että valmistaja tuottaa alle 100 000 litraa puhdasta alkoholia vuodessa.

Tämä tarkoittaa:

-jos yritys kasvaa

-jos se onnistuu viennissä

-jos se tekee asiat oikein

→ se menettää oikeuden myydä omia tuotteitaan omasta myymälästään.

mitä paremmin yritys pärjää, sitä enemmän sitä rajoitetaan.

Ja seurauksena:

-tunnetuimmat brändit jäävät ulkopuolelle, juuri ne, jotka vetävät matkailijoita Suomeen

Käytännössä: vienti onnistuu – mutta kotimaassa ei saa hyödyntää sen tuomaa kysyntää.

Tämän takia Suomen Tislaamoliitto on sitä mieltä, että ulosmyytävät litrat ovat perusteltu ja riittävä tapa rajoittaa alan yrityksiä.

Ja tässä kohtaa haluan nostaa yhden isomman kuvan:

Suomi on perinteisesti tavaravientimaa.

Mutta palveluvienti on se, mikä tuo joustavuutta ja arvoa – erityisesti kriiseissä.

Valmistuspaikkamyynä ei ole pelkkää alkoholin myyntiä.

Se on:

- matkailua
- elämyksiä
- palvelua

Se on käytännössä palveluvientiä – mutta ilman, että tuote ylittää rajaa

Asiakas tulee tänne, käyttää rahaa:

- tuotteeseen
- ravintolaan
- majoitukseen

- alueen muihin palveluihin

Ja silti tätä toimintaa rajoitetaan rakenteilla, jotka eivät liity kulutukseen millään tavalla.

Alkoholituottajien ulosmyynti oikeutta ei pitäisi käsitellä riskinä vaan mahdollisuutena. Nykyisen lain mukaan ulosmyyntioikeudet omille tuotteille on sallittu pienpanimoille sekä tilaviinitiloille. Vuonna 1995 voimaan tulleen lain jälkeen valmistuspaikkamyynä on Suomessa ollut noin **0,1 %**

kokonaiskulutuksesta.

Eli:

- vaikutus kokonaiskulutukseen on käytännössä olematon
- mutta vaikutus yksittäisille yrityksille ja alueille on merkittävä

puhutaan siis korkean arvon, matalan volyymin liiketoiminnasta

Juuri siitä, mitä Suomen pitäisi tehdä enemmän.

Ja sitten tämä fyysisen erillisyyden vaatimus.

Te sanotte haluavanne:

- purkaa kasvun esteitä
- tukea pieniä toimijoita

Mutta tämä vaatimus tekee päinvastaista.

Se estää:

- yhteiset tilat
- yhteiset investoinnit
- tehokkaan toiminnan

Mitä tämä tarkoittaa rahassa:

- enemmän investointeja samaan tuotantoon
- heikompi kannattavuus
- korkeampi kynnys aloittaa

Jos yksi tila voisi palvella kolmea toimijaa, nyt rakennetaan kolme. Sama palvelu, kolminkertainen pääoma.

Tämä vaatimus tuotiin mukaan lausuntokierroksen jälkeen. Samaan aikaan kun puhutaan sääntelyn purkamisesta, sääntelyä lisätään.

Irrotetaan ulosmyyntioikeus valmistusmäärästä

– kasvu ja vienti eivät saa olla rangaistavia

Poistetaan fyysisen erillisyyden vaatimus

– mahdollistetaan yhteistyö ja tehokkaat investoinnit

“Jos haluamme Suomeen enemmän palveluvientiä, matkailua ja kasvavia yrityksiä, tämä on juuri sitä.

Mutta tällä hetkellä laki sanoo: ‘tehkää tätä – mutta älkää tehkö sitä liian hyvin.’

Se ei ole kasvupolitiikkaa. Se on käsijarru.”
