

sen vesijätön ilman oikeusperustetta. Aluetta on saatettu kunnostaa ja sillä saattaa olla rakennuksiakin. Ongelmallisempi on tilanne, jos täyttötoimin tai muilla ihmisen toimenpiteillä on muutettu keskivedenkorkeuden mukaista rantaviivaa ja täyttämällä on syntynyt kokonaan uutta vesijättöä. Ennakkoratkaisun KKO 1990:101 mukaan 1940-luvulla kosken ruoppausmassoista vesialuetta täyttämällä syntynyt vesijättö Laukaan kunnassa voitiin lunastaa KML 60 §:n nojalla, kun lunastusta hakenut tilan omistaja ei ollut myötävaikuttanut vesijätön syntymiseen eikä vesijätön ollut väitetty syntyneen lainvastaisesti. (Ks. myös KKO 20.5.1991 nro 1649 ja 9.12.1992 nro 4195.) Kuitenkin esim. Mikkelissä 23.5.1996 annetun maa- ja metsäministeriön tuomion mukaan 1930-luvun alussa täytemaasta syntynyttä vesijättöä ei voitu lunastaa, koska maa- ja metsäministeriön päätöksellä alueelle ajettu täytemaa ei muuttanut alueen luonnetta vesialueena. KKO ei 5.2.1997 (päättös nro 463) myöntänyt ratkaisuun valituslupaa, jota Mikkelin kaupunki oli hakenut. (Ks. myös KKO 10.2.1994 nro 525.) Yleisesti voidaan lausua, että lunastamisen tarkoituksessa rakennettua uutta vesijättöä ei voida lunastaa.

Lopuksi

Vesijätöjen omistusta koskeva säännöstö Suomen kiinteistömuodostamislainsäädännössä on omintakeinen muihin EU-maihin verrattuna. Esim. Ruotsissa ei vastaavaa vesijätöjen lunastus- ja jakosäännöstöä ole lainkaan. Suomessa vesijätön kuuluminen pääsääntöisesti vesialueen omistajalle, kunnes vesijättö lunastetaan tai jaetaan, voidaan kuitenkin perustella kyläjärjestelmään perustuvaan kiinteistöjärjestelmäämme liittyvillä syillä. Vesijätöjen omistamiseen liittyvät kysymykset näyttäisivät olevan hyvin etenkin maaseudun maanomistajien tiedossa. Kuitenkin joissain yksittäistapauksissa vesijätöjen omistuskysymykset jakokunnalle maksettavine lunastuskorvauksineen ovat osoittautuneet rantakiinteistöjen omistajille yllätykselliseksi, etenkin jos kiinteistöt ovat pitkäaikaisesti häiriöittä nauttineet viereisiä, mutta jakokunnan omistamia vesijätö-alueita.

**Kirjoittaja on maa- ja metsäministeriön
vastaavasta osastosta,
Mikkelin käräjäoikeus, sähköposti
markku.markkula@om.fi.**

Paikkatietoalan yritys joutuu toimimaan jatkuvan muutoksen maailmassa. Miten menestyä Suomessa ja hakea kasvua ulkomailta? Kuinka löytää uusia paikkatietotuotteiden ja -järjestelmien käyttäjiä kuluttajista ja yrityksistä?

Jatkuvasti muuttuva eurooppalainen toimintaympäristömme asettaa tällä hetkellä kovat haasteet kaikille toimijoille. Uusien maiden liittyminen Euroopan unioniin tarjoaa yrityksille mahdollisuudet liiketoiminta-alueensa maantieteelliseen laajentamiseen. Kilpailu kansallisilla markkinoilla on kiristynyt vapaan kilpailun myötä. Toisaalta EU säätelee voimakkaasti erilaisilla direktiiveillä yritysten ja viranomaisten toimintaa ja sanktioiden uhalla säädöksiä on myös noudatettava. EU:n tulevaisuuden linjaukset, kansalliset tietoyhteiskuntavisiot ja entisestään kiristyvä taloudellinen tilanne raamittavat toimintaa. Julkisen hallinnon tavoitteena on tiukalla budjetilla tarjota olemassa olevien palvelujen lisäksi yhä laajemmat ja paremmat sähköiset palvelut kansalaisille ja viranomaisille. Yritykset hakevat kovassa markkinatilanteessa kilpailukykyä yritys- ja investointialueilla ja kustannussäästöjä toimintoihin tehostamalla. Yksittäisten kuluttajien ostokäyttäytymistä on pitkällä aikavälillä vaikea ennakoida ja ihmiset toimivat eri maissa hyvinkin toisistaan poikkeavalla tavalla.

Asiakastarpeet ja kansainväliset standardit ohjaavat toimintaa

Myös suomalainen paikkatietoalan yritys joutuu toimimaan tässä jatkuvan muutoksen maailmassa. Miten menestyä Suomessa ja hakea kasvua ulkomailta? Kuinka löytää uusia paikkatietotuotteiden ja -järjestelmien käyttäjiä kuluttajista ja yrityksistä? Ensimmäiseksi asiakastarpeet ja sen ohella kansainväliset standardit ja suuntaviivat ohjaavat yrityksen operatiivista ja kehitystoimintaa. Kilpailukykyä ylläpitää hyvä osaaminen ja mahdollisuus tarjota kustannusrakenteeltaan erilaisia paikkatietopalveluja. Vaikka olemme kovasti eurooppalaisia, on suomalaisten asiakkaiden saatava kansallisiin oloihin sopivat ratkaisut ja vas-

taavasti esimerkiksi saksalaisten omaan lainsäädäntöön ja toimintakulttuuriin räätälöidyt järjestelmät. Useassa maassa toimivan yrityksen, esim. kansainvälisen kuljetusyrityksen, on saatava Euroopan laajuinen kartta- ja tieaineisto sekä kansainvälinen sovellus käyttöön.

Hyöty irti valtavista kehitysinvestoinneista

Suomi on teknologiakehityksen testilaboratorio. Tutkimuksen ja tuotekehityksen painopisteenä ovat olleet mm. paikantaminen, kaukokartoitus ja mobiilit päätelaitteet. Nyt on otettava hyöty irti viime vuosien valtavista kehitysinvestoinneista eli on työn teon aika. Tästä on erityisen huolissaan Euroopan Avaruusjärjestö ESA, joka on rahoittanut kaukokartoitusinstrumenttien rakentamista. Ajantasaisista kaukokartoitusaineistoista saadaan valtavat määrät, mutta sitä ei kaupallisesti hyödynnetä kuin marginaalistasesti. Suomessa osataan tehdä loistavia paikkatietoihin perustuvia tuotteita ja palveluja. Valitettavasti nämä eivät myy itse itseään eurooppalaisilla markkinoilla. Kuten **Sari Murto** *Talouselämä*-lehdessä osuvasti totesi: "Makes on yhtä tärkeä kuin Tekes", eli tarvitaan valtava määrä oikeanlaista markkinointia ja myyntityötä kansainvälisen menestyksen saavuttamiseksi.

Suomalaisten paikkatietoalan yritysten yhteistyö kansainvälisissä tarjouskilpailuissa ei ole onnistunut. Yhteistyöstä paljon kyllä keskustellaan, mutta viime kädessä jokainen haluaa saada yksin projektit. Jokainen yritys joutuukin raivamaan tiensä kansainvälisille markkinoille omalla tavallaan yrityksen koosta riippuen: yksin tai yhdessä ulkomaisten yritysten kanssa. Mielestäni paras tuki kansainvälistymiseen onkin Suomessa tullut Tekesiltä ja julkishallinnon organisaatioilta, jotka ottavat yrityksiä mukaan EU-hankkeisiin ja auttavat verkostoitumisessa.

Jaana Mäkelä

Paikkatietoyrityksen kasvavat haasteet eurooppalaisessa toimintaympäristössä



Joustavuus ja asiakaslähtöisyys menestyksen avaimia

Pidän tärkeänä, että suomalaisten paikkatietoalan yritysten edustajat ovat toisissaan mukana erilaisissa neuvottelukunnissa ja järjestöissä vaikuttamassa siihen, miten paikkatietoasioita kansalli-

sesti ja kansainvälisesti viedään eteenpäin. Tällä hetkellä käydään EU:n tasolla keskustelua ja tehdään päätöksiä julkishallinnon tuottamien paikkatietoaineistojen hinnoittelusta ja luovutusehdoista. Pitääkö viranomaisen luovuttaa maksutta tuottamansa aineistot toiselle viranomaiselle? Mikä on hinta aineisto-

jen kaupalliselle käytölle? Miten tämä vaikuttaa alan markkinatilanteeseen ja kilpailuun?

Tällä hetkellä järjestelmäinvestointeja harkitaan pitkään ja saavutettavat hyödyt on oltava selkeästi nähtävissä ennen investointipäätöstä. Asiakkaat ovat taitavia ostajia ja arvioivat tarjottavaa ratkaisua kokonaisuutena, ei yksinomaan sen teknologiaosaa. Asiakkaan päätöksenteon kriteerejä ovat mm. tarjotun teknologiaratkaisun hinta, laatu sekä kehittyminen ja laajennettavuus tulevaisuudessa, toimittajayrityksen maine, koko ja vastuuhenkilöiden ammattitaito. Paikkatietojärjestelmät on usein integroitu osaksi asiakkaan laajaa operatiivista järjestelmää. Tämän vuoksi entistä tärkeämpää on toimittajan kyky tehdä yhteistyötä asiakkaan muiden toimittajien ja yhteistyökumppanien kanssa. Paikkatietoyritys menestyy, jos sen toiminta on asiakaslähtöistä ja joustavaa.

Haasteita ehdottomasti tarvitaan. Ilman niitä ei yritys ja sen toiminta kehity.

Kirjoittaja on Genimap Oy:n paikkatietoratkaisusta vastaava johtaja, sähköposti jaana.makela@genimap.fi.