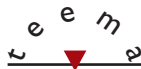


Pekka Hyvönen, Jukka Malinen, Anna-Kaisa Rämö, Tuula Nuutinen ja Erno Järvinen

Vastaavatko suunnittelupalvelut puukaupan haasteisiin?



Puukaupan toimintaympäristö

Suomessa lähes joka viides asukas omistaa metsää joko suoraan tai yhteisomistustilojen osakkaana. Yksityisten ihmisten metsäomistus kattaakin yli puolet Suomen metsistä. Suomalaisessa perhemesätaloudessa tilat siirtyvät usein perintönä sukupolvelta toiselle, ja samalla pirstoutuvat perinnönjaon yhteydessä. Suomalaisen yksityishenkilöiden omistamat metsätilat ovatkin tyypillisesti hyvin pieniä. Yli sadan hehtaarin tiloja on vajaa 18 000, mutta alle 20 hehtaarin tiloja yli 223 000.

Yksityismetsien taloudellinen merkitys on suurempi kuin niiden osuus pinta-alasta, sillä 70–80 prosenttia metsäteollisuuden käyttämästä kotimaisesta puuraaka-aineesta saadaan yksityismetsistä. Yksityismetsänomistajalle puukauppa on erityislaatuinen kauppatapa monessakin suhteessa. Yleensä myyjä tuntee kaupattavan tuotteen ominaisuudet ja arvon ostajaa paremmin, mutta metsänomistajan myydessä puuta kenties kerran kymmenessä vuodessa tekee puuta ostava yritys satoja, jopa tuhansia kauppvoja vuosittain. Tilakoon pienentyminen ja metsänomistajakunnan rakenteen muutos korostavat jatkossa entistä enemmän tätä epätasapainoa ja asettavat puun myyjän ja ostajan entistä eriarvoisempaan tilanteeseen.

Metsänomistajien puunmyyntikäyttäytymisessä ei viimeisen kymmenen vuoden aikana ole tapahtunut oleellisia muutoksia 1990-lukuun verrattuna. Met-

sänomistajista noin 60 prosenttia on myynyt puuta vuosien 2004–2008 välisenä aikana ja puukaupan koko myyntivuotta kohden on ollut keskimäärin reilu 500 m³. Osa metsänomistajakunnasta on kuitenkin hiljalleen vieraantunut metsäomaisuudestaan ja yhä useampi metsänomistaja asuu kaupungissa ja/tai tilan sijaintikunnan ulkopuolella. Myös eläkeläisten ja naisten osuus omistajakunnassa on kasvanut. Näiden rakenteellisten tekijöiden on ennustettu heijastuvan puun myynteihin negatiivisesti, mutta toistaiseksi vaikutukset ovat olleet vähäisiä.

Vaikka puuta on määrällisesti myyty kuten ennenkin, on puukaupassa havaittavissa selviä muutoksia. Metsänomistajien tietotaito on jossain määrin vähenemässä omistajakunnan rakenteen muuttuessa. Tämä on havaittavissa muun muassa metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppojen sekä puun ostajien sopimusasiakkuuksien lisääntymisenä. Metsänomistajat eivät välttämättä ole enää selvillä kaikista puukauppaan liittyvistä asioista ja kokevat puukaupan vaikeaksi ilman ulkopuolista apua. Tämän vuoksi omatoimisuus puukaupan kaikissa vaiheissa suunnittelusta toteutukseen ja valvontaan onkin vähentynyt. Esimerkiksi kaupungeissa asuvat metsänomistajat suosivat valtakirjakauppoja selvästi useammin kuin maaseudulla ja taajamissa asuvat metsänomistajat.

Tässä artikkelissa tarkastellaan ensiksi metsänomistajien näkemyksiä puukauppaan liittyvien

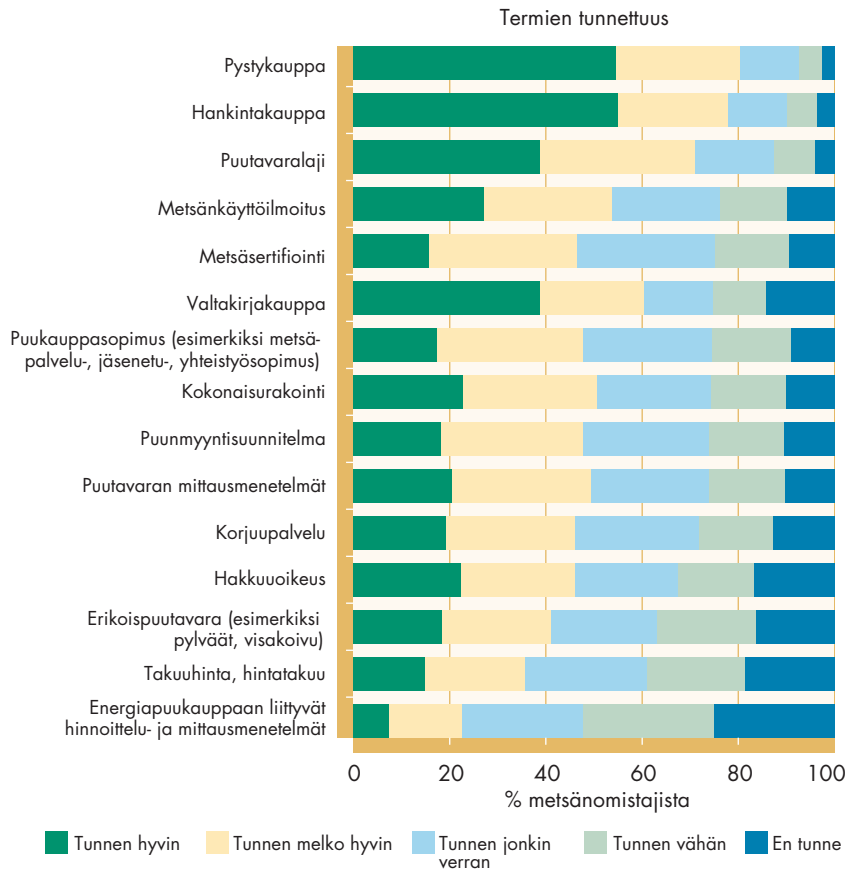
palvelujen tarpeesta sekä heidän tietotasoaan aihepiiriin käsitteistä ja termeistä. Sen jälkeen arvioidaan metsävaratietojen keruun ja jakelun uudistuksia puukaupan suunnittelun näkökulmasta.

Metsänomistajien puukauppatietämys

Metlassa tehdyn kyselyn perusteella yksittäisistä kysytyistä termeistä tunnetaan parhaiten pysty- ja hankintakauppa, jotka runsas puolet metsänomistajista tuntee hyvin (kuva 1). Myös käsitteet puutavaralaji ja valtakirjakauppa tunnetaan hyvin. Heikoimmin tunnettuja asioita ovat energiapuukauppaan ja erikoispuutavaraan, kuten vaneritukkeihin tai pylväisiin, liittyvät asiat sekä käsite takuuhinta/hintatakuu. Energiapuukauppaan liittyvät hinnoittelu- ja

mittausmenetelmät tuntee hyvin vain vajaa kymmenes metsänomistajista. Energiapuusta on viime aikoina käyty vilkasta keskustelua useissakin yhteyksissä. Ei kuitenkaan ole yllättävää, että siihen liittyy paljon epätietoisuutta, sillä jo itse energiapuusta puhuttaessa ei aina ole selvää onko kyse oksista, kannoista vai kokopuusta. Näin ollen myös hinnoittelu- ja mittausmenetelmät ovat metsänomistajilla osin hämärän peitossa. Yleensä 40–59-vuotiaat tuntevat termit vanhempia ja nuorempia metsänomistajia paremmin. 40–59-vuotiailla on kuitenkin erikoispuutavaraan, energiapuukauppaan ja hintatakuuseen liittyvissä asioissa vajavaisemmat tiedot kuin heitä nuoremmilla metsänomistajilla.

Vajaalla kolmanneksella metsänomistajista on hyvä tietotaso puukauppaan liittyvästä termistöstä ja käsitteistä. Vajaalla viidenneksellä tietotaso on



Kuva 1. Puukauppaan liittyvien termien tunnettuus.

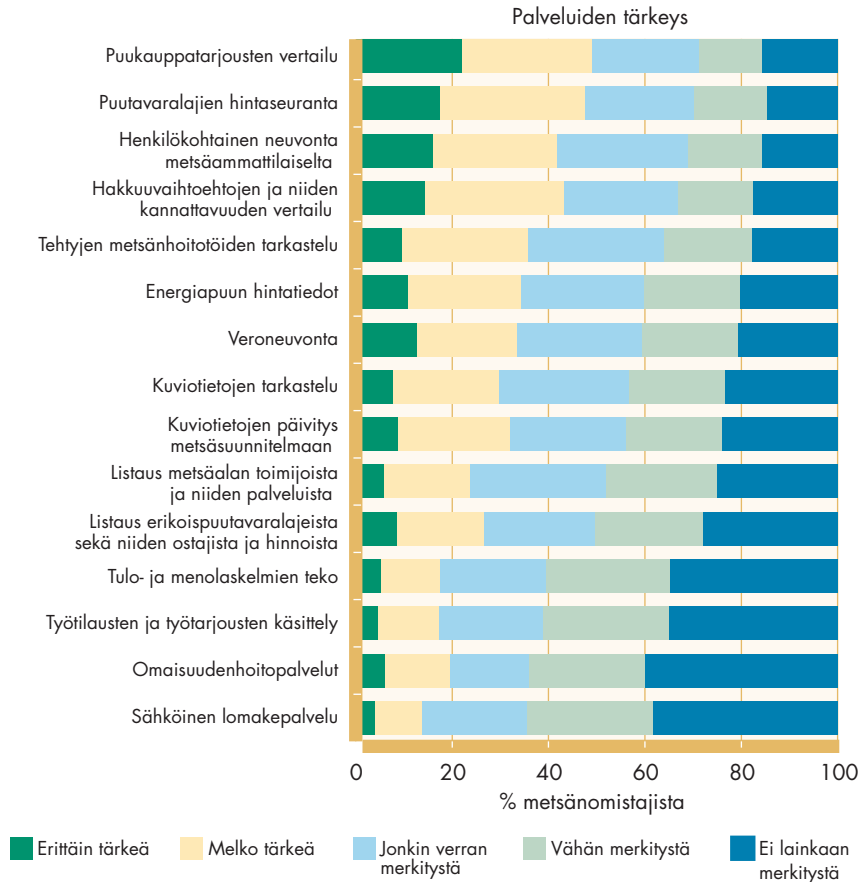
heikko ja noin puolella metsänomistajista keskimääräinen. Tietotaso määritettiin termien tunnettuutta koskeviin kysymyksiin saatujen vastausten keskiarvona. Kysymyksissä oli viisiportainen asteikko, jossa vastausvaihtoehto yksi tarkoitti ”Tunnen hyvin” ja vastausvaihtoehto 5 ”En tunne”. Jos keskiarvo jäi alle kahden luokiteltiin tietotaso hyväksi, keskiarvo välillä 2–3,5 luokiteltiin keskimääräiseksi ja keskiarvo yli 3,5 luokiteltiin heikoksi tietotasoksi. Ammattiryhmittäisessä tarkastelussa maa-/metsätalousyrittäjistä noin puolella on hyvä tietotaso ja eläkeläisistä sekä palkansaajista noin joka neljännellä. Perikunnista yli kolmanneksella on heikko tietotaso ja noin puolella keskimääräinen. Samoin tilalla asuvilla metsänomistajilla on selvästi parempi tietotaso kuin tilan ulkopuolella asuvilla ja myös tilan sijaintikunnassa asuvilla on parempi tietotaso kuin tilan sijaintikunnan ulkopuolella asuvilla. Tämä näkyy myös siinä, että suurissa kaupungeissa asuvista vain joka kymmenennellä on hyvä tietotaso kun taas pienissä kaupungeissa ja taajamissa asuvista joka neljännellä on hyvä tietotaso ja maaseudulla asuvista jopa yli kolmanneksella. Metsänomistajista, joilla on puunostajan kanssa jonkinasteinen yhteistyösopimus puun myynnistä, lähes puolella on hyvä tietotaso ja vajaalla kymmenyksellä huono. Sen sijaan metsänomistajat, joilla ei ole yhteistyösopimusta, vain vajaalla neljännöksellä on hyvä tietotaso. Puunostajien puukaupan yhteistyösopimukseen voi liittyä puukaupallisten palveluiden lisäksi myös muun muassa neuvonta- ja metsänhoitopalveluja. Metsänomistajilla on näin mahdollisuus saada tietoa metsäasioista. Olisikin mielenkiintoista tietää, onko yhteistyösopimus lisännyt metsänomistajien tietotaso vai ovatko he alun alkaen olleet keskimääräistä valveutuneempia metsäasioissa.

Metsänomistajien tarvitsemat palvelut

Metsänomistajat tarvitsevat moninaisia palveluja puukaupan suunnittelussa (kuva 2). Osin palvelutarpeet liittyvät juuri niihin ongelmakohtiin, joissa metsänomistajalla on itsellään epäily oman asiantuntemuksensa riittävydestä. Noin viidennes metsänomistajista kokee puukaupparjoustien vertailun sekä puutavaralajien hintaseurannan erittäin tärkeiksi.

Puukaupparjoustien vertailun tärkeys korostuu varsinkin maa-/metsätalousyrittäjien, perikuntien ja eläkeläisten joukossa. Maa-/metsätalousyrittäjät pitävät keskimääräistä tärkeämpänä myös puutavaralajien hintaseurantaa kuten myös tilan sijaintikunnassa asuvat metsänomistajat. Myös metsäammattilaisen antamalla henkilökohtaisella neuvonnalla ja hakkuuvaihtoehtojen kannattavuuden vertailulla on kysyntää. Näiden tärkeyttä korostavat etenkin suurmetsänomistajat, monitavoitteiset metsänomistajat sekä puukaupan yhteistyösopimuksen tehneet metsänomistajat.

Tärkein palveluntarjoaja metsänomistajien mielestä on metsänhoitoyhdistys, jota noin joka kolmas pitää itselleen erittäin tärkeänä. Etenkin suurissa kaupungeissa asuvat metsänomistajat ja perikunnat sekä yhtymät kokevat metsänhoitoyhdistysten palvelut tärkeiksi. Vajaa kymmenesosa metsänomistajista pitää puunostajaa ja metsäkeskusta erittäin tärkeänä palveluntarjoajana. Yksityisillä metsäpalveluyrittäjillä ei nähty juuri olevan merkitystä yksittäiselle metsänomistajalle puukaupan suunnitteluun liittyvissä asioissa. Metsänhoitoyhdistysten toiminnanjohtajien arvioiden mukaan metsänhoitoyhdistyksillä on yli 80 prosentin osuus yksityismetsien puunmyyntisuunnitelmien ja puukaupparjoustien vertailusta. Heidän arvionsa perusteella noin joka kymmenes metsänomistaja tekee puukaupan ilman ulkopuolisten apua ja toinen kymmenes käyttää muita toimijoita apunaan. Toiminnanjohtajien arvioiden mukaan metsäpalveluyrittäjien osuus puukauppalveluiden tarjonnassa ei juuri kasva. Heidän osuutensa metsäsuunnittelussa tulee kuitenkin lisääntymään selvästi, koska metsäpalveluyrittäjät toimivat muun muassa metsänhoitoyhdistysten alihankkijoina. Perinteisesti metsänhoitoyhdistykset sekä puunostajat ovat tarjonneet metsänomistajille operatiiviseen puukaupan suunnitteluun liittyviä palveluita. Metsäkeskusten ja metsäpalveluyrittäjien osuudet ovat olleet marginaalisia. Kyselytulosten mukaan nämä asetelmat tulevat säilymään ainakin sen perusteella mitkä ovat metsänomistajille tärkeimpiä palveluntarjoajia. On kuitenkin huomioitava, että esimerkiksi pankit ja vakuutuslaitokset tarjoavat metsänomistajille yhä aktiivisemmin muun muassa puukauppatulojen sijoittamispalveluja sekä myös sukupolvenvaihdoksiin liittyviä palveluja. Nämä voivat olla muun muassa perikuntien ja eläkeläisten kohdalla oleellinen osa puukaupan suunnittelua.



Kuva 2. Metsänomistajien puukaupan suunnitteluun liittyvien palveluiden tärkeys tulevaisuudessa.

Metsäsuunnitelmat metsänomistajien apuna

Tilakohtaisen metsäsuunnitelman tilanneet metsänomistajat ja heidän valitsemansa palveluntarjoajat ovat voineet käyttää suunnitelman tietoja apuna puukaupan suunnittelussa. Suunnitelman sisältämissä hoitotoimenpiteissä, mukaan lukien hakkuut, on huomioitu metsänomistajan omat tavoitteet. Toimenpiteiden ajoituksessa on käytetty ajanjaksoja 1–5 ja 6–10 vuotta. Lisäksi on käytetty termiä ”kiireellinen”, mikä on tarkoittanut periaatteessa jo myöhässä olevaa työtä. Niin sanotuilla välialueiden metsänomistajilla, eli niillä, jotka eivät ole tilanneet tilakohtaista metsäsuunnitelmaa, ei ole ollut

käytettävissä metsäsuunnitelmatietoja. Nämä metsänomistajat ovat joutuneet hankkimaan puukaupan suunnittelussa tarvitsemansa tiedot muuta kautta.

Vaikka metsänomistajalla olisi metsäsuunnitelma käytettävissään, voi eteen tulla tilanteita, jolloin suunnitelman noudattaminen ei ole järkevää eikä taloudellisesti kannattavaa. Tästä esimerkkinä voidaan mainita vuoden 2007 kuusi- ja mäntytykin jyrkästi kohonneet kantohinnat. Todennäköisesti metsänomistajan kannatti tehdä puukauppaa mahdollisimman paljon päätehakkuualoilla ja unohtaa metsäsuunnitelmassa olevat mahdollisesti erisuuntaiset ohjeet hakattavien kuviodien järjestyksestä.

Puunostotarjousten vertailu läpinäkyväksi

Puunostotarjouksista selviää yksittäisistä puutavaralajeista maksettavat yksikköhinnat. Ostotarjousten vertailu on kuitenkin hankalaa, koska puunostajat katkovat puuta omiin loppukäyttökohteisiin niille sopivilla mitoilla. Metsänomistajan on vaikeaa, ellei mahdotonta, ennakoida kunkin puunostajan puutavaralajikertymiä. Metsänhoitoyhdistykset tarjoavat puukauppalvelua, jossa puunostajien ostotarjouksia ja puutavaralajikertymiä tiety järeyksistä leimikoista vertaillaan toteutuneiden kauppojen perusteella. Tämän lisäksi on käytettävissä Metsäntutkimuslaitoksen ARVO-ohjelmisto, jolla puutavaralajikertymiä voidaan ennakoida ennustamalla leimikon puujoukko aiemmin korjattujen hakkuiden yhteydessä kerättyjen puustotietojen avulla ja katkomalla tämä puusto apteraussimulaattorilla. Molemmista vertailujärjestelmissä lopullinen puukauppatulos esitetään kokonaistulona puutavaralajien yksikköhintojen sijaan. Puunostotarjousten vertailun vaikeus onkin herättänyt keskustelua vaihtoehtoisten, yksinkertaisempien sekä läpinäkyvien hinnoittelumenetelmien käyttöönotosta. Työ- ja elinkeinoministeriön tilaaman puumarkkinaselvityksen loppuraportissa suositeltiin runko-/rungenosahinnoittelun kehittämistä ja käyttöönottoa puukaupassa.

Metsävaratietojen keruu ja jakelu tehostuvat

Ajantasalla olevat tiedot ovat edellytys sille, että metsänomistaja voi käyttää tietoja tehokkaasti ja luotettavasti. Ajantasaiset tiedot ovat myös muille toimijoille perusedellytys esimerkiksi palvelujen markkinoinnissa. Viime vuosina metsävaratietoa on kerätty noin miljoonan hehtaarin alalta vuosittain, josta metsäkeskusten tekemien inventointien osuus on ollut noin 90 prosenttia. Tästä määrästä noin 70 prosenttia on ollut tilakohtaista eli tilattuja suunnitelmia. Yksityismetsien metsävaratiedon keruussa ollaan siirtymässä kaukokartoitusperusteiseen menetelmään. Menetelmässä hyödynnetään laserkeilausta ja digitaalista ilmakehuvausta sekä maastossa tapahtuvia tarkkoja koealamittauksia. Inventointien välissä eri toimijoilta pyritään keräämään toimenpidetietoja tietojen pitämiseksi ajan tasalla.

Laseraineiston tulkinna valmistuttua metsäkeskukset lähettävät alueen kaikille metsänomistajille metsävaratiedotteen. Ennen vain metsäsuunnitelman tilanneet ja siitä maksaneet saivat tietoonsa omat metsävaransa ja niin sanotut välialueiden metsänomistajat, eli ne jotka eivät tilanneet suunnitelmaa, eivät saaneet. Uusi toimintamalli jakaa informaation tasapuolisesti kaikille metsänomistajille. Tavoitteena uudella inventointimenetelmällä on päästä noin 1,5 miljoonaan hehtaariin vuosittain. Näin ollen nykyistä huomattavasti suurempi metsänomistajajoukko tulee saamaan vuosittain metsistään tietoa. Metsävaratiedotteessa on kerrottu muun muassa keskeiset metsänhoitosuosituksen mukaiset tilan hakkuu- ja hoitokohteet. Paperisen metsävaratiedotteen lisäksi metsäkeskuksissa otetaan käyttöön sähköinen Metsään.fi-asiointipalvelu.

Yksityismetsänomistajien mahdollisuudet tuntea ja tiedostaa metsiensä tarjoamat mahdollisuudet tulevat todennäköisesti lisääntymään uuden Metsään.fi-asiointipalvelun myötä. Palvelussa metsänomistaja voi tarkastella omia metsävaratietojaan ja pitää niitä tehtyjen metsänhoitotöiden jälkeen ajan tasalla. Yhtenä tärkeimmistä ominaisuuksista on, että palvelun kautta metsänomistaja voi olla yhteydessä haluamiinsa metsäalan toimijoihin ja lähettää näille esimerkiksi tarjouspyyntöjä hoito- ja hakkuutöistä. Tämä ominaisuus helpottaa metsäomaisuuden hallintaa esimerkiksi niillä metsänomistajilla, joilla on metsätiloja eri kunnissa ja/tai jotka eivät asu metsätilan sijaintikunnassa. Myös perikuntien metsäasioiden hoito helpottunee uuden palvelun myötä. Halutessaan metsänomistaja voi antaa suostumuksen eri metsäalan toimijoille metsävaratietojensa tarkasteluun. Tällöin toimijoille mahdollistuu omien palveluiden, esimerkiksi puukauppaan liittyvien palveluiden, markkinointi.

Uusia haasteita puukaupan suunnittelussa

Vaikka nykyistä useampi metsänomistaja tulee samaan tiedotteen metsävaroiistaan, niin välttämättä niillä ei ole läheskään kaikille metsänomistajille suurta käyttöarvoa. Toki ne voivat toimia herätteinä ja antaa sysäyksen töiden tai suunnittelun aloittamiselle, mikä niiden tarkoitus lähinnä onkin. Metsävaratiedotteessa on laskennallisesti tuotetut hoitoehdotukset, eikä metsänomistajan tavoitteita

tai hänen tilakokonaisuuttaan ole niissä otettu huomioon. Myös esimerkiksi taimikot ja heterogeeniset, useita puulajeja sisältävät metsät, ovat ongelmallisia. Näissä kaukokartoituksella tuotetut tiedot ovat epävarmoja. Maastoarvioinnin yhteydessä kyseisen kaltaisista kohteista on aikaisemmin saatu alustavaa tietoa kuten myös kuvion erikoisominaisuuksista. Näitä voi olla esimerkiksi tieto siitä, onko kuviolla mahdollisesti erikoispuuta tai onko puuston laadussa jotain poikkeavaa. Puukauppaa suunnittelevalle, sekä myyjälle että ostajalle, nämä tiedot voivat olla määrällisiä tietoja huomattavasti tärkeämpiä.

Tilatussa metsäsuunnitelmassa toimenpiteiden ajankohta on määritelty viiden vuoden jaksoissa. Varttuneissa metsissä hakkuun ajankohdan määrittäminen tällä tarkkuudella ei ole ongelma, koska metsikkö tuskin menee pilalle ja taloudelliset tappiotkin ovat pienet optimaaliseen ajankohtaan verrattuna. Näitä kohteita voi hakata, kun se puukaupallisesti on järkevää. Sen sijaan nuorissa kasvatusmetsissä esimerkiksi ensiharvennuksen viivästyminen voi hidastaa metsikön kehitystä ja sitä kautta tuottaa omistajalleen taloudellista tappiota. Selvitysten mukaan osa metsänomistajista kaipaa toimenpiteiden tarkempaa ajoittamista sekä myös näiden toteutuksen suunnittelua. Tällaisen ”suunnittelu/toteutus-palvelukonseptin” tarjoajalle yhtenä edellytyksenä ovat luotettavat tiedot metsälöstä sekä tarvittaessa maastossa tapahtuva arviointi.

Metsänomistajat ovat keskimäärin yhä korkeammin koulutettuja ja suurelle osalle metsän taloudellinen merkitys on pienentynyt. Toisaalta osalle metsänomistajista metsä on yksi sijoituskohde muiden joukossa ja siltä odotetaan mahdollisimman korkeaa tuottoa. Palvelukonseptimainen toimintatapa voi olla näille metsänomistajille sopivin muoto metsätilan sujuvaan hoitoon. Metsänomistajille, joilla on keskimääräistä paremmat tiedot ja taidot metsäasioissa, miksei myös muillekin, tulisi olla tarjolla joustavat välineet omatoimiseen suunnitteluun. Metsään.fi -asiointipalvelussa ollaan hyvällä alulla. Tämän lisäksi Maa- ja metsätalousministeriön asettama puumarkkinatyöryhmä kehittää tarkempaa hintaseurantajärjestelmää, joka voisi tulevaisuudessa tarjota mahdollisuuksia hintaindeksointiin. Hintaindeksointi mahdollistaa puukaupan hinnan sitomisen indeksiin ja todennäköisesti tasaa puukaupan ja markkinahinnan vaihteluja. Maa- ja metsätaloustuottajain

Keskusliitto, MTK ry, tulee vuoden 2011 aikana avaamaan sähköisen puumarkkinapaikan. Palvelussa metsänomistaja voi myös omatoimisesti kilpailuttaa puunmyyntikohteensa.

Näiden lisäksi ja rinnalle tarvitaan vielä paljon muutakin. Työkaluja tulisi löytyä muun muassa tietojen omatoimiseen ylläpitoon, laskelmien tekoon tilanteiden muuttuessa ja aineistojen siirtoon eri järjestelmien/laskentapalveluiden välillä. Laskentapalveluissa metsänomistajan tulee pystyä koostamaan metsäsuunnitelma, tai pelkistetty työlisteraus, omien tavoitteiden mukaisesti vaikka vuosittain. Näissä laskennoissa tulee olla puuntuotannollisten tavoitteiden lisäksi mahdollisuus myös muunlaisiin tarkasteluihin. Näitä ovat esimerkiksi suojelunäkökohdat sekä hiilitaseeseen liittyvät asiat.

Kirjallisuus

- Favada, I.M., Karppinen, H., Kuuluvainen, J., Mikkola, J. & Stavness, C. 2009. Effects of timber prices, ownership objectives, and owner characteristics on timber supply. *Forest Science* 55(6): 512–523.
- Hujala, T., Kurttila, M., Korhonen, K., Hänninen, H. & Pykäläinen, J. 2010. Metsänomistajien päätöksentekotilanteet: kohti uudistuvia metsäsuunnittelupalveluja ja suojelupäätösten tukea. *Metlan työraportteja* 177. 39 s.
- Hyvönen, P. 2010. Metsänomistajien puukaupan suunnitteluun liittyvien palveluiden käyttö. *Käsikirjoitus. Metsäntutkimuslaitos.*
- Hänninen, H., Karppinen, H. & Leppänen, J. 2010. Suomalainen metsänomistaja 2010. *Käsikirjoitus. Metsäntutkimuslaitos.*
- Rämö, A-K. & Toivonen, R. 2007. Metsä- ja puukauppapalveluiden laatu ja sen ulottuvuudet metsänomistajien näkökulmasta. *Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja* 203. 104 s. + liitteet.
- Tilli, T. & Rämö, A-K. 2006. Puukauppatajien tuleva kehitys. *Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita* 83. 28 s.
- MMT Pekka Hyvönen, MMT Jukka Malinen, Ph.D. Tuula Nuutinen, Metsäntutkimuslaitos, Joensuu; MMM Anna-Kaisa Rämö, Pellervon taloustutkimus PTT; MMM Erno Järvinen, Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto MTK ry. Sähköposti pekka.hyvonen@metla.fi