

*Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen
työpapereita
Pellervo Economic Research Institute
Working Papers*

N:o 83 (helmikuu 2006)

PUUKAUPPATAPOJEN TULEVA KEHITYS

**Tapio Tilli
Anna-Kaisa Rämö**



Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT

**Pellervo Ekonomiska Forskningsinstitut
Pellervo Economic Research Institute**

**Eerikinkatu 28 A, 00180 Helsinki
Puh. (09) 348 8844, fax (09) 3488 8500
E-mail: econ.res@ptt.fi
www.ptt.fi**

*Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen
työpapereita*
*Pellervo Economic Research Institute
Working Papers*

N:o 83 (helmikuu 2006)

PUUKAUPPATAPOJEN TULEVA KEHITYS

**Tapio Tilli
Anna-Kaisa Rämö**

Helsinki, helmikuu 2006

ISBN 952-5594-12-2 (PAP)
ISBN 952-5594-13-0 (PDF)
ISSN 1455-4623

Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT
Pellervo Economic Research Institute PTT
Eerikinkatu 28 A
00180 Helsinki

Helsinki 2006

TILLI, Tapio & RÄMÖ, Anna-Kaisa 2006. PUUKAUPPATAPOJEN TULEVA KEHITYS. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita n:o. 83. 28 s. ISBN 952-5594-12-2 (PAP), ISBN 952-5594-13-0 (PDF), ISSN 1455-4623.

Tiivistelmä: Hankkeessa selvitettiin pilottiluonteisesti metsänomistajille suunnatun postikyselyn ja muutamalle puukaupan asiantuntijoille suunnatun puhelinhaastattelun avulla puukauppatapojen tulevaa kehitystä. Metsänomistajille suunnattu kysely toteutettiin syksyllä 2003. Puukaupan asiantuntijoiden puhelinhaastattelu suoritettiin talvella 2005. Kyselyn mukaan metsänomistajat olivat varsin tyytyväisiä käyttämiinsä puukauppatapoihin ja puukauppatavoissa ei tule tapahtumaan suuria muutoksia lähivuosina. Pientä siirtymää saattaa kuitenkin tapahtua suorasta kaupasta valtakirjakauppatapaan ja yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkaiksi. Lisäksi pieni osa metsänomistajista on aikeissa siirtyä valtakirjakauppatastavasta yhtiöiden sopimusasiakkaiksi. Siirtymien seurauksena suora kauppatapa saattaa olla vähenemässä, valtakirjakauppatapa pysymässä ennallaan ja yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkuus pienoisesä kasvussa. Puukaupan asiantuntijoille tehdyn kyselyn tulokset ovat samansuuntaisia kuin metsänomistajien antamat vastaukset. Asiantuntijat arvioivat valtakirjakauppojen ja puukaupan asiakassopimusten joko pysyvän ennallaan tai lisääntyvän vuoteen 2010 mennessä. Suorien kauppojen asiantuntijat arvioivat vähenevän. Keskeisenä syynä puukauppatapojen kehitykseen asiantuntijat arvioivat olevan metsänomistajakunnan rakennemuutoksen. Kaikkiaan kehitys merkitsee sitä, että kilpailu metsänomistajista tulee pysymään kovana metsäyhtiöiden ja metsänhoitoyhdistysten välillä. Metsäyhtiöt tarvitsevat sopimusasiakkaita tasoittaakseen puukaupan vuotuisrytmiä ja metsänhoitoyhdistykset valtakirja-asiakkaita turvataakseen yhdistysten taloudellista tilaa.

Avainsanat: Puukaupan asiakassopimukset, metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppa

TILLI, Tapio & RÄMÖ Anna-Kaisa 2006. THE DEVELOPMENT OF ROUNDWOOD TRADE PRACTICES IN FUTURE. Pellervo Economic Research Institute Working Papers No. 83. 28 p. ISBN 952-5594-12-2 (PAP), ISBN 952-5594-13-0 (PDF), ISSN 1455-4623.

Abstract: The paper examines by survey methods Finnish private forest owners' (NIPFs) and roundwood market experts' views of the development of roundwood trade practices in future. The forest owners' data were collected by mail in autumn 2003. The roundwood experts were interviewed by phone in winter 2005. According to the forest owners' survey there are not any big changes to be expected in roundwood trade practices in the near future. Still, some movement may be seen from direct trade to the authorized trade of private forest owners' association and to forest industry companies' contract customers. In addition to this, some forest owners will move from authorized trade to the forest industry companies' contract customers. In general, the share of direct trade will diminish, authorized trade will stay unchanged and forest industry customer contracts will increase. The results of the survey of experts in roundwood markets are quite similar to the results of the survey of private forest owners. The experts assume that the share of the authorized trade and forest industry companies' contract customers trade will stay unchanged or increase in the future. The share of direct trade is assumed to decrease. The most important reason for this development is the change in forest owners' structure. One result of this development is that the competition for private forest owners between forest owners' associations and forest industry companies will stay keen. Forest industry companies need contract customers to get the roundwood trade more evenly distributed during a year and forest owner associations need authorized trade to improve associations' economic situation.

Key words: Wood trade, roundwood markets, authorized trade of forest owners association

SISÄLLYSLUETTELO

TIIVISTELMÄ.....	1
1. JOHDANTO.....	3
2. TUTKIMUKSEN TARKOITUS.....	7
3. MENETELMÄT JA AINEISTO.....	8
3.1 Metsänomistajakysely	8
3.2 Asiantuntijakysely	10
4. TULOKSET	11
4.1 Metsänomistajien aikomukset puukaupan tekotavan suhteen vuosina 2004- 2007	11
4.2 Puukaupan asiantuntijoiden näkemykset puukauppojen kehityksestä	15
5. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	19
LÄHTEET	22
LIITTEET.....	23

TIIVISTELMÄ

Yksityismetsänomistajat ovat varsin tyytyväisiä käyttämiinsä puukauppatapoihin eikä puukauppatavoissa näytä tapahtuvan suuria muutoksia lähitulevaisuudessa. Puukauppatavoilla tarkoitetaan metsäyhtiöiden puukaupan asiakkuussopimuksia, metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppoja ja yhtiöiden suoria ostoja. Pientä siirtymää saattaa kuitenkin tapahtua suorasta kaupasta yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkaiksi ja valtakirjakauppatapaan. Tulokset käyvät ilmi metsänomistajille ja puukaupanasiantuntijoille suunnatuista kyselyistä, joilla pyrittiin indikoimaan puukauppatapojen tulevaa kehitystä. Vuosina 1998-2003 yksityismetsien puukaupoista 53 prosenttia oli suoria kauppvoja, 38 prosenttia valtakirjakauppoja ja 9 prosenttia metsäyhtiöiden puukaupan sopimusasiakkaiden tekemiä kauppvoja. Yksityismetsien puusta vastaavana ajanjaksona tuli suurin kaupoin 47 prosenttia, valtakirjakaupoin 28 prosenttia ja metsäyhtiöiden sopimusasiakkailta 25 prosenttia.

Yksityismetsänomistajille syksyllä 2003 suunnatun kyselyn mukaan suora kauppatapa olisi jossain määrin vähenemässä, valtakirjakauppatapa pysymässä ennallaan ja yhtiöiden sopimusasiakkuus pienoisessa kasvussa. Suorasta kaupasta olisi siten tapahtumassa pientä siirtymää puukaupan sopimusasiakkaiksi ja valtakirjakauppatapaan. Lisäksi valtakirjakauppatavasta pieni osa metsänomistajia saattaa olla aikeissa siirtyä yhtiöiden sopimusasiakkaiksi. Haastatellut seitsemän puukaupan asiantuntijaa arvioivat valtakirjakaupoista ja puukaupan asiakassopimuksista tulevan puun osuuden kasvavan vuoteen 2010 mennessä.

Metsäyhtiöiden sopimusasiakkuuksien taustalla on yhtiöiden halu tasoittaa vuoden sisäistä puukauppaa. Sopimusasiakkaat ohjataan hintatakuun ja bonuskannustimin tekemään puukauppa vuoden alkupuoliskolla, joka vähentää perinteistä syksyn puukaupparuuhkaa. Puukaupan tasoittuminen vähentää myös painetta puun hintojen nousuun syksyllä. Metsänhoitoyhdistykset pyrkivät valtakirjakauppoihin sekä metsänomistajien edunvalvontaa tehostaakseen että parantaakseen yhdistysten taloutta.

Yksityismetsänomistajien rakennemuutos lienee yhtenä syynä puukauppatapojen mahdolliseen muutokseen. Maatilatalouden harjoittajien määrän väheneminen, tilan ulkopuolella asuvien palkansaajametsänomistajien lukumäärän kasvu ja metsänomistajakunnan ikääntyminen saattavat johtaa siihen, että metsään liittyvät asiat halutaan antaa ulkopuolisen asiantuntijan hoidettavaksi. Tämä yhdistettynä metsänhoitoyhdistysten ja yhtiöiden omien palveluiden voimakkaaseen markkinointiin voinee lisätä valtakirjakauppalvelun ja sopimusasiakkuuksien määrää.

Pieni osa metsänomistajista kyselyn mukaan on aikeissa siirtyä valtakirjakauppalvelusta yhtiöiden sopimusasiakkaiksi. Yhtiöt ovat siten pystyneet

rakentamaan sopimusasiakasjärjestelmästä metsänomistajia kiinnostavan. Luultavasti metsäyhtiöiden kiinnostus sopimusasiakkuuksien kasvuun on kuitenkin rajallinen. Sopimusasiakassuhteiden hoito merkitsee kustannuksia ja sopimusasiakkaille myönnetyt edut nostavat näiltä hankitun puun hintaa.

Kokonaisuutena metsänhoitoyhdistysten ja metsäyhtiöiden kilpailu puukauppaa käyvistä metsänomistajista säilynee tiukkana tulevaisuudessa. Tiukasta kilpailusta on hyötyä myös metsänomistajille. Metsäyhtiöiden sopimusasiakkaiden ja metsänhoitoyhdistysten puukaupan valtakirja-asiakkaiden palvelun taso säilyy hyvänä.

1. JOHDANTO

Puumarkkinat ja niiden toimintaympäristö ovat kokeneet monia muutoksia viimeisen 10-15 vuoden aikana. Ostajien lukumäärä on koko ajan vähentynyt (Ollikainen 2000, Toppinen ym. 2000). 2000-luvun alkuvuosina kolmen suuren ostajan osuus koko yksityismetsien puukaupasta oli 80-90 prosenttia.

Yksityismetsänomistajakunnan rakenne on myös vähitellen muuttunut (Karppinen ym. 2002). Metsänomistajien keski-ikä nousi 1990-luvulla 54-vuodesta 57 vuoteen. Yli 60-vuotiaiden osuus kasvoi 37 prosentista 44 prosenttiin ja alle 40-vuotiaiden osuus laski 15 prosentista noin kymmenesosaan metsänomistajista. Metsänomistajakunnan ikääntymisen seurauksena jakamattomien kuolinpesien ja yhtymien muodossa tapahtuva metsän yhteisomistus on lisääntynyt. 1990-luvulla yhteisomistustilojen osuus kasvoi 24 prosentista 25 prosenttiin tilojen lukumäärästä (Karppinen ym. 2002).

Muiden kuin maatalousyrittäjien osuus yksityismetsänomistajista on lisääntynyt perinteisten maatalojen lukumäärän vähentyessä. Maatalousyrittäjien osuus metsänomistajista on laskenut 1990-luvulla 31 prosentista 22 prosenttiin. Osuuttaan ovat kasvattaneet eläkeläiset ja palkansaajat (Karppinen ym. 2002). Omistajakunnan muutoksen seurauksena metsänomistajia on siirtynyt pois tilalta taajamiin ja kaupunkeihin. Tavoitteiltaan metsänomistajat ovat muuttuneet siten, että monitavoitteisten metsänomistajien määrä on kasvanut (Karppinen 1998, Karppinen ym. 2002). Metsästä elävien ja taloudellista turvaa korostavien metsänomistajien määrä on vähentynyt.

Samalla kun puun ostaja ja myyjäkunnan rakenne on muuttunut on puun käyttö kasvanut 1990-luvun alun jälkeen voimakkaasti (Metsätilastollinen... 2003). Tuontipuun käyttö on kasvanut 1990-luvun alun noin 5 miljoonasta kuutiometrillä vuoden 2004 yli 17 miljoonaan kuutiometriin (Metsätilastollinen.... 2005). Tuontipuun käytön kasvun ohella myös kotimaisen puun käyttö on kasvanut. Vuosina 1990-2000 kotimaisen puun käyttö kasvoi 12 miljoonalla kuutiometrillä. Vuoden 2000 jälkeen kotimaisen puun käyttö on pysynyt likimain ennallaan. Puun tarjontaa on vuoden 1992 jälkeen vahvistanut metsäverotuksen siirtymäkausi, joka päättyy vuoden 2005 lopussa (Ovaskainen & Ripatti 1998, Rämö ym. 2005).

Puumarkkinoita ohjailtiin 1980-luvulla hintasuositussopimuksin, joissa puun ostajien ja myyjien edustajat sopivat yhteisesti puulle suositellut vähimmäishinnat, vaihdettavat määrät, puutavaran mitta- ja laatuvaatimukset, puutavaran mittausmenetelmät ja yleiset sopimusehdot (Hakkarainen 2002). Yksittäiset metsänomistajat kävivät puukauppaa sopimuksessa sovituin ehdoin. Puukauppaa tehtiin suoraan yhtiöiden ostomiesten

kanssa. Kun markkinoita ohjaavista yleisistä sopimuksista hiljakseen luovuttiin 1990-luvulla, metsänhoitoyhdistykset alkoivat aikaisempaa voimakkaammin avustaa metsänomistajia puukaupoissa. Taustalla olivat sekä metsänomistajien edunvalvontaan liittyvät asiat että halu vähentää yhdistysten taloudellista riippuvuutta metsänhoitomaksuista (Ruohola ym. 2004).

Metsänhoitoyhdistysten metsänomistajille tarjoama palvelu on esimerkiksi puunmyyntisuunnitelmien teko, jossa metsänhoitoyhdistys käy määrittämässä leimikon ja siinä olevan puumäärän. Astetta pidemmälle viety palvelun muoto on se, että metsänomistaja valtuuttaa valtakirjalla metsänhoitoyhdistyksen hoitamaan koko puukaupan eli etsimään leimikolle ostajan ja tekemään metsänomistajan puolesta puukaupat (Ollonqvist & Heikkinen 1995, Kärhä & Aarnio 2001). Metsänhoitoyhdistyksillä on myös puunkorjuupalveluita eli metsänhoitoyhdistys voi korjata puut tienvarteen, josta ne vasta myydään. Yhtenä puukaupan palvelumuotona on myös puun korjuun, mittauksen ja katkonnan valvonta.

Metsänhoitoyhdistysten puukaupallista toimintaa on tutkittu haastatteleamalla yhdistysten toimihenkilöitä (Viitala 1994, Kärhä & Aarnio 2001a, 2001b). Kärhä ja Aarnio jakoivat metsänhoitoyhdistykset puukauppapainotteisiin ja ei-puukauppapainotteisiin. Jaon perusteena oli puukaupallisiin palveluihin käytetty aika. Puukauppapainotteiset yhdistykset olivat kooltaan keskimääräistä pienempiä yhdistyksiä ja niillä oli tiiviit yhteydet Metsäliittoon. Ei-puukauppapainotteisilla yhdistyksillä oli väljemmät yhteydet Metsäliittoon. Kaikkiaan tutkimuksessa haastateltujen yhdistysten alueella valtakirjakaupoin myytiin 41 prosenttia hakatusta kokonaispuumäärästä. Valtakirjalla myyvälle metsänomistajalle oli tyypillistä se, että hän ei asunut tilalla, teki harvoin puukauppoja, oli palkansaaja tai eläkeläinen, oli nainen ja tila oli yhteisomistuksessa. Metsänhoitoyhdistysten toiminnanjohtajat arvioivat puukauppapalvelujen käytön hyödyttävän metsänomistajia seuraavasti; korkeampi kantohinta, korjuujäljen ja tukkisaannon valvonta, turvallisuus puukaupassa ja pienet erät paremmin kaupaksi. Haittoina pidettiin palveluiden maksullisuutta, normaalia hitaampaa puukauppaa ja yhdistysten huonoja mahdollisuuksia maksaa puukaupan ennakkomaksuja. Enemmistö vastanneista arvioi valtakirjakauppojen ja yhdistysten korjuupalvelun kasvavan vuoteen 2005 mennessä.

Veijalainen (1997) selvitti Pohjois-Karjalassa olevien metsänomistajien mielipiteitä metsänhoitoyhdistysten puukaupallisten palveluiden tarpeellisuudesta ja tyytyväisyydestä palveluihin. Valtaosa (noin 90 prosenttia) metsänomistajista oli käyttänyt vähintään yhtä metsänhoitoyhdistyksen palvelua vuosina 1991-1995. Tarpeellisimpina palveluina metsänomistajat pitivät taimien ja siementen välitystä sekä leimausta. Vähiten tarpeellisina palveluina pidettiin metsän istutus- ja kylvöpalvelua, taimikonhoito, hankintapalvelua ja valtakirjakauppaa. Puukaupallisiin palveluihin oli

tyytyväinen noin joka toinen metsänomistaja. Palveluiden hintaa pidettiin keskimäärin melko kalliina.

Metsänhoitoyhdistysten aktivoituminen puukaupassa ja yksityismetsiin kohdistuva puun kysynnän kasvu on saanut myös puun ostajat aktivoitumaan puumarkkinoilla. Ostajat pyrkivät aikaisempaa voimakkaammin suoriin asiakassuhteisiin metsänomistajien kanssa. Lisäksi puun ostajat alkoivat 1990-luvun puolenvälin jälkeen aikaisempaa voimakkaammin markkinoimaan metsänomistajille pitkäaikaisia puukaupan asiakassopimuksia. Asiakassopimuksia markkinoidaan keskimääräistä suuremman pinta-alan tai puumäärän omaaville metsänomistajille.

Puukaupan asiakassopimuksissa metsänomistajien odotetaan myyvän säännöllisesti puuta. Sopimuksessa puu tulee ensisijaisesti tarjota sopimuksen tehneelle puun ostajalle. Alkuvuonna tehdyissä puukaupoissa yhtiö lupaa metsänomistajalle puun hinnan tarkistuksen, mikäli puun hinta nousee loppuvuonna alkuvuonna sovitusta hinnasta. Yhtiö lupaa myös ostaa sopimusmyyjältä vuosittain hakkuusuunniteen mukaisen puumäärän. Puukaupan asiakkuussopimuksilla yhtiöt pyrkivät sekä tasoittamaan puukauppaa vuoden sisällä että varmistamaan puun saatavuutta.

Männistö (1999) selvitti kyselytutkimuksella metsänomistajien tyytyväisyyttä yhtiöiden metsäpalvelusopimuksiin. Metsäpalvelusopimusasiakkaiden puukaupat olivat keskimääräistä suurempia. Puukaupat solmittiin alkuvuodesta, jolloin ne tasoittivat vuoden sisäistä puukauppaa. Metsänomistajien mielestä tärkein syy metsäpalvelusopimuksen teolle oli hintatakuu. Seuraavaksi tärkeimmät syyt olivat yhtiön tarjoama hyvä palvelu ja varmuus puun menekistä. Merkittävimmät syyt sille, että sopimusta ei ollut tehty olivat; halu itse hoitaa metsiin liittyvät toimenpiteet, haluttomuus sitoutua yhteen ostajaan ja sopimusta ei ollut tarjottu. Lähes kaikkia (94 prosenttia) metsäpalvelusopimuksen tehneistä metsänomistajista olivat tyytyväisiä sopimukseen.

Metsänhoitoyhdistysten ja puun ostajien puukauppasopimusten lisäksi puumarkkinoille on pyrkimässä välittäjiksi myös yksityisiä metsäpalveluyrittäjiä. Kaikkiaan heidän roolinsa puumarkkinoilla on kuitenkin edelleen varsin pieni. Valtaosalla yksityisistä metsäpalveluyrittäjistä toiminnan painopiste on muu kuin puukauppa ja puun korjuu (Koistinen 1999, Kärhä & Mäkinen & Salo 2000). Pääosalla yrityksistä toiminta koostuu metsänhoitotöistä ja metsätalouden suunnitteluyöstä.

Eri puukauppatapojen osuuksista yksityismetsien puukaupoista 2000-luvun alkupuolella kertoo Ruoholan ym. (2004) kyselytutkimus. Tulosten mukaan vuosina 1998-2003 yksityismetsien puukaupoista oli 53 prosenttia niin kutsuttuja suoria kauppoja, missä metsänomistaja oli suoraan yhteydessä puun ostajaan. Vastaavana ajanjaksona 38

prosenttia kaupoista oli metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppoja. Noin 9 prosenttia kaupoista oli metsäyhtiöiden puukaupan sopimusasiakkaiden tekemiä kauppoja. Yksityismetsien puusta suorilla kaupoilla tuli 47 prosenttia, valtakirjakaupoilla 28 prosenttia ja sopimusmyyjiltä 25 prosenttia. Sopimusmyyjät myivät siten puuta muita metsänomistajia useammin ja suurempia leimikoita.

Metsäverotuksen puun tarjontaa voimistanut siirtymäkausi päättyy vuoden 2005 lopussa. Tämän on arveltu heikentävän väliaikaisesti puun tarjontaa (Rämö ym. 2005). Metsäteollisuuden puun käyttö säilyy kuitenkin likimain siirtymäkautta edeltäneellä tasolla. Tätä kehitystä vasten olisi luontevaa olettaa yhtiöiden pyrkivän tehtaiden puuhuoltoon varmistaa kasvatamaan sopimusasiakkuuksia ja sopimusasiakkailta tulevan puun määrää.

Myös metsänhoitoyhdistyksissä on luultavimmin halua edelleen kasvattaa puukaupallisia palveluita. Metsänhoitoyhdistysten taloudellinen tilanne säilyy kireänä jatkossakin ja puukaupallisista palveluista on yhdistyksille tuloja. Lisäksi valtakirjakauppapalvelun kasvattamiseen liittyy myös edunvalvontanäkökohta. Yhtiöiden sopimusasiakkuudelle halutaan luultavimmin rakentaa voimakasta vastavoimaa valtakirjakaupoista.

Sekä yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkuuksien että metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppapalvelun kasvu luo hyvät edellytykset yksityismetsänomistajakunnan rakennemuutos (Karppinen ym. 2002). Metsänomistajat ikääntyvät, muuttavat pois tilalta taajamiin ja kaupunkeihin, jolloin metsien hoito ja hakkuut voidaan haluta yhä useammin antaa ulkopuolisen asiantuntijan hoitoon. Se kumman tahon puoleen metsänomistajat kääntyvät riippuu osin siitä, kuinka tyytyväisiä metsänomistajat ovat olleet aiemmin saamaansa palveluun. Mikäli palveluun ollaan oltu tyytymättömiä, se voi johtaa seuraavassa puukaupassa erilaiseen puukauppatapaan.

Puukauppatapojen tulevasta kehityksestä ei ole tutkittua tietoa. Kehitys kiinnostaa kuitenkin sekä metsäyhtiöitä että metsänomistajien edunvalvojia. Mikäli metsäyhtiöiden puukaupan sopimusasiakkailta tuleva puumäärä tai metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppapalvelun kautta tuleva puumäärä kasvaa suureksi, se voi vaikuttaa kilpailuun puumarkkinoilla. Koska puukauppatapojen kehitys vaikuttaa puumarkkinoiden toimintaan, on se myös tärkeä metsäpolitiikan päätöksentekijöille.

2. TUTKIMUKSEN TARKOITUS

Tutkimuksessa kartoitetaan yksityismetsänomistajien puukauppatapojen tulevaa kehitystä lähivuosina. Selvityksen aineistona käytetään kahta kyselyä. Laaja kysely suunnataan yksityismetsänomistajille. Lisäksi haastatellaan muutamia puukaupan asiantuntijoita heidän näkökulmansa kartoittamiseksi.

Vastauksia haetaan seuraaviin täsmennettyihin kysymyksiin:

1. Millaisia aikeita metsänomistajilla on tulevan puukaupan tekotavan suhteen? Arvioivatko metsänomistajat toimivansa puun myynneissä täysin omatoimisesti, aiotaanko käyttää metsänhoitoyhdistysten tai yksityisten metsäpalveluyritysten palveluita vai suositaanko yritysten kanssa tehtäviä pitempiaikaisia puukaupan asiakkuussopimuksia?
2. Olivatko metsänomistajat tyytyväisiä viimeksi käyttämäänsä puukauppatapaan ja mikä yhteys aiemmin käytetyllä puukauppatavalla on seuraavan puukaupan tekotavan valintaan?
3. Miten puukaupan asiantuntijat arvioivat puukauppatapojen kehittyvän tulevaisuudessa?
4. Millainen kokonaiskuva puukauppatapojen tulevasta kehityksestä muodostuu, kun metsänomistajien ja puukaupan asiantuntijoiden arviot yhdistetään?

Tämä selvitys on osa laajempaa PTT:n ja Työtehoseuran tutkimusta, jossa selvitettiin yksityismetsänomistajien puukauppatapoja ja puun myyntimääriä vuosina 1998-2003 (Ruoholan ym. 2004). Lisäksi selvitettiin yksityismetsänomistajien puun tarjonta-aikomuksia vuosina 2004-2007 (Rämö ym. 2005).

3. MENETELMÄT JA AINEISTO

3.1 Metsänomistajakysely

Perusjoukko ja otos

Perusjoukon muodostivat kaikki metsänhoitomaksua maksavat yksityiset metsänomistajat sekä perikunnat ja yhteisöt Suomessa, yhteensä 259 044 metsänomistajaa. Perusjoukkoon eivät kuuluneet metsänhoitomaksusta vapautetut, eivätkä alle 5 hehtaarin metsätilat.

Osoitelähteenä käytettiin Maaseudun Tulevaisuus –lehden osoiterekisteriä, jonka mukaan lehden metsänomistajanumero postitetaan. Rekisterin osoitteisto on koottu metsänomistajaliitoilta. Otos poimittiin rekisteristä systemaattisella satunnaisotannalla metsänhoitoyhdistyksen jäsenmäärän mukaan painotettuna. Otoksen suuruus oli 2 000 metsänomistajaa. Aineiston keruun pääasiallinen tavoite oli kerätä tietoa metsänomistajien puun tarjonta-aikomuksista metsäverotuksen siirtymäkauden lopulla vuosina 2004-2005 ja sen jälkeen vuosina 2006-2007.

Aineiston hankinta

Ennen varsinaista kyselyä otoksesta poimittiin systemaattisella satunnaisotannalla 50 metsänomistajan otos lomakkeen testaamiseksi. Näille metsänomistajille postitettiin kyselylomakkeet syyskuussa 2003. Kyselyn palautti asianmukaisesti täytettynä 22 metsänomistajaa. Näiden vastausten perusteella lomaketta muokattiin kysymysten selkiyttämiseksi. Tällä pyrittiin lisäämään metsänomistajien vastausaktiivisuutta ja parantamaan tulosten tulkittavuutta.

Aineisto kerättiin otokseen arvotuille metsänomistajille kohdistetulla postikyselyllä lokakuussa 2003. Näitä metsänomistajia oli yhteensä 1 950. Testikyselyyn valitut metsänomistajat olivat tämän postituksen ulkopuolella. Hyväksytyjä vastauksia kyselyyn saatiin 880 kappaletta. Otokseen valituista metsänomistajista 43 jäi tavoittamatta osoitteen muuttumisen tai muun syyn vuoksi. 26 kyselylomakkeen saajaa oli luopunut metsänomistuksesta. Lopulliseksi otoskooksi muodostui siten 1 881 metsänomistajaa ja kyselyn vastausprosentiksi 47 %.

Postikyselyn kato

Vastaamatta jättäneiden metsänomistajien taustapiirteitä ja syitä vastaamatta jättämiseen selvitettiin puhelinhaastatteluin marraskuussa 2003. Tähän haastatteluun poimittiin vastaamatta jättäneistä 50 metsänomistajaa systemaattisella satunnaisotannalla. Valituista metsänomistajista tavoitettiin 30. Haastatteluissa heiltä kysyttiin keskeiset

omistajaa ja tilaa koskevat taustatiedot sekä puunmyyntejä koskevat keskeiset tiedot. Lisäksi heiltä tiedusteltiin syitä siihen, miksi kyselyyn ei oltu vastattu. Yleisimpiä syitä tähän olivat kiire, kiinnostuksen puute, vaikeaksi koettu lomake, metsänomistaja ei osannut vastata, kyselyn saapumista ei havaittu tai ei haluttu vastata.

Suoritetussa vertailussa kyselyyn vastanneiden ja vastaamatta jättäneiden metsänomistajien välillä ei esiintynyt juurikaan eroja (χ^2 -testi). Naiset olivat kuitenkin vähemmän edustettuna katoanalyysissä kuin varsinaisessa aineistossa. Tilalla asuminen sekä keskimääräinen metsäalan koko poikkesivat myös vastanneiden ja vastaamatta jättäneiden välillä.

Metsänomistajien taustapiirteet

Metsänomistajat

Kyselyyn vastanneiden metsänomistajien keski-ikä oli lähes 60 vuotta. Naisia metsänomistajista oli noin neljännes. Ammattiaseman mukaan eniten edustettuina olivat eläkeläiset. Maa- ja metsätalousyrittäjiä vastaajista oli noin joka viides. Metsänomistajien koulutustaso oli keskimäärin melko alhainen. Metsänomistajat poikkesivat vertailuaineiston metsänomistajista (Karppinen ym. 2002) selkeimmin korkeamman keski-ikä ja eläkeläisten suuremman osuuden suhteen. Aineistojen keruun välillä on kuitenkin neljä vuotta ja poikkeamat ovat oletetun kehityksen suuntaisia.

Metsänomistajista reilusti yli puolet asui maaseudulla ja noin joka toinen metsätilansa yhteydessä. Metsätilan sijaintikunnan ulkopuolella asui joka kolmas metsänomistaja. Noin joka kymmenes metsänomistaja asui yli 100 000 asukkaan kaupungeissa. Valtaosa vastaajista oli kuitenkin joko lapsuudessaan tai nuoruudessaan asunut maaseudulla.

Metsätilat

Perheomistus oli kuvaavaa metsätiloille. Näiden tilojen osuus vastasi koko maan keskimäärää. Tiloista joka kolmas oli saatu perintönä ja keskimääräinen omistusaika oli 23 vuotta. Pinta-alaltaan tilat olivat keskimäärin suurempia kuin koko maan tilat keskimäärin. Puunmyyntitulojen verotuksen piiriin tiloista kuului runsas puolet. Pinta-alaverotuksen piiriin kuuluvat metsänomistajat ovat siten tutkimusaineistossa edustettuna suuremmalla osuudella kuin koko metsänomistajakunnassa. Voimassa oleva metsäsuunnitelma oli noin joka toisella tilalla.

Analyysimenetelmät

Metsänomistajien ja metsätilojen taustapiirteiden kuvailussa käytettiin suoria jakaumia ja keskiarvoja. Muuttujien välistä riippuvuutta kuvattiin ristiintaulukoinneilla ja riippuvuuksien tilastollisia merkitsevyyksiä χ^2 -testin avulla.

Kyselyn tuloksia on aiemmin julkaistu työehoseuran (Ruoholan ym. 2004) ja Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja sarjassa (Rämö ym. 2005). Näistä ensimmäisessä tarkasteltiin metsänomistajien puukaupantekotapoja ja puun myyntimääriä vuosina 1998-2003. Jälkimmäinen käsitteli metsänomistajien puun tarjonta-aikomuksia vuosina 2004-2007. Aineiston keruu, lomake ja metsänomistajien piirteet on kuvattu yksityiskohtaisesti näissä raporteissa.

3.2 Asiantuntijakysely

Metsäteollisuuden, metsänhoitoyhdistysten ja puukaupan välijäsenenä toimivien yksityisten yrittäjien näkemyksiä kartoitettiin tammi-helmikuussa 2005 puhelinhaastattelulla. Tutkimuksen tekijä valitsi haastatteluun kahdeksan puukaupan asiantuntijaa. Kolme asiantuntijoista oli töissä puun ostajayrityksissä (Metsäliitto, UPM ja Stora-Enso). Yksi asiantuntijoista tuli metsänomistajaliitosta, yksi suuremmasta metsänhoitoyhdistyksestä ja yksi pienemästä metsänhoitoyhdistyksestä. Yksi haastatteluun valituista oli yksityinen yrittäjä, joka toimi pääosin puukaupassa. Haastatteluun valituista yksi kieltäytyi haastattelusta eli haastattelu suoritettiin seitsemälle asiantuntijalle.

Haastateltavat saivat kysymykset etukäteen nähtäviksi (kysymykset liite 2). Haastattelussa tiedusteltiin puukauppatapojen rakenteen tulevan kehityksen lisäksi myös näkemyksiä puun käytön ja puumarkkinoiden tulevasta kehityksestä Suomessa. Tässä raportoidaan vain puukauppatapojen tulevaa kehitystä koskevat näkemykset.

Haastateltavia pyydettiin antamaan vastaukset kysymyksiin ensisijaisesti puukaupan asiantuntijoina eikä työnantajansa edustajina. Kysymysten toimittamisen yhteydessä sovittiin aika, jolloin haastattelu puhelimella tehdään. Haastattelu kesti 30-45 minuuttia asiantuntijaa kohden. Haastateltavien vastaukset kirjattiin puhelimessa muistiin ja vastauksista koostettiin asiantuntijoiden yhteinen näkemys tulevasta kehityksestä. Mikäli asiantuntijoiden näkemykset olivat erisuuntaisia, tämä tuodaan koosteessa esiin.

4. TULOKSET

4.1 Metsänomistajien aikomukset puukaupan tekotavan suhteen vuosina 2004-2007

Kyselyssä tiedusteltiin metsänomistajien aikomuksia tulevan puukaupan tekotavan suhteen. Lisäksi kyselyssä kartoitettiin sekä puun ostajien metsänomistajille tarjoamien puukaupan asiakassopimusten yleisyyttä että aiemmin käytetyn puukauppatavan ja puukauppatyytyväisyyden yhteyttä puukauppatavan valinta-aikomuksiin. Kyselyssä selvitettiin myös metsänhoitoyhdistysten puukauppalveluiden käytön yhteyttä puukauppatavan valinta-aikomuksiin vuosina 2004-2007.

Kyselyyn vastanneista metsänomistajista 11 prosentilla oli jonkinlainen puukaupan asiakassopimus puun ostajayritysten kanssa (Taulukko 1). Asiakassopimuksen tehneillä metsänomistajilla oli keskimääräistä alhaisempi ammatillinen koulutustaso, he ovat keskimääräistä useammin maa- ja metsätalousyrittäjiä, asuvat vakinaisesti tilalla ja heidän metsäpinta-alansa ja hakkuumahdollisuutensa ovat selvästi keskimääräistä suuremmat (liite 1). Metsäliitolla oli sopimusasiakkaita likimain yhtä paljon kuin Stora-Ensolla ja UPM-Kymmenellä yhteensä.

Taulukko 1. Metsäyhtiöiden asiakassopimuksen yleisyys metsänomistajien keskuudessa.

<i>Voimassa oleva asiakassopimus</i>	% metsänomistajista (n=794)
ei mitään sopimusta	89 %
Metsäliiton sopimus	5 %
StoraEnson sopimus	3 %
UPM:n sopimus	3 %
muun puunostajan sopimus	0 %
	100 %

Metsäyhtiöiden puukauppasopimusten puitteissa vuosina 2004-2007 aikoi puuta myydä 11 prosenttia metsänomistajista (taulukko 2). Tämä on hiukan useampi kuin vuosina 1998-2003, jolloin yhtiöiden puukauppasopimuksen piirissä tehtiin 9 prosenttia puukaupoista.

Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppalvelun avulla puukaupan aikoi tehdä 38 prosenttia kyselyyn vastanneista metsänomistajista (taulukko 2). Se on sama määrä kuin vuosina 1998-2003 eli valtakirjakauppalvelua käyttävien osuudessa ei olisi tapahtumassa muutosta. Metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppalvelua käyttävät

ovat keskimääräistä useammin naisia, ammatillisesti korkeammin koulutettuja, palkansaajia, tilan sijaintipaikkakunnan ulkopuolella asuvia ja heidän metsätilansa ovat kooltaan varsin lähellä keskimääräistä (liite 1).

Suoraan puun ostajien kanssa arvioi asioivansa seuraavassa puukaupassa 47 prosenttia metsänomistajista. Tämä on vähemmän kuin vuosina 1998-2003 (Ruohola ym. 2004). Osa suoraan asioivista aikoo siten siirtyä käyttämään muita puukauppatapoja. Suoraan puun ostajan kanssa asioivia voi luonnehtia siten, että he ovat keskimääräistä useammin miehiä, heillä on alhainen ammattikoulutus, he asuvat vakinaisesti tilalla ja heidän metsätilansa ovat kooltaan likimain keskimääräisiä (liite 1).

Metsänomistajien aikomuksista seuraavan puukauppatavan valinnan suhteen vuosina 2004-2007 saa sen käsityksen, että lähes kaikkia kyselyyn vastanneet metsänomistajat olisivat aikeissa tehdä puukaupan kyseisenä ajanjaksona. Selvitettäessä tarkemmin puukauppa-aikeita ainoastaan 25 prosenttia kyselyyn vastanneista metsänomistajista aikoi varmuudella myydä puuta vuosina 2004-2005 (Rämö ym. 2005). Puun myyntiaikomusten suhteen epävarmoja metsänomistajia oli 37 prosenttia. Vuosina 2006-2007 varmuudella puuta aikoi myydä 20 prosenttia kyselyyn vastanneista metsänomistajista. Epävarmojen osuus oli 53 prosenttia. Taulukon 2 tulokset kuvaavat siten luultavimmin puukauppatavan valinta-aikomuksia seuraavassa puukaupassa, joka osalle metsänomistajista ajoittuu vuosille 2004-2007 ja osalle tämän jälkeen.

Taulukko 2. *Metsänomistajien arviot aikomuksistaan puukauppatavan valinnan suhteen tulevissa puukaupoissa vuosina 2004-2007*

Aikoo käyttää vuosina 2004-2007	
<i>Puukauppatapa</i>	% metsänomistajista (n=721)
Metsäyhtiön puukauppasopimus	11 %
Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa	38 %
Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa)	47 %
Muu tapa	4 %
	100 %

Viimeisimmässä puukaupassa käytetty puukauppatapa näyttää periytyvän myös jatkossa tehtäviin puukauppoihin (taulukko 3). Metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppapalvelua käyttäneistä 87 prosenttia aikoo käyttää samaa puukauppatapaa myös seuraavassa kaupassa. Vastaavasti 81 prosenttia suoraan ostajan kanssa asioineista aikoo asioida myös seuraavassa puukaupassa suoraan ostajan kanssa. Metsäyhtiöiden sopimusasiakaskauppa tehneistä 75 prosenttia aikoo tehdä puukauppasopimuksen piirissä myös seuraavan kaupan.

Taulukosta 3 on nähtävissä myös siirtymät eri kauppatapojen välillä. Metsäyhtiöiden asiakassopimuksista on siirtymää suoraan asiointiin, mutta vähemmän kuin suorasta asiointista metsäyhtiöiden asiakassopimuksen piiriin. Vastaavalla tavalla metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppapalvelun käytöstä on siirtymää suoraan asiointiin, mutta vähemmän kuin suorasta asiointista valtakirjakauppapalvelun käyttöön. Kokonaisuutena metsäyhtiöiden asiakassopimusten käyttäjien määrä olisi kasvamassa, valtakirjakauppapalvelun käyttäjien määrä pysymässä likimain ennallaan ja suoraan ostajien kanssa asioivien määrä vähenemässä. Asiakassopimusten piiriin on aikeissa siirtyä erityisesti suoraan ostajan kanssa asioineita metsänomistajia, mutta myös valtakirjakauppapalvelua viimeisimmässä puukaupassa käyttäneitä metsänomistajia. Metsänhoitoyhdistysten puukaupan valtakirjakauppapalvelu näyttää siten sekä menettävän vanhoja että saavan uusia käyttäjiä. Siirtymät tukevat taulukon 2 tulosta, jonka mukaan metsäyhtiöiden sopimusasiakkuus olisi hienoisessa kasvussa. Ruoholan ym. (2004) mukaan 9 prosenttia yksityismetsänomistajien puukaupoista oli vuosina 1998-2003 sopimusasiakaskauppoja.

Taulukko 3. *Aiemmin käytetyn puukauppataavan yhteys puukauppataavan valinta-aikomukseen vuosina 2004-2007.*

Aiottu puukauppatapa 2004-2007***	Viimeisimmässä puukaupassa käytetty kauppatapa			
	Metsäyhtiön asiakassopimus (n=58)	Mhy valtakirjakaupat (n=247)	Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa) (n=351)	Muu tapa (n=6)
	% (lukumäärä) metsänomistajista			
Metsäyhtiön asiakas- sopimus	75 % (44)	3 % (7)	6 % (21)	0
Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa	2 % (1)	87 % (215)	10 % (35)	0
Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa)	21 % (12)	8 % (20)	81 % (284)	33 % (2)
Muu tapa	2 % (1)	2 % (5)	3 % (11)	67 % (4)
	100 % (58)	100 % (247)	100 % (351)	100 % (6)

*** Ero erittäin merkitsevä ($p \leq 0,01$)

Metsänomistajat näyttävät kyselyn mukaan olevan kaikkiaan varsin tyytyväisiä käyttämiinsä puukauppatapoihin (taulukko 4). Tämä selittää vähäisiä puukauppataavan vaihtoaikkeitä. Kaikkein tyytyväisimpiä olivat ne metsänomistajat, jotka aikovat tehdä seuraavan puukaupan metsäyhtiöiden puukaupan palvelusopimuksella.

Taulukko 4. Tyytyväisyys viimeisimmässä kaupassa käytettyyn kauppatapaan ja yhteys puukauppatapaan liittyviin aikomuksiin vuosina 2004-2007.

<i>Vuimeisin kauppatapa vastasi odotuksia ...**</i>	<i>Aiottu puukauppatapa 2004-2007</i>			
	Metsäyhtiön puukauppasopimus	Metsänhoito-yhdistyksen valtakirjakauppa	Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa)	Muu tapa
	% metsänomistajista			
(n=658)				
Erittäin hyvin	46	36	40	32
Melko hyvin	43	53	53	41
Ei osaa sanoa	7	8	5	9
Melko huonosti	3	2	1	14
Erittäin huonosti	1	1	1	4
	100 %	100 %	100 %	100 %

** Ero merkitsevä ($p \leq 0,05$)

Tarkasteltaessa metsänhoitoyhdistysten puukauppapalveluiden käytön yhteyttä puukauppatapan valinta-aikomuksiin vuosina 2004-2007 havaitaan, että yli puolet metsäyhtiöiden puukauppasopimusasiakkaista ja suoraa asiointia aikovista ei ole aiemminkaan käyttänyt metsänhoitoyhdistysten apua puukauppa-asioissa (taulukko 5). Ne, jotka ovat käyttäneet metsänhoitoyhdistysten puukauppapalveluja, ovat käyttäneet enemmän muuta palvelua kuin valtakirjakauppapalvelua tai puunmyyntierän kilpailutuspalvelua.

Taulukko 5. Metsänhoitoyhdistyksen puukauppapalveluiden käytön yhteys puukauppatapan valinta-aikomuksiin vuosina 2004-2007.

<i>Aiottu puukauppatapa 2004-2007***</i>	<i>Aiemmin käytetty metsänhoitoyhdistyksen apu puukauppa-asioissa</i>				
	Ei mitään apua	Mhy hoiti valtakirjalla koko puukaupan	Mhy kilpailutti ostajat	Muu apu	
	% metsänomistajista				
Metsäyhtiön puukauppasopimus (n=72)	54 %	13 %	4 %	29 %	100 %
Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa (n=250)	13 %	73 %	10 %	4 %	100 %
Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa) (n=358)	58 %	8 %	13 %	21 %	100 %
Muu tapa (n=21)	33 %	29 %	9 %	29 %	100 %

*** Ero erittäin merkitsevä ($p \leq 0,01$)

Keskeisimmät huomiot metsänomistajakyselystä:

- Metsänomistajat ovat varsin tyytyväisiä viimeksi tekemänsä puukaupan kauppatapaan.
- Puukauppatavoissa ei tule tapahtumaan suuria muutoksia lähivuosina.
- Pientä siirtymää saattaa kuitenkin tapahtua suorasta kaupasta valtakirjakauppatapaan ja yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkaiksi.
- Toisaalta valtakirjakauppatastavasta saattaa siirtyä metsänomistajia myös suoraan kauppatapaan ja pieni osa yhtiöiden sopimusasiakkaiksi.
- Kaikkiaan suora kauppatapa olisi vähenemässä, valtakirjakauppatapa pysymässä ennallaan ja yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkuus pienoisessa kasvussa.

4.2 Puukaupan asiantuntijoiden näkemykset puukauppatapojen kehityksestä

Puukaupan asiantuntijoilta kysyttiin teemahaastatteluissa heidän näkemystä puukauppatapojen tulevasta kehityksestä. Aluksi kysymykset koskivat yhtiöiden puukauppasopimusasiakkuuksien kehitystä ja syitä kehitykselle. Tämän jälkeen metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppapalvelun ja yhdistysten muiden puukaupallisten palveluiden kehitystä. Tämän jälkeen yhtiöiden suorien ostojen ja yksityisten metsäpalveluyrittäjien tulevaisuutta.

Yhtiöiden puukauppasopimusten tulevaisuus

Vuosina 1998-2003 teollisuuden yksityismetsistä ostamasta puusta tuli noin 25 prosenttia puukauppasopimusasiakkailta (Ruohola ym. 2004). Asiantuntijat arvioivat puukauppasopimusasiakkailta tulevan puun osuuden nousevan tai pysyvän nykyisellä tasolla. Osuuden ei arvioitu nousevan kuitenkaan yli 1/3 yksityismetsien puusta. Puun ostovelvoitteen katsottiin rajaavan sopimusasiakkaiden määrää. Lisäksi osa asiantuntijoista arvioi sopimusasiakkailta ostettavan puun olevan yhtiöille kallista, mikä rajoittaa sopimusten kasvua. Sopimusasiakkaat nähtiin olevan yhtiöille erikoisasiakkaita, joita palvellaan muita paremmin. Mikäli erikoisasiakasaseman saa paljon metsänomistajia, erityisasema ja palvelut kärsivät.

Syynä puukauppasopimusasiakkuuden kasvulle nähtiin olevan metsänomistajien rakennemuutos. Osa metsänomistajista haluaa luovuttaa metsäomaisuutensa hyödyntämisen ja hoidon ulkopuoliselle asiantuntijalle. Sopimusasiakkuuden etuina

olevat hintatakuu ja bonukset houkuttavat metsänomistajia. Metsäyhtiöt puolestaan haluavat varmistaa puun saatavuutta sopimusasiakkuuksin. Kun tietty osa vuoden puun tarpeesta on varmistettu, sen arvioitiin helpottavan yhtiöiden loppuvuoden puun hankintaa. Sopimusasiakkaiden käyttäytymisen arvioitiin myös muuttuneen vuosien varrella. Nykyisin osa sopimusasiakkaista kilpailuttaa puukauppansa ja pyytää sopimuskumppaniltaan kilpailun tuloksena muodostunutta korkeinta puun hintaa. Myös sopimusasiakkaille tarjottavien maksuttomien palveluiden vaikutusta puun hintaan tarkastellaan, kuten myös tukin katkontaa.

Yleisesti arvioitiin täyden palvelun sopimusten lisääntyvän tulevaisuudessa jo siitäkin syystä, että niitä on vähän suhteessa pelkkiin puukauppasopimuksiin. Yhä useampi metsänomistaja haluaa antaa metsiensä hyödyntämisen ja hoidon kokonaan ulkopuolisen asiantuntijan käsiin. Täyden palvelun sopimusten yleistymistä voinee hidastaa yhtiöiden resurssipula. Metsänhoitotöiden, ynnä muiden palveluiden tarjoaminen työllistää puun ostohenkilökuntaa. Lisäksi metsänhoitotöiden tekijöistä voinee tulla pulaa. Myös pelkkään puukauppaan rajoittuvien sopimusten määrän arvioitiin kasvavan.

Asiantuntijat arvioivat hintatakuun puukauppasopimuksissa säilyvän tulevaisuudessa. Se on keskeinen osa sopimusasiakkuutta. Puukauppasopimuksien arvioitiin myös koko ajan kehittyvän siten, että sopimusasiakkaille tarjotaan uusia palveluita muun muassa ilmaisia metsänhoitopalveluita, tietokonepohjaista metsäsuunnitelmaa ja niin edelleen. Osa arvioi sopimusten kehittyvän siihen suuntaan, että sopimuskumppanuutta syvennetään ja tiivistetään.

Yleisesti sopimusten arvioitiin leviävän myös nykyistä pienempiin tiloihin. Mukaan on tulossa myös säännöllisesti myyviä hankintamyymiä. Isot metsätilat ovat jo sopimusten piirissä. Nykyiset sopimusasiakkuusehdot ovat kuitenkin sellaisia, että ne hyödyttävät parhaiten isoja säännöllisesti puuta myyviä tiloja.

Metsänhoitoyhdistysten puukauppapalveluiden tulevaisuus

Vuosina 1998-2003 teollisuuden yksityismetsistä ostamasta puusta tuli noin 28 prosenttia valtakirjakaupoin (Ruohola ym. 2004). Asiantuntijat arvioivat valtakirjakaupoin myytävän puun osuuden kasvavan tai pysyvän ennallaan tulevaisuudessa. Osa asiantuntijoista arvioi syynä kasvuun olevan metsänomistajakunnan rakennemuutoksen. Yhä useampi metsänomistaja asuu kauempana tilalta ja haluaa metsäasioiden hoitoon paikallisen asiantuntijan. Osa asiantuntijoista puolestaan arvioi kasvun johtuvan siitä, että metsänhoitoyhdistykset kehittävät jatkuvasti valtakirjakauppapalvelua ja markkinoivat sitä ahkerasti.

Valtakirjakauppapalvelujen myötä myös muiden metsänhoitoyhdistysten puukaupallisten palveluiden uskottiin kasvavan. Osa asiantuntijoista arveli palvelujen kasvun johtuvan niiden hinnoittelusta, joka on metsänhoitomaksun ansiosta kilpailukykyinen. Kaikkiaan metsänhoitoyhdistysten arvioitiin panostavan palveluiden kehittämiseen ja markkinointiin. Harvennushakkuiden lisääntymisen arvioitiin kasvattavan metsänhoitoyhdistysten korjuupalveluiden kysyntää

Vastaajat näkivät metsänhoitomaksun liittyvän yhdistysten puukaupallisten palvelujen tulevaan kehitykseen. Asiantuntijat arvioivat metsänhoitomaksun mahdollisesti poistuvan jollakin aikavälillä. Metsänhoitomaksulla on tietty merkitys metsänhoitoyhdistysten taloudessa. Metsänhoitomaksun mahdollisen poistumisen nähtiin lisäävän metsänhoitoyhdistysten panostuksia puukauppaan. Toisaalta metsänhoitomaksun poistuminen voi tuoda saneeraustarvetta yhdistyksiin; kulujen säästöjä esimerkiksi henkilöstöä vähentämällä. Vaihtoehtoisesti yhdistysten perimät palvelumaksut voivat nousta.

Nykyinen metsänhoitoyhdistyslaki kieltää yhdistysten puun ostotoiminnan. Mikäli metsänhoitomaksu poistuisi ja yhdistyslakia muutettaisiin, yhdistysten puun ostotoiminta nähtiin mahdolliseksi, vaikka se sisältäkin paljon riskejä. Yhdistyksistä tulisi liiketaloudellisin perustein toimivia yrityksiä. Puun osto-organisaationa toimiminen esimerkiksi keskisuurelle sahateollisuudelle olisi mahdollista.

Suorien ostojen tulevaisuus

Vuosina 1998-2003 valtaosa (47 prosenttia) metsäteollisuuden yksityismetsistä ostamasta puusta tuli niin kutsuttuina suorina kauppoina. Asiantuntijat arvioivat suorien ostojen vähenevän samalla kun ostot sopimusasiakkailta ja valtakirjakaupoista kasvavat. Sopimusasiakkuutta ja yhdistysten puukaupallisia palveluita markkinoidaan niin ahkerasti, että se pienentää suorien ostojen määrää. Metsänomistajakunnan rakennemuutos vähentää myös suorista ostoja

Yksityiset metsäpalveluyrittäjät ja puukauppa

UPM ja StoraEnso ovat paikoin ulkoistaneet puun ostotoiminnan. Tietyillä reuna-alueilla alueyrittäjä ostaa puuta yhtiön nimiin ja järjestee korjuuta ja kuljetusta. Asiantuntijat arvioivat tämän tyyppisen puun ostotoiminnan ulkoistamisen pysyvän marginaalisena myös tulevaisuudessa. Toiminnan uskottiin kuitenkin kasvavan, koska se on nykyisin vielä niin pientä. Puun hankintaosastojen lakkauttamista ja puun ostotoiminnan ulkoistamista kokonaisuutena ei uskottu kuitenkaan tapahtuvan. Tämän katsottiin sisältävän niin suuria riskejä tehtaiden puuhuollon suhteen.

Kaikkiaan yksityisten metsäpalveluyrittäjien asema katsottiin vaikeaksi. Yrittäjät ovat yritysten osto-osastojen ja metsänhoitoyhdistysten puristuksessa. Metsänhoitoyhdistysten kanssa kilpaileminen on vaikeaa. Osa näki syynä uskottavuusongelman. Metsänhoitoyhdistys katsottiin luotettavammaksi sopimuskumppaniksi. Osa arvioi metsänhoitomaksun subventoivan yhdistysten toimintaa ja väristävän kilpailuasemaa. He aavistivat, että mikäli metsänhoitomaksu poistuisi, yhdistyksistä muodostuisi entistä voimakkaammin puukaupan välittäjiä. Lisäksi yksityisten yrittäjien asema vahvistuisi.

Keskeisimmät huomiot asiantuntijahaastatteluista:

Yhtiöiden puukauppasopimukset

- Sopimusasiakkailta tulevan puun osuus tulee kasvamaan tai pysymään nykyisellään.
- Kasvua rajoittaa: ostovelvoite, sopimusasiakkailta tuleva puu kallista, erikoisasiakkaiden palveluun tarvittavien resurssien puute
- Kasvua lisää: Metsänomistajien rakennemuutos, sopimukseen sisältyvät hintatakuu ja bonukset, sopimusasiakkaille tarjottavat uudet palvelut
- Kasvu kohdistuu: Sekä täyden palvelun että puukauppaan rajoittuviin sopimukseen
- Sopimusasiakkain arvioitiin tulevan myös aiempaa pienempiä tiloja

Metsänhoitoyhdistysten puukauppalpalvelut

- Valtakirjakaupoin tulevan puun osuus tulee kasvamaan tai pysymään nykyisellään.
- Kasvua lisää: metsänomistajakunnan rakennemuutos, MHY paikallinen puukaupan asiantuntija, MHY:t kehittävät ja markkinoivat voimakkaasti palveluaan
- Valtakirjakauppalpalvelun lisäksi myös muut puukaupan palvelut kasvavat
- Metsänhoitomaksun mahdollinen poistuminen lisäisi edelleen puukauppalpalveluiden tarjontaa

Yhtiöiden suorat ostot

- Osuus vähenee samalla kuin sopimusasiakkuus ja valtakirjakaupat kasvavat
- Syynä vähenemiselle: Sopimusasiakkuutta ja valtakirjakauppalpalvelua markkinoidaan ahkerasti, metsänomistajakunnan rakennemuutos

Yksityiset metsäpalveluyrittäjät puukaupassa

- Rooli säilyy marginaalisena myös tulevaisuudessa, vaikka toiminnan uskottiin kasvavan
- Yhtiöiden puun hankinnan ulkoistamiseen ei uskottu
- Yksityiset yrittäjät ovat yritysten hankintaosastojen ja metsänhoitoyhdistysten puristuksessa

5. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämä selvitys luotasi yksityismetsänomistajien puukauppatapojen kehitystä lähitulevaisuudessa. Puukauppatavoilla tarkoitetaan metsäyhtiöiden puukaupan asiakkuussopimuksia, metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppoja ja yhtiöiden suoria ostoja. Puukaupan tekotapojen kehitystä selvitettiin sekä metsänomistajille suunnatulla kyselyllä että seitsemälle puukaupan asiantuntijoille suunnatun puhelinhaastattelun avulla. Metsänomistajilta kysyttiin heidän puukauppatapavalintaansa seuraavassa puukaupassa ja valinnan yhteyttä edelliseen puukauppatapaan. Puukaupan asiantuntijoilta tiedusteltiin heidän arviotaan eri puukauppatavoin ostetun puun suhteellisen osuuden kehitystä suhteessa nykytilanteeseen. Tuloksia voidaan pitää ainoastaan suuntaa-antavina sekä metsänomistajille suunnattujen kysymysten että puukaupan asiantuntijahaastatteluiden vähäisestä määrästä johtuen. Mikäli asiaa halutaan selvittää syvällisemmin, metsänomistajille suunnattujen kysymysten määrää tulisi kasvattaa ja myös puukaupan asiantuntijahaastatteluita tulisi tehdä enemmän.

Yksityismetsänomistajille suunnatun kyselyn mukaan metsänomistajat olivat varsin tyytyväisiä viimeksi käyttämäänsä puukauppatapaan. Varmaankin tästä johtuen puukauppatavoissa ei tule tapahtumaan suuria muutoksia lähivuosina. Suurin osa metsänomistajista aikoo tehdä seuraavan puukaupan samalla tavalla kuin oli tehnyt edellisinkin kaupan vuosina 1998-2003. Vuosina 1998-2003 yksityismetsien puukaupoista oli 53 prosenttia suoria kauppoja, missä metsänomistaja oli suoraa yhteydessä puun ostajaan. Metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppojen osuus oli 38 prosenttia ja 9 prosenttia kaupoista oli metsäyhtiöiden asiakassopimusten piirissä tehtyjä kauppoja. Yksityismetsien puusta tuli suoralla kaupalla 47 prosenttia, valtakirjakaupoin 28 prosenttia ja yhtiöiden sopimusasiakkailta 25 prosenttia.

Tulosten mukaan pientä siirtymää saattaa kuitenkin tapahtua suorasta kaupasta valtakirjakauppatapaan ja yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkaiksi. Toisaalta valtakirjakauppatavasta pieni osa metsänomistajista saattaa aikeiden perusteella siirtyä yhtiöiden sopimusasiakkaiksi. Kaikkiaan suora kauppatapa olisi vähenemässä, valtakirjakauppatapa pysymässä ennallaan ja yhtiöiden puukaupan sopimusasiakkuus pienoisisessä kasvussa.

Puukaupan seitsemän asiantuntijan näkemykset olivat samansuuntaisia kuin metsänomistajakyselyn antamat tulokset. Asiantuntijat arvioivat yksityismetsien puusta valtakirjakaupoin ja metsäyhtiöiden sopimusasiakkailta tulevan puun osuuden joko pysyvän ennallaan tai lisääntyvän vuoteen 2010 mennessä. Suorien kaupoilla ostetun puun osuuden asiantuntijat arvioivat vähenevän.

Keskeisenä syynä puukauppatapojen kehitykseen asiantuntijat arvioivat olevan metsänomistajakunnan rakennemuutoksen. Metsänomistajakunnan ikääntymisen, maatilatalouden harjoittajien vähenemisen ja tilan ulkopuolella asuvien palkansaajametsänomistajien määrän kasvun arvioitiin johtavan siihen, että metsään liittyvät asiat halutaan yhä useammin antaa ulkopuolisen asiantuntijan hoidettavaksi. Lisäksi metsänhoitoyhdistysten ja yhtiöiden voimakkaan markkinoinnin arvioitiin osaltaan lisäävän valtakirjakauppojen ja sopimusasiakkuuden määrää.

Yksityisten metsäpalveluyrittäjien merkityksen puumarkkinoilla arvioitiin olevan jatkossakin marginaalinen joskin kasvava. Heidän kilpailuasemansa metsänhoitoyhdistysten ja isojen yhtiöiden puunhankinnan välissä katsottiin hankalaksi. Osa asiantuntijoista arvioi metsänhoitomaksun mahdollisen poistumisen parantavan yksityisten metsäpalveluyrittäjien kilpailuasemaa suhteessa metsänhoitoyhdistyksiin.

Metsänomistajille suunnatun kyselyn mukaan valtakirjakauppapalvelua käyttävät metsänomistajat ovat keskimääräistä useammin naisia, ammatillisesti korkeammin koulutettuja, palkansaajia ja he asuvat tilan sijaintipaikkakunnan ulkopuolella (liite 1). Metsänomistajakunnan rakennemuutoksessa näiden osuus metsänomistajista on arvioitu kasvavan, mikä tukee kyselyssä saatua tulosta, jonka mukaan suorasta kaupasta saattaa tapahtua siirtymää valtakirjakauppapalvelun käyttöön. Toisaalta valtakirjakauppapalvelun käytöstä saattaa tulla siirtymää myös pois päin eli yhtiöiden sopimusasiakkuuden piiriin. Yhtiöt ovat mitä ilmeisimmin pystyneet rakentamaan sopimusasiakkuuden edut metsänomistajia kiinnostaviksi. Tutkimuksen tyytyväisyyskyselyssä metsäyhtiöiden sopimusasiakkaat olivat valtakirjakauppapalvelun käyttäjiä ja suoran kaupan tehneitä tyytyväisempiä viimeksi tekemäänsä puukauppaan.

Metsänhoitoyhdistysten ja metsäyhtiöiden kilpailu puukauppaa aikovista metsänomistajista tulee luultavimmin säilymään kovana. Metsäyhtiöt pyrkivät sopimusasiakkuuksiin tai suoriin kauppoihin metsänomistajien kanssa. Metsänhoitoyhdistykset puolestaan markkinoivat omia puukauppapalveluitaan, koska monella yhdistyksellä merkittävä osa tuloista tulee puukauppapalveluista. Lisäksi metsänomistajien edunvalvonta puoltaa puukauppapalveluiden markkinointia. Kilpailutilanteessa metsänhoitoyhdistykset joutuvat miettimään tarkasti valtakirjakauppapalvelun hinnoittelua. Luultavasti monien metsänomistajien mielestä valtakirjakaupalla myydystä puusta täytyy saada ainakin sen verran enemmän, että kaupan kustannukset saadaan katettua. Mikäli valtakirjakaupan kustannuksia ei saada katettua, voi metsänomistaja seuraavassa puukaupassa siirtyä pois yhdistyksen puukauppapalvelujen käyttäjistä. Kilpailusta on hyötyä metsänomistajille. Kilpailun seurauksena metsäyhtiöiden sopimusasiakkaiden ja metsänhoitoyhdistysten puukaupan valtakirja-asiakkaiden palvelun taso säilyy hyvänä.

Jatkotutkimuksissa tulisi huomiota kiinnittää esimerkiksi metsäyhtiöiden sopimusasiakkailleen tarjoamien etujen arvon tarkasteluun. Kuinka paljon sopimusasiakkaat ovat saaneet esimerkiksi hintatakuun ansiosta hyvitystä menneiden vuosien kuluessa? Hyvitys ei näy virallisessa puun hintatilastossa ja hyvitystä voisikin suhteuttaa puun hintakehitykseen ja laskea, millaiseksi se olisi muodostunut jos hintatakuun seurauksena maksettu hyvitys olisi tilastohinnoissa mukana. Hyvityksen lisäksi metsäyhtiöiden sopimusasiakkaat saavat myös muunlaisia rahassa mitattavia maksuttomia etuja, joiden suuruus olisi myös kiinnostava tutkimuksen kohde.

LÄHTEET

- Hakkarainen, J. 2002. Raakapuumarkkinoiden toiminta. Tapion Taskukirja 24. painos s. 402-408.
- Karppinen, H. 1998. Values and objectives of non-industrial private forest owners in Finland. *Silva Fennica* 32(1):43-59.
- Karppinen, H., Hänninen, H. & Ripatti, P. 2002. Suomalainen metsänomistaja 2000. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 852. 84s.
- Koistinen, A. 1999. Metsäpalveluyrittäminen Suomessa. Työtehoseuran julkaisuja 367.
- Kärhä, K. & Aarnio, J. 2001a. Metsänhoitoyhdistysten puukaupallinen toiminta. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 797. 45 s.
- Kärhä, K. & Aarnio, J. 2001b. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupat ja korjuupalvelu. Työtehoseuran metsätiedote 6/2001 (634).
- Kärhä, K. & Mäkinen, P. & Salo, E. 2000. Metsäpalveluyrityksen menestyminen ja siihen vaikuttavat tekijät. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 768.
- Metsätilastollinen vuosikirja 2003. 2003. SVT Maa- ja metsä- ja kalatalous 2003: 45. Metsäntutkimuslaitos. Helsinki. 388 s.
- Metsätilastollinen vuosikirja 2005. 2005. SVT Maa- ja metsä- ja kalatalous 2005: 45. Metsäntutkimuslaitos. Helsinki. 424 s.
- Männistö, K. 1999. Metsäpalvelusopimus raakapuun ostajan ja myyjän välisenä yhteistyömuotona. Pro gradu-työ. Helsingin yliopiston metsävarojen käytön laitos.
- Ollikainen, M. 2000. Raakapuumarkkinoille tunnusomaiset markkinamuodot taloustieteen näkökulmasta. Julkaisussa: Pajuoja, H. (toim.). Kilpailu puu- ja vientimarkkinoilla. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 771: 27-57.
- Ovaskainen, V. & Ripatti, P. 1998. Metsäverojärjestelmän muutos, siirtymäkauden verovalinnat ja yksityismetsänomistajien puun myynnit. Metsätieteen aikakauskirja – Folia Forestalia 2/1998. s.179-194.
- Ruohola, H. & Ripatti, P. & Rämö, A-K. & Toivonen, R. 2004. Yksityismetsien puukaupan rakenne. Työtehoseuran raportteja ja oppaita 11. 40 s. + liitteet.
- Rämö, A.-K., Tilli, T., Lindroos, K., Toivonen, R., Ruohola, H. & Ripatti, P. 2005. Metsäverojärjestelmän muutos ja yksityismetsänomistajien puun tarjonta vuosina 2004-2007. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja n:o 191.
- Toppinen, A., Toivonen, R., Tilli, T. Raakapuumarkkinoiden toiminta Suomessa. Julkaisussa: Pajuoja, H. (toim.). Kilpailu puu- ja vientimarkkinoilla. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 771: 49-62.
- Veijalainen, S. 1997. Metsänhoitoyhdistysten palveluiden laatu ja sen vaikutus tuloksellisuuteen Pohjois-Karjalassa. Metsäsuunnittelun ja -ekonomian pro gradu. Joensuun yliopisto, metsätieteellinen tiedekunta. 57 s. +liitteet.
- Viitala, E-J. 1994. Itä-Suomen metsänhoitoyhdistykset – ominaisuudet ja toimintatavat. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 494.

LIITTEET

LIITE 1

Taulukko 1. Metsänomistajaan liittyvien taustapiirteiden yhteys aiottuun puukauppatapaan 2004-2007.

Taustapiirre	Aiottu puukauppatapa 2004-2007			
	Metsäyhtiön asiakas-sopimus	Metsänhoito yhdistyksen valtakirjakaupat	Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa)	Muu tapa
	% metsänomistajista			
Sukupuoli***				
Mies	74	69	85	56
Nainen	26	31	15	44
(n=664)	100 %	100 %	100 %	100 %
Peruskoulutus**				
Kansa- tai kansalaiskoulu	54	58	65	64
Keskikoulu	16	13	10	12
Peruskoulu	11	8	14	4
Ylioppilastutkinto	19	21	11	20
(n=699)	100 %	100 %	100 %	100 %
Ammattikoulutus***				
Ei tutkintoa	49	37	45	29
Koulutaso (esim. ammattikoulu)	28	22	30	33
Opistotaso	17	26	18	24
Akateeminen	6	15	7	14
(n=645)	100 %	100 %	100 %	100 %
Ammattiasema***				
Palkansaaaja	27	37	24	31
Maa- tai metsätalousyrittäjä	30	13	25	13
Muu itsenäinen yrittäjä	3	5	7	4
Eläkeläinen	34	41	42	52
Muu	6	4	2	0
(n=672)	100 %	100 %	100 %	100 %
Tilalla asuminen***				
Vakinaisesti tilalla	53	40	57	44
Muulla tilan sijaintikunnassa	15	17	19	16
Sijaintikunnan ulkop. / sama	18	15	12	16
maakunta	14	28	12	24
Sijaintikunnan ulkop. / eri	100 %	100 %	100 %	100 %
maakunta				
(n=702)				

Asuin ympäristö***				
Maaseutu	67	51	69	48
Taajama tai pienehkö kaupunki	15	21	16	22
Kaupunki, 20 000 –100 000	10	15	12	17
asukasta	8	13	3	13
Kaupunki, yli 100 000 asukasta	100 %	100 %	100 %	100 %
(n=661)				

*** Ero erittäin merkitsevä ($p \leq 0,01$)

** Ero merkitsevä ($p \leq 0,05$)

(* Ero merkitsevä riskitasolla $p < 0,1$)

Taulukko 2. Metsätilaan liittyvien taustapiirteiden yhteys aiottuun puukauppatapaan 2004-2007.

Taustapiirre	Aiottu puukauppatapa 2004-2007			
	Metsäyhtiön asiakas-sopimus	Metsänhoito yhdistyksen valtakirjakaupat	Suora asiointi ostajan kanssa (perinteinen puukauppa)	Muu tapa
% metsänomistajista				
Tilan etäisyys asuinpaikasta** enintään 20 km	36	23	37	29
21-50 km	19	23	25	14
51-100 km	25	17	21	14
101-200 km	6	13	7	22
yli 200 km	14	24	10	21
(n=353)	100 %	100 %	100 %	100 %
Tilan saantotapa*** Perintö	36	40	27	40
Osto vanhemmilta tai sukulaisilta	42	36	47	20
Osto vapailta markkinoilta	4	9	9	4
Tilasta muodostettu perikunta	9	11	10	24
Muu	9	4	7	12
(n=708)	100 %	100 %	100 %	100 %
Tilan hallintatapa (*) Yhden henkilön omistus	53	48	43	32
Perheomistus	26	24	35	28
Yhtymä	10	10	8	12
Perikunta	11	18	14	28
(n=714)	100 %	100 %	100 %	100 %
Metsätilan koko*** enintään 10 ha	17	18	12	26
11-30 ha	26	39	39	26
31-50 ha	17	20	18	39
51-70 ha	18	11	11	5
yli 70 ha	22	12	20	4
(n=683)	100 %	100 %	100 %	100 %
Metsäsuunnitelma*** Kyllä	69	63	56	29
Ei	27	31	41	63
Ei osaa sanoa	4	6	3	8
(n=668)	100 %	100 %	100 %	100 %

Hakattavissa oleva puusto(*)				
enintään 500 m ³	33	49	46	40
501-1000 m ³	9	17	27	20
1001-1500 m ³	6	10	8	20
1501-2000 m ³	9	9	5	0
2001-2500 m ³	12	5	3	0
yli 2500 m ³	31	10	11	20
(n=294)	100 %	100 %	100 %	100 %

*** Ero erittäin merkitsevä ($p \leq 0,01$)

** Ero merkitsevä ($p \leq 0,05$)

(* Ero merkitsevä riskitasolla $p < 0,1$)

ASiantuntijoiden näkemyksiä puun käytön ja puukaupan tulevastakin kehityksestä

Tavoite

- Kyselyn avulla selvittää asiantuntijoiden näkemyksiä puun käytön ja puukaupan tulevasta kehityksestä Suomessa
- Asiantuntijat koostuvat puun ostajien edustajista, metsänhoitoyhdistysten edustajista ja yksityisistä metsäpalveluyrittäjistä (yksittäisten asiantuntijoiden näkemykset eivät tule esille, asiantuntijoiden näkemyksistä laaditaan kooste)
- Puukauppataapojen tulevasta kehityksestä on aiemmin kysytty metsänomistajilta
- Tarkoituksena on yhdistää asiantuntijoiden ja metsänomistajien näkemykset tulevasta kehityksestä

Taustaa

- Yksityismetsänomistuksen rakenne muutoksessa:
 - o Tilalla asuvien määrä vähenemässä
 - o Maataloudesta toimeentulevien määrä alentuu
 - o Yksityismetsänomistajat siirtyvät taajamiin ja kaupunkeihin
 - o Palkansaajien ja eläkeläisten osuus kasvaa
 - o Metsänomistajakunta ikääntyy ja naisten määrä kasvaa
 - o Monitavoitteisten metsänomistajien määrä kasvaa, metsästä elävien ja taloudellista turvaa korostavien määrä laskee
- Metsäteollisuuden puukäyttö kasvanut 1990-luvulla noin 20 miljoonalla kuutiometrillä
 - o Kotimaisen puunkäyttö kasvanut n. 10 milj. m³
 - o Tuontipuun käyttö kasvanut myös n. 10 milj. m³
 - o Tuontipuun osuus puun käytöstä noussut tasaisesti koko 1990-luvun (12% -> 22%)
- Puuvarojen taloudellisen hyödyntämisen aste noussut korkealle Suomessa
 - o Hakkukertymä vuonna 2003 (ilman Lappia) 56,9 milj. m³
 - o Suurin kestävä hakkukertymä (ilman Lappia) 63,7 milj. m³
 - o Hakkukertymä suurimasta kestävästä hakkukertymästä 89%
 - o Yksityismetsien osalla suhde vielä korkeampi
- Puumarkkinoiden ohjaavista yleisistä sopimuksista luovuttu 1990-luvun aikana
 - o Metsänhoitoyhdistykset alkoivat aiempaa voimakkaammin avustaa metsänomistajia puukaupoissa (puun myyntisuunnitelmien tekoa, leimikon kilpailuttamista, valtakirjakauppapalvelua, korjuun- ja katkonnan valvontaa ym.)
 - o Myös ostajien aktivoituminen, suorat metsänomistajakontaktit ja puukaupan asiakassopimusten markkinointi
 - o Markkinoille myös yksityisiä metsäpalveluyrittäjiä

KYSYMYKSIÄ

Puun käyttö, hakkuut ja puun hinnat

- Miten uskotte metsäteollisuuden puun käytön kehittyvän Suomessa vuoteen 2015 mennessä?
- Muuttuuko kotimaan puun/tuontipuun käytön suhde teollisuuden puun käytössä?
- Kotimaan sisällä muuttuvatko suhteet yksityismetsien puun/metsähallituksen puun ja yhtiöiden omien metsien hakkuut välillä?
- Hakkuiden rakenne kuitupuu/tukkipuu, harvennushakkuut/päätihakkuut?
- Tapahtuuko eri puutavaralajien minimilatvaläpimitoissa muutoksia?
- Miten arvioitte puun nimellisen hinnan kehittyvän 3-5 vuoden tähtämellä (tukkipuu/kuitupuu)?

Yhtiöiden puukauppasopimusten tulevaisuus

- Nykyisin (1998-2003) yksityismetsien puusta 25% puukauppasopimusasiakkailta; miten arvioitte osuuden kehittyvän tulevaisuudessa (v.2010)? SYITÄ KEHITYKSELLE.
- Arvioitko sopimusten pysyvän nykyisen kaltaisina vai muuttuuko sopimusten sisältö?
- Miten arvioitte käyvän sopimusten muiden ehtojen; hintatakuu, ym.?
- Laajennetaanko sopimuksia nykyistä pienempiin metsätiloihin? Tuleeko meille uudenlaisia sopimuksia (ei myyntiä joka vuosi)

Metsänhoitoyhdistysten puukauppapalveluiden tulevaisuus

- Nykyisin (1998-2003) yksityismetsien puusta 28% valtakirjakaupoin; miten arvioitte osuuden kehittyvän tulevaisuudessa (v. 2010)? SYITÄ KEHITYKSELLE
- Miten arvioitte muiden palvelumuotojen kehittyvän; leimauspalvelu, puukaupan kilpailuttamispalvelu, puun korjuupalvelu, mittauksen ja katkonnan valvonta?
- Onko nähtävissä mhy:n puukaupan välittäjän roolissa muutosta esimerkiksi siten, että yhdistys alkaisi ostaa omin nimiin puuta ja myymään metsäteollisuudelle?

Suorien ostojen tulevaisuus

- Nykyisin valtaosa (47%) yksityismetsien puusta tulee teollisuudelle nk. suorina kauppoina; miten arvioitte osuuden kehittyvän tulevaisuudessa (v. 2010)?
- Kuinka mahdollinen on kehitys, jossa asiakassopimukset ja valtakirjakaupat kasvavat syöden suorien ostojen osuutta? SYITÄ KEHITYKSELLE

Yksityiset metsäpalveluyrittäjät ja puukauppa

- Miten yksityisten metsäpalveluyrittäjien rooli puukaupassa tulee kehittymään; välittäjiä, omiin nimiinsä ostajia, jne.?



Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen julkaisuja, publikationer, Publications

18. Vesa Silaskivi. 2004. Tutkimus kilpailuoikeuden ja maatalouden sääntelyn yhteensovittamisesta
17. Aki Kangasharju. 1998. Regional Economic Differences in Finland: Variations in Income Growth and Firm Formation.
16. Pertti Kukkonen. 1997. Rahapolitiikka ja Suomen kriisi

Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja, forskningsrapporter, Reports

194. Marko Mäki-Hakola – Mikko Toropainen. 2005. Metsien suojelun vaikutukset tuotantoon ja työllisyyteen – Alueellinen ja valtakunnallinen panos-tuotosanalyysi
193. Ari Peltoniemi. 2005. Työllisten työkyky vuonna 2004. Työpoliittinen tutkimus 273, Työministeriö, Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja n:o 193.
192. Terhi Latvala – Antti Suokannas. 2005. Automaattisen lypsyjärjestelmän käyttöönotto: kannattavuus ja hankintaan vaikuttavat tekijät
191. Anna-Kaisa Rämö – Tapio Tilli – Ritva Toivonen – Pekka Ripatti – Karoliina Lindroos – Hanna Ruohola. 2005. Metsäverojärjestelmän muutos ja yksityismetsänomistajien puunmyyntiaikeet vuosina 2004 -2007
190. Janne Huovari – Raija Volk. 2004. Ikääntyminen ja maaseudun työmarkkinat
189. Martti Patjas. 2004. Production costs of milk, beef and pig meat in Finland, Sweden, Denmark and Germany
188. Tapio Tilli – Sten-Gunnar Skutin. 2004. Roundwood markets in the Baltic Sea region

Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita, diskussionsunderlag, Working Papers

81. Mikko Pakkanen. 2006. Palvelujen alueellinen tuotanto Suomessa
80. Jukka Jalava. 2006. Production, primary, secondary, and tertiary: Finnish growth and structural change, 1860-2004
79. Meri Virolainen. 2005. Venäjän maatalous- ja elintarvikesektori muutoksessa
78. Heikki Lehtonen – Perttu Pyykkönen. 2005. Maatalouden rakennekehitysnäkymät vuoteen 2013
77. Janne Huovari – Raija Volk. 2005. Alueellisten asuntomarkkinoiden kehitys vuoteen 2008
76. Karoliina Lindroos. 2005. Metsänomistajien tavoitteet sekä tieto- ja neuvontatarpeet
75. Tapio Tilli. 2005. Itämeren alueen ja Venäjän metsäsektorin kehitysskenaariot vuoteen 2010 mennessä
74. Janne Huovari – Mikko Pakkanen – Raija Volk. 2005. Alueellisten asuntomarkkinoiden kehitys vuoteen 2007
73. Marko Mäki-Hakola. 2004. Metsien suojelun vaikutukset puumarkkinoilla - Mallitarkastelu
72. Eriikka Peltonen . 2004. Korkeakoulusta valmistuneiden alueellinen sijoittuminen