

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Metsätalouden koulutusohjelma

Mika Hiltunen

METSÄPALVELUYRITTÄJYYDEN KEHITYSMAHDOLLISUUDET

Opinnäytetyö  
Huhtikuu 2016



**OPINNÄYTETYÖ**  
**Huhtikuu 2016**  
**Metsätalouden koulutusohjelma**

Karjalankatu 3  
80200 JOENSUU  
013 260600

Tekijä  
Mika Hiltunen

Nimeke  
Metsäpalveluyrittäjyyden kehitysmahdollisuudet

Tiivistelmä

Metsäalan kentässä on tapahtumassa muutoksia, minkä takia päätettiin tehdä tutkimus pohjoiskarjalaisten metsäpalveluyritysten toimintaedellytyksistä nyt ja tulevaisuudessa. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys koostuu metsäpalveluyrittämisestä, yrittämisestä ja metsäpalveluyrittämisen toimintakenttään vaikuttavista asioista. Vaikuttavia asioita ovat kansallinen metsästrategia 2025, alueellinen metsäohjelma, metsänomistajarakenne ja sen muutos, metsälakiuudistus, uudet käyttökohteet, luonnonhoito, kemera-tuki, metsävaratiedon vapautuminen, metsään.fi, uusiutuvan energian tavoitteet, uusi metsänhoitoyhdistyslaki, biotalousstrategia ja metsien puuvaranto.

Tutkimuksessa tehtiin sähköpostilla teemakysely pohjoiskarjalaisille metsäalan toimijoille. Kyselyssä olivat mukana Pohjois-Karjalan kaikki metsäalan tärkeimmät yritykset ja organisaatiot. Teemakyselyssä selvitettiin metsäpalveluyrittäjien nykyisiä ja tulevia toimintaedellytyksiä metsäalan kentässä. Lisäksi metsäalan toimijoilta kysyttiin mielipidettä metsäpalveluyrittäjistä.

Tuloksista selvisi, että pohjoiskarjalaisten metsäpalveluyrittäjien tulevaisuus vaikuttaa hyvältä. Osaaville ja kustannustehokkaille työntekijöille on aina tarvetta. Suurimpana puutteena haastateltavat näkivät metsäpalveluyrittäjien markkinoinnin. Teemakyselyn tulosten pohjalta tehtiin kehittämissuunnitelma tyypilliselle pohjoiskarjalaiselle metsäpalveluyritykselle.

Kieli

suomi

Sivuja 53

Liitteet 1

Liitesivumäärä 2

Asiasanat

metsätalous, metsäpalveluyrittäjä, tulevaisuus, kehittämissuunnitelma, metsäpalvelut



**THESIS**  
**April 2016**  
**Degree Programme in Forestry**

Karjalankatu 3  
80200 JOENSUU  
013 260600

Author  
Mika Hiltunen

Title  
In Forest Entrepreneurship Development Opportunities

Abstract

Changes are happening in the field of Forestry. That is why research was done about how North Karelian Forest service companies can keep their operating conditions now and in the future. The theoretical framework of the study consists of Forest entrepreneurship and things that might affect to the field of Forest entrepreneurship. The affecting things are National Forest Strategy 2025, Regional Forest Programme, structure of the forest owners and possible changes, reform of the Forest Act, new uses, natural treatment, kemera –support, release of forest resource information, metsään.fi services, renewable energy goals, forest management law, bioeconomy strategy and the forest stock.

In the research, a theme query was sent by e-mail to the North Karelian Forest operators. All the most important companies and organizations in North Karelia participated to the poll. Theme query was made to find out Forest entrepreneurs operating conditions in the field of Forestry now and in the future. Also, the Forest operators were asked to tell their opinion about Forestry entrepreneurs.

The results revealed that the future of Forest entrepreneurs in North Karelia seems good. There is always a need for the skilled and cost-effective employees. Respondents see that the biggest lack of Forest entrepreneurs is their marketing. Based on a theme query, development plan was made for the typical North Karelian Forest service company.

Language  
Finnish

Pages 53  
Appendices 1  
Pages of Appendices 2

Keywords

forestry, forest entrepreneur, development plan, forest services

## Sisältö

1	Johdanto.....	6
2	Metsäpalveluyrittäjäys.....	7
2.1	Metsäpalveluyritys .....	7
2.2	Yritystoiminnan kehittäminen .....	8
2.3	Kilpailijoista erottuminen ja kasvu .....	8
2.4	Hinnoittelu.....	9
2.5	Erilaiset metsäpalveluyritykset .....	12
3	Metsäpalveluyritysten toimintakenttään vaikuttavat asiat .....	16
3.1	Kansallinen metsästrategia 2025 .....	16
3.2	Alueellinen metsäohjelma .....	18
3.3	Metsien puuvaranto .....	18
3.4	Metsälakiuudistus 2014 .....	19
3.5	Uudet käyttökohteet.....	20
3.6	Luonnonhoito.....	20
3.7	Kemera-tuki .....	21
3.8	Metsävaratiedon saatavuus .....	21
3.9	Metsään.fi.....	22
3.10	Uusiutuvan energian tavoitteet ja biotalousstrategia .....	22
3.11	Uusi metsänhoitoyhdistyslaki 2015 .....	23
3.12	Metsänomistajarakenne ja sen muutos.....	24
3.13	Yhteenveto vaikuttavista asioista .....	24
4	Tutkimuksen tavoitteet.....	26
5	Toteutus .....	26
5.1	Teemakysely .....	26
5.2	Tekstiaineiston analyysi.....	27
5.3	Kehittämissuunnitelman laadinta .....	28
6	Kyselyn tulokset.....	28
6.1	Metsäpalveluyrittäjien työtilanne .....	28
6.2	Tarjolla olevat työt metsäpalveluyrittäjille .....	29
6.3	Metsäpalveluyrittäjien toimenkuvan laajentaminen .....	29
6.4	Yleiskuva metsäpalveluyrittäjyydestä.....	30
6.5	Metsäpalveluyrittäjien tulevaisuuden näkymät .....	30
7	Kehittämissuunnitelma metsäpalveluyritykselle .....	31
7.1	Yritystiedot.....	31
7.2	Toimintaympäristö .....	33
7.3	Kehitysideat .....	36
7.4	Talouseläskelmat.....	37
7.5	SWOT-analyysi.....	41
8	Pohdinta .....	45
9	Lopuksi .....	50
9.1	Tutkimuksen onnistuminen .....	50
9.2	Kiitokset.....	50
	Lähteet .....	51

Liitteet

Liite Sähköpostiviesti

# 1 Johdanto

Metsäpalveluyritys on yritys, joka tarjoaa palveluitaan metsäalalla. Yrityksen asiakkaita voivat olla esimerkiksi suuret yritykset, kunnat, seurakunnat ja yksityiset metsänomistajat. Metsäpalveluyritystoiminta on kovassa kasvussa. Suurin syy toiminnan kehittymiseen on isojen yritysten palveluiden ulkoistaminen. Metsäpalveluyrityksen palveluvalikoimaan voi kuulua monenlaisia palveluita, mutta suurin osa metsäpalveluyrityksistä tarjoaa liiketoiminnassaan perinteisimpiä metsäalantöitä eli taimikonhoitoa ja istutusta.

Kilpailun kiristyessä isommat yritykset käyttävät yhä enemmän alihankkijoiden palveluita. Tämä avaa monella alalla työtä pienemmille yrityksille. Juuri tällaisia pienempiä yrityksiä ovat esimerkiksi metsäpalveluyritykset. Metsäpalveluyrittäminen on murroksessa. Valtaosa metsäpalveluyrityksistä tarjoaa perinteisiä metsänhoitopalveluita ja näin ne eivät erotu muista yrityksistä. Jos haluaa pärjätä ja kehittyä yritysmaailmassa, täytyy jotenkin pystyä erottumaan muista yrityksistä. Metsäpalveluyrityksille tämä voisi tarkoittaa esimerkiksi metsäpalveluvalikoiman laajentamista tai hyvinvoinnin ja hyvinvointipalveluiden lisäystä. (Tem 2012.)

Tämä työ sai alkunsa, koska metsäalan kenttä on muuttumassa. Näin ollen lähdettiin selvittämään metsäpalveluyrittäjien tilannetta ja toimintaedellytyksiä Pohjois-Karjalassa. Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia metsäpalveluyrittäjien tilannetta nyt ja tulevaisuudessa. Opinnäytetyö vastasi seuraaviin kysymyksiin: Onko töitä nyt? Onko niitä tulevaisuudessa? Mitä palveluita asiakkaat tarvitsevat? Mihin suuntaan metsäpalveluyrittäjien tulisi kehittyä?

## 2 Metsäpalveluyrittäjyys

### 2.1 Metsäpalveluyritys

Metsäpalveluyritys tarjoaa pääasiassa palveluitaan metsäalalla (Laurila 2014, 11). Voitaneen vieläkin sanoa, että metsäpalveluyrittäjät ovat suhteellisen uusia toimijoita metsäalalla. Tarkoituksena heillä on tuottaa samoja palveluita kuin metsäkeskuksella ja metsänhoitoyhdistyksellä. Aiemmin kilpailu metsäpalveluyritysten välillä on ollut vähäistä. (Markkula 2005, 1.) Nykyään kilpailu on kuitenkin kiristynyt (Laurila 2014, 13).

Nykyinen metsäpalveluyritystoiminta alkoi 1990-luvulla. Tätä aiemmin toimineet metsänhoitopalveluyritykset tarjosivat palveluitaan vain kartanoille ja suurille metsätiloille. Metsäpalveluyritykset voidaan jaotella kahteen ryhmään. Toiset tarjoavat suppeampaa palveluvalikoimaa, johon kuuluu lähinnä taimikonhoito ja istutus ja toiset tarjoavat täyden palvelun toimintaa. Palveluihin kuuluvat muun muassa metsänhoitotyöt, metsäsuunnittelu, tie- ja ojitushankkeet, puukauppapalvelut, kiinteistökauppa, yritysvalmennus, raskaat kemera-työt, tai erikoispuun välitys. (Palos 2014, 5.)

Alussa metsäpalveluyritykset olivat yhden miehen yrityksiä. Nyt niiden koko on kasvanut ja suurimmissa yrityksissä onkin jopa kymmeniä työntekijöitä. (Palos 2014, 5.) Metsäpalveluyritysten asiakkaita voivat olla yksityismetsänomistajat, yhteismetsät, Suomen metsäkeskus, metsäyhtiöt, kunnat, seurakunnat tai mikä tahansa muu asiakas, joka tarvitsee metsäalaaan liittyviä palveluita. (Laurila 2014, 11.)

## 2.2 Yritystoiminnan kehittäminen

Liiketoiminnan kehittäminen yrityksessä ei ole ainoastaan yrityksen omalla vastuulla. Hyvät yritykset luovat työpaikkoja, lisäävät verotuloja ja näin ympärillä olevan yhteiskunnan hyvinvointi paranee. Yhteiskunnan eli valtion tai kuntien kannattaakin olla mukana kehittämässä yritysten toimintaa. Suomessa yritysten tukemiseen onkin panostettu. Tukea on annettu erityisesti osaamisen lisäämiseen ja uusien innovaatioiden ja teknologioiden kehittämiseen. (Markkola 2008, 7.)

Yritystoiminnan kehittämiseen on valtion tuella rakennettu varsin kattava palveluverkosto. Verkostossa toimivat yhteistyössä muun muassa kunnat, elinkeino-yhtiöt, työvoima- ja elinkeinokeskukset, oppilaitokset ja työvoimatoimistot. Yritystoiminnan kehittämiseen saa myös tukea. (Markkola 2008, 7.) Esimerkiksi Pohjois-Karjalassa tukea kehitystoimintaan antaa Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö Josek Oy.

Kehitystyö on mahdollista jakaa neljään osaan. Ensimmäiseksi täytyy tunnistaa alueen yritykset. Toiseksi kannattaa keskittyä kasvuhaluksiin ja kyvykkäisiin yrityksiin. Kolmanneksi kartoitetaan julkiset osajat ja kohdistetaan kehittämissurssit oikeisiin kohteisiin. Lopuksi tarkastellaan kehitystyön vaikutusta yhdessä yritysten kanssa. (Markkola 2008, 7.)

## 2.3 Kilpailijoista erottuminen ja kasvu

Monella alalla erotutaan kilpailijoista hinnoittelun avulla, niin myös metsäpalveluyrittämisessä. On toki tärkeää, että hinnat pysyvät asiakkaiden näkökulmasta kohtuullisella tasolla, mutta kilpailun kiristyessä liian kovaksi, yrityksen pyörittäminen menee mahdottomaksi. (Karhu 2014.) Hintakilpailua on kuitenkin mahdollista tehdä kannattavasti yksityisellä puolella. Metsäpalveluyrittäjillä on kevyt organisaatorakenne, joka mahdollistaa ainakin suurempiin toimijoihin nähden edullisemmän hinnoittelun. (Karhu 2014.)



Metsäpalveluyrittäjillä on useita keinoja erottua varsinkin isoista toimijoista. Näitä keinoja ovat esimerkiksi nopea toiminta, paikallinen päätösvalta ja joustavuus. Kyseiset asiat tuovat kilpailuetua pienille ja keskisuurille yrityksille. (Karhu 2014.)

Kasvu on metsäpalveluyrityksille tärkeä asia, sillä se tuo uskottavuutta isompien hankkeiden neuvottelupöytiin. Kauppoja ei välttämättä synny, jos asiakkaalle jää pelko, että yritys ei kykenekään suoriutumaan annettavasti työstä. Kasvun tärkeyttä ei turhaan korosteta, mutta ei pidä unohtaa kannattavuuden tärkeyttä. Hintakilpailulla voidaan luoda yritykselle kasvua, mutta se voi olla pidemmän päälle kestänytöntä. (Rieppo 2010, 17.)

Metsänomistajat arvostavat toimijoissa joustavuutta ja mahdollisuutta ripeään toimintaan. On toki selvää, että he arvostavat myös luotettavuutta, laatua ja rehellisyyttä. (Karhu 2014.)

Suurimmat kasvun esteet metsäpalveluyrittämisessä on se, että pieniä yrityksiä ei tunneta ja lisäksi uskottavuuskin on vielä koetuksella. Tunnettavuutta voi parantaa muun muassa markkinoinnilla, mutta se ei tapahdu hetkessä vaan töitä joutuu tekemään useita vuosia. Samoin on uskottavuuden kanssa. Uskottavuuden saavuttamiseksi omiin vahvuuksiin täytyy uskoa ja omasta osaamisesta tulee olla näyttöä. (Karhu 2014.)

## **2.4 Hinnoittelu**

Metsäyrittäjän hinnoittelu perustuu usein urakkahintaan (esimerkiksi €/ha tai €/m<sup>3</sup>). Lisäksi käytössä on tuntihinnoittelu. Tuntihinnoittelussa puhutaan minimi-tuntihinnasta. Se on se hinta, jolla katetaan kustannukset ja saavutetaan yrittäjän asettama tavoite. (Nurminen & Bergroth 2007, 9.)

Tuntihinnan määrittämisessä käytetään yrityksen kokonaiskustannuksia. Jokaisen yrityksen kustannukset voidaan jakaa kahteen pääryhmään: kiinteisiin ja muuttuviin. Kiinteät kustannukset pysyvät aina samalla tasolla riippumatta siitä,

kasvaako vai väheneekö toiminta. Tyypillisiä kiinteitä kustannuksia ovat yrittäjä-eläkevakuutus ja toimiston vuokratulot. Muuttuvat kustannukset ovat sidoksissa siihen, kuinka paljon töitä tehdään. Jos yrityksellä on esimerkiksi ulkopuolisia metsureita töissä, heidän palkkansa lasketaan muuttuviin henkilöstökuluihin. (Nurminen & Bergroth 2007, 9.)

Tuntihinnoitteluun löytyy niin sanottu nyrkkisääntö, jossa työntekijän tuntipalkka kerrotaan kolmella ja sillä tavalla saadaan hinta, joka kattaa yrittäjän kustannukset ja sisältää myös arvonlisäveron. Aina tuntihinnoittelussa ei voi kuitenkaan luottaa tähän nyrkkisääntöön, koska laskukaava ei ota huomioon, kuinka paljon laskutettavia tunteja on vuositasolla ja mikä on yrittäjän tulostavoite. (Nurminen & Bergroth 2007, 9.)

### **Esimerkki tuntihinnoittelusta**

Työntekijän tuntipalkka 15 € / h

Metsäyrittäjän tuntihinta 15 € / h x 3 = 45 € (sis alv. 24 %)

Metsäalalla yleistä on siis urakkahinnoittelu. Siinä yrittäjän täytyy pystyä yhdistämään tuntikustannukset ja työhön kuluva aika, jotta hän saa laskettua urakkahinnan. (Nurminen & Bergroth 2007, 9.)

### **Esimerkki urakkahintalaskelman perusasetelmasta**

$$U = \frac{R}{T} \quad \text{Tai} \quad U = RA$$

U = urakkahinta (euroa/yksikkö); esim. €/ha, €/m<sup>3</sup>

R = aikaperusteinen hinta (euroa/aikayksikkö); esim. € / pvä, €/h

T = työn tuottavuus (tuotos/aikayksikkö); esim. ha / pvä, m<sup>3</sup> / h

A = työn ajanmenekki (aikayksikköä/tuotos); esim. pvää /ha, h/m<sup>3</sup>  
(Nurminen & Bergroth 2007, 9.)

### Esimerkki urakkahinnoittelusta

Esimerkkinä toimii taimenistutuksen urakkahinnoittelu. Urakkaan kuuluvat myös taimet. Yrittäjä tekee tarjouksen 20 000 taimen istutuksesta. Istutuskohde sijaitsee 50 km päässä yrittäjän kodista ja kohde on suuruudeltaan noin 11 hehtaaria. Yrittäjä käy katsomassa kohdetta ja arvioi, että 1000 tainta istuttaa noin 5,4 tunnissa. Esimerkissä käytettävät arvot on otettu metsuri- ja metsäpalveluyrittäjän hinnoitteluoppaasta.

Taimien ostohinta 0,185 €	20 000 kpl x 0,185 € = 3700 €
Istutustyö 108 tuntia; 34 €/h	108 h x 34 € = 3672 €
Muut työt tuntia; 6 h	6 h x 34 € = 204 €
Matkat 11 x 100 km = 1100 km; 0,43 €/km	0,43 € x 1100 km = 473
Yhteensä <u>8049 € + alv 24 %</u>	
Hinta per taimi; 20 000 kpl / 8049 € = <u>0,40 € + alv 24 %</u>	

(Nurminen & Bergroth 2007, 17.)

## **2.5 Erilaiset metsäpalveluyritykset**

Monet metsäpalveluyritykset tarjoavat pääasiassa vain perinteisiä metsäalan palveluita eli istutus- ja taimikonhoitotöitä. Tämä onkin järkevää, koska metsä kasvaa joka vuosi ja hoitotöille on varmasti tarvetta. Osa yrityksistä on kuitenkin halunnut lisätä palveluidensa määrää ja osa taas on erikoistunut johonkin tiettyyn palveluun. Seuraavassa taulukossa esitellään erilaisia metsäpalveluyrityksiä ja heidän tarjoamia palveluita.

### **Massbybacka**

Sipoonjoen varressa sijaitsee Massbybackan taimisto, jota hallinnoi Gunilla Holmberg. Gunillan yrityksen tarkoituksena on toimittaa asiakkailleen kotimaisia, kestäviä ja laadukkaita taimia sekä metsä- että puutarhakäyttöön. Massbybacka taimiston erikoisuutena on se, että sieltä saa sellaisia taimia, joita on vaikeaa saada muilta taimitarhoilta. (Palos 2014, 11–14.)

### **Oldenburg Oy**

Puistometsäpalvelu Oldenburg Oy sijaitsee Vantaalla. Yrityksen perusti Jan-Erik Oldenburg vuonna 1994. Sen liikeidea on ollut alusta asti sama, eli yritys tarjoaa luonnonhoitopalveluita ilman suunnittelijoiden ja toteuttajien välisiä informaatiokatkoksia. Palveluihin kuuluvat metsuripalvelut, puunkaato, tonttihakkuut, kantojen jrsintä, sekä puutavaran kuljetus aina tehtaallesi asti. (Palos 2014, 15–18.)

### **Tapio Kuronen Ky**

Viitasaarella toimii Tapio Kurosen yritys Tapio Kuronen Ky. Yritys on perustettu vuonna 1998 ja se on suuntautunut lähes kokonaan tarjoamaan tie- ja ojituspalveluita. Yritys palvelee asiakkaitaan ympäri Suomea. (Palos 2014, 19–22.)

### **Punkaharjun Metsäpalvelu Oy LKV**

Punkaharjulla metsäpalveluita tarjoaa Veijo Laukkasen Punkaharjun Metsäpalvelu Oy LKV. Yritys on perustettu vuonna 1998, jolloin tuli voimaan laki, joka mahdollisti vapaan kilpailun metsäalalla ja siitä hetkestä lähtien oli myös mahdollista vapautua metsänhoitomaksusta. Punkaharjun Metsäpalvelu Oy LKV tarjoaa kaikki metsänhoidon palvelut. Niitä ovat esimerkiksi metsäsuunnittelu, metsänhoito, puunkorjuu, veroilmoituksen laatiminen ja kiinteistöväilytys. (Palos 2014, 23–26.)

### **Kutajoen metsäengit Ky**

Lahden ympäristössä toimii Kimmo Siivosen vuonna 1998 perustama Kutajoen metsäengit Ky. Yritys tarjoaa piha- ja tonttipuuhakkuita, perinteistä metsurityötä, puiden lähikuljetusta, energiapuun hakkuuta ja myyntiä sekä varamiespalvelua. (Palos 2014, 27–30.)

### **Valpas**

Yksityistä metsäpalvelua Itä-Hämeessä tarjoaa yritys nimeltä Valpas. Yrityksen on perustanut Pasi Valkonen vuonna 1998. Yrityksen tärkeimpiä asiakkaita ovat yhteismetsät ja kunnat. Lisäksi yrityksellä on asiakkaina monitoimikoneyrittäjiä, joille Valkonen tekee kontrollimittauksia, korjuujälkitarkastuksia ja tarvittaessa hän tarjoaa myös puiden kaatoapua. (Palos 2014, 31–34.)

### **Metsäpalvelu Turunen Oy**

Pohjois-Karjalan Enossa toimii kaikenkattava metsäpalveluyritys nimeltä Metsäpalvelu Turunen Oy. Yritys on perustettu vuonna 2007. Sen toiminta ajatuksena on tarjota asiakkailleen kaikki metsäalan palvelut. Yrityksen palvelun tar-

jonta on laaja. Palveluita ovat muun muassa erikoishakkuut, taimikonhoito, taimenistutus, energiapuukauppa, metsäurakointi, hankesuunnittelu, konsultointi, valtakirjakauppa, metsäsuunnittelu sekä sähkölinjojen hakkuu ja raivaus. (Turunen 2016.)

### **Kuhmon Metsäkontio**

Kainuussa metsäisiä palveluita tarjoaa Kuhmon Metsäkontio. Yritys on perustettu vuonna 1997 ja sen palvelujen tarjonta on laaja. Niitä ovat esimerkiksi puukauppa, metsuripalvelut, maanmuokkaus, tienrakennus, ojitushankkeet, metsäsuunnittelu ja sijoitusneuvonta. (Palos 2014, 35–38.)

### **Savotta-apu Väisänen**

Savotta-apu Väisänen toimii itäisessä Suomessa. Yritystä johtaa Merja Väisänen. Yritys tarjoaa monenlaisia metsäalan palveluita, joihin kuuluvat muun muassa perinteiset metsuripalvelut, puunkorjuu ja sähkölinjojen raivaaminen. Erikoisuutena puunkorjuussa yrityksellä on ollut käytössä kauko-ohjattava pikkumoto Harveri. (Palos 2014, 39–43.)

### **Puunhoito Antti Virkki**

Hämeenlinnassa toimii Antti Virkin perustama yritys, jonka nimi on Puunhoito Antti Virkki. Yritys tarjoaa kaikkia puunhoitoalan palveluita. Yleisimpiä työlajeja ovat kuitenkin vaativat puiden poistot, kantojen jyrshintä, puiden hoito sekä niiden kuntotarkastukset. (Palos 2014, 45–48.)

## **Yhteenveto yrityksistä**

Tässä työssä yritysten esittelyn avulla pyrittiin lisäämään ihmisten tietoutta erilaisista metsäpalveluyrityksistä. Kaikki metsäpalveluyritykset eivät tee vain taimikonhoitoa ja istutusta. On siis olemassa monenlaisia metsäalan yrityksiä. Alle on listattu lisää palveluita, joita metsäpalveluyritykset voisivat tarjota.

### **Luonnonhoitopalvelut**

- perinnebiotooppien ja rakennettujen perinnemaisemien kunnostus- ja hoitotyöt
- rantojen ja rantaniittyjen hoitotyöt sekä laidunnus
- metsien ja soiden luonnonhoitotyöt
- vesistöjen ja kalakantojen hoitotyöt
- vesiensuojelutyöt

### **Maisemanhoitopalvelut**

- kuntien ja taajamien viheralueiden hoitotyöt
- liikenneympäristöjen viheralueiden hoito
- ranta-alueiden siivous ja näkymien avaaminen
- maisemointityöt

### **Luonnon käyttöön liittyvät palvelut**

- retkeily- ja virkistyskohteiden perustaminen ja hoito
- liikuntapaikkojen perustaminen ja hoito
- tieisännöinti ja yksityisteiden kunnossapitotyöt
- kiinteistöjen ja pihapiirien huolto- ja kunnostustyöt
- sähkölinjojen raivaus
- puunkorjuu erityiskohteilla
- riistanhoitotyöt

(Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä 2008, 3.)

### **Työnjohtopalvelut**

- korjuun seuranta
- hallinnointi
- urakoiden etsiminen ja laskeminen
- ketjutus
- koneiden valvominen
- korjuun valvominen
- korjuujäljen valvominen

(Haaranen 2016.)

## **3 Metsäpalveluyritysten toimintakenttään vaikuttavat asiat**

Uusien metsäpalveluyritysten määrä on lisääntynyt viime vuosina. Syynä tähän on se, että suuret metsäyhtiöt ja metsänhoitoyhdistykset ovat alkaneet ulkoistaa palveluitaan. Asiaan on vaikuttanut myös metsänomistuksen muuttuminen. (Palos 2014, 5.)

Tällä hetkellä metsäpalveluyrittäjäys on voimakkaan muutoksen kourissa. Nyt on mahdollista lisätä asiakaskuntaa ja laajentaa toimintaa, mutta toiminnoissa täytyy olla tarkkana. Yhä laajempi osa urakanantajista pyrkii suurentamaan urakoiden kokoa. Metsäpalveluyrittäjillä täytyy olla valmius pystyä vastaamaan suurentuvaan kysyntään. (Palos 2014, 5.)

### **3.1 Kansallinen metsästrategia 2025**

Kansallisen metsästrategian 2025 tarkoituksena on kohdentaa tavoitteet ja tarkemmat toimenpiteet aiemmin asetettujen poliittisten päämäärien saavuttamiseksi. Metsästrategiasta löytyy kehittämisen painopisteet ja muutostarpeet. Metsästrategian visio on ”Metsien kestävä hoito ja käyttö ovat kasvavan hyvinvoinnin lähde”. (Maa- ja metsätalousministeriö 2015, 7.)



Visioon pohjautuu kolme päämäärää, jotka on määrätty metsäpoliittisen selonteon strategiaksi. Ensimmäisessä päämäärässä Suomi on toimintaympäristönä kilpailukyinen metsäyrityksille. Toisessa päämäärässä metsäala uudistuu ja monipuolistuu. Viimeisessä päämäärässä metsien halutaan olevan aktiivisessa, taloudellisessa, ekologisessa ja kestävässä käytössä. (Maa- ja metsätalousministeriö 2015, 7.) Kansallisesta metsästrategiasta 2025 löytyy kaikkiaan 28 tavoitetta, jotka on jaettu seitsemäksi erilaiseksi kokonaisuudeksi. (Maa- ja metsätalousministeriö 2015, 7.)

### **Kokonaisuudet ovat:**

1. Metsäala tulee kasvamaan, alan yritykset uudistuvat sekä uusia ja kasvavia yrityksiä kehittyä lisää.
2. Raaka-aineiden hyvä saatavuus tulee mahdollistamaan metsien käytön lisäämisen ja uudet investoinnit.
3. EU ja kansainvälinen metsäpolitiikka edistävät metsien ja puun kestävästä käytöstä, kilpailukykyä ja hyväksyttävyyttä.
4. Metsäalan osaaminen monipuolistuu ja tulee vastamaan muuttuviin tarpeisiin.
5. Hallinto on joustavaa, vaikuttavaa ja asiakaslähtöistä.
6. Metsätalous on aktiivista ja yritysmäisempää.
7. Metsäluonnon monimuotoisuus, ekologisuus ja sosiaalinen kestävyys vahvistuvat. (Maa- ja metsätalousministeriö 2015, 7.)

Toimintaympäristö tulee muuttumaan. Maailman väestö lisääntyy, elintaso nousee ja luonnonvarojen kysyntä tulee kasvamaan maailmanlaajuisesti. Globalisaatio jatkaa kasvua ja teknologia kehittyä. Globalisaation laajennuttua arvoketjun eri osa-alueet pystyvät levittymään ympäri maailmaa. Uusi teknologia eli esimerkiksi robotiikka luovat varsinkin kehittyville maille lisää kilpailukykyä. Kansainvälisen ympäristölainsäädännön lisääntyminen, sekä kansainväliset sopimukset asettavat haasteita metsäalalle. (Maa- ja metsätalousministeriö 2015, 10.)

### 3.2 Alueellinen metsäohjelma

Alueellinen metsäohjelma perustuu metsälakiin ja sen on tarkoitus toteuttaa kansallista metsästrategiaa. Alueelliset metsäohjelmat laativat paikalliset metsäneuvostot, joissa on mukana metsänomistajia, metsäteollisuus, metsäalan tutkimusjärjestöt ja tärkeimmät sidosryhmät. Alueellisessa metsäohjelmassa on lisäksi otettu huomioon maisema- ja luontoarvot sekä luonnon tarjoamat muut mahdolliset hyödykkeet. (Metsälehti 2016.)

Pohjois-Karjalan alueellisessa metsäohjelmassa pyritään kehittämään metsäpalveluyrittäjiä ja puunjalostusta.

Toimenpiteet tavoitteen saavuttamiseksi:

- Metsäpalveluyrittäjien verkostoitumista tehostetaan.
- Selvitetään metsänomistajien tarpeet metsätöihin.
- Yritetään tunnistaa metsäpalveluyrittäjien riskit ja mahdollisuudet.
- Huomioidaan puurakentaminen kaavoituksessa.
- Kerrotaan ihmisille puurakentamisen hyvistä puolista.
- Hyödynnetään sahojen sivutuotteet paremmin.
- Neuvotaan palvelu- ja jalostusyriä aiempaa enemmän.

(Suomen metsäkeskus 2016a, 26.)

### 3.3 Metsien puuvaranto

Alueellisessa metsäohjelmassa arvioidaan kyseisen alueen metsien kestävä hakkuumäärä. Kestävä hakkuumäärä tarkoittaa sitä puumäärää, joka on mahdollista hakata nyt ja myös tulevaisuudessa. Jos puuta hakataan nyt liikaa, sitä ei riitä tulevaisuuteen. Lisäksi alueellisessa arviossa on huomioitu virkistysmahdollisuudet, luonnonsuojelu ja kansainväliset ilmastovelvoitteet. Arviossa on otettu myös huomioon, että Suomen metsien hoidon taso on hyvä. (Ässämäki 2016.)

Suomessa metsät ovat kasvaneet vuosittain paljon enemmän, mitä niistä on hakattu. Monissa metsäohjelmissa puunkäyttöä onkin suunniteltu lisättävän. Uusien tehtaiden rakentamisen ja vanhojen tehtaiden uudistamisen myötä puun lisäämisen tavoite onkin täytymässä monilla alueilla. (Ässämäki 2016.)

Viime vuosina Suomi on saanut hyviä sijoituksia maailman talousfoorumien vertailuissa. Edellytykset kehittää metsäalaa Suomessa näyttävät hyvältä. Kehitymistä helpottaisi, jos Suomen talous kasvaisi. Valitettavasti viime vuosina talous on ollut laskussa ja esimerkiksi ikääntyvä väestö heikentää talouskasvua ja raskauttaa entisestään julkista kulurakennetta. Suomen metsät tuottavat paljon enemmän puuta, mitä teollisuus tällä hetkellä käyttää. Talousmetsien kasvu on tällä hetkellä noin 99 miljoonaa kuutiometriä vuodessa ja samaan aikaan teollisuus käyttää puuta noin 65 miljoonaa kuutiometriä vuodessa. Kestävää kehitystä tukeva puunkäyttö olisi noin 73 miljoonaa kuutiometriä vuodessa. (Maa- ja metsätalousministeriö 2015, 11.)

### **3.4 Metsälakiuudistus 2014**

Metsälakia muutettiin muutama vuosi sitten vapaamman metsänkasvatuksen suuntaan. Metsänomistajat saavat yhä enemmän päättää metsiensä hoidosta. Kaikki eivät välttämättä halua tehdä avohakkuita vaan esimerkiksi jatkuvakasvatus voi olla jonkun mielestä hyvä vaihtoehto. (Ässämäki 2016.)

Uudistushakkuiden järeys- ja ikärajoitteet poistettiin ja lisäksi kasvatushakkuiden toteuttamistapa jää nykyään metsäomistajan päätettäväksi. (Suomen metsäkeskus 2014a, 4). Uudistamisvelvoite madaltui merkittävästi. Uusi taimikko täytyy saada uudistamisalalle kymmenessä vuodessa ja sen keskipituus täytyy olla silloin 0,5 metriä. (Suomen metsäkeskus 2014b, 26.)

### 3.5 Uudet käyttökohteet

Nykyisellään puuta käytetään muun muassa paino- ja kirjoituspaperiin, pakkausmateriaaleihin, rakennus- ja sisustusmateriaaliksi ja energiantuotantoon. Lisäksi puuta käytetään monessa muussakin arkipäivän tuotteessa. (MTK 2015.)

Alueellinen metsäohjelma etsii puulle lisää käyttömahdollisuuksia, jotta puunkäyttöä saataisiin lisättyä. Tällä hetkellä monikaan puunostaja ei ole kovin kiinnostunut ostamaan puuta, koska sille ei ole tarvetta. Puun käytön lisäämiseksi tarvitaan uusia investointeja. Tulevaisuus näyttää, mitä uudet investoinnit ovat. (Ässämäki 2016.)

### 3.6 Luonnonhoito

Puun käytön lisääntyessä on tärkeää ottaa huomioon talousmetsien luonnonhoito. Nykyisellään metsänlainsäädännössä ja metsien sertifiointissa otetaan huomioon arvokkaat elinympäristöt ja vesiensuojelu. Muun muassa sertifiointissa jätetään aukoille jo nyt säästö- ja lahopuita, koska ne ovat tärkeitä eläimille ja erilaisille eliöille. Alueellisessa metsäohjelmassa kehitetään koko ajan uusia luontoa turvaavia menetelmiä ja konkreettisia tekoja. (Ässämäki 2016.)

Talousmetsissä kuolleen puun osuus on selvästi pienempi kuin luonnontilaisissa metsissä. Suurin syy tähän on metsäpalojen vähentyminen. Monet harvinaiset lajit tarvitsevat eläkkeeseen palanutta ja lahonnutta puuta. Helpoin tapa lisätä lahonnutta puuta on jättää yksittäiset kaatuneet puut korjaamatta. Hakkuualoja kulotetaan yhä harvemmin, vaikka se lisäisi tehokkaasti hiiltyneen puun määrää metsässä. Kuusen ja männyn taimikkoon olisi hyvä jättää taimikonhoidossa lehtipuita. Erityisesti haapaa ja jaloja lehtipuita olisi hyvä säästää, koska ne monipuolistavat eliölaajistoa. (Suomen metsäkeskus 2014c.)

### **3.7 Kemera-tuki**

Kestävän metsätalouden rahoituslain mukaista tukea eli kemera-tukea saa nykyään vain ennakkoon tehdyn tukihakemuksen kautta. Siinä rahat niin sanotusti korva merkitään eli rahat varataan kyseiselle tukikohteelle. Töiden suorittamisen jälkeen työkohteesta tehdään toteuttamisilmoitus. Tuen suuruus vaihtelee työlajeittain ja rahoitusvyöhykkeittäin. Tuki on ollut veronalaista tuloa vuodesta 2012 alkaen. Tuen myöntää Suomen metsäkeskus. (Mhy 2016.)

Metsäohjelmassa otetaan huomioon myös kemera-tuki ja sen tarve. Erityisesti mietinnässä on, että mihin kemera-tukea kannattaa suunnata. Nyt painotus on taimikonhoidossa. Tukea saa myös esimerkiksi metsäteiden korjaamiseen. Monena vuotena tukia on haettu yli tukirahamäärien. Onkin tärkeää tutustua kemera-tukeen ennen töiden aloittamista. Niin pystyy varmistumaan, onko työkohde tukikelpoinen. (Ässämäki 2016.)

### **3.8 Metsävaratiedon saatavuus**

Aiemmin metsävaratiedot ovat olleet salassa pidettäviä tietoja. Nyt tilanteeseen on kuitenkin tulossa muutos. Maa- ja metsätalousministeriö on aloittanut valmistelut metsätietolain muuttamiseksi, joka mahdollistaisi metsävaratietojen vapautumisen metsäalan toimijoiden käyttöön. Tulevaisuudessa toimijat saisivat metsäkeskuksesta puustotietoja paljon vaivattomammin. Lakiesitys on tarkoitus saada eduskuntakäsittelyyn ensi kevään aikana. Muutos metsävaratietojen vapauttamisesta tuli EU:n komissiolta. Komission mielestä julkisten ympäristötietojen jakamista ei saa rajoittaa. Ympäristötiedoilla komissio tarkoittaa maaperä- ja puustotietoja. Suomen tasolla asian etenemistä helpotti suuresti myös se, että metsänomistajajärjestö MTK hyväksyi metsätietojen jakamisen. (Metsälehti 2015, 2.)

Tietojen vapautuminen koskee näillä näkymin vain laserkeilauksella kerättyä puusto- ja kasvupaikkatietoa. Laserkeilausaineisto on tulevaisuudessa tarjolla 16x16 metrin ruutuina eli hiloina. Kyseiset hilatiedot voidaan jakaa vapaasti toi-

mijoiden käyttöön, mutta laki rajoittaa edelleen kiinteistö- tai omistajatietojen yhdistämistä hilatietoihin. Ilman metsänomistajan suostumusta ei siis saa suoraan tilojen puustotietoja, mutta toimijoilla on käytössä puustotietoaineisto hila-tiedostoina. (Metsälehti 2015, 2.)

### **3.9 Metsään.fi**

Metsään.fi on palvelu, joka tarjoaa metsänomistajille ajantasaisen tiedon metsistään. Palvelu toimii sähköisesti internetin välityksellä. Metsäalan yrittäjät näkevät toimijapalvelussa samat tiedot, mitkä metsänomistajakin näkee, jos metsänomistajat ovat antaneet hyväksynnän katselulle. (Suomen metsäkeskus 2016b.)

Hyötyä palvelusta on niin metsänomistajille kuin metsäalan toimijallekin. Metsänomistaja näkee kaikki tilansa samasta palvelusta. Antamalla suostumuksen tietoihinsa metsäalan toimijat ovat metsänomistajan palveluksessa. Lisäksi metsään.fi -palvelua käyttävä metsänomistaja ei välttämättä tarvitse erillistä metsäsuunnitelmaa. Toimijalle metsään.fi tarjoaa aina ajantasaiset puustotiedot. Palvelu helpottaa metsäalan toimijoiden töiden suunnittelua ja erityisen hyödyllisenä tietona palvelusta löytyy luontokohteiden sijainti. Toimijalle on kuitenkin ehdottoman tärkeää, että metsänomistaja antaa tietojen selailuun suostumuksen. Ilman tätä metsäalan toimija ei näe kuin metsänomistajien työilmoitukset. (Suomen metsäkeskus 2016b.)

### **3.10 Uusiutuvan energian tavoitteet ja biotalousstrategia**

Uusiutuvaa energiaa pyritään lisäämään energia- ja ilmastostrategian sekä Suomen uusiutuvan energian toimintasuunnitelman mukaisesti. Suunnitelmassa uusiutuvan energian käyttöä kasvatetaan 9,5 prosenttia vuoden 2005 tasosta ja tavoitteen halutaan täyttyvän vuonna 2020. Tällöin vuonna 2020 uusiutuvan energian osuus olisi 38 prosenttia. (Motiva 2016.)

Suomessa suurin osa uusiutuvasta energiasta saadaan metsästä. MTK:n tavoitteena on kaksinkertaistaa puupolttoaineiden käyttö vuoteen 2020 mennessä. (MTK 2012.)

Biotalousstrategiasta löytyy neljä erilaista strategista päämäärää. Ensimmäiseksi Suomeen luodaan kilpailukykyinen toimintaympäristö biotaloudelle. Toiseksi biotaloudella pyritään luomaan lisää uutta liiketoimintaa. Kolmanneksi biotalouden osaamista parannetaan lisäämässä tutkimustyötä ja kehittämällä koulutusta. Viimeiseksi panostetaan luonnonvarojen saatavuuteen, raaka-ainemarkkinoiden toimivuuteen ja käytön kestävyys. (Tem 2014.)

### **3.11 Uusi metsänhoitoyhdistyslaki 2015**

Vanhassa metsänhoitoyhdistyslaissa yhdistys sai periä metsänomistajilta metsänhoitomaksua. Maksun suuruus määräytyi metsän pinta-alan mukaan. Yhdistyksen oli näin mahdollista rahoittaa liiketoimintaansa metsänhoitomaksuilla. Yhdistyksen saama lain tuki toiminnalleen väärästi metsäalaa. Vuonna 2013 metsänhoitolakia päätettiin muuttaa. Tavoitteena oli, että nykyinen metsänhoitomaksu poistuu ja metsäalaa saadaan tasavertaisemmaksi. (HE 135/2013 vp 2013, 1.)

Uudessa metsänhoitoyhdistyslaissa metsänhoitoyhdistyksen täytyy rahoittaa toimintansa jäsenmaksuilla ja omalla liiketoiminnalla. Nyt metsänhoitoyhdistys on samalla linjalla muiden metsäalan yritysten kanssa. Uusi laki astui voimaan 1.1.2015. Tulevaisuudessa metsänhoitoyhdistysten toiminta perustuu normaaliin yhdistyslakiin. Samassa lakimuutoksessa poistettiin metsänhoitoyhdistyksiä rajoittavia säädöksiä. Nyt metsänhoitoyhdistyksellä on mahdollisuus tarjota laajempaa palveluvalikoimaa. Pakollinen metsänhoitomaksu poistui 1.1.2015. Nyt metsänhoitoyhdistykset voivat kerätä vain vapaaehtoista jäsenmaksua. Metsänhoitoyhdistys saa itse päättää maksun suuruuden. (HE 135/2013 2013.)

### **3.12 Metsänomistajarakenne ja sen muutos**

Metsänomistajarakenteessa on tapahtunut muutoksia ja niitä tulee tapahtumaan myös tulevaisuudessa. Maanviljelyomistukset vähenevät, metsänomistajat ikääntyvät, omistajien koulutustaso nousee ja metsälökoko pienenee. Lisäksi vaikuttavia asioita ovat kaupungistuminen ja tavoitteiden moniarvoistuminen. (Karppinen & Ahlberg 2008, 18.)

Suurin osa tilojen omistajavaihdoista tapahtuu perintönä tai suorina sukulaiskaupoilla. Tästä seuraa se, että uudet metsänomistajat asuvat todennäköisesti kaupungissa ja ovat korkeammin koulutettuja kuin aikaisemmin. He ovat myös mahdollisesti varakkaampia kuin aikaisemmat metsänomistajat. Metsästä saatavat tulot eivät siis ole yhtä tärkeässä asemassa kuin aikaisemmin. (Karppinen & Ahlberg 2008, 27.)

### **3.13 Yhteenveto vaikuttavista asioista**

Metsäpalveluyrittäjien toimintaan vaikuttavia asioita on monia, mutta ehkä eniten toimintaedellytyksiin vaikuttaa metsäyhtiöiden palveluiden ulkoistaminen, kansallinen metsästrategia 2025, alueellinen metsäohjelma, kemera-tuki, uusi metsänhoitoyhdistyslaki, metsänomistajarakenne ja metsävaratiedon saataavuus.

Yksi suurimmista vaikuttavista tekijöistä metsäpalveluyrittäjien toimintaan on metsäyhtiöiden palveluiden ulkoistaminen. Metsäyhtiöt tulevat ulkoistamaan kaikki metsänhoitopalvelut alihankkijoille. Kyseinen toimintamalli tuo lisää työtehtäviä metsäpalveluyrittäjille.

Kansallinen metsästrategia 2025 on todella kattava kokonaisuus. Strategian seitsemästä kokonaisuudesta eniten vaikuttavia asioita ovat kohdat yksi ja kuusi. Kohdan yksi mukaan metsäala tulee kasvamaan. Alan yritykset uudistuvat ja uusia kasvavia yrityksiä syntyy lisää. Kohdassa kuusi kerrotaan, että metsätaloudesta pyritään tekemään aktiivisempaa ja yritysmäisempää.



Alueellinen metsäohjelma Pohjois-Karjalassa tulee panostamaan metsäpalveluyrittäjien toimintaan. Yrittäjien verkostoitumista tehostetaan ja yritystoimintaa tuetaan. Lisäksi metsänomistajien tarpeita metsätöihin selvitetään sekä yritetään tunnistaa metsäpalveluyrittäjien toiminnan riskit ja mahdollisuudet.

Kemera-tuki vaikuttaa metsäpalveluyrittäjien toimintaan. Yrityksen keskittyessä taimikonhoitoon vaikutus on entistä suurempi, koska kemera-tuen jakamista on painotettu taimikonhoitoon. Tulevaisuudessa kemera-tuki saattaa poistua kokonaan, mikä tulee vaikuttamaan koko metsätalouteen.

Metsänhoitoyhdistyslaki uudistui vuonna 2015. Lakisääteinen metsänhoitomaksu poistui ja nykyään maksu on vapaaehtoinen. Nyt metsänhoitoyhdistyksen täytyy rahoittaa toimintansa muulla liiketoiminnalla, koska metsänhoitomaksuisista saatava rahamäärä vähenee. Lakiuudistus vapauttaa metsäalan liiketoimintaa. Aiemmin lakisääteinen metsänhoitomaksu vääristi koko metsäalaa.

Metsänomistajarakenne on muuttumassa. Omistajat vanhenevat, joten tulevaisuudessa metsänomistajat tulevat olemaan nuoria, jotka asuvat lähinnä kaupungeissa. Harva metsänomistaja asuu tulevaisuudessa lähellä omaa metsätilaansa. Metsänomistajarakenteen muutos tulee lisäämään asiakkaita metsäpalveluyrittäjille.

Metsävaratiedon saatavuus helpottui metsään.fi -palvelun myötä. Metsäomistajan antaman luvan avulla metsäammattilainen voi nyt katsoa asiakkaan tilan tietoja suoraan tietokoneelta. Tulevaisuudessa on mahdollista, että Suomen metsäkeskus voisi luovuttaa metsäammattilaisille suoraan puustotietoja. Edellytyksenä on, että eduskunta hyväksyy uuden lain metsävaratiedon vapautumisesta.

## 4 Tutkimuksen tavoitteet

Metsäalan toimintakentässä on tapahtumassa suuria muutoksia. Tulevaisuudessa metsäpalveluyrittäjät tekevät töitä yhä laajemmalle asiakaskunnalle. Muutokset tulevat antamaan paremmat toimintamahdollisuudet metsäpalveluyrityksille. Asiakkaina voivat olla sekä yksityiset henkilöt, että erikokoiset yritykset. Kuitenkin suurin osa työtehtävistä tulee suurimmilta yrityksiltä. Syynä tähän on suurien yritysten valtava volyymi.

### Tutkimuksessa selvitettiin

- Mitkä ovat nykyiset pohjoiskarjalaisten metsäpalveluyrittäjien toimintaedellytykset?
- Millaisia toiminnan kehittämisen mahdollisuuksia metsäpalveluyrittäjillä on tulevaisuudessa?

## 5 Toteutus

### 5.1 Teemakysely

Tutkimuksessa päädyttiin tekemään teemakysely pohjoiskarjalaisille metsäalan toimijoille ja yrityksille. Kysely lähetettiin sähköpostilla. Sähköpostilla lähetetty teemakysely valikoitui parhaaksi vaihtoehdoksi sen helppouden ja nopeuden johdosta. Kyselyn kysymyksistä pyrittiin tekemään mahdollisimman yksinkertaisia ja suoraviivaisia, jotta niihin olisi jokaisen helppo vastata.

Tutkimus toteutettiin teemakyselynä. Teemakysely on hyvin lähellä teemahaastattelua, mutta teemakyselyssä varsinaista haastattelutilannetta ei tapahdu, vaan kyselyyn vastataan omatoimisesti (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006). Tutkimukseen valittiin haastateltaviksi kymmenen metsäalan toimihenki-

lää, jotka toimivat niin suurissa kuin pienissäkin yrityksissä lähinnä Pohjois-Karjalan alueella. Tutkimuksen kyselyyn haluttiin mukaan erikokoisia yrityksiä, jotta vastauksia saataisiin mahdollisimman kattavasti erilaisilta metsäalan toimijoilta. Haastateltavien yritysten tai toimihenkilöiden nimiä ei tuoda tutkimuksessa esille, koska sille ei ole tarvetta.

Kymmenestä haastateltavasta kahdeksan vastasi kyselyyn ja lisäksi yhdestä metsäalan yrityksestä vastasi kaksi henkilöä. Yhteensä kyselyyn vastasi yhdeksän henkilöä. Kaikkiin kysymyksiin saatiin hyviä ja kattavia vastauksia, joista oli helppo tehdä päätelmiä metsäpalveluyrittäjien toimintaedellytyksistä. Kyselyssä kysyttiin metsäpalveluyrittäjien toimintaedellytyksiä metsäalan muuttuvassa kentässä. Lisäksi tiedusteltiin metsäalantoimijoiden yleistä mielipidettä metsäpalveluyrittäjistä (Liite).

## **5.2 Tekstiaineiston analyysi**

Menetelmänä käytettiin teoriaohjaavaa sisällönanalyysiä, jota teemakyselyn teemat ohjasivat. Sisällönanalyysissä tarkastellaan aineistosta yhtäläisyyksiä ja eroja. Sisällönanalyysi on tekstianalyysi, jossa tarkastellaan jo valmiiksi tekstimuotoisia aineistoja. Tutkittavat tekstit voivat olla esimerkiksi kirjoja, haastatteluita ja keskusteluita. Analyysin avulla pyritään tutkittavasta asiasta muodostamaan tiivistetty kuvaus. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 105.)

Analyysin avulla etsittiin aineistosta tärkeimpiä asioita. Havainnot yhdistettiin teemoiksi, jotka esitettiin tuloksissa. Tuloksien saamiseksi käytettiin teemakyselyistä saatua valmista tekstiä. Aluksi tutkimuksen teemakyselyjen vastaukset luettiin läpi ja niitä mietittiin teemojen kannalta. Vastauksista etsittiin samankaltaisuuksia ja eroavaisuuksia. Lisäksi käytettiin kvantifiointia eli laskettiin eri esiintymien esiintymistä (Ruohonen, Rissanen & Manninen 2009).

### **5.3 Kehittämissuunnitelman laadinta**

Teemakyselyn tulosten pohjalta tehtiin kehittämissuunnitelma tyypilliselle pohjoiskarjalaiselle metsäpalveluyritykselle. Kehittämissuunnitelman tekemiseen käytettiin [www.liiketoimintasuunnitelma.com](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com) sivulta löytyvän liiketoimintasuunnitelman pohjaa.

Kehittämissuunnitelma kirjoitettiin aihealue kerrallaan ja samalla suunnitelman tekemiseen käytettiin kyselyn tuloksista saatuja tietoja. Kehittämissuunnitelmas- ta pyrittiin tekemään kattava. Asioihin otettiin monia näkökantoja. Suunnitelma tehtiin kuitenkin niin, että asiasisältö säilyi tuloksista saatujen tietojen mukaise- na.

Kehittämissuunnitelmaan sisällytettiin laskelmia uuden metsätalousinsinöörin ja metsurin palkkaamisesta. Laskujen tekemisessä käytettiin [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi) sivul- ta löytyvää palkkalaskuria ja [www.liiketoimintasuunnitelma.com](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com) sivulta löytyvää myyntilaskelmaa. Laskuissa käytettiin suuntaa antavia arvoja.

## **6 Kyselyn tulokset**

### **6.1 Metsäpalveluyrittäjien työtilanne**

Metsäpalveluyrittäjien työtilanne vaikuttaa hyvältä. Kaikki metsäalan toimijat oli- vat sitä mieltä, että töitä on ja paljon. Osa oli myös sitä mieltä, että töitä riittää, mutta asiaan vaikuttavat esimerkiksi markkinoinnin onnistuminen ja asiantunte- vuus. Varsinkin kaksi vastaajista painotti markkinoinnin tärkeyttä.

Erityisesti suurempien yritysten vastauksista kävi ilmi, että suorittavaa työtä on ulkoistettu ja se on lisännyt metsäpalveluyrittäjien työmäärää. Metsäpalveluyrit-

täjä ja muut toimijat näkivät asian myös samalla tavalla. Työmäärä on lisääntynyt ja nykyinen työtilanne vaikuttaa hyvältä.

## **6.2 Tarjolla olevat työt metsäpalveluyrittäjille**

Vastauksista selviää, että töitä on nyt tarjolla erityisesti suorittavan työn puolella. Niitä ovat esimerkiksi taimikonhoito, varhaisperkaus, nuoren metsän harvennus, ennakkoraivaus, taimihuolto, istutus, terveyslannoitus ja metsäsuunnittelu. Lisäksi osa metsäalan yrityksistä tarvitsee ojitus- ja tiehankkeiden suunnitteluun työvoimaa. Tarvetta on myös puunkaadon avustuksille motoille, leimikonsuunnittelulle ja logistiikalle.

Kyselyn vastauksista ilmeni, että myös koneella tehtäviin töihin tarvitaan työvoimaa. Koneille olisi tarvetta maanmuokkauksissa, kunnostusojitus- ja tiehankkeissa. Kahden toimihenkilön vastauksissa tuli myös esille koneellisen taimikonhoidon ja istutuksen tarve. Muut vastaajat eivät ottaneet kantaa koneelliseen taimikonhoitoon ja istutukseen.

## **6.3 Metsäpalveluyrittäjien toimenkuvan laajentaminen**

Kyselyn vastauksissa ei mainittu uusia työtehtäviä vaan toiveissa oli lähinnä saada lisää työvoimaa nykyisten tehtävien suorittamiseen. Vastauksista ilmeni kuitenkin muutama hiukan erikoisempi työtehtävä kuten motokontrolli, laadunseuranta eri työlajeissa ja luonnonhoitotyöt.

Yksi vastaajista toi esille kokonaisvaltaisten palveluiden tarpeen. Asiakkaat haluavat nyt ja tulevaisuudessa palvelut yhdeltä yritykseltä. Tähän metsäpalveluyrittäjien pitäisi pystyä vastaamaan. Lisäksi yksi metsäalantoimihenkilö ehdotti talviajalle kunnossapitotöiden tekemistä. Metsäpalveluyritykset voisivat laajentaa kiinteistöhoitopalveluihin tai esimerkiksi mökkitalkkaripalveluihin.

## **6.4 Yleiskuva metsäpalveluyrittäjyydestä**

Kahdeksan vastaajaa yhdeksästä piti metsäpalveluyrittäjyyttä hyvänä asiana. Arvostusta löytyi ja kokemukset yrittäjistä olivat hyviä. Lisäksi osa painotti, että metsäpalveluyrittäjyys ei ole enää vain suorittavantyön tekemistä. Tarvitaan alan koulutusta, atk-koulutusta sekä kykyä osata arvioida, milloin ja mihin laajentaa, jotta talvellaikin olisi töitä.

Vastauksista kävi myös ilmi, että kaikkialla metsäpalveluyrittäjiä ei arvosteta. Yksi haastateltavista sanoi toiminnan olevan lapsen kengissä ja markkinointi ei ollut riittävällä tasolla. Yleinen kanta oli kuitenkin se, että metsäpalveluyrittäjät ovat tervetulleita metsäalalle. Heitä tarvitaan ja ilman yrittäjiä metsäala ei tule toimimaan tarvittavalla volyymilla.

## **6.5 Metsäpalveluyrittäjien tulevaisuuden näkymät**

Kyselyyn vastanneet metsäalan toimijat olivat sitä mieltä, että kilpailu tulee olemaan kovaa. Osa yrityksistä menestyy ja osa tulee häviämään, tai jatkaa kituen. Metsäpalveluyrittäjyys on yksi metsäalan kasvavista osa-alueista. Yhä suurempi osa isoista metsäalanyrityksistä ostaa mieluummin palvelunsa, kuin hankkii lisää omaa työvoimaa.

Kaikkien vastaajien mielestä näkymät alalla ovat hyvät. Tekemistä metsissä riittää ja erityisesti kaupunkimetsänomistajien uskotaan käyttävän entistä enemmän metsäalan palveluita. Heidän uskotaan tekevän itse aiempaa vähemmän metsätöitä. Syynä tähän sanottiin olevan pitkät matkat metsätiloille ja vähäinen kiinnostus omaan tilaan.

Eryteisesti isojen firmojen vastauksista kävi ilmi, että toiveissa on saada entistä isompia alueita hallitseva metsäpalveluyrittäjä. Tällaisella yrittäjällä on mahdollisesti jo aliyrittäjäkin töissä, koska oma henkilöstöstä ei välttämättä ehdi tekemään kaikkia töitä.

Yksi vastaaja esitti huolensa nykyisistä pohjoiskarjalaisista metsäpalveluyrittäjistä, sillä tämänhetkiset metsäpalveluyrittäjät Pohjois-Karjalassa ovat kaikki lähellä eläkeikää. Uusia ja nuoria metsäpalveluyrittäjiä toivottiin lisää. Vastauksista kävi ilmi, että osaaville, ahkerille ja kustannustehokkaille yrittäjille on aina töitä. Tärkeänä pidettiin myös metsäpalveluyrittäjien verkostoitumista ja omiin vahvuuksiin keskittymistä. Töitä kyselyn vastauksien mukaan on, kunhan uusi yrittäjä löytää markkinoilta oman jalansijan.

## **7 Kehittämissuunnitelma metsäpalveluyritykselle**

Teemakyselyn pohjalta laadittiin kuvitteellinen kehittämissuunnitelma tyypilliselle pohjoiskarjalaiselle metsäpalveluyritykselle. Yritystä ei siis ole olemassa ja kehittämissuunnitelmassa olevat ideat ovat kaikkien vapaassa käytössä.

Kehittämissuunnitelmasta löytyvät yritystiedot, toimintaympäristö, kehitysideat, talouslaskelmat ja SWOT-analyysi. Suunnitelmasta löytyy apua esimerkiksi aloittelevalle metsäpalveluyrittäjälle.

### **7.1 Yritystiedot**

Yritys on perinteinen metsäpalveluyritys, joka toimii lähinnä vain suorittavan työn parissa. Se työllistää yrityksen omistajan lisäksi yhden metsätalousinsinöörin ja ajankohdasta riippuen noin kymmenen metsuria. Yritys on perustettu 2000-luvun alussa ja se toimii Pohjois-Karjalan alueella. Yrityksen toimipaikka sijaitsee Joensuussa.

Viime kesänä yritys raivasi noin 400 hehtaaria taimikoita ja istutti noin 300 000 puuntainta pelkästään yksityisten metsänomistajien metsissä. Yritys onkin saanut vakuuttavan aseman yksityisten metsänomistajien keskuudessa.

## **Liikeidea ja strategia**

Yritys myy metsäalan palveluita mahdollisimman kokonaisvaltaisesti, laadukkaasti ja hinnoiltaan kilpailukykyisesti. Palveluita myydään kaikille asiakkaille. Asiakkaita voivat olla yritykset, yksityiset asiakkaat, kunnat ja kaikki muut mahdolliset metsäalan palveluita tarvitsevat organisaatiot tai yksityiset asiakkaat. Myynti tapahtuu mainonnan ja henkilökohtaisen myyntityön avulla. Tulevaisuudessa yritysasiakkaiden määrää pyritään lisäämään. Yrityksen liikeidea tukeutuu kuitenkin palvelemaan yksityisiä asiakkaita ja suuremmat yritykset ovat hyvä lisä yritystoiminnalle.

## **Visio ja tavoitteet**

Yrityksen tavoitteena on jatkaa kannattavaa yritystoimintaa. Tulevaisuudessa toimintaa on tarkoitus laajentaa. Laajennus pyritään toteuttamaan mahdollisimman pienellä riskinotolla. Yritys toimii tällä hetkellä Pohjois-Karjalan alueella, joten laajennus tulee tapahtumaan laajentamalla aluetta ja palveluvalikoimaa. Tarkoituksena on myös lisätä resursseja markkinointiin. Toiveissa on, että sat-saus markkinointiin lisää yrityksen näkyvyyttä ja myyntiä.

Tulevaisuuden visiona yrityksellä on olla merkittävä metsäalan toimija Itä-Suomen alueella. Yrityksen on tarkoitus olla näkyvässä roolissa yhä kehittyvällä metsäsektorilla.

## **Tuotteet ja palvelut**

Yritys tarjoaa tällä hetkellä taimikonhoitoa ja taimenistutusta. Uusina palveluina yrityksen toiminnassa tulevat olemaan metsäsuunnittelu, ojitus- ja tiehankkeet, puunkaatoavustukset ja leimikon suunnittelu. Kokeilussa on myös koneellinen istutus ja taimikonhoito. Pääpaino palveluissa on edelleen taimikonhoidossa ja taimenistutuksessa.



## **Markkinointi**

Yritys tulee toteuttamaan alueellista markkinointia Pohjois-Karjalan alueella. Tulevaisuuden suunnitelmissa on laajentaa markkinointia kattamaan koko Suomen tai ainakin Itä-Suomen alueelle. Markkinoinnin tarkoituksena on löytää oikeat asiakkaat yrityksen palveluille ja lisätä sen kannattavuutta. Markkinointi on tarkoitus pitää kohdennettuna, jotta oikeat asiakkaat löytävät tarvitsemansa palvelut, eikä yrityksen markkinointiresurssit mene hukkaan.

Internetmainontaan tullaan panostamaan. Tarkoituksena on tehdä yritykselle uudet internetsivut, jotka sisältävät kattavat tiedot yrityksestä ja sen palveluista, mutta ovat silti hyvin asiakasystävälliset käyttää. Lisäksi tarkoituksena on laajentaa markkinointia sosiaaliseen mediaan. Varsinkin nuoret metsänomistajat ovat innokkaita sosiaalisen median käyttäjiä, joten sen voimaa markkinoinnissa ei kannata unohtaa. Tunnetuimpia sosiaalisen median palveluita ovat esimerkiksi Facebook, Twitter, Instagram ja YouTube. Kyseisissä palveluissa markkinointia voi tehdä ilmaiseksi, mutta rahalla saa toki laajemman näkyvyyden.

## **7.2 Toimintaympäristö**

### **Asiakkaat**

Yrityksen asiakkaita ovat yksityiset metsänomistajat. Suurempien firmojen mukaan yritys ei ole vielä päässyt, vaikka onkin ollut mukana monessa tarjouskilpailussa. Yksityiset metsänomistajat ovat taas työllistäneet yritystä todella hyvin. Tulevaisuuden suunnitelmana yrityksellä onkin päästä toimimaan isommille yrityksille ja sitä kautta toiminnan laajentuminen on paremmin mahdollista.

## **Markkinat**

Suuret yritykset ulkoistavat ja pienemmille yrityksille syntyy lisää markkinoita. Näin on käynyt myös Pohjois-Karjalassa. Metsäyhtiöt ovat ulkoistaneet töitään ja näin he ovat työllistäneet monia metsäpalveluyrittäjiä myös Pohjois-Karjalassa.

Isojen yritysten toiveissa on saada isoja alueyrittäjiä, jotka hoitaisivat kaikki alihankintatyöt. Tällaiseksi suureksi alihankkijaksi yrityksestä ei nykyisellään ole, mutta alihankkijan alihankkijaksi yritys on juuri sopivan kokoinen.

Maakunnan markkinatilanne vaikuttaa hyvältä. Yritykset ovat ulkoistaneet toimintojaan ja vartenotettavien asiakkaiden määrä on kasvussa. Yksityisten metsänomistajien ryhmä vanhenee ja näin he eivät enää pysty itse hoitamaan metsiään. Niinpä he tarvitsevat tulevaisuudessa yhä enemmän metsäalan palveluita. Lisäksi kaupunkimetsänomistajien määrä on nousussa Pohjois-Karjalan metsissä.

## **Kilpailijat**

Pohjois-Karjalassa metsäpalveluita tarjoavat metsänhoitoyhdistys, metsäyhtiöt ja yksityiset metsäpalveluyritykset. Erityisesti yksityiset metsäpalveluyritykset tarjoavat lähinnä suorittavaa metsätyötä, eli taimikonhoitoa ja taimenistutusta. Erot syntyvät yleensä yritysten palvelutarjontaa tarkastellessa.

Tulevaisuudessa kilpailijoiden heikkoutena tulee olemaan palveluvalikoiman rajallisuus. Jokaiselta yrittäjältä löytyy tarvittava ammattitaito yritystoiminnan pyörittämiseen, joten siitä yritysten menestyminen ei jää kiinni. Monella paikallisella yrittäjällä ei ole kuitenkaan tarvittavaa välineistöä suorittamaan kaikkia asiakkaiden haluamia palveluita.

Monen paikallisen metsäpalveluyrittäjän vahvuuksiin kuuluu ulkomaisen työvoiman käyttö. Vahvuutena se tosin näkyy vain hinnoittelussa. Ulkomaisen työvoiman käyttö on hiukan halvempaa ja näin yritykset voivat tehdä halvempia tarjouksia esimerkiksi taimikonhoidosta. Asiassa on kuitenkin huonotkin puolensa. Juuri ulkomaisen työvoiman käyttö on ajanut monien metsäpalvelujen hinnat niin alhaiselle tasolle, että niiden harjoittaminen on välillä mahdotonta. Lisäksi osa ulkomaisesta työvoimasta vaatisi lisäkoulutusta, jotta metsässä tapahtuvien virheiden määrä vähenisi.

Yritys käyttää toiminnassaan pääosin ulkomaista työvoimaa ja esimerkiksi taimikonhoitotöissä ulkomaisen työvoiman käyttö on lähes pakollista. Urakkahinnalla toimivien ulkomaisten työntekijöiden käyttäminen taimikonhoidossa helpottaa hinnoittelua ja viimevuotiset kokemukset heidän toiminnastaan ovat olleet positiivisia.

Metsäalalla on vaikeaa erottua muista. Yksittäistä palvelua on hankala kehittää, koska palvelut ovat pysyneet samanlaisina kymmeniä vuosia ja ne ovat edelleen toimivia. Parhaiten yritys erottuu kilpailijoista hyvän maineensa ansioista. Yritys tunnetaan luotettavana, asiantuntevana ja ennen kaikkea sellaisena yrityksenä, joka ottaa kaikki asiakkaat huomioon. Lisäksi kaikki työt tehdään niin, että huomautettavaa niistä ei löydy. Näin yritys erottuu kilpailijoista ja pystyy edelleen kasvamaan kiristyvässä yritysmaailmassa.

Osa kilpailevista yrityksistä suorittaa markkinointia. Siihen yrityksen on tulevaisuudessa panostettava. Ilman markkinointia on vaikeaa löytää asiakkaita. Markkinoinnin voisi toteuttaa kohdistettuna markkinointina, lehtimainontana tai Internet mainontana. Pieni panostus mainostamiseen lisää metsänomistajien tietoisuutta Joensuussa sijaitsevasta luotettavasta metsäpalveluyrityksestä.

### 7.3 Kehitysideat

Jo aiemmin esille tulleita kehitettäviä asioita ovat olleet palveluiden lisääminen ja hyvän maineen ylläpitäminen ja sen parantaminen. Muita kehitettäviä asioita ovat kausiluoteisuus, hyvän työvoiman saaminen ja kiinteän henkilöstön määrä.

Kausiluonteisuus on ollut metsäalan pitkäaikainen ongelma. Erityisesti se näkyy metsureiden työllistämässä. Kesällä ammattitaitoisille ja tehokkaille metsureille löytyy aina töitä, mutta talvella heidän työllistäminen on haasteellisempaa. Ratkaisuna tähän ongelmaan voisi olla halkokauppa. Halkojen määrästä riippuen niiden tekeminen kevättalvella työllistäisi helposti yhdestä kahteen metsuria. Kovan kilpailun takia halkojen myynti Pohjois-Karjalassa on haastavaa. Paremman hinnan puolelle saattaisi saada, jos ne veisi Etelä-Suomeen tai esimerkiksi Norjaan.

Nykyinen kilpailutilanne on ajanut suoritettavan työn hintatason niin alhaiseksi, että palveluiden toteuttaminen vaatii tehokkaita työntekijöitä. Yhä vanheneva metsurien ryhmä asettaa haasteita kunnon työvoiman saamiseen. Palkkataso nousee joka vuosi ja yrittäjän saama yksikköhinta esimerkiksi taimikonhoidossa ei nouse samassa suhteessa. Yhtenä ratkaisuna tähän olisi tuntihinnoittelu. Tiettyillä kohteilla tuntihinnoittelu saattaisi olla jopa halvempaa asiakkaalle, mutta olisi tuki kohteita, missä se lisäisi asiakkaan kustannuksia. Erityisesti asiakkaan näkökulmasta tuntihinnoittelussa työntekijän työtahdilla on suuri merkitys. Yrittäjälle se merkitsisi taas riskien vähenemistä. Toinen vaihtoehto olisi se, että metsurit toimisivat urakkapalkalla. Kyseinen vaihtoehto pienentäisi myös yrittäjän riskiä ja helpottaisi hinnoittelua hyvillä kohteilla, mutta lisäisi yrittäjän vastuuta haastavien kohteiden hinnoittelussa. Jos toimihenkilö arvioi työn liian halvaksi, suorittavan työntekijä joutuu vaikeuksiin, koska työn tekeminen ei ole kannattavaa.

Suomessa työntekijän pitäminen töissä on kallista. Palkan lisäksi työnantaja joutuu maksamaan sivukuluja kuten eläke- ja sosiaaliturvamaksuja. Suuret yritykset katsovat maksujen olevan liian suurina, joten nykyään ne ulkoistavat monet palvelunsa pienemmille yrityksille. Näin ollen niiden ei tarvitse pitää niin

suurta henkilöstöä palkkalistoilla. Nyt myös pienet ja keski-suuret yritykset painivat saman ongelman kanssa. Suurien yritysten ulkoistettua palvelunsa, pienien yritysten kiinteän henkilöstön määrä on kasvanut. Ratkaisuna tähän voisi olla metsureiden oma yritystoiminta tai niin sanotut nollatuntisopimukset. Nollatuntisopimuksessa yrittäjä ehdottaa työntekijälle esimerkiksi 0-40h/työviikkoa. Tällöin työnantajan ei tarvitse työllistää työntekijää, jos työtä ei ole. Kumpikin ratkaisu poistaisi yrittäjän vastuun työntekijän koko vuoden työllistämiseen.

#### **7.4 Talouslaskelmat**

Yrityksen tulevaisuus näyttää valoisalta. Yhden metsätalousinsinöörin ja muutamien metsurin palkkaamista on suunniteltu. Tässä osiossa on tarkoitus näyttää talouslaskelmien avulla, mitä yhden metsätalousinsinöörin ja yhden metsurin palkka tulee kustantamaan yrittäjälle. Lisäksi laskelmista selviää, mitä metsätalousinsinöörin täytyy tehdä, että hänen palkkaaminen on kannattavaa.

Osa laskelmista on tarkoituksella tehty suuntaa antaviksi, koska täysin todellisia lukuja ei voida näissä laskuissa käyttää. Laskelmien pohjana on käytetty [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi) ja [www.liiketoimintasuunnitelma.com](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com) nettisivuilla olevia laskuohjelmia.

## Palkkalaskuri (Metsätalousinsinöörin palkka)

Mikä on työpaikan / palkankorotuksen hinta

Palkka tai palkankorotuksen määrä \*  euroa kuukaudessa

### Työnantajan maksut

Työnantajan kulut vaihtelevat toimialoittain ja yrityksen koon mukaan. Laskurin oletusarvoina esitetyt prosentit ovat keskiarvoja. Palkan lisäkustannukset kuukaudessa ovat:

	%	€ / kk
Eläkemaksut *	<input type="text" value="TyEL 18,90 %"/>	661,50
Sosiaaliturva *	<input type="text" value="Maksuluokka I 2,12 %"/>	74,20
Pakolliset vakuutukset	<input type="text" value="0"/>	0,00
Työttömyys *	<input type="text" value="1,00"/>	35,00
Lomarahat *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Muut sosiaalikulut *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Vapaaehtoiset sivukulut *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Sosiaalikulut yhteensä	22,02	770,70
<b>Työnantajan kulut yhteensä:</b>		<b>4270,70</b>
-----		
<b>Palkastaan työntekijä maksaa:</b>	%	€ / kk
Ennakkonpidätysprosentti *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Eläkemaksu (TyEL) *	<input type="text" value="5,70 %"/>	199,50
Työttömyysvakuutusmaksu	1,15	40,25
Mahdollinen AY-maksu	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
<b>Yhteensä:</b>		<b>239,75</b>
		<input type="button" value="Laske"/>

Kustannukset uudesta työntekijästä / palkankorotuksesta ovat:

	Kuukaudessa	Vuodessa	%
Työnantaja maksaa	4270,70	51248,40	100,00
Sivukulut, lomarahat ja työntekijän verot vievät	1010,45	12125,40	23,86
Työntekijälle jää	3260,25	39123,00	76,34

Mitkä ovat työnantajan todelliset kustannukset saatua työpanosta kohti?

Toisen osan laskelman luvut perustuvat ensimmäisestä osasta saatuihin tuloksiin. Työaikaa lyhentävät vuosiloma ja palkalliset vapaapäivät. Täydennä alla oleviin Vuosiloma-, Arkipyhät- ja Pekkavapaa -kenttiin kyseisten päivien lukumäärä vuodessa. Paina LASKE -painiketta, jolloin laskurimme laskee työnantajan todelliset kustannukset tehtyä työaikaa kohti.

	Pv/v	% vuotuisesta työajasta
Vuosiloma	<input type="text" value="24"/>	9,80
Arkipyhät	<input type="text" value="7"/>	2,86
Pekkavapaat	<input type="text" value="12,5"/>	5,10
		<input type="button" value="Laske"/>

Vapaat ja kuukauden hinta:

Vuosiloma ja palkalliset vapaapäivät vievät vuotuisesta työajasta yhteensä:	12,65
Kuukauden työpanoksesta työnantaja maksaa:	4811,07

Kyseisessä kuvassa on laskelma, jossa näkyy, kuinka paljon yrittäjä joutuu maksamaan palkkaa kokonaisuudessa, jos työntekijän palkka on 3500 euroa kuukaudessa. Vuoden palkka on 51248,40 euroa.

## Palkkalaskuri (Metsurin palkka)

Mikä on työpaikan / palkankorotuksen hinta

Palkka tai palkankorotuksen määrä \*  euroa kuukaudessa

### Työnantajan maksut

Työnantajan kulut vaihtelevat toimialoittain ja yrityksen koon mukaan. Laskurin oletusarvoina esitetyt prosentit ovat keskiarvoja. Palkan lisäkustannukset kuukaudessa ovat:

	%	€ / kk
Eläkemaksut *	<input type="text" value="TyEL 18,90 %"/>	472,50
Sosiaaliturva *	<input type="text" value="Maksuluokka 12,12 %"/>	53,00
Pakolliset vakuutukset	<input type="text" value="0"/>	0,00
Työttömyys *	<input type="text" value="1,00"/>	25,00
Lomarahat *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Muut sosiaalikulut *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Vapaaehtoiset sivukulut *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Sosiaalikulut yhteensä	22,02	550,50
Työnantajan kulut yhteensä:		3050,50
-----		
Palkastaan työntekijä maksaa:	%	€ / kk
Ennakkonpidätysprosentti *	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Eläkemaksu (TyEL) *	<input type="text" value="5,70 %"/>	142,50
Työttömyysvakuutusmaksu	1,15	28,75
Mahdollinen AY-maksu	<input type="text" value="0,00"/>	0,00
Yhteensä:		171,25
		<input type="button" value="Laske"/>

Kustannukset uudesta työntekijästä / palkankorotuksesta ovat:

	Kuukaudessa	Vuodessa	%
Työnantaja maksaa	3050,50	36606,00	100,00
Sivukulut, lomarahat ja työntekijän verot vievät	721,75	8661,00	23,66
Työntekijälle jää	2328,75	27945,00	76,34

Mitkä ovat työnantajan todelliset kustannukset saatua työpanosta kohti?

Toisen osan laskelman luvut perustuvat ensimmäisestä osasta saatuihin tuloksiin. Työaikaa lyhentävät vuosiloma ja palkalliset vapaapäivät. Täydennä alla oleviin Vuosiloma-, Arkipyhät- ja Pekkas-vapaa -kenttiin kyseisten päivien lukumäärä vuodessa. Paina LASKE -painiketta, jolloin laskurimme laskee työnantajan todelliset kustannukset tehtyä työaikaa kohti.

	Pv/v	% vuotuisesta työajasta
Vuosiloma	<input type="text" value="24"/>	9,80
Arkipyhät	<input type="text" value="7"/>	2,88
Pekkas-vapaat	<input type="text" value="12,5"/>	5,10
		<input type="button" value="Laske"/>

Vapaat ja kuukauden hinta:

Vuosiloma ja palkalliset vapaapäivät vievät vuotuisesta työajasta yhteensä:	12,65
Kuukauden työpanoksesta työnantaja maksaa:	3436,48

Tämä laskelma kertoo, kuinka paljon yrittäjä joutuu maksamaan palkkaa kokonaisuudessa, jos työntekijän palkka on 2500 euroa. Vuoden palkka on 36606,00 euroa.

## Myynti

### Myynti

	Tuote/luoteryhmä 1	Tuote/luoteryhmä 2	Tuote/luoteryhmä 3	Tuote/luoteryhmä 4	Tuote/luoteryhmä 5	Tuote/luoteryhmä 6	EUR/mk ilman alvia						
Tuotteet/luoteryhmän nimi	Taimikonhoito	Metsäsuunnittelu	Tuntityöt										
a hinta	500	a hinta 18	a hinta 38										
- kulut	400	- kulut 10	- kulut 21										
=kate	100	=kate 8	=kate 17	=kate 0	=kate 0	=kate 0							
Asiakas/as.ryhmä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	Yhteensä
A	30	3000	300	2400	50	850		0		0		0	6250
B		0		0		0		0		0		0	0
C		0		0		0		0		0		0	0
D		0		0		0		0		0		0	0
E		0		0		0		0		0		0	0
F		0		0		0		0		0		0	0
G		0		0		0		0		0		0	0
Myyntikate yhteensä:		3000		2400		850		0		0		0	6250
Tuotemyynti yhteensä:	30	15000	300	5400	50	1900	0	0	0	0	0	0	22300

	kk	Vuodessa
Liikevaihto (ilman alvia):	22300	267600
Kulut yhteensä:	-16050	-192600
Myyntikate yhteensä:	6250	75000
Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve (kannattavuuslaskelmasta):	kk/v 12	5250
Erotus (mahdollinen lisämyyntitarve):	1000	12000
Erotus -% ( tavoitteena saada erotus -% < 80 %)	84%	84%

Yllä olevassa laskelmassa on kerrottu, minkä verran metsätalousinsinööri joutuu tekemään töitä, jotta hänen palkkaaminen on kannattavaa. Kyseisten tuotteiden hinnat ja katteet ovat arvioita.

Laskelmassa on käytetty kolmea palvelua. Ne ovat taimikonhoito, metsäsuunnittelu ja tuntityöt. Taimikonhoidosta voidaan laskuttaa 500 euroa / ha ja sen kate on 100 euroa / ha. Metsäsuunnittelusta voidaan laskuttaa 18 euroa / ha ja sen kate on 8 euroa / ha. Tuntitöistä voidaan laskuttaa 38 euroa / tunti ja sen kate on 17 euroa / tunti. Palveluita metsätalousinsinööri myy kuukaudessa seuraavasti: 30 hehtaaria taimikonhoitoa, 300 hehtaaria metsäsuunnittelua ja tuntitöitä 50 tuntia. Kyseisten palveluiden myynnistä katetta kertyy kaikkiaan 75 000 euroa. Edellisessä laskelmassa selvisi, että metsätalousinsinöörin palkkaaminen maksaa työntajalle 51248,40 euroa. Kannattavuus selviää laskemalla 75 000 euroa - 51248,40 euroa = 23 751,60 euroa. Tämänkaltaisella palvelumyynnillä työntekijän palkkaaminen on kannattavaa. Laskuissa ei ole otettu huomioon verotusta.



## 7.5 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi tulee englannin kielen sanoista Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. Se on nelikenttämenetelmä, jota voidaan käyttää yrityksen vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien etsimiseen, arviointiin ja kehittämiseen. (Markkinointisuunnitelma 2015)

Tässä opinnäytetyössä SWOT-analyysi tehtiin laatikkomuotoon, jossa käytettiin asian esittämiseen vain avainsanoja tai lyhyitä lauseita, jotta asiat olisivat selkeästi näkyvillä. Lisäksi laatikkomuotoinen esitystapa kirjoitettiin auki tekstimuodossa, jossa avattiin SWOT-analyysiä hiukan enemmän pohtien yrityksen kehityvää tilaa.

<p>Vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– yrityksellä hyvä maine</li> <li>– osaava henkilöstö</li> <li>– hyvä työnjälki</li> </ul>	<p>Heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– markkinoinnin puute</li> <li>– ei ole nettisivuja</li> <li>– sähköiset palvelut</li> <li>– yritys ei ole kovin tunnettu</li> <li>– kausiluonteisuus</li> <li>– kiinteän henkilöstön määrä</li> </ul>
<p>Mahdollisuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– isot yritykset ulkoistavat palveluitaan</li> <li>– markkinoinnin lisääminen</li> <li>– nettisivujen perustaminen</li> <li>– metsänhoitoyhdistyslain uudistaminen</li> <li>– toimiston sijainti</li> <li>– metsävaratiedon vapautuminen</li> </ul>	<p>Uhat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– yritysten keskinäinen kilpailu</li> <li>– maailmantalous</li> <li>– Suomen talous</li> <li>– metsätalouden muuttuvat tilanteet</li> <li>– institutionaaliset tekijät</li> <li>– kemera-tuki</li> <li>– hyvien työntekijöiden saanti</li> </ul>

## **Vahvuudet**

Yritys on saavuttanut nuoresta iästään huolimatta varsin hyvän maineen varsinkin yksityisten metsänomistajien keskuudessa. Yhtenä tekijänä hyvän maineessa on täydellinen työnjälki työkohteilla. Lisäksi yritys on pystynyt haalimaan todella pätevää henkilöstöä.

## **Heikkoudet**

Suurimpana heikkoutena yrityksen nykyisessä toiminnassa on markkinoinnin puute. Yrityksellä ei ole nettisivuja, eikä esimerkiksi lehtimainontaakaan ole viimeaikoina käytetty. Ainoastaan kesällä yksityismetsänomistajille, kunnille ja sijoitusyhtiöille lähetettiin markkinointikirjeitä. Jokaisen kirjeen perään myös soitettiin pari viikkoa kirjeen lähettämisen jälkeen. Eli harrastettiin niin sanottua kohdistettua markkinointia. Erityisesti soitettaessa huomattiin, että harva kirjeen saaneista metsänomistajista tiesi kyseisen yrityksen. Muuta mainontaa kesällä ei tehty.

Metsäpalveluyrittäjyyden tunnettuja heikkouksia on kausiluonteisuus. Kaikkia työmuotoja ei voi tehdä ympäri vuoden. Taimikonhoidot tehdään kesällä ja esimerkiksi suurin osa harvennushakkuista tehdään maan kantaessa eli talvella. Osa palveluista on siis mahdollista suorittaa vain sulan maan aikaan ja tämä asettaa haasteita henkilöstön määrän suhteen. Kesäisin tarvitaan jopa yli kaksikymmentä ihmistä töihin, mutta heitä ei voida työllistää koko vuodeksi. Haasteena on siis kiinteän henkilöstömäärän määrittäminen ja kiireisinä aikoina tarvittavan lisähenkilökunnan saaminen. Liian suuri kiinteänhenkilöstön määrä syö eniten yrityksen kannattavuutta. Mitä suurempaa henkilöstöä yritys pitää vakituisesti töissä, sitä isommat ovat henkilöstökulut ja sitä kovemmat paineet yrityksellä on järjestää töitä työntekijöille.

## **Mahdollisuudet**

Isot yritykset ulkoistavat toimintojaan, mikä tuo lisää kasvun mahdollisuuksia myös metsäpalveluyrittäjille. Työtehtävien lisääntyessä myös työvoiman tarve kasvaa. Yksi suurin kehitettävä asia yrityksessä on markkinointi. Markkinoinnilla yritys pystyy edistämään palveluidensa myyntiä. Helpoin tapa markkinoida yritystään on perustaa omat nettisivut. Nettisivujen perustaminen tuo yritykselle lisää näkyvyyttä ja parantaa markkinoinnin tilannetta huomattavasti. Markkinoinnin lisääminen luo siis monia mahdollisuuksia ja tuo varmasti lisää töitä yritykselle.

Mahdollisuudeksi voisi myös sanoa yrityksen toimiston sijainnin. Toimiston sijainti on melko keskeinen, koska se sijaitsee aika lähellä Joensuun keskustaa. Tulevaisuudessa toimiston sijainnilla ei kuitenkaan ole suurta vaikutusta yritystoimintaan, koska myös metsäala on sähköistymässä kovaa vauhtia. Yhteydenotot tapahtuvat nykyisin lähinnä puhelimella ja sähköpostilla. Tulevaisuudessa puhelujen ja sähköpostin tukena voisi esimerkiksi olla jokin mobiilisovellus.

Yhtenä mahdollisuutena voi nähdä myös metsänhoitoyhdistyslain muutoksen. Metsänhoitomaksu ei enää ole pakollinen ja metsänhoitoyhdistyksestä voi nyt erota ilman lisämaksua. Tämä lisää metsäalan yrittäjien tasa-arvoisuutta. Etenkin pienemmät yksityismetsänomistajat ovat nyt jääneet pois metsänhoitoyhdistyksestä ja he ovat varteenotettavia uusia asiakkaita metsäpalveluyrittäjille. Myös metsävaratiedon vapautuminen on asia, joka tuo lisää mahdollisuuksia metsäpalveluyrittäjille. Enää ei tarvitsisi kysyä lupaa tietojen katsomiseen, vaan tiedon saisi suoraan toimiston tietokoneelta.

## **Uhat**

Uhkia ovat yritysten keskinäinen kilpailu, maailmantalous ja metsätalouden muuttuvat tilanteet. Erityisesti Pohjois-Karjalassa metsäpalveluyrittäjiä on paljon. Keskinäinen kilpailu on siis kovaa, sillä mukana metsäpalveluita tarjoamassa ovat myös isommat metsäyhtiöt. Maailmantalous on asia, johon yrittäjät eivät

itse voi vaikuttaa. Tällä hetkellä maailmantalous on sekavassa tilassa. Pientä kasvua on havaittavissa, mutta mitään varmaa asiasta ei ole (Taloussanomat 2015).

Talousasiat vaikuttavat myös metsätalouden tilanteisiin. Jos maailmalla ei esimerkiksi rakenneta, sahatavaraa ei tarvita. Tämä vaikuttaa taas puunostajien ostohalukkuuteen ja jos puuta ei osteta, ihmisetkään eivät mielellään hoida metsiään. Tällöin metsäpalveluyrittäjien tuottamien palveluiden tarve vähenee.

Yritysmaailmassa on aina omat uhkansa. Metsäpalveluyritysten määrä on noussut vuosien saatossa koko ajan ja tällä hetkellä kilpailu kentällä alkaa olla kovaa. Pärjätäkseen metsäpalveluyrityksenä täytyy pystyä erottumaan kilpailevista yrityksistä.

Lisäksi muutokset lakiasioissa vaikuttavat moneen asiaan yrityksen toiminnassa. Näitä voivat olla metsälaki, veroasiat tai esimerkiksi kemera-tuet. Laki saattaa tulevaisuudessa rajoittaa entistä enemmän joidenkin toimintojen suorittamista. Erityisesti muutokset kemera-tuessa vaikuttavat taimikonhoidon ja energia-puuhakkuiden kannattavuuteen. Tukipolitiikkaa on muutettu viime vuosina ja valtion budjetissa kemera-tuen määrää on laskettu.

Yksi iso uhka tulevaisuudessa on hyvien työntekijöiden saaminen suorittavaan työhön. Tällä hetkellä metsureiden työt ovat yhä enemmän kausiluonteisia. Työt painottuvat kesään ja talvella töitä ei ole, koska metsurihakkuita ei ole enää kannattavaa toteuttaa. Nykypäivänä koneellinen korjuu tuntuu olevan ainut järkevä ja kannattava vaihtoehto hakkuisiin.

## 8 Pohdinta

Kyselyn tulos oli varsin odotettu. Metsäpalveluyrittäjien tilanne vaikuttaa hyvältä. Kaikki metsäalan suurimmat toimijat ulkoistavat palveluitaan, mikä tuo lisää töitä metsäpalveluyrittäjille. Metsäpalveluyrityksien nykyiset palkolliset metsurit eläköityvät ja heidän tilalleen ei palkata uusia vaan palvelu ostetaan muualta.

Kysely oli Pohjois-Karjalan tasolla todella kattava. Kysely lähetettiin 10 pohjoiskarjalaiselle metsäalan toimijalle, ja vastaus saatiin kahdeksasta eri yrityksestä ja yhdestä yrityksestä vastasi kaksi henkilöä. Pohjois-Karjalan tasolla kyseistä haastateltavien määrää voidaan pitää hyvänä saavutuksena. Mukana haastateltavissa olivat kaikki suurimmat metsäyhtiöt, jotka käyttävät eniten metsäpalveluyrittäjien palveluita. Mukana oli myös metsäpalveluyrittäjien edustaja ja muutama yritys, jotka käyttävät vähemmän metsäalan yritysten palveluita.

Tavoite oli selvittää pohjoiskarjalaisten metsäpalveluyrittäjien toimintaedellytyksiä nyt ja tulevaisuudessa. Suomessa saman aihealueen tutkimuksia on tehty useitakin, mutta Pohjois-Karjalassa kyseisen kaltainen tutkimus on ensimmäinen. Suurin haaste tutkimusta tehtäessä oli luotettavan teoreettisen materiaalin löytäminen. Metsäpalveluyrittämisestä on vaikea löytää kirjallisuutta, koska metsäpalveluyrittäminen on vielä melko nuori yritysmuoto. Tutkimuksen kysely ei tuonut uutta tietoa metsäpalveluyrittämisestä, vaan se lähinnä vahvisti vanhaa olemassa olevaa tietämystä. Vastauksista kirjoitettiin kysymyskohtainen tiivistelmä. Tiivistelmän tekemiseen päädyttiin, koska työssä ei haluttu käyttää suoria lainauksia haastateltavien henkilöllisyyden suojaamiseksi.

Tutkimuksen kyselyn ensimmäisessä kysymyksessä tiedusteltiin metsäpalveluyrittäjien nykyistä työtilannetta. Odotettavasti suurin osa vastaajista kertoi työtilanteen vaikuttavan hyvältä. Osa taas oli sitä mieltä, että jotkin yritykset ovat heikentäneet liiketoimintaansa tahtomattaan, koska eivät ole satsanneet ollenkaan markkinointiin. Markkinoinnin puuttumisenkaan ei tullut yllätyksenä. Toisessa kysymyksessä tiedusteltiin nykyisiä työtehtäviä. Suurin osa vastaajista ilmoitti työtehtävien olevan metsäalan suorittavaa työtä eli taimikonhoitoa ja is-

tutusta. Osalla yrityksistä oli tarvetta myös metsäsuunnitteluun, ojitus- ja tiehankkeiden suunnitteluun. Lisäksi tarvetta oli puunkaadon avustuksille, logistialle ja leimikkosuunnittelulle. Valtavia eroja toisessa kysymyksessä ei tullut vastaajien kesken.

Kolmannessa kysymyksessä keskityttiin jo tulevaisuuteen ja kysyttiin mahdollisia uusia työtehtäviä. Mitään uusia työtehtäviä kyselyssä ei tullut ilmi. Mielestäni se on huono asia, mutta metsäalalla tämä on ihan normaalia. Metsäala on ollut suurin piirtein samoissa uomissa jo monta kymmentä vuotta. Hyvien ja toimivien ratkaisujen tilalle on vaikea keksiä uusia toimivampia ratkaisuja.

Neljäs kysymys käsitteli haastateltavien mielipidettä metsäpalveluyrittäjistä. Suurin osa vastaajista toivotti metsäpalveluyrittäjät tervetulleiksi metsäalalle ja osa jopa toivoi lisää metsäpalveluyrittäjiä. Heillä oli hyvä kuva metsäpalveluyrittäjistä. Tässä kysymyksessä kuitenkin tuli eroavaisuutta vastaajien kesken, koska yksi vastaajista piti metsäpalveluyrittämistä pikku näpertelynä markkinoinnin puutteellisuuden takia. Mielestäni tämä haastateltava oli aivan oikeassa. Suurimmalla osalla metsäpalveluyrityksistä markkinointi on jätetty vähäiseksi ja siksi liiketoiminta ei toimi koko vuotta täydellä teholla. Etenkin tässä kysymyksessä näkyi selvästi kilpailuasetelma. Tietyt tahot kritisoivat metsäpalveluyrittämistä, ja tämä oli mielestäni täysin odotettavissa. Terve kilpailu kuuluu yrittämiin.

Kyselyn viimeisessä kysymyksessä selvitettiin metsäpalveluyrittäjien toimintaedellytyksiä tulevaisuudessa. Yleisellä tasolla tulevaisuus näyttää hyvältä. Suuret yritykset ulkoistavat toimiaan, ja tämä lisää metsäpalveluyrittäjien työmäärää. Tähän tilanteeseen ei kuitenkaan pidä tyytyä. Tilannehan näyttää hyvältä ja osaltaan jopa todella hyvältä. Töitä tuntuisi riittävän ja sitä asiaa puoltaa moni seikka. Muun muassa metsänomistajakunta kaupungistuu, koska metsätilojen omistukset siirtyvät nuoremmille ihmisille ja he asuvat mieluummin kaupungeissa. Näin omistajan ja metsätilan välillä on entistä enemmän matkaa, joten he käyttävät oletettavasti enemmän metsäalan palveluita, kuin esimerkiksi heidän vanhempansa ovat käyttäneet. Hyvää työtilannetta puoltaa myös se, että vielä tällä hetkellä metsänomistajakunta vanhenee ja myös he tulevat käyttämään

entistä enemmän metsäalan palveluita, koska eivät enää itse kykene metsätöihin.

Viimeisen kysymyksen vastauksissa kävi myös ilmi, että osa metsäyhtiöistä on siirtymässä yhden isomman toimijan toimintatapaan. Tämä tarkoittaa sitä, että yksi yritys jollain tietyllä alueella tuottaa kaikki metsäyhtiön tarvitsemat palvelut. Asiassa on puolensa. Toki iso metsäyhtiö näkee, että silloin asioita on helpompi hallita, kun yksi yritys hoitaa kaikki alihankintatyöt. Metsäpalveluyrittäjän näkökannalta asia on mielestäni moniulotteisempi. Töitä todennäköisesti on, mutta onko toiminta metsäpalveluyrittäjälle enää kannattavaa varsinkaan, jos yrittäjä on ison metsäfirman pääyrittäjän alihankkijana? Ensiksi metsäfirma maksaa pääyrittäjälle, joka ottaa välistä siivun rahaa ja maksaa loput alihankkijalle. Aika näyttää, tuleeko yhtälö olemaan toimiva.

Kyselyssä selvisi myös, että suurissa yrityksissä ollaan enemmänkin huolissaan siitä, riittävätkö työntekijät kaikkiin työtehtäviin kuin siitä, riittääkö metsäpalveluyrittäjille töitä. Mielestäni kuitenkin Pohjois-Karjalassa huoli on täysin turha. Pohjois-Karjalassa metsäpalveluyrittäjiä on vähintäänkin riittävästi ja heidän keskinäinen kilpailu on välillä erittäin kovaa. Osa yrityksistä tekeekin kauppoja todella pienellä katteella, ja tämä ei ole mielestäni kenenkään kannalta järkevää. Tietenkin metsänomistajan kannalta on järkevää, että palvelun saa halvalla. On kuitenkin muistettava, että halpapalvelu saattaa olla laadultaan huonompaa kuin normaalihintainen palvelu.

Metsäpalveluyrittäjäyys vaikuttaa olevan myötätuulessa, mutta tulevaisuuteen vaikuttaa todella moni asia. On Kansallinen metsästrategia 2025, metsien puuvaranto, alueellinen metsäohjelma, metsälaki, uudet työkohteet, luonnonhoito, kemera-tuki, metsävaratiedon vapautuminen, metsään.fi -palvelu, uusiutuvan energian tavoitteet, biotalousstrategia, metsänhoitoyhdistyslaki ja metsänomistajakentän muutos.

On hankala sanoa, mikä edellä mainituista asioista olisi tärkein, mutta toisaalta se ei ole edes tarpeellista, eikä se ole edes mahdollista. Jokaisessa tulevaisuuteen vaikuttavassa asiassa on omat yksityiskohdat, jotka tulevat vaikuttamaan

metsäpalveluyrittäjien toimintaan. Viime aikoina on keskusteltu paljon Suomen puuvarannon riittävydestä. Suomeen on suunnitteilla uusia sellutehtaita ja biojalostamoita. Jalostamoiden puunkäyttö olisi vuosittain useita miljoonia kuutiota. On outoa, että kukaan ei tunnu lopulta tietävän, riittävätkö puut Suomessa kaikille tehtaille. Itse uskon, että puut riittävät, kunhan metsiä hoidetaan oikealla tavalla eli Tapion metsänhoidon suositusten mukaisesti.

Yhtenä mielenkiintoisena asiana tulevaisuudessa näkisin metsäpalveluyrittäjien uudet työkohteet. Valitettavasti tässäkin tutkimuksessa ei tullut ilmi yhtään täysin uutta työkohdetta. Tutkimuksen viitekehyksessä esiteltiin monia vaihtoehtoisia työlajeja, joita metsäpalveluyritys voisi lisätä palveluvalikoimaansa. Näitä palveluita ovat mökkitalokkarityöt, riistametsänhoito, luonnonhoito- ja maisemanhoitopalvelut sekä tarkemmat metsäsuunnitelmat. Lisäksi tulevaisuudessa yritykset voisivat tarjota koneyrityksille työnjohtopalveluita. Haluaisin olla mukana siinä tiimissä, joka keksii aivan uuden liikeidean metsäalalle. Se voisi olla todella mielenkiintoista ja eteenpäin vievää työtä.

Asioita, jotka varmasti tulevat vaikuttamaan metsäpalveluyrittäjien toimintaan ovat kemera-tuki, metsävaratiedon vapautuminen ja uusiutuva energia. Erityisesti kemera-tuella ja sen suuruudella on suuri merkitys. Jos tuki poistettaisiin kokonaan, vaikutus olisi aluksi varmasti suuri, mutta tilanne tasoittuisi ajan kanssa. Ihmiset eivät tukien poistuttua satsaisi metsään, koska katsoisivat sen olevan kannattamatonta.

Metsävaratiedon vapautuminen tulee helpottamaan metsäpalveluyrittäjiä. Vielä hän ei tiedetä, tuleeko metsävaratieto vapautumaan ja missä mittakaavassa vapautuminen tapahtuu, sillä asia on vasta menossa eduskunnan käsittelyyn. Selvää on kuitenkin se, että asia tulee helpottamaan metsäalan toimijoita. Enää ei tarvitsisi pyytää metsänomistajilta puustotietoja, vaan tiedot olisi mahdollista saada suoraan toimiston tietokoneelta.

Uusiutuvan energian merkitystä ei voi väheksyä. Metsäala kaipaa uusia tuulia ja niitä uusiutuva energia voisi tarjota. Nykyisellään uusiutuvan energian käyttö ei ole tarvittavalla tasolla. Uusiutuvan energian lisäys energian tuotannossa lisäisi



myös metsäpalveluyrittäjien työtehtäviä, sillä monet metsäpalveluyritykset ovat jo nyt tekemisissä uusiutuvan energian kanssa. Uusiutuvan energian käyttöön vaikuttaa myös muiden energioiden hinnat, ja nyt esimerkiksi öljyn ja sähkön hinnat ovat varsin kilpailukykyisellä tasolla.

Monessa mediassa on kerrottu metsänomistajarakenteen muutoksesta. Muutos on nyt käsillä ja metsää omistavat tulevaisuudessa nuoremmat ihmiset, jotka asuvat kaupungeissa. He asuvat siis kaukana omasta metsätilasta. Näin ollen metsänomistajarakenteen muutos tulee lisäämään asiakkaita metsäpalveluyrityksille. Parhaimpia yksityisiä asiakkaita metsäpalveluyrityksille ovat vanhemmat ihmiset, jotka eivät enää pysty itse tekemään metsätöitä. Todennäköisiä asiakkaita ovat myös ihmiset, jotka asuvat kaukana omasta metsätilastaan, eivätkä ole kiinnostuneita metsätöiden tekemisestä.

Tutkimuksesta olisi voinut saada kattavamman, jos mielipidettä olisi kysytty myös metsänomistajilta. Tällöin tutkimus olisi kuitenkin kasvanut liian laajaksi. Kyseistä tutkimusta olisi siis helppo laajentaa lisäämällä haastateltaviin metsänomistajat. Silloin kyselyn kysymykset tulisi muotoilla uudelleen, koska nykyiset kysymykset ovat suunnattu metsäalan yrityksille. Seuraavan tutkimuksen voisi tehdä myös metsäpalveluyrittäjien markkinointiin liittyen. Tämän tutkimuksen kyselyn tuloksissa ilmaistiin huoli yrittäjien markkinoinnin heikkoudesta. Uudessa tutkimuksessa voisikin haastatella metsäpalveluyrityksiä heidän markkinoinnista ja sen onnistumisesta. Selvittää voisi esimerkiksi, onnistuiko yritysten markkinointi ja millainen markkinointi tavoitti asiakkaat parhaiten.

Tutkimuksen tuloksista saatiin vastaukset kysymyksiin, joita tutkimuksella pyrittiin selvittämään. Tuloksista olisi kuitenkin voinut saada enemmän selville erilaisilla tulosten tutkimusmenetelmällä. Esimerkiksi käyttämällä koodausta tuloksista olisi voinut tulla johdonmukaisempia ja kattavampia.

Tutkimuksen aihe oli mielestäni mielenkiintoinen ja varsin haastava. Teoreettinen viitekehys voisi olla hiukan laajempi, mutta toisaalta se on nykyiselläänkin kattava. Tutkimuksen tekemistä hankaloitti vähäinen lähdemateriaali. Varsinkin metsäpalveluyrittämisestä on olemassa todella vähän lähdemateriaalia. Metsä-

palveluyrittämisen tulevaisuuteen vaikuttavista asioista on myös hyvin vähän lähdemateriaalia. Vaikuttavia asioita on kuitenkin paljon, joten tulevaisuuteen vaikuttavasta osiosta tuli todella kattava.

## **9 Lopuksi**

### **9.1 Tutkimuksen onnistuminen**

Tutkimus onnistui hyvin. Hyvän suunnittelutyön jälkeen aihealueen rajaaminen oli helppoa. Lisäksi kyselyn vastausten analysointi sujui hyvin, koska vastaukset olivat selkeitä ja aihealue oli itselle tuttua, sillä olen työskennellyt muutaman kesän metsäpalveluyrityksessä.

Tutkimuksen tarkoitus oli tutkia pohjoiskarjalaisten metsäpalveluyritysten toimintaedellytyksiä nyt ja tulevaisuudessa. Teemakysely tehtiin niin, että siihen olisi mahdollisimman helppo vastata. Kysely toimi hyvin. Kysymyksiin saatiin selkeitä vastauksia, joista oli helppo tehdä johtopäätöksiä metsäpalveluyrittäjien toimintaedellytyksistä.

### **9.2 Kiitokset**

Haluan osoittaa kiitokset opinnäytetyön ohjaajalla Esa Etelätalolle. Lisäksi haluan kiittää kyselyyn osallistuneita metsäyritysten edustajia. Ilman heitä tätä opinnäytetyötä ei olisi ollut mahdollista tehdä.

## Lähteet

- Haaranen, E. 2016. Työnjohtaja. Joen Metsä Oy. Puhelinhaastattelu 5.2.2016. HE 135/2013 vp.2013. Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi metsänhoitoyhdistyksistä annetun lain muuttamisesta ja metsänhoitoyhdistyksistä annetun lain eräiden säännösten kumoamisesta. Finlex. <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2013/20130135.pdf>. 30.1.2016.
- HE 135/2013. 2013. Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi metsänhoitoyhdistyksistä annetun lain muuttamisesta ja metsänhoitoyhdistyksistä annetun lain eräiden säännösten kumoamisesta. Finlex. <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2013/20130135>. 6.2.2016.
- Laurila, J. 2014. Metsäpalveluyrittäjyys kasvuun. Suomen metsäkeskus. <http://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/metsapalveluyrittajyykasvuun-lowres.pdf>. 25.11.2015.
- Liiketoimintasuunnitelma. 2015. [www.liiketoimintasuunnitelma.com](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com). [https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business\\_plan&subpage=customer\\_markets](https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business_plan&subpage=customer_markets). 2.1.2016.
- Karhu, H. 2014. Metsäpalveluyrittäjä seilaa sinisellä merellä. Blogspot.fi. <http://karhunmarjoja.blogspot.fi/2014/09/metsapalveluyrittaja-seilaa-sinisella.html> 10.12.2015.
- Karppinen, H. Ahlberg, M. 2008. Metsänomistajakunnan rakenne 2020: Yleiseen väestömuutokseen perustuvat ennustemallit. Metsäntutkimuslaitos. <http://www.metsantutkimuslaitos.fi/aikakauskirja/full/ff08/ff081017.pdf> . 20.2.2016.
- Maa ja Metsätalousministeriö. 2015. Kansallinen metsästrategia 2025. Maa ja Metsätalousministeriö. <http://mmm.fi/documents/1410837/1504826/Kansallinen+mets%C3%A4strategia+2025/c8454e55-b45c-4b8b-a010-065b38a22423>. 20.1.2016.
- Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä. 2008. Luonnon- ja maisemanhoito. Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä. <http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/411/LMPesite.pdf>. 21.12.2015.
- Markkinointisuunnitelma. 2015. SWOT-analyysi. Markkinointisuunnitelma. <http://www.markkinointisuunnitelma.fi/?id=302>. 20.11.2015.
- Markkola, JM. Bergroth, J. Jylhä, P. Kämäri, H. Rantala, J. Kannisto, K. Uusitalo, J. 2008. Metsäyrittäjyyden monet ulottuvuudet. Metla. <http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2008/mwp095.pdf>. 27.11.2015.
- Markkula, V. 2005. Metsäalan yrittämisen liiketoimintaympäristö –alan toimijat ja markkinalähtöisen toiminnan kehittämisen ongelmat. Helsingin Yliopisto. <http://www.helsinki.fi/taloustiede/Abs/Selv37.pdf>. 29.11.2015.
- Metsälehti. 2015. Puustotietojen jakaminen vapautuu. Metsälehti. [http://metsalehti.fi/Global/Metsalehti/Lehdet/pdflehdet/2015/ML22\\_iso.pdf](http://metsalehti.fi/Global/Metsalehti/Lehdet/pdflehdet/2015/ML22_iso.pdf).30.1.2016.
- Mhy. 2016. Metsänhoidon tuet. Mhy. <http://www.mhy.fi/muutpalvelut/metsanhoidon-tuet>. 12.3.2016.

- Motiva. 2016. Uusiutuva energia Suomessa. Motiva.  
[http://www.motiva.fi/toimialueet/uusiutuva\\_energia/uusiutuva\\_energia\\_suomessa](http://www.motiva.fi/toimialueet/uusiutuva_energia/uusiutuva_energia_suomessa). 30.1.2016.
- MTK. 2012. Puuenergiaa metsistä. MTK.  
[https://www.mtk.fi/metsa/puun\\_kaytto/fi\\_FI/energiapuu/](https://www.mtk.fi/metsa/puun_kaytto/fi_FI/energiapuu/). 30.1.2016.
- MTK. 2015. Puun käyttö. MTK.  
[https://www.mtk.fi/metsa/puun\\_kaytto/fi\\_FI/puun\\_kaytto/](https://www.mtk.fi/metsa/puun_kaytto/fi_FI/puun_kaytto/). 12.3.2016.
- Nurminen, T. Bergroth, J. 2007. Metsuri- ja metsäpalveluyrittäjän hinnoittelupas. Metla. <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/522562>. 10.12.2015
- Palos, M. 2014. Monipuolinen metsäpalveluyrittäjä palveluksessasi. Hämeenlinna: Hämeen ammattikorkeakoulu.
- Rieppo, K. 2010. Kasvun eväät metsä- ja puualan pienyrityksille. Nurmijärvi: Työtehoseura ry.
- Ruohonen, R. Rissanen, R. Manninen, P. 2009. Laadullinen tutkimus. Virtuaali Ammattikorkeakoulu.  
<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/030906/1144934265902/1144934482934/1144934753242/1146054330923.html>. 6.4.2016.
- Saaranen-Kauppinen, A. Puusniekka, A. 2006. Teemahaastattelu. Yhteiskuntatieteellinen arkisto.  
[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html). 12.4.2016.
- Suomen metsäkeskus. 2014a. Metsälain muutokset 2014. Suomen metsäkeskus. <http://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/metsalain-muutokset-2014-hovila.pdf>. 31.3.2016.
- Suomen metsäkeskus. 2014b. Hakkuut ja uudistamisvelvoite. Suomen metsäkeskus. <http://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/metsalaki-hakkuut-ja-uudistamisvelvoite.pdf>. 12.3.2016.
- Suomen metsäkeskus 2014c. Luonnonhoito. Suomen metsäkeskus.  
[http://www.metsakeskus.fi/luonnonhoito#.Vv-qp\\_mLTIU](http://www.metsakeskus.fi/luonnonhoito#.Vv-qp_mLTIU). 2.4.2016.
- Suomen metsäkeskus. 2016a. Pohjois-Karjalan metsäohjelma 2016–2020. Suomen metsäkeskus.  
<http://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/smk-alueellinen-metsaohjelma-pohjois-karjala.pdf>. 18.3.2016.
- Suomen metsäkeskus. 2016b. Metsään.fi. Suomen metsäkeskus.  
<https://www.metsaan.fi/tietoa-palvelusta>. 30.1.2016.
- Taloussanomat. 2015. Uusi Venäjä-ennuste Suomen Pankilta: -4,4 %. Taloussanomat. <http://www.taloussanomat.fi/kansantalous/2015/03/25/uusi-venaja-ennuste-suomen-pankilta-44-/20153764/12>. 24.11.2015.
- Tem. 2014. Suomen biotalousstrategia. Tem.  
[https://www.tem.fi/files/39784/Suomen\\_biotalousstrategia.pdf](https://www.tem.fi/files/39784/Suomen_biotalousstrategia.pdf). 27.2.2016.
- Tuomi, J. Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus j sisällönanalyysi. Helsinki. Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Turunen, T. 2016. Metsäpalveluyrittäjä. Metsäpalvelu Turunen Oy. Haastattelu 3.3.2016.
- Työ ja elinkeinoministeriö. 2012. Metsäalan strateginen ohjelma 2011–2015. Työ ja elinkeinoministeriö.  
[https://www.tem.fi/files/34625/TEMjul\\_43\\_2012\\_web.pdf](https://www.tem.fi/files/34625/TEMjul_43_2012_web.pdf). 23.11.2015.
- Yrittäjät. 2016. [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi). <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/palkkalaskuri/>. 14.1.2016.

Ässämäki, A. 2016. 5 syytä kiinnostua alueellisesta metsäohjelmasta. Metsälehti. <http://metsaan-lehti.fi/fi/artikkeli/5-syyta-kiinnostua-alueellisesta-metsaohjelmasta>. 19.2.2016.

## Sähköpostiviesti

Hei!

Opiskelen viimeistä vuotta Karelia ammattikorkeakoulussa metsätaloutta ja teen parhaillani opinnäytetyötäni. Opinnäytetyöni tarkoituksena on selvittää, miten metsäpalveluyrittäjyyttä voisi kehittää Pohjois-Karjalassa. Metsäalan toimikentässä on tapahtunut ja tapahtumassa paljon muutoksia. Isot yritykset ulkoistavat palveluitaan, metsänhoitoyhdistyslaki muuttui ja esimerkiksi metsävaratieto on vapautunut kaikkien toimijoiden käyttöön. Tilanne muuttuu myös metsäpalveluyritysten työtilannetta.

Tämän haastattelun tarkoituksena on selvittää maakunnan metsäalan toimijoiden mielipidettä metsäpalveluyrittäjyydestä. Teen haastatteluiden tuloksista yhteenvedon opinnäytetyöhöni. Jos haluat, että nimeäsi ei julkaista opinnäytetyössäni, niin kerrothan siitä minulle. Haastatteluun voi vastata sähköpostilla tai mikäli haluat, voimme sopia ajan puhelinhaastattelulle.

Kysymyksiä:

1. Miltä metsäpalveluyrittäjien työtilanne vaikuttaa?
2. Minkälaisia töitä organisaatiollanne on tarjota metsäpalveluyrittäjille? (esim taimikonhoito, metsäsuunnittelu tai jotain muuta)
3. Onko tarjolla työtehtäviä, joihin metsäpalveluyrittäjien tulisi laajentaa toimenkuvaansa?
4. Millainen yleiskuva sinulla on metsäpalveluyrittäjyydestä?
5. Mitkä ovat sinun mielestäsi metsäpalveluyrittäjien tulevaisuuden näkymät?

Kiitos vastauksistanne jo etukäteen.

Ystävällisin terveisin,

Mika Hiltunen

Metsätalousinsinööriopiskelija, 4. vuosi, Karelia amk

050 5561760

mika.hiltunen@edu.karelia.fi