

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU

Metsätalouden koulutusohjelma

Jouni Peltoniemi

Opinnäytetyö

**PUUNHANKINNAN MAHDOLLISUUDET STORA ENSON PORIN JA
KANKAANPÄÄN TOIMISTOJEN ALUEELLA**

Työn ohjaaja Lehtori MMM Jukka Tohu

Työn tilaaja Stora Enso Oyj/Hannu Parviainen

Tampere 2010

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU

Metsätalouden koulutusohjelma

Tekijä	Jouni Peltoniemi
Työn nimi	Puunhankinnan mahdollisuudet Stora Enson Porin ja Kankaanpään toimistojen alueella
Sivumäärä	51 sivua + 9 liitesivua
Valmistumisaika	Maaliskuu 2010
Työn ohjaaja	Lehtori MMM Jukka Tohu
Työn tilaaja	Stora Enso Oyj
Hakusanat	Raakapuun hankinta, puun saatavuus, puutavaran osto, metsänomistajien käyttäytyminen

TIIVISTELMÄ

Stora Enso laajensi vuosina 2007–2008 perinteisesti Itä-, Etelä ja Pohjois-Suomeen keskittynyttä puunhankinta-alueitaan käsittämään myös Länsi-Suomen. Alueelle muodostettiin Tampereen ja Turun tiimit. Tässä opinnäytetyössä keskityttiin selvittämään Tampereen tiimillä olevien Porin ja Kankaanpään toimistojen aluetta, sen metsävaroja ja mahdollista puunosto-osuutta puutavaralajeittain.

Selvitys pohjautuu Metlan (metsäntutkimuslaitos) MetINFO-tilastopalvelusta saataviin toteutuneisiin kuntakohtaisiin hakkuumäärätietoihin, metsäkeskuksilta saatuihin ns. ASY-tietoihin (aluesuunnitelmien yhdistelmä), joista saatiin selville tulevien vuosien hakkuumahdollisuudet, sekä metsänomistajille tehtyyn kyselytutkimukseen, joiden pohjalta on laadittu kuntakohtainen hakkuumääräarvio 2010-luvulle.

Puunhankinnan tausta-aineistona opinnäytetyössä on käsitelty luvussa 3 mm. metsäverotusta yhteiskunnan ohjailukeinona puun myyntiin, puunmyyjän ja puun ostajan keskinäistä vuorovaikutusta, metsänomistajiin käyttäytymiseen tutustumista useasta eri näkökulmasta sekä Suomen metsäteollisuuden tämän hetken tilaa.

Metsänomistajien kyselytutkimuksessa oli tarkoituksena saada tietoa tulevien vuosien puunmyyntikäyttäytymisestä. Vaikka kyselyhetkellä elettiin puukaupassa edellisistä vuosista hieman alempaa hintatasoa, peräti 45 prosenttia vastaajista aikoi myydä puuta seuraavien 1 – 2 vuoden aikana ja lähes yhtä moni eli 40 prosenttia seuraavan 3 – 5 vuoden aikana. Edelleen yli puolet vastaajista eli 56 prosenttia oli sitä mieltä, että puunostajat voisivat ottaa heihin yhteyttä aktiivisesti.

Porin ja Kankaanpään toimistojen alueen yksityismetsänomistajat (n. 12.250 metsänomistajaa) myyvät puuta arviolta 1,4 milj. m³/vuosi. Myyntimäärä on suhteellisen tasaista johtuen mm. osalle metsänomistajista metsätulojen tärkeästä roolista tulonmuodostuksessa.

Liitteessä 5 on määritelty Stora Enson puutavaran oston markkinaosuus Porin ja Kankaanpään toimistoille. Liite 5 on kokonaisuudessaan salainen.

TAMPERE POLYTECHNIC

University of Applied Sciences, Department of Forestry

Jouni Peltoniemi	Stora Enso Metsä opportunity acquire a round wood in region Pori and Kankaanpää
Final thesis	51 pages + 9 appendixes
Supervisor	Msc Jukka Tohu
Work provided by	Stora Enso Oyj, Metsä
March 2010	
Keywords	acquisition of the raw tree, availability of raw tree, demeanor of forest owner

ABSTRACT

Stora Enso extended Finland's wood buying from Western Finland during 2007 – 2008. Before that wood buying happened East, South and North Finland. The new region has two team areas, Tampere and Turku. This thesis function is research the wood buying potential by Pori and Kankaanpää office areas in Tampere Team.

Recitation is based on forest resources information by Finnish Forest Research Institute (Metla) and Forestry Centres and questionnaire to forest owners. This information forms approximate amount of yarest harvesting in 2010s.

Back materials of this thesis is told part 3 among other things a forest taxation, society and forestry, forest owners and forest industries reciprocal attitude, forest owners demeanor other situations and Finnish forest industries situations in this date.

Purpose of the questionnaire to the forest owners was to receive information of wood sale demeanor in near future. About 45 percent of the forest owners will mean sell a wood during next 1 – 2 years and 40 percent next following 3 – 5 years. Above half of the forest owners were opinion that the wood buyers could contact to they actively.

The forest owners in Pori and Kankaanpää offices area sell the wood about 1,4 million cubic metre per annum. This amount is relative standard per annum because many forest owners utilize the forest as a source of income and welfare.

Appendix 5 define Stora Enso's market share on areas Pori and Kankaanpää office.
Appendix 5 is secret.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	5
2 TYÖN TAVOITE, RAJAAMINEN JA TOTEUTTAMINEN	5
2.1 Työn tavoite.....	5
2.2 Työn rajaaminen	6
2.3 Työn toteuttaminen.....	6
3 PUUNHANKINTAAN VAIKUTTAVIA TEKIJÖITÄ	7
3.1 Yhteiskunnan yksi puunmyynnin ohjailukeino on metsäverotus	7
3.2 Tyytyväinen metsänomistaja paras kumppani puukaupassa	8
3.3 Metsänomistajien hintanäkemyksen toteutuminen ja jako erilaisiin myyntikäyttäytymisryhmiin	9
3.4 Metsänomistajien odotukset palveluiden laadusta	10
3.5 Uusien metsänomistajien profiili ja käyttäytyminen puukaupassa.....	11
3.6 Suomen metsäteollisuus rakennemurroksessa.....	13
4 HAKKUMÄÄRIEN TARKASTELU STORA ENSO PORIN JA KANKAANPÄÄN TOIMISTOJEN ALUEELLA	17
4.1 Metlan MetINFO-tilastopalvelun hakkuumäärä.....	17
4.2 Aluesuunnitelmätietojen vuotuiset hakkuutavoitteet.....	18
4.3 Toteutuneiden ja suunniteltujen hakkuumäärien analysointi	19
5 KYSELYTUTKIMUS METSÄNOMISTAJILLE.....	22
5.1 Kyselyn tavoite ja toteutus	22
5.2 Kyselyn vastaukset ja niiden analysointia	23
5.3 Kyselytuloksen yhteenveto ja päätelmä	43
6 ARVIOITUJEN HAKKUMÄÄRIEN TULOKSET	46
6.1 Hakkuutavoitteen perusteet	46
6.2 Lopullinen hakkuumääräehdotus 2010-luvulle	48
7 TULOSTEN TARKASTELU JA ARVIOINTI	49
LÄHTEET	51
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää Stora Enson Porin ja Kankaanpään toimistojen hankinta-alueiden (15 kokonaista kuntaa, yksi osittainen kunta ja yksi entinen kunta, joista jäljempänä käytetään kaikista termiä kunta) metsävaroja ja puun saatavuutta. Stora Enso on uusi puunhankkija alueella. Kankaanpään toimisto on perustettu loppuvuonna 2007 ja Porin toimisto alkuvuonna 2008 (Heikintalo, Tapio).

Maantieteellisesti toimistojen alueisiin kuuluvat kunnat Luvia, Merikarvia, Noormarkku, Pori, Ulvila, Honkajoki, Jämijärvi, Kankaanpää, Karvia, Lavia, Nakkila, Pomarkku, Siikainen, Kiikoinen, osa Ikaalisesta (järven länsipuoli), Suodenniemi (kuuluu nykyään Sastamalan kuntaan) ja Parkano.

Työn tuloksista on hyötyä sekä alueella toimiville Stora Enson puuta hankkiville toimihenkilöille ja että toivottavasti myös yhtiössä strategioita laativille henkilöille. Selvitettävän alueen kokonaismetsäala on n. 340.650 ha ja metsänomistajia alueella on n. 12.250 kpl.

Tarkastelu käsittää kaikki alueen yksityismetsäluonteiset metsät eli myös niiden metsät, jotka eivät maksa metsänhoitomaksua mutta ei yhtiöiden metsiä.

2 TYÖN TAVOITE, RAJAAMINEN JA TOTEUTTAMINEN

2.1 Työn tavoite

Työn keskeisenä tavoitteena on arvioida alueen hakkuumääräehdotus 2010-luvulle sekä uuden puunostajan Stora Enson realistinen markkinaosuus kyseisestä hakkuumäärästä (ei julkaistava tieto).

Tausta-aineistona arviointiin käytetään tähän asti toteutuneita hakkuumääriä ja metsäkeskusten laatimia kestäviä hakkuumäärälaskelmia. Lisäksi metsänomistajille tehtiin kyselytutkimus.

2.2 Työn rajaaminen

Työ on paitsi edellä kerrotun maantieteellisen rajauksen lisäksi, tarkoitettu keskittymään konkreettisesti mainitun alueen kokonaishakkuumäärän ja Stora Enson ostomäärän selvittämiseksi.

Kyselytutkimus on kohdistettu saman alueen kartalta satunnaisesti valittujen tilojen metsänomistajille. Tutkimuksen tarkoituksena on saada lisäinformaatiota mahdollisesta myyntihalukkuudesta ja -tottumuksista.

Luvussa 3 on yleisellä tasolla tarkasteltu muutamaa puukauppaan ja metsänomistajiin liittyvää aihetta.

2.3 Työn toteuttaminen

Toteutuneiden puumäärien osalta lähteenä on käytetty Metsäntutkimuslaitoksen (Metla) MetINFO-tilastopalvelusta saatavaa kunnittaista ja puutavaralajeittaista hakkuumäärä, liite 1 (Metsäntutkimuslaitos). Toinen tärkeä arvion perusaineisto on metsäkeskuksilta saatava ns. ASY-aineisto, liite 2 (Aluesuunnitelmien yhdistelmä Lounais-Suomi, 2009), (Aluesuunnitelmien yhdistelmä Pirkanmaa, 2008). Asy-aineisto perustuu alueelliseen 10-vuotiskausiksi laadittujen tilakohtaisten metsäsuunnitelmien ja ns. välialueiden (ne tilat, joille ei ole laadittu metsäsuunnitelmaa) yhteenvetotietoon alueen keskeisistä metsistä mitattavista ja arvioitavista tiedoista. Tiedot pitävät sisällään mm. kasvupaikkaan, puuston kehitysluokkiin, puumääriin ja hakkuuehdotuksiin sisältyvää tietoa.

Metsänmyyjien suhtautuminen ja mahdollinen tuleva myyntikäyttäytyminen kartoitetaan mainitun kyselytutkimuksen avulla.

Edellä mainittujen tietolähteiden perusteella laaditaan arvio kokonaishakkuumäärästä 2010-luvulle (liite 3). Stora Enson markkinaosuus kokonaishakkuumäärästä (taulukko 26) sekä mukaan lukien edellä mainittu kokonaishakkuumääräarvio perustuvat mainittujen tietojen pohjalta puhtaasti kirjoittajalle tulleeseen käsitykseen. Markkinaosuus on arvio kohtuudella haltuun

saatavasta puumäärästä. Yhtiö määrittelee erikseen vuosittain kunkin ajankohdan markkinatilanteen ym. mukaan tavoiteltavan hankintamäärän.

3 PUUNHANKINTAAN VAIKUTTAVIA TEKIJÖITÄ

3.1 Yhteiskunnan yksi puunmyynnin ohjailukeino on metsäverotus

Valtion yksi puukaupan ohjauseinoista on metsäverotus. Vuoden 2006 alussa siirryttiin lopullisesti pois ns. pinta-alaverotuksesta 13 vuoden siirtymävaiheen jälkeen. Ennen siirtymävaiheen alkamista metsänomistajat saivat valita kuuluvatko he entiseen pinta-alaverotukseen vai uuteen myyntiverotukseen. Hakkuusäästöjä omaavat ja niiden myyntejä suunnitelleet metsänomistajat jäivät siirtymäkaudeksi pinta-alaverotukseen ja vähemmän hakkuumahdollisuuksia omistaneet tai jostakin muusta syystä vähemmän hakkuuta haluavat metsänomistajat valitsivat myyntiverotuksen. Metsäalan neuvontajärjestöt tekivät omistajakohtaisia esimerkkilaskelmia, kumpaan verojärjestelmään kunkin metsänomistajan kannattaa siirtymävaiheen ajan kuulua. Siirtymäkauden loppuvaiheessa 2000-luvun alkuvuosina ja paikoin vuosituhannen vaihtumisen molemmin puolin, oli hakkuumäärissä nähtävissä selvä pinta-alaverollisten myyntipiikki metsänmyyjien hyödyntäessään "verovapaata" myyntiä.

Uusin esimerkki metsäverotuksen käyttämisestä puukaupan ohjailuun on vuoden 2008 hallituksen puun myyntitulon verohuojennus. Hallitus ja metsäteollisuus olivat erittäin huolissaan Venäjän kaavailemista uusista puun tullimaksuista, jotka olisivat toteutuessaan heikentäneet oleellisesti puun hankkimisen kannattavuutta Venäjältä.

Hallituksen päätökseen sisältyi, että 1.4.2008 – 31.12.2009 puuta myyvät metsänomistajat saavat huojennusta myyntitulosta 50 % ja vuonna 2010 myyvät vastaavasti 25 %. Edellä mainituissa verohuojennuksissa myyntitulo pitää saada viimeistään 50 %:n osalta vuoden 2010 loppuun mennessä ja 25 %:n osalta 2011 loppuun mennessä. Erikoistapauksena olivat vielä ensiharvennukset, jotka saivat täyden verovapauden kun kauppa oli tehty ajalla 1.4. – 31.8.2008 ja puukauppa tulo maksetaan vuoden 2009 loppuun mennessä.

Elokuussa 2008 tehtiin Suomessa puukauppaa ennätystahtiin mutta loppuvuodesta kauppamäärät tyrehtyivät alkaneeseen yleiseen maailmanlaajuiseen matalasuhdanteeseen, puun käytön vähenemiseen ja puun hinnan laskuun. Puunmyyjien hyvässä muistissa oli vielä vuoden 2007 ennätysellisen korkea hintataso ja sieltä saadut myyntitulot. Tämä hallituksen vuoden 2008 ohjaustoimenpide oli sekä osittain onnistunut, että toisaalta epäonnistunut, koska yleinen metsäteollisuuden tilanne muuttui oleellisesti vuoden 2008 lopulla ja 2009 alussa eli toisin sanoen teollisuuden markkinat "sulivat" pois alta. Tosin jo vuoden 2009 keväällä uutisten kautta tuli tietoa siitä, että kaikkia sahatavaralaatuja ei ollut saatavilla. Tämä johtui pitkälti puunmyyjien ja teollisuuden näkemyselystä puun hinnasta ja ainakin osittain siitä seuranneesta puun niukkuudesta sahoilla. Osa myös puhui kesärakentamisen piikistä mutta oli myös niitäkin, jotka näkivät suhdanteen jo kääntyneen. Kesällä 2009 tehtiin poliittisen opposition puolelta yllättävä esitys puuhuollon parantamiseksi. Esityksen mukaan metsäverojärjestelmän pitäisi muuttua takaisin pinta-alaveroksi ja metsän verotus perustuisi jälleen määriteltävään vuositulotuloon riippumatta siitä, myydäänkö puuta vai ei.

3.2 Tyytyväinen metsänomistaja paras kumppani puukaupassa

Metsänmyyjän ja puunostajan keskinäinen luottamus on tärkeää tuloksekkaan puukaupallisen jatkuvuuden perustana. Tutkimuksen mukaan tärkeimpiä asioita puukaupassa ovat myyjä näkökulmasta puunhankintayrityksen ja sen henkilöstön luotettavuus, jota kuvaavat mm. ostajan varma maksukyky, mittaustulosten oikeellisuus ja lupauksen pitävyys. Hyvä korjuujälki ja varsinkin jäävän puuston vähäiset korjuuvauriot olivat myyjien mielestä tärkeitä asioita. Myöskään puun hyvä hinta ei jää vaille huomioita tutkimuksessa. Edelleen puunmyyjät arvostivat tuttua ostohenkilöä, omaa vaikutusmahdollisuuttaan hakkuun suunnitteluun, puukaupan vaivattomuuteen sekä puutavaran varastointiin liittyviä asioita. Eniten tyytymättömyyttä metsänomistajissa näyttäisi aiheuttavan mm. se, että he eivät voi valita korjuuyrittäjää ja korjuussa katkonnan (tukki/kuitu, pitkät kannot sekä ainespuuta hakkuutähteeksi) suoritus. Moitetta on myös saanut ostajan huono

yhteydenpito puun myyjään ja hidas tiedottaminen muutoksista. Vastaavasti tyytyväisiä oltiin mm. säästö- ja lahopuiden jättämiseen sekä suojavyöhykkeiden sekä muiden metsäluonnon monimuotoisuuden huomioimiseen. Viisiportaisella asteikolla puunmyyjien tyytyväisyydessä viimeiseen puukauppaan runsas neljännes kertoi olevansa erittäin tyytyväinen ja kaksi kolmasosaa kertoi olevansa tyytyväisiä. Vain kaksi prosenttia myyjistä kertoi olevansa tyytymättömiä kauppaan. Edellisessä otoksessa 94 % puunmyyjistä oli valmis suosittelemaan puukaupakumppania muille metsänomistajille. Pettyneiden osalta yksi tärkeä huomio on, että vain hieman alle puolet heistä valitti suoraan puunostajalle. (Kärhä – Tammiruusu 2003)

Edelliseen tutkimukseen on tehty myös jatkotutkimus, jossa 96 metsänomistajasta 13 oli ollut tyytymätön puun ostajaan. Yllättävää kyllä, tyytymättömät olivat jatkaneet kaupankäyntiä saman ostajan kanssa samaan tahtiin kuin tyytyväisetkin myyjät. Syitä puukaupan jatkamiseen saman ostajan kanssa pettymisestä huolimatta saattaa olla metsänhoito- tai puukaupallinen sopimus, hyvät suhteet ostohenkilöön tai jäsenyys ostoyhtiöön. (Sikanen ym. 2004)

3.3 Metsänomistajien hintanäkemyksen toteutuminen ja jako erilaisiin myyntikäyttäytymisryhmiin (Tilli ym. 2009)

Metsänomistajien mielipiteitä puun hintaan, metsätalouden kannattavuuteen on tutkittu eri tutkimuksissa vuosien varrella. Kevättalvella 2007 tehdyssä kyselyssä, jossa vastaajia oli yli 1100, kysyttiin metsänomistajien arviota mm. puun hinnan kehittymisestä vuodesta 2007 vuoden 2009 loppupuoliskolle. Lähes neljä metsänomistajaa viidestä arvioi hintatason nousevan alkuvuoden 2007 tasosta loppuvuoteen 2009. Nyt kun eletään syksyä 2009 ja on juuri kuultu uutisista metsäyhtiöiden laajoista tuotannon leikkauksista sekä tietäen syksyn hintatason, voidaan ainakin tämän metsänomistajien ennustuksen menneen pahasti metsään. Vain 8 prosenttia metsänomistajista osui ennustuksessa oikeaan eli olivat sitä mieltä, että puun hinta laskee kyseisellä ajanjaksolla.

Aktiivisimpia puun myyjiä kyselyn mukaan oli ryhmä, jolle metsä merkitsi tulonlähdettä omassa taloudessa. Tähän ryhmään kuului vajaa 40 prosenttia metsänomistajista ja he hallinnoivat puolta yksityismetsien alasta. Edelleen ryhmän tyypillisiä piirteitä oli 50 – 60 vuoden ikä, maatalouden harjoittaminen ja keskimääräistä suurempi tilakoko.

Kolmannes metsänomistajista ilmoitti tärkeimmäksi syyksi metsänmyynnistä pidättäytymiseen hakkuumahdollisuuksien puuttumisen. Tähän yksiselitteiseen ja hyvin ymmärrettävään syyhyn ei ole varmaankaan juuri lisättävää.

Yksi tyypillinen tulos myös tässä otoksessa, kuten monissa aikaisemminkin tehdyissä tutkimuksissa oli se, että metsänomistajien iän noustessa metsätalouden kannattavuus nähtiin huononevan. Yli 71-vuotiaista metsätalouden kannattavuuteen oli menettänyt täysin uskonsa jo yli viidennes.

3.4 Metsänomistajien odotukset palveluiden laadusta (Rämö – Toivonen 2007)

Metsänomistajien tyytyväisyys tarjottujen metsä- ja puukauppalveluiden laatuun on ollut myös tutkimuksen kohteena. Vuonna 2004 tehdyssä kyselytutkimukseen vastanneiden reilun 700 metsänomistajan mielestä korostuu sopimusosapuolen ominaisuuksissa työn huolellinen toteutus, sopimuksista kiinni pitäminen ja virheiden sattuessa niistä otettava vastuu. Konkreettisia tärkeitä asioita oli jäävän puuston hyvä kunto ja puiden katkonnassa tukkiosuuden mahdollisimman suuri määrä. Metsänomistajan etu ja hyöty ovat tärkeällä sijalla unohtamatta myöskään palvelun kilpailukykyistä hintaa. Tässä yhteydessä on mainittava, että samaisen tutkimuksen perusteella metsänomistajat ovat valmiita maksamaan palveluista hieman enemmänkin, jos he vain tietävät saavansa korkealaatuista palvelua. Tämä selittyy sillä, että parempi palveluiden laatu tuo myös vastaavasti enemmän hyötyä eli se maksaa itse itsensä ja tuo lisäetua metsänomistajalle.

Palveluita tuottavan organisaation laatutekijöissä kyselytutkimuksen tuloksissa korostuu henkilöstön luotettavuus. Metsänomistajat odottavat, että heihin pidetään henkilökohtaista yhteyttä ja asioista tiedotetaan nopeasti. Keskinäisessä asiointissa odotetaan nimenomaan henkilökohtaista ja juuri siihen tilanteeseen kuuluvaa palvelua, mikä asettaa tiettyjä vaatimuksia palveluja antavan henkilön

ammattitaidolle. Hieman vähemmän tärkeitä asioita oli tutkimuksen mukaan palveluorganisaation toimitilojen siisteys ja henkilöstön pukeutuminen. Itseään kunnioittavan ja menestyvän organisaation kannattaa kiinnittää myös näihin asioihin huomiota.

Metsänomistajan käyttämän organisaation valinnassa korostuu ylitse muiden henkilöstön asiantuntemus. Myös metsänhoidollisten asioiden huomioiminen, aikaisemmat kokemukset palvelusta, palvelujen hinta ja organisaation tunnettuus olivat tärkeitä lähtökohtia palveluorganisaation valintaan.

3.5 Uusien metsänomistajien profiili ja käyttäytyminen puukaupassa (Rämö – Toivonen 2009)

Uusien metsänomistajien keski-ikä on tehdyn tutkimuksen mukaan (Rämö ym. 2009) verrattain korkea eli noin 54 vuotta. 2000-luvun puolivälissä kaikista metsänomistajista yli 60-vuotiaita metsänomistajia oli lähes puolet. Alle 40-vuotiaita oli reilut 10 prosenttia. Metsänomistajien keski-ikä nousee vielä eteenkinpäin koska esim. vuonna 2008 vain joka viides metsänomistaja kuului ns. suureen ikäluokkaan ja heitä vanhempia oli tuo mainittu joka toinen metsänomistaja. Lähes puolet uusista metsänomistajista asuu maalla ja runsas neljännes kaupungissa. Yleisin metsänomistajaksi tulo tapahtuu perintönä omilta vanhemmilta. Vuonna 2008 tehdyssä postikyselyaineistossa uusien metsänomistajien koulutustaso on selvästi korkeampi kuin keskivertometsänomistajien. Peräti 40 prosenttia on suorittanut vähintään ammattikorkeakoulua vastaavan tutkinnon. Keskimäärin metsänomistajakunnassa vähintään ammattikorkeakoulun suorittaneiden määrä on alle 30 prosenttia. Valtaosan uusien metsänomistajien juurista on edelleen maaseudulla vaikka kaupungissa asuminen lisääntyy kaiken aikaa.

Tavoitteina uusilla metsänomistajilla on yhä useammin vapaa-aikaan, tunnearvoihin ja kotitarvikehyötyyn kohdistuvat asiat. Tosin lähes puolelle uusista metsänomistajista myös taloudelliset arvot olivat tärkeitä. Kahdelle kolmasosalle oli tavoitteena metsän pitäminen talouskäytössä ja henkilökohtaisen hyödyn

saaminen. Hyvä metsänhoito koettiin tavoiteltavana, sillä sen avulla voitiin parantaa sekä taloudellista tuottoa, että myös virkistyskäyttöä.

Puunostaja valitaan pääasiallisesti taloudellisen tuloksen perusteella mutta valintaan vaikuttavat myös aiemmat kokemukset ostajasta, yhteyshenkilön tuttuus sekä paikallistuntemus.

Metsä- ja ympäristöasioiden tuntemus ei ole kovinkaan hyvällä tasolla uusilla metsänomistajilla. Peräti neljännes ei tiedä, mistä saisi apua metsäasioissa. Valtaosa kuitenkin on sitä mieltä, että hyvät tiedot metsätaloudesta ovat tarpeen metsäasioiden hoidossa. Metsäorganisaatioiden päällekkäisyys ja tehtävien epäselvyys ovat omiaan aiheuttamaan hämminkiä. Metsällisten asioiden tietolähteenä korostuvat metsäsuunnitelma, Metsälehti ja Maaseudun Tulevaisuus. Organisaatioissa yleisimmän tiedon lähteen sija menee metsänhoitoyhdistykselle, sitten tulee metsäkeskus ja kolmantena ovat metsäyhtiöt.

Puukaupan käynnistäjänä on useimmiten rahan tarve. Melko useasti toisena vaihtoehtona puukaupalle olisi ollut lainan otto. Hakkuukypsä puusto oli myös usein kimmokkeena puukauppaan. Edelleen tilan ylläpito haluttiin monesti hoitaa metsän myynnillä. Hyvä puukauppatilanne sekä myyjän mielestä hyvä hinta kannustivat myös myymään puuta. Harvennushakkuiden tarve ja metsäsuunnitelman suositus olivat kannustimia puukaupan tekemiseen osalla uusista metsänomistajista.

Puukauppakumppanin valintaan uusilla metsänomistajilla vaikuttaa eniten hyvä korjuutyön laatu, ostajan vastuuntuntoisuus ja puusta maksettu hyvä hinta. Edelleen tärkeitä ostajakriteereitä ovat ostajan hyvä maine, katkontaohjeiden metsänomistajaystävällisyys ja ostajaorganisaation tunnettuus.

Pitemmällä tulevaisuudessa 10 – 20 vuoden kuluttua uusien metsänomistajien keski-ikä on jo laskenut arviolta 40 – 50 vuoteen. Päinvastoin kuin nykyisin, tunnesiteet maaseutuun ovat silloin jo paljon vieraampia. Samoin metsätalouden tuntemus ja kokemus ovat vähäistä. Metsäpalveluiden käyttöön on tarvetta runsaasti ja nähtäväksi myös jää, miten metsien taloudellinen hyödyntäminen muuttuu.

3.6 Suomen metsäteollisuus rakennemurroksessa

Tätä kirjoittaessa syksyllä 2009 lähes joka päivä sekä sähköiset viestimet, että lehdistö kertoivat Suomen metsäteollisuuden vakavasta tilasta. Suomessa on parhaillaan käynnissä mittava metsäteollisuuden uudelleenjärjestely. Lakkautuslistalla on niin yksittäisiä tehtaita kuin kokonaisia tehdaskeskittymiäkin. Alentunut puun käyttö vaikuttaa suoraan puunhankintaorganisaatioiden supistamiseen ja kaikkeen muuhunkin toimintaan kannon ja sataman välillä. Metsäklusterimme on ajautunut tilaan, jota voidaan kutsua vähintäänkin vakavaksi kriisiksi. Tästä seuraavaksi hyvänä esimerkkinä ajankohtaiset kahden peräkkäisen päivän lehtiartikkelit:

Maaseudun Tulevaisuus 31.8.2009

Etusivun otsikko saa lukijan mielenkiinnon heräämään. "Osuustoiminta-lehti: Valtion huomioitava Metsäliiton kaatumisriski". Artikkelin mukaan pitkään tappiota tuottanut Metsäliitto voi kaatua ja valtion omistajayhtiön Solidiumin tulisi varautua nyt Metsäliiton haltuunottoon. Sisäsivun artikkelissa todetaan vielä, että konserni on viimeksi tehnyt voitollisen tuloksen vuonna 2002 ja että nyt on käynnissä henkiinjäämistäisto. Metsäliitto on myynyt huomattavasti omaa teollisuutta viimeksi osuutensa Metsä-Botnian Uruguayn sellutehtaasta ja sitä aiemmin puolet Vaposta sekä Metsäliiton lippulaivaksikin kutsutun Kirkniemen paperitehtaan Lohjalla. (Kyytsönen, Jouko 2009)

Satakunnan Kansa 1.9.2009

Pääsanoma uutisessa on 80 työpaikan väheneminen UPM:n Rauman päällystettyä aikakauslehtipaperia valmistavalta tehtaalta. Tämäkin on vain jatkoa muutama kuukausi sitten viime vuodenvaihteen YT-neuvottelujen jo päätetyistä 140 henkilön vähentämisestä. Vielä vuonna 1998 tehtaalla oli neljännen paperikoneen käynnistyttyä lähes 1300 työntekijää. Tehtaanjohtaja Kari Pasanen kertoo paperiteollisuuden tilanteen olevan yhä vaikea. Tuotannon leikkauksista huolimatta alalla on ongelmana noin 20 prosentin liikatuotanto. (Suni, Kari 2009)

Helsingin Sanomat 1.9.2009

Artikkeli käsittelee Stora Enson kumppania pääomasijoittajaa Cerberus Capital Managementia. Artikkelin mukaan Stora Enso myi Pohjois-Amerikan liiketoiminnot NewPage –nimiselle yhtiölle 1,7 miljardilla dollarilla. NewPagen omistaa Cerberus 80,1 %:lla ja Stora Enso 19,9 %:lla. Artikkelin mukaan nyt valtaosan pääomistaan menettänyt Cerberus on saanut aikaan sen, että Stora Enso on joutunut tekemään yhteensä 575 miljoonan dollarin alaskirjauksen omassa taseessaan. Nähtäväksi jää, onko NewPagen viidenneksen omistuksesta enää mitään hyötyä Stora Ensolle. (Raivio, Jyrki 2009)

Miten käy Suomen metsäteollisuuden? (Häyrynen ym. 2007)

Metsäteollisuuden kannattavuuden ja tuotannon kääntyminen laskuun on tätä kirjoittaessa syksyllä 2009 erittäin ajankohtainen tilanne Suomessa. Maailmanlaajuisesti paperin tuotantoa on vähennetty jo aiemmin isossa mittakaavassa Pohjois-Amerikassa ja jonkin verran myös Euroopassa. Suomen paperituotanto on vastaavasti ollut kasvussa aina näihin aikoihin saakka. Suomen metsäteollisuuden menneisyys on ollut hohdokas mutta nykyisessä valossa katsottuna samaan suunnan täyttävää vauhtia ajamista pidettiin aivan liian pitkään yllä. Kansainvälisesti tällä hetkellä Suomi luokitellaan kaikista länsimaista eniten metsäsektorista riippuvaisimmaksi maaksi. Astetta jäljessä tulevat Kanada, Ruotsi ja Itävalta. Aikaa tämän nyt ongelmaksi käyneen ennätyksen saavuttamiseen meni melkein sata vuotta.

1970-luvulta saakka Suomen metsäteollisuuden johtavia ominaispiirteitä ovat olleet aikakauslehtipaperituotanto ja voimakas kansainvälinen kasvu. Suomalaiset metsäteollisuusyritykset ovat vallanneet jopa kymmenien prosenttien markkinaosuudet tiettyjen tuotteiden kansainvälisessä kaupassa. Miten tämä on sitten ollut mahdollista?

Peruslähtökohtana ovat Suomen hyvät metsävarat ja niiden määrätietoinen hoito. Suomalainen metsäteollisuus ja samalla koko yhteiskunta puhalsivat yhteen hiileen ja olivat valmiita ottamaan suuriakin riskejä sekä samalla tyytyivät odotettavissa olevaan vaatimattomaan tuottoon. Moni muun kansainvälinen investoija valitsi

tuotannosuunnan, joka ei vaatinut niin suurta pääomaa, oli riskeiltään vähäisempi ja meidän kannalta vielä harmiksi, tuotti paremmin.

Yhteiskunta toimi Suomessa parhaansa mukaan siten, että tarvittavat isot investointipääomat saatiin kasaan ja viennin alkaessa takerrella, suoritettiin devalvaatio.

Myös tuotannontekijöiden, kuten puun kilpailijoita korkeamman hinnan, työvoimakustannusten ja etäisyydestä johtuvan kuljetuskustannusten hallinta sekä Suomen alhaisen sähköenergian hinta ohjasi tuotantoa voimakkaasti aikakauslehtipaperiin. Kokonaisuutena on kuitenkin todettava, että Suomen metsäklusterista kasvoi suhteellisen monipuolinen kemiallinen ja mekaaninen metsäteollisuus mukaan lukien metalli- ja automaatio-osaamista. Unohtaa ei myöskään voi alan tutkimus- ja tuotekehittelyä sekä konsultointia.

1970-luvulta omaksuttua strategista linjaa on myös arvosteltu matkan varrella. Keskittyminen ydinliiketoimintaan rönsyjä karsimalla, kuten osalla yrityksistä esimerkiksi omien metsien myynti ja omasta energiantuotannosta luopuminen, on jakanut mielipiteitä, samoin ylisuurten ulkomaisten yrityskauppojen hallinta. Edelleen halvan energian varaan nojaava ajattelutapa, aiempi ympäristökuormituksen nihkeä vähentäminen sekä teollisuuden metsänhoitoon ym. metsäntuottamisen osa-alueisiin liika vaikuttaminen ei aina ole saanut kaikkia asiantuntijoita puolelleen.

Vielä 1990-luvulta aina 2000-luvun alkuun Suomen metsäteollisuuden tuotanto kasvoi ja kansainvälistyi. Omaksuttu ydinliiketoimintastrategia-malli vahvistui ja pelko paperittomasta konttorista osoittautui turhaksi. Valuuttakurssit suosivat tuotteiden vientiä ja mm. sahauskapasiteetti kasvoi 1990-luvulla.

Vuonna 1998 rakennettiin Raumalle lajissaan Suomen toistaiseksi viimeinen uusin aikakauslehtipaperikone.

2000-luvun alussa koettiin pieni notkahdus maailmankaupassa kun Yhdysvaltojen taloustilanne muuttui. Syyskuun 2001 terroristapahtumien jälkeen Yhdysvaltojen tilanne kävi surkeana mutta kääntyi kuitenkin lopulta uuteen nousuun.

Vuonna 2004 UPM ilmoitti ensimmäisenä mekaanisen puunjalostuksen vähennyksistä. Tilanteeseen suhtauduttiin silloin pääasiassa normaalina markkinoiden elämisenä. Tilanne jatkoi kuitenkin pahenemistaan ja laajeni käsittämään muitakin metsäteollisuuden sektoreita vuonna 2005.

Oman uhkakuvan toi Venäjän vuonna 2007 ilmoittama asteittain nousevat puutullit. Siinä tilanteessa oletettiin vielä, että puunkäyttö säilyy silloisella tasolla ja teollisuuden näkymät olivat pikemminkin nousussa kuin laskussa. Pari vuotta myöhemmin suurta huolta aiheuttanut puutulliasia tuntuu jo melko merkityksettömältä teollisuuden supistusten myötä.

Asiantuntijoiden mielipiteet olivat 2000-luvun alun suhdannekäännöksestä selvästi jakautuneet. Osa asiantuntijoista piti sen hetken suhdannevaihteluita monimutkaisena suhdanneproblematiikkana kun taas osa oli ajatellut sen olevan suurempaa globaalista ongelmaa. Dollarin kurssin vaihtelu vaikutti omalta osaltaan teollisuuden kilpailukykyyn. Esimerkiksi ajanjaksolla 1999 – 2007 dollarin kurssi aleni jopa 60 %, mikä heikensi ratkaisevasti dollaripohjaista kaupankäyntiä. Kyseinen kurssimuutos siivitti myös Etelä-Amerikan voimakkaasti kehittyvää selluntuotantoa.

Samaan aikaan metsäteollisuuden pääoman tuottovaatimus nosti päätään omistus- ja rahoituspohjan muututtua yhä kansainvälisemmäksi. Tätä asiaa onnistuttiin tosin välillä hieman liioittelemaankin.

Vuonna 2007 monen asiantuntijan mukaan varsinkin viestintä-, mainos- ja toimistopapereissa paperinkulutus kääntyi laskuun. Samanaikaisesti näiden tuotteiden tuotanto jatkoi edelleen kasvuaan niin vanhoissa tuotantomaissa kuin uusillakin tuotantoalueilla Etelä-Amerikassa ja Aasiassa.

Suomessa sähkön hinta kääntyi 2000-luvulla selvään nousuun. Riippuen kunkin metsäyhtiön energiaomavaraisuudesta, sillä on ollut vaikutuksensa yhtiöiden kannattavuuteen. Myös muut kustannukset kuten esim. työvoimakustannukset ovat nousseet ja kaikkia näitä korotuksia ei ole pystytty siirtämään lopputuotteisiin ylitarjontatilanteessa.

Vaikeassa taloudellisessa tilanteessa pitää myös jaksaa katsoa pitemmälle eteenpäin. Suomen vahvaan metsätalouteen nivoutunut elinkeinopolitiikka on

edelleen valmis toimimaan metsäteollisuuden menestymisen hyväksi. Nykyvalossa voidaan todeta, että viimeisten vuosien kapasiteetin kasvattamisesta olisi voitu hieman aikaisemmin ohjata panoksia uusien tuotteiden kehittämiseen ja liiketoimintamallien luomiseen. Liiketoiminnan osaamisessa on onneksi kehitytty aiemmasta. Edelleen Suomessa on paljon metsäteollisuuden osaamista ja hallinnon ym. ammattilaisia, jotka kokonaisuutena luovat erittäin hyvän pohjan metsäteollisuuden kehittämisen kohti uusia innovaatioita ja menestystuotteita.

4 HAKKUMÄÄRIEN TARKASTELU STORA ENSO PORIN JA KANKAANPÄÄN TOIMISTOJEN ALUEELLA

4.1 Metlan MetINFO-tilastopalvelun hakkuumäärä

Metsäntutkimuslaitoksen MetINFO –tilastopalvelusta on saatavissa kunnittaiset yksityismetsien toteutuneet hakkuumäärät peruspuutavaralajeittain. Liitteessä 1 on tarkasteltavan Porin ja Kankaanpään toimistojen alueen toteutuneet keskimääräiset vuotta kohden olevat hakkuumäärät ajanjaksolta 1999 – 2008. Ikaalisen hakkuumääristä on mukana puolet (länsipuoli), koska toinen puolisko kuuluu Stora Enson Tampereen toimiston alueeseen. Entinen Suodenniemen pitäjä, joka on nykyistä Sastamalan kuntaa (sitä ennen Vammala), on mukana entisenä Suodenniemen kunnan alueena. Suodenniemen luvut perustuvat vuosien 1999 – 2006 hakkuihin, koska kuntaliitoksen jälkeen pelkän Suodenniemen alueen tietoja ei enää ole saatavissa.

Taulukossa 1 on yhteenveto tutkittavan alueen toteutuneista hakkuumääristä puutavaralajeittain.

Taulukko 1 Tarkasteltavan alueen toteutunut vuosittainen keskimääräinen hakkuumäärä (Metsäntutkimuslaitos).

Puutavaralaji	M3	%
Mäntytukki	284 200	20,0
Kuusitukki	428 330	30,2
Lehtitukki	18 430	1,3
Mäntykuitu	266 410	18,8
Kuusikuitu	266 540	18,8
Lehtikuitu	156 320	11,0
Yhteensä	1 420 230	100,0

4.2 Aluesuunnitelmätietojen vuotuiset hakkuutavoitteet

Liitteessä 2 on saman tarkasteltavan alueen metsäkeskuksilta, Lounais-Suomi ja Pirkanmaa, saadut vuosittaiset hakkuumäärätavoitteet (aluesuunnitelmien yhdistelmät). Laskelma perustuu osaksi metsäsuunnittelun kuviotietoaineistoon sekä 10. valtakunnan metsien inventoinnin (VMI 10) tuloksiin ja ko. aineistosta tehtyihin Mela-laskelmiin.

Kustannusten säästämiseksi ASY-tiedot hankittiin siten, että metsänhoitoyhdistys Länsi-Satakuntaan ja Karhuun kuuluvat kunnat ovat yhteissummana yhdistyksittäin. Kiikoinen, Ikaalinen (1/2 kunnasta), Suodenniemi ja Parkano ovat tarkastelussa omina alueinaan.

Taulukossa 2 on yhteenveto tutkittavan alueen hakkuumahdollisuuksista puutavaralajeittain aluesuunnitelmätietojen perusteella.

Taulukko 2 ASY:n vuosittainen hakkuutavoite koko alueella

Puutavaralaji	M3	%
Mäntytukki	331 058	22,0
Kuusitukki	399 328	26,6
Koivutukki	29 145	1,9
Muu tukki	2 163	0,1
Mäntykuitu	331 940	22,1
Kuusikuitu	230 816	15,4
Koivukuitu	164 097	10,9
Muu kuitu	14 349	1,0
Yhteensä	1 502 896	100,0

4.3 Toteutuneiden ja suunniteltujen hakkuumäärien analysointi

Kaikkien puutavaralajien kokonaismäärä, toteutuneet n. 1,4 milj. m³ (Metlan hakkuumäärätilasto, liite 1) ja suunnitellut 1,5 milj. m³ (metsäkeskusten ASY-tiedot, liite 2) ovat toisiaan tukevia ja niiden perusteella on hyvät mahdollisuudet tehdä ennustusta eteenpäin (laadittu arvio hakkuumäärästä 2010-luvulle, liite 3). ASY-hakkuumäärähän on metsistä saatava suurin kestävä hakkuumäärä.

Liitteissä 1 – 3 olevat pinta-alat ja metsänomistajien lukumäärät on tarkistettu paikallisten metsänhoitoyhdistysten edustajien haastattelussa metsänhoitoyhdistys Länsi-Satakuntaa lukuun ottamatta. Haastatellut henkilöt ovat Haapaniemi Aki (metsänhoitoyhdistys Kihniö-Parkano), Kokkola Suvi (metsänhoitoyhdistys Karhu), Niskanen Antti (metsänhoitoyhdistys Kyrösjärvi) ja Viitanen Jari (metsänhoitoyhdistys Sastamala). Haastattelut tehtiin 2009 kesän ja syksyn aikana. Metsänhoitoyhdistys Länsi-Satakunnan tiedot perustuvat metsänomistajien lukumäärän osalta mhy:n kotisivun tiedoista (8.12.2009) johdettuun määrään ja pinta-alan osalta metsäkeskuksesta saatuun ASY-tietoon.

Tarkempi puutavaralajeittainen ja alueellinen tarkastelu:

Ikaalisissa lukuihin voi sisältyä ns. tilastovirhettä, koska koko kunnan luvut on puolitettu (alueeseen kuuluu osa kuntaa) ja olosuhteet todennäköisesti eivät jakaannu aivan samalla tavalla kunnan eri osissa. Suodenniemellä lukuihin voi sisältyä myös samantyyppistä epätarkkuutta, koska ASY-tiedot pohjautuvat Vammalan alueen lukuihin, joista Suodenniemen luvut on jyvitetty Vammalasta pinta-alan mukaan.

Mäntytukki

Mhy Länsi-Satakunnan alueella mäntytukin tuleva hakkuumäärä on kutakuinkin entisen suuruinen. Karhun alueella mäntytukin hakkuumäärää voisi hieman lisätä aiemmasta. Kiikoisissa hakkuumäärä näyttäisi olevan pienempi aiemmasta. Ikaalisissa suunnitellun ja hakatun määrän ero on suuri eli tämän tarkastelun mukaan entinen hakattu määrä pitäisi suurin piirtein kaksinkertaistaa. kunnan jakaminen kahtia saattaa aiheuttaa pientä tilastovirhettä lopullisiin todellisiin hakkuumääriin. Suodenniemen määrä on myös nousussa. Parkanossa hakkuumäärä on ollut lähes sama kuin mitä on seuraavien vuosien suunniteltu määrä.

Kuusitukki

Länsi-Satakunnan, Karhun ja Ikaalisten tuleva hakkuumäärä on samaa suuruusluokkaa kuin aikaisemminkin.

Kiikoisten, Suodenniemen ja Parkanon hakkuumäärät ovat selvässä laskussa.

Koivutukki

Länsi-Satakunnassa, Karhussa, Ikaalisissa, Suodenniemellä ja Parkanossa hakkuumäärät ovat selvässä kasvussa aikaisemmasta.

Ainoastaan Kiikoisissa hakkuumäärä pienenee melko voimakkaasti totutusta.

Koivutukin hakkuumäärät ovat kaikkiaan melko vaatimattomia eli puutavaralaji on marginaalinen.

Mäntykuitu

Länsi-Satakunnassa hakkuumäärä on jokseenkin tasapainossa verrattuna toteutuneisiin aikaisempiin määriin. Karhussa, Kiikoisissa, Ikaalisissa ja

Suodenniemellä hakkuumäärät ovat selvässä nousussa. Parkanossa hakkuumäärä on myös hienoisessa nousussa.

Kuusikuitu

Länsi-Satakunnassa, Kiikoisissa, Suodenniemellä ja Parkanossa hakkuumäärä näyttäisi olevan selvässä laskussa. Karhussa tilanne on tasapainossa ja Ikaalisissa hienoisessa laskussa.

Koivukuitu (verrattu ASY:n koivukuitua Metlan lehtikuituun)

Länsi-Satakunnassa hakkuumäärä pienenee selvästi aiemmasta. Karhussa tilanne säilyy entisellään sekä Kiikoisissa, Ikaalisissa, Suodenniemellä ja Parkanossa hakkuumäärä on selvässä nousussa.

Taulukossa 3 on edellä kuvattu asia havainnollisemmin taulukkomuodossa.

Edelleen kannattaa huomioida, että vertailtavat ajanjaksot eivät ole samoja.

Taulukko 3	Toteutunut hakkuumäärä 1999 - 2008 suhteessa nykyiseen ASY-hakkuutavoitteeseen					
0 = määrät samalla tasolla (+/- 10 %)						
+ = hakattu hieman ASY:a enemmän (+ 10 - 20 %)						
++ = hakattu huomattavasti ASY:a enemmän (yli 20 %)						
- = hakattu hieman ASY:a vähemmän (- 10 - 20 %)						
-- = hakattu huomattavasti ASY:a vähemmän (alle 20 %)						
Alue	Mät	Kut	Kot	Mäk	Kuk	Lek
Mhy Länsi-Satakunta	0	0	--	0	++	++
Mhy Karhu	-	0	--	--	0	0
Kiikoinen	++	++	++	--	++	--
Ikaalinen (osa)	--	0	--	--	+	--
Suodenniemi (99-06)	--	++	--	--	++	--
Parkano	0	++	--	-	++	--

5 KYSELYTUTKIMUS METSÄNOMISTAJILLE

5.1 Kyselyn tavoite ja toteutus

Opinnäytetyöhön kuului myös kyselytutkimuksen teko satunnaisesti valituille metsänomistajille. Tavoitteena oli selvittää metsänomistajien puukauppakäyttäytymistä, Stora Enson tunnettavuutta, mahdollista seuraavaa puunmyyntijankohtaa ja muutamia muita puukauppaan liittyviä asioita. Kyselytutkimus (liite 4) postitettiin elokuussa 2009 (viikolla 34) 120:lle alueen metsänomistajalle ja vastausaikaa kyselyyn oli reilut kaksi viikkoa. Kyselytutkimukseen osallistuneiden metsänomistajien valinta tapahtui seuraavasti: Ensin määriteltiin kuntakohtaisesti, montako kirjettä mihinkin kuntaan lähetetään. Kunnan jokaista alkavaa 3000 metsähehtaaria kohden lähti yksi kysely esimerkiksi siten, että Luvialle meni 4 kyselykirjettä, Merikarviaan 10, Noormarkkuun 5 jne. Sitten varsinaisen postinsaajan valinta tapahtui Stora Enson karttaohjelmassa valitsemalla kunnittain edellä kerrotun mukaisesti määritelty määrä satunnaisia tiloja ja sen jälkeen Maanmittauslaitoksen Karttapaikan rekisteripalveluiden kautta selvitettiin omistajan nimi ja osoite. Kyseinen kartalta tapahtuva valintamalli suosii keskimääräistä isompia tiloja mutta toisaalta metsäyhtiöt ovat myös kiinnostuneet keskimääräistä isommista tiloista. Käytännössä yksi prosentti n. 12 250 metsänomistajasta sai kyselykirjeen. Palautettuja vastauksia tuli yhteensä 53 kappaletta eli palautusprosentti oli 44, mitä voitaneen pitää jopa kohtuullisena, varsinkin kun palautuksen porkkanana ei ollut mitään lisähoukutinta. Edellisten lisäksi yksi vastaaja ilmoitti, että hänellä ei juuri nyt ole tilaa omistuksessa. Kyselytutkimusaineiston käsittely tapahtui Tixel-nimisellä ohjelmistolla.

5.2 Kyselyn vastaukset ja niiden analysointia

Taulukko 4 Vastaajan ikä
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Ikä	<i>Lkm</i>	%
Alle 30 vuotta	0	0
31 - 40 vuotta	5	9
41 - 50 vuotta	11	21
51 - 60 vuotta	14	26
Yli 60 vuotta	23	43
Yht.	53	100

Taulukosta 4 näkyy, että valtaosa vastaajista eli 43 prosenttia kuului luokkaan yli 60 vuotta täyttäneet metsänomistajat. Alle 30-vuotiaita ei ollut yhtään.

Taulukko 5 Kokemus metsäasioiden hoidosta
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Kokemus	<i>Lkm</i>	%
Alle 5 vuotta	4	8
5 - 20 vuotta	21	40
Yli 20 vuotta	28	53
Yht.	53	100

Taulukon 5 kysymyksellä oli tarkoitus selvittää kokemuksen vaikutusta metsänmyyntikäyttäytymiseen. Yli puolet vastanneista eli 53 % ilmoitti kokemukseen yli 20 vuotta metsäasioiden hoidossa.

Taulukko 6 Pääasiallinen toimeentulo
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Toimeen-tulo	<i>Lkm</i>	%
Palkansaaja	16	31
Maa- ja metsätalousyrittäjä	14	27
Metsätalousyrittäjä	1	2
Muu yrittäjä	8	15
Eläkeläinen	13	25
Muu	0	0
Yht.	52	100

Taulukon 6 mukaan metsänomistajien pääasiallinen toimeentulo oli tähän kyselyyn vastanneilla palkkatyö 31 prosentin osuudella. Maa- ja metsätalousyrittäjiä oli hieman vähemmän ja kolmanneksi suurin ryhmä oli eläkeläiset neljänneksen osuudella.

Taulukko 7 Asuinpaikka **METSÄNOMISTAJAKYSELY**

Asuinpaikka	<i>Lkm</i>	%
Tilalla	29	55
Mualla, tila alle 100 km	16	30
Mualla, tila yli 100 km	8	15
Yht.	53	100

Taulukosta 7 selviää, että kyselyyn vastanneista yli puolet vastanneista asui tilalla. Yli 100 km:n päässä tilasta asui 15 prosenttia.

Taulukko 8 Tilan omistus **METSÄNOMISTAJAKYSELY**

Omistusmuoto	<i>Lkm</i>	%
Yksin	21	40
Yhdessä puolison kanssa	17	32
Yhtymä tai perikunta	14	26
Muu	1	2
Yht.	53	100

Taulukon 8 mukaan yksin metsää omistavien osuus oli 40 prosenttia vastanneiden joukosta. Noin neljännes omistuksesta on yhtymän tai perikunnan hallinnassa.

Taulukko 9 Metsäpinta-ala
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Tilan pinta-ala	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Alle 10 ha	0	0
10 - 20 ha	6	11
21 - 50 ha	19	36
Yli 50 ha	28	53
Yht.	53	100

Taulukosta 8 selviää, että hieman yli puolet vastaajista omisti metsää yli 50 ha. Taulukon yläpäässä olisi voinut olla vielä yksi luokka lisää esimerkiksi yli 100 ha tai yli 150 ha.

Taulukko 10 Metsäsuunnitelma
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Metsäsuunnitelma	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
On	41	79
Ei	11	21
Ei osaa sanoa	0	0
Yht.	52	100

Taulukon 10 kysymyksen jossain määrin yllättävä tulos oli metsäsuunnitelman (metsätaloussuunnitelma) yleisyys vastaajien keskuudessa. Neljällä viidestä metsänomistajasta oli suunnitelma. Suunnitelman yleisyyteen vaikutti todennäköisesti mm. osittain kyselyyn osallistuneiden valintamenetelmä, joka suosi isompia tiloja (vrt. 5.3).

Taulukko 11 Puunmyynnin toistuvuus
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Puun myynti	Lkm	%
En myy puuta tai myyn erittäin harvoin	8	15
Myyn puuta silloin kun hinta on korkea	15	29
Myyn puuta silloin kun tarvitsen kerralla enemmän rahaa	6	12
Myyn puuta melko säännöllisesti muutaman vuoden välein	11	21
Myyn puuta säännöllisesti, lähes joka vuosi	10	19
Muu	2	4
Yht.	52	100

Taulukon 11 kysymyksellä kartoitettiin puunmyynnin toistuvuutta. Tarkoitus oli saada selville ns. suhdannemyyjien osuus. Vastausten mukaan suurin ryhmä oli myyjät, jotka myyvät puuta silloin kun hinta on korkea. Noin viidennes ilmoittaa myyvän puuta melko säännöllisesti muutaman vuoden välein ja lähes yhtä moni lähes joka vuosi. Huomionarvoista on, että 15 prosenttia vastaajista ilmoittaa, ettei myy puuta ollenkaan tai myy erittäin harvoin.

Taulukko 12 Puukaupan tekotapa
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Kaupan tekotapa	Lkm	%
Otan itse yhteyttä ostajaan	23	44
Ostaja ottaa yhteyttä minuun	1	2
Tilaan leimauksen metsänhoitoyhdistykseltä mutta hoidan kaupanteon itse	9	17
Tilaan leimauksen metsänhoitoyhdistykseltä ja yhdistys hoitaa kaupanteon	14	27
Käytän muun metsäammattilaisen apua	3	6
Muu	2	4
Yht.	52	100

Taulukon 12 mukaan puukaupan tekotavassa selvästi suurin ryhmä eli 44 prosentin osuudella oli ne metsänomistajat, jotka ottavat itse yhteyttä ostajaan. Toiseksi suurin ryhmä oli metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppana tapahtuvat myynnit ja kolmas hieman perinteisempi yhdistyksen leimaus ja oma kaupanteko.

Taulukko 13 Asiakasuskollisuus
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Asiakasuskollisuus

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Myyn yleensä samalle ostajalle	21	40
Kilpailutan jokaisen myyntikerran ja ostaja määräytyy sen mukaan	29	56
Muu	2	4
Yht.	52	100

Taulukon 13 mukaan hieman yli puolet vastaajista ilmoitti kilpailuttavansa jokaisen kaupan ja ostajan määräytyvän sen mukaan. Asiakasuskollisia oli kuitenkin 40 prosenttia vastaajista, jotka ilmoittivat myyvänsä yleensä samalle ostajalle.

Taulukko 14 Puukaupan laji
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Kauppalaji

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Myyn pelkästään pystykaupalla	23	44
Myyn pelkästään hankintakaupalla ja teen korjuutyöt pääasiassa itse	4	8
Myyn pelkästään hankintakaupalla ja teetan korjuutyöt pääasiassa vieraalla	1	2
Myyn sekä pysty-, että hankintakaupalla	24	46
Muu	0	0
Yht.	52	100

Taulukossa 14 näkyy pysty- ja hankintakauppojen keskinäinen suhde. Suurin ryhmä 46 prosenttia teki sekä pysty- että hankintakauppoja. Pelkkiä pystykauppoja tekeviä oli lähes yhtä paljon 44 prosenttia. Perinteisen itse hakkaavien hankintamyymien osuus oli 8 prosenttia.

Taulukko 15 Stora Enson tunnettavuus
METSÄNOMISTAJAKYSELY

SE tunnettavuus	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
En ole kuullutkaan Stora Enson ostavan puuta metsieni sijaintiseudulta	8	15
Olen kuullut Stora Enson tulosta Länsi-Suomeen	32	60
Olen ollut tekemisessä Stora Enson ostohenkilöiden kanssa	6	11
Olen tehnyt puukaupan Stora Enson kanssa	7	13
Yht.	53	100

Taulukosta 15 selviää Stora Enson tunnettavuus. Valtaosa eli 60 prosenttia oli kuullut Stora Enson tulleen puunostajaksi Länsi-Suomeen. Seuraavaksi yleisin ryhmä 15 prosentin osuudella vastaajista oli ne, jotka eivät tieneet Stora Enson ostavan puuta ollenkaan heidän metsien sijaintialueella. 13 prosenttia vastaajista oli tehnyt puukaupan Stora Enson kanssa.

Taulukko 16 Seuraavan puukaupan ajankohta
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Seuraava kauppa	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Myyn todennäköisesti puuta seuraavien 1 - 2 vuosien aikana	24	45
Myyn todennäköisesti puuta seuraavien 3 - 5 vuosien aikana	21	40
En myy puuta lähitulevaisuudessa	8	15
Yht.	53	100

Taulukon 16 seuraavan puukaupan ajankohdan kysymyksessä oli tarkoituksena hahmottaa poikkeuksellisen ajankohtaisen puukauppatilanteen vaikutusta lähivuosien puukauppakäyttäytymiseen.

Vastaajista 45 % prosenttia arveli myyvänsä puuta seuraavien 1 – 2 vuoden aikana. Lähes yhtä moni vastaajista eli 40 prosenttia ilmoitti todennäköisesti myyvänsä puuta seuraavien 3 – 5 vuoden aikana. Passiivisia puunmyyjiä oli sama 15 prosentin osuus, joka on jo aiemmissa vastauksissa tullut esiin.

Taulukko 17 Metsätalouden merkitys Suomessa
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Arvioin, että metsätalouden merkitys Suomessa säilyy tulevaisuudessa ennallaan

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	11	21
Jokseenkin samaa mieltä	26	49
Ei samaa eikä eri mieltä	4	8
Jokseenkin eri mieltä	12	23
Täysin eri mieltä	0	0
Yht.	53	100

Taulukon 17 väittämään metsätalouden säilymisestä Suomessa merkittävänä tekijänä yhtyi valtaosan eli 70 prosenttia vastanneista. Ainoastaan hieman vajaa viidennes ilmoitti olevansa eri mieltä.

Taulukko 18 Stora Enson tulo puunostajaksi
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Stora Enson tulo puunostajaksi on hyvä asia

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	19	36
Jokseenkin samaa mieltä	26	49
Ei samaa eikä eri mieltä	7	13
Jokseenkin eri mieltä	0	0
Täysin eri mieltä	1	2
Yht.	53	100

Taulukon 18 mukaan Stora Enson tulo puunostajaksi Länsi-Suomeen oli 85 prosentin mielestä hyvä asia. Yksi vastaajista eli 2 prosenttia oli asiasta täysin eri mieltä.

Taulukko 19 Ostajien aktiivinen yhteydenotto
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Haluaisin, että ostajat ottaisivat yhteyttä metsänomistajiin aktiivisesti

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	10	19
Jokseenkin samaa mieltä	19	37
Ei samaa eikä eri mieltä	18	35
Jokseenkin eri mieltä	4	8
Täysin eri mieltä	1	2
Yht.	52	100

Taulukosta 19 selviää, että yli puolet vastaajista eli 56 prosenttia halusi puunostajien ottavan heihin yhteyttä aktiivisesti. 10 prosenttia oli päinvastaista mieltä ja neutraalisti asiaan suhtautui noin kolmannes metsänomistajista.

Taulukko 20 Metsänhoitoyhdistyksen aktiivinen yhteydenotto
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Haluaisin, että metsänhoitoyhdistys ottaisi yhteyttä metsänomistajiin aktiivisesti

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	16	31
Jokseenkin samaa mieltä	23	44
Ei samaa eikä eri mieltä	8	15
Jokseenkin eri mieltä	3	6
Täysin eri mieltä	2	4
Yht.	52	100

Jatkona edelliseen kyselyyn taulukosta 20 selviää kolme neljästä metsänomistajasta olevan sitä mieltä, että metsänhoitoyhdistys voisi ottaa heihin yhteyttä aktiivisesti. Sama 10 prosentin osuus kuin puunostajienkin vastaavassa kysymyksessä oli yhteydenottamista vastaan.

Taulukko 21 Metsätulojen merkitys omaan talouteen
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Metsätuloilla on tärkeä merkitys omaan talouteeni

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	13	25
Jokseenkin samaa mieltä	14	27
Ei samaa eikä eri mieltä	10	20
Jokseenkin eri mieltä	11	22
Täysin eri mieltä	3	6
Yht.	51	100

Taulukon 21 mukaan hieman yli puolella vastaajista metsätuloilla oli selkeä merkitys omaan talouteen. 28 prosenttia vastaajista oli eri mieltä ja viidennes oli täysin neutraalilla kannalla.

Taulukko 22 Energiapuukaupan kehitys tulevaisuudessa
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Energiapuukauppa lisääntyy tulevaisuudessa

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	27	52
Jokseenkin samaa mieltä	22	42
Ei samaa eikä eri mieltä	2	4
Jokseenkin eri mieltä	1	2
Täysin eri mieltä	0	0
Yht.	52	100

Taulukosta 22 selviää, että energiapuukaupan lisääntymisestä tulevaisuudessa vallitsi lähes yhtenäinen näkemys. Ainoastaan yksi vastanneista oli hieman eri linjoilla.

Taulukko 23 Stora Enson varteenotettavuus puukauppakumppanina
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

Stora Enso on varteenotettava puukauppakumppani Länsi-Suomessa

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	12	23
Jokseenkin samaa mieltä	25	47
Ei samaa eikä eri mieltä	11	21
Jokseenkin eri mieltä	4	8
Täysin eri mieltä	1	2
Yht.	53	100

Taulukon 23 kysymyksestä Stora Enson varteenotettavuutta puukauppakumppanina kannatti 70 prosenttia vastanneista. Viidennes ei ottanut kantaa suuntaan tai toiseen ja 10 prosenttia oli aivan eri linjoilla.

Taulukko 24 Metsäyhtiöiden lisäpalvelujen kiinnostavuus
METSÄNOMISTAJAKYSELY

Väittäjä:

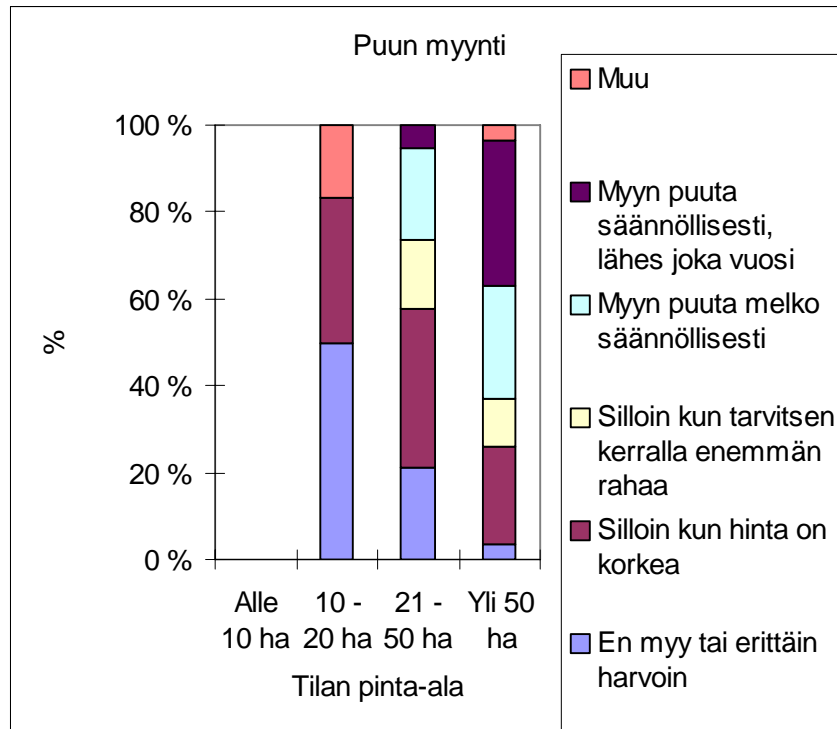
Metsäyhtiöiden metsänhoito-, netti- ym. palvelut ovat tervetulleita lisävaihtoehtoja

	<i>Lkm</i>	<i>%</i>
Täysin samaa mieltä	16	31
Jokseenkin samaa mieltä	24	47
Ei samaa eikä eri mieltä	7	14
Jokseenkin eri mieltä	4	8
Täysin eri mieltä	0	0
Yht.	51	100

Taulukon 24 mukaan metsäyhtiöiden lisäpalveluista oli kiinnostunut 78 prosenttia vastanneista. Selkeästi epäilevällä kannalla palveluihin oli 8 prosenttia.

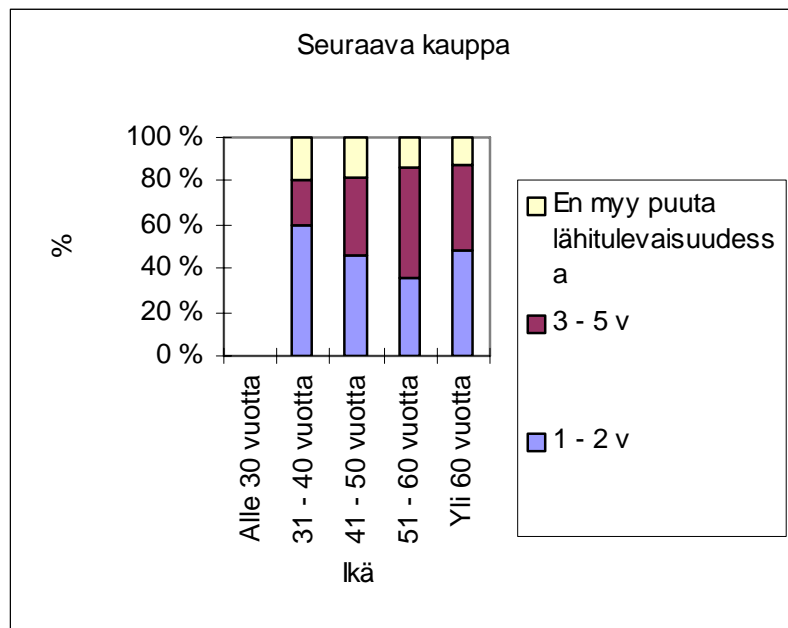
Vastausten ristiintaulukoinnin tuloksia:

Seuraavaksi on käsitelty edellisiä vastauksia ristiin käsittelyllä. Mukaan on otettu ne tulokset, joissa on havaittavissa selkeä logiikka.



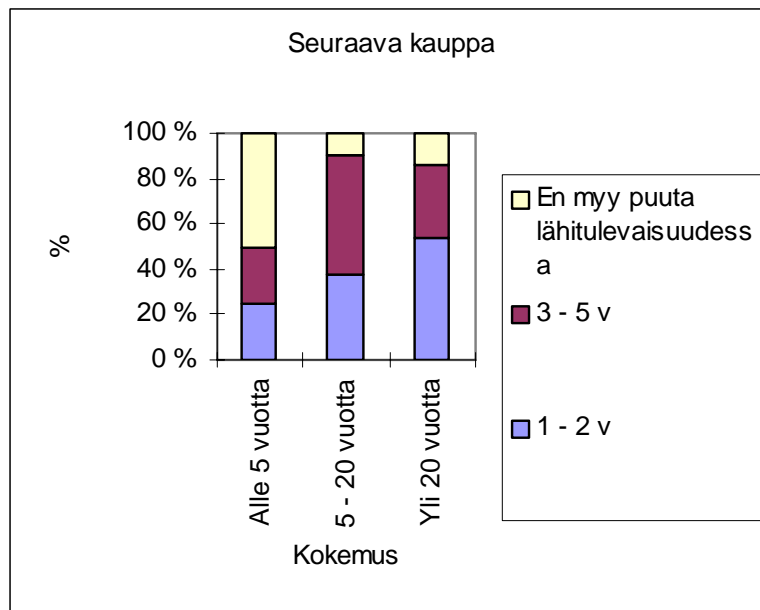
Kaavio 1 Puun myynti/tilan pinta-ala

Kaaviosta 1 näkyy, että tilakoon kasvaessa ei tai erittäin harvoin myyjien määrä vähenee voimakkaasti. Yli 50 hehtaarin tiloilla lähes joka vuosi tapahtuva myynti yleistyy oleellisesti samoin kuin melko säännöllisestikin myyjien osuus lisääntyy. Korkean hinnan hyödyntävät myyjät ovat yleisimpiä 21 – 50 hehtaarin tilakoon luokassa samoin kuin myös kerralla enemmän rahaa tarvitsevat.



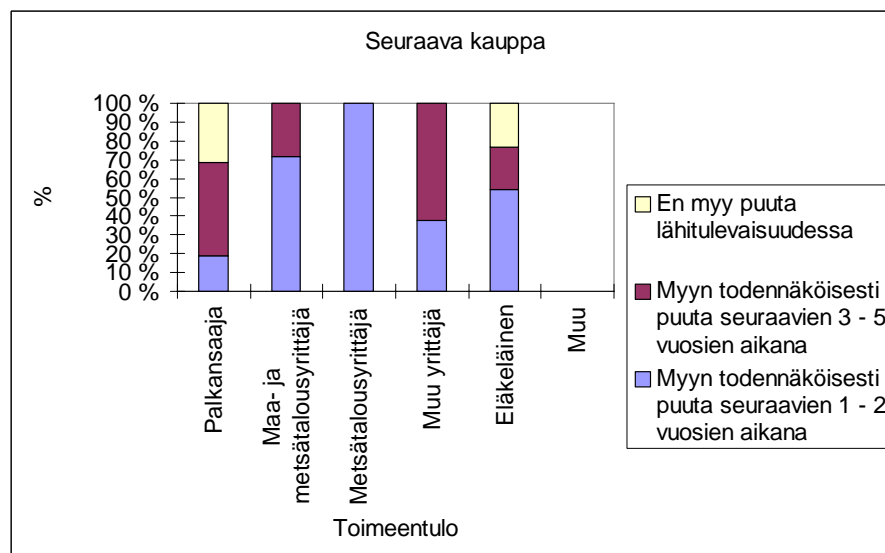
Kaavio 2 Seuraava kauppa/metsänomistajan ikä

Kaavion 2 mukaan metsänomistajan iän lisääntyessä puuta myymättömien osuus vähenee pikkuhiljaa. Heti lähivuosina myyvien osuus vähenee iän lisääntyessä ja 3 – 5 vuoden aikana myyvien osuus vastaavasti lisääntyy aina 60 ikävuoteen asti, jolloin 1 – 2 vuoden aikana tapahtuva myynti taas kääntyy nousuun. Tämä voisi johtua tilasta luopumisen valmistelusta mutta aineiston pienuudesta johtuen liian pitkälle meneviä johtopäätöksiä ei tästä kannattane tehdä. Kokonaisuutena 5 vuoden aikana myyvien määrä on hienokseltaan nouseva iän lisääntyessä.



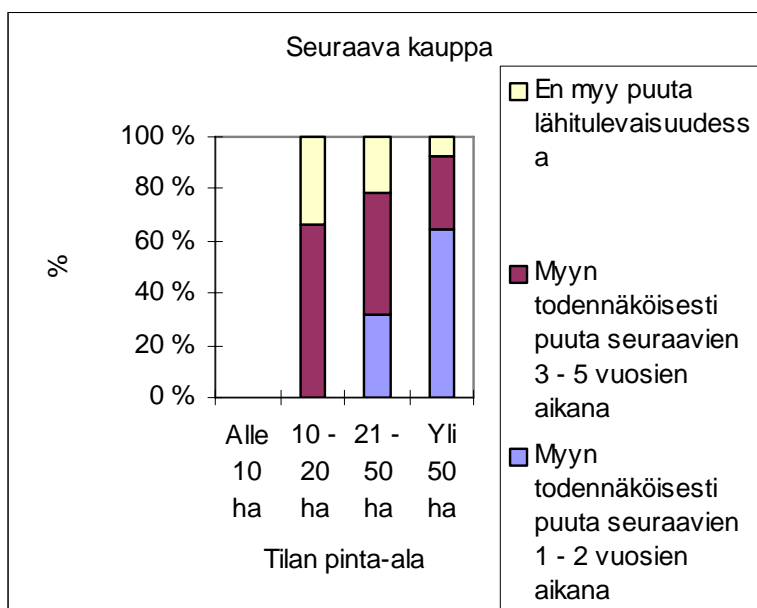
Kaavio 3 Seuraava kauppa/kokemus

Kaavion 3 mukaan puolet alle 5 vuoden kokemuksen omaavista metsänomistajista ei aio tehdä puukauppaa lähitulevaisuudessa. 1 – 2 vuoden aikana puukauppaa tekevien osuus kasvaa tasaisesti kokemusajan mukaan, mikä poikkeaa edellisestä metsänomistajan ikään verrattuna tuloksesta.



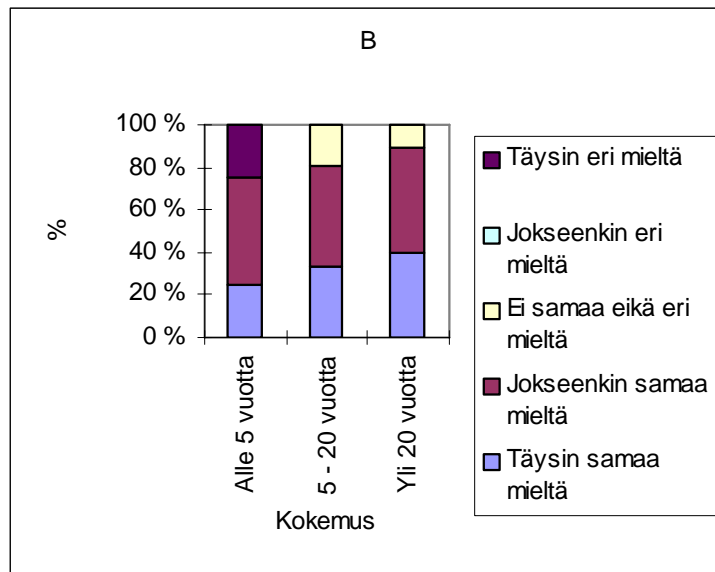
Kaavio 4 Seuraava kauppa/toimeentulo

Kaaviosta 4 selviää, että potentiaalisimpia puun myyjiä seuraavien 1 – 2 vuoden aikana ovat maa- ja metsätaloudesta sekä pelkästä metsätaloudesta pääsääntöisesti elantonsa saavat metsänomistajat. Eläkeläisistäkin yli puolet aikoo tehdä kauppaa seuraavien 1 – 2 vuoden aikana, tosin osalla heistä oli näkemys, että eivät tee kauppaa lähitulevaisuudessa. Palkansaajat näyttäisivät olevan vähiten riippuvaisia metsätuloista.



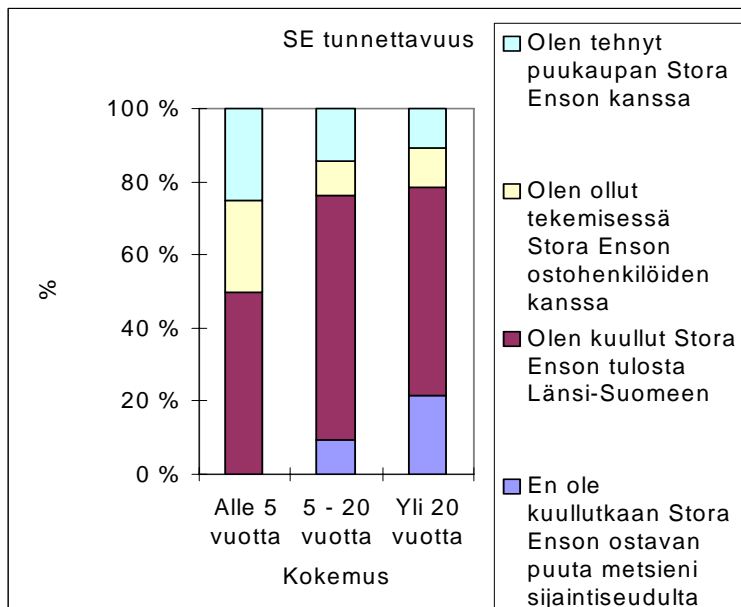
Kaavio 5 Seuraava kauppa/tilan pinta-ala

Kaavion 5 mukaan seuraava kauppa suhteessa pinta-alaan osoittaa selvästi, että mitä suurempi tila on, niin sitä säännöllisemmin puuta myydään. Yli 50 hehtaarin tiloista 64 % aikoo tehdä puukaupan 1 – 2 vuoden aikana. Tulosta tukee kaavion 1 (puun myynti/tilan pinta-ala) tulosta.



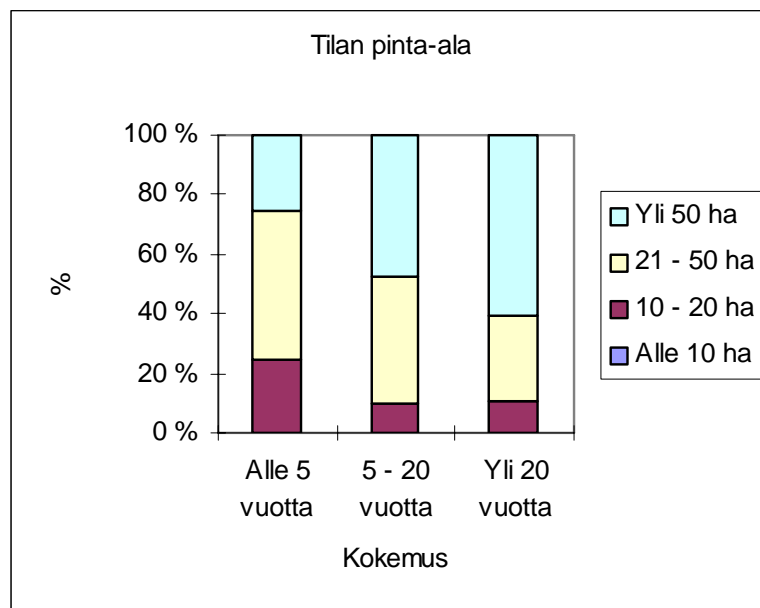
Kaavio 6 Stora Enson tulo puunostajaksi/metsänomistajan kokemus

Kaavio 6 mukaan uuteen puunostajaan suhtauduttiin sitä suopeammin, mitä enemmän metsänomistajalla oli kokemusta metsäasioista. Vertaillessa suhtautumista suoraan metsänomistajan ikään, tulos ei ollut aivan yhtä selvä.



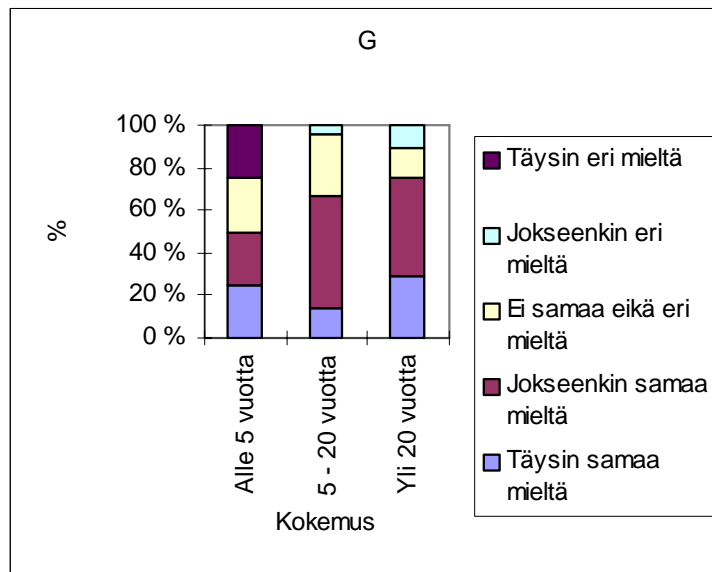
Kaavio 7 Stora Enson tunnettavuus/metsänomistajan kokemus

Kaavion 7 tuloksen mukaan vaikuttaa siltä, että mitä kokeneempi metsänomistaja on, sitä harvempi heistä oli kuullut Stora Enson tulosta puunostajaksi ennen tätä kyselykirjettä. Vertaillessa Stora Enson tunnettavuutta suoraan metsänomistajan ikään, tulos ei ollut aivan yhtä selvä. Huomionarvoista on kuitenkin se, että kaavioiden 6 ja 7 mukaan uuden puunostajan hyväksyntä parani kokemuksen myötä, vaikka ostajasta ei ole ollutkaan aiempaa tietoa.



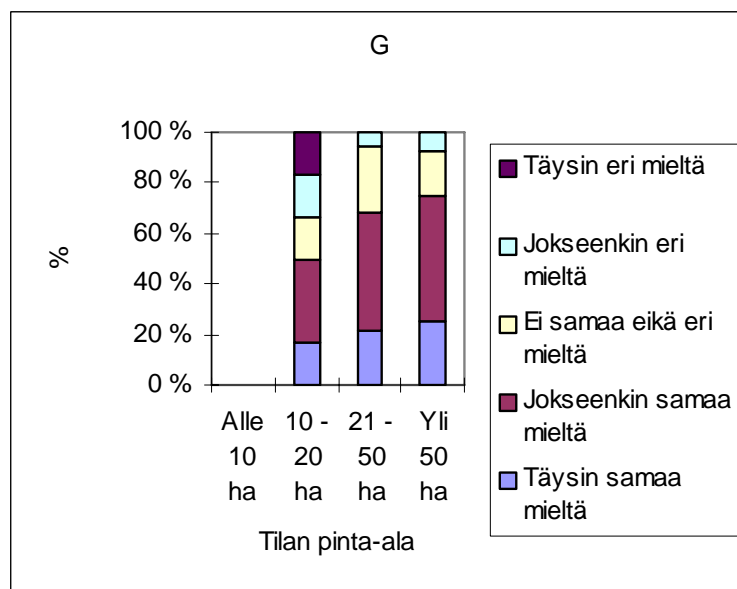
Kaavio 8 Tilan pinta-ala/kokemus

Kaaviosta 8 selviää, että kyselytutkimukseen vastanneista yli 50-hehtaarin tilojen osuus lisääntyy, mitä kokeneempi metsänomistaja on ja pienempien tilojen (metsämaan määrä/vastaaja) taas vastaavasti vähenee. Vertaillessa pinta-alaa suoraan metsänomistajan ikään, tulos ei ollut aivan yhtä selvä. Olisiko tähän tulokseen vastauksena se, että metsää hankitaan lisää omistusasjan myötä vai onko uudemmilla metsänomistajilla omistuksessaan enempi pirstottuja pienempiä tiloja? Yksi vastaus saattaisi olla edellisten tekijöiden yhteissumma.



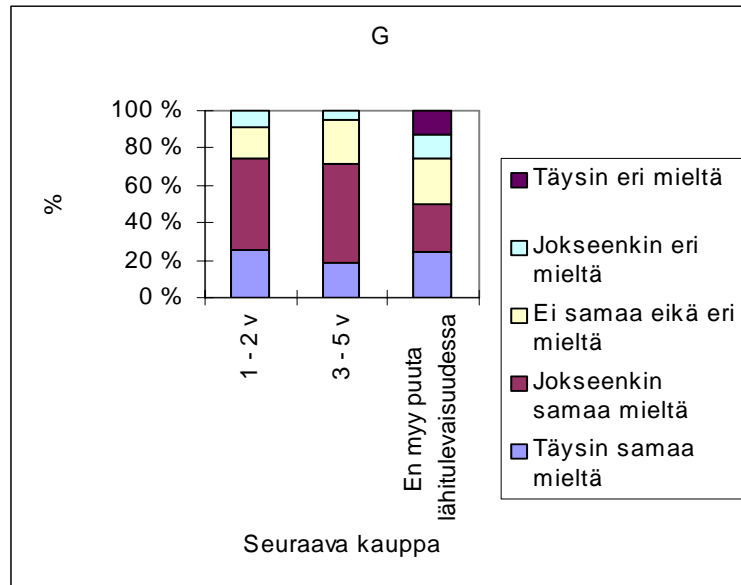
Kaavio 9 Stora Enson varteenotettavuus puukauppakumppanina/kokemus

Kaavion 9 mukaan metsänomistajan kokemus vaikuttaa lisäävästi kiinnostusta puukaupan kumppanuuteen Stora Enson kanssa. Täysin, ja jokseenkin samaa mieltä olevien määrä kasvoi tasaisesti kokemuksen myötä. Vertaillen SE:n varteenotettavuutta suoraan metsänomistajan ikään, tulos ei ollut aivan yhtä selvä.



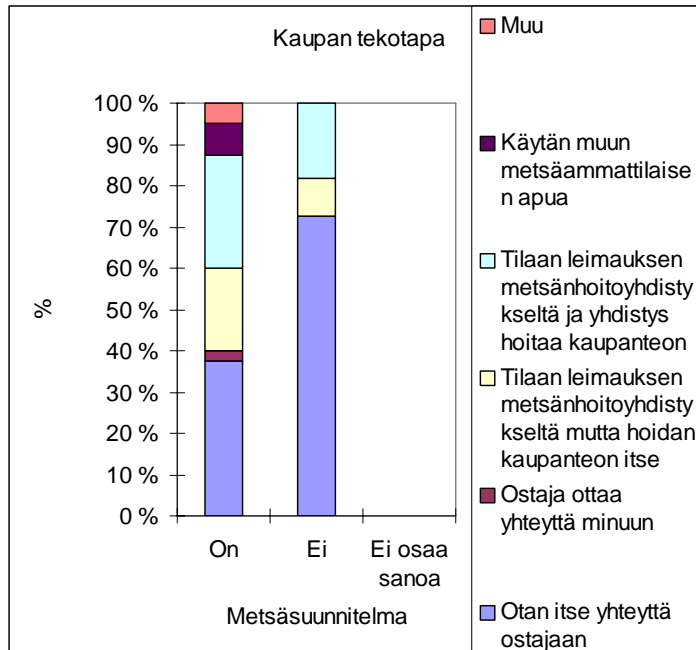
Kaavio 10 Stora Enson varteenotettavuus puukauppakumppanina/pinta-ala

Kaavion 10 mukaan Stora Enson varteenotettavuus puukaupakumppanina parani sitä mukaa, mitä isompi tila on kyseessä. Tulos on looginen kun aikaisemmin selvisi, että pinta-alan kasvu ja kokemus kulkevat samaan suuntaan, samoin kuin myös Stora Enson varteenotettavuus ja kokemus.



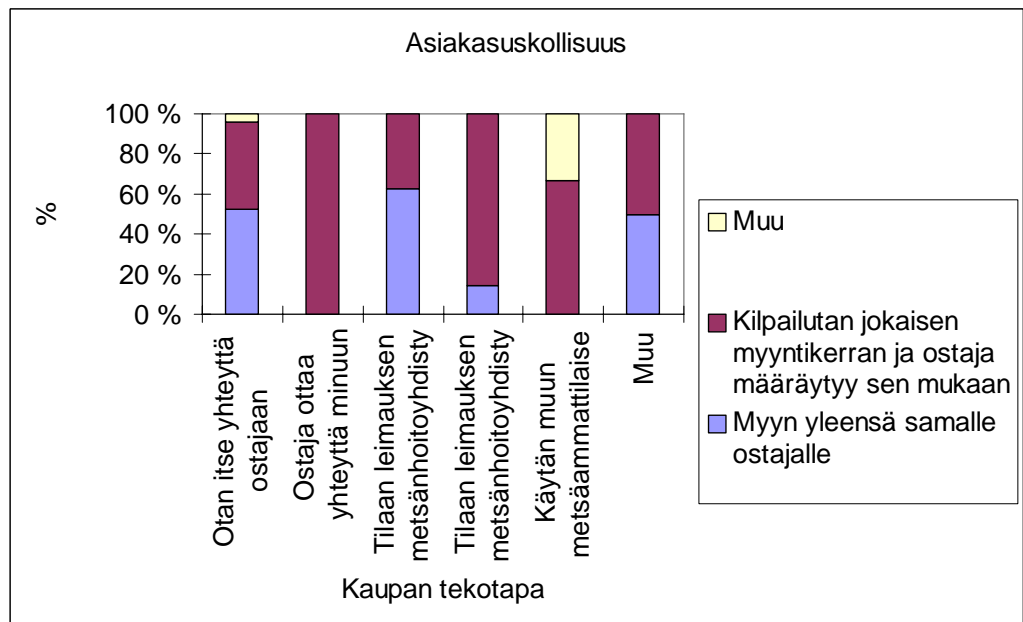
Kaavio 11 Stora Enson varteenotettavuus puukaupakumppanina/seuraavan puukaupan ajankohta

Kaaviosta 11 selviää, että mitä aiemmin metsänomistaja aikoo myydä puuta, sitä varteenotettavampana puukaupakumppanina hän pitää Stora Ensoa. Vähiten varteenotettavana Stora Ensoa pitivät ne metsänomistajat, jotka eivät aio myydä puuta lähitulevaisuudessa.



Kaavio 12 Kaupan tekotapa/metsäsuunnitelma

Kaaviosta 12 selviää mielenkiintoinen seikka eli 73 prosenttia niistä metsänomistajista, joilla ei ole metsäsuunnitelmaa aloittaa puukaupan teon ottamalla itse yhteyttä ostajaan. Vastaava luku metsäsuunnitelman omaavilla metsänomistajilla on 38 prosenttia.



Kaavio 13 Asiakasuskollisuus/kaupan tekotapa

Kaaviossa 13 selviää, että itse yhteyttä ottavista 52 prosenttia myy yleensä samalle ostajalle. Ostajan ottaessa yhteyttä pylväässä oli vain yksi sekä käytän muun ammattilaisen ja muu -pylväissä vain muutama havainto, joten niiden osalta ei kannata tehdä pitemmälle meneviä tulkintoja. Metsänhoitoyhdistyksen leimauksessa ja kaupan itse tehneistä peräti 63 prosenttia myy yleensä samalle ostajalle.

Kyselytutkimuksen vapaasti kirjoitetut kommentit:

Kyselytutkimuksessa oli mahdollisuus kirjoittaa kommentteja kyselystä sekä esittää kehitysideoita metsäyhtiöiden toimintaan.

"Energiapuun ostoa lisättävä. Puupolttoaineen energiasisältö kestää myös tuntuvan ostohinnan korotuksen. Taimikoiden ensiharvennukset laahaavat jäljessä.

Raivauspalveluja kannattaa kehittää puun laadun ja määrän kehittämiseksi. Puun tuottajien ja myyjien luottamus tulevaisuuteen pitää palauttaa metsäteollisuuden raaka-ainehuollon turvaamiseksi."

" Metsänhoitoyhdistykset aktiivisimpia hoitamaan kuitu- ja energiapuukauppaa, jolloin metsät saadaan kerralla kuntoon."

"Kysymykset olivat hyvin laaditut, ehkä olisi saanut olla saanut olla muutama lisää. Yhtiöiden yhteistoiminta jalostuslaitosten osalta ja ehkä hankintapuolella (vähemmän koneiden siirtoja) olisi paikallaan."

" Ostomiehet voisivat jalkautua! Myyn puuta n. 1000 kiintoa vuodessa ja aika vaikea on saada tarjouksia."

"Kysely on ihan ok. Mutta metsäyhtiöiden höpötykset suomalaisen puun kalleudesta on puppua. Ulkomainen puu on kaksi kertaa kalliimpaa, vaikka he toisin väittävät. Yksikin yhtiö osti 40 m³ puuta ja lähetti myyjälle 200 €n laskun. Siis myyjä joutui vielä maksamaan myydessään puunsa. Jos yhtiöt tarvitsevat

suomalaista puuta täytyy niiden maksaa saman hinnan kun ulkomaisesta puusta ja lopettaa työntekijöiden irtisanomiset. Pientää isojen pomojen rahantuhlaus. Niilläkin rahoilla säilyisi monta työpaikkaa."

" Aktiviteettiä puumarkkinoilla."

"Tällä hetkellä puukaupat eivät ole ajankohtaisia mutta jos myisimme, niin isot yhtiöt eivät tule kysymykseen, ainoastaan pienet sahat."

5.3 Kyselytuloksen yhteenveto ja päätelmä

Kyselytutkimuksessa metsänomistajien ikäjakautuma vastasi melko hyvin luvussa 3.3 kerrottua laajemman valtakunnallista tutkimuksen otosta. 53 vastanneesta 43 % oli täyttänyt yli 60 vuotta. Keskusteltaessa metsänomistajan iästä kannattaa huomata luvun 3.3 lopusta huomio, että 70 ikävuoden jälkeen usko metsätalouden kannattavuuteen vähenee oleellisesti.

Metsänomistajan iän lisäksi käyttäytymistä tutkittaessa kannattaa huomioida myös kokemus metsäasioita hoidettaessa. Keski-ikäisellä alle viisi vuotta metsää omistaneella metsänomistajalla saattaa olla kokemusta vain yhdestä puukaupasta ja/tai metsän hoitoon liittyvästä työstä. Metsänomistajana hän on silloin varsin nuori ja kokematon. Vastaavasti nuoresta asti kotitalallaan metsätöitä tehneellä saattaa olla jo nuorena aikuisena huomattava kokemus ja tietämys metsäasioiden hoidosta. Tässä kyselytutkimuksessa metsänomistajan kokemus on haettu tarkoituksella yhdeksi lähtökohdaksi ja se antoi ristiintaulukoinnissa huomattavasti loogisempia tuloksia kuin metsänomistajan ikä.

Kysymyksessä metsäsuunnitelman yleisyydestä kyselytutkimus antoi hyvinkin korkean luvun eli 79 prosenttia vastanneista ilmoitti tilalla olevan metsäsuunnitelman. Lounais-Suomen metsäkeskuksesta suunnittelupäällikkö Tapio Nummelta saadun tiedon mukaan voimassa olevia (alle 10 vuotta) metsäsuunnitelmia metsänhoitomaksua maksavilla tiloilla on 26 prosentilla ja

pinta-alasta vastaava luku on 43 prosenttia. Kyselytutkimuksen vastanneiden suunnitelmista osa on todennäköisesti jo vanhentuneita eli yli 10 vuotta vanhoja suunnitelmia, mikä Nummen mukaan voi vaikuttaa 1,5 – 2 -kertaisesti metsänomistajien itse ilmoittamaan määrään. Edelleen määrään vaikutti todennäköisesti kyselytutkimukseen valittujen valintatapa, mikä suosi keskimääräistä isompia tiloja.

Kysymyksellä puunmyynnin toistuvuudesta suurimmaksi ryhmäksi 29 %:n osuudella muodostui ryhmä, joka myy puuta silloin kun hinta on korkealla. Olisiko asiaan vaikutusta hyvässä muistissa oleva vuoden 2007 puun hyvä hintataso, jolloin puuta myytiin runsaasti ja silloin hyvään hintaan myyneet metsänomistajat profiloituvat ainakin joksikin aikaa omasta mielestään hyvän hinnan hyödyntäjiksi.

Kysymyksen kaupan tekotavasta peräti 44 prosenttia kertoi itse ottavansa yhteyttä ostajaan. Ristiintaulukoinnissa selviää, että itse yhteyttä ottavista 52 prosenttia myy yleensä samalle ostajalle.

40 prosenttia metsänomistajista ilmoitti olevan asiakasuskollisia ja hieman yli puolet kilpailuttavat puun myynnit. Tämä tuo haasteita uudelle puunostajalle, jos alkuvaiheessa vain hieman yli puolessa myynneistä on mahdollisuus kilpailla mukana. Kysymyksessä ostajien aktiivinen yhteydenpito 56 prosenttia halusi puutavaran ostajan ottavan heihin yhteyttä ja 10 prosenttia oli päinvastaista mieltä, mikä hieman suurentaa mahdollista kohderyhmää.

Stora Enson tunnettavuudessa on vielä parantamisen varaa. Kyselyyn vastanneista 15 prosenttia eivät olleet kuulleetkaan Stora Enson ostavan puuta alueelta. Tosin on jossain määrin ymmärrettävää, että parin vuoden aikana tieto ei ehdi aivan kaikille metsänomistajille varsinkin kun se passiivisten osuus oli tuo sama 15 prosenttia.

Vastaajista 45 prosenttia aikoi myydä puuta lähivuosien eli 1 – 2 vuoden aikana ja kaikkiaan seuraavan viiden vuoden aikana puukaupan aikoi tehdä yhteensä 85 prosenttia vastaajista. Kysely on toteutettu elo-syyskuun vaihteessa 2009 ja silloin elettiin ennätysellisen hiljaista puukauppa-aikaa. Puun hintataso oli laskenut alkuvuoden aikana esim. havutukilla parin vuoden takaisista huippuhinnoista 70 – 80 eurosta reilun 40 euron tasoon kuutiolta. Tässä yhteydessä kannattanee mainita,

että lukuun ottamatta vuoteen 2007 sattunutta tukin hintapiikkiä, havutukin hintataso oli aiemmin 2000-luvulla parhaimmillaan 50 euron tuntumassa. Vuoden 2009 lopulliseen puun hintaan vaikuttaa nostavasti myös hallituksen puun myyntitulon 50 prosentin verohuojennus, joka tarkoittaa rahassa esimerkiksi tukilla n. 6 euron veroetua kiintokuutiota kohden. Tähän puukaupan tasaiseen jatkumiseen suhdanteista riippumatta vaikuttaa varmasti vastanneiden ehkä keskimääräistä riippuvaisempi suhde metsätuloihin. Tätä voi päätellä mm. metsäsuunnitelman yleisyydellä eli peräti neljällä viidestä vastaajista oli metsäsuunnitelma sekä sillä, että hieman yli puolet vastanneista kertoi, että metsätuloilla olevan tärkeä vaikutus omaan talouteen.

Samansuuntainen käsitys oli myös metsätalouden merkityksestä koko Suomelle kun 70 prosenttia vastaajista ilmoitti olevansa täysin tai jokseenkin samaa mieltä asiasta.

Stora Enson tulon uudeksi puunostajaksi hyväksyi suoralta käsin 85 prosenttia tutkimukseen vastanneista. Yksi vastaajista (2 %) oli täysin eri mieltä. Hän olikin kommentoinut vastauksessaan, että myy pelkästään pienille sahoille. Ostajien aktiivista yhteydenottoa vastusti 10 prosenttia vastaajista. Sama määrä vastusti myös metsänhoitoyhdistyksen yhteydenottoa. Henkilölukuna yhteydenoton vastustajia oli molemmilla 5 kpl, joista kolmessa tapauksessa oli kysymys samasta henkilöstä.

Metsäyhtiöiden lisäpalveluista, kuten metsänhoito-, netti- yms. oli kiinnostuneita lähes neljä vastaajaa viidestä.

Energiapuuasia kiinnosti ja energiapuukaupan uskoi lisääntyvän tulevaisuudessa 94 prosenttia vastaajista. Vapaasti kirjoitettavissa kommentteissa viitattiin myös energiapuuasiaan.

Tilakoon vaikutuksella puun myyntiin on kyselytutkimuksen mukaan selvä vaikutus. Mitä suurempi tilakoko, niin sitä yleisempää metsän myynti on. Metsänomistajien kokemus näyttää myös lisäävän varsinkin 1 – 2 vuoden aikana tehtäviä kauppvoja. Metsänomistajan iän vaikutus ei ollut yhtä selvä mutta iän karttuminen kuitenkin lisäsi hienokseltaan kokonaisyhteistä 5 vuoden aikana.

Ristiintaulukoidessa kaavioita selviää, että kokeneimmat metsänomistajat omistivat isompia tiloja, joilta taas myydään puuta useammin kuin pienemmiltä tiloilta. Palkansaajat olivat vähiten riippuvaisia metsätuloista ainakin lähivuosien aikana. Metsänomistajan kokemus lisää suvaitsevuuutta suhtautumisessa uuteen puunostajaan. Kuitenkin yli 20 vuoden kokemuksen omaavilla oli kaikista vähiten tietoa uudesta puunostajasta. Olisikohan tässä kysymys juuttumisesta totuttuihin käytäntöihin ja tavallaan ajan seuraamisen herpaantumisesta.

Kaikkiaan tämän kysely johtaa päätelmään, että puukauppaa käydään alueella entisessä mittakaavassa. Metsänomistajat myyvät puuta säännöllisesti, koska se on tärkeä osa heidän tulonmuodostustaan.

Puuta myyvän metsänomistajan profiili

Tämän tutkimuksen perusteella aktiivisen puunmyyjän profiili voisi kuulostaa seuraavanlaiselta:

Omalla isohkolla tilalla (omistuksessa yli 50 hehtaaria metsää) asuva metsäasioissa kokemusta omaava yksinasuja tai pariskunta, joka/jotka saavat tulonsa pääasiassa maa- ja/tai metsätaloudesta tai ovat joissain tapauksessa eläkeläisiä.

6 ARVIOITUJEN HAKKUMÄÄRIEN TULOKSET

6.1 Hakkuutavoitteen perusteet

Keskeisenä lähtökohtana tulevina vuosina hakattaville puutavaralajimäärille ovat liitteen 1 (Metlan tilasto toteutuneista kuntakohtaisista hakkuumääristä) määrät ja liitteen 2 (metsäkeskusten ASY-tiedot) määrät. Lisäksi on huomioitu kyselytutkimuksessa saatua tuoretta tietoa mahdollisesta tulevasta puunmyyntikäyttäytymisestä. Metlan tilastointijakso pitää sisällään erityyppisiä puukauppavuosia ja 10 vuoden tilastointiaika on jo verraten riittävä ajanjakso tasoittamaan vuosittaisia heittoja. Metsäkeskusten ASY-tiedot ovat mitattua tietoa alueen puuvaroista ja ovat ehdottomasti tärkeä lähtökohta arvioitaessa tulevia

puumääriä ja hakattavia puutavaralajeja. ASY-tiedothan olivat aiemmin kerrotun mukaisesti ns. könttätietoa metsänhoitoyhdistysten Länsi-Satakunnan ja Karhun osalta. Kuntakohtaiset ASY-tiedot olisivat olleet kyllä saatavissa mutta kustannusten vähentämiseksi tässä yhteydessä, kyseinen menettely tuntui sopivammalta.

Liitteessä 3 on hakkuumääräksi ehdotetut puutavaralajit laskettu aluekohtaisesti kuitenkin jokaiselle 17 eri kunta-alueelle. Tähän on päästy jyvittämällä Metlan toteutuneet määrät mhy Länsi-Satakunnan ja Karhun osalta kunnittain. Toisin sanoen tulevaisuuden kokonaishakkuumäärä (ASY-tietoon pohjautuva määrä) on jyvitetty kuntatasolla puutavaralajeiksi viimeisen 10 vuoden toteutuneilla puutavaralajeilla. Menetelmä ei ole aukoton mutta kun tiedon käyttäjä on selvillä tästä menettelystä, niin kovin pahaa metsään menemisen vaaraakaan ei pitäisi olla. Metsänhoitoyhdistystasolla puutavaralajeittainen kertymä on ASY-kertymää vastaava.

Jonkin verran huomio kiintyy yksittäisten kuntien kuten Nakkilan hakkuumäärään 6,1 m³/ha ja samoin Pomarkkun 5,5 m³/ha. Voi olla, että kyseisten kuntien osalta luvut ovat hieman yläkantissa mutta yhdistystasolla mahdollinen virhe on jo oiennut.

Kiikoisten, Ikaalisen, Suodenniemen ja Parkanon tiedot perustuvat suuremmin ASY-lukuihin kuitenkin sillä huomautuksella, että Ikaalisen määrät on puolitettu, koska pitäjästään vain osa kuuluu nyt tutkittavaan alueeseen. Onko puusto ja muut hakkuumääriin liittyvät seikat yhtä homogeenisia molemmissa pitäjän puolikkaissa, sitähan me ei tiedetä. Samoin Suodenniemen lukuihin liittyy pientä epävarmuutta, koska ASY-luvut on otettu pinta-alan suhteessa Vammalan luvuista. Tätä pientä epävarmuutta kuvaa taulukon 1 Suodenniemen merkinnät eli kaikki puutavaralajit ovat enemmän tai vähemmän kuin 20 % poikkeavia Suodenniemen tilastoitujen hakkuiden 1999 – 2006 keskiarvosta. Pelkästään tällä tiedolla liitteen 3 lukuja ei kannata lähteä muuttamaan sillä samoin Kiikoisissa on myös kaikilla puutavaralajeilla sama poikkeama. Kiikoisten luvut perustuvat kuitenkin suoraan Kiikoisten MetINFO ja ASY-lukuihin.

Lähtökohtana taulukko 3 kahden plussan ja kahden miinuksen puutavaralajeille voitaneen pitää kyseisten puutavaralajien yli tai ali hakkuuta ja myös metsien rakenteen muuttumista kahtena peräkkäisenä vuosikymmenenä.

6.2 Lopullinen hakkuumääräehdotus 2010-luvulle

Peruslähtökohdaksi lopulliselle koko alueen hakkuumäärälle on otettu ASY-aineiston peruspuutavaralajit n. 95 prosentin toteutumistasolla. Vaikka passiivisten metsänomistajien osuus oli kyselytutkimuksessa 15 prosentin luokkaa, niin vastaavasti aina on myös niitä metsänomistajia, jotka hakkaavat kaiken mitä metsästä on saatavissa. Se, että tässä on päädytty 95, eikä täyteen 100 prosenttiin selittyy käynnissä olevasta metsien hyödyntämisen ja koko metsätalouden rakennemuutoksesta, jossa mm. puun energiakäyttö ja erityyppiset suojelutoimenpiteet ovat voimakkaassa kasvussa ja perinteisiä puutavaralajeja ohjautuu tällöin metsäteollisuudelta muuhun käyttöön. Pelinvaraa tarvitaan myös siihen, että metsäkeskusten ASY-kausi alkaa 1 – 2 vuotta ennen vuosikymmenen vaihdetta ja tässä ehdotetun hakkuumäärän ajanjakso käsittää 2010-luvun.

Isompien metsänhoitoyhdistysten yhdistysten Mhy Länsi-Satakunnan ja Mhy Karhun kokonaislukuja on pyöristetty liitteen 3 luvuissa hieman muita enemmän. Näin on saatu vuotuiseksi kokonaishakkuumääräksi 1 412 370 m³. Määrä on käytännössä samaa tasoa kuin Metlan tilaston mukaan toteutunut viimeisten 10 vuoden keskiarvo mutta hieman pienempi kuin mitä ASY-yhteenvetotietojen suurin mahdollinen kestävä hakkuumäärä. Taulukossa 25 näkyy arvio alueen kokonaishakkuumäärästä puutavaralajeittain.

Taulukko 25 Arvio alueen vuotuisesta kokonaishakkuumäärästä 2010-luvulla.
Tarkemmat aluekohtaiset luvut liitteessä 3.

Puutavaralaji	M3	%
Mäntytukki	314 660	22,3
Kuusitukki	379 500	26,9
Koivutukki	27 700	2,0
Mäntykuitu	315 310	22,3
Kuusikuitu	219 270	15,5
Lehtikuitu	155 930	11,0
Yhteensä	1 412 370	100,0

7 TULOSTEN TARKASTELU JA ARVIOINTI

Tarkastelulla alueella yksityismetsien vuosittainen hakkuumääräarvio on tämän opinnäytetyön perusteella noin 1,4 milj. m³. Alueen metsänomistajat ovat tottuneet myymään puuta melko säännöllisesti ja kantorahatulo on heille yksi tärkeä osa tulonmuodostusta. Metsänomistajat näyttäisivät hyväksyvän uuden puunostajan hyvin ja se jopa toisi kaivattua lisäkilpailua varsinkin kuitupuiden ostossa.

Käynnissä oleva metsäteollisuuden rakennemuutos johtanee ilmeisesti siihen, että perinteisen teollisuuden puuntarve vähenee ainakin kuitu- ja mahdollisesti myös sellupuiden osalta. Puulle näyttäisi olevan kyllä käyttöä mm. energiapuuna mutta lisäosoitteiden kehittämistäkin tarvitaan pikaisesti. Onneksi tässäkin asiassa ollaan jo liikkeellä mutta näin nopeaan rakennemuutokseen uudet innovoinnit eivät ehdi täysillä mukaan.

Olisi sääli polttaa kaikkea metsäteollisuudelle kelpaamatonta puuta energiaksi kun hyvästä kuitupuusta voitaisiin valmistaa huomattavasti pitemmälle jalostettuja tuotteita.

Energiapuun käyttö onkin kasvanut viimeisen 10 vuoden aikana aivan uusiin mittoihin. Energiaa tuotetaan niin runkopuusta, oksista ja latvoista (metsätähde tai nykyisin mielellään käytetään termiä latvusmassa) kuin kannoistakin. Tätä kirjoittaessa syksyllä 2009 energiapuun hinta vaihtelee huomattavasti eri puolella Etelä-Suomea. Tienvarressa olevan valmiin pinon (normaaliksi puutavaraksi hakattu pino) hintavaihtelu on 15 – 30 euron välillä kiintokuutiolta eli parhaillaan energiapuusta saa enemmän tienvarsihintaa kuin perinteisen jalostuksen kuitupuiden kalliimmasta kuusikuidusta. Tilanne on johtanut tietyillä alueilla jopa siihen, että tukit hakataan tukeiksi PK-sahoille ja kaikki muu menee energiakäyttöön. Energiapuukauppa on ottamassa vakavasti otettavan kilpailijan roolin perinteiselle kuitupuuteollisuudelle.

Tämän opinnäytetyön jatkona olisi mielenkiintoista tutkia erilaisia uusia vaihtoehtoja puunhankinnan toteuttamiselle. Lähtökohtana voisi olla kaikenlaista puuta tarvitseva integraatti, jolla on tuotantolaitoksia useilla paikkakunnilla Suomessa. Tehtävänä olisi suunnitella aivan uusi puunhankinnan toimintamalli puhtaalta pöydältä. Työn aloitus voisi tapahtua esimerkiksi kartoittamalla nykyorganisaation hyvin toimivat ja vähemmän hyvin toimivat asia. Toinen samansuuntainen tutkimus voisi kohdistua yksittäisen PK-sahan puunhankintaan.

Joka tapauksessa puuta tullaan myymään ja ostamaan Suomessa näillä näkymin hyvinkin pitkään tulevaisuuteen. Toiminnan luonne muuttuu väistämättömästi muotoaan vuosien ja vuosikymmenten saatossa. Menestyviä tulevaisuuden tekijöitä ovat ne, jotka uskaltavat seurata aikaansa, sekä reagoida muuttuneisiin olosuhteisiin nopeasti ja joustavasti.

LÄHTEET

Aluesuunnitelmien yhdistelmä Lounais-Suomi, metsäkeskus Lounais-Suomi, 2009

Aluesuunnitelmien yhdistelmä Pirkanmaa, metsäkeskus Pirkanmaa, 2008

Heikintalo, Tapio, Stora Enso Metsä. Haastattelu 29.7.2009

Häyrynen, Simo – Donner-Amnell, Jakob – Niskanen, Anssi. Globalisaation suunta ja metsäalan vaihtoehdot, Joensuun yliopisto, Metsätieteellinen tiedekunta, Tiedonantoja 171, 2007, osa 2

Kyytsönen, Jouko. Metsäliitto käy eloonjäämistä Botnia-kaupan aikalisästä huolimatta. Lehtiartikkeli, Maaseudun Tulevaisuus 31.8.2009 s. 1 ja 6.

Kärhä, Kalle – Tammiruus, Vesa. Metsänomistajien puukauppatyytyväisyys ja siitä viestiminen. Metsätieteen aikakausikirja 4/2003: 465-486.

Metsäntutkimuslaitos, MetINFO-palvelu, yksityismetsien markkinahakkuut kunnittain 1994 – 2008.

Raivio, Jyrki. Sijoittajat jättävät joukolla Stora Enson kumppanin USA:ssa. Lehtiartikkeli, Helsingin Sanomat 1.9.2009 s. B4.

Rämö, Anna-Kaisa – Toivonen, Ritva. Metsä- ja puukauppapalveluiden laatu ja sen ulottuvuudet metsänomistajan näkökulmasta. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen PTT-raportti 203, 2007, 1 – 110.

Rämö, Anna-Kaisa – Toivonen, Ritva. Uusien metsänomistajien asenteet, motiivit ja aikomukset metsiin ja metsänomistukseen liittyvissä asioissa. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen PTT-raportti 216, 2009, 1 – 182.

Sikanen, Lauri – Saarilahti, Antti – Kärhä, Kalle. Yksityismetsänomistajan puukauppatyytyväisyyden seurausvaikutukset. Metsätieteen aikakausikirja 3/2004: 321-325.

Suni, Kari. UPM:n uusi saneerauskierrös vie Raumalta 80 työpaikkaa. Lehtiartikkeli, Satakunnan Kansa 1.9.2009 s. 12.

Tilli, Tapio – Rämö, Anna-Kaisa – Maidel, Marjo – Toivonen, Ritva – Kärki, Laura. Metsänomistajien näkemyksiä metsätalouden kannattavuudesta ja puun tarjonnasta vuoteen 2015. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen PTT raportti 213, 2009, 1 – 125.

**Keskimääräinen hakkuumäärä 1999 - 2008 m3/v, yksityismetsät
Metla, MetINFO-tilastopalvelu**

Alue	Toimisto	Mhy	Pinta- ala ha	Hakkuu- määrä m3/ha	Metsän- omistajia kpl	Mät	Kut	Let	Mäk	Kuk	Lek	Yht.
Luvia	Pori	1	11 500	4,0		9 980	10 030	650	9 210	11 010	5 390	46 270
Merikarvia	Pori	1	29 500	4,6		19 800	34 800	1 200	29 090	29 190	22 480	136 560
Noormarkku	Pori	1	13 800	5,7		15 070	27 300	1 350	10 970	15 850	7 650	78 190
Pori	Pori	1	18 300	6,1		19 350	35 970	1 690	19 610	21 890	12 280	110 790
Ulvila	Pori	1	21 000	5,0		19 240	36 000	2 220	14 850	22 430	11 130	105 870
Mhy L-S yht.			94 100	5,1	3 700	83 440	144 100	7 110	83 730	100 370	58 930	477 680
Honkajoki	Kankaanpää	2	20 250	2,3		17 140	3 670	440	16 110	2 820	6 980	47 160
Jämijärvi	Kankaanpää	2	11 200	3,4		7 810	11 630	570	6 680	6 620	4 750	38 060
Kankaanpää	Kankaanpää	2	35 100	3,3		29 240	31 390	1 160	24 020	18 590	13 010	117 410
Karvia	Kankaanpää	2	25 300	2,6		21 120	7 890	380	21 880	5 680	8 590	65 540
Lavia	Kankaanpää	2	20 000	4,4		16 570	29 770	1 580	13 740	17 560	8 620	87 840
Nakkila	Pori	2	8 600	5,6		6 100	14 890	850	8 600	11 810	5 700	47 950
Pomarkku	Pori	2	17 000	5,0		15 080	36 330	960	9 780	18 180	5 490	85 820
Siikainen	Pori	2	28 800	3,6		21 760	28 210	1 220	19 900	17 810	15 240	104 140
Mhy Karhu yht.			166 250	3,6	5 700	134 820	163 780	7 160	120 710	99 070	68 380	593 920
Kiikoinen	Pori	3	8 100	5,7	350	8 050	19 670	740	5 840	9 520	2 590	46 410
Ikaalinen	Kankaanpää	4	21 900	4,5	850	12 780	41 090	980	13 290	22 160	7 390	97 690
Suodenniemi	Kankaanpää	4	11 500	5,1	450	7 530	27 050	590	6 050	13 600	3 440	58 260
Parkano	Kankaanpää	5	38 800	3,8	1 200	37 580	32 640	1 850	36 790	21 820	15 590	146 270
Yht.			340 650	4,2	12 250	284 200	428 330	18 430	266 410	266 540	156 320	1 420 230
%						20,0	30,2	1,3	18,8	18,8	11,0	100,0

Mhy:t
 1 Länsi-Satakunta
 2 Karhu
 3 Sastamala
 4 Kyrösjärvi
 5 Kihniö-Parkano

Tarkennuksia:
 Nakkilan lukujen laskennasta puuttuu vuodet 2001 ja 2004.
 Ikaalisesta 1/2 pinta-alasta.
 Suodenniemen laskennassa mukana vuodet 1999 - 2006.
 Metsänomistajia kpl lukumäärä noin luku.

Metsäkeskusten aluesuunnitelmien yhteenveto
Vuotuiset hakkuutavoitteet m3, yksityisluonteiset metsät

Alue	Toimisto	Mhy	Pinta- ala ha	Hakkuu- tavoite m3	Hakkuu- tavoite m3/ha	Mät	Kut	Kot	Mut	Mäk	Kuk	Kok	Muk	Yht.
Luvia	Pori	1	11 500		0,0									
Merikarvia	Pori	1	29 500		0,0									
Noormarkku	Pori	1	13 800		0,0									
Pori	Pori	1	18 300		0,0									
Uvila	Pori	1	21 000		0,0									
Mhy L-S yht.			94 100	432 700	4,6	81 458	132 541	9 169	407	81 880	79 705	43 666	3 549	432 375
Honkajoki	Kankaanpää	2	20 250		0,0									
Jämijärvi	Kankaanpää	2	11 200		0,0									
Kankaanpää	Kankaanpää	2	35 100		0,0									
Karvia	Kankaanpää	2	25 300		0,0									
Lavia	Kankaanpää	2	20 000		0,0									
Nakkila	Pori	2	8 600		0,0									
Pomarkku	Pori	2	17 000		0,0									
Siikainen	Pori	2	28 800		0,0									
Mhy Karhu yht.			166 250	707 700	4,3	166 190	176 790	11 560	740	168 260	103 990	74 850	5 320	707 700
Kiikoinen	Pori	3	8 100	39 100	4,8	6 434	14 370	412	16	7 715	6 664	3 402	97	39 110
Ikaalinen	Kankaanpää	4	21 900	131 700	6,0	28 445	43 856	2 786	458	21 765	18 922	13 680	1 762	131 674
Suodenniemi	Kankaanpää	4	11 500	54 600	4,7	10 830	17 898	1 044	122	9 603	8 064	6 406	555	54 522
Parkano	Kankaanpää	5	38 800	137 500	3,5	37 701	13 873	4 174	420	42 717	13 471	22 093	3 066	137 515
Yht.			340 650	1 503 300	4,4	331 058	399 328	29 145	2 163	331 940	230 816	164 097	14 349	1 502 896
%						22,0	26,6	1,9	0,1	22,1	15,4	10,9	1,0	100,0

- Mhy:t
 1 Länsi-Satakunta
 2 Karhu
 3 Sastamala
 4 Kyrösjärvi
 5 Kihniö-Parkano

Tarkennuksia:
 Ikaalisessa 1/2 pinta-alasta.
 Nakkila sis. Vuojoen ym, ei Anolan kartanoa.

Arvio kokonaishakkuumääristä 2010-luvulla

Alue	Toimisto	Mhy	Pinta- ala ha	Hakkuu- määrä m3/ha	Metsän- omistajia kpl	Mät	Kut	Kot	Mäk	Kuk	Lek	Yht.
Luvia	Pori	1	11 500	3,4		9 270	8 770	800	8 560	8 300	3 800	39 500
Merikarvia	Pori	1	29 500	3,9		18 390	30 430	1 470	27 030	22 020	15 820	115 160
Noormarkku	Pori	1	13 800	4,9		14 000	23 870	1 650	10 190	11 950	5 390	67 050
Pori	Pori	1	18 300	5,2		17 970	31 450	2 070	18 220	16 510	8 650	94 870
Ulvila	Pori	1	21 000	4,3		17 870	31 480	2 710	13 800	16 920	7 840	90 620
Mhy L-S yht.			94 100	4,3	3 700	77 500	126 000	8 700	77 800	75 700	41 500	407 200
Honkajoki	Kankaanpää	2	20 250	2,8		20 090	3 760	680	21 330	2 810	7 260	55 930
Jämijärvi	Kankaanpää	2	11 200	3,8		9 150	11 930	880	8 840	6 600	4 940	42 340
Kankaanpää	Kankaanpää	2	35 100	3,8		34 270	32 230	1 780	31 800	18 550	13 530	132 160
Karvia	Kankaanpää	2	25 300	3,0		24 750	8 090	580	28 970	5 660	8 930	76 980
Lavia	Kankaanpää	2	20 000	4,9		19 420	30 580	2 430	18 190	17 510	8 960	97 090
Nakkila	Pori	2	8 600	6,1		7 150	15 270	1 310	11 380	11 780	5 930	52 820
Pomarkku	Pori	2	17 000	5,5		17 670	37 300	1 470	12 950	18 130	5 710	93 230
Siikainen	Pori	2	28 800	4,0		25 500	28 840	1 870	26 340	17 760	15 840	116 150
Mhy Karhu yht.			166 250	4,0	5 700	158 000	168 000	11 000	159 800	98 800	71 100	666 700
Kiikoinen	Pori	3	8 100	4,6	350	6 100	13 660	390	7 330	6 330	3 250	37 060
Ikaalinen	Kankaanpää	4	21 900	5,6	850	27 020	41 660	2 650	20 680	17 980	13 000	122 990
Suodenniemi	Kankaanpää	4	11 500	4,4	450	10 230	17 000	990	9 120	7 660	6 090	51 090
Parkano	Kankaanpää	5	38 800	3,3	1 200	35 810	13 180	3 970	40 580	12 800	20 990	127 330
Yht.			340 650	4,1	12 250	314 660	379 500	27 700	315 310	219 270	155 930	1 412 370
%						22,3	26,9	2,0	22,3	15,5	11,0	100,0

- Mhy:t
- 1 Länsi-Satakunta
 - 2 Karhu
 - 3 Sastamala
 - 4 Kyrösjärvi
 - 5 Kihniö-Parkano

Tarkennuksia:
Metsänomistajia kpl lukumäärä noin luku.
Ikaalisesta 1/2 pinta-alasta.

METSÄNOMISTAJAKYSELY

Sivu 1

Jouni Peltoniemi, Tampereen ammattikorkeakoulu, AMK-tutkinto

Palautus 4.9.2009
mennessä

Rastita parhaiten sinua kuvaava kohta, yksi rasti/kysymys

PERUSTIEDOT**1. Ikä**

<input type="checkbox"/>	Alle 30 vuotta
<input type="checkbox"/>	31 - 40 vuotta
<input type="checkbox"/>	41 - 50 vuotta
<input type="checkbox"/>	51 - 60 vuotta
<input type="checkbox"/>	Yli 60 vuotta

2. Olen omistanut tai vastannut metsäasioiden hoidosta

<input type="checkbox"/>	Alle 5 vuotta
<input type="checkbox"/>	5 - 20 vuotta
<input type="checkbox"/>	Yli 20 vuotta

3. Pääasiallinen toimeentulo

<input type="checkbox"/>	Palkansaaja
<input type="checkbox"/>	Maa- ja metsätalousyrittäjä
<input type="checkbox"/>	Metsätalousyrittäjä
<input type="checkbox"/>	Muu yrittäjä
<input type="checkbox"/>	Eläkeläinen
<input type="checkbox"/>	Muu, mikä _____

4. Pääasiallinen asuinpaikka

<input type="checkbox"/>	Tilalla
<input type="checkbox"/>	Muulla, tila alle 100 km
<input type="checkbox"/>	Muulla, tila yli 100 km

5. Tilan omistus

<input type="checkbox"/>	Yksin
<input type="checkbox"/>	Yhdessä puolison kanssa
<input type="checkbox"/>	Yhtymä tai perikunta
<input type="checkbox"/>	Muu, mikä _____

6. Tilan tai tilojen metsäpinta-ala

<input type="checkbox"/>	Alle 10 ha
<input type="checkbox"/>	10 - 20 ha
<input type="checkbox"/>	21 - 50 ha
<input type="checkbox"/>	Yli 50 ha

7. Tilakohtainen metsäsuunnitelma

<input type="checkbox"/>	On
<input type="checkbox"/>	Ei
<input type="checkbox"/>	En osaa sanoa

PUUKAUPPAKYSYMYKSET**8. Puunmyyntikäyttäytyminen**

<input type="checkbox"/>	En myy puuta tai myyn erittäin harvoin
<input type="checkbox"/>	Myyn puuta silloin kun hinta on korkea
<input type="checkbox"/>	Myyn puuta silloin kun tarvitsen kerralla enemmän rahaa
<input type="checkbox"/>	Myyn puuta melko säännöllisesti muutaman vuoden välein
<input type="checkbox"/>	Myyn puuta säännöllisesti, lähes joka vuosi
<input type="checkbox"/>	Muu, mikä _____

9. Puukaupan tekotapa

- Otan itse yhteyttä ostajaan
- Ostaja ottaa yhteyttä minuun
- Tilaan leimauksen metsänhoitoyhdistykseltä mutta hoidan kaupanteon itse
- Tilaan leimauksen metsänhoitoyhdistykseltä ja yhdistys hoitaa kaupanteon
- Käytän muun metsäammattilaisen apua
- Muu, mikä _____

10. Asiakasuskollisuus

- Myyn yleensä samalle ostajalle
- Kilpailutan jokaisen myyntikerran ja ostaja määräytyy sen mukaan
- Muu, mikä _____

11. Puukaupan laji

- Myyn pelkästään pystykaupalla
- Myyn pelkästään hankintakaupalla ja teen korjuutyöt pääasiassa itse
- Myyn pelkästään hankintakaupalla ja teetan korjuutyöt pääasiassa vieraalla
- Myyn sekä pysty-, että hankintakaupalla
- Muu, mikä _____

12. Stora Enson tunnettavuus

- En ole kuullutkaan Stora Enson ostavan puuta metsieni sijaintiseudulta
- Olen kuullut Stora Enson tulosta Länsi-Suomeen
- Olen ollut tekemisessä Stora Enson ostohenkilöiden kanssa
- Olen tehnyt puukaupan Stora Enson kanssa

13. Arvioni seuraavasta puukaupasta

- Myyn todennäköisesti puuta seuraavien 1 - 2 vuosien aikana
- Myyn todennäköisesti puuta seuraavien 3 - 5 vuosien aikana
- En myy puuta lähitulevaisuudessa
- Muu, kommentti _____

14. Ympyröi (1 - 5) omaa mielipidettänne parhaiten kuvaava vaihtoehto

Sivu 3

Väittämä	Täysin samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Ei samaa eikä eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Täysin eri mieltä
A Arvioin, että metsätalouden merkitys Suomessa säilyy tulevaisuudessa ennallaan	1	2	3	4	5
B Stora Enson tulo puunostajaksi on hyvä asia	1	2	3	4	5
C Haluaisin, että ostajat ottaisivat yhteyttä metsänomistajiin aktiivisesti	1	2	3	4	5
D Haluaisin, että metsänhoitoyhdistys ottaisi yhteyttä metsänomistajiin aktiivisesti	1	2	3	4	5
E Metsätuloilla on tärkeä merkitys omaan talouteeni	1	2	3	4	5
F Energiapuukauppa lisääntyy tulevaisuudessa	1	2	3	4	5
G Stora Enso on vartenotettava puukauppakumppani Länsi-Suomessa	1	2	3	4	5
H Metsäyhtiöiden metsänhoito-, netti- ym. palvelut ovat tervetulleita lisävaihtoehtoja	1	2	3	4	5

Kommentit kyselystä ja mahdolliset kehitysideoita metsäyhtiöiden toimintaan:

Parhaat kiitokset!