

# **OSTOESIMIEHENÄ METSÄLIITTOSSA**

Jukka Jylhä

Opinnäytetyö  
Kesäkuu 2011  
Metsätalouden koulutusohjelma  
Tampereen ammattikorkeakoulu

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Metsätalouden koulutusohjelma

JYLHÄ, JUKKA: Ostoesimiehenä Metsäliitossa

Opinnäytetyö 55 s., liitteet 7 s.  
Kesäkuu 2011

Työn ohjaaja Ari Vanamo  
Työn tilaaja Metsäliitto Osuuskunta

---

Opinnäytetyöni aiheena on ostoesimiehen työ Metsäliitossa. Yrityksessä on käytössä tehtäväkohtaiset vastuualuekuvaukset. Työni tarkoituksena on syventyä ostoesimiehen tehtävään vastuualuekuvauksien avulla, pohtia ajankäyttöä ja tehtävien tärkeysjärjestystä sekä esittää kehitysideoita aiheeseen liittyen. Työn loppuosassa on kuvaus kaupunkialueen puunhankinnasta ja sen tarkoitus on kertoa erityispiirteistä, joita ostoesimies kaupunkialueella toimiessaan kohtaa.

Ajankäyttöä ja tehtävien tärkeysjärjestystä selvitin laatimani kyselyn avulla. Kyselyllä pyrin selvittämään vastaajien tavoitteen ajankäytön ja tehtävien tärkeysjärjestyksen suhteen. Kysymykset esitin hankintaryhmän muille ostoesimiehille ja piiripäällikölle, joka on ostoesimiesten esimies. Vastauksista tein yhteenvedon myöhempää käyttöä varten. Ajankäyttöön perehdyin lisäksi pitkäaikaisten päiväkirjamerkintöjeni avulla. Jakamalla päiväni vastuualuekuvauksien mukaisesti, sain selville todellisen ajankäytön eri tehtäviin omassa työssäni.

Kyselyn ja omien päiväkirjamerkintöjeni tulokset olen esittänyt sekä graafisesti että taulukossa näkyvinä prosenttilukuina vastuualuekuvauksittain.

Tulosten tarkasteluvaiheessa otin mukaan Marko Leppävuoren tekemän tutkimuksen ostoesimiesten ajankäytöstä. Vertailin päiväkirjamerkintöjen, kyselyn ja Leppävuoren tutkimuksen mukaisia tuloksia soveltuvin osin keskenään. Ostoesimiehen vastuualuekuvauksessa on mainittu kymmenen eri tehtäväkokonaisuutta. Puolet tehtävistä on sellaisia, joihin aikaa kuluu todellisuudessa enemmän kuin tavoitejakaumassa ja puolet taas sellaisia joihin aikaa kuluu tavoitejakaumaa vähemmän. Eroavaisuudet joidenkin tehtävien kohdalla ovat melko suuria.

Kehitysosiossa käsittelen omaa työtäni vastuualuekuvauksen pohjalta. Tällä tavoin pyrin syvällisemmin perehtymään omaan työhöni ja sen muutostarpeisiin. Kaikkea ei tarvitse muuttaa mutta kehityskohteitakin löytyy. Käsittelen myös ostoesimiehen työssä yleisesti esiintyviä ongelmakohtia ja teen niihin parannusehdotuksia. Tämän osion lopuksi otan esille muutamia ostoesimiehelle tärkeitä ominaisuuksia ja asiakokonaisuuksia.

Lopuksi kerron muutamalla sanalla kaupunkialueen puunhankinnasta, koska oletan sen lukijoita kiinnostavan. Aiheeseen liittyä joitakin erityispiirteitä, joista puunhankkijan on hyvä olla tietoinen.

---

## ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Forestry

JYLHÄ, JUKKA: Purchasing Foreman in Metsäliitto

Bachelor`s thesis 55 pages, appendices 7 pages.  
June 2011

Supervised by Ari Vanamo, Senior lecturer, TAMK  
Commissioned by Metsäliitto Osuuskunta

---

The subject of my Bachelor`s thesis is the work of Purchasing Foreman in Metsäliitto. Metsäliitto Company`s workers have different areas of responsibility in every task. The intention of my Bachelor`s thesis is go in to the work of Purchasing Foreman, with describing`s of responsibility areas, think over timetable and order of importance and also to suggest developing ideas joining the subject. The end of Bachelor`s thesis is description how is it like to buy timber in city. It also tells all the special features what kind of challenges Purchasing Foreman faces in the work.

I made a questionnaire and whit the answers I researched the order of importance and timetables. I tried to determine the order of importance and timetables with the people who answer the questions. The questions where introduce to the areas Purchasing Foreman and their superior, District Manager. I made conclusions of the answers to later using. I managed to solve my passage of time, help by my diary markings. I find out my true use of time by separating my days, with descriptions of responsibility areas.

Questionnaires and my diary markings are in graphic and in percentage table form in different territory`s.

I took Marko Leppävuore`s research, which investigates Purchasing Foreman`s time using, and compared it in to my results. I also compared my diary markings and results of the questionnaire to Leppävuore`s research, as much as I could. Description of responsibility areas, of Purchasing Foreman, is mention in ten different work activity wholeness. Half of the tasks take more time in the reality than is planned in aim distribution. Other half of the tasks take less time than is needed. In the real life differences between some tasks can be quite large.

I process my own work in development suggestions, based on describing`s of responsibility areas. This way I attempt enter deeply into my work and the need of changes. Everything don`t need to change, but there are some developing ideas. In my Bachelor`s thesis I also process some problems, which appear in the work of Purchasing foreman and make development suggestions. In the end of this part I take some important qualities and affair wholeness`s which are important to the Purchasing foreman.

In the end of my Bachelor`s thesis I tell few words, how is it like to buy timber in the city. There are some special futures, which the person who is buying timber, had better be wear of.

---

## SISÄLLYS

<b>1 Johdanto.....</b>	<b>1</b>
<b>2 Ostoesimiehenä Metsäliitossa .....</b>	<b>2</b>
2.1 Muutama sana Metsäliitosta .....	2
2.2 Ostoesimiehen vastualuekuvaus .....	3
2.3 Tehtävien kuvaukset .....	4
2.3.1 Oston ja muiden jäsenpalvelujen toteutus vastualueella .....	4
2.3.2 Hankintapuun vastaanotto .....	6
2.3.3 Pystyleimikoiden korjuutekninen suunnittelu määritellyssä laajuudessa ...	7
2.3.4 Puukauppojen tehdas- ja jälkimittaus sekä hankintakauppojen mittaero....	8
2.3.5 Vastaa vastualueensa tienvarsihinnasta ja jalostusarvosta .....	9
2.3.6 Varastovastuu ja varastorekisterin ylläpito vastualueella .....	9
2.3.7 Jäsen- ja sidosryhmäsuhteiden hoito .....	10
2.3.8 Markkinointi yhteistyössä hankintaryhmän ja hankintapiirin jäsenpalveluvastaavan kanssa .....	10
2.3.9 Osallistuu hankintaryhmän lyhyen tähtäimen suunnitteluun ja toteutukseen oman vastualueensa osalta .....	11
2.3.10 Vastaa puukauppojensa metsälaki- ja ympäristöasioista .....	11
<b>3 Aineisto ja menetelmät.....</b>	<b>15</b>
3.1 Piiripäällikölle ja hankintaryhmälle suunnattu kysymyssarja .....	15
3.2 Päiväkirja .....	16
<b>4 Tulokset.....</b>	<b>17</b>
<b>5 Tulosten tarkastelu.....</b>	<b>19</b>
<b>6 Oman työni kehittäminen .....</b>	<b>25</b>
6.1 Kehitys ja muutostarpeet omassa työssäni .....	25
6.2 Muita kehitysideoita ostoesimiehen työn suhteen .....	35
6.3 Työssä muuten esille tulleet seikat .....	39
<b>7 Puunhankkijana kaupunkialueella .....</b>	<b>42</b>
<b>Lähteet.....</b>	<b>45</b>
<b>Liitteet .....</b>	<b>46</b>

# 1 Johdanto

Ostoesimiehen on työssään laajasti tunnettava puukauppaan, metsänomistamiseen, metsäomaisuuden hoitoon, metsärahan tuottoon ja yleensä metsätalouden harjoittamiseen liittyvät asiat. Sukupolvenvaihdostilanteessakin metsänomistajaa on osattava neuvoa ja opastaa. Työhön liittyy monia pysyviä ja muuttuvia tavoitteita, joiden toteutumista jatkuvasti seurataan. Tavoitteiden saavuttaminen vaatii tehtävään sopivia luontaisia ominaisuuksia, yrittäjähenkistä asennetta työhön, monipuolista osaamista ja paineensietokykyä. Lisäksi on erityisen tärkeää oivaltaa yhteistyön ja yhteistyöverkoston merkitys.

Tarkastelen ostoesimiehen tehtävää suhteessa Metsäliitossa käytössä olevaan ostoesimiehen vastuualuekuvaukseen. Vastuualuekuvauksessa on 10 eri tehtäväkokonaisuutta, joista ostoesimies vastaa. Tarkastelu perustuu omiin kokemuksiini, muistiinpanoihini ja kirjallisuudesta löytämiini aineistoihin. Lisäksi olen muutaman kyselyn avulla selvittänyt muiden ostoesimiesten ja esimieheni näkemyksiä tehtävästä.

Työni tavoitteena on tuoda esille asioita ja näkemyksiä, jotka ovat tärkeitä onnistumisen ja tavoitteiden saavuttamisen kannalta ostoesimiehen tehtävässä.

Uskon, että tutkintotyöni kiinnostaa työnantajaa, puunhankinnan parissa työskenteleviä ja ennen kaikkea alan opiskelijoita. Toivon, että tämä työni voisi olla apuna myös opetustehtävässä puukauppa- aihetta käsiteltäessä.

Olen työskennellyt Metsäliitossa osto- ja korjuutehtävissä sekä projektiluonteisesti uiton ja saarikorjuun parissa. Tällä hetkellä toimin ostoesimiehenä Tampereen ja Ylöjärven kaupunkien alueella.

## 2 Ostoesimiehenä Metsäliitossa

### 2.1 Muutama sana Metsäliitosta

Metsäliitto on perustettu vuonna 1934 osakeyhtiöksi. Metsänomistajat halusivat saada puustaan paremman hinnan viemällä puuta ulkomaille. Osuuskunnaksi Metsäliitto muutettiin vuonna 1947. Nykyään Metsäliitto Osuuskunnassa on n. 130000 jäsentä. Sen tarkoituksena on markkinoida ja jalostaa jäsentensä tuottamaa puuta taloudellisesti kannattavalla tavalla. Korkein päätävävalta Metsäliitossa on jäsenistöllä edustajiensa välityksellä.

Metsäliittoon kuuluvat paperi- ja kartonkiyhtiö M-Real, pehmo- ja ruoanlaittopapereita valmistava Metsä Tissue, selluyhtiö Metsä-Botnia ja Metsäliiton puutuoteteollisuus. Viimeksi mainittu keskittyy sahatavaran, levytuotteiden, vanerien ja puurakenteiden tuottamiseen. Puunhankinta kuuluu oleellisena osana Metsäliiton toimintaan. Metsäliitto on yksityismetsien puukaupassa Suomen markkinajohtaja. Puunhankintaa on myös Venäjällä, Baltian maissa ja Länsi-Euroopassa. Metsäliitolla on tuotantolaitoksia useassa Euroopan maassa. (Metsäliitto- konsernin vuosikertomus 2010)

Metsäliitto- konsernin henkilöstömäärä oli yhteensä 12820 vuonna 2010. Se jakautuu liiketoiminta- alueittain seuraavasti:

- puunhankinta 1078
- puutuoteteollisuus 2703
- selluteollisuus 881
- kartonki- ja paperiteollisuus 4538
- pehmo- ja ruoanlaittopaperit 3198
- muut 422

Suomessa työskenteli katsausvuoden lopussa 5734 henkilöä.

(Metsäliitto- konsernin vuosikertomus 2010)

Metsäliiton puunhankinta vastaa puun ostosta, korjuusta, mittauksista ja kuljetuksista konsernin tuotantolaitoksille ja muille teollisille asiakkaille. Metsäliiton puunhankinta tarjoaa omistajajäsenille metsänomistamiseen, metsäomaisuuden kestävään hoitamiseen, puukaupan tekemiseen, metsärahan sijoittamiseen sekä sukupolvenvaihdokseen liittyviä palveluita. (Metsäliiton sisäinen intranet- sivusto/ puunhankinta)

Puunhankinta jakautuu neljään liiketoimintalinjaan: Puunhankinta Suomi, Kansainvälinen puunhankinta, Puuenergia ja Metsänhoitopalvelut. Hankimme vuosittain n. 30milj.m<sup>3</sup> puuta. Liikevaihto v. 2010 oli n. 1,4mrd euroa. Hankkimastamme puusta n. 80 % tulee sertifioiduista metsistä. (Metsäliiton sisäinen intranet- sivusto/ puunhankinta)

Puunhankinnasta Suomessa vastaavat 14 hankintapiiriä ja yli 300 yhteyshenkilöä. Näihin yhteyshenkilöihin myös Metsäliiton osto esimiehet kuuluvat. Suomesta hankittiin puuta v.2010 n. 20milj.m<sup>3</sup>. (Metsäliiton sisäinen intranet- sivusto/ puunhankinta)

## **2.2 Ostoesimiehen vastualuekuvaus**

Eri tehtäville on Metsäliitossa laadittu omat vastualuekuvaukset. Tehtävien muuttuessa myös vastualuekuvauksia muutetaan vastaamaan uutta tilannetta. Näiden avulla on tarkoitus määrittellä ne perustehtävät, joista tehtävänimikkeen haltija on vastuussa. Tämä on ikään kuin runko toiminnalle määrättyssä tehtävässä. Vastualuekuvaukset löytyvät Metsäliiton toimintajärjestelmästä. (liite1)

Ostoesimies kuuluu hankintapiirin organisaatioon ja hankintapiirin päällikkö on hänen esimiehensä. Hankintapiiri jakautuu hankintaryhmiin, joiden toimihenkilöt oman ryhmänsä osalta hoitavat tarvittaessa ostoesimiesten sijaisuuksia. Ostoesimiehen tehtävänä on vastata ostosta ja jäsenpalveluista kokonaisvaltaisesti määritellyllä alueella. Ostoesimiehen vastualuekuvaukseen kuuluu 10 tehtäväkokonaisuutta. Kuvaan nämä tehtävät seuraavaksi vastualuekuvauksen mukaisessa järjestyksessä.

## **2.3 Tehtävien kuvaukset**

### **2.3.1 Oston ja muiden jäsenpalvelujen toteutus vastualueella**

Vastualueella tarkoitetaan yhden tai useamman kunnan aluetta, jolla ostoiesimies toimii. Ostoiesimies saa vuosittain puutavaralajikohtaisen ostotavoitteen, jota hän pyrkii vuoden aikana toteuttamaan. Tavoite perustuu laitosten puutilauksiin, paikallisiin olosuhteisiin ja ostoiesimiehen ominaisuuksiin. Tavoite voi olla esimerkiksi  $50000 \text{ m}^3/\text{v}$ , joka jakautuu eri puutavaralajien kesken. Puutavaralajit voidaan jakaa pääryhmittäin tukkeihin, kuitupuihin ja energiapuihin. Tämä määrä on täysperävaunullisina rekkoina mitattuna n. 1000 kuormaa. Puumäärätavoitteen rinnalle on noussut tavoite metsänhoitopalveluiden myynnistä. Asia on erittäin ajankohtainen ja siihen panostetaan voimakkaasti.

Tavoitteiden saavuttamiseksi ostoiesimies tekee puukauppoja. Kauppamuotoja ovat pysty-, hankinta- ja käteiskauppa. Puukauppa onkin Metsäliiton tärkein jäsenpalvelu. Puukauppoja tehdään pääosin jäsenten kanssa.

Metsäliiton jäsenyydestä seuraa monia etuja metsänomistajalle. Se antaa mahdollisuuden sijoittaa puukaupparahoja ja muutakin rahaa tuottavasti Metsäliittoon. Samalla se oikeuttaa osallistumaan edustajiston vaaleihin ja näin osallistumaan Metsäliiton päätöksentekoon. Jäsenille maksetaan myös jäsenbonusta puukauppahinnan lisäksi. Jäsenbonus perustuu säännöllisiin myynteihin ja myytyihin puumääriin.

Joidenkin asiakkaiden kanssa voidaan tehdä jäsenetusopimus. Se takaa puukaupmamahdollisuuden suhdanteista riippumatta. Sopimukseen kuuluu myös hintatakuu, joka mahdollistaa puukaupan teon turvallisesti heti alkuvuodesta.



Jäsenpalvelun piiriin kuuluvat myös metsäverkkopalvelu ja Metsäliiton Viesti-niminen jäsenlehti. Metsäverkkopalvelu tarkoittaa metsäsuunnitelman siirtoa sähköiseen muotoon. Näin metsänomistaja voi selata suunnitelmaansa omalla tietokoneellaan ja tehdä tarvittavia päivityksiä. Hän voi tehdä myös ehdotuksia hakkuu- ja metsänhoitosuunnitelmista Metsäliiton suuntaan ja olla yhteydessä oman alueensa ostoiesimieheen. Myös henkilökohtaiset jäsenasiat ovat metsänomistajan tavoitettavissa metsäverkon kautta. Metsäverkkoon liittyy myös verokirjanpito-ohjelma, joka auttaa metsänomistajaa veroasioiden hoidossa. Metsäverkon kautta Metsäliiton jäsen saa ajankohtaista ja reaaliaikaista tietoa metsäasioista ja Metsäliitosta.

Tärkeä jäsenpalvelukokonaisuus ovat metsänhoitopalvelut, joita ostoiesimies toteuttaa yhdessä metsänhoitohenkilöstön kanssa omalla alueellaan. Joidenkin huolella valittujen asiakkaiden kanssa tehdään myös metsänhoitosopimuksia. Tällainen sopimus edellyttää jo aiempaa sopimusasiakkuutta ja molempien osapuolien sitoutumista asiaan. Sopimus tarkoittaa jatkuvaa puukauppasuhdetta Metsäliiton kanssa ja tiivistä yhteistyötä metsänhoitoasioissa. Näissä tapauksissa puhutaan hoitosopimustiloista.

Myös ympäristöasiat ja sukupolvenvaihdosasiat kuuluvat ostoiesimiehen toteuttaman jäsenpalvelun piiriin. Yhteenvedona voisi sanoa, että osto ja jäsenpalvelut muodostavat saumattoman kokonaisuuden metsäomaisuuden hoidon suhteen.

### 2.3.2 Hankintapuun vastaanotto

Hankintapuun osuus vastaanottomäärästä asettuu n. 10- 15 prosentin tasolle. Hankintapuu tarkoittaa valmiita puutavaraeriä autokuljetuskelpoisten teiden varten varastoituina. Hankintapuu toimittavat yksityiset metsänomistajat, metsänhoitoyhdistykset, kunnat, yhteisöt, yritykset yms. Useimmiten hankintasopimus tehdään etukäteen ja siinä yhteydessä sovitaan kauppaan liittyvät asiat. Vastaanottovaiheessa ostoesimies vastaa siitä, että hankintaerät ovat kuljetettavissa sovittuina aikoina ja ne täyttävät mitta- ja laatuvaatimukset. Myös varastopaikkojen ja kääntöpaikkojen on täytettävä sovitut ehdot. Puutavaraerien omistusmerkkauksen hankintakaupoissa hoitaa ostoesimies tai myyjä ohjeistuksen mukaan. Ostoesimies kuitenkin vastaa siitä, että se on tehty. Puutavaralajikohtaiset määrät on syötettävä järjestelmään joko mittauksen tai arvion pohjalta. Tällä tavalla ne saadaan kuljetusjärjestelmän piiriin. Mittaustodistuksen ostoesimies voi tehdä heti varastomittauksen jälkeen tai kuljetuksen jälkeen tehdasmittauksen ollessa kyseessä. Mittaustodistusvaiheessa metsänomistaja saa tiedon todellisista puumäärästä, kertyneestä rahasummasta ja maksuaikataulusta. Loppumittaustodistus päättää kaupan ja osamittaustodistus jättää kaupan vielä voimaan.

### 2.3.3 Pystyleimikoiden korjuutekninen suunnittelu määritellyssä laajuudessa

Pystyleimikolla tarkoitetaan sitä, että ostaja vastaa leimikon suunnittelusta ja korjuun ja kuljetuksen toteutuksesta. Ostoesimiehen tehtävänä on yhdessä myyjän kanssa sijoittaa leimikko puuston ja paikan suhteen tarkoituksenmukaisella tavalla. Usein apuna on metsäsuunnitelma. Hän merkitsee leimikon maastoon siten, että se on korjuuvaiheessa selvästi todettavissa. Maastoon merkitään myös eri lohkojen rajat, ympäristökohteet ja metsälakikohteet. Hän selvittää myös puumäärät puutavaralajeittain joko arvioimalla tai metsäsuunnitelmaa apuna käyttäen. Korjuutekniseen suunnitteluun kuuluvat myös varastopaikkojen merkkaukset ja varastoilta leimikolle menevien ajoreittien merkitseminen. Varastojen suunnittelussa on otettava huomioon se, että autokuljetus onnistuu normaalisti. Tämän lisäksi ostoesimies piirtää kartan leimikosta karttajärjestelmään ja tallentaa kaikki leimikolla esille tulleet asiat järjestelmään. Mainittujen asioiden lisäksi leimikolla saattaa olla sähkölinjoja, vilkkaassa käytössä olevia polkuja, rakennuksia tms. huomioitavia asioita. Lisäksi tietysti myyjän erityistoiveet on saatava korjuuohjeiden avulla tekijöiden tietoon.

Pystyleimikon voi suunnitella kokonaan tai osittain vaikkapa metsänhoitoyhdistys. Mutta silloinkin ostoesimiehen on vastattava siitä, että edellä mainitut asiat ovat kunnossa. Tietojen tallennus Metsäliiton järjestelmään on tietysti aina ostoesimiehen tehtävä.

### 2.3.4 Puukauppojen tehdas- ja jälkimittaus sekä hankintakauppojen mittaero

Ostoesimies vastaa puukauppojen tehdas- ja jälkimittauksesta omalta osaltaan. Tehdasmittaus tarkoittaa sitä, että puut mitataan vastaanottavalla laitoksella ja virallisia mittauskertoja tulee vain yksi. Ostoesimies saa tiedon kuljetukseen ja mittaukseen tulevista puutavaralajeista ja arvioiduista puumääristä joko puiden toimittajan kautta tai itse käymällä paikanpäällä. Hankintakaupoissa ostoesimies tallentaa tiedot kuljetuksen ja mittauksen pohjaksi tietojärjestelmään. Pystykaupoissa metsäkoneenkuljettaja ilmoittaa arvioidut puumäärät puutavaralajeittain ja varastopaikoittain järjestelmään. Ostoesimiehen tehtävänä on seurata ja valvoa kuljetuksen ja mittauksen oikeellisuutta.

Hankintakaupoissa omistusmerkkkaus kuuluu ostoesimiehelle tai sopimuksen mukaan myyjälle. Omistusmerkkauksessa pinoihin laitetaan Metsäliiton tunnuksella varustetut laput, joista ilmenee päätevarasto, puutavaralaji, varastokunta, kaupannumero ja päivämäärä. Lisäksi jokaiseen pinoon merkataan spray- maalilla Metsäliiton tunnus ja puutavaralaji koodi. Pystykaupoissa omistusmerkkauksen suorittaa metsäkoneenkuljettaja.

Jälkimittaus tarkoittaa varastolla tehtävää mittausta. Kuitupuut mitataan pinomenetelmällä ja tukit latvakiintomittaus menetelmällä. Muut mittaukseen liittyvät toimenpiteet ovat samoja kuin tehdasmittauksessa. Ajanmenekki jälkimittauksessa on huomattavan suuri, joten sitä käytetään harkiten.

Vastaanottavalta laitokselta saatu mittaustulos on se, johon muulla mittausmenetelmällä saatuja tuloksia verrataan. Tämän vertailun tulos on mittaero. Se voi olla positiivinen tai negatiivinen. Mittaeroa seurataan ostoesimieskohtaisesti. Toisin sanoen jälkimittauksessa mittaerosta vastaa ostoesimies, mutta tehdasmittauksessa ei mittaeroa synny.

### **2.3.5 Vastaa vastualueensa tienvarsihinnasta ja jalostusarvosta.**

Tienvarsihinta muodostuu kantohinnasta sekä hakkuu- ja metsäkuljetuskustannuksista puutavaralajeittain. Tienvarsihinta kuvaa leimikon hinnoittelun onnistumista. Korkeat korjuukustannukset alentavat leimikon hintaa ja matalat korjuukustannukset antavat mahdollisuuden korkeampaan kantohintaan tarvittaessa. Tienvarsihintaa seurataan ja ostoiesimies vastaa tienvarsihinnasta omalla vastualueellaan.

Jalostusarvo on laadun ja järeyden huomioonottamista tukkien ostossa. Jalostusarvolla kuvataan laitoksen maksukykyä tukin koon ja laadun suhteen. Tuotanto on kannattavaa, kun tukin jalostusarvo on korkeampi kuin sen tehdashinta. Jalostusarvoa seurataan raportoinnilla ja ostoiesimies vastaa tukkien jalostusarvosta vastualueellaan.

### **2.3.6 Varastovastuu ja varastorekisterin ylläpito vastualueella**

Ostoiesimiehellä on kokonaisvastuu puuvarastoista omalla alueellaan. Näihin varastoihin kuuluvat metsävarastot ja siirtovarastot. Metsävarasto on perusvarasto, johon puutavara on autokuljetusta varten tuotu. Siirtovarasto taas syntyy, kun auto siirtää puutavaraa sopivammalle paikalle jatkokuljetuksen kannalta. Ostoiesimies valvoo alueellaan varastopaikkaolosuhteita, puumääriä varastopaikoittain ja omistusmerkkausta. Ostoiesimies suorittaa jatkuvasti kuljetettujen erien inventointia. Tällä tavalla hän hyväksyy autosta tulleen ajopalautteen, jonka mukaan puutavaralaji on ajettu varastolta loppuun. Tämä varmistaa sen, että varastoille ei jää puutavaraa kuljettamatta. Hän huolehtii siitä, että varastopaikkatiedot ovat kunnossa. Näihin kuuluvat mm. kuljetusajankohta, kiireellisyys ja mittausmenetelmä. Tiedot kääntöpaikasta ja siitä, onko kuljetus mahdollista perävaunun kanssa vai pelkällä vetoautolla ovat tärkeitä. On myös varmistauduttava, että karttamerkit ovat oikein. Yhteenvetona voi sanoa, että varastorekisterissä olevien tietojen on vastattava varastopaikkojen todellista tilannetta.

### **2.3.7 Jäsen- ja sidosryhmäsuhteiden hoito**

Jäsen-suhteiden hoito tarkoittaa yhteydenpitoa jäseniin. Ostoesimies voi ottaa jäsenen yhteyttä esimerkiksi jäsenasioissa, joita voivat olla sijoitusasiat, muutokset jäsenyyteen liittyvissä asioissa tai yleensä jäsenpalveluista kertominen. Myös tiedottaminen puukauppatilanteesta kuuluu jäsen-suhteiden hoitoon. Tapahtumien ja retkien tiimoilta ollaan tietysti jäseniin yhteydessä.

Sidosryhmiä ovat mm. metsänhoitoyhdistykset, metsäkeskus, tuottajayhdistykset, metsänomistaja järjestöt, kone- ja laitevalmistajat ja yksityiset metsäalan toimijat. Lisäksi kannattaa mainita ympäristökeskus, luontojärjestöt, lehdistö, radio ja kuntien kaavoitus- ja ympäristöviranomaiset. Tärkeitä yhteistyökumppaneita ovat myös koulut ja puuta käyttävät laitokset ja muut alan yritykset. Sidosryhmiä on varmasti muitakin, mutta tässä on mainittu tärkeimpiä. Sidosryhmäsuhteita hoidetaan pitämällä yhteyttä eri ryhmiin työhön liittyvissä asioissa. Tilaisuuksien järjestäminen ja muiden tilaisuuksiin osallistuminen ovat tärkeitä sidosryhmäsuhteiden hoidossa. Tiedottaminen vaikkapa yhtiön paikallisista henkilöstömuutoksista tai esim. puunhankintaan liittyvistä asioista kuuluvat sidosryhmäsuhteiden hoitoon.

### **2.3.8 Markkinointi yhteistyössä hankintaryhmän ja hankintapiirin jäsenpalveluvastaavan kanssa**

Tämä kohta tarkoittaa ostoesimiehen kannalta sitä, että hän osallistuu markkinoinnin suunnitteluun ja toteutukseen hankintaryhmän alueella. Loppuvuodesta suunnitellaan runko seuraavan vuoden markkinoinnille hankintaryhmän alueella. Tähän liittyy markkinointibudjetin teko. Konkreettisia esimerkkejä ovat mm. energiapuun korjuuta esittelevät tapahtumat, metsänhoitoasioista kertovat tilaisuudet ja vaikkapa yhteiset teatteriretket tai tutustumiskäynnit tehtailla ja sahoilla. Myös osallistuminen valtakunnallisiin tapahtumiin hankintaryhmän alueella kuuluvat markkinoinnin piiriin. Pienten puunhankinnassa käytettävien lahjatavaroiden hankinta hoidetaan tavallisesti hankintaryhmän ja piirin jäsenpalveluvastaavan toimesta.

### **2.3.9 Osallistuu hankintaryhmän lyhyen tähtäimen suunnitteluun ja toteutukseen oman vastualueensa osalta**

Lähtötietoina ostoiesimiehellä ovat oman alueensa varastotiedot kuljetuskelpoisuuksittain, hankintavaranto ja pystyvaranto korjuukelpoisuuksittain. Ostoiesimies suunnittelee kuukauden lopussa hankintakaupoista tulevat puumäärät neljälle seuraavalle kuukaudelle. Seuraavaksi hän suunnittelee hankintakauppojen ostomäärät samalle ajalle puutavaralajeittain. Pystyostomäärät hän suunnittelee seuraavalle kuukaudelle ja jakaa suunnitellun määrän korjuukelpoisuuksittain. Näitä ovat kelirikko, kesä ja talvikohteet. Näin syntyy ostosuunnitelma. Suunnittelussa tärkein on lähin kuukausi. Ostoiesimies pyrkii toteuttamaan laatimaansa ennustetta, jota taas seuraavan kuukauden lopussa tarkennetaan. Ennusteen toteutumista seurataan raportein.

### **2.3.10 Vastaa puukauppojensa metsälaki- ja ympäristöasioista**

Metsälain mukaan hakkuuoikeuden haltija vastaa hakkuusta ja siihen liittyvistä toimenpiteistä metsässä. Ostoiesimies edustaa hakkuuoikeuden haltijaa. Hän on vastuussa siitä, että puuston käsittely tulee määriteltyä oikein joko kasvatushakkuuna tai uudistushakkuuna. Kasvatushakkuussa on jätettävä riittävä määrä kasvatuskelpoista puustoa alueelle. Uudistushakkuu voidaan tehdä järeyden, iän tai muun erityisen syyn perusteella. Luontaista uudistamista voi käyttää, jos metsälain edellytykset täyttyvät. (Finlex lainsäädäntö/ metsälaki)

Lain mukaan hakkuussa on vältettävä jäävän puuston vahingoittamista. Tämä koskee myös hakkuun ulkopuolella olevaa puustoa. Samaten kasvuedellytyksiä heikentäviä maastovaurioita on vältettävä. Vastuu tästä osiosta kuuluu korjuuorganisaatiolle, mutta epäonnistumiset vaikeuttavat ostoiesimiehen työtä huomattavasti. (Finlex lainsäädäntö/ metsälaki)

Tässä yhteydessä kannattaa mainita myös erityiskohteet. Näitä voivat olla opetus- tai tutkimuskohteet ja sellaiset kohteet, joissa on otettava huomioon monimuotoisuus, monikäyttö tai maisema-arvot. Näitä voidaan käsitellä kohteen luonteen mukaan. Ostoesimiehen on huolehdittava siitä, että metsälaki leimikon suunnittelussa toteutuu ja korjuuorganisaatio saa riittävän tarkat ohjeet työn suorittamiseksi. (Finlex lainsäädäntö/ metsälaki)

Maanomistajalle on osattava kertoa, että metsälaki edellyttää uuden puuston aikaansaamista uudistushakkuun jälkeen. Hakkuualueelle on saatava aikaan taloudellisesti kasvatuskelpoinen taimikko, jonka kehitystä ei muu kasvillisuus haittaa. Taimikon perustamista koskevat toimenpiteet on saatettava loppuun viiden vuoden kuluessa hakkuun aloittamisesta tai kolmen vuoden kuluessa sen päättymisestä. Maanomistajan on tehtävä taimikon perustamisilmoitus, kun taimikon perustamistyöt on tehty. Vastuu uuden puuston aikaansaamisesta on maanomistajalla. (Finlex lainsäädäntö/ metsälaki)

Tärkeä kokonaisuus on metsän biologisen monimuotoisuuden säilyttäminen. Metsälaissa on luettelo erityisen tärkeistä elinympäristöistä, joiden avulla tavoitteeseen pyritään. Nämä elinympäristöt on tunnistettava maastossa ja osattava ottaa huomioon leimikon suunnittelussa. Metsänomistajalle on myös kerrottava mahdollisuudesta hakea poikkeuslupa metsäkeskukselta, jos monimuotoisuuden säilyttäminen aiheuttaa merkittävää taloudellista haittaa. (Finlex lainsäädäntö/ metsälaki)

Ostoesimiehen on varmistettava, että hakkuusta on tehty voimassaoleva metsänkäyttöilmoitus. Se on maanomistajan velvollisuus. Tosin usein metsänkäyttöilmoituksen tekee ostaja metsänomistajan valtuuttamana. Metsänkäyttöilmoituksella ilmoitetaan metsäkeskukselle etukäteen hakkuutavat ja suunnitelma toimenpiteistä, jotka maanomistaja hoitaa hakkuun jälkeen. Muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta metsänkäyttöilmoitus on tehtävä kaikista myyntihakkuista. (Finlex lainsäädäntö/ metsälaki)

Metsäkeskus valvoo metsälain toteutumista ja lain noudattamatta jättäminen aiheuttaa erilaisia seuraamuksia ja rangaistuksia ( Finlex lainsäädäntö/ metsälaki).



Metsälain lisäksi ostoesimiehen on tunnettava myös muut metsänkäsittelyä rajoittavat lait, suositukset, kaavat ja ohjelmat. Otan seuraavaksi käsittelyyn tämän kokonaisuuden.

Luonnonsuojelulaki suojelee joitakin luontotyyppisiä, rauhoitettujen lintujen ja suurten petolintujen pesäpuita ja mm. liito-oravan lisääntymis- ja levähdyspaikkoja. Myös luonnonmuistomerkkejä suojellaan tämän lain perusteella. Näitä ovat esim. siirtolohkareet, isot puut tai puuryhmät. Natura- verkostoa koskevat säädökset löytyvät myös luonnonsuojelulaista. (Metsäliiton sisäinen intranet- sivusto/ ympäristöopas)

Muinaismuistolain määräykset on ostoesimiehen myös tunnettava. Tämä laki suojelee esim. hautoja, uhrilähteitä ja erilaisia kivirakennelmia. (Metsäliiton intranet-sivusto/ ympäristöopas)

Muistettava on myös sieni- ja hyönteistuholaki, joka koskee hyönteis- ja sienituhojen leviämistä kasvaviin puihin. (Metsäliiton intranet- sivusto/ ympäristöopas)

Metsänkäsittely kaava-alueilla on usein rajoitettua. Kaavatilanne on syytä selvittää, koska kaavoissa voi olla mainintoja metsänkäsittelystä. Maankäyttö- ja rakennuslain mukaan on tietyissä tilanteissa haettava maisematyö lupa kunnalta. Maisematyö lupa tarvitaan tavallisesti toimenpiderajoitusalueilla. Luvan hakee useimmiten maanomistaja. Maisematyö lupa ohjaa näissä tapauksissa metsänkäsittelyä. ( Metsäliiton intranet- sivusto/ ympäristöopas)

Metsien sertifiointikriteerit ja hyvän metsänhoidon suositukset ohjaavat omalta osaltaan metsänkäsittelyä. Näillä pyritään huomioimaan sellaiset arvokkaat elinympäristöt, joita ei metsälaki tai luonnonsuojelulaki huomioi.( Metsäliiton intranet- sivusto/ ympäristöopas)

Koneellinen korjuu on myös oleellinen ympäristöasia. On huolehdittava, ettei öljyä ja polttoaineita pääse valumaan maastoon. Työssä syntyvät roskat on kuljetettava asianmukaisesti pois. Erityistä huolellisuutta on noudatettava pohjavesialueilla, saarissa ja rannoilla. Siisteys ja huolellisuus ovat erittäin tärkeitä ympäristön kannalta. Tämä viimeinen osio on etupäässä korjuuesimiehen vastuulla, mutta kuuluu niihin asioihin, jotka osto esimiehen on tunnettava. (Metsäliiton intranet- sivut/ ympäristöopas)

Lopuksi mainitsen vielä suojelualueet ja suojeluohjelmat. Näitä ovat soidensuojeluohjelma, lehtojensuojeluohjelma, harjijensuojeluohjelma, vanhojen metsien suojeluohjelma ja rantojensuojeluohjelma. Osto esimiehen on tarvittaessa selvitettävä näiden alueiden rajaukset ja niihin tai niiden lähiympäristöön liittyvät ohjeistukset. Toimenpiteet ovat usein luvanvaraisia. (Metsäliiton intranet- sivut/ ympäristöopas)

## 3 Aineisto ja menetelmät

### ***3.1 Piiripäällikölle ja hankintaryhmälle suunnattu kysymyssarja***

Tampereen hankintapiiri ostaa puuta keskimäärin n. 1000000 m<sup>3</sup> vuodessa. Piiriin kuuluu kolme hankintaryhmää, joiden kesken hankintamäärä jakautuu. Omassa hankintaryhmässäni on minun lisäksi kuusi ostoesi miestä.

Laadin heille kysymyssarjan ostoesi miehen tehtävästä. Kysymyssarja perustui tehtävittäin ostoesi miehen vastuualuekuvaukseen (liite 1). Kysymysten avulla oli tarkoitus selvittää tehtävien tärkeysjärjestys ostoesi miesten näkemyksen mukaan. Kyseessä on siis ihannejakauma ajankäytön ja tehtävien tärkeyden suhteen. Vastaukset pyysin prosentteina tehtäväkohtaisesti. Ostoesi miehet vastasivat kysymyksiini sähköpostilla.

Halusin selvittää myös piiripäällikön näkemyksen asiaan, koska hän seuraa ja ohjeistaa ostoesi miehiä koko hankintapiirin alueella. Lähetin hänelle vastaavan kysymyssarjan, joka perustui tehtävittäin ostoesi miehen vastuualuekuvaukseen (liite 1). Hän vastasi samalla periaatteella kuin hankintaryhmän jäsenet. Näiden vastausten perusteella tein yhteenvedon tehtävien tärkeysjärjestyksestä ja ajankäytöstä.

### **3.2 Päiväkirja**

Olen tehnyt päiväkirjamerkintöjä työpäivistäni melko pitkältä ajalta. Ensimmäiset merkinnät ovat vuoden 2004 tammikuulta ja viimeiset vuoden 2009 huhtikuulta. Olen merkinnyt muistiin työpäivieni tapahtumat melko tarkasti 177 päivän osalta.

Olen käyttänyt ostoiesimiehen vastuualuekuvausta pohjana jakaessani työpäiviäni eri tehtäväkokonaisuuksien suhteen. Työpäivän ryhmittely on tehty tunnin tarkkuudella. Tällä tavalla olen saanut selville eri tehtäviin käytetyn ajan prosentteina kokonaisajasta. Aikajänne on pitkä, joten se ottaa huomioon myös mahdollisen muutoksen. Päiväkirjamerkinnöistä selviää ajankäytön lisäksi muitakin toiminnan kehittämiseen liittyviä asioita. Myös toimistotyön osuus tulee selville merkintöjen avulla. Samoin hahmottuu myös kokouksiin käytetty aika.

## 4 Tulokset

Esittelen tulokset osto esimiehen vastualuekuvauksessa olevien tehtäväkokonaisuuksien mukaisesti prosenttilukuina. Hankintaryhmän ja piiripäällikön osalta tulos tarkoittaa ihannejakaumaa tehtävien tärkeysjärjestys ja ajankäyttö huomioiden (liite 2). Omalta osaltani kyseessä on todellinen ajankäytön jakauma, joka perustuu päiväkirjamerkintöihini (liite3).

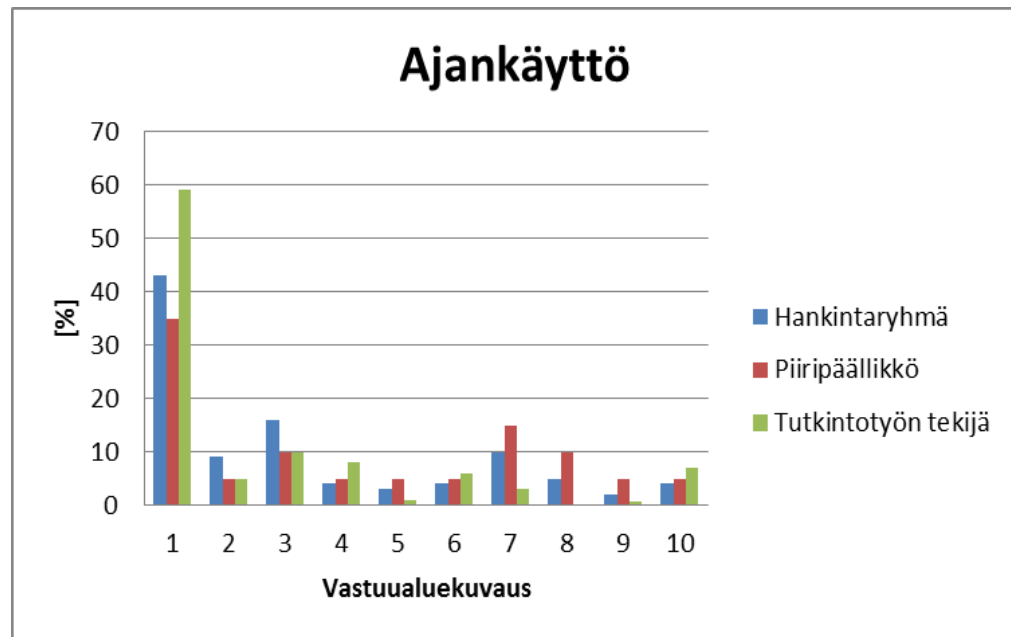
Vastuualuekuvaukset löytyvät liitteestä 1. Taulukossa 4.1 näkyy ajankäytön jakauma tehtäväkohtaisesti prosentteina kokonaisajasta. Taulukosta 4.2 selviävät lyhenteiden merkitykset. Kuvassa 4.1 ajankäyttö on kuvattu graafisesti.

**Taulukko 4.1:** *Ajankäyttö*

Vastuualuekuvaus	Hr	Pp	Tt
1	43	35	59
2	9	5	5
3	16	10	10
4	4	5	8
5	3	5	1
6	4	5	6
7	10	15	3
8	5	10	0,2
9	2	5	0,8
10	4	5	7

**Taulukko 4.2:** *Taulukon 4.1 lyhenteiden selitykset*

Hr- hankintaryhmä (ihannejakauma)
Pp- piiripäällikkö (ihannejakauma)
Tt- tutkintotyön tekijä (todellinen ajankäytön jakauma)



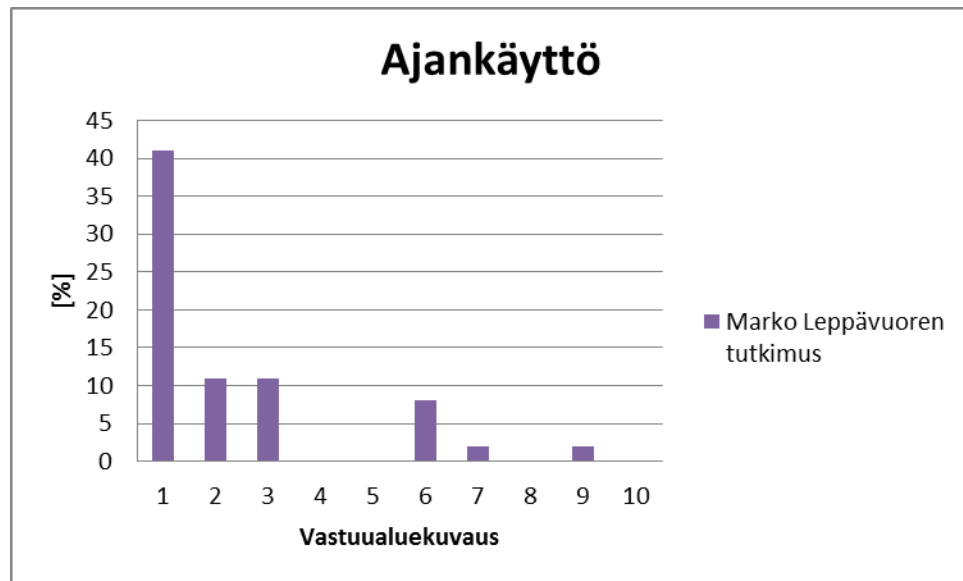
Kuva 4.1: Ajankäyttö

## 5 Tulosten tarkastelu

Tulosten tarkastelu osion aluksi esittelen Marko Leppävuoren Pro Gradu työtä vuodelta 2002. Työssään hän käsitteli ostoiesimiesten ajankäyttöä työtehtävittäin. Tutkimuksessa olivat mukana kaikki Metsäliiton ostoiesimiehet. (Marko Leppävuoren pro gradu- työ)

Hän ei käyttänyt tutkimuksensa pohjana ostoiesimiehen vastuualuekuvausta, joten työ ei siltä osin ole yhtenevä oman työni kanssa. Käsittelen kuitenkin hänen tuloksiaan soveltuvin osin vastuualuekuvauksen pohjalta. (Marko Leppävuoren pro gradu- työ)

Vastuualuekuvaus löytyy liitteestä 1. Kuva 5.1 kertoo ajankäytöstä Leppävuoren tutkimuksen mukaan. Tulokset on kohdistettu vastuualuekuvauksen tehtävien mukaisesti niiltä osin, kun se on ollut mahdollista. Taulukossa 5.2 on esitetty Leppävuoren tutkimuksen muut ajankäyttöhavainnot.



**Kuva 5.1:** Ajankäyttö Leppävuoren mukaan

**Taulukko 5.2:** Muut Leppävuoren ajankäyttöhavainnot

Osa-alue	Ajankäyttö [%]
Kaukokuljetus	6
"Aikarosvot"	3
Kokoukset	3
Koulutus	3
Muut työt	4
Ruokailu ja tauot	6



Tutkimuksessa todetaan, että osto esimiehen työpäivän pituus on keskimäärin 9 tuntia. Päivittäisestä työajasta 44 % on toimistotyötä ja 50 % matkoilla tehtävää työtä. Loput 6 % osto esimies käyttää taukoihin ja ruokailuun.

Tarkoitukseni on vertailla piiripäällikölle ja hankintaryhmälle suunnatun kyselyn, päiväkirjamerkintöjeni ja Marko Leppävuoren pro gradu työn tuloksia keskenään.

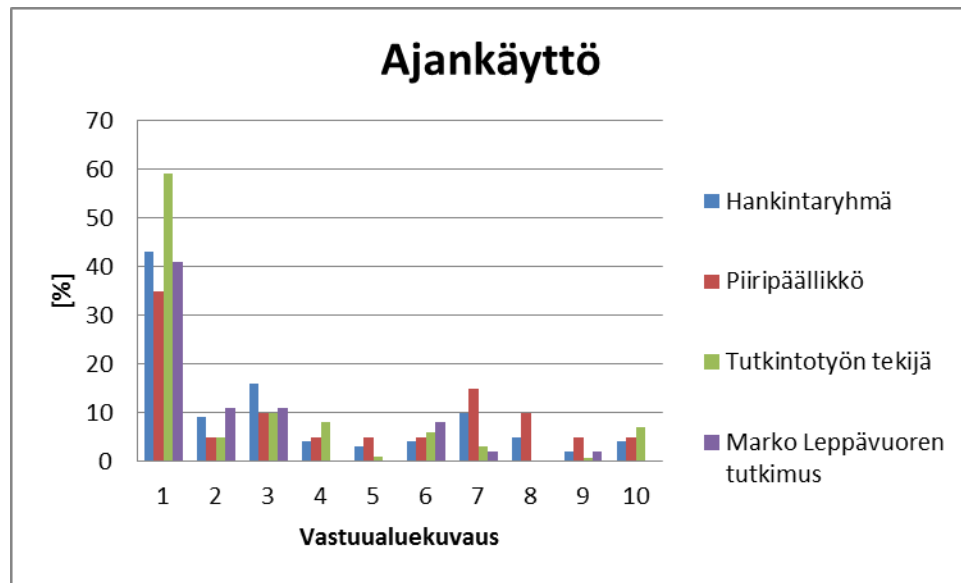
Taulukko 5.3 on laadittu osto esimiehen vastualuekuvauksen pohjalta (liite 1). Luvut tarkoittavat prosenttiosuutta kokonaisajasta. Taulukossa 5.4 on kerrottu, mitä lyhenteet tarkoittavat. Kuva 5.2 kertoo ajankäytöstä graafisesti.

**Taulukko 5.3:** Ajankäyttö (sisältää Leppävuoren tulokset)

Vastuualuekuvaus	Hr	Pp	Ti	ML
1	43	35	59	41
2	9	5	5	11
3	16	10	10	11
4	4	5	8	-
5	3	5	1	-
6	4	5	6	8
7	10	15	3	2
8	5	10	0,2	-
9	2	5	0,8	2
10	4	5	7	-

**Taulukko 5.4:** Taulukon 5.3 lyhenteiden selitykset

Hr- hankintaryhmä (ihannejakauma)
Pp- piiripäällikkö (ihannejakauma)
Tt- tutkintotyön tekijä (todellinen ajankäytön jakauma)
ML- Marko Leppävuoren tutkimus



**Kuva 5.2:** Ajankäyttö (sisältää Leppävuoren tulokset)

Oston ja muiden jäsenpalvelujen toteutus vastuualueella on kaikkien tulosten mukaan merkittävin ajankäytön suhteen. Keskiarvo on 45 % ajankäytöstä (9,7pv/kk). Erot tuloksissa ovat kuitenkin melko suuria. Oma prosenttilukuni on 59 (12,7pv/kk) ja näin ollen muita korkeampi. Tästä seuraa se, että joidenkin muiden tehtävien osuus jää pienemmäksi. Tämä on kuitenkin tehtäväkokonaisuus, jonka merkitys on lisääntynyt ja lisääntyy edelleen varsinkin jäsenpalvelujen suhteen. Oletan, että oma lukuni on melko oikealla tasolla ajankäyttöä ajatellen.

Hankintapuun vastaanottokohdassa toteutunut keskiarvoprosentti on 8 (1,7pv/kk). Erot tulosten välillä eivät ole merkittäviä. Leppävuoren tutkimuksen mukaan prosenttiluku on 11 (2,4pv/kk), mutta tämän tutkimuksen jälkeen hankintakauppojen määrä on vähentynyt. Tämä muutos näyttää jatkuvan, joten tämän tehtävän kohdalla ajankäyttöprosentti alenee vähitellen. Luulen, että lähitulevaisuudessa se asettuu tuohon 5 %:n (1,1pv/kk) tasoon.

Pystykauppojen korjuutekninen suunnittelu näyttäisi edustavan keskimäärin 12 %:n tasoa (2,6pv/kk). Ainoastaan hankintaryhmän tavoiteprosentti poikkeaa muista selvemmin ja on 16 (3,4pv/kk). Tämä viittaisi siihen, että aikaa kuluu melko paljon mm. rajauksiin. Olen sitä mieltä, että ajanmenekki tämän tehtävän hoitamiseen tulee vähenemään. Rajaukset ja muut maastossa tehtävät työt vähenevät, koska ne voidaan hoitaa ilmakuviin, paikannusjärjestelmien ja kehittyvän ammattitaidon avulla. Työ siirtyy entistä enemmän yrittäjille ja kuljettajille. Tästä syystä uskon, että tämän tehtävän hoidosta tulee jäämään aikaa muihin tehtäviin.

Puukauppojen tehdas- ja jälkimittaus sekä hankintakauppojen mittaero kuuluu niihin tehtäviin, joihin käytettyä aikaa voidaan vähentää. Tällä hetkellä keskiarvo on 6 % kokonaisajasta (1,3pv/kk). Erot tulosten välillä eivät ole suuria. Hankintakauppojen väheneminen ja mittaustapojen kehittyminen vaikuttavat ajanmenekkiin vähentävästi.

Vastuu tienvarsihinnasta ja jalostusarvosta edustaa keskimäärin tasoa 3 % (0,6pv/kk). Oma prosenttini on vain yksi (0,2pv/kk) ja se vaikuttaa kovin alhaiselta. Asia on mielestäni kuitenkin tärkeä ja yksi perusasioista. Minun mielestäni tähän kohtaan olisi panostettava nykyistä enemmän.

Varastovastuu ja varastorekisterin ylläpitokohdassa Leppävuoren tutkimus näyttää 8 %:n tasoa (1,7pv/kk) keskiarvon ollessa 6 % (1,3pv/kk). Tämä johtunee siitä, että järjestelmät ovat kehittyneet ja työ käy nopeammin. Yleensä ottaen asia on tärkeä ja se edellyttää asiaan paneutumista.

Jäsen- ja sidosryhmäsuhteiden hoito on tällä hetkellä entistäkin tärkeämmässä asemassa. Tulosten mukainen keskiarvotaso on 8 % (1,7pv/kk). Leppävuoren tutkimuksen mukaan silloin oltiin tasolla 2 % (0,4pv/kk). Oma prosenttini on 3 (0,6pv/kk). Omalla kohdallani alhainen prosentti voi johtua siitä, että tätä tehtävää on hoidettu kohdassa osto- ja muut jäsenpalvelut. Joka tapauksessa tähän asiaan on panostettava ja se tulee viemään aikaisempaa suuremman osan ajankäytöstä.

Markkinointi yhteistyössä hankintaryhmän ja piirin jäsenpalveluvastaavan kanssa on seuraava tehtäväkokonaisuus. Sen merkitys on viime aikoina kasvanut. Tulosten mukaan keskiarvoprosentti on 5 (1,1pv/kk). Oma prosenttini on vain 0,1 (0,02pv/kk) ja siten vaatimaton. Markkinoinnista on tullut näkyvä osa toimintaa ja se edellyttää työtä asian eteen. Tämä tehtävä vaatii nyt ja lähitulevaisuudessa aiempaa suuremman osan ajankäytöstä.

Lyhyen tähtäimen suunnittelu ja toteutus vastuualueella vie ajankäytöstä keskimäärin 2 % (0,4pv/kk). Oma prosenttilukuni 0,8 (0,2pv/kk) ja on muihin nähden alhainen. Puunhankinnan suunnittelun ja toteutuksen kannalta asia on merkittävä. Tämä on yksi niistä tehtävistä, jonka ajankäyttöprosentti tulee hieman kasvamaan.

Viimeisenä kohtana on vastuu metsälaki- ja ympäristöasioista. Keskimääräinen ajankäyttöprosentti on 5 (1,1pv/kk) tämän tehtävän osalta. Oma prosenttini on 7 (1,5pv/kk) ja on näin olen muita korkeampi. Se johtuu todennäköisesti siitä, että työskentelen ainakin osittain taajama-alueella. Nämä asiat lomittuvat nykyään muiden toimintojen sisään ja ovat sitä kautta toiminnassa mukana. Luulisin, että tähän kohtaan ei ainakaan lisäpanostusta ajan suhteen tarvita.

Ostoesimiehen työpäivän pituus on omien merkintöjeni mukaan 8,5h (Leppävuori 9h). Tulos on hyvin samansuuntainen. Päiväkirjamerkintöjeni mukaan toimistotyön osuus on 39 % (Leppävuori 44 %) ja matkoilla tehtävien töiden osuus 55 % (Leppävuori 50 %). Kokouksiin ja koulutuksiin kuluu kokonaisajankäytöstä 6 %. Tämä luku on molemmilla sama.

Tulosten mukaan näyttää siltä, että toimistotyöhön käyttämäni aika on pienempi kuin Leppävuoren tutkimuksessa. Kokouksien ja koulutuksien suhteen ajankäyttö näyttää olevan samalla tasolla. Toimistotyön osuus on todennäköisesti vähentynyt järjestelmien kehityksen ja oppimisen seurauksena.

## 6 Oman työni kehittäminen

### 6.1 Kehitys ja muutostarpeet omassa työssäni

Pohtiessani muutos- ja kehitystarpeita omassa työssäni, ensimmäisenä tulee mieleeni ajan riittävyys ja työmäärä. Työt on opittava hoitamaan niin, että tärkeysjärjestys tehtävien suhteen toteutuu. Toinen tärkeä asia on oppia luopumaan totutusta toimintamallista ja korvaamaan se uudella toimintamallilla.. Tehtäviä on myös karsittava mahdollisuuksien mukaan. On hyvä osata käyttää tietojärjestelmiä siten, että niiden avulla voi edesauttaa työnsä sujuvuutta. Huomionarvoinen näkökohta on myös se, että osaa unohtaa työnsä hetkeksi ja rentoutua muiden asioiden parissa.

Oston ja muiden jäsenpalveluiden toteutus on noussut Metsäliitossa entistä tärkeämpään asemaan. Tavoitteena on luoda metsänomistajaan pitkäaikainen ja entistä läheisempi suhde. Asiakkaalle on tarkoitus luoda palvelusuunnitelma, joka vastaa kunkin omia tarpeita. Asiakkaasta on tarkoitus huolehtia aina metsänomistamisen ensiaskelista sukupolvenvaihdokseen asti. Tehtäväkenttä on vaativa ja laaja.

Olen itse käyttänyt tähän kokonaisuuteen jo selvästi keskimääräistä enemmän aikaani, mutta tehtävien järjeistämiseen ja priorisointiin on yhä enemmän keskityttävä. Ostoesimieheltä edellytetään aktiivisuutta, ihmissuhdetaitoja, ajankäytön hallintaa, tehokkuutta ja melko laajaa osaamista. Käsittelen seuraavaksi aiheita niiltä osin, kun näen niissä muutettavaa ja kehitettävää omassa työssäni.

Oston- ja muiden jäsenpalveluiden toteutuksessa minun on oltava aktiivisempi ja aloitteellisempi saadakseni aikaan uusia asiakassuhteita ja puukauppamahdollisuuksia. Käytännössä tämä tarkoittaa suorien yhteydenottojen lisäämistä, ilmakuvatekniikan ja paikallistuntemuksen hyväksikäyttöä sopivien leimikkokohteiden esille saamiseksi. Minun on myös tarkemmin seurattava tilakauppoja ja oltava yhteydessä uusiin metsäomistajiin alueellani. Samoin ostoalueella liikkuminen ja muutaman sanan vaihtaminen ihmisten kanssa jää minun kohdallani liian vähäiseksi. Tämän tyyppistä näkyvyyttä pitäisi pystyä lisäämään, koska se luo onnistuessaan myönteistä ilmapiiriä puukaupan suhteen. Toisaalta näin toimien on mahdollista saada asiaan liittyviä vinkkejä. Mallia voisi toteuttaa poikkeamalla useammin taloissa, yrittäjien halleilla, metsässä hankintamyymyjien luona tai osallistumalla joihinkin yhteisiin tilaisuuksiin. Toimintatapoja ja mahdollisuuksia on monenlaisia, kunhan vain niiden toteutukseen löytää aikaa.

Omassa toiminnassani kehitettävää on myös tavoitettavuuden ja yhteydenpidon suhteen. Ainakin oma-aloitteinen yhteydenpito helposti jää liian vähäiseksi. Tämä johtuu siitä, että pakolliset työt helposti syrjäyttävät tämän tyyppiset asiat, vaikka niiden tärkeyden hyvin ymmärtää. Puhelimeen on viisasta vastailta melko aktiivisesti ja soittoihin on syytä reagoida mahdollisimman pian. Toisaalta selventävä viesti puhelimesta auttaa soittajaa hyväksymään tilanteen silloin, kun ei voi vastata. Yhteydenpito myös puukaupan voimassaoloaikana koetaan tärkeäksi. On viisasta antaa väliaikatietoja myyjälle yhtiön puuntarpeesta, aikatauluista, kelien vaikutuksesta, korjuusta ja kuljetuksista juuri hänen leimikkoansa ajatellen.

Eräs ongelmakohta minun toiminnassani ovat viiveet, joita ajoittain on liikaa. Tämä aiheuttaa lisätyötä, asioiden mutkistumista ja myös julkisuuskuvan heikkenemistä. Tästä syystä on tärkeää pystyä hoitamaan asiat ajoissa. Mielestäni silloin, kun asiakas ottaa yhteyttä hoitamatta olevan asian suhteen, toimitusaika on usein ollut liian pitkä. Tällöin kuvaan tulevat mukaan selitykset, jolloin uskottavuus helposti kärsii. Yksittäinen metsänomistaja odottaa ripeätä asioiden hoitoa, vaikka tietääkin työmäärien olevan suuria. Tästä syystä on opittava hoitamaan asiat oikeassa järjestyksessä, jotta toiminta ulospäin näyttäisi olevan hallinnassa. Monesti asioiden hoito vaatii useamman tahon yhteistyötä ja se edellyttää kaikkien osalta sitä, että asian merkitys oivalletaan. Tässä yhteydessä tarkoitan tietysti ostoiesimiehen näkemyksen voimakasta huomioimista asian suhteen.

Olen tottunut hoitamaan työtäni kokonaisvaltaisesti. Tästä seuraa se, että hoidettavakseni otan myös pienet tai muuten hankalat kohteet. Ihmiset huomaavat myös tämän toimintatavan ja yhteydenottoja tämäntyyppisistä kohteista tulee. Hankalaa tässä on se, että nämä kohteet vievät usein luvattoman paljon aikaa suhteessa syntyvään tulokseen. Toisaalta näiden kohteiden hoitaminen tuo joskus tullessaan uusia tärkeitä yhteyksiä ja joskus myös puukauppoja. Toisin sanoen asia on hieman kaksijakoinen ja siinä mielessä hankala.

Mutta selvittääkseni asetetuista tavoitteista minun on valittava tarkemmin ne työkohteet, joihin tartun. Muussa tapauksessa aikani avaintehtäviin ei riitä. Esimerkkinä voisin mainita vaikkapa tonttipuustojen hakkuut tai rakennettujen pihojen maisemahakkuut. Näissä puumäärä on usein melko pieni (<100 m<sup>3</sup>) ja hankaluudet työssä voivat olla melko suuria. Selvennyksenä totean, että ostoiesimiehen osalta työmäärä voi olla samansuuruinen pienen ja hankalan tonttipuuston ja suurehkon päätehakuun suhteen. Tällöin on helppo ymmärtää se, että valinta ostettavien kohteiden suhteen vaikuttaa merkittävästi työmääriin ja ostotavoitteen täyttymiseen. Vaikka osa kohteista on puumäärältään vähäisiä, leimikoiden keskikoko työalueellani on lähellä hankintapiirin keskiarvoa. Kaupunkien suuret kaupat nostavat leimikoiden keskikokoa, vaikka ne koostuvat monista eri leimikoista. Lopuksi on kuitenkin sanottava, että erikoiskohteiden hoitaminen antaa työhön sisältöä ja monipuolisuutta. Tällä on taas merkitystä työssä viihtymisen kannalta.

Seuraavaksi käsittelen hieman korjuuasiasa. Korjuuhan ei kuulu ostoiesimiehen toimenkuvaan. Itse kuitenkin käytän aikaani melko paljon korjuun ohjaamiseen ja jopa valvontaan. Tämä johtuu paitsi vanhasta toimintamallista myös siitä, että olen nähnyt tarpeelliseksi olla mukana myös korjuussa. Hankalat ja usein näkyvillä paikoilla olevat kohteet vaikuttavat tähän asiaan. Myös se, että korjuu on nykyään yrittäjävetoista ja joidenkin yritysten työnjälki ja ammattitaito eivät vastaa aina odotuksiani vaativat osallistumista korjuuvaiheeseen. Kehittämistarvetta korjuun suhteen selvästi on olemassa. En vastusta yrittäjävetoista toimintamallia, mutta se edellyttää yrittäjiltä ja heidän kuljettajiltaan hyvää ammattitaitoa, luotettavuutta, huolellisuutta, joustavuutta ja positiivista asennetta. Se edellyttää myös yhtiön puolelta jämerää valvontaa ja ohjaamista. Myös ihmissuhdetaidot ovat tärkeitä, varsinkin alueilla, joilla liikkuu paljon ihmisiä. On tietenkin todettava, että metsänomistajan yhteyshenkilö on ostoiesimies. Tämä asetelma korostuu edelleen. Metsänomistaja odottaa, että hänen yhteyshenkilönsä tuntee myös hänen leimikkonsa korjuutapahtumat ja huolehtii, että asiat hoituvat sovitulla tavalla. Mutta minun kohdallani osallistuminen korjuun hoitamiseen vie liikaa aikaa nykytilanteessa.

Pystyäkseni kohdistamaan työpanokseni oikein, minun on mahdollisuuksien mukaan vähennettävä ajankäyttöäni korjuun suhteen. Ostoiesimies voi asiaan vaikuttaa siten, että hän valmistelee kohteet huolella ja riittävän ajoissa. Tärkeää on myös korjuuorganisaatiolle välitettävien ohjeiden selkeys ja ymmärrettävyys. Onnistuminen edellyttää kuitenkin koko hankintaketjun osaamista ja aktiivisuutta päämäärän saavuttamiseksi.



Itse puukauppatahtumaa ajatellen minun on siirryttävä kokonaisuudessaan käyttämään kannettavaa tietokonetta. Teen edelleen jonkun verran kauppvoja paperille ja se on tietysti ajanhukkaa, koska silloin joutuu tekemään tallennustyön erikseen. Tietokoneen käytössä on myös se etu, että järjestelmässä on saatavilla monenlaisia tietoja ja ohjeita kauppatahtumaan liittyen. Sieltä löytyvät myös asiakkaiden tiedot ja toisaalta muuttuneita ja virheellisiä tietoja voi korjata järjestelmään. Haittapuolena tietokoneen käytössä on se, että järjestelmä ei toimi kaikkialla yhtä sujuvasti kuin toimistolla. Toinen haitta on ehkä se, että helposti keskittyy liikaa tietokoneeseen ja luonnikas keskustelu hankaloituu. Mutta tämä haitta on voitettavissa.

Puukaupan tai muun yhteydenoton puitteissa on entistä ponnekkaammin otettava esille Metsäliiton jäsenilleen tarjoamat palvelut. Tässä asiassa on minullakin vielä kehitettävää ja opeteltavaa. Tietenkään kaikkia palveluita ei kannata kaikille asiakkaille esitellä, mutta tarpeen mukaan. Näiden palvelujen avulla on tietysti tarkoitus tukea puukauppaa, helpottaa metsäasioiden hoitoa jäsenen kannalta ja sitouttaa häntä Metsäliittoon. Minun olisi myös painotettava niitä hyötyjä, joita vakituisesta asiakassuhteesta seuraa. Puukaupan bonusjärjestelmä, metsärahojen sijoitusmahdollisuudet Metsäliitossa, jäsenetusopimukset ja metsänhoitosopimukset ovat juuri näitä.

Sitten vielä tämän osion loppuksi otan esille osaamistason. Itse tunnen, että en ole kaikista tärkeistä asiakokonaisuuksista riittävästi perillä. Omalla kohdallani näitä ovat osa jäsenyyteen liittyvistä asioista, veroasiat ja sukupolvenvaihdosasiat. Sukupolvenvaihdosasioita ei tietenkään voi hallita täysin ja niinpä näihin asioihin löytyy Metsäliiton kautta asiantuntija-apua. Mutta perustiedot aiheesta on hankittava. Yleisesti voisin todeta, että lisää aikaa tarvitsisin myös asioiden syvällisempään opetteluun ja sitä myötä niiden hyvään hallintaan.

Hankintapuun vastaanoton suhteen ei ole kovinkaan paljon muutos- tai kehitystarpeita omassa työssäni. Kuitenkin joitakin toimintatapoja on syytä pohtia. Yksi asia on varastomuodostelmien merkkkaus ja määrien selvittäminen. Minun olisi viisasta käyttää enemmän myyjä apuna tässä asiassa. Se, että en itse joutuisi käymään kaikilla varastoilla, säästäisi jonkun verran aikaa muuhun työhön. Kun kyseessä on asiansa osaava myyjä, hänelle voisi jo kaupanteon yhteydessä antaa pinonpäälaput merkkkausta varten. Samassa yhteydessä voisi alustavasti tutustua tuleviin varastopaikkoihin, tieverkostoon ja kääntöpaikkaan. Sitten, kun puut olisivat varastoilla, myyjä merkkaisi pinot ja ilmoittaisi arvioidut puumäärät puutavaralajeittain ja varastopaikoittain kuljetusta ja tehdasmittausta varten. Varastopaikkojen sijainti olisi tässä yhteydessä myös syytä tarkentaa. Tämä malli edellyttää tietysti myös myyjän myötämielistä suhtautumista asiaan.

Omalla kohdallani kaupunkien suurissa hankintakaupoissa tätä mallia olisi syytä pyrkiä viemään ainakin jossakin laajuudessa läpi. Näissä kaupoissahan on useita kymmeniä varastopaikkoja eri puolilla kaupunkia. Kaupunkien metsäosastoilla on oma toimihenkilö, joka näiden hankintaerien korjuuta hoitaa. Hän käy ainakin useimmilla näistä varastopaikoista ja olisi näin ollen sopiva henkilö merkkamaan pinot ja arvioimaan määrät. Tämä säästäisi huomattavasti minun aikaani, sillä edelleen tämä työ tehdään yhdessä. Tietysti tämä vaatisi nykyistä suurempaa työpanosta myyjäpuolen edustajalta ja aiheuttaisi myös lisäkustannuksia hänen työhönsä. Toisaalta hän voisi melko luontevasti omaan työhönsä liittyen tätä asiaa hoitaa ja näin ollen järkeistää kokonaisuutta. Saattaisihan olla, että varastopaikkojen siirto myyjän karttajärjestelmästä ostajan karttajärjestelmään olisi mahdollista. Tämäkin edesauttaisi työn sujuvuutta. Yhtiön kannattaisi harkita jopa korvauksen maksamista tästä työstä, koska se voisi olla kokonaisuuden kannalta viisasta. On kuitenkin sanottava, että yhdessä tekeminen sitouttaa osapuolia ja antaa mahdollisuuden molemmille osapuolille olla asioiden suhteen ajan tasalla.

Pystyleimikoiden korjuuteknisen suunnittelun osalta löytyy omassa työssänikin kehitys- ja muutostarvetta. Tämänkin tehtävän suhteen on tärkeää keskittyä oleelliseen. Ensimmäisenä tulee mieleeni se, että maastotyöt on tehtävä mahdollisimman ripeästi kevään, kesän ja syksyn aikana. Talvella maastotöiden teko on tavallisesti hidasta ja hankalaa. Korjuun suunnittelun ja toteutuksen suhteen on tärkeää, että varannossa olevat leimikot ovat maastotöidenkin osalta valmiita.

Seuraavaksi tarkastelen yksittäisiä tehtäviä tämän kokonaisuuden sisällä. Aloitan rajauksesta. Rajaus on tehtävä huolellisesti ja selkeästi. Toisaalta tästä työvaiheesta löytyy myös ajansäästömahdollisuus. Tarkoiton tällä sitä, että kuljettaja voi hyödyntää koneen päätteeltä näkyvää ilmakehä-aineistoa ja paikannusjärjestelmää. Hän pystyy määrittelemään selkeät kuvionrajat ja tilanrajat näiden avulla. Tietenkin se edellyttää tarkkuutta ja osaamista. Näin menetellen osto esimies voisi jättää osan rajauksesta tekemättä ja näin välttyttäisiin turhalta ajanmenekiltä. Tätä on syytä kokeilla käytännössä. Samalla ajatuksella voisi myös leimikolle menevän reitin ja varastopaikat jättää nauhoittamatta ja merkata ne ainoastaan karttaan. Sama koskee tietysti myös sähkölinjoja, polkuja, vesijohtoja, luontokohteita ja muitakin huomioitavia seikkoja.

Toisena asiana otan esille puumäärien arvioinnin. Tähän pitäisi taas käyttää nykyistä enemmän aikaa, koska määrien kohtuullinen tarkkuus mahdollistaa riittävän tarkan korjuusuunnittelun ja yleensäkin mahdollistaa kunnollisen puunhankinnan suunnittelun. Tällä on merkitystä, kun arvioidaan resurssien riittävyyttä esim. talvikorjuun suhteen. Tämä vaikuttaa tietysti myös oston suunnitteluun. Metsätaloussuunnitelmissa ja muiden organisaatioiden puumääräarvioissa on myös tarkentamisen varaa. On selvää, että jo tehtyjen arvioiden tarkentaminen osto esimiehen toimesta aiheuttaa tarpeetonta ajanmenekkiä. Tähänkin aikaa on kuitenkin joskus käytettävä.

Seuraava kohta käsittelee puukauppojen tehdas- ja jälkimittausta ja hankintakauppojen mittaeroa. Omalla kohdallani on muutettavaa jälkimittauksen suhteen. Henkilökohtaisesti käytän tätä menetelmää liikaa hankintakaupoissa. Tämä johtuu siitä, että saan asian hoidettua nopeammin verrattuna tehdasmittaukseen. Tehtävien priorisointi ei tässä toteudu, koska voisin käyttää mittaukseen kuluvan ajan johonkin tärkeämpään tehtävään. Toisaalta mittauksen aikana myyjän kanssa keskustellaan aiheeseen liittyvistä kysymyksistä ja se tietysti on taas hyödyllistä.

Toinen tekijä on se, että moni asiakkaistani toivoo, että hänen puunsa mitataan varastomitalalla. Tämä toive liittyy siihen, että myyjä haluaa konkreettisesti nähdä mittaustapahtuman ja toisaalta siihen, että vajaalaatuisen puutavaran toteaminen on paljon hankalampaa varastomittauksen yhteydessä. Tätä toivetta ei tietenkään ole pakko noudattaa. Yhteenvetona totean, että minun on parasta ohjata hankintapuut tehdasmittauksen piiriin kohdistakseni ajankäyttöni oikein.

Tienvarsihintaa ja jalostusarvo ovat tärkeitä asioita. Tähän asiaan on minunkin paneuduttava ja hinnoiteltava leimikot kustannustietoisemmin. Nimittäin huonojen leimikoiden ylihinnointelu johtaa kilpailukyvyyn heikkenemiseen parhaissa leimikoissa. Tämä toimintamalli edellyttää ostoiesimiehen määrätavoitteen kannalta nykyistä suurempaa hankintavaraa hyvissä leimikoissa. Näin menetellen leimikkorakennetta voidaan parantaa ja saada aikaan kustannussäästöjä ja säästää ostoiesimiehen aikaa.

Varastovastuu on edelleen ostoiesimiehellä. Oman työni osalta koen, että minun on tarkemmin seurattava varastotilannetta. Tämä koskee sekä kuljetuksen aikaista tilannetta että myös tilannetta kuljetuksen jälkeen. Työpanosta olisi kohdistettava päivittäisten kuljetusten seurantaan ja varastopalautteiden tarkkailuun. Käytännön tarkastukset ovat myös tärkeitä. Jos järjestelmässä näkyvä varastotilanne on väärä, se aiheuttaa heti ongelman.

Kuljetuksia ohjataan juuri järjestelmätietojen perusteella. Auton kuorma jää vajaaksi, jos varastolla ei olekaan suunnittelun pohjana ollut puumäärää. Varastothan merkataan loppuneiksi auton antaman palautteen perusteella. Ostoiesimiehen tehtävä on kuitenkin

hyväksyä tämä tieto. Jos autosta annettu puutavaralajikohtainen loppuilmoitus on väärä, voi varastolle jäädä puuta, ellei osto esimies tarkasta tilannetta. Nimittäin auton ilmoituksella puut poistuvat järjestelmästä.

Eräs ongelmakohta on se, kun auto siirtää puuerän toiseen paikkaan. Tällöin on autoilijan aina tehtävä siirto ja merkattava uusi paikka karttajärjestelmään. Jos näin ei menetellä, seuraava auto ajaa alkuperäiselle varastolle, joka on kyseisen puutavaralajin osalta tyhjä. Näissä tilanteissa tehokkuus ja taloudellisuus eivät toteudu. Tämän tyyppisiä tilanteita olisi seurattava aivan käytännön tasolla.

Tietenkään kaikki ei voi olla osto esimiehen valvonnan varassa, vaan järjestelmän käyttäjiä on neuvottava ja koulutettava niin, että he osaavat toimia oikein. Pääosin asia jo osataankin, mutta kehitettävää silti löytyy. Tilanne on monessa suhteessa haasteellinen, koska osto esimiehen alueella liikkuu useita autoja ja osa henkilöistä ei tunne kyseisen alueen maantiedettä ja olosuhteita lainkaan.

Seuraavaksi ovat vuorossa jäsen- ja sidosryhmäsuhteet. Tämänkin asian suhteen on sanottava, että omassa työssäni näihin olisi panostettava enemmän. Nämä ovat tärkeitä suhteita asioihin vaikuttamisen kannalta. Näiden avulla voi onnistua lisäämään puun markkinoille tuloa ja sitä, että puunhankkijana sinut ja edustamasi yhtiö tunnetaan. Tietysti organisaatiossa on muitakin henkilöitä, jotka näitä asioita hoitavat, mutta paikallisen osto esimiehen osuus on tässä hyvin tärkeä. Tehtäviä priorisoitaessa on tämän tehtäväosion tärkeys huomioitava.

Markkinointi yhteistyössä hankintaryhmän ja piirin jäsenpalveluvastaavan kanssa on seuraavaksi vuorossa. Markkinointiin on panostettava ja tähän asiaan on käytettävä aikaisempaa enemmän aikaa. On tarkoitusmukaista järjestää retkiä, näytöksiä ja tapahtumia metsänomistajille. Eräs tärkeä asia on metsään ja puukauppaan liittyvien artikkeleiden kirjoittaminen oman alueen paikallislehtiin. Tämä on myös paikalliselle

ostoiesimiehelle sopiva tehtävä. Ihmiset yleensä lukevat melko innokkaasti paikallislehtiä, joten foorumi olisi puukaupan suhteen oikea. Tällä tavalla ihmiset pysyisivät ajan tasalla puunhankinnan tarpeiden osalta ainakin yhden merkittävän ostajan näkökulmasta katsoen. Jutuissa voisi käsitellä joitakin yleisiä metsään ja puuhun liittyviä aiheita kuten esimerkiksi jonkun tutun laitoksen merkitystä alueella. Näiden juttujen kirjoittelu voisi ainakin osittain tapahtua oman vapaa-ajan puitteissa.

Lyhyen tähtäimen suunnittelu hankintaryhmässä vaatii osaltani jonkun verran lisäpanostusta. Tarve kohdistuu lähinnä raporttien käyttöön suunnittelun apuna. Toisin sanoen raporttien käytön opiskeluun on syvennyttävä.

Ostoiesimiehen tehtävänä on omalla alueellaan vastata metsälaki- ja ympäristöasioista. Aihepiiri on melko moninainen. Kuitenkin koen, että tähän kokonaisuuteen en tarvitse ainakaan tällä hetkellä lisää aikaa. Tämä on sellainen osa-alue, joka on nykyään niveltynyt päivittäiseen toimintaan ja tulee esille eri tehtäväosioiden puitteissa. Aihe on ollut paljon esillä viime vuosina ja koulutustakin aiheeseen on melko runsaasti saatu. Tosin on sanottava, että asioita on jatkuvasti kerrattava ja tietoa on päivitettävä ja osaamista pidettävä yllä. Karttajärjestelmiin merkityistä ympäristö- ja metsälakikohteista on suurta apua, koska ne helpottavat esimerkiksi leimikon suunnittelua. Yleensäkin näistä asioista on saatavissa runsaasti tietoa, kunhan kyselee aktiivisesti. Omassa työssäni kaavoissa olevat ympäristömaininnat on tärkeää selvittää ajoissa.

## **6.2 Muita kehitysideoitu ostoesimiehen työn suhteen**

Ostoesimies on puukauppaketjussa myyjälle tärkein ja luonnollisin yhteistyökumppani. Hän selvittää myyjälle kaupantekohetkellä koko hankintaketjun toiminnan ja osittain jopa aikataulun toteutuksen suhteen. Hyvin monista asioista keskustellaan ja sovitaan. On erittäin tärkeää, että toimitaan sovitun mukaisesti. Tällä asialla on ratkaiseva merkitys asiakassuhteen tulevaisuuden kannalta. Toisaalta ostoesimiehen on syytä muistaa, että kauppatapahtuman yhteydessä sovittujen asioiden pitää olla toteuttamiskelpoisia ja sujuvaan puunhankintaan sopivia.

Oston onnistumisen kannalta on tärkeää, että korjuun ja kuljetuksen osalta osaaminen ja vastuullisuus ovat hyvällä tasolla. Ostoesimiehen kannalta nämä työvaiheet voivat joko tukea tai vaikeuttaa puukauppaa merkittäväällä tavalla. Omalta osaltani sanoisin, että kuljetus toimii nykyään hyvin ja toiminta on pääosin ostoa tukevaa. Korjuun osalta tilanne on selvästi hankalampi. Korjuuvaiheessa tulee joskus virheitä ja epäonnistumisia. Tekijöiden ammattitaito ja yrittäjien kyky vastata työn laadusta kokonaisuutena vaihtelevat jonkun verran. Yleisesti voi todeta, että korjuun taso on kuitenkin hyvä.

Oma kokonaisuutensa on energiapuunhankinta. Ostoesimiehen kannalta tässäkin työvaiheessa on kehitettävää korjuun, haketuksen ja kuljetuksen osalta. Asia on sinänsä ostoa tukeva, kunhan vain kokonaisuus saadaan toimimaan. Korjuuvaiheessa parantamisen varaa on työjäljessä nuoren metsän kunnostuskohteilla. Tässä vaiheessa valitaan kasvatettavat puut ja se vaatii metsänhoidon ja koneenkäsittelyn osaamista. Lisäksi se vaatii kärsivällisyyttä ja huolellisuutta. Haketus- ja kuljetusvaiheessa ongelmiksi muodostuvat yli pitkät varastointiajat ja työjäljen siisteydestä huolehtiminen. Tällä hetkellä varastokirjanpito järjestelmässä ei vielä ole energiapuun osalta luotettavaa ja se on näin ollen yksi kehityskohde.

Silloin, kun puunhankinnan ketju ei toimi oletetulla tavalla, joutuu ostoesimies tulilinjalle. Hän on se, joka selvittää ja sopii epäonnistumiset myyjän tai jonkun muun tahon kanssa. Näissä tapauksissa ostoesimiehen aika kuluu siihen, että hän yrittää ylläpitää tai parantaa yhtiön julkisuuskuva virheistä huolimatta. Koko ketjun luotettava toiminta on asiakassuhteen kannalta erittäin tärkeää.

Varsinaisen ostotapahtuman ympärille on rakennettu kokonaisuus, jonka avulla asiakasta voidaan palvella paremmin ja samalla lisätä asiakkaan sitoutumista yhtiöön. Tähän kokonaisuuteen kuuluvat mm. metsärahan sijoitusmahdollisuudet, sähköiset palvelut, sopimusasiakasedut, veroneuvonta, sukupolvenvaihdosasiat ja metsänhoitopalvelut. Nämä ovat tärkeitä asioita oston onnistumisen kannalta.

Kuitenkaan puusta maksettava hinta ei ole menettänyt merkitystään kauppaa tehtäessä. Kaupantekotilanteessa ostoesimiehellä olisi oltava nykyistä laajempi liikkumavara hinnan suhteen. On selvää, että ostoesimiehen on toimittava siten, että ratkaisut ovat taloudellisesti kannattavia. Joskus voi tulla eteen tilanne, että kauppa on viisasta tehdä, vaikka kannattavuus olisi heikko. Nykyään on käytössä melko hyvä järjestelmä hinnan laskemiseksi ostotarjousta tai kaupantekoa varten. Kehitettävää tässä järjestelmässä olisi kuitenkin se, että sillä voisi laskea todellisen maksukyvyyn leimikkokohtaisesti. Tarkoitan tällä sitä, että nykyinen järjestelmä sisältää keskimääräisyyksiä ja rajoituksia, jolloin ei leimikkokohtaiseen tarkkuuteen päästä. Tarkka leimikkokohtainen hintatieto on ostoesimiehelle tärkeä työkalu ja hänellä on oltava valta harkintansa mukaan käyttää tätä työkalua.

Yhtiön kannalta asiakkaat ja leimikot ovat eriarvoisia. Tärkeysjärjestyksen tietää parhaiten ostoesimies. Puunhankinnan kannalta on viisasta antaa ostoesimiehelle sellaiset valtuudet, että hän pystyy toteuttamaan tätä tärkeysjärjestystä. Nimittäin tällä tavoin saadaan näkyvyyttä, joka vaikuttaa ympäristön metsänomistajiin ja heidän puunmyyntikäyttäytymiseensä. Toisaalta huonojen leimikoiden ostotarve vähenee eikä niistä ainakaan tarvitse maksaa ylihintaa.



Ostoesimiehellä on myös syytä olla vaikutusmahdollisuus korjuun ja kuljetuksen suhteen. Tarkoitan tällä lähinnä korjuujärjestystä ja autokuljetuksen ajoitusta tarpeen ja tärkeysjärjestyksen suhteen. Puunhankinnan kannalta on järkevää, ettei raaka- ainevarannon tai – varaston suhteen ole niiden hyödyntämistä rajoittavia kauppoihin liittyviä sopimuksia. Tästä syystä erikoistapauksia on pyrittävä ostossa välttämään.

Tärkeä kehittämiskohde ovat ostoesimiehet itse. Heidän osaamistaan ja harkintakykyään on pyrittävä parantamaan. Voi hyvin olla niinkin, että meistä kaikista ei ole laajempien itsenäisten toimivaltuuksien käyttäjiksi, joten jatkuva valinta sopivien henkilöitten suhteen on tarpeen. Nykyään osa ostoesimiehistä turhautuu tietynlaiseen tasapäästämiseen.

Eräs huomionarvoinen asia ostoesimiehen työssä on se, että sitä nykyään pyritään ohjaamaan ja seuraamaan mitä moninaisimmilla raporteilla ja tavoitteilla. Tavoitteita asetetaan jatkuvasti uusia, vaikka vanhatkin ovat vielä saavuttamatta. Monesti toivoo, että edettäisiin hieman lyhyemmillä askeleilla. Tässä on nimittäin se vaara, että motivaatio ja kokonaisuus kärsivät tästä kaavamaisuudesta. Sen sijaan olisi viisasta tukea luovuutta ja antaa toimintavapautta niille, jotka pystyvät toimimaan itsenäisesti ja luovasti. En vastusta työn kontrollointia, mutta toivoisin, että seurattaisiin enemmän päätavoitteiden toteutumista. On muistettava, että tavoitteisiin voi päästä monia eri reittejä. Toisaalta olisi syytä miettiä sitä, onko viisasta, että kaikilla ostoesimiehillä on samat tavoitteet. Itse olen sitä mieltä, että tavoitteita voisi asettaa yksilöllisemminkin.

Luottamus on tärkeä asia. Moni ostoesimies pyrkii tekemään parhaansa työnantajan edustajana myös sen suhteen, että työnantajan päätavoitteet toteutuvat. Ostoesimiehen työmotivaation kannalta on tärkeää, että häneen luotetaan. Tietysti luottamus on ansaittava. Toimintamallia pitäisi kehittää niin, että ostoesimies voisi tuntea toimivansa työnantajan hyväksymällä tavalla.

Yksi merkittävä kehityskohde on runkohinnoittelu. Sitähän tällä hetkellä jo kokeillaan eri yhtiöissä. Sen avulla päästäisiin eroon tukkiosan hyödyntämiseen liittyvistä ongelmista. Rungot voitaisiin katkoa puunkäyttäjän tarpeiden mukaan. Runkohinnoittelun myötä yksi ongelmakohta puunhankinnan ketjussa häviäisi pois.

Otan yhtenä kehittämiskohteena esille vielä toimistot. Monesti työskennellään samassa tilassa, jolloin oma tila on ehkä kevyillä seinillä rajattu. Joskus on niinkin, että ollaan samassa tilassa ilman näitä väliseiniäkään. Puhelut, asiakkaat, keskustelu, muut työkaverit ja kaikenlainen toiminta aiheuttavat melko monelle keskittymisvaikeuksia. Työskentely häiriintyy ja tulokset heikkenevät. Toivonkin, että työpaikalla olisi erillinen huone, jossa olisi mahdollisuus tarvittaessa keskittyä työhönsä. Tässä olisi yksi mahdollisuus ohjata ajankäyttöä oikeaan suuntaan.

Muutoin olen sitä mieltä, että pienet erilliset toimistot eivät välttämättä ole hyviä. Niistä aiheutuu kustannuksia ja niiden edustavuudessa on usein korjattavaa. Olen huomannut, että eräänlainen ”nurkkakuntaisuus” ja asenteellisuus työnantajaakin kohtaan voivat lisääntyä huomaamatta. Mielestäni parhaita ovat sellaiset toimistot, joissa ihmisiä on mahdollisimman monelta puunhankinnan osa- alueelta. Toinen tärkeä seikka on se, että hankintaryhmän jäsenet työskentelevät samassa toimistossa. Yhteistyö ja toisilta oppiminen tulevat näin mahdollisiksi. Oletan, että näissä yhteistoimistoissa asenneilmastokin on myönteisempi.

### **6.3 Työssä muuten esille tulleet seikat**

Tässä osiossa käsittelen vielä muutamia ostoiesimiehelle tärkeitä ominaisuuksia, osaamisalueita ja yleisiä työnnonnistumiseen vaikuttavia asioita.

Ensiksi totean, että muidenkin kuin metsäasioiden seuraaminen on tärkeää. On hyvä olla selvillä yleisistä asioista kotimaassa ja muualla. Varsinkin talousasiat ovat monesti esillä ostoiesimiehen työkentässä. Erityisesti metsäteollisuuden tilanteesta ja näkymistä puhutaan usein asiakkaiden kanssa käytävissä keskusteluissa. Keskustelutaito onkin etu tässä työssä. Yleensä ottaen monipuolinen kiinnostus asioita ja ilmiöitä kohtaan on hyvästä. Oikealla tavalla suunnattua ”uteliaisuuttakin” voi pitää positiivisena piirteenä. Toisaalta kannattaa olla varovainen puheissaan ja kannanotoissaan ainakin silloin, kun asiakas on vielä outo. Tärkeää onkin oppia tunnistamaan, minkälaisesta asiakkaasta on kysymys. Erityisen tärkeää on olla levittämättä ihmisten henkilökohtaisia asioita toisten tietoon.

Ostoiesimiehelle ei saa olla vastenmielistä kanssakäyminen ihmisten kanssa. On jaksettava kuunnella, selittää, neuvoa, keskustella, vakuuttaa ja ohjata tarvittaessa päätöksentekoa. Kuitenkin on koko ajan muistettava päämäärä, jota tavoitellaan.

Kielitaitokin on tarpeellinen osa ostoiesimiehen osaamista tänä päivänä. Se ei ole joka päivä tarpeen, mutta kuitenkin silloin tällöin. Nimittäin ulkomaalaisia ryhmiä vierailee laitoksilla melko usein ja monesti ohjelmassa on myös metsäkäynti. Tällöin on hyvä, jos paikallinen ostoiesimies voi toimia oppaana ja kertoa omasta työstään ja puunhankinnasta vierailevalle ryhmälle. Varmasti on muitakin tilanteita, jossa kielitaitoa tarvitaan. Mielestäni kielitaito antaa mahdollisuuden monipuolistaa ostoiesimiehen työtä.

Koulutuksen merkitystä ei voi liikaa korostaa. Tarkoitin tässä lähinnä työssäoloaikana tapahtuvaa kouluttautumista ja oppimista. Kilpailutilanne työpaikoilla ja puumarkkinoilla vaatii hyvää osaamista ja runsaasti tietoa oman alan suhteen. Siksi on viisasta omatoimisestikin huolehtia osaamistasostaan. Työnantajan järjestämät kurssit kannattaa tietysti hyödyntää ensisijaisesti.

Mainitsen tässä muutamia yksittäisiä aiheita, joiden tunteminen lisää ostoiesimiehen arvostusta ja vakuuttavuutta työssään.

Kasvilajien tuntemus tulee monesti eteen metsäkäyntien aikana. On hyvä, jos tuntee kasveja ja niiden elämää niin, että voi esiintyä asiantuntijana asiakkaaseen päin. Perustuntemushan meillä kasvien suhteen on, mutta asiantuntijana oleminen edellyttää parempaa osaamista. Esimerkiksi vieraiden puulajien tunnistaminen tuottaa vaikeuksia ja se voi tuntua asiakkaasta omituiselta, koska kyseessä pitäisi olla metsäasiantuntija. Usein on tärkeää tuntea kasvilajeja ja niiden elinympäristö vaatimuksia. Asialla on merkitystä vaikkapa rajattaessa metsälakikohdetta. On vakuuttavaa perustella metsänomistajalle suojavyöhykkeen leveys vaikkapa jonkun vaateliaan kasvin elinympäristö vaatimusten pohjalta.

Tietysti on hyödyllistä tuntea jonkun verran hyönteisiä, lintuja ja metsissä tavattavia muita eläimiä. Monella näistä on joku yhteys metsätalouteenkin. Mieleeni tulee esimerkiksi linnut ja niiden pesintä. Pesinnän aikaisia hakkuita on rajoitettu monissa paikoissa. Ne on kokonaan kielletty mm. Tampereen kaupungin alueella. On pelkästään hyvä, jos ostoiesimies tuntee lintujen elintapoja ja osaa määritellä kohteet, joissa hakkuita voi suorittaa aiheuttamatta merkittäviä ongelmia lintujen pesinnälle. Toisaalta on tärkeää osata tunnistaa alueet, joissa pesiä on paljon. Tämän tyyppisellä tietämyksellä on merkitystä silloin, kun halutaan esiintyä asiantuntijan roolissa.

Mitä laajemmin tuntee luonnon monimuotoisuutta, sitä parempi ostoiesimiehen työn kannalta. Mainitsen tässä muutamia luonnossa tavattavia erikoisuuksia. Niitä ovat mm. visa, muhkurakuuset, käärmeakuuset, tuulenpesät, pakkashalkeamat, salaman vaurioittamat puut tai vaikkapa Tapion pöytäkuusi. Nämä asiat ovat monien mielestä mielenkiintoisia ja he haluavat niistä saada tietoa. Tässä ostoiesimies on avainasemassa tiedon jakajana ja oman asemansa vahvistajana.

Metsätuhojen tunnistaminen on tärkeä ja vaikea asia, mutta perehtyä siihen kannattaa, koska kysymyksiä aiheesta esitetään. Monella metsäkäynnillä kiinnitetään huomiota puustossa esiintyviin vaurioihin tai poikkeavuuksiin. Metsänomistaja on tyytyväinen, jos ostoesimies osaa näissäkin asioissa opastaa.

Eräs keskustelua aiheuttava asia on metsäsektorin merkitys Suomelle ja omalle maakunnalle. Tästä olisi osattava kertoa siten, että tilanne hahmottuisi asiakkaalle tuotannon, viennin, työpaikkojen, rahavirtojen ja heijastusvaikutusten suhteen. On turha puhua metsän tärkeydestä, ellei ole mitään konkreettista kerrottavaa.

Vielä kannattaa tässä yhteydessä mainita puusta tehtävät tuotteet. Ainakin oman konsernin osalta olisi hyvä osata kertoa eri puutavaralajeista tehtävistä tuotteista ja valmistustavoista pääpiirteittäin. Tietysti tietämys puupohjaisista tuotteista yleensäkin on tärkeää. Tähän voisi vielä lisätä uudet ja kehitteillä olevat tuotteet metsäteollisuudessa.

Lopuksi otan vielä esille maatalouden. Moni metsänomistaja edelleen harjoittaa maataloutta tai on ainakin siitä kiinnostunut. Toisaalta metsäalalle tulee yhä enemmän sellaisia nuoria, jotka ovat kasvaneet kaupunkimaisessa ympäristössä. Heidän kosketuspintansa maatalouteen saattaa olla heikohko. Siksi heidän on viisasta perehtyä tähänkin aihepiiriin.

## 7 Puunhankkijana kaupunkialueella

Ostoalueeni sijaitsee Tampereen ja Ylöjärven kaupunkien alueella. Siihen kuuluvat molempien kaupunkien taajama-alueet. Mainitsen tässä muutamia erityispiirteitä kaupunkialueella työskenneltäessä.

Ostovaiheessa on viisasta tutustua suunniteltuun hakkuualueeseen huolella. Parasta on ensiksi varmistaa, että lupa toimenpiteeseen on tai se on ainakin mahdollista saada. Kaavatilanteen selvittämisestä on hyvä aloittaa. Tässä vaiheessa tavallisesti selviää maisematyöluvan tarve. Jos maisematyö lupa tarvitaan, se vaatii toimenpiteitä ja siihen on varattava myös aikaa. Maisematyö lupa aiheuttaa myös kustannuksia. Usein maisematyö lupa tai alueen kaava ohjaavat metsän käsittelyä omalla tavallaan. Joskus tämä tarkoittaa muutoksia suunniteltuun käsittelyyn. Valitusaika on myös syytä huomioida.

Ympäristöasiat ja luontokohteet on huomioitava niin, että toimitaan lupien edellyttämällä tavalla. Usein ihmiset luvista huolimatta vastustavat hakkuita, koska ne vaikuttavat heidän lähiympäristöönsä. Tämä on tärkeätä tiedostaa, koska vastustus usein vaikuttaa työn suorittamiseen. Ihmisillä on myös toiveita, joita ei ole virallisissa luvissa mainittu. Näitä ehdotuksia on syytä kuunnella ja ottaa huomioon mahdollisuuksien rajoissa.

Yleensä hakkuista on parasta tiedottaa etukäteen. Hakkuusta voi kertoa radion, internetin tai lehtien kautta. Usein toimitaan siten, että hakkuualueen ympäristöön ja kulkuväylien varteen kiinnitetään tiedotteita. Näistä ilmenee hakkuun tarkoitus, käsittelytapa ja arvioitu kesto. Usein on mukana myös kartta, josta näkee alueen sijainnin. Työn aiheuttamaa tilapäistä häiriötä on myös syytä pahoitella. Joskus voi tiedottamisen hoitaa niinkin, että jakaa tiedotteet suoraan vaikkapa pientaloalueen postilaatikoihin. Etukäteen on kuitenkin viisasta tiedottaa, koska se pehmentää mahdollista reagointia. Tiedottaminen ei taajama-alueellakaan koske kaikkia kohteita.

Hakkuukohteet sijaitsevat usein ulkoilu- ja virkistysalueilla tai asuin- ja teollisuusalueiden läheisyydessä. Joskus kohde voi sijaita aivan kerrostaloalueen sisällä. Joka tapauksessa hyvin monenlaisilla paikoilla taajama-alueilla työskennellään. Yhteinen piirre on se, että monenlaista huomioitavaa riittää. Työkohteet sijaitsevat monesti asuinalueiden tuntumassa ja siitä seuraa rajoituksia työskentelyaikoihin. Työn tekeminen yöllä on luvanvaraista ja usein käytännössä mahdotonta. Tämä koskee sekä korjuuta että autokuljetusta. Valituksia satelee hyvin helposti, jos puunkorjuutyöt aiheuttavat häiriötä.

Teitä, kevyen liikenteen väyliä ja polkuja risteilee runsaasti hakkuualueilla ja niiden läheisyydessä. Liikennettä ja kulkijoita on usein runsaasti. Erikseen kannattaa mainita hiihtoladut ja hiihtäjät, jotka on otettava huomioon puunkorjuutöitä kaupunkialueella tehtäessä. Rakennukset, sähkö- ja puhelinlinjat, maakaapelit sekä vesi- ja viemäriinlinjat on myös huomioitava hakkuissa. Niitäkin taajamissa on paljon.

Kaikesta tästä seuraa, että työturvallisuudesta on huolehdittava tavallista tarkemmin. Hakkuukohteesta täytyy varoittaa varoitusmerkeillä ja joskus on käytettävä nauhaa, jolla pyritään estämään työmaa-alueelle pääsy. Onpa sellaisiakin tapauksia, että turvallisuudesta on huolehdittava erillisen valvojan avulla.

Puutavaran kuormaaminen katujen varsilta ja puutavara-autojen liikkuminen kevyen liikenteen väylillä on luvanvaraista ja usein tarvitaan liikennemerkkejä varoittamaan liikkuja ja ohjaamaan toimintaa. Jotkut ihmiset ovat kuitenkin aika varomattomia ja vähät välittävät vaaroista, joita metsätyömailla on. Eniten sattuu niitä tapauksia, joissa mennään liian lähelle monitoimikoneen työskentelyaluetta.

Puutavaravarastojen sijoittaminen kuormauksen ja muun liikenteen kannalta turvallisiin paikkoihin on joskus hankalaa. Tämä johtuu siitä, että toimitaan liikenteellisesti vilkkailla paikoilla ja vapaata varastointitilaa on joskus vähän. Silloin tällöin joudutaan turvautumaan liikenteen ohjaukseen.

Työskentely kaupunkialueilla vaatii nopeaa reagointia ja joustavuutta koko hankintaketjulta. Tavallisesti esim. rakennustonttien korjuulla on kova kiire. En itsekään tiedä, miksi puiden poisto tulee mieleen vasta viime tipassa. Monesti koneita joudutaan siirtämään kohteeseen nopeasti ja joskus pitkänkin matkan päästä. Tästä tietysti suunnitelmallisuus kärsii ja aiheutuupa siitä lisäkustannuksiakin.

Eräs tavallisesta puunhankinnasta poikkeava asia on, että puutavaravarastot ovat aina jonkun tiellä. Puutavara on kuljetettava pois useimmiten melko nopeasti. Tavallisimmin puut ovat maanrakennustöiden, tienrakentamisen tai yleensä rakentamisen esteenä. Tilanne tiedetään usein työtä aloitettaessa. Joskus kiire tulee yllättäen, vaikka varastot on pyritty sijoittamaan paikoille, joissa toimintaa ei pitäisi olla. Oma lukunsa on sitten se, että varastot koetaan vaarallisina ainakin alueilla, joilla on runsaasti lapsia. Erikseen voi mainita hakkuutähde ja energiaranka varastot, joitten suhteen on ilmeinen palovaara keväisin. Yleisesti on todettava, että puutavaravarastot eivät kuulu kaupunkikuvaan ihmisten mielestä ainakaan asuin- ja virkistysalueilla. Tämäntyyppinen toiminta vaatii joustavuutta ja sopeutumista muuttuviin tilanteisiin. Sanoisin, että se vaatii myös myönteistä asennetta ja vuosien kokemuksen ja oppimisen hyödyntämistä.



## Lähteet

Metsäliitto- konsernin vuosikertomus 2010, 145.

Metsäliiton sisäinen intranet- sivusto/ puunhankinta  
<http://intra.metsaliitto.com/fi/group/puunhankinta/Sivut/default.aspx>

Metsäliiton sisäinen intranet- sivusto/ ympäristöopas  
[http://intra.metsaliitto.com/fi/od/puunhankinta/toimintajarjestelma/ohjeet/Sivut/ymparistoo  
hjeet.aspx](http://intra.metsaliitto.com/fi/od/puunhankinta/toimintajarjestelma/ohjeet/Sivut/ymparistoo<br/>hjeet.aspx)

Finlex, lainsäädäntö/ Metsälaki 12.12.1996/ 1093 ([www.finlex.fi](http://www.finlex.fi)).

Marko Leppävuoren pro gradu- työ, Helsingin yliopisto 2002

## Liitteet

### Liite 1.

**Taulukko 1: Vastualuekuvaus**

1	Oston ja muiden jäsenpalveluiden toteutus vastualueella
2	Hankintapuun vastaanotto
3	Pystyleimikoiden korjuutekninen suunnittelu määritellyssä laajuudessa
4	Puukauppojen tehdas- ja jälkimittaus sekä hankintakauppojen mittaero
5	Vastaa vastualueensa tienvarsihinnasta ja jalostusarvosta
6	Varastovastuu ja varastorekisterin ylläpito vastualueella
7	Jäsen- ja sidosryhmäsuhteiden hoito
8	Markkinointi yhteistyössä hankintaryhmän ja hankintapiirin jäsenpalveluvastaavan kanssa
9	Osallistuu hankintaryhmän LTS - suunnitteluun ja toteutukseen oman vastualueen osalta
10	Vastaa puukauppojensa metsälaki ja ympäristöasioista

## Liite 2.

Taulukko 1: Vastaukset

Vastuualuekuvaus	Ajankäytön jakauma [%]								Keskiarvo
	1	2	3	4	5	6	7	8	
<b>1</b>	35	50	40	54	27	60	45	30	42,6
<b>2</b>	5	10	8	10	5	13	10	10	8,9
<b>3</b>	10	25	20	10	20	20	5	15	15,6
<b>4</b>	5	3	5	5	3	0	3	10	4,3
<b>5</b>	5	2	2	3	5	0	2	5	3,0
<b>6</b>	5	5	5	3	5	1	5	5	4,3
<b>7</b>	15	2	15	5	16	1	20	7	10,1
<b>8</b>	10	1	2	4	2	2	5	10	4,5
<b>9</b>	5	1	1	1	2	1	3	5	2,4
<b>10</b>	5	1	2	5	15	2	2	3	4,4

## Liite 3.

Taulukko 1: Päiväkirjamerkintöjen mukainen ajankäytön jakauma

Päivä	Vastuualuekuvaus [h]									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	4			4			2			
2	6			2			1			
3	5	3								
4	4	3								
5	2	5						2		
6	5	3								
7	6									
8	1	2	2	3		1				
9	5		2	1						
10	4		4							
11	8									
12	4	5								
13	9									
14	6					3				
15	6	2								
16	3	2		2	1	2				
17	8									
18	2	3	4							
19	7		2							
20	8									
21		5	2			1				
22	9									
23	6		2							
24	8								1	
25		5	2			2				
26	8									
27	2	5		2						
28	2		2	3		2				
29	6	1	2							
30	3		3	1	1	1				
31	8									
32	3		3	2	1					1
33	4		3				1			
34	4			4						
35	6					2				
36	1			7		1				
37	8									
38	4		1	3		1				



83			8						
84	2		5						
85	8								
86	1		2	4	1	2			
87	5		3						
88	8								
89	8								
90	6								
91	4					4			
92	6		3						
93	7				1				
94	8								
95	8								
96	7	2							
97	7				2				1
98	8								
99	8								
100	8								
101	8								
102	8								
103	4		2	3					
104	6						3		
105	8								
106	6						2		
107	4					4			
108	8								
109	4		2			2			
110	8								
111			8						
112	8								
113	4		3						2
114			2	4			5		
115	8								
116	2		4		2				
117	6					3			
118	5						3		
119	7					2			
120	8								
121			8						
122	8								
123		2	1	2			5		
124	8								
125	5		3						

126	8								
127	9								
128	6		3						
129	6			3					
130	2		3	4					
131	7	1	1						
132	9								
133	9								
134	5	1		3					
135	5					4			
136	7		4						
137	8								
138	7			2					
139	4			2		3			
140	9								
141	8								
142	4		2	3					
143	8								
144	8								
145	3		3	2		2			
146	4			5					
147	7					3			
148	4		6						
149	3					2	4		
150	4							2	2
151	10								
152			9						
153	10								
154	6		3						
155	10								
156	9								
157	9								
158	10								
159	9								
160	6					2			
161	10								
162	9								
163	2			2		5			
164	2					7			
165	4					5			
166	8						5		
167	6		2					2	
168	3		6						

169	6		2							
170	8									
171	8									
172	6						2			
173	1	2	3	3						
174	5								3	
175		4		3			2			
176		3		6						
177	8									

<b>Tunnit</b>	963	76	161	122	19	85	51	2	11	10
<b>yht.</b>	1500									
<b>Tunnit/yht.</b>	0,642	0,051	0,107	0,081	0,013	0,057	0,034	0,001	0,007	0,007
<b>Keskiarvo</b>	5,441	0,429	0,910	0,689	0,107	0,480	0,288	0,011	0,062	0,056