

**OPINNÄYTETYÖ**

**Simo-Pekka Suikkanen 2012**

**PUUKAUPPATAVAT ROVANIEMEN  
METSÄNHOITOYHDISTYKSEN ALUEELLA**



**Rovaniemen  
ammattikorkeakoulu**  
University of Applied Sciences  
LUC

**METSÄTALouden KOULUTUSOHJELMA**



ROVANIEMEN AMMATTIKORKEAKOULU

LUONNONVARA- JA YMPÄRISTÖALA

Metsätalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

## **PUUKAUPPATAVAT ROVANIEMEN METSÄNHOITOYHDISTYKSEN ALUEELLA**

Simo-Pekka Suikkanen

2012

Toimeksiantaja Rovaniemen metsänhoitoyhdistys ry

Ohjaaja Tapio Sironen

Hyväksytty \_\_\_\_\_ 2012 \_\_\_\_\_

Työ on kirjastossa lukusalikappale.



Rovaniemen  
ammattikorkeakoulu  
University of Applied Sciences  
LUC

Luonnonvara- ja ympäristöala

Opinnäytetyön  
tiivistelmä

Metsätalouden koulutusohjelma

---

<b>Tekijä</b>	Simo-Pekka Suikkanen	Vuosi	2012
<b>Toimeksiantaja Työn nimi</b>	Rovaniemen metsänhoitoyhdistys Puukauppatavat Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueella		
<b>Sivu- ja liitemäärä</b>	36 + 4		

---

Opinnäytetyöni tavoitteena oli selvittää Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen puukauppatapojen nykytilaa ja kehitystä tulevaisuudessa. Tavoitteena oli myös selvittää puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä ja sitä, tapahtuuko eri puukauppatapojen välillä tulevaisuudessa siirtymää. Opinnäytetyöni tuottaman tiedon avulla Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisia palveluita pyritään kehittämään enemmän metsänomistajien tarpeita vastaaviksi.

Työ toteutettiin kyselytutkimuksena. Kysely lähetettiin 400:lle Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen metsänomistajalle tammikuussa 2012. Vastauksia tuli 156 kappaletta, ja vastausprosentiksi muodostui 39 prosenttia. Aineisto käsiteltiin SPSS-ohjelmalla, jolla tehtiin myös tarvittavat kuvaajat ja ristiintaulukoinnit. Tilastollista merkitsevyyttä testattiin Khiin neliö -testillä.

Kyselytutkimuksen perusteella suosituin tapa tehdä puukauppaa oli suora asiointi puunostajan kanssa (57 % vastaajista). Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa oli käyttänyt 35 prosenttia vastaajista ja metsäyhtiöiden puukauppasopimusta oli käyttänyt kahdeksan prosenttia vastaajista. Vastausten perusteella puukauppatavoissa ei tapahdu suuria muutoksia lähiaikoina. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupan osuus näyttäisi kuitenkin hieman kasvavan tulevaisuudessa ja suorien kauppojen osuus hieman vähenevän. Metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisten palveluiden markkinoinnin tehostamisella voisi olla vaikutusta valtakirjakauppojen määrän lisääntymiseen.

Tärkeimmät puukauppatavan valintaan vaikuttavat tekijät olivat taloudellinen kannattavuus ja helppous. Suoraan puunostajan kanssa asioineilla metsänomistajilla oli usein kokemusta puukaupoista, ja he uskoivat saavansa puusta paremman hinnan ilman välikäsiä. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa käyttäneet olivat tavallista useammin kokemattomia puukaupassa ja luottivat metsänhoitoyhdistyksen puukaupparjousten kilpailuttamisen ja ammattitaidon takaavan heille parhaan taloudellisen kannattavuuden. Myös puukauppatavan helppous etämetsänomistajalle oli merkittävä syy valita metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa. Metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia käyttäneet metsänomistajat omistivat keskimääräistä suurempia metsätiloja ja pitivät hintatakuun saamista tärkeänä.

Avainsanat: kauppatavat, metsänhoitoyhdistys, puukauppa, valtakirjakauppa

---

<b>Author</b>	Simo-Pekka Suikkanen	Year	2012
<b>Commissioned by</b>	Rovaniemi Forest Management Association		
<b>Subject of thesis</b>	Roundwood trade practices in the area of Rovaniemi Forest Management Association		
<b>Number of pages</b>	36 + 4		

---

The aim of this thesis was to examine the present state and the future development of roundwood trade practices in the area of Rovaniemi Forest Management Association. The goal was also to research factors which affect the forest owners' choice of the trade practices and whether there will be a transition between different trade practices in the future. The information produced in this thesis project will help Rovaniemi Forest Management Association in developing their commercial services to better correspond to the private forest owners' needs.

The data was collected through a questionnaire survey. The inquiry was sent by mail to 400 forest owners in the area of Rovaniemi Forest Management Association in January 2012. Altogether 156 responses were received forming a 39 per cent response rate. The data was processed with the SPSS program with which the diagrams and cross tabulation were also created. The statistical significance was tested with a Chi square test.

According to the questionnaire results, the most common way to trade wood was direct sales with the forest industry companies (57%). Authorized trade provided by the forestry association was used by 35 per cent of the respondents and the forestry companies' customer contracts were used by eight per cent of the respondents. Judging by the survey, there are no big changes to be expected in the roundwood trade practices in the near future. However, the share of the authorized wood trade would seem to be slightly increasing in the future whereas the number of direct sales seems to decrease.

The most important factors that affect the choice of the trade practices were economic profitability and easiness. The forest owners who had used direct trade felt that they received a better deal without any intermediaries. The ones that had used the authorized trade were more commonly inexperienced in the wood trade and trusted the professionalism of the Forestry Association in gaining the best economic profitability along with the easiness of the trade method. The forest estates owned by the forest industry companies' contract customers were bigger than on average and the owners considered the price guarantee important.

Key words: authorized trade, Forest Management Association, roundwood trade practices

## SISÄLTÖ

<b>KUVIOLUETTELO</b> .....	<b>1</b>
<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>2</b>
<b>2 PUUKAUPASTA</b> .....	<b>4</b>
2.1 PUUKAUPAN TOIMINTAYMPÄRISTÖN MUUTOKSET .....	4
2.2 PUUKAUPAN SUUNNITTELU JA TOTEUTTAMINEN .....	6
2.3 METSÄYHTIÖIDEN PUUKAUPPASOPIMUKSET .....	8
<b>3 METSÄNHOITOYHDISTYKSEN ASEMA PUUKAUPASSA</b> .....	<b>9</b>
3.1 METSÄNHOITOYHDISTYKSEN TOIMINTA .....	9
3.2 PUUNMYYNTISUUNNITELMA .....	10
3.3 VALTAKIRJAKAUPPA.....	11
<b>4 TUTKIMUSAINEISTO JA MENETELMÄT</b> .....	<b>13</b>
<b>5 TUTKIMUS TULOKSET</b> .....	<b>15</b>
5.1 VASTAAJIEN TAUSTATIEDOT.....	15
5.2 PUUKAUPPA JA PUUKAUPPATAVAT .....	18
5.2.1 Aika viimeisimmästä puukaupasta.....	18
5.2.2 Metsänhoitoyhdistykseltä puukauppoihin saatu apu .....	19
5.2.3 Aloite puukauppaan viimeisimmässä puukaupassa.....	21
5.2.4 Kauppamuoto ja kauppatapa viimeisimmässä puukaupassa.....	21
5.2.5 Metsäyhtiöiden puukauppasopimukset.....	23
5.2.6 Puukauppatavan valintaan vaikuttavat tekijät .....	23
5.2.7 Puukauppatapa tulevissa puukaupoissa.....	25
<b>6 TULOSTEN TARKASTELU</b> .....	<b>29</b>
6.1 METSÄNOMISTAJIEN TAUSTAPIIRTEET.....	29
6.2 PUUKAUPPA JA PUUKAUPPATAVAT .....	30
<b>7 JOHTOPÄÄTÖKSET</b> .....	<b>32</b>
<b>LÄHTEET</b> .....	<b>34</b>
<b>LIITTEET</b> .....	<b>37</b>

**KUVIOLUETTELO**

Kuvio 1. Puukaupan suunnittelu ja toteuttaminen .....	6
Kuvio 2. Vastaajien jakautuminen sukupuolen mukaan eri ikäluokkiin .....	15
Kuvio 3. Vastaajien omistamien metsätilojen hallintatapa .....	16
Kuvio 4. Vastaajien ammattiasema .....	17
Kuvio 5. Vastaajien omistamien metsätilojen yhteispinta-ala .....	17
Kuvio 6. Etäisyys metsätilalle vastaajien asuinpaikasta .....	18
Kuvio 7. Aika viimeisimmästä puukaupasta .....	19
Kuvio 8. Vastaajien metsänhoitoyhdistykseltä puukauppoihin saama apu .....	20
Kuvio 9. Aloitteen tekijä viimeisimmässä puukaupassa .....	21
Kuvio 10. Vastaajien käyttämät puukauppamuodot puukauppatavoittain .....	22
Kuvio 11. Puukauppatavan valintaan vaikuttavat tekijät .....	24
Kuvio 12. Puukauppatavat viimeisimmässä ja tulevilla puukaupoissa .....	26

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyössäni tutkin Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen puukauppatapojen nykytilaa sekä kehitystä. Pyrin myös selvittämään puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä. Työni aiheen sain Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen toiminnanjohtaja Pekka Honkalalta sekä aluevastaava Ilkka Ruotsalalta syksyllä 2011. He kaipasivat lisää tietoa Rovaniemen alueella käytetyistä puukauppatavoista ja metsänomistajien puukauppatavan valintaan vaikuttavista tekijöistä. Päätimme rajata aiheeksi puukaupan ja erityisesti puukauppatavat. Puukauppatavalla tarkoitetaan tämän opinnäytetyön yhteydessä metsäyhtiöiden puukaupan asiakkuussopimuksia, metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppoja sekä yhtiöiden suoria ostoja.

Yksityismetsänomistajien hallinnassa on noin 60 prosenttia metsämaan pinta-alasta (Peltola–Ihalainen 2011, 39). Yksityismetsillä onkin tärkeä merkitys metsäteollisuuden puuhuollolle, koska noin 80 prosenttia metsäteollisuuden käyttämästä kotimaisesta puusta tulee yksityismetsistä (Hyvönen–Korhonen 2011, 47).

Viime vuosikymmeninä metsänomistuksen rakenne on muuttunut monin eri tavoin. Keskeisimmät muutokset metsänomistajakunnassa ovat olleet ikäänntyminen ja maanviljelijöiden sekä tilalla asuvien metsänomistajien väheneminen. Myös metsänomistajien tavoitteet ovat muuttuneet ja monipuolistuneet. (Ruohola–Ripatti–Rämö–Toivonen 2004, 9.) Metsänomistajakunnan rakennemuutos on johtanut siihen, että metsään liittyvät asiat halutaan yhä useammin antaa ulkopuolisen asiantuntijan hoidettavaksi. Tämä yhdistettynä metsänhoitoyhdistysten ja yhtiöiden omien palveluiden voimakkaaseen markkinointiin saattaa lisätä valtakirjakauppapalvelun ja sopimusasiakkuuksien määrää. (Tilli–Rämö 2006, 1.)

Puukaupan alkuvaiheen suunnittelusta noin 75 prosenttia on metsänhoitoyhdistysten tekemiä. Kuitenkin viime vuosina myös metsäyhtiöt ja yksityiset metsäpalveluyrittäjät ovat nousseet yhä tärkeämmiksi toimijoiksi palvelua tarjoavina tahoina. (Rämö–Toivonen 2007, 16).

Erilaiset puukaupan palvelut tulevat korostumaan tulevaisuudessa, eikä niiden tulevasta kehityksestä ole paljon tutkittua tietoa. Metsänhoitoyhdistysten puukaupallista toimintaa ovat tutkineet Kärhä ja Aarnio (2001) haastattele-

malla yhdistysten toimihenkilöitä. Eri puukauppatapojen osuuksia 2000-luvun alkupuolella tutkivat Ruohola ym. (2004) kyselytutkimuksella. Männistö (1999) on selvittänyt kyselytutkimuksella metsänomistajien tyytyväisyyttä yhtiöiden metsäpalvelusopimuksiin. Tilli ja Rämö (2006) tutkivat puukauppatapojen kehitystä. Määttä (2008) on tutkinut opinnäytetyössään metsänomistajien tyytyväisyyttä Kuusamon metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisiin palveluihin. Aivan tuoretta tutkimustietoa puukauppatapojen kehityksestä ei ole. Rovaniemen metsänhoitoyhdistykselle ei myöskään ole aiemmin tehty vastaavanlaista kyselytutkimusta.

Opinnäytetyöni tavoitteena oli selvittää Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen puukauppatapojen nykytilaa ja kehitystä. Tavoitteena oli myös selvittää puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä ja sitä, tapahtuuko eri puukauppatapojen välillä tulevaisuudessa siirtymää. Opinnäytetyöni tuottaman tiedon avulla Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisia palveluita pyritään kehittämään enemmän metsänomistajien tarpeita vastaaviksi. Metsänhoitoyhdistykselle tuottamani tiedon lisäksi opinnäytetyön henkilökohtaiseksi tavoitteeksi asetin puukaupan toimintaympäristöön sekä toimintaperiaatteisiin tutustumisen. Erityisesti metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupan toiminta kiinnosti minua.

Opinnäytetyö pyrkii vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- Kuinka paljon mitäkin puukauppatapaa on käytetty?
- Mitkä tekijät vaikuttavat puukauppatavan valintaan?
- Tapahtuuko tulevaisuudessa siirtymää puukauppatapojen välillä?

Opinnäytetyön aineisto on kerätty postitse lähetetyllä kyselylomakkeella Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen metsänomistajilta. Kyselylomakkeet lähetettiin 400:lle metsänomistajalle tammikuussa 2012. Vastauksia palautui tammikuun loppuun mennessä 156 kappaletta, joten vastausprosentiksi muodostui 39 prosenttia. Metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia käyttäneitä metsänomistajia oli vastaajien joukossa suhteellisen vähän, mistä johtuen tuloksia voidaan pitää metsäyhtiöiden puukauppasopimuksien osalta vain suuntaa antavina.



## 2 PUUKAUPASTA

### 2.1 Puukaupan toimintaympäristön muutokset

Suomen puumarkkinoiden toimintaympäristössä on viimeisten 20 vuoden aikana tapahtunut useita muutoksia. Puumarkkinoita ohjailtiin erityisesti vielä 1980-luvulla hintasuositussopimuksin. Hintasuositussopimuksissa puun ostajien ja myyjien edustajat sopivat yhteisesti puulle suositellut vähimmäishinnat, vaihdettavat määrät, puutavaran mitta- ja laatuvaatimukset, mittausjärjestelmät sekä yleiset sopimusehdot. Suomen liittyttyä Euroopan Unioniin puumarkkinoiden hintasuositussopimukset muuttuivat kilpailulain vastaisiksi ja niistä luovuttiin vuoden 1999 loppuun mennessä. (Hakkarainen 2002, 404–405.)

Hintasuositussopimuksista luopuminen vaikutti myös puukauppatapoihin. Aiemmin metsänomistajat kävivät puukauppaa pääsääntöisesti sopimuksessa sovituin ehdoin suoraan yhtiöiden ostomiesten kanssa. Hintasuositussopimusten päätyttyä metsänomistajat alkoivat kuitenkin käyttää metsänhoitoyhdistyksiä aikaisempaa enemmän apunaan puukaupoissa. Metsänhoitoyhdistysten aktivoituminen puukaupassa sai myös puunostajat aktivoitumaan puumarkkinoilla. Ostajat pyrkivät entistä enemmän suoriin asiakassuhteisiin metsänomistajien kanssa. Metsäyhtiöt alkoivat 1990-luvun puolivälin jälkeen myös voimakkaasti markkinoida metsänomistajille pitkäaikaisia puukaupan asiakassopimuksia. (Kniivilä–Tilli 2009, 7–8.)

Myös Suomen metsäverotuksessa on tapahtunut suuria muutoksia viimeisten vuosikymmenien aikana. Pinta-alaperusteisesta verotuksesta siirryttiin puun myyntituloihin perustuvaan verojärjestelmään vuonna 1993. Uuteen järjestelmään siirtymiseen varattiin 13 vuoden siirtymäaika ja vuonna 2006 kaikki metsänomistajat olivat jo myyntituloerotuksen piirissä. Veromuutos vaikutti jonkin verran puunmyyntimääriin siirtymäkauden aikana ja siirtymäkauden jälkeen. (Rämö ym. 2005, 12–13.)

Puunostajakunta on muuttunut 1990-luvulta lähtien. Puuta ostavien yritysten koko on kasvanut ja toimijoiden määrä on vähentynyt erityisesti kuitupuumarkkinoilla. (Kniivilä–Tilli 2009, 7.) Nykyisin kolmen suurimman metsäteolli-

suuskonsernin puunosto kattaa 85-prosenttisesti kotimaiset puumarkkinat (Airaksinen 2008, 361).

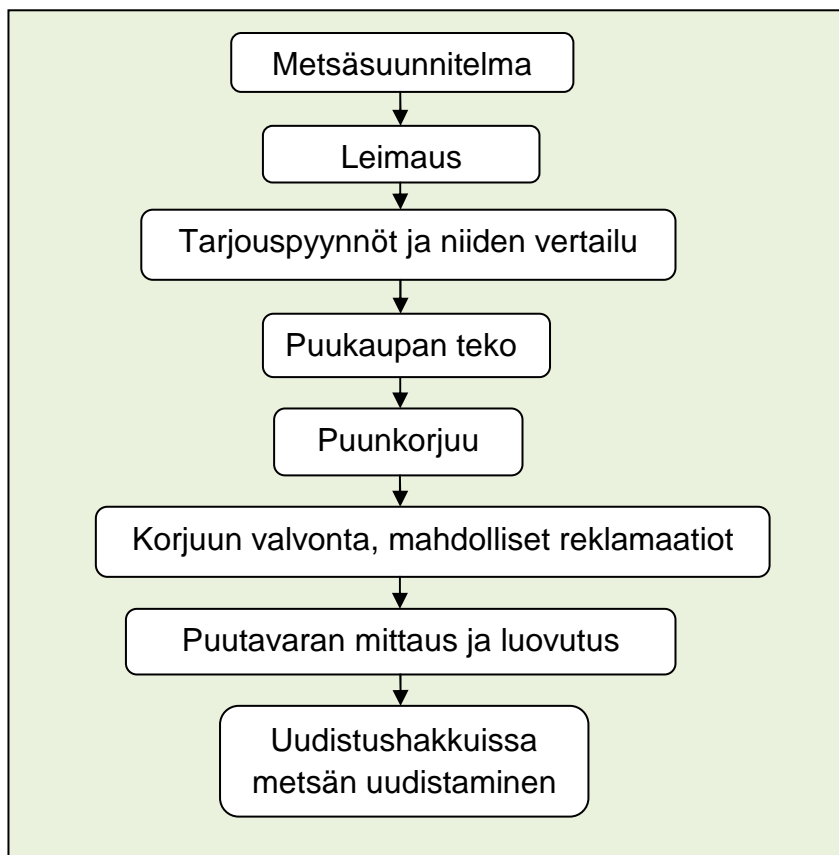
Myös puunmyyjäkunnassa on tapahtunut ja on tapahtumassa rakenteellisia muutoksia. Keskeisimmät rakennemuutoksen piirteet ovat olleet maanviljelijöiden ja tilalla asuvien metsänomistajien osuuksien pieneneminen sekä metsänomistajakunnan ikääntyminen. Myös naisten ja eläkeläisten osuus metsänomistajien joukossa on kasvanut. Edellä mainitut muutokset voivat johtaa siihen, että osa metsänomistajista vieraantuu metsätaloudesta. (Ruohola ym. 2004, 9.) Samalla myös metsänomistajien tiedon ja avun tarve metsien hoidossa lisääntyy (Hyvönen 2010a, 5).

Noin 20 vuoden kuluttua suurten ikäluokkien omistamat metsät alkavat oletettavasti siirtyä entistä laajemmin seuraavalle sukupolvelle. Tällöin metsänomistajakunnan voidaan olettaa nuortuvan. Myös uusien metsänomistajien määrän voidaan olettaa kasvavan huomattavasti. Uusien metsänomistajien tietojen ja taitojen vähäisyyden metsäasioista ja puukaupan teosta voidaan olettaa lisäävän halukkuutta käyttää erilaisia palveluita tulevaisuudessa. Tulevaisuuden metsänomistajat ovat myös todennäköisesti nykyistä halukkaampia maksamaan palveluista, sillä heillä on siihen taloudellisesti aiempia sukupolvia paremmat edellytykset. (Rämö–Mäkijärvi–Toivonen–Horne 2009, 2–9.)

Metsänomistajakunnan rakenteen muutosten lisäksi myös metsätalouden toimintaympäristö erityisesti puukaupan osalta on muuttunut huomattavasti vuosituhaten vaihteen jälkeen. Metsänomistajilta vaaditaan entistä monipuolisempaa tietämystä ja paneutumista puumarkkinoiden seurantaan. Myös tulevaisuudessa monipuolistumassa olevat metsänkäsittelyohjeet tulevat antamaan metsänomistajille entistä enemmän toimintavaihtoehtoja, mutta toisaalta esimerkiksi metsäsertifiointin osalta enemmän vastuita ja velvoitteita. Sekä metsänomistajakunnan että toimintaympäristön muutosten myötä erilaisten metsäpalveluiden kysyntä kasvaa huomattavasti. (Hyvönen 2010a, 5.)

## 2.2 Puukaupan suunnittelu ja toteuttaminen

Puukauppa alkaa yleensä metsänomistajan yhteydenotolla metsänhoitoyhdistykseen tai suoraan puun ostajaan. Metsänhoitoyhdistykset tekevät suurimman osan yksityismetsien leimauksista. Usein metsänhoitoyhdistykselle annettu leimausta koskeva toimeksianto johtaa myös puukaupan avustamista ja valtakirjakauppaa koskeviin toimeksiantoihin. (Kiviniemi 2008, 369,389.) Mikäli metsänomistajalta löytyy voimassa oleva metsäsuunnitelma, voidaan sitä käyttää apuna leimikkona suunniteltaessa. Leimikosta laaditaan leimausseloste, josta käy ilmi muun muassa arvio hakkuussa kertyvien puutavaralajien määristä ja laaduista sekä hakkuutavoista ja -ajankohdista. Puukaupan pääpiirteittäinen kulku selviää kuvioista 1.



Kuvio 1. Puukaupan suunnittelu ja toteuttaminen (mukaillen Kiviniemi 2006, 221)

Leimausselosteen avulla metsänomistaja voi helposti pyytää puunostajilta ostotarjoukset leimikosta ja vertailla niitä. Metsänomistaja voi myös asioida suoraan jonkin tietyn puunostajan kanssa kilpailuttamatta leimikkona ollenkaan. Metsänhoitoyhdistykseltä voi saada apua tarjousten pyytämiseen ja vertailuun. (Kiviniemi–Toro–Juutinen–Sahi 2001, 44.)

Kun tarjousten vertailu on tehty ja puukauppakumppani on valittu, kirjoitetaan puukauppaan liittyvät sopimukset. Nykyisin puukauppa perustuu markkinatalouden periaatteisiin. Tämä tarkoittaa sitä, että puukaupan ehdot ja hinnat ratkaistaan jokaisessa kaupassa erikseen. Aiemmin käytössä olleita hintasuositussopimuksia ei enää nykyisin ole käytössä, vaan hintatason muodostuminen ja erilaiset puukaupan sisältöön liittyvät tekijät vaihtelevat paljon ostajittain. (Airaksinen 2008, 361.) Varsinaista puukaupan lainsäädäntöä on hyvin vähän ja itse kauppaan sovelletaan yleistä lainsäädäntöä, pääasiassa oikeustoimilakia ja kauppalakia. Puukauppasopimuksissa olevat vakiosopimusehdot ovat käytännössä lakeja merkittävämpiä. (Kiviniemi 2008, 373.)

Valtaosa puukaupan sopimuksista tehdään vakiosopimusehtojen mukaisesti (Kiviniemi 2006, 169). Vakiosopimukset ovat etukäteen laadittuja sopimusehtojen kokonaisuuksia, joiden sisältö vaihtelee jonkin verran yhtiöittäin. Vakiosopimuksella säädellään sitä osaa puukaupasta, joka on tai jonka oletetaan olevan yhteistä kaikissa kaupoissa. Vakiosopimus liitetään osaksi metsänhakuusopimusta ja se sitoo metsänomistajaa tämän allekirjoitettua pääsopimuksen. (Urtti 2009, 15.)

Leimikosta on muistettava tehdä metsänkäyttöilmoitus Metsäkeskukselle vähintään 14 päivää ennen hakkuun aloittamista. Metsänkäyttöilmoituksen voi tehdä metsänomistaja itse tai hänen valtuuttaminaan esimerkiksi puunostaja, metsäpalveluyrittäjä tai metsänhoitoyhdistys. (Kiviniemi 2006, 103–104.)

Kun puukaupan sopimukset on tehty, voi puunkorjuu alkaa. Mikäli metsänomistaja on tehnyt pystykaupan, vastaa puunostaja puunkorjuusta. Jos kyseessä on hankintakauppa, huolehtii puunkorjuusta tai sen järjestämisestä metsänomistaja. (Kiviniemi 2006, 241–244.) Korjuujälkeä on hyvä tarkastella korjuun aikana ja sen jälkeen. Lopulta puutavaran mittaustulokset ja korjuujälki joko hyväksytään tai niistä esitetään vaatimuksia. (Kiviniemi 2008, 369.)

Harvinaisempi kauppamuoto on käteiskauppa eli valmiseräkauppa, jossa kauppa tehdään vasta sitten, kun puut ovat valmiiksi tehtyinä varastopaikalla. Käteiskaupassa kaikki kauppaehdot sovitaan vasta puutavaran luovutuksen yhteydessä valmiina olevasta puutavaraerästä. (Airaksinen 2008, 368.)

### 2.3 Metsäyhtiöiden puukauppasopimukset

Metsäyhtiöt hankkivat suurimman osan tarvitsemastaan raakapuusta yksityismetsistä. Yhtiöiden häiriöttömän toiminnan kannalta on tärkeää, että puuta saadaan aina tarvittaessa tehtaalle. Puun saatavuutta metsäyhtiöt pyrkivät turvaamaan muun muassa solmimalla pitkäaikaisia yhteistyösopimuksia metsänomistajien kanssa. 2000-luvun alkupuolella noin 25 prosenttia metsäyhtiöiden yksityismetsistä hankkimasta puusta tuli niin sanotuilta sopimustiloilta. (Rämö–Toivonen 2007, 16.)

Yhtiöt myös pyrkivät tasoittamaan vuoden sisäistä kauppaa sopimusten avulla. Sopimusasiakkaita ohjataan tekemään puukauppa vuoden alkupuoliskolla hintatakuun ja erilaisten bonukannustimien avulla. Puukaupan tasoittuminen vähentää perinteistä syksyn puukaupparuuhkaa ja se vähentää myös painetta puun hintojen nousuun syksyllä. (Tilli–Rämö 2006, 5.)

Sopimuksilla tavoitellaan erityisesti suurien metsätilojen omistajia, joilla on mahdollisuus myydä puuta säännöllisesti. Palvelusopimusten sisältö vaihtelee paljon yrityksittäin ja puukaupan lisäksi niihin voi sisältyä myös laajoja metsänhoidollisia ja metsätalouden neuvontapalvelukokonaisuuksia. (Maa- ja metsätalousministeriö 2002.)

Metsäyhtiöiden tarjoamat sopimukset eivät yleensä velvoita kaupan tekoon, mutta yleensä metsänomistaja antaa niissä sopimuskumppanilleen etusijan puukaupassa, sitoutuu tarjoamaan myyntiin tulevia leimikoita yhteistyökumppanilleen ja antaa tälle tietoja metsätilojensa puuvaroista. Vastineeksi metsänomistajalle tarjotaan yleensä neuvontapalveluita, ostotakuuta, hintatakuuta sekä erilaisia hinnan lisäjärjestelmiä. (Kiviniemi 2006, 223–224.) Männistön tekemän tutkimuksen mukaan metsänomistajien mielestä tärkein syy metsäpalvelusopimuksen teolle oli nimenomaan hintatakuu (Männistö 1999, 36).

Metsänhoitoyhdistysten ja puunostajien puukauppasopimusten lisäksi myös yksityiset metsäpalveluyrittäjät tarjoavat kattavia suunnittelu-, metsänhoito-, korjuu- ja neuvontapalveluita metsänomistajille. Kaikkiaan heidän asema puumarkkinoilla on kuitenkin vielä pieni ja he toimivat usein metsänhoitoyhdistysten tai metsäyhtiöiden alihankkijoina. (Rämö–Toivonen 2007, 16.)

### 3 METSÄNHOITOYHDISTYKSEN ASEMA PUUKAUPASSA

#### 3.1 Metsänhoitoyhdistyksen toiminta

Suomessa oli vuoden 2012 alussa 103 metsänhoitoyhdistystä. Toimipaikkoja on yhteensä noin 300 ja ne kattavat koko maan. (Metsänhoitoyhdistys 2012b.) Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueella on noin 2680 metsänhoitomaksua maksavaa metsänomistajaa ja yksityismetsien pinta-ala on noin 293 000 hehtaaria (Rovaniemen metsänhoitoyhdistys 2012b).

Metsänhoitoyhdistykset ovat metsänomistajien muodostamia lakisääteisiä, mutta yksityisluonteisia palveluorganisaatioita. Metsänhoitoyhdistysten jäseniä ovat yhdistysten alueella metsää omistavat ja metsänhoitomaksua maksavat metsänomistajat. Metsänhoitoyhdistysten tehtävänä on tarjota toimialueellaan metsänomistajille niitä palveluja, joita metsänomistajat tarvitsevat metsätalouden harjoittamisessa, ja järjestää metsänomistajien käytettäväksi harjoittamista varten tarvittavaa ammattiapua. (Laki metsänhoitoyhdistyksistä 1998; Rämö–Toivonen 2007, 15–16.)

Metsänhoitoyhdistykset tarjoavat asiakkailleen puukaupallisia palveluita, metsänhoitopalveluita sekä koulutus-, suunnittelu- ja asiantuntijapalveluita. Puukaupallisista palveluista tärkein on puunmyyntisuunnitelman laatiminen. Metsänhoitoyhdistyslain mukaan muuhun puukaupalliseen toimintaan kuin puunmyyntisuunnitelmien laadintaan ei saa käyttää metsänhoitomaksuvaroja. (Laki metsänhoitoyhdistyksistä 1998; Kiviniemi ym. 2001, 43–44.)

Metsänhoitoyhdistyksistä annettu laki rajoittaa metsänhoitoyhdistysten toimintaa puukaupassa. Lain mukaan

”Metsänhoitoyhdistys ei saa harjoittaa kauppaa ostamalla tai myymällä metsänhakkuuoikeuksia tai puutavaraa omaan lukuunsa eikä muutakaan elinkeinotoimintaa, joka ei ole tarpeellista yhdistyksen tarkoituksen ja tehtävien toteuttamiseksi” (Laki metsänhoitoyhdistyksistä 1998).

Toisaalta metsänhoitoyhdistys voi kirjallisen sopimuksen perusteella tarjota puukaupassa metsänomistajille ammattiapua. Metsänhoitoyhdistysten tekemät valtakirjakaupat ovat tällaista kirjalliseen valtuutukseen perustuvia metsänomistajan nimissä tehtäviä kauppoja. (Pöyry Forest Industry Consultin

Oy–Metsäntutkimuslaitos 2009.) Metsänhoitoyhdistykset voivat myös tarjota metsänomistajille hankinta- ja korjuupalveluita sekä puunvälitykseen liittyviä palveluita (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010).

### **3.2 Puunmyyntisuunnitelma**

Puunmyyntisuunnitelman käsitettä käytetään lähinnä metsänhoitoyhdistyksen tarjoamasta leimaus palvelusta. Puunmyyntisuunnitelmalla tarkoitetaan pelkkää leimausta laajempaa palvelua ja vastuunottoa. (Kiviniemi 2006, 229.)

Puunmyyntisuunnitelmaa laadittaessa otetaan huomioon hakkuuseen liittyvät lainsäädännön määräämät asiat, suojelurajaukset, metsänhoitosuosituksat, uudistamistoimenpiteet, maisemanhoitoon liittyvät ympäristöasiat sekä metsäsertifioinnin vaatimukset (Rovaniemen metsänhoitoyhdistys 2012a). Tilan metsien kokonaistilanne selvitetään metsäsuunnitelmätietojen pohjalta. Mikäli tilalla ei ole ajan tasalla olevaa metsäsuunnitelmaa, sen teettämistä voidaan tässä yhteydessä suositella. Metsänomistajalle tehdään perusehdotus metsien käsittelystä lähtökohtana metsänomistajan kokonaisuus sekä puumarkkinatilanne. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Leimikko rajataan tarvittavilta osin nauhalla maastoon. Myös leimikossa sijaitsevat luontokohteet ja säästöpuut merkitään ja rajataan. Nauhoitus tehdään niin, että metsänomistaja pystyy halutessaan myös itsenäisesti tutustumaan leimauskohteeseen. Leimikon suunnittelussa otetaan huomioon metsänomistajan tarpeet ja toivomukset. Harvennusvoimakkuus ja -tapa sekä uudistamismenetelmä valitaan voimassa olevien metsänhoitosuosituksien mukaan. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Valmis puunmyyntisuunnitelma esitellään metsänomistajalle. Suunnitelmaan tuleva puumääräarvio tehdään keskimääräisen katkonnan mukaan. Metsänomistajalle annetaan myös kirjallinen markkinahinta-arvio puumääräarvion lisäksi. Hinta-arviota luovutettaessa metsänomistajalle esitellään hinta-arvioon liittyvät puitetekijät, puumarkkinatilanne ja sen muutokset sekä puumääräarvion tarkkuus, jotta summan arvioluonne tulee esille. Puunmyyntisuunnitelman yhteydessä kerrotaan myös metsänuudistamisveloitteesta ja mahdolliset Kemera-tuet käydään läpi. Metsänhoitoyhdistys voi tehdä valtuutuksen perusteella metsänkäyttöilmoituksen ja toimittaa sen metsäkeskukseen. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Metsänomistajan kanssa leimikon tarjoamisesta myyntiin sovitaan seuraavaa:

1. Metsänomistaja voi halutessaan antaa metsänhoitoyhdistykselle toimeksiannon hoitaa puukaupan valtakirjalla.
2. Metsänomistaja voi antaa metsänhoitoyhdistykselle toimeksiannon hoitaa osan puukaupasta. Metsänhoitoyhdistyksen voi velvoittaa hoitamaan esimerkiksi tarjousten pyytämisen ja vertailun sekä korjuun ja mittauksen valvonnan. Tässä vaihtoehdossa metsänomistaja kuitenkin allekirjoittaa kauppakirjan eikä valtakirjaa tarvita.
3. Jos metsänomistaja tahtoo hoitaa puukaupan itse, leimikon tiedot luovutetaan hänelle. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

### **3.3 Valtakirjakauppa**

Valtakirjakauppa tarkoittaa sitä, että metsänhoitoyhdistyksen edustaja neuvottelee ja sopii puukaupan sopimusehdot ja hinnat metsänomistajan puolesta (Kiviniemi 2006, 38). Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupan toimeksianto koostuu seuraavista osista:

- Tarjousten pyytäminen puunostajilta
- Tarjousten vertaaminen ja parhaan tarjouksen valinta
- Kaupan tekeminen
- Korjuun valvonta
- Korjuun ja mittauksen hyväksyminen

Valtakirjakaupassa tarjoukset pyydetään aina kaikilta asianomaisilta puunostajilta tai metsänomistajan toivomalla tavalla. Leimikko kilpailutetaan aina, ellei metsänomistaja nimenomaan halua toisin. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Kun puukaupan tarjoukset on saatu ostajilta, tehdään puukaupan tarjousvertailut. Eri ostajien katkontaohjeiden vaikutus puunmyyntierän kokonaisarvoon otetaan huomioon ja ostajien katkontaa ennustetaan aikaisempien kauppojen perusteella. Tarjousten keskinäisen vertailun lisäksi tarjouksia verrataan myös keskimääräiseen hintatasoon paikkakunnalla. Tarjouksista pyritään



löytämään metsänomistajalle kokonaistaloudellisesti paras vaihtoehto. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Tarjousten vertailun jälkeen metsänomistajalle esitellään vertailulaskelmat ja kerrotaan ne perusteet, joilla vertailu on laadittu ja joihin ehdotus ostajasta perustuu. Metsänomistaja voi halutessaan valita toisen ostajan tai kauppamuodon tai siirtää leimikon myymisen myöhemmäksi mikäli hän ei ole tyytyväinen kaupan ehtoihin. Metsänomistajan myyntipäätöksen jälkeen tehdään kauppasopimus. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Metsänhoitoyhdistys valvoo puunkorjuuta ja mittausta puukaupan toimeksiannon osana. Korjuuta ja mittausta valvotaan sekä korjuun aikana että sen päätyttyä. Valvonnan yhteydessä tarkastetaan muun muassa, että hakkuukoneelle toimitettu korjuuohje vastaa puunmyyntisuunnitelmaa, sovitut mitat ja laadut toteutuvat puutavaran valmistuksessa ja koneen mittalaitetta on valvottu säännöllisesti. Maastokäynneistä ja niiden yhteydessä tehdyistä havainnoista sekä annetuista oikaisukehotuksista tehdään kirjaus korjuunvalvontaraporttiin, joka toimitetaan metsänomistajalle. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.)

Lopuksi laskut palvelusta lähetetään metsänomistajalle. Kunkin metsänhoitoyhdistyksen valtuusto päättää palveluiden hinnoitteluperusteista ja hallitus hinnoittelusta. (Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010.) Yleensä valtakirjakauppapalvelun hinnoittelu perustuu hakatun puun määrään. Toisin sanoen metsänomistaja maksaa metsänhoitoyhdistykselle tietyn summan jokaisesta hakatusta kuutiosta (esim. 0,5 euroa/m<sup>3</sup>).

#### 4 TUTKIMUSAINEISTO JA MENETELMÄT

Tutkimuksen suoritin pääosin kvantitatiivisena kyselytutkimuksena. Tutkimusmuoto oli empiirinen, mutta myös aiempien tutkimusten tietoa käytin tutkimuksen tukena. Metsänomistajille lähetetyssä kyselyssä oli myös avoimia kysymyksiä. Avoimien kysymyksien kohdalla vastausten tulkintaan on sovellettu laadullista sisällön analyysia.

Tiedonkeruumenetelmäksi tutkimukseen valitsin postitse lähetettävän kyselylomakkeen. Kyselylomake oli puolistrukturoitu, koska vastausten haluttiin olevan suurimmaksi osin helposti käsiteltävässä muodossa. Myös avoimia kysymyksiä haluttiin käyttää, koska niiden kautta tutkimuksesta voi nousta esiin sellaisia uusia asioita, joita tutkimusta ja lomaketta suunniteltaessa ei vielä osattu ainakaan täsmällisesti ottaa huomioon (Hirsjärvi–Remes–Sajavaara 2010, 201).

Laadin metsänomistajille lähetettävän saatekirjeen (Liite 1), josta selvisi kyselyn tarkoitus sekä kerättyjen tietojen hyödyntäminen metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisten palveluiden kehittämisessä. Kyselylomakkeen (Liite 2) kysymykset mietin pääasiassa itse, mutta tukea sain myös Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen toimihenkilöiltä sekä aiemmista tutkimuksista. Kyselylomake testattiin metsänhoitoyhdistyksen toimihenkilöillä ja muutamalla metsänomistajalla, jonka jälkeen tein vielä muutamia korjauksia kysymyksien asetteluihin. Kyselylomake haluttiin pitää mahdollisimman lyhyenä ja selkeänä, jotta kaikki ymmärtäisivät kysymykset oikein ja vastausprosentti säilyisi mahdollisimman korkeana. Vastausprosenttia pyrin nostamaan myös vastaajien kesken arvottavalla sadan euron lahjakortilla.

Tutkimuksen perusjoukko koostui kaikista Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen 2680:stä metsänhoitomaksua maksavasta metsänomistajasta. Rajallisten resurssien vuoksi päätimme metsänhoitoyhdistyksen edustajan kanssa, että perusjoukosta poimitaan systemaattisella otannalla 400 metsänomistajaa, joille kysely lähetetään. Poimin metsänhoitoyhdistyksen jäsenrekisteristä joka kuudennen metsänomistajan. Koska jäsenrekisteristä poimitut tiedot olivat satunnaisessa järjestyksessä, vastasi otos käytännössä yksinkertaista satunnaisotantaa.

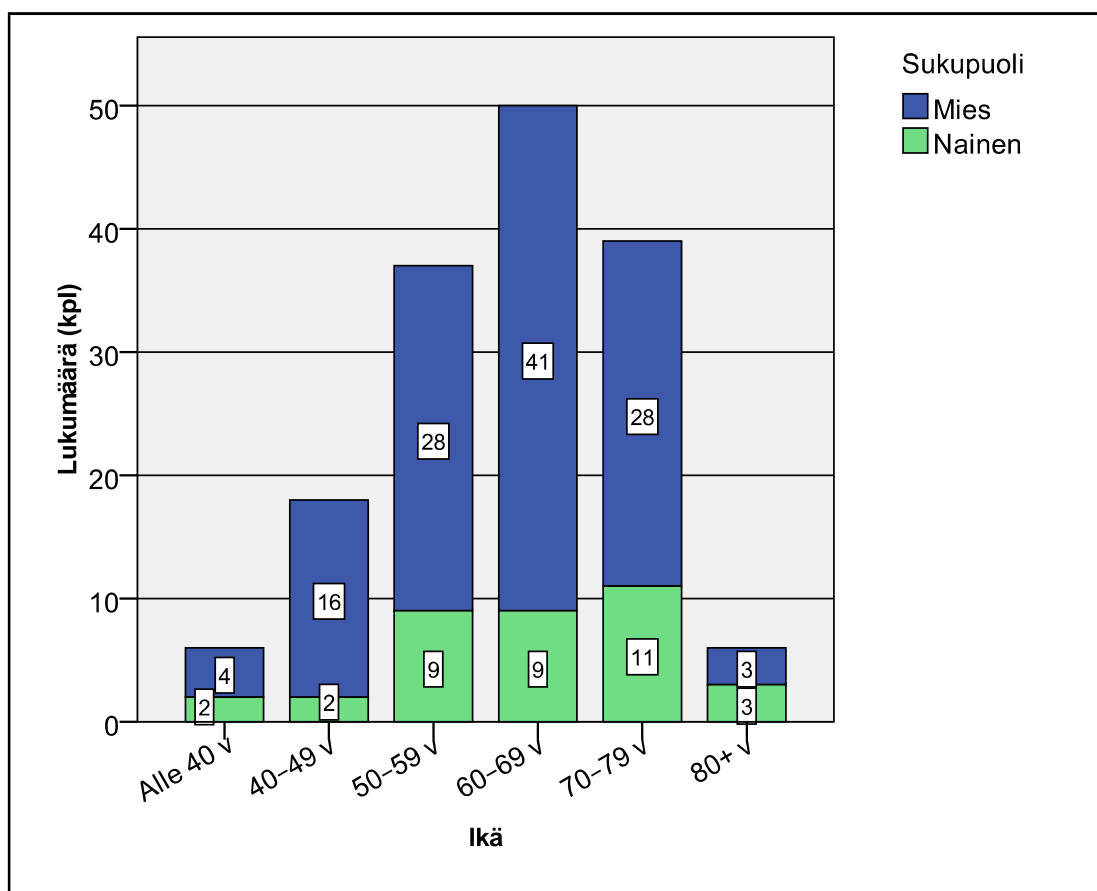
Kysely lähetettiin 400:lle metsänomistajalle 11.1.2012 ja vastausaikaa annettiin 27.1.2012 asti. Tammikuun loppuun mennessä vastauksia oli tullut 156 kappaletta, joten vastausprosentiksi muodostui 39 prosenttia.

Vastausten käsittelyn aloitin siirtämällä vastaukset kysymyslomakkeilta Excel-taulukkolaskentaohjelmaan, josta siirsin ne edelleen SPSS-tilastokäsittelyohjelmaan. SPSS-ohjelman avulla tutkin vastauksia graafisten esitysten, taulukoiden, prosentti sekä kappalejakaumien, keskilukujen sekä ristiintaulukoinnin avulla. Tilastollista merkitsevyyttä testasin Khiin neliö -testillä. SPSS-ohjelmalla työstin myös kaikki tarvittavat kaaviot.

## 5 TUTKIMUS TULOKSET

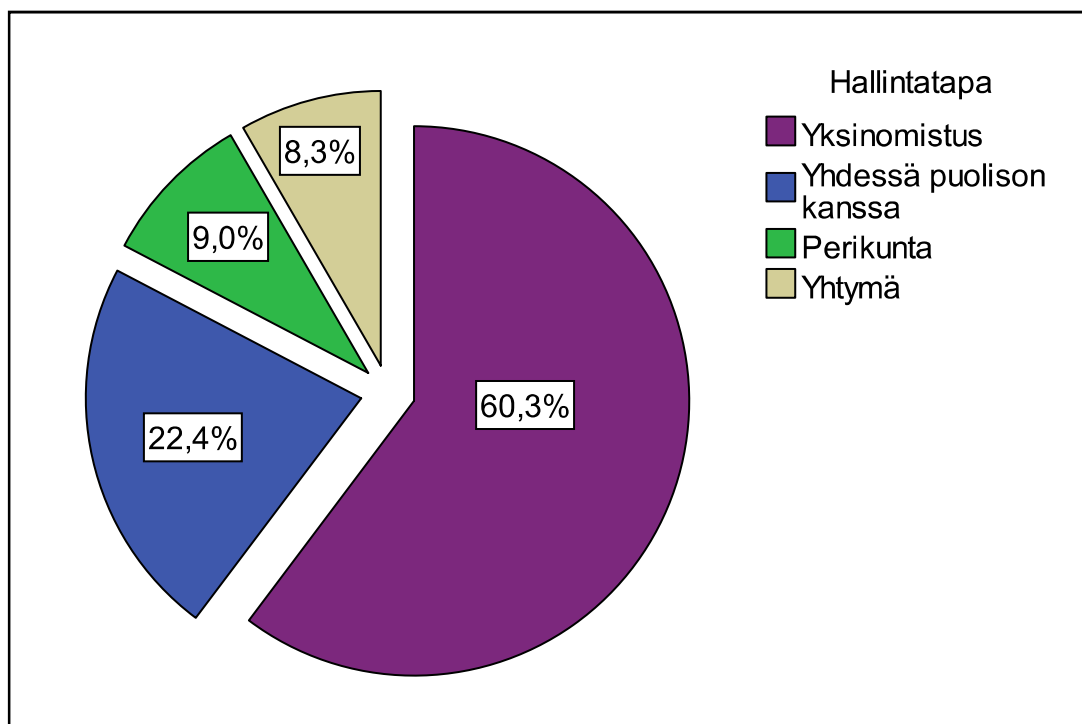
### 5.1 Vastaajien taustatiedot

Kyselyyn vastasi yhteensä 156 metsänomistajaa, joista 120 (77 %) oli miehiä ja 36 (23 %) naisia. Vastaajien keski-ikä oli miehillä 61 vuotta ja naisilla 63 vuotta. Vastaajista 81 prosenttia oli 50–79-vuotiaita, 15 prosenttia oli alle 50-vuotiaita ja neljä prosenttia yli 80-vuotiaita. Nuorin kyselyyn vastannut oli 27-vuotias ja vanhin 86-vuotias. Vastaajien tarkka jakautuminen eri ikäluokkiin näkyy alla olevasta kuviosta 2.



Kuvio 2. Vastaajien jakautuminen sukupuolen mukaan eri ikäluokkiin (n=156)

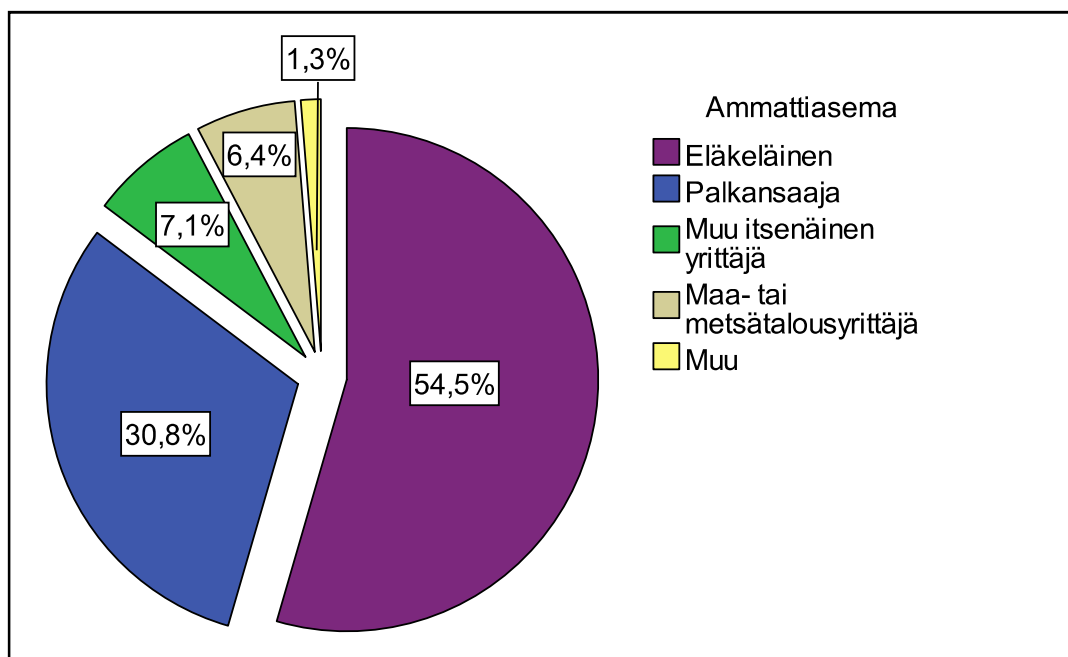
Vastaajista suurin osa omisti metsää yksin tai puolisonsa kanssa. Huomion arvoista on, että puolisonsa kanssa metsää omistavista vastaajista 92 prosenttia oli miehiä ja vain kahdeksan prosenttia naisia. Tämä johtuu siitä, että kyselylomakkeeseen pyydettiin vastaamaan metsäasioista huolehtivaa henkilöä. Yhtymien ja perikuntien kautta metsää omisti lähes yhtä moni. Tilojen hallintatapojen tarkka jakautuminen selviää kuviosta 3.



Kuvio 3. Vastaajien omistamien metsätilojen hallintatapa (n=156)

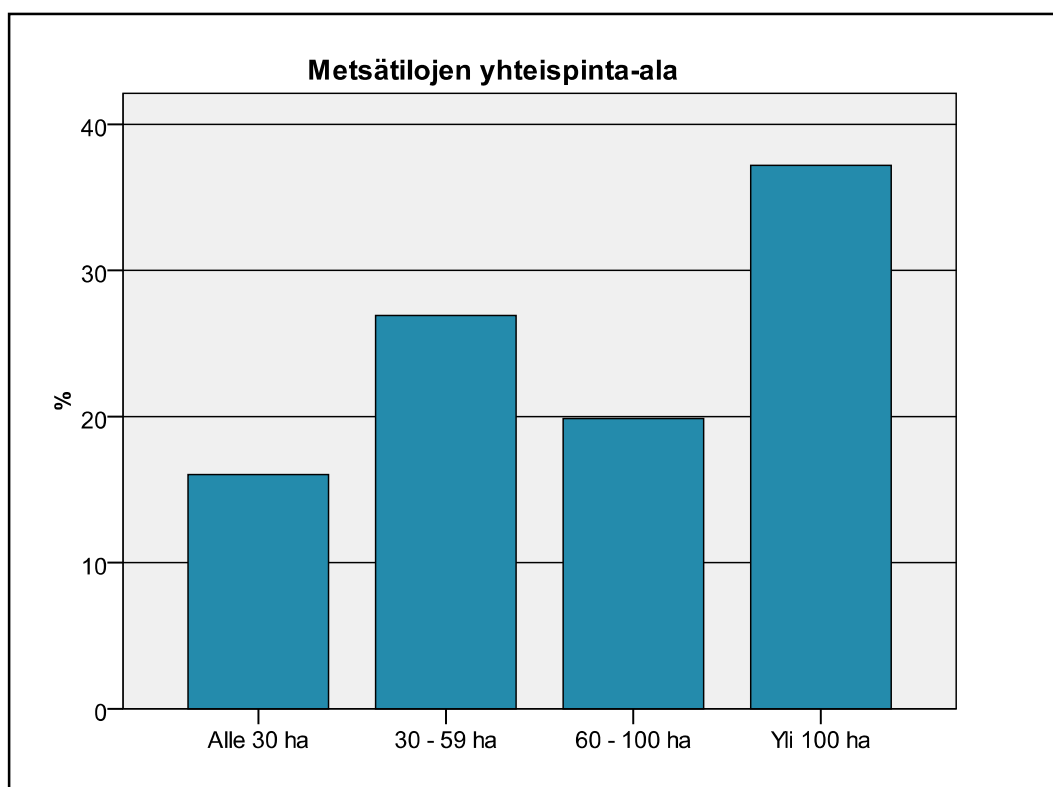
Yhtymiin kuului keskimäärin kolme ihmistä ja perikuntiin keskimäärin viisi ihmistä. Perikuntien kautta metsää omistavista taas 64 prosenttia oli naisia ja vain 36 prosenttia miehiä.

Vastaajien korkea keski-ikä heijastui selvästi myös vastaajien ammattiasemaan, sillä suurin osa vastaajista oli eläkeläisiä. Toiseksi eniten vastaajissa oli palkansaajia. Selvästi palkansaajia vähemmän oli maa- tai metsätalousyrittäjiä sekä muita itsenäisiä yrittäjiä. Muuksi ammattiasemansa ilmoittaneita oli vain kaksi ja he molemmat olivat työttömiä. Kaikki kyselyyn vastanneet maa- tai metsätalousyrittäjät olivat miehiä. Naiset olivat keskimääräistä useammin palkansaajia tai eläkeläisiä. Vastaajien ammattiasemien tarkat prosenttiosuudet käyvät ilmi kuviosta 4.



Kuvio 4. Vastaajien ammattiasema (n=156)

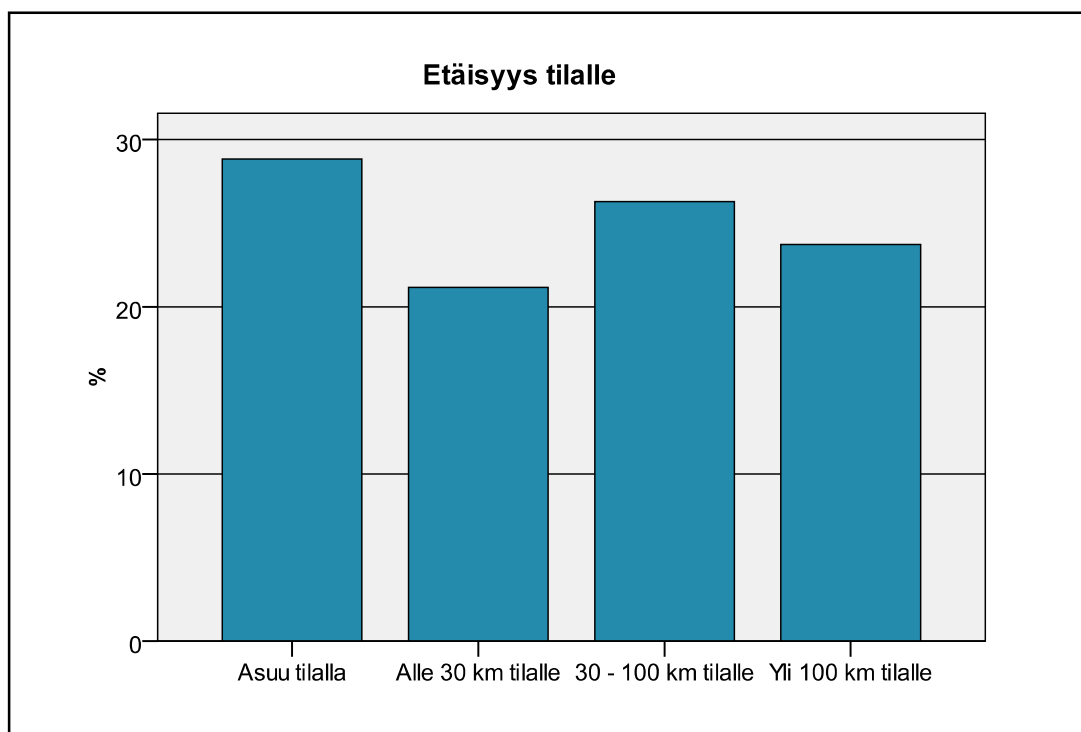
Vastaajilta kysyttiin heidän omistamiensa metsätilojen yhteispinta-alaa. Tarkkoja pinta-alatietoja ei kysytty, vaan vastausvaihtoehdot olivat valmiiksi luokiteltu. Alle 30 hehtaaria metsää omistavia oli vastaajissa kaikkein vähiten. Huomattavan moni vastaaja omisti metsää yli sata hehtaaria (kuvio 5).



Kuvio 5. Vastaajien omistamien metsätilojen yhteispinta-ala (n=156)

Huomionarvoista on että yhtymät omistivat keskimääräistä suurempia tiloja ja perikunnat keskimääräistä pienempiä tiloja. Myös ammattiasemalla oli merkitystä tilakokoon siten, että maa- tai metsätalousyrittäjät omistivat keskimääräistä suurempia tiloja

Kuten kuviosta 6 voidaan nähdä, vastaajat asuivat hyvin vaihtelevilla etäisyyksillä metsätiloistaan. Kyselyyn vastanneista 29 prosenttia asui tilalla. Tilalla asuminen oli sitä yleisempää, mitä suuremmasta tilasta oli kyse. Maa- tai metsätalousyrittäjistä lähes kaikki (90 %) asuivat tilallaan. Alle 30 kilometrin matka tilalle oli 21 prosentilla. Metsätilalta 30–100 kilometrin päässä asuvia oli 26 prosenttia ja yli sadan kilometrin päässä asuvia oli 24 prosenttia.

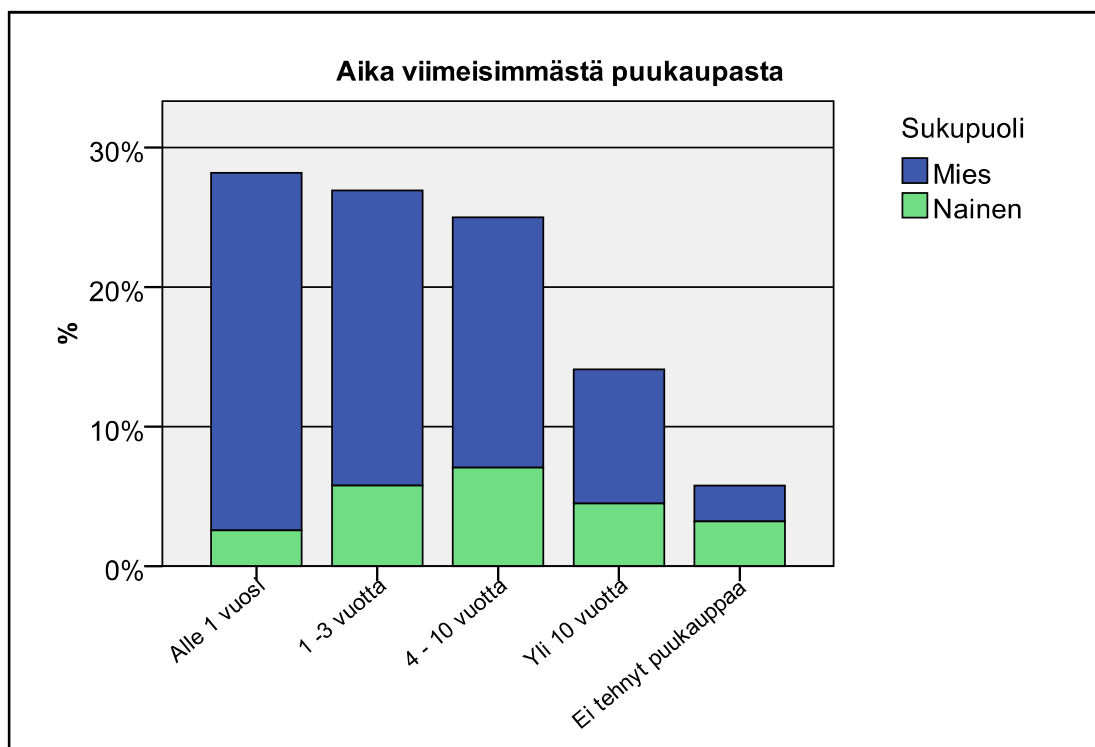


Kuvio 6. Etäisyys metsätilalle vastaajien asuinpaikasta (n=156)

## 5.2 Puukauppa ja puukauppatavat

### 5.2.1 Aika viimeisimmästä puukaupasta

Puukauppaa viimeisen vuoden aikana oli tehnyt noin 28 prosenttia vastanneista. Kuten kuviosta 7 voidaan nähdä, suurin osa vastaajista oli tehnyt puukauppaa viimeisen kymmenen vuoden aikana. Yli kymmenen vuotta puukaupasta oli kulunut vain 14 prosentilla vastaajista. Lisäksi kuusi prosenttia vastaajista ilmoitti, ettei ollut tehnyt puukauppaa ollenkaan.



Kuvio 7. Aika viimeisimmästä puukaupasta (n=156)

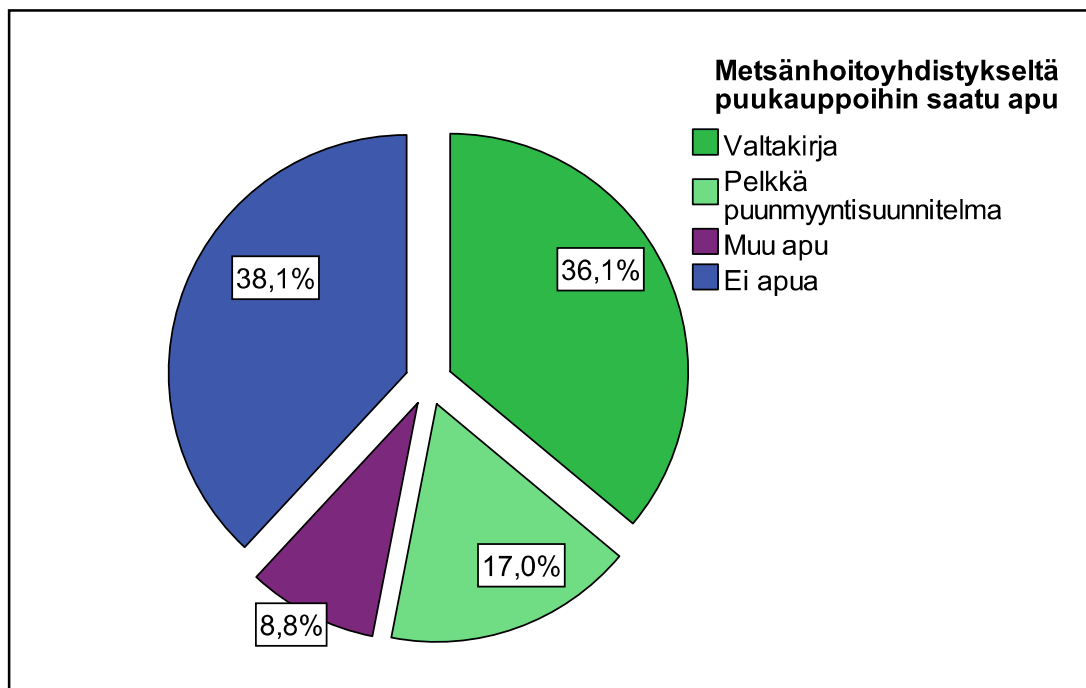
Kyselyyn vastanneilla naisilla oli keskimäärin kulunut kauemmin aikaa viimeisimmästä puukaupasta kuin miehillä. Noin 11 prosenttia naisista oli tehnyt puukauppaa viimeisen vuoden aikana kun vastaavasti miehistä noin 33 prosentilla viimeisestä puukaupasta oli aikaa alle vuosi. Myös kirjallisen puukauppasopimuksen metsäyhtiön kanssa solmineilla viimeisimmästä puukaupasta oli kulunut keskimääräistä lyhyempi aika. Noin 74 prosenttia heistä oli tehnyt puukauppaa viimeisen vuoden aikana.

#### 5.2.2 Metsänhoitoyhdistykseltä puukauppoihin saatu apu

Metsänomistajilta kysyttiin, minkälaista apua he olivat saaneet metsänhoitoyhdistykseltä puukauppoihin liittyen. Puunmyyntisuunnitelma laaditaan myös aina valtakirjakaupan yhteydessä, joten kaiken kaikkiaan metsänhoitoyhdistys oli laatinut puunmyyntisuunnitelman 53 prosentille vastanneista. Valtakirjakauppaa oli joskus käyttänyt 36 prosenttia ja pelkän puunmyyntisuunnitelman metsänhoitoyhdistys oli laatinut 17 prosentille vastanneista (kuvio 8). Yhdeksän prosenttia oli saanut muuta apua puukauppoihinsa. Muuksi avuksi mainittiin muun muassa tukkipuiden luovutusmittaus, Kemera-tukien hakeminen, metsänhoitosuosittelusten antaminen sekä yleinen opastus



puukaupoissa. Noin 38 prosenttia vastaajista ei ollut saanut minkäänlaista apua puukauppihinsa metsänhoitoyhdistykseltä.



Kuvio 8. Vastaajien metsänhoitoyhdistykseltä puukauppihin saama apu (n=147)

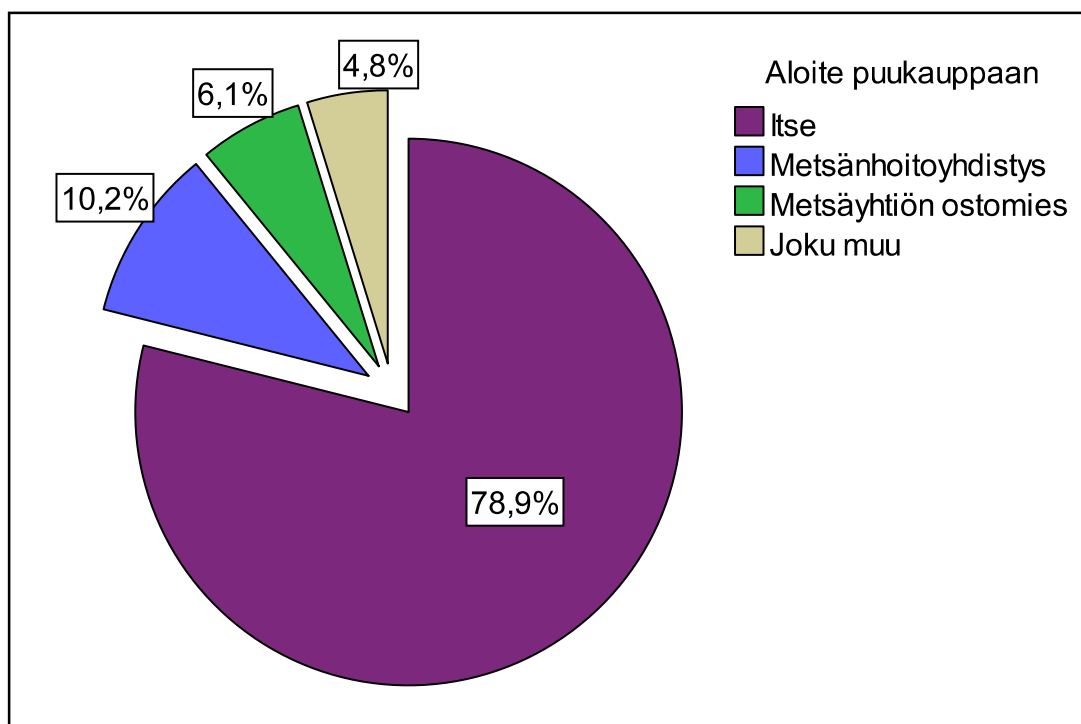
Tarkasteltaessa metsänhoitoyhdistykseltä saatua apua viimeisimmässä puukaupassa käytetyn puukauppatavan mukaan, käy ilmi että metsänhoitoyhdistys oli joskus laatinut puunmyyntisuunnitelman 24 prosentille viimeisimmässä puukaupassa suoraan puun ostajan kanssa asioineista. Suorat kaupat tehneistä seitsemän prosenttia oli joskus myös käyttänyt metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppapalvelua. Metsäyhtiön puukauppasopimusta viimeisimmässä puukaupassaan käyttäneistä noin 17 prosenttia oli joskus käyttänyt metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppapalvelua ja metsänhoitoyhdistys oli myös joskus laatinut puunmyyntisuunnitelman 17 prosentille heistä.

Valtaosa metsänhoitoyhdistykseltä puukauppihin apua saaneista halusi tulevaisuudessakin saada samoja palveluita mitä jo nyt saa. Erityisesti vastaajat kaipasivat ajantasaista tietoa puun hintatasosta, puun menekistä, mahdollisista puun ostajista ja vaihtoehtoisista puunkorjuu ja uudistusmenetelmistä.

Kauppan maksuun ja Kemera-tukiin liittyvät laskelmat olivat joidenkin metsänomistajien mielestä liian epäselviä. Myös vertailutarjousten esittelyyn kaivattiin selkeyttä. Valtakirjakauppapalvelusta ja sen toiminnasta kaivattiin myös enemmän yleistä tietoa.

### 5.2.3 Aloite puukauppaan viimeisimmässä puukaupassa

Kuten alla olevasta kuviosta 9 voidaan nähdä, suurin osa vastaajista oli tehnyt aloitteen viimeisimpään puukauppaan itse. Toiseksi useimmin aloitteen tekijänä oli ollut metsänhoitoyhdistys ja kolmanneksi usein metsäyhtiön ostomies. Muiksi aloitteen tekijöiksi mainittiin viereisen leimikon omistaja, sähkölinjayhtiö, naapuri, vanhemmat, lapset sekä Metsäkeskus.



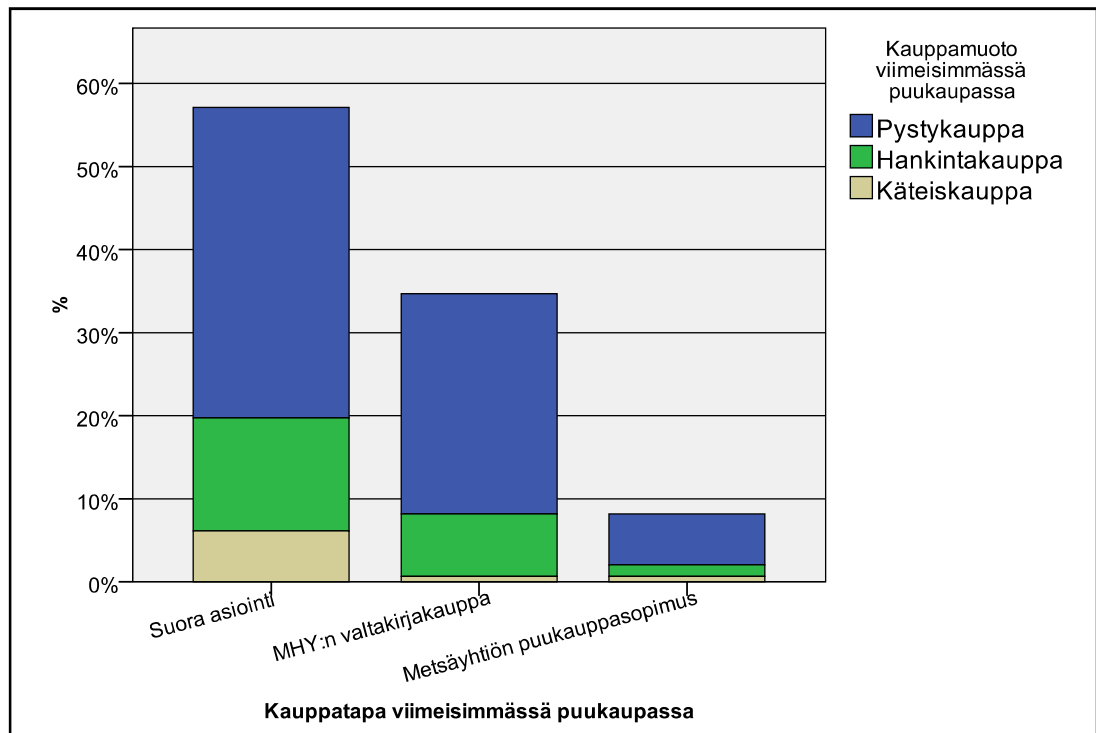
Kuvio 9. Aloitteen tekijä viimeisimmässä puukaupassa (n=147)

Naisista 16 prosenttia kertoi metsänhoitoyhdistyksen tehneen aloitteen puukauppaan, kun vastaavasti vain yhdeksän prosenttia miehistä vastasi metsänhoitoyhdistyksen tehneen aloitteen viimeisimmässä puukaupassa. Sukupuolella ei kuitenkaan ollut tilastollista merkitsevyyttä aloitteen tekemisen lähteeseen.

### 5.2.4 Kauppamuoto ja kauppatapa viimeisimmässä puukaupassa

Kaikkia kauppamuotoja yhteensä tarkasteltaessa käy ilmi, että vastaajista suurin osa (70 %) oli tehnyt viimeisimmät puukaupat pystykauppana (kuvio 10). Toiseksi eniten oli käytetty hankintakauppaa (22 %) ja vähiten käteiskauppaa (7 %).

Maa- tai metsätalousyrittäjät olivat käyttäneet keskimääräistä useammin hankintakauppaa (40 % maa- tai metsätalousyrittäjistä). Kuten kuvioista 10 voidaan nähdä, puukauppamuotoja puukauppataivoittain tarkasteltaessa eivät niiden suhteet muuttuneet juurikaan.



Kuvio 10. Vastaajien käyttämät puukauppamuodot puukauppataivoittain (n=147)

Puukauppataivoista käytetyin oli suora asiointi puun ostajan kanssa (57 %), toiseksi suosituin tapa oli metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa (35 %) ja loput (8 %) olivat tehneet kaupat käyttäen metsäyhtiön puukauppasopimusta. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa käyttäneet asuivat keskimäärin kauempana metsätiloistaan kuin suoraan puun myyjän kanssa asioineet tai metsäyhtiön puukauppasopimusta käyttäneet. Kyselyyn vastanneet miehet käyttivät metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppapalvelua ja metsäyhtiön puukauppasopimuksia naisia useammin.

Vastauksista kävi myös ilmi, että aloitteen tekijällä oli jonkin verran vaikutusta puukauppataivan valintaan. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppapalvelua viimeisimmässä puukaupassaan käyttäneistä 20 prosenttia ilmoitti aloitteen tekijänä olleen metsänhoitoyhdistyksen, kun taas suoraan puun ostajan

kanssa asioineilla metsänhoitoyhdistys oli tehnyt aloitteen vain kahdessa prosentista tapauksista.

Metsänomistajien omistamien metsätilojen pinta-aloilla näytti myös olevan vaikutusta puukauppatavan valintaan siten, että alle 30 hehtaaria metsää omistavat olivat käyttäneet metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa selvästi eniten. Vastaavasti yli sata hehtaaria metsää omistavat vastaajat olivat käyttäneet metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa kaikkein vähiten ja metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia selvästi eniten.

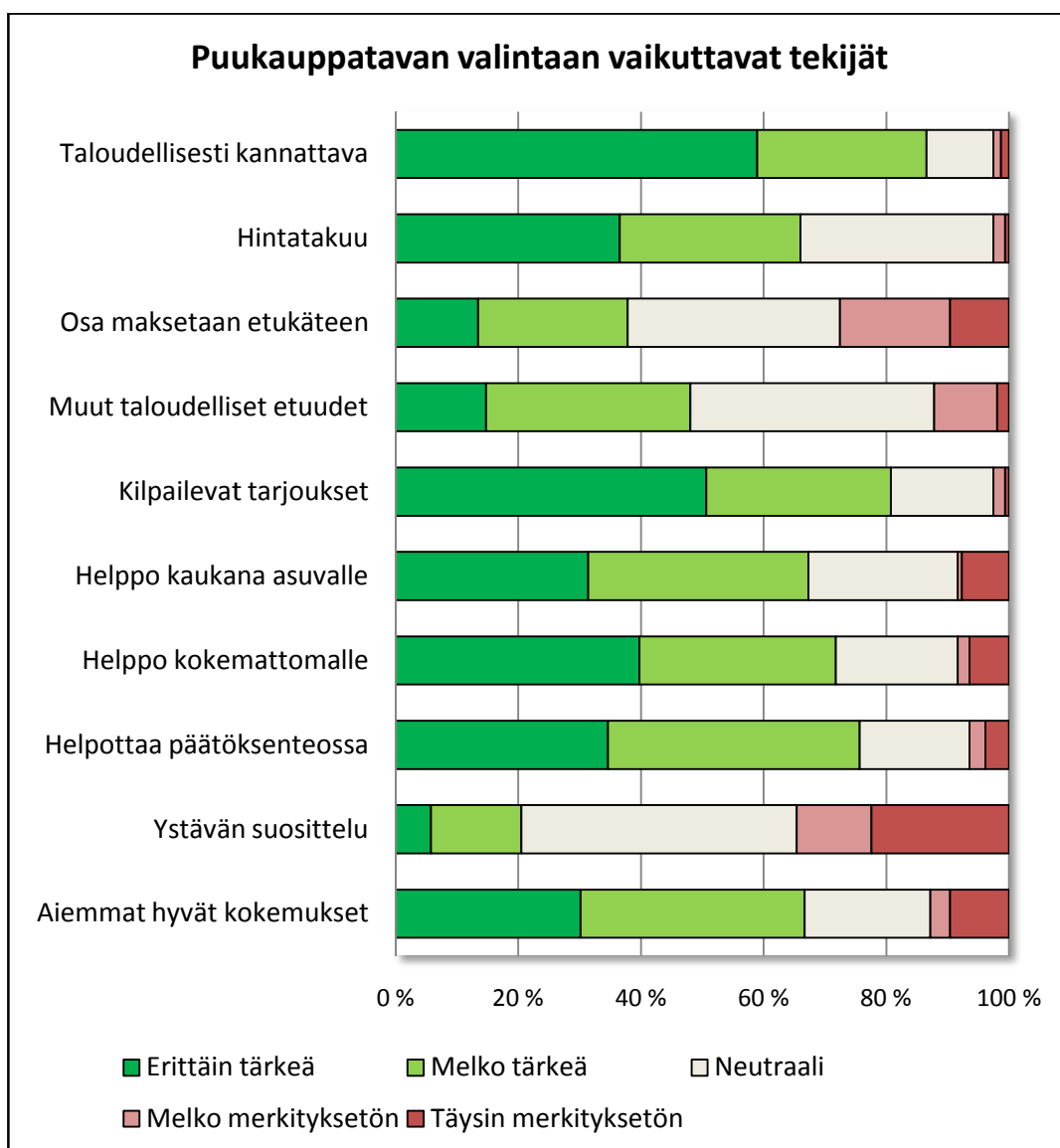
#### 5.2.5 Metsäyhtiöiden puukauppasopimukset

Valtaosalla kyselyyn vastanneista (88 %) ei ollut kirjallista puukauppasopimusta metsäyhtiön kanssa. Lopuilla 12 prosentilla oli kirjallinen puukauppasopimus jonkin metsäyhtiön kanssa. Kirjallisen puukauppasopimuksen solmiminen ei kuitenkaan tarkoittanut sitä, että metsänomistaja olisi käyttänyt viimeisimmässä puukaupassaan metsäyhtiön puukauppasopimusta. Kirjallisen puukauppasopimuksen solmineet metsänomistajat olivat käyttäneet myös metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa tai asioineet suoraan puunostajan kanssa.

Noin joka viidennellä kirjallisen puukauppasopimuksen solmineista sopimukseen kuului myös muita kuin puukaupallisia palveluita. Tällaista sopimusta kutsutaan yleensä metsäpalvelusopimukseksi. Muita palveluita olivat muun muassa metsänhoitopalvelut, metsänhoitoon liittyvä neuvonta, e-metsä verkko-ohjelma, verokirjanpito sekä uudistushakkuun jälkeisistä töistä huolehtiminen.

#### 5.2.6 Puukauppatavan valintaan vaikuttavat tekijät

Puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä selvitettiin siten, että vastaajien täytyi valita kunkin vaikuttavan tekijän kohdalla, kuinka paljon mikäkin tekijä vaikuttaa puukauppatavan valitsemiseen. Kuviosta 11 käy ilmi kyselyyn vastanneiden metsänomistajien vastaukset puukauppatavan valintaan vaikuttavien tekijöiden tärkeydestä.



Kuvio 11. Puukauppatavan valintaan vaikuttavat tekijät (n=156)

Kyselyssä tarkastellut tekijät voidaan jakaa karkeasti taloudellisiin tekijöihin ja muihin vaikuttaviin tekijöihin. Taloudellinen kannattavuus oli tärkein puukauppatavan valintaan vaikuttava taloudellinen tekijä. Noin 86 prosenttia vastaajista piti taloudellista kannattavuutta tärkeänä tai erittäin tärkeänä. Toiseksi tärkein taloudellinen tekijä oli kilpailevien tarjousten saaminen, jota piti tärkeänä tai erittäin tärkeänä noin 81 prosenttia vastaajista. Kolmanneksi tärkein taloudellinen tekijä oli hintatakuun saaminen. Noin 66 prosenttia vastaajista piti sitä tärkeänä tai erittäin tärkeänä tekijänä. Muut taloudelliset tekijät olivat neljänneksi tärkein puukauppatavan valintaan vaikuttava asia. Vähiten tärkeänä taloudellisena tekijänä pidettiin sitä, että osa kauppahinnasta maksetaan etukäteen. Vain 38 prosentin mielestä se oli melko tai erittäin tärkeä

puukauppatavan valintaan vaikuttava tekijä ja noin 27 prosenttia vastanneista piti sitä melko tai täysin merkityksettömänä tekijänä.

Kyselyssä selvitettiin myös muiden puukauppatavan valintaan vaikuttavien tekijöiden merkitystä puukauppatavan valintaan. Muita valintaan vaikuttavia tekijöitä olivat helppous kaukana tilasta asuvalle, helppous kokemattomalle, apu päätöksenteossa, ystävän suosittelu ja aiemmat hyvät kokemukset puukauppatavasta. Kaikkia tekijöitä pidettiin lähes yhtä tärkeinä ystävän suosittelua lukuun ottamatta. Keskimäärin erittäin tai melko tärkeänä muita puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä piti noin 70 prosenttia vastanneista. Neutraaleina tekijöinä niitä piti keskimäärin noin 20 prosenttia ja melko tai täysin merkityksettöminä noin kymmenen prosenttia vastanneista. Kaikista tekijöistä merkityksettömimpänä pidettiin ystävän suosittelua. Sitä piti erittäin tai melko tärkeänä tekijänä vain 20 prosenttia vastaajista ja melko tai täysin merkityksettömänä noin 35 prosenttia vastaajista.

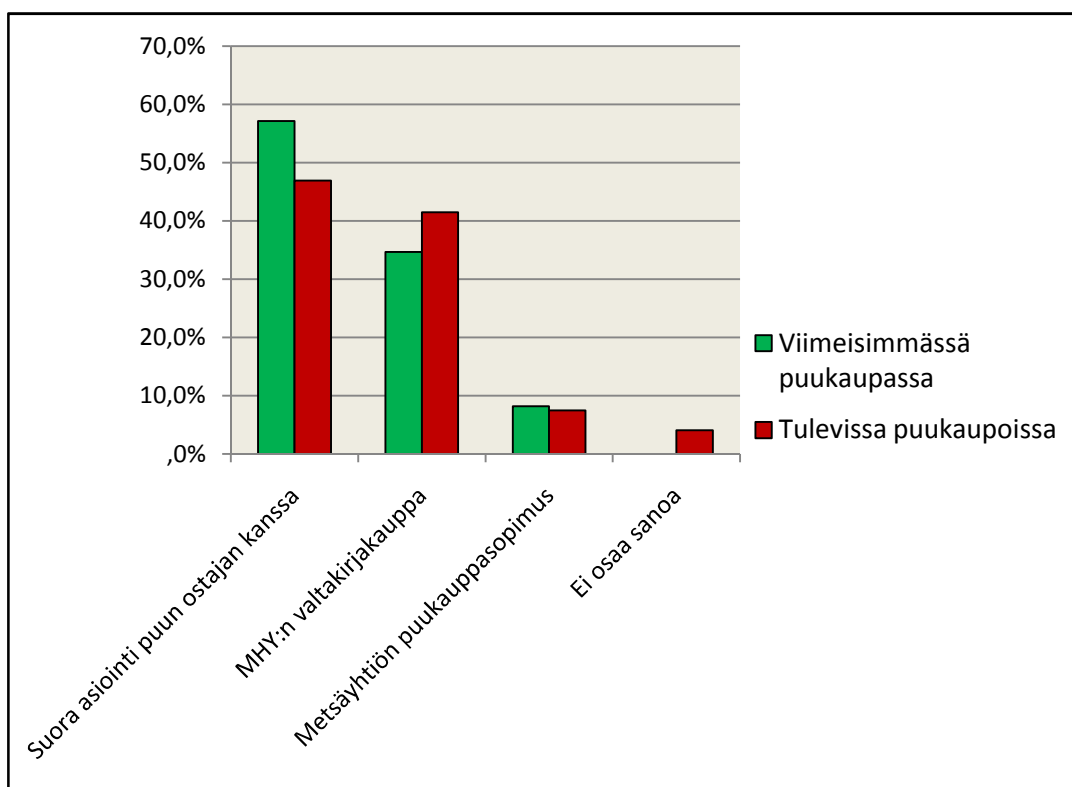
Puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä puukauppatavoittain tarkasteltaessa selviää, että metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa käyttäneistä 86 prosenttia koki helppouden kokemattomalle puunmyyjälle tärkeäksi tekijäksi kauppatappaa valitessaan. Suoraan puun ostajien kanssa asioineista vain 63 prosenttia ja metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia käyttäneistä vain 58 prosenttia koki sen tärkeäksi tekijäksi.

Erytisesti naiset kokivat tärkeäksi sen, että puukauppatapa on helppo kokea kokemattomalle puun myyjälle ( $p=0,022$ ). Naisille myös ystävän suosittelu oli miehiä tärkeämpää. Miehistä vain 16 prosenttia koki ystävän suosittelun erittäin tai melko tärkeäksi tekijäksi, kun vastaavasti 36 prosenttia naisista koki sen tärkeäksi ( $p=0,028$ ).

### 5.2.7 Puukauppatapa tulevaisuudessa puukaupoissa

Vastausten perusteella puukauppatapojen välillä tulee tulevaisuudessa tapahtumaan pientä siirtymää. Tulevaisuudessa puukaupoissa suoraa asiointia puun ostajan kanssa ilmoitti käyttävänsä noin 47 prosenttia vastaajista (vrt. viimeisimmässä puukaupassa 57 %). Toiseksi eniten (42 %) aiottiin käyttää metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa palvelua (vrt. viimeisimmässä puukaupassa 35 %). Viisi prosenttia vastaajista ei vielä tiennyt mitä puukauppatapaa

aikoo tulevissa puukaupoissaan käyttää. Alla olevasta kuviosta 12 käy ilmi puukauppaa tehneiden vastaajien viimeisimmässä puukaupoissa käytettyjen puukauppatapojen osuudet sekä aikomukset seuraavaksi käytettävistä puukauppatavoista.



Kuvio 12. Puukauppatavat viimeisimmässä ja tulevissa puukaupoissa (n=147)

Kyselyyn vastanneista puukauppaa koskaan tekemättömiä oli noin kuusi prosenttia. Heistä 11 prosenttia vastasi asioivansa tulevissa puukaupoissa suoraan puun ostajan kanssa, 56 prosenttia aikoi käyttää metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa ja 33 prosenttia ei osannut sanoa.

Kun tuloksia tarkastellaan puukauppatavoittain, selviää että viimeisissä puukaupoissaan suoraan asiointia käyttäneistä vastaajista noin 18 prosenttia aikoo tulevissa puukaupoissaan siirtyä käyttämään metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa ja yksi metsäyhtiön puukauppasopimusta. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa viimeisimmässä puukaupassaan käyttäneistä noin kymmenen prosenttia aikoo tulevaisuudessa asioida suoraan puun ostajan kanssa. Metsäyhtiön puukauppasopimusta viimeisimmässä puukaupassa käyttäneistä yksi aikoo tulevaisuudessa asioida suoraan puun ostajan kanssa.

Kyselylomakkeessa oli myös avoin kysymys siitä, miksi vastaajat aikovat valita kyseisen kauppatavan tulevissa puukaupoissa. Tulevaisuudessa suoraan puun ostajan kanssa asiointia harkitsevat metsänomistajat perustelivat suoran asioinnin valitsemista useimmin hyvillä aikaisemmilla kokemuksilla. Osa vastanneista ei myöskään halunnut maksaa välikäsilte puukauppojensa hoitamisesta. Myös tuttu ostomies, oma ammattitaito ja halu vaikuttaa suoraan kaupantekoon mainittiin usein syyksi. Muutama vastaaja kertoi syyksi tietämättömyyden muista mahdollisista puukauppatavoista.

Aikomusta asioida suoraan puunostajan kanssa perusteltiin muun muassa seuraavasti:

*”Mahdollistaa parhaan mahdollisen hinnan etsimisen. Ei kuluja välikäsilte. Kokemusta itselle.”*

*”Ostaja tietää mitä maksaa, välihölpärit vie vain kuluja.”*

*”Kysyn tarjoukset ostajilta suoraan. Ostaja ollut luotettava ja kaupat on tehty niin ko on sovittu.”*

*”Ostomies asuu naapurissa.”*

Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupan käyttämistä tulevaisuudessa harkitsevat metsänomistajat mainitsivat useimmin syyksi helppouden ja vaivattomuuden. Pitkä välimatka metsätiloille ja hyvät kokemukset aiemmista puukaupoista olivat myös tärkeitä syitä valita valtakirjakauppal palvelu. Kokemattomuus puukaupan teossa ja mahdollisuus saada kilpailevia tarjouksia olivat tärkeitä tekijöitä valtakirjakaupan valinnassa.

Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupan käyttämistä perusteltiin muun muassa seuraavasti:

*”Kaukana sijaitsevat leimikot hoituu helpoiten yhdistyksen avulla.”*

*”Se on vaivaton ja saa tarjoukset useammalta yhtiöltä.”*

*”Vaivaton ja varma tapa antaa ammattilaisten hoitaa.”*

*”Selkeä menetelmä näin vähemmän asioihin paneutuneena.”*



Metsäyhtiöiden puukauppasopimuksen käyttämistä tulevaisuuden puukauppoissa harkitsevat metsänomistajat perustelivat valintaansa muun muassa sillä, että kaikki palvelut saadaan samalta toimijalta. Myös hintatakuun saaminen ja välikäsien puuttuminen oli tärkeä syy valita metsäyhtiön puukauppasopimus.

Metsäyhtiöiden puukauppasopimusta käyttävät perustelivat puukauppatavan valintaansa muun muassa seuraavasti:

*”Ennenkin käyttänyt. Saan kaikki palvelut samasta paikasta.”*

*”Takuuhinta puulle. Varma ja helppo.”*

*”Ei välikäsiä.”*

*”Tuttu ja luotettava.”*

## 6 TULOSTEN TARKASTELU

### 6.1 Metsänomistajien taustapiirteet

Kyselyyn vastanneista metsänomistajista 77 prosenttia oli miehiä ja 23 prosenttia naisia. Tämä sukupuolijakauma on hyvin lähellä Hännisen, Karppisen ja Leppäsen (2011) Suomalainen metsänomistaja 2010 -tutkimuksen Lapin metsäkeskuksen alueen tuloksia. Todellisuudessa naisten osuus metsänomistajina on luultavasti hieman suurempi, sillä puolisoiden omistaessa metsää yhdessä metsätilan hoidosta vastaa puolisoista yleisemmin mies (92 % puolisonsa kanssa metsää omistavista oli miehiä). Vaikka nainen todellisuudessa olisikin tilan omistaja, on puoliso silti saattanut vastata kyselyyn ja tullut näin luokitelluksi tilan hoidosta vastaavaksi henkilöksi. Näistä syistä tulokset eivät välttämättä kuvaa aivan täsmällisesti metsänomistajien todellista sukupuolijakaumaa.

Vastaajien keski-ikä on hyvin lähellä Lapin metsänomistajien keski-ikää joka on noin 60 vuotta (Hänninen ym. 2011, 91). Metsänomistajien korkea keski-ikä näkyi tuloksissa myös suurena eläkeläisten osuutena.

Kyselyyn vastanneiden yli sata hehtaaria metsää omistavien osuus (37 %) oli huomattavasti suurempi kuin Hännisen ym. Suomalainen metsänomistaja 2010 -tutkimuksessa (18 %). Tätä eroa voidaan selittää otoskoon pienuudella, mutta on myös mahdollista, että paljon metsää omistavat ovat kiinnostuneempia puukauppapalveluiden kehittämisestä kuin vähän metsää omistavat.

Kaiken kaikkiaan kyselyyn vastanneiden metsänomistajien taustatiedot olivat hyvin samansuuntaisia Hännisen ym. tekemän Suomalainen metsänomistaja 2010 -tutkimuksen profiloinnin kanssa. Tämän perusteella otannan voidaan olettaa onnistuneen hyvin, ja kyselyyn vastanneiden metsänomistajien vastausten voidaan jossain määrin olettaa kuvaavan myös laajemmin Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen metsänomistajien näkökantoja.

## 6.2 Puukauppa ja puukauppatavat

Yli puolet vastaajista oli tehnyt puukauppaa viimeisen kolmen vuoden sisällä. Keskimäärin metsänomistajat tekevät puukaupan joka kolmas vuosi (Hyvönen 2010b). Vastaajista noin 62 prosenttia oli saanut metsänhoitoyhdistykseltä apua puukauppoihiinsa. Vastaavasti Korhosen ym. tutkimuksen mukaan keskimäärin 69 prosenttia metsänomistajista on ollut yhteydessä metsänhoitoyhdistykseen puukauppoja tehdessään (Korhonen–Kurttila–Hujala 2010, 168).

Metsänhoitoyhdistyksen tarjoamaa valtakirjakauppaa käyttävä metsänomistaja asui tavallista useammin kaukana metsätiloiltaan ja omisti keskimääräistä pienemmän metsätilan. Samansuuntaisia tuloksia ovat saaneet myös Tilli ja Rämö vuonna 2006 sekä Kärhä ja Aarnio vuonna 2001. Toisin kuin Kärhän ja Aarnion tutkimuksessa, sukupuoli ei vaikuttanut olevan merkittävää vaikutusta metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppapalvelun käyttämiseen.

Kahdeksan prosenttia vastaajista oli käyttänyt viimeisessä puukaupassaan metsäyhtiön puukauppasopimusta. Tämä on suunnilleen saman verran kuin Tillin ja Rämön (2006) tutkimuksessa. Toisaalta Hännisen ym. (2011) tutkimuksessa yhtiöiden puukauppasopimuksia taas oli käyttänyt huomattavasti useampi, 14 prosenttia vastanneista. Tämän perusteella näyttäisi siltä, että metsäyhtiöiden puukauppasopimusten määrä olisi kasvanut vuodesta 2006. Tämän kyselyn alhainen puukauppasopimusta käyttäneiden määrä saattaa johtua siitä, että metsänomistajat joilla on puukauppasopimus metsäyhtiön kanssa, saavat puukauppoihiinsa tarvitsemat neuvot ja palvelut metsäyhtiöiltä. Tästä syystä he eivät välttämättä ole olleet kiinnostuneita metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisten palveluiden kehittämisestä.

Metsäyhtiöiden puukauppasopimuksen solmineet metsänomistajat omistivat tavallista useammin yli sata hehtaaria metsää. Tätä selittänee se, että metsäyhtiöt ovat kiinnostuneempia solmimaan puukauppasopimuksen metsänomistajien kanssa, joilla on mahdollista tehdä suurempia kauppoja ja myydä puuta säännöllisesti. Tästä kertoo myös se, että vaikka Tillin ja Rämön (2006) tutkimuksessa metsäyhtiöiden puukauppasopimuksilla puuta oli myynyt vain yhdeksän prosenttia metsänomistajista, vastasi sopimustiloilta tullut puumäärä jopa 25 prosenttia yksityismetsistä tulleesta puusta. Metsäyhtiön

kanssa puukauppasopimuksen solmineista vain joka viidennellä kuului sopimukseen muitakin kuin puukaupallisia palveluita. Tällaisten metsäpalvelusopimuksen solmineiden metsänomistajien määrän voidaan kuitenkin tulevaisuudessa olettaa lisääntyvän uusien metsänomistajien määrän kasvaessa (Rämö ym. 2009, 2).

Vastausten perusteella suurin osa metsänomistajista aikoo käyttää tulevissa puukaupoissaan samaa puukauppatapaa kuin edellisessä puukaupassa. Jonkin verran siirtymää puukauppatapojen välillä on kuitenkin odotettavissa. Erityisesti metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppojen määrä vaikuttaisi tulevaisuudessa hieman kasvavan ja suora asiointi puunostajien kanssa hieman vähentyvän. Metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia käyttävien metsänomistajien määrän voidaan olettaa pysyvän nykyisellä tasolla. myös Ruoholan ym. tutkimuksessa metsäyhtiöiden puukauppasopimusasiakkaiden määrän kasvun arvioitiin olevan rajallinen lähinnä puun ostovelvoitteen ja sopimusasiakkaille tarjottavien erikoispalveluiden vuoksi (Ruohola ym. 2004, 27–28).

Mitkä tekijät sitten vaikuttivat metsänomistajien puukauppatavan valintaan? Tätä kysymystä tarkasteltiin esittämällä metsänomistajille eräitä puukaupan talouteen ja puukaupan luonteeseen liittyviä väittämiä ja avoimia kysymyksiä. Väittämien avulla havaitut erot eri puukauppatapoja käyttäneiden välillä olivat vähäisiä ja eniten tietoa puukauppatavan valintaan vaikuttavista tekijöistä saatiin avoimien kysymysten avulla. Avoimien kysymyksen vastaukset olivat hyvin samansuuntaisia Ruoholan ym. vuonna 2004 tekemän yksityismetsien puukaupan rakennetta selvittävän tutkimuksen kanssa.

## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyöni tavoitteena oli selvittää Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen alueen metsänomistajien käyttämien puukauppatapojen nykytilaa ja kehitystä. Kyselytutkimuksen perusteella suosituin tapa tehdä puukauppaa oli suora asiointi puunostajan kanssa (57 % vastaajista). Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa oli käyttänyt 35 prosenttia vastaajista ja metsäyhtiöiden puukauppasopimusta oli käyttänyt kahdeksan prosenttia vastaajista.

Metsänomistajat vaikuttivat varsin tyytyväisiltä viimeksi käyttämiinsä puukauppatapoihin, koska he perustelivat usein tulevaa puukauppatapaa positii-visilla aikaisemmilla kokemuksilla. Varmaankin tästä johtuen puukauppatavoissa ei tule tapahtumaan suuria muutoksia lähiaikoina. Vastausten perusteella Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakaupan osuus tulee tulevaisuudessa kuitenkin hieman kasvamaan ja suorien kauppojen osuus vähenemään. Tulokset olivat hyvin samansuuntaisia Tillin ja Rämön vuonna 2006 tekemän puukauppatapojen tulevaa kehitystä selvittävän tutkimuksen kanssa.

Tavoitteenani oli myös selvittää puukauppatapojen valintaan vaikuttavia tekijöitä. Tärkeimmät valintaan vaikuttavat tekijät olivat puukauppatavan taloudellinen kannattavuus sekä helppous. Suoraan puunostajan kanssa asiointeilla metsänomistajilla oli usein kokemusta puukaupoista ja he uskoivat saavansa puusta paremman hinnan ilman välikäsiä. Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppaa käyttäneet olivat tavallista useammin kokemattomia puukaupassa ja luottivat metsänhoitoyhdistyksen puukaupparjousten kilpailuttamisen ja ammattitaidon takaavan heille parhaan taloudellisen kannattavuuden. Myös puukauppatavan helppous etämetsänomistajalle oli merkittävä syy valita metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa. Metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia käyttäneet metsänomistajat omistivat keskimääräistä suurempia metsätiloja ja he luottivat hintatakuun ja muiden metsäfirmojen lupaamien taloudellisten etuuksien tuovan heille parhaan taloudellisen kannattavuuden. He myös pitivät tärkeänä kaikkien palveluiden saamista samalta toimijalta.

On todennäköistä, että metsänomistajakunnan rakennemuutos osaltaan vaikuttaa metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppojen osuuden kasvamiseen tulevaisuudessa. Kuitenkin myös metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisten palveluiden markkinoinnin tehostamisella voisi olla huomattava merkitys val-

takirjakauppojen määrän lisääntymiseen. Vastauksista kävi nimittäin ilmi, että monella metsänomistajalla ei ollut riittävästi tai ollenkaan tietoa metsänhoitoyhdistyksen tarjoamasta valtakirjakauppapalvelusta ja tästä syystä he eivät olleet myöskään sitä käyttäneet. Tuloksista kävi myös ilmi, että mikäli aloite puukauppaan oli tullut metsänhoitoyhdistykseltä, oli käytetty kauppatapa todennäköisemmin valtakirjakauppa. Kaiken kaikkiaan metsänomistajat vaikuttivat erittäin tyytyväisiltä Rovaniemen metsänhoitoyhdistykseltä saamiinsa palveluihin ja metsänomistajilta saadut kehitysehdotukset liittyivät usein yhteydenpidon lisäämiseen sekä puumarkkinatilanteesta tiedottamiseen.

Yksityismetsänomistajakunnan rakenteen muuttuessa ja kokemattomien sekä puukauppaa koskaan tekemättömien metsänomistajien määrän lisääntyessä tulee metsänhoitoyhdistyksen palveluita kehittää entistä enemmän uusien metsänomistajien tarpeita vastaaviksi. Mielestäni tulevaisuudessa olisi-kin mielenkiintoista tutkia nimenomaan uusia metsänomistajia puukaupan tekijöinä. Myös metsäyhtiöiden puukauppasopimuksien taloudellista kannattavuutta metsänomistajien kannalta olisi mielenkiintoista selvittää. Tuleva metsänhoitoyhdistyslain uudistus muuttaa myös osaltaan puukaupan toimintaympäristöä, eikä sen vaikutuksista ole vielä tutkittua tietoa.

Kyselyn vastausprosentti (39 %) oli melko tavanomainen tällaisille kyselytutkimuksille. Kyselytutkimuksen otannan voidaan olettaa onnistuneen hyvin, mutta vastaajien suhteellisen vähäisestä määrästä johtuen saatuja tuloksia voidaan kuitenkin pitää vain suuntaa antavina. Erityisesti metsäyhtiöiden puukauppasopimuksia käyttäneitä metsänomistajia oli vastanneiden joukossa vähän, mikä rajoitti tilastollisten merkitsevyyksien tutkimista. Tulokset vastasivat kuitenkin tavoiteltua tarkkuutta ja Rovaniemen metsänhoitoyhdistys pystyy varmasti käyttämään saatuja tuloksia apuna puukaupallisten palveluiden kehittämisessä.

Opinnäytetyöni kehitti osaamistani erityisesti puukauppaan liittyvissä asioissa. Opinnäytetyöprosessin aikana opin paljon myös tutkimuksen suunnittelusta sekä toteuttamisesta. Metsänhoitoyhdistys sai opinnäytetyöni avulla arvokasta tietoa metsänomistajien puukauppaan liittyvistä toiveista sekä tarpeista. Metsänhoitoyhdistyksen palveluita kehittämällä voidaan metsänomistajille tarjota paremmin niitä palveluita, joita he metsätalouden harjoittamiseen tarvitsevat.

## LÄHTEET

- Airaksinen, P. 2008. Raakapuumarkkinoiden toiminta. – Teoksessa Tapion taskukirja (toim. S. Rantala), 361–364. Hämeenlinna: Metsäkustannus Oy.
- Hakkarainen, J. 2002. Raakapuumarkkinoiden toiminta. – Teoksessa Tapion taskukirja. (Toim. T. Hyvämäki). 402–408. 24. uudistettu painos Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Metsälehti.
- Hirsjärvi, S. – Remes, P. – Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.
- Hyvönen, P. 2010a. Metsänomistajien puukaupan suunnitteluun liittyvien palveluiden käyttö. Metsäntutkimuslaitoksen työraportteja 178. Osoitteessa <http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2010/mwp178.pdf>. 5.9.2012.
- 2010b. Metsänomistajat tekevät vilkkaasti puukauppaa ja käyttävät palveluja. Uutiskirje. Osoitteessa <http://www.metla.fi/uutiskirje/msu/2010-2-MSU-PUU/uutinen-2.html>. 14.9.2012.
- Hyvönen, P. – Korhonen, K. 2011. Tilakoko vaikuttaa puukauppapalveluiden tarpeeseen – Teoksessa Metsäsektorin suhdannekatsaus 2011–2012 (toim. R. Hänninen ja Y. Sevola), 47–50. Vantaa: Metsäntutkimuslaitos.
- Hänninen, H. – Karppinen, H. – Leppänen, J. 2011. Suomalainen metsänomistaja 2010. Metsäntutkimuslaitoksen työraportteja 208. Osoitteessa <http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2011/mwp208.pdf>. 5.9.2012.
- Kiviniemi, M. – Toro, J. – Juutinen, H. – Sahi, A. 2001. Päätöksentekijänä metsänhoitoyhdistyksessä. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Metsälehti.
- Kiviniemi, M. 2006. Puukauppa, valmistelu, sopimus, puutavaran mittaus. Hämeenlinna: Metsäkustannus Oy.
- 2008. Puukauppa oikeudellisena tapahtumana. – Teoksessa Tapion taskukirja 25. Uudistettu painos (Toim. S. Rantala), 369–378. Hämeenlinna: Metsäkustannus Oy.
- Kniivilä, M – Tilli, T. 2009. Suomen raakapuumarkkinoiden toimivuus vuosina 1986–2005. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita N:o 119. Helsinki: Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT.
- Korhonen, K. – Kurttila, M. – Hujala, T. 2010. Typical Social Networks of Family Forest Owners in Timber Trade. Teoksessa: Scandinavian Forest Economics (toim. Helles, F. & Steen Nielsen) 43:161–171. Osoitteessa

[http://www.metla.fi/org/ssfe/publications/Scandinavian\\_Forest\\_Economics\\_No\\_43.pdf](http://www.metla.fi/org/ssfe/publications/Scandinavian_Forest_Economics_No_43.pdf).13.9.2012.

- Kärhä, K. – Aarnio, J. 2001. Metsänhoitoyhdistysten puukaupallinen toiminta. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 797. Vantaa: Metsäntutkimuslaitos.
- Laki metsänhoitoyhdistyksistä 1998. Osoitteessa <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1998/19980534>. 15.9.2012.
- Maa- ja metsätalousministeriö 2002. Metsänomistajien neuvonnan kilpailuttaminen. Maa- ja metsätalousministeriön työryhmämuistio MMM 2002:19.
- Metsänhoitoyhdistys 2012a. Metsäalan sanastoa. Osoitteessa [http://www.mhy.fi/mhy/sanasto/fi\\_FI/etusivu/](http://www.mhy.fi/mhy/sanasto/fi_FI/etusivu/). 15.9.2012.
- 2012b. Metsänomistajan asialla. Osoitteessa [http://www.mhy.fi/mhy/metsanomistajanasialla/fi\\_FI/index/](http://www.mhy.fi/mhy/metsanomistajanasialla/fi_FI/index/). 15.9.2012.
- Metsänhoitoyhdistysten palvelu 2010. Ohjeistus 2010. Helsinki: Metsänhoitoyhdistysten palvelu MHYP Oy.
- Männistö, K. 1999. Metsäpalvelusopimus raakapuun ostajan ja myyjän välisenä yhteistyömuotona. Pro gradu työ. Helsingin yliopiston metsävarojen käytön laitos.
- Määttä, P. 2008. Asiakastyytyväisyyskysely Kuusamon metsänhoitoyhdistyksen tarjoamista puukaupan palveluista. Opinnäytetyö. Rovaniemen ammattikorkeakoulu.
- Peltola, A. – Ihalainen, A. (toim.) 2011. Metsävarat 39 - 47. Metsätilastollinen vuosikirja 2011. Vantaa: Metsäntutkimuslaitos.
- Pöyry Forest Industry Consultin Oy – Metsäntutkimuslaitos 2009. Suomen puumarkkinoiden toimintaa koskeva selvitys. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Kilpailukyky 68/2009. Helsinki: Edita publishing Oy.
- Rovaniemen metsänhoitoyhdistys 2012a. Puumarkkinat. Puunmyynnin suunnittelu. Osoitteessa [http://www.mhy.fi/rovaniemi/puumarkkinat/fi\\_FI/suunnitelma/](http://www.mhy.fi/rovaniemi/puumarkkinat/fi_FI/suunnitelma/). 3.9.2012.
- 2012b. Metsänhoitoyhdistys Rovaniemi. Mhy:n esittely. Osoitteessa [http://www.mhy.fi/rovaniemi/esittely/fi\\_FI/index/](http://www.mhy.fi/rovaniemi/esittely/fi_FI/index/). 16.9.2012.
- Ruohola, H. – Ripatti, P. – Rämö, A-K. – Toivonen, R. 2004. Yksityismetsien puukaupan rakenne. Työtehoseuran raportteja ja oppaita 11. Helsinki: Työtehoseura.
- Rämö, A-K. – Mäkijärvi, L. – Toivonen, R. – Horne, P. 2009. Suomalaisen metsänomistajan profiili vuonna 2030. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja N:o 221. Helsinki: Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT.



- Rämö, A-K. – Tilli, T. – Toivonen, R. – Ripatti, P. – Lindroos, K. – Ruohola, H. 2005. Metsäverojärjestelmän muutos ja yksityismetsänomistajien puunmyyntiaikeet vuosina 2004–2007. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja N:o 191. Helsinki: Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT.
- Rämö, A-K. – Toivonen, R. 2007. Metsä- ja puukauppapalveluiden laatu ja sen ulottuvuudet metsänomistajien näkökulmasta. Pellervon taloudellinen tutkimuslaitoksen raportteja 203. Helsinki: Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT.
- Tilli, T. – Rämö, A-K. 2006. Puukauppatapojen tuleva kehitys. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita n:o 83. Helsinki: Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos PTT.
- Urtti, E. 2009. Puukaupan sopimusoikeutta. Metsäpäijänne nro 1/27.3.2009, 15.



metsänhoitoyhdistys  
ROVANIEMI

11.1.2012

## Kyselytutkimus Rovaniemen metsänhoitoyhdistys ry:n alueen metsänomistajille

Arvoisa metsänomistaja!

Olen 25-vuotias metsätalousinsinööriopiskelija Rovaniemen ammattikorkeakoulusta. Tämä kyselytutkimus on osa opinnäytetyötäni, jonka teen yhteistyössä Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen kanssa. Tutkimuksella selvitetään puukauppatavan valintaan vaikuttavia tekijöitä. Vastaustenne avulla metsänhoitoyhdistyksen puukaupallisia palveluita pyritään kehittämään tarpeitanne vastaaviksi.

Kysely on lähetetty 400:lle Rovaniemen metsänhoitoyhdistyksen jäsenelle, jotka on poimittu satunnaisesti metsänhoitoyhdistyksen asiakasrekisteristä. Teidän vastauksenne käsitellään **ehdottoman luottamuksellisesti ja nimettöminä**.

Toivon, että palautatte täytetyn kyselylomakkeen palautuskuoressa **27.1.2012** mennessä. **Kyselyyn vastanneiden kesken arvotaan 100 euron Intersportin lahjakortti**. Täyttäkää alla oleva arvontalipuke ja palauttakaa se kyselylomakkeen kanssa, mikäli haluatte osallistua arvontaan. Palautuskuoren postimaksu on valmiiksi maksettu.

Talvisin terveisin

Simo-Pekka Suikkanen, opiskelija

Rovaniemen ammattikorkeakoulu

Puh. 044-2010218

Ilkka Ruotsala, aluevastaava

Rovaniemen metsänhoitoyhdistys ry

Puh. 0400-287195

-----leikkaa tästä-----

Osallistun **100 euron** Intersportin lahjakortin arvontaan.

Nimi: \_\_\_\_\_

Lähiosoite: \_\_\_\_\_

Postinumero ja -toimipaikka: \_\_\_\_\_

Puhelin: \_\_\_\_\_

Pyydämme, että kyselyn täyttää omistaja tai muu henkilö, joka vastaa tilan metsäasioiden hoidosta. Rastittakaa jokaisen kysymyksen kohdalla vain yksi vaihtoehto.

#### TILAA JA OMISTAJAA KOSKEVAT TIEDOT

- |   |   |
|---|---|
| <p>1) Tilan hallintatapa</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Yksinomistus</li><li><input type="checkbox"/> Yhdessä puolison kanssa</li><li><input type="checkbox"/> Yhdessä lasten kanssa</li><li><input type="checkbox"/> Tila on yhtymä, jossa on ___ jäsentä</li><li><input type="checkbox"/> Tila on perikunta, jossa on ___ jäsentä</li></ul> | <p>2) Metsätilojen yhteispinta-ala</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Alle 30 ha</li><li><input type="checkbox"/> 30–59 ha</li><li><input type="checkbox"/> 60–100 ha</li><li><input type="checkbox"/> Yli 100 ha</li></ul>   |
| <p>3) Vastaaajan sukupuoli</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Mies</li><li><input type="checkbox"/> Nainen</li></ul>  | <p>4) Vastaaajan ikä</p> <p>_____ vuotta</p>  |
| <p>5) Ammattiasema</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Palkansaaja</li><li><input type="checkbox"/> Maa- tai metsätalousyrittäjä</li><li><input type="checkbox"/> Muu itsenäinen yrittäjä</li><li><input type="checkbox"/> Eläkeläinen</li><li><input type="checkbox"/> Muu, mikä _____</li></ul>  | <p>6) Etäisyys tilalle</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Asun tilalla</li><li><input type="checkbox"/> Alle 30 kilometriä tilalle</li><li><input type="checkbox"/> 30–100 kilometriä tilalle</li><li><input type="checkbox"/> Yli 100 kilometriä tilalle</li></ul> |

#### PUUKAUPPAA KOSKEVAT TIEDOT

- 7) Aika viimeisimmästä puukaupasta
- Alle 1 vuosi
  - 1 – 3 vuotta
  - 4 – 10 vuotta
  - Yli 10 vuotta
- 8) Kuinka metsänhoitoyhdistys on avustanut Teitä puukauppaan liittyvissä asioissa?
- Ei mitenkään
  - Metsänhoitoyhdistys laati puunmyyntisuunnitelman
  - Metsänhoitoyhdistyksellä on ollut valtakirja hoitaa puukauppa puolestani
  - Muu apu, mikä? \_\_\_\_\_

9) Kuka teki aloitteen viimeisimmässä puukaupassanne?

- Te itse
- Metsänhoitoyhdistys
- Metsäyhtiön ostomies
- Joku muu, kuka? \_\_\_\_\_

10) Mitä kauppamuotoa käytitte viimeisimmässä puukaupassanne?

- Pystykauppa (Puun ostaja vastasi puunkorjuusta)
- Hankintakauppa (Te sitoudutte toimittamaan ennalta sovitut puumäärät sovittuun aikaan ja paikkaan)
- Käteiskauppa (Te tarjositte ostajalle valmiina varastopaikalla olevaa puuerää)

11) Mitä *puukauppatapaa* käytitte viimeisimmässä puukaupassanne?

- Asioin suoraan puun ostajan kanssa (ei yhtiön puukauppasopimusta tai valtakirjaa yhdistykselle)
- Metsänhoitoyhdistyksellä oli valtakirja hoitaa koko puukauppa puolestani
- Metsäyhtiön puukauppasopimus (metsäpalvelusopimus, jäsenetusopimus, yhteistyösopimus)
- Muu tapa, mikä? \_\_\_\_\_

12) Kuinka tärkeinä koette seuraavat asiat *puukauppatapaa* valitessanne? Merkitkää jokaisen tekijän kohdalle vain yksi rasti.

	erittäin tärkeä	melko tärkeä	neutraali	melko merkityksetön	täysin merkityksetön
<b>Taloudelliset tekijät</b>					
Kauppatapa on taloudellisesti kannattavin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Puulle saa hintatakuun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Osa kauppahinnasta maksetaan etukäteen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muut taloudelliset etuudet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leimikosta saa kilpailevia tarjouksia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Muut vaikuttavat tekijät</b>					
Kauppatapa on helpoin tilasta kaukana asuvalle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauppatapa on helppo kokemattomalle puunmyyjälle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauppatapa helpottaa päätöksenteossa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ystävällinen/sukulainen suositteli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aiemmat hyvät kokemukset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu, mikä? _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 13) Minkälaista apua/tietoa toivoisitte saavanne metsänhoitoyhdistykseltä puukauppoihin liittyen? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 14) Onko Teillä kirjallinen puukauppasopimus jonkin metsäyhtiön kanssa?  
 Ei (siirtykää kysymykseen 16)  
 Kyllä, \_\_\_\_\_ kanssa.
- 15) Kuuluuko sopimukseen muitakin kuin puukaupallisia palveluita?  
 Ei  
 Kyllä. Millaisia? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 16) Mitä *puukauppatapaa* aiotte pääsääntöisesti käyttää tulevissa puukaupoissanne?  
 Suora asiointi puunostajan kanssa (ei yhtiön puukauppasopimusta tai valtakirjaa yhdistykselle)  
 Metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppa  
 Metsäyhtiön puukauppasopimus (metsäpalvelusopimus, jäsenetusopimus, yhteistyösopimus)  
 Muu tapa, mikä? \_\_\_\_\_
- 17) Miksi juuri mainitsemanne tapa? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 18) Vapaa sana. Voitte antaa esimerkiksi palautetta, toiveita ja kehitysideoita.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**SUURET KIITOKSET AVUSTANNE!**