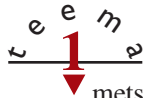


Veli-Matti Saarinen

Metsäpalveluiden kehittäminen ja kasvumahdollisuudet



Metsäpalvelut muutoksessa

Metsänomistajien omatoimisuus ja aktiivisuus metsänhoidossa on vähentynyt mm. metsänomistajien ikääntymisen ja kaupungistumisen myötä. Tästä jo pitkään jatkuneesta muutoksesta sekä muusta yhteiskunnan ja teknologian kehityksestä huolimatta metsäpalvelut eivät ole suuresti kehittyneet. Alan kehittymistä on jarruttanut mm. lainsäädäntö ja julkinen tuki. Metsänhoitoyhdistyksillä ja metsäkeskuksilla on ollut niin turvattu asema joissakin metsäpalveluissa, että vapailla markkinoilla toimivilla metsäpalveluyrittäjistä ei ole ollut joitakin poikkeuksia lukuun ottamatta haastajiksi. Alalla ei ole juuri kasvuyrityksiä nähty. Suurten metsäyhtiöiden metsäpalvelut ovat puolestaan keskittyneet lähinnä pitkäaikaisten puun sopimusmyyjien palvelamiseen osana puukauppapalvelua kuin varsinaisesti metsänhoitopalveluun.

Metsänhoitoyhdistysten yksinoikeus metsänhoitomaksun perimiseen metsäneuvontaa ja metsätalouden edistämisestä varten on asettanut muut toimijat metsänhoitoyhdistyksiä huomattavasti heikompaan asemaan. Neuvontaa ja edistämistä on vaikea erottaa markkinoinnista, mikä on tarjonnut selkeän etulyöntiaseman metsänhoitoyhdistysten työtilauksille. Metsänhoitomaksun merkitystä kilpailussa voi parhaiten arvioida siitä, että se on keskimäärin noin 30 tuhatta euroa jokaista metsänhoitoyhdistyksen toimihenkilöä kohti. Metsäpalveluyritykset joutuvat kattamaan palkkakustannuksensa ja antamansa

metsäneuvonnan kustannukset toiminnan tuloksella. Toisaalta metsäpalveluyritysten toiminnalle ei ole asetettu rajoitteita tai velvollisuuksia, kuten metsänhoitoyhdistyksille.

Metsäkeskuksilla on julkisen tuen ansiosta ollut vahva asema metsäsuunnittelussa sekä teiden rakentamisessa ja ojituksissa. Valtion kustantama alueellinen metsävaratieto on tarjonnut metsäkeskuksille merkittävän kilpailuedun tilakohtaisten suunnitelmien laadinnassa. Muiden toimijoiden osuus on niissä jäänyt vähäiseksi. Ojitusten ja metsäteiden perusparannuksissa metsäkeskusten asema on ollut myös vahva. Aikanaan julkisin varoin suunniteltujen hankkeiden tiedot ovat olleet metsäkeskusten hallussa, vaikkakin myös muiden toimijoiden saatavissa. Sen sijaan ojituksen ja tien tekemisen toteutuksessa yrittäjillä on ollut merkittävä rooli jo kauan.

Metsäpalveluiden kehittämisen ja toimialan kasvun kannalta olennaisia muutoksia lainsäädännön kautta on kuitenkin tapahtunut tai parhaillaan tapahtumassa. Metsäkeskukset ovat eriyttäneet asiakasrahoitteisen liiketoiminnan ja julkiset palvelut. Metsänhoitoyhdistyslain uudistamisessa ollaan lisäämässä metsänomistajan valinnanvapautta ja metsäpalvelumarkkinoiden tasapuolista kilpailua. Tulevaa muutosta lienee ennakoitunut myös metsäteollisuus, sillä kaikki kolme suurta metsäyhtiötä ovat viime aikoina aktivoituneet metsäpalvelumarkkinoilla. Nähtäväksi jää, tekeekö Metsähallitus paluun metsäpalvelumarkkinoille.

Metsäpalveluyritykset palveluntuottajina

Metsäpalveluyritykseksi voidaan määritellä yritys, joka tarjoaa palvelujaan pääsääntöisesti metsätaloudelle. Metsäpalveluyritysten asiakkaita ovat käytännössä kaikki merkittävät metsänomistajaryhmät eli yksityishenkilöt, metsäyhtiöt palveluyrityksineen, kunnat, valtio, seurakunnat ja yhteismetsät.

Yksityisiä alle 50 henkilötyövuotta työllistäviä metsäpalveluyrityksiä arvioidaan olevan noin 650. Keskimäärin metsäpalveluyritys työllistää alle kaksi henkilöä. Yritysten määrä on viime vuosina ollut hienoisessa kasvussa. Yritysten määrää on jonkin verran lisännyt suurten metsäyhtiöiden, alueellisten metsäkeskusten ja Metsähallituksen metsänhoito- ja perusparannustöiden osittainen ulkoistaminen. Suuret metsäyhtiöt ovat vähentäneet omia metsureitaan ja siirtyneet käyttämään omien ja metsäpalveluasiakkaitensa metsien hoidossa enenevissä määrin yksityisiä metsäpalveluyrityksiä. Metsäkeskuksissa on paikoitellen ulkoistettu muun muassa metsäteiden ja -ojien suunnittelua ja rakennusta sekä osittain myös metsäsuunnittelun maastotöitä.

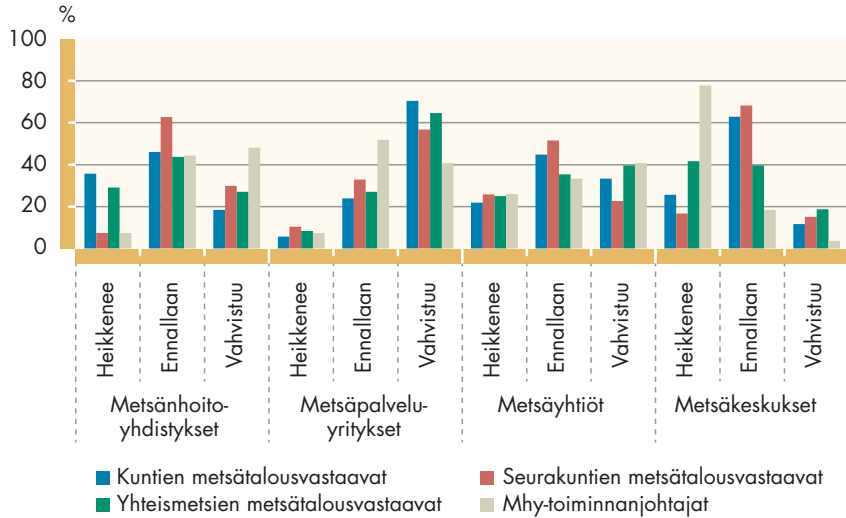
Käytännössä metsäpalveluyritykset ovat kooltaan ja palveluvalikoimaltaan hyvin erilaisia. Yksinkertaisimmillaan metsäpalveluyritys muodostuu metsässä suorittavaa työtä kuten istutusta tai taimikonhoitoa tekevistä metsurista. Tällainen *yrittäjämetsuri* vastaa itse työvälineistään, palkan sivukuluista ja eläketurvastaan. Metsänomistajan tehtäväksi jää työn tilaaminen, laskun maksaminen ja mahdollisesti metsätalouden tukien hakeminen. Useimmat metsäpalveluyrityksistä ovat tällaisia yhden henkilön työpanoksella toimivia ammatinharjoittajaan verrattavia yrityksiä. Suorittavan työn lisäksi laajempia toimihenkilöpalveluita tarjoavasta yrityksestä voidaan käyttää nimitystä *metsätoimisto*. Metsätoimistojen palveluihin kuuluvat toimihenkilöpalveluista yleensä puukaupan ja metsänhoidon neuvonta tukihakemuksineen sekä muitakin yksittäisiä työsuoritteita laajempia palveluita esimerkiksi ojitus- ja tiesuunnitelmien laadinnasta kaiken kattaviin metsäomaisuuden hoitopalveluihin. Metsätoimistoissa on pääsääntöisesti saatavissa samat palvelut kuin metsänhoitoyhdistyksistä. Jotkin metsäpalveluyritykset tuottavat osan myymistään palveluista yhteistyössä eri toimijoiden kanssa. Näiden lisäksi on myös olemassa koko joukko maa- ja metsätalous-, kone- ja

metsäteollisuusyrityksiä, joille metsäpalvelu on lähinnä sivutoimiala.

Yrityksissä kehitettävää

Rakenteellisten ja lainsäädännöllisten syiden ohella metsäpalvelutoimialan kehitystä on rajoittanut pieni yrityskoko. Se on rajoittanut yritysten mahdollisuuksia eri tuotteiden ja palveluiden tarjontaan sekä niiden strategiseen kehittämiseen ja toiminnan tehostamiseen. Metsäpalveluyritysten nykyistä suurempi koko sekä edellyttäisi että mahdollistaisi toimintaa myös johtamiseen, laskentatoimeen ja markkinointiin. Monelle yhtä tai kahta työntekijää työllistävälle yritykselle kasvun aiheuttama muutos on suuri, kun yritys ei enää kirjaimellisesti ole vain omissa käsissä ja omista tekemisistä kiinni. Töiden organisointi, markkinointi ja mm. rahoituksen riittävyyden varmistaminen yhtäaikaaisesti kasvun kanssa on pienelle kasvuyritykselle erityisen haasteellista. Kasvun myötä yksittäisen yrityksen neuvotteluasema ja uskottavuus kuitenkin paransi. Yrityksen ei myöskään tarvitsisi olla liiaksi yhden toimeksiantajan ja pahimmillaan yhden työläjin tiukkaan kilpaillun urakkahinnan varassa. Asiakkaallekin on helpompaa asioida yhden kuin usean eri toimijan kanssa. On todennäköistä, että myös metsänhoitotöissä siirrytään puunkorjuun tapaan solmimaan sopimukset yhä laajemmista työkokonaisuuksista. Pienten yrittäjien osaksi jää helposti alihankkijan rooli, joka ainakin metsäkonealalla on kannattanut huonosti.

Vaihtoehtona yksittäisten yritysten kasvulle on yrittäjien välinen yhteistyö tai sitä tiiviimpi ja laajempi useamman yrityksen verkostoituminen. Se tarjoaa pienellekin yritykselle mahdollisuuden olla mukana laajojen palvelukokonaisuuksien tuotannossa. Pitkälle kehitetyssä verkostossa palveluntuottajat saavat saman katteen kuin alihankintaketjussa, mutta metsäpalvelu on asiakkaalle selvästi edullisempaa. Tämä perustuu siihen, että toimivassa verkostossa palvelukokonaisuus ja kate laskutetaan vain kerran eikä alihankintaketjun tapaan erikseen jokaisesta työvaiheesta. Toimiakseen verkostotalous edellyttää yrittäjiltään suurta avoimuutta ja luottamusta. Myös verkostotaloudessa liiketoimintaosaamisen merkitys korostuu, koska esimerkiksi yrityksen sisäinen laskentatoimi on verkoston avoimuuden ja toimivuuden kannalta keskeistä.



Kuva 1. Kyselyyn vastanneiden näkemykset eri metsäpalvelutuottajien aseman muutoksesta.

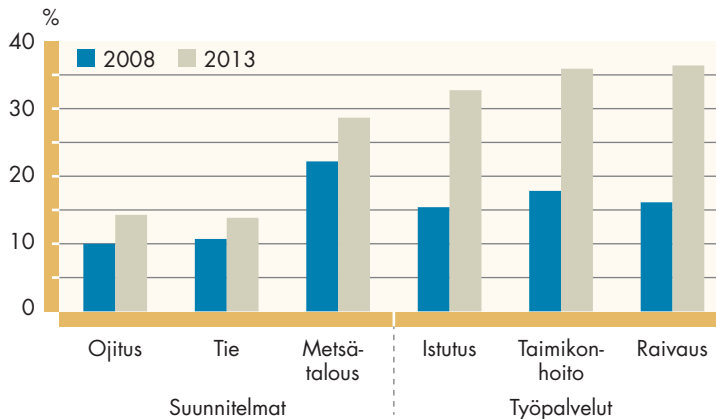
Metsäpalveluiden osto yleisty

Metsäpalveluyritysten merkitys näyttäisi vuonna 2008 tehtyjen kyselytutkimusten perusteella olevan kasvussa. Metsäpalveluyritykset nähtiin ainoaksi metsäpalvelutuottajaksi, jonka asema ja merkitys tulee kasvamaan (kuva 1).

Metsänhoitoyhdistyksen osuus metsäpalvelujen tuottajana säilyy vahvana, mutta metsäpalveluyritysten osuus kasvaa selvästi. Metsänomistajien

omatoimista työtä korvataan jatkossa ostopalveluin.

Kyselyä seuraavan viiden vuoden aikana metsäpalveluyrittäjien suoramyynnin osuus yksityismetsien metsä- ja metsänparannussuunnittelussa tulee nelinkertaistumaan ja raivaussaha- ja istutustöissä kaksinkertaistumaan. Metsätyöpalveluiden ostoa lisää erityisesti yksityismetsänomistajien omatoimisuuden väheneminen. Vastaavasti metsänhoitoyhdistykset aikovat lisätä selvästi työ- ja suunnittelupalveluiden hankintaa metsäpalveluyrityksiltä (kuva 2).



Kuva 2. Metsäpalveluyritysten osuus metsänhoitoyhdistyksen tuottamien suunnittelu- ja työpalveluiden toteutuksessa vuonna 2008 ja arvio vuodelle 2013.

Metsäpalveluyrittäjien kannalta merkittävimpana muutoksena voidaan pitää yhteisöjen selviä aikeita lisätä metsäpalveluhankintojensa kilpailuttamista. Lisäksi erityisesti kunnat ja yhteismetsät aikovat lisätä metsäpalveluyrittäjien työpalveluiden ostoja. Myös metsäpalveluyritysten käyttö puukaupan asiantuntijana näyttäisi lisääntyvän. Yhteisöt ja metsänhoitoyhdistykset voidaankin nähdä tulevaisuudessa potentiaalisina metsäpalveluyritysten asiakkaina ja yhteistyökumppaneina.

Kyselyssä selvisi myös se, että yhteisöistä vajaa puolet on kilpailuttanut metsäpalveluita viimeisen viiden vuoden aikana. Erityisen vähäistä on asiantuntijapalveluiden kilpailutus, jota viimeisen viiden vuoden aikana kunnista ja seurakunnista oli tehnyt vain noin joka viides ja yhteismetsistäkin vain noin 40 prosenttia. Jatkossa kaikki yhteisöt aikovat lisätä metsäpalveluiden kilpailutusta selvästi. Puukauppoja oli kilpailuttanut yli 80 prosenttia kaikista yhteisöistä.

Kuntien ja seurakuntien omistaman lähes 600 000 hehtaarin metsäpalveluhankintojen tuominen avoimen tarjouskilpailun piiriin olisi alan toimijoiden tasapuolisen kohtelun vuoksi paikallaan. Suurimpien metsänomistajakuntien ja -seurakuntien metsäpalveluhankintoihin hankintalaki saattaisi jo nyt edellyttää julkista hankintamenettelyä. Mahdollisten edessä olevien liitosten myötä tämä on entistä todennäköisempää varsinkin, jos metsäpalveluista aiotaan sopia vain yhden toimijan kanssa. Yksityismetsiä suunnitelmallisemmin hoidetut ja suuremmat talousyksiköt kiinnostaisivat luultavasti palveluntuottajia.

Metsäpalveluyritysten tulevaisuudennäkymät vaikuttavat tällä hetkellä aiempaa paremmilta. Tasapuolisen kilpailun avautuminen todennäköisesti edesauttaa yritysten ja niiden palvelutuotteiden kehittämistä. Kokonaisvaltaisista metsäomaisuudenhoitopalveluista kilpailulle on jatkossa aiempaa paremmat edellytykset. Se on mahdollisuus sekä metsänomistajille että kaikille palveluntuottajille.

Kirjallisuutta

- Markkola, J.-M., Bergroth, J., Jylhä, P., Kannisto, K., Kämäri, H., Rantala, J. & Uusitalo, J. 2008. Metsäyrittäjyyden monet ulottuvuudet. Metlan työraportteja/Working Papers of the Finnish Forest Research Institute 95. 55 s.
- Rantala, J. 2008. Tilaa tuottaja-malli ja metsätalouden julkisrahoitteinen palvelutuotanto. Metsätieteen aikakauskirja 2/2008: 97–115.
- Rieppo, K. (toim.). 2010. Kasvun eväät metsä- ja puualan pienyrityksille. Seeds of growth for small enterprises in forestry and wood-processing industries. TTS:n julkaisu 406: 16–17.
- Tapion vuositilastot 2010. Saatavissa: http://www.metsavastaa.net/files/metsavastaa/Tapion%20vuositilastot/Tapion_vuositilastot_2010_nettiin.pdf.

■ MMM Veli-Matti Saarinen, Metla, Suonenjoen toimipaikka. Sähköposti veli-matti.saarinen@metla.fi