

PUUTA MYYDÄÄN PORUKALLA

Saarijärven Länsi-Kalmarissa yksityiset metsänomistajat ovat 1970-luvulta lähtien myyneet puuta porukalla. Ostajat maksavat isoista leimikoista hyvän hinnan.

TEKSTI MARIA LATOKARTANO | KUVAT HANNE MANELIUS



Yhteismyynnialueen viime vuoden hakkuissa korjattiin 6 000 kuutiota kuusivaltaista metsää.

Myyjä hyöttyy, ostaja hyöttyy

Myyjän hyödyt: Metsänomistaja saa pienellekin leimikolle ison leimikon hinnan. Hyvien leimikoiden kyljessä myös huonommat metsät tekevät kauppansa. Yhteistyö aktivoi. Tutkimusten valossa parhaan tuoton metsätilalle saa, kun myy puuta tasaisesti.

Ostajan hyödyt: Korjuun ketjutus helpottuu. Kaukokuljetuksen kustannukset alenevat puuerien kasvaessa. Erikoispuuerien saanti helpottuu. Ostajalta säästyy aikaa, kun puukaupasta ei tarvitse sopia erikseen jokaisen metsänomistajan kanssa. Imagohyöty: ”Tuolla ostajalla täytyy olla hyvät hinnat. Kyllä minäkin uskallan myydä sille.”

Tuomo Haapakoski (vas.) toimi yhteismyynnialueen hoitokunnan vetäjänä yli 30 vuotta. Nyt ohjaket ovat siirtyneet hänen pojalleen Toni Haapakoskelle (oik.).



Hakkuiden suunnittelua helpottaa se, että kaikkien metsänomistajien metsäsuunnitelmat ovat ajan tasalla.



Toni Haapakoski seuraa metsäalan kehitystä tarkasti. Puun uudet käyttömahdollisuudet kiinnostavat.

Viiime vuonna näihin aikoihin tehtiin Saarijärven Kalmarin kylällä puukauppa. Poikkeukselliseksi

kaupan teki se, että myyjänä ei ollut yksittäinen metsänomistaja vaan useamman metsätilan muodostama yhteismyyntialue.

”Kuusi tuhatta kuutiota kuusivaltaista metsää, mistä päätehakkuita oli noin 60 prosenttia”, **Tuomo ja Toni Haapakoski** vahvistavat.

Eläkkeellä oleva kalmarilainen maa- ja metsätalousyrittäjä Tuomo Haapakoski on ollut mukana Länsi-Kalmarin metsäyhteistyöalueen toiminnassa sen alusta lähtien.

Metsäyhteistyöalueen kimmoitteena toimi Suomen itsenäisyyden juhluvuoden rahaston Sitran rahoittama tutkimusohjelma, joka pyrki selvittämään, voitaisiinko metsissä tehtävällä yhteistyöllä rationalisoida yksityismetsien metsätaloutta.

Tutkimus tehtiin 1970-luvun alussa, jolloin yksityismetsätaloutta vaivasivat edelleenkin tunnetut kuuloiset ongelmat: Metsätilat olivat pieniä ja kapeita, mikä vaikeutti puunkorjuun järkevää alueellista suunnittelua ja heikensi hakkuiden tuottavuutta. Kustannusten pelättiin syövän alan kannattavuutta ja jarruttavan töiden koneellistamista.

Yhteishankkeiden opettelua

Hanketta ryhtyi vetämään **Heikki Vesikallio**, joka kokosi tutkimustaan varten eri puolille maata yhdeksän yksityismetsänomistajien yhteistoiminta-alueita.

Länsi-Kalmarissa yhteistoiminta-alueeseen liittyi perustamiskokouksessa 39 metsänomistajaa, jotka omistivat yhteensä 1 640 hehtaaria metsää.

”Perustamiskokouksen jälkeen Vesikallio haastatteli kaikki meidät mukaan lähteneet metsänomistajat ja kokosi metsistä perustiedot inventoimalla”, Tuomo Haapakoski muistelee.

Metsien omistussuhteisiin yhteistoiminta-alueen muodostaminen ei vaikuttanut. Ainoa muutos entiseen oli se, että jatkossa kaikki hakkuut sekä muut perusparannus- sekä hoitotyöt oli määrä suorittaa keskitettyinä hankkeina.

Tulevista hankkeista ja puukaupoista neuvoteltiin ja päätettiin kokouksissa, joita pidettiin säännöllisesti kyläseuran talolla.

”Alussa oli epävarmuutta sen suhteen, sitoutuvatko isännät yhteishankkeisiin. Aiemmin sama puunostaja oli pitkien asiakassuhteiden vuoksi istunut joka vuosi samassa talossa, ja siitä tavasta irti pääseminen oli yks homma”, Tuomo Haapakoski naurahtaa.

Joskus ostajat yrittivät kaataa yhteiskaupan tekemällä jollekin maanomistajista kilpailevan tarjouksen.

”Päätimme, että yhdessä pyydetystä tarjouksesta ei livetä.”

Suuruuden ekonomiaa

Heikki Vesikallio oli arvellut, että yhteistyö kasvattaisi myytävien leimikoiden kokoa. Oletus piti paikkansa.

Parhaana talvena Länsi-Kalmarin metsäyhteistyöalue myi puuta 12 000 kuutiota. Puusta maksettu hinta on säännönmukaisesti ollut markkinoiden sen hetken paras.

Kova hinta selittyi muun muassa sillä, että urakoitsijoiden aikaa ei kulu metsäkoneiden siirtelyyn. Tuomo Haapakoski muistaa eräänkin kerran, jolloin puuta korjattiin Länsi-Kalmarin tien varresta. ”Tie on 12 kilometriä pitkä, eikä koneketju kertaakaan noussut lavetin kyytiin. Se työskenteli samalla paikalla 4–5 kuukautta.”

Länsi-Kalmarin metsäyhteistyöalueen metsistä ostajat ovat saaneet myös tarvitsemiaan erikoispuueriä, kuten oksatonta tyvitukkaa, erikoismittatukkeja ja egyptinparrua.

”Alueella on suurten ostajien lisäksi paljon pieniä erikoispuuerien ostajia, jotka saattavat käydä metsänhoitoyhdistyksellä

sanomassa, että tarvitsisivat tietynlaisen puuerän. Yleensä saamme autokuorman kasattua nopeasti kymmenen kilometrin säteeltä.”

Tämä ei tarkoita sitä, että puun ostajat noukkisivat rusinat pullasta. Yhteistyö toimii myös toiseen suuntaan. Ostajia yleensä vain vähän kiinnostavia vajaatuottoisia metsiä on Haapakosken mukaan saatu parempien leimikoiden kyljessä kaupaksi ”asialliseen hintaan”.

Vääntöä 50 pennistä

Länsi-Kalmarissa yhteistyö on lisännyt metsänomistajien aktiivisuutta.

”Länsi-Kalmarin metsäyhteistyöalue on ollut olemassa yli 40 vuotta, ja puuta on myyty joka vuosi. Lamavuosina olimme yksi harvoja paikkoja Saarijärvellä, joka teki puukauppaa. Väliällä on jopa syytetty, että tällä seudulla ei puukauppaa synny, ennen kuin Länsi-Kalmari tekee aloituksen”, Tuomo Haapakoski kertoo.

Tapana on, että yhteismyyntistä sovitaan syksyllä. Hakkuiden suunnittelua helpottaa se, että kaikkien metsänomistajien metsäsuunnitelmat ovat ajan tasalla.

Viime syksyn leimikosta kaikki merkittävimmät toimijat jättivät tarjouksen, ja kaikkien kanssa neuvoteltiin puhelimitse.

Näin yhteismyynti etenee

1 Elokuussa mhy:n metsäneuvoja Kari Lehtonen postittaa alueen metsänomistajille kirjeen, jossa hän muistuttaa suunnitteilla olevasta yhteismyyntistä, kertoo, millaisista kohteista on kysyntää, ja tiedustelee, ketkä ovat halukkaita lähtemään mukaan.

2 Lehtonen pyytää tarjoukset puun ostajilta.

3 Metsänomistajat käyvät tarjoukset läpi

kokouksessa. Yhteismyyntialueen vetäjä Toni Haapakoski neuvottelee ostajien kanssa hinnasta ja muista kaupan ehdoista. Lyödään lukkoon, ketkä ovat mukana ja millä kuviolla. Metsänomistajat allekirjoittavat Lehtoselle valtakirjan.

4 Lehtonen solmii kaupan metsänomistajien valitseman ostajan kanssa ja valvoo hakkuiden toteuttamisen normaalin valtakirjakau-pan käytäntöjen mukaan.

”Isoilla toimijoilla hintataso on usein lähellä toisiaan. Katkonnassa saattaa sen sijaan olla eroja. Usein katkonta määrää sen, mitä kaupasta saa, vaikka on sitä joskus 50 pennistäkin väännetty”, Tuomo Haapakoski muistaa.

”Ei roiski toista kertaa”

Hintaneuvotteluista vastaa metsäyhteistyöalueen hoitokunnan vetäjä. Ostajan metsäyhteistyöalueen jäsenet valitsevat yhteisesti kokouksessa.

Kokouksessa on vielä mahdollista valita, lähteäkö mukaan yhteismyyntiin vai ei, sekä esittää toiveita puun ostajalle hakkuiden toteutuksen suhteen.

”Yhtiöiden linja tuntuu olevan se, että päätehakkuukoneella tehdään kaikki, mikä ei ehkä ole hyvä”, Tuomo Haapakoski muotoilee. ”Mutta saamme me metsänomistajatkin laittaa ehtoja.”

Hakkuiden jälkeen tarkastetaan työn jälki. Onko painumia tai korjuuvaurioita?

”Kännnykäviestintä on tehokasta. Jos joku roiskii, ei roiski toista kertaa.”

Aktiivinen vetäjä potkii

Länsi-Kalmarin metsäyhteistyöalueen toiminta perustuu vapaaehtoisuuteen. Jäsenmaksuja ei kerätä eikä yksittäisen metsänomistajan puukauppoja syynätä. ▶



Nykyään lähes kolmannes yhteismyyntialueen maanomistajista asuu muualla kuin tilallaan. Yhteyttä pidetään puhelimitse ja sähköpostitse.

”Yhteistyöllä pitkät perinteet”

Länsi-Kalmarin mallissa vaikuttaa olevan niin paljon hyviä puolia, että herää kysymys, voisiko vastaavanlaista yhteismyyntiä harjoittaa Suomessa laajemminkin.

Kyllä voisi, eikä se välttämättä olisi vaikeakaan, vastaa Metsänhoitoyhdistys Keski-Suomen metsäneuvoja **Kari Lehtonen**, jonka toimialueeseen Kalmari kuuluu.

”Metsänomistaja voi soittaa yhdistykseen ja kysyä, olisiko alueella samantyyllisiä leimikoita ja kiinnostusta yhteismyyntiin.”

Loppujen lopuksi kaikki on kiinni metsänomistajista itsestään. ●

METSÄ- MESSUT

11.–13.11.2016

Metsämessut tarjoaa monipuolisen viikonlopun metsänomistajille, metsäalan ammattilaisille sekä muille metsässä viihtyville!



Avoinna: pe klo 9–18,
la klo 10–18, su klo 10–17

Liput: 18/11 €

shop.messukeskus.com

Samalla lipulla myös ELMA,
Kädentaito, Lemmikki (la-su),
55plus ja OutletExpo.

www.helsinginmetsamessut.fi

Lataa Messukeskus-aplikaatio ja tee omat suosikkilistasi!

Messukeskus

NYT SYYSRETKELLE MEREN JA PUISTOJEN KOTKAAN!

Ahven, allikkosalakka, ankerias,
harjus, hauki ... ja 50 muuta lajia

MARETARIUM

– suomalaisten kalojen
luonnonmukainen akvaario

• Aukioloajat ja päivittäiset
tapahtumat **www.maretarium.fi**

• Ryhmien opastusvaraukset
info@maretarium.fi

*Suomi
Finland*
100

Äänestä omaa
suomalaista
suosikkikalaasi

Liput 13,50 / 11 / 7,50 €,
2 aikuista + 1 lapsi 32 €,
seuraavat lapset + 7 €/lapsi.

P **PIHALLA
ILMAINEN
PAIKOITUS.**

MARETARIUM

Sapokankatu 2, Kotka **www.maretarium.fi**

/PUUKAUPPA/



**Yhteismyynti
on aktivoitunut
metsänomis-
taji. Hakkuut
ja hoitotyöt
tapahtuvat
ajallaan.**

”Toivottavaa on, että metsänomistajat myyvät puuta vain yhteismyynnin kautta, mutta sitä ei edellytetä”, Tuomo Haapakoski sanoo.

Väljistä raameista huolimatta, tai ehkä juuri siksi, Länsi-Kalmarin metsäyhteistyöalue on pysynyt vakaana perustamisestaan saakka. Yksikään metsänomistaja ei ole yli 40 vuoden aikana eronnut alueesta.

Kaikki ei toki säily muuttumattomana. Kun yhteistyöalue perustettiin, etämetsänomistajia oli joukosta kaksi prosenttia. Nyt heitä on noin kolmannes.

Hoitokunnan vetäjänä yli 30 vuotta toiminut Tuomo Haapakoski siirsi jokin aika sitten ohjaket pojalleen Toni Haapakoskelle.

Tuomo Haapakosken mukaan aktiivinen vetäjä on edellytys sille, että yhteistyöalue toimii. ”Jonkun pitää pikkuisen potkia eteenpäin. Itsellään homma ei pyöri.”

Puun mahdollisuudet

Toni Haapakoski seuraa metsäalan kehitystä tarkalla silmällä. Mikä on sellun hinta Brasiliassa? Mitä Venäjällä tapahtuu?

”Minulle tulevat lähes kaikki metsäalan lehdet. Lisäksi etsin tietoa netistä ja verkostoitu-

malla. Pyrin huomaamaan pieniäkin merkkejä. Välillä metsänomistajat soittavat ja kysyvät neuvoja, jolloin yritän auttaa parhaani mukaan.”

Yksi metsänomistajia kiinnostava seikka on tietysti puun hinta. Tukkipuusta on parhaimmillaan maksettu yli 80 euroa motti, nyt hinta on lähempänä 50:ää euroa. Kuitupuun hintakehityksestä ei juuri kannata puhua.

”Kuitupuun hinta laahaa ihan hävyttömän alhaalla eikä ole yli 20 vuoteen noussut. Äänkosken tehtaalla saattaa olla jonkinlainen vaikutus, mutta en usko sen kokonaan pelastavan tilannetta”, Toni Haapakoski sanoo.

Hän kritisoi metsäteollisuuden suunnitelmia nostaa tukin latvaläpimittia 15 sentistä

18 senttiin. Energiapuun tulevaisuus saa Toni Haapakosken niin ikään mietteleeäksi.

”Jyväskylän Energian muuttaman vuoden takainen investointi kivihiileen oli pettymys. Puukasoja jäi metsiin. Rahat kyllä tulivat.”

”Toisaalta biopolttoaineisiin kohdistuu nyt kovia odotusarvoja. Esimerkiksi puun pyrolyysipoltton uusi tuleminen voisi kasvattaa energiapuun markkinoita.” ●

» **Jonkun pitää
pikkuisen
potkia
eteenpäin.** »