METSÄNOMISTAJA

Tikkojen koti. Liesjärven kansallispuistossa koputtelevat melkein kaikki Suomen tikkalajit. Sivu 22

Puusta pyrolyysiöljyä. Pikapyrolyysissä hake kuumennetaan hapettomassa tilassa. Muodostunut kaasu lauhdutetaan nopeasti bioöljyksi. Sivut 14–15

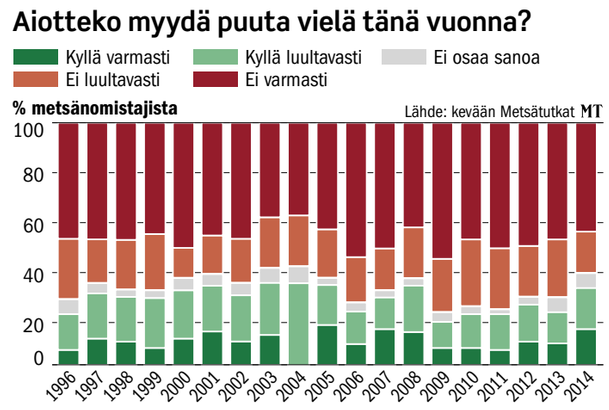
Edullista hakelämpöä. Seppo Kovasen (vas.) ja Elias Laitisen mukaan hake on kolmanneksen öljyä halvempi polttoaine. Sivu 18

Joka kolmas metsänomistaja myy puuta

Puukauppa on käynyt tänä vuonna viimevuotista vilkkaammin. Myös jatko näyttää hyvältä, sillä metsänomistajat ovat entistä innokkaampia myymään puuta.

KARI SALONEN

Sellutehtaat käyvät täysillä, joten kuitupuun kysyntä ei pääse kasvamaan. Tämä jarruttaa puukauppaa.



MTK:n Metsätutka-kyselyn perusteella noin joka kolmas metsänomistaja aikoo myydä puuta vielä tämän vuoden aikana. Edellisen kerran myyntihalukkuus oli yhtä suuri vuonna 2008.

”Puukauppahalukkuus on johtanut myös käytännön toimiin. Alkuvuoden aikana metsänomistajat ovat myyneet yli neljänneksen viimevuotista enemmän puuta”, kertoo tutkimuspäällikkö **Erno Järvinen** MTK:sta.

Edellisten vuosien tapaan varmimpia puukaupan tekijöitä ovat nuorehkot maanviljelijämiehet, jotka omistavat keskimääräistä enemmän metsää. Aktiivisista maanviljelijöitä lähes puolet suunnittelee puukauppaa vielä tälle vuodelle. Yli sadan hehtaarin tiloista 57 prosenttia valmistautuu myymään puuta.

Vähiten kiinnostusta puukauppaan on niillä eläkeläisnaisilla, jotka omistavat keskimääräistä vähemmän metsää ja joille metsänhoitoyhdistystoiminta on vierasta. Silti eläkeläisistäkin puukauppaa suunnittelee lähes joka neljäs.

”Järjetön yhtälö”

Vaikka puukauppa on käynyt hyvin, metsäteollisuuden epävarmuus puukaupan toimivuudesta ei ole poistunut. MTK:n mukaan teollisuuden on saanut lähes koomisia piirteitä.

”Metsäteollisuus on huolissaan puun tarjonnasta, mutta puukaupallisten palveluiden markkinointi metsänomistajille on vähäisempää kuin koskaan. Tämä on järjetön yhtälö”, toteaa MTK:n metsäjohtaja **Juha Hakkarainen**.

Hakkaraisen mukaan puukauppaan pätevät samat lainalaisuudet kuin muuhunkin kauppaan.

Puu ei tule markkinoille itsekseen.

”Puukaupan toimivuuden edistämiseksi on esitetty mitä ihmeellisimpiä malleja ja ajatuksia.”

”Samanaikaisesti on valitettavasti unohdettu, miten markkinat toimivat. Eli että puuta pitää aktiivisesti ostaa, jotta sitä saa”, Hakkarainen sanoo.

Ostomies ei soittele

Maaliskuun alussa tehdyn Metsätutka-kyselyn mukaan puukaupallisten palveluiden tarjonta on aiempaa vähäisempää. Yli 70 prosenttia metsänomistajista ei ole saanut yhteydenottoa puukauppaan liittyen.

Metsätutkan mukaan sekä Metsä Groupin ja UPM:n että Stora Enson puunhankintaorganisaatiot ovat laiskistuneet selvästi vuoden 2011 jälkeen. Ostomiesten kontaktit metsänomistajiin ovat puolittuneet.

”Puun ostajien keskuudessa vallitsee omituinen käsitys, että valtiovalta hoitaa metsäteollisuuden puolesta puun markkinoille tulon. Puun myyjiin ostajien passiivisuus ei näytä onneksi heijastuneen. Puun ostot yksityismetsistä lisääntyivät viime vuonna viidenneksen ja kasvu on jatkunut tänä vuonna.”

Mh-yhdistys avustaa

Myös metsänhoitoyhdistysten aktiivisuus puukauppa-asioissa on laskenut lievästi vuodesta 2011.

Metsähoitoyhdistyksen apu ja valtakirjakaupat ovat edelleen tärkeitä metsänomistajille. Noin kaksi kolmesta metsänomistajista kaipaa yhdistyksiltä jatkossakin apua puukaupan kilpailuttamiseen ja toteuttamiseen.

Metsäyhtiöiden sopimusasiakkaiden suorien kauppojen osuus viimeksi tehdyistä puukaupoista jäi neljään prosenttiin.

Rahantarve toissijaista

Puukauppoja metsänomistajat perustelevat edelleen metsänhoidon tarpeilla. Kaksi kolmesta metsänomistajasta nostaa sen puukaupan perusteeksi.

Rahantarpeella puukauppaa selittää joka viides metsänomistaja. Suunnilleen saman suuruinen joukko perustelee puukauppaa puun hyvällä hinnalla.

Metsänomistajien hintaodotukset ovat edelleen maltillisia. Järvisen mukaan se saattaa olla yksi tasaisesti käyvää puukauppaa selittävä tekijä.

Suurin osa metsänomistajista odottaa kuitupuun hinnan säilyvän ennallaan. Myös tukin hintaan kohdistuu maltillisia odotuksia. Suurin osa metsänomistajista odottaa hintojen pysyvän suunnilleen ennallaan tai nousevan lievästi.

Järvisen mukaan puukaupan suurimmaksi jarruksi on noussut kuitupuun paikallaan junnaava kysyntä. Sellutehtaat käyvät täysillä, joten kuitupuun ostoa ja sahahakkeen käyttöä ei nykyisellä kapasiteetilla voi kasvattaa.

”Ilahduttavaa tässä tilanteessa on UPM:n investointipäätökset sellutehtaiden kapasiteetin lisäämiseen. Vastaavia päätöksiä tarvitaan lisää”, sanoo Järvinen.

JARMO PALOKALLIO

Kilpailu hakkeesta kovenee

Metsähakkeen kysyntä voi kasvaa eteläisessä Suomessa tarjontaa suuremmaksi. Se kiristää kilpailua ja lisää kustannuksia.

Metsähakkeen käyttö on moninkertaistunut muutamassa vuodessa. Metsähaketta ja muita puupolttoaineita käyttävien laitosten määrä on kymmenessä vuodessa viisinkertaistunut lähes tuhanteen. Uusia laitoksia on suunnitteilla ja rakenteilla.

Tavoitteena on nostaa metsähakkeen käyttö 13,5 miljoonaan kuutioon vuoteen 2020 mennessä. Vuonna 2012 metsähaketta käytettiin noin 8 miljoonaa kuutiota.

Kivihiili korvaa metsäenergiaa

Bioenergia ry on huolissaan hallituksen kaavailemasta metsähakkeen tuen alentamisesta, joka on sidoksissa turpeen veron kiristykseen. Uusiutuvan energian tuen leikkaus osuu etenkin maan neljään suurimpaan biovoimalaitokseen.

”Energiapuun käyttö jää neljässä suurimmassa biovoimalaitoksessa hallituksen päätösten vuoksi alle miljoonaan kuutiometriin. Ilman hallituksen tekemiä metsähakkeen tuen leikkauksia puun käyttö nousisi yksin näissä laitoksissa 2,7 miljoonaan kuutiometriin”, sanoo toimitusjohtaja **Jyrki Peisa**.

”Tilanne on erittäin huolestuttava energiapuualan yritysten kannalta. Energiapuun tuotannosta vastaavat sadat pienyritykset ympäri maan.”

Metsissä riittää haketta

Mikäli hakkeen käyttö kaikesta huolimatta kasvaa suunnitellun mukaisesti, sen riittävyys joutuu paikallisesti koetukselle.

”Haketta riittää, mutta sen tarjonta ja kysyntä eivät välttämättä täysin kohtaa. Se synnyttää kilpailua, kasvattaa kuljetusmatkoja ja pakottaa käyttämään kalliimpia jakeita”, kertoo tutkija **Perttu Anttila** Metsäntutkimuslaitokselta.

Kalliimmilla jakeilla Anttila tarkoittaa pienpuusta tehtävää metsähaketta. Arvokkaamman raaka-aineen käyttö ei ole kannattavaa ilman korjuu- tai haketustukea.

Anttilan mukaan hakkuiden pysyminen nykytasolla riittää kunnianhimoisten tavoitteiden toteuttamiseen. Vaikka kokonaisuuden kannalta ratkaisevaa on avohakkuiden määrä, suurin kasvumahdollisuus on pienpuussa.

> »Haketta riittää, mutta tarjonta ja kysyntä eivät kohtaa. Se synnyttää kilpailua, kasvattaa kuljetusmatkoja ja pakottaa käyttämään kalliimpia jakeita.«
>
> PERTTU ANTTILA

Metsähakkeesta puolet käytössä

Metsäntutkimuslaitos arvioi, että metsähakevaroista on käytössä jo yli puolet. Anttilan mukaan kivihiili on korvannut metsähaketta lähinnä sähköntuotannossa. Lämmöntuotannossa metsähake on edelleen kilpailukykyistä.

Karkeasti jaotellen hakkeen hyödyntämisaste on suurin maan länsiosissa. Paikoin, eli suurten biovoimaloiden lähellä, hakevarat ovat jo täyskäytössä. Itä-Suomi puolestaan tarjoaa käyttämättömiä mahdollisuuksia.

Anttilan mukaan myös maan länsiosissa on mahdollista edelleen lisätä metsähakkeen käyttöä.

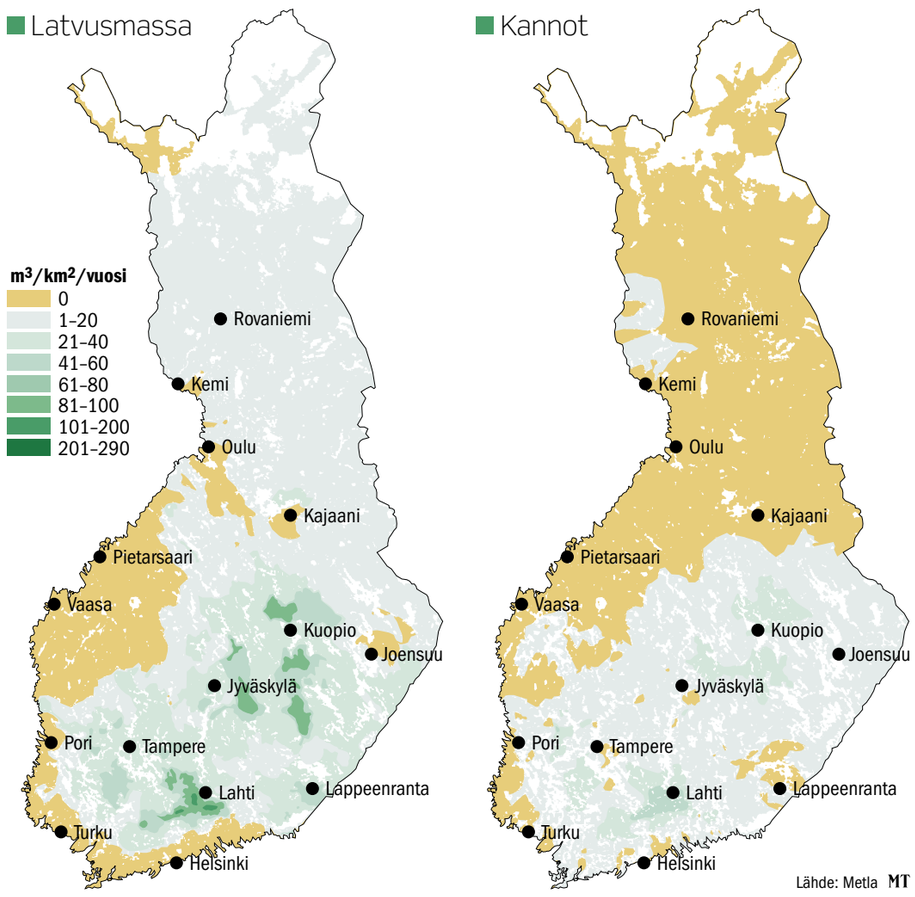
Joidenkin käyttöpaikkojen ympärillä on kuitenkin alueita, joilta ei enää lisää haketta ole saatavissa.

Kivihiilen ohella metsähakkeen kanssa kilpailee metsäteollisuuden tuotannosta ylijäävä puu.

Sahatavaran suuri tuotanto tuo markkinoille runsaasti kuorta, purua ja haketta, jotka metsähaketta halvempaa polttoainetta. Se vähentää harvennuspuun kysyntää energiantuotannossa.

JARMO PALOKALLIO

Metsäenergian käytön lisäysmahdollisuus



METSÄNI, OTETAANKO TAIMITURVA KASVUSI TURVAKSI?

Metsäliitto Osuuskunnan omistajajäsenenä saat parhaan asiantuntemuksen metsäsi koko elinkaarelle. Uusi Taimiturva-palvelu varmistaa, että metsäsi alkaa tuottaa heti alusta lähtien. Palvelu sisältää maanmuokkauksen, taimet ja niiden istutuksen, tarkastuskäynnin, uudistamisraportin, tarvittaessa täydennysviljelyn, varhaishoidon takuuhintaan, metsävakuutuksen ja vakuuden siitä, että taimikko on luovutushetkellä keskimäärin 1,3 metriä, huippukuntoinen ja tiheys tavoitteen mukainen. Tämä, jos mikä on helppoa, riskitöntä ja tuottavaa metsäomaisuuden hoitoa. Kysy lisää metsäasiantuntijaltasi tai tutustu palveluun osoitteessa metsagroup.fi > palvelut metsänomistajille. **METSÄ GROUP. METSÄOMAISUUTESI HOITAJA.**

Metsä