METSÄTALOUS

Metsänhoitoyhdistys suivaantui Metsä Groupin puukauppatavoista

Osuuskunta ohittaa valtakirjakauppoja ja boikotoi yhdistysten kautta tulevia leimikoita, kertovat useiden yhdistysten johtajat.

Metsä Groupin puunostajien toimintatavat hiertävät metsänhoitoyhdistysten ja metsänomistajien osuuskunnan välejä. Tilanne kärjistyi syyskuun lopussa Keski-Pohjanmaalla, kun ihmettelevä metsänomistaja toi metsänhoitoyhdistykselle kirjeen, jossa paikallinen Metsä Groupin ostomies tarjoutui ostamaan valtakirjakaupan puut vain suoraan metsänomistajalta.

"Mhy:n pojat olivat suunnitelleet sinulle leimikon", ostajan kirje alkaa.

"Puumarkkinatilanteesta johtuen asioin puukaupoissa ainoastaan suoraan Metsäliiton jäsenten kanssa", kirjeessä todetaan.

"Ei ole reilu toimintatapa"

Puukauppaa toimeksiantona hoitanut metsänhoitoyhdistys Keskipohja tyrmistyi osuuskunnan toimintatavasta. Yhdistyksen johtaja **Juha Laitinen** otti yhteyttä Metsä Groupin metsäjohtajaan **Juha Mäntylään** ja ihmetteli, kuinka osuuskunta voi toimia noin.

Laitisen mukaan valtakirjakauppojen ohitukset ovat olleet Metsä Groupin kanssa toistuva ongelma.

"Ongelmaa on ollut parin vuoden ajan. On ollut vaikeuksia saada tarjouksia, ja monesti metsänomistajaa on lähestytty suoraan. Se ei ole reilu toimintatapa."

Metsänhoitoyhdistyksen kannalta valtakirjan ohitus on hankalaa, koska leimikon teosta aiheutuneista kustannuksista laskutetaan vasta puukaupan syntyessä.

"Ääritapauksessa voisi käydä niin, että yhdistys olisi jo sopinut kaupasta toisen ostajan kanssa ja leimikko myytäisiin kahteen kertaan", Laitinen sanoo.

Hänen mielestään välistäveto ei ole reilua myöskään puunmyyjää tai muita ostajia kohtaan. Metsänomistajat teettävät valtakirjakauppoja usein juuri sen vuoksi, että eri ostajien tarjouksia halutaan vertailla."

Toiveissa ryhtiliike yhteistyöhön

Laitisen mukaan valtakirjojen ohitukset ovat nousseet ongelmaksi nimenomaan Metsä Groupin kanssa. Vastaavat yksittäiset pulmat muiden ostajien kanssa ovat jääneet vähäisiksi.

Samanlaisia kokemuksia on Pohjois-Savon metsänhoitoyhdistyksessä: tarjouksia tulee huonosti, valtakirjakauppoja yritetään ohittaa, mittaustietoja ei haluta antaa.

"Korjuupalvelun puille on vuodesta toiseen tullut sama vastaus: ei mahdu. Silläkään osalla meillä ei ole ollut yhteistyötä vuosiin Metsä Groupin kanssa. Myös korjuupalvelussa meillä on kaikkien muiden ostajien kanssa toimivat suhteet", kertoo yhdistyksen johtaja **Pekka Sahlman**.

Keski-Pohjanmaan tapaus on nyt sovittu. Setvimisen jälkeen Metsä Group on päättänyt ostaa kuitupuuvaltaisen leimikon valtakirjakauppana, kuten metsänomistaja oli alun perin tarkoittanut. Metsä Group teki leimikosta korkeimman tarjouksen.

Laitinen toivoo, että yhteistyö paranee jatkossa ja myös aiemmin tänä vuonna Metsä Groupin kanssa esiin noussut kiista motolistoista selviäisi.

"Puukaupan pitäisi perustua molemminpuoliseen luottamukseen."

Metsä Group: Yksittäistapauksia

Metsä Groupin mukaan valtakirjakauppojen ohitukset ovat yksittäisiä tapauksia.

"Ostamme puuta valtakirjakaupoilla sekä mhy-toimituspuuna. Teemme vuosittain noin 30 000 puukauppaa, ja yllä kuvailemasi kaltaisia tapauksia ilmenee vain yksittäisiä vuosittain. Nämä tapaukset sattuvat useimmiten alueilla, joilla metsänhoitoyhdistys toimii myös ostajan roolissa", vastaa Metsä Groupin Suomen puukaupasta ja metsäpalveluista vastaava johtaja **Yrjö Perälä**.

Laitinen on myös sitä mieltä, että osuuskunnan ja yhdistysten välejä hiertää se, että metsänhoitoyhdistykset koetaan kilpailijaksi.

"Kyse on siitä, että metsänhoitoyhdistys korjaa jo merkittävän osan maakunnan puista. Se aiheuttaa ostajien puolella epäluottamusta", Laitinen toteaa.

Hänen mukaansa yhdistykset kehittävät liiketoimintaansa, koska metsänhoitomaksusta luovuttiin.

Perälä vakuuttaa, että Metsä Group kunnioittaa "tiedossa olevia" valtakirjoja.

"Teemme niihin tarjouksia ostotarpeidemme mukaisesti. Kiire- ja ylitarjontatilanteissa asetamme aina etusijalle sopimusasiakkuudet sekä jäsenten suorat yhteydenotot."

Hänen mukaansa osuuskunta ei ole linjannut yhdistysten kautta tulevalle puulle boikottia.

Kaikissa metsänhoitoyhdistyksissä valtakirjakauppojen ohitukset eivät ole nousseet ongelmaksi, vaikka puun kysynnässä on muuten ollut toivomisen varaa.

"Metsä Group on suhtautunut vaihtelevasti valtakirjakauppoihin. Välillä ei ole hyvistäkään kohteista jätetty tarjousta. Mutta tietysti on ymmärrettävää, että jokainen puunostaja mitoittaa hankinnan oman puuntarpeensa mukaan", kertoo eteläpohjalaisen metsänhoitoyhdistys Lakeuden toiminnanjohtaja **Jussi Parviainen**.

HANNA LENSU

AKI PAAVOLA

Metsänhoitoyhdistys Keskipohjan johtaja Juha Laitinen ei voi ymmärtää Metsä Groupin toimintatapoja puukaupoissa. "Puukaupan pitäisi perustua molemminpuoliseen luottamukseen."

KOMMENTTI

Metsänomistajan asialla?

Puunmyyjän kannalta on huono juttu, jos metsänomistajien omat yhdistykset ja yksi isoimmista ostajista – suomalaisten metsänomistajien osuuskunta – eivät pysty toimimaan sovussa.

Luottamuspula pilaa minkä tahansa liikesuhteen ja selvää on, ettei luottamusta edistetä, jos ostaja käy vetämässä välistä metsänhoitoyhdistykselle myytäväksi annetun kaupan.

Sinänsä välistäveto on ostajalle varsin helppoa.

Sen sijaan, että tarjous lähetettäisiin myyjän valtuuttamalle metsänhoitoyhdistykselle, ostajan tarvitsee vain ottaa yhteyttä suoraan metsänomistajaan ja kysyä tämän halukkuutta suoraan kaupantekoon. Huonossa markkinatilanteessa asiaa voi vauhdittaa toteamalla, ettei kauppoja muuten tule, kuten viereisen jutun Metsä Groupin esimerkkikirjeessä on tehty.

Metsänomistaja miettii ensisijaisesti sitä, että leimikko saadaan ylipäänsä myytyä ja mahdollisimman korkealla hinnalla. Jos sivusta tullut tarjous on parempi kuin mahdolliset muut tarjoukset, lyhyellä tähtäimellä siihen kannattaa tarttua. Toisaalta, jos metsänomistaja ei halua vertailla kaikkien halukkaiden ostajien tarjouksia, niin lienee sitten syytä pohtia, miksi alun perinkään tuli annettua toimeksianto metsänhoitoyhdistykselle.

Jos puuta myy useammin kuin kerran vuosikymmenessä, kannattanee metsänomistajankin joka tapauksessa pitää yllä hyviä suhteita puukauppakumppaniin, olipa se osuuskunta, yritys tai metsänhoitoyhdistys.

HANNA LENSU

Pohjois-Karjalassa myrsky-korvauksia 20 000:lle

Perjantai-iltana alkanut Valio-myrsky aiheutti sähkökatkoja 33 000 asiakkaalle Pohjois-Karjalan Sähkö PKS:n jakelualueella. Lauantai-iltaan mennessä sähköt oli saatu palautettua jo noin 30 000 asiakkaalle. Viimeisten vikapaikkojen korjaukset venyivät kuitenkin maanantaille.

PKS Sähkönsiirto Oy arvioi häiriönkorjauskustannusten nousevan miljoonaan euroon ja asiakkaille maksettavien vakiokorvausten määrän 1,5 miljoonaan euroon. Korvauksia maksetaan lähes 20 000 asiakkaalle.

"Valio-myrsky oli sähkönjakelun kannalta laajuudeltaan ja kestoltaan yksi tämän vuosikymmenen pahimpia. Vikoja oli korjaamassa yhteensä 130 asentajaa ja metsuria. Lisäksi 50 toimihenkilöä paikansi ja rajasi vika-alueita maastossa. Vikapaikannuksessa käytettiin myös helikopteria", PKS Sähkönsiirron toimitusjohtaja **Arto Gylén** kertoo.

Myrsky oli luonteeltaan erittäin voimakkaasti puuskainen ja harvinaisen pitkäkestoinen. Reilut 10 tuntia riehunut tuuli katkoi paljon yksittäisiä puita koko jakelualueella, mikä ruuhkautti pahasti PKS:n asiakaspalvelun. Kaikkiaan puheluita tuli liki 2 700, joista 690:een ehdittiin vastaamaan.

"Viankorjaus onnistui urakan laajuuteen nähden varsin hyvin, mutta puhelinpalvelu ruuhkautui ajoittain puhelujen suuren määrän takia. Negatiivista palautetta tuli tästä syystä melko paljon, ja ymmärrämme hyvin asiakkaiden harmin."

"Olemme ryhtyneet välittömästi toimenpiteisiin, että jatkossa pystyisimme palvelemaan asiakkaita paremmin", Gylén vakuuttaa.

"Tilannetta korjaa osaltaan parin viikon päästä käyttöön otettava uusi puhelinjärjestelmä, mutta kehitämme myös mobiilipalvelua, jonka kautta linjalle kaatuneen puun voi ilmoittaa suoraan järjestelmäämme."

Vakiokorvaus maksetaan automaattisesti yli 12 tuntia kestäneestä sähkökatkosta. Hyvitysprosentti määräytyy sähkökatkon pituuden mukaan. Esimerkiksi yli 12 tunnin katkosta hyvitetään 10 prosenttia vuotuisesta siirtopalvelumaksusta ja 24 tunnin katkoksesta 25 prosenttia.

TERHI PAPE-MUSTONEN

Puukauppa alavireessä

MT SELVITTI

Syksyn puukauppaa vaivaa alavire. Tavanomaisen kiihtymisen sijaan puukauppojen määrä kääntyi laskuun jo syyskuun alussa.

Viime viikolla metsänomistajat myivät 690 198 kuutiota puuta Metsäteollisuus ry:n jäsenille. Vielä pari vuotta sitten syksyn viikkomyynnit tavoittelivat miljoonan kuution rajaa.

Metsänhoitoyhdistysten mukaan metsäteollisuuden ostomiehet ovat muuttuneet hyvin valikoiviksi. Osa sahoista tarvitsee tukkia, mutta kuitupuuta yhtiöllä on varastoissa. Etenkin talviharvennusten kysyntä on olematonta.

Tukista mänty on vetänyt kuusta paremmin. Sahojen tilanne on kuitenkin hyvin epävarma.

"Männyn osalta kysymysmerkkinä on Pohjois-Afrikka. Siellä on ostohaluja, mutta kauppojen rahoitus ja takuiden saanti on vaikeutunut", kertoo toimitusjohtaja **Kai Merivuori** Suomen Sahoista.

Syksyn Metsätutkakyselyn mukaan metsänomistajat ovat huomanneet puukauppaan liittyvän epävarmuuden. Vain seitsemän prosenttia metsänomistajista kertoo tekevänsä varmasti puukaupan vielä syksyn aikana.

Kun mukaan lasketaan ne, jotka tekevät puukaupan luultavasti, puukauppaa suunnittelevien metsänomistajien määrä nousee lähes neljännekseen.

Puun hinnat 7.9.–4.10.2015

Lähde: Luonnonvarakeskus

Alue	Mäntytukki	Kuusitukki	Koivutukki	Mäntykuitu	Kuusikuitu	Koivukuitu
	Euroa/m³ (alv 0 %)					
Kantohinnat, päätehakkuut						
Etelä-Suomi	56,4 ⇆	55,7 ↓	41,7 ↓	16,7 ⇆	18,4 ↓	17,0 ⇆
Keski-Suomi	57,1 ⇆	55,3 ⇆	43,0 ↑	17,8 ↑	18,7 ↑	17,4 ↓
Savo-Karjala	56,1 ↑	53,4 ⇆	43,3 ↑	17,5 ↑	17,4 ↑	17,8 ↑
Kymi-Savo	57,4 ⇆	55,5 ⇆	44,7 ⇆	17,2 ⇆	18,1 ↑	17,2 ↑
Etelä-Pohjanmaa	56,6 ↑	53,9 ⇆	-	18,5 ↑	18,0 ⇆	18,1 ↑
Kainuu-Pohjanmaa	51,9 ↓	50,6 ↓	-	18,4 ↑	16,5 ↓	17,3 ↑
Lappi	49,6 ↑	46,4	-	17,2 ↓	16,3	16,2 ↓
Koko maa	**55,8 ⇆**	**54,8 ⇆**	**43,3 ⇆**	**17,7 ⇆**	**18,0 ⇆**	**17,4 ↑**
Kantohinnat, harvennushakkuut paitsi ensiharvennukset						
Etelä-Suomi	48,7 ↑	48,5 ⇆	36,8	15,5 ↑	15,3 ↓	15,0 ↑
Keski-Suomi	48,2 ⇆	46,5 ↓	34,9	15,7 ↓	15,3 ↑	14,9 ↓
Savo-Karjala	47,2 ⇆	45,3 ⇆	36,7 ⇆	14,5 ↓	14,7 ↑	14,4 ↓
Kymi-Savo	48,4 ↓	46,9 ⇆	37,7 ↓	15,2 ↑	15,3 ⇆	14,6 ↓
Etelä-Pohjanmaa	46,9 ⇆	44,5		15,2 ⇆	14,1	14,5 ↑
Kainuu-Pohjanmaa	45,7 ↑	43,7 ⇆		13,9 ↓	12,7	13,2 ↑
Lappi	45,9 ↑	40,8		13,6 ↓	11,0	12,5 ↓
Koko maa	**47,5 ⇆**	**46,4 ⇆**	**36,7 ↓**	**14,9 ⇆**	**15,0 ⇆**	**14,3 ⇆**
Hankintahinnat, kaikki hakkuut						
Etelä-Suomi	59,7 ↓	58,2 ⇆	44,5	28,9 ↓	31,0 ⇆	29,8 ⇆
Keski-Suomi	55,8 ↓	54,2 ↓	44,4	29,4 ⇆	30,3 ⇆	29,6 ⇆
Savo-Karjala	55,2 ⇆	52,7 ↓	44,9 ↓	27,8 ↑	27,7 ↑	30,7 ↑
Kymi-Savo	56,4 ↑	54,7 ↑	46,5 ↑	29,0 ↑	29,4 ↑	29,5 ↑
Etelä-Pohjanmaa	54,4 ⇆	52,6 ↓	-	28,7 ↑	29,3	29,3 ↑
Kainuu-Pohjanmaa	53,5 ⇆	52,3 ↓	-	26,4 ↑	26,1	29,0 ⇆
Lappi	55,4	-	-	25,8 ↓	-	28,5 ↑
Koko maa	**56,4 ⇆**	**55,6 ⇆**	**45,1 ↓**	**28,0 ⇆**	**29,5 ⇆**	**29,9 ↑**

Hintojen muutos jaksolta 20.7.–16.8.2015: ↑ = noussut ↓ = laskenut ⇆ = pysynyt ennallaan (±1 %)

Sitä useampi metsänomistaja on suunnitellut syksyllä puukauppaa viimeksi vuonna 2010.

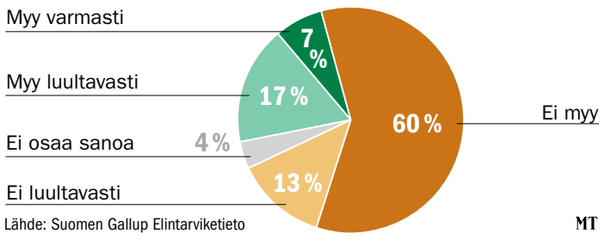
Tutkimuspäällikkö **Erno Järvinen** MTK:sta kertoo, että etenkin viljelijöissä on paljon sellaisia, jotka suunnittelevat myyvänsä vielä syksyn aikana puuta. Hän arvelee, että siihen yhtenä selityksenä on maatalouden heikko kannattavuus.

"Kaikkineen metsänomistajilta on hyvin realistinen kuva puukaupasta. Sitä osoittaa esimerkiksi puun hintaan kohdistuvien odotusten vakaus", sanoo Järvinen.

JARMO PALOKALLIO

Metsänomistajan puunmyyntiaikeet

Syksy 2015



Lähde: Suomen Gallup Elintarviketieto MT

Lähes joka neljäs metsänomistaja suunnittelee myyvänsä tänä syksynä puuta. Etenkin maanviljelijät ovat lähdössä puukaupoille.

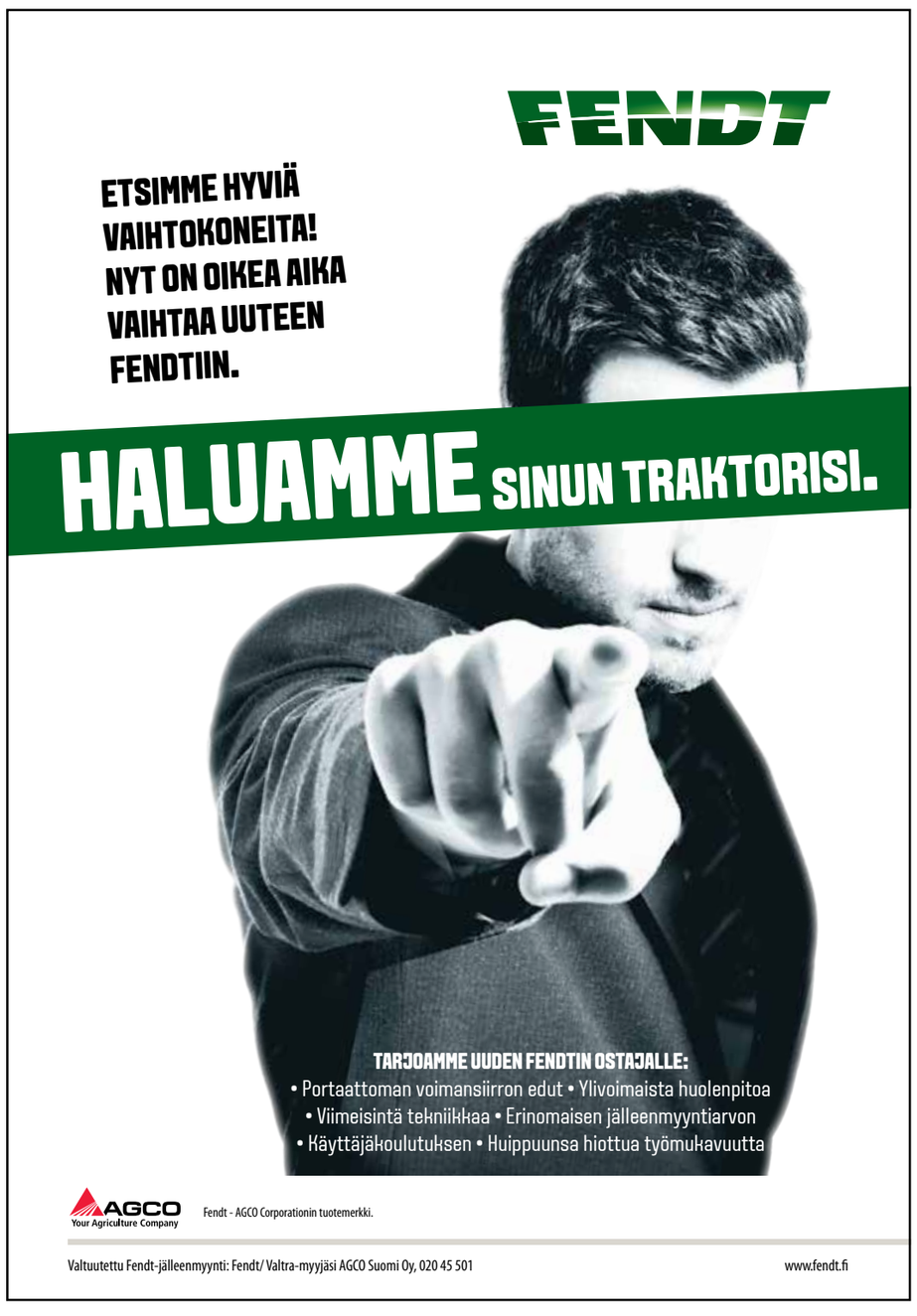
Koneyrittäjät vaativat palkkaa toimihenkilötyöstä

Koneyrittäjien liitto teki kesällä 2015 kyselyn, jolla selvitettiin koneellisen puunkorjuutyön toiminnan sujuvuutta ja muutoksia. Kyselyn tulosten mukaan metsäkoneenkuljettaja käyttää viikoittain ainakin kaksi tuntia työajastaan sellaisiin töihin, jotka aiheuttavat katkon tuottavaan puunkorjuutyöhön.

Kyseiset työt liittyvät työmaan suunnitteluun, työmaarajojen etsintään, asiakkaan sähköisten toiminnanohjausjärjestelmien käyttöön, puutavaran tuotannon seurantatietojen keruuseen ja raportointiin asiakkaalle, laadunmittauksiin sekä puutavaran mittauksen valvontaan.

"Kaikki ylimääräinen työ on karsittava tai sille on saatava käypä hinta. Työjakoa ja organisointia on mietittävä uudelleen sekä kehitettävä hinnoittelua", sanoi Koneyrittäjien liiton varapuheenjohtaja **Timo Tolppa** Koneyrittäjien liiton metsäpäivillä.

Kun kone seisoo kaksi tuntia, kustannuksia syntyy liki 200 euroa ja hakkuuta jää tekemättä noin 30 kuutiota. Keskimääräisellä kuutiohinnalla se tarkoittaa noin 350 euron menetystä viikossa. Vuositasolla puhutaan 8 000–10 000 euron kustannusrasitteesta ja 15 000 euron tienaamattomista urakointituloista.

"Yhtä konetta kohden summa on yhteensä 25 000 euroa. Se on sama summa kuin keskimääräisen metsäkoneyrityksen oikaistu nettotulos. Kyse on siis merkittävästä rahamäärästä, joka näkyy kannattavuustilastoissakin ja jota pitäisi yhteistyössä kyetä pienentämään", Timo Tolppa toteaa.

TERHI PAPE-MUSTONEN