

● Aluekehityssäätiö



ETELÄ-SAVON METSÄBIOENERGIAN KÄYTÖN LISÄÄMINEN JA ALKUTUOTANNON SELVITYSTYÖ

**KENTTÄTUTKIMUS
VERKOSTOITUMISKIINNOSTUKSESTA
08-09/2014**

1. Tutkimuksen kohderyhmä ja tavoite

Tutkimuksen kohteena olivat Etelä-Savon metsäbioenergian alkutuotannon toimijat.

Tämän selvitystyön päätavoite oli selvittää haastattelujen avulla Etelä-Savon koneyrityksien ja metsänomistajien kiinnostus keskinäiseen liiketoiminnalliseen yhteistyöhön ilman kolmansia osapuolia. Yhteistyö olisi joko sopimusperusteista tai jopa yhteisen yrityksen perustamiseen tähtäävää.

Selvitystyössä kuultiin myös edellä olevien tahojen etujärjestöjen näkemyksiä yo. ajatuksesta. Etujärjestöiksi valittiin tahot, joilla ei ole liiketoiminnallista toimintaa tahi intressiä yo. tahojen kanssa. Etujärjestöt olivat etämetsänomistajien alueelliset yhdistykset, yhteismetsän alueellinen yhdistys ja koneyrityksien alueelliset yhdistykset.

Selvityksessä samalla selvitettiin myös näiden kaikkien em. tahojen ristiin verkostoitumiskiinnostusta ja metsäbioenergian nykytilannetta Etelä-Savossa.

Tutkimus ei ole tieteellinen sen pienen otannan takia. Liian pieni otanta saattaa aiheuttaa sen, että vastaukset eivät välttämättä anna täydellistä kuvaa kokonaisuudesta. Siksi on tärkeää painottaa, että tämän selvityksen pääasiallinen tavoite oli lähinnä selvittää koneyrityksien ja metsänomistajien kiinnostus kahdenväliseen, tiiviimpään verkostoitumiseen.

2. Haastattelujen toteutus

Haastattelut tehtiin käymällä haastateltavien luona henkilökohtaisesti. Haastateltavat jaettiin kolmeen ryhmään: metsänomistajat, metsäkoneyritykset ja edellä mainittujen etujärjestöt. Jokaiselle oli omanlaisensa kysymyspatteristo kuitenkin niin, että osa kysymyksistä soveltui kullekin ryhmälle. Haastattelujen kesto oli keskimäärin 60 minuuttia per haastateltava taho.

Osa haastateltavista olivat sekä koneyrityksiä että metsänomistajia. Vaikka haastateltavista osa edusti koneyrityksiryhmää, ei ajattelumallissa ollut suurtakaan eroavaisuutta niihin, jotka olivat pelkästään metsänomistajia. Haastatteluissa ilmeni, että koneyritykset katsoi metsäomaisuuttaan vain metsänomistajan näkökulmasta.

Metsänomistajatahoiksi valittiin hieman isomman metsäpalstakoon omaavat, koska heillä on enemmän potentiaalia energiapuun tarjontaan, mikä vastaavasti on tärkeää koneyrityksille pitkäjänteisen yhteistyön muodostamisen kannalta.

3. Haastateltavat tahot

Haastateltavana olivat

- a) 14 metsänomistajaa
- b) 10 koneyrittäjää
- c) 7 etujärjestöä (joista 2 koneyrittäjiä ja 5 metsänomistajia edustavia tahoja)

Metsänomistajien keskimääräinen metsäpalstakoko oli 168 hehtaaria jakautuen seuraavasti:

- 15 % haastatelluista omistivat metsää 40-50 ha
- 35 % haastatelluista omistivat metsää 51-100 ha
- 50 % haastatelluista omistivat metsää yli 100 ha

Koneyrittäjistä:

- 60 % teki pelkästään puukorjuuta
- 20 % teki energiapuun haketusta
- 20 % teki puunkorjuun tai haketuksen lisäksi kuljetusta

4. Kysymyspatteristot

Metsänomistajille esitettiin 16 seuraavaa kysymystä:

1. Mikä on omistamanne metsän kokonaispinta-ala?
2. Millainen on toimintatapanne tällä hetkellä (→ voimalaitoksen/metsäyhtiöiden/etujärjestön/pienemmän yksityisen tahon kanssa, ainespuu/energiapuu)?
3. Oletteko tyytyväinen nykyiseen tilanteeseen?
 - a) Jos, ette niin miksi (saatu hinta, tasainen tulovirta eri ikäisten puiden hyödyntämisessä, jossa esim. ensiharvennuksen parempi hyödyntäminen, työn jälki, palvelualltius, jne.)?
 - b) Jos olette, niin miksi?
4. Onko korjuutyönjälki ollut teistä tyydyttävä (mm. maisemointi- ja teiden vaurioitumisongelmia, juuristo)?
5. Kuka huolehtii metsänhoidosta, mm. ensiharvennuksesta? Teettekö itse aktiivisesti vai ulkoistatteko työn?
6. Mikä on kantanne kantojen nostamiseen energiapuuksi (maastohuomiointi!)?
7. Millainen on kiinnostuksenne klapiiketoimintaan?
8. Millainen toimintamalli olisi yrityksellenne/tilallenne/metsällenne paras?
9. Teettekö yhteistyötä muiden metsänomistajien kanssa? Jos kyllä, niin millaista?

● Aluekehityssäätiö

10. Oletteko tehneet koskaan suoraa yhteistyötä koneyrityksien kanssa? Jos olette, niin millainen on ollut kokemus ja toimintamalli?
11. Kuinka realistisena näette yhteistyön lisäämisen suoraan koneyrityksien kanssa: (bioenergia/ainespuu/klapi)?
12. Kuinka realistisena näette yhteisen yrityksen perustamisen metsänomistajien ja koneyrityksien kesken (bioenergia/ainespuu/klapi)?
13. Mitkä ovat ne toimenpiteet, jota tuo erillinen yritys tekisi (esim. myynti, markkinointi, sopimusneuvottelut, logistiikan järjestäminen jne.)?
14. Olisitteko valmiita sijoittamaan rahaa yhteisyrityksen perustamiseen? Jos olisitte, niin kuinka paljon?
15. Olisitteko kiinnostuneita osallistumaan EU-tuella rahoitettuun hankkeeseen, jossa vietäisiin em. ideoita eteenpäin?
16. EU-hankkeissa julkinen taho rahoittaa hankkeita 70% ja yksityinen omarahoitussuus on 30%. Omarahoituksen osuus pienyrityksiltä on yleensä ollut 1,000-1,500 euroa. Hankkeet kestävät keskimäärin 2 vuotta. Oletteko valmis osallistumaan hankkeeseen ja laittamaan siihen em. suuruisen omarahoitussuuden?

Kysymykset 1-5 selvittivät metsäomistuksen hehtaarikokoa, toimintatapaa ja tyytyväisyyttä nykyiseen tilanteeseen.

Kuten aiemmin mainittu, keskimääräinen metsäpalstakoko oli 168 hehtaaria. Kaikilla haastatelluilla toimintatapana on kilpailuttaa puunmyynti, johon kuuluu niin aines- kuin energiapuun korjuu. Eniten kauppooja tehtiin suoraan isojen metsäyhtiöiden kuten UPM:n, Stora Enson ja Metsä Groupin kanssa (70%) ja seuraavaksi eniten Metsänhoitoyhdistyksen kautta (30%). Kukaan ei tehnyt hankintakauppaa, koska se koettiin hankalaksi ja siitä ei nähty saatavan yhtään enempää tuottoa kuin pystykaupasta. Vaivattomuus, hyvä hinta ja korjuujälki olivat metsänomistajien pääkriteerit. Lähes kaikki haastateltavat olivat tyytyväisiä nykyiseen toimintatapaan sen vaivattomuuden takia. Korjuujälkeen ja asiakaspalveluun toivottiin enemmän panostusta isoilta metsäyhtiöiltä, myös energiapuusta maksettava heikko hinta harmitti monia metsänomistajia.

Kaksi kolmasosaa antaa metsänhoitotyöt puunkaupan ostajan tehtäväksi, mutta joka kolmas hoitaa metsäänsä itse. Pystykaupassa useimmiten tarjotaan kokonaispaketti, jossa ostaja hoitaa kaikki alusta loppuun. Tämä malli on kasvava, koska iso osa tuosta kolmasosasta on eläkeiässä olevia ja jälkipolvia metsänhoitotyöt eivät kiinnosta.

Kyselyssä oli myös koneyrityksiä metsänomistajina. Osa heistä luonnollisesti hoiti metsäänsä itse ja teki puunkorjuutyöt ostajalle. Oli kuitenkin mielenkiintoista havaita, että koneyrityksistäkin monet ovat jättämässä metsänhoidolliset työt ostajan hoidettavaksi, koska työtilanne oman yrityksen konetoissa on liian kiireinen.

● Aluekehityssäätiö

Kysymykset 6-7 käsittelivät kannon nostamista ja klapiiiketoimintaa.

Jälleen 2/3 haastatelluista oli kantojen nostoa vastaan, kun 1/3 hyväksyi sen. Suurimmaksi syyksi kantojen nostoa vastaan nähtiin sen aiheuttama vesakoituminen. Näkemys ravinteiden häviämisestä jakoi mielipiteitä vahvasti. Osa näki ravinteiden häviävän maaperästä, osa vastaavasti näki nostolla olevan suojaava vaikutus metsätauteja vastaan (mm. kantokääpä, männynjuurikääpä → tyvitervastauti). Puolustajien mukaan vesakoituminen osoittaa, että maahan jää ravinteita runsaasti ja nostovälin ollessa 50-70 vuotta, maaperän ei koeta paljon siitä kärsivän. Edellä mainituista näkemyksistä huolimatta kantojen nosto on kuitenkin vähentynyt rajusti, koska ostaja ei sitä halua enää nostaa. Syynä tähän ei liene niinkään ekologiset, vaan CHP-laitosten poistaminen se tuotevalikoimastaan.

Klapiiiketoiminta kiinnosti vain 15% haastatelluista. Klapiiiketoiminta nähtiin haasteelliseksi, koska se vaatisi metsänomistajalta aktiivista markkinointia. Lisäksi pilketoimijoita koettiin olevan markkinoilla jo runsaasti ja siitä saatavaa hintaa pidettiin pienenä, jotta se olisi liiketoimintana kiinnostava. Valtaosa haastateltavista näki, että suurin osa pilkemyyjistä tekee toimintaa sivutoimisesti veroja maksamatta, jolloin laillisesti toimimalla kyseisestä artikkelista on vaikea saada kannattava hinta.

Näin ollen, kaikkein parhaimmaksi toimintamalliksi valtaosa metsänomistajista näki nykyisen pystykauppamallin, jossa ostaja hoitaa kaikki alusta loppuun (kysymys 8).

Kysymykset 9-14 selvittivät metsänomistajien verkostoitumistarvetta ja kiinnostusta sellaiseen.

Melko pian jo 5-6 haastattelun jälkeen tuli selväksi, että metsänomistajia ei kiinnosta verkostoituminen millään tasolla. Verkostoitumista tärkeämpää heille on metsäomaisuuden tuoton maksimoiminen. Vaikka ostajan luotettavuus niin hänen toimissa kuin työnjäljessä olivat tärkeitä kriteereitä, niin tärkein kriteeri oli hinta. Parhaan hinnan tavoittelun takia metsänomistajat eivät halua sitoutua mihinkään tahi keneenkään. Siksi verkostoituminen heidän kohdallaan ei ole realistista puhumattakaan, että he olisivat kiinnostuneita perustamaan yhteisen yrityksen koneyrittäjien kanssa (vaikka sillä tavoin energiapuusta metsänomistajilla olisi mahdollisuus saada parempi hinta).

Verkostoitumista tai enemmänkin yhteistyötä tehdään muiden naapurien/metsänomistajien kanssa vain pienissä asioissa kuten ojituksissa, tien hoidossa, yms. Koneyrittäjiä käytetään vain ostopalvelusmielessä silloin, kun siihen on tarvetta. Kaiken kaikkiaan metsänomistajat sanoivat mieluiten huolehtivansa metsästään itsenäisesti.

● Aluekehityssätiö

Kysymykset 15-16 koskivat metsänomistajien kiinnostusta EU-hankkeisiin osallistumista.

Koska metsänomistajilla ei ole tarvetta verkostoitua tai kehittää toimintaansa, muuttuivat nämä kysymykset epärelevanteiksi.

Koneyrittäjille esitettiin 15 seuraavaa kysymystä:

1. Mitä yrityksenne tekee, ts. mihin metsätoiminnan alaan yrityksenne on keskittynyt?
2. Mikä on yrityksenne nykytilanne ja toimintatapa (mm. kenelle yritys tekee töitä)?
3. Mikä on näkemys siitä kuinka koneyrittäjät / yrityksenne saisi enemmän töitä? (esim. kiinnostus tiiviimmästä yhteistyöstä jo olemassa olevien lämpöyrittäjien kanssa?)
4. Millainen on kiinnostuksenne verkostoitua muitten koneyrittäjien kanssa?
5. Mitkä ovat ne asiat, jotka vaaditaan toimivaan verkostoitumiseen koneyrittäjien kanssa?
6. Kuinka näette yhteisen, erillisen verkostoyrityksen perustamisen koneyrittäjien kesken?
7. Mitkä ovat ne toimenpiteet, jota tuo erillinen yritys tekisi (esim. myynti, markkinointi, sopimusneuvottelut, logistiikan järjestäminen jne.)?
8. Olisitteko valmiita sijoittamaan rahaa koneyrittäjien yhteisen yhteisyrityksen perustamiseen? Jos olisitte, niin kuinka paljon?
9. Oletteko tehneet koskaan suoraa yhteistyötä metsänomistajien kanssa? Jos olette, niin millainen on ollut kokemus ja toimintamalli?
10. Kuinka realistisena näette yhteistyön lisäämisen suoraan metsänomistajien kanssa?
11. Kuinka realistisena näette yhteisen yrityksen perustamisen metsänomistajien ja koneyrittäjien kesken?
12. Mitkä ovat ne toimenpiteet, jota tuo erillinen yritys tekisi (esim. taimikon hoito, myynti, markkinointi, sopimusneuvottelut, logistiikan järjestäminen jne.)?
13. Olisitteko valmiita sijoittamaan rahaa yhteisyrityksen perustamiseen? Jos olisitte, niin kuinka paljon?
14. Olisitteko kiinnostuneita osallistumaan EU-tuella rahoitettuun hankkeeseen, jossa vietäisiin em. ideoita eteenpäin?
15. EU-hankkeissa julkinen taho rahoittaa hankkeita 70% ja yksityinen omarahoitusosuus on 30%. Omarahoituksen osuus pienyrityksiltä on yleensä ollut 1,000-1,500 euroa. Hankkeet kestävät keskimäärin 2 vuotta. Oletteko valmis osallistumaan hankkeeseen ja laittamaan siihen em. suuruisen omarahoitusosuuden?

● Aluekehityssäätiö

Kysymykset 1-3 selvittivät koneyrittäjän toimintaa ja nykytilannetta.

80 % haastatelluista yrityksistä toimi puunkorjuussa, jossa pääasiallinen artikkeli on ainespuu. Vain 20% toimi energiapuun parissa pääasiallisena artikkelina hakkeen tuotanto. Yrityksillä, jotka toimivat ainespuun parissa, työtilanne on erittäin hyvä. Sitä vastoin energiapuun parissa toimivat kokivat tilanteen vaikeaksi.

Iso osa yrityksistä oli toiminut aiemmin pelkästään energiapuun parissa, mutta lopettaneet sen kannattamattomana noin 2-3 vuotta sitten. Energiapuun korjuussa he kokivat olevan liian paljon epävakautta kausivaihtelun takia. Nuo metsäkoneyrittäjät ovatkin nyt siirtyneet tekemään urakoita pääasiallisesti isoille metsäyhtiöille ainespuun parissa. Ainespuun ohella he korjaavat energiapuuta toissijaisena artikkelina. Toiminnan isojen metsäyhtiöiden urakoitsijoina he ovat kokeneet hyväksi vaihtoehdoksi, koska ne antavat vakautta toimintaan.

Kysymykset 4-8 käsittelivät koneyrittäjien keskinäistä verkostoitumista.

2000-luvun alkupuolelta alkanut isojen metsäyhtiöiden halu karsia sopimusmääriä johti tilanteeseen, jossa koneyrittäjien tuli liittoutua, jos halusivat urakoita metsäyhtiöiltä. Näin syntyi nykyinen 'ohjattu verkostoituminen'. Siten nykyään lähes kaikki koneyrittäjät ovat verkostoituneet ja ilman verkostoitumista yksittäisen koneyrittäjän on vaikea selviytyä kilpailussa

Haastatteluista tuli ilmi, että metsäyhtiöiden ohjaama verkostoituminen on kuitenkin johtanut tietynasteiseen skismaan koneyrittäjien välillä, koska entisestä tasaveroisesta 'koneurakoitsijakaverista tuleekin yht'äkkiä pomo' eli pääurakoitsija, 'jolle joudutaan alaisena tekemään töitä'. Osa koneurakoitsijoista on ratkaissut ongelman muodostamalla täysin erillisen yrityksen, jossa kaikki ovat osakkaina. Erillinen yritys on myös antanut etua yhteisestä sopimuksen teosta, myynnistä ja markkinoinnista. Koneyrittäjien heikoin osaaminen onkin hallintoasioiden hoitamisessa.

Pääurakoitsijana toimivat yritykset/tahot näkivät, että ns. 'pomomalli' toimii tehokkaammin ja laatua pystytään pitämään parempana, koska monet koneyrittäjät eivät toimi vastuullisesti. Kaikilla haastatelluilla oli kuitenkin yhteinen näkemys siitä, että toimiva yhteistyö oli se sitten missä yritys- tai yhteistyömuodossa tahansa, tulee kateus ja oman eduntavoittelu jättää taka-alalle. Tasapuolista työmäärää kaikille pidettiin tärkeänä.

Verkostoituminen lämpöyrittäjien kanssa nähtiin hyväksi ideaksi, mutta kokemukset monilla olivat olleet, että lämpölaitosyrittäjät toimivat puhtaasti vain omien etujensa mukaisesti ja koneyrittäjät eivät siten ole kiinnostuneet verkostoitumisesta heidän kanssaan.

● Aluekehityssäätö

Koneyrittäjien oman maaseudun lämpölaitosyrityksen perustamisen esteeksi nähtiin, että

- a) kaikilla maaseutualueiden suurimmalla keskittymillä on jo oma lämpölaitos, joten kilpailu olisi liian kovaa ellei jopa mahdotonta
- b) maaseudun haja-asutusalueilla ei ole riittävästi asiakkaita, jotta toiminta kannattaisi
- c) se vaatisi oman organisaation ja olisi siten raskassoutuinen
- d) kunnan päättäjät eivät ota tosissaan pieniä toimijoita; kunnat pelkäävät toimitusvarmuutta pieniltä toimijoilta

Kysymykset 9-13 kohdistuvat metsänomistajien ja koneyrittäjien yhteisen yrityksen perustamiseen.

Kaikkien haastateltujen koneyrittäjien vahva näkemys oli, että yhteisyrityksen perustaminen metsänomistajien kanssa ei ole realistista, koska metsänomistajilla on liian vahva omaa intressiä ajava näkökulma. Haastateltavat näkivät, että eteläsavolaista bioenergiamassaa saa melko vaivattomasti ostettua metsänomistajilta niin halutessaan. Jarruna on vain se, että bioenergian korjuu yksistään metsästä ei ole tällä hetkellä kannattavaa. Metsänomistajan rooli nähtiin pitkälti vain raaka-aineen myyjänä.

Kysymykset 14-15 pyrkivät selvittämään koneyrittäjien kiinnostusta EU-rahoitteisia hankkeita kohtaan.

70% haastelluista koneyrittäjistä osoittivat olevan kiinnostuneita metsäbioenergiallisen liiketoimintasektorin elvyttämiseen, jos toiminta saadaan kannattavaksi. Hakkeen tuottaminen ja myynti alueen ulkopuolelle yhdessä eri eteläsavolaisten koneyrittäjien kanssa herätti vahvaa kiinnostusta. Koneyrittäjät näkivät, että heillä itsellään ei ole resursseja selvittää koti- ja ulkomaan kaupan mahdollisuuksia. Tämän takia he näkivät, että julkisen tahon kehittämissyhtiöt voisivat ottaa kopin tästä.

Mikäli kannattavaan alueen ulkopuoliseen vientiin olisi mahdollisuuksia seitsemän yritystä oli kiinnostuneet osallistumaan hankkeeseen. On hyvä huomata, että noiden seitsemän yrityksen ringissä on yli 30-40 muuta koneyrittäjää ja siten tuotantopotentiaalia olisi riittävästi. Hankkeen 1000-1500 euron rahoitusosuus per yritys nähtiin pieneksi summaksi. Sen sijaan harva oli valmis sijoittamaan rahaa esiselvitykseen, joka toimisi pohjatutkimuksena josko isompi muotoista hakevientihanketta on edes mahdollista toteuttaa (esiselvitys = selvitys mm. kotimaan ja ulkomaan ostajista, logistiikkakustannuksista, terminaaleista, kuntien tuesta, jne.).

Metsänomistajien ja koneyrittäjien etujärjestöille esitettiin 8 seuraavaa kysymystä:

1. Paljonko teillä on metsänomistajia / koneyrittäjiä yhdistyksessänne?
2. Millainen on toimintatapanne metsänomistajien / koneyrittäjien kanssa?
3. Millainen mielestänne on Etelä-Savon nykytilanne ainespuun ja metsäbioenergian osalta?
4. Mitä toimenpiteitä tulisi kehittää metsänomistajien kanssa?
5. Mitä toimenpiteitä tulisi kehittää koneyrittäjien kanssa?
6. Kolmijalka-ajatus: Onko mielestänne mahdollista kehittää kilpailukykyisempi toimintamalli, jossa organisaationne, koneyrittäjät ja maanomistajat muodostaisivat jonkinlaisen tiiviimmän koalition?
7. Olisitteko kiinnostuneita osallistumaan EU-tuella rahoitettuun hankkeeseen, jossa vietäisiin em. yhteistyön tiivistämistä voimakkaammin eteenpäin
8. EU-hankkeissa julkinen taho rahoittaa hankkeita 70% ja yksityinen omarahoitusosuus on 30%. Omarahoituksen osuus pienyrityksiltä on yleensä ollut 1,000-1,500 euroa. Hankkeet kestävät keskimäärin 2 vuotta. Oletteko valmis osallistumaan hankkeeseen ja laittamaan siihen em. suuruisen omarahoitusosuuden?

Kysymykset 1-3 selvittivät etujärjestöjen toimintaa ja nykytilannetta.

Toimintatapa etujärjestöissä on melko perinteinen eli jäsenten etujen ajamista ja informaation jakamista yhdistyksen jäsenille. Informaatio toimitetaan pääasiallisesti internetin ja sähköpostin välityksellä. Lisäksi järjestöt järjestävät 1-2 kertaa vuodessa koulutuksellisia tutustumismatkoja eri yhteistyötahojen luokse kuten metsäyhtiöiden tehtaisiin, sahoihin, metsänhoidollisiin menetelmiin metsässä, työkonenäytöksiin, jne. Järjestöjen aktiiviseen toimintaan toivottaisiin enemmän osallistumista, etenkin koneyrittäjät tuntuvat olevan liian kiireisiä.

Niin aines- kuin energiapuun myynti nähtiin olevan hyvällä tasolla Etelä-Savossa. Metsänomistajien mielestä tarjousten saaminen metsäyhtiöiltä nähtiin joskus vaikeaksi, koska kaikki eivät vaivaudu tekemään tarjouksia. Osa metsän etujärjestöistä teki yhteismetsäkauppaa, jolloin tarjouksia saatiin helpommin. Metsäkoneyrittäjien tilanne puunkorjuun kohdalla etujärjestöjen mielestä on hyvä.

Kysymyksillä 4-6 haluttiin saada selvyyttä kehittämistoimenpiteisiin, joita yhdistykset voisivat tehdä metsänomistajien ja koneyrittäjien kanssa.

Metsänomistajien etujärjestöt totesivat, että metsänomistajat tekevät mielellään itsenäisesti kauppaa suoraan ostajien kanssa ja siten siinä yhdistyksellä ei ole roolia. Metsänomistajat ottavat suoraan yhteyttä koneyrittäjiin niin tarvittaessa. Eräs yhdistys näki, että jonkinlainen alueellinen koneyrittäjätietokanta yhdistyksen sivuille olisi hyvä kehittää. Myös ns. 'metsuri-idea' pohdittiin

● Aluekehityssätiö

muutamassa yhdistyksessä. Ideassa pohjana on, että yksi yhteinen metsuri/koneyrittäjä voisi hoitaa usean lähiseudun metsänomistajan metsiä ja sillä lailla työllistää 'oman metsätalomiehen'.

Koneyrittäjien etujärjestöt yhtä lailla totesivat, että yhteistyö metsänomistajien kanssa on vähäistä, jopa olematonta. Metsänomistajat nähtiin liian hajanaiseksi 'yhden intressin' ryhmäksi ja siten heidän kanssa tai heitä edustavan organisaation kanssa ei ole koskaan edes harkittu tiiviimmästä yhteistyöstä.

Kaiken kaikkiaan, tiiviiseen koalitioon koneyrittäjien ja metsänomistajien kesken yhdistykset eivät nähneet tarpeelliseksi. Löyhä yhteistyö nähtiin riittäväksi (esim. metsänomistajan ostopalvelua koneyrittäjältä).

Kysymykset 7-8 koskivat kiinnostusta EU-hankkeita kohtaan.

Metsänomistajien etujärjestöillä ei ollut juurikaan kiinnostusta EU-hankeosallistumiseen. Koneyrittäjien etujärjestöissä sen sijaan nähtiin enemmän mielenkiintoa EU-hankkeita kohtaan, jos ne palvelevat koneyrittäjien etua. Tässäkin hanketoiminta nähtiin hyväksi kohdentaa suoraan koneyrittäjiin ja jossa yhdistys voi tarvittaessa olla tiedotuskanavana.

5. Yhteenveto ja jatkokehitysehdotukset

Selvityksen pääasiallinen tehtävä oli selvittää koneyrittäjien ja metsänomistajien kahdenvälinen verkostoituminen ilman kolmansia osapuolia. Samalla saatiin arvokasta tietoa metsäbioenergian alkupään tuottajien nykytilanteesta Etelä-Savossa.

Yleispäätelmänä voidaan todeta, että ainespuun korjuussa tilanne on hyvä ja se työllistää tällä hetkellä koneyrittäjiä hyvin. Sen sijaan energiapuun/massan parissa toimivat tahot ovat taloudellisesti ahtaalla alan kannattamattomuuden takia. Siksi suurin osa energiapuun korjuussa olleet yritykset ovat jättäneet metsäbioenergian ja siirtyneet ainespuun korjuuseen. Suurimmaksi syyksi toimialan vaihtoon nähtiin Suomen hallituksen harjoittama energiapolitiikka, joka turpeen verotuksella aiheutti samalla hakkeen tukiaisten pienenemisen johtaen useiden voimalaitosten siirtymisen kivihiileen. Tästä johtuen tilanne nopeasti heikkeni metsäbioenergia-alalla 2010-luvulla. Toinen iso syy koneyrittäjien siirtymiseen ainespuun pariin johtuu energiapuun epätasaisesta kysynnästä, joka aiheutti alan yrittäjille pitkiäkin toimintakatkoja. Koska voimalaitokset ostavat haketta vain silloin, kun tarvitsevat, aiheuttaa se koneyrittäjille liiallista tyhjäkäyntiä. Tämä luonnollisesti johtaa siihen, että koneyrittäjät alkavat harkitsemaan toimintansa järkevyyttä, jos palkka ei juokse joka työpäivä.

● Aluekehityssäätiö

Haastatteluissa tuli varsin selväksi se, että metsänomistajat eivät ole kiinnostuneet verkostoitumisesta millään tasolla. Metsänomistajien pääasiallinen kiinnostus on pitää huolta omasta metsäomaisuudestaan ja realisoida se puumyynnein tietyin väliajoin parhaalla mahdollisella hinnalla. Näin ollen, metsänomistajien verkostoitumiseen koneyrityksien kanssa on epärealistinen ajatus puhuttamattakaan yhteisen yrityksen muodostamisesta. Ainoa verkostoituminen, joka metsänomistajia kiinnostaa on yhteismetsiin liittyminen, joka tuo synergiaetuja puukauppaa tehdessä. Tässäkin tapauksessa kyseessä on pitkälti vain pienet, alle sadan hehtaarin metsäpalstat.

Etujärjestöt vastaavasti ovat kiinnostuneet vain jäsentensä etujen ajamisesta ja informaation jakamisesta heille. Verkostoitumiseen tai erilaisiin julkishallinnon hankkeisiin he eivät nähneet suurta kiinnostusta.

Metsäbioenergian näkökulmasta katsoen, hakkeesta on ylitarjontaa, koska useat voimalaitokset ovat siirtyneet kivihiiheen joko osittain tai kokonaan. Lisäksi vuoden 2013-14 leuto talvi aiheutti CHP-laitoksille runsaita hakkeen ylijäämävarastoja lisätynä edellisvuosien ylikuumenneiden bioenergiakorjuuvuosien tuotannot. Yksi näistä kärsijöistä on Etelä-Savon Energia (ESE). Ennen haketta tuottivat myös pienemmät yksityiset energiapuuhun keskittyneet yritykset, nyt pääasiallisesti enää isot metsäyhtiöt ainespuun lisätuotteena niin omille laitoksilleen kuin muille lähialueen voimalaitoksille. Markkinat metsäbioenergiamassan tuotannossa ovat siirtymässä tai jo pitkälti siirtyneet metsäyhtiöille. Tämä saattaa pitkällä aikavälillä johtaa metsäbioenergian hinnan nousuun, kun kilpailu markkinoilla on tyrehtynyt ja niitä hallitsee vain muutamat isot tahot.

Nykyinen tilanne ei kannusta koneyrityksiä yksistään energiapuun korjuuseen, mutta tulevaisuus saattaa olla valoisampi, jos tai kun Äänekosken biotehdas valmistuu. Myös UPM:n Lappeenrannan tehtaat käyttävät paljon biomassaa ja lisäävät sen määrää lähitulevaisuudessa biodieselin tuotannon takia. Erityisesti itäisen Etelä-Savon koneyritykset kiittivät suuresti UPM Kaukaa/Lappeenranta biomassan suuresta käytöstä. Myös UPM:n investoinnit Kymin tehtaaseen sekä Stora Enson Varkauden tehtaaseen sekä Helsingin Energian suunnitelmat lisäävät biomassan käyttöä pitkällä aikavälillä ja elvyttäne bioenergiasektoria. Suomen valtion hallituksen 7.10.2014 julkistama uusi energiapoliittinen linjaus, jossa tullaan tukemaan metsähaketta vahvemmin, oli erinomainen uutinen metsäbioenergia-alalle.

Pilkkeestä ei tässä tutkimuksessa saatu täyttä kuvaa. Haastateltavat metsänomistajatahot eivät olleet suuntautuneet klapiiketoimintaan. Maakunnassa on kuitenkin runsaasti kyseisellä sektorilla toimivia tahoja ja heidän haastattelu tulisi tehdä erikseen. Pilkkeen parissa toimivia eteläsavolaisia yrityksiä löytyy osoitteesta halkoliiteri.com.

● Aluekehityssäätiö

Jatkotoimenpiteenä suositellaan EU-rahoitteista esiselvityshanketta, jossa selvitetään hakkeen vientimahdollisuuksia Etelä-Savon alueen ulkopuolelle, pääasiallisena kohteena kotimaan isot, haketta käyttävät voimalaitokset, joihin on rautatielogistiikka. On hyvä myös selvittää ulkomaankaupan mahdollisuudet kohteena EU-maat ja niiden rannikkokaupungit (mm. Pohjoismaiden suurin haketta käyttävä CHP-voimalaitos Tukholman Värtaverketissa, joka valmistuu vuonna 2016). Vaikka EU-maiden hakkeen ostohinta on suurin piirtein samaa luokkaa kuin Suomessa, on hyvä tutkia suomalaisen hakkeen toimitusedellytykset käymällä itse laitoksissa, koska koskaan ei tiedä millaisia mahdollisuuksia neuvotteluissa voi syntyä. Samoilla ulkomaan selvitysmatkoilla voisi tutkia klapiiketoiminnan mahdollisuudet. Luonnollisesti pilkkeen toimitusmahdollisuudet on myös tutkittava kotimaan isoille kasvukeskuksille.

Koska koneyritykset kiinnostuivat haastattelukierroksella eritoten alueen ulkopuolisesta vientimahdollisuudesta, ovat he tätä tarkoitusta varten valmiita verkostoitumaan laajemminkin. Tutkimus palvelisi vähintään 50-60 eteläsavolaista metsäkoneyrittäjää ja antaisi alueen metsäbioenergialle uuden mahdollisuuden. Ennen kaikkea on hyvä huomata, että eteläsavolaisen hakkeen ja klapiin alueen ulkopuolen vientimahdollisuuksia ei ole koskaan tutkittu.

Yhtä lailla, haastatteluissa tuli ilmi, että kaikki aiemmin energiapuunkorjuussa olevat koneyritykset olisivat kiinnostuneita elvyttämään entistä metsäbioenergian liiketoimintaansa, jos se saadaan jälleen kannattavaksi. Koska tulevaisuus energiapuunkorjuulle näyttää valoisammalta pitkällä aikavälillä uusien ja melko lähellä olevien biomassatehtaiden takia, niin esiselvitystä kannattaisi alkaa tehdä nyt. Näin ei myöhästytäisi junasta, vaan oltaisiin liikkeellä hyvissä ajoin.

Koneyrittäjät eivät suuresti olleet halukkaita osallistumaan esitutkimuksen kustannuksiin, koska lopputulos on tuntematon. Varsinaiseen hankkeeseen he ovat valmiita osallistumaan, jos esitutkimus antaa lupaavia tuloksia. Varsinaiseen hankkeeseen tarvittava 1,000-1,500 euron yrityskohtainen omarahoitusosuus ei nähty ongelmalliseksi. Tuohon varsinaiseen hankkeeseen luultavasti osallistuisi ainakin 20-30 koneyritystä, jos esitutkimuksen tulokset ovat rohkaisevia.

Näin ollen koneyrityksien omarahoitusosuus varsinaiseen hankkeeseen olisi arviolta 20,000 – 45,000 euroa (alv 0%). Pilkeyrittäjiltä arvioidaan saatavaksi 5,000 – 10,000 euroa (alv 0%).

Suosittelomme tekemään ensin noin vuoden pituisen esiselvityshankkeen niin klapille kuin hakkeelle, koska selvitettäviä asioita on melkoinen määrä aina logistiikasta ulkomaan toiminnan kartoitukseen. Jos esiselvityksen tulokset ovat myönteiset, niin tarvitaan vähintään 2-3 vuoden varsinainen hanke viemään eteläsavolaisten koneyrityksien ja klapiitoimijoiden kotimaan ja ulkomaan kaupan ponnistelut läpi.

● Aluekehityssätiö

Hakkeen ja klapin esiselvityshankkeella saadaan selvyyttä niin kotimaan kuin vientikaupan mahdollisuuksista sekä pienennetään riskit minimiin sen sijaan, että hypättäisiin suoraan varsinaiseen, isompaan hankkeeseen. Tämän takia esiselvitys on välttämätöntä tehdä ensin. Jos esiselvityksen tulokset ovat positiiviset, niin se antaa Etelä-Savon metsäbioenergialle aivan uudet mahdollisuudet.

Koska esiselvityksen kustannukset saatavissa olevaan mahdolliseen hyötyyn ovat melko pienet, niin se on järkevä sijoitus. Ilman syvällisempää tutkimusta Etelä-Savon metsäbioenergian alueen ulkopuoliseen vientimahdollisuuksiin jää tietämättä ja varsin iso metsäbioenergian liiketoimintapotentiaali jää hyödyntämättä.