

Puunmyynnit ja neuvontaan osallistuminen

Harri Hänninen

Metsänomistaja 2010 –tutkimusseminaari 20.11.2009

Esityksen sisältö

Puukaupan tarkastelu

- kuinka moni teki kaupan
- myyntimäärä, m³/ha/v
- puukaupan koko, m³
- puukauppatavat

Taustatekijät

- tilakoko
- omistajan ikä
- omistusmuoto
- ammattiasema
- asuinympäristö

Neuvonta

- neuvontamuodot
- kuinka moni osallistui
- tiedonhankintatavat

Soveltuvien osien vertailu vuoden 1999 tuloksiin

Tarkastelut alustavia, mallit laaditaan myöhemmin

Puukauppatarkastelu - määrittelyt

- tarkastelujakso 2004-08 (vertailu 1994-98)
- hakkuut = puukaupat, m³/ha/v
 - tarkastellaan 5 vuoden keskiarvoa
 - laskettu kaikille, mutta jos hallinta-aika lyhyempi, jakajana oikea hallinta-aika
- vuotuisen puukaupan koko laskettu vain puukaupan tehneille ja jaettu myyntivuosilla
- puukauppatapa (valtakirja, sopimusasiakas)
 - myyntimäärä ei tiedossa (liian vaikea vastaajille)
 - kuinka moni puukaupan tehneistä käytti ko. tapaa

Puukauppa kaikki omistajat

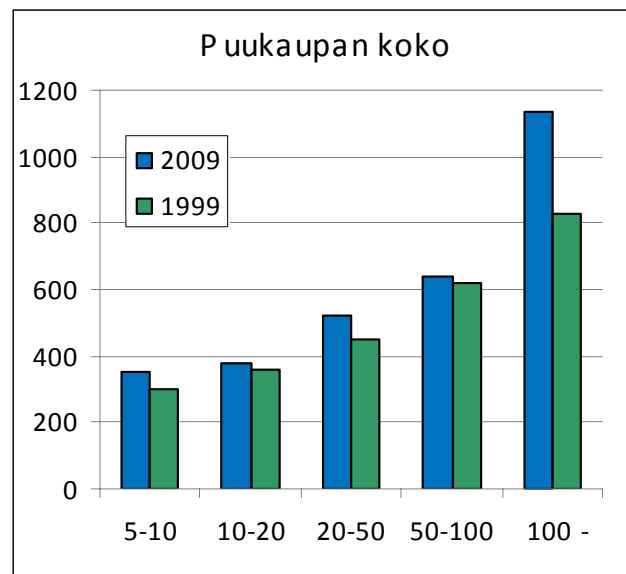
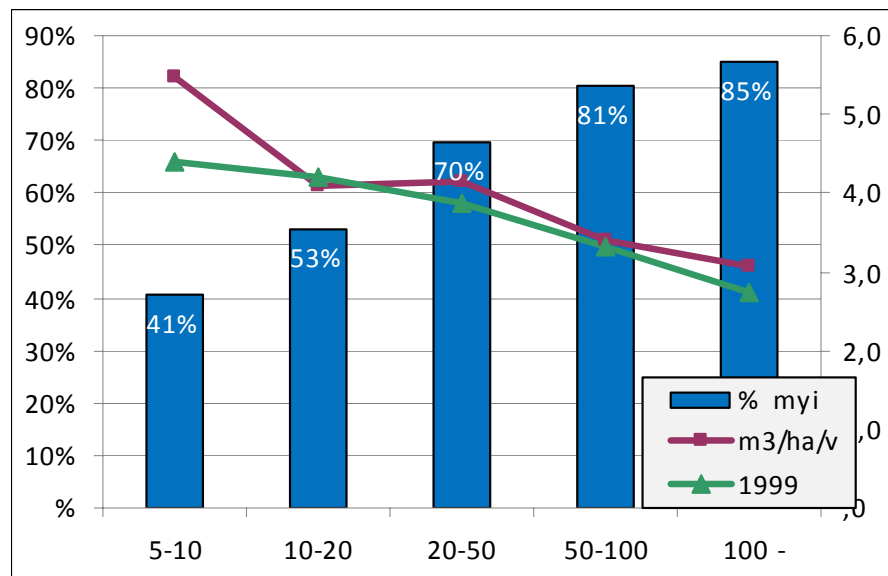
	1994-98	2004-08
Myi puuta, % omistajista	64	62
- näistä valtakirjakaupalla, %	-	35
- näistä sopimusasiakkaana, %	-	22
Myyntimäärä, m ³ /ha/v	3,9	3,7
Puukaupan koko, m ³ /v	480	540

Kymmenessä vuodessa ei tapahtunut oleellista muutosta

Puukauppatietojen luotettavuudesta (keskiarvo 2004-08)

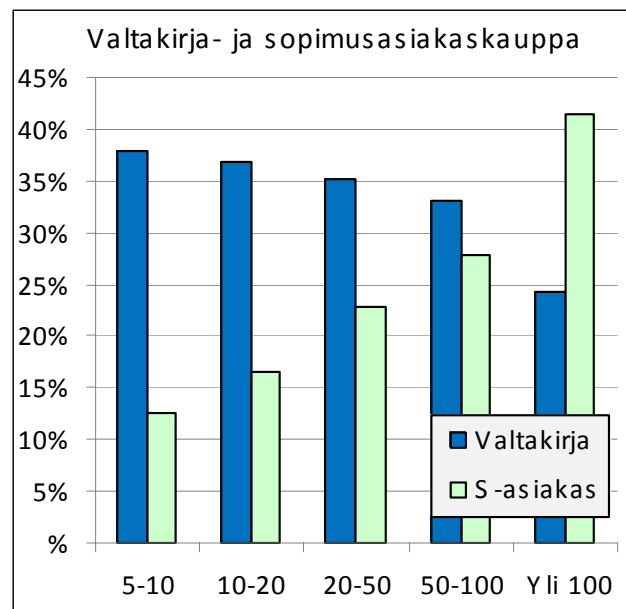
- Yksityismetsille suurennuttuna aineistosta = 44,5 milj. m³/v
- Yksityismetsien markkinahakkuut tilastosta = 43,4 milj. m³/v

Tilakoko ja puukauppa

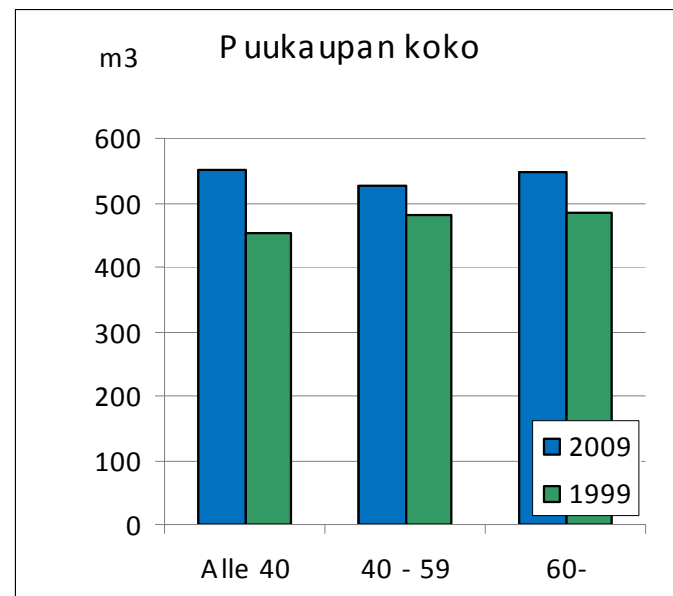
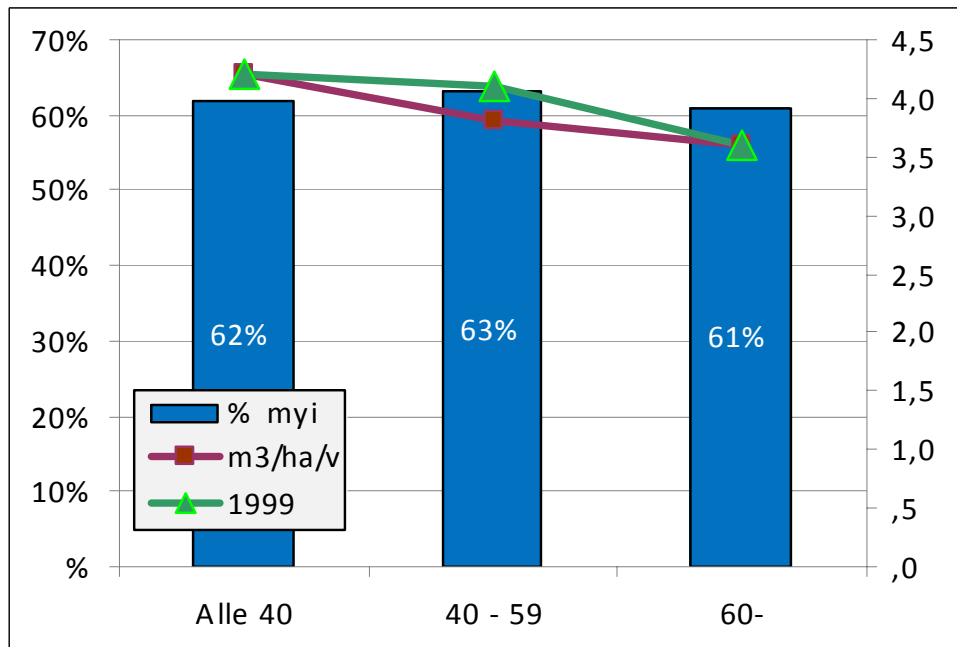


Puukaupan todennäköisyys ja koko riippuvat tilan koosta, metsien käytön tehokkuus ei

Suuret tilat sopimusasiakkaita, pienet tilat valtakirja-asiakkaita

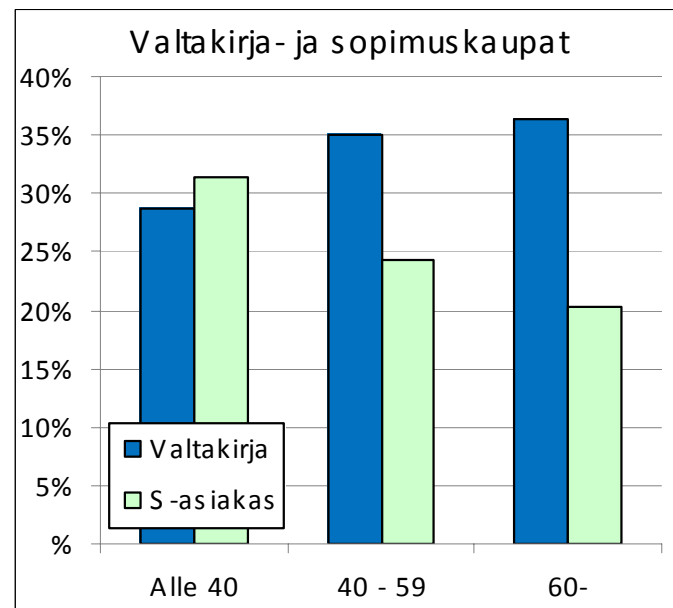


Ikä ja puukauppa

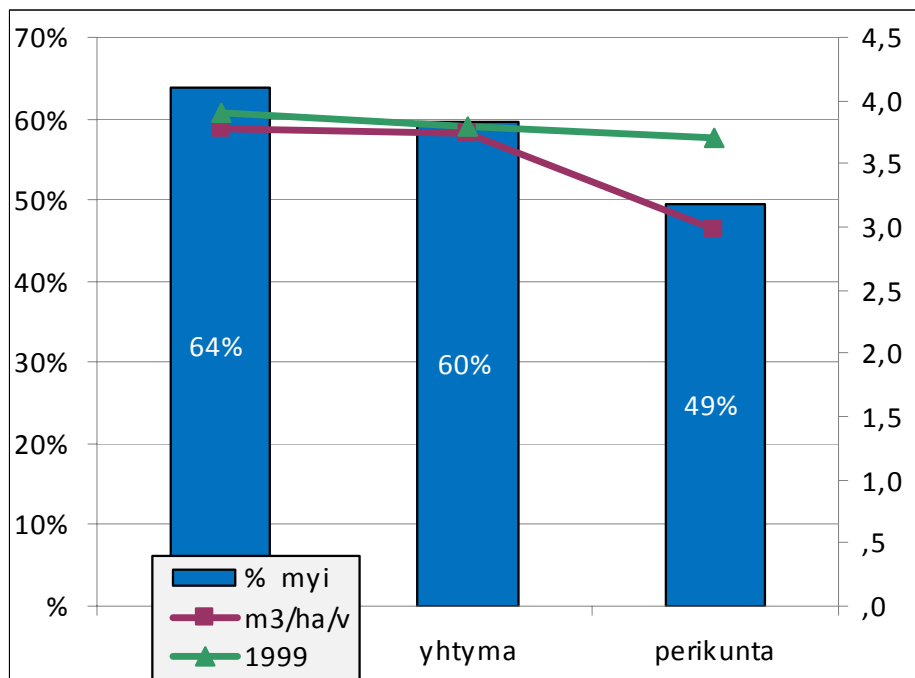


Metsien käytön tehokkuus laskee iän myötä, puukaupan koko yhtä suuri kuin nuoremmilla

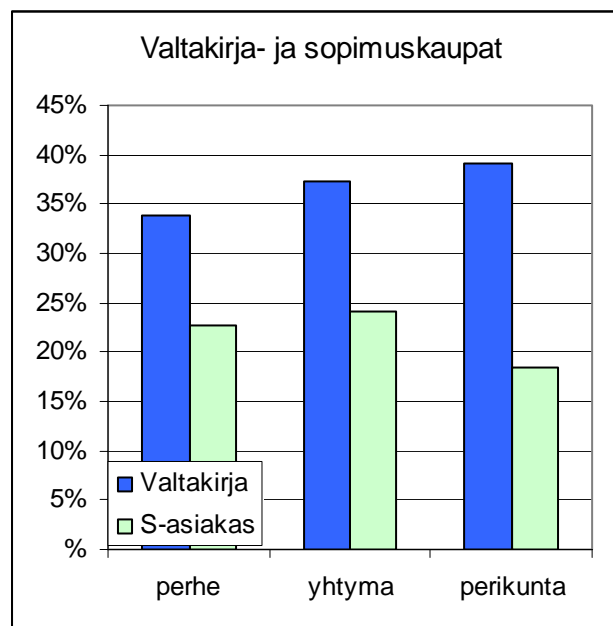
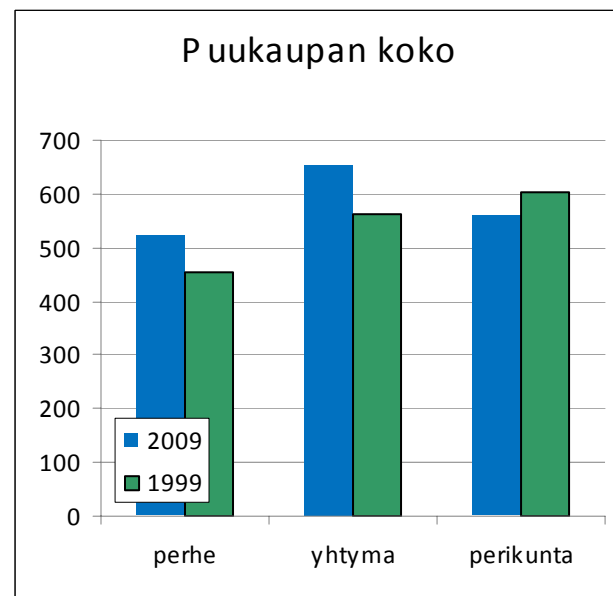
Nuoret sopimusasiakkaita, iäkkäät valtakirja-asiakkaita



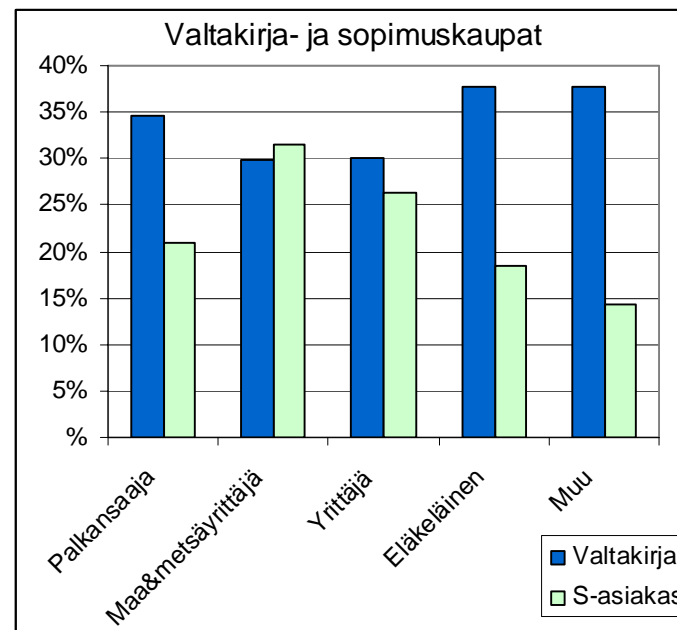
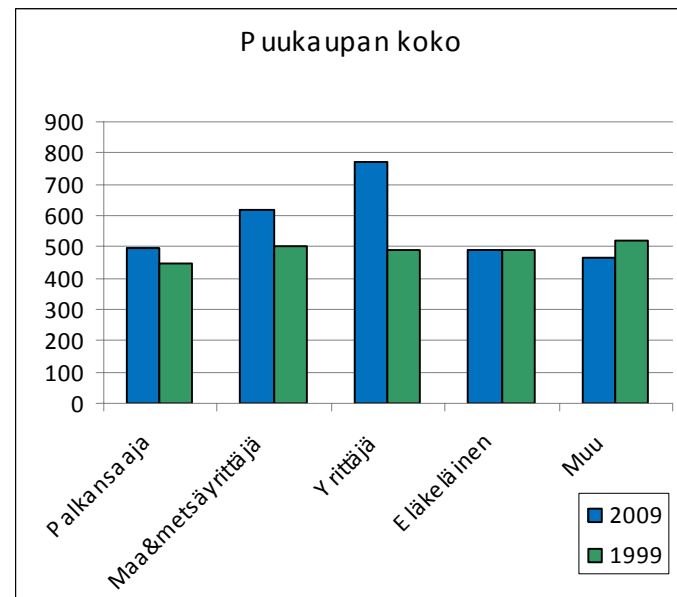
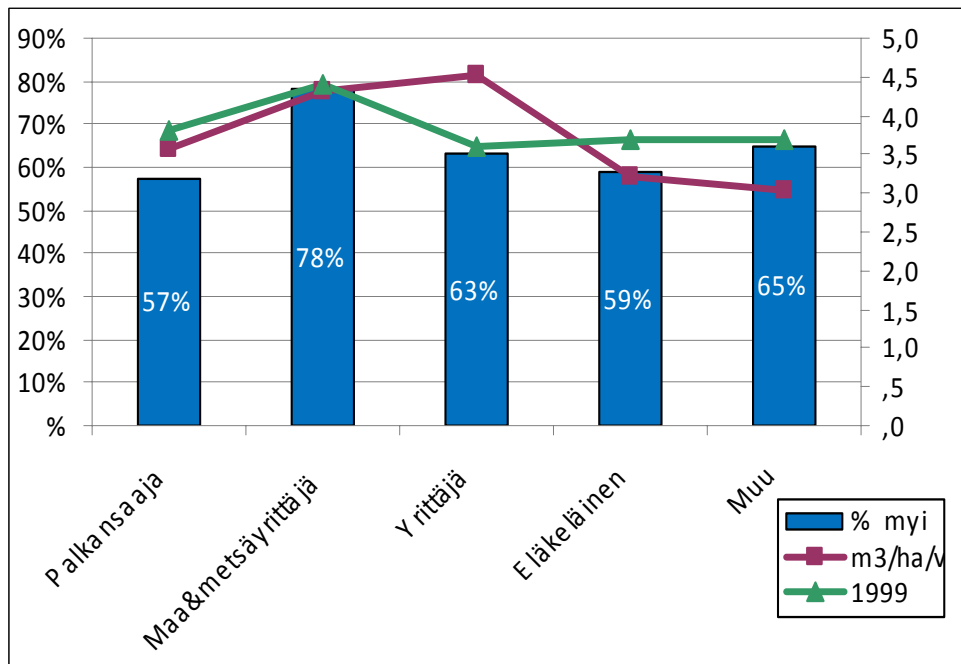
Omistusmuoto ja puukauppa



Perikunnat passiivisempia, mutta vaikka hakkaisivat yhtä paljon kuin muut, markkinoille vain 0,8 milj. m3 lisää puuta, mikä on 2 % (45 milj. m3)



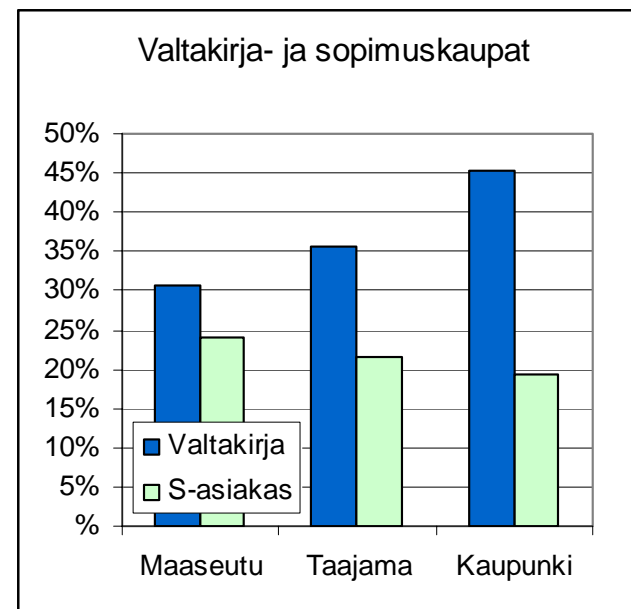
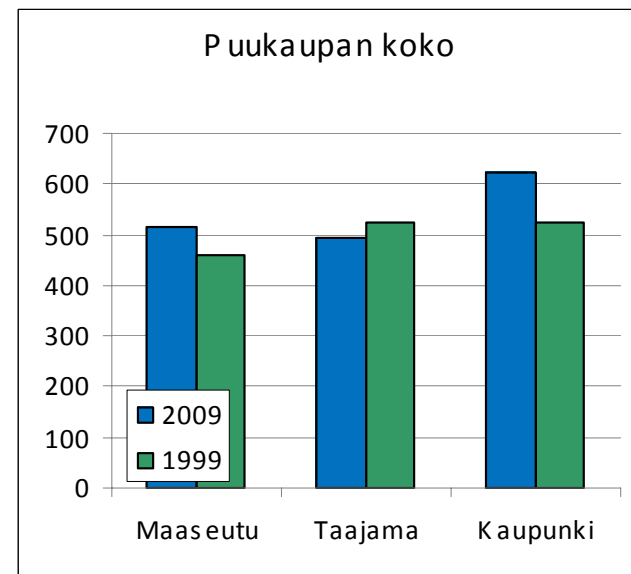
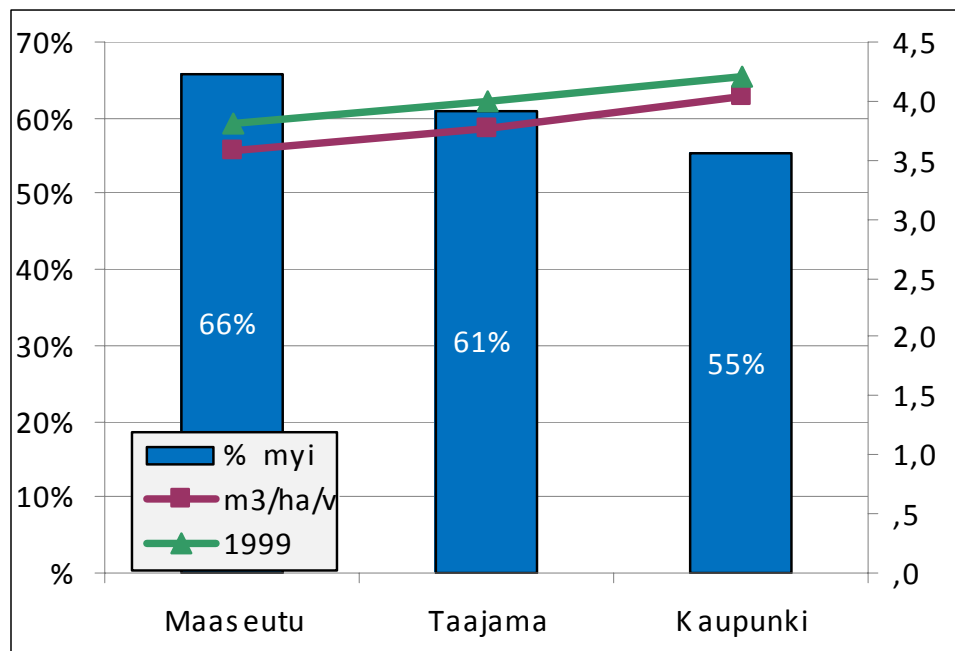
Ammattiasema ja puukauppa



Viljelijät ja yrittäjät aktiivisimpia puukaupassa

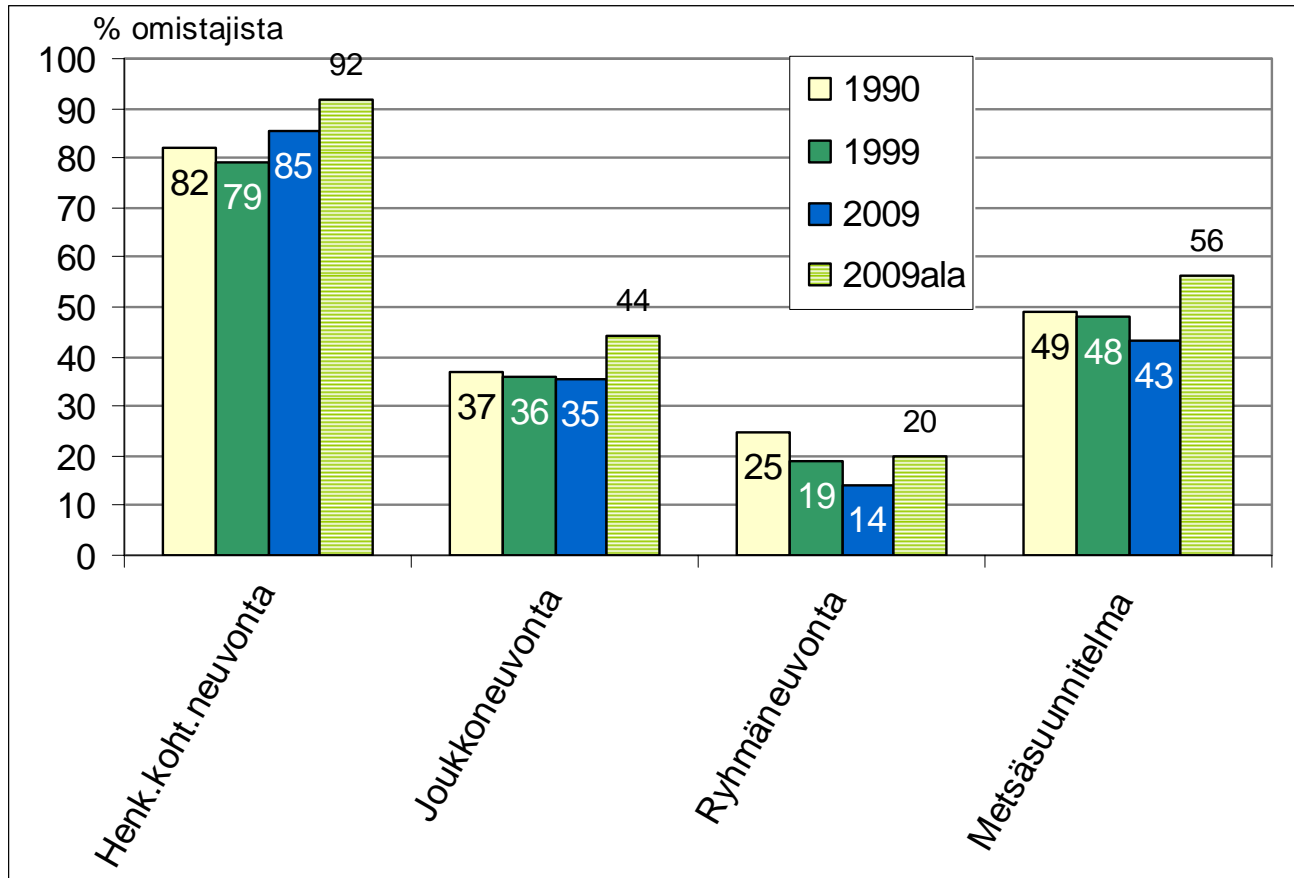
Palkansaajat ja eläkeläiset valtakirja-asiakkaita

Asuinympäristö ja puukauppa



Kaupunkilaiset käyttävät metsiään muita tehokkaammin ja ovat valtakirjakaupan "kanta-asiakkaita"

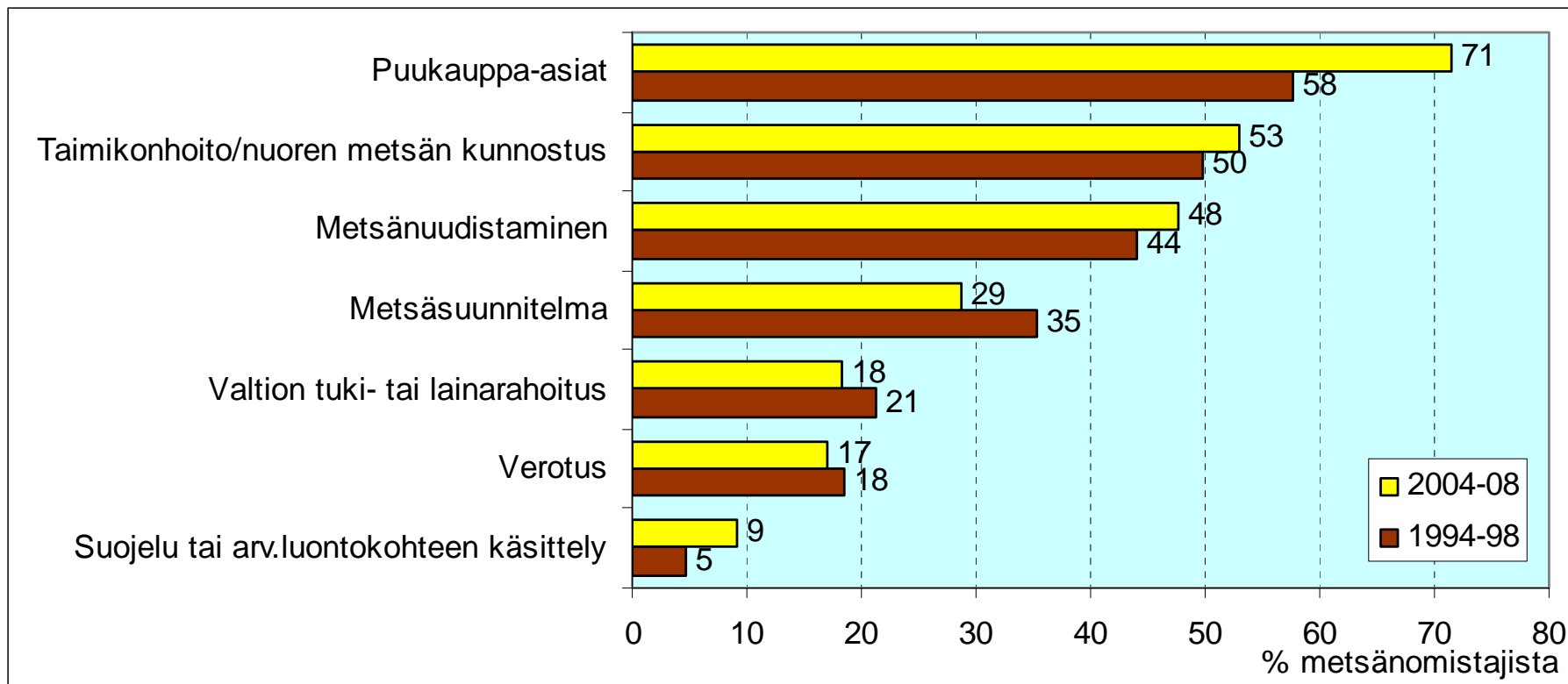
Neuvonnan tavoittamat metsänomistajat 1990-2009 (viiden edellisen vuoden aikana vähintään yhden kerran)



Kansainvälisesti tarkastellen neuvonnan tavoittamien metsänomistajien osuus on poikkeuksellisen suuri

HUOM! Henkilökohtainen neuvonta koski 1990 ja 1999 vain mk:n ja mhy:n ammattilaisia mutta 2009 kaikkia metsäammattilaisia. Puukauppaneuvonnan merkitys korostuu.

Henkilökohtaisen neuvonnan aiheryhmät



Merkittävimmät aihe-erot 10 vuodessa:

- puukauppa-asiaa enemmän (verohuojennukset, puun hinta 2007)
- metsäsuunnitelma-asiaa vähemmän

Omistajaryhmittäisiä eroja neuvonnassa 2004-08

Henkilökohtainen neuvonta

- ei oleellisia eroja
- perikunnat vähiten
- maanviljelijät parhaiten
- 5-10 ha:n omistajistakin 72 %

Joukkoneuvonta

- maanviljelijät ja eläkeläiset eniten
- perikunnat vähiten
- kaupunkilaiset hieman enemmän kuin muut

Kurssit

- ei oleellisia eroja
- perikunnat heikoiten
- maanviljelijät parhaiten

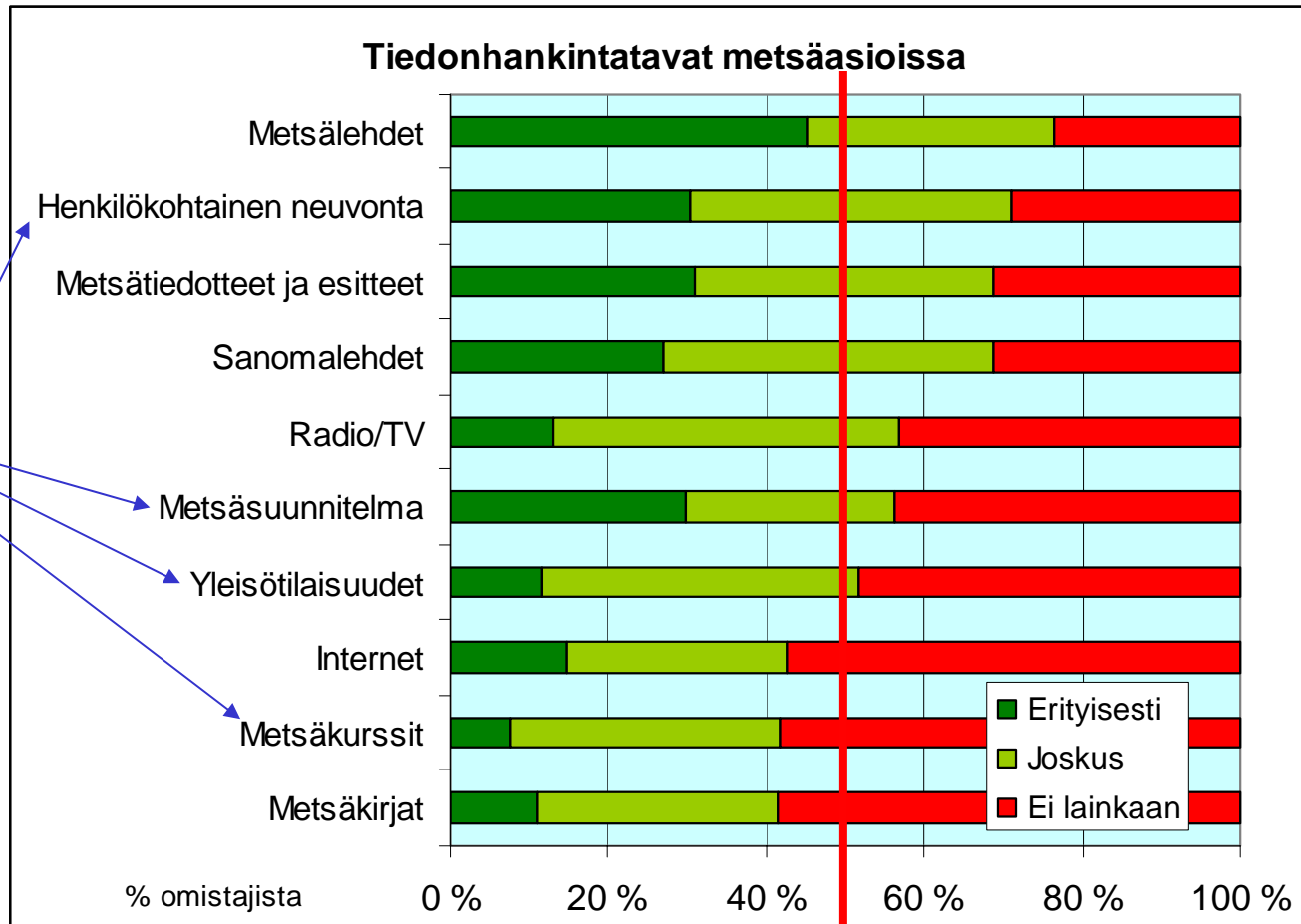
Metsäsuunnitelma

- maanviljelijöillä eniten
- yhtymillä
- nuorilla

Metsätilan koko ratkaisee

- mitä enemmän metsää, sitä paremmin neuvonnan piirissä ja sitä todennäköisemmin metsäsuunnitelma

Mieluisimmat tavat hankkia metsätietoa



Ei merkittäviä eroja 10 vuodessa paitsi **internet**, jonka osuus lähes 2-kertaistunut

Metsälehtien merkitys lisääntynyt

Edistämistoiminnan perinteiset keinot melko suosittuja (paitsi kurssit)

50 %

Passiiviset tiedonjakokanavat (tieto tulee kotiin) suosittumia kuin aktiiviset

Johtopäätöksiä

- ✓ puunmyynneissä ei oleellista muutosta kymmenessä vuodessa
- ✓ metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppa ja metsäteollisuuden sopimusasiakkuus keskittyvät selvästi erilaisille ryhmille – sama kehitys kuin USA:ssa
- ✓ maanviljelijät erottuvat muita aktiivisempina - syntymässä supermetsänomistajajoukko?
- ✓ perikunnat entistä passiivisempia – aktiivisemmat muuttuneet yhtymiksi, lunastettu tai jaettu
- ✓ ryhmäneuvonnan (kurssituksen) ja metsäsuunnitelmien hankinta taantunut – onko syynä kysynnän vain tarjonnan heikentyminen?
- ✓ neuvontapalveluissa suuntaus sähköisiin palveluihin vaikuttaa oikealta ratkaisulta