

Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen-hankkeen väliraportti

Ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen edellytykset metsätaloudessa

Käytännön ideoita metsien muiden kuin puuntuotantoekosysteemipalveluiden tuotteistamiseksi



Saara Lilja-Rothsten
Lauri Saaristo
Nora Arnkil

TAPIO OY 2016

TIIVISTELMÄ	3
1. HANKKEEN TAUSTA JA TARVE	4
1.1. AIKAISEMPI TUTKIMUS- JA KEHITTÄMISTIETO METSIEN AINEETOMISTA EKOSYSTEEMIPALVELUISTA	4
1.2. KESKEISET KÄSITTEET	6
1.2.1. <i>Ekosysteemipalvelut</i>	6
1.2.2. <i>Palvelujen tuotteistaminen</i>	7
1.2.3. <i>Ekosysteemipalvelujen tuotteistaminen metsätaloudessa</i>	8
1.3. METSIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISEN NYKYTILA	9
<i>Metsäsertifiointi ekosysteemipalveluiden edistäjänä</i>	12
2. HANKKEEN TAVOITTEET	14
3. HANKKEEN TOTEUTUMINEN JA TYÖTAVAT	14
3.1. SOPIMUSSELVITYS JA SOPIMUKSEN PILOTOINTI	14
3.2. TYÖPAJAT	16
3.3. KYSELY PK-YRITYKSILLE	17
4. HANKKEEN TULOKSET	17
4.1. SOPIMUKSELLISUUS TUOTTEISTAMISESSA	17
4.1.1. <i>Yksityismetsänomistajien ja palveluntarjoajien välisen ekosysteemipalveluiden sopimuskonseptin kehittäminen ja pilotointi</i>	17
4.1.2. <i>PK-yrityskyselyn tuloksia sopimuksellisuudesta</i>	24
4.2. ESTEET JA MAHDOLLISUUDET EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISESSA	26
4.2.1. <i>Hallinnollisia ja käytännön esteitä ekosysteemipalveluiden tuotteistamiselle</i>	26
4.2.2. <i>Yhteisen vision puute</i>	27
4.2.3. <i>Maksuhalukkuuden puute</i>	28
4.2.4. <i>Markkinointiosaamisen puute</i>	28
4.2.5. <i>Metsänomistajien tavoittaminen</i>	29
4.3. IDEOITA METSIEN AINEETOMIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN EDISTÄMISEKSI	29
4.3.1. <i>Uuden toimintakulttuurin rakentaminen</i>	29
4.3.2. <i>Digitaalisten palvelujen kehittäminen</i>	30
4.3.3. <i>Yhteistyön rakentaminen tuotteistamisessa</i>	30
4.4. METSÄNOMISTAJIEN NEUVONTAMATERIAALIT	31
4.4.1. <i>Esimerkkejä metsänomistajan neuvontamateriaaleista luonnonarvojen tuotteistamiseksi</i>	31
5. JOHTOPÄÄTÖKSET	35
EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISEN JATKOKEHITTÄMISTARPEISTA YKSITYISMETSISSÄ	37
LÄHTEITÄ	38
EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMINEN-HANKKEEN NETTISIVUT. HTTP://TAPIO.FI/METSATIETOA/KAYNNISSA-OLEVAT-HANKKEET/EKOSYSTEEMIPALVELUJEN-TUOTTEISTAMINEN/	38

Tiivistelmä

Metsätalouden toimintaympäristöä leimaa tällä hetkellä vahva tavoite rakentaa Suomen biotaloutta mahdollisimman kestävästi. Ekosysteemipalvelujen eli luonnon erilaisten tuotteiden ja palvelujen tuotteistaminen voi olla yksi tapa kestävä biotalouden rakentamiseksi. Kansallisen metsästrategian tavoitteena on kirjattu, että *Metsänomistajien ansaintamahdollisuudet lisääntyvät ekosysteemipalveluita kaupallistamalla*. Tämän hankkeen päätavoitteena on ollut kehittää keinoja metsään perustuvien ekosysteemipalveluiden, muiden kuin puuntuotannon, uusien tuotteiden ja palveluiden kaupallistamiselle. Työn tuotteistamisen pääpaino on ns. aineettomissa tuotteissa ja palveluissa, jotta metsänomistajan ansaintamahdollisuudet lisääntyvät.

Vuoden 2015 aikana hankkeessa on kehitetty metsänomistajien ja palveluyritysten välinen sopimuskonsepti, jonka avulla metsänomistaja voi tuotteistaa metsiensä ekosysteemipalveluita. Samalla osapuolten välinen liiketoiminta jäsentyy. Hankkeessa on tunnistettu hallinnollisia esteitä ja kehitetty niihin liittyviä uusia toimintatapoja metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseksi. Hankkeessa on järjestetty työpajoja, tehty nettikysely ja tuotu yhteen toimijat, jotka harjoittavat metsien ekosysteemipalveluihin perustuvaa liiketoimintaa. Näillä foorumeilla on yhdessä pohdittu metsien ekosysteemipalveluihin liittyvien liiketoimintojen välisiä riippuvuussuhteita ja sitä, miten toimijoiden liiketoimintamahdollisuuksia voitaisiin parantaa yhteistyöllä. Lisäksi hanke on tuottanut nettimateriaaleja erilaisille metsänomistajille.

Keskeisimpänä tuloksena on havaittu, että Suomessa ei ole vielä vahvaa markkinaa luonnon muille kuin puuntuotanto ekosysteemipalveluille ja markkinan rakentamiseksi on tehtävä paljon töitä. Käytännössä tarvitaan uuden toimintakulttuurin rakentamista sekä luonnontuotteiden ja palvelujen tunnettuuden lisäämistä ja niiden arvon kuvaamista. Virkistysarvokauppasopimus ei ole vielä jalkautunut metsänomistajien ja erilaisten yrittäjien väliseksi työkaluksi, vaan sen ja muun sopimuksellisuuden jalkauttamiseksi on tehtävä tukimateriaaleja asian viestimiseksi ja sen arvon ymmärtämiseksi. Yhteistyön lisääminen alan toimijoiden ja sidosryhmien kesken on merkittävässä roolissa uusien liiketoimintojen kehittymisen kannalta. Uusia yhteistyötä tukevia toimintoja tulee kehittää niin metsänomistajien ja yrittäjien välille kuin alan yritystenkin kesken. Tätä tukemaan tarvitaan yhteistyömalleja alueellisten verkostojen rakentamiseksi, matkailu ja metsäalan sekä muiden elinkeinotahojen kohtaamisen kehittymiseksi. Tämä hanke on tuottanut metsänomistajille tietoa hyvistä käytänteistä esimerkiksi kaavoituksen yhteydessä sekä tukimateriaalia sopimusten laatimiseksi, jotta metsien aineettomat arvot, kuten kaunis maisema tai riistallisesti arvokas kohde tuottaisivat metsänomistajille tuloja osana metsien matkailu- tai terveystuotteita. Toimivan markkinan rakentamiseksi metsien aineettomien tuotteiden ja palveluiden hinnoittelumalleja on kehitettävä edelleen ja tuotava esille hyviä esimerkkejä toimivista sopimuskäytännöistä.

1. Hankkeen tausta ja tarve

Kansallisen metsästrategian 2025 kolmantena strategisena päämääränä on, että *metsät ovat aktiivisessa, taloudellisessa, ekologisessa ja sosiaalisesti kestävässä monipuolisessa käytössä*. Lisäksi metsästrategian yhdeksi tavoitteeksi on kirjattu: *Metsänomistajien ansaintamahdollisuudet lisääntyvät ekosysteemipalveluita kaupallistamalla*. Strategista päämäärää tavoitellaan lisäämällä aktiivisen ja yritysmäisen metsätalouden harjoittamista. Käytännössä metsäpolitiikan tavoitteena on jatkossa tukea uusia toimintamalleja, joiden avulla eri ekosysteemipalveluista, siis muustakin kuin puuntuotannosta, syntyy kaupallisia tuotteita ja palveluita. Metsästrategian hankesalkkuun kirjattu hanke ekosysteemipalveluiden tuotteistamiselle *Muut kuin puuntuotannolliset ekosysteemipalvelut – turvaaminen ja markkinoiden kehittyminen*, tukee edellä mainittua päämäärää ja tavoitteita.

Ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen edellytykset metsätaloudessa -hankkeessa:

- Edistetään muiden kuin puuntuotannollisten ekosysteemipalveluiden turvaamista ja markkinoiden kehittämistä.
- Kootaan yhteen tietoa metsien eri käyttömuodoista ja niiden hyödyistä, merkityksistä ja arvoista sekä ristiinkytkennöistä.
- Selvitetään mahdollisuudet ja hallinnolliset/lainsäädännölliset esteet luontoarvopankkien ja vapaaehtoisten sopimuksellisten toimintamallien käyttöönnotolle.

Hanke toteuttaa samanaikaisesti useaa metsästrategian ekosysteemipalveluhankkeelle asetettua tavoitetta ja sillä on laajat hyödyt ja yhteydet eri politiikkaohjelmiin. Metsiin perustuvien ekosysteemipalveluiden uusien tuotteiden ja palveluiden kaupallistaminen on osa metsäbiotalouden liiketoiminnan kehittämistä. Hanke tuottaa välineitä maanomistajien informaatio-ohjaukseen ja edistää siten metsien aktiivista ja monipuolista käyttöä. Palveluntarjoajat ja metsänomistajat hyötyvät, kun toimintatavat selkiytyvät ja ekosysteemien tuotteistaminen kehittyy. Hanketta on rahoittanut maa- ja metsätalousministeriö.

Hanke tukee Kansallisen metsästrategian 2025:n päämääriä sekä biotalousstrategian toimenpiteitä 1.2 (Ohjauskeinoja kehitetään biotalouden uusien ratkaisujen tukemiseksi) ja 4.1 (Varmistetaan biomassojen käyttömahdollisuudet ja saatavuus kasvavan biotalouden tarpeisiin).

1.1. Aikaisempi tutkimus- ja kehittämistieto metsien aineettomista ekosysteemipalveluista

Suomessa on tehty useita tutkimuksia, jotka puoltavat metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen tärkeyttä. Lisäksi käynnissä on useita tutkimuksia ja selvityksiä ekosysteemipalveluiden jäsentämiseksi (kts. hankkeen nettisivut).

Monet tutkimus- ja kehittämislaitokset (esim. Sitra, SYKE, LUKE, Pöyry, PTT, ProAgria ja yliopistot) ovat tehneet arvokasta työtä ns. vihreän kasvun aikaansaamiseksi ekosysteemipalveluita kuvaamalla ja arvottamalla. Esimerkiksi Suomen TEEB-hankkeessa on luokiteltu ja kuvattu ekosysteemipalveluita. Hankeraportissa on yhteenveto Suomen tärkeimmistä ekosysteemipalveluista ja niiden tarjontaan vaikuttavista tekijöistä sekä esityksiä tavoista arvioida palvelujen tilaa ja kehitystä indikaattorien avulla. Raportti on tyyliltään teoreettinen ja se on laadittu päätöksenteon tueksi (Jäppinen & Heliölä 2015). Raportin lisäksi

TEEB-työhön kuuluu Biodiversity.fi -verkkoportaali, jossa esitellään Suomen ekosysteemipalveluiden kehitystä kuvaavia indikaattoreita.

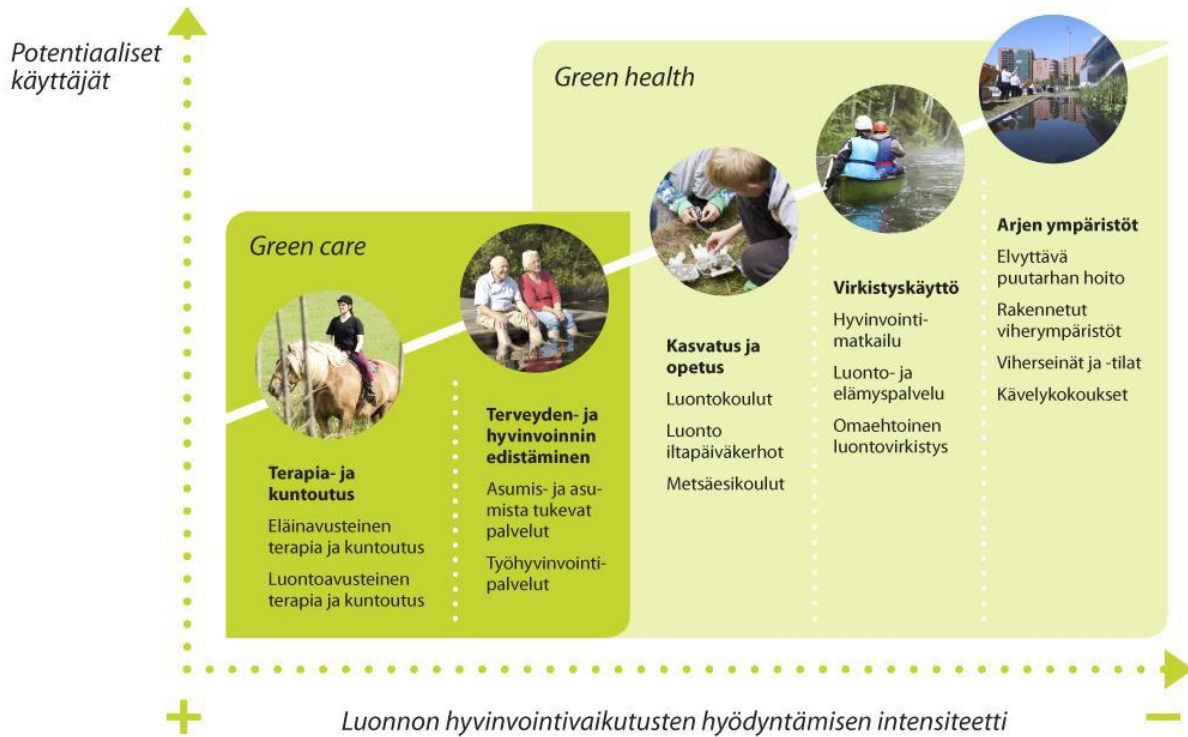
Hyviä esimerkkejä ekosysteemipalveluiden tuotteistamisesta Suomessa ja ulkomailla on kuvattu myös Pellervon taloustutkimuksen raportissa ”Monia hyötyjä metsistä – ekosysteemipalveluiden yhteistuotanto ja tuotteistaminen”(Kniivilä ym. 2011). Suomessa tuotteistamista on tehty lähinnä luonto- ja maatilamatkailun sekä luonnontuotteiden hyödyntämisen parissa. Luonnon monimuotoisuuden tuotteistamisessa on otettu ensiaskelia esimerkiksi metsien sertifiointilla ja METSO:n luonnoarvokauppahankkeella. Tutkimuksen mukaan USA:ssa käytössä oleva luontoarvopankkijärjestelmä (Conservation Banking), jossa suojelun ja monimuotoisuuden suotuisaa tasoa ylläpidetään esimerkiksi yritysten toimesta, voisi olla suomalaisiinkin olosuhteisiin mukautettuna käyttökelpoinen. Matkailu- ja virkistysarvoja on tuotteistettu maailmalla monin eri tavoin: esimerkiksi Zimbabwessa CAMPFIRE-projektiin osallistuvat kyläyhteisöt myyvät safari- ja luontomatkailuyrittäjille oikeuksia hyödyntää villieläimiä valokuva- ja metsästysfareilla. Yhdysvalloissa ja Keniassa käytössä olevat kansallispuistojen pääsymaksut voidaan nähdä luonnon tarjoamien elämys- ja virkistyspalvelujen tuotteistamisena, ja pääsymaksujen avulla voidaan parantaa myös suojelun tehokkuutta (Kniivilä ym. 2011).

Metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa korostuvat kaksi tuoteryhmää: matkailu- ja terveystuotteet. Metlan tutkimuksen (Petäjistö & Selby 2012) mukaan Suomessa huomattava osa matkailusta perustuu luontoon. Matkailun edistämiskeskus on arvioinut luontomatkailun osuuden olevan noin neljänneksen kaikesta matkailusta ja luontomatkailun kasvumahdollisuudet on arvioitu erittäin hyväksi. Metlan tutkimuksessa kartoitettiin Suomessa toimivia luontomatkailuyrityksiä, joita arvioitiin olevan eri toimialoilla yhteensä noin 6 700, kun mukaan ei lueta ravitsemusyrityksiä. Matkailu Suomessa on pienyritysvaltainen elinkeino ja suurelta osin matkailuyrittäjät toimivat yhä perinteisen maa-seutuyrittämisen tavoin. Siksi luontomatkailuyritykset ovat usein pieniä, vain yhden tai muutaman henkilön omistamia yrityksiä (Petäjistö & Selby 2012).

Myös Visit Finland, joka edistää Suomeen suuntautuvaa matkailua, aikoo tulevaisuudessa panostaa yhä enemmän luonto- ja hyvinvointimatkailuun (Visit Finland 2014a ja 2014b). Visit Finland pyrkii esimerkiksi siihen, että Suomi mielletään kansainvälisesti monipuolisena luontomatkailumaana ja että se erottautuu omalla luontoprofiilillaan muista kilpailijoista. Tavoitteena on kehittää kansallispuistojen ympärille yritysruppaita, joilla on yhteinen myynti- ja markkinointiorganisaatio, jota kautta matkailijoille voidaan tarjota kattava määrä erityyppisiä luontopalveluita. Luontomatkailutuotteet ja -kohteet pyritään tuomaan kotimaisiin ja kansainvälisiin jakelukanaviin helposti ostettavaan muotoon. Hyvinvointimatkailussa kehitetään yhtenäistä suomalaisen hyvinvoinnin imagoa, mm. tuomalla erilaiset hyvinvointituotteet yhden tuoteperheen (Finrelax) alle.

Luontolähtöisten hyvinvointipalveluiden tarve tulee Suomessa ja kansainvälisestikin tulevina vuosikymmeninä lisääntymään (Särkkä ym. 2013). Tähän vaikuttaa esimerkiksi väestönkasvu ja kaupungistuminen. Kansantaloudellisesti on tarpeellista kehittää uusia palveluja, keinoja ja toimintamalleja, joilla voidaan esimerkiksi pienentää terveydenhoitokuluja. Luonnon myönteisiä terveysvaikutuksia on tutkittu jo pitkään (esim. Tyrväinen /LUKE). Leikkauspotilaat toipuvat nopeammin, jos he näkevät sairaalassa huoneensa ikkunasta luontoa ja viihtyisiä maisemia. Sosiaali- ja terveydenhuollon palveluiden yksityistäminen voi tukea luontoon liittyvän hyvinvointialan kasvua, kun luontolähtöisiä hoivapalveluja tarjoavat yritykset pääsevät toteutukseen mukaan yhdessä julkisen terveydenhuollon kanssa. Sitran luonnonlukutaito-työ pyrkii lisäämään tietoisuutta luontoympäristöjen todennetuista vaikutuksista henkiseen ja fyy-

siseen hyvinvointiin, sekä selvittämään millaisilla keinoilla uusien luonnon hyvinvointivaikutuksiin perustuvien tuotteiden ja yritysten syntymistä voidaan edistää (Särkkä ym. 2013). Esimerkiksi vihreän hyvinvoinnin (Green Health) ja vihreän hoivan (Green Care) palvelut ovat luonnonläheisiä hyvinvointia lisääviä palveluita, joihin kuuluu laaja kattaus aina luonto- ja eläinavusteisista kuntoutuspalveluista erilaisiin luontokouluihin saakka (kuva 1). Luontoa voidaan hyödyntää palveluissa sekä suurella että pienellä intensiteetillä.



Kuva 1. Vihreän hyvinvoinnin esimerkkikonsepteja (Särkkä ym. 2013).

SYKEN Argumenta-hankkeessa ”Ekosysteempalvelut ja ihmisen terveys” tutkittiin, miten luonto vaikuttaa ihmisten terveyteen ja millainen rooli luonnolla on kansanterveyden edistämässä (Jäppinen ym. 2014). Osana hyvinvointipalveluita listattiin hyviä toimenpide-ehdotuksia luontoon perustuvien terveyspalvelujen jalkauttamiseksi yhteiskuntaan. Argumenta-hankkeessa ehdotettiin myös, että Suomessa toteutetaan kymmenvuotinen Luonto lähelle ja terveydeksi – Kansallinen luonto ja hyvinvointi-ohjelma (2015–2025), joka sisältää kansallisen toimenpideohjelman ja monitieteisen tutkimusohjelman.

1.2. Keskeiset käsitteet

1.2.1. Ekosysteempalvelut

Ekosysteempalveluilla tarkoitetaan niitä hyötyjä, joita ihminen saa luonnosta eli luonnon tarjoamia erilaisia aineellisia ja aineettomia tuotteita ja palveluita. Ekosysteempalvelut-käsitteen arvo on siinä, että sen avaaminen havainnollistaa metsästä saatujen hyötyjen kirjoa. Ekosysteempalvelut voidaan jakaa tuotantopalveluihin, säätelypalveluihin, kulttuuripalveluihin ja ylläpitopalveluihin.

Tuotantopalveluihin kuuluvat kaikki luonnosta saatava materiaali, kuten puutavara, puun sivutuotteet, metsäenergia, sienet, marjat, muut keräilytuotteet kuten villiyrityt, riista ja lääkeaineet.

Kulttuuripalveluita puolestaan ovat esimerkiksi virkistys, liikunta, maisema, metsästy, historia, matkailu-, terveys-, työhyvinvointi-, ja terapiapalvelut sekä luonnon toimiminen tietolähteenä. Metsien kulttuuristen ekosysteemipalveluiden määrä on suuri, koska metsät tarjoavat virkistysalueita, tukevat identiteettiämme (luontosuhde), ja luonnonsymboliset arvot yritystoiminnallemme korostuvat erilaisissa suomalaisissa tuotteissa ja luontomatkailussa.

Säätelypalvelut perustuvat luonnon toimintaan, esimerkiksi kasvillisuuden ja maaperän kykyyn pidättää vettä tai puuston kykyyn sitoa itseensä ilman hiilidioksidia. Lisäksi säätelypalveluihin kuuluu maaperän tuottokyvyn ylläpito, vesien suojelu, melun ja pölyn sidonta, tulvien, myrskytuhojen sekä eroosion ehkäisy, pölytyspalvelut, eliökantojen säätely, tautien ja tuholaisien torjunta. Käytännössä säätely- ja ylläpitopalvelut konkretisoituvat metsätaloudessa esimerkiksi tulva-vaarallisten alueiden puunkorjuun herkkyysarviointeihin, siihen miten puusto pidättää vettä ja miten tulvien säätelyä voidaan hallita, sekä hiilensidontaan. Ilmastonmuutoksen vaikutukset metsiemme kasvuun ja kehitykseen kuuluvat säätelypalveluihin.

Ylläpitopalvelut pitävät yllä kaikkia muita palveluita, ja niihin kuuluvat esimerkiksi yhteyttäminen ja ravinteiden kierto sekä ilmastonmuutokseen sopeutuminen.

Ekosysteemipalveluiden perustana on luonnon monimuotoisuus. Monimuotoinen luonto sopeutuu ja uusiutuu muuttuvissa olosuhteissa, esimerkiksi ilmaston lämmetessä. (kts. esim Salo ym. 2015)

Ekosysteemipalveluiden taustalla on monimutkaisia ekologisia prosesseja ja sen vuoksi ei tulisi tarkastella vain yhtä ekosysteemipalvelua kerrallaan vaan esimerkiksi arvottamisessa huomioida kokonaisuuksia. Ekosysteemivarantojen merkitys taloudelle saatetaan aliarvioida, mikäli loppu- ja välituotteiden eroa ei huomioida. Toisaalta yhtäaikainen arvottaminen voi johtaa siihen, että samat hyödyt lasketaan kahdesti. Ekosysteemipalvelujen erilaiset arvot käyttö-, optio-, olemassaolo- ja perintöarvot on oletettava huomioon kokonaisarvojen määrittämisessä. Ekosysteemipalveluiden arvon määrittäminen on vaikeaa ja se on vasta alkamassa (Naskali 2007, Juutinen ym. 2015).

1.2.2. Palvelujen tuotteistaminen

Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen ja tuotekehitys liittyvät yritystoimintaan, jossa toiminnan keskiössä on tuote. Tuote voi olla aineellinen tuote, kuten villiyrityt tai palvelutuote, kuten opastettu luontoretki. Perinteisesti luonnontuotteistaminen onkin liittynyt luonnon tuotanto- tai kulttuuripalveluihin (Kniivilä ja Saastamoinen 2015). Tässä työssä keskitytään erityisesti kulttuuripalvelujen tuotteistamiseen. Oma kokonaisuutensa on esimerkiksi hiilensidontapalvelut, jotka liittyvät säätely- ja ylläpitopalvelujen tuotteistamiseen.

Palvelujen tuotteistamisen käsikirja (Tuominen ym. 2015) kuvaa osuvasti: ”Palvelujen tuotteistaminen on palvelun ja sen tarjoaman arvon kiteyttämistä eri osia kuvaamalla ja vakioimalla. Tuotteistaminen pohjaa vahvasti yhteisen ymmärryksen muodostumiseen. Osallistamalla henkilöstön ja asiakkaat palvelun tuotteistamiseen varmistat, että palveluun kiteytyy paras ymmärrys palvelun luomasta arvosta. Osallistava tuotteistaminen sitouttaa ja motivoi, muuttaa toimintatapoja ja ajatusmalleja sekä mahdollistaa

innovointia. Parhaimmillaan tuotteistaminen on kuin oppimisalusta, jolla osallistujat oppivat toisiltaan ja luovat yhteistä ymmärrystä. Se yhtenäistää palvelutoimintaa, tuo toistettavuutta ja tehokkuutta ja luo arvoa niin palveluntarjoajalle kuin asiakkaillekin”.

Tuotteistamisessa voidaan erottaa kaksi tasoa: **Ulkoinen tuotteistaminen** on asiakkaille näkyvien palveluelementtien kuvaamista ja kiteyttämistä. Siinä synnytetään yhteinen näkemys asiakkaalle tärkeistä palvelun elementeistä, jotka kiteytetään tyypillisesti palvelukuvauksiin ja myyntimateriaaleihin. **Sisäinen tuotteistaminen** on palvelutuotannon kuvaamista ja yhdenmukaistamista. Palveluprosessin, toimintatapojen ja vastuiden kuvaaminen ja määrittäminen ovat sisäisen tuotteistamisen perustehtäviä (Tuominen ym. 2015).

Metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen kuvaamisessa on myös aiheellista pohtia **tuotteistamiskelpoisen palvelun** tuntomerkkejä, jotka ovat (Tuominen ym. 2015):

- Palveluun liittyy toistuva asiakastarve
- Palvelun toteutuksesta löytyy toistuvia osia
- Palvelu on strategian mukainen ja yrityskuvaan sopiva
- Palvelu on, tai ainakin voisi olla taloudellisesti kannattava
- Palvelun toteuttamiseen ja tuotteistamiseen löytyy kokemusta ja osaamista

1.2.3. Ekosysteemipalvelujen tuotteistaminen metsätaloudessa

Metsätalouden ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa korostuu metsien monikäyttö, joka tarkoittaa metsien eri käyttömuotojen yhteensovittamista, siis erilaisten ekosysteemipalveluiden yhteistuotantoa tai yhteisnautintaa. Ideaali tilanteessa metsätalouden suunnittelun työkaluilla voidaan sovittaa yhteen ekosysteemipalveluiden laajaa kirjoa (Saastamoinen 2015).

Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen metsätaloudessa liittyy keskeisesti osaksi metsätalouden kestävyystarkastelua. Naskali (2007) kuvaa kestävyuden ulottuvuudet 1) Moninaisuus metsiin liittyvissä tuotteissa, palveluissa ja toiminnoissa, 2) moninaisuus siinä, kuinka metsiä hoidetaan teknisesti ja operationaalisesti kohtaamaan yhteiskunnallinen kysyntä ja 3) moninaisuus päätöksenteossa ja metsänhoidon osallistumisprosesseissa. Kansallinen metsästrategiakin 2025 nostaa tarpeen kehittää muita kuin puuntuotantoon liittyviä ekosysteemipalveluita, jotta metsien käytön kestävyys taattaisiin.

Naskali (2007) nostaa esille metsätalouden rakenteelliset haasteet muiden kuin puuntuotanto ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen jalkauttamisessa. Näitä haasteita ovat esimerkiksi pienitilakoko ja metsikkötason tarkastelunäkökulma. Ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa tarvitaan yhteistyötä ja alueellisen tason tarkastelua. Tämä on havaittu esimerkiksi virkistysarvokaupan jalkauttamisessa. Perusongelmana virkistysarvokaupan jalkautumisessa on se, että matkailijoiden ja virkistyskäyttäjien hyöty ei muunnu metsänomistajan tuloksi vaikka toimijoiden intressi olisikin yhteinen. Virkistysarvokauppamalli on kehitetty, mutta sitä ei ole juurikaan otettu käyttöön.

Yhtenä syynä metsätalouden muiden kuin puuntuotanto ekosysteemipalveluiden markkinoiden vähyyteen on vähäiset ympäristöpalveluiden markkinat. Metsien ympäristöpalveluihin kuuluvat esimerkiksi hiilen sidonta, luonnon monimuotoisuuden säilyttäminen, valuma-alueiden suojelu ja maisemallisen kauneuden markkinat. Näiden markkinoiden rakentamiseksi tarvitaan markkinoille pääsyn helpotta-

mista julkisilla kannustimilla, lisätiedon tuottamista ja metsänomistajien sekä yrittäjien neuvontaa. Lisäksi tarvitaan uusia rahoitus- ja riskinhajauttamismuotoja sekä uusia yhteistoimintamuotoja (Naskali 2007).

Metsätalouden ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa korostuvat metsien monikäytön haasteet. Miten tuodaan yhteen erilaiset toiminnot ja tavoitteet? Eri metsänomistajien ja alueen palvelunharjoittajien yhteistyön rakentaminen ja yhteistyöverkoston sekä toimivan viestinnän rakentaminen korostuvat. Miten metsäalueet palvelevat monipuolisesti eri käyttäjäryhmiä? Mikä motivoi metsänomistajia osallistumaan yhdessä suunnittelemaan sellaisia metsiä, joilla on monenlaisia merkityksiä? Osa metsänomistajista saa lisää merkitystä metsänomistamiseen, kun esimerkiksi tietää minkälaisia lajeja omassa metsässä esiintyy tai miten metsää voidaan hyödyntää terveydenhoitopalveluissa. Hyvällä suunnittelulla on keskeinen merkitys, koska sen avulla vältetään vastakkainasettelua ja ristiriitoja (Kurttila ym. 2015).

1.3. Metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen nykytila

Ekosysteemipalvelut on suomalaisille metsänomistajille vielä varsin vieras ja merkitykseltään epäselvä käsite. Myös omista mahdollisuuksista ekosysteemipalveluiden tuotannossa on monella metsänomistajalla epäselvyyttä ja lisätiedon tarve koetaan suureksi. Metsänomistajat tunnistavat kuitenkin metsissä runsaasti erilaisia ekosysteemipalveluita. Puuntuotannon sekä marjastuksen ja sienestyksen lisäksi yleisimmin tunnistettuja metsän tuottamia hyötyjä olivat eliöiden elinympäristö, maisema, metsäkulttuurin siirtäminen uudelle sukupolvelle sekä virkistys ja ulkoilu. (Rämö ym. 2013, Horne 2014, kuva 2)

Metsänomistajien metsissään tunnistamat ekosysteemipalvelut



- Puuntuotanto tunnistetaan yleisimmin

Varsin yleisesti tunnistetaan myös

- Marjastus ja sienestys
- Eliöiden ympäristö
- Maisema
- Metsäkulttuurin siirtäminen

Myös säätelypalveluita

Metsien tuottama hyöty	Kyllä	Ei	Ei osaa sanoa
	% metsänomistajista		
Puuntuotanto	85	9	6
Marjastus ja sienestys	79	11	10
Elinympäristö metsän eliöille	77	3	20
Maisema	75	8	17
Metsäkulttuurin siirtäminen seuraavalle sukupolvelle	75	7	18
Virkistys ja ulkoilu	73	10	17
Energiapuun tuotanto	73	12	15
Riistanhoito	67	11	22
Hiljensidonta ilmakehässä	63	7	30
Luonto-oppimisen ympäristö lapsille	55	15	30
Erosion ehkäisy	43	21	36
Luontomatkaileuympäristö	40	32	28
Veden puhdistuminen maaperässä	39	15	46
Pölyttäjät (hunajan tuotanto)	33	26	41
Mehun torjunta	32	27	41
Tulvien ehkäisy	23	30	47
Muu ¹⁾	16	5	79

¹⁾ Muut tunnistetut hyödyt: Tutkimuskäyttö, luonto, lampaat, laavuelämä, ekologinen hyödyntäminen, pienen metsäpalstan hoitotyöt, ilma, suoja kylmiltä tuulilta, mökkikonttien vuokraus, kalastus, uinti, ojitus, asutushistoria, me-henki

Kuva. 2. Metsänomistajien kyky tunnistaa metsien ekosysteemipalveluita (Horne 2014).

Suomen metsätaloudessa keskitytään puuraaka-aineen tuotantoon, jonka tuotteistamisesta meillä on paljon kokemusta. Puukauppasopimus ohjaa metsänomistajan ja puun ostajan välistä ansaintaa, koska sopimuksessa linjataan pääpiirteissään se, miten hakkuu suoritetaan. Sen sijaan metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen on vielä alkuvaiheessa. Uudenlainen kaupankäynti näillä palveluilla on mahdollista vasta sitten, kun metsänomistajat tunnistavat erilaiset metsänsä tarjoamat palvelut ja yhteiskunnassa on luotu tuotteistamisen mahdollistavat rakenteet (Kniivilä ym. 2011). Ennen tuotteistamista metsänomistajien on siis ymmärrettävä mistä on kyse ja osattava myydä omia tuotteitaan. Yksityisille metsänomistajille ei vielä ole omien metsiensä aineettomien ekosysteemipalveluiden myymiseksi yhtä toimivia materiaaleja kuin puun myymiseksi.

MTK:n virkistysarvokauppasopimus on hyvä esimerkki aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseksi tehdystä kehitystyöstä (Virkistysarvokauppa 2012). Virkistysarvokaupassa maanomistaja sitoutuu korvausta vastaan, esimerkiksi pitämään metsänsä tai osan siitä sovitussa kunnossa. Sopimuksen käyttö ei ole kuitenkaan yleistynyt Suomessa. Toinen esimerkki aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisesta on Luontomatkailu ja METSO-hankkeesta, jossa kehitetään luonnon terveysvaikutusten tuotteistamista niin sanotulla hyvinvointipolulla; matkailuyrittäjä voi tuotteistaa matkailuyrityksensä lähelle metsään hyvinvointipolun (Hyvinvointipolku 2015).

Aineettomien palveluiden tuotteistaminen edellyttää aiheen tunnettuuden lisääntymistä. Esimerkiksi SYKE ja LUKE ovat lisänneet yritysten tietämystä luonnon monimuotoisuudesta ja yritysten toiminnan vaikutuksesta, millä on suora yhteys yritysten liiketoiminnan hyväksyttävyyteen. Ekologinen kompensatiokin on ekosysteemipalveluiden tuotteistamista: siinä testataan ja kehitetään uusia toimintamalleja tilanteisiin, joissa esimerkiksi rakennushankkeet ja luontoarvot ovat ristiriidassa keskenään. Esimerkkinä paahdeympäristön kasvillisuuden väliaikainen siirto (SYKE ym.). Myös Metsähallitus on tarjonnut maitaan yrittämiseen. Kun luontomatkailuyrittäjä haluaisi käyttää liiketoiminnassaan hyväksi valtion maita tai rakenteita, tai toiminta ylittää muuten jokamiehenoikeudet, voi yrittäjä tehdä Metsähallituksen kanssa sopimuksen. Sopimukset voivat olla käyttöoikeussopimuksia tai yhteistyösopimuksia. Metsähallituksen tavoitteena on saada kaikki palvelurakenteita käyttävät ja liiketoimintaa harjoittavat yrittäjät yhtenäisen sopimuskäytännön piiriin.

Metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen on osana biotaloutta hyvin laaja kokonaisuus. Terveys- ja hyvinvointisektorin alle liittyvät luontoa hyödyntävät terveyden- ja sairaanhoidon palvelut (esim. kuntoutus ja psykoterapia), sosiaalityön palvelut (työuupuneet ja pitkäaikaistyöttömät ja syrjäytyneet) sekä kansanterveyttä edistävät ja sairauksia ennaltaehkäisevät palvelut (esim. virkistys- ja liikuntapalvelut, varhaiskasvatus ja koululiikunta). Näitä palveluja tarjoavat usein pk-yritykset: esimerkiksi terveydenhuollon ammattilaiset, joista osa voi olla mindfulness-yrittäjiä, tai vihreän hoivan (Green Care) tuottajat, joita on Suomessa jo parisataa. Green Care-toiminnan arvostuksesta kertoo se, että alalle laaditaan THL:n kanssa laatukriteerejä ja laatumerkkiä (Mansikkamäki 2015). Alalle tuottaa ekosysteemipalveluita myös urheilupalveluita tuottavat yritykset, kuten sauva- tai lumikenkäväelyjä tai patikointi- ja melontaretkiä järjestävät yritykset. Näiden lisäksi myös erilaisia luontomatkailu- ja elämyspalveluita tarjoavat yritykset ovat osa biotaloutta. Yrittäjien kirjo on laaja, isoista kylpylöistä pieniin luontomatkailuyrittäjiin, ja edelleen sauna-metsätuotepalveluista metsästysmatkailupalveluihin.

Metsiin perustuvien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa on tärkeää muistaa myös perinteisten keruutuotteiden hyödyntäminen: sienet ja marjat sekä muut keruutuotteet kuten jäkälä, kunta, kuu-senkerkkä, pakurikäpö ja villiyrtit. Lisäksi ekosysteemipalveluiden sektoriin kuuluu biopohjaisten raaka-

aineiden hyödyntäminen lääke-, kosmetiikka- ja elintarviketeollisuudessa (Tyrväinen ym. 2015). Esimerkiksi suomalainen kosmetiikkamerkki Lumene hyödyntää tuotteissaan mm. hillan siemenöljyä, ja Suomessa on kehitetty kuusen sahanjauhosta lääke eturauhassyöpään (Montisera Ltd. 2015) (Tyrväinen ym. 2015).

Metsien ekosysteemipalveluiden kaupallistaminen on toistaiseksi vähäistä. Tyypillisin metsässä ulkopuolisten järjestämä toiminta on metsästys (Kuva 3). Lisäksi jonkin verran oli järjestetty urheilu- ja ulkoilutapahtumia sekä luontomatkailua. Korvausta järjestetystä toiminnasta oli saanut vain harva metsänomistaja. Rahallisen korvauksen asetti toiminnan edellytykseksi kaksi kolmesta kiinnostuneesta metsänomistajasta. Useimmiten korvaus oli ollut metsästyseuroilta saatua lihaa. Joskus oli maksettu pieni nimellinen rahakorvaus. Joka kolmas metsänomistaja ei halunnut kaupallista toimintaa metsiinsä millään ehdolla. Metsänomistajille vaikuttaa olevan tärkeää säilyttää mahdollisuus kieltää toiminta tarvittaessa. Myös omien toimintamahdollisuuksien edellytetään säilyvän ennallaan toiminnasta huolimatta (Rämö ym. 2013).

Useat tutkimuslaitokset (Sitra yms.) ovat jo vuosina 2011–2013 esittäneet vahvasti, että aineettomista ekosysteemipalveluista voidaan saada Suomessa hyvinvointia ja vihreän talouden palveluita. Meillä ei kuitenkaan ole riittävästi rakenteita ja toimivia käytänteitä metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden kaupallistamiseksi. Tässä hankkeessa rakennetaan välineitä ja kehitetään prosesseja metsien aineettomien hyötyjen kaupallistamiseksi, huomioiden erityisesti metsänomistajien näkökulma ja ansaintamahdollisuudet.

Toiminnan laatu	Järjestää	Ei järjestä	Ei osaa sanoa
	% metsänomistajista		
Metsästys	64	23	13
Urheilu- ja ulkoilutapahtumat	22	56	22
Luontomatkailu	18	56	26
Marjojen ja sienten poiminta	11	66	23
Maastoratsastusretket	9	64	27
Opastetut retket eläinten tarkkailuun (esim. karhusafarit, hirvien tai lintujen tarkkailu)	9	66	25
Moottoriajoneuvoille tarkoitetut ajeluretket (esim. moottorikelkoille, mönkijöille jne.)	8	69	23
Puolustusvoimien harjoitukset	8	65	27
Opastetut vaellusretket (ei moottoriajoneuvoille)	8	62	30
Koiravaljakkoajelut	2	74	24

Kuva 3. Ulkopuolisten järjestämä toiminta yksityisten metsänomistajien metsissä (Rämö ym. 2013).

Metsäsertifiointi ekosysteemipalveluiden edistäjänä

Metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen tulisi kytkeä osaksi vallitsevaa toimintakulttuuria, jotta metsien muillekin kuin puuntuotantoekosysteemipalveluille kehittyisi markkinat. Metsien sertifiointilla voi tulevaisuudessa olla yhteys ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseen ja siksi tässä halutaan nostaa esille sertifiointin nykyiset käytänteet.

Suomessa on käytössä kaksi metsänomistajille ja metsäalan toimijoille vapaaehtoista kansainvälistä metsäsertifiointijärjestelmää: PEFC™- ja FSC®. Ne pitävät sisällään luonnonhoitoa koskevia, lain minimivaatimustason ylittäviä kriteereitä, joiden toteutumisesta metsäsertifiointissa mukana olevat metsänomistajat ovat sitoutuneet huolehtimaan. Tällaisia ovat esimerkiksi säästöpuiden jättämistä ja lahopuiden säästämistä koskevat vaatimukset.

Metsäsertifiointin yleistavoitteena on osoittaa, että sertifioidulla alueella metsiä hoidetaan kestävästi ja ennalta asetettujen vaatimusten mukaisesti. Metsien käytön tulee täyttää kaikki kestävyys ulottuvuudet, jolloin puuntuotannon turvaamisen lisäksi myös ekologiset, sosiaaliset ja kulttuurilliset vaatimukset on otettava huomioon. Metsäsertifikaatin myöntäminen edellyttää riippumattoman kolmannen osapuolen, eli auditoijan, tarkastuksen ja varmistuksen siitä, että metsien hoito ja puutavaran alkuperän seuranta noudattavat sertifiointin asettamia kansainvälisiä vaatimuksia.

Metsäsertifiointijärjestelmien asettamat vaatimukset metsien käytölle perustuvat kansainvälisiin standardeihin, jotka on sovitettu suomalaisiin olosuhteisiin. Vaatimukset tarkistetaan määräajoin, jotta ne vastaisivat yhteiskunnan eri tahojen sen hetkisiä näkemyksiä metsien vastuullisesta ja kestävästä käytöstä. Sekä PEFC:ssä että FSC:ssä standardien tarkistus tehdään noin viiden vuoden välein.

Metsäsertifiointi yleistyi suomalaisissa talousmetsissä 1990-luvun puolivälin jälkeen. Nykyisin talousmetsistä valtaosa eli n. 90 prosenttia on sertifioitu PEFC-järjestelmän mukaisesti. Kestävyysnäkökulmaltaan vahvempi sertifiointitapa FSC:n osuus on viime vuosina ollut kasvussa. FSC:n osuus oli vuoden 2015 lopulla noin kuusi prosenttia.

Metsäsertifiointin ja erityisesti PEFC:n vaikutus talousmetsien metsänhoitokäytäntöihin on ollut hyvin merkittävä ja toimintatapoja muuttava. Näkyvin sertifiointin mukanaan tuoma muutos metsämaise-
massa on ollut säästöpuiden jättäminen uudistushakkuissa ja vesistöjen suojakaistojen huomioon ottaminen metsätalouden toimenpiteissä. Sertifiointi koetaan nykyisellään metsäalan yhteiseksi toiminnaksi, joka osaltaan vahvistaa organisaatioiden ja metsänomistajien välistä yhteistyötä.

Esimerkkejä lainsäädännön edelle menevistä teemoista, joita PEFC ja FSC metsien käytölle asettaa:

- elävien säästöpuiden jättäminen ja lahopuuston turvaaminen
- vesistöjen ja pienvesien suojakaistoista huolehtiminen
- säästettävästä biomassasta ja maan ravinnetaloudesta huolehtiminen energiapuun korjuussa
- puuston terveydestä huolehtiminen hakkuissa (juurikäävän torjunta, korjuujäljen laatu)
- sertifiointin erikseen määrittämien luontokohteiden turvaaminen
- luonnontilaisten soiden vesitalouden säilyttäminen
- tarkoituksenmukaisten vesiensuojelutoimenpiteiden käyttäminen kunnostusojituksissa
- riistanhoitoa edistävien kohteiden (riistatiheiköt, vaihtumisvyöhykkeet) säilyttäminen
- palaneen puun tuottaminen metsänhoidollisilla poltoilla
- varovaisuusperiaatteen noudattaminen pohjavesialueilla toimittaessa

- tärkeiden ulkoilureittien säilyttäminen
- kasvinsuojeluaineiden vastuullinen käyttäminen.

Näiden lisäksi FSC asettaa vaatimuksia esimerkiksi lehtipuuosuuden säilyttämiseen, metsien kasvatustapaan ja linnustollisesti arvokkaiden kohteiden huomioimiseen metsänkäsittelyssä. Lisäksi FSC edellyttää metsäsuunnitelmaa, josta löytyvät myös luonnonhoidon tavoitteet.

Lisätietoa PEFC- ja FSC-sertifiointista ja niihin liittymisestä

- PEFC-Suomi www.pefc.fi/pages/fi/etusivu.php
- Kestävän Metsätalouden Yhdistys (PEFC) www.kestavametsa.fi/
- Suomen FSC fi.fsc.org/

Metsäsertifiointin näkökulma ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseen

Metsäsertifiointi keskittyy puuntuotannon kestävyden turvaamiseen, mutta järjestelmät edistävät myös muiden ekosysteemipalveluiden säilymistä tai vahvistavat niitä. Metsien puuntuotantopalvelua tehostetaan ja ohjaillaan erilaisilla metsänhoidon toimenpiteillä. Samalla vaikutetaan luonnon monimuotoisuuteen sekä metsien muiden ekosysteemipalveluiden tuotantoon.

Sekä PEFC- että FSC-sertifiointin on kummassakin vaatimuksia, jotka ottavat suoraan kantaan muiden ekosysteemipalveluiden kuin puuntuotannon turvaamiseen:

- PEFC sisältää esimerkiksi vaatimuksia vesistöjen, pienvesien ja pohjavesien hyvän tilan säilyttämiseen, jokamiehen oikeuksien turvaamiseen, retkeilyreittien säilyttämiseen kulkukelpoisina ja riistanhoidon mahdollisuuksien turvaamiseen. Metsien maisema- ja virkistyskäyttöä sivutaan PEFC-kriteereissä, mutta ei niiden kaupallistamisen näkökulmasta. PEFC kuitenkin edellyttää metsänomistajien kouluttamista metsien hyödyntämiseen ja lasten ja nuorten metsätietämyksen kehittämistä. Tiedotus osaltaan vahvistaa ihmisten tietoisuutta metsien monikäyttömahdollisuuksista.
- FSC sisältää vastaavanlaisia metsänkäsittelyä koskevia vaatimuksia kuin PEFC, mutta järjestelmien vaatimustasoissa on eroavaisuuksia. FSC myös korostaa PEFC:stä laajemmin metsistä saatavia hyötyjä. Yksi FSC:n kymmenestä metsien käytön periaatteista velvoittaa metsänomistajaa ylläpitämään tai edistämään metsästä saatavia pitkäaikaisia taloudellisia, sosiaalisia ja ekologisia hyötyjä.

Ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen näkökulma näkyy FSC:ssä selkeästi vahvemmin kuin PEFC:ssä. Parhaiten tämä tulee esille metsien käytön suunnittelua koskevissa vaatimuksissa. PEFC edellyttää isoilta metsänomistajilta, että heillä on päätöksenteon tukena ajantasaiset metsävaratiedot ja tiedot metsiensä metsänhoitotarpeista ja hakkuumahdollisuuksista. FSC sen sijaan edellyttää metsäsuunnitelmaa, jonka laatimisessa on kartoitettu metsänomistajan tavoitteiden lisäksi metsän eri tuotantomahdollisuudet. Esimerkiksi FSC:n kriteeri 5.2.1 edellyttää, että metsänomistajan tulee tuntea metsänsä eri tuotantomahdollisuudet. Toisaalta kriteeri nostaa samassa kohdin tuotantomahdollisuuksin esimerkkinä vain puumyyntin ja metsästysvuokrauksen.

Sertifiointijärjestelmissä on ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen osalta hyödyntämätöntä potentiaalia. Sertifiointilla voidaan tavoittaa laaja joukko metsänomistajia ja sitouttaa heitä metsien laajaperäisempää hyödyntämiseen.

2. Hankkeen tavoitteet

Hankkeen päätavoitteena on kehittää keinoja metsään perustuvien ekosysteemipalveluiden uusien tuotteiden ja palveluiden kaupallistamiselle. Seuraavien osatavoitteiden avulla pyritään jäsentämään tuotteistamisen keinovalikoimaa.

1. Kehitetään metsänomistajien ja palveluyritysten välistä sopimuskonseptia, jonka avulla metsänomistaja voi tuotteistaa metsiensä ekosysteemipalveluita ja osapuolten välinen liiketoiminta jäsenyyttä. Pilotoidaan kehitettävän konseptin käyttöä esimerkkitalanteissa.
2. Tunnistetaan hallinnollisia esteitä ja ideoidaan niihin liittyviä uusia toimintatapoja metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa. Tämä tehdään tuomalla yhteen erilaiset metsien ekosysteemipalveluiden varassa toimivat liiketoiminnat pohtimaan metsien ekosysteemipalveluihin liittyvien liiketoimintojen välisiä riippuvuussuhteita ja sitä, miten kaikkien toimijoiden liiketoimintamahdollisuuksia voitaisiin parantaa yhteistyöllä.
3. 1. ja 2. kohdan toiminnan pohjalta koostetaan raportti ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen edellytyksistä metsätaloudessa.
4. Tuotetaan viestintämateriaalia metsänomistajalle ekosysteemipalveluiden kaupallistamismahdollisuuksista.

3. Hankkeen toteutuminen ja työtavat

Vastuullisena johtajana hankkeessa toimi Kalle Vanhatalo, projektipäällikkönä Saara Lilja-Rothsten ja asiantuntijoina Lauri Saaristo, Airi Matila ja Tommi Tenhola. Lisäksi metsäylioppilas Nora Arnkil Helsingin yliopistosta auttoi hankkeessa. Hankkeen ohjausryhmänä toimi neuvotteleva virkamies Leena Arpiainen, erityisasiantuntija Katja Matveinen (maa- ja metsätalousministeriö), johtaja Kalle Vanhatalo ja luonnonvara-asiantuntija Saara Lilja-Rothsten (Tapio Oy). Ohjausryhmä kokoontui 3 kertaa vuoden aikana. Yhteistyökumppaneina toimivat MMM, PTT, MTK, Metsäyhtiöt, SYKE, Luke, Ekosysteemipalveluverkosto YTR sekä metsissä virkistys-, matkailu ja terveystuoteliiketoimintaa tekeviä yrityksiä. Lisäksi luonnon- ja matkailutuoteliiketoimintaa tekeviä pk-yrityksiä kuultiin hankkeessa.

Hanke liittyy ja tekee yhteistyötä seuraavien Tapion MMM:lle tuottamien hankkeiden kanssa: METSO luontomatkailu 2013–2016, Kasvua- ja vaikuttavuutta METSO luonnonhoitoon 2013–2016 ja Ekosysteemipalveluverkosto YTR.

3.1. Sopimusselvitys ja sopimuksen pilotointi

Hankkeessa selvitettiin millaisia maanomistajan ja palveluntuottajan välisiä sopimuskäytäntöjä on jo olemassa. Käytäntöjä selvitettiin kirjallisuudesta, internetistä sekä suoraan palveluntuottajilta ja maanomistajilta. Keväällä 2015 haastateltiin yrittäjiä ja kerättiin heiltä tietoa käytännöistä, joilla yrittäjät sopivat metsänomistajien kanssa yhteistyöstä, esimerkiksi tietojenvaihdosta ja toimintakäytännöistä.

Sopimuskäytännöt liittyvät ulkoilureittien perustamiseen ja ylläpitoon sekä alueiden hyödyntämiseen erityyppisissä toiminnoissa. Sopimuskäytännöt ovat statukseltaan vaihtelevia. Osa niistä on valtakunnallisten organisaatioiden lanseeraamia sopimusmalleja ja osa erilaisten hankkeiden tuottamia suosituksia, joita on julkaistu hankkeiden raporteissa. Näiden lisäksi on toimijoiden itsensä kehittämiä malleja tai julkisista malleista tehtyjä sovelluksia, jotka eivät ole vapaasti saatavilla.

Esimerkkejä reitteihin liittyvistä sopimuskäytännöistä ovat

- Valtakunnallinen ulkoilureittisopimus
- Sopimusmalli moottorikelkkareittien perustamiseksi
- Moottorikelkkareitin käyttöoikeussopimus
- Suositussopimus hevosurheilureiteistä yksityisteillä
- Sopimusmalli yksityistien käytöstä kevyen liikenteen väylänä

Esimerkkejä alueiden hyödyntämiseen liittyvistä sopimuskäytännöistä ovat:

- Metsästysvuokrasopimus
- Sopimus virkistysarvokaupasta
- Virkistysreittien liitännäisalueiden vuokrasopimus
- Metsähallituksen sopimukset kansallispuistoissa

Käytössä olevista konsepteista osa on hyvinkin yleisiä ja pitkälle kehittyneitä malleja. Varsinkin ulkoilu- ja virkistysreittien perustamiseen ja käyttöön liittyvät menettelytavat ovat vakiintuneita ja saatavilla nettissä. (Esim.: *Pohjois-Karjalan maakunnallisten virkistyspalvelujen ylläpito; osaraportti 3; Monikäyttöreittistöjen sopimusmallit*).

Alueiden hyödyntämiseen liittyvistä sopimuksista yksityismetsissä yleisimmin käytössä lienee metsästysvuokrasopimus. Siinä maanomistaja ja metsästysseura sopivat maanomistajalle kuuluvan metsästysoikeuden vuokraamisesta metsästysseuralle toistaiseksi tai määrä-ajaksi. Ajanjakson ja vastikkeiden lisäksi sopimuksessa määritellään, mitä riistaeläimiä sopimus koskee sekä muita mahdollisia ehtoja.

Sen sijaan virkistysarvokauppa-tyyppinen sopiminen on sekä yrittäjien että metsänomistajien keskuudessa vähemmän tunnettua. Sopimus virkistysarvokaupasta (MTK) pitää sisällään mallin, jonka avulla maanomistaja ja toinen osapuoli voivat sopia metsän virkistysarvojen säilyttämisestä tai ylläpitämisestä sopimusalueella. Sopimus sopii tilanteisiin, joissa osapuolilla on intressi säilyttää esimerkiksi maisemiarvoja siirtämällä hakkuita tai ylläpitämällä avointa näkymää. Virkistysarvokaupan sopimusmalliin ei sisälly sopimista alueen säännöllisestä käytöstä palveluntuotannossa.

Virkistysreittien liitännäisalueiden vuokrasopimus -mallia on kehitetty alueellisiin tarpeisiin Keski-Suomessa ja Pohjois-Karjalassa. Malli mahdollistaa sopimisen virkistysreittiin liittyvän alueen, esimerkiksi leiriytymisalueen vuokraukseen yksityiseltä maanomistajalta. (*Pohjois-Karjalan maakunnallisten virkistyspalvelujen ylläpito; osaraportti 3; Monikäyttöreittistöjen sopimusmallit*)

Metsähallituksen luontopalveluilla oli viime vuoden lopussa yhteensä 432 voimassaolevaa yhteistyösopimusta matkailuyritysten kanssa (lähde: Metsähallitus). Luontopalveluilla on pääsääntöisesti neljänlaista yhteistyötä matkailuyritysten kanssa:

1. Liiketilojen vuokraus matkailupalveluihin esim. kansallispuistossa.

2. Palvelujen hankinta matkailuyritykseltä (esim. jonkin kansallispuiston tai retkeilyalueen retkeilyneuvontaa).
3. Yhteistyösopimus matkailuyrityksen kanssa. Matkailuyritys palvelee yhteisiä esim. tietyn kansallispuiston asiakkaita ja sitoutuu noudattamaan suojelualueen kestävä matkailun periaatteita.
4. Yhteistyösopimus matkailuyrityksen kanssa, joka sisältää käyttöoikeuden luovutuksen. Käyttöoikeudella tarkoitetaan tässä esim. oikeutta käyttää huollettua taukopaikkaa.

Yksityismetsän käyttö palvelutoimintaan

Selvityksen perusteella sellaista sopimusmallia, joka on yksityisten maanomistajien ja palveluntuottajien käytössä, ja jossa palveluntuottaja ja maanomistaja sopivat toiminnasta alueella, ei vielä ole. Asiaan liittyvät käytännöt ovat hajanaisia ja tilanteeseen vaikuttaa myös se, että osa palveluntuottajista toimii jokamiehenoikeudella. Jokamiehen oikeuksia käsittelevässä raportissa (Tuunanen ym. 2012) todetaan, että ”luonteeltaan yksityinen tapahtuma, esimerkiksi opastettu linturetki, tai vaellus voidaan tehdä jokamiehenoikeudella, jos tapahtumasta ei aiheudu haittaa.”

Vaikka säännöllinen palveluelinkeino- ja muu palvelutoiminta toisen maalla olisi jokamiehenoikeudella periaatteessa mahdollista, on toimijoiden sekä maanomistajien kannalta järkevää pyrkiä sopimukseen. Kirjallisen sopimuskonseptin kehittämiseksi tässä hankkeessa valittiin pilotoitavaksi tilanne, jossa yksityinen tai julkinen palveluntuottaja haluaa ohjata asiakkaitaan yksityismetsäalueelle. Tällöin syntyy tarve päästä sopimukseen maanomistajan kanssa siitä, että palveluntuottamisen edellytykset säilyvät metsässä vakaina.

Kokeiluun kehitetty sopimusmalli (LIITE 1) valmisteltiin MTK:n virkistysarvokaupan sopimuksen pohjalta. Sopimus muotoiltiin vastaamaan tilanteeseen, jossa palveluntuottaja järjestää säännöllistä toimintaa yksityismetsässä. Kehitetystä sopimusmallista palveluntuottajana voi olla yksityinen yritys, yhdistys tai julkinen toimija, esimerkiksi terveyskeskus tai koulu. Koulut käyttävät lähimetsiä opetuksessa ja esimerkiksi Koulumetsäopas (Suomen luonnonsuojeluliitto 2014) suosittelee maanomistajan ja oppilaitoksen välistä sopimusta. Jos yksityisten metsien terveysvaikutuksia aletaan hyödyntää osana julkisia terveyspalveluja, tulee tarve sopimiselle ilmeiseksi.

Pilotoinnin kohdealueeksi valittiin Sipoo, josta löytyi todellisia esimerkkejä sopimusmallin kehittämisen pohjaksi. Pilotoinnissa ovat mukana metsänomistaja, paikallisen metsänhoitoyhdistyksen edustaja sekä alueella toimiva, metsäluontoa hyödyntävä palveluyritys.

3.2. Työpajat

Hankkeessa pidettiin kolme erilaista työpajaa asiantuntijoiden ja muiden sidosryhmien kuulemiseksi.

Ensimmäinen työpaja järjestettiin keväällä 27.4.2015 tutkijoille ja käytännön kehittäjille. Työpajan tarkoituksena oli selvittää tutkimus- ja kehittämishankkeiden toteuttamisen kokonaisuutta Suomessa ja saada käsitys siitä, minkälaista tietoa meillä on metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisesta.

Vierumäellä järjestettiin 4.11.2015 työpaja, jossa Vierumäen pilotointialueella tuotiin yhteen erilaiset metsien ekosysteemipalveluiden varassa toimivat liiketoiminnat pohtimaan metsien ekosysteemipalveluihin liittyvien liiketoimintojen välisiä riippuvuussuhteita ja sitä, miten kaikkien toimijoiden liiketoimintamahdollisuuksia voitaisiin parantaa yhteistyöllä. Työpajassa kuultiin toimijoiden ajatuksia siitä, miten ekosysteemipalveluiden tuotteistamista tulisi kehittää.

Kolmas työpaja pidettiin Sipoossa 24.11.2015. Työpajassa selvitettiin, miten Sipoonkorven kansallispuiston ympärille saataisiin yritystoimintaa, joka lisäisi kävijämääriä kansallispuistossa, mutta myös yksityisten metsänomistajien ansaintaa puiston ympärillä. Työpajassa kuultiin Sipoon elinkeinojohtajan, alueen luontomatkailuyrittäjien, kyläläisten ja Metsähallituksen näkökulmia siitä miten kansallispuiston sisäistä ja ulkoista rakenteita tulisi kehittää ja miten vuoropuhelua tulisi käydä nyt ja jatkossa.

3.3. Kysely PK-yrityksille

Verkkokyselyllä kerättiin pk-yrityksiltä tietoa ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen esteistä ja mahdollisuuksista (kts. hankkeen nettisivut). Kysely lähetettiin aiemmin tehtyjen yrityskartoitusten perusteella 144 yritykselle, jotka ovat keskittyneet erityyppiseen luontomatkailuun, vastaajien alueellista jakautumista silmällä pitäen. Lisäksi kyselyyn haettiin vastaajia erilaisista sidosryhmistä julkista linkkiä jakamalla. Vastaukset saatiin 70 yritykseltä (vastausprosentti 36 %).

Suurin osa kyselyyn vastanneista yrityksistä toimi Kanta- ja Päijät-Hämeen sekä Pirkanmaan alueella, reilu viidennes Uudellamaalla. Kolme neljästä yrityksestä ilmoitti toimialansa olevan luontomatkailu, elämyspalveluita tuotti reilut puolet ja majoituspalveluita neljäkymmentä prosenttia yrityksistä. Valtaosa kyselyn yrityksistä työllisti ympärivuotisesti yhden henkilön tai vähemmän, enemmän kuin kaksi henkilöä työllisti viidesosa yrityksistä.

Täydentäviä haastatteluja

- YM / Pekka Tuunanen – Jokamiehen oikeudet, sopimuksellisuus
- TEM / Nina Vesterinen – Matkailun ja metsäalan yhteistyö
- Finpro / Visit Finland / Liisa Renfors ja Terhi Hook – Yksityismetsänomistajan näkökulma ja matkailu
- GoFinland / Alma media/Paula Jokisalo – Sopimuksellisuus mökkivuokraukseen
- Lapin 4H-yhdistys/Anna-Kaisa Wuotila – Luomumarjan keruun organisointi
- FSC/Anniina Kostilainen & Lauri Ilola – FSC sertifiointi ja ekosysteemipalvelujen tuotteistus
- Suomen 4H-liitto /Juha Ruuska & Marjaana Liukko – Nuoriso- ja yrittäjyyssyhteistyö
- Luonnontie/ Adela Pajunen – Sopimuksellisuus
- TreeFarm/ Jarmo Sirola – Luontoretket, alueellinen yhteistyö, markkinointi, metsänomistaja
- Erä Eero / Eero Kortelainen – Luontomatkailu, sopimuksellisuus, petovalokuvaus, metsänomistaja

4. Hankkeen tulokset

4.1. Sopimuksellisuus tuotteistamisessa

4.1.1. Yksityismetsänomistajien ja palveluntarjoajien välisen ekosysteemipalveluiden sopimuskonseptin kehittäminen ja pilotointi

Hankkeessa on selvitetty, mistä sopimuksellisuudessa on kyse (kuva 4) sekä kehitetty ja testattu sopimusmallia tilanteeseen, jossa maanomistaja ja yksityinen tai julkinen toimija sopivat maanomistajan metsäalueen käytöstä palveluntuotannossa.



Kuva 4. Hankkeen sopimuskonseptin kehittämisen toimintaympäristö.

Palveluntuottajien haastatteluissa tuli esiin, että sopimuskäytännöt palveluyrittäjien ja maanomistajien välillä ovat erittäin hajanaisia. Yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet ja suhteet naapureihin vaikuttavat paljon siihen, kuinka helposti sopimuksia syntyy. Sopimus syntyy, jos se on molemmille osapuolille hyödyllinen (win-win), ja toisaalta toimijoilla ei ole tarvetta sopia sellaista, mikä on jo lailla sovittu (jokamiehen oikeudet).

Yrittäjän maksama korvaus on yleensä ensimmäinen asia, jota metsänomistaja kysyy, kun sopimuksesta keskustellaan. Korvausten osalta korostui, että sopijaosapuolten pitää ymmärtää toisiaan ja sopimusten pitää olla kohtuullisia. Käyttöoikeuskorvaukset jäävät yleensä metsätalouden tulovirtoihin verrattuna melko vähäisiksi. Monet yrittäjät turvautuvat liiketoiminnoissaan itse omistamiinsa alueisiin.

Mallisopimus palvelutoiminnasta metsäalueella

Erilaisiin sopimuskonsepteihin liittyneen selvityksen perusteella hankkeessa todettiin puute vapaasti saatavilla olevasta sopimus pohjasta, jolla maanomistaja voi sopia palveluntuottajan kanssa alueensa hyödyntämisestä. Hanke tuotti tällaisen sopimuskonseptin yhteistyössä Sipoolaisten toimijoiden kanssa. Sipoo todettiin sopivaksi pilotointialueeksi, sillä alueella toimii useita palveluyrityksiä, joiden liiketoimintana on viedä asiakkaita metsäluontoon. Toisaalta alueella on kansallispuiston lisäksi runsaasti aktiivisessa metsätalouksikäytössä olevia yksityismetsiä, joihin kohdistuu vaihtelevia käyttöpaineita.

Sopimuskonsepti kehitettiin testaamalla sen sisältöjä palveluntuottajalla, metsänomistajalla ja metsänhoitoyhdistyksen toimihenkilöllä. Kokeilussa nousi esiin seuraavat todelliset esimerkkitalanteet, joissa sopimus pohjalla olisi käyttöä:

1. Palveluyritys järjestää liiketoimintanaan villiyrttikursseja. Yrittäjä on tunnistanut alueelta metsäalueen, jossa on hyvät edellytykset kurssien pitämiseksi. Alue on yksityisessä maanomistuksessa. Yrityksellä on tarve sopia maanomistajan kanssa, että kurssit voidaan pitää alueella ja että alueelta löytyy pysäköintiin sopiva paikka. Yrityksellä on maanomistajan suullinen lupa toimintaan, mutta yrittäjä pitäisi kirjallista sopimusta parempana.
2. Sipoossa käynnissä oleva terveystieteiden hanke kehittää toimintamallia, jossa terveyskeskus määrää potilaille reseptiksi metsässä kävelyä. Hanketoimijat järjestävät kävelyjä terveyskeskuksen asiakkaille. Hankkeessa on tunnistettu alueita, joihin kävelijöitä kannattaa ohjata ja osa niistä sijaitsee yksityisellä maalla. Terveystieteiden hankkeessa on nähty tarve sopimusmallille, jolla terveyskeskus voisi jatkossa sopia yksityisen maanomistajan kanssa, että potilaita voidaan ohjata kävelylle maanomistajan metsään.

Tarkemman selvittelyn yhteydessä tuli esiin, että kummassakaan näistä tilanteista ei tämän hankkeen aikataulujen puitteissa ole valmiuksia sopimusten laatimiseksi. Tilanteen toimivat pilotoinnissa kuitenkin hyvinä puitteina keskusteluille ja sopimuskonseptin sisältöä mietittiin palveluntuottajan kanssa näiden esimerkkitalanteiden pohjalta. Maanomistajalle ja metsänhoitoyhdistyksen toimihenkilölle järjestetyssä tilaisuudessa konseptia kehitettiin erilaisten kuvitteellisten tilanteiden pohjalta.

Sopimusmallin kehittämisen lähtökohdaksi oli aluksi MTK:n virkistysarvokaupan toimintamallin täydentäminen alueen käyttöön liittyvillä kohdilla. Kokeilussa päädyttiin kuitenkin siihen, että on parempi pitää sopimukset erillään, koska niissä on kyse eri asioista (toisessa alueen säilyttäminen ja toisessa sen käyttö) ja sopijaosapuolekkaan eivät välttämättä ole samoja. Sopimuksen ja sopimuksen täyttöohjeen tarkasti juristi/maankäyttöasiantuntija Simo Takalammi MTK:sta.

Saatujen kokemusten ja palautteen perusteella sopimusmalliin valittiin seuraava sisältö (Sopimus pohja liitteessä 1).

SOPIMUS PALVELUTOIMINNASTA METSÄALUEELLA – lisätietoa sopimukseen

Versio 30.3.2016: Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen –kehittämishanke (Tapio Oy, maa- ja metsätalousministeriö)

Sopimus pohja on tarkoitettu tilanteisiin, jossa palveluntuottaja ja maanomistaja haluavat tehdä kirjallisen sopimuksen siitä, että palveluntuottajan asiakkaat vierailevat säännöllisesti maanomistajan metsässä. Kirjallinen sopimus suositellaan tehtäväksi silloin, kun palveluntuottajan toiminnasta koituu tarve säännölliseen ja opastettuun tai ennalta ohjeistettuun liikkumiseen maanomistajan alueella.

Mikäli alueella on lisäksi tarve sopia virkistysarvon ylläpitämistä tai säilyttämistä koskevista toimenpiteistä, esimerkiksi hakkuiden siirtämisestä, osapuolten suositellaan hyödyntävän virkistysarvokaupan toimintamallia. https://www.mtk.fi/metsa/metsien_virkistyskaytto/virkistysarvokauppa/fi_FI/virkitysarvokauppa_toimintamalli/

Palveluntuottaja voi olla esimerkiksi yritys, yhdistys tai yhteisö joka vie asiakkaita säännöllisesti metsään sopimusosapuolena olevan maanomistajan alueelle. Palveluntuottaja voi olla myös kunnallinen toimija,

esimerkiksi terveyskeskus, päiväkotia, koulu tai oppilaitos, joka vie tai lähettää asiakkaita/oppilaita säännöllisesti maanomistajan metsään.

Tämä sopimus pohja auttaa osapuolia tunnistamaan ja käymään yhdessä lävitse asiat, jotka tulevat vastaan metsässä tehtävässä palvelutoiminnassa. Kirjallinen sopiminen on hyvä käytäntö, joka tuo palveluntuottajalle varmistuksen toiminnan olosuhteista. Maanomistaja hyöttyy alueensa käyttöön liittyvistä tiedoista ja sovittavista korvauksista.

Palveluntuottajalla voi olla tarve sopia palvelutoiminnasta usean maanomistajan kanssa silloin, kun hänen säännöllisesti käyttämänsä alue ulottuu usean maanomistajan kiinteistölle. Esimerkiksi sopivaa pysäköintialuetta tai kulkureittiä varsinaiselle metsäkohteelle ei välttämättä löydy kohteen maanomistajan alueelta. Tätä sopimus pohjaa voi soveltaen hyödyntää esimerkiksi tilanteessa, jossa yhden maanomistajan kanssa sovitaan pelkästään pysäköintialueen käytöstä tai alueen läpi kulkemisesta.

Sopimus pohjan mukaisella sopimisella ei voida rajoittaa jokamiehen oikeudella tapahtuvaa metsänkäyttöä.

1. Sopimusosapuolet

Sopimuksen osapuolia ovat maanomistaja ja palveluntuottaja. Palveluntuottajan osalta sopimukseen merkitään yrityksen/yhteisön nimi ja yhteystiedot sekä vastuuhenkilö.

2. Sopimuksen kohde

Sopimukseen liitetään kartta, johon on merkitty sopimuksen kohteena olevat alueet. Karttaan voidaan myös merkitä alue, jolla liikkumista maanomistaja toivoo erityisesti vältettävän (esim. uudistusalue).

Jos palveluntuottaja tarvitsee toimintaansa pysäköintipaikan tai nuotiopaikan maanomistajan alueelta, niiden sijainti merkitään karttaan.

Jos palveluntuottajan toimesta tapahtuva säännöllinen liikkuminen keskittyy ennalta tiedossa oleville reiteille, reitit merkitään karttaan.

Toiminnan tavoite ja kuvaus toiminnasta alueella –kohtaan kuvataan lyhyesti palveluntuottajan toiminnan tavoite sekä toiminta alueella.

Arvio toiminnan laajuudesta –kohdassa todetaan palveluntuottajan arvio siitä, mikä on alueella tehtävien käyntien määrä sekä henkilöiden määrä vuositasolla. Arviossa pyritään hahmottamaan vähimmäis- ja enimmäismäärät.

3. Sopimuksen kohdealueen käyttöön liittyvät säännökset ja rajoitteet

Tähän kohtaan merkitään aluetta mahdollisesti koskevat säännökset ja rajoitteet. Alueella mahdollisesti sijaitsevat luonnonsuojelualueet tai metsälain 10 § mukaiset elinympäristöt on tärkeä saattaa palveluntuottajan tietoon ja kirjata sopimukseen niitä koskevat rajoitteet. Käytönrajoitusalueet tulee merkitä selvästi sopimuksen liitteenä olevaan karttaan.

4. Toiminnan vaikutukset

Tässä kohdassa kuvataan sopimukseen liittyvä toiminta sopimusalueella. Mikäli toimintaan liittyy tarve määritellä aikarajoja, mihin mennessä sovittuja toimenpiteitä pitää toteuttaa, aikarajat merkitään selvästi sopimukseen.

4.1. Maanomistajan toimenpiteet –kohdassa kuvataan, miten sopimus vaikuttaa maanomistajan toimintaan karttaan merkityllä alueella. Sovittavat asiat voivat olla esimerkiksi seuraavia:

- Maanomistaja ilmoittaa palveluntuottajan edustajalle etukäteen metsänhoito- ja hakkuutöiden aloittamisesta alueella
- Maanomistaja informoi sopimuksesta muita tahoja, jotka toimivat sopimusalueella (esim. metsäpalveluyritykset, metsästysseura)

Lisäksi voidaan tarkastella kysymyksiä, kuten:

- Kohdistuuko maanomistajan metsätaloustoimintaan odotuksia eli onko sopimukseen liittyen tarvetta virkistysarvokaupalle?

4.2. Palveluntuottajan toimenpiteet –kohdassa kuvataan, miten palveluntuottajan toiminta näkyy alueella ja mitä toimenpiteitä palveluntuottajalla on lupa tehdä omien toiminnan edellytystensä parantamiseksi. Sovittavat asiat voivat olla esimerkiksi seuraavia:

- Palveluntuottajalla on maanomistajan antama lupa järjestää sopimusalueella kohdassa 2. kuvailtua toimintaa.
- Palveluntuottaja huolehtii, että metsä ei roskaannu hänen tai asiakkaiden toimesta
- Palveluntuottaja kertoo maanomistajalle, jos havaitsee alueella jotain poikkeavaa
- Alue on palveluntuottajan käytössä ilman ajankohtaan liittyviä rajoitteita, tai esimerkiksi vain arkipäivinä; muulloin paitsi viikonloppuisin hirvenmetsästysaikana; tms.

Lisäksi voidaan tarkastella kysymyksiä, kuten:

- Voiko palveluntuottaja raivata pensaita ja pienpuustoa karttaan merkityiltä kulkureiteiltä?
- Onko palveluntuottajalla lupa laittaa pitkospuita tai ojajilityssilloja?
- Voiko palveluntuottaja välittää alueen jokamieskäyttäjille informaatiota omasta toiminnastaan (esim. kyltti)?
- Millaisia opastemerkkejä palveluntuottajalla on tarve kiinnittää alueelle asiakkaitaan varten?
- Voiko palveluntuottaja perustaa alueelle nuotiopaikan sovittuun kohtaan?
- Kuinka palveluntuottaja toteuttaa polttopuiden ja veden säilytyksen, jätehuollon ja wc-mahdollisuuden asiakkailleen?

4.3. Pysäköinti. Jos sopimusalueella on pysäköintipaikka, se merkitään karttaan ja osapuolet sopivat pysäköintipaikan käytöstä. Pysäköintiin sopivan alueen riskinä on, että siitä muodostuu kaatopaikka. Tämän vuoksi on suositeltavaa etsiä sopiva paikka pienen kylätien varrelta tai metsäautotien kääntöpaikalta.

Pysäköintialueen käytön mahdolliset rajoitukset on hyvä keskustella ja tarvittaessa kirjata sopimukseen. Esimerkiksi maanomistaja voi väliaikaisesti tarvita pysäköintiin sopivaa aluetta puutavaran kuljetukseen tai varastointiin.

4.4. Yksityistien käyttö. Jos sopimukseen kuuluva alue tai pysäköintipaikka sijaitsee yksityistien varrella, palveluntuottajan toiminnasta mahdollisesti aiheutuvien tienkäytön kustannusten kohdistuminen on tärkeä sopia.

Jos yksityistie on kokonaan sopimusosapuolena olevan maanomistajan alueella, tienkäytön kustannukset voidaan tarvittaessa ottaa huomioon sopimuskorvauksessa.

Jos yksityistiellä on useita osakkaita, on suositeltavaa, että palveluntuottajan sopii tiekunnan kanssa tienkäytöstä ja siihen mahdollisesti liittyvistä korvauskäytännöistä ennen, kuin tämä sopimus astuu voimaan.

Jos pysäköintipaikalle johtavalla tiellä on puomi, johon palveluntuottaja saa avaimen, on puomin käyttöön liittyvät käytännöt hyvä kirjata sopimukseen.

5. Sopimuskausi

Sopimus tulee voimaan allekirjoitushetkellä. Vaihtoehtoisesti voidaan sopia, että sopimus tulee voimaan valittuna päivämääränä tai esimerkiksi sitten, kun palveluntuottaja ilmoittaa maanomistajalle sopineensa yksityistien tiekunnan kanssa yksityistien käytön ehdoista.

Sopimus kannattaa pyrkiä tekemään mahdollisimman pitkäksi ajanjaksoksi, esimerkiksi viideksi vuodeksi. Se säästää molempien osapuolten vaivaa ja luo palveluntuottajalle edellytyksiä pitkäjänteiselle toiminnan kehittämiselle.

6. Sopimuskorvauksen maksu

Sopimukseen liittyvä korvaus on aina tapauskohtainen.

Korvauksen perusteiden jäsentämiseksi osapuolet voivat esimerkiksi sopia vuosittaisesta hehtaarikohtaisesta peruskorvauksesta, joka korvaa maanomistajalle sitoutumisesta koituvaa vaivaa. Sopiminen sisältää riskejä (esimerkiksi jokamieskäytön kasvu) ja lisää maanomistajan valvonnan tarvetta alueellaan. Sopimusalueen laajuus voi vaihdella vuosittain. Sopimusalue voi olla myös pienialainen, esimerkiksi pysäköintialue ja siitä johtava polku toisen maanomistajan kohteelle. Tällöin sopimusalueen laajuudeksi kirjataan ”parkkipaikka” tai ”polku 500 m”.

Peruskorvausta täydentävän käyttökorvauksen perusteena voi olla käyntikertojen määrä. Käytön määrässä voi sopimuskauden kuluessa vaihtelua, joten sen arvioinnista on suositeltavaa käydä vuosittain keskustelu. Käyttökorvauksen taustatekijänä on hyvä ottaa huomioon keskimääräinen ryhmäkoko.

Mikäli vuosikohtainen peruskorvaus ja käyttökorvaus maksetaan etukäteen, perustuu käyttökorvaus palveluntuottajan arvioon käytöstä. Toinen vaihtoehto on maksaa peruskorvaus sopimuksen allekirjoituksen yhteydessä ja käyttökorvaus seuraavan vuoden peruskorvauksen maksun yhteydessä toteutuneen käytön mukaan. Palveluntuottajan tulee tällöin pitää kirjaa toteutuneista käyntikerroista.

Mikäli sopimuskorvauksen maksun suuruus määritetään edellä kuvatuilla perusteilla, sopimukseen kirjataan vuosittaisen peruskorvauksen määrä sekä käyntikerran hinta sekä arvio käyntikertojen määrästä. Lisäksi merkitään, maksetaanko käyntikertojen korvaus etukäteen arvioon perustuvana vai jälkikäteen toteuman mukaan.

Palveluntuottaja maksaa maanomistajalle sopimuksen mukaisen korvauksen yhden viikon kuluessa siitä, kun sopimus on allekirjoitettu. Viivästyskorko on korkolain mukainen.

Esimerkki sopimuskorvauksesta

Palveluntuottaja vie maanomistajan alueelle asiakkaita virkistymään metsässä. Käyntikertojen määräksi palveluntuottaja arvioi noin 100 ryhmää vuodessa. Ryhmäkoot vaihtelevat, mutta keskiarvoksi arvioidaan 10 asiakasta / ryhmä.

Sopimuksen voimassaoloajaksi päätetään 5 vuotta. Sopimusalueen laajuus on aluksi 5 hehtaaria, jatkossa mahdollisesti laajempi. Alueeseen sisältyy pysäköintipaikka sekä nuotiopaikka, johon palveluntuottajalla on oikeus tehdä tulet itse tuomillaan polttopuilla.

Maanomistaja ja palveluntuottaja sopivat peruskorvaukseksi 50 €/vuosi/hehtaari. Alueen laajuuteen perustuen ensimmäisen vuoden peruskorvaus on yhteensä 250 €, jonka palveluntuottaja maksaa sopimuksen tultua voimaan. Käyttökorvaus sovitaan maksettavaksi toteutuneiden käyntien mukaisesti vuoden päästä sopimuksen voimaan tulosta. Käyttökorvauksen määräksi sovitaan 5 € / kerta. Tämä perustuu palveluntuottajan arvioon siitä, että kovan kilpailutilanteen vuoksi hän pystyy lisäämään tuotteensa hintaa / asiakas vain niukasti (0,5 €) ja arvio asiakasryhmän keskikoosta on 10 henkilöä.

Yrittäjä järjestää alueella vuoden aikana 120 maksullista retkeä asiakkailleen. Tähän perustuen hän maksaa vuoden kuluttua sopimuksen voimaan astumisesta metsänomistajalle korvausta 600 €.

Sopimuksen myötä maanomistaja saa alueestaan tuloa koko vuodelta yhteensä 850 € (170€/ha).

7. Sopimuksen purkaminen

7.1. Maanomistajalla ja palveluntuottajalla on oikeus välittömästi irtisanoa sopimus kohteen käyttömahdollisuuksien muututtua sopimusosapuolista riippumattomista syistä niin, ettei sopimuksen voimassaololle ole enää perusteita.

Jos sopimus irtisanoaan tämän kohdan perusteella, maanomistaja on yhden kuukauden irtisanomisajan jälkeen velvollinen palauttamaan saamaansa korvauksen jäljellä olevia täysiä kalenterikuukausia vastaavalta osalta maksetusta korvauksesta.

7.2. Palveluntuottajalla on oikeus välittömästi purkaa sopimus myös silloin, jos maanomistaja on omalla menettelyllään tietoisesti heikentänyt palveluntuottajan toimintaedellytyksiä alueella sopimuksen 4.1 kohdan vastaisesti. Jos sopimus puretaan tällä perusteella, maanomistaja on velvollinen palauttamaan saamaansa korvauksen jäljellä olevia täysiä kalenterikuukausia vastaavalta osalta maksetusta korvauksesta.

7.3. Maanomistaja voi purkaa sopimuksen heti päättyväksi, kun palveluntuottaja laiminlyö sovitun maksun maksamisen tai rikkoo muita sopimusehtoja. Jo maksettuja korvauksia ei palauteta palveluntuottajalle.

8. Sopimuksen sitovuus kiinteistön siirtyessä uudelle omistajalle

Sopimustekstiin kannattaa sisällyttää toteamus sopimuksen sitovuudesta kiinteistön siirtyessä uudelle omistajalle

9. Sopimuserimielisyydet

Sopimuserimielisyyksistä todetaan, että mahdolliset riitatapaukset käsitellään siinä alioikeudessa, jossa sopimuksen kohteena oleva maa-alue sijaitsee.

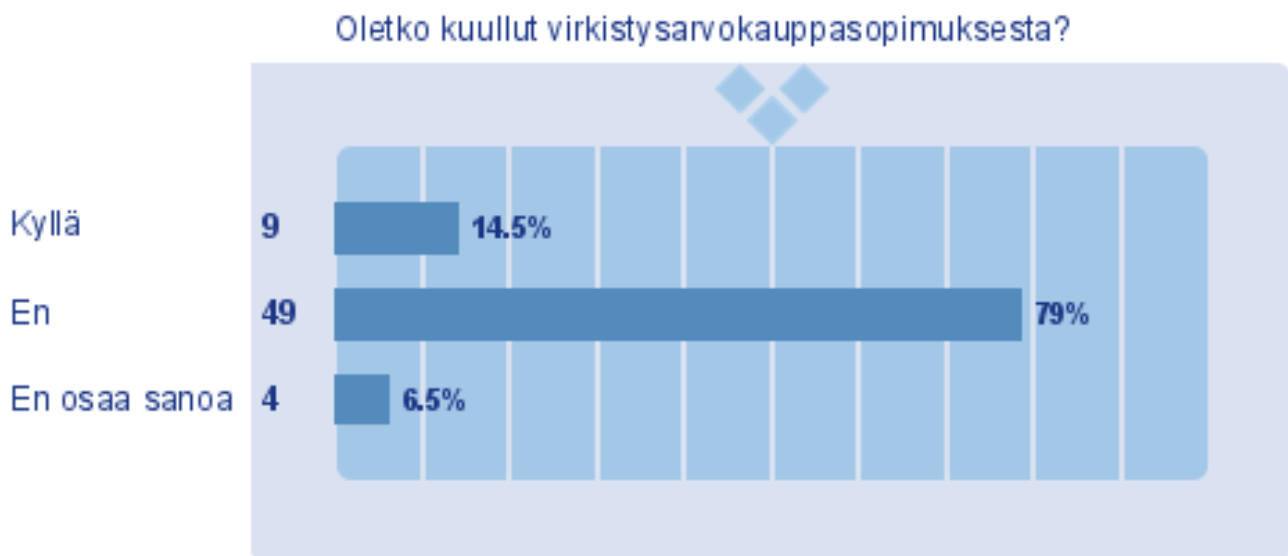
10. Sopimuskappaleet

Sopimusta laaditaan kaksi saman sisältöistä kappaletta: yksi tilan omistajalle ja yksi palveluntuottajalle.

LIITTEET:
Peruskartta
Kohteen kuvaus
(tarpeeton yliviivataan)

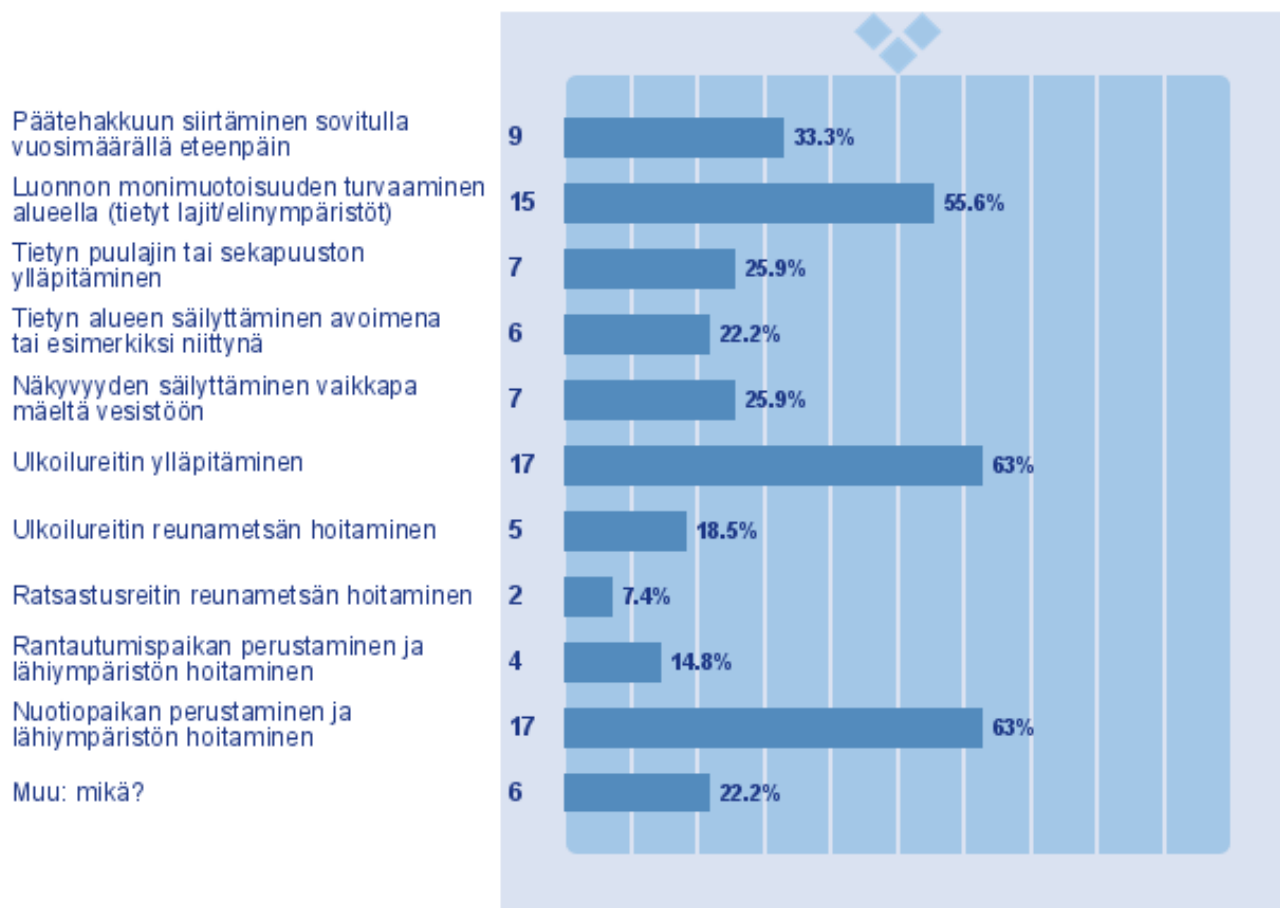
4.1.2. PK-yrityskyselyn tuloksia sopimuksellisuudesta

Luontomatkailuyrityksille suunnatun kyselyn perusteella yrittäjät tarvitsevat lisää tietoa sopimuksellisuudesta: suurin osa kyselyn yrityksistä ei ollut kuullut virkistysarvokauppasopimuksesta (kuva 5). Noin puolet yrittäjistä oli kuitenkin kiinnostunut sopimuksen laatimisesta metsänomistajan kanssa; lopuista vastaajista noin neljäkymmentä prosenttia oli itse metsänomistajia. Metsänomistajuus on mahdollisesti vaikuttanut siihen, että nämä yritykset eivät olleet kiinnostuneita virkistysarvokauppasopimuksesta: erityisesti sellaisilla metsänomistajilla, joiden yritys toimii pelkästään omassa metsässä, ei välttämättä ole tarvetta sopimukselle. Virkistysarvokaupasta kiinnostuneet yrittäjät olivat kiinnostuneita erityisesti ulkoilureitin ylläpitämisestä, nuotiopaikan perustamisesta ja lähiympäristön hoitamisesta, sekä luonnon monimuotoisuuden turvaamisesta (kuva 6). Yhteensä 70 yrittäjää aloitti kyselyyn vastaamisen ja 54 yritystä teki kyselyn loppuun asti.



Kuva 5. Virkistysarvokauppasopimuksen tunnettuus kyselyn yrityksille.

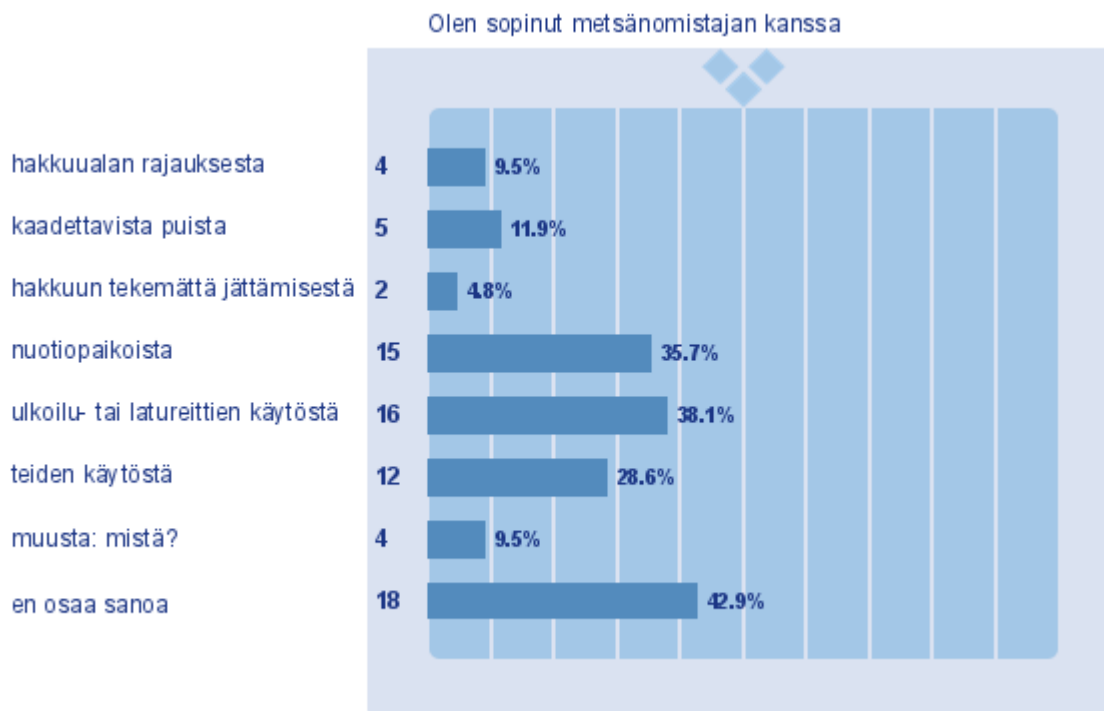
Mikä seuraavista virkistysarvokaupan toimenpiteistä kiinnostaa sinua niin, että voisit laatia sopimuksen metsänomistajan kanssa?



Kuva 6. Virkistysarvokaupan toimenpiteiden kiinnostavuus kyselyn yrityksille.

Yrityksiltä tiedusteltiin heidän valmiuttaan maksaa erilaisista virkistysarvokaupan toimenpiteistä. Neljäkymmentä prosenttia yrityksistä oli valmis maksamaan avohakkuun siirtämisestä metsänomistajalle, jos korvaussumma olisi alle 100 €/ha vuodessa. Sadan euron ylittäviä summia olivat valmiita maksamaan vajaa kymmenen prosenttia yrittäjistä. Suurin osa yrityksistä oli valmis maksamaan metsänomistajalle 20 euroa per kerta varustellun nuotiopaikan ja polttopuiden käyttämisestä, noin kymmenen prosenttia 50 euroa per kerta, ja muutama prosentti tätä enemmän. Reilu kymmenesosa yrityksistä oli valmis maksamaan metsänomistajalle metsän pitämisestä peitteisenä 100 €/ha vuodessa. Kaikista vastaajista, jotka eivät olleet valmiita maksamaan erilaisista virkistysarvokaupan toimenpiteistä, noin puolet oli metsänomistajia.

Puolet kyselyn yrittäjistä oli tehnyt jonkinlaista yhteistyötä käyttämänsä metsäalueen metsänomistajan kanssa. Sopimuksen tehneistä suurin osa oli tehnyt suullisen sopimuksen. Sopimukset olivat koskeneet esimerkiksi ulkoilu- tai latureittien, nuotiopaikkojen ja teiden käyttöä (kuva 7). Yritykset olivat sopineet myös kaadettavista puista tai hakkuualan rajauksesta, ja hakkuun tekemättä jättämisestä.



Kuva 7. Yritysten tekemät sopimukset metsänomistajien kanssa.

Tässä on raportoitu vain kyselyn päätulokset. Kyselyn tulokset on raportoitu kokonaisuutena hankkeen nettisivuille (Lilja-Rothsten & Arnkil 2015).

4.2. Esteet ja mahdollisuudet ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa

Ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseen liittyvien esteiden ja mahdollisuuksien kartoittaminen oli olennainen osa hanketta. Vierumäen työpajan tuloksena tunnistettiin ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen käytännön ja hallinnollisia esteitä ja ideoitiin niihin liittyviä uusia toimintatapoja sekä synergioita metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa (Lilja-Rothsten ym 2015b). Pk-yrityksille suunnatulla kyselyllä kerättiin tietoa pienten ja keskisuurten yritysten esteistä ja mahdollisuuksista hyödyntää metsien aineettomia arvoja (Lilja-Rothsten & Arnkil 2015).

4.2.1. Hallinnollisia ja käytännön esteitä ekosysteemipalveluiden tuotteistamiselle

Säätelyä päivittämällä voitaisiin rakentaa suoria tai epäsuoria kannustimia ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseksi ja niiden markkinoiden rakentamiseksi. Hallinnollisten esteiden purkamista biotaloudessa käsiteltiin Niukat resurssit viisaasti käyttöön – Säätelystä biotalouden edistäjä (2015)-hankkeessa. Osa hankkeen ehdottamista lainsäädäntömuutoksista voisi myös palvella ekosysteemipalveluiden tuotteistamista. Esimerkiksi ulkoilulain (vuodelta 1973) päivittämisellä voitaisiin rakentaa kannustimia metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamiselle (Tyrväinen ym. 2015).

Ekosysteemipalveluita tuotteistavat yritykset käyttävät hyvin erilaisia metsiä ja siksi virkistysmetsienkin rooli voi korostua tulevaisuudessa. Metsien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen näkökulmasta me tarvitsemme erilaisia metsiä, koska tuotetarjonta on myös laaja. Tulevaisuudessa metsien aineettomien

ekosysteempipalveluiden arvo saattaa nousta, kun metsien merkitys suomalaisten terveyden ja hyvinvoinnin lähteenä korostuu ja markkina-alue laajenee. Pk-yritysten lisäksi kaupungit, kunnat ja valtiokin alkaa tuottaa aktiivisemmin palveluita esimerkiksi osana koulutus- ja terveystalujamme. Hallinnollisena esteenä voidaan nähdä myös kuluttajaturvallisuuslakiin liittyvät järjestämis- ja omavastuukysymysten tulkinnat, joita päivittämällä voitaisiin parantaa eri toimijoiden edellytyksiä käyttää viheralueita osana omaa toimintaympäristöään, esimerkkinä sosiaalitoimi (vrt Tyrväinen ym 2015).

Metsien ekosysteempipalvelujen tuotteistamisen hallinnollisten esteiden purkaminen lähtee eri ministeriöiden sisäisestä koordinaatiosta ja vastuiden selkeyttämisestä, esim. STM, YM, OKM, MMM, TEM (kts. myös Tyrväinen ym. 2015). Tästä yhtenä esimerkkinä on luontomatkailun kehittäminen Suomessa. FinPro myy suomalaista luontoa kansainvälisille asiakkaille hienoilla strategioilla, mutta tähän työhön ei ole vielä linkitetty suomalaisen metsänomistajan ansaintaa, joka olisi mahdollista juuri ekosysteempipalveluita tuotteistamalla. Hankkeessa järjestettiin yhteistyötapaaminen Visit Finlandin ja TEMin kanssa metsäalan ja matkailualan yhteistyön vahvistamiseksi. Ekosysteempipalveluita tuotteistamalla voidaan ideaalitulanteessa saada kansainväliset asiakkaat maksamaan suomalaisen kestävänsä metsien hoidon ja suojelun kustannuksista, jotta luonnon uhanalaistumiskehitys pysähtyy. Tämän rakentamiseksi tarvitaan vahvaa poikkihallinnollista yhteistyötä.

4.2.2. Yhteisen vision puute

Yhteistyö eri toimijoiden välillä on avainasemassa sille, että suomalaisille aineettomille ekosysteempipalveluille rakennetaan markkinat ja ansaintaa saadaan myös yksityiselle metsänomistajalle. Tähän tarvitaan selkeä yhteinen visio ja tavoitetilä asian edistämiseksi. Biotalouskestäväyyden näkökulma tarjoaa tähän hyvät edellytykset, mutta työtä asian edistämiseksi on tehtävä edelleen.

Vierumäen työpajassa korostui yritysten ja eri toimijoiden kasvun edellytyksinä alueen metsätalouden elinvoimaisuuden ja puuntuoton jatkuvuuden turvaaminen, sekä hyvät metsänhoidon käytännöt. Myös metsien säilyminen ja metsien monikäytön mahdollistava metsien käsittely oli tärkeää usean osallistujan elinkeinolle. Ekosysteempipalveluiden tuotteistamiselle nähtiin kuitenkin erittäin tärkeäksi yhteisen vision hahmottaminen, jotta aluetta osattaisiin hoitaa niin, että erilaisten elinkeinojen jatkuvuus turvataan alueella.

Suomessa luonnon tuotteistamisessa tarvitaan ymmärrystä siitä, että tuotteet vaihtelevat oleellisesti suhteessa asiakaskuntaan. Esimerkiksi luontomatkailussa kansainvälisiä asiakkaita kiinnostavat Suomessa juuri ne tuotteet ja palvelut joita ei muualta saa, kuten erämaisuus, hiljaisuus, pimeys, sauna ja revontulet. Esimerkiksi Vierumäellä erämaisuuden säilyttäminen haasteena on, kuinka saadaan viimeiset rauhalliset alueet pysymään ns. hiljaisina alueina.

Suomalaiset eivät aina tunnista omia mahdollisuuksiaan luonnon tuotteistamisessa. Ulkomaiset asiakkaat kokevat metsämme hyvin eri tavoin; metsä on usein ulkomaiselle vieras ja pelottava paikka ja sen vuoksi tarvitaan tuotteistamista ja opastamista. Ulkomaiselle turistille metsän hiljaisuus tai vesipisaran puhtaus voi olla elämys. Myös lähdeveden juominen tai auringonlaskun kokeminen järven rannassa voi olla palvelu, josta ollaan valmiita maksamaan.

4.2.3. Maksuhalukkuuden puute

Verkkokyselyyn vastanneiden yritysten yleisenä huolenaiheena oli maksajien ja maksuhalukkuuden puuttuminen. Suomessa on totuttu jokamiehenoikeuksiin ja esimerkiksi maisemasta nauttimiseen ilmaiseksi, eikä vastaajien mielestä maksajia aineettomille palveluille näin ollen välttämättä löydy. ”Ihmiset valitsevat halvimman vaihtoehdon, eli ilmaisen, jos on tarjolla. Yleensä on.” Jokamiehenoikeudet koettiin myös Vierumäen työpajan keskusteluissa tuotteistamisen kompastuskivenä ja esteenä. ”Suomalaiset eivät ole valmiita maksamaan metsässä liikkumisesta, koska jokamiehenoikeuksien mukaan se on ilmaista”. Jokamiehenoikeuksia ei pitäisi kuitenkaan nähdä tuotteistamisen esteenä, koska tuotteistamisessa on kyse siitä lisäarvosta, joka saadaan jokamiehenoikeuksia täydentäen. Tässä on kyse palvelun rakentamisesta niin, että asiakas saa lisäarvoa esimerkiksi metsään vievältä oppaalta.

Aineettomien palveluiden tuotteistaminen saattaa tuntua hankalalta; miten voidaan esimerkiksi arvottaa tai määrittää hinta tietylle maisemalle tai metsäalueelle. Tämän vuoksi sopimismallit ja esimerkit toimivista käytännöistä voi auttaa yrittäjää ja metsänomistajaa ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa. Kts. hankkeessa kehitetty Sopimus palvelutoiminnasta metsäalueella-sopimus (Liite 1 ja lisätietoa sopimukseen 4.1.1.)

Maksuhalukkuuden tarkastelemisessa on tärkeää oivaltaa se, että korvaus ei ole aina suoria euroja vaan osa korvauksesta voi olla palvelua tai muita tuotteita. Myös metsänomistajien arvot vaihtelevat eivätkä luonnon arvot ja merkitykset ole aina taloudellisesti mitattavissa, koska muilla arvoilla olla suurempi paino. Luontokohteen arvoa voi määrittää myös kulttuurihistoriallinen merkitys, alueellisesti kaunis maisema, erityinen luontokohde tai luonnonmuodostuma sekä kohteen merkitys suvun perintönä tai osana kylän tarinaa.

4.2.4. Markkinointiosaamisen puute

Osaltaan myös yrittäjien tiedon ja markkinointiosaamisen puute hidastaa toimivaa tuotteistamista. Markkinointiin ja tuotteistamiseen kaivattiin, niin Vierumäen työpajassa kuin verkkokyselyssäkin, lisää osaamista ja parempia työkaluja, kuten esimerkkejä onnistuneista palveluiden tuotteistuksista. Onnistuneessa tuotteistamisessa ja markkinoinnissa voivat yhdistyä esimerkiksi alueen vahvuudet ja alueelle ominaisten ”tarinoiden” ja erikoisuuksien käyttö. Ideaalitapauksessa markkinoinnissa kohtaavat eri toimijoiden näkemykset ja osaaminen. Luontomatkailuyrittäjät kaipasivat myös tietoa potentiaalisten asiakkaiden tarpeista ja siitä missä he sijaitsevat.

Metsänomistajien ja yrittäjien väliset eriävät asenteet sekä maanomistuksen yleinen pirstaleisuus nähtiin myös esteinä ekosysteemipalveluiden tuotteistamiselle. Alueellisesti voi olla haasteellista löytää sopivan kokoista metsäaluetta aineettomien palveluiden tuotteistamiseksi. Esimerkiksi yksittäisen maanomistajan vastustus voi estää laajemmalla alueella tapahtuvan virkistystoiminnan kokonaan. Toisaalta esimerkiksi verkkokyselyssä pelättiin metsänomistajien päätäntäoikeuksiin puuttumista. Metsänomistajat saattavat myös pelätä asiakasvirtaa ja sitä, että metsään jää kulumisjälkiä paljosta käytöstä, tai että heidän marjamaitaan käytetään yrityksen toimintaan.

4.2.5. Metsänomistajien tavoittaminen

Yrittäjien näkökulmasta hyödynnettävien metsäalueiden omistajuuden selvittäminen ja metsänomistajien tavoittaminen ovat onnistuneen tuotteistamisen keskeisiä haasteita: verkkokyselyssä nousi toistuvasti esiin tarve saada tietoa siitä, miten metsänomistajien kanssa voitaisiin tehdä yhteistyötä ja miten heidät voitaisiin tavoittaa tehokkaammin.

Tietoa tarvitaan lisää esimerkiksi maiden vuokraamisesta yrityskäyttöön ja erilaisista yrittäjien ja metsänomistajien välisistä sopimuksista. Myös työpajan toimijat halusivat tavoittaa metsän- ja maanomistajat paremmin kaikkeen aineettomien palveluiden tuotteistamiseen liittyvään työhön mukaan ja tehostaa molemminpuolista tiedonvälitystä. Yrittäjät toivoivat myös verkostoitumista luontomatkailuyrittäjien kesken, jotta voitaisiin jakaa ajatuksia ja mielipiteitä sekä kokemuksia toiminnasta. Verkostoitumista toivottiin myös esimerkiksi ohjelmajärjestäjien ja matkatoimistojen kesken.

Työpajojen materiaalia löytyy lisää hankkeen nettisivuilta. (<http://tapio.fi/metsatietoa/kaynnissa-olevat-hankkeet/ekosysteemipalvelujen-tuotteistaminen/>)

4.3. Ideoita metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden edistämiseksi

4.3.1. Uuden toimintakulttuurin rakentaminen

Metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuottaminen ja tuotteistaminen osana luontomatkailua tarjoaa meille paljon mahdollisuuksia. Tuotteistamisessa voidaan mahdollisuutena nähdä tämän uuden tuotantoalueen määrittäminen. Määrittäminen tulee tehdä osaksi olemassa olevia rakenteita.

Uuden toimintakulttuurin rakentamiseen liittyy myös yhteisten pelisääntöjen luominen ja hyvien käytänteiden levittäminen. Esimerkiksi Lapissa ja Itä-Suomessa on jo otettu käyttöön alueellisen matkailun kehittämisen näkökulma ja siellä paikalliset matkailun kehittämissyksiköt organisoivat esimerkiksi yhteistä viestintää ja markkinointia sekä asiakkaiden hankintaa. Verkostoituminen ja aktiivinen viestintä on tärkeää elinkeinotoiminnan vauhdittamiseksi. Suomessa pitäisi viestiä enemmän onnistuneista käytännöistä ja ottaa oppia alueilta, jotka ovat saaneet käytännöt toimimaan.

Tuotteistaminen on prosessi, jossa vähitellen kehitytään ja opitaan asiakkailta ja muilta sidosryhmiltä siitä mikä toimii parhaiten ja miten myynti saadaan toimimaan. Prosessin kuvaamisella voitaisiin auttaa aloittelevia yrityksiä.

”Metsäkokemus on aina elämys” -näkökulman ymmärtäminen niin, että erilaisilla asiakkailla on hyvin vaihtelevat näkökulmat siihen mitä he tarvitsevat tuotteistukselta, edistäisi ekosysteemipalveluiden tuotteistamista. Usealle mielen virkistymiseksi voi riittää pieni metsäkävely ennen saunomista järven rannassa tai puhtaan pisaran näkeminen puunlehdellä, hiljaisuuden kokeminen metsässä tai lähdeveden juominen lähteellä. Luontomatkailun tuotteistamisessa on usein kyse juuri kokemuksellisuuden tai merkityksellisyyden synnyttämisessä.

4.3.2. Digitaalisten palvelujen kehittäminen

Suomalaisen digiosaamisen liittäminen aineettomien luontomatkailu- ja virkistyspalveluiden tuotteistamiseen on aito mahdollisuus, jota tulisi kehittää. Vierumäen työpajassa yhtenä tuotteistamisen mahdollisuutena nähtiin ilmaisupalveluiden konsepti, joka perustuu suureen käyttäjämäärään. Esimerkiksi otettiin freemium-palveluidea, ja sen kehittäminen aineettomien palveluiden tuotteistamiseksi. Freemium on markkinointi- ja tuotekehitysstrategia, jonka ydinajatuksena on antaa asiakkaalle joitakin asioita ilmaiseksi ja sitoumuksetta ja siten vaikuttaa mielikuviin, synnyttää kiinnostus yrityksen maksullisiin palveluihin ja tuotteisiin sekä sitouttaa asiakas yrityksen puolestapuhujaksi (Wikipedia). Mikäli asiakas haluaa esimerkiksi luontomatkailuun liittyvästä tuotteesta kokonaisvaltaisemman ja paremman kokemuksen, hän valitsee maksullisen tuotteen.

4.3.3. Yhteistyön rakentaminen tuotteistamisessa

Luonnon tuotteiden ja palveluiden kaupallistaminen edellyttää usein alueellisen yhteistyön rakentamista. Luontokokemus alkaa tavallisesti jo kilometrejä ennen varsinaista kohdetta, jossa palvelu tai tuote koetaan ja ostetaan. Koska kyseessä on kokemuksien ja elämyksien rakentaminen, tarvitaan usein laajan mittakaavan tuotteistamista. Esimerkiksi Lappi tai Ruka on brändätty hyvin ja siellä alueellisella yhteistyöllä ja matkailun edistämisyhdistyksillä on takana pitkä yhteinen historia. Hyvät toimintatavat ovat vakiintuneet. Usein tuotteistus on pitkä prosessi, jossa alueellisella yhteistyöllä on suuri merkitys.

Vierumäen työpajassakin yhdeksi tärkeimmistä kasvun edellytyksistä nousi esiin hyvä ja toimiva yhteistyö eri tahojen kesken, toimivien yhteistyöverkostojen luominen sekä kansainvälisen matkailutoiminnan kehittäminen yhteistyössä toimijoiden kesken. Työpajalaiset halusivat selkeitä, yhteisiä strategioita toiminnalleen. Fyysisen toimintaympäristön kehittyminen aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseksi nähtiin mahdollisena yhdessä eri toimijoiden kanssa. Tähän liittyy myös metsätalouden ja sen toimijoiden vuorovaikutus metsänomistajien ja yrittäjien kanssa. Metsätalous nähtiin Vierumäen alueella positiivisena toimintana, joka tuo alueelle työpaikkoja ja tuloja, asiakkaita sekä mahdollistaa erilaiset biotalouden investoinnit. Hyvin toteutettu ja suunnitelmallinen metsänhoito tukee alueen virkistyskäyttöä ja monipuolisen luonnon säilymistä, joka osaltaan edesauttaa erilaisten ekosysteemipalveluiden tuotteistamista ja rinnakkaiseloja puuntuotannon kanssa. Vierumäellä metsien halutaan säilyvän monipuolisina, elämyksellisinä ja asiakasvetoisina myös tulevaisuudessa; työpajassa nousi esiin esimerkiksi riistametsänhoidon ja metsästysnäkökulmien parempi huomioon ottaminen. Metsänhoidon menetelmien monipuolistumisen katsottiin edistävän metsien monikäyttöä.

Toimijoiden aito vuorovaikutus keskenään ja toimivien pelisääntöjen rakentaminen ovat aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa keskiössä. Luonnonarvoihin liittyvään yrittäjyyteen voidaan suhtautua negatiivisesti, jos ei ymmärretä sitä, että asiakkaat voivat tuoda työtä usealle erilaiselle yrittäjälle samalla alueella. Ulkomaisten turistien saamiseksi pitää alueen infrarakenteet olla kunnossa (tiestö, majoitus- ja ravintolapalvelut sekä oheispalvelut) ja tähän tarvitaan yhdessä tekemistä.

Yhteisten pelisääntöjen rakentamiseen liittyy eri toimijoiden tasavertainen kohtelu esimerkiksi alueen yhteismarkkinoinnissa. Lisäksi eri toimijoihin kohdistuvat velvoitteet tulee olla tasapuolisia, jotta yritys-toiminta on kannattavaa. Esimerkiksi eri toimijoiden sitoutuminen tarjoamaan eri palveluita tulee olla tasapuolista. Iso hotelli tai ravintola saattaa sanella pienelle yrittäjälle toimintakulttuurin, mutta yhteis-

työssä olisi tärkeää nähdä eri toimijoiden välinen win-win tilanne, jossa erilaiset toimijat hyödyttävät toisiaan. Molemmat voivat tuoda omat tuotteensa tarjolle, kun yhteistyö perustuu luottamukseen ja kunnioitukseen. Korvauskäytäntöihin toivottiin ohjeistusta, koska hinnoittelu voi olla toimijoille hankalaa.

4.4. Metsänomistajien neuvontamateriaalit

Hankkeessa on laadittu sopimus pohja Palveluntuottajan ja metsänomistajan välisten pelisääntöjen selkeyttämiseksi (Liite 1 ja 4.1.1). Suomessa on aikaisemmin kehitetty MTK:n johdolla Virkistysarvokauppa-sopimus, joka tukee tässä hankkeessa kehitettyä sopimuksellisuutta juuri metsänkäsittelyyn liittyvällä sopimisella. Tämän hankkeen sopimusselvityksen tuloksena arvioitiin, että tuotteistamista voisi edistää selkeytetty sopimuksellisuuden viitekehikko, jossa palveluntuottaja sopii metsänomistajan kanssa alueen käytöstä. Palvelun tuottajien tuotteet ovat erilaisia ja osa tuotteista ei vaadi sopimista metsänkäsittelyn pelisäännöistä. Sopimuksellisuuden on tarkoitus parantaa tiedonkulkua ja yhteisten pelisääntöjen rakentamista, jotta toiminnan kestävyys turvattaisiin (Kuva 8.).

Sopimukset metsänomistajalle, joka sopii palvelutoiminnasta (esim. matkailu & työhyvinvointi) ja metsänkäsittelystä omilla metsissään



-> Sopiminen auttaa yhteisten pelisääntöjen rakentamisessa metsänomistajan ja palveluntarjoajan välillä

Kuva 8. Sopimukset metsien muiden kuin puuntuotantopalveluiden tuottamiseen yksityisissä talousmetsissä.

4.4.1. Esimerkkejä metsänomistajan neuvontamateriaaleista luonnonarvojen tuotteistamiseksi

Metsänomistajien neuvonnassa on oleellista huomioida metsänomistajien erilaisuus. Metsänomistajilla on erilaisia arvoja ja tavoitteita metsien hoidolle. Metsänomistajuus liittyy useimmiten puuntuottamiseen ja siitä saatavaan ansaintaan, mutta on muitakin näkökulmia. Metsien muut arvot, kuten hiljaisuus/tai maisema tai erikoinen luonnonmuodostelma (jääkauden jälki) tai erityisen arvokas luontokohde, on nähty usein aineettomana lisänä. Usein metsien aineettomat arvot on nähty tärkeinä vaalittavina asioina eikä niille ole määritelty eurohintaista arvoa. Kaikki metsänomistajat eivät halua saada taloudellista tuloa luontonsa erityispiirteistä ja tämä on otettava huomioon neuvonnassa.

1. MAISEMALLISESTI/VALOKUVAUKSELLISESTI ARVOKKAAT METSÄT

Mitä maisemasta maksetaan?

Metsänomistaja voi tarjota omia metsiään esim. virkistysarvokauppasopimuksella paikalliselle yritykselle, jonka toiminnalle kaunis maisema on tärkeä. Maisemasta kiinnostunut taho voi olla kunta, kaupunki, valtio tai yritys, joka voi olla esimerkiksi hotelli, mökkikylä, museo, kahvila, kylpylä, laskettelukeskus, urheilukeskus tai teollisuusyritys, joka haluaa esitellä ulkomaisille asiakkailleen suomalaista metsää tuotantolaitoksen lähialueilla.

Yrityksen tarpeesta ja kohteesta riippuen kauniin maiseman säilyttämisestä kokonaan tai osin puustoisena voidaan maksaa **100–400€/ha/v**. Erytiskohteena esimerkiksi luontovalokuvauskohteet, joista yrittäjä voi maksaa jopa **800–1500€/ha/v**. Maisemaa voidaan turvata myös erikoishakkuulla ns. maisemahakkuulla, jossa maisema säilytetään puustoisena harventamisen avulla tai alalle jätetään tavanomaista enemmän säästöpuita tai isompi säästöpuuryhmä. Hinnat ovat esimerkkihintoja ja ne on kuvattu yhdessä palveluntarjoajien kanssa.

Mistä lisätietoja?

Ole yhteydessä alueesi Metsänhoitoyhdistykseen ja kysy virkistysarvokauppasopimuksesta sekä osallistu alan toimenpiteiden suunnittelemiseen yhdessä yrityksen ja metsäammattilaisen kanssa.

Mikäli kyse on kohteesta, joka sopisi suojelukohteeksi, niin ota yhteyttä alueesi ELY-keskukseen METSO-suojelusopimuksen laatimiseksi tai Metsäkeskukseen määräaikaisen ympäristötukisopimuksen laatimiseksi. Kohteen tulee täyttää METSO-valintakriteerit.

METSO-hehtaarin suojelukorvaus on metsästä, jossa on puustoa 250m³/ha **38 000€/ha** (myynti valtiolle). Mikäli metsänomistaja perustaa oman yksityisen suojelualueen on korvaus **36 160€/ha**. Mikäli alueen rauhoittaa hakkuilta 20 vuoden määräajaksi on kerta korvaus **14 000€/ha**

METSO-laskelman vertailu puukauppaan: Edellä on esitetty suojeluvaihtoehdot, mutta maanomistajalla on luonnollisesti mahdollisuutena myös alueen uudistushakkuu. Hakkuutulona hän voisi saada esimerkiksi laskelman mukaisen puuston bruttoarvon, **45 202 euroa**. Hakkuun jälkeen hän joutuu kuitenkin tekemään metsä uudistamistyöt ja maksamaan puhtaasta tulosta veroa pääomatulojen verokannan, 30 %:n mukaisesti.

Puukauppaan verrattuna esimerkiksi yksityisen luonnonsuojelualueen perustaminen tuottaa verojen ja kulujen jälkeen maanomistajalle enemmän tuloja. Toisaalta maanomistaja menettää tulevana vuosikymmeninä kertyvät hakkuutulot. Mikäli metsänomistaja on kiinnostunut määräaikaisesta 10-vuotisesta ympäristötukisopimuksesta saa hän **2710€/1,2ha/10 v**.

https://www.mtk.fi/metsa/metsien_virkistyskaytto/virkistysarvokauppa/fi_FI/virkistysarvokauppa/
http://www.metsonpolku.fi/fi/metsanomistajille/esimerkkilaskelma_metso_taloudellinenkorvaus.php

2. VIRKISTYSKÄYTÖN KANNALTA ARVOKKAAT METSÄT – ESIMERKIKSI KAUPUNKIEN LÄHIMETSÄT

Metsässäsi kulkee alueen virkistykselle tärkeä ulkoilureitti ja haluat ottaa metsien käytön huomioon metsiesi käsittelyssä. Olet valmis toteuttamaan hakkuun, jossa pyrit korvaamaan puunmyyntitulojen vähentymisen esimerkiksi alueellisen yrityksen asiakkailtaan perimillä maksuilla.

Voit kysyä alueen yrittäjien maksuhalukkuutta hakkuun suunnittelun yhteydessä. Kysy suoraan yritykseltä. Hinta määräytyy alueen käytön ja tavoiterakenteen mukaan n. 100–400€/ha/v. Sopimukseen kirjaetaan mitä metsärakenteita metsässä on tärkeää säästää esimerkiksi vanhat kilpikaarnaiset männyt tai kauniit lehtipuut tai erikoisen pitkään luonnontilassa säilyneen kohteen erityispiirteet.

Lisätietoa: Ole yhteydessä alueesi kunnan ympäristövastuuhenkilöön tai liikuntapalveluista vastaavaan henkilöön. Kunnilla on omia sopimuksia yksityisten metsänomistajien kanssa ja käytännöt vaihtelevat.

Tapiossa on laadittu raportti Metsätalouden näkökulmia yleiskaavamerkintöihin ja määräyksiin, jossa suositellaan sopimista. Erityisesti kuntien on tärkeää edistää vuoropuhelua metsänomistajien ja metsäalan toimijoiden kanssa. Metsätalouden näkökulmia yleiskaavamerkintöihin ja –määräyksiin sekä maise-matyölupaan –raportin (PDF) voit ladata [tästä](#).

3. MUITA MATERIAALEJA

IDEALISTA metsästysmatkailun edistämiseksi Suomessa

- Metsästysmatkailu voi olla uusi tuote, mutta sen kehittämiseksi tarvitaan yhteistyötä
- Vanha metsästysperinne ei saa kolhuja, mikäli metsästysmatkailulle laaditaan yhdessä toimivat pelisäännöt
- Metsästäjien arvokas työ riistanhoidon vuoksi pitää nähdä osana kehittämistä
- Sopimuksellisuudella varmistetaan se, että metsänomistaja saa lisätuloa metsästysmatkailusta
- Riistametsänhoidolla voidaan lisätä alueen riistakantoja
- Metsänomistaja pitää palkita hyvästä riistanhoidosta esim. suon ja kankaan vaihtumisvyöhykkeiden turvaamisesta
- Osa metsänomistajista ei halua vuokrata maitaan metsästyskäyttöön ja tämä on hyväksyttävä
- Esimerkkejä toimivista metsästysvuokrasopimuksista
- Esimerkkejä Viron toimivista käytänteistä
- Pohditaan kylätoimikunnan roolia metsästysmatkailun edistämisessä

TAUSTATIETOA TUOTTEISTUKSEEN: tietoa ja ohjeistusta metsänomistajalle metsien keruutuotteiden myymisestä ja niihin liittyvästä ansainnasta

- **Saunan ja metsän yhdistävistä tuotteista** esim. Rukan Salonki Kuusamo
<http://www.rukansalonki.fi/>

tai Hawkhill Nature Nuukio <http://www.hawkhill.fi/>

- **Luontovalokuvaustuotteita** esim. Lieksassa ahmavalokuvausta tarjoava EräEero http://www.eraeero.com/?page_id=18
- **Retket ja tykypäivät metsässä**
Esim: Nuuksion taika <http://www.nuuksiontaika.fi/>
tai Treefarm Kiikoisissa <http://www.treefarm.fi/yhteys.html>

Etsittäessä tietoa, ohjeistusta tai valmiita sopimus pohjia metsien keruutuotteiden myymisestä metsänomistajan näkökulmasta, tulokset ovat todella laihoja. Internetistä ei löydy yhtään sivua, jossa olisi selkeästi ollut tavoitteena metsänomistajan keruutuotteista saatava ansainta.

Tietoa eri keruutuotteiden (sienet, marjat, pakurikäpää, kuusenkerkkä) konkreettisesta hyödyntämisestä ja niiden potentiaalisista hyvinvointivaikutuksista on sitäkin enemmän. Esimerkiksi Arktiset Aromit -yrityksen sivuilla on kootusti tietoa tavanomaisista keruutuotteista (marjat, sienet, yrtit), sekä erikoisluonnontuotteista (pakurikäpää, mahla, terva ja puuhiili, turve) ja niiden keräämisestä ja käytöstä. Sivulla on myös laatuohjeita esimerkiksi poimijoille ja ensiostajille.

- Tietoa erikoisluonnontuotteista <http://www.arktisetaromit.fi/fi/arktiset+aromit/erikoisluonnontuotteet/>
- Laatuohjeet <http://www.arktisetaromit.fi/fi/arktiset+aromit/laatuohjeet/>

Tietoa pakurikäävän kaupalliseen viljelyyn tähtäävästä tutkimustyöstä

- <http://hennakupsala.puheenvuoro.uusisuomi.fi/171324-pakurin-viljelysta-tuottoa-huonolaatuille-koivikoille>
- <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/metsa/pakurikaaapa-innostaa-oma-tuottajajarjesto-puutuu-vielä-1.74683>

Kuusenkerkkien ja koivun mahlan keräämisen vaikutus puihin

- <http://www.metla.fi/tiedotteet/2005/2005-10-13-koivunmahla.htm>

Muuta (yleistä tietoa)

- PTT:n raportti marjojen, sienten ja yrttien kaupallisesta hyödyntämisestä Pohjois-Karjalassa ja Kainuussa <http://ptt.fi/fi/prognosis/ramo-a-k-kerkela-l-ja-horne-p-2014-marjojen-sienten-ja-yrttien-kaupallinen-hyodyntaminen-pohjois-karjalassa-ja-kainuussa>
- YLE:n artikkeli luonnontuotteiden (pienimuotoisesta) myymisestä ja verotuksesta http://yle.fi/uutiset/marjametsa_tarjoaa_lisatienestia_verottomasti_kun_vain_muis-tat_nama_seikat/8207755
- Metlan ”Metsäekosysteemipalvelusta elinkeinoksi” -hankkeen materiaaleja ja seminaariesityksiä <http://www.metsakeskus.fi/paattynyt-metsaekosysteemipalvelusta-elinkeinoksi-.VlgnPYXEI7A>

Esimerkkiyrityksiä

Hankkeessa on laadittu lista yrityksistä, jotka hyödyntävät metsien aineettomia ekosysteemipalveluja (kts. lisää hankkeen nettisivuilta). Listauksessa on esitetty yritykset, palvelut ja tuotteet sekä yritysten nettisivut. Hyvät tuotteistamisen esimerkit ja liiketoimintamallien esittelemine auttaisi luonnonarvojen tuotteistamisessa sekä metsänomistajia että luontomatkailuyrittäjiä. Usein yrittäjät ovat myös itse metsänomistajia.

Metsänomistajan mahdollisuudet ohjailla ekosysteemipalvelutuotantoa ovat laajat. Metsänomistajan tietoisuuden lisäämisellä on keskeinen merkitys metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa. Alla on listaus sellaisista ekosysteemipalveluista, joiden tuotteistamisella metsänomistajalla on mahdollisuus saada ansaintaa omasta metsästä. Metsiin liittyvä ansainta perustuu siihen, että joku yrittäjä tai muu taho maksaa puuston osittaisesta säästämisestä.

- **Maisemallisesti/valokuvauksellisesti arvokkaat metsät**
- **Virkistyskäytön ja terveystalveluiden kannalta arvokkaat metsät – esimerkiksi kaupunkien lähimetsät**
- **Arvokkaat riista-alueet**
- **Hiljaisuusmetsän säilyttäminen**
- **Saarimetsän hoito**
- **Villiyrttien keruumetsän hoito**
- **Metsälaidunmetsän hoito**
- **Jääkausimetsän säilyttäminen (harju- ja suppa-yhdistelmien metsät)**
- **Idealista metsästysmatkailun edistämiseksi suomessa**
- **Metso-luontopolun rakentaminen**

Käytännössä varsinaisten kaupallistamismateriaalien laatiminen siirtyy vuoden 2016 puolelle. Tarkoituksena on yhdessä palveluntarjoajien kanssa kehittää viestintämateriaaleja ekosysteemipalveluiden markkinoinnista ja sopimuskäytännöistä yksityismetsänomistajille ja luontomatkailuyrittäjille sekä muille yritystoimintaa harjoittaville. Tavoitteena on, että viestintämateriaalissa esitetään tuotekohtaisesti kaupallistamismahdollisuuksia, esimerkkinä metsien terveys- ja matkailukäytön tuotteistaminen.

Viestintämateriaalien jakamisessa vuonna 2016 hyödynnetään laajasti yleisen yrittäjyyden edistämisen verkostoja, kuten ELY-keskukset, TE-keskukset, Metsäkeskukset ja ProAgria sekä Suomen luontoyrittäjyys-verkoston hyvinvointipalvelu, Luontomatkailuyrittäjät, matkailun edistämiskeskus, Suomen riistakeskus ja Suomen latu. Hankkeessa käytetään myös SOME-kanavia. Tavoitteena on, että ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen materiaalit saadaan kytketyksi hyvin osaksi isompaa elinkeinonharjoittamisen kokonaisuutta.

5. Johtopäätökset

Metsien muiden kuin puuntuotantoekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa on kyse uuden toimintakulttuurin ja uuden markkinan luomisesta. Suomessa metsätalous perustuu ensisijaisesti puuntuotantoon, jossa samalla vaalitaan monikäytön näkökulmaa. Aineettomien arvojen tuotteistamisen edetessä

on tärkeää, että metsänomistajat, metsätalouden toimijat ja aineettomia arvoja kaupallistavat yritykset tunnistavat monikäytön edistämisen mahdollisuudet talousmetsissä. Käytännössä eri näkökulmien yhdistäminen tarkoittaa metsätalouden tiiviimpää yhteistyötä muiden elinkeinojen, kuten matkailu- ja elämyspalveluiden, majoitus- ja ravintolapalveluiden, terveyspalveluiden ja koulutuspalveluiden kanssa. Yhteistyö on onnistuneen tuotteistamisen peruspilari.

Metsien muiden kuin puuntuotantoekosysteemipalveluiden tuotteistamiseen liittyy Suomessa haasteita. Metsien käytön perinne nojaa vahvasti puuntuotantoon ja muut ansaintamahdollisuudet on nähty sivutuotantomahdollisuuksina eikä niiden hintoja ole vielä kuvattu vertailukelpoisesti. Lisäksi metsänomistajakunta on hyvin hajanainen ja keski-ikä korkea (63 vuotta). Kaupunkimetsänomistajien määrä on kasvussa ja kaupunkilaislapsien luontosuhde erkaantuu metsistä. Samalla Suomen luontoa markkinoidaan kansainvälisesti matkailuvalttina.

Myös metsien terveysvaikutuksien merkitystä osana kansanterveyden ylläpitoa, työssä jaksamista, syrjäytymisen ehkäisyä ja maahanmuuttajien kotouttamista pidetään hyvin tärkeänä yhteiskunnan hyvinvoinnin vuoksi. Tuotteistamisen yhteyttä jokamiehenoikeuksiin pitää nostaa rohkeasti esille, koska erityisesti kansainväliset asiakkaat tarvitsevat tukipalveluita metsistä nauttiakseen. Jokamiehenoikeuksia ei olla poistamassa vaan niiden rinnalle ollaan rakentamassa toimintatapoja, jotka voivat osaltaan olla turvaamassa suomalaisen luonnon säilymistä.

Erilaiset sopimuskäytännöt on tuotava paremmin metsänomistajien ja yrittäjien tietoisuuteen. Tässä hankkeessa kehitettiin käytäntö, jolla maanomistaja ja palveluntuottaja sopivat siitä, että palveluntuottaja harjoittaa säännöllistä toimintaa yksityisen maanomistajan metsässä.

Mikäli metsänomistajan metsien aineettomille arvoille löytyy maksaja, kuten matkailuyritys, voi metsänomistaja saada metsänsä aineettomista arvoista ansaintaa. Sopimus pohjia on paljon, mutta niiden käytön edistämistä vaikeuttaa sovittavien asioiden monimutkaisuus. Sopijaosapuolet todennäköisesti tarvitsevat metsäammattilaisen apua pohtiessaan sopimusehtoja. Metsänomistajat ja luonnontuotteita ja palveluita hyödyntävät yritykset tarvitsevat ohjeita yhteistyön tekemiseksi ja myös toistensa tavoittamiseksi.

Luonnon muiden kuin puuntuotantopalveluiden jalkautumiseksi suomalaiseen metsätalouteen on tehtävä viestintämateriaaleja ja sähköisiä palveluita, kuten oppaat tai metsänomistajien viestintäkanavat siitä mitä ja minkälaisia tuotteita he haluavat tuottaa omissa metsissään. Yksi mahdollisuus voi olla Metseen.fi-palvelun kehittäminen niin, että metsänomistaja ja alueellinen yrittäjä löytävät toisensa paremmin ja metsänomistaja pääsee sitä kautta tarjoamaan yrittäjille metsiään. Lisäksi tarvitaan metsäsuunnittelujärjestelmien tukimateriaaleja ja metsänomistajien ja yrittäjien neuvontaa asian jalkauttamiseksi käytäntöön. Käytännössä Suomen metsäkeskus viranomaistoimijana voi auttaa metsänomistajien ja yrityksen yhteistyön edistämässä.

Työn jatkosuuntaamisen kannalta on tärkeää arvioida ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen mitta-kaava. Olisiko jatkossa tarkasteltava yksittäisen metsänomistajan ja yrittäjän näkökulman sijaan hallinnollisesti laajempaa aluetta ja pohdittava miten ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen nähdään alueella yhdessä, yhteistyötä lujittavana tekijänä. (vrt Tuulentie ym 2015). Tämä näkökulma on tullut esille sekä Vierumäen että Sipoon työpajoissa. Jatkossa ekosysteemipalveluiden tuotteistamisteeman markkinoinnissa pitää ottaa esille maanomistusrajat ylittävä alueellisen kehittämisen näkökulma. Erityisesti

luontomatkailun kehittäminen tarvitsee paikallisyhteisöjen mukanaoloa, jotta matkailun kestävyys taataan (vrt. Sievänen ja Tyrväinen 2015).

Ekosysteempipalveluiden tuotteistamisen jatkokehittämistarpeista yksityismetsissä

Tuotteistamisen ketju

- 1) Viedä käytäntöön ja pilotoida sopimuskonsepteja metsien aineettomien ekosysteempipalveluiden ostajille, kuten esimerkiksi yrityksille, kunnille, kaupungeille ja matkailukeskuksille. Työtä on aloitettu tässä hankkeessa, mutta jatkotyö on välttämätön ja työmaata on paljon, koska toimijakenttä on hajanainen.
- 2) Auttaa metsänomistajia verkostoitumisessa paikalliseen elinkeinotoimintaan (esim. kaupunkimetsänomistajien haasteet). Hankkeessa erityisesti yrittäjät nostivat esille yhteistyötarpeen ja sen, että siltoja metsänomistajien ja erilaisten yrittäjien välille on rakennettava. Käytännössä tämä tarkoittaa työpajoja ja yhteistyömateriaaleja sekä niiden jalkauttamista.
- 3) Tuottaa ja kehittää konkreettisia työkaluja. Esiin nousi esimerkiksi Metsään.fi -palvelun kehittäminen (sekä muut metsäsuunnittelujärjestelmät)
- 4) Tiedottaa metsänomistajia toimivista käytännöistä yhdessä koko metsäalan kanssa. Viestintään on siis edelleen panostettava.

Kaikki edellä luetellut kohdat tukevat uuden markkina-alueen syntymistä, joka on keskeistä ekosysteempipalvelujen tuotteistamisen etenemiselle.

LÄHTEITÄ

Aikaisempaa tutkimus- ja kehittämistietoa metsien aineettomista ekosysteemipalveluista

Heikkilä, K. & Kirveennummi, A. (2012). Tulevaisuuskuvia luontokokemusten hyödyntämisestä. Tulevaisuuden tutkimuskeskus, Turun kauppakorkeakoulu ja Turun yliopisto, Helsinki. <http://www.sitra.fi/julkaisu/2013/tulevaisuuskuvia-luontokokemusten-hyodyntamisesta>

Horne, P. (2014). Ekosysteemipalvelut ja niiden tuotteistaminen . Metsien ekosysteemipalvelut ja niiden kaupallinen merkitys- esitys. Metsäekosysteemipalveluista elinkeinoiksi-hankkeen loppuseminaari. http://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/ekosysteemipalveluiden_ja_niiden_tuotteistaminen_paula_horne.pdf

Hyvinvointipolku (2015). <http://www.biotalous.fi/hyvinvointipolku-helpottaa-stressia-ja-herkistaa-aisti-maan/>[Viitattu 3.12.2015]

Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen-hankkeen nettisivut. <http://tapio.fi/metsatietoa/kaynnissa-olevat-hankkeet/ekosysteemipalvelujen-tuotteistaminen/>

Juutinen, A., Kosenius, A-K., & Horne, P. 2015. Ihminen ja metsien arvo- miten arvottaa ekosysteemipalveluita. Metsä: monikäyttö ja ekosysteemipalvelut (toim. Salo K.). LUKE <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/520558>. s.311-314.

Jäppinen, J.-P., Tyrväinen, L., Reinikainen, M. & Ojala, A. (2014). Luonto lähelle ja terveydeksi. Ekosysteemipalvelut ja ihmisen terveys. Argumenta-hankkeen (2013–2014) tulokset ja toimenpidesuosituksset. Suomen ympäristökeskuksen raportteja 35/2014. <https://helda.helsinki.fi/handle/10138/153461>

Jäppinen, J-P. & Heliölä, J. (toim). 2015. Towards A Sustainable and Genuinely Green Economy. The value and social significance of ecosystem services in Finland (TEEB for Finland). The Finnish Environment 1/2015.

Kniivilä, M. & Saastamoinen, O. 2015. Ekosysteemipalveluiden uudet markkinat ja tuotekehitys. Metsä: monikäyttö ja ekosysteemipalvelut (toim. Salo K.). LUKE <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/520558>. s.315-319.

Kniivilä, M., Horne, P., Hytönen, M., Jäppinen, J-P., Naskali, A., Primmer, E.& Rinne, J. 2011. Monia hyötyjä metsistä – ekosysteemipalveluden yhteistuotanto ja tuotteistaminen . PTT raportteja 227. 66 s.

Kurttila, M., Pukkala, T. & Miina, J. 2015. Monitavotteinen metsäsuunnittelu. Metsä: monikäyttö ja ekosysteemipalvelut (toim. Salo K.). LUKE <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/520558>. s.325-329.

Lilja-Rothsten, S. & Arnkil, N. 2015. Miten työtä ja tuloja metsien aineettomista arvoista. Kysely PK-yrityksille. <http://tapio.fi/wp-content/uploads/2016/01/Kysely-yrityksille.pdf>

- Lilja-Rothsten, S., Arnkil, N., Saaristo, L. & Matila, A. 2015a. Sosiaalinen, ekologinen ja taloudellinen kes-tävyys aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa. Esitys Metsätieteenpäivässä 17.11.2017. <http://www.metsatieteellinenseura.fi/files/sms/MTP2015/MB-01-Lilja.pdf>
- Lilja-Rothsten, S., Saaristo, L. & Arnkil, N. 2015b. Metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuot-teistaminen Vierumäellä. Työpajaraportti 4.11.2015. [http://tapio.fi/wp-con-tent/uploads/2016/01/Ekosysteemipalvelut Työpaja-Vierumäellä-4-11-2015.pdf](http://tapio.fi/wp-con-tent/uploads/2016/01/Ekosysteemipalvelut_Työpaja-Vierumäellä-4-11-2015.pdf)
- Mansikkamäki, E. (2015). Green Care saa oman laatumerkin. Maaseudun tulevaisuus (Nro 137, 25.11.2015). s. 10.
- Manninen, K. & Ugas, O. (2012). Kasvunvara – työkaluja parempaan palveluun. Sitra ja ProAgria, Hel-sinki. <http://www.sitra.fi/julkaisu/2012/kasvunvara-0>
- Monikäyttöreitistöjen sopimusmallit: <http://pohjois-karjala.fi/documents/557926/992665/162+Pohjois-Karjalan+maakunnallisten+virkistyspalvelujen+ylla%CC%88pito,%20Osaraportti+3/b4be8813-4e29-48fb-911f-dbd4c8e4ec48>
- Niukat resurssit viisaasti käyttöön – Sääntelystä biotalouden edistäjä (2015). <http://www.ymparistotiedon-foorumi.fi/saantelysta-biotalouden-edistaja-hankkeen-loppuseminaari/>
- Petäjäistö, L. & Selby, A. (2012). Luontomatkailun yritystoiminta Suomessa. Metsäntutkimuslaitos. Metlan työraportteja 246. <http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2012/mwp246.htm>
- Rämö, A-K., Horne, P. & Primmer, E. 2013. Yksityismetsänomistajien näkemykset metsistä saatavista hyödyistä.PTT raportteja 241. 107 s. ISBN 978-952-224-120-7 (painettu), ISBN 1456-3215 (painettu), ISSN978-952-224-121-4 (pdf), ISSN 1796-4776. (pdf).
- Saastamoinen 2015. Vuosisadan metsäbiologi. Peitsa Mikolan juhlaKirja. toim. Kauppi, P. & Kotilehto, J. (toim.)
- Sievänen, T. & Tyrväinen, L. 2015. Virkistyskäyttö ja luontomatkailu. Metsä: monikäyttö ja ekosysteemi-palvelut (toim. Salo K.). LUKE <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/520558>. s.262-266.
- Soini, K. & Vehmasto, E. (2013). Vauhtia vihreän hyvinvoinnin talouteen. Sitran artikkeli: <http://www.sitra.fi/artikkelit/ekologia/vauhtia-vihrean-hyvinvoinnin-talouteen>
- Särkkä, S., Konttinen, L. ja Sjöstedt, T. (toim.) (2013). Luonnonlukutaito – luo liiketoimintaa vihreästä hy-vinvoinnista. Sitra, Helsinki. <http://www.sitra.fi/julkaisu/2013/luonnonlukutaito-luo-liiketoimintaa-vihre-asta-hyvinvoinnista>
- Tuominen, T., Järvi, K., Lehtonen, M. H., Valtanen, J. ja Martinsuo, M. (2015). Palvelujen tuotteistamisen käsikirja - Osallistavia menetelmiä palvelujen kehittämiseen. Aalto-yliopiston julkaisusarja TIEDE + TEK-NOLOGIA, 5/2015. <https://aaltodoc.aalto.fi/handle/123456789/16523>
- Tuulentie, S. & Tyrväinen, L. 2015. Luontomatkailun merkitys elinkeinoelämän kannalta. Metsä: moni-käyttö ja ekosysteemipalvelut (toim. Salo K.). LUKE <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/520558>. 267-271.

Tyrväinen, L. 2015. Metsien virkistyskäytön terveys- ja hyvinvointihyödyt. Metsä: monikäyttö ja ekosysteempipalvelut (toim. Salo K.). LUKE <http://jukuri.luke.fi/handle/10024/520558>. s. 272-276.

Tyrväinen, L., Sievänen, T. & Hujala, T. (2015). Luonnon. Luontoperustaisten terveyspalveluiden ja kansanterveyden edistäminen sääntelymuutoksin. Niukat resurssit viisaasti käyttöön - sääntelystä biotalouden edistäjä -hankkeen taustaraportti. Luonnonvarakeskus. 18 s. Lisätietoja Niukat resurssit viisaasti käyttöön – Sääntelystä biotalouden edistäjä-seminaari (2015). <http://www.ymparistotiedonfoorumi.fi/saantelysta-biotalousden-edistaja-hankkeen-loppuseminaari/>

Virkistysarvokauppa. (2012). https://www.mtk.fi/metsa/metsien_virkistyskaytto/virkistysarvokauppa/fi_FI/virkistysarvokauppa/ [Viitattu 26.11.2015]

Visit Finland. Kesän luontoaktiviteettien kehittämisstrategia 2015–2018 (2014a). <http://www.visitfinland.fi/studies/kesan-luontoaktiviteettien-kehittamisstrategia-2015-2018/> [Viitattu 26.11.2015]

Visit Finland. Hyvinvointimatkailun kehittämisstrategia kansainvälisille markkinoille 2014–2018 (2014b). <http://www.visitfinland.fi/studies/hyvinvointimatkailustrategia-kansainvalisille-markkinoille-2014-2018/> [Viitattu 26.11.2015]

SOPIMUS PALVELUTOIMINNASTA METSÄALUEELLA

LIITE 1

Versio 30.3.2016: Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen –kehittämishanke (Tapio Oy, maa- ja metsätalousministeriö)

Me allekirjoittaneet osapuolet olemme sopineet palvelutoiminnasta metsäalueella seuraavasti:

1. Sopimusosapuolet

MAANOMISTAJA

Nimi	
Osoite	
Puhelinnumero	
Maksuosoite	
Tilan nimi ja rekisterinumero	
Kunta	Kylä

PALVELUNTUOTTAJA

Nimi	
Osoite	
Vastuuhenkilö	
Puhelinnumero	

2. Sopimuksen kohde

Tähän sopimukseen on liitetty kartta, johon on merkitty sopimuksen kohteena olevat alueet.

Toiminnan tavoite ja kuvaus toiminnasta alueella:

Arvio toiminnan laajuudesta (käyntikertoja ja henkilöitä) vuositasolla

Käyntikertoja vähintään _____ enintään _____
Henkilöitä vähintään _____ enintään _____

3. Sopimuksen kohdealueen käyttöön liittyvät säännökset ja rajoitteet

4. Toiminnan vaikutukset kohteella

4.1. Maanomistajan toimenpiteet:

4.2. Palveluntuottajan toimenpiteet:

4.3. Pysäköinti

4.4. Yksitystien käyttö

5. Sopimuskausi

Sopimus tulee voimaan allekirjoitushetkellä / _____ ja voimassaolo päättyy _____.20____.

6. Sopimuskorvauksen maksu

6.1. Peruskorvaus

Sopimusalueen laajuus on _____ ha.

Peruskorvaus _____ €/ha.

Palveluntuottaja maksaa peruskorvauksena maanomistajalle yhteensä _____ (_____) euroa yhden viikon kuluessa siitä, kun sopimus on allekirjoitettu.

Viivästyskorko on korkolain mukainen.

6.2. Käyttökorvaus

Arvio palveluntuottajan asiakkaiden käyntikertojen määrästä on _____ kpl/vuosi.

Käyntikertakohtainen korvaus _____ €/ha.

Valitaan jompikumpi alla olevista vaihtoehtoista:

- a) Palveluntuottaja maksaa yllä olevaan arvioon perustuen käyttökorvauksena maanomistajalle yhteensä _____ (_____) euroa yhden viikon kuluessa siitä, kun sopimus on allekirjoitettu.
- b) Palveluntuottaja maksaa maanomistajalle toimittamaansa tietoon perustuen käyttökorvauksen maanomistajalle (käyntikertakohtainen korvaus € * toteutuneiden käyntikertojen määrä) vuoden kuluttua siitä, kun sopimus on allekirjoitettu.

Viivästyskorko on korkolain mukainen.

7. Sopimuksen päättäminen

7.1. Maanomistajalla ja palveluntuottajalla on oikeus välittömästi irtisanoa sopimus kohteen käyttömahdollisuuksien muututtua sopimusosapuolista riippumattomista syistä niin, ettei sopimuksen voimassaololle ole enää perusteita. Jos sopimus irtisanoaan tämän kohdan perusteella, maanomistaja on yhden kuukauden irtisanomisajan jälkeen velvollinen palauttamaan saamaansa korvauksen jäljellä olevia täysiä kalenterikuukausia vastaavalta osalta maksetusta korvauksesta.

7.2. Palveluntuottajalla on oikeus välittömästi purkaa sopimus myös silloin, jos maanomistaja on omalla menettelyllään tietoisesti heikentänyt palveluntuottajan toimintaedellytyksiä tämän sopimuksen 4.1 kohdan vastaisesti. Jos sopimus puretaan tällä perusteella, maanomistaja on velvollinen palauttamaan saamaansa korvauksen jäljellä olevia täysiä kalenterikuukausia vastaavalta osalta maksetusta korvauksesta.

7.3. Maanomistaja voi purkaa sopimuksen heti päättyväksi, kun palveluntuottaja laiminlyö sovitun maksun maksamisen tai rikkoo muita sopimusehtoja. Jo maksettuja korvauksia ei palauteta palveluntuottajalle.

8. Sopimuksen sitovuus kiinteistön siirtyessä uudelle omistajalle

Sopimus ei sido kiinteistön uutta luovutuksensaajaa, kun sopimuksen kohteena oleva alue siirtyy vastikkeellisella luovutuksella uudelle omistajalle, ellei uuden omistajan kanssa toisin sovita. Sopimuksen alun perin solminut ja kiinteistönsä luovuttanut maanomistaja on tällöin velvollinen maksamaan palveluntuottajalle takaisin sopimuskaudesta jäljellä olevia täysiä kalenterikuukausia vastaavan osan maksetusta palkkiosta.

Muiden saantojen (esim. perintö / testamentti / lahja/ ositus) osalta sopimus sitoo alueen uutta omistajaa, jollei laista muuta johdu. Jos omissa oikeuksissa sopimuksen kohteena olevaan alueeseen siirtyy muulla kuin vastikkeellisella saannolla, alueen omistaja sitoutuu ottamaan saantokirjaan ehdon siitä, että sopimus sitoo uutta omistajaa.

9. Sopimuserimielisyydet

Mahdolliset riitatapaukset käsitellään siinä alioikeudessa, jossa sopimuksen kohteena oleva maa-alue sijaitsee.

10. Sopimuskappaleet

Tätä sopimusta on laadittu kaksi samansisältöistä kappaletta: yksi tilan omistajalle ja yksi palveluntuottajalle.

Paikka ja aika

Maanomistaja

Palveluntuottaja

LIITTEET:

Peruskartta

Alueesta tehty hoito- ja käyttösuunnitelma

Kohteen kuvaus

(tarpeeton yliviivataan)