

Menestystä
maalle

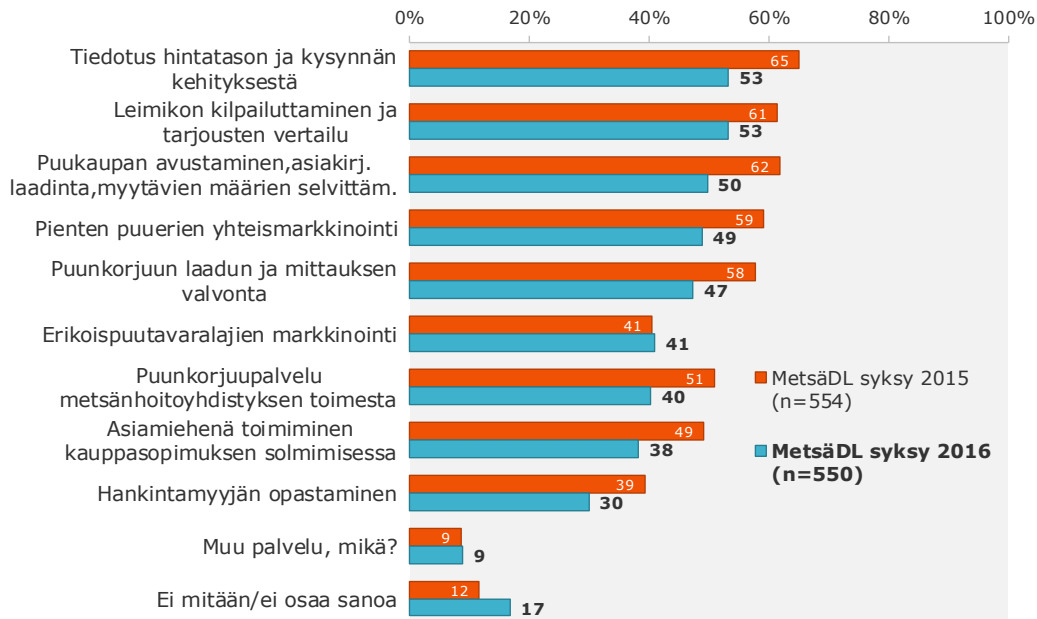


Metsänhoitoyhdistysten rooli puumarkkinoilla 21.12.2016

Metsäjohtaja Juha Hakkarainen, MTK

Puukaupan palvelut

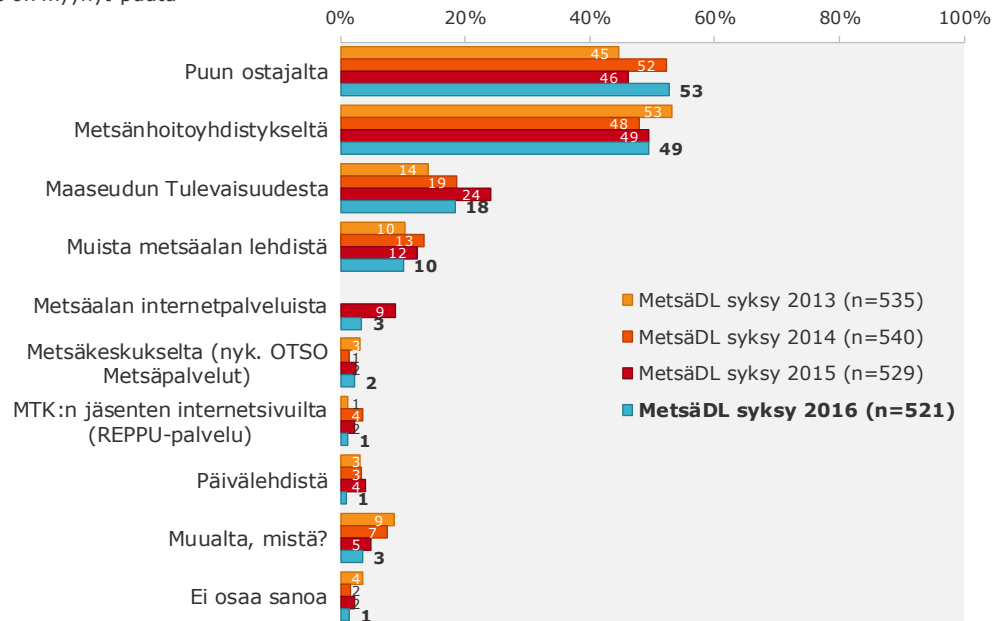
Mitä seuraavia puukaupan palveluita te haluaisitte omalta metsänhoitoyhdistykseltänne?



Tiedot hinnasta

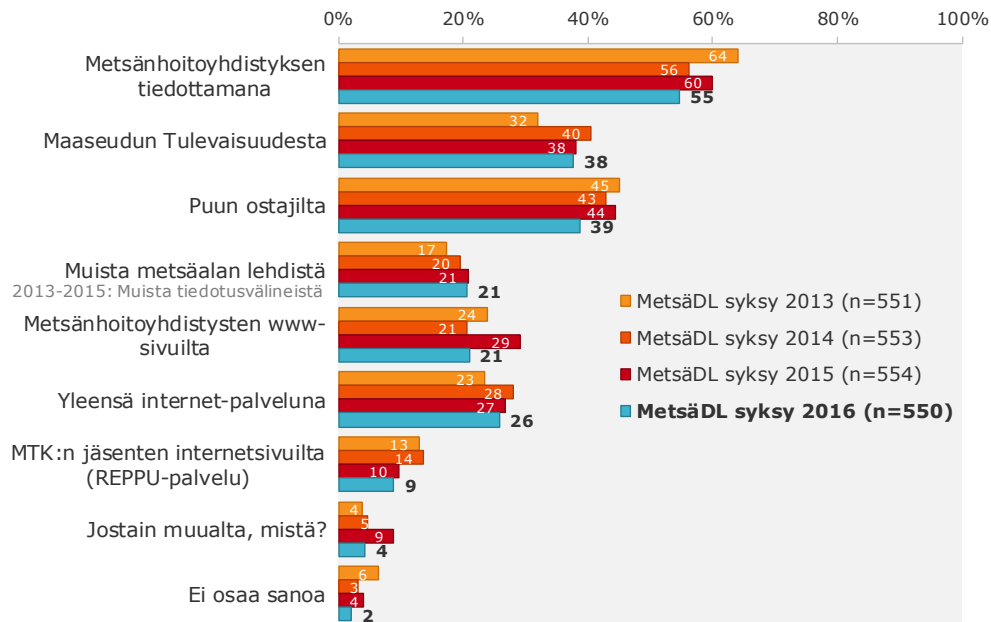
Keneltä saitte hintatiedot viimekertaisen kaupan edellä? Saitteko ne...

jos on myynyt puuta

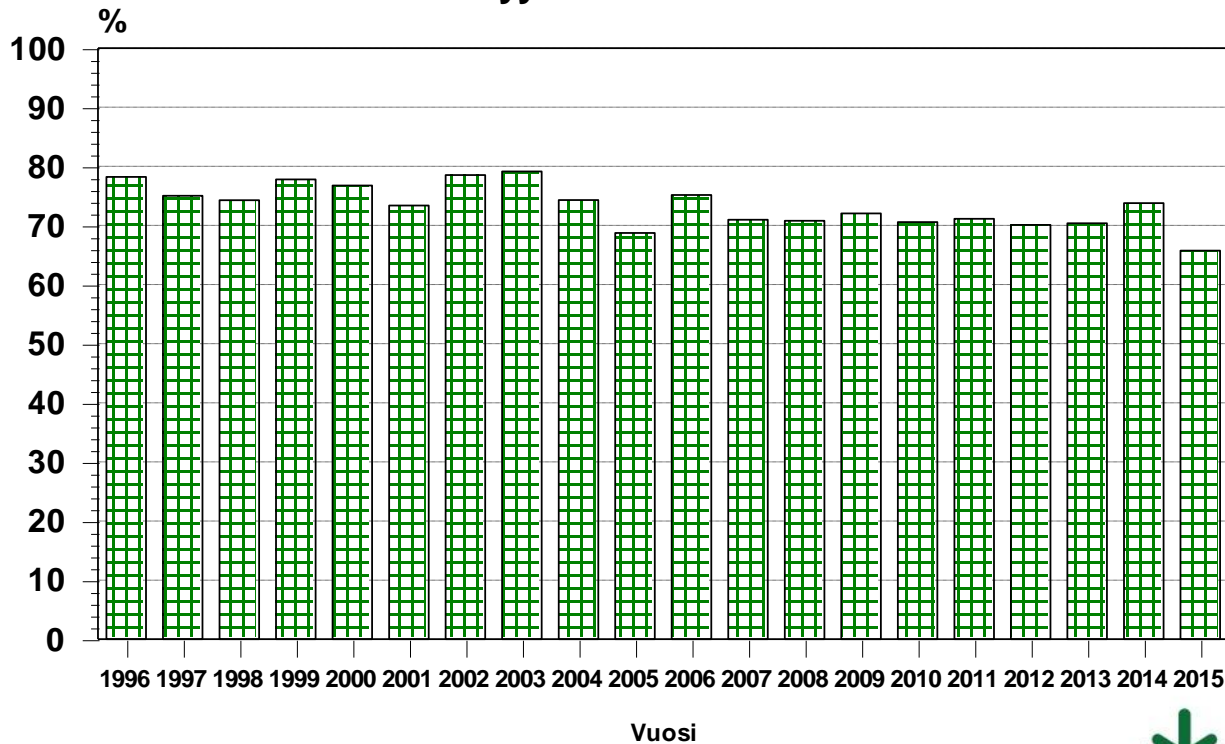


Tiedot hintakehityksestä

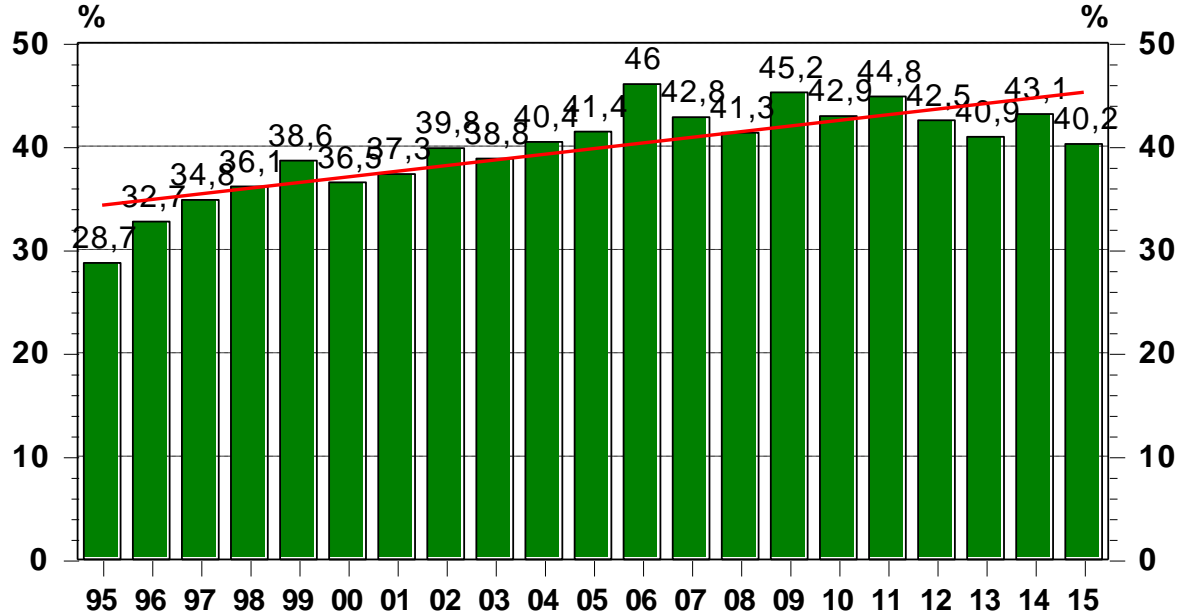
Mitä kautta haluaisitte saada ajantasaisia tietoja puun hintakehityksestä?



Metsänhoitoyhdistysten tekemien puunmyyntisuunnitelmien osuus kokonaismyntimäärästä 1996 - 2015



VALTAKIRJAKAUPPOJEN OSUUS KOKONAISMYYNTIMÄÄRÄSTÄ 1995 - 2015



Tiedot puuttuvat:
 1995 Åboland ja Nyland 1997 Åboland ja Österbotten
 1996 Åboland, Nyland 2000-2003, 2008 - 2009 ja 2011
 ja Österbotten Åboland

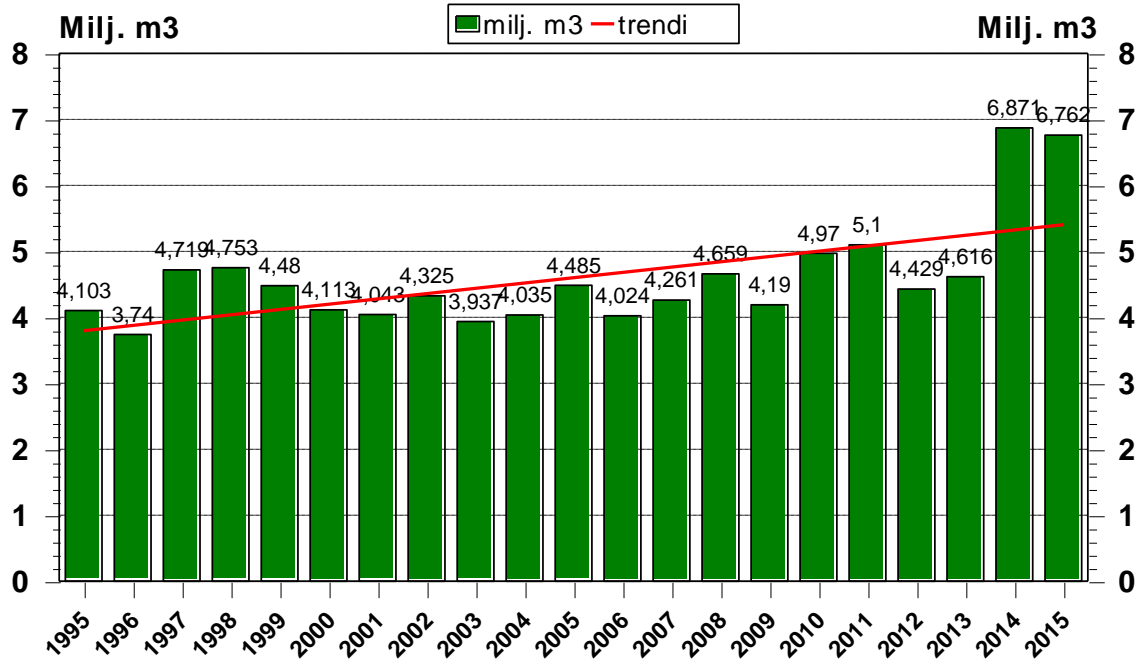


Lähde: mhy vuosikertomukset ja Luke



Metsänomistajat

Metsänhoitoyhdistysten korjuupalvelu 1995 - 2015



Tiedot puuttuvat:

1995 Åboland, Nyland	1999 Åboland, Österbotten
1996 Åboland, Nyland	2001 ja 2009 Åboland
1997 Åboland	2014 Åboland



Metsänomistajat

Lähde: mhy vuosikertomukset ja Luke

Sähköisen puumarkkinapaikan käyttö



Vuosi	m3	ha	lkm
2013	8241806	75553	11786
2014	9230604	81857	12981
2015	8366660	73793	11588
2016 (1-10)	7675454	66059	10027
ennuste 2016	9210545	79271	12032

Mhy-puukauppapalveluiden kehittäminen



- Metsänhoitoyhdistysten Palvelu MHYP Oy kehittää ja yhtenäistää metsänhoitoyhdistysten palveluita sekä toimii yhdistysten markkinointiyhtiönä. Tavoitteena on saada aikaan yhtenäinen ketjumallinen toiminta niin metsänomistajien kuin sidosryhmien suuntaan.
- MHYP:n sisällä toimiva puukaupparyhmä kehittää metsänomistajille tarjottavia puukauppapalveluita niin, että ne vastaavat metsänomistajien tarpeisiin ja ottavat huomioon puumarkkinoiden muutokset.



Mhy-puukauppapalveluiden kehittäminen



Juuri nyt, kysely ostajille:

- mitä asioita metsänhoitoyhdistysten tulisi yksikköhintojen lisäksi huomioida puukauppapalveluissa ja erityisesti tarjousvertailun tekemisessä
- millä tavoin em. asiat tulisi konkreettisesti ottaa huomioon kullekin toimijalle tehtävässä tarjouslaskennassa ja -vertailussa
- mitä muuta tai mitä muita asioita tulisi huomioida metsänhoitoyhdistysten puukauppapalveluiden kehittämisessä

Puunmyyntisuunnitelman tasot



1. Puunmyyntiarvio: kevyt
2. Puunmyyntisuunnitelma: normaali
3. Puunkorjuusuunnitelma: korjuuvalmisleimikko

Mitä puunmyyntisuunnitelma sisältää?



PUUNMYYNTISUUNNITELMA

**jäsenhinta
ilman jäsenyyttä**

**alk. xx €
alk. xx €**

Maastokäynti

Arvio puumäärästä

Hinta-arvio

Työmaakartta

Metsänkäyttöilmoituksen teko

Jatkotöistä sopiminen, esim. uudistamistyöt

Mitä puukaupan toimeksianto sisältää?



PUUKAUPAN TOIMEKSIANTO

**jäsenhinta
ilman jäsenyyttä**

**alk. xx €
alk. xx €**

Puunmyyntisuunnitelma, kts. viereinen taulukko

Puukaupan kilpailutus eri ostajien kesken

Tarjousten vertailu

Ostajan valinta ¹⁾

Hakkuun suunnittelu

Ilmoitus puunkorjuun alkamisesta

Korjuujäljen valvonta ²⁾

Puunkorjuun valvontaraportti

Puukaupan päättäminen ³⁾

- 1) Lopullinen päätösvalta on metsänomistajalla.
- 2) Tarvittaessa teemme reklamaation korjuujäljestä
- 3) Hyväksymme mittaustodistuksen ja toimitamme sen metsänomistajalle





Puunkorjuupalvelu

- Puunkorjuupalvelu on metsänhoitoyhdistyksen, metsänomistajan antamalla toimeksiannolla, suorittamaa puunhakkuuta, lähikuljetusta, välitystä ja mahdollista kaukokuljetusta.
 - Mhy:n välittämistä puista tehdään ostajien kanssa hankintat tai toimitussopimukset.
 - Kilpailuttamistilanteessa korjuupalvelun kantohintalaskelma (tarjous) on jätettävä ennen tarjousajan päättymistä sähköpostilla tai muulla sellaisella tavalla, että kantohintalaskelman jättämisaikakohta pystytään todentamaan.
- SÄHKÖINEN PUUMARKKINAPAikka



Puunkorjuupalvelun kilpailutus käytännössä



Metsänomistajan / korjuupalvelun monet vaihtoehdot:

- Kilpailutus, jossa mhy tekee pystykauppaan suoraan verrattavissa olevan kantohintalaskelman (hankinta- tai toimitushinnoista vähennetään kaikki kustannukset)
- Kilpailutus, jossa mhy tarjoaa ja mo valitsee korjuupalvelun, jossa kiinteinä tiedossa tienvarsihinnat (laitos-/tehdashinnat), mutta lopullinen kantohinta riippuu korjuukustannuksista (ja kuljetuskustannuksista)
- Mhy tarjoaa mo:lle korjuupalvelua, jossa puun myynnistä vastaa kokonaan metsänomistaja
- Mhy voi tarjota puunkorjuupalvelua metsänomistajan lisäksi myös ostajalle tai muille tahoille (sähköyhtiöt, tielaitos...)



Miksi mhy:n puunkorjuupalvelu syntyi aikanaan?

- Metsänhoidollinen huoli > harvennushakkuut ja nuorten metsien kunnostus
- Pienten ostajien ja erikoispuun ostajien puuntarpeet
- Energiapuun toimitustarpeet kiinteistö- ja aluelaitostasolla
- Kemera- ja MP-töiden ohessa syntyi tarvetta korjuutoiminnalle (nuorten metsien kunnostus, energiapuuta ja ainespuuta)

Mhy:n korjuupalvelun mahdollisuudet



- Mhy:n korjuupalvelu tukee osaltaan teollisuuden kasvavaa puunhankintamäärää
- Mahdollistaa teollisuudelle puunhankintaa täydentävän hankintakanavan tienvarteen, terminaaliin tai tehtaalle
- Painopiste nuorten metsien kunnostuksissa ja harvennushakkuissa > syntyy tuottoisia tulevaisuuden hakkuukohteita teollisuudelle
- Pienemmät leimikot, talvikorjuuleimikot, myrskypuut, erikoishakkuut ym > lisää puuta markkinoille ja metsien hyödyntämistä nostaminen
- Kustannustehokas hankintakanava > sitoo suhteessa puuntoimitusmäärään vähän puunostajan henkilöresurssia > vähemmän kiinteitä kustannuksia
- Jatkossa tienvarsitoimituksissa korjuupalveluerien tallennus suoraan ostajan järjestelmiin, jos käytössä samat ohjelmistot (päällekkäisen työn vähentäminen)



Kiitos!



Metsänomistajat

