

## **Kuljetusyritysten kasvullakin on rajansa**

Yritysten kasvulla on keskeinen asema kansantalouden kasvulle ja kilpailukyvyille. Kasvu luo onnistuessaan lisää työpaikkoja ja parantaa yrityksen taloudellista asemaa. Pienet ja keskisuuret metsäalan yritykset työllistävät paljon kaupunkien ulkopuolella ja parantavat näin maaseudun elinvoimaisuutta alueilla, missä työtä on usein vaikea löytää. Kasvu on kuitenkin monimutkainen prosessi, joka vaatii voimavaroja ja jossa tulee ottaa huomioon monia asioita. Tutkimuksessa havaittiin, että harva puunkuljetusyritys onnistui kasvulla parantamaan tulostaan.

### **Tutkimusohjelmalla edistetään kannattavaa kasvua**

Syksyllä 2007 käynnistyi Metsämiesten säätiön rahoittama ja TTS tutkimuksen koordinoima Kasvun eväät –tutkimusohjelma. Hankkeen tarkoituksena on edistää metsä- ja puualan pienyritysten kasvua tukemalla alan kasvuyrityksiä sekä aktivoimalla potentiaalisia kasvuyrityksiä kasvattamaan liiketoimintaansa. Hankkeessa on mukana viisi osahanketta, jotka kattavat seitsemän toimialaa metsäsektorilta. Hankkeen etenemistä ja osatuloksia voi seurata tutkimusohjelman nettisivuilla (<http://www.tts.fi/kasvunevaat>).

Puunkuljetusyrityksiä käsittelevä osahanke (Metsäkone- ja kuljetusyrityksen kasvutavat ja niiden vaikutus yrityksen kannattavuuteen) toteutetaan Helsingin yliopiston Taloustieteen laitoksella. Osahankkeeseen valittiin 30 toimialaan nähden suurta kasvuhakuista puunkuljetusyritystä, jotka ovat kasvattaneet liikevaihtoaan vuosien 2001 ja 2006 välillä. Tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa uutta tietoa siitä, miten kasvun hyödyt ja haitat ilmenevät alan yrityksissä, minkälaisia skaalaetuja ala tarjoaa ja mitä kannattavassa kasvussa tulee ottaa huomioon. Kasvu on monille yrityksille tavoite, mutta kasvua ei tule laittaa yrityksen tärkeimmäksi tavoitteeksi. Kasvun tulee tukea kilpailuaseman parantumista ja pitkällä aikavälillä myös kannattavuutta.

Tutkimuksessa pyritään vastaamaan kysymykseen, miksi jotkut yritykset onnistuvat kasvamaan tehokkaasti ja kannattavasti sekä miksi jotkut yritykset kasvavat kannattamattomiksi. Tavoitteena on, että tutkimuksen tuloksia voitaisiin käyttää sellaisinaan hyödyksi kasvuhakuisissa yrityksissä.

### **Puunkuljetusyritykset**

Hankkeen ensimmäisessä vaiheessa toimialan yritysten kasvua tutkittiin tilinpäätöstietojen avulla. Tutkimuksen 30 puunkuljetusyritystä ovat 2000-luvulla kasvattaneet liikevaihtoaan lähes 70 %, mutta nettotuloksen mediaani heikentyi reilusta viidestä prosentista puoleen vuodesta 2001 vuoteen 2006 mennessä. Kustannustarvika kasvustrategia korostui tutkimuksessa, koska muun muassa polttoaine kallistui ajanjaksolla rajusti. Palkat ja polttoaineet muodostavat alan kustannuksista lähes kaksi kolmasosaa.

### **Ulkopuoliset palvelut**

Alan suurimmat yritykset ovat lisänneet ulkopuolisten palveluiden käyttöä paljon, mutta ulkoistamisen hyödyt eivät olleet merkittäviä. Päinvastoin kuin metsäkoneyrityksissä, puunkuljetusyritysten kohdalla ulkoistaminen ei näytä tuovan yhtä merkittävää taloudellista hyötyä yrityksille. Alalla ulkoistaminen ei toisaalta ole vielä kovin yleistä.

### **Tuloksia**

Tutkimuksessa havaittiin, että puunkuljetusalalla on skaalaetuja hyvin vähän, joten nopean kasvun sijasta yrityksissä kannattaa kiinnittää entistä enemmän huomiota kustannustehokkuuteen. Skaalaetujen vähäisyyden takia kasvuun tulee kiinnittää erityistä tarkkuutta alalla. Saadut tulokset viittaavat myös siihen, että toimiala saattaa olla polarisoitunut. Tämä viittaa U:n muotoiseen riippuvuuteen kannattavuuden ja markkinaosuuden välillä. Alan pienet yritykset ovat tehokkaita ja suurimmat saavuttavat skaalaetuja. Keskivaiheilla olevat yritykset häviävät kannattavuudessa sekä

niitä pienemmille että suuremmille yrityksille. Kasvun huomattiin olevan kannattavaa alalla pienille alle miljoonan euron liikevaihtoa pyörittäville yrityksille. Yrityksen saavuttaessa noin 1,5 miljoonan euron liikevaihdon, kasvua kannattaa harkita entistä tarkemmin. Tämän kokoluokan yrityksen resursseja on mahdollista pitää hyvin tehokkaassa käytössä ja kasvu vaatii todennäköisesti suhteellisesti enemmän resursseja, kuin kasvu tähän kokoluokkaan. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että liikevaihdoltaan 1,5 miljoonan euron yritys olisi automaattisesti kannattava, vaan se antaa eräänlaisen viitearvon siitä koosta, jossa alan suuret yritykset ovat alalla kannattavia. Rajaton kasvu ei ole alalla tie menestykseen.

## **Lisätietoja**

### **Helsingin yliopisto, Taloustieteen laitos**

Juho Soirinsuo  
GSM 040 5540 568  
[juho.soirinsuo@helsinki.fi](mailto:juho.soirinsuo@helsinki.fi)

Pekka Mäkinen  
GSM 041 5460 254  
[pekka.makinen@helsinki.fi](mailto:pekka.makinen@helsinki.fi)