

## Kannattavan kasvun avaimet metsäkonealalla

Yritysten kasvulla on keskeinen asema kansantalouden kasvulle ja kilpailukyvyille. Kasvu luo onnistuessaan lisää työpaikkoja ja parantaa yrityksen taloudellista asemaa. Pienet ja keskisuuret metsäalan yritykset ovat tärkeitä työllistäjiä 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. Taloudellisesti epäonnistunut kasvu ei hyödytä ketään.

### 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>).

Metsäkoneyritysten kasvua käsittelevä osahanke (Metsäkone- ja kuljetusyrityksen kasvutavat ja niiden vaikutus yrityksen kannattavuuteen) toteutetaan Helsingin yliopiston Taloustieteen laitoksella. Osahankkeeseen valittiin 32 toimialaan nähden suurta kasvuhakuista metsäkoneyritystä. Valitut yritykset ovat suuria osakeyhtiöitä siksi, että osakeyhtiöistä on saatavilla paremmin materiaalia ja pienillä yhden koneen yrityksillä ei välttämättä ole edes intressejä kasvuun.

Tutkimuksen tarkoitus on tuottaa uutta tietoa monivaiheisen kasvun toteutuksesta, seurauksista ja kannattavuudesta alalla. 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 jotkut yritykset kasvavat kannattamattomiksi. Tutkimuksen tuloksia voidaan käyttää sellaisinaan hyödyksi kasvuhakuisissa yrityksissä.

### Tutkimuksen puunkorjuuryritykset

Hankkeen ensimmäisessä vaiheessa yritysten kasvua tutkittiin tilinpäätöstietojen avulla. Tutkimuksen puunkorjuuryritykset kasvattivat liikevaihtoaan keskimäärin lähes 80 %, mutta kannattavuutta kuvaava nettotulosprosentin mediaani laski viidessä vuodessa seitsemästä neljään. Vuonna 2006 paras neljännes yrityksistä teki yli kahdeksan prosentin nettotulosta, kun heikoimman neljänneksen nettotulosprosentti oli alle kaksi. Otoksen omavaraisuusasteen mediaani laski vajaasta 50 %:stä reiluun 35 %:iin. Vakaimpien yritysten omavaraisuusaste on pysynyt koko 2000-luvun yli 50 %:ssä, kun heikoimman neljänneksen omavaraisuusaste laski yli kolmanneksella alle 20 %:iin.

### Ulkopuoliset palvelut

Toimialalla varsin uutena ilmiönä on ulkopuolisten palveluiden käytön yleistyminen, johon vaikuttaa paikoin käyttöön otettu uusi avain- tai alueyrittäjämalli, jossa yrittäjät saavat hoidettavakseen yhä suurempia kokonaisuuksia. Ulkopuolisten palveluiden yritykselle tuomat edut ovat puhtaasti yritys johdosta kiinni ja kertovat valitusta kasvustrategiasta. Tutkimuksessa havaittiin, että ne yritykset, jotka ovat kasvaneet myös ulkoistamalla, ovat kasvaneet muita kannattavammin. Mitä suurempia kokonaisuuksia yritys pystyy hoitamaan, sitä paremman neuvotteluaseman ne voivat saavuttaa. Ulkoistaminen mahdollistaa toisaalta myös oman kaluston optimaalisen käytön.

### Tuloksia

Yksi tärkeä havainto oli kasvun haasteellisuus toimialalla: harva yritys onnistui kasvulla

parantamaan tulostaan tai kannattavuuttaan. Kasvu on haastava strategia, jonka toteutus vaatii paljon tarkkaavaisuutta, työtä ja suunnittelua. Tutkimuksessa havaittiin, että kasvuun kannattaa ryhtyä, kun yrityksen taloudellinen tilanne sen sallii. Heikosti menestyvät yritykset yrittävät usein kasvaa ahdingosta ulos, mutta usein lopputulos on entistä heikommin menestyvä yritys. Kannattavilla yrityksillä kasvu on tarkemmin harkittua ja suunniteltua, koska niillä on paljon menetettävää. Yritysten tulisi siis saada ensin oma talous ja kannattavuus kuntoon ennen kasvuun ryhtymistä. Kasvu ei korjaa heikon kannattavuuden perimmäisiä syitä vaan korostaa ennen kasvua vallinnutta taloudellista tilannetta.

**Aiheeseen liittyvän tiedotteen voi hankkia TTS:n verkkokaupasta [www.ttskauppa.fi](http://www.ttskauppa.fi)**

## **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)