

Metsäkoneyritysten kannattavuus 1999 – 2002



Metsäteho selvitti puunkorjuuryritysten kannattavuutta ja sen kehitystä vuosina 1999–2002. Kannattavuutta analysoitiin sekä koko maan alueella että lääneittäin. Lisäksi tarkasteltiin yrityskoon vaikutusta kannattavuuteen. Kannattavuuden ohella kartoitettiin metsäkoneyritysten vakavaraisuutta ja sen kehitystä. Yritysjoukkoja kuvattiin mediaanitunnusluvuilla. Mediaani jakaa järjestetyn lukujonon kahtia ja kuvaa näin tarkasteltavan tunnusluvun keskitasoa.

Metsäkoneyritysten kannattavuus heikkeni vuosina 1999–2002. Käyttökateprosentti laski 36:sta 32:een. Vuonna 1999 nettotulosprosentti oli 8,1. Vuonna 2000 se aleni noin kaksi prosenttiyksikköä ja pysyi tämän jälkeen runsaassa kuudessa.

Metsäkoneyritysten kannattavuus vaihteli suuresti: Runsaan kolmanneksen nettotulosprosentti oli hyvä, yli 10 %, koko tarkastelujakson ajan. Toisaalta runsas neljännes yrityksistä teki vuosittain negatiivista nettotulosta.

Myös kokonaispääoman tuottoasteella mitaten metsäkoneyritysten kannattavuus heikkeni: Vuonna 1999 mediaaniyrityksen kokonaispääoman tuottoaste oli 15,3 %. Vuonna 2002 se oli 12,7 %.

Vaikka metsäkoneyritysten kannattavuus näyttää heikentyneen, toimialan kannattavuus oli hyvä Osuuspankkikeskuksen ohjearvojen mukaan. Yli puolella yrityksistä nettotulos oli positiivinen ja kokonaispääoman tuottoaste yli 10 %.

Parhaiten menestyivät Etelä- ja Itä-Suomessa toimivat metsäkoneyritykset, joiden nettotulosprosentti oli noin 7–8 vuonna 2002. Vastaavasti Lapissa metsäkoneyritykset menestyivät heikoiten; siellä yli kolmannes metsäkoneyrityksistä teki negatiivista nettotulosta vuonna 2002.

Parhaimpaan kannattavuuteen ylsivät liikevaihdoltaan 200 000–400 000 €:n yritykset. Heikoiten menestyivät pienet, liikevaihdoltaan 100 000–200 000 €:n yritykset. Liikevaihdoltaan suurten, yli 1 milj. €:n yritysten kannattavuus heikentyi huolestuttavasti: vuonna 1999 nettotulosprosentti oli yli yhdeksän ja vuonna 2002 alle viisi.

Metsäkoneyritysten vakavaraisuus parani vuosina 1999–2002. Suhteellinen velkaantuneisuus pieneni tarkasteluajanjaksolla 69 %:sta 58 %:iin. Omavaraisuusaste nousi 23 %:sta 29 %:iin, mutta jäi alle hyvän, 40 %:n tason. Yritysten rahoitustilanteen paraneminen johtui investointien pienentymisistä: vuonna 1999 nettoinvestointiaste oli 26 % ja vuonna 2002 se oli 16 %.

Tutkimusaineisto muodostui 894 metsäkoneyrityksestä, joista oli saatavissa tilinpäätös kaikilta neljältä vuodelta. Tilinpäätöstiedot saatiin Tilastokeskuksen yritys- ja elinkeinoverotusrekistereistä. Tarkastelusta rajattiin pois liikevaihdoltaan alle 100 000 €:n yritykset. Aineistossa henkilöyhtiöitä oli 59 % ja osakeyhtiöitä 41 %. Mediaaniyrityksen liikevaihto oli 284 000 € vuonna 2002. Henkilöyhtiöiden tuloslaskelmiin tehtiin Yritystutkimusneuvottelukunnan suositusten mukainen palkkorjaus.

TAULUKKO

Metsäkoneyritysten yhteenlaskettu tuloslaskelma vuonna 2002. Aineistona 992 yritystä, joista 894 tämän tutkimuksen aikasarjatarkasteluissa olevaa yritystä ja lisäksi 98 yritystä, joista ei saatu tilinpäätöstietoja kaikilta neljältä vuodelta.

Vuoden 2002 liikevaihto ylittää Metsätehon tilastoimat kotimaan puunkorjuukustannukset 17 % :lla, koska taulukon liikevaihto sisältää metsäteollisuudelle ja Metsähallitukselle urakoivien metsäkoneyritysten lisäksi muille yrityksille ja metsänhoitoyhdistyksille urakoivien metsäkoneyritysten liikevaihdon. Lisäksi taulukon liikevaihdossa on mukana ulkomailla tehty koneurakointi sekä metsäkoneyritysten muu liiketoiminta.

TABLE

Total profit and loss account of forest machine companies during the year 2002. The data encompasses a total of 992 companies, including 894 that are included in the time series analysis of this study, and 98 for which no annual report and accounts data for all four years was obtainable.

The total net sales for the year 2002 exceeds Metsäteho figures for domestic timber harvesting costs by 17 % because the net sales shown in the table include the net sales of forest machine companies contracted by other companies and local forest management associations, in addition to forest machine companies contracted by the forest industry and the Forest and Park Service. Furthermore, the net sales shown in the table also include machine contracting executed outside Finland and other operating income.

KUVA 1.

Mediaanikäyttökate-, -liiketulos- ja -nettotulosprosenttien kehitys vuosina 1999–2002.

PICTURE 1.

Development of median values for operating margin, operating result and net result during the years 1999–2002.

KUVA 2.

Metsäkoneyritysten nettotulosprosenttijakauman kehitys vuosina 1999–2002.

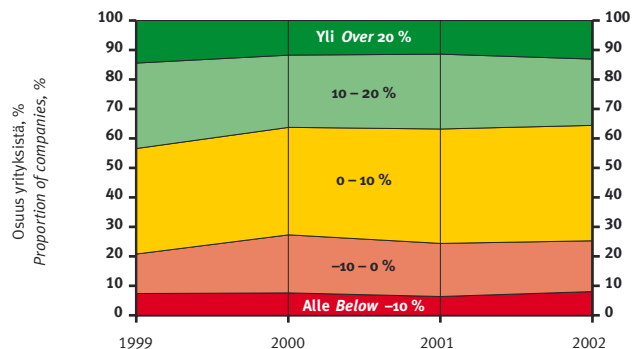
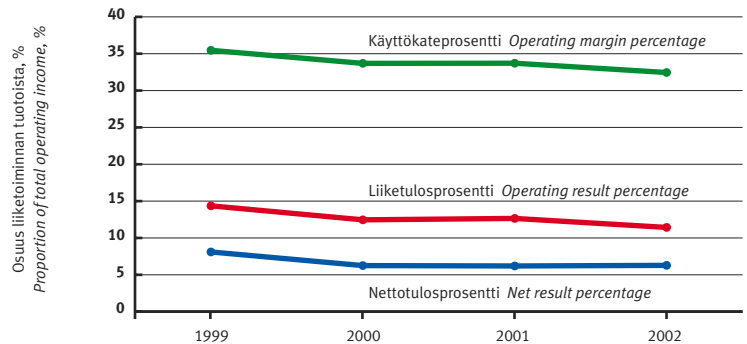
PICTURE 2.

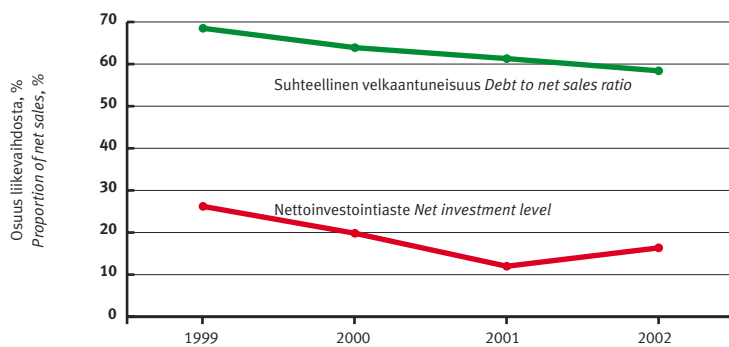
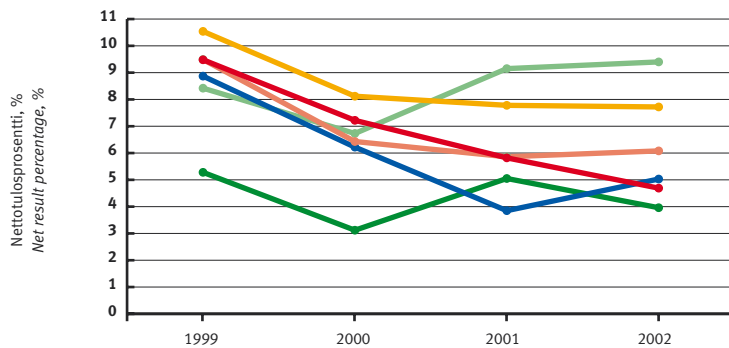
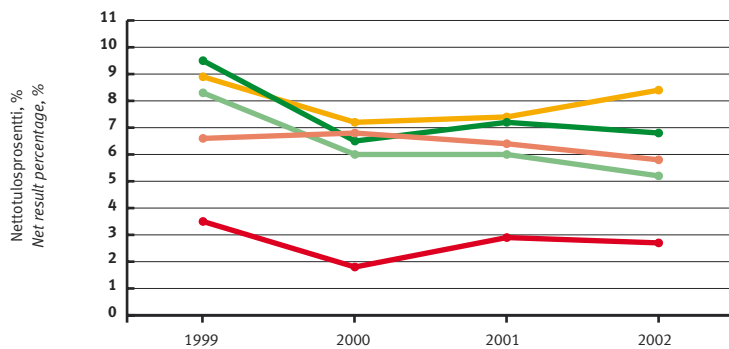
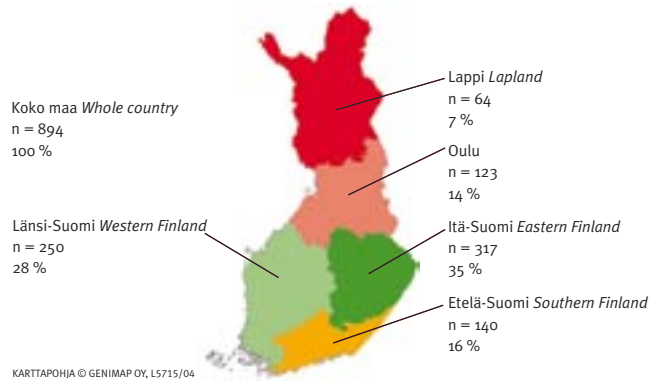
Development of the net result percentage distribution of forest machine companies during the years 1999–2002.

METSÄKONEYRITYSTEN TULOSLASKELMA FOREST MACHINE COMPANY PROFIT AND LOSS ACCOUNT

Toimiala yhteensä, milj. € Suhteellinen, %
Branch total, million € Relative, %

LIIVEVAIHTO	379,3		NET SALES
LIIKETOIMINNAN MUUT TUOTOT	2,6		OTHER OPERATING INCOME
LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ	381,9	100,0	TOTAL OPERATING INCOME
AINE- JA TARVIKEKÄYTTÖ	-58,9	-15,4	MATERIALS AND SUPPLIES
ULKOPUOLISET PALVELUT	-16,2	-4,2	EXTERNAL SERVICES
HENKILÖSTÖKULUT	-106,5	-27,9	STAFF EXPENSES
PALKKAKORJAUS	-10,7	-2,8	SALARY ADJUSTMENT
LIIKETOIMINNAN MUUT KULUT	-73,6	-19,3	OTHER OPERATING EXPENSES
VALMISTEVARASTOJEN LISÄYS/VÄHENNYS	0,4	0,1	INCREASE/REDUCTION OF STOCKS OF FINISHED PRODUCT
KÄYTTÖKATE	116,4	30,5	OPERATING MARGIN
SUUNNITELMAN MUKAISET POISTOT	-72,4	-19,0	DEPRECIATION ACCORDING TO PLAN
LIIKETULOS	44,0	11,5	OPERATING RESULT
RAHOITUSTUOTOT	1,0	0,3	FINANCIAL INCOME
RAHOITUSKULUT	-11,4	-3,0	FINANCIAL EXPENSES
TULOVEROT	-8,6	-2,3	INCOME TAXES
MUUT VÄLITTÖMÄT VEROT	-0,3	-0,1	OTHER DIRECT TAXES
NETTOTULOS	24,6	6,4	NET RESULT
SATUNNAISET TUOTOT	1,0	0,3	EXTRAORDINARY INCOME
SATUNNAISET KULUT	-0,2	-0,1	EXTRAORDINARY EXPENSES
KÄYTTÖOMAISUUDEN MYNTIVOITOT	0,1	0,0	CAPITAL GAINS FROM FIXED ASSETS
KOKONAISTULOS	25,5	6,7	TOTAL RESULT
POISTOERON LISÄYS/VÄHENNYS	0,8	0,2	INCREASE/REDUCTION IN DEPRECIATION DIFFERENCE
VAPAAEHTOISTEN VARAUSTEN LISÄYS/VÄHENNYS	-0,5	-0,1	INCREASE/REDUCTION IN OPTIONAL RESERVES
TILIKAUDEN TULOS	25,8	6,8	PROFIT (LOSS) FOR THE PERIOD



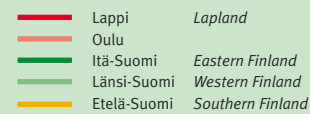


$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\text{vieras pääoma} + \text{pakolliset varaukset} - \text{ennakkomaksut}}{\text{liikevaihto}} \times 100$$

$$\text{Nettoinvestointiaste} = \frac{\text{koneiden ja kaluston lisäykset} - \text{vähennykset}}{\text{liikevaihto}} \times 100$$

KUVA 3.
Metsäkoneyritysten mediaaninettotulosprosentin kehitys lääneittäin vuosina 1999–2002. Yritysten osuudet kartalla.

PICTURE 3.
Development of the median net result percentage value of forest machine companies by province during the years 1999–2002. The shares of companies are shown on the map.



KUVA 4.
Metsäkoneyritysten koon vaikutus mediaaninettotulosprosenttiin vuosina 1999–2002. Yritykset luokiteltu vuoden 2002 liikevaihdon mukaan.

PICTURE 4.
Effect of the size of forest machine companies on the median net result percentage during the years 1999–2002. Companies are classified according to 2002 net sales.

Liikevaihto, 1 000 € Net sales, 1 000 €	Osuus yrityksistä, % Proportion of companies, %	Osuus kokonaisliikevaihdosta, % Proportion of total net sales, %
100–200	31	12
200–300	22	13
300–400	15	13
400–500	8	9
500–1000	18	30
1000+	6	23
YHTEENSÄ TOTAL	100	100

KUVA 5.
Metsäkoneyritysten suhteellisen velkaantuneisuuden ja nettoinvestointiasteen kehitys vuosina 1999–2002.

PICTURE 5.
Development of the debt to net sales ratio and net investment level of forest machine companies during the years 1999–2002.

$$\text{Debt to net sales ratio} = \frac{\text{creditors} + \text{compulsory provisions} - \text{advances received}}{\text{net sales}} \times 100$$

$$\text{Net investment level} = \frac{\text{machinery and equipment acquisitions} - \text{reductions}}{\text{net sales}} \times 100$$



METSÄTEHO OY
ERIKOISTUTKIJAJA
MMT, KTM
KALLE KÄRHÄ
KALLE.KARHA@
METSATEHO.FI

Metsäkoneyritysten kannattavuuskehityksen taustat

Osuuspankkikeskus (OSK) julkaisee vuosittain Toimialatilastoa, joka muodostuu osuuspankkiryhmän yritysasiakkaiden tilinpäätöstiedoista. Kun saatuja tuloksia verrataan OSK:n puunkorjuutoimialan tunnuslukuihin, voidaan todeta, etteivät tulokset anna yhtä synkkää kuvaa toimialan kannattavuudesta kuin OSK:n tilastot. Myös vakavaraisuus OSK:n tilastoimissa metsäkoneyrityksissä on ollut heikompi kuin tässä tutkimuksessa analysoiduissa yrityksissä.

Yhteinen piirre OSK:n tilastoimissa ja tämän tutkimuksen yrityksissä on, että kummin yritysjoukon kannattavuus on heikentynyt vuosina 1999–2002. Mitkä tekijät ovat aiheuttaneet laskevan kannattavuuskehityksen?

Kaluston vajaakäyttö ja kustannustekijöiden hintakehitys

Vuosina 1999–2000 markkinahakkuut olivat ennätyskallisen korkeat, yli 55 milj. m³/v. Vuosina 2001–2002 hakkuut olivat alle tämän tason. Puunkorjuukaluston määrä pysyi kuitenkin lähes samana (noin 1 450 hakkuukonetta ja runsaat 1 600 metsätraktoria) kuin ennätyskallisinä hakkuuvuosina. Alentuneet korjuumäärät laskivat konekohtaisia korjuumääriä ja käyttöasteita. Koneyrittäjien liiton tilastojen mukaan sekä hakkuukoneiden että metsätraktoreiden käyttötuntimäärät laskivat vuodesta 1999 vuoteen 2002 noin 100 tuntia/kone.

Metsäkoneyritysten kannattavuutta rasitti myös merkittävimpien kustannustekijöiden voimakas hintakehitys. Poltto- ja voiteluaineiden hinta nousi noin 50 % vuosina 1999–2000 ja on tämänkin jälkeen ollut korkea. Lisäksi yritysten palkkakustannukset nousivat. Ura-

kointitaksojen nousu ei ole täysin kattanut kohonneita kustannuksia.

Kasvussa ongelmia

Merkillepantava seikka tuloksissa oli, ettei yrityskoon kasvu takaa metsäkoneyritykselle parempaa menestystä. Yrityksen koon kasvu ei tapahdu ongelmitta. Tämä on otettava huomioon, kun yrityksiä kannustetaan kasvattamaan kokoaan. Metsäkoneyritysten kasvuprosessia olisi myös tutkittava perusteellisemmin.

Katse tulevaan

Metsänistutuksen, taimikonhoidon ja pienpuun hakkuun koneellistuminen sekä hakkuutahteiden ja kantojen korjuu tuonevat vastaisuudessa lisäkäyttöä puunkorjuukalustolle varsinkin kesäajaksi, jolloin puunkorjuukalustolle tulee herkästi seisokkeja.

Viime aikoina on oltu huolissaan siitä, mistä saadaan ammattitaitoisia kuljettajia koneisiin tulevaisuudessa. Nuorison kiinnostus metsäkonealaa kohtaan on hiipunut. Osin taustalla on metsäkonetyön palkkataso, joka on heikohko verrattuna muihin toimialoihin.

Metsäkoneyritysten liiketaloudellista toimintakykyä on pystyttävä seuraamaan mahdollisimman reaaliaikaisesti. Ihanteellinen tilanne olisi, jos tulevaa taloudellista kehitystä pystyttäisiin arvioimaan esimerkiksi vuodeksi eteenpäin tiettyjen menestysmittareiden avulla. Tarkemmin olisi selvitettävä eri tekijöiden (mm. koneiden työmäärä, harvennushakkuuden osuus, kalusto- ja palveluvalikoiman laajuus) yhteyttä metsäkoneyritysten kannattavuuteen ja kannattavuuseroihin.

Katsaus perustuu Metsätehon Korjuu- ja kuljetusyritysten kannattavuus -projektiin, joka toteutettiin yhteistyössä Tilastokeskuksen, Koneyrittäjien liitto ry:n ja Metsäalan kuljetusyrityttäjät ry:n kanssa.

Profitability of forest machine companies in Finland during the years 1999–2002

The study analysed the profitability and profitability development of timber harvesting companies during the years 1999–2002. In addition, the solvency and solvency development of forest machine companies was also surveyed. The research data encompassed 894 forest machine companies.

The profitability of forest machine companies weakened between 1999 and 2002. Despite an apparent weakening in profitability among forest machine companies, the profitability of the sector as a whole can be regarded as

good, with more than half of all the companies showing a positive net result and return on total assets percentage of more than 10 %. The degree of solvency of forest machine companies improved during the study period.

In addition to underutilisation of harvesting machines, the profitability of forest machine companies has been strained by a strong rise in the most significant cost factors – namely fuel costs and labour costs. Increased contracting fees failed to fully cover these cost increases. Growth in company size has also proven problematic.