

TEM raportteja

26/2013

MSO:n selvitys

”Puutuotealan kasvun ja kansainvälistymisen esteet ja ratkaisut”

Loppuraportti

Lotta Kettunen

TEM/Metsäalan strateginen ohjelma
1.7.2013



Johdanto

Työ- ja elinkeinoministeriössä toimiva *metsäalan strateginen ohjelma* (MSO) on nostanut vuonna 2013 yhdeksi toiminnan painopisteeksi saha- ja puutuoteteollisuuden toimintaympäristön kehittämisen ja kansainvälistymisen. MSO:n tavoitteen myötä, puutuotealalla kansainvälistyminen nähdään kasvun edellytyksenä, jossa päätavoitteena on yritysten viennin edistäminen. Tämän hetkinen tavoite on kaksinkertaistaa puutuotejalosteiden viennin arvo vuoteen 2015 mennessä 0,5 miljardista 1,0 miljardiin €, sekä nostaa puukerrostalojen markkinaosuus 1 prosentista 10 prosenttiin.

Tämä selvitys liittyy läheisesti ja täydentää käynnistettävää *”suomalaisen saha- ja puutuoteteollisuuden toimintaympäristön vertailu keskeisimpiin kilpailijamaihin nähden”* selvitystä. Selvityksen tavoitteena on kartoittaa *yrityslähtöisesti* puutuotealan pk-yrityksien kasvun ja kansainvälistymisen esteitä toimintaympäristössämme sekä kerätä yritysten näkemyksiä mahdollisista ratkaisumalleista. Selvitys jakaantuu kahteen pääosaan; *yrityksen sisäisiin ja ulkoiisiin esteisiin* sekä näihin *löydettäviin ratkaisumalleihin*.

Tutkimusaineiston esittely

Selvityksessä ensisijaisena aineistonkeruumenetelmänä käytettiin kyselytutkimusta, joka laadittiin yhdessä hankkeen työryhmän kanssa. Haastattelun aihepiirit ja järjestys mietittiin etukäteen jotta asetetut tavoitteet tavoitettaisiin mahdollisemman konkreettisella tasolla. Tutkimusaineisto kerättiin teemahaastatteluilla henkilökohtaisina yritysvierailuina. Lisäksi käytiin taustoittavia keskusteluita (4kpl) sekä alan asiantuntijoiden, että kansainvälistymisen erikoistuneiden asiantuntijoiden kanssa

Selvitykseen osallistui 16 yritystä, joista 11 edusti perheyrityksiä. Lisäksi yritykset jakaantuvat seuraavasti toimialojen kesken (sahateollisuus 6kpl, puutuoteteollisuus 10kpl). Puutuoteteollisuuden toimialat (levy-, erikoispuusepän-, huonekaluteollisuus) tarkastellaan tässä selvityksessä yhtenä kokonaisuutena. Aineiston keruussa, tavoitteena oli saada mukaan kaiken kokoisia yrityksiä eri toimialoilta. Lisäksi yrityksiä poimittiin eri maantieteellisiltä alueilta ympäri Suomea. Taulukossa 1 on esiteltynä tutkimusaineisto yritystä kuvaavilla tunnusluvuilla.

Selvitykseen osallistuneet yritykset ovat pääosin kasvattaneet liikevaihtoaan orgaanisesti eli kasvamalla nykyisten tai uusien tuotteiden ja palveluiden avulla. Kansainvälistymisaste alalla vaihtelee riippuen teollisuuden toimialasta. Sahateollisuudessa tuotteita viedään maailmanlaajuisesti useille eri markkinoille (viennin osuus yli 50 % liikevaihdosta), Puutuoteteollisuudessa viennin osuus vaihtelee hieman toimialoittain (keskimääräisesti vienti alle 10 % liikevaihdosta) ja kohdistuu lähimarkkinoille Ruotsiin ja Norjaan.

Taulukko 1. Selvityksen tutkimusaineisto

Yritys	Toimiala	Liikevaihto	Viennin osuus tuotannosta (%)	Henkilöstö
A	Sahateollisuus	100	70	220
B	Sahateollisuus	2-3	85	20-30
C	Sahateollisuus	50	70-80	80
D	Sahateollisuus	76	50	140
E	Sahateollisuus	31	60	n. 60
F	Sahateollisuus	200	55	n.1000
G	Erikoispuusepän tuotteet	2,8	Alle 10	25
H	Erikoispuusepän tuotteet	1-1,5	Yli 50	12
I	Huonekaluteollisuus	3,3	70	35
J	Huonekaluteollisuus	2,6	Alle 10	26
K	Huonekaluteollisuus	2.2	7-8	14
L	Huonekaluteollisuus	2,0	Ei vientiä	29
M	Taloteollisuus	3-3,5	Alle 10	20-30
N	Taloteollisuus	11	Ei vientiä	100
O	Taloteollisuus	80	35-40	400
P	Huonekaluteollisuus	150	30	1000

Kasvun ja kansainvälistymisen esteet ja ratkaisut puutuotealalla

Pienemmillä pk-yrityksillä kasvun ja kansainvälistymisen esteet johtuvat pitkälti yrityksen sisäisistä esteistä kun taas suuremmilla yrityksillä ulkoinen toimintaympäristö asettaa rajat toiminnan kehitykselle ja kasvulle. Lisäksi kullakin toimialalla esiintyy omia toimialakohtaisia haasteita, joista on vaikea vetää selkeitä yhtenäisiä johtopäätöksiä. Tällä hetkellä puutuotealalla puhutaan kasvun sijasta selviytymisestä, jolla viitataan tuotannon ja liikevaihdon kehittämiseen vuoden 2007 tasolle.

Raaka-aineen toimittajina, sahateollisuuden yrityksissä ulkoinen toimintaympäristö nähdään tällä hetkellä merkittävimpänä esteenä teollisuuden kasvulle. Haastatteluissa painottuvatkin selkeämmin ulkoiset edellytykset toimintaympäristössä, jotka yrityksen mielestä asettavat omat esteensä toiminnan kehittymiselle. Keskeisiksi teemoiksi haastatteluissa nousivat raaka-aineen hinta, kuljetuskustannuksien nousu, kansallinen energiapolitiikan herkkyyks (sis. polttoaineverotus, puupohjaisten polttoaineiden tukipolitiikka) sekä rahoituksen saanti.

Puutuoteteollisuudessa tämän hetkisen selviytymisen ja tulevaisuuden kasvun nähdään tulevan yritysten kansainvälistymisestä ja viennin edistämisestä. Siten viennin aktivoiminen muodostuu tässä selvityksessä yhdeksi painopisteeksi, johon pyritään löytämään ratkaisuehdotus. Puutuoteteollisuudessa merkittävänä kasvun esteenä nähdään markkinoinnin ja myynnin osaamattomuus, minkä koetaan hidastavan ennen kaikkea yritysten kansainvälistymistä ja siten myös kasvua. Kansainvälistymisessä haasteita aiheuttavat myös tuotantovolyymit sekä logistiikan järjestäminen, sillä yritykset ovat usein kooltaan pieniä, jolla on rajalliset resurssit (työvoima, raha, aika) käytössään. Vientiin liittyy usein myös kaupan teknisiä esteitä, jolloin yrityksissä yksittäisen vientitoimituksen menettelyihin, liittyvien resurssien suhteellinen merkitys on suurempi. Siten erityyppisiä vientiyhteistyömuotoja tulisi kartoittaa aktiivisemmin alalla kansainvälistymisen edistämiseksi.

Yleisesti voidaan todeta, että puutuotealalla kasvuyrityksiksi ovat selvinneet ne toimijat, jotka ovat uskaltaneet ottaa riskejä, kehittäneet jatkuvasti omaa toimintaansa ja toimintatapojaan, sekä uudistaneet omia ajattelumallejaan. Kasvu tulevaisuudessa vaatii yrityksiltä entistä vahvempaa kansainvälistymistä, joka puolestaan edellyttää selkeiden strategisten tavoitteiden ja toimenpiteiden laadintaa sekä pitkäaikaista sitoutumista yrityksissä. Seuraavaksi esittelen puutuotealan kasvun ja kansainvälistymisen esteitä sekä ehdotan ratkaisuja alan pelastamiselle. Taulukossa 2 sivulla 4 on koottuna yrityksen sisäisiä ja ulkoisia esteitä. Ratkaisuja puolestaan esitellään Teemalaatikoiden 1-7 avulla sivuilla 5-11.

Taulukko 2. Yhteenveto puutuotealan kasvun ja kansainvälistymisen esteistä.

	Yrityksen sisäiset vahvuudet	Yrityksen sisäiset esteet	Yrityksen ulkoiset esteet
Sahateollisuus	<ul style="list-style-type: none"> * ”Vahva oma tekeminen” * Teknisen laadun tuottaminen sekä prosessihallinta * Henkilöstö ja osaaminen * Perheyrittäjäisyys 	<ul style="list-style-type: none"> * Myyntiosaaminen * Lisäarvon tuottaminen alalla * Hankinta-ketjun hallinta * Yhteistyön puute * Liiketoiminnan kehittäminen ja muutokkykyisyys yrityksissä * Sisäänpäin kääntyneisyys perheyrittäjyyden kautta 	<ul style="list-style-type: none"> * Heikko kilpailukyky ja toiminnan kannattamattomuus * 2008 finanssikriisin sekä Euroopan alueen taloudellisen taantuma pitkittyminen ja sitä kautta epävarmuus talouden ja markkinoiden kehityksestä * Puukauppa (puunhankinta, raaka-aineen hinta) * Kuljetuskustannukset / Rikkidirektiivi * Energiapolitiikka (tuki- ja verotuspolitiikka) * Kasvun rahoittaminen * Verotus sukupolvenvaihdoksissa
Puutuoteteollisuus	<ul style="list-style-type: none"> * ”Vahva oma tekeminen” * Teknisesti laadukkaat tuotteet * Vahva tuotesuunnittelu * Henkilöstö ja osaaminen * Perheyrittäjäisyys 	<ul style="list-style-type: none"> * Yhteistyön ja verkostoitumisen puutteellisuus * Myynti- ja markkinointiosaaminen * Brändin rakentaminen * Kansainvälistymisen suunnittelu yrityksissä ja viennin edistäminen * Strateginen ja kansainvälistymisen osaaminen * Millainen on kasvuhenki ja -halu yrityksissä? * Liiketoiminnan kehittäminen ja muutokkykyisyys yrityksissä * Sisäänpäin kääntyneisyys perheyrittäjyyden kautta 	<ul style="list-style-type: none"> * Työehtosopimukset ja työvoiman korkea kustannustaso * Kansainvälistymisen rahoittaminen * Rahoitus- ja neuvontapalveluiden tunnistaminen (pienet yritykset) * Perusteellisuuden katoaminen Suomesta * Halpa tuonti ja Euroopan Unionin tukipolitiikasta johtuva kilpailun vääristyminen Euroopan sisäisillä markkinoilla.

Teemalaatikko 1.

Liiketoiminta-ajattelun kehittäminen ja lisäarvon tuottaminen puutuotealalla

Sahateollisuudessa vaaditaan entistä kokonaisvaltaisempaa ja tehokkaampaa raaka-aineen hyödyntämistä. Perussahatavaran tuotannon kannattavuuden parantaminen on ensisijaisen tärkeää alalla. Lisäksi on aiheellista selvittää, mitä muita mahdollisuuksia yrityksillä on perustavaran tuotannon lisäksi.

- * Sahateollisuudessa omaa prosessia tulisi tehostaa ja parantaa ja mahdollisemman asiakaslähtöisesti, jotta päästäisiin parempaan kannattavuuteen ja tulokseen.
- * Sivutuotteille kartoitetaan uusia käyttömuotoja sekä parannetaan niiden jalostusarvoa. Lisäksi sivutuotteille halutaan löytää sopiva perushintataso sekä oikeat asiakkaat.
- * Sahateollisuudessa kaivataan uuden kokeilua ja ennakkoluulotonta ajattelua!

Puutuoteteollisuudessa tulisi kehittää vanhoja liiketoimintamalleja siten, että voidaan tarjota tuote- ja palvelukokonaisuuksia sekä räätälöityjä ratkaisuja asiakkaalle.

- * Puutuoteteollisuudessa uusien arvoketjujen muodostamisessa sekä lisäarvon tuottamisessa tarvitaan ennen kaikkea innovatiivista ajattelua. Myyntikokonaisuuksien on oltava asiakkaita mahdollisemman hyvin palvelevia ratkaisuja. Enää ei riitä pelkkä tuotteen myyminen vaan pitää pysyä myymään tunteita, arvoja ja ideologiaa.
- * Tulevaisuudessa palvelujen (myyntiä edeltävät ja myynnin jälkeiset) merkitys tuotekokonaisuuksissa tulee kasvamaan. Siten palvelukonseptien kehittäminen toimialoilla on erityisen tärkeässä asemassa.
- * Puun käyttöä edistetään maailmanlaajuisesti kuin kansallisestikin kestävä kehityksen ja erinäisten poliittisten ilmasto- ja energialinjauksien myötä. Tällä hetkellä puun käytön yhteydessä puhutaan mm. vihreästä taloudesta ja korostetaan puun merkitystä tehokkaammassa energiataloudessa. Puutuoteteollisuudessa näitä konsepteja ei kuitenkaan ole onnistuttu edelleenkään kaupallistamaan, siten tulevaisuudessa ne tulisikin nostaa keskeisiksi arvoiksi yrityksen liiketoiminnassa ja erityisesti markkinoinnissa.

Teemalaatikko 2.

Markkinoinnin ja myynnin kehittäminen puutuotealalla

Sahateollisuudessa tarvitaan aktiivisempaa kaupan etsintää, jotta oikeat laadut päätyvät oikeille ”kannattaville” asiakkaille. Parhaiten kilpailussa ovat pärjänneet ne, joilta löytyy selkeät omat asiakasryhmät, joiden kanssa yhteistoiminta on syvennetty ja omaa toimintaa kehitetty sen mukaisesti.

- * Markkinoinnin hyödyntäminen sahateteollisuudessa on rajallista, mutta myynnissä ja jakelun järjestämisessä tulisi päästä mahdollisemman lähelle asiakasta. Muutaman portaan ylittämällä voidaan saada merkittäviä etuja.
- * Uusia markkina- sekä yhteistyökumppaniselvityksiä tarvitaan myös sahateteollisuudessa, joita tulisi tuottaa niin yrityksen sisällä kuin ulkopuolellakin.

Puutuoteteollisuudessa markkinointi- ja myyntiosaamisen koetaan puutteelliseksi. Lisäksi tuotteiden ja palveluiden jakelun järjestäminen on avainasemassa alan kehityksen kannalta.

- * Myynti, markkinointiin, markkinointiviestintään sekä brändin rakentamiseen kaivataan osaavia henkilöitä, joilta löytyy kielitaitoa ja päättäväisyyttä. Tällä hetkellä yrityksissä on jatkuva resurssipula, mistä johtuu ettei yrityksistä löydy tarpeeksi markkinointiosaamista.
- * Markkinoinnin suunnittelussa ja brändin rakentamisessa tulee asettaa selkeitä tavoitteita, mutta myös toimenpiteitä miten asetetut tavoitteet aiotaan saavuttaa. Lisäksi konseptit kuten kestävä kehitys, vihreä talous ja energiatehokkuus tulee kaupallistaa yrityksissä markkinoinnin kautta nostamalla ne siinä keskeisiksi teemoiksi.
- * 3D-printtauksen eli additive manufacturing –tekniikka on hyvä esimerkki innovatiivisesta markkinoinnista, jota alalla voitaisiin hyödyntää entistä paremmin.
- * Myynnissä jakelukanavia tulisi tehostaa ja parantaa (esim. myyjien koulutusta tulisi lisätä jälleenmyyjien liikkeissä), lisäksi tulisi kartoittaa uusia vaihtoehtoisia jakelukanavia. Suoramyynti tarjoaa mahdollisuuksia kuten verkkokaupan ja outlet- myymälän, joiden avulla myyntiä voitaisiin parantaa merkittävästi.
- * Lisäksi alan edistämiseksi tulisi pohtia,
 - * miten alalla onnistutaan luomaan Cleantech-, Biofore tyyppinen vahva toimiala brändi, jota edistävät puun käyttöä suosivat strategiat, visiot ja arvot. Voiko puurakentamisen kautta kehittää koko toimialaa edustavaa brändiä?
 - * pitäisikö veturimalleja ja menetystarinoita hakea muilta teollisuuden aloilta puutuoteteollisuuden edistämiseksi?

Teemalaatikko 3.

Yhteistyön lisääminen puutuotealalla

Sahateollisuudessa yrittäjät hakevat jo aktiivisesti uusia yhteistyömuotoja, joiden avulla luodaan uusia toimintatapoja ja kehitetään toimintaa.

- * Alalla voidaan hyödyntää yrityksen omia sidosryhmiä (asiakkaat, alihankkijat, työntekijät, rahoittajat, omistajat, yliopistot ja ammattikorkeakoulut jne.) paljon kokonaisvaltaisemmin kuin mitä tällä hetkellä hyödynnetään. Esimerkiksi puunhankinnassa sekä myynnissä löytyy varmasti mahdollisuuksia uusille yhteistyömuodoille lähitulevaisuudessa. Uusilla yhteistyömuodoilla voidaan myös merkittävästi edistää sahatavaran jalostamista tulevaisuudessa.
- * Alalla tulisi myös selvittää, millaisia yhteistyökumppanuuksia voidaan muodostaa integraattien ja yksityinen sahureiden välille.

Puutuoteteollisuudessa yrityskoko ja volyymit ovat usein pieniä, siten yhteistyökumppanuudet ja uudet yhteistyömuodot ovat olennaisia uusien arvoketjujen sekä tuote- ja palvelukokonaisuuksien kehittämisessä. Uusia yhteistyömuotoja tulisi kartoittaa jatkuvasti kannattavien kokonaisratkaisujen löytämiseksi, joiden avulla voidaan kasvattaa lisäarvoa, synergiaa ja kilpailuetua.

- * Myös puutuoteteollisuudessa voidaan hyödyntää yrityksen omia sidosryhmiä (asiakkaat, alihankkijat, työntekijät, rahoittajat, omistajat, yliopistot ja ammattikorkeakoulut jne.) paljon kokonaisvaltaisemmin kuin mitä tällä hetkellä hyödynnetään. Kansainvälistymisessä sekä myynnin ja jakelun järjestämisessä yhteistyön lisääminen on keskeistä kasvun kannalta. Yhteisyrityksiä (yhteisyrityttämistä) voidaan pitää erittäin varteenotettavina ratkaisuinä yrityksiin tämän hetkisiin ongelmiin.
- * Yhteistyö tutkimus- ja koulutuslaitoksien kanssa koetaan hyvinkin puutteellista ja sitä tulisikin lisätä alalla huomattavasti. Lisäksi yhteistyö alalla vaikuttavien muiden tahojen kanssa koetaan erittäin tärkeäksi.

Teemalaatikko 4.

Kansainvälistyminen puutuotealalla

Sahateollisuudessa kansainvälistyminen on jo pitkällä ja yritykset toimivat maailmanlaajuisesti useilla eri markkinoilla.

- * Tulevaisuudessa, markkinat jotka kiinnostavat alan yrittäjiä ovat Aasiassa Intia ja Kiina sekä Pohjois-Afrikan ja Lähi-idän maat. Pohjois-Amerikan elpymistä odotetaan alalla myös kovasti.
- * Yrittäjät kuitenkin muistuttavat, että vientikohteiden kartoittamista tulisi tehdä logististen rajoitteiden puitteissa. Lisäksi uusille vientikohteille tulisi tarjota laadukkaita tutustumismatkoja.
- * Uusia vientimarkkinoita kartoittaessa tulisi myös muistaa naapurimaa Venäjä ja selvittää, millaisia mahdollisuuksia Venäjä voi tarjota suomalaiselle sahateollisuudelle.

Puutuoteteollisuudessa yritysten kansainvälistymistä pidetään ongelmallisena, jossa esteiksi muodostuu jatkuva resurssipula sekä osaamattomuus.

- * Kansainvälistymisen tulisi nähdä yrityksissä strategisena tavoitteena, johon laaditaan selkeä toimenpidesuunnitelma, johon yritys myös sitoutuu. Toimenpidesuunnitelmaan tulee selvittää, miten yrityksen operatiivista toimintaa mukautetaan seuraavien sisäisten resurssien osalta
 - * Henkilöstön osaaminen. (Miten yritykseen saadaan kansainvälistä liiketoiminnan kokemusta?)
 - * Tuotteiden asiakaslähtöisyys ja palvelukyvyyn säilyttäminen myös vientimaissa. (Vastavatko tuotteet vientikohteiden tarpeita vai vaaditaanko pieniä muutoksia? Miten onnistutaan palvelemaan asiakasta yhtä joustavasti kuin Suomessa?)
 - * Myynnin ja jakelun järjestäminen sekä oikeiden kanavien kartoittamien vientimaissa. (Yrityksissä tulisi muistaa, että asiakkaalle on aina mielekkäämpää toimia omassa maassa sijaitsevan organisaation kanssa)
- * Myös puutuoteteollisuudessa Venäjän mahdollisuudet kiinnostavat yrittäjiä, mikä vaatii alalle venäjänkielen sekä venäjän kaupan osaajia, sillä viennin esteiksi ovat usein muodostuneet kaupan tekniset esteet (tullaus, verotus, tekniset vaatimukset, standardit ja sertifiointi).
- * Puutuoteteollisuudessa veturiyrittäjät nähdään merkittävänä mahdollisuutena viennin edistämiseksi. Veturiksi näissä yhteisyrityksissä ehdotetaan
 - * kansainvälistynyttä yritystä, jolla on jo omat verkostot ja kontaktit kohdemarkkinoilla.
 - * huonekaluteollisuudessa ehdotetaan jopa suunnittelijaa vetäjäksi.
 - * muilla toimialoilla ehdotetaan rakennusliikettä tai jälleenmyyjää, joka pystyy tarjoamaan ”koko paletin” asiakkaalle.
- * Uudenlaiset vientiringit nähdään myös ratkaisuna vientiyhteistyön edistämiseksi. Vientirinkien tulisi muodostua markkinaehtoisesti, jossa yritysten lukumäärä ei rajoitettaisi lainsäädännössä (tällä hetkellä vaatii neljän yrityksen ringin). Lisäksi seuraavia asioita tulisi huomioida vientirinkiä muodostaessa
 - * ringi tarjoaa toimivia kokonaisuuksia, joille voidaan määrittää yhteinen nimittäjä.
 - * ringin yritykset omaavat saman tuotantokapasiteetin, joissa laadun tuottaminen on yhdenvertaista.

Teemalaatikko 5.

Ulkoisen toimintaympäristön asettamien toimintaedellytysten parantaminen puutuotealalla

Sahateollisuudessa valtiovallan toivotaan jatkossa edistävän alan toimintaedellytyksiä. Erityisesti tämän hetkiseen metsä- ja energiapolitiikkaan ollaan tyytymättömiä ja niiden koetaan heikentävän alan kannattavuutta ja siten kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla. Alalla siten odotetaan päättäjiltä vastuuta tekoja alan eheyttämiseksi ja pitämiseksi kilpailukykyisenä. Puukaupassa tarvitaan avoimuutta, läpinäkyvyyttä ja yhteismitallisuutta.

- * Puupohjaisten polttoaineiden markkinakohtelu koetaan epäreiluksi ja alalla toivotaan sahateollisuuden sivutuotteille tasapuoliset energiatuet. Samoin syöttötariffi halutaan saada toimimaan myös sahateollisuudessa.
- * Raaka-aineen hinnan osuus lopputuotteesta pidetään merkittävimpänä kilpailukykyyn vaikuttavana tekijänä, joka osalta vaikuttaa myös sahateollisuuden uskottavuuden heikkenemiseen alan sidosryhmien silmissä.
 - * Raaka-aineen hinnan kompensoinniksi ehdotetaan siirtymistä kansainväliseen mitaustapaan, jossa puun tilavuus mitataan kuoren alta.
 - * Pinta-alaverotuksen palauttamista ehdotetaan metsänomistajien aktivoimiseksi.
 - * Suomalaisten metsänhoidosta ja metsänomistuksesta on saatava liiketoiminnaksi, joka vaatii
 - * yhteisömetsien voimakkaampaa markkinointia metsänomistajille.
 - * ettei perintömetsiä pilkottaisi vaan perustettaisiin yhtymä niiden tilalle.
 - * koulutuksen ja neuvonnan lisäämistä samalla kun metsänomistusrakenne muuttuu.
- * Lisäksi alla toivotaan puuttumista kustannusrakenteen vääristymiin sisältäen kuljetuskustannukset, polttoaineverotuksessa diesel-veron hyvittämisen sekä rikkidirektiivin. Yritykset kaipaavat investointiavustuksia sahateollisuuden tuottavuuden parantamiseksi sekä uusien jalostustuotteiden kehittämiseksi.

Puutuoteteollisuudessa tyytymättömyys perustuu tämänhetkisiin työehtosopimuksiin sekä korkeisiin työvoimakustannuksiin. Alalla toivotaan tasapuolisia toimintaedellytyksiä ja markkinasäännöksiä sekä Euroopan unionin ulkopuolisille kilpailijoille sekä sisäisille tuottajille ja kilpailijoille.

- * Työehtosopimuksissa toivotaan joustoa kausivaihteluiden sopeuttamiseksi. Lisäksi työehtosopimuksissa halutaan muutoksia nuorten ja osatyökykyisten palkkaukseen. Tärkeiksi teemoiksi nostetaan myös pekkaspäivistä luopuminen sekä maahanmuuttajien laajempi hyödyntäminen alalla, joilta löytyy vientimarkkinoiden osaamista ja tuntemusta.

Teemalaatikko 6.

Rahoituspalveluiden sekä muiden palveluiden kehittäminen kasvun ja kansainvälistymisen edistämiseksi

- * Yleisesti puutuotealalla rahoitusmarkkinat koetaan erittäin kapea-alaisiksi. Tällä hetkellä alalla kaivataan uusia rahoitusinstrumentteja kasvun edistämiseksi (esim. joukkovelkakirjat, vertaislainajärjestelmät, mikroluotot)
 - * Viennin edistämässä vientitakausrakenteen kehittämisen koetaan tarpeelliseksi. Lisäksi kausirahoitukseen kaivataan uusia edullisia rahoitusmalleja.
- * Neuvonta- ja koulutuspalveluita kansainvälistymiseen tulisi kehittää alan pienemmille yrityksille. Nykyisiä palveluita ei tällä hetkellä joko osata hyödyntää tai yritysten mielestä näitä palveluita tulisi merkittävästi parantaa kohtamaan pk- sektorin tarpeita (Finnvera, TEM, Ely- keskuskeskukset). Alan kasvun edistämiseksi tulisi myös selvittää, miten organisaatiot kuten Tekes ja Finpro ja Sitra saadaan sitoutumaan puutuotealan kehittämiseen.

Lähteet

1. Euroopan talous- ja sosiaalikomitea (10/2011). CCMI/088 – CESE 779/2011
Eurooppalainen puu- ja huonekaluteollisuus, neuvoa-antavan valiokunnan ”teollisuuden muutokset” CCMI lausunto aiheesta Entistä kilpailukykyisemmän eurooppalaisen puu- ja huonekaluteollisuuden mahdollisuudet ja haasteet.
2. ENST & YOUNG ja Elinkeinoelämän Keskusliitto 2010. Kasvun ajurit 6, Kansainvälistymisen menestystekijät ja esteet - Kasvuyritysten ja PK- yritysten vertailu.
3. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 43/2012. Metsäalan strateginen ohjelma 2011-2015, Väliraportti ja toimenpide ohjelma.