

Pinotavaralle tulee kysyntää

Pienemmilläkin puilla oli menekki ja hyvä on kun rahaa woi saada, totesi T.J. Blomqvist Suomen Metsänhoitoyhdistyksen palkitsemassa kirjoituksessaan ”Mitä isäntä kuuli ja ajatteli metsästä” vuonna 1902. Tuohon aikaan pinotavaran vuotuiset markkinat olivat noin 1,5 milj. kuutiometriä, josta viennin osuus oli neljä viidennes. Sahaturkkeja pienemmistä puutavaraista eli pinotavaraista oli näet tullut markkinapuuta puuhiomittain, sellutehtaitten sekä pientavaran viennin myötä 1870-luvulta alkaen; halkokauppaahan oli kyllä tehty ”iät ja ajat”.

Pinotavaralla ymmärretään tässä puuhiomittain ja sellutehtaiden käyttämää kuusipaperi- eli hiomapuuta, mäntypaperipuuta sekä vientiin menynyttä kaivospuuta eli propsia, joka oli valtaosin mäntyä. Lisäksi haapaa käytettiin hiomapuuna, aluksi enemmänkin, mutta sen osuus puunkäytössä väheni paljolti rajoitetun saatavuuden takia. Lankarullateollisuuden käyttämät koivuiset rullapuut kuuluivat myös pinotavaroihin, samaten polttopuu, mutta niitä ei tarkastella tässä yhteydessä.

Hankintakaupoin ja pinomitalla

Vuori-insinööri K.F. Idestam rakennutti Tampereelle puuhiomon vuonna 1866; vaikka Thunbergin Kintereen hiomo oli aloittanut kuusi vuotta aikaisemmin, Tampereen laitosta voidaan pitää maamme ensimmäisenä ”varsinaisena” puuhiomona. Hiomojä tui nopeasti lisää, ja vähitellen myös sellutehtaita.

Aluksi tämän puumasaa valmistavan teollisuuden tarvitsemat puumäärät olivat – polttopuuta lukuun ottamatta – varsin vaatimattomia. Heikki Kunnaksen tilastojen mukaan Suomen puuhiomot käyttivät vuonna 1880 kuusipaperipuuta vain 20–30 000 m³, mutta polttopuuta liki 10-kertaisen määrän. Vuosisadan vaihteessa paperipuun käyttö oli noussut jo noin 300 000 m³:iin – joukossa oli myös vähän sulfaattisellutehtaiden käyttämää mäntyä. Polttopuuta tarvittiin edelleen runsaasti (1,3 milj. m³) paperiteollisuudessa, jolla tarkoitetaan myös massateollisuutta.

Pinotavara hankittiin pitkään lähes poikkeuksetta erillään tukeista, omasta osto- ja hankintatoimenaan. Se johtui siitä, että saha- ja paperiteollisuudessa oli eri yrittäjät: varsinaiset sahamehet eivät uskoneet paperiteollisuuteen eivätkä lähteneet siihen mukaan ennen kuin vasta 1900-luvun puolella. Pinotavaran kaupassa kauppatavat poikkiesivat siten joiltain osin

tukkikaupasta, mutta ei merkittävästi. Ehkä suurin ero oli siinä, että pinotavara ostettiin paljolti hankintakaupoin.

Alkuvuosina moni paperi- ja sellutehdas sai puunsa lähiseudulta. Pinotavaran teossa ei laatu merkinnyt alkuun aivan yhtä paljon kuin sahatuotteissa, ja kun pinotavaran teko oli muutenkin myyjälle helpompaa, hankintakauppa säilyi vallitsevana kauppamuotona. Myyntierien koko jäi pinotavara-kaupassa selvästi tukkikauppoja pienemmäksi. Vähitellen siirryttiin pinotavaraosittain pystykauppoihin, jotka tehtiin tukkien tavoin pitkään summa- tai runkokauppoina; joskus myös puhuttiin palstoit- tain telydyistä kaupoista. Pinotavaran- ja pystykauppoissa myyntierien koko yleensä kasvoi.

Pinotavara-kaupat tehtiin kuutio- eli tilavuusmitalla, yleensä joko kuutiometriä (6' x 6' x 6' = 216 kuutiojalkaa) tai pinokuutiometriä (pm³), jota yleensä kuitenkin kutsuttiin tai merkittiin kuutiometriksi (m³). Halkokaupassa käytettiin pinokuutiometriä tai metristä kuutiometriä (6' x 6' x 1 m). Syli on siitä hankala mittayksikkö, että niitä oli monenlaisia, mikä tahtoo sekoittaa tilastoja sekä hinta- ja muita vertailuja. Myös kiinto- ja pinokuutiot ovat aiheuttaneet tilastoineissa ja niiden tulkinnoissa kautta aikojen lukuisia sekaannuksia.

Kun puun tarve oli vähäistä, puunhankinta ei tuottanut isompia ongelmia. Kuusimetsiä oli monin paikoin runsaasti, ja pienikokoiselle kuuselle ei ollut polttopuun ohella juuri muuta käyttöä. Sama koski myös pienempää mäntyä, jonka ”pelastajaksi” tuli propsinvienti 1870-luvulta alkaen.

Puuraaka-aine merkitsi silloinkin merkittävä kuluerää tehtaalle, joten se pyrittiin hankkimaan mahdollisimman edullisesti. Silti alkuvuosien puunhankintaa koskevat tiedot jäävät yhtiöhistorioissa melko vähälle huomiolle. Jotain sentään löytyy: esimerkiksi Veikko Talvi toteaa vuonna 1872 perustettujen Kuusankoski- ja Kymi-yhtiöiden puunhankinnasta: *Tehtaiden tarvitsemat hioma- ja polttopuumäärät olivat alkuaikoina vaatimattomia. Puiden hankinnasta buolehivivat pitäjillä kiertelevät ”leverantöörit” ja myös tehtaiden isännöitsijät tekivät talollisten kanssa metsäkauppoja tavallisesti 5–10 vuoden hakuuajalla. Esimerkkinä täällisestä kaupasta mainittakoon, että v. 1889 Kuusankosken tehtaan isännöitsijä Julius Boedecker osti 22 500 markan kauppahinnasta Sysmästä Nordenlundin säterin metsään hakuuajokauden. Yhtiö sai kuuden vuoden aikana hakata tilan metsästä kaikki kuuset, joiden läpimita 21 jalan korkeudelta oli vähintään viisi tuu-*



Viipurilainen apteekkari Achatas Thunberg rakensi vuonna 1859 maamme ensimmäisen puuhiomon Hounijoen Kintereenkosken, 25 kilometriä Viipurista luoteeseen. Maamme puuhiomoteollisuuden varsinaisena ”isänä” on kuitenkin ryhdytty pitämään vuori-insinööri Fredrik Idestamia, jonka hiomo valmistui Tampereelle maaliskuussa 1866. ”Sanomia Tampereelta” kirjoitti huhtikuun alussa: ”Jo muutamia wiikkoja on täällä ollut käymässä tehdas, joka walmista paperiainetta puusta. Tämä tehdas antaa työtä noin 10 hengelle, ja raaka-aineena siinä käytetään lehtipuuta, niin kuin niinipuuta ja koivua, mutta eritenkin haapaa. Meillä on ollut tilaisuus nähdä paperia walmistettuna täällisestä puu-aineesta lumppujen lisäämällä suurempaan taikka vähempään määrään. Tämä paperi näyttää sekä sujuvuutensa että sitkeytensä puolesta olewan twallisen paperin wertainen.” Vähitellen Idestamin hiomolla, joka tässä vuonna 1876 otetussa kuvassa on kuvan keskellä, siirryttiin käyttämään kuusta raaka-aineena. (Abo, Akademis bildsamlingar)

1890 oli Joensuulainen sahayhtiö [Cederberg] 10,200 tukkipuusta Kuohatin piiristä tarjonnut 15,300 markkaa, mutta tarjous katsottiin alhaiseksi ja hylättiin. Seuraavana vuonna nousivat samat puut kilpailussa Gutzeit & C:o kanssa 38,570 markkaan. Ero oli siis 23,270 markkaa. Kun kerran yksi vienas sahayhtiö on uskaltanut levittää liikkeensä Pieltisjärven vesistöön asti, seuraa tätä esimerkiksi luultavasti muuinkin ja saattaa odottaa että kilpailu suurennee vuosi vuodelta.

Näin myös tapahtui. Hackman, Wahl ja Halla tulivat tuolloin 1890-luvulla Gutzeitin ohella niin ikään tukinostajiksi Pohjois-Karjalaan. Ennestään kiinnellä Cederbergin kauppahuone kaksine höyrysahtoineen Pieltisjoensuulla sekä englantilainen Eger-ton Hubbard, joka omisti Utran vesisahan.

Metsähallituksen voi katsoa vakiinnuttaneen 1890-luvulla aseman sahatteollisuuden puutoimittajana etenkin siellä, missä sillä oli laajemmalti metsää, erityisesti Pohjois-Suomessa. Myös viraston taloudellinen tulos alkoi kohentua. Vuoden 1900 valtionmetsäkomitea totesi kehityksestä mietinnössään: Vuoteen 1872 tuotti kruunun metsätalous säännöllisesti tappiota, mutta siitä lähtien ovat tulot olleet menoja suuremman, paitsi vuosina 1876, 1877 ja 1879. Kaikista tarkastuspiireistään jää nykyisin puhdasta tuloa, jos kohta onkin monta hoito-alueita, joissa vielä ei ole sille kannalle päästy. Näitä tappiota tehneitä hoitoalueita oli tuohon aikaan vielä kymmenkunta, jotka kaikki Inaria lukuun ottamatta sijaittivat eteläisessä Suomessa. Huonon tuloksen oli komitean mukaan syynä, että niissä oli pääasiassa nuorta metsää taikka huono puutavaran menekki. Lisäksi monessa hoitoalueessa metsät olivat (edelleen) kurjassa tilassa, johon ne ovat joutuneet aikaisemmin huonon hoidon takia paljaaksihakkua kautta. Vuonna 1897 Metsähallituksen tulot olivat kuitenkin 2,2 milj. markkaa ja kulut 0,9 milj. markkaa, mikä merkitsi 1,3 milj. markan voiton. Tuolloin Metsähallituksen myyntimäärä kohosi runsaaseen puoleen miljoonaan kuutiometriin.

Myyntimäärien ohella myös puun hinnat olivat kohonneet. Metsähallituksen saama runkokohtainen kantohinta nousi 1860-luvun alkuvuosien 93 pennistä 2,91 markkaan 30 vuodessa. Alueittaiset erot olivat suuria, sillä esimerkiksi Vaasan läänissä maksettiin 1890-luvun alkupuoliskolla keskimäärin 6,60 markkaa rungotta.

Vaikka voittoa kertyikin, eräissä poliittisissa piireissä sitä pidettiin edelleen pienenä: syyski siihen katsottiin Metsähallituksen puunmyyntipolitiikka. Päivälehti kirjoitti joulukuussa 1889 asian käsitelystä edellisillä valtiopäivillä: Silloin edusmiehen Castrén talonpoikaissäädystä selvästi osoitti, että syty kruununmetsän vähäiseen tuloon riippuivat suurens määrin muun muassa sopimattomasta myyntitavasta. 1873 vuoden asetus tarjoo luonnontomia etuja yksiyksittäisesti kruunun kustannuksella. Asetuksen nojalla raakaatun suunnattomat määrät aivan täysikelpoisia puuta. ”Tiedän tapauksia, maamme ei ainoastaan pohjois- uuden keski-osissa”, lausui puhujia, ”jolloin kruunun metsistä ulosannetusta 18 tuh. puusta mittaus on raakattu kokonaista 4 tuhatta.” Raakit taasen on metsähallitus, tarjoamatta muille tilaisuutta kilpailuun, polkubinnasta, noin 25–30 pennistä kappale myynyt samalle ostajalle. Lehti ihmetteli, että Metsähallituksella ei näyvä olleen vähintäkään



Alkuaikoina Metsähallituksen hoitoalueet Pohjois-Suomessa olivat varsin suuria. Sodankylän hoitoalue oli kaikista laajin, kokonaista oli 1,6 milj. hehtaaria, josta metsämaan osuus oli noin 70 %. Vuonna 1890 arvioitiin hoito-alueen metsissä olevan 2 milj. tukkipuuta. Yhdellä metsänhoitajalla oli täysi työ valvoa ja johtaa aluettaan, etenkin kun vielä samalta ajalta oleva kartta osoittaa hoitoalueen pohjoiset osat ”metsävähänttomiksi”. (Finska Forstföreningens Meddelanden IX, 1892)

aaivistusta siitä mitä luonnottomia etuja tuo asetus tarjoo yksityisille kruunun kustannuksella.

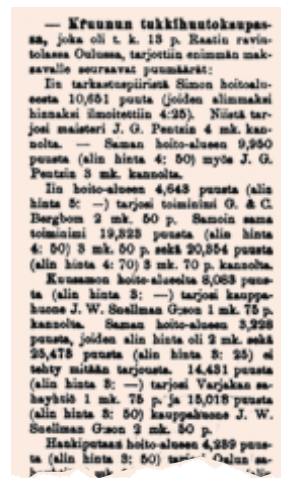
Piti paikkansa, että tukkien laadusta ja laatuvaatimuksista oltiin eri mieltä myyjän ja ostajan kesken. Sitä kuvaa hyvin Juho Mustosen kuvaus kruununtukkien luovutusmittauksesta 1880-luvulla Yrjö Linkolan kirjaamana: Erikoinen ”rokkari” kulki lannassa tarkastelemaan puuta. Niitä käännettäin ja väännettäin ja jos tukissa huomattiin vähäpätöisintäkkin lenkouita, vedettiin sitä pitkin oitis uuna. Mukasa se luonnollisesti lähti leikkaamaan puuta. Tässä kohden mitattiin tukin oheneminen ja latupuuhän iskettiin kourutemmilla niin monta viirua, kun ”rokkari” ilmoitti tukin paksuuden tuumissa ohenevan. Samoin lyötiin siihen merkit puun vastaavassa lyhenemisestä. Oli kokoraakia ja puoliraakia. Koro tai riisilaha työssä merkitsi raakaamista. Puoliraaki syntyi esim. puun lenkouden vuoksi silloin kun sen ohennettu paksuus tai lyhenetty pituus ei enää täytynyt minimimittoja. Luovutus tilaisuus voi kestää viikkokausia niiden erimielisyyksien ja riitaisuuksien vuoksi, joita ”rokkarin” noiminta aiheutti ostajan ja myyjän välillä.

Puun laatu vaihteli suuresti aiemmin lähes koskemattomissa kruununmetsissä. Näin oli laita etenkin Perä-Pohjolassa, josta hyvän esimerkin tarjoaa Kemi-yhtiön sahanjohtajan Alfred Buchtin raportti talvelta 1894.

Hän kävi tuolloin viidellä yhtiön Metsähallituksesta pystykaupalla ostamalla savotalla. Askanjoen ja Lehtolan työmailla puutavara näytti yleensä terveeltä ja hyvältä sekä melko osattomalta aina latava kohden, jossa luonnollisesti on paljon suuria oksia. Tukit otetaan täällä täyteen pituuteen ja niistä tulee 13, 14 ja 15 metriä pitkiä. Kun siellä täällä tukkikasossa oli erittäin oksainen tukki, käskin Hra metsänhoitaja Sandbergia jättämään nämä isokaisat latvat 20–22 cm läpimitaltaan metsään, koska en pystynyt näkemään että niin kahvistuttavan oksainen puutavara olisi vientikelpoista. Joitakin 4–4½ metrin pituisia latvatukkeja oli hakattuna Askanjoella, mutta niiden määrä oli aivan olematon, ja niissä laväläpimitta oli sääntöjään 22–24 cm. – Oudanjoella tilanne oli toinen. Siellä Buchtin arvion mukaan noin puolet tukeista oli raakkeja. Puutavara oli täällä yleisesti huonoa, tukeissa oli joukoittain mustia oksia ja laboa.

Välikirjakaupat huutokauppojen rinnalle

Huutokaupan hyviä puolia oli, että myynti oli julkinen ja kaikki voivat siihen osallistua. Yleensä tällöin syntyi kilpailu, mikä oli omiaan korottamaan hintoja. Huono puoli oli taas siinä, ettei kilpailu syntynyt, mikäli paikalle tuli vain yksi huutaja tai ei yhtäkään. Saattoi myös käydä niin, että vaikka ostajia oli runsaastikin, nämä rengastuivat ja jakoivat keskenään myynnissä olevat erät sovittoon, yleensä melko alhaiseen hintaan. Näin kävi myös Metsähallituksen huutokauppoissa.



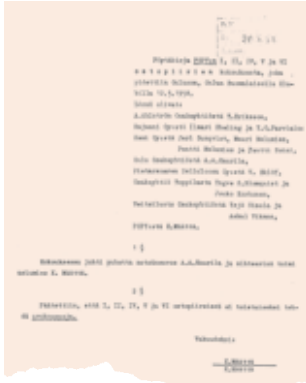
Sanomalehdet kertoivat alusta alkaen kernaasti huutokauppojen tuloksista. Tämä uutisointi on Kauppalehdestä 21. elokuuta 1901. ”Hintoja pidettiin verrattain korkeina”, todettiin uutisessa.



Metsähallituksen metsänhoitajat saivat osakseen voimakasta arvostelua heti viraston perustamisesta alkaen. Syytä oli monia. Kritiikki huipentui kun nurmeslainen kauppias Johan Pellikka, joka oli aikoinaan ollut Metsähallituksen palveluksessa, ryhtyi 1880-luvun lopulta alkaen kirjoittamaan lukuisia lehtiartikkelia sekä kirjasia, joissa hän voimakkaasti arvosteli Metsähallitusta ja sen virkainutaa. Erityisesti hän kritisoi viraston puunmyyntitapoja, metsänhoidon kalleutta sekä Metsähallituksen metsänhoitajien toimintaa tai pikemminkin toimimattomuutta. Hän päätyi ehdottamaan koko laitoksen lakkauttamista tarpeettomana. Pellikan kirjoitukset johtivat oikeustoimiin häntä vastaan, mutta myös muutaman ”metsäherran” viraltapanoon. – Metsähallituksen metsänhoitajia vuonna 1893 tehneistä kuvatuulussa (muotokuvat kaikkien hieman vanhempiä). Vain Timgren, Ekström ja Siven olivat valmistuneet Evon metsäopistosta. Yhdeällä oli vaime maimokuva on Helsingin Eteläsatamasta. Kuvatuulo tehtiin lahjaksi A. af Forsellesille hänen vetäytyessään eläkkeelle ylittirehtöörin virasta. (Lusto, Helsingin yliopiston metsäkirjaston kokoelma)

Puunostajat pyrkivät ostoyhteistyöllään säätelemään puunhintoja. Ostoyhteistyöjärjestelmä oli monipuolainen: jako- ja muita ostokokouksia pidettiin monessa paikassa ja usein.

Välillä saatiin kokoon tukea lähes ilman aiheuttakin; näin maallikko saattaisi päätellä tämän Pohjois-Suomen Paperipuuyhtymän pöytäkirjan perusteella.



Ostokieltoa, vaikka sitä sovelletaan edelleenkin puunostajien keskuudessa, voinee pitää aina jonkinlaisena osoituksena vähemmän onnistuneesta ostopolitiikasta.

Puukaupan muodot

Sotien välillä alkanut hankintakauppojen lievä yleistyminen voimistui 1950-luvulla. MTK:n ohje olikin pitkä: *Myykkä puunne hankinnalla. Silloin ei vieraalla ole asiaa metsäme.* Osaksi hankintakauppojen kasvu johtui viensähoitoyhdistysten hankintapalvelun lisääntymisestä; yhdistykset ottivat huolehtiaksen leimikon korjuusta tienvarteen.

Valtaosa ostajista ei pyrkinyt estämään hankintakauppojen yleistymistä, päinvastoin, hankintapuun hinnoittelulla ja muilla eduilla suoraan houkuteltiin niiden tekoon. Rauma-Repolan Matti Sorri toteikin yhtiön lehdessä vuonna 1954: *Hankintakauppamuotoa on pidettävä kehityneelle metsätaloudelle hyvin sopivana kauppamuotona, joka tarjoaa omia etuja sekä hankkijalle että ostajalle.* Hän korosti kuitenkin laadun ja oikeiden mittojen tärkeyttä, ja onkin viime aikoina tässä suhteessa tapahtunut huomattavaa parantamista, mitä on ollut omiaan edistämään muotien tulleet metsänhoitoyhdistysten järjestämät hankintatekniikkakurssit. Hankintakauppojen pahin haitta oli kuitenkin niiden pieni koko, jonka poistamiseksi Sorri suosittelee metsänomistajien yhteistoimintaa, *niin että samalle varastovalle voimitettaisiin useampia hankintaeriä.* Varsinaisista yhteismyynneistä ei kuitenkaan puhuttu.

Toki eri ostajien näkemykset hankintakauppojen sinuakselisuudesta vaihtelivat. Kajaani-yhtiö oli yksi niistä, jotka siirtyivät 1950-luvulla pystykaupoista vahvasti hankintojen puolelle. Asiaa perusteltiin yhtiön leh-

dessä: *On luonnollista, että kainuulainen pientilallinen haluaa itse hoitaa hakkuun omassa metsässään ja siten varata iselleen ja perheensä jäsenille työtä kotoaan käsin ja oman ruokapöydän ääressä.* Vielä enemmän olivat hankinnat lisääntyneet yhtiön Metsähallituksen kanssa tekemissä kaupoissa; tosin näin oli käynyt enemmän myyjän kuin ostajan tahdosta. Kun 1950-luvun alussa Kajaani-yhtiön valtiolta ostamista puista 90 % oli tehty pystykaupoina, vuonna 1960 niitä oli enää neljännes ja osuus väheni siinäkin. Kehitystä vauhditti osaltaan pyrkimys tarjota Kainuun kasvaneelle pientilviljelijäväestölle työtä.

Koko maassa oli hankintapuun osuus hankintavuotta 1955–56 koskevan tutkimuksen mukaan 61 % yksityismetsien puiden luovutusmäärästä. Se vaihteli suuresti ostajittain ja myös alueittain; esimerkiksi Yhtyneillä Paperitehtailla hankintakauppojen osuus oli tuolloin hieman yli 40 %. 1970-luvulta alkaen hankintakauppojen osuus alkoi voimakkaasti vähetä, ja 1990-luvulle tultaessa hankinnalla myytiin enää noin viidennes yksityismetsien puusta. Teollisuuden soveltama hinnoittelu vaikutti kehitykseen, mutta toisaalta myös hankintoja tekevien isäntien määrä alkoi vähetä. Lisäksi yhä suurempi osa hankinnalla myytyjen puiden korjuusta hoidettiin metsäkoneyrittäjien toimesta, osittain yhdistysten hankintapalveluna.

Hankintakaupalla oli kuitenkin ostajille omat huonot puolensa, joista todettiin Tehdaspuu-lehdessä 1980-luvulla: *Hankintakauppoihin liittyy ostajan kannalta lukuisia ongelmia, jotka myyjälle eivät tietenkään ole ongelmia, päinvastoin. Ongelmat ovat hankintapuiden määrässä, laadussa, toimintusajassa ja hinnassa. Hankintapuusta on tehty – toki sopimusteitse – niin edullinen kauppa-artikkeli, että hankintakauppa kannattaa tehdä, vaikeki itse hankintaa tekisikään.* Myyjälle hankintakaupoissa oli taas vielä se etu, että hän pystyi – jos osasi ja sopimus sen mahdollisti – jakamaan tukki-puurungot optimaalisesti, lähinnä tukkiolosuhteiden maksimoimien. Tukkirunkojen apteeraus eli jako tukeiksi ja kuitupuuksi on aina ollut keskeinen osa taitavaa puunhankintaa, ja siitä on tullut osalle ostajista melkoinen ”valtti” tukkileimikoiden pystykaupoissa.

Vaikka puukaupan toimintatavat olivat ”sivistyneet” jo maailmansotien välisenä aikana, puukaupassa vallitsi jatkuvasti tietynlainen ”pelin henki”. Se saattoi johtaa joskus jopa epäreiluihin kauppatoimiin. Niinkin myöhään kuin vuonna 1960 Paloheimo Oy:n metsäpäällikkö Hannu Tengman kirjoitti metsäosaston vuosikertomukseen: *On saatava häviämäänsä se aikaisemmin varsin yleinen henki, että tukkiokaupassa täytyy toista osapuolta koettaa petää (“vetää nenästä”). Tätä esiintyy vieläkin lukeisten, varsinkin vanhempien myyjien, ja osittain valitettavasti myös vanhempien työnjohtajiemme keskuudessa.* Räikeimmät tapaukset – olipa kyse ostajasta tai myyjästä – viettiin käräjille, mutta sellaisten määrä jäi Suomessa 1900-luvulla yllättävänkin vähäiseksi.

Paikallisesti saattoi puukaupassa ilmetä erikoisiakin ilmiöitä. Joulukuussa 1958 aiheutti kolme päivää jatkunut lumisaada suuria tuhoja Etelä-Hämeen metsiin. Isotkin tukkipuut katkeilivat laturkisiin kertyneen alijäähtyneen lumen painosta ja jouduttiin laajoihin hätähakkuisiin. Paloheimo-yhtiö osti tukkeja myös seuraavan vuoden sahausta varten vesivarastoihinsa ja tuli näin hankkineeksi ennätysmäärän puuta, yli 120 000 kuutio-



metriä. Silti Riihimäen sahan hankinnat kotialueellaan jäivät ensimmäistä kertaa yhtiön historiaa vieraiden ostaja-pienemmiksi.

Ostoreviiriä pyrittiin kuitenkin puolustamaan, mikä näkyi luonnollisesti puun hinnoissa. Lisäksi myrskytuohakkuiden seurauksena yhtiö lopetti kaukohankintansa: Riihimäen Saha oli ryhtynyt kymmenkunta vuotta aikaisemmin ostamaan tukkeja myös Kainuusta sekä itärajan pinna-asta, Simpeleen–Ruokolahden alueelta. Nämä ”halvan alueen” tukit toimitettiin rautateitse Riihimäelle. Tosin VR:n rahtikorotukset olivat vähentäneet näitä hankintoja jo ennen lomituhojen tuomaa ylitarjontaa.

Yhteismyynnit ovat olleet kautta aikojen puunostajien ”kauhu”. Vaikka ne olisivat voineet tarjota merkittäviä rationalisointihyötyjä, niiden pelättiin johtavan puun hintojen kohoamiseen. Näin siirtikin huolimatta, että ne tavallaan vastasivat ostajien ”kartellisoitumista”. Yhteismyynneihin pyrittiin jo 1900-luvun alussa, mutta melko heikoin tuloksin. Metsälaiton perustamisen myötä saatiin yhteismyynntejä synnytyksi 1930-luvulla jonkin verran muuannekin kuin Lounais- ja Länsi-Suomeen. Sotien jälkeen niitä yritettiin uudelleen elvyttää, mutta *miltei aina buonolla menestyksellä,*

Puun viennillä oli merkittävä vaikutus Suomessa maksettuihin puutavaran, nimenomaan pinotavaran hintoihin. Puun vienti saavutti huippunsa vuonna 1961, jolloin pyöreää puuta vietin peräti liki 7 milj. m³. Sen jälkeen vienti alkoi vähetä, mutta Serlachiuksen metsäpäällikkö Erkki Luikko kuvaili vielä vuoden 1962 kertomuksessaan: *”Oma hankintahintamme nousi kuitenkin vuoden aikana huomattavasti. Tähän on ollut vaikuttamassa hintarintamalla ruotsalaisen Holmensbruk’in älytön osto, missä hinnankorotus oli noin 250-/-pm³ ja erään suuren Kymijoen rannalla olevan yhtiön mahtavuutensa osoitus rahan voimalla.”* Ruotsalaisyhtiöt ostivat siis aika ajoin muuttakin kuin tukkia Pohjois-Suomesta. Pyöreän puun vienti oli kuitenkin se ”laji”, jolla oli eniten vaikutusta kotimaan hintatasoon, ja Osuuskunta Metsälitto oli siinä lajissa yksi maamme parhaita. Kuvassa Metsälaiton propejia lastataan Ykspihlajan satamassa joskus 1950-luvulla. Alus on Pohjolan Höyrylaiva Oy:n Hermes (rak.1911). (Metsälitto)

kuten Holopainen toteaa. *Siitä huolimatta, että maan yksityismetsätalouden kehitys on kullennut yhä pienempiä omistajuskököitä kohti, ei tämä erityisesti pienemsiomistajia ajatellen kehitynyt myyntimuoto ole vakiintunut.* Hänen mukaansa ostajien kielteinen asenne oli tärkein syy siihen, etteivät ne kuitenkaan enemmälti yleistyneet. Voisi kuvitella, että myös suomalaisten melko luontaisella viroksunnalla kaupallista kollektivismia kohtaan – osuustoimintaa lukuun ottamatta – on ollut oma vaikutuksensa kehitykseen.

Myöskään yhteismetsät eivät juuri yleistyneet niiden tarjoamista monista eduista huolimatta; oma metsä koettiin siinä määrin rakkaaksi. Missä yhteismetsiä on ollut, niiden taloudellinen menestys on lähes poikkeuksetta ollut kiistaton. Esimerkiksi kun Laikon yhteismetsä Rautjärveltä myi puitaan huutokaupalla syksyllä 1952, saadut hinnat muodostuivat selvästi vallitsevaa, Korean konjunkturiin jälkeistä hintatasoa korkeammiksi.

Teollisuuden puun tarpeen lisäksi ja aluksi myös pyöreän puun viennin kasvu aiheuttivat puukaupan volyymin tuntuvan kohoamisen 1950-luvun lopulta alkaen. Ostomäärät nousivat reilusti yli 30 milj. kuution. ja