

Suomen puurakennusteollisuuden markkinamahdollisuudet Venäjällä

Juhani Marttila, Henrik Heräjärvi, Timo Karjalainen ja Elina Välkky

Metlan työraportteja / Working Papers of the Finnish Forest Research Institute -sarjassa julkaistaan tutkimusten ennakkotuloksia ja ennakkotulosten luonteisia selvityksiä. Sarjassa voidaan julkaista myös esitelmiä ja kokouskoosteita yms.

Sarjassa ei käytetä tieteellistä tarkastusmenettelyä. Kirjoitukset luokitellaan Metlan julkaisuominnassa samaan ryhmään monisteiden kanssa.

Sarjan julkaisut ovat saatavissa pdf-muodossa sarjan Internet-sivuilta.

<http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/>
ISSN 1795-150X

Toimitus

Unioninkatu 40 A
00170 Helsinki
puh. 010 2111
faksi 010 211 2101
sähköposti julkaisutoimitus@metla.fi

Julkaisija

Metsäntutkimuslaitos
Unioninkatu 40 A
00170 Helsinki
puh. 010 2111
faksi 010 211 2101
sähköposti info@metla.fi
<http://www.metla.fi/>

Tekijät			
Marttila, Juhani, Heräjärvi, Henrik, Karjalainen, Timo & Välkky, Elina			
Nimeke			
Suomen puurakennusteollisuuden markkinamahdollisuudet Venäjällä			
Vuosi	Sivumäärä	ISBN	ISSN
2007	52	978-951-40-2077-3 (PDF)	1795-150X
Yksikkö / Tutkimusohjelma / Hankkeet			
Joensuun toimintayksikkö / Hanke 50148 Puurakentamisen vaatimukset Venäjällä, Hanke 3398 Puurakentamisen yritysten menestystekijät muuttuvassa kilpailuympäristössä, Hanke 3384 Metsäsektorin kehitys Venäjällä ja vaikutukset Suomen metsäsektoriin.			
Hyväksynyt			
Pekka Ollonqvist, professori, 21.12.2007			
Tiivistelmä			
<p>Tässä tutkimuksessa analysoidaan Venäjän puurakentamista Suomen puurakennusteollisuuden markkina- ja investointimahdollisuutena haastattelu- ja kyselytutkimusaineiston avulla. Tulosten perusteella määritetään Venäjän kehityksen vaikutukset Suomen puurakennusvientiin, Suomen puurakennusteollisuuden vahvuudet ja kehitystarpeet Venäjän markkinoilla sekä suurimman kasvupotentiaaloin tuoteryhmät. Haastateltujen suomalaisten viejäyritysten yhteenlaskettu rakennustoiminnan liikevaihto vuonna 2005 oli 258 miljoonaa € ja Venäjän-viennin arvo 14,8 miljoonaa €, joten keskimäärin tuotannon arvosta Venäjälle meni 6 %. Suurin osa haastateltujen yritysten viennistä suuntautui Moskovaan ja sen lähiseudulle.</p> <p>Venäjän rakennusmarkkinat ovat lisääntyneen varallisuuden vuoksi suuremmat kuin koskaan ennen. Keskeisimpiä puurakennusteollisuuden viennin kasvattamisen edellytyksiä ovat kustannusten pienentäminen (keskituloisille suunnatut ratkaisut), ostajien mieltymysten nykyistä perusteellisempi selvittäminen ja tuotteiden saatavuuden parantaminen. Kannattavia vientituoteryhmiä ovat hirsitalot, pienelementtitalot, ovet, lattiamateriaalit ja liimapuutuotteet. Viennissä kannattamattomia ja paikallisinvestointeihin kannustavia tuoteryhmiä ovat suur- ja tilaelementtitalot, kattotuolit, ikkunat ja peruslaatuiset ulkoverhoukset.</p> <p>Uudisrakentamisen arvioidaan säilyvän korjausrakentamista tärkeämpänä markkinana vastaisuudessaakin. Toisaalta jatkuvasti lisääntyvä korjausrakentamistarve avaa uusia markkinamahdollisuuksia. Vanhojen tasakattoisten betonikerrostalojen saneerauksessa puun käyttö on mahdollista esimerkiksi kattotuoleissa. Muita puun käyttökohteita korjausrakentamisessa ovat esimerkiksi ovet ja ikkunat sekä jossain määrin parvekkeiden ja seinien verhoukset.</p>			
Asiasanat			
puurakentaminen, rakennusteollisuus, puutaloteollisuus, rakennusvientti, Venäjä			
Julkaisun verkko-osoite			
http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2007/mwp066.htm			
Tämä julkaisu korvaa julkaisun			
Tämä julkaisu on korvattu julkaisulla			
Yhteydenotot			
Juhani Marttila, Metsäntutkimuslaitos, Joensuun toimintayksikkö, PL 68, 80101 JOENSUU Sähköposti: juhani.marttila@metla.fi .			
Muita tietoja			
Hankkeen rahoittaja: Puumiesten Ammattikasvatussäätiö			

Sisällys

Esipuhe	5
1 Johdanto	6
2 Aineisto ja menetelmät	8
2.1 Asiantuntijahaastattelut	8
2.2 Yrityshaastattelut	9
2.3 Kuluttajakyselyt	10
3. Tulokset	11
3.1 Venäjän puurakentamisen vaatimukset	11
3.1.1 Säädökselliset tekijät	11
3.1.2 Taloudelliset tekijät	14
3.1.3 Laatutekijät	16
3.1.4 Ympäristötekijät	20
3.1.5 Saatavuus	20
3.2 Puurakentamisen ja -rakennusviennin asema ja kehittyminen	21
3.2.1 Puurakentamisen yleiskehitys	21
3.2.2 Puun aseman kehittyminen tuoteryhmittäin	22
3.2.3 Suomen puurakennusvientti	27
4 Suomalaisen puutuoteteollisuuden vahvuudet ja kehitystarpeet Venäjän viennin kannalta	32
4.1 Vahvuudet	32
4.2 Kehittämistarpeet	33
4.3 Mahdollisuudet tuoteryhmittäin	34
4.3.1 Kannattavat tuoteryhmät	34
4.3.2 Kannattamattomat tuoteryhmät	36
4.3.3 Mahdollisuudet uudessa yksittäis- ja aluerakentamisessa	36
4.3.4 Mahdollisuudet korjaus- ja sisustusrakentamisessa	37
Lähteet	38
Kirjallisuus ja Internet-lähteet	38
Asiantuntijahaastattelut	40
Liite 1: Suomalaisen asiantuntijahaastattelujen lomake	41
Liite 2: Venäläisen asiantuntijahaastattelun lomake	42
Liite 3: Suomalaisen yrityshaastattelujen saatekirje	43
Liite 4: Suomalaisen viejäyrityshaastattelujen lomake	44
Liite 5: Venäläisten yrityshaastattelujen lomake	50
Liite 6: Venäläisten kuluttajakyselyjen lomake	52

Esipuhe

Tämä työraportti on syntynyt pro gradu -työn ”Venäjä Suomen puurakennusteollisuuden mahdollisuutena” (Marttila 2007a) empiirisen osan pohjalta. Raportin tavoitteena on kuvata Suomen puurakennusteollisuuden vienti- ja investointimahdollisuuksia Venäjälle. Raportissa on tarkasteltu suomalais- ja venäläisasantuntijoiden, suomalais- ja venäläisyriyten sekä venäläiskuluttajien näkemyksiä Venäjän puurakentamisen ja Suomen puurakennusviennin nykytilasta ja kehityksestä. Pro gradu -työn kirjallisuuskatsausosasta, joka tarkastelee muun muassa puurakentamisen lainsäädännöllisiä edellytyksiä Venäjällä, on aiemmin julkaistu Metlan työraportteja -sarjassa erillinen raportti ”Venäjän puurakentamisen nykytila ja tulevaisuuden mahdollisuudet – kirjallisuuskatsaus” (Marttila 2007b).

Joensuussa 17.12.2007

Kirjoittajat

1 Johdanto

Venäjän rakennusmarkkinoiden nopea kehittyminen 2000-luvulla kiinnostaa Suomen rakennustoimialaa. Puutuoteteollisuus on kansantaloudellisesti tärkein osa rakennustuotteiden viennistä Suomessa (Puurakentamisen edistämishjelma... 2005), ja vienti on kasvanut voimakkaasti. Vuonna 2003 Venäjä oli 9 %:n osuudella Suomen neljänneksi suurin rakennustuoteviennin kohdema. Puupohjaisten tuotteiden osuus nousi 43 %:iin rakennustuoteviennin kokonaismäärästä (Suomen rakennusteollisuuden... 2004). Etenkin tehdasvalmisteisten puurakennusten ja lattia-materiaalien viennin arvo on kasvanut 2000-luvun alkuvuosina.

Vuonna 2007 suomalaisten rakennusliikkeiden kansainvälisen toiminnan liikevaihdon ennustetaan kasvavan lähes 3 miljardiin euroon (Talouskasvun vakaus... 2006). Toiminta painottuu edelleen Pohjoismaihin, joista tulee lähes 58 % laskutuksesta. Toisena on Venäjä, jonka osuus on 23 % ja kolmantena Baltian maat, joiden osuus on 18 %. Myös rakennustuotteiden vienti on vilkasta. Vienti kasvoi vuoden 2007 tammi-kesäkuussa 12 % edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Vilkas rakentaminen lähialueilla lisäsi rakennustuotteiden kysyntää. Vienti Vieroon ja Venäjälle kasvoi vuoden alkupuoliskolla lähes viidenneksen edellisvuodesta. Rakennustuotteiden viennin arvon arvioidaan kohoavan 5,5 miljardiin euroon vuonna 2007 ja 5,7 miljardiin euroon vuonna 2008 (Talouskasvun vakaus... 2006).

Venäjän-viennissä on myös riskinsä. Talouden epävakaus, markkinoiden kehittymättömyys ja paikallisten olojen tuntemuksen, rakentamisen normi- ja standarditietoisuuden sekä kielitaidon puute olivat suomalaisen rakennusteollisuuden pääongelmia Neuvostoliiton hajoamisen jälkeisessä kaupassa (Panibratov 2000). Olot, valuutta ja liiketoimintaympäristö ovat kuitenkin jossain määrin vakaantuneet, ja keskiluokan kasvava ostovoima avaa markkinoita monenlaisille toimijoille (Kullas 2005). Rakennusteollisuus RT ry. ennustaa Venäjän rakennustoimintaan taasta 7 %:n kasvua vuoteen 2008 asti (Suomen rakennusteollisuuden... 2004).

Myös metsäteollisuuden investointikohteena Venäjä on kiinnostava. Investointeja houkuttelevat maan metsävarat, kotimarkkinoiden kasvava kulutus ja tuotantopanosten alhainen hinta. Investointihalukkuutta Venäjälle pyritään lisäämään myös raakapuun vientitullien avulla. Investointipäätöksiä hidastavia tekijöitä ovat edelleen muun muassa infrastruktuurin ja logistiikan kehittymättömyys, byrokratia sekä epävarmuus puuhuollon jatkuvuudesta ja toimivuudesta (Karjalainen ym. 2005). Myös Venäjän poliittinen tilanne voi olla riski (Suomen puutuoteteollisuus... 2006).

Rekitarin (2000) arvion mukaan kiinnostavimpia aloja ulkomaalaisten investoijien kannalta Venäjän rakennussektorilla vuosituhaten vaihteessa olivat muun muassa tehokkaiden lämmön- ja ääneneristysjärjestelmien, viimeistelymateriaalien, ikkunoiden, ovien sekä matalien ja edullisten asuintalojen tuotanto.

Kasvumahdollisuuksiltaan Venäjän rakennusmarkkinat ovat suomalaisen rakennusteollisuuden näkökulmasta suuret (Tartu tilaisuuteen... 2006). Uusien asuntojen tuotanto on kasvanut Venäjällä voimakkaasti vuoden 2000 jälkeen (Rossiä v... 2005). Koko Venäjän asuntotuotanto vuonna 2005 oli 43,6 miljoonaa m² (Rossiä v... 2006). Nippalan (1999) mukaan useilla alueilla asuntotarve on kuitenkin moninkertainen uudisrakentamismääriin verrattuna eikä tilanne ei ole olennaisesti korjautunut vuoteen 2007 mennessä. Suurin asuntorakennusvolyyymi on Moskovassa ja Moskovan alueella, joiden osuus maan uudisrakennusmarkkinoista on noin neljännes. Suomen lähialueista suurin asuinrakentamisen volyyymi Pietarin kaupungin jälkeen vuonna 2005

oli Leningradin alueella (532 miljoonaa m²/vuosi). Sen sijaan Karjalan tasavallan vuotuinen asuinrakentaminen oli vain 88 miljoonaa m² ja Murmanskin alueen 8 miljoonaa m² (Rossiä v... 2006). Asuntojen keskimääräiset pinta-alat ovat myös kasvaneet viime vuosina voimakkaasti, ja asumisen laatutason ja väljyyden oletetaan kasvavan edelleen tulevaisuudessa (Russian Federation... 2003, Boltramovich ym. 2006).

Venäjän puurakentamisella on pitkät perinteet. Puuta käytetään kuitenkin nykyrakentamisessa alle kymmenesosa asukasta ja asuineliötä kohti Suomeen verrattuna (Jaatinen 2005, Prudnikov & Dmitriev 2006). Uudistuotannosta puurunkoisten asuinrakennusten osuus vuonna 2002 oli 35 % asuinrakennusten lukumäärästä ja 9 % pinta-alasta. Lukujen suhde osoittaa puun käytön suuntautuvan pientalorakentamiseen. Tilastojen mukaan vuonna 2002 uusien puurunkoisten asuinrakennusten pinta-ala oli 3,0 miljoonaa m² (Stroitel'tsvo v... 2004). Rankorakenteisten puutalojen rakentaminen on lisääntynyt 1990-luvulla etenkin maaseudulla (Barinova 2000). Valtiollinen kehittämisohjelma pyrkii lisäämään vuosittaista edullisten rakennusten rakentamista 5 miljoonasta m²:stä 15 miljoonaan m²:iin. Tästä yli 7 miljoonaa m² on tarkoitus olla puutaloja. Myös korjausrakentaminen oletettavasti kasvaa (Russian Federation... 2003). Vuosittainen asuntotuotannon määrä on tarkoitus nostaa yhteensä 80 miljoonaan m²:iin vuoteen 2010 mennessä (Boltramovich ym. 2006, Čubinskij ym. 2006, Prudnikov & Dmitriev 2006). Tämä vaatisi tuotantomäärien kaksinkertaistamista vuoden 2005 rakentamiseen verrattuna.

Puunkäytön mahdollisuuksia rakentamisessa rajoittavat sekä viranomaismääräykset että talonrakentajien asenteet puurakentamista kohtaan. Čubinskij ym. (2006) arvioivat, että Venäjän ongelmia ovat nykyaikaisten laadukkaiden rakennustuotteiden riittämätön tuotanto, tuotannon heikko tekninen laatu ja automatisoinnin puute, puuhun perustuvien lämmöneristysmateriaalien tuotannon riittämättömyys, puurakentamisen huono laatu sekä ulkomaisen nykyrakennustekniikan tuonnin puute. Venäläiset paloturvallisuusmääräykset yli kaksikerroksisille asuintaloille ovat pientaloja tiukemmat (Stroitel'nye normy... 2001) ja toisaalta puurakennusten kokoa säädellyään tiukasti, mikä käytännössä estää puun käytön kerrostalorakentamisessa.

Venäläisten kiinnostus pientaloasumiseen on kuitenkin kasvanut voimakkaasti, minkä arvioidaan lisäävän puurakentamisen mahdollisuuksia (Ollonqvist & Rimmler 2005). VTT:n arvion mukaan vuonna 2005 hieman alle puolet Moskovan alueen ja noin kaksi kolmannesta Leningradin alueen uudisasuntojen pinta-alasta oli omakotitaloja (Nippala ym. 2006). VTT:n ennusteen mukaan vuonna 2010 Moskovan alueen omakotitalotuotanto nousee noin 3,5 miljoonaan m²:iin ja Leningradin alueen noin 0,8 miljoonaan m²:iin. Pientaloasumisen suosion kasvun syiksi nähdään neuvostokauden pientalorakentamisrajoitusten murtuminen ja venäläisten vaurastuminen (Pientalorakentamisen suunnitteluasiakirjat... 2003).

Luoteis-Venäjää, Siperiaa ja Venäjän Kaukoitää pidetään tällä hetkellä puurakentamisen vahvimpina alueina Venäjällä (Prudnikov & Dmitriev 2006). Pietarin seudun lisäksi Moskovan puurakennusteollisuus on varsin vahvaa. Esimerkiksi Pihkovan alueella ja Karjalan tasavallassa on aktiivisesti edistetty puupientalojen rakentamista (Čubinskij ym. 2006). Pientalorakentaminen on yleisempää maaseudulla kuin kaupungeissa (Prudnikov & Dmitriev 2006) ja maaseudulla puu on pääasiallinen rakennusmateriaali (Čubinskij ym. 2006). Maaseudun ostovoima on kuitenkin vähäinen (Prudnikov & Dmitriev 2006), eikä se oletettavasti kohdistu tehdasvalmisteisiin puutaloihin. Puupientalorakentamisessa on kuitenkin nykyisin melko kova kilpailu. Ennusteen mukaan kysyntä kasvaa ja markkinat kehittyvät varsin nopeasti. Venäläisten puutalotuottajien laadun arvioidaan kohentuvan ja tuotannon tehostuvan.

Puurakentamisen lisääminen vaatii Venäjällä teollisuuden kehittämistä sekä talonrakentajien ja viranomaisten asennemuutosta puurakentamista kohtaan (Čubinskij ym. 2006, Prudnikov & Dmitriev 2006). Investointi-ilmapiirin parantaminen on nähty tärkeäksi (Čubinskij ym. 2006). Toisaalta Penttisen (2006) tekemän haastattelun mukaan yritysmaailman ilmapiiri on tällä hetkellä erittäin hyvä myös ulkomaalaisten yritysten kannalta. Näin ollen on oletettavaa, että venäläiset suosivat oman tuotantokapasiteetin uudistamiseen johtavia investointeja.

Venäjän kehittyvä asuntotuotanto tarjoaa mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Ajantasaiselle tiedolle Venäjän rakennusmarkkinoista on tarvetta, ja vuoden 2006 aikana onkin julkaistu suomalaisia yleiskatsauksia, joissa käsitellään Venäjän rakentamista (Boltramovich ym. 2006, Tartu tilaisuuteen... 2006). Perusteellista selvitystä puurakentamisen mahdollisuuksista ei kuitenkaan ole tehty. Tämä työ pyrkii osaltaan täyttämään tietoaukkoa.

Tutkimuksen tavoitteena on analysoida Venäjän puurakentamista Suomen puurakennusteollisuuden markkina- ja investointimahdollisuutena haastattelu- ja kyselytutkimusaineiston avulla. Puurakennusteollisuutta on käytetty tässä tutkimuksessa yhteisnimityksenä tehdasvalmisteisia puurakennuksia ja puisia rakennuskomponentteja tuottavalle teollisuudelle. Tutkimuksen pääpaino on tehdasvalmisteisten puisten asuinrakennusten vienti- ja tuotantomahdollisuuksien tarkastelussa. Esimerkiksi rakennusosaamisen vientiä ei ole laajasti tarkasteltu.

Tulosten perusteella määritetään Venäjän kehityksen vaikutukset Suomen puurakennusvientiin, Suomen puurakennusteollisuuden vahvuudet ja kehitystarpeet Venäjän markkinoilla sekä suurimman kasvupotentiaalin tuoteryhmät.

Puurakentamisen vaatimukset jaetaan tulokset-kappaleessa säädöksellisiin tekijöihin, taloudellisiin tekijöihin, laatutekijöihin, ympäristötekijöihin ja saatavuuteen liittyviin seikkoihin. Marttila (2007b) on kuvannut tarkemmin Venäjän puurakentamisen vaatimuksia.

2 Aineisto ja menetelmät

2.1 Asiantuntijahaastattelut

Aineiston hankinta aloitettiin haastattelemalla kotimaassa Venäjän rakentamis- ja taloustilannetta tuntevia suomalaisia asiantuntijoita liitteen 1 mukaisella lomakkeella. Haastatteluja tehtiin 18.–22.8.2006 kaikkiaan 3 kappaletta, ja kestoltaan ne olivat 1–2-tuntisia.

Pietarissa Derevânoe Stroitel'stvo -puurakennusmessujen yhteydessä 11.–13.10.2006 haastateltiin yhteensä 5 asiantuntijaa, jotka toimivat pääosin puurakentamisen kehitysorganisaatioissa. Haastatelluista asiantuntijoista venäläisiä oli 3, suomalaisia 1 ja latvialaisia 1. Yhtä venäläisistä asiantuntijoista haastateltiin liitteen 2 mukaisella lomakkeella, ja haastattelu kesti noin tunnin. Muissa haastatteluissa asiantuntijat vastasivat messuilla lyhyesti omaan erikoisalaansa liittyviin kysymyksiin. Kaikkien haastateltujen asiantuntijoiden tiedot on esitetty lähdeluettelossa. Latvialaisiantuntijan lausunnot ryhmiteltiin yhteen venäläislausuntojen kanssa.

Asiantuntijahaastattelut olivat puolistrukturoituja. Esitetyt kysymykset oli ennalta valittu, mutta haastateltavat vastasivat niihin omin sanoin. Asiantuntijahaastatteluissa muistiinpanot kirjattiin paperille.

2.2 Yrityshaastattelut

Suomalaisten asiantuntijahaastatteluiden jälkeen aineiston hankintaa jatkettiin kartoittamalla suomalaisia puutalovalmistajia, joilla on tai jotka suunnittelevat Venäjän-vientiä. Kaikkiaan puhelimitse käytiin läpi 44 yritystä, joihin sisältyi Vallinin (2006) luettelemat liikevaihdoltaan 11 suurinta suomalaista puutalovalmistajaa sekä 33 yritystä, jotka valittiin Internetin hakukoneen avulla.

Läpikäydyistä yrityksistä kaikille vientiä harjoittaville tai suunnitteleville yrityksille postitettiin etukäteen tutkimuksen saatekirje (liite 3) ja haastattelulomake (liite 4) puhelinhaastatteluun valmistautumista varten. Yhteensä näitä yrityksiä oli 24, joista 19 vei jo tuotteitaan Venäjälle ja 5 suunnitteli viennin aloittamista. Venäjän-vientiä harjoittavien yritysten viennin aloitusvuodet vaihtelivat vuosien 1995–2006 välillä.

Puhelinhaastatteluja tehtiin 1.–18.9.2006 yhteensä 14 kpl, ja niiden kesto vaihteli 15 minuutista tuntiin. Lisäksi 2 yritystä palautti lomakkeen postitse. Yhteensä 16 yritystä (67 %) vastasi kyselyyn ja 8 yritystä (33 %) jäi kyselyn ulkopuolelle. Vastanneista yrityksistä 7 oli pienyrityksiä (10–49 työntekijää), 7 keskisuuria yrityksiä (50–499 työntekijää) ja 2 suuryrityksiä (yli 500 työntekijää). Suuryrityksiksi itsensä ilmoittaneiden yritysten tiedoissa on mukana koko konsernin työntekijämäärät. Yhdessäkään haastattelussa yksikössä ei ollut yli 250 työntekijää. Suomessa haastateltuja yrityksiä kutsutaan tässä tutkimuksessa yhteisnimellä ”suomalaiset yritykset”.

Suomalaisille puutalovalmistajille suunnattujen haastattelujen tulosten perusteella tehtiin venäläisille rakennusyriksille suunnattu kysely (liite 5). Haastateltavat yritykset valittiin Derevânnoe Stroitel'stvo -puurakennusmessujen näytteilleasettajista Pietarissa 11.–13.10.2006. Venäjänkyselystä tehtiin suomalaiskyselyä suppeampi, jotta kysymykset voitiin sujuvasti käydä läpi messuilla.

Kartoitetuista 28 yrityksestä kyselyyn vastasi 26 kpl (93 %) ja vastaamatta jätti 2 kpl (7 %). Analysointivaiheessa hylättiin 2 yrityksen vastaukset, koska vastaajat eivät olleet venäläisiä. Jäljelle jääneisiin 24 yritykseen sisältyy myös yksittäisiä suomalais- ja saksalaisyrityksiä, mutta koska näissä tapauksissa vastaajat olivat venäläisiä, tiedot sisällytettiin analyysiin. Yksikään mukaan otetuista suomalaisyrityksistä ei ollut suomalaishaastatteluun vastanneiden joukossa. Tässä tutkimuksessa kaikkia Venäjällä haastateltuja yrityksiä kutsutaan yhteisnimellä ”venäläiset yritykset”.

Suomalaishaastatteluissa keskityttiin tehdasvalmisteisten puutalojen tuottajien haastattelemiseen, koska näin otosmäärä saatiin pidettyä kohtuullisena ja oletuksena oli, että puurakennusten tuottajat tuntevat kohtuullisesti myös yksittäisten rakenneosien käyttöä Venäjällä. Venäläisiin yrityksiin sisältyi puurakennusyritysten lisäksi myös eräiden muiden toimialojen organisaatioiden vastauksia (taulukko 1).

Asiantuntijahaastatteluissa käytettiin lähinnä kvalitatiivisia menetelmiä ja yritys- sekä kuluttajakyselyissä kvantitatiivisia menetelmiä. Keskeisimpiä laskennassa käytettyjä tilastollisia tunnuksia olivat otoksen, otoskeskiarvon ja otoskeskihajonnan laskeminen. T-testillä, varianssianalyysillä ja χ^2 -testillä selvitettiin mahdolliset erot eri vastaajaryhmien vastausten välillä. Marttila (2007a) on kuvannut tarkemmin menetelmien käytön yksityiskohdat.

Taulukko 1. Haastateltujen yritysten toimialajakauma.

	Suomalaiset yritykset		Venäläiset yritykset		Kaikki	
	lkm	%	lkm	%	lkm	%
Yhteensä	16	100	24	100	40	100
Puualan Internet-palvelu	0	0	1	4	1	3
Puurakentaminen	16	100	15	63	31	78
Puurakentamisen kehitysorganisaatio	0	0	2	8	2	5
Rakennussuunnittelu	0	0	2	8	2	5
Sisustus- tai rakennuslehti	0	0	4	17	4	10

Suomessa tehdyissä haastatteluissa vastaajien yleisin asema oli vientipäällikkö tai -johtaja ja Venäjällä tehdyissä haastatteluissa myyntipäällikkö tai -johtaja (taulukko 2).

Taulukko 2. Haastatteluissa läpikäytyjen yritysten vastaajien asema. Kaikki venäläiset haastateltavat eivät ilmoittaneet asemaansa, joten ryhmän tiedot eivät vastaa todellisia kokonaistietoja.

	Suomalaiset yritykset		Venäläiset yritykset		Kaikki	
	lkm	%	lkm	%	lkm	%
Yhteensä	16	100	20	100	36	100
Johtava asiantuntija	0	0	2	10	2	6
Kehitysjohtaja	0	0	3	15	3	8
Markkinointisihteeri	0	0	1	5	1	3
Myyntipäällikkö tai -johtaja	1	6	8	40	9	25
Projektijohtaja	0	0	1	5	1	3
Teknikko	0	0	1	5	1	3
Toimitusjohtaja	5	31	4	20	9	25
Vienti-insinööri	2	13	0	0	2	6
Vientipäällikkö tai -johtaja	8	50	0	0	8	22

2.3 Kuluttajakyselyt

Venäläisille suunnattu kuluttajakysely tehtiin Pietarin-messuilla 11.–13.10.2006. Liitteen 6 mukaiseen kyselyyn saatiin messuvierailta yhteensä 76 vastausta. Kyselylomake oli esillä Wood-Focuksen messuosastolla, mutta suurin osa vastauksista saatiin messuilla henkilökohtaisilla kontakteilla. Vastaajien tiedot on esitetty taulukossa 3.

Kysymykset liittyivät tärkeimpiin rakennusmateriaalien valintaan vaikuttaviin tekijöihin sekä mielipiteisiin puurakentamisesta ja suomalaisista rakennustarvikkeista. Lomakkeesta tehtiin lyhyt, jotta sen täyttäminen messuilla oli mahdollista.

Taulukko 3. Venäläisen kuluttajakyselyn vastaajien ikä-, sukupuoli- ja ammattijakauma. Kaikki vastaajat eivät täyttäneet kyselylomaketta kokonaan, joten ryhmien tietojen määrä ei kaikissa tapauksissa vastaa todellista vastaajien määrää.

	Vastauksia	
	kpl	%
Yhteensä	76	100
Sukupuoli	64	100
– Miehet	48	75
– Naiset	16	25
Ikäryhmä	76	100
– Alle 20 vuotta	4	5
– 20–39 vuotta	36	47
– 40–59 vuotta	33	43
– Vähintään 60 vuotta	3	4
Ammatti	75	100
– Työskentelee rakennusalalla	45	60
– Ei työskentele rakennusalalla	30	40

3 Tulokset

3.1 Venäjän puurakentamisen vaatimukset

3.1.1 Säädökselliset tekijät

Maanomistusolot

Suomalaisasiantuntijan mukaan oleellinen osa Venäjän rakennusalan lainsäädännöstä on kehittynyt huomattavasti Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen. Toisen suomalaisasiantuntijan mukaan vuonna 2002 muodostettu kiinteistörekisteri on lisännyt omakotitalojen rakentamista. Myös venäläisarvioissa helpottuneiden maanomistuskysymysten katsottiin edistäneen omakotirakentamista, mutta maan hankkimisen huomautettiin olevan edelleen varsin vaikeaa.

Erään suomalaisasiantuntijan mukaan maa- ja metsätalouden kysymykset pysyvät vielä pitkälle tulevaisuuteen epäselvinä, koska maanomistuksen perinnettä ei ole lähimenneisyydessä ollut. Omistusojojen epäselvytykset vaikeuttavat etenkin pientalotuotantoa.

Kaavoitus

Suomalaisasiantuntijan mukaan korruptio vaikuttaa maanhankintaan. Useat omakotitaloalueet ovat varakkaiden aidattuja asuinalueita, eikä keskiluokan ole mahdollista hankkia tontteja. Keskiluokan asuntojen arvioitiin sijaitsevan suurelta osin kerrostaloissa. Toisaalta jotkut suomalaisyritykset näkivät keskiluokan lähitulevaisuuden talonrakentamismahdollisuudet melko todennäköisiksi.

Suomalaisasiantuntijoiden mukaan kunnallistekniikan ja infrastruktuurin puute on oleellinen rakentamiseen vaikuttava tekijä. Usein omakotirakentajat joutuvat esimerkiksi rakentamaan oman kaivon myös taajaan asutuilla alueilla. Maan infrastruktuurin arvioitiin kuitenkin kehittyvän.

Suomen lähialueille (lähinnä Pietarin ympäristöön) on suomalaisasiantuntijan mukaan tavoitteena rakentaa peräti 30 000 omakotitaloa vuodessa. Toinen suomalainen haastateltava näki, että Pietarin nykyasuntotuotanto on noin 30 000–40 000 asuntoa vuodessa ja asuntotarve noin 70 000–80 000 asuntoa vuodessa, minkä vuoksi Pietarin ympäristön pientaloalue markkinat kehittyvät nopeasti. Myös venäläisarviossa otettiin huomioon Pietarin asuntotarve. Lisäksi datšakulttuurin vahvistumisen odotettiin sekä suomalais- että venäläisarviossa parantavan puun asemaa.

Suomalaisarvion mukaan suomalainen menekinedistäminen on parantanut pientalovaltaista aluerakentamista ja edelleen puurakentamisen asemaa. Haastateltava huomautti, että suhteellisen pienikin absoluuttinen puun käytön lisääminen parantaa puun suhteellista asemaa merkittävästi, koska puun rakentamiskäyttö on 2000-luvun alkuvuosiin asti ollut hyvin vähäistä.

Rakennusluvut

Suomalaisasiantuntija näki monimutkaisen rakennuslupaprosessin hallinnan olevan olennaista rakentamisessa. Asiantuntijan mukaan rakennusluvun saamiseen menee Suomessa noin 3 kk ja Venäjällä 8–12 kk. Toisen suomalaisasiantuntijan mukaan lupakäytäntö Venäjällä on yhtä mutkikas sekä venäläisille että ulkomaalaisille yrityksille. Eräs asiantuntija näki talon piirustusten muuttumisen rakentamisen edetessä ongelmaksi, johon varautuminen etukäteen on vaikeaa.

Standardointi ja sertifiointi

Suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjän rakennusalan keskeisenä ongelmana on ollut laatu-standardien ja -vaatimusten puute. Lisäksi nähtiin, että Venäjän markkinoilla vaadittavien standardien hankkiminen on työlästä ja kallista. Suomalaisen yrityshaastattelun mukaan kansainvälisen standardoinnin kehittäminen on melko tärkeää suomalaisen viennin edistämisen kannalta. Yritysten mukaan etenkin CE-merkinnän hyväksyminen Venäjällä olisi tärkeää. Tällä hetkellä tuontituotteita joudutaan testaamaan uudestaan, vaikka ne hyväksytysti täyttäisivät jo tuotantomaan säädökset. Erään suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjän tavoitteena on siirtyä rakentamisessa valtiollisista GOST-standardeista EU:n Eurocode-rakennusnormistoa vastaavan järjestelmän käyttöön vuoteen 2010 mennessä.

Suomalaisasiantuntija arvioi, että suomalaisille rakennusyrityksille venäläisten määräysten mukainen rakentaminen ei ole vaikeaa. Toisaalta suomalaisessa yrityskyselyssä ilmeni, että venäläinen standardointijärjestelmä on varsin vaikeaselkoinen. Eräessä vastauksessa todettiin, että viranomaiset voivat keksiä uusia standardeja, mikäli muita esteitä rakentamiselle ei ole. Standardoidun avoimen puurakennusjärjestelmän kehittämistä pidettiin tärkeänä.

Taulukossa 4 on esitetty rakennussäädösten merkitys rakennusmateriaalivalinnassa eri ryhmien mukaan. Venäläiset kuluttajat pitivät säädösten merkitystä rakennusmateriaalien valinnassa suurempana kuin suomalaiset yritykset. Venäläisten yritysten vastaukset sijoittuivat kuluttajien ja suomalaisten yritysten vastausten väliin, eikä eroa kumpaankaan ryhmään syntynyt. Valtaosa venäläisistä asiantuntijoista piti rakennussäädösten merkitystä melko vähäisenä.

Taulukko 4. Rakennussäädösten ja standardien merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	16	2,6	1,0
Venäläiset yritykset	22	3,4	1,2
Venäläiset kuluttajat	68	3,6	1,4

Paloturvallisuus

Venäläisiasiantuntijan mukaan puuta ei pidetä erityisen paloturvallisena materiaalina. Näkemysten mukaan rakentajat eivät ymmärrä rakenteellisten seikkojen vaikuttavan paloturvallisuuteen, vaan kiinnittävät huomiota ainoastaan materiaalin ominaisuuksiin. Sama venäläisarvioija oletti myös, etteivät lainsäätäjät tunne riittävästi puun rakenteellista palonsuojausta, minkä vuoksi normit suosivat muita materiaaleja.

Suomalaisyrittäjien ja erään suomalaisiasiantuntijan vastausten mukaan paloturvallisuusviranomaiset ovat erityisen korruptoituneita ja voivat määrätä normeja tiukempia säädöksiä. Toisaalta viranomaissukupolvenvaihdon myötä tilanteen arvioitiin paranevan. Kuluttajat pitivät paloturvallisuutta merkittävämpänä valintatekijänä kuin yritykset (taulukko 5). Eräs suomalaisyritys mainitsi, että kuluttajat ovat erityisen kiinnostuneita paloturvallisuusasioista ja tiedustelevat aiheeseen liittyviä seikkoja varsin usein esimerkiksi messuilla.

Taulukko 5. Paloturvallisuuden merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	15	3,3	0,8
Venäläiset yritykset	21	3,4	1,2
Venäläiset kuluttajat	71	4,4	1,1

Eristävyys

Useiden suomalaisten yritysten vastauksissa kritisoitiin yhtäältä Venäjän joustamattomia lämmöneristävyysvaatimuksia ja toisaalta kulutustottumuksia lämmöneristävyden osalta. Erään yrityksen mukaan esimerkiksi hirsiseiniä alhaista U-arvoa ei voi kompensoida lisäämällä yläpohjan eristystä kuten Suomessa. Kuitenkaan asiakaskunta ei ole erityisen kiinnostunut hyvästä lämmöneristävydestä edes kylmätalvisilla alueilla. Sekä suomalais- että venäläisiasiantuntijoiden mukaan oletettu lämmöneristysvaatimusten kiristäminen parantaa rankorakenteisten puutalojen asemaa tulevaisuudessa – myös suhteessa hirsirakenteisiin.

Pinta-ala ja kerrosluku

Suomalaisyriyten mukaan Venäjälle toimitettavat talot ovat suurempia kuin Suomeen toimitettavat talot. Suomalais- ja venäläisiasiantuntijoiden mukaan puurakennusten kokoa koskevia määräyksiä on lievennetty. Suomalaisiasiantuntija mainitsi, että määräysten mukaan on mahdollista rakentaa suurimmillaan yhden perheen kolmikerroksinen talo. Puukerrostalojen rakentaminen sen sijaan ei nyky määräysten vallitessa ole mahdollista.

3.1.2 Taloudelliset tekijät

Ostohinta ja asennuskustannukset

Suomalaisiasiantuntijan mukaan hinnan merkitys rakennusmateriaalien valinnassa on vielä suuri. Venäläisarvion mukaan puun kilpailukykyä parantaa sen edullisuus muihin rakennusmateriaaleihin verrattuna. Toisaalta erään suomalaisyrityksen arvion mukaan puutalo on kalliimpi kuin esimerkiksi betonista valmistettu. Suomalaisyriykset pitivät hinnan ja asennuskustannusten merkitystä vähäisempänä kuin venäläiset yritykset ja kuluttajat (taulukko 6).

Taulukko 6. Hinnan ja asennuskustannusten merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	16	2,9	0,9
Venäläiset yritykset	22	3,8	0,8
Venäläiset kuluttajat	73	3,5	1,1

Suomalaisiasiantuntijan ja -yritysten mukaan suomalaisten kohderyhmänä ovat lähinnä varakkaimmat ostajat, jotka eivät pidä hintaa erityisen merkittävänä tekijänä. Toisaalta joidenkin suomalaisnäkemysten mukaan ostajat painottavat hintaa laadun kustannuksella. Erään suomalaisyrityksen mukaan suurissa projektirakentamishankkeissa hinnan merkitys on suurempi kuin pienissä yksityisissä rakennushankkeissa.

Erään venäläisyriyksen arvion mukaan hintakilpailu kasvaa erityisesti keskihintaisten puutalojen osalta ja kalliimmissa hintaluokissa kilpailu pysyy vähäisempänä. Sama näkemys esiintyi erään suomalaisen yrityksen arviossa. Venäläisten yritysten mukaan suomalaiset tuotteet ovat hintavia.

Asennuskustannuksiin liittyy myös asennuksen ja käytön helppous, koska monimutkainen asentaminen lisää kustannuksia hankintavaiheen jälkeen. Kyselyn perusteella asennuksen ja käytön helppouden merkitys oli keskinkertainen eikä se eronnut eri vastaajaryhmien välillä (taulukko 7). Suomalaisten yritysten vastauksissa oli vähemmän hajontaa kuin venäläisten yritysten ja kuluttajien vastauksissa. Asiantuntijahaastatteluissa asennuksen ja käytön helppous ei tullut esille erityisen merkittävänä vaatimuksena.

Taulukko 7. Asennuksen ja käytön helppouden merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	16	3,0	0,7
Venäläiset yritykset	22	3,7	1,4
Venäläiset kuluttajat	73	3,2	1,4

Ylläpitokustannukset

Eri vastaajaryhmien mielipiteet huollon ja ylläpidon kustannusten merkityksestä rakennusmateriaalivalinnassa olivat yhteneviä (taulukko 8). Kustannusten merkitystä pidettiin keskinkertaisena. Naiskuluttajat pitivät kustannuksia merkittävämpänä kuin mieskuluttajat.

Taulukko 8. Huollon ja ylläpidon kustannusten merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	15	2,8	0,9
Venäläiset yritykset	22	3,5	1,3
Venäläiset kuluttajat	72	3,5	1,5
– Miehet	46	3,3	1,5
– Naiset	15	4,1	1,3

Suomalaisasiantuntijan mukaan korjausrakentamismarkkinat ovat syntyneet vasta vuoden 2003 jälkeen ja ennen tätä ylläpitokustannuksilla ei ole ollut oleellista merkitystä. Nykyrakentajat ajattelevat kuitenkin myös tulevia kustannuksia ja rakennuksen elinkaarta. Toisen suomalaisarvion mukaan korjausrakentaminen on Venäjällä tällä hetkellä varsin vähäistä uudisrakentamisen volyyymiin verrattuna ja korjausrakentamiselle olisi huomattavasti kysyntää. Tällä hetkellä rakennuksia korjaavat lähinnä yksittäiset perheet omatoimisesti.

Suomalaisarvion mukaan vanhoja rakennuksia ei useinkaan korjata, vaan huonokuntoisimmat puretaan ja tilalle rakennetaan uusia, suurempia rakennuksia. Erityisenä esimerkkinä mainitaan 1950- ja 1960-luvulla rakennetut kevytrakenteiset 5-kerroksiset asuintalot, hruštšovkat. Toisen suomalaisasiantuntijan mukaan kaupungit ovat yrittäneet markkinoida hruštšovkien korjausta esimerkiksi antamalla rakennusyrittäjille uutta rakennusoikeutta lisäkerroksien rakentamiseen, mutta toistaiseksi markkinointi ei ole juuri tuottanut tuloksia.

Suomalaisasiantuntijoiden mukaan vanhastaan Venäjällä ei ole ollut asunto-osakeyhtiöjärjestelmää. Kerrostaloissakin kaikki omaan asuntoon liittyvät kunnostustoimet, esimerkiksi ikkunoiden korjaus tai vaihto, on kuulunut asunnon omistajille. Uuden rakennustekniikan katsotaan vaativan aiempaa enemmän huoltoa, minkä odotetaan kehittävän kiinteistöhuoltoyrityksiä ja -konsepteja, koska kunnallinen huoltojärjestelmä ei toimi tyydyttävästi.

Rahoitus

Suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjä on toiminut vaihdantataloudessa pitkälle nykyaikaan asti, mutta maan asuntorahoitusjärjestelmä on 2000-luvun alussa muuttunut voimakkaasti. Toisen suomalaisasiantuntijan mukaan korkeat korot estävät lainanoton. Tämän vuoksi asunnonostoon käytetään usein vain omia rahoja.

Asuinrakentamisen rahoitusjärjestelmä on muuttumassa. Erään suomalaisarvion mukaan Venäjälle on perustettu asuntolainapankkeja, joiden myöntämät luotot lisäävät potentiaalista asunnonostajien määrää. Sekä suomalaiset että venäläiset asiantuntijat olettivat parantuneiden lainansaantimahdollisuuksien lisäävän omakotirakentamisen määrää, minkä odotettiin vaikuttavan etenkin puurakentamisen suosioon. Lainajärjestelmän kehittämisen arveltiin lisäävän keskiluokan mahdollisuuksia talonhankinnassa.

Suomalaisten yritysten mukaan Venäjän-kaupan ongelmia ovat asiakkaiden rahoitusongelmat, joiden vuoksi on käytettävä etumaksuja. Rahoitusjärjestelmien kehittäminen Venäjällä nähtiin joissain tapauksissa tärkeäksi, jotta ennakkomaksuista voitaisiin luopua. Myös vientirahoituksen kehittämistä toivottiin. Eräs yritys toivoi remburssijärjestelmän kehittämistä. Toisaalta osa yrityksistä näki nykyjärjestelmän toimivaksi ja turvalliseksi, koska se ennakkomaksuineen turvaa yrityksille kaikki saatavat.

3.1.3 Laatutekijät

Kestävyys

Suomalaisyritysten mukaan venäläiset arvostavat kestävyyttä keskimäärin vähemmän kuin edullista hankintahintaa. Sama ilmeni myös asiantuntijahaastattelussa. Kuitenkin kyselyssä venäläiset kuluttajat pitivät kestävyyttä merkittävämpänä valintakriteerinä kuin yritykset (taulukko 9). Tosin monien suomalaisten yritysten ja asiantuntijoiden mielestä laadun merkitys rakentamisessa on viime vuosina kasvanut ja nykyisellään kestävyyden merkitys on varsin suuri.

Taulukko 9. Kestävyyden merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	15	3,9	0,8
Venäläiset yritykset	21	4,0	0,9
Venäläiset kuluttajat	72	4,5	0,9

Ostajien mieltymykset

Suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjän nykypuurakentamista ovat hidastaneet seuraavat tekijät:

- Puutalo ei ole luodinkestävä
- Puutalo ei ole linnan näköinen

Näkemyistä tukevat suomalaisen yritys­kyselyn tulokset, joiden mukaan luotiluokitettujen ovien ja koristeellisten mallistojen kysyntä on kysyttyä. Suomalaisasiantuntijan mukaan luotimallisuuden merkittävyys on kuitenkin vähentynyt viime vuosina. Sen sijaan puun alhaiseen arvostukseen liittyy yhä vaurauden mielikuvan tavoittelu rakentamisessa – pientalorakentajat toteuttavat mielellään linnamaisia rakennelmia, joihin puu materiaalina ei sovi hyvin. Hirsitaloja pidetään suomalaisasiantuntijan mukaan ulkonäkönsä puolesta sopivampana kuin rankorakenteisia taloja.

Vaurauden korostamiseen liittyy myös suunnittelun väljyys: suomalaisasiantuntija arvioi, että suomalainen rakennussuunnittelu, jossa asuintilat on sovitettu varsin tiiviisti, ei miellytä venäläisiä talonhankkijoita. Eräissä näkemyksissä ilmeni, että venäläinen on valmis maksamaan korkean hinnan puutalosta, kunhan tarjolla on omia mieltymyksiä vastaavia mallistoja. Suomalaisasiantuntijan mukaan venäläisten pyrkimys oman, yksilöllisen kodin hankkimiseen on ollut huomattavaa kollektivisoinnin murruttua.



Kuva 1 ja 2. Venäläiset puutalorakentajat suosivat koristeellisia yksityiskohtia ja käsin veistettyä pyöröhirttä. Kuvat on otettu Pietarissa syyskuussa 2006. Kuvat: *Juhani Marttila*.

Eräissä suomalaisissa yritys­vastauksissa ilmeni, että varakkailla kohderyhmillä on vaihteleva laatu­käsite. Joissain tapauksissa asiakkaat ovat vaatineet esimerkiksi oksatonta hirttä, vaikka sen tuotanto on teknis-taloudellisesti mahdotonta. Kyselyn mukaan Venäjällä ei juuri ymmärretä rakenteellisten seikkojen tärkeyttä, vaan keskitytään lähinnä ulkonäköön (kuva 1). Toisaalta suomalaisyritysten vastauksissa ilmeni, että venäläistuotannossa on usein suuremmat mahdollisuudet käsityönä tehtävään viimeistelyyn kuin suomalaisessa, eikä suomalaistuotannossa ole kustannustehokkaasti mahdollista päästä niin huoliteltuun lopputulokseen (kuva 2). Suomalaisyritysten vastauksissa ilmeni, että suomalaiset yritykset eivät ole riittävän asiakaslähtöisiä eivätkä kuuntele tarpeeksi venäläisten asiakkaiden toivomuksia.

Kyselyssä kaikilla vastaajaryhmillä oli yhtenevät käsitykset henkilökohtaisten mieltymysten merkityksestä materiaalivalinnassa (taulukko 10). Kuluttajakyselyssä alle 40-vuotiaat pitivät

henkilökohtaisia vaatimuksia tärkeämpinä kuin vähintään 40-vuotiaat. Venäläisasiantuntijoiden näkemykset henkilökohtaisten vaatimusten merkityksestä jakautuivat. Osa asiantuntijoista piti vaatimuksia erityisen merkittävänä, ja osan mukaan niillä ei ole erityisen suurta merkitystä.

Taulukko 10. Henkilökohtaisten vaatimusten merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	16	4,1	0,7
Venäläiset yritykset	22	3,7	1,2
Venäläiset kuluttajat	66	4,2	1,0
– Alle 40-vuotiaat	37	4,4	0,9
– Vähintään 40-vuotiaat	29	4,0	1,1

Rakennussektorilla työskentelevillä vastaajilla oli myönteisempi vaikutelma puurakentamisesta kuin muilla kuluttajilla (taulukko 11). Rakennussektorin toimijat myös tunsivat suomalaisia rakennustuotteita paremmin kuin muut kuluttajat. Sen sijaan eri ikäryhmillä ja sukupuolilla vastaukset puurakentamisen vaikutelmasta ja suomalaisten tuotteiden tunnettuudesta olivat yhteneviä. Monet suomalaisyritykset pitivät ongelmana sitä, että puun imago rakennusmateriaalina Venäjällä on monia muita materiaaleja heikompi.

Taulukko 11. Puurakentamisen vaikutelma ja suomalaisten rakennustuotteiden tunnettuus.

	Vastaajien saama vaikutelma puurakentamisesta		Suomalaisten tuotteiden tunnettuus	
	Vastauksia, lukumäärä	Myönteinen vaikutelma, vastanneiden osuus	Vastauksia, lukumäärä	Hyvä tunnettuus, vastanneiden osuus
Kaikki	72	75 %	72	61 %
Venäläiset kuluttajat				
– Rakennusala	41	90 %	42	71 %
– Muu kuin rakennusala	30	53 %	29	45 %

Yli puolet venäläisistä kuluttajista ilmoitti Skandinavian suosituimmaksi rakennustuotteiden alkuperäalueeksi. Skandinaviaan on luettu Norja, Ruotsi, Suomi ja Tanska. Venäläisiä tuotteita suosi 38 % ja muunmaalaisia 11 %. Ikä-, sukupuoli- ja ammattiryhmien vastaukset eivät eronneet toisistaan.

Suomalaisnäkemysten mukaan suomalaisen rakennusteollisuuden vahvuus Venäjällä on ollut hyvä imago, johon loven on aiheuttanut ainoastaan rakennusliike Hakan konkurssi. Suomalaiset on yhdistetty laatuun mutta toisaalta myös jonkinasteiseen yksinkertaisuuteen. Toimitusvarmuus on suomalaisille ominaista sekä suomalaisten että venäläisten asiantuntijoiden mukaan. Useiden suomalais- ja venäläisasiantuntijoiden mukaan hyvän imagon ylläpito on erityisen tärkeää kilpailukyvyn säilyttämiseksi, minkä vuoksi rakennusviennissä täytyy välttää Venäjän markkinoille suunnattuja normaalia huonompilaatuisia tuotteita.

Yhteensä 14 yritystä 16 venäläisyrityksestä (88 %) mainitsi suomalaisten tuotteiden olevan laadukkaita. Laadun merkitys kilpailukyvyn ylläpitämisessä tuli esille myös suomalaisissa asiantuntijahaastatteluissa.

Rakentamiskäytännöt

Venäläiset yritykset pitivät yleisiä rakentamiskäytäntöjä rakennusmateriaalivalinnoissa merkittävämpinä kuin suomalaiset yritykset (taulukko 12). Suomalaisyritysten vastauksissa nähtiin yhtäältä vanhojen rakentamiskäytäntöjen olevan tärkeitä, mutta toisaalta uusia muoteja ja tyyliä pidettiin oleellisina. Suomalaisasiantuntijan mukaan omakotitalojen rakentamisen lisäämistä hidastaa edelleen suurgynderirakentamisen perinne.

Taulukko 12. Yleisten rakentamiskäytäntöjen merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	16	3,0	0,8
Venäläiset yritykset	22	3,7	1,2

Suomalaiset ja venäläiset yritykset pitivät innovatiivisuutta ja uutuusarvoa merkittävämpänä kuin venäläiset kuluttajat (taulukko 13). Osa suomalaisyrityksistä näki, että venäläiset arvostavat pääosin vanhoja ratkaisuja. Osan mukaan sen sijaan etenkin varakkaat ovat valmiita maksamaan uusista muodikkaista tuotteista. Joissain tapauksissa tuotemerkkinsä ansiosta tunnettujen tuotteiden uusien mallistojen nähtiin olevan erityisen suosittuja. Venäläisessä kuluttajakyselyssä rakennusalalla työskentelevät kuluttajat pitivät innovatiivisuutta tärkeämpänä verrattuna niihin kuluttajiin, jotka työskentelevät muilla aloilla. Kuluttajien vastausten hajonta oli varsin suurta.

Taulukko 13. Innovatiivisuuden ja uutuusarvon merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	15	3,7	1,0
Venäläiset yritykset	22	3,5	1,1
Venäläiset kuluttajat	72	2,6	1,3
– Rakennusala	41	2,9	1,2
– Muu kuin rakennusala	30	2,3	1,4

Venäläisten yrityshaastattelujen mukaan talojen runkorakenteet vaihtelevat huomattavasti alueittain. Leningradin alueella liimahirsi, joka teknisesti on massiivihirttä innovatiivisempi, hallitsee markkinoita. Moskovan alueella massiivihirsi on yhä hallitseva. Yrityshaastattelun perusteella ei selviä, johtuuko Moskovan alueen massiivihirren suosio alueen järeistä metsävaroista, jalostuskapasiteetin puutteesta vai ostajien mieltymyksistä.

Suomalaisen asiantuntijahaastattelun mukaan Venäjän puurakentaminen on vanhakantaista, eivätkä kuluttajat tunne uusia tuotteita tai rakennemenetelmiä. Venäläisten asiantuntijoiden arviot

innovatiivisuuden merkityksestä jakautuivat. Pääosin innovatiivisuutta pidettiin kuitenkin varsin tärkeänä.

3.1.4 Ympäristötekijät

Suomalaisyriyten mukaan rakennusmateriaalien ympäristövaikutuksilla ei juuri ole merkitystä Venäjän rakennusmarkkinoilla tällä hetkellä, mutta niiden merkitys kasvaa. Venäläiset yritykset ja kuluttajat pitivät ympäristöarvostuksia rakennusmateriaalien valinnassa kuitenkin selvästi tärkeämpänä kuin suomalaiset (taulukko 14). Vastausten hajonta kaikissa ryhmissä oli varsin suurta. Kuluttajakyselyssä naiset pitivät ympäristöarvostuksia tärkeämpinä kuin miehet. Naisten vastausten keskiarvo oli huomattavan korkea. Ikä- ja ammattiryhmissä vastaavaa eroa ei ollut.

Taulukko 14. Ympäristöarvostusten merkitys rakennusmateriaalien valinnassa kyselyjen mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähäinen merkitys, 5 – suuri merkitys).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Suomalaiset yritykset	15	2,3	1,1
Venäläiset yritykset	23	3,8	1,2
Venäläiset kuluttajat	70	3,9	1,4
– Miehet	45	3,8	1,4
– Naiset	14	4,6	0,9

Suomalaisasiantuntijoiden mukaan keinomateriaalien suosio rakentamisessa on vähentynyt ja esimerkiksi puukuitueristeen markkinat ovat kasvaneet. Toisen suomalaisasiantuntijan mukaan ympäristötietoisuus on lisääntynyt, mutta se ei kuitenkaan vielä ole lisännyt uusiutuvien materiaalien käyttöä. Valtaosa venäläisasiantuntijoista mainitsi, etteivät venäläiset pidä ekologisia syitä rakennusmateriaalien valinnassa niin merkittävänä kuin suomalaiset. Venäläislausunnoissakin otettiin huomioon kuitenkin se, että ympäristötekijät ovat entistä tärkeämpiä tulevaisuuden valinnoissa. Esimerkiksi rankorakenteisten puutalojen nähtiin yleistyvän, kun lämmöneristävyyden merkitys kasvaa polttoaineiden hinnan noustua.

3.1.5 Saatavuus

Suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjällä rakennusalan ketjuuntumiskehitys on alussa ja voimistuu merkittävästi tulevaisuudessa. Toinen suomalaisasiantuntija mainitsi, että suomalaiset ovat olleet rakentamassa 1990-luvulta lähtien jakeluketjuja maahan. Venäläisasiantuntijan mukaan puurakennusalan ongelmana Venäjällä on ollut sopivan modernin tuotantokapasiteetin puute, jonka vuoksi venäläinen tuotevalikoima on ollut suppea. Suomalaisyriykset pitivät venäläisiä yhteistyökumppaneita tärkeinä suomalaistuotteiden saatavuuden parantamisessa, mutta uusien luotettavien yhteistyökumppaneiden löytämisen koettiin ongelmalliseksi.

3.2 Puurakentamisen ja -rakennusviennin asema ja kehittyminen

3.2.1 Puurakentamisen yleiskehitys

Tässä kappaleessa tarkastellaan asiantuntijoiden ja yritysten näkemyksiä puurakentamisen yleisestä kehityksestä ja puun aseman kehityksestä eri tuoteryhmissä. Lopuksi tarkastellaan vastaajien näkemyksiä suomalaisen rakennusviennin asemasta ja kehityksestä Venäjällä.

Suomalaisnäkemyksen mukaan Venäjän rakennusmarkkinat ovat lisääntyneen varallisuuden vuoksi suuremmat kuin koskaan ennen ja tarvetta uusille rakennuksille on paljon. Venäläiset yritykset odottavat rakennusmarkkinoiden kasvavan erityisen voimakkaasti seuraavan 5 vuoden aikana. Myös puun käytön odotetaan lisääntyvän huomattavasti (taulukko 15).

Taulukko 15. Rakennusmarkkinoiden ja puun rakennuskäytön kehittyminen venäläisten yritysten mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähenee huomattavasti, 3 – pysyy entisellä tasollaan, 5 – kasvaa huomattavasti).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Rakennusmarkkinoiden kehittyminen 2006–2011	22	4,6	0,7
Puun käytön kehittyminen 2006–2011	21	4,3	0,8

Lähes kaikkien vastanneiden venäläisten yritysten mukaan puurakentaminen on lisääntynyt ja lisääntyy edelleen (taulukko 16). Useimmat yritykset totesivat puun käytön ylipäänsä lisääntyvän. Useamman kuin yhden yrityksen mukaan liimahirren käyttö samoin kuin puumateriaalien sisustuskäyttö on lisääntynyt. Omakotitalojen määrän lisääntymisen ja ympäristöarvostusten merkityksen kasvun katsottiin tärkeimpinä yksittäisinä syinä lisäävän puurakentamista seuraavalla viisivuotiskaudella. Venäläisten asiantuntijoiden näkemykset olivat samankaltaisia.

Taulukko 16. Vuosien 2001–2006 havaitut muutokset ja vuosien 2006–2011 ennustetut muutokset puun käytössä Venäjän uudis- ja korjausrakentamisessa venäläisten yritysten mukaan.

	2001–2006		2006–2011	
	Vastauksia			
	lkm	%	lkm	%
Yhteensä	18	100	16	100
Lisääntyy	17	94	16	100
– Puun käyttö ylipäänsä	13	72	10	56
– Liimahirren käyttö	2	11	1	6
– Puun käyttö sisustuksessa	2	11	0	0
– Omakotitalojen määrä	0	0	2	13
– Ekologisten tekijöiden merkitys rakentamisessa	0	0	2	13
– Projektirakentaminen ja monimutkaiset puurakenteet	0	0	1	6
Ei muutoksia	1	6	0	0

Venäläisnäkemyksen mukaan puun käyttö romahti 1990-luvulla, sen jälkeen kasvu on taas ollut huomattavaa. Vaikka puurakentaminen on yhä vain marginaalinen osa Venäjän rakennusmarkkinoita, useiden suomalaisasiantuntijoiden mukaan Venäjän oloissa vähäinkin suhteellinen puurakentamisen lisääntyminen kasvattaa huomattavasti absoluuttista puun käyttöä.

Venäläisiasiantuntija arvioi, että vuoteen 2015 mennessä puun käyttö rakentamisessa kasvaa peräti 4–6-kertaiseksi. Sekä sahatavaran että vanerin käytön oletettiin lisääntyvän paljon, mutta samoin oletettiin tapahtuvan myös pidemmälle jalostetuille tuotteille. Suomalaisilta yrityksiltä arviot puun käytöstä pyydettiin tuoteryhmittäin, ja tulokset on esitetty eriteltyinä luvussa 3.2.2.

Yritysten näkemykset laatukilpailusta olivat yhtenevät, mutta venäläisten yritysten oletus hintakilpailusta ja sen kehityksestä oli suomalaisyritysten oletusta kireämpi (taulukko 17). Venäläisiasiantuntijan mukaan hintakilpailu kehittyi vuoteen 2011 mennessä erityisen tiukaksi. Toisen venäläisnäkemyksen mukaan venäläisten ja suomalaisten tuotteiden laatuero pienenevät.

Taulukko 17. Hinta- ja laatukilpailutilanne Venäjän puurakentamismarkkinoilla vuonna 2006 ja ennuste noin vuodelle 2011 suomalaisten ja venäläisten yritysten mukaan asteikolla 1–5 (1 – erittäin vähäinen kilpailu, 5 – hyvin voimakas kilpailu).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	luku- määrä	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta	luku- määrä	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta
Hintakilpailu 2006	15	3,3	0,9	21	4,0	0,9
Hintakilpailu 2011	15	3,9	0,7	20	4,4	0,8
Laatukilpailu 2006	15	3,3	0,7	21	3,6	1,1
Laatukilpailu 2011	15	3,7	0,8	20	4,2	0,7

3.2.2 Puun aseman kehittyminen tuoteryhmittäin

Tässä kappaleessa tarkastellaan suomalais- ja venäläisiasiantuntijoiden näkemyksiä puun asemasta uudis- ja korjausrakentamisessa tuoteryhmittäin. Valtaosa vastaajista totesi toimivansa ainoastaan uudisrakentamismarkkinoilla ja vetosi korjausrakentamiskysymyksissä tiedonpuutteen, minkä vuoksi korjausrakentamista koskeviin kysymyksiin saatiin vähemmän vastauksia kuin uudisrakentamiskysymyksiin. Suomalaisilta yrityksiltä on hankittu enemmän tietoja kuin venäläisiltä, joilta hankittiin tiedot ainoastaan oleellisimmiksi arvioituihin kysymyksiin.

Luvun taulukoissa (18–24) on esitetty seuraavat seikat:

- *Puun asema uudisrakentamisessa* sekä joissain tuoteryhmissä myös *korjausrakentamisessa* verrattuna muihin materiaaleihin suomalaisten ja venäläisten yritysten mukaan asteikolla 1–5 (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).
- *Puun soveltuvuus eri käyttökohteisiin* huomioon ottaen rakentamismääräykset ja kulu-
tustottumukset suomalaisten yritysten mukaan asteikolla 1–5 (1 – erittäin heikko, 5 –
erittäin vahva).
- *Vuosien 2001–2006 havaitut ja vuosien 2006–2011 ennustetut muutokset puun käytössä tuoteryhmittäin* Venäjän uudis- ja korjausrakentamisessa suomalaisten yritysten mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähentynyt voimakkaasti, 5 – lisääntynyt voimakkaasti).

Runkorakenteet

Puisilla runkorakenteilla on kyselyn mukaan paras asema kesämökeissä ja omakotitaloissa (taulukko 18). Suomalaisen ja venäläisten yritysten vastaukset olivat yhteneviä sekä kesämökkien että omakotitalojen runkorakenteiden osalta. Sekä suomalaisen että venäläisen asiantuntija-arvion mukaan puun asema erityisesti kesämökeissä on ollut vahva ja puisille vapaa-ajan asunnoille on erittäin hyvät markkinamahdollisuudet.

Taulukko 18. Puun asema runkorakenteissa (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos-keskiarvo	otos-keskih.	lkm	otos-keskiarvo	otos-keskih.
Omakotitalojen runkorakenteet						
– Asema uudisrakentamisessa	15	3,0	0,9	22	3,8	1,3
– Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	16	4,4	0,6
– Muutokset 2001–2006	14	3,4	0,8
– Muutokset 2006–2011	15	3,8	0,7
Kesämökkien runkorakenteet						
– Asema uudisrakentamisessa	15	3,7	1,1	21	4,0	0,9
– Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	16	4,6	0,6
– Muutokset 2001–2006	14	3,7	0,8
– Muutokset 2006–2011	15	3,9	0,8
Asuinkerrostalojen runkorakenteet						
– Asema uudisrakentamisessa	12	1,2	0,4
– Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	14	2,0	0,8
– Muutokset 2001–2006	13	2,2	1,0
– Muutokset 2006–2011	11	2,5	1,1
Julkisten rakennusten runkorakenteet						
– Asema uudisrakentamisessa	13	1,5	0,5
– Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	14	2,2	1,0
– Muutokset 2001–2006	13	2,3	0,9
– Muutokset 2006–2011	12	2,7	1,2

Venäläisten yritysten tapaan myös suomalaiset yritykset katsoivat liimahirren käytön lisääntyneen. Suomalaiset yritykset näkivät pientalojen rakentamisen kiihtyneen. Venäläisasiantuntijan mukaan vakituiseen asumiseen tiilitalon imago on venäläisten mielestä yhä puutalon imagoa sopivampi. Myös suomalaisasiantuntijan mukaan rakennuskulttuuri suosii pääosin muurattuja rakenteita, joissa puun käyttö rajoittuu lähinnä tukilaudoituksiin.

Puun käyttöä asuinkerrostalojen ja julkisten rakennusten runkorakenteissa pidettiin hyvin vähäisenä. Käytön nähtiin jopa vähenneen. Eräiden suomalaisyritysten mukaan puulle voisi olla mahdollisuuksia, mikäli korkeiden kerrostalojen rakentamisesta siirryttäisiin matalampiin.

Syyksi vähäiseen puun käyttöön suurten rakennusten runkorakenteissa mainittiin rakennuskulttuuri, tiedonpuute ja paloturvallisuusepäilyt. Massarakentaminen on yleisesti tehty

betonielementeistä. Suuri osa kerrostalorakentamisesta suuntautuu tonttimaan hyödyn maksimoimiseksi varsin korkeisiin kerrostaloihin, ja vastaajien mukaan näissä kohteissa puun käyttö runkorakenteissa voi teoreettisestikin olla vaikeaa. Puun asemasta rivitalotuotannossa ei pyydetty numeroarviota, mutta vastaajien mukaan Venäjän rivitaloasuminen on hyvin vähäistä. Suomalainen asiantuntija arvioi kuitenkin rivitalojen tuotannon lisääntyvän.

Suomalaisyritysten ja -asiantuntijan mukaan mahdollisia käyttökohteita puulle julkisten rakennusten runkorakenteissa on esimerkiksi jäähalleissa, hotelleissa ja ravintoloissa. Kysynnän odotettiin lisääntyvän ja liimapuutuotteiden arvioitiin sopivan hyvin etenkin jänneväliiltään pitkiin rakennuksiin. Suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjällä liimapuukurantaminen on vielä hyvin vähäistä, mikä aiheutuu osaamisen puutteesta. Asiantuntija mainitsi, että vuonna 2004 suuria liimapuukurantamisia Venäjällä oli kaikkiaan vain 80 kpl, joista valtaosa oli maneeseja.

Kaikissa runkorakenteissa puun pääkilpailijoiksi mainittiin betoni, kivi, tiili ja harkko. Kyselyn mukaan vahvin asema puulla on vapaa-ajan asunnoissa. Puun potentiaali kuitenkin nähtiin merkittävänä ja esimerkiksi nopeaan rakentamiseen sen katsottiin sopivan hyvin.

Kattotuolit

Sekä venäläiset että suomalaiset yritykset pitivät puun asemaa kattotuoleissa melko vahvana, ja vastaukset olivat yhteneviä (taulukko 19). Suomalaiset yritykset pitivät soveltuvuutta eri käyttökohteisiin hyvänä ja arvioivat erityisesti liimapuusten kannakkeiden käytön kasvavan. Kilpailijoiksi mainittiin betoni- ja teräspalkit.

Taulukko 19. Puun asema kattotuoleissa (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta
Asema uudisrakentamisessa	14	3,6	0,9	19	4,2	1,1
Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	15	4,2	0,8
Muutokset 2001–2006	14	3,5	0,5
Muutokset 2006–2011	14	3,8	0,7

Ulkoverhoukset

Puun asemaa ulkoverhouksissa pidettiin kohtuullisena (taulukko 20). Suomalais- ja venäläisyriyksillä oli yhtenevät käsitykset puun asemasta sekä uudis- että korjausrakentamiskohteiden ulkoverhouksmateriaalina. Suomalaisyritysten vastausten hajonta korjausrakentamiskysymyksessä oli suurta. Suomalaisyriykset näkivät melko yksimielisesti puun käytön ulkoverhouksissa kehittyvän suotuisasti.

Erään suomalaisyrityksen vastauksen mukaan ulkoverhouksen visuaalinen merkitys on kasvussa. Uusien pinnoitteiden ja venäläisten esteettisten arvojen muuttumisen arvioitiin parantavan puun asemaa. Yleisesti puun sopivuutta ulkoverhouksiin pidettiin hyvänä, mutta nykyiset

kulutustottumukset koettiin ongelmallisiksi. Kilpailijoiksi mainittiin tiili, rappaus, metallipinoitteet ja muovi.

Taulukko 20. Puun asema ulkoeräilyksissä (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta
Asema uudisrakentamisessa	14	2,9	0,9	22	3,4	1,1
Asema korjausrakentamisessa	7	2,7	1,4	22	3,3	1,1
Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	15	3,8	0,9
Muutokset 2001–2006	14	3,5	0,7
Muutokset 2006–2011	14	3,9	0,5

Ikkunat

Ikkunoissa puun asemaa pidettiin kohtuullisena (taulukko 21). Suomalaisten ja venäläisten yritysten näkemykset olivat yhteneviä. Suomalaisasiantuntija arvioi puun aseman ikkunoissa olevan paremman kuin monissa muissa rakenneosissa.

Puuikkunoiden kilpailijoina mainittiin alumiini- ja muovi-ikkunat. Etenkin korjausrakentamisessa vanhojen puuikkunoiden vaihtaminen kylmään ilmastoon huonosti sopiviin, edullisiin muovi-ikkunoihin koettiin ongelmaksi. Yritykset olettivat muovi-ikkunoiden kuitenkin suuntautuvan pääosin kerrostaloihin. Suomalaisasiantuntijan mukaan muovi-ikkunat ovat valloittaneet Venäjän markkinoita Saksasta käsin. Toisaalta toinen suomalaisasiantuntija arvioi, että puuikkunat ovat säilyttäneet laatuimagonsa muovin ja alumiinin tultua markkinoille.

Sekä suomalais- että venäläisyriitysten mukaan ikkunoiden puu-alumiini-yhdistelmä rakenne on nykyisin varsin suosittu. Joissain tapauksissa puun asemaa rajoittavat turvallisuusluokitukset – kyselyssä ilmeni, että Venäjällä vaaditaan ikkunoilta luodinkestävyyttä. Suomalaisasiantuntijan mukaan Suomesta viedään tällä hetkellä puuikkunoita Venäjälle, mutta jatkossa tehdasinvestointien suuntaaminen Venäjälle koettiin tärkeäksi.

Taulukko 21. Puun asema ikkunoissa (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta
Asema uudisrakentamisessa	14	3,6	0,5	22	3,9	1,0
Asema korjausrakentamisessa	8	3,3	1,0	22	3,9	1,0
Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	15	4,0	0,8
Muutokset 2001–2006	14	3,5	0,5
Muutokset 2006–2011	13	3,6	0,8

Ovet

Venäläisten yritysten mukaan puun asema ovissa on sekä uudis- että korjausrakentamisessa parempi kuin suomalaisten mukaan (taulukko 22). Puuvien kilpailijoiksi nähtiin etenkin metalliovet. Kuten ikkunoissakin, turvallisuusnäkökohdat ja luotiluokitukset otettiin esiin.

Taulukko 22. Puun asema ovissa (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos-keskiarvo	otos-keskihajonta	lkm	otos-keskiarvo	otos-keskihajonta
Asema uudisrakentamisessa	14	3,6	0,5	22	4,2	1,0
Asema korjausrakentamisessa	8	3,0	1,1	22	4,1	0,8
Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	15	3,9	0,6
Muutokset 2001–2006	14	3,4	0,5
Muutokset 2006–2011	14	3,6	0,8

Lattiat

Suomalaisten yritysten näkemys puun asemasta lattiamateriaalina oli huomattavasti pessimistisempi kuin venäläisten näkemys sekä uudis- että korjausrakentamisessa (taulukko 23). Suomalaiset yritykset odottivat puun käytön kehittyvän maltillisesti.

Kulutuskestävyyttä vaativiin tiloihin puun arvioitiin sopivan huonosti. Puun kilpailijoiksi mainittiin kivi- ja laattamateriaalit sekä laminaatti. Puulattioiden käytön oletettiin keskittyvän pääosin puutaloihin. Suomalaisen asiantuntija-arvion mukaan parketti on Venäjällä säilyttänyt asemansa, mutta ongelmana on usein asennuksen huono laatu.

Taulukko 23. Puun asema lattioissa (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos-keskiarvo	otos-keskihajonta	lkm	otos-keskiarvo	otos-keskihajonta
Asema uudisrakentamisessa	13	2,8	1,1	22	4,3	0,9
Asema korjausrakentamisessa	8	2,6	1,2	22	4,0	0,9
Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	14	3,1	0,7
Muutokset 2001–2006	13	3,1	0,6
Muutokset 2006–2011	14	3,3	0,8

Muu sisustusrakentaminen

Muussa sisustusrakentamisessa puun käyttöä arvioitiin kohtuulliseksi (taulukko 24). Venäläiset pitivät puun asemaa parempana kuin suomalaiset sekä uudis- että korjausrakentamisessa. Kilpailijoina mainittiin kipsilevy, laatat, tiili ja betoni. Yritykset arvioivat puun sopivan hyvin erityisesti panelointiin, ja sen katsottiin antavan sisustukseen ”lämpöä ja koristeellisuutta”.

Taulukko 24. Puun asema muussa sisustusrakentamisessa (1 – erittäin heikko, 5 – erittäin vahva).

	Suomalaiset yritykset			Venäläiset yritykset		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta	lkm	otos- keskiarvo	otos- keskihajonta
Asema uudisrakentamisessa	13	3,1	0,5	22	4,0	0,9
Asema korjausrakentamisessa	7	2,9	0,7	22	3,8	0,9
Soveltuvuus eri käyttökohteisiin	13	3,6	0,5
Muutokset 2001–2006	12	3,5	0,5
Muutokset 2006–2011	11	3,5	0,5

Suomalaisasiantuntijoiden mukaan uudet venäläiset kerrostaloasunnot myydään valtaosin sisustamattomina ja Venäjän sisustusmarkkinat kasvavat nopeasti. Oletettavasti sisustusrakentajille on kysyntää, koska etenkin varakkaat asunnonostajat eivät halua tehdä sisustustöitä itse.

Suomalaisasiantuntijan mukaan suomalaisyritykset ovat vasta nyt alkaneet panostaa sisustusmarkkinoihin. Toistaiseksi ulkomaalaisista lähinnä keskieuropalaiset ovat toimineet markkinoilla. Sisustusmarkkinoiden odotettiin myös kasvavan nopeasti. Useat suomalaiset ja venäläiset asiantuntijat sekä yritykset arvioivat, että sisustukselle arvokkaan vaikutelman antavalla lämpöpuulla on Venäjällä kysyntää.

3.2.3 Suomen puurakennusvienti

Viennin kehittyminen

Suomalaisasiantuntijan mukaan puurakennusvienti Venäjälle alkaa usein satunnaisten henkilökohtaisten kontaktien perusteella. Myös suomalaisyritysten mukaan sattuma vaikutti joissain tapauksissa viennin aloittamiseen. Yhteensä 8 suomalaisyrityksessä asiakkaat olivat olleet aktiivisia viennin aloittamisessa. Muussa 8 suomalaisyrityksessä viennin alkamiseen vaikutti oma aktiivisuus. Viennin aloittamisen syiksi mainittiin etenkin kotimaan markkinoiden pienuus ja halu lähteä etsimään kasvua Venäjän kehittyviltä markkinoilta.

Vientiä suunnittelevien yritysten odotukset vientiin vaadittavan työvoiman lisäyksestä vaihtelivat huomattavasti. Eräs vientiä suunnitteleva yritys aikoi verkottua ja selvittää nykyisellä henkilöstömäärällä, toinen yritys sen sijaan suunnitteli 10–20 lisähenkilön palkkaamista Venäjävientiä varten.

Suomalaisyritykset käyttävät Venäjällä laajasti avuksi paikallista osaamista. Kolme neljänestä yrityksistä jakeli tuotteensa ainoastaan venäläisten yhteistyöyritysten kautta (taulukko 25). Puolet yrityksistä antoi rakennusten pystyttämisen vain yhteistyöyrityksille. Suomalaisasiantuntijan mukaan suomalaiskirvesmiehiä ei liikene Venäjän puurakentamiseen, koska osaajia ei riitä omaankaan tarpeeseen.

Taulukko 25. Tuotteiden jakelu ja vientirakennusten pystytys.

	Vastausten tunnusluvut	
	lukumäärä	osuus, %
Tuotteiden jakelu	16	100
– Vain oman vientiketjun kautta	2	13
– Vain venäläisen yhteistyöyrityksen kautta	12	75
– Sekä oman vientiketjun että venäläisen yhteistyöyrityksen kautta	2	13
Vientirakennusten pystytys	16	100
– Vain oma vientiketju rakentaa	1	6
– Vain yhteistyöyritykset rakentavat	8	50
– Vain asiakkaat rakentavat	3	19
– Sekä oma vientiketju että yhteistyöyritykset rakentavat	1	6
– Sekä yhteistyöyritykset että asiakkaat rakentavat	3	19

Nykyvienti alueittain ja tuoteryhmittäin

Haastateltujen suomalaisten viejäyritysten yhteenlaskettu rakennustoiminnan liikevaihto vuonna 2005 oli 258 miljoonaa € ja Venäjän-viennin arvo 14,8 miljoonaa €, joten keskimäärin tuotannon arvosta Venäjälle meni 6 %. Suurin osa haastateltujen yritysten viennistä suuntautui Moskovaan ja sen lähiseudulle (taulukko 26).

Taulukko 26. Haastateltujen suomalaisyritysten vuotuinen Venäjän-rakennusvienti alueittain ja tuoteryhmittäin vuonna 2005 (vastauksia 14 kpl).

	Vuotuinen vienti, miljoonaa €	Osuus, %
Alue	14,8	100
– Moskova ja Moskovan alue	9,1	61
– Pietari ja Leningradin alue	4,3	29
– Siperia	0,8	6
– Karjalan tasavalta	0,7	5
Tuoteryhmä	14,8	100
– Hirsitalot	7,6	51
– Pre-cut-talot	4,0	27
– Pienelementtitalot	2,0	13
– Suurelementtitalot	1,3	8

Viejät ovat pääosin hirsitalovalmistajia. Suomalaisasiantuntijan mukaan puuelementtitaloilla on Venäjällä huono maine muun muassa Suomesta sotakorvauksina toimitettujen parakkimaisten elementtirakennusten vuoksi. Elementtivalmistajat uskoivat kuitenkin viennin kehittyvän yhtä hyvin kuin hirsitalovalmistajtkin.

Suomalaisasiantuntijan mukaan vielä vuonna 2006 suomalaisen puutuoteteollisuuden vienti Venäjälle oli melko vähäistä lukuun ottamatta yhtä yritystä. Yhteensä 67 %:lla haastatelluista suomalaisyrityksistä Venäjän-viennin osuus liikevaihdosta oli korkeintaan 5 %. Suurimmillaan Venäjän-viennin osuus oli peräti 40 %. Useiden yritysvastausten mukaan Venäjän-viennin

osuus tuotannosta vaihtelee huomattavasti vuosittain, sillä suuret yksittäiset kaupat saattavat väliaikaisesti lisätä viennin osuutta paljon.

Sekä venäläis- että suomalaisasiantuntijat arvioivat, että puun käytön lisäys keskittyy maan metsäisille ja viileille alueille. Potentiaalisina kasvukohteina mainittiin Luoteis-Venäjä, Etelä-Ural ja Siperia. Venäläisasiantuntija odotti suurinta kehitystä niille alueille, joilla on mekaanisen metsäteollisuuden tuotantoa. Suomaliasiantuntijan mukaan Venäjän eri alueiden rakentamisen vaatimukset eroavat huomattavasti toisistaan, minkä vuoksi alueellisten erityispiirteiden selvittäminen on tärkeää vientimahdollisuuksien kartoittamisessa. Suomaliasiantuntijat pitivät etuna Suomen ja Venäjän ilmaston samankaltaisuutta. Toisaalta myös muistutettiin, että eri alueiden markkinoinnissa on otettava huomioon paikalliset luonnonolosuhteet ja muut erot.

Suomalaisnäkemysten mukaan rakentaminen keskittyy kaupunkien ympärille ja Moskova sekä Pietari säilyvät rakentamisen merkittävimminä keskuksina. Toisen suomalaisnäkemysten mukaan Venäjän pientalorakentamisen pitäisi syntyä maaseudulle ja alle 500 000 asukkaan kaupunkeihin. Kaupungeissa ja niiden ympäristössä on kysyntää valmiille taloratkaisuille, koska omatoimisuus on vähäisempää kuin maaseudulla.

Suomalaisarvion mukaan suomalaisten yritysten kannattaisi toimia aktiivisesti Siperiassa, koska kilpailijoiden määrä on siellä pienempi kuin Pietarissa tai Moskovassa. Tällä hetkellä Siperia on suomalaisyritysten kolmanneksi tärkein markkina-alue Moskovan ja Pietarin seutujen jälkeen. Toisen suomalaisasiantuntijan mukaan Venäjä on lähinnä Suomen reservialue kasvuille. Myös yrityskyselyssä esitettiin näkemyksiä, joiden mukaan kasvu on haettava ulkomailta, koska kotimaan markkinoilla kasvumahdollisuuksia ei juuri ole.

Viennin tulevaisuus

Suomalaisyritykset olivat optimistisia odotuksissaan viennin kasvun suhteen (taulukko 27). Yleisimmin vastauksista ilmeni, että yritysten vientimäärät ovat vielä pieniä ja odotukset kasvavien markkinoiden vetovoimasta suuria. Kansantalouden vakautumisen ja hyvinvoinnin kasvun arveltiin lisäävän kysyntää.

Taulukko 27. Puutuotteiden Venäjän-viennin arvon oletettu kehittyminen vuosien 2006–2011 aikana nykyiseen arvoon nähden suomalaisten yritysten mukaan.

	Vastausten tunnusluvut	
	lukumäärä	osuus, %
Viejäyritykset	14	100
– Kasvaa yli 50 %	6	43
– Kasvaa 20–50 %	6	43
– Kasvaa 0–20 %	2	14
Vientiä suunnittelevat yritykset	2	100
– Kasvaa nopeasti	2	100

Venäläisyritykset odottivat tuontituotteiden aseman ja kilpailukyvyn parantuvan viiden vuoden aikana maltillisesti (taulukko 28). Venäläiset yritykset näkivät Suomen kaikkein merkittävimmäksi ja Saksan toiseksi merkittävimmäksi rakennustuontimaaksi, joskin vastauksia kysymykseen saatiin ainoastaan 4 kappaletta.

Taulukko 28. Tuontituotteiden asema ja kilpailukyky vuonna 2006 ja 2011 venäläisten yritysten mukaan asteikolla 1–5 (1 – vähenee huomattavasti, 3 – pysyy entisellä tasollaan, 5 – lisääntyy huomattavasti).

	Vastausten tunnusluvut		
	lukumäärä	otoskeskiarvo	otoskeskihajonta
Vuosi 2006	19	3,6	1,0
Vuosi 2011	17	3,6	1,1

Suomalaisasiantuntijan mukaan suomalaisten täytyy olla rohkeampia Venäjän markkinoille pyrkiessään. Tärkeiksi seikoiksi mainittiin paikallisten olosuhteiden selvittäminen sekä sopivaan markkinasegmenttiin, kuten tietyille maantieteelliselle alueelle, keskittyminen. Erään suomalaisnäkömyksen mukaan suurteollisuuden vientiprojekteihin, kuten metsäteollisuuden tehdashankkeisiin, pitäisi kytkeä rakennushankkeita ja vaikuttaa näin kaavoitukseen sekä puurakentamisperinteen ja -malliston kehitykseen.

Eräs suomalaisasiantuntija näki Venäjän epävakaa taloustilanteen eduksi suomalaisten kannalta, koska esimerkiksi keskieuropallaiset toimijat eivät ole valmiita investoimaan ennen vakaampia talousoloja. Toinen suomalaisasiantuntija arvioi asiakkaiden taustatietojen selvittämisen, strategian pohtimisen sekä riittävien henkisten ja taloudellisten resurssien olevan tärkeitä Venäjän-viennin aloittamisessa, koska sijoitettu pääoma tulee takaisin vasta vuosien kuluttua.

Suomalaisyriyten haastatteluissa esiintyi toistuvasti näkemys siitä, että viennin on muututtava sujuvammaksi mikäli toimintaa halutaan tulevaisuudessa laajentaa. Yritykset kritisoivat voimakkaasti Venäjän suuria tullimaksuja. Useiden suomalaisyritysten mukaan toiminnan laajentuessa tuotantolaitoksia on perustettava Venäjälle hintatason alentamiseksi. Myös suomalaisasiantuntijan mukaan yritysten pitäisi olla aktiivisia paikallisten tytäryhtiöiden perustamisessa.

Suomalaisen puurakennusviennin ongelmat ja kehittämistarpeet

Yritykset antoivat ristiriitaisia vastauksia ongelmiin liittyvässä kysymyksessä (taulukko 29). Yhtäältä esimerkiksi korruptiota ja venäläisten laatutietoisuutta ei pidetty oleellisena ongelmana viennissä. Toisaalta molemmat seikat vaativat yritysten mielestä erityishuomiota tai huomattavia parannuksia.

Kuljetuksia ei pääosin pidetty ongelmana. Suurin kritiikki kohdistui aikataulujen pitämättömyyteen. Monet yritykset olivat ratkaisseet ongelman jättämällä kuljetukset asiakkaiden vastuulle.

Taulukko 29. Seikat, jotka ovat aiheuttaneet suomalaisille yrityksille ongelmia viennissä asteikolla 1–5 (1 – ei lainkaan ongelmia, 5 – huomattavasti ongelmia), ja seikat, jotka vaativat erityishuomiota tai kouriintuntuvia parannuksia suomalaisen puurakennusteollisuuden Venäjän-viennin edistämiseksi asteikolla 1–5 (1 – ei lainkaan huomiota, 5 – paljon huomiota).

	Ongelma			Huomiontarve		
	Vastausten tunnusluvut					
	lkm	keskiarvo	hajonta	lkm	keskiarvo	hajonta
Kuljetukset	16	1,9	1,1
Tullit	16	3,3	1,4	15	4,4	0,6
Mainonta ja asiakaskontaktit	16	2,7	1,0
Kieli ja kulttuuri	16	2,3	1,3	15	3,5	0,8
Korruptio	15	1,9	1,3	14	3,6	0,9
Verkottuminen suomalaisyritysten kanssa	15	2,9	1,1
Verkottuminen venäläisyritysten kanssa	15	3,5	1,0

Vastauksissa esiintyivät tullin jatkuvasti muuttuvat vaatimukset, jotka aiheuttavat vientiongelmia. Yksilöllinen vaihtelu eri tullivirkailijoiden välillä on suurta. Tullimaksuja pidettiin paikoin kohtuuttomina ja niiden katsottiin huonontavan kilpailukykyä. Venäjän tullin kehittämistä ja toiminnan ennakoitavuuden parantamista pidettiin erityisen tärkeänä. Toisaalta osa yrityksistä antoi tullauksen asiakkaiden huomaan, jolloin ongelmia ei yritysten kannalta ollut. Suomalaisasiantuntija mainitsi tullimaksujen alentavan puuelementtien viennin kannattavuutta, koska tullit ovat jopa 30 % viennin arvosta. Asiantuntijoiden ja yritysten mukaan suomalaistuotteet ovat myös yleensä jo alkuhinnaltaan venäläisiä tuotteita kalliimpia. Tämä rajoittaa kohde-ryhmäksi lähinnä yksittäiset varakkaat ostajat.

Yritykset eivät juuri kommentoineet mainonnan ja asiakaskontaktien saavuttamisen aiheuttamia ongelmia. Erään vastauksen mukaan jakelukanavien löytäminen on hankalaa. Suomalaisasiantuntijan mielestä tärkeintä asiakaskontaktien saavuttamisessa on hyvä markkinointi sekä riittävä tutustuminen Venäjällä toimimiseen.

Kieli koettiin korkeintaan keskinkertaiseksi ongelmaksi. Toisaalta venäjän kieltä arvioitiin osattavan Suomessa liian vähän. Osalla yrityksistä oli venäjätaitoista henkilökuntaa. Eräs vastaaja koki tulkkien käytössä ongelmana salassapitoon liittyvät kysymykset. Eräessä vastauksessa todettiin tosin, että nykyvenäläisten kanssa tulee toimeen englannin kielellä. Kulttuuri aiheutti yleisesti varsin vähän ongelmia. Erään vastaajan mielestä uuden venäläisen kauppa käyvän sukupolven tavat ovat jo perin länsimaisia. Kuitenkin kielen osaamisen ja kulttuurin tuntemisen ajateltiin helpottavan kaupankäyntiä huomattavasti.

Korruptiota ei pääsääntöisesti pidetty ongelmana. Vastausten perustella useimmiten yritykset eivät suoraan joutuneet sen kanssa tekemisiin, koska korruptiota ilmenee tavallisesti venäläisten talonrakentaja-asiakkaiden ja viranomaisten välillä. Toisaalta korruption vähentäminen nähtiin tärkeäksi, vaikka arvioitiin, etteivät suomalaiset juuri voi vaikuttaa kehitykseen. Erään vastaajan mukaan korruption poistaminen tullista tuottaisi suomalaisille viejille tasa-arvoisen aseman keskenään, koska yksittäisiä yrityksiä ei tällöin suosittaisi.

Osa suomalaisyrityksistä piti verkottumista muiden suomalaisyritysten kanssa hyvänä keinona viennin edistämässä, mutta osan mielestä se ei toiminut halutulla tavalla. Suomalaisasiantuntija arvioi verkottumisen olevan erityisen tärkeää pienille ja keskisuurille yrityksille. Eräessä

yritysvastauksessa nähtiin, että ostajakunnan palvelun parantamiseksi on välttämätöntä kehittää useiden yritysten välistä yhteistyötä, jossa kukin keskittyy ydinalaansa. Valtaosassa vastauksista mainittiin, että kauppa Venäjälle ei onnistu ilman paikallista yhteistyökumppania. Suomalais-asiantuntija arvioi lisääntyneen protektionismin vaativan yhteistyötä paikallisten yritysten kanssa. Toisaalta suomalaiset yritykset suhtautuivat varauksellisesti venäläisten yhteistyökumppaneiden luotettavuuteen.

4 Suomalaisen puutuoteteollisuuden vahvuudet ja kehitystarpeet Venäjän viennin kannalta

4.1 Vahvuudet

Paloturvallisuus

Rakennusyrietykset näkevät ylimääräiset paloturvallisuusvaatimukset useammin viranomaisten kiusantekona kuin viennin kilpailutekijänä. Kuluttajat kuitenkin pitävät paloturvallisuutta merkittävänä perusteena rakennusmateriaalivalinnassa. Koska pienten talojen lainsäädännölliset paloturvallisuusvaatimukset ovat alhaiset, on ymmärrettävää, että kuluttajat haluavat itse varmistaa hankkimiansa talojen turvallisuuden. Suomalaisen yritysten kannattaakin jakaa tietoa puun paloturvallisuudesta, rakenteellisen palonsuojauksen merkityksestä ja osoittaa tuotteidensa paloturvallisuus selvästi.

Eristävyys

Vaikka lämmöneristävyuden merkitys tällä hetkellä on vähäinen, sekä tutkimustulosten että kirjallisuuden perusteella sen merkitys lisääntyy. Energiansäästön merkityksen koheneminen parantaa suomalaisen puurakennusviennin asemaa, koska puulla on moniin muihin rakennusmateriaaleihin verrattuna varsin alhainen lämmönjohtokyky ja kerrostalovertailun (Badjin & Verstov 2000) mukaan suomalaiset rakennukset kuluttavat venäläisiin verrattuna vähän energiaa. Myös eristysmateriaalien kysyntä lisääntyy. Toisaalta lämmöneristävyuden parantaminen parantaa usein myös ääneneristävyyttä, mikä lisää kilpailukykyä uusien asuntojen ostajien keskuudessa.

Kestävyys

Venäjä on siirtymässä neuvostorakentamisen kertakäyttökulttuurista yhä laajemmin rakennusten korjaamisen huomiointiin – kuluttajat pitivät kestävyyttä kaikkein merkittävimpänä rakennusmateriaalien valintaan vaikuttavana tekijänä. Suomalaisille yrityksille pitkäikäisten ja huollettavien rakennosien valmistus ei enimmäkseen ole ongelmallista. Markkinoinnissa huollettavuus on syytä nostaa entistä enemmän esille. Mikäli Venäjän työvoimakustannukset jatkavat nopeaa kasvuaan, tulevaisuudessa asennuksen ja huollon alhaisten kustannusten merkitys kasvaa.

Innovatiivisuus ja uutuusarvo

Kuluttajat eivät pidä innovatiivisuutta erityisen merkittävänä itseisarvona. Niinpä yritysten on pystyttävä osoittamaan, mitä lisäarvoa innovatiiviset rakentamisratkaisut tuovat asiakkaille entisiin ratkaisuihin verrattuna. Innovatiivisista ja uusista ratkaisuksista voi saada lisäarvoa lähinnä varakkaille asiakkaille suunnitelluissa mallistoissa.

Ympäristötekijät

Puurakentamisen myönteiset ympäristövaikutukset on osoitettava johdonmukaisesti. Myös tutkimustuloksiin perustuva mutta tunteisiin vetoava mielikuvamarkkinointi (”puutalo on lämmin” tai ”puutalossa on helppo hengittää”) voi olla tuloksellista. Tulosten perusteella ympäristöargumenteilla on myös helpompi vedota naisiin kuin miehiin, mikä on todettu myös suomalaisessa tutkimuksessa (Tulokas 2002). Koska venäläisten ympäristöarvostukset liittyvät rakentamisessa käytettävien materiaalien lisäksi esimerkiksi asuin ympäristön luonnonläheisyyteen, etenkin loma-asuntorakentamisen markkinoinnissa on pyrittävä osoittamaan puun käytön ja luonnonläheisyyden yhteys.

Toimitusvarmuus ja aikataulujen pitävyys

Venäjällä toimitusaikataulujen pitävyys on haastattelujen mukaan epävarmaa. Tämän vuoksi suomalaisteollisuuden toimitusvarmuus ja aikataulujen pitävyys Venäjänkin oloissa nousevat erityisiksi kilpailutekijöiksi.

4.2 Kehittämistarpeet

Kustannusten pienentäminen

Suomalaisten nykykohderyhmässä hintaa ei pidetä yhtä merkittävänä kuin muita ominaisuuksia, esimerkiksi imagoa. Tulosten perusteella yleisenä näkemyksenä kuitenkin on, että kustannuksia on alennettava, mikäli vientiä aiotaan laajentaa. Mikäli suomalaiset pyrkivät parantamaan asemaansa myös keskiluokalle suunnatuissa tuoteryhmissä, hinnan merkitys korostuu.

Hinnan muodostuminen on yhteydessä useisiin tekijöihin. Esimerkiksi standardointiin ja tullimaksuihin vaikuttaminen on vaikeaa. Oletuksena kuitenkin on, että Venäjän WTO-jäsenyys parantaa suomalaisen viennin mahdollisuuksia näiden tekijöiden osalta jossain määrin. Yritysten mahdollisuudet vaikuttaa kustannuksiin liittyvät lähinnä tuotannon rakenteeseen ja tuotteiden välitykseen ja asentamiseen. Korkeiden tuotantokustannusten vuoksi suomalaisten yritysten on miltei mahdotonta olla kustannusjohtajina perustuotteiden tuotannossa. Tämän vuoksi yritysten on keskityttävä jalostettuihin tuotteisiin, joiden tuotanto Venäjällä ei kapasiteetin puutteellisuuden vuoksi ole vielä mahdollista. Kannattavia tuoteryhmiä on tarkasteltu luvussa 4.3.

Jo nykyisellään tuotteiden jakelu ja asennus on jätetty enimmäkseen venäläisille yhteistyöyrityksille ja asiakkaille. Koska vaurastuvat venäläiset arvostavat vapaa-aikaa entistä enemmän, kannattavuutta voisi lisätä tuotteilla, joihin sisältyy asennus- ja huoltosopimuksia. Asennuksen ja huollon toteuttajana olisi kuitenkin venäläinen yhteistyöyritys, koska Venäjän palkkakustannukset ovat Suomen palkkakustannuksia alhaisemmat.

Ostajien mieltymysten selvittäminen

Asiakkaiden toiveiden tarkempi kuuntelu ja ulkonäöltään venäläisten mieltymyksiin sopivien mallistojen luonti voi parantaa suomalaisten markkina-asemaa (Mauno ym. 2006, Pikkarainen 2006, Suomen puutuoteteollisuus... 2006). Toisaalta nykyisenkin malliston kilpailukyky paranee, mikäli käytännöllisyyden merkitys kilpailutekijänä kasvaa ja koristeellisuuden vähenee. Alkuperämaata kannattaa painottaa etenkin nuorille ikäluokille suunnatussa markkinoinnissa.

Saatavuuden parantaminen

Suomalainen puurakennusteollisuus voi jossain määrin parantaa asemiaan luomalla puutuotteille uusia jakeluketjuja, jotka yhtäältä parantavat nykyistä saatavuutta ja toisaalta toimivat vastapainona suurille sisustusrakentamislle, joissa puun kilpailuasema on muihin materiaaleihin nähden vain keskinkertainen. Vallinin (2005) mukaan suomalaisen puutuoteteollisuuden yhteistyö venäläisten rakennustarvikeliikkeiden ja kauppaketjujen kanssa on ollut toistaiseksi melko vähäistä. Toisaalta Saarion (2003) mukaan suomalaisten yritysten aktiivinen markkinointi alueella viime vuosina on tuottanut ainakin jossain määrin lisäarvoa rakennusteollisuuden viennille.

Suomalaisen teollisuuden on keskityttävä uusien markkina-alueiden etsimiseen (Puurakentamisen edistämishjelma... 2005). Tulosten perusteella etenkin Siperiassa ja Venäjän Kaukoidässä on täysin käyttämättömiä vientimahdollisuuksia. Nykyisin suuri osa viennistä menee Moskovan alueelle, jonka rakennuspotentiaali on myös suurin. Lähialueiden rakentamisen suurimmat mahdollisuudet ovat Pietarin seudulla.

4.3 Mahdollisuudet tuoteryhmittäin

Miltei kaikissa rakentamisen tuoteryhmissä puun käytön nähtiin lisääntyneen viimeisen viiden vuoden aikana. Kasvun myös odotettiin olevan voimakkaampaa seuraavan viiden vuoden aikana verrattuna tämänhetkiseen tilanteeseen kaikissa muissa tuoteryhmissä paitsi muussa sisustusrakentamisessa, jossa kasvun odotettiin pysyvän nykyisen kaltaisena. Kaikissa tuoteryhmissä puun asemaa korjausrakentamisessa pidettiin uudisrakentamista heikompana. Myös korjausrakentamisen vähäisyys uudisrakentamiseen verrattuna tuli esille. Puun sopivuutta eri käyttökohteisiin pidettiin kaikissa tuoteryhmissä parempana kuin mitä nykyiset käyttömäärät osoittavat. Koska puun käyttö on lisääntymässä edelleen, myös viennin kasvulle on edellytyksiä.

Ennusteen mukaan perustuotteiden kauppa vaikeutuu, minkä vuoksi suomalaisen teollisuuden on keskityttävä erikoistuotteisiin ja puun käytön monipuolistamiseen (Puurakentamisen edistämishjelma... 2005). Tässä luvussa puurakennusteollisuuden tuotanto on jaettu viennin kannalta kannattaviin ja kannattamattomiin tuoteryhmiin. Etenkin viennissä kannattamattomien tuoteryhmien osalta investoinnit tuotannon laajentamiseen olisi kohdennettava Venäjälle. Useissa uusissa puurakentamista sivuavissa selvityksissä (Puurakentamisen edistämishjelma... 2005, Boltramovich ym. 2006, Suomen puutuoteteollisuus... 2006, Tartu tilaisuuteen... 2006) on tehty vastaavia kehitysehdotuksia.

Ne tuoteryhmät, joissa pitkät kuljetusmatkat laskevat kilpailukykyä, ovat kannattavimpia Venäjälle tehtävien paikallisinvestointien kannalta. Näihin kuuluvat muun muassa suur- ja tilalementtitalojen sekä ikkunoiden valmistus.

4.3.1 Kannattavat tuoteryhmät

Hirsitalot

Tulosten perusteella hirsitalot pysyvät myös tulevaisuudessa merkittävimpänä vientiryhmänä. Hirsi on kulttuurisesti sopiva rakennusmateriaali Venäjällä ja sen imago myös kalleimmissa tuoteryhmissä on kohtuullinen.

Pienelementtitalot

Rankorakenteisten talojen mahdollisuudet paranevat. Rankorakenteisissa taloissa jalostusaste ja tilantarve korreloivat keskenään. Pienementtien vientikilpailukyky on paras rankorakenteisista taloista, koska niiden jalostusaste on melko korkea, mutta toisaalta myös tilantarve kohtuullinen.

Ovet

Ovien kulutukseen odotettiin kohtuullista nousua. Vallinin (2006) mukaan Venäjän-oviviennille on suuret markkinat. Viennin kilpailukykyä parantaa suhteellisen vähäinen kuljetustilan tarve. Toisaalta 2000-luvun alussa ovien vienti Venäjälle on vähentynyt. Voimakkaimmillaan vienti oli vuonna 1998, jolloin sen arvo oli yhteensä 14,9 miljoonaa €. Vuosina 2004–2006 vienti on pysytellyt noin 7 miljoonassa €:ssa.

Lattiamateriaalit

Boltramovichin ym. (2006) mukaan parketti on moskovaalaisten ja pietarilaisten uusien asuntojen viimeistelijöiden suosituin lattiamateriaali. Myös venäläiset yritykset pitivät puun asemaa hyvänä, mutta yllättävää on, että suomalaisten ja venäläisten yritysten näkemykset poikkeavat huomattavasti toisistaan. Mahdollinen syy eroihin on se, että suomalaisyritysten asiakkaat suosivat esimerkiksi laattalattioita ja muita keraamisia materiaaleja.

Jalostettujen lattiamateriaalien, kuten laadukkaan parketin tai esimerkiksi lämpökäsiteltyjen lautalattioiden, vienti on oletettavasti kannattavaa. Myös kuljetuksessa lattiamateriaalit vievät melko vähän tilaa. Lattiamateriaalit ovat kasvaneet suurimmaksi puurakennusteollisuuden vientiartikkeliksi: vuonna 2005 niiden viennin arvo oli 15,6 miljoonaa € (Ulkomaankauppatilastot 2007). Myös puisilla lattioiden alusmateriaaleilla, kuten vanerilla tai lastulevyllä, on vientimahdollisuuksia. Toisaalta viennin lisäksi myös Venäjän-investoinnit ovat kasvaneet – esimerkiksi Karelia-Upofloor Oy hankki vuonna 2006 uuden parkettitehdaskiinteistön Kalugan alueelta (Karelia-Upofloor Oy... 2006).

Liimapuu

Suurissa julkisissa rakennuksissa erilaiset liimapuuhun perustuvat ratkaisut yleistyvät vähitellen. Venäjällä ei ole juuri liimapuun valmistuksessa tarvittavaa osaamista, mikä voi parantaa tavaraviennin lisäksi liimapuun valmistukseen liittyvien asiantuntijapalveluiden kysyntää. Toisaalta Toivonen ym. (2005) arvioivat, että Saksassa, jossa käytetään noin puolet Euroopan rakennepuutuotteista, liimapuun ja muiden rakennepuutuotteiden kulutus kasvaa vain hitaasti. Koska Venäjällä on lisäksi saatavissa halpaa sahatavaraa, jota ei kustannusten vuoksi tarvitse korvata liimapuulla, kasvu Venäjälläkään ei liene kovin nopeaa.

4.3.2 Kannattamattomat tuoteryhmät

Suur- ja tilaelementtitalot

Vaikka rankorakenteisten talojen asema paranee ja suur- ja tilaelementtitalojen jalostusaste on suuri, logistiikkaan liittyy useita ongelmia. Suur- ja tilaelementtitalot eivät toistaiseksi ole vinnin kannalta erityisen kannattavia, koska ne vaativat kuljetuksenohjausjärjestelmän ja vievät kuljetuksessa paljon tilaa. Koska suur- ja tilaelementtien siirto rakennuspaikalla vaatii nosturin, myös nostureiden oikea-aikainen saatavuus voi olla ongelma.

Kattotuolit

Kattotuolien mahdollisuudet kasvavat kyselyn mukaan. Korjausrakentamisessa kattotuolien asemaa ei kysytty, mutta jossain määrin puisille kattotuoleille voisi olla mahdollisuuksia esimerkiksi vanhojen tasakattoisten talojen muuttamisessa harjakattoisiksi. Ongelmana on kuitenkin kattotuolien suuri tilantarve kuljetuksissa, mikä heikentää olennaisesti suomalaisen tuotannon kilpailukykyä. Vallinin (2006) mukaan kattotuolit ovat pääosin kotimarkkinatuotteita.

Ikkunat

Puuikkunoiden aseman kehitys mukailee tulosten mukaan ovien aseman kehitystä. Valmiit ikkunat vievät painoonsa nähden paljon tilaa kuljetuksessa (Kärkkäinen 2005). Koska jalostuksen koetaan olevan suomalaisen teollisuuden keskeinen kilpailutekijä, teollisuuden ei kannattane keskittyä edes kuljetuksen kannalta valmiita tuotteita tiiviimpään tilaan mahtuvien ikkuna-aihioiden vientiin. Kyseeseen tulee lähinnä tuotantolaitosten perustaminen Venäjälle. Esimerkiksi Tiivituote valmistaa valtaosan Venäjällä myydyistä ikkunoistaan Murmanskissa (Tiivituote Oy... 2004).

Perusverhoukset

Ulkoverhouslaudan aseman oletettiin olevan kohtuullinen ja käytön kasvun melko voimakasta. Myös sisustusrakentamisessa puun asemaa pidettiin melko hyvänä. Vaikka verhousmateriaalien tilantarve on melko vähäinen, ulkoverhouslaudan ja sisustuspaneelien jalostusaste ei kuitenkaan ole kovin korkea, minkä vuoksi kannattavaa on lähinnä valiolaatuisten tai lämpökäsiteltyjen verhousten vienti.

4.3.3 Mahdollisuudet uudessa yksittäis- ja aluerakentamisessa

Erilaiset koerakentamishankkeet lisäävät suomalaisten tuotteiden tunnettuutta Venäjällä sekä yksittäis- että aluerakentamisessa. WoodFocus on suunnitellut menekinedistämiseksi asuntomessuja Pietarin alueelle (Kyrö 2005). Pietarin lisäksi muita kiinnostavia alueita ovat Moskovan seutu ja Siperia. Erityisesti ilmastoltaan viileiden pohjoisten öljynvientialueiden markkinat voivat tulevaisuudessa olla hyvin kiinnostavia, koska ulkomaalaisten kilpailijoiden määrä niillä on vähäinen.

Suomalainen teollisuus on keskittynyt uudisrakennusten vientiin. Vaikka korjausrakentaminen lisääntyikin, uudisrakentaminen säilyy tärkeimpänä ryhmänä myös vastaisuudessa. Koska yläluokan osuuden oletetaan pysyvän ennallaan ja keskiluokan kasvavan, tulevaisuudessa suomalaistyyppisten omakotitalojen markkinointi Venäjälle on nykyistä tuloksellisempaa.

Pääosa puun käytöstä on kohdistunut yksityisiin kesämökki- ja omakotitalohankkeisiin. Jos näiden hankkeiden toteutus edelleen helpottuu, yksityiset ovat jatkossakin suomalaisten vientiyri-tysten pääasiakasryhmä. Koska uusien alueiden infrastruktuuri on kehittymätön, vanhojen, infrastruktuuriltaan valmiiden asuinalueiden täydennysrakentaminen voi myös tarjota joitain mahdollisuuksia puurakentamiselle. Lisäksi etenkin kaupunkimaisen pientalorakentamisen etuna pidetään vähäistä infrastruktuuritarvetta ja säästöjä maanhankintakuluissa (Kaipiainen 1998). Puukerrostalojen mahdollisuudet ovat toistaiseksi etenkin kulttuurisista syistä heikot. Lisäksi nykyiset uudiskerrostalot ovat varsin korkeita, joten puun hyödyntäminen runkorakenteissa on vaikeaa tai mahdotonta.

Yksittäisrakentamisen lisäksi yritysten mahdollisuuksien oletettiin lisääntyvän aluerakentamisessa, jossa rakennuttaja on vastuussa koko alueen rakentamisesta. Aluerakentamishankkeet mahdollistaisivat yksityisrakentamista suurempina hankkeina suurten sarjojen viennin Venäjälle. Suomalaisella teollisuudella olisi mahdollisuuksia esimerkiksi suurten loma-asuntoalueiden toteutuksessa, sillä Kiurun (2007) mukaan ympärivuotiseen käyttöön tarkoitettujen mökkikylien suosio on kasvanut. Esimerkiksi Pietarin ympäristössä rakenteilla tai suunnitteilla on yli 80 kylää, joista puolet sijaitsee Karjalan kannaksella. Ollonqvist & Rimmler (2005) arvioivat, että yksittäisrakentamisen rinnalle tuleva rakennuttajien johdolla toteutettava aluerakentaminen edellyttää kuitenkin talotehtailta uusien, rinnakkaisten liiketoimintamallien omaksumista.

4.3.4 Mahdollisuudet korjaus- ja sisustusrakentamisessa

Korjausrakentamistarve Venäjällä on valtava. Korjausrakentamisessa suurin yksittäinen ryhmä on vanhojen betonikerrostalojen saneeraus, jossa puuta voidaan käyttää useissa kohteissa. Tämä kuitenkin vaatii useiden rakennusosavalmistajien ja rakennusyhtiöiden verkottumista. Jäljellä olevien vanhojen betonikerrostalojen määrä on huomattava Badjinin & Verstovin (2000) mukaan vuosituhannen vaihteessa peräti 20 % Pietarin asuntokannasta (10 miljoonaa m²) oli 1950- ja 1960-luvulla rakennettuja hruštšovkia.

Talotyyppin suuret ongelmat liittyvät tasakattojen vuotamiseen, huonoon lämmöneristävyyteen ja ulkonäköön (Kiiras & Lindholm 1999, Krikunov 2000). Tämän perusteella puun käyttö korjauksissa olisi mahdollista esimerkiksi kattotuoleissa, jos tasakatto vaihdetaan harjakatoksi kattojen vedenpitävyyden parantamiseksi. Puuta voi käyttää myös ovien ja ikkunoiden lämmöneristuksen parantamisessa sekä jossain määrin betonielementtitalojen parvekkeiden ja seinien verhouksissa pakkasrapautuminen lopettamiseksi ja yleisilmeen kohentamiseksi. Talotyyppin korjausohjeissa on käsitelty myös lisäkerrosten rakentamista (Kiiras & Lindholm 1999).

Yritysten mukaan puun asema sisustusrakentamisessa on kohtuullinen. Venäläiset yritykset näkevät sisustusrakentamisen mahdollisuudet suomalaisia yrityksiä myönteisempinä. Tämä johtuu oletettavasti siitä, että sisustusrakentamismarkkinat ovat kasvamassa voimakkaasti myös kerrostalotuotannossa ja paikalliset yritykset pystyvät näkemään tämän paremmin kuin uusien puutalojen rakentamiseen keskittyneet suomalaisyritykset. Sisustusrakentaminen tarjoaa myös kerrostalojen osalta vientimahdollisuuksia esimerkiksi kiintokaluste-, lista-, lattiamateriaali- ja ovituotannolle.

Lähteet

Kirjallisuus ja Internet-lähteet

- Badjin, G. (Badin, G.) & Verstov, V. 2000. Reconstruction Models for 5-storey Prefabricated Buildings and their Complete Analysis for Reconstruction in the Modern Conditions. Julkaisussa: Construction in Russia Today. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000. Helsinki: s. 81–86.
- Barinova, L. 2000. Construction in Russia. Julkaisussa: Construction in Russia Today. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000. Helsinki: s. 7–21.
- Boltramovich, S. (Boltramovič, S.), Lotov, N., Baldanov, S., Dudarev, G., Filippov, P. & Herne-niemi, H. 2006. Puolivalmiista valmiiseen kotiin – uudet asunnot Venäjällä. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Helsinki. 187 s.
- Čubinskij, A., Rešetnâk, V. & Šestov, A. 2006. Industrial'noe derevânnoe domostroenie. [Teol-linen puutalorakentaminen]. Sankt-Peterburgskaâ gosudarstvennaâ lesotehničeskaâ akade-miâ. Kafedra ekonomiki i upravleniâ derevoperepabatyvaûših proizvodstv. [Pietarin valtiol-linen metsäteknillinen akatemia. Puunjalostustuotantotalouden ja -hallinnon laitos]. Pietari, Venäjä. 36 s.
- Jatinen, M. 2005. Puurakentamista elvytetään Venäjällä suomalaisopein. Aikakauslehti Tek-niikka & Talous 28.10.2005.
- Kaipainen, M. 1998. Tiivis ja matala puurakentaminen. Suomen ympäristö 270. Ympäristömi-nisteriö. Asunto- ja rakennusosasto. Helsinki. 72 s.
- Karelia-Upofloor Oy aloittaa parkettituotannon Venäjällä ostamalla OOO Focus Wood -nimisen yhtiön. 2006. Saatavissa: http://www.kareliaparketti.fi/view.php?page=document&document_id=9155 [Viitattu 19.3.2007.]
- Karjalainen, T., Mutanen, A., Torniainen, T. & Viitanen J. 2005. Venäjän metsäsektorin muu-tokset ja haasteet. Julkaisussa: Hänninen, R. & Sevola, Y. (toim.) Metsäsektorin suhdanne-katsaus 2005–2006. Metsäntutkimuslaitos. Vantaa: s. 58–61.
- Kiiras, J. & Lindholm, S. 1999. Primery rešenij remonta èlementnyh mnogoètažnyh domov sovetkogo vremeni pri pomošii finskoj tehnologii [Neuvosto aikaisten elementtikerrostalojen korjausesimerkkejä suomalaisen teknologian avulla]. Rakennusteollisuus RT ry. Helsinki. 87 s.
- Kiuru, M. 2007. Kiinteistöjen hinnat rajussa nousussa Karjalan kannaksella. Sanomalehti Karja-lainen 5.3.2007.
- Krikunov, A. 2000. Research of Condition and Results of 5-storey Apartment Houses from the 60's (Kruschev Houses), Case: Nizhny Novgorod. Julkaisussa: Construction in Russia To-day. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000. Helsinki: s. 75–80.
- Kullas, E. 2005. Suomi ottaa ronskisti Venäjä-riskiä. Aikakauslehti Talouselämä 4.2.2005.
- Kyrö, J. 2005. Asuntomessut myös Venäjälle. Sanomalehti Karjalainen 24.3.2005.
- Kärkkäinen, M. 2005. Maailman metsäteollisuus. Metsäkustannus Oy. Helsinki. 355 s.
- Marttila, J. 2007a. Venäjä Suomen puurakennusteollisuuden mahdollisuutena. Pro gradu -tutkielma. Joensuun yliopisto. 105 s.
- Marttila, J. 2007b. Venäjän puurakentamisen nykytila ja tulevaisuuden mahdollisuudet – kirjalli-suuskatsaus. Metlan työraportteja 54. 26 s.
- Mauno, A., Paajanen, T. & Vahtikari, K. (toim.) 2006. Puutuoteteollisuuden T&K-toiminnan tarpeet ja tavoitteet. Tiedonanto 97. Teknillinen korkeakoulu. Puunjalostustekniikan osasto, puutekniikan laboratorio. Espoo. 31 s.

- Nippala, E. 1999. Itä-Euroopan rakennusmarkkinat. Valtion teknillinen tutkimuslaitos. VTT Rakennustekniikka. Tampere. 169 s.
- Nippala, E., Grönfors, T. & Perälä, A. 2006. Pientalorakentaminen Puolassa, Virossa, Liettuassa sekä eräillä Venäjän alueilla. Valtion teknillinen tutkimuslaitos. VTT Rakennus- ja yhdyskuntatekniikka. Tampere. 78 s.
- Ollonqvist, P. & Rimmler, T. 2005. Asuntorakentamisen muutos ja puun jalostusarvon lisäämismahdollisuudet. Julkaisussa: Hänninen, R. & Sevola, Y. (toim.). Metsäsektorin suhdannekatsaus 2005–2006: s. 66–68.
- Panibratov, Y. (Panibratov, Ū.). 2000. Russian-Finnish Cooperation in the Field of Construction in Russia. Julkaisussa: Construction in Russia Today. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000. Helsinki: s. 117–120.
- Penttinen, S. 2006. Venäjällä puurakentaminen on vielä lapsenkengissä. Sanomalehti Maaseudun Tulevaisuus 17.11.2006.
- Pientalorakentamisen suunnitteluasiakirjat Venäjällä. 2003. Suomen ja Venäjän välinen rakennusalan työryhmä. Rakennusteollisuus RT Ry. Helsinki. 52 s.
- Pikkarainen, J. 2006. Nurmeksalainen puutalotehdas Karelment jatkaa kasvuaan. Sanomalehti Karjalainen 23.10.2006.
- Prudnikov, O. & Dmitriev, D. 2006. Derevânnoe domostroenie v Rossii. [Puutalorakentaminen Venäjällä.]. Aikakauslehti LesPromInform, nro. 7/2006. Pietari, Venäjä.
- Puurakentamisen edistämishjelma 2004–2010. 2005. Ympäristöministeriö. Asunto- ja rakennusosasto. Ympäristöministeriön moniste 147. Ympäristöministeriö. Helsinki. 84 s.
- Rekitar, J. 2000. Investment Policy in Russian Federation and Foreign Investments. Julkaisussa: Construction in Russia Today. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000. Helsinki: s. 26–30.
- Rossiâ v cifrah [Venäjä lukuina]. 2005. Federal'naâ služba gosudarstvennoj statistiki [Valtiollinen tilastopalvelu]. Moskova, Venäjä.
- Rossiâ v cifrah [Venäjä lukuina]. 2006. Federal'naâ služba gosudarstvennoj statistiki [Valtiollinen tilastopalvelu]. Moskova, Venäjä.
- Russian Federation Forest Sector Outlook Study. 2003. Geneva Timber and Forest Discussion Paper 27. Yhdistyneet kansakunnat. Geneve, Sveitsi. 59 s.
- Saario, H. 2003. [Verkkodokumentti.] Rakentamista Pietarissa. Rakentaminen ja korjausrakentaminen -työryhmä. Saatavissa: <http://intratad.turku.fi/intratad/home.nsf/eb9141f865563e7ec2256c390044e259/a137a3d3be90a4d6c2256e1700593f9f?OpenDocument> [Viitattu 25.2.2007]
- Stroitel'nye normy i pravila Rossijskoj Federacii. Doma žilye odnokvartirnye. [Venäjän federation rakennusnormit ja -säädökset. Yksiasuntoiset asuintalot]. 2001. SNiP 31-02-2001.
- Stroitel'stvo v Rossii. Statističeskij sbornik. [Rakentaminen Venäjällä. Tilastokokoelma]. 2004. Goskomstat Rossii. Moskova, Venäjä.
- Suomen puutuoteteollisuus 2020. Skenaario- ja strategiatyön loppuraportti. 2006. Metsäteollisuus ry. Helsinki. 47 s.
- Suomen rakennusteollisuuden kansainvälinen kilpailukyky. 2004. Rakennusteollisuus RT ry. Helsinki. 132 s.
- Taloukasvun vakaus lisää rakennusinvestointeja. 2006. [Verkkodokumentti.] Rakennusteollisuus RT ry. Saatavissa: http://www.rakennusteollisuus.fi/ajankohtaista/suhdanne_syksy06 [Viitattu 19.11.2007]
- Tartu tilaisuuteen – kasva Venäjällä. Rakennusalan Venäjä-strategia. 2006. Rakennusteollisuus RT ry. Helsinki. 51 s.
- Tiivituote Oy on noussut Venäjän ikkunavalmistajien yläliigaan. 2004. Rakennuslehti 25.11.2004.

- Toivonen, R., Hansen, E., Järvinen, E. & Enroth, R.-R. 2005. The Competitive Position of the Nordic Wood Industry in Germany – Intangible Quality Dimensions. *Silva Fennica* 39(2): 277–287.
- Tulokas, R. 2002. Suomalaiset ja ympäristö. Tilastokeskus. SVT Ympäristö 2002:1. Helsinki. Ulkomaankauppatilastot. 2007. [Verkkodokumentti.] Tullihallitus. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/ [Viitattu 19.2.2007]
- Vallin, A. 2005. Puutalojen ja rakennuspuusepäntuotteiden valmistus. Toimialaraportti 12/2005. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Helsinki. 52 s.
- Vallin, A. 2006. Puutalojen ja rakennuspuusepäntuotteiden valmistus. Toimialaraportti 7/2006. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Helsinki. 68 s.

Asiantuntijahaastattelut

- Čubinskij, Anatolij. Professori. Pietarin valtiollinen metsäteknillinen akatemia. Pietari 12.10.2006.
- Hämäläinen, Pertti. Toimitusjohtaja. WoodFocus. Pietari 11.10.2006.
- Laine, Pertti. Projektipäällikkö. WoodFocus. Lappeenranta 18.8.2006.
- Lampinen, Ilkka. Vientiasiamies. Kaakkois-Suomen TE-keskus. Lappeenranta 18.8.2006.
- Lipsanen, Vesa. Toimitusjohtaja. Rakennusliike Sulo Lipsanen Oy. Imatra 21.8.2006.
- Marcins, Janis. Toimitusjohtaja. Latvian puunjalostusyhdistys. Pietari 11.10.2006.
- Snitko, Anton. Johtava asiantuntija. Tehnopark LTA. Pietari 11.10.2006.
- Tomsinskij, Al'bert. Kehitysjohtaja. Tehnopark LTA. Pietari 11.10.2006.
- Åström, Gunnar. Julkaisu- ja kehityspäällikkö. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. Puuhelinhaastattelu 29.9.2006.

Liite 1: Suomalaisen asiantuntijahaastattelujen lomake

Puurakentamisen vaatimukset Venäjällä

Lappeenranta 18.8.2006, Imatra 21.8.2006

1. Millainen asema puulla on venäläisessä *uudisrakentamisessa* havaintojenne mukaan rakennustyypeittäin (omakotitalot, vapaa-ajan asunnot, asuinkerrostalot ja julkiset rakennukset) sekä käyttökohteittain (esim. runkorakenteet, verhoukset, lattiapinnat, ovet ja ikkunat)?
2. Millainen asema puulla on *korjausrakentamisessa*?
3. Mitä muutoksia puun käytössä venäläisessä rakentamisessa olette havainnut viimeisen viiden vuoden aikana?
4. Mitä muutoksia puun käytössä oletettavasti tapahtuu seuraavan viiden vuoden aikana?
5. Mitkä tekijät vaikuttavat eniten rakennusmateriaalien valintaan Venäjällä?
6. Miten rakentamismääräykset ja viranomaistulkinnat vaikuttavat puun käyttöön rakentamisessa?
7. Eroavatko Venäjän eri alueet vaatimuksissaan puurakentamisen suhteen? Mille alueille suomalainen puurakennusvienti suuntautuu?
8. Millainen hinta- ja laatukilpailutilanne Venäjän puurakennusmarkkinoilla on, ja miten se olettavasti kehittyy?
9. Mitkä asiat vaativat mielestänne erityishuomiota, lisätietoa tai kouriintuntuvia parannuksia suomalaisen puurakennusteollisuuden Venäjän-viennin viennin edistämiseksi?

Liite 2: Venäläisen asiantuntijahaastattelun lomake

Условия деревянного строительства в России

Санкт-Петербург 12.10.2006

1. Какое, по Вашему мнению, *при новостроительстве* имеет значение древесина в разных построек (коттеджи, дачи и т.п.) и в строительных компонентах (каркасные конструкции, внешняя обшивка, пол, двери и окна)?
2. Какое значение имеет древесина *при реконструкции*?
3. Какое место в ряду продукции деревянного домостроения занимают бревенчатые дома, модульные дома и дома из поэлементных заготовок («pre-cut»)?
4. Какие изменения в динамике применения древесины в области новостроительства и реконструкции Вы заметили *в течение прошлых пяти лет*?
5. Какие изменения в динамике применения древесины в области новостроительства и реконструкции (по Вашему мнению) произойдут *в течение следующих пяти лет*?
6. Какие факторы влияют на выбор строительных материалов в России?
7. Как современная ситуация в связи с собственностью на землю влияет на строительство коттеджей?
8. Какая роль отводится частному потребителю по сравнению со строительными фирмами на строительном рынке?
9. Как строительные нормы и правила влияют на использование дерева в строительстве?
10. Есть ли региональные различия по отношению к деревянному строительству?
11. Как строительный рынок, по Вашему мнению, будет развиваться в будущем?
12. Как будет меняться относительное положение древесины в ряду других строительных материалов (например: металл, бетон, кирпич)?
13. Насколько острой является конкуренция цен и качества на российском рынке стройматериалов и каковы прогнозы её развития?
14. Охарактеризуйте имидж, положение, сильные и слабые стороны финских предприятий на российском рынке стройматериалов.

Liite 3: Suomalaisen yrityshaastattelujen saatekirje

METSÄNTUTKIMUSLAITOS
Joensuun toimintayksikkö
Yliopistokatu 6, PL 68, 80101 JOENSUU
Puhelin: 010 2111

24.8.2006

Hyvä vastaanottaja

Tämä kysely on osa Metsäntutkimuslaitoksen ”Puurakentamisen vaatimukset Venäjällä”-tutkimusta, josta valmistuu myös puuteknologian pro gradu -työ Joensuun yliopistoon. Tutkimuksessa määritetään yhteistyössä suomalaisen puuta käyttävän talo- ja rakennustuoteteollisuuden kanssa Venäjällä vallitsevat lainsäädännölliset ja toiminnalliset vaatimukset puun käytölle uudis- ja korjausrakentamisessa. Samalla analysoidaan myös puutalo- ja rakennustuotemarkkinoiden tulevaisuudennäkymiä Venäjällä, kartoitetaan alan nykyisen suomalaisen teollisuuden vahvuusalueet ja määritetään suurimman kasvupotentiaalin tuoterihmät.

Tutkimuksen tulokset palvelevat sellaisenaan suomalaisen Venäjän markkinoille suuntautuneen puutalo- ja rakennustuoteteollisuuden viennin strategista suunnittelua. Tulokset toimivat päätöksenteon tukena myös sellaisille yrityksille, jotka eivät ole aiemmin toimineet Venäjän markkinoilla, mutta harkitsevat viennin aloittamista. Tulokset julkaistaan Metsäntutkimuslaitoksen työraportteja -sarjassa.

Tällä kyselyllä kartoitetaan suomalaisen puutaloteollisuuden Venäjän-viennin nykytilaa ja ongelmia sekä vientiä suunnittelevien yritysten kokemuksia. Lomakkeen kysymykset on tarkoitettu nopeuttamaan ja selkeyttämään tulevaa puhelinhaastattelua sekä antamaan etukäteen aikaa pohtia puheeksi otettavia asioita. Kaikkia vastauksia käsitellään luottamuksellisesti, eikä yksittäisen yrityksen vastauksia pysty erottamaan tutkimusraportista. Tutkimuksen tulokset toimitetaan kyselyyn osallistuneille yrityksille.

Otan yhteyttä 28.8.–1.9. välisenä aikana puhelinhaastatteluaikana sopimiseksi.

Juhani Marttila
Metsäntutkimuslaitos
Sähköposti: juhani.marttila@metla.fi
Puhelin: 010 211 3088

Liite 4: Suomalaisten viejäyrityshaastattelujen lomake

1 Tietoja yrityksestä

1.1 Yrityksen nimi _____

1.2 Vastaajan nimi _____

1.3 Asemanne yrityksessä _____

1.4 Yrityksen henkilöstömäärä _____

1.5 Yrityksen vuosituotanto tuoteryhmittäin (prosentteina *kokonaistuotannon* arvosta)

<input type="checkbox"/>	Hirsitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Pre-cut-taloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Pienelementtitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Suurelementtitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Tilaelementtitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Muita tuotteita (mitä? _____)	_____%

1.6 Yrityksen liikevaihto vuonna 2005 _____ €

2 Tietoja Venäjän-kaupasta

2.1 Minä vuonna yrityksenne on aloittanut vientikaupan Venäjälle? _____

2.2 Mikä toimi alkusysäyksenä viennin aloittamiselle?

2.3 Kuinka suuren osan liikevaihdostanne Venäjän-vienti muodostaa? _____%

2.4 Millaisia tuotteita ja määriä yrityksenne vie Venäjälle (määrät prosentteina *tuoteryhmän tuotannon* arvosta)?

<input type="checkbox"/>	Hirsitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Pre-cut-taloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Pienelementtitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Suurelementtitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Tilaelementtitaloja	_____%
<input type="checkbox"/>	Muita tuotteita (mitä? _____)	_____%

2.5 Kuinka suuri kunkin alueen osuus on Venäjän-viennin liikevaihdostanne?

Pietari ja Leningradin alue	_____	%
Moskova ja Moskovan alue	_____	%
Karjalan tasavalta	_____	%
Murmanskin alue	_____	%
Venäjän muut osat (mitkä? _____)	_____	%

2.6 Minkä verran seuraavat seikat ovat aiheuttaneet ongelmia viennissä? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – ei lainkaan ongelmia; 5 – huomattavasti ongelmia)? Mikäli vastaatte 4 tai 5, tarkentakaa ongelman laatua.

- () Kuljetukset _____
- () Tullit _____
- () Mainonta ja asiakaskontaktien saavuttaminen _____
- () Kieli _____
- () Kulttuuri _____
- () Korruptio _____
- () Lainsäädäntö _____
- () Standardit _____
- () Kulutustottumukset _____
- () Laatuvaatimukset _____
- () Muu, mikä? _____

2.7 Miten tuotteidenne jakelu on järjestetty?

- () Oman vientiketjun kautta
- () Venäläisen yhteistyöyrityksen kautta
- () Muulla tavoin, miten? _____

2.8 Mikä taho rakentaa vientirakennukset valmiiksi?

- () Oman yrityksen vientiketju
- () Venäläiset yhteistyöyritykset
- () Asiakkaat itse

2.9 Kuinka yrityksenne puutuotteiden Venäjän-vienti oletettavasti kehittyy seuraavan lähimmän viiden vuoden aikana nykyiseen Venäjän-viennin liikevaihtoon nähden?

- () Lisääntyy yli 50 %, miksi? _____
- () Lisääntyy 20–50 %
- () Lisääntyy 0–20 %
- () Pysyy ennallaan
- () Vähenee, miksi? _____

3 Tietoja Venäjän rakentamisesta

3.1 Millainen on puun asema Venäjän *uudisrakentamisessa* havaintojenne mukaan seuraavissa tuoteryhmissä verrattuna muihin materiaaleihin, esimerkiksi tiileen, betonielementteihin ja muoviiin? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – erittäin heikko; 5 – erittäin vahva). Mikäli vastaatte 1 tai 5, tarkentakaa erityisaseman syitä. *Nimetkää myös puun vahvimmat kilpailijat tuoteryhmittäin kaikissa tapauksissa.*

() Omakotitalojen runkorakenteet _____

() Vapaa-ajan asuntojen runkorakenteet _____

() Asuinkerrostalojen runkorakenteet _____

() Julkisten rakennusten runkorakenteet _____

() Kattotuolit _____

() Ulkoverhoukset _____

() Ikkunat _____

() Ovet _____

() Lattiat _____

() Muu sisustusrakentaminen _____

3.2 Millainen on puun asema Venäjän *korjausrakentamisessa* havaintojenne mukaan seuraavissa tuoteryhmissä verrattuna muihin materiaaleihin? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – erittäin heikko; 5 – erittäin vahva). Mikäli vastaatte 1 tai 5, tarkentakaa poikkeuksellisen aseman syitä. *Nimetkää myös puun vahvimmat kilpailijat tuoteryhmittäin kaikissa tapauksissa.*

() Ulkoverhoukset _____

() Ikkunat _____

() Ovet _____

() Lattiat _____

() Muu sisustusrakentaminen _____

3.3 Miten hyvin puu sopii mielestänne seuraaviin käyttökohteisiin Venäjällä rakentamismääräykset ja kulutustottumukset huomioiden? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – erittäin huonosti; 5 – erittäin hyvin). Mikäli vastaatte 1 tai 5, tarkentakaa erityisaseman syytä.

() Omakotitalojen runkorakenteet _____

() Vapaa-ajan asuntojen runkorakenteet _____

() Asuinkerrostalojen runkorakenteet _____

() Julkisten rakennusten runkorakenteet _____

() Kattotuolit _____

() Ulkoverhoukset _____

() Ikkunat _____

() Ovet _____

() Lattiat _____

() Muu sisustusrakentaminen _____

3.4 Millaisia muutoksia puun käytössä Venäjän uudis- ja korjausrakentamisessa olette havainnut *kuluneen viiden vuoden aikana* seuraavissa tuoteryhmissä? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – voimakas supistuminen; 5 – voimakas kasvu). Mikäli vastaatte 1 tai 5, eritelkää voimakkaan supistumisen tai kasvun syytä.

() Omakotitalojen runkorakenteet _____

() Vapaa-ajan asuntojen runkorakenteet _____

() Asuinkerrostalojen runkorakenteet _____

() Julkisten rakennusten runkorakenteet _____

() Kattotuolit _____

() Ulkoverhoukset _____

() Ikkunat _____

() Ovet _____

() Lattiat _____

() Muu sisustusrakentaminen _____

() Muu, mikä? _____

3.5 Millaisia muutoksia puun käytössä Venäjän uudis- ja korjausrakentamisessa oletettavasti tapahtuu *tulevan viiden vuoden* seuraavissa tuoteryhmissä? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – voimakas supistuminen; 5 – voimakas kasvu). Mikäli vastaatte 1 tai 5, eritelkää voimakkaan supistumisen tai kasvun oletettuja syitä.

- Omakotitalojen runkorakenteet _____
- Vapaa-ajan asuntojen runkorakenteet _____
- Asuinkerrostalojen runkorakenteet _____
- Julkisten rakennusten runkorakenteet _____
- Kattotuolit _____
- Ulkoverhoukset _____
- Ikkunat _____
- Ovet _____
- Lattiat _____
- Muu sisustusrakentaminen _____
- Muu, mikä? _____

3.6 Miten seuraavat tekijät vaikuttavat rakennusmateriaalien valintaan Venäjällä? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – erittäin vähän; 5 – erittäin paljon). Mikäli vastaatte 4 tai 5, tarkentakaa syitä.

- Materiaalin hinta _____
- Asennuskustannukset _____
- Asennuksen ja käytön helppous _____
- Huollon ja ylläpidon kustannukset _____
- Kestävyys _____
- Tuotestandardit _____
- Rakennussäädökset _____
- Paloturvallisuus _____
- Innovatiivisuus ja uutuusarvo _____
- Ympäristöarvostukset _____
- Yleiset rakentamiskäytännöt _____
- Loppukäyttäjien vaatimukset _____
- Muu, mikä? _____

3.7 Kuinka voimakas hinta- ja laatukilpailutilanne Venäjän puurakentamismarkkinoilla on, ja miten se oletettavasti kehittyi? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – erittäin vähäinen kilpailu; 5 – hyvin voimakas kilpailu). Arvioikaa tarvittaessa kilpailutilannetta sanallisesti.

- Hintakilpailu tällä hetkellä
- Hintakilpailu tulevaisuudessa
- Laatukilpailu tällä hetkellä

- () Laatu kilpailu tulevaisuudessa

3.8 Mitkä asiat vaativat mielestänne erityishuomiota tai kouriintuntuvia parannuksia suomalaisen puurakennusteollisuuden Venäjän-viennin edistämiseksi? Käyttäkää asteikkoa 1–5 (1 – ei lainkaan huomiota, 5 – paljon huomiota). Mikäli vastaatte 4 tai 5, tarkentakaa syitä.

- () Tullauskäytäntöjen kehittäminen _____

- () Rahoitusjärjestelmien kehittäminen _____

- () Kansainvälisen standardoinnin kehittäminen _____

- () Verkottuminen suomalaisten yritysten kanssa _____

- () Verkottuminen venäläisten yritysten kanssa _____

- () Venäjän kielen ja kulttuurin tuntemuksen lisääminen Suomessa _____

- () Korruption vähentäminen _____

- () Laatutietoisuuden parantaminen _____

- () Muu, mikä? _____

Kiitos vastauksistanne!

(Liitteenä oleva viejäyrityksille suunnattu lomake erosi kysymyksissä 2.2, 2.3 ja 2.9 vientiä vasta suunnitteleville yrityksille suunnatusta kysymyslomakkeesta. Näissä kysymyksissä viejäyrityksiltä pyydettiin arviota *jo toteutuneesta* vientikehityksestä. Vientiä vasta suunnittelevilta yrityksiltä pyydettiin sen sijaan arviota viennin *tulevasta* kehityksestä.)

Liite 5: Venäläisten yrityshaastattelujen lomake

Условия деревянного строительства в России

Санкт-Петербург 10.–13.10.2006

1 Сведения о фирме

1.1 Название фирмы

1.2 Ф. И. О.

1.3 Ваше положение в фирме

1.4 Отрасль производства

2 Деревянное строительство в России

2.1 Какое, по Вашим наблюдениям, *при новостроительстве* место занимает древесина в ряду следующих изделий по сравнению с другими строительными материалами, такими, как кирпич, бетон и пластмасса? По пятибалльной шкале оценке 1 соответствует понятие «весьма незначительное», оценке 5 – «весьма заметное». В случае выбора крайних оценок обоснуйте, пожалуйста, своё мнение.

- Каркасные конструкции коттеджей
- Каркасные конструкции дач
- Стропилы
- Внешняя обшивка дома
- Окна
- Двери
- Пол
- Внутренняя отделка

2.2 Какое, по Вашим наблюдениям, *при реконструкции* место занимает древесина в ряду следующих изделий по сравнению с другими строительными материалами? По пятибалльной шкале оценке 1 соответствует понятие «весьма незначительное», оценке 5 – «весьма заметное». В случае выбора крайних оценок обоснуйте, пожалуйста, своё мнение.

- Внешняя обшивка дома
- Окна
- Двери
- Полы
- Внутренняя отделка

2.3 Какие изменения в динамике применения древесины в области новостроительства и реконструкции Вы заметили *в течение прошлых пяти лет*?

2.4 Какие изменения в динамике применения древесины в области новостроительства и реконструкции (по Вашему мнению) произойдут *в течение следующих пяти лет*?

2.5 Как ниже перечисленные факторы влияют на выбор строительных материалов в России? По пятибальной шкале оценке 1 соответствует понятие «очень слабо», оценке 5 – «очень сильно» В случае выбора крайних оценок обоснуйте, пожалуйста, своё мнение.

- Стоимость материалов
- Расходы на монтажные работы
- Простота монтажа и использования
- Расходы на ремонт и содержание
- Прочность
- Соответствие стандартам
- Соблюдение норм и правил строительства
- Пожаробезопасность
- Модность и ноухау
- Экологические аспекты
- Общепринятая практика строительства
- Требования потребителей
- Другое, что?

3 Строительный рынок в России

3.1 Как строительный рынок, по Вашему мнению, будет развиваться в течение следующих пяти лет? Используйте пятибальную шкалу оценок, где 1 соответствует понятие «значительно уменьшится», 3 – «останется на прежнем уровне», 5 – «значительно расширится».

3.2 Как будет меняться положение древесины в ряду других строительных материалов (например: металл, бетон, кирпич)? Используйте пятибальную шкалу оценок, где 1 соответствует понятие «значительно уменьшится», 3 – «останется на прежнем уровне», 5 – «значительно расширится».

3.3 Насколько острой является конкуренция цен и качества является на российском рынке строиматериалов и каковы прогнозы её развития? Используйте пятибальную шкалу определений конкуренции, где 1 соответствует определению «весьма незначительная», 5 – «весьма значительная».

- Конкуренция цен в настоящий момент
- Конкуренция цен в будущем
- Конкуренция качества в настоящий момент
- Конкуренция качества в будущем

3.4 Оцените по пятибальной шкале положение на российском рынке деревянного домостроения импортной строительной продукции и зарубежных строительных предприятий. Каковы прогнозы развития? Оценке 1 соответствует определение «весьма незначительная конкуренция», 5 – «весьма значительная конкуренция». Назовите три ведущих страны.

- Положение в настоящий момент
- Положение в будущем

3.5 Ваше мнение о финской строительной продукции?

Liite 6: Venäläisten kuluttajakyselyjen lomake

Возраст () –20 г. () 20–39 г. () 40–59 г. () 60 г.–

Пол () м. () ж.

Связана ли сфера Вашей деятельности со строительством?

() да () нет

Хотели ли бы Вы построить свой дом или сделать евроремонт в своей квартире?

() да () нет

Каким образом влияют на Вас ниже перечисленные факторы при выборе строительных материалов?

степень влияния

	малая	средняя	большая
Цена материалов и монтажные расходы			
Лёгкость монтажа и использования			
Величина расходов на ремонт и содержание			
Прочность использованных строительных материалов			
Стандарты и строительные нормы			
Пожаробезопасность			
Модность и ноухау			
Охрана окружающей среды			
Личные требования			

Дополнительная информация _____

Какое представление вы имеете о деревянном домостроении?

() хорошее, почему? _____

() слабое, почему? _____

Знаете вы ли финские строительные товары?

() да, какие? _____

() нет

Если бы вы строили или ремонтировали, то строительные материалы какого государства вы бы предпочли?

() отечественные () скандинавские () прочие