

EHITUSLIKUD PUIDUTOOTED - ÜHENDKUNINGRIIK

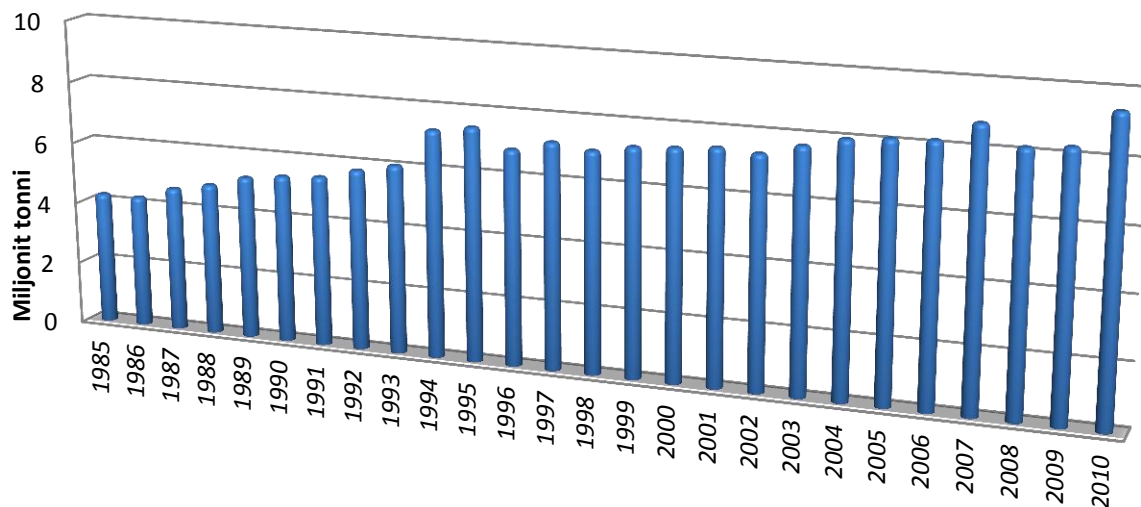
Turu suurus, potentsiaalsete klientide arv, võrdlus teiste sektoritega

Trendid kvaliteedi ja mahtude osas

Timber Trade Federation (edaspidi TTF) andmete kohaselt tarbitakse Suurbritannias ca 70 miljonit m³ puitu ja paneeltooteid aastas. Kogu tarbimisest 2/3 imporditakse ja ülejäänud 1/3 vajaminev puit ja puidutooted toodetakse Ühendkuningriigis (edaspidi ÜK).

ÜK riigisene okaspuu tarnimine on ONS (Office of National Statistics, www.ons.gov.uk/ons/index.html) andmetel tõusvas trendis, ulatudes 2010 aasta lõpus 9 419 tonnini aastas. Majanduslangusest tingitud üleüldine tarbimise vähenemine tõi kaasa ka puidutarne teatava vähenemise ja kasvu pidurdumise.

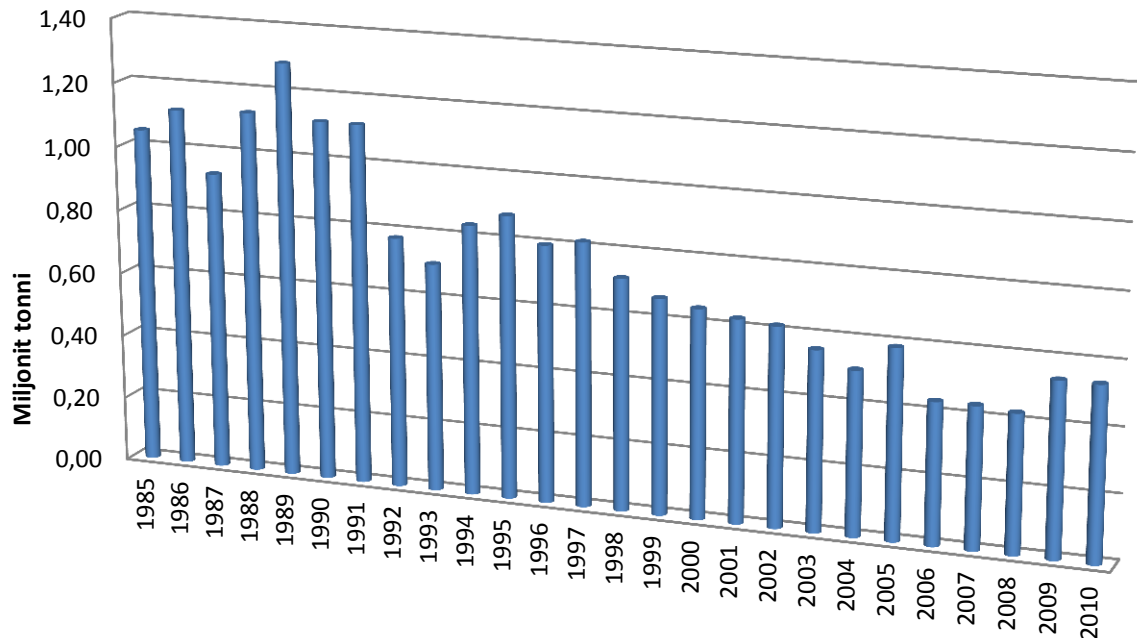
Okaspuu tarne.



Aasta	Sae- materjal	Paberi- mass	Puit- plaadid	Aiad	Kütus	Muu	Ümarpalgi eksport	Kokku (000 m ³)
2006	5 210	481	1 365	274	100	114	643	8 187
2007	5 565	472	1 362	319	200	113	759	8 790
2008	4 933	515	1 219	359	300	128	733	8 187
2009	5 133	511	1 135	367	650	160	347	8 304
2010	5 616	428	1 375	349	1 050	135	467	9 419

Lehtpuu tarne ÜKS on aastatega järjest vähenenud, mis on tingitud ühest küljest metsavarude vähenemisest, teisest küljest on okaspuu enamkasutatav erinevate puidutoodete tootmisel. Majanduslangus tingis küll teatava languse, millele järgnes tõus, millele järgneb vähenemine.

Lehtpuu tarne



Aasta	Sae- materjal	Paberi- mass	Puit- plaadid	Kütus	Muu	Kokku (000 m ³)
2006	64	54	1	250	70	438
2007	66	0	1	300	69	440
2008	66	0	1	300	63	431
2009	76	0	1	400	59	536
2010	75	0	1	400	59	535

Tarbimiskäitumine

Briti firma www.trendwatching.com on juba aastaid analüüsinud tarbijate käitumisi ja pannud kokku nn trendiennustusi, mis toob välja 2012 aasta tarbimiskäitumise suunised, millest kõige olulisemana võib välja tuua ökoloogilise mõtteviisi

British Woodworking Federation toob välja puidu tarbimise peamised ajendid:

- *Puit on looduslikult kaunis, lisab iseloomu ja soojust, andes seeläbi kodudesse ja ehitusse suurt lisandväärtust.*
- *Puit pakub suurepärast hinna ja kvaliteedi suhet, eriti võrreldes teiste kvaliteetsete materjalidega.*

- *Puit on tugev, peab see vastu tugevatele löökidele. Vananedes see patineerub, mis on osa puidu eripärast.*
- *Puitu on lihtne hoida puhtana tolmust ja bakteritest.*
- *Puit toimib loodusliku regulaatorina, neelates õhuniiskuse niisketes tingimustes ja vabastades niiskust kuivades tingimustes.*
- *Puit on vastupidav. Hea kvaliteediga puidutoodet on vähese hoolduse abil võimalik hoida korras ja säilitada pikalt.*
- *Puit on materjal, mida on lihtne kasutada, hooldada ja remontida.*

Olulisemad impordi kategooriad

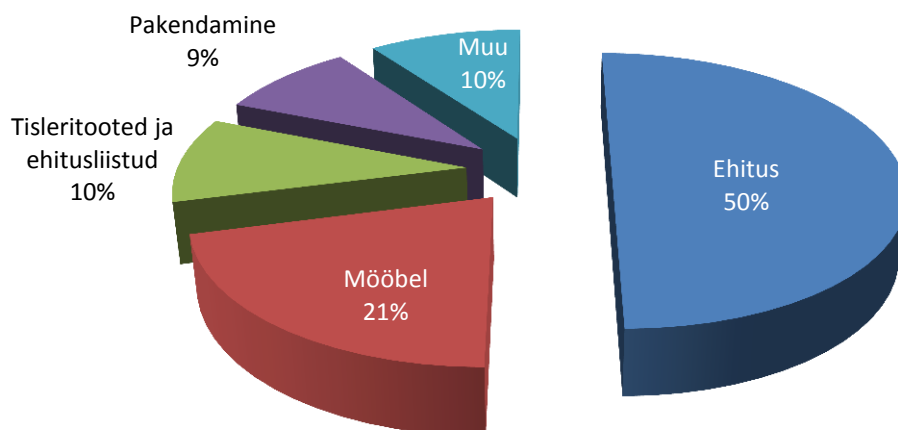
ÜKS endas kvaliteetse puidu tootmine praktiliselt puudub, mistõttu imporditakse ca 85% 70 mln m³ suurusest aastavajadusest. Puiduimportijatega on võimalik ühendust saada, kui pöörduda järgmiste organisatsioonide poole:

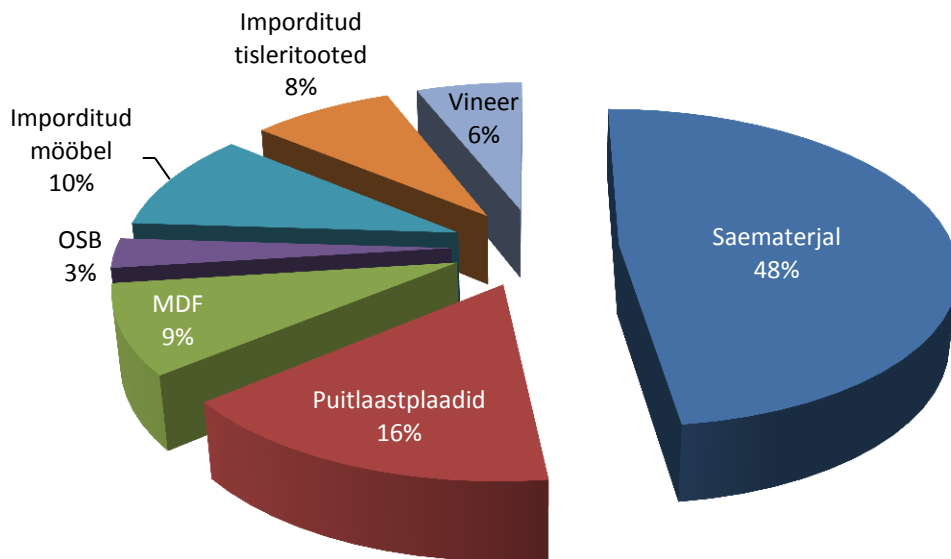
- *Timber Trade Federation - www.ttf.co.uk*
- *British Woodworking Federation - www.bwf.org.uk*
- *Confederation of Forest Industries - www.confor.org.uk*

UK Forestri Commision toob ONSi ja TTF põhjal välja kolm peamist impordi kategooriat puidutoodetena:

- *Saematerjal (lehtpuu, okaspuu materjal)*
- *Puitplaadid (kiudplaadid, vineer jne.)*
- *Paber ja paberitooted (sh puidu laast ja hake)*
- *Muud puidutooted*

ONS andmetel kasutatakse ÜK-s puidutoodetest 48% ulatuses saematerjali, 16% puitlaastplaadid, 9% Medium Density Fiberboard (MDF) – keskmise tihedusega puitkiudplaadid, 3% OSB ehk lameda laastuga plaadid, 10% imporditud mööbel, 8% imporditud tiseritooted ja 6% vineer. Allolevalt jooniselt on näha et suurem tarbimine on puitplaatidele 18%. Vaadates puidu lõpptarbimist, siis 50% läheb ehitusse ja 21% mööbli tootmisesse. Ülejäänud kasutatakse ära pakendamisesse 9%, tiseritöös ja ehisliistudeks 10%.





ÜK puidu eksport ja import on samuti viimaste aastate majanduslangusest mõjutatud. Kui vaadelda allolevast tabelist 5 aasta taguseid näitajaid, võib öelda et nii eksport kui ka import on vähenenud (saematerjali alla kuuluvad kõik erinevad puidutooted).

Aasta	Import (000 m ³)				Eksport (000 m ³)		
	Saematerjal	Muu puit	Puitplaadid	Kokku	Saematerjal ja muu puit	Puitplaadid	Kokku
2006	7 963	1 133	3 959	13 055	1 630	510	2 140
2007	8 469	1 621	3 858	13 948	1 698	599	2 297
2008	5 886	1 921	3 389	11 196	1 510	520	2 031
2009	5 240	887	2 500	8 626	877	451	1 328
2010	5 699	1 886	2 701	10 286	1 313	509	1 823

Sertifitseeritud metsa on Euroopas ca 85 miljonit hektarit, mis on umbes 57% mandri kogu tulundusmetsast. See on eriti ulatuslik Põhjamaades, kogu tulundusmetsa on sertifitseeritud PEFC ja FSC standardite järgi, mistõttu Põhjamaade kaubanduspartnerid on UKle kõige olulisemad. Peamised lõppkasutuse sektorid puidutööstuses on:

- *elamuehitus,*
- *tislerid,*
- *mahutid ning pakendamine,*
- *tööstusliku puidu kasutamine.*

Eesti ettevõtete ekspordivõimalused

ÜK siseselt on ONS andmetel ÜK majanduse kogumaht regiooniti järgmine, alustades suurimast: Inglismaa, Šotimaa, Wales ja Põhja-Iirimaa. British Woodworking Federation (www.bwf.org.uk) haldab andmebaasi kohalikest tarnijatest ja hankijatest, näiteks:

- **A A Taylor Ltd, East Sussex** - saematerjal ja terrassimaterjal
- **Acorn Timber & Joinery Ltd, Lancashire** - saematerjal ja terrassimaterjal
- **F A North (Carlton) Ltd, Nottinghamshire** - saematerjal ja põrandamaterjal
- **Falcon Panel Products Ltd, Middlesex** - saematerjal ja põrandamaterjal
- **Hawthorn Timber Ltd, East Yorkshire** - saematerjal ja terrassimaterjal
- **Howarth Timber Group Ltd, West Yorkshire** - saematerjal, terrassimaterjal ja põrandamaterjal
- **Kellaway Carpentry Services Ltd, Vale of Glamorgan** - saematerjal, põrandamaterjal ja põrandaliistud
- **LDB Construction** - saematerjal, põrandamaterjal ja põrandaliistud
- **Mark Jukes Woodworking Ltd, Ceredigion** - saematerjal ja põrandamaterjal
- **Nottage Joinery Ltd, Mid Glamorgan** - saematerjal, terrassimaterjal ja põrandamaterjal
- **Traditional Woodworks Ltd** - saematerjal, põrandamaterjal ja põrandaliistud
- **All Joinery Services Ltd, Easingwold** põrandamaterjal ja alusmaterjal (sh sise- ja välisvoodrilauad)
- **Hardwood Timber Products Ltd, West Midlands** - põrandamaterjal ja põrandaliistud
- **Graver Joinery, Hertfordshire** - põrandamaterjal ja põrandaliistud
- **Birbek Floors Ltd, West Yorkshire** - põrandamaterjal ja põrandaliistud
- **Andrew Horner & Son Limited, Lancashire** - alusmaterjal (sh sise- ja välisvoodrilauad)
- **Timberworks Wales Ltd, Port Talbot** - alusmaterjal (sh sise- ja välisvoodrilauad)

Konkurentsikeskkond

Peamised eksportöörid, kohalikud tarnijad, tarbijalojaalsus

ÜKs on potentsiaalseid võimalusi Eesti eksportijatele praktiliselt igas sektoris. Samas tuleb arvestada, et vaba turumajanduse ja globaliseerumise tingimustes on välja kujunenud väga tihe konkurents. ÜKs on puidutoodete valdkonnas konkurents tihe, kuna pakkujaid (importijad) on palju. Puidu ja puidutoodete ostmisel peetakse oluliseks:

- *Tarne kiirust*
- *Vajaminevate koguste olemasolu*
- *Kvaliteeti*
- *Nõutavate ning soovituslike sertifikaatide ja standardite olemasolu*

ÜK peamistest tarnijatest annab ülevaate British Woodworking Federation (www.bwf.org.uk).

Kohalikud suuremad ja tunnustatud tarnijad:

A.F. & D. Mackay Ltd

Baho GmbH

Bryceland Total Timber Solutions Ltd

BSW Timber Plc

Caledonian Plywood Company

Castle Timber Limited Crown Timber Plc

Dumfries Timber Co. Ltd

Ernest Bennett (Sheffield) Ltd

Euler Hermes UK

Finnforest (UK) Ltd

Gill & Robinson Ltd

Gilmour & Aitken Ltd

Howie Forest Products Ltd

Interholco Ag

James Donaldson Timber Ltd

James Jones & Sons Ltd

James Latham Scotland

KDM International Ltd

Paterson Timber Limited

Rembrand Timber Ltd

UPM-Kymmene (UK) Limited

W R Allan (Scotland) Ltd

Millised ettevõtted omavad suurimat turuosa?

TTF, UK Trade and Investment ja UK ekspordialase konsultatsioonifirma Copernicu Consultationi (edaspidi CC) toovad välja järgmised ettevõtted:

- *Davidson Timber Ltd - suurim FSC sertifikaadika puidutoodete tarnija;*
- *BSW Timber - ÜK suurim saeveski ja puidutoodete tootja;*
- *Euroforest – suurim metsaraie tööstus;*
- *Bovis Lend Lease, Ühendkuningriigi 16. suurim töövõtja/ehitaja;*
- *Balfour Beatty, Ühendkuningriigi 2. suurim töövõtja / majaehitus ja kasutab 75-80% ulatuses FSC sertifikaadiga puitu ja puidutooteid;*

Vajalikud investeeringud turule sisenemiseks

BusinessLink toob välja, et on oluline kauplejana teada, kas sa pead maksma impordi käibemaksu ja tollimaksu oma kauba pealt enne, kui antakse õigus riiki siseneda. Tavaliselt on vaja tõendusdokumentatsiooni, mis näitab impordi päritolu:

<http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.i=1077947902&r.l1=1079717544&r.l2=1087336726&r.l3=1077947814&r.t=RESOURCES&topicid=1078045996>

Kaubad ei ole üldjuhul maksu ja tolliametist (HMRC) vabanenud enne, kuni on makstud kõik tasumisele kuuluvad maksud. Maksmist on võimalik teatud tingimustel ka edasi lükata. Täpsem info <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1077947966&r.i=1077947902&r.l1=1079717544&r.l2=1087336726&r.l3=1077947814&r.t=RESOURCES&type=RESOURCES>

Dokumentide kontrollimise tasu (puitmaterjalide päritolu jne., suurusjärg £5.29 – 10.58 per koorem) makstakse tollis Forestry Commission'le.

Standardid, määrused, sertifitseerimine, nõuded, toll

Šoti Timber Assosiation (edaspidi STTA) www.stta.org.uk/index.html soovib puidu ja puidutoodete tarnijatel järgida Bill of Quantities sätteid.

The Timber Decking Assosiation (TDA) www.tda.org soovib kõigil kokkuostjatel aga ka tarnijatel ja paigaldajatel jälgida toodetel **DeckMarkTM**, see ei ole kohustuslik, kuid suurendab tarbija lojaalsust ja on oluliseks kvaliteedimärgiks.

Sertifitseerimise osas toob TTF välja järgmised põhimõtted ja nõuded:

Ühendkuningriigi valitsus tunnistab CSA, FSC, PEFC ja SFI puidutoodete sertifikaate;

Kasuks tuleb ka CE märgistus;

FSC ja PEFC jääb eelistatud valikuks kõigi ÜK ettevõtete seas.



Turule sisenemine

ONS kohaselt on üle 7,6 miljardi naela väärtusega puidutööstus ja metsandus viiendal kohal ÜKs.

TTF puidutööstuse tarneahelate info: www.ttf.co.uk/Timber_industry/Supply_Chain.aspx

TTF liikmete andmebaas: www.ttf.co.uk/Directory/Default.aspx

Need ettevõtted on põhjalikult kontrollitud ja esitanud kinnitatud volikirja enda sertifikaatide tõendamiseks. TTF liikmestaatust saavad taotleda nii UK sisesed kui ka teistest riikidest pärit ettevõtted.

Turustuskanalid

Reklaam ja turustamine on Eesti ettevõtjale turule sisenemisel probleemiks eelkõige kohaliku kõrge hinna tõttu. Võimalik kasutada reklaamiagentuure ja konsultatsioonifirmasid (vt nt.

Reklaamiagentuuride assotsiatsiooni veebileht www.adassoc.org.uk/Home). Kirjutava meedia kanalites ise toodete reklaamimine on võimalikuks alternatiiviks.

Soovitused pooltoodete (sh puidutooded) tootjatele ja tarnijatele jaotuskanalite valikul (Business Link):

- *Keskenduda kaubanduskettidest jaotuskanalitele.*
- *Leida selliseid koostööpartnereid, kes oleks huvitatud toodangu müügist ettevõtte enda brändi all.*
- *Vähendada edasimüüjate kui jaotuskanali osakaalu. Edasimüüjate hinnatase on madalam kui hinnatase otsemüügil kettidele. Samuti omavad edasimüüjad tihti ise oma müüjabrändi ning on huvitatud pigem allhankest kui promotsioonist.*

Eesti ja meie toodete reputatsioon

UK Trade and Investment toob välja, et Eesti pakub suurepäraselt ärivõimalusi tänu läbipaistvusele ja mõlema riigi sarnasele ärikultuurile. Üks olulisi võimalusi Eesti ettevõtete jaoks ÜKs on puit ja puidutooded, kuna ÜK impordib 2/3 vajalikust puidust ja puidutoodetest. Eestit nähakse kui arenenud riiki ja usaldusväärset koostööpartnerit. Ühe kitsaskohana tuuakse välja madal tootlikkus, mis on Eesti metsamajanduses tõsine takistus. See on osaliselt tingitud Eesti väikestest metsavarudest nt. võrreldes Skandinaaviaga. Vaatamata puidu ja puidutoodete heale kvaliteedile tingib mõnevõrra kõrgema hinna Eesti kaugus ÜKst (transpordikulud suuremad kui nt Leedust, Lätist, Skandinaaviast).

Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Turule siseneja peab arvestama, et impordi-konkurents on äärmiselt kõrge (Euroopa suurim puidu ja puittoodete importija) ja sellest tulenevalt on marginaalid ÜK turul madalad. Väikeste kogustega sisenemine ei pruugi osutada jätkusuutlikuks.

Business Link, UK Trade and Investment ja UK ekspordialane konsultatsioonifirma Copernicus Consultations (edaspidi CC) toovad välja tegurid, millega tuleks turule sisenemisel ja müügitegevuse planeerimisel arvestada:

- *Hinnata võimalikke partnereid ja valida kogenud, väljakujunenud tegutsemis-strateegiaga kohalik turustaja.*
- *Väljenda soovi pikaajaliselt pühenduda turule ja näita perspektiivikut.*
- *Vahendajaid puidutööstuse valdkonnas iseloomustab allolev tabel:*

Müügikanal	Omadused	Eelised	Puudused
Aianduskeskused	Ostavad hulgi ja müüvad oma keskustes. Peamiselt „Aed ja kodu“-tüüpi poed või –keskused. Tihti spetsialiseerunud puittoodete müügile, hangivad otse tootjatelt.	Kõrgemad hinnad võrreldes kaubamajadega, pakuvad ise müügijärgset teenindust ja lahendavad reklamatsioone. Annavad konsultatsiooni. Suhtlevad otse kliendiga, asjatundlikud ja paindlikud.	Väikesed partiid, soovivad sageli palju erimudeleid. Suhteliselt väikesed, kitsa tootevalikuga.
Kaubandusketid	Suured mitmetest keskustest koosnevad. Eelistavad kohalikke vahendajaid ja hulgimüüjaid. Ehituskaubamajad omavad ligipääsu suurele tarbijaskonnale. Suur toodete nomenklatuur, ei ole spetsialiseerunud.	Võtavad suhteliselt väikest sortimenti suurtes kogustes.	Madalad hinnad, reklamatsioonide rohkus, (jäävad tootja lahendada).
Edasimüüjad	Müüvad edasi aianduskeskustele, -kettidele jm., ladu. Võtavad vahendustasu.	Võtavad turunduskulud enda kanda, kliendibaas, tunnevad turgu. Tegelevad reklamatsioonidega.	Madal hinnatase, dikteerivad hindu, tootja kasum väheneb.

Vahendajate tüübid Inglise äriõiguses:

- **Agent** (ingl. k "agent"), müüja poolt määratud ja volitatud klientidega tegelema tema nimel sh õigus sõlmida müüja nimel lepinguid.
- **Turundusagent** ("introducing or marketing agent"), võib küll kaupa reklaamida, ei saa aga kohustada tarnijat müüma.
- **Edasimüüja** ("distributor", "dealer"). Tavaliselt määratakse mingit piirkonda teenindama, ostab müüjalt kauba välja ja müüb seda ise edasi.

Nii ÜK kui Euroopa Liidu konkurentsialane seadusandlus, mis muuhulgas reguleerib ka agentide ja edasimüüjate eksklusiiv- ja ainuõigustega seonduvat, võimaldab mitmeid erandeid, mistõttu on otstarbekas pöörduda lepinguga (kohalike) õigusasjatundjate poole.

Tasub kaaluda agendi/edasimüüja (www.youngandpearce.co.uk/commercial-agents-guide.htm#What%20is%20a%20commercial%20agent) tegevuse tulemuste ja nende ajastatuse määratlemist sõlmitavas lepingus: nt. mingi teatava müügi mahu saavutamine teatud ajaks, reklaamitegevuse maht vms. See tagab müüja huvide parema kaitse pikaajaliste lepingute puhul. Lepingute ennetähtaegsel katkestamisel näeb Inglise äriõiguse vastav osa ("Commercial Agents Regulations") ette kompensatsiooni agendile/edasimüüjale juhul, kui tegemist ei ole agendipoolse lepingu rikkumisega.

Muud võimalused:

- *Otsekontaktide leidmiseks kuulutused: pakkumisi on võimalik esitada ja olemasolevatega tutvuda www.timberweb.com/ETrader/PublicTrading.html*
- *Kontakteeruda kohalike puidutoodete hankijate ja importijatega, viimaseid andmeid ja regioonilist paiknemist koondab ülevaatlik andmebaas www.build.co.uk/timber-merchants-importers-and-agents/category_102.htm*
- *Hankijatel ja tarnijatel on võimalik ennast reklaamida www.esources.co.uk/international-suppliers. Hetkel Eesti puidutoodete tarnijad nende andmebaasist puuduvad.*

Millised tegevused aitavad tarnijaks saada

Tarnijaks saamisele aitavad TTFi ja BusinessLinki soovitusel kaasa:

- *Reklaammaterjalid oma kaubamärgiga*
- *Hästi kujundatud kodulehekülj inglise keeles*
- *Osalemine messidel ja näitustel*
- *Sihhturukülastused (pot. kliendid ja suurtarbijad)*
- *Kuulumine erialaliitudesse*
- **Jälgida puidutoode soovituslikke ja nõutavaid standardeid**

Avaliku sektori lepinguliseks tarnijaks on võimalik saada:

- *Jälgides hanketeateid kaubandusliku suunitlusega ajalehtedes ja ajakirjades.*
- *Otsides hanke ja lepinguteateid valitsuse andmebaasist Contracts Finder: www.contractsfinder.businesslink.gov.uk/ Infot saab ka riigihankeid käsitlevast Euroopa Liidu Teataja online-versioonist.*
- *Võttes ühendust kohaliku Enterprise Europe Network veebilehelt www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm*

Tõhusaks turundamiseks kasulikud sündmused ja messid

Ülevaade ÜKs toimuvatest messidest ja näitustest www.exhibitions.co.uk Aasta kõige suuremad valdkonnapõhised messid ja väljapanekud, kus puidutoodete tootja võiks osaleda on:

- *BASRAH BUILD EXPO - ehitusmaterjalide ja ehitustehnika mess*
- *SPATEX 07 Swimming Pool Industry Show - kus ühe osana eksponeeritakse saunasid ja nende ehitamisega seonduvat*
- *Sulaymaniyah Build Expo – ehitusmess*
- *Ecobuild – aasta suurim ehitusmess*
- *National Homebuilding and Renovating Show - ehitusnäitus*
- *Greenbuild Expo 2012 – loodussäästlike ehitusmaterjalide mess*
- *Scottish Homebuilding & Renovating Show – ehitusmess*
- *Homebuilding & Renovating Show – ehitusnäitus*
- *Ideal Home Show Scotland – ehitus ja sisustusmess*
- *Garden Show – ehitus- ja aiandusmess*

Avalikud hanked

TED (Tenders Electronic Daily: igapäevased elektroonilised pakkumised) on riigihankeid käsitleva Euroopa Liidu Teataja lisa online-versioon.

ÜK siseseid avalikke hankeid kajastab www.publictenders.net. Kõige laialdasemalt kasutatav hangete ja lepingute otsimise ning pakkumise koht ÜKs on Contracts Finder: www.contractsfinder.businesslink.gov.uk/

Lingid ja valdkonna kontaktid

Valdkondlikud infoallikad

APA - The Engineered Wood Association - www.apa-europe.org/

British Woodworking Federation - www.bwf.org.uk/

British Wood Turners Association - www.britishwoodturners.co.uk/

Builders Merchants Federation - www.bmf.org.uk/

Construction Products Association - www.constructionproducts.org.uk/

Constructionline - www.constructionline.co.uk/static/

UK Forestry Commission - www.forestry.gov.uk/

Glue Laminated Timber Association - www.glulam.co.uk/

Timber Decking Association - www.tda.org.uk/

Timber Trade Federation - www.ttf.co.uk/

TRADA - www.trada.co.uk/

UK Forest Products Association - www.ukfpa.co.uk/

UK Timber Frame Association - www.timberframesweb.com/

Wood for good - www.woodforgood.com/

Wood Panel Industries Federation - <http://www.wpif.org.uk/>

Manufacturers' Agents' Association - <http://www.themaa.co.uk/default.aspx>

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee