

2006

Tartu tilaisuuteen – kasva Venäjällä

Rakennusalan Venäjä-strategia



Rakennusteollisuus RT ry
Helsinki 2006

ISBN-10 952-5472-65-5
ISBN-13 978-952-5472-65-3

Kustantaja: Rakennusteollisuuden Kustannus RTK Oy,
puh (09) 129 91, rtkoy@rakennusteollisuus.fi, www.rtk.fi

Kansi: Tommi Ahlberg
Kannen kuva: YIT
Taitto: Logopolis
Paino: Priimus Paino Oy / Offset-Koppinen

Lainattaessa lähde mainittava.

JOKA EI OTA RISKIÄ, EI JUO SAMPPANJAA

Rakentaminen kasvaa Venäjällä nopeammin kuin missään muualla Euroopassa. Viime vuosina rakennustuotannon kasvu on ollut yli 10 %, ja samanaikaisesti rakennustuotteiden menekki on kasvanut vuosittain 15–20 %. Kasvun ennustetaan jatkuvan samansuuruisena vielä useita vuosia.

Rakennustuoteteollisuus RT ja Sitra päättivät keväällä 2005 selvittää, miten Suomen rakennusklusteri voi parhaiten osallistua rakennustuotantoon Venäjällä, ja asettivat tehtävää varten rakennusalan Venäjä-strategiatyöryhmän. Ryhmän työn tuloksena julkaistaan tämä raportti.

Venäjän merkitys suomalaiselle rakennusklusterille on suuri, koska Venäjän talouden positiivinen kehitys tarjoaa runsaasti uusia mahdollisuuksia laajentaa alan liiketoimintaa naapurissa. Lähialueilla se tarjoaa mahdollisuuden, joka ei toistu. Merkittävimpänä kasvun lähteenä onkin etabloituminen ja sitä kautta toimiminen suoraan Venäjän markkinan sisällä. Tämä edellyttää investointeja ja suomalaisten yritysten toimintamallin sopeuttamista paikallisiin olosuhteisiin. Suomessa on runsaasti kilpailukykyistä osaamista ja liiketoimintamalleja, jotka voivat valikoiduilla aloilla tarjota merkittävän liiketoiminnan volyymin.

Muutamat alan suuret suomalaiset yritykset ovat jo hankkineet aseman Venäjällä ja sopeutuneet toimimaan siellä. On oletettavaa, että näiden yritysten avulla joukko suomalaisia alan pk-yrityksiä kykenee aloittamaan liiketoiminnan siellä nopeasti ja turvallisesti. Muutenkin on edistettävä yritysten verkottumista muiden suomalaisten ja paikallisten yritysten kanssa. Suomalaisen rakennusalan suunnittelupalvelun laajeneminen Venäjällä sekä kiinteistösijoittajien lisääntynyt kiinnostus Venäjää kohtaan ovat molemmat tärkeitä elementtejä urakoitsijoiden ja rakennusmateriaalien tuottajien kannalta. Myös rakennusalan suomalainen teknologia löytäne asiakkansa Venäjällä.

Strategiaryhmä kannustaa erityisesti suomalaisia pk-yrityksiä panostamaan Venäjän rakennusmarkkinaan ja suosittelee kaikkien merkittävien alan yritysten etabloituvan nopeasti Venäjälle.

Kuten yllä otsikossa todetaan venäläistä sanontaa mukaillen, on otettava riskiä, jotta syntyy parempaa tulosta. Osaamisella ja yhteistyöllä riski alenee ja tulos paranee. Se lienee tämän strategian ydin.

Helsinki, marraskuu 2006

Rakennusalan Venäjä-strategiaryhmä

SISÄLTÖ

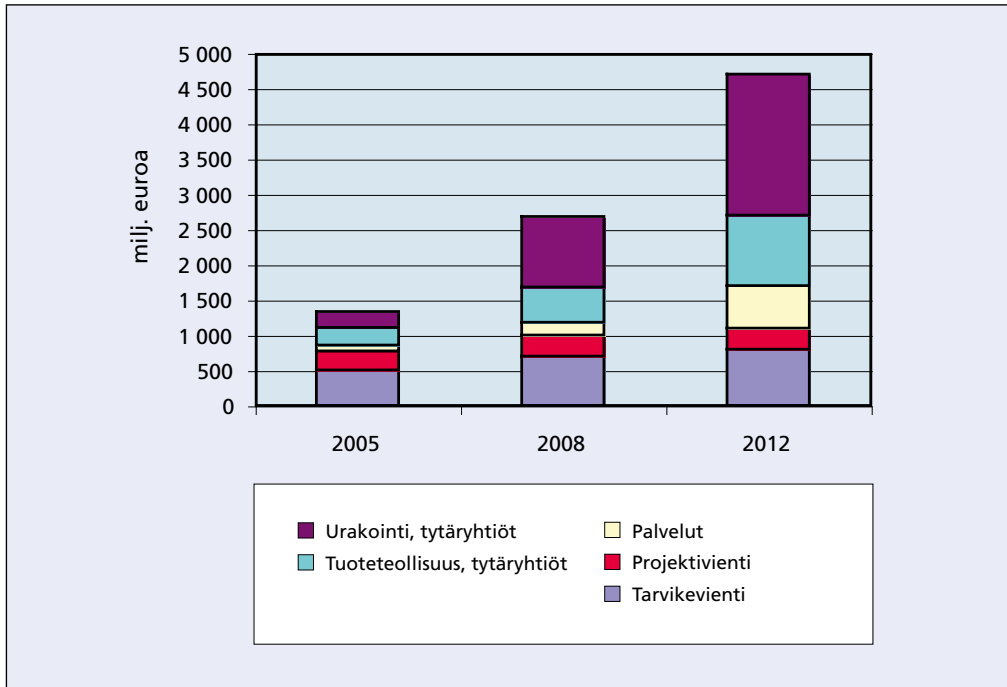
Yhteenveto	7
1. Venäjän yleinen talouskehitys	11
2. Toimijat Venäjän rakennusmarkkinoilla	12
2.1 Urakoitsijat	12
2.2 Tuoteteollisuus	13
2.3 Palvelut	15
2.3.1 Rakennuttamispalvelut	15
2.3.2 Suunnittelupalvelut	15
2.3.3 Kiinteistöhallinta	16
2.3.4 Rakennuskonevuokraus	16
2.4 Tukku- ja vähittäiskauppa	17
2.5 Rahoitus	18
2.6 Pk-sektorilla käyttämättömiä mahdollisuuksia	20
3. Rakentamisen osa-alueet Venäjällä – kasvualat ja -alueet	21
3.1 Yksityinen rakentaminen	21
3.1.1 Yksityinen asuntorakentaminen, saneerausrakentaminen	21
3.1.2 Yksityinen vapaa-ajan rakentaminen	24
3.1.3 Liike-, teollisuus- ja toimitilarakentaminen	24
3.2 Julkinen rakentaminen	27
3.2.1 Julkisen asuntorakentaminen	27
3.2.2 Julkinen muu talonrakentaminen	27
3.2.3 Infrastruktuurin rakentaminen ja ylläpito	28
4. Toimintaympäristö	33
4.1 Lainsäädännöllinen infrastruktuuri	33
4.1.1 Verosopimus ja sosiaaliturva	34
4.1.2 Normit ja määräykset	35
4.1.3 Tuotesertifointi	35
4.1.4 Lisenssit	36
4.2 Toimintaympäristön muutokset	36

5. Tavoitteet ja keinot toimintojen kehittämiseen Venäjällä	39
5.1 Yleistä	39
5.2 Tavoitetila Venäjällä	39
5.3 Keinot	40
5.3.1 Yhteistyöllä enemmän	41
5.3.2 Suunnittelun merkitys rakennushankkeissa	41
5.3.3 Rakennusliikkeet kasvun vauhdittajana	42
5.3.4 Rakennusteollisuuden nykyistä laajempi etabloituminen Venäjälle	43
5.3.5 Kiinteistösijoitusyhtiöt ja rakentajat yhteistyössä Venäjälle	43
5.3.6 Kiinteistöjen hallinta ja ylläpito	44
5.3.7 Imago ja referenssit	44
5.3.8 Rakennusalan normiston kehittäminen	44
5.3.9 Talotekniikka-alan normiston harmonisointi	45
5.3.10 Muita keinoja	45
Liite 1. Menestystarinoita: YIT, Onninen, Saint-Gobain Isover	46
Liite 2. Strategiaryhmä	51

YHTEENVETO

Tässä rakennusalan Venäjä-strategiaraportissa osoitetaan Venäjän suuret ja nopeasti kasvavat mahdollisuudet suomalaiselle rakennuskusterille. Suomalainen rakennusalan volyymi Venäjällä on nyt noin 1,3 miljardia euroa, mutta se voidaan kasvattaa viidessä vuodessa yli 3–4-kertaiseksi ainakin 4,5 miljardiin euroon.

Kuva 1. Sektorikohtaiset kasvutavoitteet

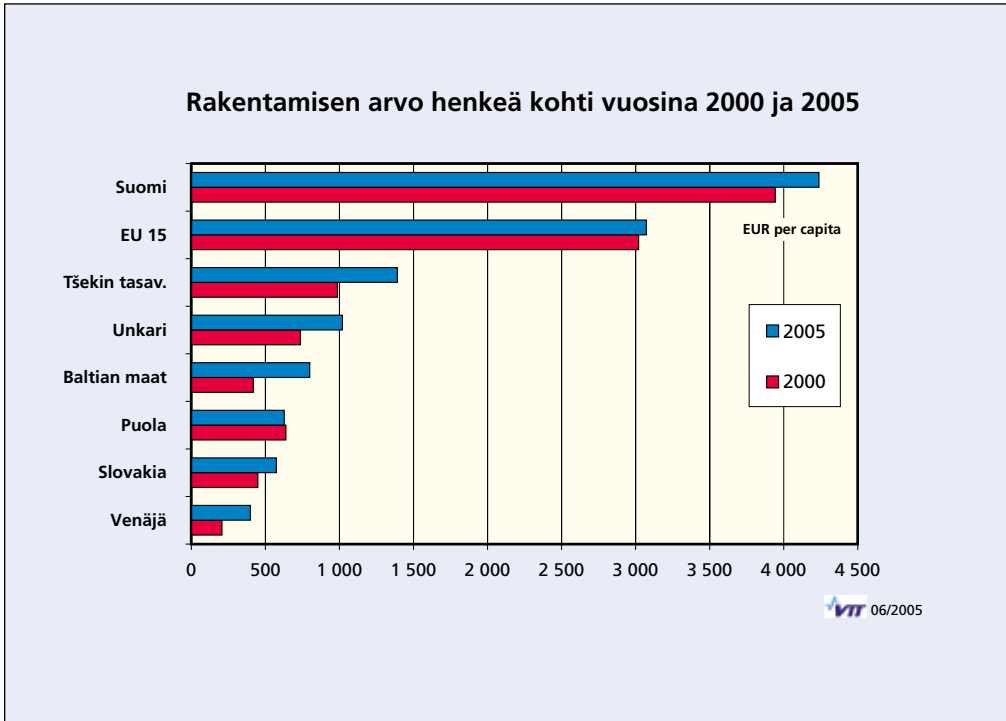


Kasvu tulee ensisijaisesti rakennusliikkeiden ja tuoteteollisuuden tytäryhtiötoiminnasta, mutta myös perinteinen vienti kasvaa. Uutta kasvua tuovat kiinteistösijoittajat ja monet rakennusalan palvelujen toimittajat.

Pääosa kasvusta syntyy kuitenkin vain etabloitumalla rohkeasti Venäjän markkinoille ja toimimalla paikallisesti. Tässä on todellinen mahdollisuus suomalaisille alan yrityksille kasvattaa liiketoimintaansa moninkertaiseksi.

Strategiryhmän kasvuennuste perustuu ryhmän näkemykseen ja kokemukseen siitä, että Venäjä on jo nyt normaali lähimarkkina, jonne jokainen merkittävä alan suomalainen toimija perustaa tytäryhtiön tai muulla tavalla hankkii jalansijan Venäjän markkinoilla. Pietarin alue on useimmille yrityksille riittävän suuri markkina liiketoiminnan käynnistämiseen ja sitä kautta toiminnan laajentamiseen muualle Venäjälle. Luoteis-Venäjän lisäksi Keski-Venäjän ja Uralin alueet ovat voimakkaan kasvun alueita.

Kuva 2. Rakentamisen arvo henkeä kohti vuosina 2000 ja 2005 (lähde Euroconstruct ja VTT)

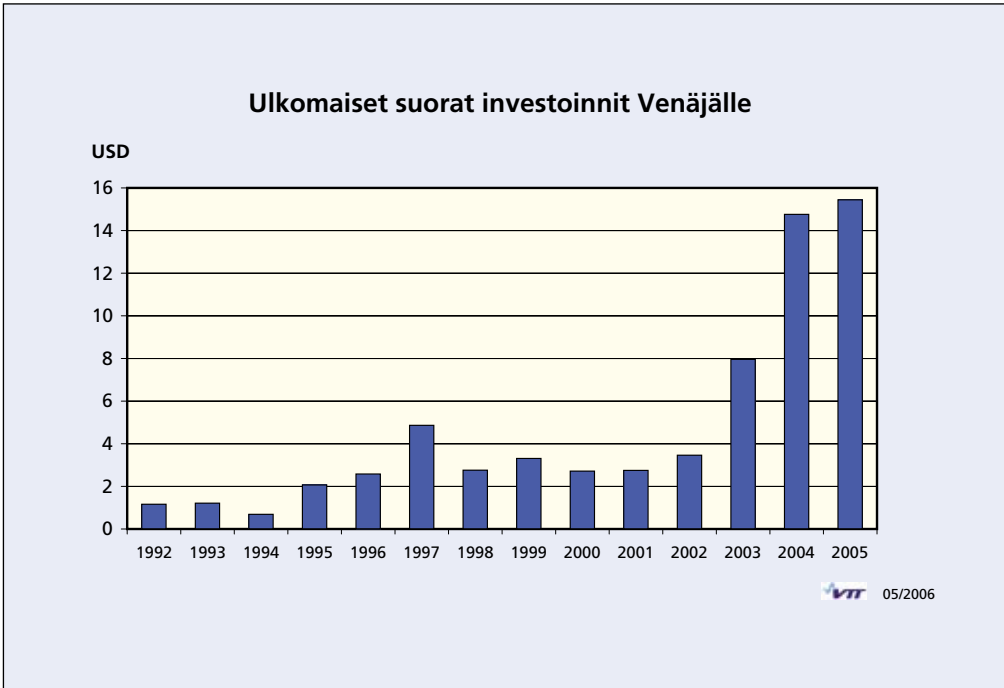


Suomalaisilla alan yrityksillä on runsaasti teknologista osaamista sekä rakennusprojektien johtamiskokemusta erilaisissa toimintaympäristöissä ja koettuja liiketoimintamalleja monilla markkinoilla. Suomalaisella rakennusklusterilla on hyvä maine Venäjällä, joten lähtökohdat menestykselle ovat hyvät.

Suurten yritysten lisäksi Venäjän markkinoilla on runsaasti tilaa alan pk-yrityksille, jotka voivat saada vetoapua ainakin alkuvaiheessa suurilta kotimaisilta yrityksiltä. Tämä tulee helpottamaan niiden etabloitumista ja alentamaan aloituksen riskiä.

Tärkeinä uusina tulokkaina rakennusklusterin kasvussa Venäjällä ovat sinne suoria sijoituksia tekevät yritykset, jotka rakennuttavat toimitiloja, sekä erityisesti kotimaiset ja ulkomaiset kiinteistösijoittajat, joiden kiinnostus Venäjän kiinteistömarkkinaan on kasvanut ripeästi. Institutionaaliset sijoittajat Suomessakin ovat jo lähteneet liikkeelle Venäjällä yhdessä kiinteistösijoittajien kanssa, mikä kasvattaa sijoitusvolyymiä ja antaa korkeatasoiselle rakentamisaamiselle uusia mahdollisuuksia. On luonnollista, että rahoittajat ja etabloituvat yritykset hakevat tuntemiaan toimijoita kumppaneiksi, koska pelisäännöt ovat tuttuja.

Kuva 3. Ulkomaisten sijoittajien suorat sijoitukset alkoivat kasvaa vuonna 2003 ja olivat vuonna 2005 jo 15 miljardia USD (lähde: Venäjän keskuspankki ja VTT)



Tärkeimmät rakennusalan kasvualueet Venäjällä ovat

- omarahoitteinen asuntorakentaminen
- liikerakentaminen sisältäen tuotantolaitokset, liiketilat ja logistiikkapalvelujen rakennukset
- infrastruktuurirakentaminen, jossa hankkeet ja tarpeet ovat todella valtavia.

Näillä kaikilla alueilla suomalaisilla on tarjota erityisosaamista ja teknologiaa, joka on kilpailukykyistä Venäjän markkinoilla.

Päämarkkinan suomalaiselle rakennusklusterille muodostaa kuitenkin venäläinen kysyntä – erityisesti asuntojen ja rakennustarvikkeiden ostajat – mikä edellyttää tehokasta markkinointia ja yhteistyötä koko arvoketjun kanssa. Suomalaisen rakennusklusterin yhteistyötä myös venäläisten rakennusalan yritysten kanssa on siksi kehitettävä. Tässä asiassa alan kotimaisilla järjestöillä on erityinen vastuu kontaktien ja yhteisten tilaisuuksien järjestäjinä. Normistojen ja käytäntöjen harmonisointi helpottaa yhteistyötä ja tehostaa kilpailua. Venäjällä toimivan tuoteteollisuuden on pyrittävä samaan laatuun kuin maahantuojat, koska silläkin on vientitarpeita kotimaisen kysynnän vaihteluista johtuen. Tämä tehostaa yleistä teollisuuden integroitumista valtiorajojen yli.

Suomalaisten viranomaisten on huolehdittava siitä, että alan kilpailuedellytykset ovat vähintään samat kuin muilla kilpailijamailla. Tämä koskee erityisesti yritysverotusta ja suomalaisen työvoiman sosiaaliturvaa. Erityinen kilpailukykykysymys liittyy tullien symmetrisyyteen, koska nyt voimassa oleva epäsymmetrisyys antaa kilpailuetua tuonnille, mutta ei tarjoa vastaavaa kompensatiota viennissä.

Valtioiden välinen rakennusalan kumppanuussopimus Venäjän kanssa on aiheellinen, koska toimialan taloudellinen merkitys kasvaa nopeasti ja nykyiset yhteistyöelimet eivät kykene hoitamaan kaikkia esille tulevia asioita riittävän tehokkaasti.

Liiketoiminnan kasvu Venäjällä perustuu pääosin paikalta palkatun työvoiman käyttöön. Se kuitenkin edellyttää suomalaisten asiantuntijoiden ja johtamisresurssien käyttöä myös paikan päällä. Näiden resurssien turvaamisessa ja kehittämisessä on meidän koulutusjärjestelmällä oma vaativa tehtävänsä. Myös yrityksillä on erityinen vastuunsa suomalaisten nuorten osaajien saamisessa mukaan tähän työhön ottamalla heitä mukaan Venäjä-operaatioihin entistä enemmän jo harjoitteluvaiheessa.

1. VENÄJÄN YLEINEN TALOUSKEHITYS

Venäjällä on jatkunut positiivinen talouskasvu jo 6 vuotta tasolla 6–7 %, ja kasvu näyttää jatkuvan vakaana, mutta vakiintuvan uudelle tasolle 4–5 % tulevina vuosina. Ennusteet öljyn keskihinnasta lähivuosina ovat noin USD 50 (42 €) barreilta. Mikäli hinta nousee sen yli, näkyy se suoraan talouskasvussa, ja päinvastoin. Irakin ja Iranin kriisit vaikuttavat voimakkaasti öljyn hintaan ja siten myös Venäjän talouskehitykseen. Samalla öljyn kysyntä on kasvanut erityisesti Aasiassa, mikä pitää öljyn hinnan edelleen korkealla.

Kaikki talouden mittarit osoittavat, että Venäjällä valtiontalous on kunnossa: vienti on ylijäämäistä, valtion velkojen hoito on etupainotteista ja inflaatio on laskenut vuosi vuodelta. Myös kotitalouksien kysyntä ja ostovoima on kasvanut ja keskiluokka vahvistunut. Keskipalkka Moskovassa ylittää jo USD 1 000 kuukaudessa.

Valtio pyrkii erityisesti kehittämään asuntorakentamista erilaisin toimin (verotuksella, rahoituksella, maankäytöllä), koska kohtuuhintaisten asuntojen tarve on suuri. Vuonna 2007 valtio edistää sosiaalista asuntorakentamista muun muassa tarjoamalla yli 500 miljoonan euron lainatakuita yksityisille rakennusliikkeille asuntotonttien infrastruktuurin rakentamiseen. Samoin vanhan asuntokannan korvaaminen tai saneeraus on kiireellinen tehtävä. Yksityinen kulutus auttaa myös merkittävästi talouskasvua.

Myös infrastruktuuri vaatii Venäjällä massiivista uudelleenrakentamista ja uudisrakentamista kaikilla aloilla ja alueilla. Energiasektorin investointiohjelma on noin 65 miljardia euroa, ja vastaavia tarpeita on logistiikassa maanteiden runkoväylien kehittämisessä, rautateiden ja rautatiekaluston modernisoinnissa, satamissa ja lentokentillä. Venäjän infrastruktuurin heikko taso ja vähäinen kapasiteetti rajoittavat jo talouskasvua, joten sen kehittäminen on ensiarvoisen tärkeätä Venäjän hallitukselle. Ensisijalla on tietysti vientiä palveleva kapasiteetti, erityisesti energiasektorilla, mutta myös tuonnin turvaaminen on tärkeätä.

Makrotalouden ollessa hyvässä kunnossa ovat riskitekijäksi nousseet kasvava korruptio sekä uudistusten hidastuminen ja vallan keskittyminen, mikä osaltaan hidastaa päätöksentekoa. Ostovoiman kasvaessa ja viennin ollessa reilusti ylijäämäistä nousee tuontialttius erityisesti kulutustavaroissa, jolloin vaihtotaseen ylijäämä alkaa sulaa. Venäläisellä teollisuudella on ollut aikaa investoida ja sopeutua kilpailuun usean vuoden ajan. Todennäköinen WTO-jäsenyys lähiaikoina lisää tätä kilpailua, jolloin tuotannon heikoimmat osat häviävät ilman tukitoimia. WTO-jäsenyys lisää myös suoria ulkomaisia sijoituksia Venäjälle, mikä edistää osaltaan tuotannon rakennemuutosta, mikä on talouskehityksen eräs avainkysymyksiä.

Talouskasvu näkyy erittäin selkeästi rakentamisessa, jonka volyymit eräissä kasvukeskuksissa ovat merkittäviä. Varmuudella voidaan sanoa, että suomalaisella rakentamisosaamisella ja rakennusmateriaaleilla on erittäin suuret mahdollisuudet Venäjällä.

2. TOIMIJAT VENÄJÄN RAKENNUSMARKKINOILLA

2.1 Urakoitsijat

Venäjällä toimii noin 130 000 rakennusliikettä. Työntekijöitä on alalla 4–4,5 miljoonaa, joista lähes miljoona on vierastyöläisiä. Yli 95 % rakennusliikkeistä on yksityisessä omistuksessa. Suuret rakennusyrietykset ovat holdingyhtiöitä, joiden omistamat konserniyhtiöt tekevät rakentamisessa kaiken mahdollisen, mukaan lukien materiaalityöntönnön. Suurimpien venäläisten rakennuskonsernien liikevaihto on lähes miljardi euroa. Useimmat toimivat paikallisesti, vain muutama lähinnä infrastruktuurirakentaja toimii valtakunnallisesti.

Venäläiset rakennusliikkeet hallitsevat markkinoita. Niiden markkinaosuus on noin 95 %. Ulkomaisista rakentajista turkkilaisten markkinaosuus on suurin, noin 2–3 %, ja selvänä kakkosena ovat suomalaiset rakentajat, joiden markkinaosuus on 1 %. Seuraavina tulevat saksalaiset, itävaltalaiset ja italialaiset rakentajat, joiden yhteinen markkinaosuus on samaa luokkaa kuin suomalaisten. Uusimpana tulokkaana ovat kiinalaiset rakentajat, jotka toistaiseksi ovat toteuttaneet lähinnä vain kiinalaisten omia investointikohteita. Aivan viime aikoina kiinalaiset urakoitsijat ovat alkaneet tarjota kaupallisia kohteita hyvällä menestyksellä. Kun ulkomaalaiset rakentajat toimivat vain tietyillä alueilla, antaa edellä mainittu markkinaosuus koko Venäjän rakentamisesta vähättelevän kuvan. Kun esimerkiksi suomalaiset rakentajat toimivat lähinnä vain Pietarissa ja Leningradin alueella sekä Moskovassa ja Moskovan alueella, markkinaosuudeksi näillä alueilla tulee noin 3 %.

Kilpailu Venäjän rakennusmarkkinoilla ei ole täysin avointa. Paikalliset monopolit hallitsevat rakennusmarkkinoita monilla paikkakunnilla. Moskovan alueella ja Luoteis-Venäjällä markkinat ovat kehittymässä avoimempaan suuntaan, mutta mitä etäämmälle näistä edetään, sitä enemmän avoimuus kärsii. Suuret paikalliset yritykset saavat muita helpommin ja nopeammin vaadittavat luvat ja pystyvät hyödyntämään myös helpommin valtion lainoja. Ulkomaisten urakoitsijoiden kilpailuvalttina ovat uudet tekniikat ja tehokas toiminta.

Suomalaiset rakentajat ovat toimineet Venäjällä yhtäjaksoisesti jo yli 45 vuotta. Sinä aikana on rakennettu muutamia tuhansia kohteita ja saatu uskomaton määrä oppia ja kokemusta.

Neuvostoaikana rakentaminen oli projektivienninä. Rakennusliikkeiden etabloituminen alkoi 1990-luvulla ja on jatkuvasti kasvanut olosuhteiden Venäjällä vakiintuessa. Vuonna 2005 suomalaisten rakennusliikkeiden Venäjä-laskutus oli 490 miljoonaa euroa. Tästä määrästä projektiviennin laskutus oli 266 miljoonaa euroa eli 54 % ja etabloituneen toiminnan laskutus 224 miljoonaa euroa eli 46 %. Projektiviennin kasvu vuonna 2005 oli 10 % ja paikallisen toiminnan lähes 80 %. Projektiviennin merkittävimmät kohteet olivat öljyteollisuuden investointihanke Sahalinille ja monitoimiareena Kazaniin. Etabloituneen toiminnan päätuotteena oli asuntorakentaminen Pietarissa ja Moskovan alueella.

Venäjällä toimii noin kymmenkunta suomalaista rakennusliikettä, joista merkittävimmät ovat YIT, Lemminkäinen/Lemcon, SRV, NCC-Rakennus, Quattrogemini, Hartela, Lipsanen ja Rakennuspartio.

YIT on voimakkaimmin asuntorakentamisessa kehittämällään YIT Dom (YIT Koti) -brändillä rakentaen asuntoja Pietarissa, Moskovan alueella, Moskovassa ja Kazanissa. Quattrogemini ja Lemcon ovat suurimpia projektiviejiä. Projektiviennin lisäksi Lemcon toimii myös paikallisena urakoitsijana.

Projektivienti – projektirakentaminen

Projektivienti suuntautuu alueille, joissa on suuri rakentamisen kysyntä mutta riittämätön paikallinen tuotantokapasiteetti. Näin oli Venäjällä Neuvostoliiton aikana. Nyt on tilanne muuttunut, ja projektiviennin kysyntä on oleellisesti vähentynyt, mutta ei kokonaan kadonnut.

Venäjällä on runsaasti alueita, joissa rakentamisen kysyntä on tarjontaa suurempi. Tällaisia alueita ovat muun muassa öljyn ja kaasun tuotantoalueet kuten Hanti-Mansia, Jamalo-Nenetsia, Tomsk ja Sahalin. Myös suuret infrastruktuurihankkeet saattavat aiheuttaa paikallisesti kapasiteettipulaa, mikä lisää kysyntää projektiviennille.

Projektiviennin kysyntää lisäävät myös ulkomaiset investoijat. Osa niistä haluaa toteuttaa investointinsa oman maan tutun rakentajan tai muun länsimaisen rakentajan kanssa.

Näkyvät suomalaisten toimijoiden kannalta

Etabloitunut toiminta elää markkinoiden mukaan. Kun ennusteiden mukaan rakentaminen Venäjällä jatkaa vahvaa noin 10 %:n vuotuista kasvuaan, on oletettavaa, että suomalaiset rakentajat, joilla on hyvä rakennustekninen osaaminen ja vahva Venäjän-tuntemus, kasvavat vähintään markkinoiden mukana. Edellytykset nopeampaankin kasvuun ovat olemassa, sillä suomalaisilla rakentajilla on hyvää osaamista asuntotuotannon koko ketjusta ja Venäjän hallituksen hyväksymän tavoiteohjelman mukaan asuntotuotannon pitäisi kaksinkertaistua vuoteen 2010 mennessä.

Projektivienti on syklistä, ja sen ennakointi on vaikeata. Pelkästään sen varaan ei rakennusyriyten kansainvälistä toimintaa enää voi rakentaa. Sen tuomat mahdollisuudet kannattaa toki hyödyntää.

Rakentajien numeeriset tavoitteet on esitetty luvussa 5.

2.2 Tuoteteollisuus

Rakennustuotteiden valmistus Venäjällä tapahtuu edelleen pääosin neuvostojalta peräisin olevissa tuotantolaitoksissa. Kun rakentamisen kokonaisvolyymi on edelleen pienempi kuin Neuvostoliiton loppuvuosina, vanhojen laitosten tuotantokapasiteetti on ollut riittävä. Osaksi tästä syystä ja osaksi pääomien puuttuessa paikallinen tuoteteollisuus ei ole riittävästi uudistunut eikä investoinut. Sen tuotteet on tarkoitettu käytettäväksi kotimaan massatuotannossa, jossa tuotteen hinta on ollut laatua tärkeämpi ominaisuus.

Keskihintaisten tuotteiden segmentti on huomattavasti pienempi kuin massamarkkinat, mutta se kasvaa nopeammin. EU-maissa valmistetut keskihintaiset tuotteet ovat vakiinnuttaneet asemansa kuluttajamarkkinoilla.

Vientivolyymien kasvaessa ja olosuhteiden Venäjällä vakiintuessa eurooppalainen rakennustuoteteollisuus on alkanut investoida Venäjälle, esimerkkeinä voidaan mainita Lafarge, Rockwool, Saint-Gobain Isover, Ursa, Tikkurila, Akzo Nobel, Knauf, maxit, Pilkington, Kone, Rautaruukki, Consolis, Tiivi ym. Eräät yritykset etabloituvat hyvin aggressiivisesti kuten saksalainen Knauf, joka on äskettäin ilmoittanut investoivansa rakennusmateriaalituotantoon Venäjällä vuosina 2007–2009 miljardi euroa.

Rakennusmateriaalien ja -tuotteiden markkinat Venäjällä ovat vuositasolla 7–9 miljardia euroa. Venäjä vie lähinnä muihin IVY-maihin 4–5 % oman tuotannon arvosta. Tuonnin osuus on noin 20 % kulutuksesta. Tuonnin kasvu hidastuu ulkomaisten investointien myötä, mutta tuontituotteet tulevat pitkään täydentämään kotimaista tarjontaa.

Suomalaiset rakennustuotteet ja palvelut tunnetaan Venäjällä viennin ja monien onnistuneesti toteutettujen projektien ansiosta. Asiakkailla on myönteinen käsitys suomalaisista tuotteista. Maine perustuu käsitykseen, että suomalaiset yritykset ja brändit edustavat korkean tason ammatillista osaamista, pitkälle kehittyntä rakentamiskulttuuria, materiaalien ja tekniikoiden hallintaa, täsmällisyyttä sekä korkeatasoista suunnittelua. Lisäksi suomalaisiin rakennustuotteisiin yhdistetään sellaisia ominaisuuksia kuin energiansäästö, ympäristöystävällisyys, soveltuminen kylmään ilmanalaa ja hyvä laatu.

Tuotevienti alkoi toimituksina suomalaisten rakentajien toteuttamiin projekteihin. Kaupan vapauduttua asiakaskunta laajeni nopeasti ja tuotevienti kasvoi ripeästi. Viime vuonna Suomen rakennustarvikeviennin arvo oli 507 miljoonaa euroa, jossa kasvua edelliseen vuoteen oli 22 %. Kasvua ovat hillinneet osaltaan kapasiteettipula ja kotimarkkinoiden kova kysyntä sekä osaltaan kilpailevat tuoteteollisuusinvestoinnit Venäjälle.

Pitkäaikainen tavaravienti johtaa usein paikalliseen tuotantoon, ja näin on tapahtunut myös rakennusteollisuuden osalta. Useat suomalaiset rakennustuoteteollisuusyritykset ovat investoineet Venäjälle, kuten muun muassa Rautaruukki, Kone, Tikkurila, Isover, maxit, Tiivi, Consolis, Lohja Rudus jne. Suomalaisen rakennustuoteteollisuuden yritysten tytäryhtiöiden liikevaihto Venäjällä oli vuonna 2005 runsaat 250 miljoonaa euroa eli viennin ja paikallisen tuotannon vuosiarvo oli noin 750 miljoonaa euroa. Summa vastaa noin 9 %:ia Venäjällä vuosittain käytettävän rakennusmateriaalin arvosta. Määrällisesti osuus on pienempi, koska valtaosa massamarkkinatuotteista on halvempia. Toisaalta näissä luvuissa ei ole mukana suomalaisten metsäteollisuusyritysten tytäryhtiöiden sahatavaran liikevaihtoa Venäjällä. Sahatavarasta noin 60 % menee rakentamiseen.

Näkymät suomalaisten toimijoiden kannalta

Rakennusmateriaalien ja -tuotteiden markkinat kasvavat Venäjällä nopeammin kuin missään muualla Euroopassa. Viime vuosina kasvu on ollut 15–20 %, ja se jatkuu samansuuruisena vielä useita vuosia. Tulotason jatkuvasti kasvaessa asiakkaat alkavat enene-

vässä määrin vaatia parempaa laatua. Kun asiakkailla on myönteinen kuva suomalaisista rakennustuotteista, tarjoutuu suomalaiselle rakennustuoteteollisuudelle mahdollisuus hyödyntää asiakkaiden odotukset. Tarjolla oleva mahdollisuus voidaan joko hyödyntää tai menettää. Tällä hetkellä menetämme markkinaosuuksia, sillä kapasiteettipula kotimaassa estää laajentamasta vientiä ja hidas päätöksenteko etabloitumisessa jättää markkinat avoimiksi muille toimijoille. Etsikkoaikaa ei ole paljoa käytettävissä, koska kansainvälinen tuoteteollisuus investoi voimakkaasti Venäjän kasvaville markkinoille. Kun tarjonta kattaa kysynnän, markkinoille meno vaikeutuu eikä myönteistä imagoa kyetä enää hyödyntämään ainakaan täysimääräisenä.

Suomalainen rakennustuoteteollisuus on etabloitunut Venäjälle liian verkaisesti. Eurooppalaiset kilpailijamme ovat investoineet aktiivisemmin. Myös eurooppalaisten rakennusmarkettien laajamittainen etabloituminen Venäjälle on uhka suomalaisten rakennustarvikkeiden menekille. Rakennusmarketeilla on tapana tuoda valtaosa myynnissä olevista tuontitarvikkeistaan niiden kotimaasta. Alan teollisuuden pitää arvioida tilanne ja tehdä nopeita ratkaisuja. Vain siten pystymme säilyttämään ja jopa kasvattamaan markkinaosuuttamme Euroopan nopeimmin kasvavilla markkinoilla. Numeeriset arviot esitetään luvussa 5.

2.3 Palvelut

2.3.1 Rakennuttamispalvelut

Neuvostoliitossa ei ollut kysyntää erillisille rakennuttamispalveluille. Ensimmäiset rakennuttamispalveluja tarjoavat yritykset perustettiin Venäjälle 1990-luvulla. Uranuurtajina toimivat ulkomaiset yritykset ja suomalaisista JP-Terasto (Pöyry CM) niiden mukana. JP-Terasto etabloitui Pietariin vuonna 1994 saatuaan Nesteeltä huoltamoiden rakennuttamistoimeksiannon. Alkuaikoina palveluja käyttivät lähinnä ulkomaiset investoijat. Voidakseen paremmin palvella venäläisiä asiakkaita monet rakennuttajakonsultit ovat laajentaneet toimintaansa suunnitteluun ja tarjoavat sekä suunnittelu- että rakennuttamispalveluja. Pöyry CM:llä on Pietarissa 60 ja Moskovassa 5 työntekijää.

2.3.2 Suunnittelupalvelut

Neuvostoaikaiset suuret suunnitteluinstituutit yksityistettiin 1990-luvun alussa. Kun samanaikaisesti rakentamisen volyymi väheni voimakkaasti, pyrkivät nämä suuret organisaatiot sopeutumaan markkinoihin toimialaansa laajentamalla. Toisaalta markkinoille tuli pieniä ja tehokkaita suunnitteluyrityksiä, jotka tarjosivat palvelujaan sekä suoraan asiakkaille että suurille suunnittelutoimistoille. Näin suunnittelualalle kehittyi alihankintamenettely, joka johti myös kansainväliseen yhteistyöhön.

Suomalaiset suunnittelijat perehtyivät venäläiseen normistoon ja suunnittelukäytäntöön Neuvostoliiton aikana toteutetuissa lukuisissa suurhankkeissa. Kun markkinat vapautuivat, suunnittelijoiden valmiudet itsenäisen toiminnan aloittamiseen olivat hyvät. Aluksi kuitenkin suomalaisten kustannustaso oli korkea venäläisiin suunnittelijoihin verrattuna, ja kun rakentaminen samanaikaisesti voimakkaasti väheni, liikelle lähtö tapahtui hitaasti.

Kuitenkin Vahanan Yhtiöt perusti jo 1995 Rakennesuunnittelutoimisto ZAO Ficoten Pietariin ja myöhemmin täyden palvelun insinööritoimiston OOO Ficote Engineeringin Moskovaan. Tällä hetkellä näiden yhtiöiden palveluksessa on 80 henkeä. Tavoitteena Vahanan Yhtiöillä on kasvaa noin 200 hengen palveluyritykseksi Venäjällä.

Muita suunnittelupalveluja tarjoavia etabloituneita yrityksiä ovat muun muassa Pöyry Yhtiöt, ZAO Eagle Group St. Petersburg, FMC Stroiprojekt, OOO Granlund, Ramboll, ZAO Are ja rakennemittauksiin erikoistunut OOO Geostar. Näiden lisäksi muutamat suomalaiset suunnittelutoimistot – muun muassa Evata ja CEJ Arkkitehdit – myyvät palvelujaan Suomesta Venäjälle. Nyt kustannusetu on suomalaisten puolella, jos kilpailevat suunnittelijat ovat Moskovasta tai Pietarista

2.3.3 Kiinteistöhallinta

Venäjällä on asuntoja yhteensä noin 2,9 miljardia neliometriä ja muita kiinteistöjä arviolta noin 4,5 miljardia neliometriä. Aikaisemmin valtiolliset ja kunnalliset organisaatiot vastasivat sekä asuntojen että muiden kiinteistöjen hallinnosta, hoidosta ja kunnallisista palveluista. Mitään kilpailua ei ollut, minkä seurauksena kiinteistöjen hallinto oli tehotonta, hoito puutteellista ja maksujen periminen riittämätöntä. Vasta vuodesta 2002 lähtien, jolloin Venäjän hallitus hyväksyi vuoteen 2010 ulottuvan uudistusohjelman *Reforming and Modernization of the Housing and Communal Services in the Russian Federation* ja sen vaatimat lakimuutokset, on kehitystä asuntosektorilla alkanut tapahtua. Kaupallisten kiinteistöjen osalta kiinteistöpalveluiden yksityistäminen alkoi jonkin verran aikaisemmin

Tällä hetkellä asuntojen hoito- ja kunnallisteknisiä palveluja tarjoavista yrityksistä keskimäärin noin 20 % on yksityisiä. Osuus vaihtelee suuresti eri toimialoilla. Korjauspalveluja tarjoavista yrityksistä jo 70 % on yksityisiä yrityksiä, kun taas kunnallisia palveluja, kuten vesi- ja viemäripalveluja, tarjoavista yrityksistä vain 17 % on yksityisen ja kunnallisen sektorin yhteisyrityksiä. Kunnallisten palvelujen yksityistäminen etenee hitaammin johtuen osaksi julkisen vallan halusta pitää infrastruktuurin kontrolli itsellään ja yksityistää toiminnot vain pitkäaikaisilla leasing-sopimuksilla.

Suomalainen REIM Group Russia oli ensimmäisten joukossa perustamassa Venäjälle yksityistä kiinteistöjen hoitoyhtiötä jo vuonna 1994. Yhtiöllä on toimipisteet Pietarissa, Moskovassa, Donin Rostovissa, Nizhny Novgorodissa, Jekaterinburgissa ja Kaliningradissa. Puhtaanapitopalveluja tarjoavista yrityksistä ainakin ISS, SOL ja Lassila & Tikanoja ovat aloittaneet Venäjä toimintansa.

2.3.4 Rakennuskonevuokraus

Rakennuskonevuokraus on myös uusi ja voimakkaasti kasvava palveluliiketoiminta Venäjällä. Suomalaiset toimijat Ramirent, PeterRent, Cramo, AH-stroi ja nostopalveluihin erikoistuneet Rentakran ja Pekka Niska ovat etabloituneet hyvin markkinoille.

Haastavimmin rakennuskonevuokraajista Venäjän markkinoille on etabloitunut Ramirent, jolla on vuokrauskeskuksia Pietarissa ja Moskovassa. Pietarissa Ramirentin tavoitteena on nostaa nykyinen 15 %:n markkinaosuus kaksinkertaiseksi. Moskovaan on suunnitteilla 4–5 uutta vuokrauskeskusta, minkä jälkeen ovat vuorossa Samara, Nizhny Novgorod ja Jekaterinburg.

Näkymät suomalaisten palvelutoimijoiden kannalta

Venäjälle etabloituneiden suunnittelutoimistojen näkymät ovat lupaavat. Valtavat rakennus- ja infrastruktuurihankkeet eivät etene, jos suunnittelussa ei saada aikaan kansainvälistä yhteistyötä. Rakentamisen jatkuvan voimakkaan kasvun eräänä edellytyksenä on saada suunnitteluprosessi yhtä tehokkaaksi kuin Euroopassa. Tämä edellyttää tiivistä kansainvälistä yhteistyötä, johon suomalaisilla etabloituneilla suunnittelutoimistoilla on hyvät valmiudet. Etabloituneet, oman henkilöstön koulutuksesta huolehtivat yritykset kykenevät käyttämään Suomessa kehitettyjä suunnitteluprosesseja ja -menetelmiä, joista asiakkaat hyötyvät muun muassa paremman optimoinnin johdosta. Nämä yritykset voivat tehdä suunnittelutyötä myös Suomeen tai muihin maihin. Tietotekniikka tarjoaa hyvät työkalut etäsuunnitteluun.

Ongelmana ovat osaavan henkilökunnan saanti ja kova palkkakilpailu erityisesti Moskovassa ja Pietarissa. Palkkapaineet, työvoiman saanti ja rakentamisen paikallisuus puoltavat suunnitteluyritysten perustamisia myös muihin miljoonakaupunkeihin.

Kiinteistöjen hoitopalveluissa näkymät ovat myös hyvät. Tällä hetkellä yksityisten kiinteistöjen hoitoyritysten markkinaosuus on marginaalinen. Valtaosan kiinteistöistä hoitaa joko kunnallinen organisaatio tai kiinteistön omistaja. Kun energian hinta ja muut kiinteistöjen hoitokulut nousevat, yhä useammat alkavat vaatia ammattimaista hoitoa kiinteistöilleen. Tienavaajina toimivat liikekiinteistöt ja uudet kovan rahan asuntokiinteistöt. Seuraavina ovat vuorossa vanhat asunnot ja muu rakennuskanta. Pietarin kaupunki antoi jo yhden keskustakorttelin kiinteistönhoidon koemielessä yksityisen yrityksen hoidettavaksi. Jos kokemukset ovat hyviä, kunnallisessa omistuksessa olevien kiinteistöjen kiinteistöpalveluiden yksityistäminen saattaa nopeutua merkittävästi.

2.4 Tukku- ja vähittäiskauppa

Venäjällä ei ole koko valtakunnan alueella toimivaa tukkukaupan eikä teknisen tukkukaupan ketjua, alueellisia kylläkin. Rakennusmateriaalien saatavuuteen vaikuttavat yhteisen tukkukauppaketjun puutteen lisäksi puutteellinen infrastruktuuri ja kuljetuskaluston riittämättömyys. Ainakin osasyynä ajoittain ilmenevään rakennustarvikepulaan ovat rakennusboomin lisäksi edellä mainitut muut tekijät. Tukku- ja vähittäiskaupan kehitys on voimakasta Venäjän ostovoimaisilla alueilla. Kilpailussa on mukana sekä kotimaisia että ulkomaisia ketjuja. Teknisen tukkukaupan markkina Venäjällä on tällä hetkellä 7 miljardia euroa.

Suomalaisina toimijoina ovat mukana muun muassa Onninen ja Rautakesko. Onnisen keskusvarasto ja valtakunnallinen jakelukeskus ovat Pietarissa. Sen lisäksi Onnisella on 12 muuta toimipistettä Venäjällä ja useita uusia suunnitteilla. Tavoitteena on avata toimipisteitä kaikissa Venäjän Euroopan puoleisissa suurkaupungeissa ja tärkeimmissä aluekeskuksissa. Onnisen tuotevalikoimaan Venäjällä kuuluu yli 20 000 tuotetta, joista Venäjällä valmistettujen tuotteiden osuus tällä hetkellä on yli 30 %. Logistiset haasteet ovat mittavat. Kun Suomessa tavara voidaan toimittaa asiakkaille aina saman vuorokauden aikana, tavaran toimitus voi viedä Venäjällä useitakin vuorokausia.

Rautakeskolla on tukkukauppa ja keskusvarasto Moskovassa. Vuonna 2005 Rautakesko osti Pietarista Stroymaster yrityksen, mikä oli eräs alueen merkittävimmistä rautakaupan DIY (Do-It-Yourself) -ketjuista. Stroymasterilla oli viisi rautakauppaa ja 14 %:n markkinaosuus Pietarissa. Syyskuussa 2006 Stroymaster-nimi vaihtui K-Raudaksi. Rautakeskon suunnitelmiin kuuluu avata kaikkiaan 11 K-Rauta-konseptin mukaista liikettä Pietariin, 10 Moskovaan ja saman verran Kazaniin. Rautakesko työllistää Venäjällä runsaat 1 000 henkeä, ja vuonna 2006 liikevaihto ylittää 100 miljoonan euron rajan.

Näkymät

Tukku- ja vähittäiskaupan kehittyminen on Venäjällä nopeaa. Vähittäiskaupan voimakas kasvu johtuu paikallisesta rakennuskulttuurista. Kun uudet asunnot myydään puolivalmiina, asukkaat ostavat viimeistelytarvikkeet rautakaupoista. Lisäksi vanhojen asuntojen korjaus tapahtuu paljolta omatoimisesti, mikä myös kasvattaa rautakauppojen myyntiä.

Toimijoina ovat sekä venäläiset yrittäjät että ulkomaiset ketjut. Suomalaisilla on logistinen etu muihin ulkomaisiin kilpailijoihin nähden, koska Suomessa olevista varastoista on mahdollista toimittaa nopeasti sekä suomalaisten että kansainvälisten tavarantoimittajien tuotteita useisiin toimipisteisiin Venäjälle. Niin kauan kuin volyymit Venäjällä ovat pieniä, on tällainen toimintamalli tehokas. Kun tukku- ja vähittäiskaupparajonot Venäjällä kasvavat, tämän edun merkitys vähenee.

2.5 Rahoitus

Rakennustoiminta sitoo runsaasti varoja, ja kaikissa maissa se perustuu pääosin kansalliseen rahoitukseen. Tilanne on sama Venäjällä, missä valtio pyrkii aktiivisesti kehittämään erilaisia rahoitusinstrumentteja erityisesti asuntotuotannon rahoittamiseen. Infrastruktuurin rakentamisessa valtio hakee partnereita yksityiseltä sektorilta muun muassa suuriin tiehankkeisiin.

Infrastruktuurin rakentaminen ja ylläpito Venäjällä tulevat vaatimaan huomattavia investointeja lähivuosina. Eräinä merkittävänä ulkomaisina rahoittajina näissä hankkeissa ovat kansainväliset institutionaaliset rahoituslaitokset kuten IFC, EIB ja EBRD, jotka priorisoivat erityisesti logistiikkaa ja ympäristöhankkeita. EBRD:n vuosittainen Venäjä-rahoitus on noin 1,5 miljardia euroa, mikä jakaantuu monille aloille, muun muassa pankkisektorin ja pk-teollisuuden kehittämiseen. IFC:n Venäjä-kiintiö on hieman pienempi, ja EIB on toistaiseksi rahoittanut vain ympäristöinvestointeja. Niiden rahoituksen edellytyksenä on yleensä avoin kansainvälinen tarjouskilpailu, jolloin suomalaisilla yrityksilläkin on mahdollisuus osallistua tällaisiin hankkeisiin.

Yksityisiin hankkeisiin, kuten liiketilarakentamiseen ja tuotantolaitosten rakentamiseen, Venäjällä on tarjolla myös edellä mainittujen rahoituslaitosten luottoja, joita monet suomalaiset yritykset ovat käyttäneet. Tällaisissa suorissa sijoituksissa käytetään myös usein emoyhtiön rahoitusta ja muuta yksityistä rahoitusta Venäjän ulkopuolelta.

Venäläisen kiinteän omaisuuden käyttö lainan vakuutena ulkomailla ei ole kovin yleistä. Suomalaiset yritykset ovat saaneet toimeksiantoja tällaisten tilojen rakentamisessa, mikä on merkki siitä, että erityisesti ulkomaiset sijoittajat luottavat suomalaisiin rakentajiin Venäjällä. Tämä markkina kasvaa koko ajan, koska etabloitujia on tulossa monista maista Venäjälle koko ajan lisää.

Eräät ulkomaiset pankit ovat etabloituneet Venäjälle ja tarjoavat yrityksille sekä pankkipalveluja että luottoja joko valuuttamääräisinä tai ruplissa. Suurimmat näistä ovat italialainen International Moscow Bank ja itävaltalainen Raiffeisen pankki. Suomalaiset ja Pohjoismaiset pankit ovat vasta etabloitumassa Venäjälle. Toistaiseksi suomalaisilla yrityksillä ei ole ollut ”oma” pankkia käytettävissä Venäjällä. Tässä mielessä tilanne paranee lähiaikoina, sillä Sampo ja Nordea ovat kumpikin hankkimassa paikallista pankkia omistukseensa. Ne aikovat ilmoituksensa mukaan kehittää muun muassa asuntolainoja Venäjän markkinoille.

Suomalaiset rahasto- ja kiinteistöyhtiöt ovat myös lähteneet Venäjän kiinteistömarkkinoille erityyppisillä konsepteilla. Rahasto- ja kiinteistöyhtiöistä ainakin Catella, Vicus ja Sponda ovat jo ensimmäiset sijoituskohteensa valinneet tai valitsemassa. Catella ja Evli julkaisivat kesällä 2006 kiinteistökehitysrahaston, jonka tavoitteena on kehittää ja luoda 350 miljoonan euron kiinteistösalkku neljän vuoden kuluessa pääosin Venäjällä. Näissä rahastoissa on mukana suomalaisten eläkerahastojen sijoituksia, mikä on ilahduttava ilmiö ja merkki institutionaalisten sijoittajien kasvavasta kiinnostuksesta sijoittaa Venäjälle. Tämä auttaa muun muassa suomalaisia etabloituvia yrityksiä hankkimaan ensi vaiheessa vuokratilaa, jolloin pääoman tarve tältä osin alenee. Rakenuskusterille nämä rahoittajat tarjoavat kohteita, joissa rahoitus on jo varmistettu.

Yhteistyö suomalaisten rahoitus- ja kiinteistöyhtiöiden sekä rakentajien kesken hyödyttää molempia osapuolia. Kiinteistöyhtiöiden pitkäaikainen kokemus kiinteistöjen jalostamisesta ja rakentajien kokemus Venäjällä teollisuusinvestointien toteuttamisesta vähentää riskejä. Paikalla olevien rakentajien on helpompi löytää tontteja ja hankkia niitä omistukseensa, mikä luo sitten sijoittajille ja rahoittajille edellytykset nopeampaan markkinoille pääsyyn.

Myös puhtaasti venäläisten pankkien merkitys yritysrahoituksessa kasvaa. MDM-pankki Venäjällä on erikoistunut pk-yritysten luotottamiseen EBRD:n sille myöntämien luottojen rajoissa. Näitä instrumentteja voivat hakea myös kaikki Venäjällä toimivat suomalaisten yritysten tytäryritykset.

Venäjällä pankkien luotonannon aikajänne pitenee ja korkotasoa laskee tasaisesti inflaation laskiessa. Sen seurauksena paikallisista pankeista tulee merkittävä asuntorakentamisen epäsuora rahoittaja asuntolainojen myöntäjänä. Ostettavan asunnon käyttö vakuutena edellyttää vielä lainsäädännön kehittämistä Venäjällä.

Suomalaisia myös Venäjään erikoistuneita suoria rahoittajia tai takuiden antajia ovat seuraavat tahot:

- Finnvera myöntää vientitakuuta suomalaisille toimituksille Venäjälle. Finnvera on noudattanut hyvin varovaista politiikkaa takuita myöntäessään.

- Finnfund voi tehdä pääomasijoituksia Venäjälle etabloituihin suomalaisiin yrityksiin ja jakaa siten maariskiä. Yhtään rakennusalan hanketta ei ole tällä hetkellä Finnfundin Venäjä-salkussa.
- Itäsuomalaisten pienten ja keskisuurten yritysten tueksi Venäjällä tapahtuvaa toimintaa varten on perustettu Kaakkois-Suomen Luoteis-Venäjä -rahasto. Se aloitti toimintansa toukokuussa 2006. Rahaston koko on 3,95 miljoonaa euroa. Rahasto voi tulla osakkaaksi sellaisiin Etelä-Karjalassa, Etelä-Savossa ja Kymenlaaksossa toimiviin suomalaisiin yrityksiin, joilla on taloudellista toimintaa Venäjällä. Rahasto sijoittaa vain suomalaisiin yrityksiin. Minimisijoitus on 50 000 ja maksimisijoitus 500 000 euroa. Rahastoa hallinnoi Imatran seudun kehitysyritys Oy.

2.6 Pk-sektorilla käyttämättömiä mahdollisuuksia

Pk-yrityksiä Suomessa on yli 200 000, joista vientiä harjoittaa noin 14 000 yritystä. Viennin arvosta noin puolet kohdistuu EU-maihin. Yksittäisistä vientimaista suosituimpia ovat Ruotsi, Viro ja Venäjä. Venäjälle vie tuotteitaan noin 3 700 suomalaista yritystä, joista valtaosa on pk-yrityksiä.

Edellytykset Venäjän-viennin aloittamiselle ovat samat kuin muillekin markkinoille. Pitää olla ylivoimaista osaamista, hyvät tuotteet tai palvelut ja kotimaan liiketoiminta taloudellisesti tuottavaa. Lisäksi yrityksen ylimmän johdon tulee henkilökohtaisesti sitoutua vientitoiminnan käynnistämiseen.

Monet pk-yrittäjät, jotka eivät harjoita vientiä, kokevat Venäjän markkinat vaikeiksi. Sitä ne kieltämättä ovatkin, mutta on monia tapoja aloittaa vienti ja myöhemmin ehkä etabloituminen esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

- yhteistyössä jonkin jo vientiä harjoittavan yrityksen kanssa
- viemällä aluksi Venäjällä toimiville kansainvälisille tilaajille
- verkottoitumalla tunnetun venäläisen osapuolen kanssa
- aloittamalla sopimusvalmistus Venäjällä toimivalle suomalaiselle tai venäläiselle rakentajalle
- viennin vakiinnuttua siirtämällä tuotantoa luotettavassa omistuksessa olevaan teollisuuskylään, jossa on tarjolla oheispalvelut.

Minkä tahansa vientistrategian pk-yritys valitsee, kotitehtävät on aina tehtävä huolella. Onneksi Venäjä-tietoa on runsaasti tarjolla: muun muassa TE-keskukset, SVKK, Finpro, teollisuusliitot tarjoavat sitä. Myös julkista taloudellista tukea on tarjolla vientiä aloittaville ja etabloituville, joten edellytykset pk-yritysten nykyistä huomattavasti laajemmalle Venäjä-liiketoiminnalle ovat olemassa.

3. RAKENTAMISEN OSA-ALUEET VENÄJÄLLÄ – KASVUALAT JA -ALUEET

Rakennustuotanto kasvaa Venäjällä 10 %:n vuosivauhtia, ja kasvu jatkuu asiantuntijoiden arvioiden mukaan vielä useita vuosia. Vuonna 2005 rakennustuotanto kasvoi Rosstatin tilastolukujen mukaan 10,5 % edellisvuoteen verrattuna 50,5 miljardiin euroon. Kuluvana vuonna kasvun ennakoidaan olevan samaa luokkaa. Suurin osa rakennushankkeista toteutetaan Moskovassa, Moskovan alueella, Pietarissa sekä Volgan ja Uralin alueilla.

3.1 Yksityinen rakentaminen

3.1.1 Yksityinen asuntorakentaminen, saneerausrakentaminen

Asuntorakentaminen

Koko 1990-luvun jatkunut asuntotuotannon lasku pysähtyi vuonna 2000, jonka jälkeen alkoi verraten voimakas ja tasainen kasvukausi. Vuonna 2004 valmistui uusia asuntoja 41 miljoonaa neliometriä ja vuonna 2005 yhteensä 43,5 miljoonaa neliometriä. Uusia asuinrakennuksia valmistui 515 000 kpl vuonna 2005. Asunnot luovutetaan ostajille 90-prosenttisesti viimeistelemättöminä. Nämä työt tekee joko omistaja itse, yksittäiset ammattimiehet, työporukat tai erikoistuneet urakoitsijat.

Taulukon 1 tunnuslukuista näkyy tuotantomäärien kasvun lisäksi kaksi selvää kehitystrendiä: uusien asuntojen keskimääräinen koko on kasvussa, ja yhden huoneen asuntojen osuus kasvaa kolmen huoneen asuntojen kustannuksella. Kuitenkin yleisimmät huonetyypit uustuotannossa ovat edelleen 2–3 huonetta, ja keskipinta-ala vuonna 2005 uustuotannossa oli 84,7 neliometriä. Tulotason jatkuvasti kasvaessa myös suurempien luksusasuntojen kysyntä on kasvanut varsinkin Moskovan ydinkeskustassa. Kysyntä on tarjontaa suurempi 4–5 huoneen huoneistoille, joissa on kaikki mukavuudet turvajärjestelyineen ja maanalaisine autopaikkoineen.

Taulukko 1. Asuntotuotannon tunnuslukuja (lähde Rosstat, 2006)

	1992	1995	2000	2003	2005
Asuntojen lukumäärä (tuhansissa)	682	602	373	427	515
Asuntojen keskimääräinen pinta-ala (m ²)	60,8	68,2	81,1	85,4	84,7
Asunnot asuinhuoneiden lukumäärän mukaan, % kaikista:					
- yksi huone	18	18	20	23	n/a
- kaksi huonetta	32	32	29	31	n/a
- kolme huonetta	40	38	34	31	n/a
- neljä huonetta tai enemmän	10	12	17	15	n/a

Asuntotuotannon määrä vaihtelee alueiden väestömäärän ja ostovoiman mukaan. Moskovan ja ympäröivän alueen asuntorakentaminen edustaa 25 %:ia koko valtakunnan asuntotuotannosta. Muut johtavat alueet ovat tärkeitä teollisuus- ja logistiikkakeskuksia. Eteläisillä ja lounaisilla alueilla, missä ilmasto on elämiselle suotuisampaa, asuntorakentaminenkin kasvaa enemmän kuin pohjoisilla alueilla. Venäjän kolmestatoista miljoonakaupungista kymmenen sijaitsee alueilla, jotka ovat asuntojen rakennusvolyymilla mitattuna viidentoista kärkialueen joukossa.

Taulukko 2. Venäjän 10 suurinta aluetta asuntojen rakennusvolyymilla mitattuna, tuhatta neliometriä (lähde Rosstat 2006)

	2001	2002	2003	2004	2005
Moskovan alue	2 827	3 414	4 136	5 738	5 296
Moskova	3 690	4 274	4 443	4 578	4 648
Pietari	1 118	1 213	1 758	2 012	2 273
Krasnodarin aluepiiri	1 440	1 645	1 580	1 809	1 939
Tatarstan	1 547	1 543	1 562	1 768	1 642
Bashkortostan	1 400	1 406	1 467	1 509	1 608
Tjumenin alue	1 263	1 339	1 191	1 373	1 309
Rostovin alue	956	983	1 004	1 119	1 186
Tsheljabinskin alue	657	706	739	808	1 018
Samaran alue	748	859	850	854	922
Venäjä yhteensä	31 703	33 832	36 449	41 040	43 499

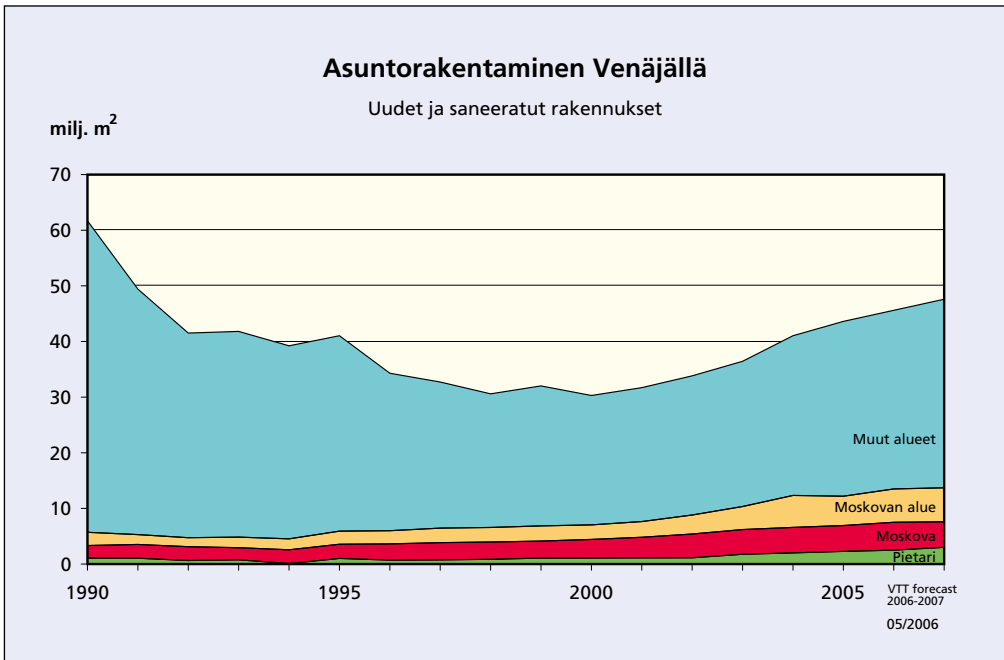
Huolimatta viime vuosien tuotantomäärien kasvusta venäläiset asuvat ahtaasti. Rosstatin tilastojen mukaan asuntojen yhteispinta-ala Venäjällä oli 2,9 miljardia neliometriä vuonna 2004. Tämä vastaa 20,4:ää neliometriä asukasta kohden (Suomessa 36 m²/asukas).

Yksi tärkeä kasvuun vaikuttava tekijä on Venäjän hallituksen suuri kiinnostus uusien asuntojen rakentamista kohtaan. Myös presidentti Vladimir Putin kannustaa lisäämään asuntotuotantoa ja määräsi hallituksen valmistelemaan ja vahvistamaan suunnitelman, jonka tarkoituksena on nostaa asuntorakentamisen vuotuinen määrä 80 miljoonaan neliometriin vuoteen 2010 mennessä. Tämä tarkoittaa vuoden 2005 volyymin kaksinkertaistamista viidessä vuodessa. Valtion laitokset näkevät myös paljon vaivaa kehittääkseen kiinnelainajärjestelmiä – tavoitteena on, että vuoteen 2010 mennessä korot olisivat 7–8 % ja takaisinmaksuajat 20–30 vuotta.

Myös monet kaupungit laativat tavoitteellisia asuntotuotanto-ohjelmia. Moskovan tavoitteena on rakentaa 70 miljoonaa neliometriä uusia asuntoja vuoteen 2020 mennessä, mikä merkitsee 4,6 miljoonan neliometrin vuosituotantoa. Tavoite vaikuttaa realistiselta, kun viime vuonna rakennettiin 4,5 miljoonaa neliometriä.

Asuntotuotannosta 90 % tapahtuu yksityisellä rahoituksella. Valtio rahoittaa alle 10 % uustuotannosta, lähinnä sosiaalista asuntotuotantoa. Jos kansantalouden kehitys jatkuu suotuisena, väestö vaurastuu ja syntyy uusia rahoitusmuotoja, jatkunee asuntotuotannon kasvu voimakkaana myös lähivuosina.

Kuva 4. Moskovan, Moskovan alueen ja Pietarin lisäksi asuntoja rakennetaan myös muissa kasvukeskuksissa (lähde: Goskomstat, kuukausiraportti, ja VTT)



Voimakkaasti kasvavan asuntotuotannon pullonkauloja ovat muun muassa kaavoituksen riittämättömyys, infrastruktuurin puuttuminen, maan- ja rakennuslupien hankintaan liittyvä byrokratia, rakennusyritysten heikko luotonottokyky ja jatkuvasti muuttuva lainsäädäntö.

Omarahoitteinen asuntotuotanto muodostaa hyvin kiintoisan liiketoiminta-alueen suomalaisille vienti harjoittaville yrityksille. Kohdealueina ovat kaikki miljoonakaupungit Venäjällä.

Suomalaiset rakentajat hallitsevat asuntotuotannon koko businessalueen maanhankinnasta asuntojen markkinointiin ja myyntiin ja voivat menestyä markkinoilla luotettavina toimijoina.

Suomalaiset rakentajat ovat tottuneet tekemään myös viimeistelytyötä ja voivat tarjota asuntoja täysin viimeistelyinä.

Kun 90 % asunnoista myydään viimeistelemättöminä, markkinoilla on kysyntää myös suomalaisille erikoisurakoitsijoille.

Suomalaiset rakennusmateriaalit ja -tuotteet soveltuvat käytettäväksi Venäjällä. Asuntotuotanto on hyvä markkina rakennustuotteille

Sekä uudet että vanhat asunnot pitää huoltaa. Markkina on avautumassa huoltopalveluiden tarjoajille.

Saneerausrakentaminen

Neuvostoaikana rakennetut asunnot ovat pieniä ja erittäin kuluneita. Yli 60 % asunnoista on iältään 30 vuotta tai vanhempia. Vanhimpia niin sanottuja ensimmäisen sukupolven elementtikerrostaloja Venäjällä on noin 250 miljoonaa neliometriä. Vain osa niistä kannattaa kunnostaa suuren osan ollessa purkukunnossa.

Suuren esteen korjausrakentamiselle muodostavat asuintalojen hallinnointi ja kunnostamisen rahoitus. Aikaisemmin kunnat ovat hallinneet asuinkiinteistöjä, ja nyt yksityistämisen seurauksena hallinnointi on hajallaan. Asukkailla ei myöskään ole varaa kunnostaa asuntoja, eikä muita rahoituslähteitä ole toistaiseksi ollut käytettävissä. Avainkysymys on hallinnoinnin uudistaminen siten, että korjausrakentamista koskevien päätösten teko asukkaiden kesken on mahdollista ja asuntoja voidaan käyttää lainan vakuutena.

Tilannetta kuvaa korjausrakentamisen tarpeesta tehty selvitys, jonka mukaan 31 miljoonaa perhettä toivoo voivansa parantaa asuinolojaan. Vuonna 2004 tämän toivon kykeni toteuttamaan vain 0,74 % eli 230 000 perhettä.

Asuntojen korjausrakentaminen ei sellaisenaan kiinnosta suomalaisia rakennusliikkeitä. Kiinnostusaste kohoaa, jos korjausrakentamiseen yhdistetään täydennysrakentaminen. Aikanaan 1950- ja 1960-luvuilla teollisesti rakennetuilla asuinalueilla on väljät kaavat ja vain viisikerroksiset elementtikerrostalot, niin sanotut Hrutsevkat. Nämä alueet sijaitsevat usein lähellä kaupunkien keskustaa ja ovat haluttuja asuinalueita. Kaavoittamalla ne uudelleen ja lisäämällä sekä asuin- että palvelurakentamisen rakennusoikeutta löytyy varmasti hankkeista kiinnostuneita rakennusliikkeitä suomalaiset mukaan lukien.

Asuntojen saneeraus muodostaa kiintoisan liiketoiminta-alueen suomalaiselle rakennustuoteteollisuudelle ja huoltopalveluiden tarjoajille. Jos korjausrakentamiseen voidaan liittää lisä- ja täydennysrakentamista, myös rakennusliikkeet kiinnostuvat korjausrakentamisesta.

3.1.2 Yksityinen vapaa-ajan asuntorakentaminen

Yksityisestä vapaa-ajan rakentamisesta on niukalti tietoja käytettävissä. Suomalaisten rakentajien kannalta yksityinen vapaa-ajan rakentaminen ei ole kiinnostava kohdeala. Sen sijaan rakennustuotteita menee myös vapaa-ajan kohteisiin. Kauppa kanavoituu pääosin vähittäiskaupan kautta.

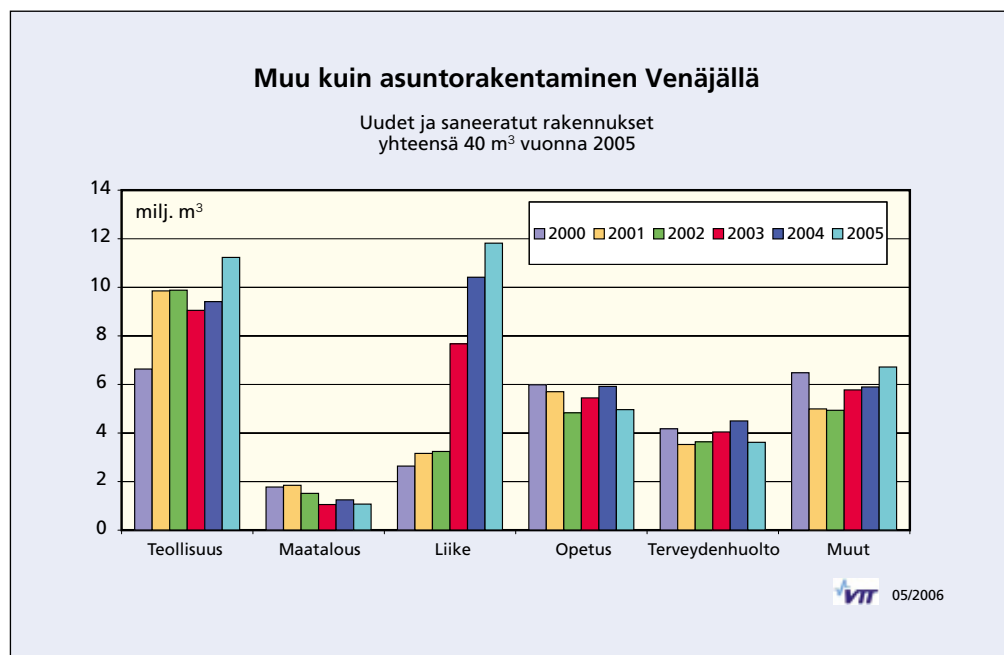
3.1.3 Liike-, teollisuus- ja toimitilarakentaminen

Venäjän kaupalliset kiinteistömarkkinat kehittyvät voimakkaasti talouden kehittymisen myötä. Huomattavia investointeja tullaan lähivuosina tekemään koko federaation alueella toimistorakennuksiin, liike- ja ostoskeskuksiin, varastorakennuksiin, hotelleihin yms. Jones Lang LaSallen mukaan Moskovassa logistiikka-alan vajaakäyttöaste on 0,6 %, liiketiloissa 0,9 % ja toimistotiloissa 3 %. Tarve lisätiloista on suuri kaikilla näillä osa-alueilla.

Venäjällä investoidaan runsaasti hotelleihin. Ensi vaiheessa on tehty kalleimman hintaluokan hotelleja parhaille liikepaikoille lähinnä ulkomaisten liikematkailijoiden ja varakkaiden turistien käyttöön. Vanhoja neuvostoaikaisia suurhotelleja on myös purettu ja niiden tilalle rakennetaan uusia (mm. *Inturist* ja *Rossija* Moskovassa). Tällä hetkellä suuri kysyntä kohdistuu myös keskitason liikemieshotelleihin. Kun suomalaiset (esim. S-ryhmä) aloittavat hotelli-investoinnit Venäjällä, tarjoaa se mahdollisuuksia rakentajille ja muillekin rakennusklusterin osapuolille. Samalla nämä voivat erikoistua hotellirakentajiksi ja osallistua laajemminkin hotelliprojekteihin Venäjällä.

Kiinteistöalan voimakkaan kasvun vuoksi investointeja kaupan alan rakennuksiin tekevät enenevässä määrin myös alan ulkopuoliset investoijat, kuten rahoitus- ja vakuutuslaitokset, raaka-aine- ja elintarvikekonsernit sekä ulkomaiset investoijat. Tämänsuuntaisen kehityksen oletetaan jatkuvan lähivuosina – ei yksinomaan toimitilan puutteen, vaan myös kiinteistökaupan kannattavuuden vuoksi.

Kuva 5. Muusta talonrakentamisesta vain liiketilarakentaminen kasvaa voimakkaasti (lähde: Goskomstat, kuukausiraportti, ja VTT)



Asiantuntijoiden arvioiden mukaan liiketilojen kysyntä on tarjontaa voimakkaampaa vielä useita vuosia. Nyt kysyntä kohdistuu ensisijaisesti A- ja B-luokan kiinteistöihin. Pitemmällä aikavälillä kysynnän painopiste siirtynee keskihintaisiin B- ja C-luokan kohteisiin.

Kaupalliset kiinteistömarkkinat toimivat vasta Moskovassa ja Pietarissa. Näistä kaupungeista on saatavissa myös tilastotietoja. Kasvubuumi on siirtymässä kehittyvien alueiden miljoonakaupunkeihin, ja niiden markkinat seuraavat soveltuvin osin tapahtunutta kehitystä Moskovassa ja Pietarissa.

Taulukko 3. Moskovan liikekiinteistöjen tunnuslukuja

	Vuosi	Tilakanta 1 000 m ²	Valmistuneet 1 000 m ²	Käyttöönotto 1 000 m ²	Vajaakäyttö- aste, %	Prime-vuokra €/m ² /vuosi	
Toimistot	2002	2 921	373	437	5,3	450	480
	2003	3 597	695	658	4,2	460	485
	2004	4 155	595	859	4,9	500	535
	2005	4 679	587	967	3,0	540	585
Varastot	2002	912	115	124	0,5	90	105
	2003	1 071	159	170	0,5	90	115
	2004	1 455	384	400	0,6	90	115
	2005	1 812	389	540	0,6	90	115
Kauppa- keskukset	2002	455	321	n/a	5,9	1 840	1 960
	2003	537	82	n/a	3,4	1 875	2 000
	2004	873	335	n/a	1,1	1 960	2 080
	2005	1 203	285	n/a	0,9	2 080	2 350

Lähde: Jones Lang LaSalle, 2006

Taulukko 4. Moskovan ja Pietarin liiketilojen määrä verrattuna eurooppalaisiin suurkaupunkeihin (lähde: Goskomstat, Colliers)

	Moskova	Pietari	Eurooppalaiset suurkaupungit
Modernia toimistotilaa A- ja B-luokka m ² /1 000 asukasta	450	95	5 000–8 000
Modernia liiketilaa m ² /1 000 asukasta	140	200	350–500
Modernia varastotilaa m ² /1 000 asukasta	170	65	600–800

Jos Moskovan ja Pietarin liiketilamäärässä pyritään eurooppalaiselle tasolle, merkitsee se yhteensä vielä noin sadan miljoonan neliömetrin rakentamista lähivuosina

Muut alueet

Väestön kasvava tulotaso houkuttelee liike-elämää ja vähittäiskauppaa laajentamaan toimintojaan myös Venäjän alueille, joissa on toistaiseksi hyvin vähän kansainvälisen standardin mukaisia toimisto-, liike- ja varastotiloja. Tähän mennessä alueille ovat investoineet pääasiassa venäläiset kauppaketjut kuten samaralainen Vremya Groupin kauppaketju Park Haus.

Kansainvälisistä kauppaketjuista Ikea on etabloitunut Kazaniin ja aikoo laajentua lähivuosina kaikkiin miljoonakaupunkeihin. Muita alueille menneitä kansainvälisiä vähittäiskauppaketjuja ovat esimerkiksi Metro ja Ramstore. Oman tien kulkija on brittiläinen DIY-ketju Castorama, joka aloitti Venäjä liiketoimintansa Samarassa.

Aluekeskuksista kiinnostavimpia ovat Kazan, Jekaterinburg, Samara, Nizhny Novgorod, Perm, Voronezh, Chelyabinsk ja Novosibirsk, mutta myös Moskovan läheiset satelliittikaupungit Odintsovo, Sergiyev Posad, Krasnogorsk ja Mytischki kiinnostavat vähittäiskauppaa.

Jos kaikissa miljoonakaupungeissa aiotaan liikerakentamisessa päästä eurooppalaiselle tasolle, merkitsee se yhteensä noin sadan miljoonan neliömetrin toimisto-, liiketila- ja varastotilarakentamista seuraavan 10–20 vuoden aikana.

Liikerakentamisen volyymi on Venäjällä lähivuosina niin suuri, että tilaa löytyy suomalaisillekin rakentajille. Kun vajaakäyttöaste liiketiloissa Moskovassa on 0–3 % ja vuokrat korkeat, kiinnostavat tällaiset kohteet myös suomalaisia kiinteistösijoittajia. Suomalaisten kiinteistösijoittajien ja urakoitsijoiden välinen yhteistyö tarjoaa hyviä mahdollisuuksia Venäjän liikekiinteistömarkkinoilla. Niiden lisäksi liiketilamarkkinat ovat oiva kohde suomalaisille erikoisurakoitsijoille, rakennustuoteteollisuudelle ja kiinteistönpitoyrityksille.

3.2. Julkinen rakentaminen

3.2.1 Julkinen asuntorakentaminen

Vaikka Venäjän hallitus on laatinut hyvin kunnianhimoisen asuntojen tuotanto-ohjelman, julkinen valta ei itse juuri osallistu ohjelman toteuttamiseen. Julkisin varoin tapahtuva asuntorakentaminen on viime vuosina ollut vajaat 10 % rakennetusta kokonaismäärästä, mikä viime vuonna merkitsi noin neljä miljoonaa neliometriä asuntoja. Jos 10 %:n osuus säilyy jatkossa, merkitsee se valtion rahoittamien asuntojen määrän kaksinkertaistamista seuraavan viiden vuoden aikana, jos hallituksen hyväksymä tavoiteohjelma 80 miljoonaa neliometriä / vuosi toteutuu.

Valtion asuntotuotantoon osoittamat varat kohdistetaan erityisryhmille, kuten veteraaneille, ja sosiaaliseen asuntotuotantoon eli niille kansalaisille, jotka eivät kykene hankkimaan asuntoa tai maksamaan ylläpitokustannuksia.

3.2.2 Julkinen muu talonrakentaminen

Vähäisen asuntorakentamisen lisäksi julkinen vallan vastuulla ovat opetustoimen sekä terveyden- ja muun sosiaalihuollon rakentamisen tarpeet. Ongelmana näillä sektoreilla ovat neuvostoajalta peräisin olevat huonokuntoiset ja epäkäytännölliset tilat. Niiden kunnostaminen ja modernisointi vienee valtaosan rahoituksesta, kun viime vuosina uusrakentamiseen on jäänyt vain rippeitä. Uusia oppilaitoksia on rakennettu parin viime vuoden aikana 1,3 miljoonaa neliometriä ja terveydenhuoltorakennuksia miljoona neliometriä. Toisaalta maan väestön vähetessä uusrakentamisen tarve vähenee.

Paikalliset rakennusliikkeet rakentavat julkisin varoin rahoitettavat kohteet hyvien viranomaiskontaktiensa tuloksena. Suomalaisten rakennusliikkeiden mahdollisuudet päästä mukaan julkiseen rakentamiseen ovat varsin vähäiset, ja siksi kohteet eivät ole kiinnostavia.

Rakennusmateriaali- ja tuoteteollisuuden mahdollisuudet sen sijaan ovat paremmat erityisesti, jos tuotteet toimitetaan Venäjällä sijaitsevista tuotantolaitoksista ja nämä paranevat sitä mukaa, kuin tuotteiden laatuvaatimukset kasvavat.

3.2.3 Infrastruktuurin rakentaminen ja ylläpito

Venäjän suuren pinta-alan vuoksi maa on hyvin riippuvainen toimivasta infrastruktuurista, jonka rakentaminen ja ylläpitäminen on haasteellinen tehtävä. Ongelmana on nykyisen infrastruktuurin huono kunto, esimerkiksi maanteistä yli 40 % on hyvin huonokuntoista ja moottoriteistä kaksi kolmasosaa vaatisi pikaista kunnostusta.

Maantieverkoston pituus Venäjällä on 890 000 kilometriä, asiantuntijoiden mukaan sen pitäisi olla vähintään 1,5 miljoonaa kilometriä. Federaation teitä on 47 100 kilometriä. Noin 60 % federaation teistä ja yli 70 % alueellisista teistä ei vastaa nykyajan vaatimuksia (valaistus, liikenneturvallisuus, urien syvyys, päällysteiden lujuus, tienpinnan tasaisuus). Vuonna 2006 federaatio rahoittaa teiden rakentamista ja kunnossapitoa 3,3 miljardilla eurolla.

Venäjän liikennejärjestelmän vuoteen 2010 ulottuvassa modernisointiohjelmassa pääpaino federaation rahoittamissa hankkeissa on teiden korjauksessa ja kunnossapidossa. Ohjelman mukaan vuoteen 2010 mennessä

- turvataan maantieverkoston ympärivuotinen kunnossapito
- peruskorjataan 34 400 kilometriä maanteitä
- korjataan 120 200 kilometriä maanteitä
- rakennetaan 27 300 kilometriä maanteitä.

Jotta maantieverkosto saadaan kansainvälisiä vaatimuksia vastaavalle tasolle, joudutaan lähivuosina investoimaan valtavia summia maanteiden rakentamiseen ja kunnostamiseen. Hallitus on sitoutunut tieverkoston ja muun liikenneinfrastruktuurin parantamiseen. Tavoitteet on kirjattu ”Venäjän liikennestrategiaan”, joka ulottuu vuoteen 2020 saakka. Presidentti Vladimir Putin on korostanut, että Venäjän tieverkosto on integroitava muun Euroopan tieverkostoon sekä modernisoitava olemassa olevat maantiet ja transitväylät.

Tiehankkeiden rahoittamiseksi osia teistä on tarkoitus yksityistää ja muuttaa mahdollisiksi (PPP-hankkeet). Investoijat saavat oikeuden rakentaa myös teiden ohella tarvittavan muun infrastruktuurin kuten huoltoasemat, hotellit ja motellit. Esimerkkinä näiden yksityistettävien hankkeiden mittavuudesta on suunnitteilla oleva Moskova–Pietari-moottoritie. Moottoritien pituus on noin 700 kilometriä, Moskovan päässä se on 14-kaistainen, Pietarin päässä 10-kaistainen ja välillä 4–8-kaistainen. Moottoritien

kustannusarvio on 9 miljardia euroa ja takaisinmaksuaika 17 vuotta. Samaan liikennekäytävään rakennetaan lisäksi Moskovan ja Pietarin välinen nopeajunayhteys.

Rautateitä Venäjällä on noin 150 000 kilometriä, joista 85 000 kilometriä on julkisen liikenteen ja loput teollisuuden tai yksityisten käytössä. Julkisesta rataverkosta 48 % on sähköistetty.

Venäjän rautateiden rakentamiseen ja kunnostamiseen on tarkoitus investoida seuraavan kuuden vuoden aikana 54,5 miljardia euroa. Venäjän hallitus on myöntänyt rautatieinfrastruktuurin parantamiseen 2,1 miljardia euroa vuodelle 2005 ja 2,4 miljardia euroa vuodelle 2006. Myös 1990-luvulla hyllytetty BAM-rautatie (Baikal–Amur-rata) on tarkoitus saada kuntoon ulkomaisten investoijien avulla. Investointitarve on vähintään 7–9 miljardia euroa.

Lentoliikenteellä laajassa maassa on myös suuri merkitys. Siviili-ilmailu on kasvanut voimakkaasti jo neljä vuotta peräkkäin, ja kasvu jatkuu. Liikenneministeriön laskelmien mukaan matkustajaliikenne kaksinkertaistuu nykyisestä vuoteen 2010 mennessä noin 147 miljoonaan matkustajaan.

Ongelmana liikenteen laajentumiselle ovat kenttien kunto ja kaluston puute. Vuonna 2005 oli käytössä 393 lentokenttää, joista kansainvälisiä 69. Monille niin sanotuille kansainvälisille kentille ei kuitenkaan annettu laskeutumislupaa raskaille koneille. Lokakuussa 2006 julkaistun valtion liikenneagentuurin tiedotteen mukaan kansainväliselle liikenteelle jää vain 8 kenttää: Moskova, Pietari, Jekaterinburg, Novosibirsk, Krasnojarsk, Habarovsk ja Krasnodar.

Jo useita vuosia vireillä ollut Sheremetjevo-3-hanke realisoitui vuonna 2005, kun rahoittajiksi tulivat mukaan Aeroflot, Sberbank ja Vneshtorgbank. Uuden kentän vuosikapiteetiksi on suunniteltu kahdeksan miljoonaa matkustajaa. Moskovan ohella vireillä on kenttähankkeita muun muassa Siperiassa ja Kaukoidässä. Venäjän liikenneministeriön laskelmien mukaan minimi-investointitarve lentokenttien laajennus- ja modernisointihankkeisiin vuosina 2006–2010 on 2,5 miljardia euroa, joista puolet rahoitetaan budjettilähteistä. Tavoitteena on kunnostaa 31 kenttää vuoteen 2010 mennessä.

Satamia Venäjälle jäi 43 Neuvostoliiton 92:sta. Suurimmat satamat sijaitsevat Pietarissa ja Kaliningradissa Itämerellä, Novorossijskissa ja Sotshissa Mustallamerellä, Vladivostokissa, Nahodkassa, Magadanissa ja Petropavlovskissa Tyynellä valtamerellä sekä Arkangelissa ja Murmanskissa Jäämerellä. Rahtisatamina Novorossijsk ja Pietari ovat suurimmat. Venäjän hallituksen eräs painopistealue on nykyisten satamien laajentaminen ja modernisointi sekä uusien rakentaminen.

Logistiikkakeskuksia liikenneministeriön suunnitelmissa on seuraavasti:

- Moskovan keskikiehellä rakennetaan 10–15 uutta logistiikkakeskusta
- Muurmanskin logistiikkakeskus hiilen ja öljyn kuljetuksille; suunnitteilla on myös iso konttiterminaali Murmanskiin Venäjän kautta Kaakkois-Aasiasta Yhdysvaltoihin menevien konttien käsittelyä varten
- Kaukoidän logistiikkakeskus mukaan lukien Vostotsyn uusi satamaterminaali.

Energia

Öljy- ja kaasuteollisuudella on ratkaiseva merkitys Venäjän taloudelle. Energia-ala yritykset tuovat 40 % valtion budjetin tuloista ja valuuttavarannoista. Teollisuudenalan osuus Venäjän koko teollisuustuotannosta on noin viidennes ja osuus Venäjän viennistä yli 50 %. Öljy- ja kaasuteollisuuden yritykset tuottavat noin 6 % Venäjän bruttokansantuotteesta.

Investointitarve öljy- ja kaasuteollisuudessa on suuri. Öljyteollisuudessa se kohdistuu lähivuosina uusien kenttien avaamiseen sekä putkilinjojen ja terminaalien rakentamiseen. Uusia kenttiä avataan seuraavaksi Timan Petshoran esiintymään, Itä-Siperiaan, Kaukoitään (Sahalin) ja Kaspianmerelle. Putkilinjoja on suunnitteilla Angarsk–Peking, Sahalin–Japani, Etelä-Korea ja Taiwan sekä Siperia–Murmansk. Lisäksi suunnitteilla on Itämeren myöten Saksaan kulkeva kaasuputki, jonka rakentaminen alkaa jo 2007.

Sähkötalouden suurimmat ongelmat ovat energiatuotannon tehottomuus ja vanhentuneet laitteet. Hallitus hyväksyi vuonna 2003 lait energiasektorin modernisoinnista. Sähkön tuotanto, siirto ja jakelu erotetaan erillisiksi yksiköiksi. Energiaministeriön arvon mukaan investointitarve vuoteen 2015 mennessä on 38–50 miljardia euroa, mikä merkitsee keskimäärin 4,2 miljardin euron investointeja vuosittain.

Suomalaisilla yrityksillä on hyviä mahdollisuuksia osallistua sähkösektorin uudistuksiin, erityisesti siirtoverkoston rakentamiseen. Empower toteuttaa jo verkkouudistusta Novgorodin alueella.

Ydinvoiman osuus Venäjän sähkötuotannossa on noin 16 %. Venäjällä on 10 ydinvoimalaa, joissa on 30 toiminnassa olevaa reaktoria, jotka tuottavat sähköä noin 143 TWh. Tavoitteena on nostaa ydinvoiman osuus Venäjän sähkötuotannossa 22 %:iin vuoteen 2015 mennessä.

Venäjän hallitus hyväksyi lokakuussa 2006 ydinvoiman kehittämisohjelman vuosille 2007–2015. Tänä aikana on tarkoitus rakentaa 10 GW lisää ydinvoimakapasiteettia. Investointitarve on 44 miljardia euroa, mistä valtion osuus kattaa puolet. Ydinvoiman lisärakentaminen käsittää kahden jo rakenteilla olevan (Rostov ja Tver) 1 000 MW:n voimalan valmistumisen vuosina 2009 ja 2011 sekä suunnitellun 800 MW:n voimalan rakentamisen Belojarskiin. Vuosina 2007–2008 rakennustöiden on määrä alkaa myös Leningradin alueen ja Novovoronezhin voimalaitoksilla. Vuodesta 2009 alkaen aloitetaan vuosittain kahden uuden voimalan rakentaminen.

Vesivoimalla tuotetaan noin viidennes maan koko energiatuotannosta. Venäjällä on 11 kapasiteetiltaan yli 1 GW:n vesivoimalaa, jotka tuottavat yli 70 % vesivoimasta. Suurimmat vesivoimalat ovat Sajano Shuhenskaja Hakassiassa 6,4 GW ja Krasnojarskin aluepiirissä 6,0 GW. Viimeisin, vuonna 2002 käyttöön otettu voimala sijaitsee Mutnovskissa

Bioenergiasta on tulossa myös merkittävä energialähde Venäjällä. Venäjällä tuotetaan vuosittain 14–15 miljardia tonnia biomassaa, jonka energiasisältö vastaa 8:aa miljardia TOEa (ekvivalenttiöljytonnia). Tämänhetkisten arvioiden mukaan tästä määrästä voitaisiin käyttää energiantuotantoon 800 miljoonaa tonnia vuosittain. Puusta ja metsäteollisuusjätteistä voidaan valmistaa kiinteää, nestemäistä ja kaasumaista polttoainetta. Näiden polttoaineiden merkitys korostuu ympäristötietoisuuden kasvaessa ja Kioton sopimuksen toteutumisen myötä. Venäjä onkin nyt kehittämässä kansallista kasvihuonekaasupäästöjen seuranta-, raportointi- ja investointijärjestelmää voidakseen hyödyntää kasvihuonekaasujen päästökiintiöiden myyntiä Eurooppaan.

Bioenergian käytön lisääntymisen myötä suomalaisille laitevalmistajille avautuu lisämarkkinoita.

Metsäteollisuus voi myös hyödyntää Venäjän biomassaa energianlähteenä etabloiduttuaan Venäjälle.

Kaukolämpö on yhdyskuntien pääasiallinen lämmitysmuoto ja kattaa noin 70 % asuin-yhdyskuntien lämmityksestä. Neuvostoajalta peräisin olevat lämpövoimalat ja putkistot alkavat olla elinkaarensa loppupäässä. Sekä lämpövoimaloiden että putkistojen mittava uusimistarve on edessä lähivuosina, mitä ennen pitäisi tehdä rakenteelliset uudistukset kaukolämmön tuotantoon ja jakeluun.

Suomalaisilla yrityksillä on hyvää osaamista kaukolämpötekniikasta. Kun korjaukset ja uudistukset käynnistyvät, avautuu suomalaisille laitetoimittajille melkoiset markkinat.

Tietoliikenne

Telekommunikaatioala kuuluu nopeimmin kasvaviin toimialoihin Venäjällä. Koko ICT-sektorin arvo oli 30,3 miljardia euroa vuonna 2005, kun se vuotta aikaisemmin oli 23,1 miljardia euroa. IT-markkinoiden arvo oli 9,2 miljardia euroa vuonna 2005, ja kasvua edelliseen vuoteen verrattuna oli 23,6 %.

Vuoden 2005 lopussa kiinteitä verkkoliittymiä oli 39 miljoonaa ja matkapuhelinliittymiä sim-korttien mukaan 120 miljoonaa. Matkapuhelinliittymien peitto oli vuoden 2005 lopussa Moskovassa 131 %, Pietarissa 115 % ja koko Venäjällä 82 %. Vuonna 2006 matkapuhelinliittymien määrä on kasvanut 1,5 miljoonalla kuukausittain. Todellisuudessa matkapuhelimia on runsaalla puolella työikäisestä väestöstä, mutta varakkaamalla väestönosalla niitä on useita.

Matkapuhelinoperaattoreista suurin on MTS, jonka markkinaosuus on 35 %, toisena on VimpelCom 30 %:n markkinaosuudella ja kolmantena MegaFon 23 %:n markkinaosuudella. Suomalaista intressiä on MegaFonissa, josta TeliaSonera ja Telecominvest omistavat 69,9 %.

Valtiolliset yhtiöt omistavat kiinteät puhelinverkot, ja yksityiset yritykset omistavat mobiiliverkot. Kiinteitä verkkoja on yritetty yksityistää. Halukkaita ehdokkaita ei tois-
taiseksi ole löytynyt johtuen verkkojen kunnostamisen ja modernisoinnin vaatimista
suurista investoinneista. Tavoitteena on verkostojen digitalisointi ja sen tarjoamien pal-
velujen lisääminen.

Pinta-alaltaan maailman suurimmassa maassa verkkoyhteyksien rakentaminen ja
ylläpitäminen luo rakentajia kiinnostavat markkinat myös alan pk-yrityksille.

4. TOIMINTAYMPÄRISTÖ

4.1 Lainsäädännöllinen infrastruktuuri

Venäjällä on meneillään jonkinasteiset rakennusalan byrokraatiatalkoot. Rosstroin ilmoituksen mukaan sekä rakennuslupien myöntämiseen että rakennusten käyttöönottoon liittyvää byrokratiaa karsitaan vähentämällä luvan myöntämiseen vaadittavien lausuntojen ja rakennusten luovutukseen osallistuvien alueellisten hallinnonalojen määrää.

Rakennustoimintaan liittyvät yleiset lait:

- Asuntolaki, VF:n siviililaki, VF:n verolaki, laki pääomasijoitustoiminnasta VF:ssa ja VF:n siviiliprosessilaki
- erityisesti rakentamista säätelevät lait kuten VF:n kaupunkirakentamislaki, VF:n maalaki, laki kiinteistöjen ja niihin liittyvien transaktioiden rekisteröinnistä.

Rakentamisen rahoittamiseen liittyvät lait:

- Hypoteekkilaki, Federatiivinen laki hypoteekkiarvopapereista, laki luottohistorias- ta ja laki rakennusosuuskunnista
- Laki kerrostalojen ja muiden kiinteistökohteiden osuusrakentamiseen osallistu- misesta ja lainmuutosten esittämisestä tiettyihin VF:n lakeihin. Tämä laki, No 214-F3, säätelee niiden kansalaisten ja muiden oikeushenkilöiden oikeuksia, jotka sijoittavat osakkaina varoja talojen ja muiden kiinteistöjen rakentamiseen. Se vaikuttaa voimakkaasti rakentajien vastuihin ja toimintaan ja on kohdannut paljon vastustusta.

Rakennustoimintaa säätelevät valtion viranomaiset

Federaatiotasolla rakennustoimintaan liittyviä suhteita säätelee federaation rakennus- ja asuntotalouden virasto. Viraston vastuulle kuuluvat seuraavat tehtävät:

- kaupunkisuunnittelu ja kaavoitus
- valtion rakentamista rahoittavan rahaston edellyttämät tutkimukset ja selvitykset
- rakennusalaan liittyvien tieteellisten ja innovatiivisten ohjelmien kehittäminen
- rakennuspalveluiden lisensointi (kansallinen ja paikallinen).

Venäjän lakiviidakossa on hyvä pitää mielessä noudattamisjärjestys. Pällimmäisenä ovat kansainväliset sopimukset (ainakin Venäjän WTO-jäsenyyden myötä), sen jälkeen tulevat valtiolliset lait ja viimeksi paikalliset lait ja viranomaismääräykset.

Rakentamista koskeva lainsäädäntö on siinä määrin kehittyntä, että ulkomaiset rakennusalan yritykset voivat toimia ja harjoittaa ammattiaan Venäjällä lakien ja määräysten mukaisesti.

On kuitenkin tärkeää seurata lainsäädännön kehittymistä, sillä voimassaoleviin lakeihin tehdään parannuksia ja uusia lakeja säädetään jatkuvasti. Esimerkiksi syksyllä 2006 duuman käsittelyssä oli 35 rakennusalaan koskevaa lakiehdotusta tai -muutosta.

Venäjällä on moniportainen byrokraattinen virkakoneisto. On aina hyvä etukäteen selvittää, mille virkamiehelle kannattaa asiat esittää, jotta asiat etenevät.

4.1.1 Verosopimus ja sosiaaliturva

Verotus Venäjällä on ollut hyvin innovatiivista. Se on kuitenkin ainakin periaatteessa sama kaikille yrityksille eikä siten vääristä kilpailua.

Ongelmallisia suomalaisten toimijoiden kannalta ovat Suomen ja Venäjän välinen verosopimus ja sopimuksen puute sosiaaliseuralla.

Suomen ja Venäjän välinen verosopimus on huonompi kuin useiden EU-maiden, USA:n sekä Turkin ja Venäjän väliset verosopimukset. Kilpailutilanteessa suomalaisella tarjoajalla ei ole tasavertaista lähtökohtaa, joten verosopimuksen puutteet olisi kiireellisesti korjattava.

Korjausehdotuksia verosopimukseen:

- Useiden kilpailijamaiden kuten Hollannin, Ranskan, Saksan ja USA:n verosopimuksissa on sovittu kustannusten täydestä vähennyskelpoisuudesta yritystoiminnassa Venäjällä. Suomen sopimuksesta vastaava kohta puuttuu.
- Verotuksen jatkuvuuden periaate olisi taattava liike-tuloa määrittäessä. Tämä periaate (eli verotettavan liike-tulon määrittelyä ei saa vuosittain muuttaa) on useiden EU-maiden sopimuksessa.
- Syrjintäkieltoartiklaan tulisi sisällyttää OECD:n malliverosopimuksen maininta, joilla estetään perimästä suomalaisilta yrityksiltä veroja eri periaatteilla kuin kolmansien maiden yrityksiltä. Kun muiden maiden verosopimuksissa on kirjattu syrjintäkieltoartiklan koskevan kaikkea verotusta tai vähintään sitä verotusta, jota verosopimus koskee, Suomen verosopimukseen on kirjattu päinvastoin, että sopimus ei velvoita yhtäläiseen kohteluun.
- Verosopimuksen lisäpöytäkirjassa on määritelty kiinteän toimipaikan muodostumisen alarajaksi teollisuusrakentamisessa 18 kuukautta ja muussa rakentamisessa 12 kuukautta, mikä aiheuttaa tulkinnanvaraisuutta ja mahdollisesti myös väärinkäsityksiä. Ongelmat ja väärinkäsitykset voidaan välttää, mikäli kaikessa rakennustoiminnassa voidaan siirtyä kiinteän toimipaikan muodostumisessa 18 kuukauden aikarajaan, joka on myönnetty vahvimille kilpailijamaille.

Lisäkustannuksia suomalaisille yrittäjille tulee työnantajan velvollisuudesta maksaa Venäjälle lakisääteiset sosiaaliturvamaksut myös ulkomaalaisista työntekijöistä. Kun suomalaiset työntekijät vaativat suomalaista sosiaaliturvaa, on yritysten maksettava heidän osaltaan sosiaaliturvamaksut molempiin maihin, mikä heikentää kilpailukykyä. Tämä voidaan välttää maiden välisellä sopimuksella.

Suomen viranomaisten tulee toimia aktiivisesti ja kiireellisesti suomalaisten yritysten kilpailua heikentävien sopimusten korjaamiseksi ja puuttuvien sopimusten solmimiseksi. Tämä koskee yritysverotusta ja suomalaisten työntekijöiden sosiaaliturvaa.

4.1.2 Normit ja määräykset

Venäjällä kuten muissakin maissa rakentamista säädellään runsailla normi- ja muilla viiranomaismääräyksillä. Venäjän federaation normiasiakirjat koostuvat neljästä osasta:

- Venäjän federaation normit ja määräykset, SNIp, jotka sisältävät rakennus- ja rakennesuunnittelun perusmääräykset ja vaatimukset
- Venäjän federaation rakennusalan standardit, GOST, jotka sisältävät laatuvaatimukset materiaaleille, rakenteille jne.
- Suunnittelu- ja rakentamissäännöt, SP, jotka koostuvat suunnittelun ohje- ja käsikirjoista ja joissa esitetään perusteellisesti, miten SNIp:n vaatimukset toteutetaan
- hallinnolliset normiasiakirjat, kuten esimerkiksi terveysministeriön normit SanPin, paloturvallisuushallinnon normit NPB jne.

Federaation normiasiakirjojen lisäksi on olemassa Venäjän federaation subjektien normiasiakirjat, TSN sekä tuotanto- ja toimialakohtaiset normiasiakirjat.

Teknillisen normijärjestelmän asiakirjoilla on selkeä keskinäinen yhteys ja hierarkiatasot.

Edellä mainitut normiasiakirjat perustuvat Neuvostoliiton aikaisiin normeihin. Niiden uusiminen on meneillään, mutta työ edistyy verkkaisesti. Rakennusalan laajamittaisen yhteistyön kannalta olisi hyvä, jos Suomi voisi osallistua Venäjän normien uusimistyöhön. Tämä voisi olla mahdollista esimerkiksi kehittämällä aiheesta Suomi-vetoinen EU-projekti.

Venäjän federaation tärkeimmistä normeista on saatavissa englanninkieliset käännökset. Normien sisältö on kuitenkin usein niin vaikeaselkoista, että suomenkieliset normikäännökset auttaisivat suunnitteluyritysten vientiä ja etabloitumista.

4.1.3 Tuotesertifiointi

Vuonna 1997 Venäjällä tuli voimaan laki, jonka mukaan osa rakennustuotteita tuli pakollisen sertifiointin piiriin. Jos tuote ei kuulu pakkosertifioitaviin, valmistaja voi hakea vientiä edistääkseen tuotteelle vapaaehtoista sertifikaattia osoittaakseen tuotteen täyttävän Venäjän standardien vaatimukset.

Pakollisen tuotesertifiointin listan sisältö on muuttunut vuosien varrella. Nyt pakollinen vastaavuussertifikaatti vaaditaan seuraavilta rakennusmateriaaleilta tai tuotteilta: puutuotteet, puutalot, lastulevyt, puukuitulevyt, lämmön- ja ääneneristysmateriaalit, polymeerimateriaalit, lämpölasit ja lukkotuotteet sekä LVI-tuotteet, kuten lämmityslaitteet, lämmityskattilat, kuumavesikattilat ja vedenkuumentimet.

Vastaavuussertifikaatti sisältää myös palo- ja saniteettisertifikaatin. Jos tuotteille halutaan vain palo- tai saniteettisertifikaatti, sen myöntää alueellinen paloturvallisuushallinto tai paikallinen terveydenhuolto- ja epidemiavalvonnan tarkastuslaitos.

Tuote- ja palosertifiointia varten mahdollisesti tarvittavat materiaalikoeket voi tehdä VTT:llä; saniteettisertifikaatin edellyttämät kokeet on tehtävä Venäjällä.

4.1.4 Lisenssit

Lisenssinvaraista toimintaa säätelee Venäjän laki, joka tuli voimaan elokuun 8. päivänä 2001. Rakennustoiminnasta lisensioinnin piiriin kuuluvat I- ja II-vastuuluokan rakennushankkeissa seuraavat toiminnot: rakennustekniset kenttätutkimukset, suunnittelu ja valvonta, rakennusmateriaalien- ja rakenteiden tuotanto sekä rakennus- ja asennustyöt.

Lisenssin myöntää 3–5 vuodeksi kerrallaan Moskovassa sijaitseva Venäjän valtion lisenssikeskus. Uuden lain – *About Amendments to the Federal Law about Licensing of Certain Kinds of Activity* – mukaan rakennusalan lisensiointivaatimukset päättyvät 31.12.2006. Syyskuussa 2006 duuma aloitti kuitenkin keskustelut lisenssijärjestelmän poiston lykkäämisestä. Tavoitteena on säilyttää nykyinen järjestelmä ainakin vuoden 2008 loppuun asti.

4.2 Toimintaympäristön muutokset

Venäjällä

Rakennusala on viime vuosina ollut Venäjän talouden nopeimmin kehittyviä tuotannonaloja, ja kasvun ennustetaan jatkuvan lähivuosina. Alalla tapahtuu monia muutoksia. Tärkeimmät muutostrendit ovat seuraavat:

- Valtion suoraan omistamien rakennusyhtiöiden osuus rakentamisesta on vähentynyt jatkuvasti. Esimerkiksi asuntotuotannossa valtion yhtiöiden osuus oli vuonna 2005 vain 4,8 %. Tämä kehitys jatkunee niin pitkälle, että ainoastaan puolustusvoimien rakentaminen tapahtuu pääosin valtion omana työnä.
- Julkisen vallan rooli rakentamisessa on kuitenkin merkittävä sekä asuntotuotannossa (valtiollinen ohjelma, rahoitusinstrumenttien kehittäminen) että erityisesti infrastruktuurissa (tiestö, sähköverkot, satamat, lentokentät), jossa julkinen sektori on merkittävä tilaaja ja rahoituksen järjestelijä.
- Valtion kontrolloimat yritykset (mm. Gazprom, Lukoil, rautatiet) ovat itse merkittäviä rakentajia ja rakentamispalvelujen ostajia. Kunnallinen rakentaminen (koulut, sairaalat, kirjastot, infrastruktuuri) kasvaa myös.
- Toistaiseksi suuretkin rakennusyrietykset toimivat vain paikallisesti tai alueellisesti. Valtakunnallisia tai usealla alueella toimivia alan yhtiöitä ei vielä ole ilmaantunut. Osasyynä tähän lienee se, että rakentamisen voimakas kasvu on toistaiseksi keskittynyt vain muutamille kasvualueille. Todennäköisesti yritysten liittoutuminen ja yhdistyminen käynnistyy lähivuosina ja sen seurauksena syntyy muutama merkittävä valtakunnallinen rakentaja. Tässä kehityksessä tulee olemaan mukana ainakin muutama kansainvälinen rakentaja.
- Suuret paikalliset rakennusyrietykset pyrkivät täyden palvelun tavarataloiksi eli tekevät kaiken mahdollisen itse. Ne kasvavat ostamalla alueelta pieniä alan yrityksiä. Paikalliset rakennusliikkeet ovat usein lähes monopolistisessa asemassa, mikä nostaa hintoja ja laskee laatua kilpailun puuttuessa.

- Aliurakointi on kehitysvaiheessa. Markkinoilla on sekä paikallisia että ulkomaisia toimijoita. Osa niistä on ammattinsa hyvin osaavia ja aikataulunsa pitäviä, mutta joukkoon mahtuu myös vähemmällä ammattitaidolla työtään tekeviä. Pääurakoitsijan vastuu korostuu aliurakoitsijoita valittaessa. Kehitysvaiheessa markkinoilta löytyy tilaa myös suomalaisille aliurakoitsijoille.
- Raaka-ainesektorilla (öljy, kaasu, metallit) toimivat suuret teollisuusyritykset ovat viime vuosina laajentaneet toimintaansa rakentamiseen. Erityisesti Moskova ja Moskovon alue ovat niiden kannalta kiinnostavia, sillä kysyntä on nostanut asuntojen hintoja kustannusten kasvua nopeammin, jolloin tuotot ovat korkeita mutta riski on pieni. Näillä yrityksillä on likviditeettiä hankkia tontteja ja rahoittaa rakentamista, jolloin niiden toimintaedellytykset ovat paremmat kuin perinteisten rakentajien. Niiden suhteet viranomaisiin ovat myös hyvät.
- Avoimuus ja kilpailu rakennushankkeissa edistyvät hitaasti, koska ne kaventaisivat paikallisten suuryhtiöiden ja viranomaisten vaikutusmahdollisuuksia. Edistystä kuitenkin tapahtuu, sillä esimerkiksi Pietarin kaupunki myy tonttimaata useimmiten avoimen tarjouskilpailun perusteella.
- Ulkomaisia rakentajia toimii Venäjällä vähän. Niiden määrä lisääntyy alan avoimuuden kehittymisen myötä. Ulkomaiset rakentajat käyttävät normaaliin tapaan runsaasti venäläisiä alihankkijoita, joten kilpailu kiristyy avoimilla markkinoilla. Tämä voi pakottaa suuret venäläiset rakentajat muuttamaan strategiaansa suosimaan alihankkijoiden käyttöä.
- Rakentamisen ja erityisesti asuntorakentamisen rahoitusmahdollisuudet monipuolistuvat. Vakuusvaihtoehtoja asuntorahoitukseen kehitetään, ja pankkien asuntolainojen korkotaso laskee. Kansainvälistä rahaa myönnetään erityisesti infrastruktuurihankkeisiin, jolloin vaatimuksena on avoin urakkakilpailu.
- Uusi laki julkisista hankinnoista lisää avoimuutta ainakin periaatteessa.
- Ostovoiman jatkuva kasvu ohjautuu osittain asuinolojen parantamiseen, mikä vaikuttaa uustuotannon kokoon, laatuun ja sijaintiin. Asiakkaiden laatutietoisuus kasvaa, mikä vaikuttaa samaan suuntaan.
- Muuttoliike pohjoisilta alueilta lisää kysyntää entisestään ruuhka-alueilla.
- Todennäköisesti syntyy ”kovan rahan” markkinoilla toimivia rakentajia ja halvempaan massarakentamiseen erikoistuvia rakentajia, venäläisiä ja ulkomaisia.
- Saneerausrakentaminen saanee myös omat siihen erikoistuvat yritykset, koska tällä alueella on valtava potentiaali ja akuutti tarve.
- Rakennusmateriaalien paikallinen tuotanto kehittyy nopeasti kasvavan markkinan rinnalla. Sillä alalla on jo ja tulee olemaan monia kansainvälisiä toimijoita, mutta myös venäläiset yritykset kehittyvät merkittäviksi toimijoiksi. Tällä alueella kilpailu toimii ja kiristyy, koska toiminnan reunaehdot ovat kaikille samat.
- Rakennustarvikkeiden jakelu on muutosvaiheessa. Tukkuasiakkaat ostavat edelleen tuotteensa ensisijaisesti suoraan valmistajilta tai niiden nimeämiltä välittäjiltä. Vähittäiskauppa on alkanut siirtyä toreilta rakennusmarketteihin. Ulkomaiset rakennustarvikeketjut ja marketit tuovat valtaosan jalostetuista rakennustarvikkeista ja työkaluista omista kotimaistaan, Suomalainen tuote on vaarassa jäädä sivuun,

jos ala ei aktivoidu markkinoimaan tuotteitaan venäläisille kuluttajille niin, että he osaavat vaatia kaupalta suomalaisia laatutuotteita.

- Vapaa-ajan rakentaminen ammattimaistuu ja laatuvaatimukset nousevat.

Suomessa

- Suomalaisia rakennusalan yrityksiä siirtyy kansainvälisten toimijoiden haltuun, ja suomalaiset yritykset kansainvälistyvät enenevässä määrin. Tarve pk-sektorin kansainvälistymiseen erityisesti Venäjälle lisääntyy.
- Projektijohtamisen ja muun osaamisen kysyntä kasvaa rakentamisen prosessien monimutkaistuessa, rakennusajan lyhetessä ja kustannustietoisuuden kasvaessa.
- Työvoimapulasta ja vierastyövoiman vaihtuvuudesta on tullut pysyvä ongelma rakennusosalalla. Venäläisen työvoiman osuus lisääntyy.
- Neuvostoajan Venäjä-osaajat siirtyvät pois työelämästä, eikä uusia tulokkaita ole ollut riittävästi. Koulutus on vähäistä, ja osaajista on pulaa.
- Kansainväliset rakennuskonsernit ovat ostaneet suomalaisia yrityksiä ainakin osaksi niiden Venäjä-osaamisen vuoksi. Markkinoiden volyymin kasvaessa osa yrityksistä siirtää Venäjä-toiminnot pois suomalaisyrityksiltä pääkonttorin alaisuuteen.
- Rakennusmateriaalien tuonti Venäjältä Suomeen lisääntyy, ja venäläisiä rakennusalan yrityksiä etabloituu Suomeen.

5. TAVOITTEET JA KEINOT TOIMINTOJEN KEHITTÄMISEEN VENÄJÄLLÄ

5.1 Yleistä

Rakennusalan osaaminen on Suomessa kansainvälisesti korkeatasoista. Kun rakentamisen vuotuinen arvo Suomessa on noin 20 miljardia euroa, on suomalaisten yritysten kansainvälisen toiminnan arvo 16–17 miljardia euroa eli suhteellisesti suurempi kuin minkään muun maan vastaava suhdeluku. Suomessa on osaamista rakennusalan markkinoista monessa eri maassa.

Kun ilmastolliset olosuhteet suuressa osassa Venäjää ovat samanlaiset kuin Suomessa, soveltuu Suomessa kehitetty rakennusalan osaaminen ja teknologia sekä materiaalit sellaisenaan käytettäväksi Venäjällä. Suomalaisilla rakennusalan toimijoilla on lisäarvoa Venäjällä muun muassa seuraavilla osa-alueilla:

- suurien rakennushankkeiden johtamisessa
- omarahoitteen asuntorakentamisen koko toimintaketjun hallinnassa
- teollisessa rakentamisessa
- talvirakentamisessa
- erikoisrakennuksissa (areenat, museot, sairaalat)
- talotekniikkaosaamisessa
- energiansäästöosaamisessa
- ympäristöosaamisessa
- elinkaariosaamisessa
- kiinteistön jalostuksessa (tehtaasta toimistoksi)
- kiinteistön hoidossa
- työn ja tuotteen laadussa.

5.2 Tavoitetila Venäjällä

Kun rakentaminen kasvaa Venäjällä voimakkaasti ja suomalaisilla yrityksillä on sekä hyvää rakentamisen osaamista että pitkäaikaista kokemusta toimimisesta Venäjällä, ovat edellytykset suotuisat suomalaisten rakennusalan yritysten nykyistä laajemmalle osallistumiselle rakennusklusterin toimintoihin Venäjällä. Tavoitteena on, että jokainen Suomessa toimiva merkittävä yritys ottaa osansa Venäjän kasvavista rakennusmarkkinoista ja Venäjän markkinoille etabloidutaan kuten muillekin lähimarkkinoille.

Suomen rakennusklusterin tavoitteena on 3–4-kertaistaa vuoden 2005 Venäjän-liikevaihto vuoteen 2012 mennessä. Kun vuoden 2005 liikevaihto oli 1,3 miljardia euroa, on tavoitteena ylittää 4,5 miljardin euron taso vuonna 2012.

Kasvu tulee ensisijaisesti rakennusliikkeiden ja tuoteteollisuuden tytäryhtiötoiminnasta, mutta myös perinteinen vienti kasvaa ja rakentamispalveluiden tuottajat etabloituivat. Parhaiten menestyvien yritykset kasvutavoitteet ovat 40–50 % vuodessa.

Tärkeinä uusina tulokkaina rakennusklusterin kasvussa Venäjällä ovat sinne suoria sijoituksia tekevät yritykset, jotka rakennuttavat toimitiloja, ja erityisesti kotimaiset ja ulkomaiset kiinteistösijoittajat, joiden kiinnostus Venäjän kiinteistömarkkinaan on kasvanut ripeästi.

Vetovoimainen Pietarin talousalue on vain vajaan neljänsadan kilometrin päässä Helsingistä, eli yhtä pitkän matkan päässä kuin Kuopio ja paljon lähempänä kuin Oulu. Luoteis-Venäjä soveltuu hyvin pk-yritystenkin markkina-alueeksi. Suuremmille yrityksille soveltuvat muutkin Venäjän kehittyvät alueet. Tärkeintä on, että Venäjä koetaan hyvänä vetovoimaisena markkinana.

Taulukko 5. Suomen rakennusklusterin Venäjä toiminnan tavoitearvot.

Numeeriset tavoitteet miljoona euroa			
	2005	2008	2012
Urakointi yhteensä	490	1 300	2 300
Projektivienti	266	300	300
Tytäryhtiöt	224	1 000	2 000
Rakennustuoteteollisuus yhteensä	757	1 200	1 800
Suora tuotevienti	507	700	800
Tytäryhtiöt	250	500	1 000
Palvelut yhteensä	85	180	600
Suunnittelu	40	60	100
Kiinteistöhoito	10	20	100
Rakennuskonevuokraus	35	100	400
Rakennusalan Venäjä toiminnan arvo yhteensä	1 332	2 680	4 700

5.3 Keinot

Markkinoiden kasvua nopeamman kasvun välttämätön edellytys on suomalaisten yritysten tahto ja halu hyödyntää Venäjän kasvavia markkinoita. Jos tahtoa on, löytyvät keinot ja rahoitus tavoitteen saavuttamiseksi.

Koska tavoiteltu kasvu ei voi syntyä perinteisen viennin varassa, on yritysten investoitava rohkeasti Venäjälle ja mentävä markkinan sisälle, jolloin pelisäännöt ovat samat kaikille. Kun keskieuropalaiset kilpailijat ovat useimmiten suomalaisia yrityksiä suurempia, täytyy suomalaisten yritysten ottaa kilpailijoitaan suurempaa riskiä. Paremman Venäjä-tuntemuksemme ja naapuruuden perusteella tämä on mahdollista.

5.3.1 Yhteistyöllä enemmän

Suomen rakennuskluusterin osapuolten kesken toimiva yhteistyö pitää saada toimimaan myös Venäjällä: suunnittelijat, aliurakoitsijat, tuoteteollisuus, tekninen tukkukauppa, kiinteistösijoittajat, kiinteistöhoitoyhtiöt jne. etabloituvat rakennusliikkeiden imussa (Nokia-ilmiö). Yhteistyö tuottaa kaikille hyötyä ja tarjoaa selkeän win-win-mallin. Verkostoon tulee mukaan myös venäläisiä tai muiden maiden yrityksiä, jotka hyväksyvät yhteiset pelisäännöt: avoimuuden, kilpailun, laadun, eettiset periaatteet, ympäristöasioiden huomioon ottamisen.

Pk-yritysten tulee pyrkiä etabloitumaan rakennusliikkeiden mukana ja niiden tuella erityisesti toiminnan alkuvaiheessa, jolloin pk-yrityksen markkinaosaaminen on vielä heikkoa ja toimintaolosuhteet vieraat. Pk-yritysten riskinotto kyky on suhteellisen pieni, joten isomman tuki ja tilaukset auttavat alkuun. Olennaista on, että tällainen yhteistyö lisää molempien yritysten kilpailukykyä. Pk-yritysten on oltava aktiivisia tällaisten kumppanuuksien kehittämisessä.

5.3.2 Suunnittelun merkitys rakennushankkeissa

Suunnittelijoiden merkitys on todella suuri rakennushankkeissa, kun lähdetään toteutusvaiheeseen. Tuoteteollisuuden ja alihankkijoiden on paljon helpompaa osallistua hankkeisiin, joissa suunnittelu on entuudestaan tuttua.

Venäjällä halutaan erityisesti uutta teknologiaa, mutta sitä ei tunneta tarpeeksi ja joskus viranomaiset jarruttavat sen käyttöönottoa. Tällaisissa tapauksissa suunnittelija ja teknologian toimittaja voivat yhdessä hankkia lupia ja vakuuttaa asiakkaat teknologian hyödyistä. Arvoketjun yhteistyö auttaa silloin kaikkia osapuolia.

Rakennushankkeet Venäjällä ovat monesti niin suuria, ettei suomalaisten suunnittelutoimistojen kapasiteetti useinkaan riitä niiden hoitamiseen. Tehokas verkottuminen suunnittelijoiden kesken tai yhteisen suuren suunnitteluyrityksen perustaminen Venäjälle mahdollistaisivat osallistumisen myös suuriin hankkeisiin.

Venäläiset arvostavat suomalaista teknisen suunnittelun osaamista. Sen sijaan venäläinen arkkitehtuuri eroaa nykyisestä pohjoismaisesta pelkistetystä arkkitehtuurista. Yhteistyö venäläisten arkkitehtien ja suomalaisten sektorisuunnittelijoiden kesken tarjoaa mahdollisuuksia suunnittelutoimen laajentamiseen. Myös pohjoismaisella arkkitehtuurilla on kannattajansa Venäjällä. Arkkitehtien välisellä yhteistyöllä on mahdollisuuksia

Merkittävät Suomessa toimivat rakennusalan suunnittelutoimistot ovat etabloituneet Venäjälle vuoteen 2008 mennessä joko yksinään tai yhteistyössä muiden suunnittelijoiden kanssa.

5.3.3 Rakennusliikkeet kasvun vauhdittajana

Perustajaurakointi

Rakennusliikkeiden omarahoitteinen rakentaminen (gryndaus) on nyt mahdollista Venäjällä. Se tarjoaa suuria mahdollisuuksia suomalaisille rakentajille, joilla on pitkäaikaista kokemusta ja hyvää osaamista omarahoitteisen rakentamisen koko ketjusta – maanhankinnasta tuotteiden myyntiin ja jälkihoitoon. Erityisesti omarahoitteinen asuntorakentaminen ja toimitilarakentaminen Venäjällä tarjoavat monipuolisia mahdollisuuksia. Tässä tuotantoprosessissa sopimusvalmistus ja pysyvät alihankintasuhteet toimivat parhaimmillaan.

Venäjällä jo toimivien kolmen neljän omarahoitteista rakentamista harjoittavien suomalaisten yritysten määrä tulisi kaksinkertaistaa vuoden 2008 loppuun mennessä.

Kiinteistöjalostus

Omarahoitteisen uudisrakentamisen lisäksi suomalaisilla suunnittelijoilla ja rakentajilla on hyvää osaamista vanhojen kiinteistöjen ja kaupunkialueilla käyttämättömiksi jääneiden teollisuustilojen jalostamisessa. Kumpiakin Venäjällä on runsaasti, ja ne tarjoavat hyviä mahdollisuuksia liiketoiminnan laajentamiseen.

Suomalaisten suunnittelijoiden ja rakentajien tulisi vahvistaa yhteistyötä suomalaisten, venäläisten ja kansainvälisten kiinteistösijoittajien kanssa kiinteistöjalostamisen kehittämiseksi.

Urakointi ja erityiskohteet

Venäjällä rakennetaan lähivuosina arviolta 200–300 miljoonaa neliometriä hotelli-, toimisto-, liike- ja logistiikkarakennuksia. Erikoistumalla johonkin osa-alueeseen on mahdollista saavuttaa ylivoimasta osaamista ja hyvää liiketoimintaa.

Erityistuotteilla ja konsepteilla, joita voidaan rakentaa koko Venäjän alueella, on mahdollista saada suuri markkinaosuus. Tällaisia tuotteita ja konsepteja ovat muun muassa monitoimiareenat, jäähallit, kylpylät, sairaalat, kylmävarastot, teollisuushallit, veden- ja jätevedenpuhdistamot, ongelmajätelaitokset jne.

Erikoistuotteet ovat tärkeä imagotekijä, ja niissä menestyminen auttaa myös muissa hankkeissa. Tällaisiin kohteisiin saattaa sisältyä myös omistus ja operointi, jolloin ne tarjoavat pitkäaikaisia liiketoimintamahdollisuuksia.

Infrastruktuurirakentaminen

Venäjä investoi lähivuosina öljytulojaan infrastruktuurin parantamiseen. Ulkomaisten yritysten on kuitenkin vaikea päästä mukaan budjettivarjoilla toteutettaviin investointeihin. Sen sijaan kansainvälisten rahoituslaitosten IFC:n, EIB:n ja EBRD:n lainoitta-

mat hankkeet kilpailutetaan avoimemmin. Hankkeet ovat kuitenkin niin suuria, että niihin voi osallistua vain kansainvälisen konsortion jäsenenä. Erityisosaamisella on isoissakin hankkeissa kysyntää, ja siinä on suomalaisten yritysten vahvuudet.

Suomalaiset yritykset voivat parhaiten saada osansa Venäjän suurista infrastruktuurihankkeista erikoistumalla ylivoimaista osaamista vaativiin osasuorituksiin, kuten esimerkiksi tunnelirakentamiseen ja vesieristykseen.

5.3.4 Rakennustuoteteollisuuden nykyistä laajempi etabloituminen Venäjälle

Rakentamisen jatkuvan kasvun seurauksena Venäjällä on vielä pulaa monista laadukkaista rakennustarvikkeista. Tullien ja kuljetuskustannusten sekä kysynnän kasvun takia pelkkä tavaravienti ei riitä, vaan on etabloiduttava markkinan sisälle. Monet rakennustuoteteollisuuden tähänastiset investoinnit Venäjälle ovat olleet menestystarinoita. Potentiaalia on useilla tuotealoilla edelleen, kun kasvun ennustetaan jatkuvan vielä useita vuosia.

Investoinneilla alkaa kuitenkin olla kiire, sillä Venäjän voimakkaasti kasvaville rakennusmarkkinoille on paljon menijöitä. Esimerkiksi saksalainen Knauf on päättänyt investoida rakennusmateriaalituotantoon Venäjällä miljardi euroa muutaman seuraavan vuoden kuluessa.

Yrityksen tai sen liiketoiminnan osto nopeuttaa markkinoille menoa. Kone, Rautaruukki ja Tikkurila ovat edenneet Venäjällä tätä polkua menestyksellisesti viime vuosina.

Pk-teollisuuden etabloitumiskynnystä voidaan alentaa sopimusvalmistussuhteilla rakentajien kanssa ja sijoittumalla teollisuuskyläin, joissa pk-yritykset saavat oheispalvelut ostopalveluina ja voivat keskittyä tuloksen tekoon.

Kehitetään teollisuuskylämalleja, joissa useampi rakennusalan materiaalityöntekijä harjoittava pk-yritys etabloituu yhdessä Venäjälle. Näin on mahdollista saada synergiaetuja logistiikassa, markkinoinnissa, rekrytoinnissa ja keskinäisessä yhteistyössä. Tärkeätä on luoda turvallinen toimintaympäristö, jossa pk-yritykset voivat luottaa ympäristön toimivuuteen ja olosuhteiden pysyvyyteen.

Eräänä mallina on Sitran kehittämä länsimaisen kiinteistösijoittajan teollisuuskylä-konsepti, johon kerätään saman alan pk-yrityksiä mukaan.

5.3.5 Kiinteistösijoitusyhtiöt ja rakentajat yhteistyössä Venäjälle

Suomalaisia kiinteistösijoittajia on jo Venäjän markkinoilla. Koska markkina on suuri ja tuotto- ja arvonnousuodotukset ovat hyvät, tulisi suomalaisten sijoittajien ja rakentajien olla innovatiivisia ja erilaisia. Tämä mahdollistaisi keskimääräistä paremman tuoton sijoituksille. Panostuksien tulisi olla riittävän suuria, jotta olisi mahdollista toteuttaa suuriakin hankkeita. Myös rahoitusinstrumentteja tulisi kehittää yhdessä pankkien ja muiden rahoituslaitosten, kuten eläkerahastojen ja vakuutusyhtiöiden, kanssa.

Kiinteistösijoitusyhtiöiden tulee nostaa profiilia Venäjä-sijoittajina ja kerätä markkinoilta rahaa, jotta suurienkin hankkeiden rahoitus onnistuu.

Kiinteistösijoitusyhtiöt ja -rahoittajat suuntaavat vähintään 10 % kiinteistösijoituksiinsa Venäjälle vuoteen 2008 mennessä.

Suomalaiset kiinteistösijoittajat ja rakennusliikkeet toimivat yhteistyössä kiinteistöjen tuottajina ja vanhojen kiinteistöjen jalostajina Venäjällä

5.3.6 Kiinteistöjen hallinta ja ylläpito

Sijoittajien omistamien kiinteistöjen hallinta ja ylläpito edellyttää ammattimaisia palveluntarjoajia. Kyseessä on Venäjällä uusi liiketoiminnan muoto, jossa on paljon mahdollisuuksia. Alan yksityistäminen on alkuvaiheessa, joten potentiaalia on olemassa sekä mahdollisuuksia erikoistumiseen.

Suomalaisten kiinteistöhoito-yhtiöiden tulee rohkeammin etabloitua Venäjälle ja hyödyntää omaa kokemustaan uudella markkinalla. Niiden tulee samalla verkottua muiden suomalaisten ja paikallisten rakennusalan palvelutarjoajien kanssa.

5.3.7 Imago ja referenssit

Suomalaisilla rakentajilla on hyvä maine ja tuhansia hyvin toteutettuja referenssikohteita ympäri Venäjää. Toimialan tulee yhteistyössä ylläpitää Suomen rakennusosaamisen imagoa yhteisillä esiintymisillä sekä markkinoimalla sitä näyttelyissä ja median välityksellä muun muassa kutsumalla venäläisiä toimittajia Suomeen. Uusilla toimialoilla, kuten asuin-, pientalo- ja ympäristörakentamisessa, tarvitaan mallikohteita.

Tehdään asuntotuotannossa laadukkaita suomalaisia referenssikohteita, joilla hankitaan markkinoiden luottamus laadukkaina asuntorakentajina.

Tehdään tunnetuksi suomalaista hyvää ympäristörakentamisosaamista

5.3.8 Rakennusalan normiston kehittäminen

Tuetaan rakennusalan normiuudistusta Venäjällä ja tarvittaessa kehitetään aiheesta Suomi-vetoinen EU-hanke.

Selvitetään mahdollisuudet käynnistää laaja EU-projekti normiyhteistyöstä EU:n ja Venäjän kesken Suomen (RIL) toimiessa projektin vetäjänä.

5.3.9 Talotekniikka-alan normiston harmonisointi

Käynnistetään talotekniikka-alan normiuudistus Venäjällä kahdenkeskisenä yhteistyönä (Tekes, VTT, alan järjestöt).

5.3.10 Muita keinoja

Viranomaisyhteistyö

Poliittisten päättäjien ja virkamiesten tulee pitää jatkuva keskustelunyhteys venäläisiin kollegoihin niin, että naapureiden välinen yhteistyö sujuu joustavasti ja ongelmien ilmaantuessa niihin voidaan puuttua nopeasti ja tuloksellisesti.

Viranomaisten tulee

- valmistella rakennusalan kumppanuussopimus Venäjän kanssa
- huolehtia siitä, että suomalaisten yritysten toimintaedellytykset Venäjällä ovat vähintään yhtä hyvät kuin kilpailijamaiden yrityksillä. Tämä koskee erityisesti yritysverotusta ja suomalaisten työntekijöiden sosiaaliturvaa
- huolehtia tullien symmetrisyydestä ja tasapuolisuudesta
- huolehtia siitä, että logistiset yhteydet Suomen ja Venäjän välillä toimivat mallikelpoisesti.

Uusi Venäjä-osaajien sukupolvi

Rohkaistaan suomalaisia nuoria ja Suomessa kasvaneita Venäjältä lähtöisin olevia nuoria opiskelijoita valitsemaan Venäjä erikoistumiskohteeksi ja uravalinnaksi.

Tavoitteen tueksi esitellään oppilaitoksissa suomalaisten yritysten ja henkilöiden kokemuksia toimimisesta Venäjällä tai Venäjään liittyvissä liiketoimissa. Menestystarinoiden esittelemine on tärkeitä, sillä ne houkuttelevat alalle uusia päteviä toimijoita.

Koulutus

Ammattitaitoisista työntekijöistä on pulaa kummassakin maassa. Niukkoja resursseja on mahdollista hyödyntää tehokkaasti, jos oppimispohja on samanlainen.

Menestyminen liiketoiminnassa Venäjällä edellyttää myös perehtymistä syvällisesti venäläiseen liiketoimintakulttuuriin.

Yhteistyötä suomalaisten ja venäläisten oppilaitosten kesken tulee kehittää siten, että työhön koulutettavien ja työssäkäyvien ammatilliset taidot soveltuvat kummankin maan tarpeisiin.

Fintra tai muut koulutusta tarjoavat organisaatiot voisivat kehittää rakennusalalle soveliaista täydennyskoulutusta liiketoimintaosaamisen vahvistamiseksi.

Yritykset järjestävät henkilökunnalleen työtehtävien edellyttämää ja työrytmiin mukautettua liiketoimintaosaamisen ja kielen koulutusta.

Rakennusalan kansainvälistymisen menestystarinat, 3 kpl

YIT – suomalaisen projektiviennin pioneeri

Timo Lehmus / liiketoimintaryhmän johtaja / YIT Rakennus Oy

Suomalaisen projektiviennin historia alkoi jo ensimmäisen maailmansodan aikana, kun Yleisen Insinööritoimiston insinööri **Granqvist** toimi asiantuntijana Josafkan kaupungin vesijohdon rakennustöissä Ukrainassa. Projektiviennin nykyhistoria alkoi vuonna 1958, kun YIT sai Irakissa toteutettavakseen Karbalan kaupungin vesilaitoksen ja sen jälkeen 200 kilometrin voimalinjatyön. 1960-luvulla tehtiin myös muita vesihuoltokohteita, kuten käyttö- ja jäteveden käsittelylaitos Jordaniaan sekä pääkaupungin käyttöveden käsittelylaitos Saudi-Arabiaan.

Lähi-itä, Eurooppa, Afrikka

Pian YIT:n projektivienti laajeni useisiin Lähi-idän, Euroopan ja Afrikan maihin. Kautta vuosien konsernin länsi- ja kehitysmaaviennin pääaloja olivat vesihuollon suunnittelu- ja rakennusurakat laitetoimituksineen, teollisuus- ja talonrakennusurakat sekä maa- ja vesirakentaminen. 1980-luvun lopulla YIT rakensi myös loma-asuntoja Espanjassa pääosin suomalaisille asiakkaille.

Lähi-idän projektitarjonta lisääntyi voimakkaasti 1970-luvun puolivälissä öljykriisin aiheuttaman öljyn hinnan nousun seurauksena. YIT-konsernin yhtiöillä oli Lähi-idässä yhteensä kolmisensataa erilaista kohdetta, joista monet olivat varsin mittavia, kuten esimerkiksi Medinan, Riyahdin ja Jeddän vesihuoltokohteet ja kaksi viljasiiloa Saudi-Arabiassa, Abu Dhabin myllyhankkeet, Nigerian asuntorakennukset, Jemenin viljasiilot ja Mokan voimalaitos, Baghdad Islandin vapaa-ajan keskus ja väestönsuojat Irakissa sekä Libyan teollisuus- ja varastokohteet.

Naapurimme Neuvostoliitto

Projektivienti Neuvostoliittoon alkoi 1961, jolloin Perusyhtymä teki maantien Rajajoosepista Tuloman voimalaitokselle. Sen jälkeen YIT, Perusyhtymä ja Vesto osallistuivat Saimaan kanavan rakentamiseen. 1970-luku aloitettiin Pääjärven metsäteollisuuskombinaatin rakentamisella.

Välittömästi öljykriisin 1973 jälkeen alkoi pitkä buumi Neuvostoliiton kaupassa. Naapurin huikeasta öljytulojen kasvusta Suomi pystyi clearing-kauppansa ja pitkän kauppakokemuksensa turvin ottamaan täyden hyödyn heti alusta alkaen. Konserniyhtiöt olivat Finnstroidin osakkaana rakentamassa Svetogorskin selluloosatehdasta 1970-luvulla sekä Kostamuksen vuoriteollisuuskombinaattia 1973–83. Portal-Groupin osakkaana toteutettiin Tallinnan uusi viljasatama 1984–86.

Perusyhtymä rakensi Viipuriin Druzhba-hotellin 1978–79, Tallinnan Olümpia-hotellin 1979–80 ja Kommunarin kenkätehtaan 1983–85. YIT toimitti juustomeijerin

Labinskiin Kaukasukselle, jättimäisen automatisoidun varaston Ladan autotehtaalle Toljattiin, toteutti useita sopimuksia Tretjakovin gallerialle Moskovassa ja toimitti Länsi-Siperiaan Jamburgiin täydellisen 9 000 asukkaan kaupungin infrastruktuureineen sekä valvoi sen pystyttämistä 1986–88. Suuria kohteita 1980-luvulla olivat myös Metropol-hotellin saneeraus Moskovassa ja Astoria-hotellin Leningradissa sekä Fenix-tehtaan rakentaminen Leningradissa.

YIT on ollut mukana myös Suomen valtion kehitysyhteistyöprojekteissa 32 vuotta. Kohteet ovat olleet erityyppisiä vesilaitoksia ja maaseudun vesihuollon kehittämistä Tansaniassa, Keniassa, Somalissa, Vietnamissa ja Egyptissä.

Projektiviennistä etabloituneeseen kansainväliseen toimintaan

Markkinaolosuhteiden muuttuessa YIT on siirtänyt kansainvälisen toimintansa painopisteen lähialueille ja siirtynyt projektiviennistä etabloituneeseen paikallistoimintaan. YIT on rakentanut vahvan markkina-aseman ostamiensa tai perustamiensa yhteisyritysten voimin. YIT Rakennuksella on omarahoitteista asuntorakentamista harjoittavat tytäryritykset Pietarissa, Moskovassa ja Moskovan alueella sekä Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Pietarissa, Virossa ja Liettuassa toimivat tytäryritykset osallistuvat myös teollisuus- ja liikerakennusten kilpailu-urakoihin. Venäjällä YIT:n tavoitteena on kasvattaa jo toimivien tytäryritysten asuntotuotantoa. YIT tutkii myös mahdollisuutta käynnistää asuntotuotanto uusissa miljoonakaupungeissa Venäjällä ja on jo hankkinut ensimmäisen tontin investointioikeuden Kazanista sekä perustanut yhteisyrityksen Jekaterinburgiin.

YIT Kiinteistötekniikalla on tytäryritykset Pohjoismaissa, Baltian maissa ja Venäjällä. Vesi- ja ympäristötekniikan erikoistuotealalla YIT:stä on tullut johtava toimija Pohjois-Euroopassa. Toiminta on yhtiötetty YIT Environment Oy:ksi.

Onninen Oy / Tekninen tukkukauppa

Harri Sivula / toimitusjohtaja / Onninen Oy

Ostovoiman kasvu ja erilaisten rakennusinvestointien lisääntyminen ovat tarjonneet myös Onniselle viime vuosina hyvät edellytykset laajentaa toimintaansa Venäjällä. Onninen-konserni, jonka kansainvälistymistarinaan kuuluvat jo 1970-luvulla alkaneet Neuvostoliiton vientiprojektit, perusti tytäryhtiön Pietariin vuonna 1995. Nyt toimintaa on jo yhdeksässä suurkaupungissa.

Teknistä tukkukappaa harjoittava Onninen tarjoaa Venäjällä tuote- ja informaation jakelukanavan sekä ulkomaisille että paikallisille tavarantoimittajille. Asiakkaita ovat sähkö-, vesi- ja lämpö- sekä ilmastointiurakoitsijat, teknisten tuotteiden jälleenmyyjät ja enenevästi myös teollisuus ja yhteiskunnan infrastruktuurin rakentajat. Suurin asiakassegmentti on talonrakennusklusteri ja sen urakoitsija-asiakkaat. Tärkeitä kilpailutekijöitä puolestaan ovat tuotteiden sopivuus, laatu ja saatavuus.

Onninen on rakentanut menestystään laajalla tuotevalikoimalla, toimivalla logistiikalla ja paikallisella läsnäololla. Jakeluvärostoja ja myyntipisteitä oli lokakuun alussa 2006 yksi tai useampia Pietarissa, Keski-Venäjällä Moskovassa, Nizhny Novgorodissa

ja Rjazanissa, Uralin alueella Tsheljabinskissa, Jekaterinburgissa ja Tjumenissa, Volgan alueella Samarassa ja Etelä-Venäjällä Krasnodarissa. Liikevaihto, joka vuonna 2005 oli 33 miljoonaa euroa, kasvaa tänäkin vuonna yli 30 %:n vauhdilla. Samaa vauhtia on lisääntynyt nyttemmin täysin venäläisen henkilöstön määrä. OOO Onnisen palveluksessa oli lokakuun alussa 2006 lähes 300 myynnin, hankinnan, logistiikan ja hallinnon ammattilaista.

Vuosien varrella Venäjälläkin on opeteltu, miten tärkeä menestyksen edellytys on hallita niin konsernin kotimaan kuin toimintamaan kulttuuri ja tavat. On havaittu, että mitä paremmin venäläisen kauppakumppanin taustoja ja tapoja tuntee, sitä paremmat mahdollisuudet on onnistua kaupankäynnissä. Tarinoita on myös esimerkin voimasta. Niistä yksi liittyy työaikaan. Alussa Pietarin tytäryhtiössä tultiin töihin joskus yhdeksältä, joskus kymmeneltä tai myöhemmin. Toimintaa käynnistämässä ollut suomalainen toimitusjohtaja päätti tulla aina ensimmäisenä ja lähteä viimeisenä. Vähitellen töihin tulo alkoi aikaistua ja pian kaikki olivat aina paikalla puoli yhdeksältä. Onnisen Venäjän-onnistumistarinan on muutenkin suurelta osin mahdollistanut se, että rekrytoinnit ovat onnistuneet ja onnistulaisiksi on löytynyt osaavia ja motivoituneita henkilöitä.

Onninen ennakoi rakennusalan hyvän markkinakehityksen jatkuvan ja liikevaihtonsa edelleen kasvavan nopeasti Venäjällä. Kilpailutilanteeseen tulevat jatkossakin vaikuttamaan teknisen tukkukaupan rakennemuutokset, paikallisen tuotetarjonnan lisääntyminen sekä ulkomaisten tavarantoimittajien ja uusien tuotteiden tulo markkinoille. Onninen-konsernin tavoitteena on myös Venäjällä saavuttaa ja ylläpitää tärkeimpien asiakkaidensa ja tavarantoimittajiensa ykköskumppanin asema.

Saint-Gobain Isover Oy Venäjällä

Juha Ryyppö / johtaja, kansainväliset toiminnot / Saint-Gobain Isover Oy

Suomen rakentamista vaivasi 1980-luvun lopussa ja 1990-luvun alussa voimakas lama, ja näinä muutamana vuonna rakentamisen vähentymisen myötä myös sen vaikutukset rakennusmateriaalien liiketoimialaan olivat merkittävät. Rakennusmateriaalien valmistajat sulkivat tehtaitaan, fuusioituivat ja myivät osuuksiaan. Suomen lämmöneristekulutus pieneni noin 50 % ja johti alan voimakkaaseen ylikapasiteettiin. Myös Isover Oy (silloin vielä Ahlström Eristeteollisuus) joutui supistamaan tuotantoaan, vähentämään henkilöstöään ja uusimaan toimintastrategiaansa.

Tuotannon ylikapasiteettia pienennettiin etsimällä markkinoita Suomen ulkopuolelta Virostä ja Venäjältä. Tilannetta edesauttoi Baltian maiden itsenäistyminen 1991 ja voimakkaat muutokset entisissä Neuvostoliiton valtioissa sekä tietysti Venäjällä. Maat ovat ilmastoltaan hyvin lähellä Suomen olosuhteita, ja eristäminen oli siksi tuttua. Kunnan eristemateriaalia vaan ei ollut tarjolla. Esimerkiksi Venäjällä eristemarkkinan arvioitiin olevan noin 15 M m³, eli noin 3–4 kertaa suuremman kuin Suomessa. Ajatuksena oli tarjota monta kertaa kalliimpi mutta myös reilusti korkeampilaatuinen lämmöneriste paikallisesti tuotetun, ”meikäläisittäin” kehnolaatuisen eriste villan vaihtoehdoksi.

Etabloitumisen maiksi valittiin aluksi Baltian maat ja Venäjä, 1–2 vuotta myöhemmin myös Valko-Venäjä, Ukraina ja Kazakstan. Hyvin nopeasti ymmärrettiin, että kasvua näillä kehittyvillä markkinoilla ei kannattanut hakea ”yöksi kotiin” -tyyppisillä suomalaisilla projektimyyntivoimilla, vaan alusta alkaen kuhunkin maahan erikseen palkatun myyntiorganisaation avulla. Venäjältä ja Baltian maista oli löydettävissä kielitaitoisia, myyntihenkisiä ja myös luotettavia myyntihenkilöitä – toisin kuin usein länsimaissa luultiin.

Kohdemaahan perustettiin myyntiedustusto (representative office), jonka johtajaksi palkattiin paikallinen myyntihenkilö. Asiakassuhteiden ja liiketoiminnan kehittyessä edustustoihin palkattiin lisää henkilöitä ja organisaatioita kehitettiin. Edustuston rooli oli esitellä asiakkaille tuotteita, yrityksen toimintaa ja ennen kaikkea liiketoimintamahdollisuuksia, joita rakennusmateriaalien myynti tarjoaa kehittyvillä markkinoilla. Neuvostovallan aikana perusliiketoimintataidot olivat päässeet hieman ruostumaan harjoituksen puutteessa. Suomessa oli tukioorganisaatio, jonka tehtävänä oli kouluttaa niin omia myyntihenkilöitä kuin asiakkaitakin tuotetietoudessa ja myyntitekniikoissa. Edustustolla ei ollut varsinaista liiketoimintastatusta, vaan kauppasopimukset tehtiin Suomesta. Kuitenkin kaikki asiakassuhteet solmittiin kohdemaissa ja paikallisen henkilöstön toimesta.

Myynnin kasvaessa maihin perustettiin tytäryhtiöitä, jotka laskuttivat asiakkaita paikallisella valuutalla ja varastoivat tuotteita omissa varastoissaan. Tämä tapahtui noin 2–3 vuotta edustustokonttorin perustamisesta ja oli sidottu myynnin kasvamiseen tasolle, jossa katteella pystyttiin kattamaan normaalin myyntiyhtiön kulut. Samalla kaikki sopimukset siirrettiin yksinomaan myyntiyhtiön ja paikallisen asiakkaan välisiksi. Isover Oy Suomessa myi tuotteita ainoastaan omille tytäryhtiöilleen. Isover toimitti tuotteet asiakkaille heidän omiin varastoihinsa, ja näin saatiin täysi kontrolli materiaalivirtoihin sekä ennen kaikkea markkinahintoihin. Asiakkailta kun oli tapana omissa kuljetuksissaan ”muokata” tuotteiden hintoja, kiertää tullimaksuja ja näin manipuloida markkinahintaa.

Ahlström Eristeteollisuuden liiketoimintojen kasvu idässä herätti myös silloisen eristevalmistuksen lisenssinantajan Saint-Gobain’in, ja lopullisesti yrityskaupan seurauksena Suomeen perustettiin vuonna 1994 Saint-Gobain tytäryhtiö Saint-Gobain Isover Oy jatkamaan Ahström Oy:n perinteitä eristeliiketoiminnassa. Yrityskauppa oli piristysruiske jo ennestäänkin varsin laadukkaalle etabloitumiselle, ja Isover Oy pystyi panostamaan täydellä teholla idän kehittämiseen.

Isoverin idän asiakasstrategiana oli myydä tuotteet jälleenmyyjien kautta ja kehittää yhteistoimintaa jälleenmyyjien kanssa. Useassa maassa jälleenmyyjäverkostoja ei alkuaikoina juurikaan ollut, mutta ne lähtivät kehittymään huumaavaa vauhtia maiden itsenäistytessä. Perinteistä projektimyntiorganisaatiota ei kehitetty, vaan myös projektit myytiin jälleenmyyjien kautta. Jälleenmyyjä on riippuvainen tavarantoimittajan säännöllisistä toimituksista ja siksi pyrkii hoitamaan maksuvelvoitteensa ajoissa. Tällä tavalla pystyttiin merkittävästi pienentämään luottoriskiä, joka erityisesti Venäjän talouden romahtaessa 1990-luvun lopussa osoittautui viisaaksi valinnaksi. Tätä strategiaa tuettiin järjestelmämyynnillä sekä suorilla kontakteilla rakennusliikkeisiin, asennusliikkeisiin ja

elementtitehtaisiin. Kuitenkin laskutus hoidettiin näissäkin tapauksissa pääsääntöisesti jälleenmyyjien kautta.

Suuri paino heti toiminnan alusta asti pantiin Saint-Gobainin omien tuotteiden imagon kehittämiseen. Asiakkaille tarjottiin laaja tuotesortimentti peruseristeistä ja tasakattoeristeistä aina viimeisteltyihin alakattotuotteisiin ja sisustuslevyihin. Tuotteet hyväksytetään ja testataan paikallisissa tutkimuslaitoksissa jos vain mahdollista. Markkinointiviestintä suunnitellaan kunkin maan ajattelutavan mukaisesti, aineisto esitetään paikallisella kielellä ja tekninen tuki on saatavissa oman maan yhtiöstä. Näin annetaan kuva voimakkaasti maan oloihin ja rakentamisjärjestykseen sitoutuneesta paikallisesta yrityksestä.

Vuonna 2000 alkoi olla selvä, että liiketoimintaa pitää vahvistaa rakentamalla tuotantolaitos lähemmäksi asiakkaita ja Venäjän päämarkkinoita. Lasivillatehdas päätettiin rakentaa Yegorievskin kaupunkiin noin 120 kilometriä Moskovasta. Tehtaan kannalta tärkeät vaatimukset, kuten sähkön ja kaasun saanti, rautatie ja kunnollinen tieyhteys sekä erilaiset ympäristöluvut, kyettiin ratkaisemaan suhteellisen lyhyessä ajassa. Rakentaminen alkoi maaliskuussa 2001, ja tehdas tuotti eristeitä syyskuussa 2003. Pääurakoitsija, pääsuunnittelija sekä pääosa koneista olivat ”länneestä”. Projektin paikallisjohto, valtaosa aliurakoitsijoista sekä yhteyshenkilöt viranomaisiin olivat paikallisia henkilöitä, jotka tehtaan valmistuttua toimivat myös tehtaan käyttöhenkilöstönä. Vuoden 2005 syksyllä valmistui tehtaan toinen vaihe, joka kaksinkertaisti tehtaan kapasiteetin. Kapasiteettia lisätään vielä kerran vuoden 2007 alussa valmistuvalla tehtaan toisella laajennuksella.

Saint-Gobain Isover Oy:n etabloitumisen tuloksena Venäjällä, Baltian maissa, Ukrainassa, Kazakistanissa ja Valko-Venäjällä on erinomaisesti liiketoiminnallisesti kannattavat, paikallisesti johdetut yritykset. Yritykset hyödyntävät joko markkina-alueella tai maiden lähialueilla olevaa Saint-Gobainin tuotantokapasiteettia. Tähän on tultu, koska on yhdistetty järkevällä tavalla Saint-Gobain’in teknologiaosaaminen sekä luotettava paikallinen henkilöstö.

LIITE 2

Strategiaryhmä

Markku Aaltonen, johtaja, Rakennusteollisuus RT ry
Reijo Hänninen, toimitusjohtaja, Insinööritoimisto Olof Granlund Oy
Timo Lehmus, kansainvälisen toiminnan johtaja, YIT Rakennus Oy
Matti A. Mantere, toimitusjohtaja, Lemcon Oy
Seppo Rajamäki, liiketoimintayksikön johtaja, Consolis Oy
Pekka Rantamäki, toimitusjohtaja, Saint-Gobain Isover Oy
Lauri Ratia, toimitusjohtaja, Lohja Rudus Oy
Harri Sivula, toimitusjohtaja, Onninen Oy
Jouni J. Särkijärvi, osastopäällikkö, ylijohdaja, ympäristöministeriö
Juhani Tervala, osastopäällikkö, ylijohdaja, liikenne- ja viestintäministeriö
Risto Vahanen, konsernijohtaja, Vahanen Yhtiöt Oy

Raportin laatija:

Veikko Kauppila, toimitusjohtaja, Kavecon Oy

Sitran taustatiimi:

Maaret Heiskari, ohjelmajohtaja, Venäjä-ohjelma
Ilkka Linnakko, advisor, Venäjä-ohjelma

hyvistä materiaaleista  hyvin rakennettu



Rakennusteollisuus RT ry
Unioninkatu 14, 00130 Helsinki
puh. (09) 12991
www.rakennusteollisuus.fi

ISBN-10 952-5472-65-5
ISBN-13 978-952-5472-65-3