

Pientalojen aluerakentamisen projektiliiketoiminta Venäjällä

Juhani Marttila ja Pekka Ollonqvist



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

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

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

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

Toimitus

PL 18
01301 Vantaa
puh. 010 2111
faksi 010 211 2101
sähköposti julkaisutoimitus@metla.fi

Julkaisija

Metsäntutkimuslaitos
PL 18
01301 Vantaa
puh. 010 2111
faksi 010 211 2101
sähköposti info@metla.fi
<http://www.metla.fi/>

Painopaikka

Kopijyvä Oy, Jyväskylä

Tekijät Marttila, Juhani & Ollonqvist, Pekka			
Nimeke Pientalojen aluerakentamisen projektiliiketoiminta Venäjällä			
Vuosi 2008	Sivumäärä 84	ISBN 978-951-40-2119-0 (PDF) 978-951-40-2120-6 (nid.)	ISSN 1795-150X
Yksikkö / Tutkimusohjelma / Hankkeet Joensuun toimintayksikkö / 90161 Projektiliiketoiminta pientalojen aluerakentamisessa Venäjällä			
Hyväksynyt Paavilainen, Leena, tutkimusjohtaja, 4.9.2008			
Tiivistelmä <p>Venäjän kansantalouden nopea kasvu, asuntojen puute ja valtiolliset edistämishankkeet ovat lisänneet maan puurakentamista. Pilottihankkeiden myötä suomalaistyylisiä aluerakentamista on pyritty tuomaan tutuksi Venäjällä. Tämä tarjoaa uusia mahdollisuuksia myös suomalaiselle rakentamisen puutuoteteollisuuden viennille.</p> <p>Venäjän markkinoilla toimiminen vaatii vahvaa osaamista muun muassa yritys- ja viranomaisyhteistyössä, maanhankinnan käytännöissä ja urakoinnissa. Maan liiketoimintaympäristö muuttuu nopeasti, minkä vuoksi jatkuva tiedonhankinta rakennusalan liiketoiminnan tilanteesta on olennaista. Toiminta Venäjän rakentamissektorilla vaatii volyymien kasvaessa paikallista etabloitumista maahan. Puutuoteteollisuuden investoinnit ovat toistaiseksi olleet varsin vähäisiä, mutta niiden odotetaan lisääntyvän.</p> <p>Venäjän kansantalouden kehitysnäkymissä on ristiriitaisuuksia suomalaisen rakentamisen puutuoteteollisuuden vientiä ajatellen. Useat tekijät, kuten kasvava kysyntä ja länsimaisten liiketoimintakäytäntöjen omaksuminen, lisäävät suomalaisten yritysten toimintamahdollisuuksia maassa. Esimerkiksi rakennussuunnittelussa ja -urakoinnissa sekä hirsitaloteollisuudessa on esimerkkejä menestyksekkäistä Venäjänmarkkinoiden vientikonsepteista. Mahdollisuuksien vastapainona liiketoimintaympäristössä on useita riskejä, kuten logistiikan ja jakelukanavien puute sekä protektionismi.</p>			
Asiasanat aluerakentaminen, liiketoiminta, pientaloalueet, puurakentaminen, Venäjä			
Julkaisun verkko-osoite http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2008/mwp091.htm			
Tämä julkaisu korvaa julkaisun			
Tämä julkaisu on korvattu julkaisulla			
Yhteydenotot Juhani Marttila, Metsäntutkimuslaitos, Joensuun toimintayksikkö, PL 68, 80101 JOENSUU Sähköposti: juhani.marttila@metla.fi			
Muita tietoja			

Lukijalle

Tämä käsikirja tarjoaa ajankohtaista perustietoa Venäjän asuntorakentamisen liiketoiminnasta. Kirja keskittyy erityisesti pientalojen aluerakentamiseen, joka on kohoamassa merkittävään asemaan maan asuntotuotannossa. Venäjän markkinoille aikovien on kuitenkin tärkeää muistaa, että maan taloudessa ja hallinnossa nopeat, usein vaikeasti ennakoitavat muutokset ovat olleet tavalisia. Vahva ja monipuolinen osaaminen ovat onnistumisen edellytyksiä esimerkiksi maakaupan, vuokraoikeuden tai rakennusluvan saamisessa. Kärsivällisyys ja pelin oikean lukemisen taito ovat erityisen tärkeitä ominaisuuksia etenkin ulkomaiselle toimijalle.

Käsikirja perustuu pääosin Venäjän viennistä saatuihin kokemuksiin. Lähteinä on käytetty lähinnä 2000-luvun aikana julkaistua Venäjän rakentamiseen liittyvää kirjallista materiaalia sekä joulukuun 2007 ja toukokuun 2008 välillä tehtyjä haastatteluja. Yhteensä 27 haastattelussa on kerätty pääosin Venäjän rakentamista hyvin tuntevien suomalaisten yritysten ja asiantuntijoiden sekä Pietarin alueen rakentamisviranomaisten ja yritysten näkemyksiä ja kokemuksia Venäjän rakentamisen kehittymisestä. Asiantuntijavastaajia on kaikkiaan 11 ja yritysvastaajia 16. Haastateltujen kommentteja on siteerattu tekstissä.

Kirjan tietoikkunoissa on esimerkkitapauksia Venäjän rakentamisen markkinoiden toiminnasta. Ikkunoissa esiteltujen menestyneiden ulkomaisten yritysten taustalla on poikkeuksetta vahva ja monipuolinen osaaminen. Kunkin luvun loppuun on liitetty suppea luettelo luvun aihealueeseen liittyvistä tärkeimmistä lisätietolähteistä. Täydellinen lähdeluettelo on käsikirjan lopussa.

Luku 1 johdattaa Venäjän rakentamisen toimintaympäristöön. Luvuissa 2–10 tarkastellaan ammattimaista asuntorakentamista koskevia tai sen liiketoiminnassa sovellettavia nykysäännöstöjä sekä toimialan kannalta keskeisiä rakenteita ja kilpailutekijöitä. Näiden lukujen tekstin lähtökohtana ovat tietotarpeet, joita tuotannollista liiketoimintaa Suomessa harjoittava yritys kohtaa Venäjän liiketoiminnan suunnittelussa. Luvun 5 kohteena ovat pitkäkestoisen liiketoiminnan kysymykset, kumppanuudet, verkostot sekä logistiikka- ja jalostusketjut. Tarkastelu luo pohjaa näkökulmalajennuksille luvussa 11, jossa käsitellään Venäjälle etabloitumisen kysymyksiä.

Käsikirja perustuu teollisuudenalan aloitteeseen. Sen hallinnoinnista on vastannut Puuinfo Oy, toteutuksesta Metsäntutkimuslaitoksen Joensuun yksikkö ja pääasiallisesta rahoituksesta Tekes. Muita rahoittajia ovat olleet Ekovilla Oy, Finndomo Oy, Finnforest Oyj, Honkarakenne Oyj, Kontiotuote Oy, Pölkky Oy, Sepa Oy, Stora Enso Oyj, UPM-Kymmene Oyj, Vehasen Saha Oy ja YIT Oyj.

Joensuussa syyskuussa 2008

Tekijät

Sisällys

1 Johdanto	7
1.1 Aluksi	7
1.2 Neuvostorakentamisesta 2000-luvun toimintamalleihin	9
1.3 Venäjän puurakentaminen	11
1.4 Aluerakentaminen	11
1.5 Asuntorakentamisen hintaluokat	12
2 Markkinoiden odotukset	17
2.1 Asuntorakentamisen valtiolliset edistämistavoitteet	17
2.2 Kuluttajien odotukset	18
2.3 Venäjän tarjoamat mahdollisuudet puurakentamisen yrityksille	20
3 Talouskehitys ja rahoitusmahdollisuudet	22
3.1 Talouden kehitysnäkymät	22
3.2 Rakennushankkeiden rahoitusmahdollisuudet	23
3.2.1 Ulkopuolinen luotonanto	23
3.2.2 Osuusrakentaminen	25
3.3 Asunnonhankkijan rahoitusmahdollisuudet	25
4 Urakointimuodot	28
4.1 Urakoinnin erityispiirteet	28
4.2 Perinteiset urakointimuodot	28
4.3 Uudet muodot (developer-malli sekä rakennuttajan ja talotehtaan yhteistyö)	31
5 Kumppanuudet, verkostomallit ja jalostusketjut	33
5.1 Suomen rakennusvienti ja Venäjän rakennusyritykset	33
5.2 Kumppanuudet ja verkostomallit	34
5.2.1 Kumppanuudet arvoketjun ylävirtaan: alihankinta	34
5.2.2 Partneriudet	35
5.2.3 Kumppanuudet arvoketjun alavirtaan: osatoimitukset, rakennussuunnittelu	35
5.3 Logistiikkaketjut	37
5.3.1 Materiaalihuolto ja jakelukanavat	37
5.3.2 Kuljetukset	38
5.3.3 Tullaus	38
5.4 Tuotantomenetelmien soveltuvuus Venäjän aluerakentamiseen	39
6 Maanhankinta	42
6.1 Kiinteistöt ja niiden jakaminen	42
6.2 Maakiinteistön muodostaminen ja rekisteröinti	42
6.3 Rakennustontin hankkiminen ja luovutus	43
6.4 Kiinteistökaupan tekeminen	44
6.5 Kiinteistön kiinnitys	44
6.6 Maanhankintakäytännöt aluerakentamisen näkökulmasta	45
7 Kaavoitusprosessi	47
7.1 Venäjän kaavoitusjärjestelmä	47
7.2 Kaavoituskäytännöt erillistalojen ja Moderni puukaupunki -konseptin mukaisen aluerakentamisen näkökulmasta	47
8 Infrastrukturi	51
8.1 Maan infrastruktuurin nykytila	51
8.1.1 Tiestö	51
8.1.2 Sähkö- ja puhelinverkko	51

8.1.3 Vesijohtoverkko, viemärointi ja kaukolämpöverkko.....	52
8.2 Rakentamisen infrastruktuuri aluerakentamishankkeissa.....	52
8.2.1 Yleistä.....	52
8.2.2 Greenfield-, brownfield- ja täydennysrakentaminen	54
9 Sopimukset ja juridiikka	55
9.1 Yleiset sopimuskäytännöt.....	55
9.2 Tavaraviennin sopimukset ja ongelmakohdat.....	56
9.3 Rakennusurakoinnin sopimukset ja ongelmakohdat	56
9.4 Riitojen käsittely.....	58
10 Pientalorakentamisen määräykset ja viranomaishyväksynät.....	60
10.1 Rakennusalan sääösrakenne.....	60
10.2 Lainsäädäntö pientalo- ja aluerakentamisen näkökulmasta.....	62
10.2.1 Suunnittelu.....	62
10.2.2 Kestävyyismääräykset	62
10.2.3 Palomääräykset.....	63
10.2.4 Venäläisen standardijärjestelmien erot eurokoodeihin	63
10.3 Suunnittelu- ja rakennuslupakäytäntö.....	64
10.4 Rakennusalan toimiluvat	65
11 Etabloitumismallit.....	67
11.1 Venäjän investointi-ilmapiiri.....	67
11.2 Suomalaisen rakennusalan yritysten etabloituminen Venäjän-markkinoille	69
11.3 Etabloitumismalleja	69
11.3.1 Kevyt etabloituminen: edustustot ja filiaalit.....	69
11.3.2 Keskimittainen etabloituminen: yhteistyöyritykset ja tytäryritykset.....	70
11.3.3 Laajamittainen etabloituminen: omat tuotantolaitokset.....	71
11.4 Venäläisomistus Suomessa.....	73
11.5 Työntekijöiden palkkaus	73
11.6 Verotus	74
12 Kooste – onnistumismahdollisuuksia ja riskejä.....	75
12.1 Yleistä	75
12.2 Onnistumismahdollisuuksia.....	75
12.3 Riskejä	77
Lähteet.....	79
LIITE: Haastattelut	84

1 Johdanto

1.1 Aluksi

Venäjän kansantalous on kasvanut 2000-luvun alun voimakkaasti. Maan valtiontalouden tila on erinomainen, vaikkakin arkielämä on edelleen osittain epävakaa. Asuntorakentamisen liiketoiminnan kannalta suurimmat riskit liittyvät rahoitusjärjestelmän kehittymättömyyteen, korruptioon ja inflaation voimistumiseen. Lisäksi ongelmia ovat maassa vallitseva byrokratia, viranomaisuhteet ja pula osaavista toimijoista. Kuitenkin Venäjän liiketoimintariskien liioittelu on tavallista Suomessa. Venäjällä toimivien suomalaisyritysten avainhenkilöiden käsitysten mukaan maa on vaativa, muttei kuitenkaan poikkeuksellisen hankala toimintaympäristö.

Riskien ja ongelmien vastapainona nopeasti vaurastuva Venäjä tarjoaa uusia mahdollisuuksia koko rakentamisen puutuoteollisuuden arvoketjulle. Venäjän pientalojen aluerakentaminen on voimakkaasti kehittymässä, ja maan laajentuvalla keskiluokalla on maksuhalukkuutta korkealaatuisten tuotteiden markkinoilla. Tämä ostovoima keskittyy suurkaupunkeihin, joissa tuloksellinen liiketoiminta on mahdollista useilla toisistaan poikkeavilla strategioilla.

Rakentamisen volyymin kasvun rinnalla asumisen laadun merkitys lisääntyy Venäjällä. Laadun tuotanto on erityisen tärkeä ulkomaisille toimijoille, koska venäläisellä rakentamisen liiketoiminnalla on käytössään kotimarkkinaedun lisäksi Neuvostoliiton ajan suurten volyymien standardituotannon mittakaavaedut. Volyymien kasvaessa brändin merkitys lisääntyy. Suomalaistuotteilla on Venäjällä korkean laadun imago useissa tuoteryhmissä, myös rakentamisessa.

Menestyksenkäs toiminta kuitenkin vaatii Venäjän-toimintaan pitkäjänteistä panostusta, josta ei ole odotettavissa pikavoittoja. Ulkomainen nopeaa menestystä etsivä tulokas kohtaa venäläispartnerissa helposti pelurin, eikä tämän kaltaisista liiketoimintasuhteista ole helppoa löytää menetyksesimerkkejä. Yhteistyöstä on mahdollista saada aikaan pysyviä liiketoimintaetuja pientalojen aluerakentamisessa. Tämä kuitenkin edellyttää, että Venäjälle etabloituva toimija tuntee maan kulttuurin ja rakentamisen toimintaympäristön. Lisäksi tarjottavien tuotteiden ja konseptien on oltava kotimaan markkinoilla toimiviksi koeteltuja.

Ikkuna 1. Puurakentamisen edistäminen Venäjällä

Pertti Hämäläinen, Puuinfo Oy

Taustaa

Suomen ja Venäjän tämän hetken asuntomarkkinoille on yhteistä pientalorakentamisen voimakas kysynnän kasvu. Asukastoiveiden ja ilmastokysymysten huomioimiseksi kummassakin maassa myös valtiolta on viime vuosina ottanut voimakkaasti kantaa pientalorakentamisen, uusiutuvien materiaalien käytön ja puurakentamisen puolesta.

Pientalorakentamista Venäjällä tukee pääministeriksi siirtyneen Putinin kehoitus käyttää puuta rakentamisessa, Venäjän federaation kohtuuhintaisen asumisen ohjelma, jonka tavoitteena on pientalorakentaminen, sekä nykyisen presidentin Medvedevin 15.2.2008 Krasnojarskin talousfoorumissa pitämä puhe, jossa kehoitetaan rakentamaan pientaloja kerrostalojen sijaan. Venäjän

kasvavat asuntomarkkinat tarjoavat suomalaiselle puutuote-, talo- ja rakennusteollisuudelle potentiaalisia vientimahdollisuuksia. Suurimmat onnistumisen mahdollisuudet nähdään olevan pientalojen aluerakentamisen ja sen osaamisen viennillä Venäjän markkinoille.

Tähänastiset puurakentamisen edistämisen toimenpiteet Venäjällä

Wood Focus Oy ja Puuinfo Oy ovat edistäneet puurakentamisen Venäjä-yhteistyötä Suomen valtioneuvoston linjaamaan Puu-Eurooppa-kampanjaan liittyen jo 2000-luvun alkupuolelta lähtien. Perustavoitteena on ollut markkinoiden avaaminen suomalaiselle puutalo- ja puutuoteteollisuudelle sekä pientaloaluerakentamisen ja julkisen puurakentamisen kehittäminen. Puurakentaminen lähialueilla on ollut kahden viimeisen hallituksen ohjelmassa.

Ensimmäisessä vaiheessa suomalaisten avustuksella Pietariin perustettiin paikallinen Puuinfo vuonna 2002. Reilun viiden vuoden aikana, tiiviissä yhteistyössä venäläisten kanssa, on laadittu Suomen oman maan kokemuksia hyödyntäen määrätietoiset menekinedistämisen vuosisuunnitelmat Venäjälle. Tämä on tarkoittanut muun muassa aktiivista asiantuntijavaihtoa, vierailuja, seminaareja, näyttelyitä, messuja, koulutus- ja normiyhteistyötä sekä alan ammatikirjallisuuden kääntämistä ja levittämistä venäläisille suunnittelutoimistoille, rakentajille ja viranomaisille.

Toinen vaihe Venäjä-yhteistyössä on ollut konkreettisen pilottirakennustoiminnan käynnistäminen Venäjällä suomalaisia Moderni puukaupunki -kokemuksia ja osaamista hyödyntäen. Kohteet edustavat sekä pientalojen aluerakentamista että puukerrostalorakentamista. Merkittävimmät näistä rakennuskohteista ovat Pietarissa.

Tulevat hankkeet

Puurakentamisen Venäjä-yhteistyössä on määrä aloittaa kolmas vaihe, joka käsittää vuodet 2008–2010. Tämän reilun kolmen vuoden jakson aikana toimenpiteitä Venäjällä ovat seuraavat:

- 1) pientaloalueiden rakentamisen jatkaminen Pietarin kaupungissa ja Leningradin alueella
- 2) uusien aluerakentamiskohteiden käynnistäminen ja toteuttaminen esimerkiksi Nižni Novgorodissa
- 3) asunonäyttely Pietarissa 15.9.–9.11.2008 ja sen hyödyntäminen
- 4) normiyhteistyö
- 5) puutuotteiden jakelutoiminnan kehittäminen
- 6) vientiosaamisen kehittäminen
- 7) asiantuntijakirjallisuuden levittäminen.

1.2 Neuvostorakentamisesta 2000-luvun toimintamalleihin

Neuvostoliiton asuntotilanne oli vaikea toisen maailmansodan päättyessä sodassa tuhouneen asuntokannan ja kaupunkieihin suuntautuvan voimakkaan muuttoliikkeen takia. Näiden seikkojen vuoksi maassa käynnistettiin 1950-luvulla laajamittainen hanke asumisolojen kohentamiseksi. Vuosina 1940–1970 kaupunkien ja muiden taajamien asuntokanta liki nelinkertaistui. Vuoden 1970 kokonaisasuntotuotanto oli jo 106 miljoonaa m².

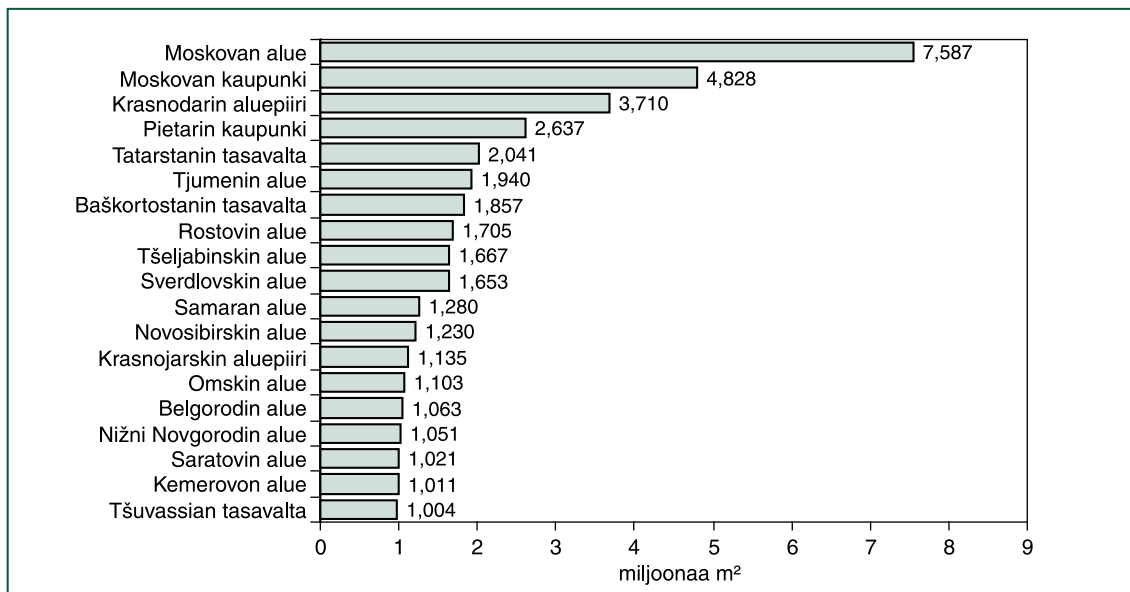
Valtavat rakentamismäärät vaativat tehokkaan teollisen rakentamisen käynnistämistä. Maan asuntotuotanto vakiintui suurten betonielementtirakenteisten tyyppikerrostalojen rakentamiseksi. Teollisesti valmistettuja puurakennuksia tuotettiin lähinnä maaseudun pienimuotoisiin rakentamistarpeisiin. Neuvostoliitossa kehitettiin 1970–1980-luvulla maaseutualueille tarkoitettujen puuelementtitalojen tuotantoa, ja vuonna 1985 niitä rakennettiin jo 5,1 miljoonaa m². Teollinen puisten pientalojen rakentaminen perustui pelkistettyihin tyyppitaloihin, joiden eri malleja erottivat lähinnä ikkunoiden määrä ja koko.

Venäjän asuntomarkkinat ovat muuttuneet merkittävästi 1990-luvun alun jälkeen. Asuntorakentamisen markkinoilla koettiin kaksi lamaa 1990-luvun suurten talousmuutosten yhteydessä. Julkisesti rahoitettu asuntotuotanto kutistui, väestön valtaosalla oli pienet tulot ja luotto- sekä rahoitusjärjestelmä olivat kehittymättömiä. Vain harvoilla oli taloudellisia edellytyksiä ostaa uusi asunto syntyneiltä markkinoilta. Tämä johti 1990-luvulla yksityistettyjen ja yksityisesti perustettujen rakennusyhtiöiden vaikeuksiin.

Koko 1990-luvun jatkunut asuntotuotannon lasku pysähtyi vuonna 2000, jonka jälkeen nykyinen voimakkaan kasvun kausi käynnistyi. Uudet asunnot ovat entistä suurempia, ja asuntojen laatutason sekä väljyyden ennakoidaan kasvavan edelleen. Valtaosa asunnoista luovutetaan ostajille viimeistelemättöminä. Viimeistelytöitä tekevät joko ostajat omatoimisesti, yksittäiset ammattimiehet, työporukat tai erikoistuneet urakoitsijat.

Suurin asuntorakennusvolyymi on Moskovan kaupungissa ja Moskovan alueella. Niiden osuus maan uudisrakennusmarkkinoista on noin neljännes. Muilla johtavilla rakennusalueilla sijaitsee valtion tärkeitä teollisuus- ja logistiikkakeskuksia (kuva 1 ja 2). Suomen lähialueista suurin asuinrakentamisen volyyymi Pietarin kaupungin jälkeen vuonna 2007 oli Leningradin alueella (844 miljoonaa m²/vuosi). Sen sijaan Karjalan tasavallan vuotuinen asuinrakentaminen oli vain 136 miljoonaa m² ja Murmanskin alueen 14 miljoonaa m².

Venäjän vuotuinen talouskasvu on ollut 2000-luvulla noin 6–7 %. Rakennustuotanto Venäjällä on kasvanut keskimääräistä taloudellista kasvua nopeammin, jopa yli 10 % vuodessa. Kasvun ennakoidaan jatkuvan lähivuosina voimakkaana. Vilkkaan rakentamisen päätekijöinä pidetään asuntojen puutetta, asukkaiden kasvavaa vaurautta sekä kansallisen pankkisektorin kehittymistä, joka mahdollistaa luotonannon lisäyksen. Toisaalta asuntoluototuksen tarjontaa voi jatkossa hillitä vilkastuvan yritys- ja elinkeinotoiminnan kilpailu rahoitusmarkkinoiden luotoista. Valtaosa Venäjän nykyisen asuntorakentamisen arvosta on yksityisrahoitteista (taulukko 1).



Kuva 1. Venäjän liittovaltiot, joiden asuntotuotanto oli yli miljoona m² vuonna 2007.



Kuva 2. Kartta Venäjän liittovaltiotalueista, joiden asuntotuotanto ylitti miljoona m² vuonna 2007. (Pohjakartta: Map of... 2008)

Taulukko 1. Venäjän asuntokannan tunnuslukuja vuodelta 2006 ja 2007.

• valmistuneita asuntoja (2007)	721 000 kpl
• valmistuneiden asuntojen keskipinta-ala (2007)	84,6 m ²
• valmistuneiden asuntojen kokonaispinta-ala (2007)	61,0 miljoonaa m ²
• yksityisrahoitteisen asuntorak. kokonaispinta-ala (2007)	50,4 milj. m ² (82,7 % kokonaispinta-alasta)
• asuntokannan kokonaispinta-ala (2006)	3,0 miljardia m ²
• asuntokannan kokonaispinta-ala/asukas (2006)	21,1 m ²

1.3 Venäjän puurakentaminen

Venäjän koko asuntokannan pinta-alasta yhden perheen puutaloja on 15 %. Puurakennukset ovat pääosin hirsirunkoisia. Kerrostalovaltaisuus luo haasteita puun käytön lisäysmahdollisuuksille runkorakentamisessa. Uudistuotannossa puurunkoisten asuinrakennusten osuus vuonna 2002 oli 35 % asuinrakennusten lukumäärästä ja 9 % pinta-alasta. Lukujen suhde osoittaa puun käytön suuntautuvan selkeästi pientalorakentamiseen. Puuta käytetään nykyrakentamisessa alle kymmenesosa asukasta ja asuineliötä kohti Suomeen verrattuna. Käytetyimpiä runkomateriaaleja ovat tiili ja kivi.

*Neuvostoliitto romutti puurakentamisen täysin. Puutalorakentaminen on ollut vanhanai-
kaista ja huonoa. Nyt on muuttumassa, viimeistään valtiovallan kautta: arvostusta pyritään
nostamaan ja imagoa parantamaan.*

Pientalorakentaminen on yleisempää maaseudulla kuin kaupungeissa. Maaseudulla puu on pääasi-
allinen rakennusmateriaali, mutta siellä asunnonostajien vähäinen ostovoima kuitenkin rajoittaa
tehdasvalmisteisten puutalojen kysyntää.

Luoteis-Venäjää, Siperiaa ja Venäjän Kaukoitää pidetään tällä hetkellä puurakentamisen vahvim-
pina alueina, sillä puun katsotaan yleisesti soveltuvan hyvin Venäjän arktisten alueiden rakenta-
miseen. Pietarin seudun lisäksi Moskovan puurakennusteollisuus on varsin vahvaa. Tämän lisäksi
esimerkiksi Pihkovan alueella ja Karjalan tasavallassa on aktiivisesti edistetty puupientalojen
rakentamista.

Omakotitalorakentamisen kannalta Moskovan ja Leningradin alueet ovat tärkeämpiä kuin Mos-
kovan ja Pietarin kaupungit, koska kaupunkien sisällä asuntotonttimaa käytetään lähes kokonaan
kerrostalotuotantoon. VTT:n arvion mukaan vuonna 2005 hieman alle puolet Moskovan alueen ja
noin kaksi kolmannesta Leningradin alueen uudisasuntojen pinta-alasta oli omakotitaloja. Mosko-
van esikaupungeissa pienten omakotitalojen ja rivitalojen rakentaminen lisääntyy jatkuvasti.

Puupientalorakentamisen markkinoilla on nykyisin melko kova kilpailu. Ennusteen mukaan ky-
syntä lisääntyy ja markkinat kehittyvät varsin nopeasti. Kilpailun ja asiakkaiden kasvavien vaati-
musten myötä venäläisten puutalotuottajien laadun arvioidaan kohentuvan ja tuotannon tehostuvan.
Rakentamista on myös nopeuttanut elementtituotannon ja pre-cut- ym. tuotannon lisääntyminen.
Venäläisennusteen mukaan 10–15 vuoden kuluttua massiivipuun osuus puisten pientalojen asun-
torakentamisesta on 35–40 %, elementtituotannon osuus 30–35 % ja pre-cut- ym. tuotannon osuus
25–35 %. Ennuste vuotuiselle puisten pientalojen asuntorakentamiselle on yhteensä 8,5–9,0 mil-
joonaa m². Massiivipuun oletetaan säilyttävän asemaansa edelleen, vaikka puurankorakenteisten
talojen markkinointi on lisääntynyt huomattavasti 2000-luvun alkuvuosina.

1.4 Aluerakentaminen

Pientalojen aluerakentamisen tavoitteena on yhdistää pientaloasumisen hyvät puolet sekä tiiviin
yhdyskuntarakenteen taloudellisuus maapohjakustannusten ja infrastruktuurin rakentamisen suh-
teen. Puurunkoon perustuva aluerakentaminen on toistaiseksi varsin vähäistä Venäjän rakentami-
sen koko määrästä. Toisaalta 2000-luvun aikana Venäjällä on tullut rakenteille useita suuria alue-
rakentamiskohteita, joissa käytetään puuta (ks. esim. Novaja Ižora -hanke, ikkuna 7). Valtiollisiin
tavoitteisiin kuuluu, että vuonna 2012 uudesta asuntokannasta puolet olisi kerrostaloja ja puolet
pientalotuotantoa, mikä edellyttää pientalojen aluerakentamisen huomattavaa lisäystä.

Venäjällä oleva asuntotarve ja massarakentamisen kulttuuri mahdollistavat Suomen hankkeita laajempien aluerakentamiskohteiden valmistamisen. Ammattimainen aluerakentamisen suunnittelu ja toteutus tapahtuu ensisijaisesti konseptin – ei materiaalin – ehdoilla. Puurungon käyttöä aluerakentamisessa on sen vuoksi tarkasteltava ensisijaisesti rakentamisen konseptin näkökulmasta.

Se, mikä on takana [kilpailukyky]kysymyksessä, on se tuska, että rakennusliikkeet eivät koe, että puu olisi kilpailukykyinen. Sehän ei taas sitten ole välttämättä puun eikä betonin ansiota, se on liiketoimintakonseptin ansiota. Se ei ole materiaalisidonnainen kysymys.

Suomalaisyrityksillä on kotimaasta kokemusta puurungon käytöstä ammattimaisessa rakentamisessa pääosin pientalojen (pari-, rivi- ja pienkerrostalojen) aluerakentamisesta. Tämän vuoksi mittakaavaltaan suomalaisen teollisuuden kannalta helpoimmin ovat saavutettavissa yksilöllisehköt, pienehköt alueet.

Täällä pientalorakentaminen, jossa puuta voidaan käyttää, on ollut tähän asti satunnaisista. Nyt vasta aletaan kehittää puurakentamista. Pala palalta mennään siihen [aluerakentamiseen] kuin Suomessakin: on kaupunkilaistuttu, asutuskeskukset ovat kerrostaloja. Nyt lähdetään hakemaan luonnonrauhaa ja puhtaampaa ilmaa kauempaa kaupungista. Sitä kautta tulee vilkastumaan.

Suomalaisten rakennusyritysten kokemus aluerakentamisesta on etenkin 1970-luvulta kotimaan lähiöiden rakentamisesta ja mittavista rakentamisen vientihankkeista. Tuonaikaisen aluerakentamisen konsepteille olivat ominaisia yksittäisten hankkeiden suuret volyymit, pyrkimys suureen kustannustehokkuuteen ja asiakasnäkökulman standardisointi. Rakentaminen perustui kokonaisvastuumalliin, jossa rakennuttaja sitoutui kaavan rakennusoikeutta vastaan huolehtimaan kunnallisten palvelujen ja infrastruktuurin rakentamisesta.

Aluerakentaminen oli Suomessa pääosin valtakunnallisten suuryritysten toimintaa, jossa monilla yrityksillä oli konsernien sisällä myös komponenttien ja moduulien tuotantoa. Merkittävä osa rakentamisen puutuoteteollisuuden tuotantokapasiteetista oli tuolloin osa aluerakentamista harjoittaneiden yritysten liiketoimintaa. Tämän vuoksi Suomessa on aluerakentamisen ja teollisen puutalojen runkorakentamisen liiketoiminnan osaamista rakennusyritysten ja niiden yhteistyöyritysten sisällä. Moderni puukaupunki -hankkeilla on edelleen elvytetty aluerakentamisen perinteitä Suomessa.

Aluerakentamismalli toteutuu Venäjällä monissa suuren mittakaavan nykykohteissa. Koska asuinalueen rakentaminen asettaa Venäjällä urakoitsijoille velvollisuuksia myös alueen palvelujen tarvitsemien tilojen rakentamisen toteuttamisesta, asuntorakentamisen ohella puurakenteiselle toimitalo- ja hallirakentamiselle on tulevaisuudessa kysyntää. Asuntorakentamiseen liittyvää toimintaa on esimerkiksi päiväkotien, koulujen, terveysasemien ja kauppakeskusten rakentaminen. Koska aluerakentajalla on mahdollisuuksia vaikuttaa myös kaavoitukseen, pientalojen aluerakentamisessa on monin paikoin yhtymäkohtia suomalaiseen lähiörakentamiseen sekä matala ja tiivis -konseptin kehityskohteisiin.

1.5 Asuntorakentamisen hintaluokat

Venäjän asuntorakentamisen trendejä ovat 2000-luvun aikana olleet asuntojen keskikoon kasvaminen sekä pienten asuntojen lisääntyminen ja suurten väheneminen. Ensimmäinen suuntaus johtuu venäläisten asunnonostajien kasvavista vaatimuksista. Toinen suuntaus liittyy yhtäältä venäläisessä yhteiskunnassa leviävään individualismiin ja toisaalta monien ostajien alhaiseen ostovoimaan.

Yleisimmät uustuotannon asuntotyypit ovat kuitenkin 2–3-huoneisia. Suurien luksusasuntojen kysyntä on kuitenkin kasvanut varsinkin Moskovassa ja sen ympäristössä.

Uusien asuntojen hinnat ovat nousseet merkittävästi. Tätä selitetään asuntojen voimakkaalla kysynnällä, rakennuskustannusten, kuten tarvikkeiden ja rakennusmaa-alueiden, hankkimisen hinnannousulla sekä asuntojen laadun paranemisella.

Boltramovich ym. (2006) on jakanut venäläiset uuden asunnon ostajat mieltymysten mukaan kolmeen varallisuusluokkaan:

- 1) *Yläluokka* välttää standardiratkaisuja, ja toimittajien on oltava perehtyneitä eliittiasuntojen rakentamiseen.
- 2) *Keskiluokan* asuntomieltymykset vastaavat parhaiten muiden eurooppalaisten kuluttajien mieltymyksiä. Keskiluokalla on tarpeeksi varoja etsiä muuta kuin halvinta vaihtoehtoa, ja toisaalta se arvostaa omaa aikaa ja haluaa minimoida lukuisat uuden asunnon viimeistelykulut.
- 3) *Matalahintaisten* asuntojen ostajilla ei ole riittävää maksukykyä suomalaisten ratkaisujen toteuttamiseen.

Rakentamisen puutuoteteollisuuden viennissä 1990- ja 2000-luvulla rakennusosien, kuten ovien ja ikkunoiden, osuus on vähentynyt ja kokonaisten tehdasvalmisteisten rakennusten osuus kasvanut. Suomalainen taloteollisuus on 1990-luvulla keskittynyt yläluokalle suunnattujen yksittäistalojen tuotantoon (Business to Consumer -kysyntäsegmentit). Pääosin viennistä on vastannut hirsitaloteollisuus. Ominaista viedyille yksittäistaloille on ollut laadukkuus, suuri koko, vahva brändi ja yksilöllisyyden korostaminen.

Aluerakentaminen suuntautuu nimeämättömille loppuasiakkaille (Business to Business -rakentaminen). Sen vuoksi aluerakentamisessa kohteiden yksilöintiä ei voi tehdä yksittäisrakentamista vastaavalla tavalla suunnitteluvaiheessa, mikä edellyttää rakennusaikaiseen yksilöintiin liittyvien konseptien kehittämistä.

Venäjän kasvavat asuntomarkkinat ovat Suomessa herättäneet kiinnostuksen keskiluokalle suunnattujen talojen vientiin. Samanaikaisesti rankorakenteisten talojen imago Venäjällä on parantunut, mikä on avannut suomalaiselle taloteollisuudelle uusia vientimahdollisuuksia. Massaräätälöityjen elementtitalojen vienti mahdollistaa teollisen mittakaavan massatuotannon edut. Keskimmäisen hintaluokan asunnoissa ei ole Venäjällä tarjolla valmista laadukasta viimeistelyä. Tässä markkinasegmentissä on sen takia mahdollisuuksia kasvattaa tarjontaa.

Edulliselle sosiaaliselle asumistuotannolle on huomattava kysyntä Venäjällä. Useimmiten sosiaalisessa asuntotuotannossa rakennuttajana on kaupunki. Moskovassa sosiaalinen asuntotuotanto on ollut suhteellisen suurta, noin kolmanneksen koko uudisasuntotarjonnasta. Pietarissa sen osuus on ollut vain 3–5 %, mutta osuuden odotetaan kasvavan kaupungin talouden vahvistuessa. Edullinen asuntotuotanto muistuttaa eniten Neuvostoliiton asuntotuotantoa – muutamalla talomallilla valmistetaan kustannustehokkaasti massoittain uusia asuinrakennuksia.

Venäjän aluerakentamiskohteet vaativat suomalaiselta yksittäistalojen tuotantoon keskittyneeltä taloteollisuudelta uusien liiketoimintakonseptien kehittämistä. Oleellimmat erot siirryttäessä yksilöllisestä yksittäisrakentamisesta aluerakentamiseen ovat seuraavia:

- Räättälöinnin mahdollisuudet osin supistuvat, mikä edellyttää erityisesti rakentamisen prosessin uudelleenmäärittelyä komponenttivalinnassa.
- Massatuotantoon liittyvät kustannusedut ja oppimismahdollisuudet lisääntyvät, mutta samalla niiden merkitys kilpailutekijöinä kasvaa.
- Yksittäisen loppukäyttäjän hallitsema osa tonttimaasta tai yksittäistalon tontin koko pienenee, mikä supistaa laatutekijöihin liittyviä kilpailuetuja.
- Asuinpinta-ala usein pienenee, jolloin suunnitteluhaasteet kasvavat.
- Rakentamisen kustannustehokkuuden vaatimus johtaa kustannustehokkaiden materiaaliratkaisujen käytön lisääntymiseen.
- Ostajien valmiudet itse tehtäviin sisustustöihin lisääntyvät, jolloin rakentamisen kokonaislaadun hallinnan suunnittelu on rakentajan kannalta entistä vaativampaa.

Ikkuna 2. Kymleno-hanke aluerakentamisen esimerkkikohteena

Kymleno-hanke on pientalorakentamisen pilottikohde. Hankkeen tavoitteena on aikaansaada Pietarin lähelle korkeatasoinen pientalojen aluerakentamiskohde, joka tuo venäläisten keskuuteen tunnetuksi suomalaista puurakentamista. Hankkeen aloitteentekijänä oli vuonna 2005 Kymenlaakson liitto, joka neuvotteli alueen valmistelusta Leningradin alueen johdon kanssa. Kymenlaakson liitto on toiminut hankkeessa koordinaattorina ja Puuinfo rakentamisjärjestelmäkonsulttina. Itse hanke on toteutettu yritysvetoisesti.

Toteutuspaikaksi valikoitui Leningradin alueen Seuluskoin piirin Kelton (venäjäksi *Koltuši*) kylässä sijaitseva runsaan 5 hehtaarin alue, joka sijaitsee Pietarista noin 25 km itään. Hankkeen toteutusaikataulua venyttivät alueen maanomistusoikeudet: maa-alue oli yksityisessä omistuksessa, ja sopimusneuvottelut sen ostamisesta kestivät pitkään. Maa-alueen hinnaksi tuli noin 3 miljoonaa €.

Rakentamisen pääkoordinaattorina on ollut YIT Lentek, joka on vastannut maanhankinnasta ja alueen infrastruktuurin, kuten sähkö-, vesi-, lämpö- ja kaasuverkkojen sekä tiestön, rakentamisesta. Ongelmana infrastruktuurirakentamisessa ovat olleet huomattavan korkeat yleisten verkkojen liittymismaksut: infrastruktuurin ja maan hinta on yhteensä miltei 1 000 €/rakennettava m². Kustannusten vuoksi asuntojen myyntihintojen pitäminen kilpailukykyisenä on haasteellista, ja asuntojen myyntihinnat ovat selvästi yli 2 000 €/m². Asuinalue on kohtuullisen hyvien liikenneyhteyksien päässä, ja esimerkiksi linja-autovuorot pysähtyvät jo nyt sen lähellä.

Kymleno-hanke rakennetaan YIT Lentekin, suomalaisen taloteollisuuden ja suomalaisten materiaalitoimittajien yhteishankkeena. Alueen tasaustyöt aloitettiin lokakuussa 2007, joiden kuluessa tehtiin yleissuunnitelma, jossa talojen asemoinnit määrättiin. Peruskivi muurattiin joulukuussa 2007. Venäjän rakennusstandardit ja -määräykset, etenkin palonormit, ovat kuitenkin hidastaneet alueen toteuttamista, eikä alueella ollut virallista rakennuslupaa elokuussa 2008, vaikka rakennustyöt olivat jo pitkällä.

Kaikkiaan alueelle rakennetaan ensimmäisessä vaiheessa 36 asuntoa. YIT Lentek rakentaa yhteensä 21 omakotitalo-, rivitalo- ja paritaloasuntoa suurelementti-, precut- ja platform-järjestelmällä (kuva 3). Finndomo rakentaa pienenlementtijärjestelmällä yhteensä 12 taloa. Honkarakenne ja Vehasen Saha toteuttavat kumpikin yhden hirsitalon ja PL-Rakennuttaja avoimella puurakentamisjärjestelmällä yhden rankorakenteisen pientalon (kuva 4). Yhtenä hankkeen tavoitteista on selvittää eri rakennustapojen soveltumista Venäjän erilaisiin aluerakentamiskohteisiin. Asuntojen pinta-ala vaihtelee 84–191 m²:n välillä. Alueen toisen vaiheen lisärakentamisesta on suunnitelmia.



Kuva 3. YIT:n rakenteilla olevia suurelementtitaloja Kelton asuntomessualueella kesäkuussa 2008. (Kuva: PL-Rakennuttaja/Pertti Laine)



Kuva 4. Rintamamiestalotyypinen Suomi-talo. (Kuva: PL-Rakennuttaja/Pertti Laine)

Suomessa on kiinnitetty vain vähän huomiota eri alueiden profilointiin ja elämäntapojen huomioon ottamiseen asuntorakentamisessa. Tässä kohteessa YIT markkinoi asuntoja erilaisilla konsepteilla (*Country, Business, Family, Artist ja Retro*) kohderyhmän varallisuustason, perheeseen ja asuntoarvostusten mukaisesti.

Alueella järjestetään 15.9.–9.11.2008 asuntomessut, joilla rakentajat esittelevät kohteitaan venäläisyleisölle. Messuteemoja ovat suomalaisen puutalorakentamisen laatu, tilasuunnittelu ja materiaalit. Asuntomessuista saatava palaute ja kokemukset vaikuttavat osaltaan yritysten tulevien Venäjän-suunnitelmien toteuttamiseen. Hankkeen aikana saadaan myös eriteltyä tietoa talojen hinnan muodostumisen rakenteesta. Vastaavia asuntomessuja Venäjällä ei ole aiemmin järjestetty, joskin 1990-luvulla vastaavaa messualueita suunniteltiin suomalaisvoimin Pietarin kaupungin Parkalaan (venäjäksi *Pargolovo*).

Kymleno-hanke toimii referenssinä myös Leningradin aluehallinnolle suomalaisen aluerakentamisen toteutettavuuden edellytyksistä Venäjällä. Leningradin alueella on valmisteilla useita aluerakentamishankkeita, ja mikäli Kymmenon kaltainen etenemistapa havaitaan hyväksi, suomalaisyritysten mahdollisuudet toteuttaa vastaavia aluerakentamiskohteita lisääntyvät. Esimerkkiasuntojen ja -alueiden rakentamista pidetään tärkeänä, jotta nykyaikainen puurakentaminen tulisi tutuksi venäläisille kuluttajille sekä myös rakentamisesta vastaaville viranomaisille.

Kirjallisuutta

- Construction in Russia Today. 2000. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000, Helsinki. 259 s.
- Nippala, E., Grönfors, T. & Perälä, A. 2006. Pientalorakentaminen Puolassa, Virossa, Liettuassa sekä eräillä Venäjän alueilla. Valtion teknillinen tutkimuslaitos. VTT Rakennus- ja yhdyskuntateknikka, Tampere. 78 s.
- Pursiainen, C. 1999. Venäjän idea, utopia ja missio. Ulkopoliittisen instituutin julkaisuja 6. Gaudeamus, Helsinki. 208 s.
- Salovaara, J. 2006. Uudet kaupunkimaiset pientaloalueet asukkaiden kokemana, Viihtyisyyttä, arkkitehtuuria ja kehitysmahdollisuuksia. Teknillisen korkeakoulun puuteknikan laboratorion tiedonantoja 98. Teknillinen korkeakoulu, Puunjalostustekniikan osasto, Espoo. 125 s.
- Seppänen, E. 2007. Avaran sielun anarkia: voiko venäläisyyttä ymmärtää? Tammi, Helsinki. 368 s.
- Tartu tilaisuuteen – kasva Venäjällä. Rakennusalan Venäjä-strategia. 2006. Rakennusteollisuus RT, Helsinki. 51 s.

2 Markkinoiden odotukset

2.1 Asuntorakentamisen valtiolliset edistämistavoitteet

Venäjän asuntokannalle ominainen asuntojen ahtaus ja kiinteistöjen huono kunto ovat keskeisiä taustatekijöitä liittovaltion asumisolojen kehittämisen ohjelmien käynnistämiseksi. Liittovaltio käynnisti jo vuonna 1993 valtiollisen asunto-ohjelman, jonka tavoitteena oli lisätä yksityistä asuntotuotantoa. Tämä johti *Svoi dom* ("Oma koti") -nimiseen valtiolliseen kehitysohjelmaan vuonna 1996. Ohjelman keskeisiä tavoitteita olivat edullisten pientalojen tuotannon edistäminen, yksilöllisyyttä korostavan asumisstandardin kehittäminen sekä kansalaisten oma- ja lainarahoitteen asunnonhankinnan edellytysten parantaminen. Ohjelmakokonaisuus sisälsi myös uusien materiaaliratkaisujen, kuten puurunkorakentamisen, edistämistä.

Asumisen kansallinen ohjelma (2002–2010) on yksi kolmesta silloisen presidentin Vladimir Putinin julkistamasta kehitysohjelmakohteesta. Liittovaltion budjettiin sisällytettiin vuonna 2006 kansallisia ohjelmia varten yhteensä 135 miljardia ruplaa (4,0 miljardia € vuoden 2006 keskikurssilla), josta asumisen ohjelman osuus oli 22 miljardia ruplaa (0,6 miljardia €). Ohjelmien yleisenä pyrkimyksenä on kuroa kiinni Venäjän jälkeenjääneisyyttä sekä kohentaa väestön elinoloja.

Asumisohjelman erityistavoitteena on asuntojen saatavuuden parantaminen Venäjällä ja kansalaisten miellyttävien asunto-olosuhteiden turvaaminen. Taustalla ohjelman käynnistämässä on maan asuntokannan nykyinen ahtaus ja huonokuntoisuus. Tavoitteen toteuttamiseksi asuntorakentamiskohteita pyritään lisäämään ja lainoitusjärjestelmiä kehittämään. Lisäksi asuntokannan ja kunnallisen infrastruktuurin laatua pyritään parantamaan. Federaatio on siirtänyt toteutuksen vastuuta etenkin subjekteille ja kunnille. Subjektit ovat tehneet ohjelman tavoitteiden täyttämiseksi omia suunnitelmiaan, joita kuvernöörit valvovat.

Ikkuna 3. Puurunkorakentamisen edistäminen asumisen kansallisen ohjelman osana

Puurunkorakentamisen kehittäminen ja lisääminen nähdään osaratkaisuksi Venäjän asunto-ongelman ratkaisuun. Edistämisen taustalla on myös maan yritystoiminnan edellytysten ja kannattavuuden parantaminen puurakentamisen arvoketjuissa saateollisuudesta rakentamisen puutuoteteollisuuteen. Erääksi ongelmaksi on kuitenkin koettu riittävän teknologisen osaamisen puute.

Venäjän federaation presidentti Dmitri Medvedev jatkaa Vladimir Putinin aloittamien kansallisten ohjelmien toteuttamista. Vuoden 2008 aikana Medvedevin huomion kohteena ovat olleet erityisesti omakotitalojen joukkotuotanto, laajojen rakennushankkeiden toteuttaminen ja asuinalueiden infrastruktuurin kehittäminen. Presidentti on painottanut myös asuntojen energiakulujen sekä käyttö- ja korjauskulujen alentamisen välttämättömyyttä.

Kukin federaation subjekti vastaa oman alueensa osalta kansallisen ohjelman tavoitteiden saavuttamisesta. Tähän liittyen Leningradin alueen tavoitteena on, että uusien rakennusten pinta-alasta 65–70 % on pientaloja. Vuoteen 2010 mennessä tavoitteena on rakentaa kaikkiaan

1,5 miljoonaa m² uutta asuinpinta-alaa, mikä on yli 1,5-kertaisesti vuoden 2007 toteutuneeseen määrään verrattuna.

Suomalaisteollisuudelle liiketoiminnan laajentaminen ja kehittäminen Venäjän kansallisen ohjelman puitteissa on haastavaa. Hankkeiden kilpailutuksessa määräytyvä, usein huomattavan alhainen, hintataso hankaloittaa ohjelman sosiaalisin tavoittein toteutettavaan rakentamiseen osallistumista.

Toisaalta esimerkiksi infrastruktuurin kunnon parantaminen, maa-alueiden käyttöönoton helpottaminen ja pankkilainoituksen lisääminen osaltaan helpottavat myös suomalaisten yritysten prioriteettina olevien keskihintaisten ja sitä kalliimpien pientaloalueiden rakentamisesta. Lisäksi pientalorakentamisen lainsäädännön kehittäminen ja poliittinen hyväksyntä parantavat myös muiden, ohjelman ulkopuolisten, hankkeiden toteutusta.

Venäjän asunto-ongelman ratkaisu vaatii asuntopolitiikkaa, jolla voidaan turvata myös vähätuloisten perheiden ja muiden erityisryhmien asumisolot. Tämän vuoksi ohjelmalla rahoitetaan lisäksi mm. sosiaalista asuinrakentamista erityisryhmille, kuten armeijan henkilökunnalle, pohjoisilta alueilta muuttaville, nuorille perheille ja invalideille.

Kansallisen ohjelman lisäksi asuntorakentamisen kasvuun vaikuttavat lähivuosina raakamaan saatavuus, kaavoitusolosuhteet vahvan kysynnän alueilla, rakennuslupamenettelyt kunnissa ja kunnallistekniikan tila. Nykyisellään näissä kaikissa on rakentamisen kasvua rajoittavia tekijöitä.

2.2 Kuluttajien odotukset

Venäläisten kiinnostus pientaloasumiseen on kasvanut voimakkaasti neuvostokauden pientalojen rakentamisrajoitusten poistuttua ja venäläisten vaurastuttua. Asuntotuotannon pientalovaltaistumisen arvioidaan parantavan puurakentamisen kilpailukykyä. Suomen puutuoteteollisuuden kansainvälisen toiminnan lisäämisen pääalueeksi nähdään Pietarin kaupunki ja Leningradin alue.

Puurakentamista on hidastanut etenkin aiemmin puurakenteiden ja -tuotteiden alhainen arvostus venäläisten kuluttajien keskuudessa. Pientalorakentajat tavoittelevat rakentamisessa usein koristeellisuutta (kuva 5) sekä massiivisia näyttäviä ratkaisuja, joihin puumateriaaleista on soveltunut lähinnä hirsi. Toisaalta 2000-luvun aikana myös rankorakenteisiin perustuvat ratkaisut ovat tulleet hyväksytyiksi. Kuitenkin suomalainen rakennussuunnittelu, jossa asuintilat on sovitettu tiiviisiin ja käytännöllisyyttä korostaviin puitteisiin, soveltuu huonosti suunnittelun väljyyttä suosiviin venäläisiin arvostuksiin.

Venäläisostajat ovat asunnon laadun ja muiden ominaisuuksien suhteen yhä vaativampia. Myös muut kuin varakkaat asunnonhankkijat edellyttävät uuden asunnon vastaavan aiempaa enemmän mieltymyksiään ja tarpeitaan. Rakentamisen arvoketjun suomalaistoimijoihin kohdistuvat vaateet ovat muuttuneet: Venäjän asuntorakentamisessa on yhä vähemmän kilpailuetuja tarjolla ulkomaisille matalan laatutason tuottajille, sillä venäläiset rakennusalan suuryritykset ja niitä palvelevat paikalliset arvoketjut hallitsevat yksilöimättömän standardituotannon markkinoita.



Kuva 5. Venäläiset talomallit ovat usein yksityiskohdiltaan koristeltuja. (Kuva: Juhani Marttila)

Korkeaan kokonaislaatuun perustuvassa asuntorakentamisessa tärkeitä kilpailuetuja luovia seikkoja ovat talon sijainti, malli, rakenteelliset erityispiirteet, tilavuus, suunnittelu ja viimeistely. Eräs suomalaisyritysten menestysmahdollisuuksista liittyy asiakaslähtöiseen lähestymistapaan.

Kuluttaja on Venäjällä kokeilunhaluisempi kuin Suomessa. Ratkaisujen on oltava kuitenkin luotettavia, ei saa olla tunnetta, että joutuu koekäniiksi.

Korkeaa kokonaislaatua tavoittelevien asiakkaiden tarpeet ja arvostukset ovat hyvin yksilöllisiä, eikä sarjatuotanto tyydytä heitä. Ylemmän keskiluokan omakotitaloratkaisuissa on kuitenkin kasvavassa määrin yhtäläisyyksiä suomalaiskuluttajien ratkaisujen kanssa. Venäläisten asunnonhankintakanavana toimivat usein sukulaisten ja muiden tuttavien suositukset. Pietarissa hinnan ja sijainnin merkitys korostuu. Moskovassa sen sijaan painotetaan enemmän materiaalien laadun ja asuinalueen ympäristön, kuten ympäröivän luonnon, ilman ja maaperän, puhtautta.

Asunnon viimeistely halutaan Venäjällä tehdä usein itse, koska näin lopputuloksesta tulee asukasta tyydyttävä ja työn laatua voidaan kontrolloida. Toisaalta syynä on sopivien, viimeistelyjen asuntojen puute. Etenkin keskihintaisten asuntojen luokassa ostajat ovat halukkaita hankkimaan viimeistelyjä asuntoja, mikäli niitä olisi tarjolla. Venäläisten asunnostajien vaatimusten ja maksukyvyyn lisääntyessä asunto halutaan valita laajemmasta ja monipuolisemmasta tarjonnasta.

Suomalaisilla pitäisi olla nöyrä mieli, kun vievät Venäjälle taloja. Kulttuuri on otettava huomioon. Kauppamiehen on myytävä sitä, mitä ostaja haluaa.

Venäläisten rakennusalan yritysten kilpailuedut ovat perustuneet suurtuotannon etujen hyväksikäyttöön. Nykyisessä markkinatilanteessa näiden yritysten taloudellinen tulos maksimoituu viimeistelemättömien asuntojen markkinoiden tuotannossa. Venäläistoimijoiden kiinnostus laaduntuottoon perustuvien uusien valmiiden asuntojen tuotantoon on pysynyt vähäisenä, koska uudenlaisten toimintatapojen omaksuminen aiheuttaisi niille merkittäviä muutuskustannuksia henkilökunnan koulutuksessa, uusien yhteistyöverkostojen luonnissa, viimeistelymarkkinoiden kehittämisessä ja yritysyhteistyön luonnissa. Suomalaisen rakennusteollisuuden kilpailukyky, joka perustuu pitkälle jalostettujen kohteiden tuottamiseen, synnyttää kilpailuetuja viimeistelyjen asuntojen segmentissä.

Puutalojen markkinoinnissa tärkeää on ottaa huomioon Venäjän eri alueiden väliset erot. Moskovaan ja Pietariin asiakaskunnalla on moninaisempia tarpeita muiden alueiden kuluttajiin verrattuna, mikä luo yhtäältä mahdollisuuksia ja toisaalta haasteita. Materiaalien ja urakointipalvelujen tarjonta on näillä alueilla monipuolisempaa moniin muihin alueisiin verrattuna.

Rakentamisen ympäristökysymykset eivät Venäjällä ole vielä laajasti esillä, vaikkakin niiden merkitys hitaasti lisääntyy. Vaikka energiankulutuksella ei venäläisten kuluttajien keskuudessa ole vielä

suurta merkitystä, yleisesti odotetaan, että energian hinta nousee tulevaisuudessa. Tämä parantaa puurakentamisen, erityisesti rankorakentamisen, kilpailukykyä.

Ikkuna 4. Moderni puukaupunki -konsepti ja sen sovellettavuus Venäjällä

Oulun yliopiston Puustudion kehittämä *Moderni puukaupunki* on 1990-luvulla ollut yksi keskeisimmistä puun käyttöön perustuvan ammattimaisen rakentamisen menestyskonsepteista Suomessa. Sen tavoitteena on reagoida hallitusti pientaloasumisen suosioon yhdistämällä pientaloasumisen edut ja tiiviin yhteiskuntarakenteen taloudellisuus. Malliin perustuvat kaupunkimaiset pientaloalueet koetaan tutkimustulosten mukaan pääosin mielikuvien ja asumis-toiveiden mukaiseksi sekä viihtyisiksi.

Konseptin keskeisimpiä päämääriä on kaupunkimaisen tiiviin pienkerrostalo- ja pientalotuotannon edistäminen mm. kaavoitus- ja tuotantoprosessien uudistamisen avulla. Avoimen puurakentamisjärjestelmän ja uuden aluerakentamisen kautta pyritään yhdistämään kustannustehokas tuotanto ja kestävä kehitys. Pääteemoja asumisviihtyvyyden parantamisessa ovat olleet puun käyttö piha-, ympäristö- ja sisustusrakentamisessa. Moderni puukaupunki on siirtynyt pilottihankkeiden vaiheesta vakiintuneen liiketoiminnan kehittämisalustaksi ammattimaisessa rakentamisessa Suomessa ja tätä kautta luonut valmiuksia myös viennin perustaksi.

Konseptin mukaisia asuinalueita ei toistaiseksi ole toteutettu Venäjällä. Sen useissa tavoitteissa, kuten kustannustehokkuuden ja asumismiljöön kehittämisessä, on kuitenkin yhteneväisyyksiä niin asumisen kansallisen ohjelman kuin myös venäläisten asunnonhankkijoiden arvostusten kanssa. Moderni puukaupunki -konseptia tukee lisäksi Venäjän rakentamiskulttuuri, jossa rakennustuotanto on perinteisesti ollut aluerakentamista.

Näiden seikkojen vuoksi on todennäköistä, että konseptin mukaisten alueiden toteutus Venäjällä lisääntyy. Toisaalta sen edistämistä hidastavia tekijöitä ovat muun muassa venäläisten rakennusliikkeiden vähäinen kokemus nykyaikaisten puutaloalueiden toteuttamisesta ja maan kaavoituskäytäntö, jossa ei ole lainkaan otettu huomioon pientalojen aluerakentamista.

2.3 Venäjän tarjoamat mahdollisuudet puurakentamisen yrityksille

Rakennusala on Venäjällä ollut 2000-luvulla talouden nopeimmin kehittyviä tuotannonaloja. Kasvun ennustetaan lähi vuosina jatkuvan. Suomalainen rakennus- ja rakennustuoteollisuus ovat viime vuosien aikana kasvattaneet vientiä Venäjälle ja liiketoimintaa venäläisissä tytäryrityksissään. Yritykset odottavat viennin ja paikallisen rakentamistoiminaan kasvua tulevina vuosina. Viennin suunnitteluun syinä yritykset mainitsevat kasvutavoitteet, joihin kotimaan markkinat eivät enää tarjoa mahdollisuuksia, tarpeen vähentää kotimaan matalasuhdanteen kielteisiä vaikutuksia liiketoimintaan sekä Venäjän markkinoiden nopean kasvun ja rakennusten kysynnän.

Ei sitä osaamista [Venäjällä] ole pientalorakentamisessa, siksi on kiinnostus ostaa Suomesta asuinalueen rakentamiskonsepti ja itse talotkin.

Suomalaiset puutalovalmistajat hakevat Venäjän markkinoilla kilpailuetuja differoiduilla tuotteilla matalan hintaluokan perustalojen viennin sijasta. Vientitavoitteisiin ovat monet yrityksistä liittäneet oman Venäjän markkinoille suunnatun malliston kehittämisen.

Vaikka asuntorakentamisen kysyntä on säilynyt koko 2000-luvun hyvänä, laaduntuotantokyvyn kehittämisen merkitys on oleellista pitkäaikaisten kilpailuetujen kannalta. Voittojen kerääminen laadun kustannuksella ylikysyntätilanteessa aiheuttaa ongelmia markkinoiden vakiintuessa.

Asiakaslähtöisyyden kehittäminen suunnittelu- ja tuotantoprosesseihin on keskeinen puutaloteollisuuden tulevan kehitystyön haaste Venäjän markkinoilla. Asiakastarpeiden yhteensovittaminen tuotantoon on haaste erityisesti, mikäli tarkoituksena on pitää tuotanto Suomessa. Suomalaisen rakentamisen puutuoteteollisuuden kehittäminen rakentuu jatkossa arvoketjuajattelun omaksumiselle, virhemahdollisuuksien ennakoinnille ja partneriuksien rakentamiselle alihankintasopimusten sijasta.

Kirjallisuutta

- Boltramovich, S., Lotov, N., Baldanov, S., Dudarev, G., Filippov, P. & Hernesniemi, H. 2006. Puolivalmiista valmiiseen kotiin – uudet asunnot Venäjällä. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Helsinki. 187 s.
- Karhunen, P., Kosonen, R., Logrén, J. & Ovaska, K. 2008. Suomalaisyriyten strategiat Venäjän muuttuvassa liiketoimintaympäristössä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-84. 226 s. Saatavissa: <http://hsepubl.lib.hse.fi/pdf/hseother/b84.pdf>.
- Lainela, S., Ollus, S., Simola, H. & Sutela, P. 2008. Venäjä vuoteen 2010 – Katsaus Venäjän talouden lähi-vuosien haasteisiin. BOFIT Online 2/2008. 17 s. Saatavissa: <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/70BFC5BB-CCF0-41FA-8DFD-82077FFFC18C/0/bon0208.pdf>.

3 Talouskehitys ja rahoitusmahdollisuudet

3.1 Talouden kehitysnäkymät

Venäjän tulevaa talouskasvua rajoittavat rapistunut ja laajamittaisia investointeja vaativa infrastruktuuri, nopea inflaatio sekä ruplan vahvistuminen. Ruplan pitkään jatkunut reaaliarvon vahvistuminen on ollut seurausta kauppataseen ylijäämästä. Vahvistumista on kiihdyttänyt raakaöljyn ja öljytuotteiden maailmanmarkkinahintojen nousu.

Ruplan tulevalla vaihtokurssilla, jonka kehitys riippuu öljyn hintakehityksen lisäksi pääomataseen ylijäämän kehityksestä, on tuntuva kehitys myös ulkomaisten puutuotealan yritysten toimintaedellytyksiin. Vahvistuva rupla parantaa Venäjälle suuntautuvan viennin hintakilpailukykyä. Federaatio on kireällä finanssipolitiikalla suunnannut pääomataseen ylijäämiä ulkomaisten velkojen maksuun ja luonut vakausrahostolla ja valuuttavarannon kasvattamisella puskuria öljyn hintavaihtelua vastaan. Tämä on edistänyt luottoluokitusten parantumista, mikä selittää osaltaan suorien ulkomaisten investointien virtaa maahan. Investoinnit olivat vuonna 2007 suuria.

Venäjän kansantalouden perustan vahvistuminen on rakentunut luonnonvarojen ja niiden ensi asteen jalosteiden kansainvälisen kaupan kasvuun ja erityisesti niiden yksikköhintojen nousuun, mikä on vahvistanut talouskehityksen myönteisiä perusteita. Näiden tavaroiden ja niihin liittyvien palvelujen markkinoille tyypillisiä ovat voimakkaat usein äkilliset suhdannevaihtelut, mikä on hyödyllistä muistaa Venäjän talouden tulevan kehityksen arvioissa.

Asuntorakentamisen liiketoiminnan kannalta riskeistä suurimpia ovat kansainvälistä kehitystä nopeampi inflaatio, joka oletettavasti lisää kotimaan kysynnän ja koko muun talouden epävarmuutta, pankkisektorin ja rahoitusjärjestelmien hidaskasvu sekä pula ammattitaitoisesta työvoimasta erityisesti talouden kasvavissa osissa. Inflaatio on kiihtynyt talouden kasvun jatkuessa, ja se oli miltei 12 % vuoden 2007 lopussa (vuoden keskimääräinen inflaatio 9 %). Inflaation alentamisen tavoitteita ei ennakoita saavutettavan seuraavina vuosina.

Kuluttajahintojen kasvun odotetaan hidastuvan vuosikymmenen lopulla. Tuloeroilla on taipumus laajentua voimakkaan inflaation talouksissa, mikä rakentamista ajatellen on loppuasiakkaille riski. Inflaatio vähentää halukkuutta ennakkosäästämiseen, mutta toisaalta luottomarkkinoiden kehittymättömyys edellyttää kestohyödykkeiden kaupassa omia varoja. Sen keskeiset haitat liittyvät tulevana vuosina samoihin riskeihin, jotka hallitsemattomana johtivat talouden syvään taantumaa vuonna 1998, jolloin nopea inflaatio söi viennin hintakilpailukyvyn muiden kuin öljyteollisuuden osalta.

Myös lainsäädännön keskeneräisyys, korruptio ja byrokratia ovat liiketoiminnan riskitekijöitä. Venäjä oli syyskuussa 2007 tehdyn Transparency Internationalin tutkimuksen arvion perusteella korruption osalta keskimääräistä heikompi toimintaympäristö: maa oli 143:nneksi vähiten korruptoitunut maa kaikkiaan 180 maan joukosta.

Ikkuna 5. Venäjän liiketoimintaympäristön seuranta

Liiketoimintaympäristöä ja sen kehitystä koskevia tutkimustuloksia seuraamalla voi täydentää tietoja toimialan ja liiketoimintaympäristön kehityksestä. Asuntorakentamisen liiketoimintaan osallistumista suunnittelevien on syytä perehtyä myös venäjänkieliseen lähdeaineiston kautta markkinoiden toimintakulttuuriin. Tämän lisäksi muun muassa seuraavat suomalaiset liiketoiminnan ja viennin edistämisen yhteisöt julkaisevat säännöllisesti tietoja liiketoimintaympäristön kehityksestä:

- **Finpro** tuottaa maaraportteja Venäjän liiketoiminnalle keskeisistä rakenteista ja kehitysnäkymistä. <http://www.finpro.fi>
- **Keskuskauppakamari** julkaisee Luoteis-Venäjän liiketoimintabarometria vuosittain. <http://www.keskuskauppakamari.fi>
- **Suomalais-Venäläinen kauppakamari** julkaisee Venäjän toimintaympäristöön liittyvää kirjallisuutta sekä uutisartikkeleja. <http://www.finruscc.fi>
- **Suomen Pankin siirtymätalouksien tutkimuslaitos** sekä muut tutkimuslaitokset tekevät Venäjän taloudellista kehitystä ja ulkomaankauppaa sekä toimialoja ja liiketoiminnan edellytyksiä koskevaa tutkimusta. <http://www.bof.fi>

3.2 Rakennushankkeiden rahoitusmahdollisuudet

3.2.1 Ulkopuolinen luotonanto

Venäjän-kaupan rahoitus on ollut monilla yrityksillä oman kassan tai kalliin riskirahan varassa. Pienet kaupat on toteutettu ennakkomaksuilla, mutta suurimpiin on tarvittu rahoitusta. Venäjän pankit eivät mielellään myönnä rakennusyhtiöille luottoja, koska useimmiten hankkeilta puuttuvat riittävät vakuudet. Rahoittajien on vaikea hallita rakennuttajien toiminnan taloudellisten riskien kehitystä. Tämän vuoksi hankkeille myönnetään vain lyhytaikaisia ja korkeakorkoisia luottoja, mikä hankaloittaa suuria ja pitkäkestoisia hankkeita. Koska nykyaikainen pientalojen aluerakentaminen on Venäjällä toistaiseksi vasta kehittymässä, kunnollisten lainajärjestelmien puuttuminen vaikeuttaa tällaisten alueiden toteutusta. Vain muutamalla pankilla on mahdollisuus myöntää kymmenien miljoonien dollareiden suuruisia tai tätä suurempia luottoja.

Myös suomalaiset puutalojen aluerakentajat ovat kokeneet ongelmia rahoituksen hankinnassa. Etenkin pienten ja keskisuurten yritysten on hyvin vaikeaa saada riskirahoitusta Venäjän-hankeittensa toteuttamiseen. Koska lainakorot Suomessa ovat huomattavasti Venäjän korkoja alhaisemmat, rakentamisprojektien rahoitus pyritään hankkimaan kotimaasta.

[Suomalaisen puutaloviennin edistämisessä] valtiovallan tehtävänä on asioiden priorisointi. Rahoitusvakuuksia ja muuta valtion viennin edistämisen mallisuuksia pitäisi olla firmoille enemmän.

Venäjän federaatio on kehittänyt erilaisia instrumentteja erityisesti asuntotuotannon rahoittamiseen. Venäläispankkien merkitys yritysrahoituksessa kasvaa, ja myös suomalaisten yritysten Venäjällä toimivia tytäryrityksiä luototetaan. Tämän lisäksi kansainväliset institutionaaliset rahoituslaitokset ovat tulossa rahoittamaan rakentamista. Suomalaisyrietyksetkin ovat käyttäneet näitä luototusmahdollisuuksia. Suorissa sijoituksissa käytetään usein myös emoyhtiön rahoitusta tai muuta yksityistä Venäjän ulkopuolista rahoitusta.

Rahoitusta on saatavissa jonkin verran myös tukina, joita ei tarvitse maksaa takaisin. Tukia ja lainoja myöntävät esimerkiksi Finnvera, Ulkoministeriö, Pohjoismaiden projektivientirahasto, Sitra, Teollisuussijoitus ja Finnfund.

Ikkuna 6. Finnveran rahoituspalvelut Venäjälle

Finnvera Oyj on valtion omistama erityisrahoitusyhtiö, joka myöntää lainoja ja takauksia pk-yritysten kotimaan toimintojen rahoittamiseen sekä yritysten kehittämiseen, kansainvälistymiseen ja vientiin. Venäjälle suuntautuviin hankkeisiin on tarjolla seuraavia tuotteita:

- **Kehittämislaina**, jonka käyttötarkoituksena on yrityksen perustoimintojen kehittäminen tai tuotteiden kehittäminen ja kaupallistaminen.
- **Kansainvälistymislaina tai -takaus**, jonka käyttötarkoituksena on suomalaisten pk-yritysten kansainvälistymisen edistäminen. Kohteena voi olla suomalaisen pk-yrityksen ulkomaille perustettavan tai siellä jo toimivan tytär- ja osakkuusyhtiön tai toimipaikan investointien, kehittämisen tai kasvun rahoitus. Kysymykseen voi tulla myös esimerkiksi omistusoikeuden hankinta tai lisäys yhteisyrityksessä. Rahoituksen tulee edistää toimintaa Suomessa, eikä sitä saa käyttää vientiin.
- **Vientitakaus**, jonka avulla viejä voi saada pankista viennin aikaista tai toimituksen jälkeistä käyttöpääoman rahoitusta. Vientitakaus voi toimia myös vastavakuutena pankille, joka antaa viejän puolesta toimitustakauksen ulkomaiselle ostajalle (tarjousajan, ennakkomaksun sekä toimitus- ja takuuajan takaus). Tällä voi osallistua rakennushankkeen aloitusvaiheeseen (suunnittelun, työnjohdon, valvonnan, materiaalitilauksen ja työn teettämisen) käyttöpääomarahoitukseen.

Lisäksi Finnvera tarjoaa vientitakuuta viennin luottoriskeiltä suojautumiseen ja rahoitusmahdollisuuksien parantamiseen. Takuilla katetaan ostajan, luotonsaajan tai investoinnin kohteen maahan liittyviä poliittisia riskejä ja ostajaan tai luotonsaajaan liittyviä kaupallisia riskejä.

- **Luottoriskitakuun** avulla viejä voi vakuuttaa vientikauppansa ostajasta tai ostajan maasta johtuvien luottotappioiden varalta.
- **Ostajaluottotakuun** avulla ulkomaiselle ostajalle voidaan järjestää kaupan rahoitus. Ostajaluottotakuu toimii vakuutena pankille, joka järjestää luoton ostajalle.
- **Remburssitakuun** avulla katetaan remburssin avaajapankista tai avaajapankin maasta johtuvaa riskiä. Takuuta voi hakea remburssin vahvistava pankki.

- **Investointitakuun** avulla suomalaissijoittaja voi vakuuttaa ulkomaiseen investointiin liittyviä poliittisia riskejä.

Takuilla voidaan tukea esimerkiksi Suomesta vietävien rakennusmateriaalien ja -palveluiden vientiä. Venäjä on luokiteltu kahdeksanportaisella riskiluokitusasteikolla 0/7–7/7 luokkaan 3/7, mikä merkitsee sitä, että maalla arvioidaan olevan riittävä kyky vastata ulkoisista velvoitteistaan. Finnveran myöntämä poliittisen riskin kate voi olla jopa 100 %. Kaupallisen riskin enimmäiskate voi kohteesta riippuen olla 50–95 %.

Perustajaurakoinnin rahoittamiseen Finnvera ei voi osallistua lainsäädännöstä johtuvan toimialarajauksen vuoksi. Hankkeeseen liittyvää tietotaitoa tai materiaaliviennin edellyttämää käyttöpääomaa voidaan kuitenkin rahoittaa vientitakauksilla tai kattaa hankkeen luottoriskejä vientitakuilla.

3.2.2 Osuusrakentaminen

Osuusrakentamisessa osakkaat osallistuvat moniasuntoisen talon tai muun kiinteistön rakentamisen rahoittamiseen. Osakkaat ovat yksityishenkilöitä tai oikeussubjekteja, jotka investoivat pääomaa yhden tai useamman asunnon rakentamiseen. Kun rakennus on valmis käyttöön otettavaksi, rakennuttaja siirtää sopimuksessa määritellyn asunnon osakkaalle luovutuskirjan mukaisesti. Osuusrakentamista säätelee vuonna 2005 voimaan tullut asunto-osakkuuslaki (30.12.2004 N 214-FZ).

Osuusrakentamisen kohteena oleva maakiinteistö pantataan. Tämän vuoksi lisärahoituksen saannin kannalta osuusrakentaminen on rakennuttajille jossain määrin ongelmallinen muoto. Osuusrakentamisessa laki suojelee asuntojen ostajia sijoitettujen rahojen menettämiseltä ja pyrkii turvaamaan valmistuvien asuntojen saannin. Mikä rakentaja rikkoo rakennussopimusta ja esimerkiksi rakennuksen valmistuminen viivästyy, ostavat voivat vaatia tonttia ja rakennusta itselleen. Tämän vuoksi pankit eivät anna mielellään rakennuttajille rakennusaikaista rahoitusta tonttia ja rakennusta vastaan.

Rahavaroja osuusrakentamiseen saa hankkia sen jälkeen, kun rakennuslupa on hankittu, hankeilmoitus julkaistu ja rakennuttaja kirjattu valtion rekisteriin kyseisen maakiinteistön omistajana tai vuokraajana (ks. kpl 6). Rakennuttaja sitoutuu määräajassa rakentamaan sopimuksen mukaisen kohteen. Rahoittaja sitoutuu maksamaan sopimuksen määräämän hinnan ja vastaanottamaan rakennuskohteen, kun se otetaan käyttöön. Sopimus on tehtävä kirjallisesti ja kirjattava valtion rekisteriin. Osuusrakentamiskohde siirretään rakennuttajalta rahoittajille luovutuspyytäkirjalla tai vastaavalla asiakirjalla.

3.3 Asunnonhankkijan rahoitusmahdollisuudet

Venäjälle kansantaloudelle on tunnusomaista tulojen epätasainen jakautuminen väestöryhmien välillä, mikä näkyy myös asuntojen kysynnässä. Pääasialliset taloudelliset varat ovat keskittyneet noin 5 %:lle Venäjän asukkaista. Tämän ryhmän asumistaso ylittää keskimääräisen eurooppalaisen tason. Asumisen toinen varallisuusluokka, keskiluokka, pystyy ostamaan uuden asunnon joko pankkilainan turvin tai vaihtamalla jo aiemmin omistuksessa olleen vanhan asunnon uuteen. Nämä ostajat voidaan jakaa kahteen alaryhmään. Ensimmäisellä alaryhmällä on mahdollisuus tehdä kalliita ja laadukkaita viimeistelytyöitä. Toisella alaryhmällä on taloudellisia ja ajallisia rajoituksia,

joiden vuoksi asuntoon on hankinnan jälkeen usein muutettava mahdollisimman pian ja valittavat viimeistelyvaihtoehdot ovat huokeita.

Tarjontaa on monenlaiselle ostajalle ja monenlaisille rahoitusmahdollisuuksille. Me tähdäämme keskitaso-plus-alueelle. Ostajalla on budjetissa väljyys, mutta se ei veny äärimmäisyyksiin.

Koska Venäjän asuntolainoitusjärjestelmä on ollut kehittymätön, asuntojen ostajiksi ovat rajautuneet useissa tapauksissa vain ne, joilla on ollut mahdollisuus sijoittaa siihen omia varoja. Venäjällä ei ole lainavaroilla elämisen perinnettä ja pitkäaikaista asuntolainaa, jonka vakuutena on asunto, pyritään välttämään, koska kansantalouden vakaaseen kehitykseen ei luoteta.

Tällä hetkellä [korkean tuloluokan] asiakassegmentissä rahoitusehtoja ei ole tarvinnut mieltiä. Tulevaisuudessa, kun puhutaan aluerakentamisesta, keskiluokasta ynnä muusta, on erittäin tärkeä pointti. [...] [Lainajärjestelmät] ovat kehittymässä, syntymässä, ei vielä toimi, mutta toivon mukaan toimii parin vuoden päästä.

Venäjän asuntolainamarkkinat ovat toistaiseksi hyvin kehittymättömät Suomen vastaaviin lainamarkkinoihin verrattuna. Vuonna 2006 Suomen kotitalouksien kokonaislainakanta oli 121 miljardia €, josta asuntolainojen osuus oli 52 miljardia € (43 %). Venäjällä kokonaislainakanta oli 158 miljardia €, josta asuntolainojen osuus oli vain 4 miljardia € (2 %). Asukasta kohti Venäjän asuntolainakanta on siis noin 1/350 Suomen asuntolainakantaan verrattuna. Kuitenkin maan asuntolainajärjestelmän rakenteita on kehitetty 2000-luvun alussa. Pankit ovat voimakkaasti tulossa mukaan asuntorahoituksen liiketoimintaan, minkä odotetaan halventavan lainojen hintoja ja pidentävän laina-aikoja. Tämä lisää toisen ostajaryhmän mahdollisuuksia hankkia asuntoja. Toisaalta Venäjän alhainen asuntolainakanta on hillinnyt asuntojen hintakuplaa, jollainen esimerkiksi Baltian maihin on syntynyt 2000-luvulla.

Mikäli rahalaitosjärjestelmän kasvu jatkuu, kansalaisten taloudelliset valmiudet paranevat. Lisääntyvien lainansaantimahdollisuuksien odotetaan parantavan myös pientalorakentamisen asemaa, mikä vaikuttaa etenkin puurakentamisen ja aluerakentamisen suosioon. Venäjän hallitus on kiinnostunut kiinnelainajärjestelmien kehittämisestä. Tavoitteena on, että vuoteen 2010 mennessä kiinnelainoja myönnetään vuosittain 10 miljoonaa kappaletta. Vuodelle 2010 tavoitteena on lainojen korkojen alentaminen 7–8 %:iin ja takaisinmaksuaikojen pidentäminen 20–30 vuoteen, joskin lukujen arvellaan olevan saavuttamattomissa. Vuonna 2006 korot ovat tyypillisesti vaihdelleet 10–14 %:n välillä ja laina-ajat 1–20 vuoden välillä. Myös riittävä omarahoitusosuus (esim. 20 %) on vaadittu. Lainajärjestelmien kehityksessä on suuria eroja maan eri osien välillä. Huomattavaa kuitenkin on, että suurella osalla Venäjän väestöstä ei ole pienten tai epämääräisten tulojen vuoksi mahdollisuutta hankkia lainkaan asuntolainaa.

Asunnonostajien omistusoikeus asuntoon voidaan rekisteröidä vasta valtion vastaanottotarkistuksessa. Näin ollen rakenteilla oleva asunto ei käy rakennusaikana pankille asuntolainan vakuudeksi. Tämän vuoksi viime kädessä valtion takaamia ja tukemia lainoja käytetään pääosin vanhojen asuntojen ostamiseen. Koska rahoitusmahdollisuudet ovat ennen rakentamisen aloittamista ja sen alussa vain vähäiset, asukkaat eivät pääse osallistumaan käytännössä asuntojen suunnitteluun.

Suomalaiset talotoimittajien mukaan Venäjän-kaupan ongelmana on epävarmuus maksujen saamisissa, minkä vuoksi kaupassa on käytettävä ennakkomaksuja. Rahoitusjärjestelmien varmistaminen nähtiin joissain tapauksissa tärkeäksi, jotta ennakkomaksuista voitaisiin luopua. Toisaalta

osa yrityksistä näkee nykyjärjestelmän toimivaksi ja turvalliseksi, koska se ennakkomaksuineen turvaa yrityksille kaikki saatavat.

Rakennusliikkeillä, esimerkiksi YIT Lentekillä, on myös yhteistyösopimuksia pankkien kanssa. Näissä tapauksissa pankki tarjoaa rakennusaikaista rahoitusta, jonka rakennusliike takaa. Kun asunnon omistusoikeus siirtyy rakennusyhtiöltä omistajalle, asunto tulee Lentekin vakuuden tilalle lainan vakuudeksi.

Kirjallisuutta

Keskuskauppakamarin Luoteis-Venäjän business-barometri 2008. 2007. Keskuskauppakamari. Saatavissa: http://www.keskuskauppakamari.fi/kkk/edunvalvonta/Kansainvaliset_asiat/fi_FI/Business-barometrit/_files/78086163599786164/default/LuoteisVenaja_barometri2008.pdf.

Lehtinen, L. 2007. KTM-projekti: Venäjän markkinoiden oikeusperustan arviointia suomalaisyritysten kannalta. Kooste raporteista. Lapin yliopisto, Rovaniemi. 27 s. Saatavissa: http://www.ulapland.fi/includes/file_download.asp?deptid=8739&fileid=10449&file=20070319150710.pdf&pdf=1.

Venäjän liiketoiminnan perusopas. 2007. Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Helsinki. 267 s.

4 Urakointimuodot

4.1 Urakoinnin erityispiirteet

Urakointimuodon valinnassa Venäjällä on käytettävissä samat mahdollisuudet kuin Suomessakin. Suomalaisyriyten toteuttamia kaupunkimaisia pientalojen aluerakentamiskohteita ei vielä ole juuri olemassa Venäjällä, minkä vuoksi eri mallien käyttökelpoisuudesta ei ole kertynyt kovin paljoa kokemusta. Tässä kappaleessa arvioidaan Suomessa käytössä olevien mallien siirtokelpoisuutta Venäjän oloihin maan toimintaympäristön perusteella.

Eri urakkamuodoissa liiketoimintamahdollisuuksia syntyy suomalaisille urakoitsijoille, suunnittelutoimistoille, talotoimittajille sekä niiden komponentti- ja materiaaltoimittajille. Urakointimuodosta riippuu, millaiset vastuut ja riskit kullakin osapuolella hankkeitten toteuttamisessa on.

Venäjän asuntomarkkinoiden isot rakennusyrietykset ovat muodostuneet suurista, neuvostoajalta periytyneistä rakennusorganisaatioista. Nykyisin ne ovat usein holding-yhtiöitä, joihin kuuluu monia rakennusyrietyksiä, rakennustarvikevalmistajia sekä kiinteistönvälitys- ja arkkitehtitoimistoja. Tämän vuoksi venäläisten urakoitsijoiden kannalta mielenkiintoisimpia ovat mallit, joissa urakoitsija vastaa pitkälti myös tarvittavien suunnittelupalveluiden ja materiaalien toimituksesta.

Toisaalta venäläisten rakennuttajaorganisaatioiden kyky hallita hankekokonaisuuksia on usein heikko, minkä vuoksi Venäjällä suositaan malleja, joissa länsimainen rakennuttajayritys vastaa kokonaisuudesta. Tällaisia muotoja ovat pääurakointi, projektinjohtourakka ja kokonaisvastuurentaminen. Suomalaiset aluerakentajat ovat suosineet Venäjällä erityisesti developer-mallia, jossa urakoitsija huolehtii maanhankinnasta ja kantaa kokonaisvastuun alueen toteuttamisesta.

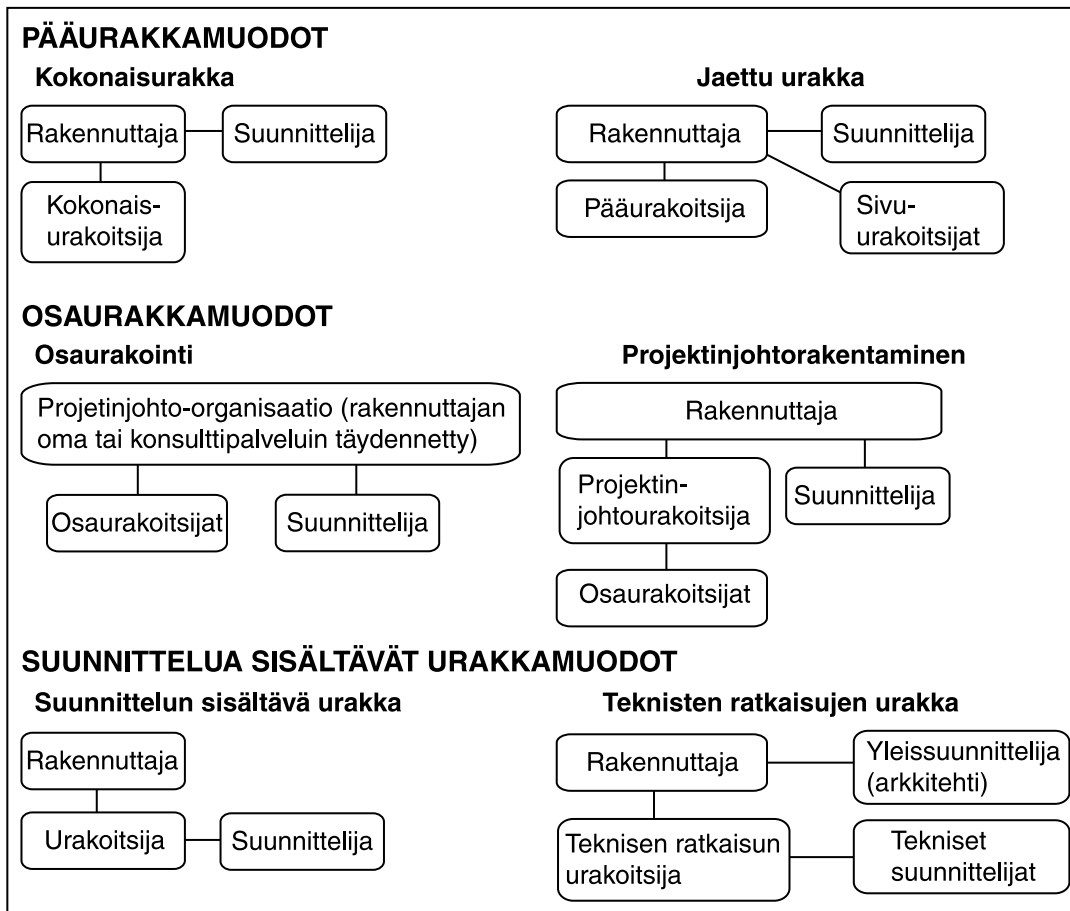
4.2 Perinteiset urakointimuodot

Urakoinnin toteutusmuotoja erottavat toisistaan suunnittelu- ja urakkatarjousten hankintatapa, suunnittelu- ja hankintavastuiden jakaminen sekä urakkahinnan maksuperuste. Tilaaajaa valitsee rakennusurakan toteuttajan joko kilpailuttamalla haluamansa yritykset tai suoraan neuvottelemalla yritysten kanssa (neuvottelu-urakka). Toteutusmuodot voidaan jakaa rakentamisen velvoitteiden perusteella pää- ja osaurakoihin sekä suunnittelua sisältäviin urakoihin (kuva 6).

Pääurakointi (taulukko 2) on ongelmallinen toteutusmuoto sekä kaupunkimaisissa pientalo- että puukerrostalohankkeissa. Heikkouksina pidetään erillistä suunnittelua ja toteutusta, kustannusten hallintaa sekä hankkeen pitkää kestoja. Ominaisuudet eivät myöskään motivoi rakennustuoteteollisuutta tuotekehitykseen. Asuntojen hyvä kysyntä Venäjällä on toistaiseksi mahdollistanut menestyksekkään toiminnan myös ilman merkittävää tuotekehitystä, mutta markkinatilanteen kiristyessä tuotekehityksen merkitys korostuu.

Venäjän oloissa toteutettuna pääurakkamuotojen ongelmana on kehittymätön alihankintakulttuuri. Koska Venäjällä rakennussuunnittelun viranomaisprosessi on varsin pitkä ja monipolvinen, suunnittelun ja rakentamisen jakautuminen eri yrityksille lisää rakentamisen kommunikaation haasteita.

Pääurakoinnissa urakoitsija kantaa kokonaisvastuun hankkeen etenemisestä. Venäjän oloissa urakoitsijan riskit hankkeen toteuttamisessa nousevat varsin suuriksi, mikä vaatii erityisen suurta asiantuntemusta pääurakoitsijana toimivalta yritykseltä. Alihankkijoille osallistuminen pääurakointiin on riskittömämpää. Myös vastuiden jakamisen kannalta urakointimuoto on helppo.



Kuva 6. Perinteiset rakentamisen toteutusmuodot Pernun (1997) mukaan Suomessa. (Kuva: Salovaara 2005)

Taulukko 2. SWOT-analyysi pääurakoinnin soveltuvuudesta pientalojen aluerakentamiseen Venäjällä.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> kokonaisurakointi rakennuttajalle helppo tapa: vain yksi sopimus 	<ul style="list-style-type: none"> erillinen suunnittelu ja toteutus pitkä hankekesto hankaluudet käyttää venäläisiä suunnitteluinstiutteja: neuvostoaikana tehtäviin kuului myös rakennuttaminen ja kustannuslaskenta, minkä vuoksi eivät ole valmistautuneet uusiin malleihin pääurakoitsijan on kannettava päävastuu
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> Venäjän markkinoille etabloituneiden suomalaisten suunnittelutoimistojen kysynnän lisääntyminen rakennusosien ja komponenttien toimitus venäläisille pääurakoitsijoille 	<ul style="list-style-type: none"> alihankinnan toimimattomuus Venäjän oloissa rakennussuunnitteluprosessin vaikutukset rakennuttajan ja suunnittelijan suhteeseen pääurakoitsijan ongelmat töiden yhteensovittamisessa tuotekehityksen vähäisyyden aiheuttamat ongelmat markkinatilanteen kiristyessä asiakkaan maksuvaikeudet

Kokonaisurakka on vastuiden kannalta helpoin. Siinä jää eri osurakoijat pois ja urakkarajan aiheuttamat ongelmat pois.

Osaurakoinnissa (taulukko 3) vastuu projektinjohdosta jää tilaajalle, joten hankkeeseen osallistuvat yritykset vastaavat ainoastaan omasta työstään. Venäläisen tilaajan kanssa toimittaessa tärkeää on kiinnittää huomiota sopimuskysymyksissä urakkarajojen määrittämiseen. Kuten pääurakoinnissa, osaurakoinnissakin ongelmaksi pientalojen aluerakentamisessa koetaan suunnittelun ja toteutuksen erillisuus. Etenkin projektinhallintaosaamisessa on Venäjällä puutteita, minkä vuoksi osurakointi tarjoaa vientimahdollisuuksia rakennuskonsultoinnille.

Taulukko 3. SWOT-analyysi osaurakoinnin soveltuvuudesta pientalojen aluerakentamiseen Venäjällä.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> • hankkeeseen osallistuvilla osurakoitsijoilla riski vain omista toimituksistaan 	<ul style="list-style-type: none"> • rakennuttajalta vaadittava asiantuntemus ja organisointikyky
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> • Venäjän markkinoille etabloituneiden suomalaisten suunnittelutoimistojen kysynnän lisääntyminen • projektinhallintakonsultoinnin vienti • rakennusosien ja komponenttien toimitus venäläisille projektinjohto-organisaatioille 	<ul style="list-style-type: none"> • aikataulujen pitämättömyys • ongelmat töiden yhteensovittamisessa • tilaajien vaatimusten muuttuminen hankkeen kuluessa • paikallisten alihankkijoiden asiantuntemuksen puute

Puurakentamisen kehitystyön yhteydessä 1990-luvulla koetettiin edistää **suunnittelua sisältävien rakentamisen toteutusmuotojen** (SR-muotojen, taulukko 4) käyttöä. Näissä tilaajan tehtävänä on määrittää hankkeen tavoitteet ja rakennuskohteen toiminnalliset vaatimukset, joiden perusteella arkkitehtisuunnitelmat ja tekniset suunnitelmat tehdään.

Etenkin Venäjän oloissa toteutettuna suunnittelua sisältävät urakat ovat vaativia. Tilaajan on annettava riittävästi vapauksia urakoitsijalle rakennushankkeen toteuttamisessa. Urakoitsijan on valmistauduttava rakentamisen tavoitteiden tarkentumiseen ja muuttumiseen projektin aikana. Toisaalta etenkin kokonaisvastuurakentaminen, joka sisältyy SR-muotoihin, sopii hyvin venäläiseen yrityskulttuuriin, jossa paikallisen urakoitsijan hallussa on tyypillisesti myös talo- ja komponenttitoimitusta.

Parhaat kokemukset saa siitä, kun toimittaja vastaa myös suunnittelusta. Tässä täytyy tietyksi olla myös kontrolli: ei mitä tahansa suunnitelmaa hyväksytä. Hyväksyttävyyssmenettely on tärkeä, tilaaja tarkistaa ja hyväksyy suunnitelmat.

Taulukko 4. SWOT-analyysi suunnittelua sisältävien urakoiden soveltuvuudesta pientalojen aluerakentamiseen Venäjällä.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> • tuotekehityksen toteutuminen • toteutuksen verkottumista ja aitoa yhteistyötä edistävä ominaisuus • vastuiden selkeys 	<ul style="list-style-type: none"> • kokonaisvastuurakentajan asiantuntemuksen ja organisointikyvyn oltava riittävä
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> • yrityksen sisäisen arvoketjun kokonaisvaltainen hyödyntäminen • pitkäaikaisten alihankintasuhteiden luominen 	<ul style="list-style-type: none"> • epäselvät vaatimukset tilaajan puolelta • suunnittelijoiden kokemuksen puute toteutusmuodosta

Tuoteosakaupassa toimittaja suunnittelee, valmistaa ja asentaa tuoteosan tilaajan vaatimusten mukaisesti. Tämän toteutusmuodon etuna Venäjän osalta pidetään sitä, että eri materiaali- ja rakennustaparatkaisut, joiden hintaerot voivat olla suuria, on mahdollista kilpailuttaa. Tässä kaupassa rakennusosien toimitusmahdollisuuksia on myös esimerkiksi suomalaiselle elementtiteollisuudelle.

Puurakentamisen edistämishjelman mukaisissa **kumppanuushankkeissa** kunnan ja yritysten yhteinen verkosto jakaa rakennushankkeen toteuttamisvastuun. Yhteistyö voi perustua hankekohdaisesti esimerkiksi kunnan ja maanomistajien välisiin maankäyttösopimuksiin tai yhteistyö- ja kumppanuussopimuksiin. Venäjän oloissa toteutettuna ongelmana on se, että julkisella tuella on pyritty edistämään pääsääntöisesti edullisten asuntojen tuotantoa, jossa suomalaiset toimijat eivät olennaisesti ole olleet mukana.

4.3 Uudet muodot (developer-malli sekä rakennuttajan ja talotehtaan yhteistyö)

Developer-mallit (taulukko 5) jakautuvat kahteen päämuotoon. *Land development* -muodossa urakoitsija hankkii itse omistukseensa rakennettavaksi suunnitellun maa-alueen, huolehtii esimerkiksi sen infrastruktuurin rakentamisesta ja myy alueen eteenpäin. *Building development* -muodossa urakoitsija hankkii omistukseensa maa-alueen ja kantaa päävastuun sen rakentamisesta. Toteutusmuodon ongelmana on pidetty etenkin toimintamuotojen kehittymättömyyttä. Rutiinien vähyyks on vaikuttanut etenkin hankkeen alkuvaiheisiin ja viranomaistoimintoihin. Parantamisen varaa on koettu olevan varsinkin vastuiden selkeydessä, suunnittelun ohjauksessa ja yhteistyön lisäämisessä.

Suomalaiset rakennusyrietykset ja talotoimittajat ovat erityisen kiinnostuneita Venäjän pientalojen aluerakentamiskohteiden toteuttamisesta developer-mallilla. Mallin toimivuutta tukee Venäjän nykyinen maanhankintakäytäntö. Developer-mallissa urakoitsijalla ei ole riskiä menettää rakentamansa taloja ulkopuoliselle maanomistajalle. Toteutusmuodoissa, joissa urakoitsija ja maanomistaja ovat eri toimijoita, riski on olemassa. Developer-toimintaan liittyy myyntiriski, mikäli asuntojen kysyntä on heikkoa. Venäjällä tätä riskiä ei toistaiseksi ole ollut.

Maassa maan tavalla: suurien massojen laki, kun volyymista puhutaan. Kun urakoidaan satoja rakennuksia kerralla, developer-malli on siellä tulevaisuutta.

Venäjällä on huomattavasti yksityisiä maanomistajia, joiden intresseissä on maa-alueiden arvon nousu ja eteenpäin myyminen. Aluerakentamisen yleistymiseksi yhteistyöhön pyrkiminen näiden toimijoiden kanssa korostuu jatkossa.

Taulukko 5. SWOT-analyysi developer-mallin soveltuvuudesta pientalojen aluerakentamiseen Venäjällä.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> • maanomistuksen selkeys ja vähäinen riski • mahdollisuudet vaikuttaa alueen kaavoituskäytäntöihin 	<ul style="list-style-type: none"> • koska developer vastaa koko hankkeesta, toteuttaminen ei mahdollista ilman merkittäviä resursseja ja suurta asiantuntemusta
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> • uusien yritysten tutustuttaminen Venäjän markkinoihin suurten suomalaisyritysten vetämissä developer-hankkeissa 	<ul style="list-style-type: none"> • asuntojen myyntiriski developerille, mikäli asuntorakentamisen suhdanne huononee

Rakennuttajan ja talotehtaan yhteistyössä rakennusurakoitsija ja talotehdas toimivat tiiviissä ja sujuvassa yhteistyössä alueen rakentamisessa. Venäjän oloissa toteutettuna rakennuttajan ja talotehtaan tiivis yhteistyösuhde edellyttää useimmiten joko omistussuhdetta yritysten välillä tai pitkäkestoista yhteistyötä. Sen sijaan maankäyttösopimukset, joissa kunta velvoittaa rakennuttajan julkisten rakennusten toteuttamiseen, ovat Venäjällä yleisiä.

Kirjallisuutta

- Junttila, T. 2001a. Venäjän rakennusalan tuotekortit. Julkaisu 114. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 63 s.
- Junttila, T. (toim.) 2001c. Venäjän rakentamisen oppikirja. Osa A: Liiketoimintaympäristö ja rakennushankkeen johtaminen. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 194 s.
- Junttila, T., Lod., T. & Aro, J. 2001. Rakennusinvestointihankkeen toteuttaminen Moskovassa. Julkaisu 113. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 127 s.
- Koltshedantsev, L. & Norovkova, T. 2001. Rakennushankkeen toteuttaminen Venäjällä. Etelä-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja. Sarja B: Oppimateriaaleja. Etelä-Karjalan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta. 64 s.
- Salovaara, J. 2005. Puurakentamisen kilpailukyky kaupunkimaisessa pientalorakentamisessa. Teknillisen korkeakoulun puutekniikan laboratorion tiedonantoja 94. Teknillinen korkeakoulu, Puunjalostustekniikan osasto, Espoo. 89 s.

5 Kumppanuudet, verkostomallit ja jalostusketjut

5.1 Suomen rakennusvientit ja Venäjän rakennusyritykset

Suomen rakennusvientit Neuvostoliittoon 1980-luvun puoliväliin asti koostui pääosin clearing-kauppana toteutetuista suurhankkeista. Suomalaiset rakensivat esimerkiksi Jäniskosken–Niskakosken alueen vesivoimalat sekä Kostamuksen kaupungin. Hankkeisiin kuului niin suunnittelu, materiaalit kuin rakennustyökin. Suomalais-neuvostoliittolaisia yhteisyrityksiä (esimerkiksi Lentek ja Haka-Moskva) perustettiin 1980-luvun lopussa. Yhteisyritysten myötä venäläisen työvoiman ja materiaalien käyttö suomalaisten suunnittelemissa hankkeissa lisääntyi. Rakentamisen puutuoteteollisuuden vienti Suomesta Neuvostoliittoon alkoi sotakorvauksina toimitetuista armeijapara-keista ja pysyvistä asumuksista. Tämän jälkeen puurakennuksia toimitettiin vapaana kauppana. Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen kauppa siirtyi valtiollisilta organisaatioilta yksityisille yrityksille. Kaupanteko ja maksukykyisten asiakkaiden löytäminen vaikeutui. Venäjän-kauppaan tuli kilpailijoita myös Keski-Euroopasta.

Nykyisin puutuoteteollisuus on kansantaloudellisesti tärkein osa rakennustuotteiden viennistä Suomessa. Venäjän rakennusmarkkinat ovat kehittyneet 2000-luvun alussa hyvin nopeasti. Etenkin tehdasvalmisteisten puurakennusten ja lattiamateriaalien viennin arvo on kasvanut 2000-luvun alkuvuosina. Sen sijaan ikkunoiden ja ovien viennin arvo on vähentynyt.

Luonteenomainen piirre Venäjän teollisuudelle on Neuvostoliiton ajoilta periytyvä yritys rakenne – suuryritysvaltaisuus sekä pienten ja keskisuurten yritysten puuttuminen. Suuret paikalliset rakennusyritykset tekevät lähes kaiken itse ja ovat usein paikallisesti lähes monopolistisessa asemassa. Kilpailutusten katsotaan edistävän hitaasti, koska ne vähentäisivät paikallisten suuryritysten ja viranomaisten vaikutusmahdollisuuksia. Yritysten toiminta on usein tehotonta. Puutteita on etenkin tuotantoteknologian ajanmukaisuudessa sekä suunnittelun ja kustannuslaskennan osaamisessa. Nämä seikat saavat aikaan haasteita laadun ylläpitämisessä yritys yhteistyössä (taulukko 6).

Jännä asia on se, kun aloitettiin bisnestä, kysyttiin, miksi ei itse rakenneta parkettia; oli ajatuksena, että kaiken pitäisi tulla yhdeltä ja samalta valmistajalta. Lännessä on pyritty siitä eroon. Keskitytään yhteen asiaan ja siitä kootaan paketti.

Kasvava vienti vaatii tehokkaasti toimivaa arvoketjua Venäjän markkinoilla ja yritys yhteistyötä sekä kotimaisten että venäläisten yritysten kanssa. Suomalaisyritysten ongelmana pidetään keskinäistä kilpailua ja yhteistyökyvyttömyyttä vientimarkkinoilla toimittaessa. Lisäksi yritysten

Taulukko 6. Laadun ylläpitäminen ja sen haasteet Venäjän liiketoimintakulttuurissa.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none">suomalaisten rakentajien profiloituminen Venäjän markkinoilla laaduntuottajiksi vallitsevaan rakentamiseen nähdensuurten suomalaisten rakennusyritysten monipuolinen osaaminen	<ul style="list-style-type: none">venäläisillä rakennusliikkeillä ei kokemusta nykyaikaisesta puurakentamisesta, mikä vähentää yhteistyömahdollisuuksiaelementtirakentamisen mahdollisuuksien vähentyminen aikatauluongelmien vuoksi
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none">uudet yhteistyömahdollisuudet Venäjän puutuoteteollisuuden kehittämisen kautta	<ul style="list-style-type: none">ulkomaisen yritystoiminnan rajoittaminen rakentamisen joillain aloilla (esim. rakennussuunnittelussa)

riskinotto kyky arvioidaan huonoksi, minkä vuoksi Venäjän markkinoille lähtemisestä usein luovutaan, vaikka toimintaympäristö on vakaantunut 1990-luvun tilanteesta huomattavasti.

Suomalaiset ovat tunnetusti huonoja tekemään yhteistyötä. Jokainen haluaa touhuta vain yksikseen ja pelkää, että toinenkin tienaa jotain.

Etenkin Venäjän-toiminnan alkuaikoina 1990-luvulla yritys yhteistyön ongelmaksi on koettu venäläisten lyhytnäköisyys. Vaikka pikavoittomentaliteetti on huomattavasti vähentynyt 2000-luvun aikana, edelleenkin venäläispartnerien yritystoiminnan periaatteita pidetään erilaisina suomalaisiin verrattuna.

Tärkeimpinä seikkoina venäläisten yhteistyökumppaneiden valinnassa suomalaisyritykset pitävät toiminnan pitkäjänteisyyttä. Muun muassa aikataulujen pitämistä ja tuotteiden laadukkuutta pidetään myös tärkeänä. Kumppaneiden valinnassa käytetään usein oman konsernin tai muiden yhteistyöyritysten kokemuksia. Tarkkaa taustojen selvittäminen pidetään tärkeänä. Keinovalikoima taustojen selvittämiseksi on kasvanut 2000-luvulla.

5.2 Kumppanuudet ja verkostomallit

5.2.1 Kumppanuudet arvoketjun ylävirtaan: alihankinta

Alihankintasuhteissa suomalaisyritykset yleensä joko hakevat Venäjältä kustannussäästöjä tai lähtevät rakentamaan paikallisia toimittajaverkostoja. Alihankinta on Venäjällä kuitenkin vasta kehitysvaiheessa. Rakennusteollisuuden suuryritysvaltaisuus aiheuttaa ongelmia isoille ulkomalaisinvestoinneille, koska alihankintaverkostojen luominen on vaikeaa. Venäjän markkinoilla toimii sekä paikallisia että ulkomaisia aliurakoitsijoita, joiden ammattitaito vaihtelee laajasti.

Rakennusurakoinnissa pääurakoitsijan vastuu korostuu aliurakoitsijoita valittaessa. Alihankkijoiden määrän odotetaan lisääntyvän alan avoimuuden ja ulkomaisten toimijoiden lisääntymisen myötä. Kilpailun kiristyminen voi pakottaa myös suuret venäläisrakentajat muuttamaan strategiansa alihankintaa suosivaksi.

Todennäköistä on, että talotuotannossa alihankinta lisääntyy etenkin talojen tuoteosien valmistuksessa. Esimerkiksi suomalaiset hirsitaloyritykset käyttävät jo nykyisellään venäläisiä alihankkijoita ovien ja ikkunoiden tuotannossa. Toisaalta Venäjän ongelmana pidetään nykyaikaisten laadukkaiden rakennustuotteiden riittämätöntä tuotantoa, tuotannon heikkoa laatua ja automatisoinnin puutetta. Laatuongelmia ovat aiheuttaneet henkilöstön osaaminen ja raaka-aineen riittämätön tai epätasainen laatu. Tuotteiden alihankinnan lisäksi suomalaiset talovalmistajat käyttävät Venäjällä yleisesti asennuspalveluyrityksiä, joiden vastuulla on tuotteiden rakentaminen valmiiksi. Asennuspalveluyritysten laadun parantamiseksi useat yritykset ovat kouluttaneet niiden henkilöä Suomessa.

Useimmat suomalaisyritykset pyrkivät toistuviin sopimuksiin samojen alihankkijoiden kanssa, koska kokemusten mukaan uusien toimivien alihankintasuhteiden aikaansaanti on usein vaikeaa. Lisäksi alihankintasuhteiden avulla rakentamisen kausiluontoisuutta voidaan hallita. Vuosisopimukset eivät kokemuksen mukaan toimi Venäjällä nopean kustannusten nousun vuoksi. Vuonna 2008 esimerkiksi materiaalihinnat ovat nousseet rakennuskustannusindeksin mukaan 4 kuukaudessa yli 20 %. Vaikka yhteistyötä tehtäisiin jatkuvasti tiettyjen yritysten kanssa, sopimukset ovat usein hankekohtaisia.

Siirryttäessä yksittäisrakentamisesta aluerakentamiseen yritysysteistyön tarve kasvaa. Aluerakentamisessa pidetään välttämättömänä, että vientituotteiden ostajana on joko paikallinen omassa omistuksessa oleva tytäryhtiö tai venäläinen yhteistyökumppani.

5.2.2 Partneriudet

Toimintamallien pitkäjänteisen kehittämisen edellytyksenä pidetään rakennusalalle tyypillisen vastakkainasettelun sijaan uusien tavoitteellisten, esimerkiksi kumppanuusmaisten, yhteistyösuhteiden rakentamista. Näillä toimintamalleilla pyritään saamaan lisäarvoa kerralla useille toimijoille. Pitkäjänteinen yhteistyö lisää tuottavuutta toiminnan jatkuvan parantamisen kautta. Useiden suomalaisten puurakentamisen yritysten tavoitteena on myös saada toiminnalle jatkuvuutta.

*On löydetty hyvä partneri, jolla on samanlaisia arvomaailmoja kuin itsellä (kaikkea ei pidä tuplata 3 vuodessa), tekee kohtuullisen hyvää voittoa ja toteuttaa tätä koko arvomaailma-
ketjua. Siinä on länsiyrityksen menestymismahdollisuus.*

Yhteistehdasmalleja, joissa suomalaisyritys toimii yhdessä venäläisen yrityksen kanssa, on toistaiseksi käytössä varsin vähän, vaikka halukkuutta tällaiseen toimintaan onkin. Oleellisena tuotantolaitosyhteistyössä pidetään omistussuhteiden turvaamista. Mallin etuna pidetään kiinteää etabloitumista markkinoille ja helpompaa toimimista paikallisten viranomaisten kanssa.

Elintason noustessa asuin ympäristön ja asumisen palveluiden kysynnän oletetaan kasvavan. Tämän vuoksi asuntoalueita kehitettäneen tulevaisuudessa entistä laaja-alaisemmin eri toimijoiden yhteistyönä, jossa esimerkiksi suomalainen urakoitsija tai talotehdas voi solmia partnerisopimuksia venäläisten huolto- tai turvapalveluyritysten kanssa.

5.2.3 Kumppanuudet arvoketjun alavirtaan: osatoimitukset, rakennussuunnittelu

Venäjällä on kaikkiaan noin 130 000 rakennusliikettä, joista useimmat toimivat paikallisesti. Pientalorakentamisen lisääntymisen myötä suomalaisille yrityksille saattaa syntyä mahdollisuuksia toimia rakennusurakoitsijoiden alihankkijoina. Koska maanomistusta ja kykyä vaikuttaa riittävässä määrin sen kaavoitukseen pidetään olennaisena onnistumisen edellytyksenä Venäjän aluerakentamismarkkinoilla, yhteistyömahdollisuuksia syntyy etenkin suurten developer-yritysten kanssa toimittaessa.

Toisaalta Venäjällä suuret rakennusliikkeet hallitsevat kerrostalorakentamisen ja betonielementti-tekniikan, mutta kokemuksia nykyaikaisesta puurakennustekniikasta ei ole. Venäläiset suunnittelijat ja rakentajat eivät juuri tunne nykyaikaisen puurakentamisen mahdollisuuksia, ja puurakentamisen koulutus Venäjällä on lähes olematonta. Tämän vuoksi puurakentamisen lisääminen vaatii uusien toimintamallien kehittämistä rakennusyrityksissä.

Kymleno-hankkeessa suomalaisomisteinen rakennusalan yritys toimii urakoitsijana. Tämänkaltaisten hankkeiden etuna pidetään sitä, että toiminnan riskiä ja käytännön kokemusta Venäjän markkinoilla toimimisesta saadaan jaettava useille yrityksille.

Venäjällä on pula ammattitaitoisesta suunnitteluhenkilökunnasta. Todennäköistä onkin, että aineettomien asiantuntija- ja konsultointipalveluiden vienti Venäjälle yleistyy jatkossa. Rakennussuunnittelun lisäksi muun muassa piharakentamiselle ja puutarhasuunnittelulle on Venäjällä kysyntää.

Ikkuna 7. Baltros-konserni Novaja Ižoran rakentajana

Pietarilainen Baltros-konserni on esimerkki venäläisestä aluerakentajasta. Vertikaalinen ketju konsernin sisällä on pitkä. Yritykseen kuuluu saha, höyläämö, levytehdas, talotehdas ja rakennuttaminen (maankäytön suunnittelu, rakennussuunnittelu ja rakennusliiketoiminta). Yritys jatkaa ja vahvistaa Neuvostoliiton aikana omaksuttua ja kehitettyä kompleksimallia, jota käytettiin myös Suomessa aluerakentamisessa 1960-luvulla. Tärkeimpänä konseptin heikkoutena on huono valmius tuottaa yksilöllisiä ratkaisuja ja usein myös alhainen laaduntuotto.

Konserniin kuuluva DSK Slavjanski -talotehdas tuottaa suurelementtitaloja Pietarin kaupungin Puškinin kaupunginosassa. Elementeissä käytettävät OSB-levyt tuotetaan konsernin omalla tehtaalla. Tuotantoteknologia valittiin länsimaisten kokemusten perusteella – mm. lämmöneristyksessä on käytetty suomalaisten kokemuksia ja talotehtaan koneet on hankittu Saksasta.

Talotuotanto alkoi keväällä 2007, ja vuonna 2007 kuukausituotanto oli noin 60 talopakettia. Maalis-huhtikuussa 2008 on aloitettu tehtaan laajennuksen rakentaminen, jonka jälkeen tuotanto kasvaa noin 2–2,5-kertaiseksi. Tavoitevuosituotantona on 1 500–2 000 talopakettia.

DSK Slavjanski -talotehdas on tuottanut taloja Pietarin kaupungin etelälaidalla sijaitsevaan Kolpinan (venäjäksi *Kolpino*) kaupunginosan Novaja Ižoran 285 hehtaarin aluerakentamiskohteeseen (kuva 7). Alueelle on tavoitteena rakentaa asumisen kansallisen ohjelman tuella muutamassa vuodessa 4 500 pientaloasuntoa. Ensimmäiset talot valmistuvat asuinkäyttöön keväällä 2008.



Kuva 7. Kolpinan Novaja Ižoran alueelle tyypillisiä ovat yksilöimättömät elementtivalmisteiset pientalot. (Kuva: Lehtikuva/Juhani Niiranen)

Alueelle tehdään sekä kaksikerroksisia omakotitaloja että rivitaloja. Omakotitalot, joita rakennetaan 2 100 kappaletta, ovat kooltaan 128 m². Rivitaloasuntoja, joita valmistuu 400 rivitaloon yhteensä 2 400 kappaletta, on kahta kokoa: 64 m² ja 89 m². Alue katetaan kokonaan räätälöimättömillä tyyppitaloilla. Talojen suunniteltu käyttöikä on 50 vuotta. Kohde tukee hyvin federaation määrällisiä tavoitteita edullisen asumisen lisäämisessä. Toisaalta esimerkiksi alueen miljöörakentamiseen ja massaräätälöintiin on kiinnitetty varsin vähän huomiota. Asuntojen lisäksi rakennusyhtiö huolehtii julkisten rakennusten, kuten lastentarhojen, terveyskeskusten ja kauppojen, rakentamisesta.

On mahdollista, että suuret pientalojen aluerakentamiskohteet tuotetaan jatkossakin Novaja Ižoran tapaisilla ratkaisulla, joissa talotehdas sijaitsee rakennettavan alueen lähellä ja saman yritysrühmän yritykset huolehtivat sekä komponenttien tuotannosta että rakennusurakoinnista. Asuntojen edullinen hintataso antaa suomalaiselle vientiteollisuudelle varsin vähän mahdollisuuksia osallistua vastaavien hankkeiden toteuttamiseen. Toisaalta suomalaisyrityksillä on paljon kokemusta suurten vientihankkeiden toimintakonsepteista, jotka sisältävät myös puurunkoisten tilaelementtien tuotannon.

5.3 Logistiikkaketjut

5.3.1 Materiaalihuolto ja jakelukanavat

Venäjällä ei ole maanlaajuisia rakennusmateriaalien tai teknisen tukkukaupan ketjuja, joskin alueellisia ketjuja on olemassa. Tukkuasiakkaat ostavat edelleen tuotteensa ensisijaisesti suoraan valmistajilta tai valmistajien nimeämiltä välittäjiltä. Järjestäytymättömän kaupankäynnin osuus on huomattava. Vähittäiskauppaa käydään toreilla, ja yhtenäisen järjestelmän puute vaikeuttaa rakennusmateriaalien saatavuutta. Puulevyjen jakelu on yleensä sahatavaran jakelua kehittyneempää.

Tukku- ja vähittäiskaupan kehitys Venäjällä on kuitenkin voimakasta, ja kilpailussa on mukana sekä kotimaisia että ulkomaisia ketjuja. Esimerkiksi Kesko on laajentanut Venäjällä voimakkaasti K-Rauta-ketjuaan, joka on suunnattu etenkin yksityisille rakentajille. Aluerakentamisen tarpeet synnyttävät kysyntää myös ammattimaisessa puurakentamisessa, mikä mahdollistaa esimerkiksi Puumerkin tapaisten, yrityksille suunnattujen jakeluketjujen rakentamisen maahan. Oleellista kehitettävien jakeluketjujen toiminnassa on tuotteiden laadun ja saatavuuden turvaaminen.

Puurakentamisen materiaalihuollossa keskeinen merkitys on myös metsä- ja rakennusteollisuuden yhtymäkohdan kehittämisessä. Esimerkiksi puukuljetusten logistiikkaa ja raaka-aineen laatua pidetään ongelmallisena seikkana rakennuskomponentti- ja talotehtaiden kannalta.

Isommassa mittakaavassa ajateltuna valmistuksen pitäisi olla Venäjällä. Jotta se toimisi siellä, pitäisi saada metsästä tehtaalle -ketju toimimaan aikataulullisesti ja myös vähän ympäristöystävällisemmin. Siinä on isot haasteet.

5.3.2 Kuljetukset

Suomen vientikuljetukset Venäjälle ovat kasvaneet nopeasti. Viennissä Suomen kilpailukykyä parantaa erityisesti Venäjän maantieteellinen läheisyys. Valtaosa kuljetuksista viedään maanteitse. Venäjän ongelmana on ollut kattavan hyvätasoisien tieverkon puute. Uusissa liikennestrategioissa erääksi tavoitteeksi on otettu logistiikan kehittäminen. Tavoitteena on rakentaa hyvät yhteydet Venäjän omasta runkoverkosta eurooppalaiseen TEN-liikenneverkkoon. Tiehankkeita viedään eteenpäin etenkin Moskovan ja Pietarin seuduilla.

Kuljetuksissa olennaista on rajanylityksen nopeuttaminen. Nykyisellään tavaravientiä usein hidastaa Venäjän tullin tehon toiminta. Osaratkaisu tilanteeseen on logistiikkakeskusten rakentaminen rajojen läheisyyteen.

Venäjällä toimivat suomalaisyritykset pitävät kuljetusten aikataulutuksia usein ongelmallisina. Toisaalta yritykset, joilla Venäjän kokemusta on pitkälti, ovat varsin tottuneita Venäjän kuljetusjärjestelmän käyttöön.

Logistiikka toimii erittäin hyvin, kun siihen on harjaantunut ja sen järjestelmän hallitsee, ei ole mitään ongelmia. Ei toimituksissa ole ongelmia, kunhan paperit on kunnossa ja tullimaksut ja muut hoidettu.

Pientalojen aluerakentamiskohteet ovat keskittyneet suurten kaupunkien läheisyyteen, joten esimerkiksi heikkokuntoinen tiestö ei ilmeisesti ole aiheuttanut merkittäviä ongelmia yrityksille. Mikäli aluerakentaminen yleistyy myös pienemmällä paikkakunnilla, oletettavasti tieinfrastruktuurin merkitys korostuu. Toisaalta pitkiäkään kuljetusmatkoja ei pidetä erityisen ongelmallisina puurakentamisen kilpailukyyn kannalta.

Kun se joudutaan rajan yli viemään, meneepä se sitten 2 000–3 000 km pidemmälle, kun on pyörien päällä jo, ei se enää sitten ole niin mahdoton kustannus kokonaishintaan nähden.

5.3.3 Tullaus

Tullilainsäädäntö ja tullauskäytäntöjen toimivuus ovat keskeisiä seikkoja ulkomaankauppaa käyvien yritysten kannalta. Venäjän tullin toimintakäytännöt ja lainsäädäntö on monelta osin luotu tyhjästä, koska Neuvostoliiton tullilla ei juuri ollut kokemusta kaupallisen tavaraliikenteen tehtävistä.

Venäjän ensimmäisen tullikoodeksin ongelmina pidettiin tulkinnanvaraisuutta ja ylimalkaisuutta, mikä johti lain vaihtelevaan soveltamiseen. Varsinkin 1990-luvun aikana Venäjän tullimääräykset vaihtuivat taajaan ja määräysten tulkinta sekä soveltaminen oli arvaamatonta ja mielivaltaista. Ongelmia lisäsivät tullikomitean lukuisat hallinnolliset määräykset. Sekava toimintaympäristö loi tilaa myös korruptiolle.

Venäjän nykyinen tullikoodeksi (*Tamožennyi kodeks*, 28.5.2003 N 61-FZ) on otettu käyttöön vuonna 2004. Lainsäädäntöä on pyritty uudistamaan WTO:n käytäntöjä vastaavaksi. Vaikka tullin toiminnan ailahtelevaisuus on 2000-luvun aikana vähentynyt, se aiheuttaa edelleenkin ongelmia puurakentamistuotteiden viennille.

Tullin toiminta on aiheuttanut hankaluuksia etenkin tuotannollista yhteistyötä tekeville yrityksille, jotka tuovat Venäjälle joko raaka-aineen tai komponentit ja toimittavat valmiin tuotannon takaisin

Suomeen. Ongelmia aiheuttaa se, että tullin tehtävänä Venäjällä on ollut kartuttaa valtion kassaa, eikä niinkään edistää tai säädellä kauppaa. Ongelmien välttämiseksi tavarantoimituksessa on tärkeää perehtyä huolellisesti kuormien pakkaamiseen ja tullipaperien täyttämiseen.

Venäjän tullitariffi perustuu kansainvälisesti käytössä olevaan HS-nimikkeistöön. Venäjän nimikkeistö poikkeaa jossain määrin EU:ssa käytettävästä tullinimikkeistöstä, mutta pääosin järjestelmät vastaavat toisiaan. Vuodesta 2001 alkaen Venäjällä on ollut käytössä viisi tullitasoa, joista korkein on 20 %. Rakennuskomponenttien jalostusasteen kasvaessa myös niiden tullit nousevat.

Venäjällä ja useimmilla länsimailla on tullisopimus, jonka mukaan Venäjälle länsimaista tuotavat tavarat ovat suosituimmuuskohtelussa. Tässä tapauksessa tavaroista peritään tullitariffin mukaista perustullia. Suosituimmuuskohtelun saamiseksi tullille on esitettävä tavarankuusi. Tuotteista, joista alkuperämaata ei ole kyetty määrittämään tai joiden valmistusmaan kanssa ei ole tullisopimusta, peritään kaksinkertaista tullimaksua.

Mikäli oman puunjalostuksen kehittämistä suositaan Venäjällä aggressiivisesti ja jalosteiden tuontia pyritään vähentämään, tullimaksujen osalta tilanne voi säilyä jatkossakin vaikeana. Korkeimmat tullimaksut vaikuttavat kilpailukykyyn jo olennaisesti. Muun muassa tämän vuoksi etenkin halvan hintaluokan pientalojen vientiä Suomesta Venäjälle pidetään mahdottomana.

Onko suomalainen puu sitten kilpailukykyinen, siitä pitää huolen tulli rajalla. Venäjällä on puuta itsellään niin paljon kuin vaan oppivat jalostamaan, kyse on vaan siitä, kuka sen sinne jakelee ja markkinoi.

Toisaalta tullauksia helpottaviksi muutoksiksi arvioidaan muiden maiden tullilaitosten kanssa tehtävän työskentelyn lisääminen (esim. sähköinen tiedonsiirto) ja mahdollisesti perusteettomien tullimaksujen väheneminen vireillä olevan WTO-jäsenyyden vuoksi. Näiden muutosten ei kuitenkaan odoteta etenevän nopeasti.

5.4 Tuotantomenetelmien soveltuvuus Venäjän aluerakentamiseen

Pientalojen valmistuksessa käytettyjen tuotantomenetelmien soveltuvuudesta Venäjän oloihin ei ole vielä tarkkaa tietoa. Tämän vuoksi Kymleno-hankkeessa on käytössä monipuolisesti eri tuotantomenetelmiä. Hankkeen kuluessa tavoitteena on selvittää kunkin menetelmän kustannusrakennetta ja ongelmakohtia Venäjän rakentamisessa.

Hankkeessa käytettyjä menetelmiä ovat seuraavat:

- YIT Lentek
 - suurelementit, joilla kaksi eri toimittajaa (molemmilla oma alajärjestelmänsä), 10 taloa
 - precut-järjestelmä, 2 taloa
 - platform-järjestelmä, 1 talo
- Finndomo
 - pienelementtijärjestelmä, 12 taloa
- PL-Rakennuttaja
 - avoin puurakennusjärjestelmä, 1 talo
- Honkarakenne
 - hirsirakenne, 1 talo

- Vehasen Saha
– hirsirakenne, 1 talo

Elementtijärjestelmissä korostuu logistiikan toimivuus. Suurelementtirakentamisen kannattavuuden näkökulmasta saatavilla olevien nosturien teho ja ulottuvuus on olennaista (kuva 8). Lisäksi jalostetut elementit ovat varsin herkkiä sääolosuhteille, minkä vuoksi kuljetusten aikataulutusten on toimittava. Viennin kannalta pitkälle jalostetut elementtijärjestelmät ovat ongelmallisia. Tullimaksut ovat varsin korkeita, mikä vähentää menetelmän kannattavuutta. Toisaalta suurten aluerakentamiskohteiden toteutuksessa tehdasoloissa pitkälle valmistetut elementit nopeuttavat alueen rakentamista.

Platform-järjestelmään (kuva 9) perustuvaa avointa puurakennusjärjestelmää on pyritty yleistämään Suomessa ja viemään Venäjällekin. Sen etuja ovat eri yritysten tuotteiden helppo yhteensovittaminen yhteiseen vakioituun järjestelmään. Toisaalta suomalaiset talotehtaat ovat luoneet usein elementtijärjestelmillään yrityskohtaisia kilpailuetuja, minkä vuoksi siirtyminen vakioituihin käytäntöihin on ongelmallista. Avoimen järjestelmän etuja ovat nosturi- ja kuljetuskapasiteetin vähäinen tarve Venäjän oloissa sekä talojen helppo kokoaminen henkilövoimin.

Jos kysymys on pienistä määristä ja ollaan huonojen teitten takana, platform on erittäin järkevä vaihtoehto. Kun mennään kymmeneen kohteisiin, tulee ehdottomasti suurelementit.

Hirsirakennusten yksittäisvienti Venäjälle on ollut 1990-luvulta alkaen vahvaa. Vaikka Venäjällä hirrellä onkin rakentamisessa hyvä imago, tuottajamuotoisessa rakentamisessa haasteeksi tulee riittävään kustannustehokkuuteen ja tarpeeksi nopeaan rakentamisaikatauluun pääseminen. Lisäksi



Kuva 8. Elementtirakentaminen vaatii riittävää nostokalustoa. (Kuva: PL-Rakennuttaja/Pertti Laine)



Kuva 9. Platform-järjestelmällä toteutettu Suomi-talo on helppo pystyttää henkilövoimin. (Kuva: PL-Rakennuttaja/Pertti Laine)

aluerakentamiskohteissa hirsirakenteisten yksittäistalojen menestystekijöiden, kuten yksilöllisyyden ja loppuasiakkaiden intressien, merkitys vähenee.

Massiivipuulla ei ole oltu niin menestyksekkäitä aluerakentamisessa. Aluerakentamisessa merkitsee enemmän rahanteko: millä hinnalla ostetaan ja millä myydään. Muut argumentit ovat vähempiarvoisia. Että alue saadaan toimimaan, sillä on tärkein merkitys. Yksittäisasiakkaalla on toisinpäin: asiakkaan omat arvot merkitsevät, tykkääkö kivistä vai jostain muusta.

Kirjallisuutta

- Holopainen, R. 2005. Distribution channels for wood products in Russia – Analysis of present situation and trends for future. Diplomityö. Teknillinen korkeakoulu, puunjalostustekniikan osasto, Espoo. 108 s.
- Junnila, V., Naulapää, P., Tiitto, A., Kiiras, J. & Lukosius, V. 1999. Benchmarking of the production technology and management of Russian construction and construction material companies. Teknillisen korkeakoulun rakentamistalouden laboratorion raportteja 181. Teknillinen korkeakoulu, Espoo. 125 s.
- Laitinen, E. (toim.) Teollinen puurakentaminen. 1995. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere & Rakennustieto Oy, Helsinki. 176 s.
- Venäjän tavarakaupan esteiden selvittäminen. Työryhmämuistioita 27/2003. 2003. Valtiovarainministeriö. 62 s. Saatavissa:
http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/075_verotus/58957/58964_fi.pdf.

6 Maanhankinta

6.1 Kiinteistöt ja niiden jakaminen

Venäjän lainsäädännössä ei ole kiinteistön käsitettä sellaisenaan. Siviililainsäädännössä kuitenkin luettelaa kiinteään omaisuuteen kuuluvat kohteet ja määritellään peruste, jolla tietty kohde luokitellaan kiinteäksi omaisuudeksi. Kiinteistöjä ovat mm. maakiinteistöt, rakennukset ja rakennelmat sekä niissä olivat tilat, tuotantolaitokset sekä keskeneräiset rakennuskohteet. Kiinteistöksi luokittelun edellytyksenä on kohteen erottamaton yhteys maahan. Tämä ilmenee ennen muuta siten, että kohdetta on mahdotonta siirtää haittaamatta kohtuuttomasti sen käyttöä.

Maakiinteistöt jaetaan seitsemään maaluokkaan. Vaihdamman kannalta niistä keskeisimpiä ovat taajamatontit, maatalousmaat sekä teollisuusalueet. Erilaisten kiinteistöjen oikeuskohtelu on erilainen. Yhteistä kiinteistöille on se, että niitä on käytettävä niiden käyttötarkoituksen mukaisesti. Asuntorakentamiseen soveltuvia maa-alueita ovat ainoastaan taajamatontit. Erikoistilanteissa maa-alueiden luokitusta voidaan muuttaa.

Venäjän kiinteistöt ovat yleensä siirtokelpoisia. Tällöin omaisuus voidaan luovuttaa esimerkiksi kaupalla, siirtää henkilöltä toiselle yleisen oikeuksien siirtymisen, kuten perinnön, perusteella tai muulla perusteella, kuten vuokrauksella. On myös kiinteistöjä, jotka on poistettu kierrosta tai joiden kiertoa on rajoitettu. Tällaisia kiinteistöjä ei voi luovuttaa, antaa vuokralle tai kiinnittää. Lisäksi valtiolla on etuoikeus sellaisten hankintaan.

Venäjän federaation tavoitteena on perustaa ”yhtenäisiä kiinteistökohteita”. Tämän vuoksi rakennus, rakennelma tai talo sekä maakiinteistö on myytävä yhtenä kokonaisuutena, mikäli ne kuuluvat samalle henkilölle.

6.2 Maakiinteistön muodostaminen ja rekisteröinti

Maakiinteistö muodostetaan maanmittaustoimituksessa, jossa sen pinta-ala ja rajat todetaan tarkasti ja rajat merkitään maastoon. Mittauksia toimittavat useat eri yritykset ja organisaatiot. Töiden tuloksista tehdään maanmittauksen toimituskirja ja kiinteistön rajojen kuvaus. Jos kiinteistö on muodostettu asianmukaisesti ja merkitty kiinteistörekisteriin, tehdään lopullinen kiinteistöä koskeva asiakirja, kiinteistörekisteriote, joka sisältää täydelliset tiedot kiinteistöstä.

Kiinteistönhankinnassa on varmistuttava, että kiinteistön oikeudenhaltijalla on sekä asiakirja, joka todistaa oikeuden kiinteistöön (esim. omistus- tai vuokraoikeuden todistava asiakirja) että kiinteistörekisteriote, johon on merkitty kiinteistön pinta-ala. On myös varmistuttava siitä, että oikeudenhaltijalla on valtuudet päättää kiinteistöstä itse. Suomalaiset aluerakentajat ovat kokeneet tapauksia, joissa kertaalleen myytyjä kiinteistöjä on pyritty myymään uudelleen.

Mikäli kiinteistöä ei ole muodostettu, sen hankinnan alussa käydään läpi muodostamismenettely, jossa tehdään maanmittaus, merkitään kiinteistö kiinteistörekisteriin, laaditaan tarvittavat asiakirjat ja haetaan rekisteröintiä. Maakiinteistöä saa käyttää vain asiakirjoissa mainittuun sallittuun tarkoitukseen. Hankittava kiinteistö ja sen rajat on tarkistettava.

Kaikki kiinteistöt on kirjattava Venäjällä valtion rekisteriin. Kiinteistöön kohdistuvien sopimusten teko sekä kiinteistöoikeuksien ja -kauppojen valtiollinen rekisteröinti edellyttää, että kohde on kirjattu rekisteriin ja rekisteristä on annettu asianmukainen todistus. Kiinteistörekisteritiedot ovat

julkisia ja kaikkien saatavilla. Rekisteri sisältää tiedot mm. kiinteistöjen maaluokasta ja sallitusta käytöstä, pinta-alasta, sijainnista, rajoista ja oikeudenhaltijoista.

Kun julkisomisteisen tontin omistus- tai vuokraoikeus myydään, tontille täytyy hankkia maarekisterinumero. Lisäksi on varmistettava, että tontin käyttö on sallittua ja olemassa on tekniset edellytykset rakennusten kytkemiselle erilaisiin verkkoihin, kuten sähkö-, vesi-, kaasu- ja viemäriverkkoihin. Huutokaupat ovat kaikille avoimia.

Federaation rekisterilaitos (*Rosregistratsija*) pitää valtiollista rekisteriä rekisteröidyistä kiinteistöoikeuksista. Kiinteistön omistusoikeuden kirjaaminen valtion rekisteriin on pakollista. Oikeus kirjataan kiinteistön sijaintipaikkakunnalla. Rekisteriin on kirjattu oikeuksien lisäksi niihin kohdistuvat rajoitukset, kuten kiinnitykset, hallintaoikeuden luovutukset ja vuokraukset. Siviililainsäädäntö vaatii myös eräiden sopimusten, kuten asuntokauppakirjan ja lahjoitussopimusten, kirjaamista valtion rekisteriin. Kirjattaessa tietoja kiinteistörekisteriin perusteina ovat hakemus sekä mittausasiakirjat, jotka vahvistavat maakiinteistön muodostamisen. Kiinteistöjen oikeuksien ja -kauppojen rekisteröintiin tarvitaan kiinteistörekisteriote, joka sisältää rekisteriin kirjatut tiedot. Tavoitteena on, että valtion kiinteistörekisterissä on 1.1.2010 alkaen tiedot kaikista kiinteistöistä.

6.3 Rakennustontin hankkiminen ja luovutus

Maata voidaan joko hankkia omistukseen tai vuokrata se nykyiseltä omistajalta. Tontti, joka on valtiollisessa tai kunnallisessa omistuksessa, voidaan antaa omistukseen tai vuokrattavasti rakentamista varten ainoastaan huutokaupalla. Kunnalliset viranomaiset antavat maapalstoja yleensä pitkäaikaiselle vuokralle, esimerkiksi 49 vuoden ajaksi. Tonttien luovuttamista rakennuskäyttöön säätelee Venäjän federaation maalaki (*Zemelnyi kodeks Rossijskoi Federatsii*, 25.10.2001 N 136-FZ) sekä kaavoitus- ja rakennuslaki (*Gradostroitelnyi kodeks*, 29.12.2004 190-FZ). Huutokauppoja pidetään usein suhteellisen läpinäkyvinä, mutta toisaalta esimerkiksi Moskovassa rakentamisalueet jaetaan harvalukuiselle yritysjoukolle, joka on luonut läheiset suhteet kaupunginhallituksen virkamiehiin.

Perusteita kiinteistöoikeuksien hankkimiselle ovat muun muassa myynti-, lahjoitus- ja vuokrasopimukset sekä tuomioistuimen päätökset. Kiinteistöä koskevat sopimukset täytyy laatia kirjallisesti ja tietyissä tapauksissa todistuttaa notaarilla. Kauppaa tehtäessä on tarpeellista varmistua siitä, että kiinteistöä omistukseen, vuokralle tai kiinnitykseen luovuttavalla osapuolella on kaupan tarvittavat valtuudet. Yhteisomistuksessa olevilla alueilla suostumus täytyy saada kaikilta osuiksien omistajilta. Myytäessä asuntoja, jotka on esimerkiksi vuokrattu, sopimuksessa on esitettävä luettelo, jossa mainitaan oikeus käyttää myytävää asuntoa.

Prosessit, joissa maata luovutetaan rakentamista varten omistukseen tai vuokralle, eivät kuitenkaan kaikkiaan ole kovin selkeitä tai läpinäkyviä, mikä pitää kiinteistökauppojen riskit melko suurina. Prosesseissa esiintyy myös lahjontaa. Ostajan on syytä pitää huolta kauppasopimuksien solmimisesta siitä, ettei kauppakirjaan kirjata ehtoja, jotka antavat myyjälle oikeuden ostaa tontin takaisin tai rajoittavat tontin myöhempää käyttöä tai myyjän vastuuta tapauksissa, joissa kolmas osapuoli vaatii tonttia itselleen. Mikäli myyjä antaa tahallaan väärää tietoa tontin rasitteista, käyttörajoituksista, rakennusluvista tai muista ostopäätökseen vaikuttavista seikoista, ostajalla on oikeus vaatia alennusta myyntihinnasta tai sopimuksen mitätöintiä ja tappioiden korvausta. Tapaukset, joissa ostajaa huijataan tekemään mitätön yksityistämistransaktio ja omaisuus otetaan takaisin myyjän haltuun, ovat vähentyneet. Kuitenkin oikeuslaitosten tehottomuus ja käsittelyjen hitaus vaikeuttavat omistusoikeuksien siirtoa ja auttavat rikollisia hävittämään riidanalaisen omaisuuden.

Jos kiinteistö vuokrataan viittä vuotta pidemmäksi ajaksi, vuokralaisella on oikeus vuokra-ajan puiteissa siirtää vuokraoikeutensa ja velvollisuutensa kolmannelle osapuolelle. Vuokraoikeuden saa myös pantata tai luovuttaa osakepääomaksi pelkällä ilmoituksella omistajalle. Vuokrasopimukseen sisältyvien ehtojen muuttaminen tai oikeuksien rajoittaminen ilman vuokralaisen suostumusta ei ole sallittua. Vuokranantaja voi irtisanoa yli 5 vuoden ajaksi solmitun sopimuksen ennen määräaikaa vain, mikäli sopimuksen sääntöjä rikotaan vakavasti.

Ulkomaiden kansalaisilla on oikeudet Venäjällä kiinteään omaisuuteen eräin poikkeuksin. Esimerkiksi raja-alueilla ulkomaiden kansalaiset tai oikeushenkilöt eivät voi omistaa kiinteistöjä. Myöskään maataloustuotantoon tarkoitettuja kiinteistöjä ei voi hankkia omistukseen. Kuitenkin näidenkin kiinteistöjen vuokraus on sallittua. Ulkomaalaiset voivat siis omistaa rakentamiseen tarkoitettuja taajamatontteja. Käytännössä ulkomaalaisten omistuksia on kuitenkin pyritty hankaloittamaan, vaikka tämä ei lainsäädäntöön perustukaan.

Omistusoikeus kiinteään omaisuuteen voi olla myös osa- tai yhteisomistusta. Osaomistuksessa kunkin osakkaan osuus on lohkottu. Yhteisomistuksessa ilman lohkomista kiinteistöjä voi olla ainoastaan aviopuolisoilla ja yksityistilan jäsenillä.

6.4 Kiinteistökaupan tekeminen

Kiinteistökaupan voi Venäjällä tehdä joko itse tai valtuutetun edustajan välityksellä. Valtuutuksien on perustuttava notaarin vahvistamaan valtakirjaan. Kauppakirjan laadinnan ja kiinteistökaupan vahvistamisen voi jättää notaarin tehtäväksi, jolloin notaari laatii sopimuksen, vahvistaa sen, rekisteröi kaupan viranomaisella ja ottaa vastaan tarvittavat asiakirjat.

Venäjällä on kiinteistönvälitystoimistoja ja kiinteistönvälittäjiä. Niiden toiminnasta ei kuitenkaan ole omia säädöksiä, minkä vuoksi välitystoimintaa säädellään yritystoiminnasta annetuilla säädöksillä. Välitys ei myöskään ole luvanvaraista. Kiinteistönvälittäjät tarjoavat myytäväksi yleensä omaisuutta, josta kaikki asiakirjat on jo laadittu, tai auttavat asiakirjojen laatimisessa. Välittäjien käyttö ei ole pakollista. Monilla toimistoilla on oma lista esimerkiksi Internetissä myytävästä omaisuudesta. Kiinteistönvälittäjään turvauduttaessa tehdään sopimus välityspalveluista.

6.5 Kiinteistön kiinnitys

Kiinteistön kiinnitys voi perustua kiinnityssopimukseen tai lakiin. Esimerkiksi pankin antaessa luottoa kiinteistökohteen rakentamista ja hankkimista varten kiinteistö voidaan kiinnittää sopimuksella luoton vakuudeksi. Lakiin perustuva kiinnitys syntyy silloin, kun rakennuttaja hankkii osuusrakentamiseen (ks. kpl 3.2.2) osallistuvilta yksityis- ja oikeushenkilöiltä varoja moniasuntoisen talon tai muun kiinteistökohteen rakentamista varten. Tällä pyritään suojaamaan asunnonostajien varoja.

Kiinnityssopimus koskee esimerkiksi maakiinteistöjä, jotka ovat yksityisten tai oikeushenkilöiden omistuksessa, tuotantolaitoksia, asuintaloja ja -huoneistoja sekä keskeneräisiä rakennuskohteita. Maakiinteistö ja sillä olevat rakennukset, esim. asuintalot, on pääsääntöisesti kiinnitettävä yhdessä. Esimerkiksi kierrosta poistettua omaisuutta tai pääsääntöisesti valtion tai kunnan omistamia maakiinteistöjä ei voi kiinnittää. Kiinnityssopimus tehdään kirjallisesti ja kirjataan valtion rekisteriin. Kiinnitys lakkaa kiinnityskirjan omistajan hakemuksesta, pantinantajan ja -haltijan yhteisellä hakemuksella tai oikeuden päätöksellä.

6.6 Maanhankintakäytännöt aluerakentamisen näkökulmasta

Suurten kaupunkien, esimerkiksi Pietarin, lähellä sijaitsevat rakentamattomat maa-alueet on pitkälti yksityistetty, eikä federaatioilla tai kunnilla ole paljoa tarjottavaa. Valtion omistuksessa olevia maita on lähinnä pienten ja keskikokoisten asutuskeskusten lähellä, joissa ei kuitenkaan usein ole riittävää kysyntää aluerakentamiskohteiden tekoa ajatellen. Julkisissa huutokaupoissa myyntiin tulevat valtion maa-alueet ovat yleensä suuria (esim. 40–100 hehtaaria), mikä vaikeuttaa pienten asuinalueiden käyttöönottoa.

Kaikki [valtio-omisteiset] asuinmaa-alueet myydään huutokauppojen kautta. Pääongelmana on dokumenttien valmistelu huutokauppaa varten, koska se vaatii paljon työtä. Pienten alueiden valmisteluun ei ole työvoimaa.

[Maanhankinnasta] on kahta teoriaa ollut. Jotkut ovat sitä mieltä, että tontteja ei pilkota pienemmäksi, koska ei ole henkilöstöä tehdä lohkomista. Toiset ovat taas sitä mieltä, että myydään isoina maa-alueina siksi, jotta raha pyörii pienessä piirissä.

Yksityisessä omistuksessa olevat suurten kaupunkien lähellä sijaitsevat maa-alueet ovat varsin kalliita. Varsinkin kalleimmilla maa-alueilla infrastruktuuriverkosto on tosin usein lähempänä kuin huokeammilla alueilla. Kalliiden tonttikustannukset vuoksi pientalorakentamisen maankäytön on suurten kaupunkien ympärillä oltava varsin tehokasta.

Aluerakentaminen alkaa yleistyä, nyt on investoreja, jotka ostavat maata. Kysymys on siitä, millä raha tehdään: ostamisella ja jalostamisella vai pelkällä maan hinnalla.

Maanhankintaan liittyvää byrokratiaa pidetään varsin vaikeana, minkä vuoksi rakennuttajan on varauduttava riittävän asiantuntemuksen hankkimiseen. Uusien kiinteistöjen muodostamisen vaikeuden vuoksi omakotitalojen yksittäisrakentaminen on usein helpointa tehdä hankkimalla vanha kiinteistö, jolla on purkukuntoinen rakennus.

Kymleno-hankkeessa ajallisesti eniten viivytyksiä aiheuttivat ongelmat maanhankinnassa. Alue (kuva 10) oli ollut alun perin rekisteröitynä maatalousmaaksi, ja venäläinen yritys oli hakenut sen muuttamista tonttimaaksi. Alueen hankkimiseksi käytyjen sopimusneuvottelun jälkeen myytävää aluetta kuitenkin pienennettiin. Mikäli tulevia aluerakentamishankkeita on mahdollista toteuttaa aluehallinnon tuella, oletettavasti maa-alueiden hankkiminen helpottuu.



Kuva 10. Venäläiseltä developerilta omistukseen hankitulla entisellä peltoalueella jouduttiin tekemään merkittäviä tasaustöitä syystalvella 2007 ennen rakentamisen aloittamista. (Kuva: PL-Rakennuttaja/Pertti Laine)

Kirjallisuutta

Kiinteistön hankinta Venäjällä. [Julkaisematon käsikirjoitus.] 2008. Oikeusministeriö, Helsinki.

7 Kaavoitusprosessi

7.1 Venäjän kaavoitusjärjestelmä

Nykyinen Venäjän federaation kaavoitus- ja rakennuslaki on säädetty vuonna 2004, jonka jälkeen sitä on uudistettu joitain kertoja. Lailla säännellään muun muassa paikkakuntien asutuksen sijoittumista, alueiden ja infrastruktuurin kehittämistä, kaavoitus- ja rakennussuunnittelua sekä rakentamista.

Kaavoitusjärjestelmä on kolmiportainen: se jaetaan valtakunnalliseen tasoon, subjektien tasoon ja kunnalliseen tasoon. Valtakunnallisella tasolla laaditaan muun muassa federaation kaavoitus- ja rakennuspolitiikan tavoitteet. Se on ohjeena alueellisille kaavoille, jotka edelleen ohjaavat kuntatasoa.

Yksittäisten rakennushankkeitten toteuttamisessa tärkeintä on kuntatason kaavoituksen toiminta. Kaavoitettavalle alueelle luodaan kaupunginrakennuskaava (*gradstroitelnyi plan zemelnogo utšastka*), jossa alueen käytön periaatteet määritetään. Kaupunginrakennuskaavan pohjalta luodaan yleiskaava (*generalnyi plan*). Venäjän yleiskaavassa on Suomen yleiskaavasta poiketen määritelty tarkasti mm. alueen tasaussuunnitelma sekä rakennusten ja teiden sijainti ja koko.

Yhteistyö kaavoittajien ja kunnan kanssa on hyvin tärkeää, jotta maan omistaja voisi luoda ensin oman asemakaavasijoitusluonnoksen, jonka mukaan sitten laaditaan gradplan (kaupunginrakennuskaava), mikä on toteutuksen pohjana ja virallinen paperi. Kymlenossa on jouduttu 3 kertaa muuttamaan tätä gradplania, jotta on saatu semmoinen, että on pystytty rakentamaan talot sillä tavalla kun ne on jo rakennettu.

Kaavoitusaineistoa voivat laatia eri yritykset, organisaatiot ja henkilöt, joilla on tarvittavat toimiluvat. Moskovassa yleiskaavan laatii kaupungin yleiskaavaosasto, Pietarissa kaupunki- ja arkkitehtuurikomitea. Kaupunginhallitus hyväksyy kaavan ja sen muutokset. Venäjän kaavoitus vie usein aikaa ja aiheuttaa ylimääräisiä kuluja. Kaavoitettavien alueiden määrää pidetään usein riittämättömänä, mikä vähentää uusien aluerakentamiseen soveltuvien kohteiden tarjontaa.

7.2 Kaavoituskäytännöt erillistalojen ja Moderni puukaupunki -konseptin mukaisen aluerakentamisen näkökulmasta

Useimmissa neuvostoliittolaisissa kaupungeissa maankäyttö muotoutui moniytimisen kaupunkirakennemallin mukaisesti. Tässä mallissa on yhden palvelukeskuksen sijaan useita keskuksia. Asuinalueet muodostuivat pääosin kerrostaloista, joiden kerrosluku kasvoi 1950- ja 1960-luvun *hruštšovkoiden* viidestä kerroksesta 1970-luvun yli 20-kerroksisiin asuintaloihin. Venäläiskaupungeille ominaista on rakennusten korkeuden kasvaminen ydinkeskustasta kaupunkien laidoilta päin. Kaupungin keskustan ja asuinalueiden ympärille sijoittuneiden teollisuusalueiden maankäyttö on Venäjällä ekstensiivistä, mikä on estänyt asutuksen leviämistä suotuisille alueille.

Esimerkiksi Pietarissa ja Moskovassa kaupungin rajojen sisäpuolella ei ole juuri rakentamattomia alueita, minkä vuoksi uudet matalat aluerakentamiskohteet joudutaan sijoittamaan usein kymmenien kilometrien päähän kaupunkien keskustoista kaupunkeja ympäröivien Leningradin ja Moskovan alueiden puolelle. Kymlenon alue (kuva 11) sijaitsee suhteellisen lähellä kaupunkia.



Kuva 11. Kymmenen alueella rakentaminen on tiivistä. (Kuva: Eagle Group International)

Yleensä ollaan minimissään 20 kilometrin, normaalisti 40–70 kilometrin päässä kaupungin keskustoista. Riippuu kaupungin koosta tietenkin, mihin omakotialuetta sitten kaavoitetaan.

Uudisalueelle rakennettaessa tarvittavaa infrastruktuuria ei useinkaan ole saatavilla, mikä johtaa lisäkustannuksiin. Toisaalta alueiden täydennysrakentamisessakin olemassa olevaa infrastruktuuria joudutaan usein vahvistamaan. Teollisuuden siirtyessä keskustojen läheltä kaupunkien ulkopuolelle alueita vapautuu asuntorakentamisen käyttöön. Pientalorakentamisen kannalta näiden kohteiden ongelmana on vaadittava tonttitehokkuus.

Pientaloalueet kaavoitetaan Venäjällä usein väljiksi. Suomalaisyrityksen kokemusten mukaan tiiviiden pientaloalueiden aluerakentamisen kulttuuria ei ole, eikä kaavoituksessa ole vastaavia alueiden käytön tehokkuuden mittareita (esimerkiksi kerrosalaa ja kerroslukua) kuten Suomessa. Pientaloja toteutetaan usein yksittäishankkeina, joissa pienin tontti on 600 m² ja käytännössä usein 1 000–1 500 m². Puisten yksittäistalojen etäisyysvaatimukset ovat myös aluerakentamisen kannalta varsin suuria (17 metriä), mikä vaikeuttaa tiiviin aluerakenteen aikaansaantia. Käytännössä toteutetut aluerakentamishankkeet on toteutettu poikkeusluvilla tiiviimpänä.

Eivät tiedosta sitä, kuinka kallis maakustannus ja liittymäkustannus on, kun he kaavoittavat näin suuria tontteja. Tässä tehokkuusajattelussa on paljon parantamisen varaa.

Yhteistyötä kaavoittajien ja kuntien kanssa pidetään hyvin tärkeänä, jotta maanomistaja pääsee itse vaikuttamaan alueen kaavoitukseen. Yksityinen omistaja voi esimerkiksi luoda oman asemakaavasijoitusluonnoksen, jonka pohjalta toteutuksen perustana oleva asemakaava muodostetaan. Urakoitsijat pitävät yleisesti hyvänä Venäjän järjestelmää, jossa mahdollisuudet vaikuttaa alueen kaavoitukseen ovat suuremmat kuin Suomessa. Toisaalta kaavoituksessa on kuitenkin useita ongelmia: prosessiin kuluva aika pidetään pitkänä ja asioiden edistämistä hankalana, mikä lisää kuluja. Henkilökohtaisia suhteita myös kaavoitusviranomaisiin, esimerkiksi alueen pääarkkitehtiin, pidetään tärkeänä. Venäjän kaavoituskäytäntöön kuuluu myös naapureiden kuuleminen ja valituslupamenettely.

Ei täällä [kaavoituksessa] mitään muuta olekaan kuin ongelmia. Jos menet ihan keltanokana, et edes tiedä, ketä pitää lähestyä. Henkilökemia mahdollisimman korkealla tasolla on se, jolla kaavoituksia eteenpäin ylipäätänsä viedään.

Venäjän kaavoituskäytännöissä on merkittävä ero vakituiseen asumiseen tulevien, rekisteröitävien alueiden ja vapaa-ajan datša-alueiden välillä. Vakituisten asuinalueiden kaavoitus- ja rakennuslupakäytännöt ovat varsin tiukkoja. Sen sijaan hyväksytyjen datša-alueitten rakentamisessa rajoituksia on vain vähän. Vakituisten asuntojen aluerakentamisen haasteita lisäävät urakoitsijalle asetetut velvoitteen julkisten rakennusten vaatimustason suhteen: paikallinen hallinto ei huolehdi palvelurakentamisesta samalla tavalla kuin Suomessa, vaan aluerakentamiskohteen rakentaja voidaan velvoittaa rakentamaan alueelle sen koosta riippuen esimerkiksi päiväkotia, koulu tai kauppa.



Kuva 12. Novaja Ižoran alueella pientalot on kaavoitettu pääosin alueen reunoille ja rivitalot alueen keskelle. Myös alueen julkisten rakennusten pystytys kuuluu urakoitsijalle. (Kuva: Puiinfo)

Joukkoliikenteen järjestäminen on suomalaiskokemusten mukaan otettu huomioon melko hyvin kaavoituksessa. Yleensä asuinalueet kaupungeissa ovat paikallisjuna- tai paikallislinja-autoyhteyden lähetyillä, ja liityntäliikenne metroasemille on järjestetty.

Vaikka kaavoitusresursseja pidetäänkin riittämättöminä, uusien pientaloalueiden määrä etenkin suurien kaupunkien ympäristössä lisääntyy voimakkaasti (kuva 12). Esimerkiksi Pietarin kaupungin ympäristössä oli vuonna 2006 avoimessa myynnissä 73 omakotitaloasutusaluetta, joille on kaavailtu rakennettavaksi yli 3 000 taloa. Alueita on kaavoitettu myös hirsi- ja puurankorakenteisille taloille. Arvion mukaan uudet alueet tulevat pääosin hyvien liikenneyhteyksien päähän varakkaiden asuinalueiksi.

Jotta [puurakentaminen] räjähtäisi tai laajenisi, se edellyttäisi kunnan kaavoittamista ja aluerakentamisen hallintaa. Muuten ei onnistu, jos ei päästä lobbaamaan kaavoittajaa, joka sanoo vaihtoehdoksi puunkin.

Kirjallisuutta

- Hakala, R. & Laine, P. 1996. Hansa Renovation HARE 94–96. Lait, määräykset ja sopimustekniikka. Osa 4.2b: Rakennuttaminen, Venäjä. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 229 s.
- Junttila, T. 2001b. Venäjän rakentamiseen liittyvä säädöstö ja viranomaishallinto. Julkaisu 115. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 97 s.

8 Infrastrukturi

8.1 Maan infrastruktuurin nykytila

Neuvostoliiton ajalta periytyvä infrastrukturi asettaa haasteita ulkomaisten yritysten toiminnalle. Keskusjohtoosessa talousjärjestelmässä yritykset vastasivat suurelta osin kunnallistekniikan tarjoamisesta. Vielä 2000-luvun alussa pääosa suurista venäläisyrityksistä osallistui edelleen myös kunnallistekniikan ylläpitoon. Valtaosin infrastrukturi on nykyisin kuitenkin alueellisten, valtion omistuksessa olevien yritysten hallinnassa. Esimerkiksi Pietarissa sähkönjakelusta vastaa Len-energo ja vedenjakelusta Vodokanal. Sen sijaan telealalle on koko Venäjällä syntynyt suuri määrä yksityisiä yrityksiä.

Asuinalueiden infrastruktuurin huonokuntoisuus ja puuttuminen hidastaa usein rakennushankkeiden toteuttamista. Rakennusyritykset joutuvat maksamaan monopoliasemassa oleville yrityksille ylimääräisiä maksuja. Kansainvälisesti kilpailukykyinen, omia raaka-ainevaroja ja osaamista käyttävä teollisuus nähdään Venäjällä keinona asteittain vähentää riippuvuutta jalostettujen tuotteiden tuonnista ja kohottaa vientituotteiden jalostusarvoa. Infrastruktuurin kehittäminen on maan hallinnossa tiedostettu merkittävänä kilpailukyvyn kehittämisen edellytyksenä. Vientituloista muodostetun stabilisaatorahaston varat muodostavat merkittävän rahoituspotentiaalin infrastruktuuri-investoinneille. Maan puutteellisen infrastruktuurin parantamisen aikataulua ja laajuutta on kuitenkin vaikea arvioida.

8.1.1 Tiestö

Venäjän tieverkon pituus on kaikkiaan noin 871 000 kilometriä, josta kaksi kolmasosaa on yleisiä teistä. Yleiset tiet on jaettu edelleen federaation ja paikallisen hallinnon kesken. Federaation hallinnassa on tiestön merkittävin runkoverkko, joka on vain 8 % yleisen tieverkon pituudesta, mutta jota pitkin kulkee noin puolet kaikista kuljetuksista. Kolmannes tiestöstä on yksityistä. Valtio on pyrkinyt parantamaan etenkin päätieverkoston kuntoa. Sen sijaan alemman tason tieverkko on Venäjällä monin paikoin huonokuntoista. Huonokuntoisuus hankaloittaa etenkin tila- ja suurelementtien kuljetusta.

8.1.2 Sähkö- ja puhelinverkko

Venäjän sähkönjakelun etuja ovat ekstensiivinen verkosto, merkittävät primaaristen energianlähteiden resurssit ja suuret markkinat lämmön ja sähkön yhteistuotannolle. Ongelmina pidetään muun muassa verkon ikääntymistä, rakenteellisia pullonkauloja sähkönsiirrossa ja tehottomuutta sähkön jakeluketjussa. Valtio kompensoi voimakkaasti kotimarkkinoille myytävän energian hintaa. Tämän vuoksi esimerkiksi lämmityskustannukset ovat Venäjällä varsin alhaiset.

Venäjän teleliikenteessä on tapahtunut merkittäviä muutoksia, kun valtio-omisteinen teleliikenne on korvautunut paikallisten puhelinyhtiöiden järjestämällä yhteyksillä. Verkon automaatiota ja kuntoa on parannettu etenkin asutuskeskusten ympäristössä. Tavoitteena on ulottaa vuoteen 2012 mennessä kiinteä puhelinverkko kaikkiin asutustajamiin. Matkapuhelinliittymät ovat lisääntyneet nopeasti, ja vuonna 2008 niitä oli enemmän kuin asukkaita.

8.1.3 Vesijohtoverkko, viemäröinti ja kaukolämpöverkko

Vesijohtoverkoston pääongelmia ovat hävikit, riittämätön paine ja säiliötilavuus. Kokonaisvesihävikiksi on arvioitu 35–55 % tuotetusta vedestä. Esimerkiksi Pietarissa vedenlaatuongelmia aiheuttavat raakavetenä käytetyn Nevan jokiveden laatu, puhdistuskapasiteetin puutteet ja huonokuntoinen vesijohtoverkosto. Viemäröinnin ongelmia ovat verkoston iäkkäys ja suoraan jokiin ja mereen purkautuvat viemärit.

Venäjän kaukolämpöverkostolle ominaista on sen suuri osuus lämmitysmarkkinoista, biopolttoaineiden vähäinen käyttö, alhainen kokonaistehokkuus, rakennuskohtaisten lämmönsiirtimien puute ja suuri verkostovaurioiden määrä. Kaukolämpöverkostossa korroosion vaikutus vaurioihin on huomattava, koska Venäjällä on käytössä pääosin avoin kaukolämmitysjärjestelmä, jossa kaukolämpövesi kiertää suoraan kuluttajan pattereihin ja lämmin käyttövesi otetaan suoraan kaukolämpöverkosta. Venäläisten suuryritysten merkitys etenkin kaukolämpöverkoston ylläpidossa on edelleen suuri.

8.2 Rakentamisen infrastruktuuri aluerakentamishankkeissa

8.2.1 Yleistä

Infrastruktuuriliittymien hankkimista pidetään monimutkaisina ja kalliina. Erään suomalaisen rakennusliikkeen mukaan pääsyy Venäjän pientalorakentamisesta pidättäytymiseen on nimenomaan infrastruktuurin rakentamisen vaikeudet pientalokohteissa. Suurimmillaan rakentamisen kustannuksista jopa puolet menee alueen infrastruktuurin valmisteluun. Alueen koon kasvaessa suhteelliset kustannukset pienenevät. Kuhunkin infrastruktuurista vastaavaan yritykseen on oltava yhteydessä erikseen. Kustannusten alentamista pidetään välttämättömänä kohtuuhintaisen pientalomuotoisen aluerakentamisen edistämiseksi. Usein rakentaja joutuu kokonaisuudessaan maksamaan tarvittavan infrastruktuurin rakentamisen kustannukset. Ennen verkostojen kytkemistä käyttöön täytyy asennukset hyväksyttää rakennusviranomaisilla.

Se [infrastruktuuri] nyt on sitä mitä on, eli ei juuri mitään. Tähtäillään siellä, että kaasuois lähellä ja jos sähkön sattuis saamaan, mutta mitään muutahan ei saa. Kymlessä on liittetty verkostoihin, mutta hinta on ihan päätön.

Liittymien toimitus on usein aikaa vievää. Esimerkiksi Kymmenon alueella luvattujen kunnallisverkkojen liittynät ovat myöhästyneet useita kertoja. Infrastruktuuriliittymät on pientaloissa totuttu rakentamaan talokohtaisiksi, minkä vuoksi yhteisten lämmitys-, vesi- ja viemärijärjestelmien rakentamisessa on Kymmenon alueella ongelmia. Toisaalta eräät yritykset näkivät aluerakentamisen eduksi yksittäisrakentamiseen verrattuna infrastruktuurin hankkimisessa tarvittavan ammattitaidon: ammattitaitoinen yritys saa helpommin hoidettua keskitetysti tarvittavat liittymäsopimukset verrattuna suureen joukkoon yksittäisrakentajia. Eräs yritys vastaaja piti infrastruktuurin rakentamisen ongelmia suurimpana yksittäisenä pientalorakentamista hidastavana seikkana.

Kirosana rakentajille on [...] monopolistit eli Lenenergo sähköpuolella ja Vodokanal vesi- ja viemäripuolella. Kun kuulee nimenkin, tulee päänsärkyä rakentajille. Tietää silloin, että niistä ei ole mitään muuta kuin todellista ongelmaa.

Infrastruktuurirakentamista säädellään normeilla, mutta ongelmana pidettiin sitä, ettei pientalojen aluerakentamiskohteita oteta normeissa erityisesti huomioon. Normien mukaan rakennettuina tämä johtaa esimerkiksi ylimitoitettuihin ratkaisuihin.

Esimerkiksi putkikaivanto infraa varten vaatisi heidän määräystensä mukaan 7,5 metriä leveän ja 3,5 metriä syvän kaivannon, jotta saataisiin ne määräysten mukaan sinne kaivettua. Me päästään 1,5–2 metrin syvyydellä meidän järkevän suunnittelun kanssa.

Joissain tapauksissa kunnallistekniikka on mahdollista saada huomattavasti halvemmalla tai jopa ilmaiseksi. Ilmeisesti tämä koskee lähinnä sosiaalisen asuntorakentamisen kohteita, joiden rakentamista valtio tukee kompensoimalla infrastruktuurin kustannuksia.

Suurten toimisto- ja teollisuusrakentamiskohteissa etuna pientalojen aluerakentamiseen verrattuna pidetään sitä, että näissä kohteissa on yleensä tarpeen tehdä vain yhdet liittymäsopimukset, kun taas aluerakentamiskohteissa sopimuksia on tehtävä jokaiselle talolle erikseen. Tätä käytäntöä on Kymleno-hankkeessa (kuva 13) kautta pyritty muuttamaan.

Infrastruktuurin toiminnan epävarmuus ja hankkimishankaluudet ovat synnyttäneet tarpeen vaihtoehtoisille järjestelmille. Esimerkiksi omien kaivojen, jäteveden käsittelyjärjestelmien ja lämpökeskusten rakentaminen ovat vaihtoehtoja kunnallisille verkoille.

Infrastruktuurin rakentamisen käytännöt odotetaan helpottuvan vasta sitten, kun Venäjän federaation perusinfrastruktuuri saadaan kunnostettua. Tämä oletettavasti kestää pitkään, ja sen vaikutukset



Kuva 13. Rakentaja joutuu usein itse kokonaan vastaamaan verkostojen vetämisestä rakentamisalueelle. (Kuva: PL-Rakennuttaja/Pertti Laine)

näkyvät kaupunkien reunoilla sijaitsevilla pientaloalueilla vasta viimeisenä. Asuntojen suuren kysynnän takia Venäjällä on esimerkkejä myös siitä, että talo myydään normaalihinnalla, vaikkei kunnallistekniikkaliittymiä ole rakennettu ollenkaan.

8.2.2 Greenfield-, brownfield- ja täydennysrakentaminen

Uusilla, ennestään rakentamattomien alueilla (greenfield-rakentaminen) infrastruktuuri on rakennettava alusta asti. Rakennusliikkeet pyrkivät rakennusalueita valitessaan ottamaan huomioon esimerkiksi lähistöllä kulkevan sähköverkon sijainnin. Runkoverkkojen rakentamiseen vaikuttamisen mahdollisuudet vaihtelevat kohteittain. Esimerkiksi sähköliittymät tulevat tontille aina sähköyhtiön rakentamana. Sen sijaan vesijohtoverkoston liittymismaksun voi korvata rakentamalla runkoverkosta itse yhteyden rakentamisalueelle.

Vanhon, aikaisemmin rakennettujen alueiden (brownfield-rakentaminen) ja täydennysrakennusalueiden etuna pidetään sitä, että alueen infrastruktuuri on usein valmis ja uusien verkostojen rakentamisen kustannukset jäävät pienemmiksi uuden alueen rakentamiseen verrattuna. Toisaalta verkostot vaativat usein uusintaa. Mahdollinen verkostojen vahvistaminen ja lisäkapasiteetin korjaaminen ja varustaminen myös otetaan suoraan huomioon liittymissopimuksissa. Esimerkiksi muuntamot ovat usein alimitoitettuja.

Kirjallisuutta

- Schröder, P., Ylinen, A. & Massala, O. 1996. Hansa Renovation HARE 94–96. Kunnallistekniikan uudistaminen. Osa 6.2: Venäjä, Pietari. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 50 s.
- Solanko, L. 2006. Coping with missing public infrastructure: an analysis of Russian industrial enterprises. Julkaisussa: Solanko, L. 2006. Essays on Russia's Economic Transition. Scientific monographs E:36: 101–121. Saatavissa:
<http://www.suomenpankki.fi/NR/rdonlyres/AF2D52DF-05EC-4CA3-A418-F805134868EC/0/E36.pdf>.

9 Sopimukset ja juridiikka

Sinisilmäinen ei saa olla missään asiassa.

9.1 Yleiset sopimuskäytännöt

Venäjällä on ollut käytössä sopimusvapauden periaate vuonna 1995 voimaan tulleen siviililain (*Graždanski kodeks*) myötä. Yrityksillä on vapaus käydä kauppaa millä tahansa ehdoilla, mistä on sekä hyötyä että haittaa ulkomaisille toimijoille: yhtäältä omat sopimusehdot on usein helpompi saada lävitse kuin ennen, mutta toisaalta venäläisosapuolen sopimustuntemus on huono, minkä vuoksi venäläisosapuolet voivat osittain tahattomasti sitoutua sopimusehtoihin, joiden merkitystä he eivät sopimushetkellä täysin ymmärrä.

Ennen sitovan sopimuksen solmimista on tärkeää selvittää asiakasyrityksen tausta ja sopimusosapuolten toiminimenkirjoitusoikeus. Venäjällä on usein vaikeaa saada ajantasaista ja luotettavaa tietoa paikallisista yrityksistä. Kaupparekisterilainsäädäntöä vastaava laki yritysten valtiollisesta rekisteröinnistä on maassa säädetty vuonna 2001 ja keskitetty kaupparekisterijärjestelmä on vasta valmisteilla. Tietojen luotettavuutta heikentää myös se, että suuri osa harjoitettavasta liiketoiminnasta tapahtuu kirjanpidon ulkopuolella.

Venäläisten osapuolten kanssa solmittavissa sopimuksissa sopimusmalli voidaan valita vapaasti sopimusvapauden periaatteita noudattaen. Sopimusvapauden periaatetta sovellettaessa huomioon on kuitenkin otettava Venäjän lainsäädännön tiukat sopimusten muotovaatimukset. Pääsääntöisesti ainoastaan kirjalliset sopimukset, jotka täyttävät muotovaatimukset, ovat päteviä. Sopimuskäytännöt ovat varsin byrokraattisia, ja ainoastaan kirjallisiin sopimuksiin voi vedota. Tämän vuoksi kaikkiin pieniin lisäyksiin ja muutoksiin täytyy varautua uusilla sopimuksilla. Myös muuttuvaan lainsäädäntöön ja olojen muutoksiin on syytä varautua riittävässä määrin etukäteen.

Jos me tehdään joku sopimus aanelosella, heillä menee siihen varmaan 5 aanelosta, joissa on samat asiat, mutta hirveän monimutkaisesti kaikki selvitetty. En näe, että siinä muuta on kuin vanha käytäntö, että ei haluta uudistaa asioita.

Suomalaiset yritykset ovat kokeneet byrokraattisen sopimuskäytännön vaikeuttavan esimerkiksi yhteisten tietojärjestelmien käyttöönottoa. Rakennusalan sopimuksessa etenkin sovitut aikataulut ovat usein toteutuneet huonosti. Asetettavista sanktioista riippumatta yritysten on syytä varautua viivytyksiin aikatauluissa.

Kauppaneuvotteluissa suomalaisten toimijoiden on tunnettava Venäjälle ominaisia erityispiirteitä. Vallan delegointi ei kuulu venäläiseen yrityskulttuuriin, minkä vuoksi johtajan odotetaan tekevän ratkaisut. Kulttuurista seuraa myös haaste: myös suomalaisella liikkeenjohtajalla on Venäjän-toiminnassa oltava riittävä tekninen, kaupallinen ja sosiaalinen asiantuntemus.

Sopimusneuvotteluissa yrityksen korkeimman johdon läsnäolo on venäläisosapuolelle neuvottelun vakavuuden osoitus. Venäläiseen kulttuuriin kuuluu myös erilaisten sitomattomien sopimusten – ns. aiesopimusten – tekeminen. Nämä sopimukset eivät velvoita varsinaisen sopimuksen solmimiseen jatkossa, ja usein niihin tulee muutoksia. Venäläisten toimintaa sopimusneuvotteluissa pidetään suurpiirteisempänä ja improvisoidumpana suomalaisten toimintatapaan verrattuna, mikä edellyttää kärsivällisyyttä.

9.2 Tavaraviennin sopimukset ja ongelmakohdat

Venäjällä koettujen maksuvaikeuksien vuoksi useat suomalaisyritykset ovat suosineet toiminnassaan ennakkomaksuja. Etenkin vakiotoimittajien kanssa on kuitenkin siirrytty usein jälkikäitelaskutukseen.

Useat suomalaismyyjät liittävät sopimukseen kansainväliset Incoterms-ehdot. Tämä kokoelma on laadittu selkeäksi ohjekirjaksi, jonka avulla sopimusosapuolten vastuut ja velvollisuudet on määritettävissä. Incoterms-ehdoissa toimituslausekkeet jakautuvat neljään ryhmään, jotka ilmaisevat, missä laajuudessa osapuolet vastaavat tavarankuljettamisesta, vakuuttamisesta ja muista seikoista. Uusin Incoterms-kokoelman versio on vuodelta 2000.

Toimitusten kuljetuksissa ja etenkin tullauksessa on useita ongelma-kohtia, jotka voivat viivästyttää toimituksia. Tullin lainsäädäntö ja toiminta on kuitenkin jossain määrin vakiintunut 2000-luvun aikana, mikä on helpottanut myös vientikauppaa. Asiakkaan maksuaikataulujen pitämättömyys voi olla ongelma myös tavarakaupassa. Tämä voidaan ottaa huomioon esimerkiksi määräämällä sopimuksessa, että tietty osuus on maksettava ennen valmistuksen aloittamista.

Venäläisasiakkaita kiinnostavat tavaratoimitussopimuksissa eniten hinta ja vakuudet. Vaikka suomalaistuotteet olisivat laadultaan parempia kuin vastaavat venäläiset, se ei kaikissa tapauksissa riitä syyksi suomalaistuotteen ostoon. Sen sijaan tuotteissa, joita kotimaassa ei ole saatavilla, on käännätyvä ulkomaisen toimittajan puoleen.

9.3 Rakennusurakoinnin sopimukset ja ongelmakohdat

Suunnittelu ja rakentaminen toteutetaan Venäjällä yksityisoikeudellisten sopimusten nojalla. Näitä sopimuksia koskeva perussäädös on kolmiosainen siviililaki. Siviililain II osan 37. luku sisältää rakennusurakkaa koskevat yleisnormit, erityisnormit ja suunnittelutyötä koskevan urakkasopimuksen erityisnormit. Tavanomaiseen suunnitteluun tai rakentamiseen liittyvästä sopimussuhteesta ei ole muuta säädöstä, joten lähtökohtana on sopimusvapaus, jota rajoittaa vain julkisoikeudellinen normisto (esimerkiksi materiaalistandardit).

Rakennusurakoinnissa sopimus solmitaan tarjouspyynnön ja teknisen toimeksiannon jälkeen. Venäjän viranomaiset ovat laatineet useita tyyppiasiakirjoja urakkasopimuksista ja muista dokumenteista, jotka liittyvät suunnitteluun ja rakentamiseen. Rakennusalan sopimuksista voidaan käyttää myös ulkomaalaisia mallisopimuksia tai osapuolten keskinäisiä sopimustekstejä.

Kansainvälisistä sopimusehdoista Venäjällä noudatetaan yleisimmin FIDIC-ehdot (Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils). Rakennusurakkasopimuksessa käytettävä FIDIC jakautuu kahteen erilliseen osaan, joista ensimmäinen osa sisältää yleiset ehdot sekä tarjous- ja sopimusasiakirjamallit ja jälkimmäinen osa tarkempia tulkinta- ja muokkausohjeita ja konkreettisia sovellusesimerkkejä. Tulkintaerimielisyyksien välttämiseksi sopimusten sisältö on tehtävä riittävän selkeäksi ja sopimuksen kohdat käsiteltävä yksityiskohtaisesti toisen sopimusosapuolen kanssa. Ongelmana FIDIC-ehtojen käytössä pidetään niiden vaikeaselkoisuutta. Suomalaiset rakennusurakan yleiset sopimusehdot (YSE 1998) on käännetty myös venäjäksi. Myös näiden ehtojen käyttö Venäjän-urakoinnissa etenkin suomalaisten yritysten kesken on mahdollista.

Tilaaajan maksuvelvollisuuden laiminlyönti on yleinen urakoitsijoiden kohtaama Venäjän-kaupan ongelma. Yleistä on maksuerien myöhästymisen. Maksuvelvollisuuden laiminlyönnin mahdollisuus on otettava huomioon sopimuksissa.

Myös tilaaajan muiden velvollisuuksien laiminlyönti on yleistä. Suunnitelmien hyväksyttäminen, rakennuslupien hankkiminen, verot, tullimaksut ja muut viranomaismaksut voidaan tavanomaisissa rakennusurakoissa määrätä tilaaajan velvollisuuksiksi. Sopimuksissa asiat on selvitettävä yksityiskohtaisesti ja laiminlyönnit sanktioitava. Myös työaikaisten liitântöjen ja palveluiden saanti on syytä varmistaa etukäteen. Oleellisena seikkana sopimusten solmimisessa pidetään riittävää lakiasiantuntemusta: esimerkiksi venäläistä juristia tai yhteistyöyrittystä voi käyttää sopimuksen tarkastamisessa. Useissa tapauksissa syntyvät erimielisyydet on mahdollista ehkäistä kunnollisilla sopimuksilla.

Venäläinen osapuoli ei tunne myötävaikutusvelvollisuuden käsitettä, minkä vuoksi urakoitsijan ei kannata odottaa sellaista apua tai palvelua, jota sopimuksessa ei erikseen mainita. Rakennusurakoinnin tilaavalle venäläiselle urakkahinta on usein oleellisin sopimuskohta, eikä sopimuksen muuhun sisältöön välttämättä kiinnitetä paljoa huomiota. Muina oleellisina kohtia pidetään erilaisia päivämääriä, kestoajkoja, sanktioita ja force majeure -kohtaa. Tämän vuoksi sopimukset on syytä käydä yksityiskohtineen tarkasti läpi, jotta molemmilla osapuolilla on yhtenevä käsitys sopimuksen sisällöstä. Papusen & Heinosen (1996) mukaan vähintään seuraavat seikat on Venäjällä toimittaessa mainittava rakennusurakkasopimuksessa:

- määritelmät ja sopimusosapuolet
- sopimuksen kohde ja toimituslaajuus
- sopimuksen hinta ja maksuehdot
- aikataulu
- sopimusasiakirjat
- yhteydenpitomenettely
- lisä- ja muutostyöt
- osapuolten velvollisuudet
- vakuudet
- tarvittavat luvat ja suunnitelmien hyväksyttäminen viranomaisilla
- viranomaismaksut
- työn ennaikainen keskeyttäminen
- sopimusrikkomukset
- työn luovutus, takuu aika ja loppuselvitys
- riitaisuusien ratkaiseminen.

Yksityiskohtaiset sopimukset eivät kuitenkaan riitä, vaan venäläisten kanssa toimittaessa osapuolten on päästävä henkilökohtaisiin luottamuksellisiin suhteisiin, jotta menestyksestä yhteistyötä pystytään tekemään. Merkittävät vaihdokset asiakkaan henkilökunnassa saattavat vaikeuttaa sopimukseen päästyä.

Rakennustöiden yleisiä laatuvaatimuksia (RYL) vastaavia kriteerejä Venäjällä ei ole käytössä, vaan rakentamisen laatua kontrolloidaan ainoastaan normien ja standardien kautta. Suomalaisvaatimuksia on suunniteltu käännettävän venäjäksi, mutta ainakaan lähiaikoina käännöstä ei ole ilmestymässä. Yleisten laatuvaatimusten puutetta on pidetty ongelmana esimerkiksi viimeistelyjen hankinnassa: koska yhtenäisiä käytäntöjä viimeistelyn laadun arvioimiseksi ei ole, asuntojen

ostajat toteuttavat viimeistelyn mieluiten omassa valvonnassaan. Yksittäisiä RT- ja Ratu-kortteja on kuitenkin käännetty venäjäksi.

Suomalaiset rakennusalan yritykset painottavat täsmällisyyttä ja luotettavuutta asiakaskontakteissaan. Aikataulujen pitävyyttä pidetään tärkeänä venäläisten kumppanien kanssa toimittaessa. Toisaalta kuitenkin varautumista aikataulujen myöhästymisiin pidetään oleellisena, koska viivytyksiä koetaan usein.

Kyllä siihen pitää rakentaa varmuusmarginaalit niin, että pystytään elämään myöhästyneitten, alitoimitusten tai ylitoimitusten kanssa. Suuri maa, suuret toleranssit.

Lisä- ja muutostyöt ovat aiheuttaneet ongelmia useissa projekteissa. Tilajalla voi olla käsitys, että muutostoiveita ja lisäyksiä voi esittää hinnan muuttumatta. Ongelmia voidaan hallita kirjoittamalla sopimukseen yksiselitteisesti, miten lisä- ja muutostöitä kohdellaan.

Sopimusrikkomuksissa sovellettavien sanktioiden asettamista pidetään tärkeänä. Toisaalta sanktioita joudutaan käyttämään varsin harvoin. Tehokkaimpana käytäntönä poikkeamien esiintymisessä yritykset pitivät keskustelua.

Kyllähän sanktioita voi laittaa ja langettaakin paljon, mutta sen jälkeen ei ole alihankkijoita.

9.4 Riitojen käsittely

Sopimuksista aiheutuvia riitoja voidaan oikeusteitse ratkoa välimiesmenettelyssä Venäjällä tai ulkomailla tai vaihtoehtoisesti Venäjän valtiollisessa tuomioistuimessa. Valtiollisia tuomioistuinjärjestelmiä on kaksi: yleinen tuomioistuinjärjestelmä ja arbitraatiotuomioistuinjärjestelmä.

Yleisessä tuomioistuimessa käsitellään lähinnä perhe- ja perintöoikeudellisia sekä rikosoikeudellisia asioita. Arbitraatiotuomioistuimessa käsitellään talouteen liittyviä siviilioikeudellisia ja hallinnollisia riitoja. Ulkomaankauppaan ja kansainvälisiin sijoituksiin liittyviä riitoja voidaan tuoda esille kummassakin tuomioistuinjärjestelmässä. Muun muassa rakennusurakasta johtuvat tilaajan ja rakentajan väliset erimielisyydet sekä viranomaisten kanssa olevat verotus-, tullaus- ja lisensierimielisyydet käsitellään kuitenkin arbitraatiotuomioistuimessa.

Välimiesmenettely on lähtökohdiltaan samanlaista Venäjällä kuin Suomessakin – sopimukseen perustuvaa riitojen oikeudellista ratkaisemista. Välimiesmenettelyä voidaan käyttää vain, mikäli siitä on erikseen sovittu. Välitystuomioistuimia Venäjällä on runsaasti. Ongelmia välimiesmenettelyssä tuottaa usein se, ettei kanteiden turvaamistoimenpiteitä juurikaan ole. Sen vuoksi esimerkiksi omaisuuden takavarikointi ennen oikeusprosessin aloittamista on käytännössä mahdotonta. Venäjän välitystuomiot ovat pantavissa pakkotäytäntöön sekä Venäjällä että ulkomailla.

Venäjän oikeusprosesseja pidetään monimutkaisina ja vastapuolilla on mahdollisuus viivyttellä asian käsittelyssä enemmän kuin Suomessa. Venäjällä toimivat suomalaisyritykset ovat pääosin välttyneet oikeuskäsittelyiltä, ja kiistanalaiset asiat on pyritty hoitamaan mahdollisimman pitkälle neuvotteluilla.

Etenkin suuret suomalaisyritykset ovat kuitenkin joutuneet käymään läpi oikeustapauksia. Näiden kokemusten mukaan Venäjän oikeusjärjestelmä on suhteellisen toimiva myös ulkomaalaisten

yritysten kannalta, ja myös esimerkiksi viranomaisten laitonta toimintaa vastaan nostetuissa oikeustapauksissa on menestytty.

Kirjallisuutta

- Kallonen, K. & Ketola, K. 1996. Voihan Venäjä! Kauppaa ja kulttuuria. Edita, Helsinki. 160 s.
- Lahti, P. 1997. Venäjän verotus ja lainsäädäntö suomalaisen rakennusyrityksen näkökulmasta. Rakennusteollisuuden keskusliitto, Helsinki. 121 s.
- Papunen, A. & Heinonen, P. 1996. Hansa Renovation HARE 94–96. Lait, määräykset ja sopimustekniikka. Osa 4.2a: Venäjä. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 178 s.

10 Pientalorakentamisen määräykset ja viranomaishyväksynät

10.1 Rakennusalan säädösrakenne

Rakennustoimintaa koskeva lainsäädäntö voidaan jakaa seuraaviin osiin:

- yleiset rakennustoimintaan liittyvät lait (esimerkiksi asumis- ja verolakikokoelma)
- rakennustoimintaa säätelevät lait (esimerkiksi asemakaavoitus- ja rakennuslakikokoelma sekä maalakikokoelma)
- rakentamisen rahoittamiseen liittyvät lait (esimerkiksi hypoteekkilaki).

Rakennustoimintaa säätelevien lakien perustana ovat Neuvostoliiton aikana hyväksytyt valtiolliset normit ja standardit, joiden noudattaminen on pakollista. Valtiollisia normeja (SNIp) on Neuvostoliitossa ollut noin 200 ja standardeja (GOST) yli 800. Toiseen tasoon kuuluvat säännöskokoelmat, erilaiset ohjeet ja suositukset. Esimerkiksi arkkitehtikomitealla, hallintovirastoilla ja ministeriöillä on ollut omat normiasiakirjansa. Rakennusmateriaalien, rakennustuotteiden ja rakenteiden teknillisiä ehtoja käsitteleviä asiakirjoja (TU) on ollut yli 2 500. Lakien ohella viranomaisohjeet ja -määräykset ovat oleellisia käytännön toimissa.

Ei täällä mitään tehdä ilman, että viranomaispäätökset ovat kaikki voimassa. Voivat pysäyttää hankkeen, tapahtuu muutoksia ihan ykskaks. On hankkeita, jotka ovat pysähtyneet 1,5 vuodeksi. Niissä ei voi edetä, ennen kuin saadaan uusien ohjeitten määräysten mukainen [lupa]. Venäläinen lupahomma tarkoittaa sitä, että kierretään noin 40 eri virastoa, haetaan lausunnot moneen kertaan samoista asioista ja samasta virastosta lausunto eri vaiheistuksista.

Normijärjestelmän asiakirjoissa käsitellään rakentamisen kaikki vaiheet maankäytön suunnittelusta ja kaavoituksesta rakennusmateriaalituotantoon, rakenteiden suunnitteluun ja rakennusten käyttöön. Järjestelmässä esitetään myös kustannus- ja materiaalimenekkitiedot sekä määritetään rakentamisen laaduntarkkailu. Federaation normijärjestelmä on esitetty taulukossa 8.

Venäjällä rakennussaannosten suunnitteluprosessiin osallistuvat lähinnä kansalliset laboratoriot, paikalliset suunnittelutoimistot ja paikalliset valtionhallinnon osastot. Esimerkiksi Yhdysvalloissa

Taulukko 8. Venäjän federaation teknillisten normien järjestelmä ja hierarkiatasot.

Venäjän federaation normiasiakirjat
<ul style="list-style-type: none">• rakennusnormit ja -säädökset, SNIp (<i>stroitelnyje normy i pravila</i>)• rakennusalan standardit, GOST R (<i>gosudarstvennyje standarty</i>)• suunnittelu- ja rakentamissäädökset, SP (<i>svody pravil</i>)• normiasiakirjajärjestelmien ohjaavat asiakirjat, RDS (<i>rukovodjaštšije dokumenty sistem normativnyh dokumentov</i>)• hallintoalojen normiasiakirjat, VSN, VNP, OSTN... (<i>vedomstvennyje stroitelnyje normy, vedomstvennyje normy projektirovanija, otraslevyje stroitelno-tehnologitšeskije normy...</i>)
Venäjän federaation subjektien normiasiakirjat
<ul style="list-style-type: none">• alueelliset rakennusnormit, TSN (<i>territorialnyje stroitelnyje normy</i>)
Tuotanto- ja toimialakohtaiset normiasiakirjat
<ul style="list-style-type: none">• toimialakohtaiset standardit, OST (<i>otraslevyje standarty</i>)• yritysten standardit (<i>standarty predprijati</i>)• julkisten yhteisöjen normiasiakirjat

säännösten tekoon osallistuvat myös teollisuusryhmät ja ympäristöjärjestöt. Tämän takia Venäjän säädökset ovat lähinnä teknisiä dokumentteja ja Yhdysvaltojen säädökset yleisiä rakennuspolitiikkaa heijastelevia dokumentteja.

Federaation subjekteilla on oikeus laatia alueellisia rakennusnormeja (TSN), joiden perusta syntyi vuonna 1995. Alueelliset säädökset on tarkoitettu SNiP-normien täydentämiseen. Niissä on tarkoitus ottaa huomioon liittovaltion eri osien luonnonolosuhteet, sosiaaliset tekijät, kansalliset traditiot ja taloudellinen potentiaali. Neuvostoliitossa rakennussuunnittelu ja rakentaminen oli huomattavan samankaltaista koko maassa, minkä vuoksi aluekohtaisia ohjeistuksia ei käytetty. Laajin ja kehittynein alueellisten normien järjestelmä on nykyisin Moskovassa. Venäläisarvion mukaan lainsäädännössä tulee jatkossa kehittää erityisesti kaksitasoisia ratkaisuja, joissa liittovaltion tasolla määritetään rakentamisen suuntaviivat ja alueellisella tasolla otetaan huomioon paikalliset vaatimukset.

Normien määrää vähennetään tulevaisuudessa. Velvoittavia normeja korvautuu suosituksilla. Alueellisia normijärjestelmiä on tarkoitus kehittää voimakkaasti. Kehitystyö on kuitenkin edennyt suunniteltua hitaammin rahoitusvaikeuksien vuoksi. Venäjän normitukseen perustuva järjestelmä on käytössä laajalti entisen Neuvostoliiton alueella. Samat normimuutokset otetaan käyttöön eri maissa maan hallintoviraston hyväksytyä ne. Näin ollen Venäjän rakennuslainsäädännön tunteminen helpottaa vientiä myös muihin IVY-maihin.

Aiemmat normit olivat velvoittavia. Nykyisin normeissa esitetään ne päämäärät ja perusvaatimukset, joihin suunnittelussa ja rakentamisessa on pyrittävä. Velvoittavia ovat ainoastaan rakenteiden ja materiaalien lujuuteen ja turvallisuuteen sekä luonnonsuojeluun liittyvät seikat. Normeja on edelleen voimassa laajalti kaikista normiuudistuksista. Vanhoihin normeihin tehdään kuitenkin muutoksia.

Venäjän rakennussertifointijärjestelmässä Gosstroj on valvonut yhdessä valtiollisen standardointihallinnon Gosstandartin kanssa, että myytävät rakennustuotteet täyttävät kuluttajien ja ympäristön turvallisuus- ja terveysvaatimukset. Osa sertifikaateista on vapaaehtoisia. Niitä voivat myöntää valtiollisen organisaation lisäksi myös yksityiset osapuolet.

Venäjälle tuotavilta tuotteilta on vaadittu tekninen todistus, vastaavuussertifikaatti tai seikkaperäinen selvitys siitä, että tuote noudattaa maan normeja ja standardeja. Todistuksen ja sertifikaatin saamisen ehtona on tuotteelle hankittu hygienialausunto ja tarvittaessa palosertifikaatti.

Uusi teknisiä määräyksiä koskeva laki (*O tehnišeskom regulirovanii*, 27.12.2002 N 184-FZ) astui voimaan 1.7.2003. Lain on määrä yksinkertaistaa sertifointimenettelyä, sillä jatkossa yksi dokumentti, tekninen määräys, sisältää kaiken tarvittavan tiedon tuotteen vaatimuksista ja arviointimenettelyistä. Lisäksi vapaaehtoisten sertifikaattien merkitys on kasvamassa. Vanhat määräykset ovat voimassa, kunnes ne kumotaan uusilla vuonna 2010 päättyvän siirtymäajan aikana. Järjestelmän lähestymistapa vastaa EU:n normijärjestelmää.

EU:n lisäksi erityisesti Kanadalla on ollut merkittävä rooli Venäjän puurakentamisen kehityskumppanina. Kanadan rakennusalan kehittämisjärjestö *Institute for Research in Construction* on ollut Gosstroin kanssa yhteistyössä asumismääräysten kehittämiseksi. Viimeaikaisia kehityskohteita on ollut muun muassa puurakenteisten matalaenergiatalojen suunnittelu ja rakentaminen sekä platform-järjestelmän tuoteosien (esim. I-palkkien) tuotannon aloittaminen Venäjällä. Mikäli pohjoisamerikkalaislähtöisen platform-järjestelmän mukainen rakentaminen yleistyy Venäjällä, myös suomalaisteollisuudelta vaaditaan uusien toimintamallien käyttöönottoa.

Suomalaiset puurakentamisen yritykset ovat pääosin saaneet hankittua tuotteille sertifikaatit varsin hyvin. Sertifikaattien hankkimiseen on myös erikoistuneita yrityksiä. Hankalampi tehtävä Venäjällä on lain toimeenpanon varmistaminen ja yhtenäisten käytäntöjen luominen. Keskeisessä roolissa yritysten kannalta ovat viranomaistarkastukset, joilla pyritään varmistamaan lain määräysten noudattaminen. Viranomaisten toiminnassa ongelmana on ollut ajoittainen mielivallan käyttö tarkastusten yhteydessä.

Ongelmana oli se, että piti viedä puulevyjä testattavaksi Venäjälle, jotta saisi sertifikaatin, mutta niitä ei voinut viedä tullista läpi, koska ei ollut sertifikaattia!

Käytännössä yritykset hakevat ja saavatkin Venäjän monimutkaisten säädösjärjestelmien noudattamiseen usein poikkeuslupia. Myös säädösten valvonta on vaihtelevaa: joidenkin yritysten kokemusten mukaan säädöksiä noudatetaan hyvin tarkkaan, joidenkin kokemusten mukaan sen sijaan useat säädökset ovat käytännössä jääneet lainsäädännön kuolleiksi kirjaimiksi.

10.2 Lainsäädäntö pientalo- ja aluerakentamisen näkökulmasta

10.2.1 Suunnittelu

Keskeisin pientalorakentamisen määräyksiä käsittelevä SNIIP-normi on vuonna 2001 voimaan tullut normi ”Yksiasuntoiset asuintalot” (*Doma žilyje odnokvartirnyje*, SNIIP 31-02-2001). Pientalohankkeen suunnitteluun, koordinointiin ja hyväksyttämiseen on ohje SP 11-111-99. Pientaloasiakirjojen suunnitteluasiakirjat on saatavana myös suomenkielisenä julkaisuna.

Myös pientalorakentamisessa on alueellisia normeja. Esimerkiksi Moskovassa vaatimukset yksityisen rakentamisen suunnitteluasiakirjoista ovat varsin yksityiskohtaiset.

Pientalojen sijoittamisesta asemakaava-alueelle on annettu ohjeet suunnittelu- ja rakentamissäädöksessä ”Pientalorakentamiseen tarkoitettujen alueiden luokittelu” (*Planirovka i zastrojka territorii maloetaznogo žilištšnogo stroitelstva*, SP 30-102-99). Asiakirjassa määritellään rakentamishokkuus, alueelle sopivien asuintalojen tyyppi ja rakennuskohtaisten tonttien minimikoko erilaisia asuinrakentamiskaavoja varten. Omakotirakentamista koskevissa vaatimuksissa edellytetään, että talojen välille on jätettävä terveys-, asumis- ja paloturvallisuuskäytäviä.

Suunnittelussa on otettava huomioon ilmastolliset olosuhteet, alueen geotekniset ja hydrogeologiset olosuhteet sekä geokemiallinen arviointi. Lisäksi huomioon on otettava vesivarojen käyttö ja vesiensuojelu, viheralueiden määrä, alueen säteilytilanne ja alueen käytön ekologiset rajoitukset.

Suomen ja Venäjän asuinrakennusten suunnitteluvaatimukset eivät olennaisesti eroa toisistaan. Eroja on mm. asuinhuoneiston pinta-ala- ja huonekorkeusmääräyksissä. Venäjän normeissa on määrätty myös tarkemmin mm. parvekkeiden ja muiden ulko-oleskelutilojen vaatimukset. Ongelmana normituksissa on pidetty sitä, ettei pientalojen aluerakentamista varten ole olemassa omia säädöksiä, vaan näissäkin tapauksissa käytetään yksittäisiä pientaloja koskevia normeja.

10.2.2 Kestävyyismääräykset

Perustukset ja kantavat rakenteet täytyy suunnitella ja toteuttaa niin, että rakentamisen ja käytön aikana rakenteet kestävät. Myöskään talon käyttöominaisuudet eivät saa huonontua muodonmuutosten

tai halkeamien johdosta. Talon tulee kestää oman kuormituksensa ja välipohjiin kohdistuvan kuormituksen lisäksi alueen lumi- ja tuulikuormitus.

Taipumien ja siirtymien raja-arvot sekä kuormitusten varmuuskertoimet lasketaan normin ”Kuormitukset ja vaikutusvoimat” (*Nagruzki i vozdeistivija*, SNiP 2.01.07-85*) mukaan. Kestävyys- ja muodonmuutosominaisuuksien mitoituksessa tulee ottaa huomioon normiaineistossa annetut materiaaliikohtaiset vaatimukset. Puun käytölle ei ole asetettu normissa erityisedellytyksiä. Puurakenteiden lujuuslaskelmat ja yleiset suunnittelu- ja valmistusvaatimukset on esitetty normissa ”Puurakenteet” (*Derevjannyje konstruksii*, SNiP II-25-80).

Suomalaisyritysten kokemusten mukaan venäläisillä on käytännössä heikko käsitys kestävyyteen liittyvistä seikoista. Vaikka asuntorakentamisen suunnittelussa vaatimuksena on rakennusten käyttöikä tarkastelu, esimerkiksi talojen elinkaarimallin tuntemus on käytännössä vähäistä. Etenkin sosiaalisessa asuntotuotannossa asetulla hintatasolla käyttöikä jää varsin lyhyeksi.

10.2.3 Palomääräykset

Rakennusten paloturvallisuusvaatimuksista sekä rakennusten, rakenteiden ja materiaalien paloteknisestä luokittelusta säädetään normissa ”Rakennusten ja rakennelmien paloturvallisuus” (*Požarnaja besopasnost zdani i sooruženi*, SNiP 21-01-97). Venäjän rakenteelliset paloturvallisuussäädökset ovat normiuudistuksesta johtuen olleet varsin sekavia.

Huomattavaa puurakentamisen kannalta on se, että pientalojen paloturvallisuusvaatimukset ovat vähäiset. Tulenkestävyyden ja rakenteellisen palovaaran luokkavaatimuksia ei esitetä enintään kaksikerroksisille yksittäistaloille. Rivitalojen vierekkäiset asunnot on erotettava toisistaan palomuurilla. Kerrosalan ja kerrospinta-alan kasvaessa tulenkestävyysvaatimukset kasvavat.

Paloviranomaisten tulkinnat ovat usein vaihtelevia, ja viranomaiset voivat myös esittää paloturvavaatimuksia, jotka eivät perustu lakiin. Puu mielletään Venäjällä usein huonoksi rakennusmateriaaliksi paloherkkyytensä vuoksi ja käytännössä toiminta paloviranomaisten kanssa on usein monimutkaista. Suomalaisten puutalovalmistajien mukaan venäläisten ennakkoluulot puun paloturvallisuutta kohtaan ovat kuitenkin vähentyneet.

Puu on periaatteessa Venäjällä isoissa ja julkisissa rakennuksissa pannassa oleva materiaali, ei voi käyttää missään. Venäjällä se palaa joka paikassa. Pientalorakentamiseen se soveltuu.

Venäjän kaupunkirakentaminen on perinteisesti ollut hyvin tiivistä, minkä vuoksi puun osuus rakentamisessa on jäänyt vähäiseksi. Puurakenteisille pientaloalueille ei ole omia erityisiä palomääräyksiä, mikä käytännössä edellyttää poikkeuslupien hakemista.

10.2.4 Venäjän standardointijärjestelmän erot eurokoodeihin

Eurokoodit ovat eurooppalaisia standardeja, jotka koskevat kantavien rakenteiden suunnittelua. Sarja koostuu 58 osasta, ja se sisältää rakentamisen kokonaisvarmuuden, erilaisten kuormien ja kuormitusten määrittämisperiaatteet eri rakennusmateriaaleille. Puurakenteiden standardointi on käsitelty eurokoodissa 5. Eurokoodijärjestelmään on siirrytty Suomessa vuodesta 2007 alkaen. Tavoitteena on, että kansalliset määräykset korvataan eurokoodeilla vuoteen 2010 mennessä.

Puurakenteiden eurokoodijärjestelmässä on venäläiseen järjestelmään verrattuna seuraavia periaatteellisia eroja:

- Vaadittava sahatavaran poikkileikkausjärjestelmä on pienempi eurokoodeissa.
- Liitokset ovat kompaktimpia.
- Kestävyysslaskelmia vaaditaan enemmän.
- Suunnittelijoilla on suurempi vastuu.

Koska Venäjän sahatavaran lujuusluokittelujärjestelmä on kehittymätön, suuremmat vaadittavat dimensiot rakenteissa ovat ymmärrettäviä. Tämän lisäksi tarvittavien suunnittelulaskelmien määrä tulee esille esimerkiksi palonsuojauksessa: materiaalien palonkestävyyttä arvioitaessa otetaan huomioon esimerkiksi materiaalien laskennallinen hiiltymisnopeus.

Yhtenäisellä standardoinnilla arvioidaan olevan keskeinen rooli vientikaupan teknisten esteiden poistamisessa. Venäjällä on ollut tavoitteena yhtenäistää standardointijärjestelmäänsä muun Euroopan standardointijärjestelmän kanssa. Käytännössä yhtenäistäminen on kuitenkin edennyt hitaasti, eikä nopeaa siirtymistä vanhasta järjestelmästä uuteen oletettavasti tapahdu. Ongelmina lienevät erimielisyydet järjestelmän uudistamisesta ja tarve suojata kotimaista rakennusteollisuutta tuontitoimittajilta. Nykyiset erot standardointijärjestelmissä vaativat vientikaupassa tuntemusta paikallisista olosuhteista ja tarvittaessa tuotteiden mukauttamista niihin. Käytännössä suomalaisten toteuttamissa rakennushankkeista on usein hankittu projektikohtaisesti poikkeuslupia suomalaisratkaisuille, jolloin venäläisstandardeja ei ole tarvinnut sellaisenaan toteuttaa.

10.3 Suunnittelu- ja rakennuslupakäytäntö

Venäjän rakennuslupakäytäntöä pidetään byrokraattisena ja aikaa vievänä. Viranomaissäädökset ovat usein vaikeaselkoisia ja ristiriitaisia. Rakennusluvan saamiseen Venäjällä arvioidaan menevän moninkertaisesti Suomeen verrattuna. Monimutkaisen lupaprosessin hallinta on olennaista rakentamisessa.

Sanotaan, että tämän pitäis olla sellaista, että tämän pystyy 6 kuukaudessa viemään läpi, mutta käytännössä tämä aika on 3 × 6 kuukautta yleensä ainakin. Riippuu, miten pystyt viranomaisia hoitamaan. Kyllähän täällä tämmöisiä valtavan suuria venäläisiäkin alueita on, jotka varmaan on hyvin nopeasti sovittu ja eivät täytä minkään näköisiä heidän määräksiään siellä. Mut ei tiedä, mitä keinoja niissä on käytetty.

Ohessa on kuvattu pääkohdat Junttilan ym. (2001) kuvaamasta Moskovan suunnittelu- ja lupakäytännöstä:

Rakennuttajan on haettava lupa suunnittelun toteuttamiseksi, ja samalla viranomaisen tarkistaa, että suunnittelu yrityksellä on vaadittava toimilupa. Rakennuttaja kokoaa suunnittelulupahakemusta varten tarvittavat lähtötieto- ja lupa-asiakirjat. Luvan hankkimiseen tarvitaan asiakirjat, jotka todistavat hallintaoikeuden tonttiin, tontin asemakaava sekä rakennuksen suunnitteluasiakirjat. Suunnitteluluvan saamisen jälkeen rakennuttaja solmii suunnittelusopimukset paikallisten suunnittelijoiden kanssa.

Viranomaishyväksyntöjen kannalta suunnittelu jakautuu kahteen kokonaisuuteen: esisuunnitteluvaiheeseen (*predprojektnaja stadija*) ja suunnitteluvaiheeseen (*projektnaja stadija*).

Esisuunnitteluvaiheessa esitetään kohteen arkkitehtoniset ominaisuudet luonnostasolla, joka vastaa Suomen käytännön 1 : 200 -mittakaavan luonnoksia. Suunnitteluvaiheen osia ovat seuraavat:

- luonnossuunnitelmat (vastaavat Suomen pääpiirustustasoisia luonnoksia)
- teknis-taloudellinen selvitys
- yleissuunnitelmat (laaditaan vain poikkeustapauksissa)
- toteutussuunnitelmat (asiakirjat rakennushankkeen käytännön toteutusta varten)
- toteutusdokumentaatio (toteutuksen aikaisten muutosten kirjaaminen).

Suunnittelukohteet jaetaan viranomaiskäytäntöjen ja -vahvistusten suhteen vaikeusluokkiin suunnitelmien yksilöllisyyden, laajuuden, vaikeusasteen ja rakennustyyppin mukaan. Vaikeimpiin vaikeusluokkiin kuuluvien kohteiden suunnitteluprosessi on monivaiheinen. Yksittäistaloille ja pientaloalueille lupamenettely on kuitenkin huomattavasti suuria kohteita helpompi.

Suunnitelmien hyväksyttämiseen on käytössä kaksi menettelyä. Tavanomaisessa hyväksyttämässä suunnitelmille haetaan hyväksyntä eri viranomaisilta, minkä jälkeen tehdään asiantuntijatarkastus. Vaihtoehtoisena menettelynä Moskovassa on voimassa kokonaistarkastusmenettely, jossa tarkastusorganisaatio kokoaa tarpeelliset asiantuntijat eri organisaatioista yhteiskäsittelyyn. Viranomais hyväksymisiin voi liittyä yllättäviä viivästyksiä, mikä on otettava huomioon aikataulussa.

Viranomaisia, jotka osallistuvat suunnitelmien hyväksymiseen, on useita kymmeniä. Suomalais-urakoitsijan kokemuksen mukaan eniten viivytyksiä rakentamisessa tulee palo-, terveydenhuolto- ja museovirastolta.

Rakennuslupa vahvistaa, että rakennuksen suunnitteluasiakirjat on laadittu määriteltyjen vaatimusten mukaisesti. Rakennuslupan (*razreženije na proizvodstvo rabot*) hankkii yleensä rakennuttaja. Rakennuslupaa haetaan valtion arkkitehtuuri- ja rakennusvalvonnan tarkastuslaitokselta. Perustana rakennusluvalla ovat työmaa-alueen hyväksytyt luonnossuunnitelmat ja muut tarvittavat toteutussuunnitelmat. Tämän lisäksi kullekin työvaiheelle täytyy hakea rakennustöiden suoritusluvat ennen aloittamista.

Rakennusprosessi päättyy rakennuksen käyttöönottoon. Tähän tarvitaan käyttöönottolupa, jonka saamista koskevat ehdot on määritelty Venäjän federaation kaavoitus- ja rakennuslaissa. Talon hyväksyminen edellyttää, että talo on rakennettu rakennuslupan ehtojen mukaisesti ja rakennuksen yhteiset tilat, laitteet sekä turvallisuusjärjestelmät ovat valmiina ja kytkettyinä. Käyttöönottolupa on edellytyksenä sille, että rakennuttajan, ostajan tai osuusrakentamisessa osakkaan omistusoikeus voidaan rekisteröidä valtion rekisteriin. Asuntoja ei saa asuttaa ennen hyväksyntää vastaanototarkastuksessa.

10.4 Rakennusalan toimiluvat

Rakennusalan elinkeinotoimintaa voi harjoittaa toimiluvan turvin. Laki eri toimintojen lisensoinnista (*O litsenzirovanii otdelnyh vidov dejatelnosti*, 8.8.2001 N 128-FZ) astui voimaan vuonna 2002. Toimilupalaissa vähennettiin lisensoitavien toimintojen määrää ja yhtenäistettiin lisensointijärjestelmää. Rakennusalan lisensoitaviin toimintoihin kuuluvat korkeimpien vaikeusluokkien rakennusten ja rakennelmien suunnittelu, rakentaminen ja rakennustekniset kenttätutkimukset, maanmittaustöiden teko sekä kulttuurihistoriallisten kohteiden restaurointi. Lisensoinnin keskuselimenä toimii Gosstroin yhteydessä oleva federatiivinen lisensointikeskus (*Federalnyi litsenzionnyi tsentr pri Gosstroje Rossii*).

Kirjallisuutta

- Junttila, T. 2001b. Venäjän rakentamiseen liittyvä säädöstö ja viranomaishallinto. Julkaisu 115. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 97 s.
- Junttila, T. (toim.) 2001d. Venäjän rakentamisen oppikirja. Osa B: Talonrakennustekniikka. Julkaisu 112. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 173 s.
- Kauppila, V. 2003. Pientalorakentamisen suunnitteluasiakirjat Venäjällä. Rakennusteollisuus RT, Helsinki. 52 s.
- Rakennustuotteiden hyväksyntämenettely Venäjällä. 1999. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 42 s.
- Talotekniikkatuotteiden hyväksyntämenettely Venäjällä. 1999. Ympäristöministeriö, Helsinki. 54 s.

11 Etabloutumismallit

11.1 Venäjän investointi-ilmapiiri

Ulkomaalaisomisteisten yritysten Venäjälle etabloitumisen keskeisinä syinä erottuvat liiketoiminnan kasvustrategian toteuttamisen helpottuminen ja tarpeet saattaa Venäjän-liiketoiminta yrityksen omiin käsiin. Paikallisen yrityksen status tuo joissain tapauksissa etuja Venäjällä toimittaessa. Etabloituminen Venäjälle tulee ajankohtaiseksi siinä vaiheessa, kun suora Venäjän-vienti käy riittämättömäksi keinoksi. Toiminnan kasvattaminen ja laajentaminen Venäjän markkinoille edellyttää kestäväää ja pitkäjänteistä strategiaa sekä riittäviä resursseja menestyksekkään toiminnan saavuttamiseksi. Tämä vaatii maan ja sen markkinoiden hyvää tuntemusta.

Venäjän kielen hallinta on tärkeää ja strategisissa kysymyksissä välttämätöntä, vaikka englannin kielen taito on yleistynyt nopeasti maan yritystoiminnassa. Liiketoimintamenestys ulkomailla edellyttää normaalisti sitä, että tarjottavat tuotteet ja palvelut on todettu toimiviksi kotimaan markkinoilla. Venäjän puurakentamiskohteiden mittakaavan suuruus kotimaan kohteisiin verrattuna on sekä mahdollisuus että haaste suomalaisten toimijoiden kannalta. Venäjän puurakentaminen mahdollistaa tulevaisuudessa mittakaavaetujen hyväksikäytön mutta edellyttää samalla myös suuria toimituskapasiteetteja.

Työvoiman ja raaka-aineiden hintataso on Venäjällä ollut tähän saakka pääsääntöisesti Suomen hintatasoa edullisempi. Ulkomaalaisten yritysten tuoma kilpailu on ollut investointien kohtuullisesta volyyymista johtuen maltillista aina 2000-luvun puoliväliin saakka. Venäjälle tehtiin ulkomaisia investointeja 2000-luvun alkuvuosina ainoastaan suunnilleen saman verran kuin Puolaan. Kiinaan ulkomaisia investointeja tehtiin 2,5-kertaisesti Venäjälle tehtyihin ulkomaisiin investointeihin verrattuna.

Pitkään vähäisinä pysyneet investoinnit on ennemminkin seurausta investointiympäristön epävarmuudesta kuin kannattavien investointikohteiden puuttumisesta. Venäjä ei ole etenkään aiemmin pystynyt tarjoamaan erityisen suotuisaa ympäristöä ulkomaisten yritysten toiminnalle. Ulkomaisien investoijien varauksellisuutta selittävät Venäjän talouspolitiikalle ominainen protektionistisuus sekä puutteet ulkomaisten investointien suojassa ja infrastruktuurissa.

Kuitenkin kiinnostus Venäjää kohtaan investointikohteena on viime vuosina kasvanut huomattavasti, ja vuonna 2005 ulkomaiset suorat sijoitukset Venäjälle olivat jo 15 miljardia dollaria. Ulkomaisia sijoituksia on tehty pääasiassa toimialueille, joiden vientimenestys on ollut hyvä tai jotka ovat kasvaneet nopeasti kotimaisen kysynnän ansiosta. Vaikka investointi-ilmapiiri onkin kehittynyt positiivisesti, investoijien lakisääteinen suoja on pysynyt epävarmana. Ulkomaisille investoijille on ollut tärkeää rakentaa toimivat suhteet venäläisiin juridisiin ja taloudellisiin asiantuntijoihin tarvittavan sopimusosaamisen lisäksi vero- ja kirjanpitosäännösten vuoksi.

Poliittisille taloudelle ei voida oikein mitään, jos jotain siinä maassa päätetään. Se, mikä siinä on oltava jollain tavalla hallussa, on aika sementtiset suhteet ja lujat yhteydet hallinnon portaisiin.

Protektionismin merkitys on kasvanut Vladimir Putinin presidenttikausilla. Lisäksi teollisuustuotteiden osalta vientitulleja on alennettu tuotteissa, joiden vientiä on haluttu edistää. Tuontitulleja on määrätty niillä toimialoilla, joilla kotimaisten yritysten tuotannon hintakilpailukykyä on haluttu tukea. Protektionistisen politiikan vaikutukset ovat näkyneet eri toimialoilla vaihtelevasti.

Strategisilla toimialoilla ulkomaisen yritystoiminnan mahdollisuuksia on rajoitettu. Vaikutus on ollut pieni muun muassa vähittäiskaupassa ja rakentamisessa, joissa tuontipanosten merkitys on suuri, ja suuri Venäjän strategisia panostekijöitä käyttävillä toimialoilla, kuten öljyteollisuudessa. Toisaalta rajoitusten laajentaminen uusille toimialoille voi tulla ajankohtaiseksi poliittisista tai taloudellisista syistä.

Luulen, että Venäjällä tapahtuu muutamia asioita, jotka tapahtuvat aika nopeasti länsimaisen mittapuun mukaan: se on konsolidaatio perusteellisuuden omistuksessa, toinen tulee olemaan valtiokorporatismi tai oligarkia, [valtio- tai oligarkkiomisteinen] teollisuudenala yhtäkkiä tulla tupsahtaa siihen puurakentamisen arvoketjuun.

Suomalaisyritysten suorien investointien suunnittelun avaintekijä on investoinnille laadittavan käyttösuunnitelman aika. Alussa tehtävä suunnitelma yrityksen liiketoiminnan laajuuden ja kasvun tavoitteista Venäjällä on erityisen hyödyllinen. Venäjän kansantalouden nopean kasvun jatkumista ja vahvistumista tukevat edelleen useat rakenteelliset tekijät. Pysyvä vaihtotaseen ylijäämä vahvistaa ruplan vaihtokurssia ja synnyttää julkiseen talouteen voimavaroja käytettäväksi mm. infrastruktuuria vahvistaviin investointeihin. Ruplan vahvistuminen ja dollarin samanaikainen heikentyminen parantavat viennin kilpailukykyä suoraan etabloitumiseen verrattuna.

Strategisiksi lueteltujen toimialojen määrän lisäykseen, joka on eräs konkreettinen protektionistisen politiikan muoto, on yhdistynyt valuuttaylijäämän kasvu viime vuosina. Ulkomaisten yritysten toimintamahdollisuuksia on voimakkaasti rajoitettu strategisiksi luetuilla toimialoilla. Asuinrakentaminen on toimialana pidetty strategisiksi luetuttujen alojen ulkopuolella. Alan yritystoiminnasta alle 5 % on valtion hallinnassa ja samansuuruinen osa ulkomaisilla yrityksillä. Suomalaisten rakennusalan yritysten osuus on viidennes ulkomaisten rakentajien koko osuudesta, mikä on turkkilaisten jälkeen toiseksi suurin osuus.

Ulkomaalaisia sijoituksia koskevassa laissa (*Ob inostrannyh investitsijah v Rossijskoi Federatsii*, 9.7.1999 N 160-FZ) turvataan ulkomaiselle sijoittajalle pääsääntöisesti samat oikeudelliset ja taloudelliset toimintaedellytykset kuin venäläisillekin sijoittajille. Kuitenkin suomalaiskäsityksen mukaan kotimaisilla yrityksillä on käytännössä etuja ulkomaisiin toimijoihin nähden. Suomalainen asiantuntija arvioi korruption olevan yleistä rakentamisen toimialalla. Rakentamisen liiketoiminnassa ollaan tekemisissä maanoston, vuokrauksen sekä rakennuslupa- ja tarkastusviranomaisien kanssa. Näitä arvioidaan korruptiolle otolliseksi ympäristöksi.

Etabloitumismallin valintaan vaikuttaa suunnitellun toiminnan sisältö. Myös yrityksen asiakkaat ja yhteistyökumppanit asettavat vaatimuksia sille, mikä toimintamuoto tulee kysymyksiin. Viimeaikaisena kehityssuuntana on Venäjän osalta ollut siirtyminen yhtiömuotoiseen toimintaan. Karhun (2007) mukaan etabloitumisen päävaiheita ovat seuraavat:

- toimintamallin suunnittelu ja valinta
- yrityksen perustaminen
- toimitilojen hankkiminen ja henkilöstön rekrytointi
- tavaramerkin rekisteröinti
- juridinen konsultointi
- lisenssien ja sertifikaattien hankinta
- työlupien hankinta
- tullauksen ja maahantuonnin järjestäminen
- taloushallinnon järjestäminen (tulosseuranta, emoyhtiöraportointi, palkkahallinto ym.)

- henkilöstön koulutus ja kehittäminen
- yritystoiminnan jatkuva kehittäminen.

11.2 Suomalaisen rakennusalan yritysten etabloituminen Venäjänmarkkinoille

Suomalaiset rakennusliikkeet vakiinnuttivat Venäjän toimintaansa 1990-luvulla. YIT panosti Moskovan asuntorakentamismarkkinoille vuosikymmenen puolessavälissä ja laajentui sittemmin Venäjän muiden alueiden asuntorakentamismarkkinoille. SRV-konserniin kuuluva SRV Russia tuli ensimmäisenä ulkomaalaisena rakennusyhtiönä Viipurin asuntomarkkinoille. Suomalaisista rakennusliikkeistä Venäjän asuntorakentamiseen mukaan tulivat myös esimerkiksi Lemminkäinen-konsernin Lemcon sekä StP-Rakennus, jonka taustalla on ollut kolme kaakkoissuomalaista pientä rakennusyritystä.

Venäjän rakentamisen kasvupotentiaali ja Suomen 1990-luvun lama vetivät markkinoille rakennusliikkeiden lisäksi myös alaan liittyvien palvelujen tarjoajia ja rakennustuotevalmistajia. Markkinoille saapui rakennuskonevuokraajia, suunnittelupalveluyrityksiä ja rakennussuunnitteluyrityksiä.

Suomalaiset rakentamisen puutuoteteollisuuden yritykset ovat käynnistäneet tuotannollista toimintaa Venäjällä, mutta investoinnit ovat olleet toistaiseksi varsin vähäisiä. Sepa Oy perusti nauhaläpkyrakenteita valmistavan yhteisyrityksen Venäjälle vuonna 1996, ja Pihlavan Ikkuna käynnisti yhteistyöhankkeen, jossa yritys toimitti venäläiselle ikkunatehtaalle materiaaleja ja tietotaitoa. Nämä yhteistyöhankkeet lopuivat vuoden 1998 talouskriisiin. Tiivituote on 1990-luvun alusta lähtien valmistanut Venäjänmarkkinoille tulevat ikkunansa Murmanskissa, ja toiminta jatkuu edelleen. Karelia-Upofloor investoi vuonna 2006 Moskovan lähellä sijaitsevaan tuotantolaitokseen. Puutaloteollisuudella suoria tuotannollisia investointeja Venäjän markkinoille ei toistaiseksi ole. Monilla yrityksillä on kuitenkin meneillään tuotantolaitosten perustamisedellytyksiä koskevia selvityksiä Venäjällä.

Suomalaisen asuntorakentamisen myötä Venäjän markkinoille on tullut 2000-luvulla suomalaisia asuntosijoittajia. Sato aloitti asuntosijoituksen Pietarissa vuonna 2007. Myös esimerkiksi YH-Suomi aikoo viedä vuokra-asuntokonseptinsa Pietariin.

11.3 Etabloitumismalleja

11.3.1 Kevyt etabloituminen: edustustot ja filiaalit

Edustusto on yrityksen kotipaikan ulkopuolella oleva yksikkö, joka edustaa ja suojaa yrityksen etuja. Tämän toimintamuodon kautta ulkomaiset yritykset voivat olla pienehköin kustannuksin mukana Venäjän markkinoilla, tehdä markkinatutkimuksia ja solmia liikeyhteyksiä. Edustusto saattaa olla sopiva yritysmuoto toiminnan alkuvaiheessa, koska sen kautta voi tutustua esimerkiksi maan liiketoiminnan ja lainsäädännön ominaisuuksiin sekä markkinatilanteeseen.

Ulkomaalaisyrityksen edustusto toimii myyntikonttorina edustamansa yrityksen nimissä ja toimeksiannosta, ja sen avaamiseen tarvitaan lupatodistus, joka on voimassa määräajaksi. Edustusto ei kuitenkaan voi harjoittaa liiketoimintaa, eikä se muodosta kiinteää toimipaikkaa. Edustusto on perinteinen suomalaisten yritysten toimintamuoto, mutta sen käyttö on vähentynyt. Nykyisin useimmat suomalaisyritykset toimivat muilla tavoin.

Yritys voi myös perustaa myös filiaalini eli sivuliikkeen. Toisin kuin edustusto, filiaali voi harjoittaa Venäjällä liiketoimintaa. Edustustot ja filiaalit (taulukko 9) eivät ole oikeushenkilöitä. Edustustoja ja filiaaleja perustaneet yritykset antavat niille omaisuutta, ja ne toimivat perustajien vahvistamien sääntöjen mukaan. Niiden päällikkönä voi olla joko Venäjän kansalainen tai ulkomaalainen.

Taulukko 9. SWOT-analyysi edustuston ja filiaalini perustamisesta Venäjälle.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> • kevyt rakenne • vähäiset kustannukset 	<ul style="list-style-type: none"> • rajoitetut toimintamahdollisuudet: (edustustossa) kaupallista toimintaa ei voi harjoittaa • tuotemerkkien suojaus mahdotonta
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> • markkinoiden tilaan tutustuminen • partneriuksien ja muiden pysyväisluontoisten toiminnan mallien valmistelu • yrityksen tuotteiden tunnettuuden lisääminen 	<ul style="list-style-type: none"> • emoyhtiö vastaa toiminnasta kokonaan, mahdolliset sitoumukset tulevat sen hoidettaviksi • akkreditointi on tehtävä määräajoin, mahdolliset ongelmat uudelleenrekisteröinnissä

11.3.2 Keskimittainen etabloituminen: yhteistyöyritykset ja tytäryritykset

Useimmat Venäjällä toimivat suomalaisyritykset käyttävät maassa joko paikallisia partnereita, maahantuojia, tukkureita tai jälleenmyyjiä tai tulevat markkinoille joko kokonaan omistamallaan tytäryrityksellä tai ostamalla osakkuuksia venäläisyhtiöstä (taulukko 10). Yritystä tarvitaan, mikäli tarpeen on esimerkiksi myydä palveluita tai käydä kauppaa venäläisten yritysten kanssa.

Venäjän federaation ulkomaalaisia investointeja koskevan lain mukaan yhteisyrittäksenä pidetään liikeyrittästä, jossa ulkomainen investoija omistaa vähintään 10 % osakepääomasta. Suurin osa perustettavista yrityksistä perustetaan rajavastuuyhtiöiksi tai osakeyhtiöiksi. Venäläisten yritysten kanssa perustettavien yhteisyrittästen etuna on paikallisten partnerien sitouttaminen yhteisiin tavoitteisiin. Lisäksi toimiminen viranomaisten kanssa saattaa olla joissain tapauksissa, esimerkiksi rakennuslupia haettaessa, helpompaa. Venäläisen omistajaosapuolen sitoutumisen voi pääsääntöisesti olettaa vahvaksi. Kuitenkin yhteisyrittäksissä on strategisesti tärkeää huolehtia riittävästä omistussosuudesta (yli 50 %). Puhevallan säilyttäminen on venäläisissä osakasyrittäksissä välttämätön ehto. Yhteisyrittästen suosio on vähentynyt Venäjän markkinatalouden kehittymisen myötä.

Kiinteän ja jatkuvan liiketoiminnan harjoittaminen Venäjällä vaatii yrityksen perustamista. Yritysmuodoista suosituin ovat rajavastuuyhtiö (*Obštšestvo s ogranitšennoi otvetstvennostju, OOO*). Sen pääoma on jaettu osuuksiin, ja omistajien vastuu rajoittuu yhtiöön sijoitetun pääoman määrään. Tehdyistä sitoumuksista yhtiö vastaa vain omalla omaisuudellaan. Rajavastuuyhtiön hallinnointi voi yksinkertaisimmillaan koostua yhtiökokouksesta (esim. yhdestä omistajasta) ja toimeenpano pääjohtajasta (toimitusjohtajasta).

Osakeyhtiö on toinen Venäjällä suosittu toimintamuoto. Osakeyhtiön voi perustaa yksi henkilö tai yritys, yleensä osakkaita on kuitenkin enemmän. Tässäkin tapauksessa osakkaat ovat vastuussa yhtiön sitoumuksista ainoastaan sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiömuotoja on kaksi: avoin (*Otkrytoje aktsionernoje obštšestvo, OAO*) ja suljettu (*Zakrytoje aktsionernoje obštšestvo, ZAO*). Avoimessa osakeyhtiössä osakkeiden vaihdantaa ja määrää rajoitetaan vähemmän kuin suljetussa osakeyhtiössä.

Taulukko 10. SWOT-analyysi tytär- ja yhteistyöyrityksen perustamisesta Venäjälle.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> • liiketoiminnan harjoittaminen on mahdollista • etujen valvonta helpompaa (jos ääni- ja puhevalta on riittävä) • tuonti, jakelusta vastaaminen ja tiedonkeruu loppukäyttäjistä on helpompaa • kokonaan omassa tytäryrityksessä vältetään mahdolliset omistajuus- ja hallintaoikeusriidat • vastuut rajoittuvat Venäjälle perustettuun yritykseen 	<ul style="list-style-type: none"> • yrityksen perustaminen vaatii pääomaa ja resursseja • yrityshallinnolliset velvoitteet: rekisteröinnit, luvat, verotus, byrokratia ja henkilöstöhallinto • tullimaksut ja kuljetuskustannukset samat kuin viennissäkin • pieni (puhevallaton) omistusosuus riski, ellei vähintään puheoikeutta tilintarkastajien valinnoissa
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> • alhaisemmat kustannukset omalla yhtiörakenteella • yhteisyrityksessä venäläinen partneri saadaan sidottua yhteisiin tavoitteisiin • toiminnan johtamiseen ja suunnitteluun osallistuminen riittävällä omistusosuudella 	<ul style="list-style-type: none"> • yhteistyöyrityksissä yritysvaltausten ja erimielisyyksien vaara venäläispartnerin kanssa • viranomais- ja yritys-suhteiden puute voi hankaloittaa toimintaa

11.3.3 Laajamittainen etabloituminen: omat tuotantolaitokset

Suomen rakennusteollisuuden paikallinen toiminta on kasvanut Venäjällä viime vuosina voimakkaasti. Tällä hetkellä Venäjällä toimii useita merkittäviä suomalaisia rakennusliikkeitä. Suomen rakennusalan volyymi Venäjällä oli vuonna 2005 kaikkiaan 1,3 miljardia €. Rakennusalan Venäjä-strategiatyöryhmän ennustuksen mukaan volyymia voidaan kasvattaa vuoteen 2012 mennessä merkittävästi.

Suomen metsäteollisuuden Venäjän-investointien arvioidaan rajoittuvan lähitulevaisuudessa juuri puutuoteteollisuuteen, koska riskit ovat pienemmät kuin kemiallisen metsäteollisuuden investoinneissa. Investointeja houkuttelevat maan metsävarat, kotimarkkinoiden kulutusnäkömät sekä tuotantopanosten alhainen hinta. Hidastavia tekijöitä ovat muun muassa infrastruktuurin ja logistiikan kehittymättömyys, byrokratia sekä epävarmuus puuhuollon jatkuvuudesta ja toimivuudesta.

[Puurakentaminen] lähtee perustekijöistä liikkeelle: metsäautoteistä, rautateiden terminaaleista ja lastauspaikoista ja niin edelleen. Ennen kuin perustekijät kunnossa, on todella hankala rakentaa puutuoteteollisuutta. Tämä seikka on jäänyt keskustelussa vähemmälle.

Rakentamisen nopean kasvun seurauksena maassa on ollut pulaa sekä uusista asunnoista että laadukkaista rakennustarvikkeista. Tullimaksujen ja kuljetuskustannusten vuoksi tavaraviennin lisäksi kyseeseen on tullut tuotantolaitosten perustaminen Venäjälle (taulukko 11). Haastatellut yritykset suhtautuivat hyvin positiivisesti Venäjän poliittisen, taloudellisen ja lainsäädännöllisen pohjan kehittymiseen ja uskoivat sen lisäävän puurakentamista. Mikäli näkemykset toteutuvat, on oletettavaa, että kiinnostus omien tuotantolaitosten ja yhteisyritysten perustamiseen lisääntyy. Merkittävintä tämä on niillä rakentamiseen liittyvillä aloilla, joilla tuotteet ovat edullisia tai tilaa vieviä (esimerkiksi lämmöneristeet tai ikkunat). Sen sijaan niillä aloilla, joilla suomalaiset ovat keskittyneet pitkälle jalostettujen yksilöllisten tuotteiden tuotantoon (esimerkiksi hirsitalojen tuotanto) tuotantolaitosten perustamista voidaan ennakoida rakentuvan yhteisyrityksille tai venäläistoimijoiden enemmistöomistuksille Suomessa toimivassa tuotannossa.

Taulukko 11. SWOT-analyysi tuotantolaitoksen perustamisesta Venäjälle.

Vahvuuksia	Heikkouksia
<ul style="list-style-type: none"> • liiketoiminnan mittakaavan ja joustavuuden lisäys mahdollista • etujen valvonta helpottuu (venäläinen henkilöstö) • liiketoiminnan monipuolinen järjestely (tuonti ja sen varastointi sekä jakelun organisointi) yrityksen sisällä mahdollista • tiedonkeruu ja yhteysjärjestelyn loppukäyttäjien kanssa helpottuvat • mahdollisuus reagoida nopeasti markkinoiden vaatimuksiin 	<ul style="list-style-type: none"> • tuotantolaitoksen perustaminen vaatii huomattavia pääomia ja resursseja • yrityshallinnolliset veloitteet, kuten rekisteröinnit, luvat, verotus, byrokratia ja henkilöstöhallinto, edellyttävät monipuolista venäläistä henkilöstöä ja sen hallinnointia
Mahdollisuuksia	Uhkia
<ul style="list-style-type: none"> • kustannus- ja osaamisedut paikallisen raaka-aineen, henkilöstön ja osaamisen käytöstä • kuljetusjärjestelyjen ja varastoinnin helpottuminen ja kustannussäästöt 	<ul style="list-style-type: none"> • viranomais- ja yrityssuhteiden ja osaamisen puute voi hankaloittaa toimintaa • poliittinen ilmapiiri ja strategisten toimialojen määrittäminen tulevaisuudessa

Venäjän-tuotannon aloittamisessa on mahdollista hankkia omistukseen toiminnassa oleva tuotantolaitos tai perustaa uusi yhtiö ja investoida sen tuotantoon. Mikäli yrityksen tai toimipaikan ostamiseen päädytään, ostettavasta yrityksestä ja sen toimipaikasta tarvitaan taloudellinen ja juridinen ennakkotarkastus. Yrityksen omaisuserien ostamista perustettavan yrityksen nimiin pidetään turvallisempina kuin osakekannan ostoa, koska vanhan yrityksen toimintaan saattaa liittyä hoitamattomia transaktioita, kuten verorästejä. Perustava yritys joutuu liiketoiminnan käynnistämässä ja vakiinnuttamisessa tekemisiin viranomaisten kanssa mm. työlupien ja muiden toimilupien sekä lisenssien saamiseksi. Myös esimerkiksi kirjanpidon ja verotuksen järjestäminen edellyttävät osaamista ja resursseja. Lisäksi niiden läpiviemiseen on varattava riittävästi aikaa.

Saatavissa oleva infrastruktuuri, logistiikka ja työvoima sekä hallinnon asennoituminen ulkomaisiin sijoituksiin ovat merkittäviä kriteereitä kiinteää etabloitumista suunnittelevalle. Lisäksi toimintayksiköiden perustamisen yhteydessä on varmistettava panostekijöiden, kuten materiaalien ja riittävän osaamisen, saanti. Esimerkiksi lujuusluokitellun sahatavaran saanti Venäjällä on ollut vähäistä, minkä vuoksi Kymleno-hankkeessa rakentamisessa käytettyä sahatavaraa on tuotu Suomen tuotantolaitoksilta eikä osallistuneiden yritysten Venäjän-laitoksilta.

Suomalaisilla talovalmistajilla ei nykyisellään ole kiinteää tuotannollista toimintaa Venäjällä. Vientin kasvu johtanee esimerkiksi suurten talovalmistajien tapauksessa kiinteiden tuotantolaitosten perustamiseen maahan.

[Pientalorakentamisen] tarve on kova, koko ajan on kysyntää, alueita varataan ja ollaan valmiita aluerakentamiseen kouluineen kaikkineen. Pientaloalueet, osa puusta, osa betonista, tulevat olemaan kertaluokkaa suurempaa, mittaluokat isompia kuin kotona. Kun tehdään koealueita, huomataan, että pian ollaan tuhansissa taloissa. Siinä mielessä on erittäin mielenkiintoista nähdä, kuinka moni suomalainen talotehdas siirtää sinne laitteensa.

11.4 Venäläisomistus Suomessa

Vaikka yritysinvestoinnit on tehty pääosin Suomesta Venäjälle, myös vastakkaisia esimerkkejä on. Vuonna 2005 venäläinen monialayritys Bazovyi Element tuli sotkamolaisen Vuokatti Hirsitalojen pääomistajaksi.

Omistusjärjestelyjen jälkeen venäläis-suomalainen Vuokatti Holding -yhteisyritys hoitaa tuotanto-
ketjua puun hankinnasta ja työstöstä myyntiin ja toimituksiin. Venäläinen Vuokatti-Rus hallinnoi
yhteisyrityksen yhtiötä ja alueellisia toimistoja, joita aiotaan perustaa Venäjälle ja muihin IVY-
maihin. Yritys hoitaa myös suunnittelua, markkinointia, myyntiä ja hirsitalojen rakentamista Ve-
näjäällä. Tavoitteena on keskittää osa tuotantokapasiteetista Karjalan tasavaltaan.

Omistusmallin etuna on se, että tuotantolaitoksen ei tarvitse hoitaa Venäjällä tehtyä markkinointia.
Lisäksi taustalla oleva iso yritysorganisaatio herättää luottamusta Venäjän markkinoilla toimitta-
essa. Myös yrityksen raaka-ainehuoltoon saadaan tukea vahvan pääomistajan ansiosta.

Vastaavat yksittäiset omistusmuutokset ovat mahdollisia jatkossakin. Venäjän markkinoille suun-
tautuvien suomalaisyritysten hankintaa venäläisomistukseen rajoittavat kuitenkin kilpailukyky-
tekijät. Malli tulee kyseeseen lähinnä korkean laatutason pitkälle jalostetuissa tuotteissa, kuten
suurissa hirsitaloissa.

11.5 Työntekijöiden palkkaus

Venäjän työlakikokoelmassa (*Trudovoi kodeks*, 30.12.2001 N 197-FZ) on määritelty työaika, sopimuksia, -palkkausta ja -suojelua koskevat seikat, joita on noudatettava. Venäjän työlaki on
muotoon sidottu, minkä vuoksi henkilöstöhallinto on huomattavan byrokraattista. Työsopimukset
ovat usein hyvin yksityiskohtaisia ja monisivuisia. Pienetkin toimenkuvan muutokset on kirjat-
tava tarkasti.

Venäjällä ulkomainen toimija kohtaa useasti vaikeuksia löytää pätevää henkilökuntaa, jonka kou-
lutus, työkokemus ja yrityskulttuurin omaksuminen vastaavat länsimaisten yritysten edellytyksiä.
Pula osaavasta työvoimasta on ollut nopeasti paheneva ilmiö, mikä näkyy palkka- ja palkkiovaa-
timusten kasvuna sekä suurena vaihtuvuutena työpaikoissa. Tämän vuoksi rekrytointi- ja palkka-
politiikan suunnittelusta on tullut tärkeä osa johtamisen suunnittelua erityisesti Venäjän kasvu-
keskuksissa toimiville yrityksille. Yleinen tapa venäläisen henkilöstön etsimisessä on turvautua
tuttavien, liikekumppanien tai paikallisten rekrytointiyritysten apuun. Erilaisten ammattiliittojen
ja -yhdistysten rooli on edelleen maassa merkittävä, ja erityisesti ulkomaisen työnantajan on val-
mistauduttava yhteistyöhön näiden organisaatioiden edustajien kanssa.

Paikallisen työvoiman palkkaaminen on Venäjällä usein ulkomaisen työvoiman käyttöä helpom-
paa, ja avoimiin työpaikkoihin onkin usein syytä ensin pyrkiä löytämään pätevä tekijä paikallisesta
työvoimasta. Ulkomaisen työntekijän palkkaamiseen työnantaja tarvitsee erityisen luvan. Työlain-
säädäntö koskee pääsääntöisesti kaikkia ulkomaisen työnantajan ja ulkomaisen työntekijän väli-
siä työsuhteita, jos työskentely tapahtuu Venäjällä. Vuonna 2005 lainsäädäntöä uudistettiin siten,
että ulkomaisen työvoiman palkkaaminen vaikeutui entisestään. Rakennusurakoinnissa käytetään
usein vierastyövoimaa. Suomalaiskokemusten mukaan valinnassa vaikuttaa lähinnä hinta eikä
niinkään osaamistaso.

Siellä tehokkuusajattelua ei ole laisinkaan, ei tiedetä työntekijän tuntia/yksikkö. Katsotaan vain, että palkkataso on mahdollisimman alhainen, mutta se ei ole tuottavaa.

11.6 Verotus

Venäjän verojärjestelmän pohjana on verokoodeksi (*Nalogovyi kodeks*, 31.7.1998 N 146-FZ). Järjestelmää on pyritty 2000-luvulla selkeyttämään ja yksinkertaistamaan voimakkaasti. Useimpiin länsimaihin verrattuna Venäjän verotus on huomattavan alhaista (esim. palkansaajien tuloverotuksessa on 13 %:n tasavero). Ongelmana on kuitenkin verojärjestelmän byrokraattisuus. Lisäksi selkeyttämisestä huolimatta verolait muuttuvat edelleen suhteellisen nopeasti.

Verovelvollisuus muodostuu siinä vaiheessa, kun maahan muodostetaan kiinteä toimipaikka. Toimipaikka pääsääntöisesti syntyy, mikäli liiketoimintaa harjoitetaan maassa yli 30 päivää. Tämän jälkeen ulkomaalaisen yhtiön on rekisteröidyttävä ja hoidettava verovelvollisuutensa. Pääsääntöisesti ulkomainen yritys maksaa vastaavat verot kuin venäläinen yritys. Tämä ei koske tavanomaista vientiä ja tuontia tai edustuston ylläpitoa, koska näissä tapauksessa toimipaikkaa ei muodostu.

Venäjän lainsäädännön ohella myös Suomen ja Venäjän välinen verosopimus (SopS 110/2002) säätelee suomalaisyritysten verotusta. Merkittävä poikkeus perussääntöön on se, että rakennustoiminnan osalta kiinteä toimipaikka ja tätä kautta verovelvollisuus syntyy, mikäli liiketoimintaa harjoitetaan yli 12 kk (teollisuusrakentamisessa yli 18 kk). Sopimuksessa on rajoitettu myös Venäjän oikeutta verottaa suomalaisten yritysten palveluksessa olevien suomalaisten rakennustoimintaan liittyvää työtä tekeviä henkilöitä.

Verotusoikeus edellyttää aina sitä, että kohdemaahan muodostuu kiinteä toimipaikka, jonka tulosta palkalla rasietaan. Muiden maiden kanssa tehdyissä verosopimuksissa 183 päivän ylittyminen tai kiinteä toimipaikka kumpikin itsenäisesti antavat verotusoikeuden kohdemaalle.

Kirjallisuutta

- Hellevig, J. & Usov, A. 2006a. *Avenir Guide to Russia Labor Law and HR Administration* [2. painos.] Avenir Corporate LLC, Moskova. 128 s.
- Hellevig, J. & Usov, A. 2006b. *Avenir Guide to Russian Taxes*. Russia Advisory Group, Helsinki. 268 s.
- Investoinnit itänaapuriin – Perustietoa sijoittamisesta liiketoimintaan Venäjälle. 2004. Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys, Helsinki. 173 s.
- Suomalaisten yritysten toimintamuodot Venäjällä. 2005. Suomalais-Venäläinen kauppakamari & Kauppa- ja teollisuusministeriö, Helsinki. 132 s.
- Venäläisen rakennusalan henkilöstön osaamisen kartoitus suomalaisten yritysten ja niiden tytäryhtiöiden palveluksessa Suomessa ja Venäjällä. 2007. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Helsinki. 112 s.

12 Kooste – onnistumismahdollisuuksia ja riskejä

12.1 Yleistä

Tässä käsikirjassa on tapaustutkimuksia ja haastattelutietoa käyttäen kuvattu Venäjän aluerakentamisen toimintaympäristöä. Maan liiketoimintaympäristön tarkastelussa ei riitä keskimääräisten markkinatalouksien markkinoiden ja muun kilpailuympäristön kuvaus. Menestyksellä liiketoiminta vaatii sekä maan virallisen että epävirallisen toimintaympäristön tarkastelua.

Rakenteiden ja toimintamallien nopea muuttuminen myös vanhentaa osaa tutkimustiedosta nopeasti, mikä vaatii tietojen jatkuvaa päivytystä. Venäjän mahdollinen WTO-jäsenyyden toteutuminen aiheuttaa aikanaan suuria muutoksia maan liiketoimintaympäristöön. Tullien ja muiden ulkomaankaupan maksujen muuttuminen oletettavasti kiristää tuontakilpailua. Lisäksi esimerkiksi rahoitusjärjestelmien ja lainsäädännön kehittäminen aiheuttaa jatkuvia muutoksia toimintaympäristöön.

Venäjän kansantalouden kehitysnäkymissä on ristiriitaisuuksia suomalaisen rakentamisen puutuoteteollisuuden vientiä ajatellen. Maan liiketoimintaympäristö on kehittynyt myönteisesti makrotalouden vakautumisen, elintason parantumisen ja yhteiskunnan demokratisoitumisen myötä. Toisaalta talouspolitiikan tavoitteeksi on omaksuttu jalostamattomien luonnonvarojen viennin korvaaminen kotimaassa jalostetuilla tuotteilla, mikä lisää kilpailua tuonnin kanssa.

Kasvukeskusajattelu on syrjäyttämässä tuloerojen tasaamiseen pyrkivää aluepolitiikkaa Venäjällä. Alueiden välille muodostuu kilpailua osajista ja investoinneista. Uudessa aluepolitiikassa tuetaan alueellisia aloitteita, mikä oletettavasti vahvistaa laadukkaiden asuntoalueiden rakentamista kasvualueilla, joille tärkeää on osaavan työvoiman houkuttelu.

12.2 Onnistumismahdollisuuksia

Venäjän liiketoimintaympäristössä on tunnistettavissa useita rakentamiseen suotuisasti vaikuttavia tekijöitä. Raakaöljyn hintataso ja vakaasti kasvava kysyntä luovat edellytyksiä vaihtotaseen ylijäämien jatkumiseen. Myös maan poliittinen ilmapiiri on vakaantunut. Yhtenäinen Venäjä -valtapuoleen on helppo saada duumassa läpi haluamiaan lainsäädännön uudistuksia. Toimintaympäristö on vakaampi kuin 1990-luvulla, mikä vähentää liiketoiminnan riskejä.

Rakennussektori on ollut jo pitkään Venäjän nopeimmin kasvava kotimaan liiketoiminta-alue. Suomalaisyyppisten viimeisteltyjen asuntojen kysyntä on kasvanut keskiluokan keskuudessa. Myös venäläisyriyten hallinnon ammattitaito on parantunut, mikä osaltaan vahvistaa osaavan henkilöstön tarjontaa. Toisaalta osajien kysynnän kasvaminen on kuitenkin johtanut kiristyneeseen kilpailuun ammattitaitoisesta henkilöstöstä. Aluerakentamisen kannalta myönteistä on asumisen kansallisen ohjelman toteuttamisen myötä edistyvä pientalorakentaminen. Myös venäläisten kulluttajien intressit asumisen laadun kohoamisesta lisäävät pientaloasumisen kysyntää. Kymmenon kaltaiset pilottikohteet auttavat suomalaisen tuotannon esittelyssä.

Venäläisten yritysten kanssa tehtävä yhteistyö on lisääntynyt 2000-luvun aikana. Etenkin pienet yritykset ovat omaksuneet länsimaisia liiketoimintakäytäntöjä, mikä on helpottanut suomalaisten kanssa tehtävää yhteistyötä.

Ikkuna 8. Eagle Group Internationalin, YIT:n ja Honkarakenteen menestystekijät Venäjän rakentamisessa

Eagle Group International on Kotkan Karhulassa toimiva suunnittelutoimisto, jolla on toimipisteet myös Tallinnassa, Klaipedassa ja Pietarissa. Yrityksen taustalla oleva Laitila Arkkitehdit Oy on perustettu vuonna 1977. Neuvostoliitossa yritys on toiminut vuodesta 1978 ja Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen Venäjällä jatkuvasti vuodesta 1999 lähtien. Yritys sai koko Venäjän kattavan suunnittelulisenssin 1990-luvun alkupuolella, ja nykyisin sillä on omistuksia Venäjällä useassa eri suunnittelutoimistossa.

Yrityksen toteuttamat hankkeet ovat suuria 150 000–200 000 m²:n asuin-, liike- ja urheilurakennushankkeita. Yrityksen liikevaihdosta nykyisellään noin kaksi kolmannesta tulee Venäjän suunnitteluhankkeiden toimeksiannoista. Venäjän lisäksi yrityksellä on suunnitteluvientiä entisen Neuvostoliiton alueen maista mm. Kazakstaniin. Kymleno-hankkeessa Eagle Group International on toiminut pääsuunnittelijana (kuva 14).

YIT toimi Neuvostoliitossa jo 1970-luvulla osana Finnstroi-konsernia. Myös 1980-lopussa yritykseen fuusioitunut Perusyhtymä teki maassa projektitöitä. Pietarilainen Lentek on alun perin vuonna 1988 perustettu suomalais-neuvostoliittolainen yhteisyritys, joka siirtyi YIT:n omistukseen vuonna 1997.

Nykyisin YIT on Venäjän suurin ulkomainen asuntorakentaja, ja se on tällä hetkellä pääosin keskittynyt omaehtosiin asuinkerrostalo- ja kiinteistökehityshankkeisiin. YIT-konsernin strategiana on laajentua Venäjän kaikkiin miljoonakaupunkeihin. Konsernilla on Pietarin lisäksi Moskovassa ja Jekaterinburgissa omat yksikkönsä. Myös Kazanissa on käynnistetty maanhankintaa. Yrityksen tavoitteena on viime vuosina ollut 50 % vuosittainen kasvu vuoteen 2009 saakka.



Kuva 14. Asuntomessualue on toteutettu suomalaisen rakennussuunnittelu-, rakennus- ja puutaloteollisuuden yhteistyöhankkeena. (Kuva: Kymenlaakson liitto)

YIT Lentek toimii Pietarissa pitkälti venäläisin voimin. Yrityksellä on Pietarissa omaa henkilöstöä noin 1 600, joista suomalaisia on vain joitain kymmeniä. Pientalorakentamisen on määrä toimia täydentävänä toimialana YIT:n muun asuntotuotannon rinnalla.

Honkarakenne on vuonna 1958 perustettu hirsitalovalmistaja, jonka johto on nykyään Tuusulassa. Yrityksen tehtaat ovat Karstulassa ja Alajärvellä. Yrityksessä työskentelee yhteensä noin 430 henkilöä, joista noin 30 on ulkomailla. Venäjän-kauppaa yritys alkoi tehdä 1980-luvulla kauppahuoneiden välityksellä. Vuonna 2007 Honkarakenteen Venäjän-vientitoimitusten määrä lähestyi 1 000 talon rajaa. Venäjän-toimitukset yritys hoitaa maahantuojan välityksellä.

Suurin osa Honkarakenteen toimituksista on suuria ja kalliita yksittäistaloja Pietarin ja Moskovan seudun varakkaille asiakkaille. Markkinoiden kasvaessa myös keskiluokan aluerakentaminen korostuu rakentamisessa: mm. Karjalankannaksen Kuokkalaan (venäjäksi *Repino*) on valmistamassa Honkarakenteen toimittama lomakeskus, jonka yhteispinta-ala on noin 15 000 m².

Eagle Group International, YIT sekä Honkarakenne ovat kukin toimineet omilla liiketoimintakonsepteillaan Venäjän markkinoilla suhteellisen pitkään ja saavuttaneet siellä merkittävää menestystä. Yhdelläkään yrityksellä ei kuitenkaan aiemmin ole ollut paljoa kokemusta Venäjän pientalojen aluerakentamisesta. Kymleno-hankkeen myötä yritykset pystyvät hakemaan vaihtoehtoisia toimintamalleja vanhan toimintansa rinnalle. Venäjällä olevia suomalaisyrityksiä on arvosteltu keskinäisen yhteistyön puutteesta, johon aluerakentamishankkeella on ainakin osittain saatu muutosta.

12.3 Riskejä

Venäjän liiketoimintaympäristössä on suurten mahdollisuuksien vastapainona monia riskejä. Talousriskeistä keskeisimpiä ovat korkean inflaation aiheuttamat ongelmat kansantaloudelle. Inflaatio synnyttää rakenteellisia vääristymiä, joista kysynnän hiipuminen on merkittävin nykyistä, nopeasti kasvanutta asuntorakentamista uhkaava tekijä.

Logistiikan kehittymättömyys vaikeuttaa rakennusallalla tuotteiden kuljetuksia ja erityisesti vientiä Suomesta monin tavoin. Kuljetusongelmat, kuten tiestön huono kunto ja aikataulujen pitämättömyys, hankaloittavat aluerakentamiskohteissa esimerkiksi elementtjärjestelmien tehokasta käyttöä. Jakelujärjestelmien kehittymättömyys ja laadukkaiden puurakentamisen tarvikkeiden puute hankaloittaa Venäjällä tehtävää jalostusta ja rakentamista.

Rakentamisen korkeasuhdanne on johtanut pulaan ammattitaitoisesta työvoimasta. Tilanne on myös kallistanut työvoiman käyttöä ja vaikeuttanut sen sitouttamista. Yhteistyökumppaneiden valinnassa ongelmana ovat rakentamiseen lyhytjänteisesti suhtautuvat yritykset, jotka on tunnistettava yritysyritystyötä suunnitellessa.

Suomalaisviennin ja -investointien uhkana on myös Venäjän valtion mahdollinen protektionismi oman puutuoteteollisuuden kehittämisessä. Rakentaminen ei kuitenkaan pääosiltaan kuulu niihin Venäjän strategisiksi määrittelemiin toimialoihin, joilla sääntely on erityisen voimakasta. Nykyisellään tullauksen hankaluus ja kustannukset muodostavat hidasteen suomalaistuotteiden viennille Venäjälle. Lisäksi asumisen kansallisen ohjelman eräänä tavoitteena on edistää nimenomaisesti kotimaisen puutuoteteollisuuden kehitystä, mikä myös osaltaan tulevaisuudessa todennäköisesti

hankaloittaa tuontituotteiden kilpailukykyä. Developer-toiminnan kannalta ongelmallisia ovat valtion maakontrollin aiheuttamat riskit ja kaavoituksen tehottomuus.

Vaikka venäläisiä ja eurooppalaisia määräyksiä ja standardeja on pyrittykin yhtenäistämään, käytännössä siirtyminen pois Neuvostoliiton aikaisesta rakentamisen säädösrakenteesta on tapahtunut Venäjällä huomattavasti hitaammin kuin esimerkiksi Baltian maissa. Vaikka Venäjän lainsäädäntö on huomattavasti kehittynyt 2000-luvun aikana, edelleenkin rakentamisen puutuotteita maan markkinoille toimittavan suomalaisyritysten on osattava varautua säädösten hankaluuteen riittävällä pa-purityöllä ja tarvittaessa poikkeuslupien hakemisella. Lainsäädännön ristiriitaisuudet, byrokratia ja korruptio aiheuttavat hankaluuksia yritysten toiminnalle. Liiketoimintaympäristön odotetaan näiltä osin edelleen vakautuvan, joskin muutokset tapahtuvat hitaasti.

Kirjallisuutta

- Korhonen, I., Lainela, S., Simola, H., Solanko, L. & Sutela, P. 2008. Medvedevin kauden haasteet. BOFIT Online 5/2008. 40 s. Saatavissa: <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/A5BF3A68-7510-4563-B2C0-EE5D576B06C9/0/bon0508.pdf>.
- Ollus, S., Simola, H. & Tekoniemi, M. 2007. Venäjän aluepolitiikka 2000-luvulla – mitä uusi alueluokitus merkitsee? Suomen Pankki. 27 s. Saatavissa: <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/6F9FCE65-1510-4649-9492-63556471AB38/0/bon0907.pdf>.
- Spiridovitsh, S. 2008. Maaraportti – Venäjä. Finpro. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/fi-FI/Market+Information/Country+Information/Europe/Russia/Venäjä/Maaraportti+pdf.htm>.

Lähteet

Kirjallisuus

- Boltramovich, S., Lotov, N., Baldanov, S., Dudarev, G., Filippov, P. & Hernesniemi, H. 2006. Puolivalmiista valmiiseen kotiin – uudet asunnot Venäjällä. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Helsinki. 187 s.
- Construction in Russia Today. 2000. Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry. International Symposium, 15–16 March, 2000, Helsinki. 259 s.
- Hakala, R. & Laine, P. 1996. Hansa Renovation HARE 94–96. Lait, määräykset ja sopimustekniikka. Osa 4.2b: Rakennuttaminen, Venäjä. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 229 s.
- Helanterä, A. & Tynkkynen, V. 2002. Maantieteelle Venäjä ei voi mitään. Ajatus Kirjat, Helsinki. 262 s.
- Hellevig, J. & Usov, A. 2006a. Avenir Guide to Russia Labor Law and HR Administration [2. painos.] Avenir Corporate LLC, Moskova. 128 s.
- Hellevig, J. & Usov, A. 2006b. Avenir Guide to Russian Taxes. Russia Advisory Group, Helsinki. 268 s.
- Hernesniemi, H., Auvinen, S. & Dudarev, G. 2005. Suomen ja Venäjän logistinen kumppanuus. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, Helsinki. 186 s.
- Holopainen, R. 2005. Distribution channels for wood products in Russia – Analysis of present situation and trends for future. Diplomityö. Teknillinen korkeakoulu, puunjalostustekniikan osasto, Espoo. 108 s.
- Implementation of Building Energy Codes in Russia: History, Process and Stakeholder Roles. 2000. Julkaisussa: The 2000 Summer Study on Energy Efficiency in Buildings 9. American Council for an Energy-Efficient Economy. Washington D.C., Yhdysvallat: 275–286.
- Investoinnit itänaapuriin – Perustietoa sijoittamisesta liiketoimintaan Venäjälle. 2004. Suomalais-Venäläisen kauppakamariyhdistys, Helsinki. 173 s.
- Jaatinen, M. 2005. Puurakentamista elvytetään Venäjällä suomalaisopein. Aikakauslehti Tekniikka & Talous 28.10.2005.
- Junnila, V., Naulapää, P., Tiitto, A., Kiiras, J. & Lukosius, V. 1999. Benchmarking of the production technology and management of Russian construction and construction material companies. Teknillisen korkeakoulun rakentamistalouden laboratorion raportteja 181. Teknillinen korkeakoulu, Espoo. 125 s.
- Junttila, T. 2001a. Venäjän rakennusalan tuotekortit. Julkaisu 114. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 63 s.
- Junttila, T. 2001b. Venäjän rakentamiseen liittyvä säädöstö ja viranomaishallinto. Julkaisu 115. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 97 s.
- Junttila, T. (toim.) 2001c. Venäjän rakentamisen oppikirja. Osa A: Liiketoimintaympäristö ja rakennushankkeen johtaminen. Julkaisu 111. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 194 s.
- Junttila, T. (toim.) 2001d. Venäjän rakentamisen oppikirja. Osa B: Talonrakennustekniikka. Julkaisu 112. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 173 s.
- Junttila, T., Lod, T. & Aro, J. 2001. Rakennusinvestointihankkeen toteuttaminen Moskovassa. Julkaisu 113. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere. 127 s.
- Kallonen, K. & Ketola, K. 1996. Voihan Venäjä! Kauppaa ja kulttuuria. Edita, Helsinki. 160 s.
- Karjalainen, T., Mutanen, A., Torniainen, T. & Viitanen J. 2005. Venäjän metsäsektorin muutokset ja haasteet. Julkaisussa: Hänninen, R. & Sevola, Y. (toim.) Metsäsektorin suhdannekatsaus 2005–2006. Metsäntutkimuslaitos, Vantaa: s. 58–61.
- Kauppila, V. 2003. Pientalorakentamisen suunnitteluasiakirjat Venäjällä. Rakennusteollisuus RT, Helsinki. 52 s.
- Kiinteistön hankinta Venäjällä. [Julkaisematon käsikirjoitus.] 2008. Oikeusministeriö, Helsinki.
- Koltshedantsev, L. & Norovkova, T. 2001. Rakennushankkeen toteuttaminen Venäjällä. Etelä-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja. Sarja B: Oppimateriaaleja. Etelä-Karjalan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta. 64 s.
- Kähkönen, K. & Huovila, P. 1996. Venäjän rakennusvientiprojektin riskit ja niiden systemaattinen hallinta. Temper-opaskirja. VTT, Espoo. 95 s.
- Kärkkäinen, M. 2005. Maailman metsäteollisuus. Metsäkustannus Oy, Helsinki. 355 s.

- Lahti, P. 1997. Venäjän verotus ja lainsäädäntö suomalaisen rakennusyrityksen näkökulmasta. Rakennusteollisuuden keskusliitto, Helsinki. 121 s.
- Laitinen, E. (toim.) Teollinen puurakentaminen. 1995. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tampere & Rakennustieto Oy, Helsinki. 176 s.
- Marttila, J. 2007. Venäjä Suomen puurakennusteollisuuden mahdollisuutena. Joensuun yliopisto. Metsä- ja puuteknologian pro gradu -työ. 105 s.
- Mäkinen, T. 2005. Suuri maa, pitkä kvartaali – suomalaisyritysten kokemuksia Venäjän kehittyvästä kapitalismista. Sitran raportteja 48. Sitra, Helsinki. 157 s.
- Nippala, E., Grönfors, T. & Perälä, A. 2006. Pientalorakentaminen Puolassa, Virossa, Liettuassa sekä eräillä Venäjän alueilla. Valtion teknillinen tutkimuslaitos. VTT Rakennus- ja yhdyskuntateknikka, Tampere. 78 s.
- Ollonqvist, P. & Rimmler, T. 2005. Asuntorakentamisen muutos ja puun jalostusarvon lisäämismahdollisuudet. Julkaisussa: Hänninen, R. & Sevola, Y. (toim.). Metsäsektorin suhdannekatsaus 2005–2006: 66–68.
- Ollus, S. & Simola, H. 2006. Russia in the Finnish Economy. Sitra Reports 66. Sitra, Helsinki, 127 s.
- Papunen, A. & Heinonen, P. 1996. Hansa Renovation HARE 94–96. Lait, määräykset ja sopimustekniikka. Osa 4.2a: Venäjä. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 178 s.
- Pernu, P. 1997. SR-menettelmien säännöt ja malliasiakirjat. Teknillinen korkeakoulu, Rakennus- ja yhdyskuntateknikan osasto, Espoo. 91 s.
- Prudnikov, O. & Dmitrijev, D. 2006. Derevjannoje domostroeniye v Rossii. [Puutalorakentaminen Venäjällä.] Aikakauslehti LesPromInform, nro. 7/2006, Pietari.
- Pursiainen, C. 1999. Venäjän idea, utopia ja missio. Ulkopoliittisen instituutin julkaisuja 6. Gaudeamus, Helsinki. 208 s.
- Puurakentamisen edistämishjelma 2004–2010. Ympäristöministeriön moniste 147. 2005. Ympäristöministeriö, asunto- ja rakennusosasto, Helsinki. 84 s.
- Rakennusalan Venäjä-strategia. 1997. Suomen ja Venäjän TT-yhteistyökomission rakennusalan työryhmä, Helsinki. 46 s.
- Rakennustuotteiden hyväksyntämenettely Venäjällä. 1998. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 42 s.
- Rossija v tsifrah. [Venäjä lukuina.] 2004, 2006, 2008. Federalnaja služba gosudarstvennoi statistiki [Valtiollinen tilastopalvelu], Moskova.
- Russian Federation Forest Sector Outlook Study. 2003. Geneva Timber and Forest Discussion. Paper 27. Yhdistyneet kansakunnat, Geneve, Sveitsi. 59 s.
- Salovaara, J. 2005. Puurakentamisen kilpailukyky kaupunkimaisessa pientalorakentamisessa. Teknillisen korkeakoulun puuteknikan laboratorion tiedonantoja 94. Teknillinen korkeakoulu, Puunjalostustekniikan osasto, Espoo. 89 s.
- Salovaara, J. 2006. Uudet kaupunkimaiset pientaloalueet asukkaiden kokemana, Viihtyisyyttä, arkkitehtuuria ja kehitysmahdollisuuksia. Teknillisen korkeakoulun puuteknikan laboratorion tiedonantoja 98. Teknillinen korkeakoulu, Puunjalostustekniikan osasto, Espoo. 125 s.
- Schröder, P., Ylinen, A. & Massala, O. 1996. Hansa Renovation HARE 94–96. Kunnallistekniikan uudistaminen. Osa 6.2: Venäjä, Pietari. Rakennustuoteteollisuus RTT, Helsinki. 50 s.
- Seppänen, E. 2007. Avaran sielun anarkia: voiko venäläisyyttä ymmärtää? Tammi, Helsinki. 368 s.
- Sirkiä, A., Lehtinen, J., Hiljanen, H., Pajunen-Muhonen, H., Löfgren, P., Winqvist, B. & Segercrantz, W. 2005. Tapaustutkimus kuljetuksista Suomen ja Venäjän rajan yli (FIRUCASE). TEDIM, Helsinki. 98 s.
- Stroitelstvo v Rossii. Statistitšeski sbornik. 2008. Federalnaja služba gosudarstvennoi statistiki [Valtiollinen tilastopalvelu], Moskova.
- Sunikka, M. 1999. Arkkitehti suunnittelu-toteutus-kilpailussa. Julkaisu 33. Tampereen teknillinen korkeakoulu, arkkitehtuurin osasto, Tampere. 147 s.
- Suomalaisten yritysten toimintamuodot Venäjällä. 2005. Suomalais-Venäläinen kauppakamari & Kauppa- ja teollisuusministeriö, Helsinki. 132 s.
- Suomen rakennusteollisuuden kansainvälinen kilpailukyky. 2004. Rakennusteollisuus RT, Helsinki. 132 s.
- Talotekniikkatuotteiden hyväksyntämenettely Venäjällä. 1999. Ympäristöministeriö, Helsinki. 54 s.

- Tartu tilaisuuteen – kasva Venäjällä. Rakennusalan Venäjä-strategia. 2006. Rakennusteollisuus RT, Helsinki. 51 s.
- Tšubinski, A., Rešetnjak, V., Šestov, A. 2006. Industrialnoje derevjannoje domostrojenije. [Teollinen puutalorakentaminen.] Pietarin valtiollinen metsäteknillinen akademia, puunjalostustuotantotalouden ja -hallinnon laitos, Pietari. 36 s.
- Tuutti, A., Palonen, M., Ala-Antti, J., Juntunen, A., Heikkilä, J. & Kanninen, I. 2000. Pienyhdyksunnan suunnittelu ja toteutus Pohjois-Venäjällä. Oulun yliopiston rakentamistekniikan osaston julkaisuja 7. Oulun yliopisto, Oulu. 62 s.
- Venäjän liiketoiminnan perusopas. 2007. Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Helsinki. 267 s.
- Venäläisen rakennusalan henkilöstön osaamisen kartoitus suomalaisten yritysten ja niiden tytäryhtiöiden palveluksessa Suomessa ja Venäjällä. 2007. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Helsinki 112 s.

Lait, määräykset ja normit

- Derevannyje konstruktsii. [Puurakenteet.] SNiP II-25-80.
- Doma žilyje odnokvartirnyje. [Yksiasuntoiset asuintalot.] SNiP 31-02-2001.
- Federalnaja tselevaja programma ”Žilištše” na 2002–2010 gody. [Liittovaltion asumisen tavoiteohjelma vuosiksi 2002–2010.] 2001. Hallituksen määräys 17.9.2001 N 675.
- Gradostroitelnyi kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation kaavoitus- ja rakennuslaki.] Laki 29.12.2004 190-FZ.
- Graždanski kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation siviilikoodeksi.] Osa 1: laki 30.11.1994 N 51-FZ; osa 2: laki 26.1.1996 N 14-FZ; osa 3: laki 26.11.2001 N 146-FZ; osa 4: laki 18.12.2006 N 230-FZ.
- Nagruzki i vozdeistivija. [Kuormitukset ja vaikutusvoimat.] SNiP 2.01.07-85*.
- Nalogovy kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation verolaki.] Laki 31.7.1998 N 146-FZ.
- O gosudarstvennoi registratsii prav na nedvižimoje imuštšestvo s delok s nim. [Kiinteistöoikeuksien ja niitä koskevien oikeustoimien valtiollisesta rekisteröinnistä.] Laki 21.7.1997 N 122-FZ.
- O gosudarstvennom kadastre nedvižimosti. [Valtiollisesta kiinteistörekisteristä.] Laki 24.7.2007 N 221-FZ.
- O litsenzirovanii otdelnyh vidov dejatelnosti. [Laki eräiden toimialojen lisensoinnista.] Laki 8.8.2001 N 128-FZ.
- O tehnišeskom regulirovanii. [Teknisestä säätelystä.] Laki 27.12.2002 N 184-FZ.
- Ob inostrannyh investitsijah v Rossijskoi Federatsii. [Ulkomaisista investoinneista Venäjän federaatiossa.] Laki 9.7.1999 N 160-FZ.
- Ob ipoteke (zaloge nedvižimosti). [Hypoteekista (kiinteistön panttaamisesta).] Laki 16.7.1998 N 102-FZ.
- Ob utšastii v dolevom stroitelstve mnogokvartirnyh domov i inyh objektov nedvižimosti i o vnesenii izmenenii v nekotoryje zakonodatelnyje akty Rossijskoi Federatsii [Osallistumisesta monihuoneistosten talojen ja muiden kiinteistökohteiden osuusrakentamiseen ja muutoksista eräisiin Venäjän federaation säädöksiin.] Laki 30.12.2004 N 214-FZ.
- Planirovka i zastroika territorii maloetažnogo žilištšnogo stroitelstva. [Pientalorakentamiseen tarkoitettujen alueiden luokittelu.] SP 30-102-99.
- Požarnaja bezopasnost zdani i sooruženi. [Rakennusten ja rakennelmien paloturvallisuus.] SNiP 21-01-97*.
- Razrabotka, soglasovanije, utverždenije, sostav projektno-planirovotšnoi dokumentatsii na zastroiku territorii maloetažnogo žilištšnogo stroitelstva [Pientalorakentamisen hankesuunnitelma-asiakirjojen suunnittelu, noudattaminen, vahvistaminen ja sisältö.] SP 11-111-99.
- Sistema normativnyh dokumentov v stroitelstve. [Rakentamisen normatiivisten dokumenttien järjestelmä.] SNiP 10-01-1994.
- Sopimus Suomen tasavallan hallituksen ja Venäjän federaation hallituksen välillä tuloveroja koskevan kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi. SopS 110/2002.
- Tamožennyi kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation tullilaki.] Laki 28.5.2003 N 61-FZ.
- Trudovoi kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation työlaki.] Laki 30.12.2001 N 197-FZ.
- Zemelnyi kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation maalaki.] Laki 25.10.2001 N 136-FZ.
- Žilištšnyi kodeks Rossijskoi Federatsii. [Venäjän federaation asuinlaki.] Laki 29.12.2004 N 188-FZ.

Internet-lähteet

(Sisältö 2.7.2008 mukaan)

- Aleksejev, A. 1997. Organizatsija, planirovanije i upravlenije v projektirovanii i stroitelstve. Saatavissa: <http://bibliotekar.ru/spravochnik-3/97.htm>.
- Bolšaja Sovetskaja Entsiklopedija. 1978 (alkuperäisjulkaisun ilmestymisvuosi). Žilisno-graždanskoe stroitelstvo & Industrializatsija stroitelstvo. Saatavissa: <http://bse.sci-lib.com>.
- Corruption Perceptions Index 2007. 2007. Transparency International. Saatavissa: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2007.
- Eurokoodit. 2008. Ympäristöministeriö. Saatavissa: <http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=251516>.
- Eurokoodit käyttöön vuonna 2007. 2006. Fakta rakentamisesta 1/2006. Saatavissa: <http://www.ymparisto.fi/download.asp?contentid=54079>.
- Haapaniemi, M. 2003. Venäjän sertifiointikäytäntö lähentymässä eurooppalaista. 2003. Kauppapolitiikka 3/2003. Saatavissa: <http://www.kauppapolitiikka.fi/netcomm/news/showarticle.asp?intNWSAID=15586>.
- Hernesniemi, H. 2004. Suomi hyötyy Venäjä-ilmioista. Saatavissa: http://www.etla.fi/files/1097_SUH_04_2_suomi_hyotyy_venaja_ilmioista.pdf.
- Karhu, P. 2007. Superkasvua Venäjältä – Venäjän kaupan uudet mahdollisuudet Etelä-Karjalalle. Saatavissa: <http://www.lut.fi/eki/Pirjo%20Karhun%20luentomateriaalit.ppt>.
- Karhunen, P., Kosonen, R., Logrén, J. & Ovaska, K. 2008. Suomalaisyriyten strategiat Venäjän muuttuvassa liiketoimintaympäristössä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-84. 226 s. Saatavissa: <http://hsepubl.lib.hse.fi/pdf/hseother/b84.pdf>.
- Kaukolämpöjärjestelmien yleiset eroavaisuudet Suomessa ja Venäjällä. 2008. Planora. Saatavissa: <http://www.planora.fi/sivu/fi/energiahuolto/energiapolkka/Kyla/vertailu/>.
- Keskuskauppakamarin Luoteis-Venäjän business-barometri 2008. 2007. Keskuskauppakamari. Saatavissa: http://www.keskuskauppakamari.fi/kkk/edunvalvonta/Kansainvaliset_asiat/fi_FI/Business-barometrit/_files/78086163599786164/default/LuoteisVenaja_barometri2008.pdf.
- Korhonen, I., Lainela, S., Simola, H., Solanko, L. & Sutela, P. 2008. Medvedevin kauden haasteet. BOFIT Online 5/2008. 40 s. Saatavissa: <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/A5BF3A68-7510-4563-B2C0-EE5D576B06C9/0/bon0508.pdf>.
- Lainela, S., Ollus, S., Simola, H. & Sutela, P. 2008. Venäjä vuoteen 2010 – Katsaus Venäjän talouden lähi-vuosien haasteisiin. BOFIT Online 2/2008. 17 s. Saatavissa: <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/70BFC5BB-CCF0-41FA-8DFD-82077FFFC18C/0/bon0208.pdf>.
- Lehtinen, L. 2007. KTM-projekti: Venäjän markkinoiden oikeusperustan arviointia suomalaisyritysten kannalta. Kooste raporteista. Lapin yliopisto, Rovaniemi. 27 s. Saatavissa: http://www.ulapland.fi/includes/file_download.asp?deptid=8739&fileid=10449&file=20070319150710.pdf&pdf=1.
- Liuhto, K. 2007. A future role of foreign firms in Russia's strategic industries. Publications of Pan-European Institute 4/2007. Saatavissa: http://www.robertamsterdam.com/Liuhto_42007.pdf.
- Map of Russian subjects by type. 2008. Wikipedia Commons. Saatavissa: http://commons.wikimedia.org/wiki/Image:Map_of_Russian_subjects_by_type,_2008-03-01.svg.
- Mölsä, S. 2008. Pietariin valmistuu syksyllä suomalainen kylä. Rakennuslehti 26.6.2008. Saatavissa: <http://www.rakennuslehti.fi/lehtiarkisto/article.html?id=13658>.
- Nužno razrabotat spetsialnuju pravitelstvennuju programmu po sozdaniju moštšnoi industrii derevjannogo domostrojenija. 2006. Delovoi les. Saatavissa: <http://www.dles.ru/woodnews/?id=275>.
- Ollus, S., Simola, H. & Tekoniemi, M. 2007. Venäjän aluepolitiikka 2000-luvulla – mitä uusi alueluokitus merkitsee? Suomen Pankki. 27 s. Saatavissa: <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/6F9FCE65-1510-4649-9492-63556471AB38/0/bon0907.pdf>.
- Pakkanen, S. 2008. Talotehtaat satsaavat Venäjän keskiluokkaan. Rakennuslehti 14.2.2008. Saatavissa: <http://www.rakennuslehti.fi/uutiset/lehtiarkisto/12061.html>.

- Russia: Infrastructure, power and communications. 2007. National Economies Encyclopedia. Saatavissa: <http://www.nationsencyclopedia.com/economies/Europe/Russia-INFRASTRUCTURE-POWER-AND-COMMUNICATIONS.html>.
- Russian Federation. Infrastructure and Energy. Maailmanpankki. Saatavissa: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/RUSSIANFEDERATIONEXTN/0,,contentMDK:20531571~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:305600,00.html>.
- Several more successes for Canada-Russia housing project. Constuction innovation, vol. 7, 3/2002. 2002. Institutite for Research in Construction. Saatavissa: http://irc.nrc-cnrc.gc.ca/pubs/ci/v7no3/v7no3_5_e.html.
- Solanko, L. 2006. Coping with missing public infrastructure: an analysis of Russian industrial enterprises. Julkaisussa: Solanko, L. Essays on Russia's Economic Transition. Scientific monographs E:36: 101–121. Saatavissa: <http://www.suomenpankki.fi/NR/rdonlyres/AF2D52DF-05EC-4CA3-A418-F805134868EC/0/E36.pdf>.
- Spiridovitsh, S. 2008. Maaraportti – Venäjä. Finpro. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/fi-FI/Market+Information/Country+Information/Europe/Russia/Venäjä/Maaraportti+pdf.htm>.
- Suomalaiset rakentajat esittelevät kaupunkimaista pientalorakentamista Pietarissa. 2007. YIT Oyj, lehdistötiedote. Saatavissa: <http://www.yit.fi/Content.aspx?path=1;32;6344;48982>.
- Suomessa liioitellaan Venäjän riskejä. 2008. Helsingin kauppakorkeakoulu. Saatavissa: <http://www.hse.fi/FI/news/research/2008/tiedote120508.htm>.
- Vahtra, P. 2007. Expansion or Exodus? – The new leaders among the Russian TNCs. Electronic Publications of Pan-European Institute 13/2007. 31 s. Saatavissa: http://www.tse.fi/FI/yksikot/erillislaitokset/pei/Documents/Julkaisut/Vahtra13_07.pdf.
- Venäjä kehittää logistiikkaa. iNetwork – Uutiset. Saatavissa: <http://network.ilehti.com/uutiset/logistiikka/venaja-kehittaa-logistiikka.html>.
- Venäjän lainsäädäntö. 2005. Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Saatavissa: <http://www.finnuscc.fi/index.phtml?s=16>.
- Venäjän tavarakaupan esteiden selvittäminen. Työryhmämuistioita 27/2003. 2003. Valtiovarainministeriö. 62 s. Saatavissa: http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/075_verotus/58957/58964_fi.pdf.

LIITE: Haastatellut

11.12.2007	Hosia, Leila	Yli-insinööri	Ympäristöministeriö
12.12.2007	Hämäläinen, Pertti	Projektipäällikkö	Puuinfo Oy
12.12.2007	Rautiola, Esko	Suunnittelujohtaja	ZAO YIT Lentek
12.12.2007	Aho, Liisa	Myyntijohtaja	ZAO YIT Lentek
12.12.2007	Svanborg, Reijo	Konsernijohtaja	Finndomo Oy
13.12.2007	Hämäläinen, Pekka	Varajohtaja	Stora Enso Timber Oy Ltd, Business development
16.1.2008	Tšubinski, Anatoli	Professori	Pietarin valtiollinen metsäteknillinen akatemia
16.1.2008	Šestov, Aleksandr	Toimitusjohtaja	Tehnopark LTA
17.1.2008	Vilenskaja, Olga	Kaavoitusjohtaja	Leningradin alueen arkkitehtuuri- ja kaupunginrakennuskomitea
17.1.2008	Kobzarenko, Vladimir	Hankejohtaja	Leningradin alueen arkkitehtuuri- ja kaupunginrakennuskomitea
17.1.2008	Tšernyh, Aleksandr	Pääjohtaja, professori	Assosiatsija derevjannoje domostrojenije
17.1.2008	Kim, Vladimir	Pääarkkitehti	Leningradin alueen arkkitehtuuri- ja kaupunginrakennuskomitea
25.2.2008	Virta, Heikki	Va. rakennustarkastaja	Puumalan kunta
25.2.2008, 16.5.2008	Laine, Pertti	Toimitusjohtaja	PL-Rakennuttaja
27.2.2008	Laitila, Hannu	Toimitusjohtaja	Eagle Group International Oy
4.3.2008	Kyyrönen, Martti	Vientijohtaja	Honkarakenne Oyj
25.3.2008	Makkonen, Oiva	Viron rak.toim. johtaja	EKE-Yhtiöt Oy
2.4.2008	Ekengren, Bertel	Toimitusjohtaja	EKE-Yhtiöt Oy
4.4.2008	Larvio, Eero	Toimitusjohtaja	Puumerkki Oy
22.4.2008	Vättö, Juha	Toimitusjohtaja	ZAO YIT Lentek
28.4.2008	Vehanen, Hannu	Toimitusjohtaja	Vehasen Saha Oy
12.5.2008	Laitila, Markku	Projektipäällikkö	Kymenlaakson liitto
13.5.2008	Louko, Reijo	Toimitusjohtaja	Ekovilla Oy
13.5.2008	Ilvonen, Irina	Toimitusjohtaja	Lakiasiaintoimisto Irina Ilvonen
13.5.2008	Pietarinen, Ari	Suunnittelujohtaja	Kymenlaakson liitto
14.5.2008	Hiivala, Pentti	Toimitusjohtaja	Vuokatti Hirsitalot Oy
15.5.2008	Miettinen, Juha	Johtaja, Business development	UPM-Kymmene Oyj, Puutuoteteollisuus