

Ukrainan markkinoiden nykytila

ja jälleenrakennus suomalaisten yritysten näkökulmasta

Business Tampere 5.11.2025

Jaana Rekolainen, CEO, EastCham Finland

Agendalla

Ukrainan markkinoiden nykytila

- Julkisten investointien suunnitelma 2026
- Asuinrakentaminen, väestönsuojat ja IT
- Liiketoimintaympäristö: yritysten odotukset ja turvallisuustilanne

Jälleenrakennus suomalaisten yritysten näkökulmasta

- Onnistunut avaus Ukrainaan
- Rahoitusinstrumentit
- Meidän yrityspalvelut Ukrainassa

EastCham Finland

EastCham Finland on kansainvälinen kauppakamari, joka osana Team Finland -verkostoa auttaa suomalaisia yrityksiä kansainvälistymään. Seuraamme talouden kehitystä, neuvomme pakotteista ja tuemme suomalaisten yritysten liiketoimintaa **Ukrainan, Keski-Aasian ja Etelä-Kaukasian** markkinoilla. Autamme yrityksiä pääsemään mukaan Ukrainan jälleenrakentamiseen.

Toimistot Helsingissä, Kiovassa Ukrainassa ja Almatyssa Kazakstanissa.



Ukrainan markkinoiden nykytila

Ukrainan julkisten investointien suunnitelma 2026

Prioriteetit

- **Energia** (mm Khmelnytskyin ydinvoimalan laajentaminen)
- **Kaupunkien infrastruktuuri** — purku ja jätehuolto
- **Vesi ja jätevesi**
- **Kaupunkien sähköinen liikenne**
- **Terveystenhoito** — uudet sairaalat, klinikat, digitaaliset terveystärjestelmät.
- **Koulutus ja tiede** — yliopistot, tutkimuskeskukset, digitaaliset alustat

Yhteensä 149 projektia, 280 mrd. USD

Ukrainan julkisten investointien suunnitelma 2026

Rahoitus

- Ukrainan valtion budjetti
- Kansainväliset rahoituslaitokset – EIP, EBRD, Maailmanpankki, IFC, USAID, JICA
- EU:n ja G7-maiden ohjelmat – Ukraine Facility (50 mrd. € vuoteen 2027 mennessä) sekä kahdenväliset tukipaketit
- Yksityiset investoinnit ja julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuudet (PPP)
- Ukrainan historian suurin investointisuunnitelma, jonka tavoitteena on edistää pitkäaikaista modernisaatiota ja talouden elpymistä.
- Julkisten investointien hallintajärjestelmä DREAM dream.gov.ua

Yksityisen asuntorakentamisen murros

Asuntojen myynti romahti 80% vuonna 2022 ja nyt vuotoinen kasvu on 20-30%.

- Sisäinen muuttoliike siirtänyt kysynnän länsiosiin
- Ostajakäyttäytymisen muutos: asunto ostetaan vasta **valmiista** tai lähes valmiista rakennuksista ja pääasiassa kodiksi itselle, ei sijoituksena > 2-3 vuoden viive myyntiin
- Suunnitelmien muutos: maanalaisten parkkihallien muokkaus väestönsuojiksi
- Markkinat ennustavat asuntopulaa ja hintojen nousua 2-3 vuoden kuluttua

Väestönsuojien rakentaminen

Ukrainan hallituksen väestönsuojastrategia vuoteen 2034 saakka: väestönsuojainfrastruktuurin kehittäminen; suunnitelmissa on rakentaa yli 10 000 uutta suojaa.

- Rahoitusta osoitetaan valtion ja paikallishallinnon budjeteista.
- Ukrainassa tarvitaan uusi sääntelykehys ja uusia ratkaisuja.
- Suomi ja Ukraina julkistivat toukokuussa 2025 **väestönsuojakoalitiohankkeen**, jota Suomi ja Ukraina johtavat yhdessä.

Ukrainasta puolustusteollisuuden Piilaakso?

Ukrainan vahva teknologiaosaaminen vauhdittaa puolustusalan innovaatioita

- Ukrainan **Brave1** alusta - yli 500 puolustusalan startup-yritystä
- BraveTech EU –aloite: 100 miljoonan euron julkisen ja yksityisen sektorin puolustusinnovaatioallianssi > tavoitteena testauksesta tuotantoon

“European companies bring strengths in manufacturing and scaling; Ukrainian companies bring battlefield innovation and speed. Together, we can deliver game-changing capabilities.”

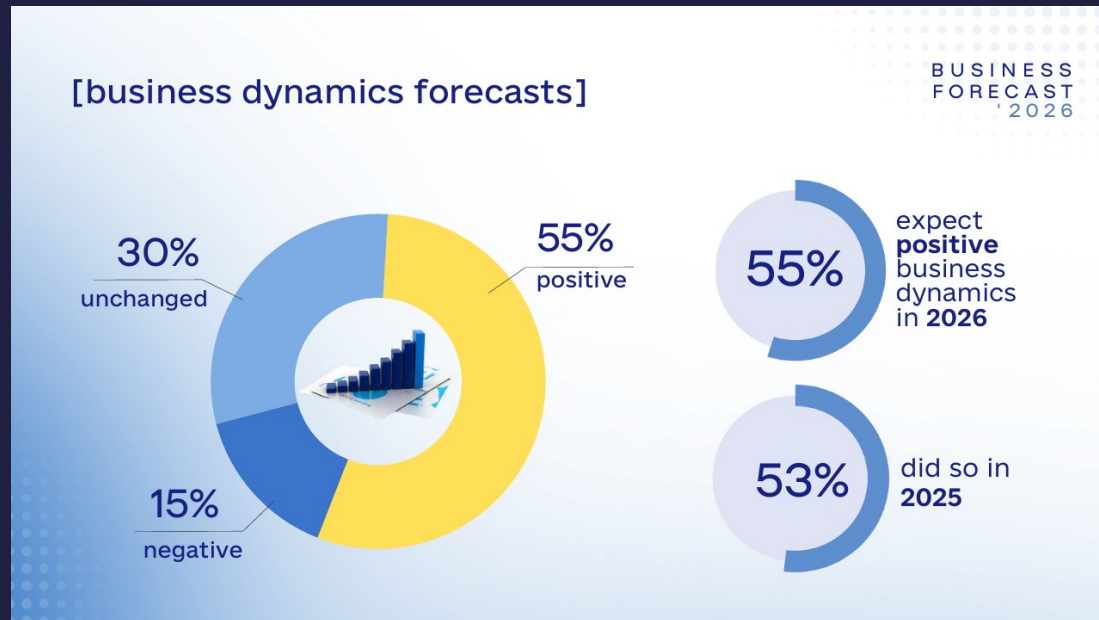
Minister of Digital Transformation of Ukraine

Liiketoimintaympäristö

EAST/CHAM
FINLAND

Business Forecast 2026: Yritysten odotukset

- 55% yrityksistä on positiiviset odotukset seuraavalle vuodelle – nousua hieman viime vuodesta
- 20% yrityksistä suunnittelee suuria investointeja tulevalle vuodelle, joiden keskimääräinen arvo on noin 14 miljoonaa USD



Hyökkäyssodan kesto ja odotukset hallitukselle

- Suurin osa yrityksistä epävarmoja sodan loppumisesta
- Hallituksen tärkeimmiksi tehtäviksi nähdään korruption torjuminen sekä oikeuslaitoksen uudistukset



Turvallisuustilanne Ukrainassa

Länsi- ja keski-Ukraina (Kiova) suhteellisen turvallisia. Iskut siviilikohteisiin kiihtyneet kesän mittaan

Jos vierailet Ukrainassa

- Suunnittele reitti ja valitse hotellit huolella
- Noudata viranomaisohjeita, kuten yöllinen ulkonaliikkumiskielto
- Lataa Air Alert –sovellus ja mene aina hälytyksen tullessa suojaan
- Huolehdi matkavakuutuksen kattavuus
- Tee matkustusilmoitus (UM)



Tilattavissa jäsenille
EastChamin sivuilta

Jälleenrakennus suomalaisten yritysten näkökulmasta

Onnistunut avaus Ukrainaan

Tee kotiläksyt ja luo askelmerkit yrityksen markkinoille lähtöön

- 1 Markkinakartoitus, Ukrainan prioriteetit, potentiaaliset asiakkaat, taustaselvitykset, rahoitus, etabloituminen, relevantit verkostot ja maantiede. Julkiset hankinnat vai B2B? Arvioi oman yrityksen sitoutuminen ja resurssit.

Sovita tarjontasi Ukrainan markkinoille

- 2 Soveltuvuus Ukrainan markkinoille, tekniset vaatimukset tai sertifiointitarve, kilpailuedut. Ukrainalaisten ja maan tarpeiden ymmärtäminen on avainasemassa. Kilpailu on kova ja kasvava. Fokusoi avaintuotteisiin ja selvitä lokalisoinnin tarve.

Rakenna läsnäolo Ukrainassa

- 3 Osallistu messuille ja delegaatiovierailuille löytääksesi kontakteja, tapaa asiakkaita ja kumppaneita kasvotusten. Tee yrityksesi näkyväksi. Panosta avainhenkilöiden valintaan.

Valmistaudu kohtaamaan odotukset



Lisäarvo

Ukrainan markkinoilla kilpailu on kovaa – miksi juuri teidän tarjoomanne vastaa Ukrainan tarpeisiin ja on kilpailukykyinen? Esittele konkreettisia esimerkkejä, referenssejä ja ole aktiivinen. Suomalainen vaatimattomuus ei toimi Ukrainassa!



Läsnäolo ja sitoutuminen

Ukrainalaiset arvostavat henkilökohtaisia suhteita – ole valmis matkustamaan Ukrainaan, osoittamaan pitkäjänteistä sitoutumista, rakentamaan paikallista läsnäoloa ja kehittämään verkostojasi. Älä jää pelkästään Kiovaan – kunnilla ja alueilla on paras käsitys omista tarpeistaan.



Kielen ja small talkin herkkyyksien ymmärtäminen

Ukrainassa kieliasiat ovat herkkiä – viranomaisasioissa ja virallisessa viestinnässä käytetään englantia ja ukrainaa. Venäjää voi puhua vain yksityisesti ja silloin, kun siitä on erikseen sovittu.

Valmistaudu selvittämään rahoitus



Tunne rahoitusmahdollisuudet etukäteen

Kun tapaat ukrainalaisten yhteistyökumppaneiden kanssa, varaudu vastaamaan kysymyksiin rahoituksesta.

- Onko mahdollista kannustaa asiakasta hakemaan rahoitusta?
- Mitkä kansainväliset ja suomalaiset rahoitusohjelmat voisivat soveltua?
- Onko olemassa yksityisen sektorin rahoitusmahdollisuuksia?

Suomalaiset rahoitusinstrumentit

Vienti ja investoinnit

Finnvera: Vientitakuut

- Finnvera tarjoaa vientitakuuta, jotka suojaavat yrityksiä kansainvälisiltä riskeiltä.
- Lyhyen maksuajan luottovakuutus/luottoriskitakuu, remburssit, ostajaluottotakuu

Finnfund: Investointirahoitus kehitysmaihin (ml Ukraina)

- Finnfund tarjoaa rahoitusta yksityisille yrityksille, jotka ratkaisevat globaaleja kehityshaasteita.
- Rahoitus 1 - 25 miljoonaa €
- Hankkeiden tulee olla taloudellisesti kannattavia ja tuottaa merkittäviä kehitysvaikutuksia
- Finnfund investoi erityisesti digitaalisiin ratkaisuihin, uusiutuvaan energiaan ja maatalouteen



Tilattavissa jäsenille
EastChamin sivuilta

**”We are a small country
and it is **our opportunity**
to be in Ukraine early”**

Kåre Andreasen, The Export and Investment Fund of Denmark

Yrityspalvelut Ukrainassa

Kiovan toimiston palvelupaketit suomalaisille yrityksille

Kiovan toimiston palvelut yrityksille

Palvelu 1: Markkinaselvitys

Tiivis markkinaselvitys, jonka jälkeen ymmärrät markkinaa sekä yrityksen mahdollisuuksia Ukrainassa. Selvitys antaa perusteet tehdä go/no-go päätöksen lähteä markkinoille. Markkinaselvitys sisältää perusmarkkinatietoa, yrityskohtaisen selvityksen markkinoiden kysynnästä sekä hyödyllisiä kontakteja.

Palvelun hinta: 2000 EUR + alv jäsenet, 2500 EUR + alv ei-jäsenet

Palvelu 2: Kontaktien evaluointi ja tapaamisten fasilitointi

Kun päätös markkinoille menosta on tehty, evaluoidaan relevantit asiakkaat/kumppanit Ukrainassa. Relevanttien kontaktien listaus ja kiinnostus suomalaista yritystäsi kohtaan evaluoituna yhteydenoton avulla. Ensimmäisten tapaamisten fasilitointi.

Palvelun hinta: 1200 EUR + alv jäsenet, 1500 EUR + alv ei-jäsenet

Palvelu 3: Maksuton yritysneuvonta

Keskustelu ja sparraus liittyen Ukrainan markkinoihin. Yrityskohtainen neuvonta.

Palvelun hinta: Maksuton EastChamin ja EK:n jäsenille

Tukea ja tietoa

Tulevat avoimet tapahtumat yrityksille

- 13.11. Pakoteinfo 19
- 27.11. Ukrainan julkisten hankintojen alusta DREAM – Miten suomalaisyritykset voivat hyödyntää sitä?

eastcham.fi/tapahtumat

EastChamin jäsenille laajasti materiaalia

- Yrityiskohtaiset neuvontapalvelut
- Ukrainan kaupan ABC verkkokoulutussarja
- Markkinakatsaukset ja matkustusohje
- Jäsenklubit, uutiskirjeet



**Loppuvuosi ilmaiseksi
liittymällä EastChamin
jäseneksi nyt!**

” **Businesses and partners who have been with Ukraine during this period of time **will rebuild Ukraine**. First friends, then others**



Jaana Rekolainen

CEO

jaana.rekolainen@eastcham.fi
+358 400 45 77 43

EAST/CHAM
FINLAND

Skannaa
yhteystiedot

