SUOMALAISYRITYSTEN KOHTAAMAT KAUPANESTEET 2009
ja keinot niiden poistamiseksi

ULKOASIAINMINISTERIÖ
KAUPPAPOLIITTINEN OSASTO
Markkinoillepääsyasioiden yksikkö
PL 413, 00023, Valtioneuvosto

ISBN: 978-951-724-759-7

FORMIN.FINLAND.FI

ULKOASIAINMINISTERIÖ
UTRIKESMINISTERIET

SUOMALAISYRITYSTEN KOHTAAMAT KAUPANESTEET 2009
ja keinot niiden poistamiseksi

Toimittaneet:

Aaron Vuola
Selina Kangas
Ari Sormunen
Leila Vilhunen

FORMIN.FINLAND.FI

ULKOASIAINMINISTERIÖ
UTRIKESMINISTERIET

Sisällys:

RAPORTISSA ESIINTYVÄT LYHENTEET 3

ESIPUHE 5

YHTEENVETO 7

1. KAUPANESTEKYSELY 2008 - 2009 9

2. SUOMEN TÄRKEIMMÄT VIENTI- JA TUONTIMARKKINAT 2008 11

2.1 VIENTIMARKKINAT - VENÄJÄ SUURIN VIENTIMAA ENNEN RUOTSIA JA SAKSAA 11
2.1 TUONTIMARKKINAT - KÄRKIKOLMIKON JÄRJESTYS SAMA MYÖS TUONNISSA 13

3. YRITYSTEN KOHTAAMAT KAUPANESTEET 15

3.1 KAUPANESTEET ESTETYYPEITTÄIN 15
3.1.1 Ulkomarkkinat - tullausongelmat, korkeat tullitariffit ja tekniset kaupanesteet hallitsevat 15
3.1.2 Sisämarkkinat - Tekniset kaupanesteet ja kilpailuolosuhteet riesana 22
3.2 KAUPANESTEET SEKTOREITTAIN 27
3.2.1 Ulkomarkkinat - ICT- sekä koneet ja laitteet -sektoreilla eniten esteitä 27
3.2.2 Sisämarkkinat - Eniten esteitä palveluiden toimialalla 31
3.3 KAUPANESTEET MAITTAIN 34
3.3.1 Ulkomarkkinat - yli 40 % tiedossa olevista ongelmista kohdataan Venäjällä 34
3.3.2 Sisämarkkinat - eniten ongelmia Suomessa sekä Baltian maissa ja Puolassa 39

4. KEINOT KAUPANESTEIDEN RATKAISEMISEKSI 43

4.1 KOLMANSIEN MAIDEN MARKKINOILLA KOHDATUT ESTEET 43
4.1.1 Kahdenväliset instrumentit 44
4.2 EY:N YHTEINEN KAUPPAPOLITIIKKA 45
4.2.1 Monenkeskinen yhteistyö 46
4.2.2 EY:n kahdenväliset sopimukset kolmansien maiden kanssa 49
4.3 KEINOJA SISÄMARKKINOILLA KOHDATTUJA ESTEITÄ VASTAAN 51
4.4 MUUT KEINOT 52

5. LOPUKSI 53

Raportissa esiintyvät lyhenteet

AKT = Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren maat
ALV = arvonlisävero
ASEAN = Association of Southeast Asian Nations, Kaakkois-Aasiassa vuonna 1967 perustettu yhteistyöjärjestö. Jäsenmaat: Brunei, Filippiinit, Indonesia, Kambodza, Laos, Malesia, Myanmar, Singapore, Thaimaa ja Vietnam.

BASREC = Baltic Sea Region Energy Co-operation, Itämeren alueen energiayhteistyö
BEE = Black Economic Empowerment, Etelä-Afrikan lainsäädäntö, jonka tarkoituksena on parantaa tummaihoisten asemaa.

CEFACT = United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business
DDA = Doha Development Agenda
EFTA = European Free Trade Association, valtioiden välistä vapaakauppaa edistävä kansainvälinen järjestö, johon kuuluvat Norja, Islanti, Sveitsi ja Liechtenstein.

EK = Elinkeinoelämän keskusliitto EK
EPA = Economic Partnership Agreement, taloudellinen kumppanuussopimus
ETA = Euroopan talousalue, EFTA ja Euroopan unioni muodostavat yhdessä Euroopan talousalue ETA:n (johon Sveitsi ei kuulu).

EU = Euroopan unioni
EY = Euroopan yhteisö
FDA = Food and Drug Administration, USA
GATS = General Agreement on Trade in Services
GATT = General Agreement on Tariffs and Trade
GCC = Gulf Cooperation Council, Persianlahden yhteistyöneuvoston
GPA = General Agreement on Government Procurement, Maailman kauppajärjestö WTO:n julkisia hankintoja koskeva kansainvälinen sopimus
ICT = Information and Communication Technology
IPR = Intellectual Property Rights, teollis- ja tekijänoikeudet
ITA = Information Technology Agreement, informaatioteknologiasopimus
IVY = Itsenäisten valtioiden yhteisö, useampien entisen Neuvostoliiton Neuvostotasavaltojen muodostama yhteisö. Jäsenet: Armenia, Azerbaidzan, Kazakstan, Kirgisia, Moldova, Tadzikistan, Uzbekistan, Valko-Venäjä ja Venäjä sekä liitännäisjäsen Turkmenistan.

NTB = Non-Tariff Barriers, muusta kuin tulleista johtuvat kaupanesteet
OECD = Organization for Economic Cooperation and Development, taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö, perustettu vuonna 1961

PCA = Partnership and Cooperation Agreement, kumppanuus ja yhteistyösopimus
SASO = Saudi Arabian Standards Organization
SFS = Suomen Standardisoimisliitto
SPS = Sanitary and Phytosanitary, terveys- ja kasvinsuojelu
TBT = Technical Barriers to Trade, kaupan tekniset esteet (WTO:n TBT-komitea)
TEKES = teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus
TEM = työ- ja elinkeinoministeriö
TRIPS-sopimus = Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Sopimus kattaa tekijänoikeudet ja lähioikeudet, tavaramerkit, maantieteelliset merkinnät,

teollismallit, patentit, integroitujen piirien piirimallit (topografiat) sekä julkistamattoman tiedon suojan.

UM = ulkoasiainministeriö
UN = United Nations, Yhdistyneet kansakunnat, YK
UNECE = United Natios Economic Comission for Europe, YK:n Euroopan talouskomissio
WCO = World Customs Organization, Maailman tullijärjestö
VKE = viennin ja kansainvälistymisen edistäminen
WTO = World Trade Organization, Maailman kauppajärjestö WTO
YK = Yhdistyneet kansakunnat

Esipuhe

Hyvä lukija,

Suomalaisyritysten kilpailukyvyn kehittäminen on yksi hallituksen tärkeimmistä tavoitteista ja kauppapolitiikan keskeisin tehtävä. Yritysten tuotantorakenne ja kansainvälistymiseen liittyvät intressit hyötyvät markkinoiden avoimuudesta. Yritystemme esteetön ja tasapuolinen pääsy vientimarkkinoille ja avoin ja toimiva tuontijärjestelmä ovat kilpailukyvyn ylläpitämisen kannalta keskeisiä tekijöitä.

Kaupanesteiden poistaminen on osa-alue, jolla viranomaiset voivat tarjota konkreettisia hyötyjä yrityksille ja tätä kautta ylläpitää suomalaista hyvinvointia ja työpaikkoja. Suomalaisyritysten kohtaamia markkinoillepääsyongelmia koskeva selvitys on laadittu tätä tavoitetta silmällä pitäen. Haluamme yksityissektorin ja viranomaisten välisellä yhteistyöllä pysyä mahdollisimman hyvin selvillä siitä, mitkä ovat suomalaisen elinkeinoelämän ulkomaankauppaan liittyvät tavoitteet ja ongelmat, jotta ongelmiin voitaisiin mahdollisimman tehokkaasti puuttua ja jotta tavoitteitamme voitaisiin ajaa erilaisilla kauppapoliittisilla foorumeilla. Näitä foorumeita ovat Maailman kauppajärjestö WTO:n neuvottelut, EU:n vapaakauppaneuvottelut kolmansien maiden kanssa sekä kahdenväliset yhteytemme eri maihin. Olen itse aktiivisesti pyrkinyt löytämään ratkaisua moniin kaupanesteisiin omilla vienninedistämismatkoillani.

Selvitystä aloitettaessa alkusyksystä 2008 globaali taloustilanne näytti hieman erilaiselta kuin tällä hetkellä. Talouskriisi alkoi toden teolla vaikuttaa vuoden 2009 vaihteessa ja yritysten ulkoinen toimintaympäristö on sen johdosta muuttunut melkoisesti kansainvälisen kaupan supistuessa voimakkaasti. Protektionistisia toimia omien talouksien ja yritysten sekä maiden sisäisen tuotannon suojelemiseksi on ollut havaittavissa monilla meille tärkeillä vientimarkkinoilla. Olisimme hyvin hankalassa asemassa, mikäli laajamittainen protektionismi valtaisi alaa taloudellisen laskusuhdanteen seurauksena. Protektionistiset toimet eivät kuitenkaan toistaiseksi ole olleet niin laajoja kuin alunperin pelättiin. Niiden yksittäisille yrityksille aiheuttamat kielteiset vaikutukset voivat kuitenkin olla huomattavia ja talouskriisin sävyttämässä nykyisessä maailmantilanteessa viennin- ja kansainvälistymisen edistämisen ja erityisesti kaupanesteiden poistamiseen tähtäävän työn merkitys korostuu. Näin ollen tämän selvityksen tulokset ovat erityisen arvokkaita elementtejä Suomen kauppapoliittisia linjauksia ja käytännön vienninedistämistoimia suunniteltaessa.

Kiitän kaikkia tämän selvityksen laatimiseen osallistuneita tahoja erittäin hyvästä yhteistyöstä. On tärkeää, että jatkamme vuoropuhelua ja että yritykset ja muut tahot ovat meihin aktiivisesti yhteydessä kohdatessaan kaupan- tai investointien esteitä ulkomaankaupassaan.



Paavo Väyrynen
Ulkomaankauppa- ja kehitysministeri

Yhteenveto

Tämän raportin tarkoituksena on antaa yleiskuva siitä minkälaisia ongelmia suomalaisyritykset kohtaavat ulkomaan vienti- ja tuontikaupassa. Lisäksi raportissa valotetaan keinoja kaupanesteiden poistamiseksi. Raportissa käytetty materiaali perustuu ulkoministeriön tiedossa oleviin kaupanesteisiin, sekä vuonna 2008 tehdyssä kaupanestekyselyssä saatuihin vastauksiin. Näin ollen pyritään muodostamaan käsitys siitä, minkälaisia esteitä yritykset kohtaavat ja minkälaisessa toimintaympäristössä tällä hetkellä toimitaan.

Ulkomarkkinoilla eniten ongelmia kohdataan tullaukseen, tullitariffeihin ja teknisiin kaupanesteisiin liittyen. Maakohtaisesti Venäjä kerää ylivoimaisesti eniten mainintoja lähes kaikilla sektoreilla ja lähes kaikissa estekategorioissa. Venäjä on Suomen tärkein kauppakumppani ja oli euromääräisesti mitattuna esimerkiksi vuonna 2008 sekä viennissä, että tuonnissa suurin yksittäinen markkina.

EU-sisämarkkinoiden osalta ongelmat jakautuivat laajalle maajoukolle. Viennin kaupanesteiden osalta Puolassa, Baltian maissa ja Saksassa kohdataan keskimääräistä enemmän viennin sisämarkkinahäiriöitä. Estetyypeistä tekniset kaupanesteet, kilpailuolosuhteet sekä verotukseen liittyvät kysymykset nousevat muita suuremmiksi. Teknisten kaupanesteiden osalta kyselyn tulokset vahvistavat kuitenkin sen käsityksen, että EU-tason teknisten määräysten harmonisoinnin eteneminen on johtanut niiden vähenemiseen. Suomessa kohdattavien ongelmien osalta niiden suuri määrä selittyy sillä, että kotimarkkinoiden ongelmista ollaan yleisesti ottaen vientimarkkinoiden ongelmia paremmin selvillä. Tuonnin osalta erityisesti EU:n soveltamat polkumyyntitoimenpiteet keräsivät kritiikkiä.

Raportissa käydään läpi yritysten kohtaamia kaupanesteitä sektoreittain, estetyypeittäin ja maittain. Kaikkia näitä käsitellään sekä ulkomarkkinoiden että sisämarkkinoiden osalta. Tällä pyritään siihen, että lukija voi halutessaan helposti lukea raporttia omien intressiensä valossa. Raportin lopussa keskitytään kaupanesteiden poistamiseen.

Kaikki raportin tiedot perustuvat yrityksiltä saatuihin tietoihin, eivätkä välttämättä edusta ulkoasianministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön näkemyksiä, jotka ovat Suomessa kaupanesteistä vastaavia viranomaisia.

1. Kaupanestekysely 2008 - 2009

Ulkoasiainministeriö teki syksyllä 2008 yhteistyössä työ- ja elinkeinoministeriön, Elinkeinoelämän keskusliitto EK:n, Keskuskauppakamarin, Suomen Yrittäjien ja Finpron kanssa vienti- ja tuontikaupan sekä investointien esteitä koskevan selvityksen. Selvitys toteutettiin lähettämällä kysely n. 2500 ulkomaankauppaa harjoittavalle suomalaisyritykselle. Kyselyyn oli mahdollista vastata myös ulkoministeriön internet-sivuilla. Vastauksia saatiin kiitettävästi, yhteensä noin 360, joissa ilmoitettiin yli 700 kaupanestettä. Saaduista vastauksista vajaa viidennes koski sisämarkkinoiden ongelmia. Vastaava selvitys toteutettiin edellisen kerran vuonna 2005.

Tulokset kyselystä ovat saman suuntaisia kuin vuonna 2005 tehdyssä selvityksessä ja osoittavat, että suomalaisyritykset kohtaavat ulkomaantoiminnoissaan ylivoimaisesti eniten kaupanesteitä Venäjällä. Seuraavaksi eniten ongelmia kohdataan Kiinan, USA:n ja Intian markkinoilla. Kärki kuvastaa Suomen tärkeimpiä kauppakumppaneita EU:n ulkopuolisissa maissa, mutta tämä ei yksin selitä erityisesti Venäjän esteiden suurta osuutta ilmoituksista.

Estetyypeistä eniten ilmoituksia tehtiin tullitariffeihin ja tullausmenettelyihin liittyen. Lisäksi tekniset kaupanesteet nousivat kyselyssä jälleen esiin. Erityisesti Venäjällä, työläät sertifiointimenettelyt ja asiakirjavaatimukset koetaan kauppaa hankaloittaviksi. Myös yritysilmaston ongelmat kuten kohdemaan raskas byrokratia ja korruptio vaikeuttavat suomalaisyritysten toimintaa ulkomaankaupassa. Lisäksi raportoitiin ongelmista mm. henkilöiden liikkuvuudessa.

Teollisuudenaloista eniten ilmoituksia tuli koneiden ja laitteiden, elektroniikkateollisuuden sekä metsä- ja metalliteollisuuden aloilta.

Ongelmia kohdattiin myös sisämarkkinoilla, erityisesti Baltian maissa, Puolassa ja Saksassa. Sisämarkkinoiden osalta ilmoitetut esteet jakautuivat tasaisemmin eri estetyyppeihin. Useampia ilmoituksia tuli teknisistä kaupanesteistä, veroista ja verokäytännöistä sekä ongelmista kilpailuolosuhteissa, yritysilmastossa ja julkisissa hankinnoissa. Sektorikohtaisesti ilmoituksia tuli eniten palvelujen kauppaa sekä rakennus- ja sisustusalaa, koneita ja laitteita sekä ICT-alaa koskevista ongelmista. Sisämarkkinoiden yhteydessä käsitellään EU:n jäsenvaltioiden lisäksi myös Euroopan talousalueeseen (ETA) kuuluvat EU:n ulkopuoliset valtiot Islanti, Liechtenstein ja Norja.

Seuraava askel selvitystyössä on ratkaisujen etsiminen yritysten ilmoittamiin ongelmiin. Ongelman selvittäminen alkaa tarvittaessa yhteydenotolla esteestä ilmoittaneeseen yritykseen, mahdollisten lisätietojen saamiseksi. Ratkaisu- tai vaikuttamiskeinon valinta riippuu ongelman tai esteen luonteesta ja kohdemaasta. Ulkoministeriöillä on käytössään erilaisia väyliä kaupanesteiden selvittämiseksi, joista tärkeimmät ovat suorat kahdenväliset kontaktit kohdemaiden viranomaisiin, kontaktit Euroopan komissioon ja WTO:n mekanismit, jotka avautuvat Suomelle EY:n yhteisen kauppapolitiikan kautta. Sisämarkkinoiden osalta työ- ja elinkeinoministeriöllä on olemassa esimerkiksi SOLVIT-palvelu. Ministeriöillä on lisäksi kaupanestetyössä hyvät yhteydet elinkeinoelämän eri järjestöihin.

Selvityksessä raportoidut kaupan- ja investointien esteet on otettu käsittelyyn ja työssä ollaan päästy hyvään vauhtiin. Useiden tapausten osalta on jo saavutettu edistystä ja yksittäisiä esteitä on kyetty ratkaisemaan. Kaikki ilmoitukset käsitellään ehdottoman luottamuksellisina ja toimenpiteisiin kaupanesteen poistamiseksi ryhdytään vasta yritykseltä saadun suostumuksen jälkeen.

Ulkoasiainministeriö kannustaa yrityksiä ilmoittamaan kohtaamistaan kaupan ja investointien esteistä jatkossakin, aina kun ongelmia ulkomaankaupassa esiintyy. Yritykset voivat ilmoittaa kohtaamistaan kaupan ja investointien esteistä ulkoasiainministeriön internet sivuilta (http://formin.finland.fi/kauppapolitiikka/kaupanesteet) löytyvällä kyselylomakkeella. Esteistä voi ilmoittaa myös suoraan ulkoasiainministeriön markkinoillepääsyasioiden yksikköön.

Yksikön päällikkö Ilkka Saarinen (+358) 09 1605 6327
Kaupallinen sihteeri Selina Kangas (+358) 09 1605 5543
Ulkoasiainministeriö
Kauppapoliittinen osasto
Markkinoillepääsyasioiden yksikkö
PL 413, 00023 Valtioneuvosto
Sähköposti: tradebarrier@formin.fi

2. Suomen tärkeimmät vienti- ja tuontimarkkinat 2008[1]

2.1 Vientimarkkinat - Venäjä suurin vientimaa ennen Ruotsia ja Saksaa

Suomen viennin arvo vuonna 2008 oli 65,5 miljardia euroa ja jäi näin ollen jokseenkin tarkasti edellisvuotiselle tasolle. Vielä vuoden alkupuoliskolla vienti kasvoi voimakkaasti, mutta painui marras-joulukuussa selvästi pienemmäksi kuin vuonna 2007.

Viennin heikko kehitys loppuvuodesta 2008 johtui erityisesti puhelinlaitteiden, metallien ja metsäteollisuustuotteiden viennin supistumisesta. Kemian teollisuuden, koneiden ja moottoreiden vienti sen sijaan lisääntyi.

Kauppataseen ylijäämä jäi 3,4 miljardiin euroon, kun vuotta aiemmin ylijäämää kertyi lähes 6,1 mrd. euroa. Ylijäämä on ollut viimevuotista pienempi viimeksi vuonna 1992.

EU:n ulkopuolisten maiden osuus Suomen ulkomaankaupasta kohosi suureksi osaksi Venäjän ansiosta ja Venäjä nousikin Suomen tärkeimmäksi kauppakumppaniksi sekä viennissä että tuonnissa.

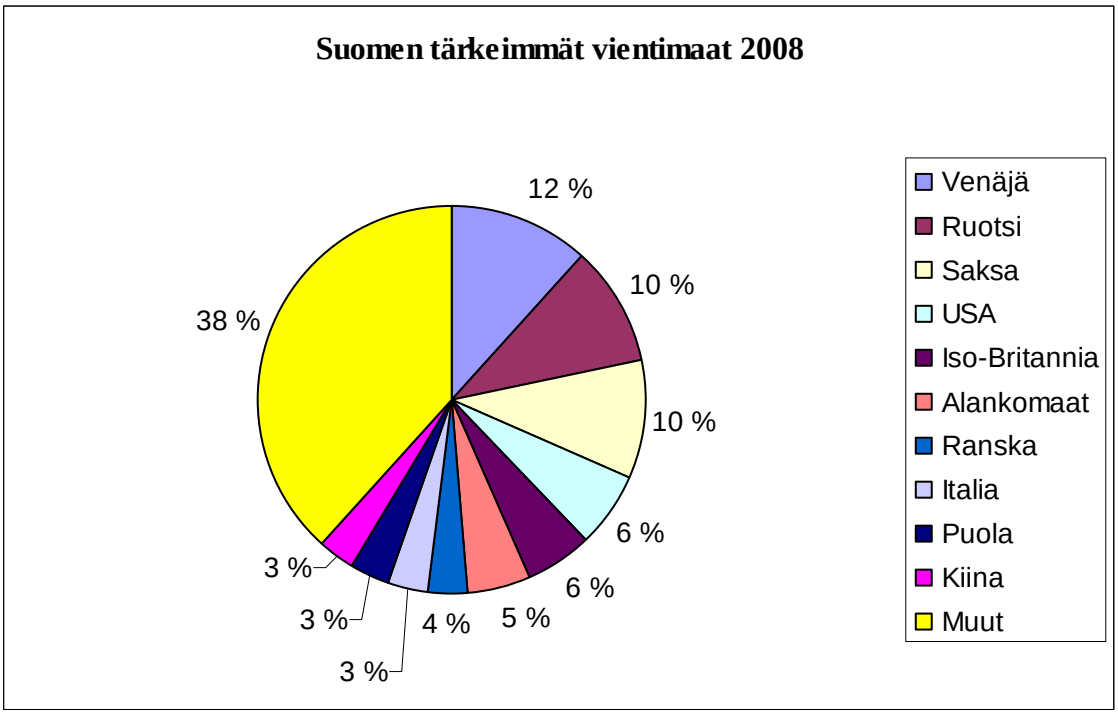
Venäjän osuus kokonaisviennistä vuonna 2008 oli 11,6 %. Seuraavaksi suurimmat vientimaat olivat Ruotsi ja Saksa, joilla molemmilla oli tasan 10 %:n osuus Suomen kokonaisviennistä. Suurista ulkomaankaupan vientimaista osuuttaan nostivat myös Ukraina, Brasilia ja Australia. EU:n ulkopuolisista maista Venäjän jälkeen suurimmat vientimaat olivat USA 6,3 %:n osuudella ja Kiina 3,1 %:n osuudella kokonaisviennistä.

EU:n osuus Suomen vientikaupasta supistui hieman. Vielä vuonna 2007 EU:lla oli 56,8 %:n osuus Suomen kokonaisviennistä, mutta ulkokaupan suotuisamman kehityksen vuoksi EU:n osuus Suomen viennistä vuonna 2008 laski 55,9 %:iin. Ulkokauppa oli samaan aikaan hienoisessa kasvussa. Suurista EU-kauppakumppaneista Puola kasvatti huomattavasti osuuttaan sekä viennissä että tuonnissa. Myös vienti Italiaan ja Tanskaan kehittyi myönteisesti, kun sen sijaan vienti Saksaan, Ruotsiin ja Isoon-Britanniaan jäi useamman prosentin edellisvuotista pienemmäksi.

Suomen tärkeimmät vientimaat 2008

Kohdemaa	*Kumulatiivinen arvo 1000e*	*%-osuus*	*Muutos 07/08 (%)*
Venäjä	7 612 000	11,6	13
Ruotsi	6 578 000	10	-7
Saksa	6 557 000	10	-8
USA	4 146 000	6,3	-1
Iso-Britannia	3 595 000	5,5	-6
Alankomaat	3 368 000	5,1	-8
Ranska	2 288 000	3,5	-2
Italia	2 161 000	3,3	17
Puola	2 105 000	3,2	36
Kiina	2 059 000	3,1	-5

[1] lähde: Tullihallitus



Metalli-, kone- ja kulkuneuvoteollisuuden viennin arvo kasvoi viime vuonna lähes koko alkuvuoden ajan, mutta marraskuussa vienti supistui yli neljänneksen ja joulukuussa lähes viidenneksen edellisvuoteen verrattuna. Viennin muutos johtui suureksi osaksi metallien perusteollisuuden hintojen laskusta.

Myös alusvienti jäi edellisvuotista pienemmäksi. Sen sijaan kone- ja laitevienti lisääntyi muutamaa poikkeuskuukautta lukuun ottamatta kautta vuoden ja päätyi lopulta 7 % suuremmaksi kuin vuonna 2007. Autojen vienti notkahti selvästi lokamarraskuussa, mutta nousi vuositasolla hieman edellisvuotista suuremmaksi.

Sähköteknisen teollisuuden vienti heilahteli voimakkaasti. Suurin kasvu ajoittui huhtikuulle, tuolloin viennin arvo kohosi yli neljänneksen edellisvuotisesta. Heinäkuussa vienti taittui kymmenyksen laskuun, kääntyi sitten syys-lokakuussa vielä kasvuun, mutta painui taas marras-joulukuussa selvästi edellisvuotista pienemmäksi. Koko vuoden vienti päätyi 2 % kasvuun.

Matkapuhelimien viennin arvo oli 6,5 miljardia euroa eli 5 % vähemmän kuin vuotta aikaisemmin. Suurimmat vientimaat olivat Iso-Britannia, voimakkaasti osuuttaan lisännyt Italia sekä Venäjä.

Metsäteollisuuden vienti oli paperiviennin ansiosta hienoisessa kasvussa vielä tammi-helmikuussa, mutta sen jälkeen vienti on vähentynyt selvästi. Marras-joulukuussa sekä mekaanisen metsäteollisuuden että sellu- ja paperiteollisuuden vienti jäi viidenneksen vähäisemmäksi kuin vuonna 2007. Koko vuoden 2008 aikana paperin vienti väheni 7 % ja paperimassan vienti 13 %. Mekaanisen metsäteollisuuden vienti painui koko vuoden aikana viidenneksen laskuun. Levytuotteiden ym. puutuotteiden vienti väheni vain 12 %, mutta sahatavaran vienti supistui yli neljänneksen.

Kemian teollisuuden tuotteiden vienti lisääntyi viime vuonna 14 %. Toimialan vienti kasvoi voimakkaasti tammi-lokakuussa, ainoana poikkeuksena pieni pudotus huhtikuussa. Marraskuussa vienti kääntyi 5 %:n laskuun, ja joulukuussa toimialan vienti supistui

viidenneksen. Vaikka viennin arvo kaikissa tärkeissä kemian tuoteryhmissä vähenikin vuoden viime kuukausina, öljytuotteiden arvo nousi kuitenkin koko viime vuoden aikana neljänneksen edellisvuotista suuremmaksi ja kemian perusteollisuuden viennin arvo kasvoi 12 %. Muovien vientikin pysyi vuoden 2007 tasolla loppuvuoden laskusta huolimatta.

2.1 Tuontimarkkinat - Kärkikolmikon järjestys sama myös tuonnissa[2]

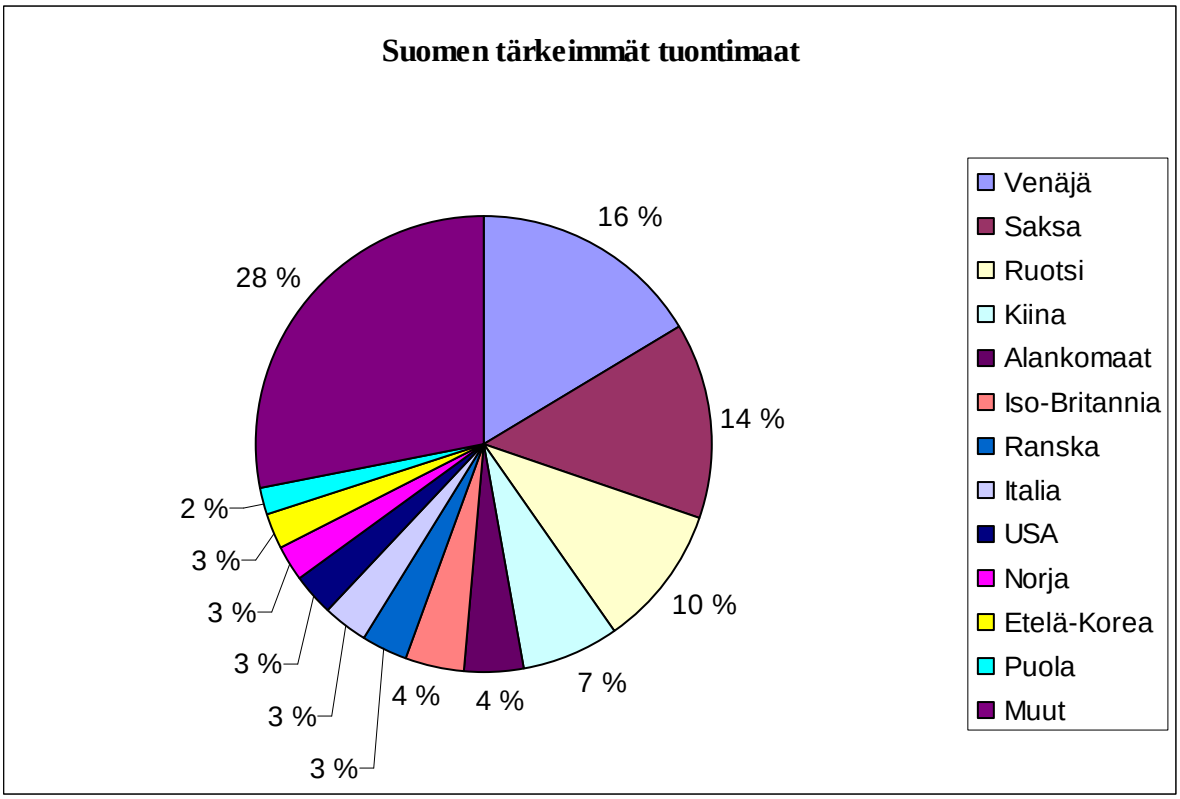
Myös tuonti supistui loppuvuodesta, mutta päätyi kuitenkin 4 % edellisvuotista suuremmaksi, 62,1 miljardiin euroon. Tuonnin kasvu hidastui mm. metallien ja malmirikasteiden hintojen laskun vuoksi.

Venäjä oli myös tuonnissa suurin 16,3 %:n osuudellaan ja tuonti Venäjältä kasvoi yli 20 %. Saksa oli toiseksi tärkein tuontimaa 14 %:n osuudella ja kolmanneksi suurin 9,9 %:n osuudellaan oli Ruotsi, mistä tuonti kasvoi viitisen prosenttia edellisvuodesta. Muita suuria tuonnin kasvumaita olivat Puola, Etelä-Korea ja Norja, joista Etelä-Korean tuonti kasvoi peräti 43 % ja osuus kokonaistuonnista nousi 2,5 %:in. Tuonti Isosta-Britanniasta ja Italiasta sen sijaan supistui selvästi. Ulkomarkkinoiden osalta tuonti Kiinasta pysyi edelleen suurena ja oli 7 % kokonaistuonnista. EU:n osuus tuonnista laski 2007 vuoden 56,1 %:n osuudesta 54,8 %:in vuonna 2008.

Suomen tärkeimmät tuontimaat 2008

Alkuperämaa	*Kumulatiivinen arvo 1000e*	*%-osuus*	*Muutos 07/08 (%)*
Venäjä	10 140 000	16,3	21
Saksa	8 707 000	14	3
Ruotsi	6 168 000	9,9	5
Kiina	4 365 000	7	-2
Alankomaat	2 604 000	4,2	-4
Iso-Britannia	2 570 000	4,1	-11
Ranska	2 109 000	3,4	-1
Italia	1 866 000	3	-10
USA	1 853 000	3	-8
Norja	1 677 000	2,7	29
Etelä-Korea	1 553 000	2,5	43
Japani	1 253 000	2	-22
Puola	1 099 000	1,8	38

[2] lähde: tullihallitus



Tuonti useimmissa käyttötarkoitusluokissa kasvoi viime vuonna. Energiatuotteiden tuonnin arvo kasvoi kolmanneksen. Ryhmän tuonti kasvoi tammi-syyskuussa 30-50 % edellisen vuoden vastaavaan kuukauteen verrattuna. Lokakuussa kasvu putosi 5 %:in ja marras-joulukuussa tuonnin arvo kääntyi laskuun. Tuonnin arvon muutokset johtuivat raakaöljyn hintakehityksestä: hinta oli loka-joulukuuta lukuun ottamatta selvästi edellisvuotista korkeampi, kun taas öljyn tuontimäärä jäi vuoden 2007 tuontia pienemmäksi lähes kautta vuoden.

Raaka-aineiden ja tuotantohyödykkeiden tuonti supistui viime vuonna 6 %. Tuonnin arvo aleni lähes joka kuukauden aikana. Marras-joulukuussa lasku jyrkkeni, tuonti jäi tuolloin suunnilleen viidenneksen pienemmäksi kuin vuotta aiemmin. Ryhmän tuontia veti alaspäin lähinnä metallien perusteollisuuden tuotteiden hintojen lasku sekä 40 % vähentynyt elektroniikan komponenttien tuonti.

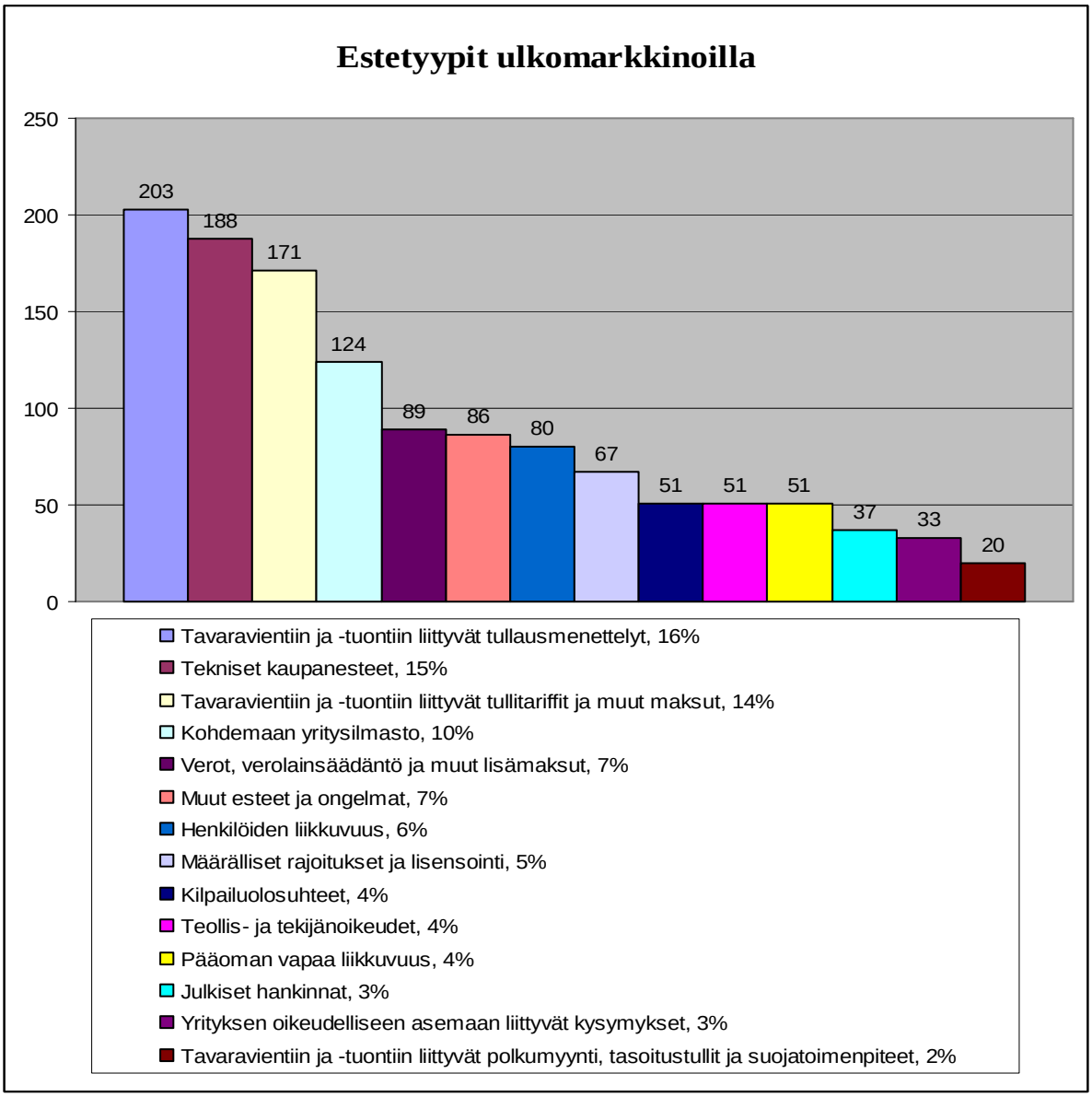
Kemian perusteollisuuden tuotteiden tuonti sen sijaan kasvoi 7 %. Investointitavaroiden tuonti lisääntyi vielä tammi-syyskuussa. Loka-marraskuussa tuonti kääntyi kuitenkin muutaman prosentin laskuun ja joulukuussa investointitavaroiden tuonti jäi neljänneksen vuoden 2007 joulukuuta pienemmäksi. Alkuvuoden suotuisan kehityksen ansiosta investointitavaratuonti nousi koko viime vuoden aikana 3 % suuremmaksi kuin vuonna 2007. Autojen tuonti piti kestokulutustavaratuonnin kasvussa vielä vuoden alkupuoliskolla, vaikka radioiden, televisioiden ym. viihde-elektroniikan tuonti kääntyi laskuun. Marras-joulukuussa autojen tuonti putosi suunnilleen 40 % edellisvuotista pienemmäksi, mutta alkuvuoden autotuonnin ansiosta kestokulutustavaroiden tuonti koko vuoden aikana pysytteli vuoden 2007 tasolla.

3. Yritysten kohtaamat kaupanesteet

3.1 Kaupanesteet estetyypeittäin

3.1.1 Ulkomarkkinat - tullausongelmat, korkeat tullitariffit ja tekniset kaupanesteet hallitsevat

Yritykset kohtaavat selkeästi eniten tullaukseen ja teknisiin kaupanesteisiin liittyviä ongelmia ulkomaankaupassaan. Tavaran rajan yli kulkemiseen liittyvät ongelmat jakautuvat sekä itse tullauksessa kohdattuihin menettelyihin, että korkeisiin tullitariffeihin. Tullitariffien ja muiden maksujen suuruuden lisäksi niiden vaihtelevuus ja huono ennustettavuus koetaan kauppaa hankaloittavaksi. Tekniset kaupanesteet käsittävät esimerkiksi erilaiset tekniset määräykset, standardit ja sertifikaatit, jotka ovat syrjiviä tai tarpeettoman monimutkaisia. Tullausmenettelyt, tullitariffit ja tekniset kaupanesteet muodostavat yhdessä lähes puolet kaikista tiedossa olevista kaupanesteistä. Näiden kolmen estetyypin jälkeen seuraavaksi suurin estekategoria on kohdemaan yritysilmasto ja sen toimintaan liittyvät ongelmat



Tavaravientiin ja - tuontiin liittyvät tullausmenettelyt

Tullausmenettelyillä tarkoitetaan kaikkia vaiheita, jotka liittyvät tavaran rajan yli liikkumiseen vienti- ja tuontikaupassa. Tullaukseen kiinteästi liittyviä asioita ovat tullauskäytäntö, tullikuokittelu, vaadittavat asiakirjat sekä muut erityistoimenpiteet. Tiedossa olevista kaupanesteistä 16 % liittyy tullausmenettelyihin.

Yli puolet kaikista tiedossa olevista tullausmenettelyihin liittyvistä ongelmista kohdataan Venäjän vienti- ja tuontikaupassa. Erityisen ongelmalliseksi ovat osoittautuneet tiukat asiakirjavaatimukset, raskas byrokratia sekä tullauksen hitaus. Viime aikoina ongelmia on kohdattu myös kaluston väliaikaisen tullauksen kanssa, jossa ongelmina ovat hankalat menettelyt sekä tullauspaikka- ja asiakirjavaatimukset. Metsäsektorilla Venäjän tullin uudet puun luokitteluvaatimukset aiheuttavat ongelmia tuonnissa.

Tullaukseen liittyvistä epäjohdonmukaisuuksista on raportoitu Venäjän lisäksi lähes kaikilla muillakin ulkomarkkinoilla. Erityisesti Ukrainan tullausmenettelyjä pidetään raskaina ja hitaina. Ukrainassa tullauksen tekee osaltaan hankalaksi jatkuvasti muuttuvat käytännöt ja vaatimukset tullausasiakirjojen suhteen. Myös Brasiliassa, Kiinassa ja Yhdysvalloissa on havaittu ongelmia tullauskäytäntöihin liittyen.

Kaupan helpottaminen, eli kansainvälisten kauppamenettelyjen yksinkertaistaminen ja yhdenmukaistaminen, on ollut pitkään esillä muun muassa UNECE:n (United Natios Economic Commission for Europe) eli YK:n Euroopan talouskomission alaisen CEFACT:in (United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business) sekä Maailman tullijärjestö WCO:n (World Customs Organization) agendalla. Maailman kauppajärjestö WTO (World Trade Organization) otti kaupan helpottamisen (Trade Facilitation) asialistalle vuonna 1996. Tavoitteena on kaupan helpottamista koskevan sääntelyn täydentäminen. Neuvotteluilla tähdätään olemassa olevien WTO-velvoitteiden selventämiseen ja kehittämiseen, pyrkimyksenä tavaroiden liikkumisen, luovuttamisen ja tullauksen nopeuttaminen. Lisäksi pyritään teknisen avun ja tuen kapasiteetin kasvattamiseen ja normien luomiseen tehokkaan yhteistyön mahdollistamiseksi tulli- ja muiden asianomaisten viranomaisten välillä.

Tavaravientiin ja tuontiin liittyvät tullitariffit

Korkeat tullimaksut muodostavat yrityksille merkittäviä kaupanesteitä eri puolilla maailmaa. Eniten ongelmia on Venäjällä, mutta korkeita tulleja kohdataan myös esimerkiksi Intiassa, Yhdysvalloissa ja Etelä-Amerikassa, missä erityisesti Brasilian ja Argentiinan korkeat tullit haittaavat merkittävästi kauppaa metsä-, metalli- sekä koneet ja laitteet -sektoreilla. Intiassa korkeita tullitariffeja esiintyy erityisesti ICT-, metalli- ja metsäsektoreilla. Yhdysvalloissa korkeita tullitariffeja esiintyy ainakin lääketeollisuuden laitteiden parissa, vaikka maan yleinen teollisuustuotteiden tullitaso onkin varsin matala.

Viime aikoina on ollut lisäksi havaittavissa tullien nousua eri sektoreilla, etupäässä Venäjällä, missä ainakin metalli-, metsä- ja elintarviketeollisuuden tuotteiden tullit ovat nousseet. Tiedossa olevista kaupanesteistä 14 % on tavaravientiin ja -tuontiin liittyviä tullitariffeja tai muita vastaavanlaisia maksuja. Yleisesti korkeita tullimaksuja esiintyy useilla sektoreilla, mutta etupäässä metalli- ja metsäteollisuudessa.

Tuonnissa Venäjän asettamat puun vientitullit ja niiden korotuksiin liittyvä epävarmuus nousee selvästi esiin yritysten ilmoitusten myötä. Lähes kaikki metsäsektorin yritykset Suomessa ovat tavalla tai toisella joutuneet kosketuksiin tullikorotusten ja niistä johtuvan epävarmuuden kanssa. Myös metalliteollisuudessa kohdataan ongelmia tuonnissa, erilaisten maastavientimaksujen muodossa.

Tullitariffit ovat sinällään hyväksytty kaupan rajoituskeino. WTO:n piirissä jäsenmaat ovat sitoneet tullitariffejaan tiettyyn maksimitullitasoon, jota sovellettava tariffi ei saa ylittää. Eräät maat eivät kuitenkaan ole sitoneet kaikkia tariffinimikkeitään tai ovat sitoneet ne selvästi sovellettua tasoa korkeammalle. WTO:n mukaisten tullitariffien osalta voidaan tullitasojen alentamiseksi käyttää sekä monenvälisiä WTO-neuvotteluja että kahdenvälisiä sopimuksia. WTO-neuvotteluissa pyritään myös siihen, että jäsenmaat sitoisivat tariffinimikkeitään mahdollisimman laajasti.

Tekniset kaupanesteet

Tekniset kaupanesteet liittyvät teknisten määräysten, standardien ja vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyjen välisiin eroihin, jotka haittaavat ja estävät kauppaa. Tyypillisiä esimerkkejä teknisistä kaupanesteistä ovat erilaiset tuotemääräykset, vaadittavat sertifikaatit ja asiakirjat kuten hygieniasertifikaatit, vastaavuussertifikaatit, kelpoisuussertifikaatit jne. Teknisillä säädöksillä pyritään varmistamaan tuotteiden turvallisuus, oikea käyttötarkoitus ja yhteensopivuus, mutta joissain tapauksissa niillä voidaan tehokkaasti suojella myös omaa valmistusta ja kotimaisia markkinoita.

Yrityksiltä kerättyjen tietojen mukaan kaikista ulkomarkkinoilla ilmenevistä yksittäisistä estetyypeistä tekniset kaupanesteet ovat lähes yhtä yleinen ongelma kuin tullausongelmat ja vastaavat noin 15 % kaikista kaupanesteistä. Teknisistä esteistä valtaosa, yli puolet, on kohdattu Venäjällä, mutta myös esimerkiksi Yhdysvalloissa ja Kiinassa tekniset kaupanesteet nousevat kauppaa häiritseväksi tekijäksi. Venäjällä ongelmia esiintyy varsinkin GOST R -sertifiointivaatimusten suhteen. Venäläinen GOST R -vaatimustenmukaisuus-sertifiointi on pakollinen sertifiointijärjestelmä, joka tekee mahdolliseksi tuotteiden pääsyn Venäjän markkinoille ja niiden myynnin Venäjällä. Pakollisesti sertifioitavat tuotteet on erikseen määritelty. Pakollisesti sertifioitavien tuotteiden luettelo elää ja tästä johtuen, epävarmoissa tapauksissa, sertifikaatin tarpeellisuus on selvitettävä aina erikseen.

USA:n Lacey Act -lakia laajennettiin kesällä 2008 koskemaan puita ja kaikkia kasveja, jotka on korjattu laittomasti Yhdysvaltojen ulkopuolella. Muutoksen tavoitteena on varmistaa niiden laillinen alkuperä. Lakimuutos asettaa laajan ilmoitusvelvollisuuden puusta ja kasveista valmistetuille tuotteille niitä Yhdysvaltoihin tuotaessa. Ulkomaiset tuojat joutuvat antamaan tullille tuontiselvityksen, jota velvoitetta ei ole USA:laisilla valmistajilla. Yhdysvaltojen vuodelta 1900 peräisin oleva Lacey Act -laki kieltää suojelulakeja rikkomalla hankitun kalan ja riistan sekä uhanalaisten kasvien kaupan.

Lacey Actin toimeenpanoon liittyvän tuonti-ilmoitusvaatimuksen riskinä on sen muodostuminen kaupanesteeksi raskaan byrokratian takia. Ilmoitusvaatimus on lisäksi tuojia syrjivä, sillä vastaavaa ilmoitusta ei vaadita yhdysvaltalaisilta puu- tai kasviperäistentuotteiden markkinoille asettajilta.

WTO:n teknisiä kaupanesteitä koskevan TBT-sopimuksen (Agreement on Technical Barriers to Trade) ja terveys- ja kasvinsuojelutoimia koskevan SPS-sopimuksen (Agreemant on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) perusperiaatteet ovat syrjimättömyys, vähiten kauppaa rajoittavien keinojen ja kansainvälisten standardien käyttö sekä transparenssi. Näiden perusperiaatteiden mukaisesti säännökset tulee laatia siten, etteivät ne syrji tuotteita alkuperän perusteella, että määräysten kauppaa rajoittava vaikutus on minimoitu ja että ne perustuvat lähtökohtaisesti kansainvälisiin standardeihin. Lisäksi avoimuus tulee varmistaa siten, että määräykset julkaistaan hyvissä ajoin ennen niiden voimaan saattamista ja vaaditut erilliset ilmoitukset tapauksissa, joissa erillisilmoitus on tehtävä, on tehty asianmukaisesti.

Kohdemaan yritysilmasto

Kohdemaan yritysilmastossa kohdattuja esteitä on noin 10 % kaikista tiedossa olevista esteistä. Tähän kategoriaan luetaan kuuluviksi muun muassa sellaiset, usein systeemiset ongelmat, kuten korruptio, byrokratia, infrastruktuuri sekä poliittisesta ja taloudellisesta epävarmuudesta aiheutuvat hankaluudet. Kohdemaan yritysilmastossa kohdatut ongelmat sijoittuvat useimmiten vähemmän kehittyneisiin maihin, mutta noin kaksi kolmasosaa ongelmista kohdataan siitä huolimatta Venäjällä. Tämän lisäksi IVY-maissa ja Intiassa toimivat suomalaisyritykset ovat raportoineet runsaasti ongelmista yritysilmastossa. Sektoreista palveluala kohtaa eniten kohdemaan yritysilmastoon liittyviä kaupanesteitä. Kohdemaan yritysilmasto on tosin seikka, joka vaikuttaa kaikilla sektoreilla.

Yritykset ovat raportoineet ylivoimaisesti eniten juuri korruptiosta ja sen aiheuttamista kauppaa haittaavista ilmiöistä. Muita ongelmia ovat puutteet infrastruktuurissa, kuten tie- ja liikenneverkostossa sekä lainsäädännön puutteet kohdemaassa. Yritysilmaston ongelmat juontavat usein juurensa maan epävakaasta taloudellisesta ja poliittisesta tilanteesta.

Verot, verolainsäädäntö ja muut lisämaksut

Tiedossa olevista kaupanesteistä noin 7 % liittyy veroihin ja verolainsäädäntöihin. Suurin osa ongelmista liittyy arvolisäverotukseen ja alv-palautuksiin. Monissa tapauksissa alv-palautukset kestävät niin pitkään, että se aiheuttaa kaupanesteen yrityksille. On myös tapauksia, joissa palautukset ovat jääneet kokonaan saamatta. Alv-palautuksiin liittyviä ongelmia nostetaan aika ajoin esille myös kahdenvälisesti. Verotukseen liittyviä häiriöitä esiintyy Venäjän ja Ukrainan lisäksi ainakin Intiassa, Kiinassa ja Brasiliassa. Sektoreista esiin nousevat vahvimmin ICT-, metsä- ja metallisektorit.

WTO-säännöstö ei rajoita jäsenmaiden sisäiseen verotukseen liittyvää toimintaa. Sisäisten verojen ja muiden maksujen tulee kuitenkin GATT artiklojen I ja III mukaan olla sellaisia, etteivät ne syrji ulkomaisia tuotteita tai yrityksiä kotimaisten hyväksi tai suosi tietyistä maista tulevaa tuontia.

Henkilöiden liikkuvuus

Tiedossa olevista ja kaupanestekyselyssä ulkomarkkinoiden osalta saaduista vastauksista yhteensä noin 6 % koskee henkilöiden liikkuvuutta ja siihen liittyviä kauppaa rajoittavia ulottuvuuksia. Reilu puolet ilmoitetuista esteistä liittyy Suomen ja Venäjän väliseen

henkilöiden liikkuvuuteen. Lähestulkoon kaikissa tapauksissa on raportoitu viisumi- ja työlupaprosessien olevan erittäin hitaita, hankalia ja byrokraattisia. Niin ikään asiakirjavaatimukset työlupia varten ovat lisääntyneet ja muuttuneet.

Muiden maiden osalta Yhdysvaltoihin, Intiaan ja Kiinaan työluvan saaminen koetaan joissain tapauksissa kaupan sujuvuutta heikentäväksi tekijäksi. Viisumeihin ja työlupiin liittyvät ongelmat ovat toimialasta riippumattomia ja niitä esiintyykin kaikilla sektoreilla.

Määrälliset rajoitukset ja lisensointi

Erilaiset määrälliset rajoitukset, kuten vienti- ja tuontikiintiöt tai monopolit ja yksinoikeudet voivat tullien ja verojen ohella osaltaan rajoittaa kansainvälistä kauppaa. Myös niin sanotut lisensointi- ja tarkkailuasiakirjavaatimukset luetaan kuuluvaksi tähän kategoriaan, jonka tiedossa olevat esteet vastaavat noin 5 % ilmoitetuista kaupanesteistä.

Keskimääräistä suurempi osuus esteistä kohdataan Intiassa ja Venäjällä, mutta myös Kiinassa ja Etelä-Amerikassa on törmätty vastaaviin ongelmiin. Etelä-Amerikassa vaadittavat lisenssit hidastavat kauppaa ja aiheuttavat lisäkustannuksia. Lisäksi vientilisenssien hankkiminen ja saaminen Ukrainaan on työlästä tiettyjen tuotteiden kohdalla. Mikään yksittäinen toimiala ei nouse muiden yläpuolelle esteiden määrässä vaan esteet jakautuvat suhteellisen tasaisesti eri sektorien kesken, myös palvelukaupassa kohdataan ongelmia lisenssien kanssa.

Määrälliset rajoitukset ovat WTO-järjestelmässä lähtökohtaisesti kiellettyjä. Rajoituksia voidaan kuitenkin soveltaa poikkeuksellisesti esimerkiksi osana WTO-määräysten mukaisesti käytettäviä kauppapoliittisia instrumentteja. Lisäksi lisensointia voidaan käyttää esimerkiksi teknisten määräysten noudattamisen valvonnassa. Tällöin toimenpiteitä tulee soveltaa mahdollisimman vähän kauppaa rajoittavalla tavalla ja syrjimättömästi siten, että ne koskevat kaikkia osapuolia tasapuolisesti. Määrällisiä rajoituksia ja tuontilisensointia koskevista säännöksistä on määrätty GATT artikloissa XI ja XIII sekä WTO:n tuontilisensiointia koskevassa sopimuksessa. GATT artikla XVII puolestaan asettaa reunaehdot valtionkauppayritysten ja monopolien toiminnalle sekä sääntelee niiden ulkomaankauppaan liittyvistä hankinnoista.

Kilpailuolosuhteet

Kilpailuolosuhteilla tarkoitetaan puutteellista kilpailulainsäädäntöä, monopoleja, kartelleja, ulkomaisia toimijoita syrjiviä menettelyjä sekä tukia oman maan yrityksille. Yllä kuvatun kaltaisia ongelmia on noin 4 % kaikista esteistä. Karkeasti puolet esiintyvistä ongelmista havaitaan Venäjällä, missä esiin nousevat esimerkiksi kilpailua vääristävät tuet ja ulkomaisten toimijoiden syrjintä. Myös Intiassa ja Kiinassa on tiedossa yksittäisiä kilpailuolosuhteisiin liittyviä tapauksia, joissa on niin ikään ilmennyt ulkomaisten toimijoiden syrjintää.

WTO-sopimukset sisältävät kilpailua välillisesti koskevia sääntöjä, mutta varsinaisia kilpailusääntöjä tai erillistä kilpailusopimusta WTO-järjestelmässä ei ole. Kauppaa ja kilpailua käsittelevä työryhmä on perehtynyt kauppa- ja kilpailupolitiikan kysymyksiin sekä mahdollisen monenkeskisen puitesopimuksen elementtien hahmottamiseen. Työryhmässä erityisesti käsiteltyjä perusperiaatteita ovat läpinäkyvyys, syrjimättömyys sekä kartellien

kielto. Lisäksi tärkeitä aiheita ovat vapaaehtoisen yhteistyön edellytykset sekä kehitysmaiden kilpailuinstituutioiden asteittaisen kehittämisen tukeminen. Tavoitteena on ollut saada aikaan yleinen puitesopimus kilpailusääntöjen pääperiaatteista WTO:n piirissä. Mahdollinen monenkeskinen sopimus ei myöskään sulkisi pois nykyisten kaltaisten kahdenvälisten yhteistyösopimusten edelleen kehittämistä. EU:lla on tällaiset sopimukset USA:n, Kanadan ja Japanin kanssa.

Teollis- ja tekijänoikeudet

Teollis- ja tekijänoikeudet ovat suurin ongelma Kiinassa. Ongelmat liittyvät tuotteiden ja muun materiaalin kopioimiseen. Myös Venäjällä on ongelmia kyseisten asioiden ja erityisesti tavaramerkkien rekisteröinnin kanssa. Näiden IPR-esteiden (Intellectual Property Rights) osuus kaikista ulkomarkkinaesteistä on noin 4 %. Sektoreista koneet ja laitteet on raportoinut eniten kaupanesteistä liittyen teollis- ja tekijänoikeuksiin.

Kansainväliset säännöt henkisen omaisuuden suojaamiseksi on määritelty WTO:n teollis- ja tekijänoikeuksia koskevassa TRIPS-sopimuksessa (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). Sopimus kattaa tekijänoikeudet ja lähioikeudet, tavaramerkit, maantieteelliset merkinnät, teollismallit, patentit, integroitujen piirien piirimallit (topografiat) sekä julkistamattoman tiedon suojan. TRIPS-sopimuksella pyritään suojaamaan teollis- ja tekijänoikeuksia, jotta oikeuksien haltijat saisivat hyödyn keksinnöistään ja niitä ei väärinkäytettäisi.

Pääoman vapaa liikkuvuus

Ongelmat pääoman liikkuvuudessa liittyvät maksuliikenteen hitauteen ja epävarmuuteen, kehittymättömiin pankkijärjestelmiin sekä konsernien sisäisiin maksuliikennejärjestelyihin kuten voittojen kotiuttamiseen. Häiriöistä edellä mainituissa asioissa on raportoitu Venäjällä, Itä-Euroopassa, Intiassa ja vähemmässä määrin myös Latinalaisessa Amerikassa. Erityisesti Venezuelassa valuuttahallintovirasto Cadivin (Comisíon de Administracíon de Divisas) asettamista rajoituksista ja byrokraattisesta toiminnasta on raportoitu. Tiedossa olevista kaupanesteistä noin 4 % koskee pääoman vapaata liikkuvuutta. Toimialakohtaisesti koneet ja laitteet -sektori sekä ICT-sektori, kuten tietotekniikka ja kulutuselektroniikka, kohtaavat eniten ongelmia liittyen pääoman vapaaseen liikkuvuuteen.

Julkiset hankinnat

Julkisilla hankinnoilla tarkoitetaan valtion viranomaisten lisäksi myös alue- ja paikallishallinnon kuten osavaltioiden, läänien ja kuntien tekemiä hankintoja sekä erityisalojen (mm. juomavesi, sähkö, liikenne, satamat ja lentokentät) hankintayksiköiden hankintoja. Ulkomarkkinoilla kohdatuista kaupanesteistä noin 3 % liittyy julkisiin hankintoihin. Suomalaisyritykset kohtaavat ongelmia Venäjällä, Ukrainassa, Yhdysvalloissa, Kiinassa ja Intiassa. Useimmiten tarjouskilpailuihin liitetään sellaisia vaatimuksia, joilla rajataan pois ulkomaalaisia yrityksiä. Koneet ja laitteet -sektorilla sekä ICT-sektorilla kohdataan eniten esteitä julkisten hankintojen kanssa, mutta myös esimerkiksi palveluiden kaupassa.

Julkisia hankintoja säännellään kansainvälisesti WTO:n GPA-sopimuksella[3] (General Agreement on Government Procurement). GPA-sopimus kattaa tavarahankintojen lisäksi palvelujen hankinnat. Neuvotteluosapuolten tekemät sitoumukset voivat vaihdella suurestikin. Sopimusosapuolten kesken noudatetaan tietyiltä osin vastavuoroisuusperiaatetta esimerkiksi alue- ja paikallishallinnon sitoumuksia sovelletaan vain niihin maihin, jotka ovat sisällyttäneet kyseiset yksiköt sitoumuksiinsa. Lähtökohtaisesti julkisten hankintojen sopimuksen perusperiaatteena on syrjimättömyys ja lainsäädännön ja menettelyjen avoimuus. Kotimaisia ja ulkomaisia tarjoajia tulee kohdella tasaveroisesti sopimuksen piiriin kuuluvissa hankinnoissa, ja tarjouskilpailuista tulee tiedottaa

Yrityksen oikeudelliseen asemaan liittyvät kysymykset

Asiat koskien yhtiömuotoa, omistussuhteita sekä esimerkiksi ulkomaalaisen omistuksen rajoituksia luetaan tämän raportin jaottelussa yrityksen oikeudelliseen asemaan liittyviin kysymyksiin. Tämän tyyppisiä kaupanesteitä, on n. 3 % kaikista kaupanesteistä. Eniten ongelmia on Intiassa, Venäjällä ja Etelä-Amerikassa ja useimmiten ongelmia on juuri ulkomaalaisomistuksen rajoituksissa. Yksittäisiä esteitä on kohdattu useilla eri sektoreilla.

Tavaravientiin ja -tuontiin liittyvät polkumyyntitullit, tasoitustullit ja suojatoimenpiteet

Polkumyyntitullit, tasoitustullit ja suojatoimenpiteet ovat kauppaa vääristävien toimien vastaisia kauppapoliittisia instrumentteja, joiden avulla voidaan väliaikaisesti korottaa tuontitulleja tietyille tuotteille. Tiedossa olevista kaupanesteistä 2 % liittyy näiden instrumenttien hyödyntämiseen. Kyseessä olevien instrumenttien käytöstä on raportoitu koskien Intiaa, Ukrainaa, Indonesiaa, Brasiliaa ja Yhdysvaltoja. Korkeimmillaan polkumyyntitullit nousevat jopa 70 %:in ja aiheuttavat näin ollen merkittävän kaupanesteen. Sektoreista erityisesti metalli- ja metsäteollisuus ovat raportoineet polkumyyntitulleista.

Polkumyyntitulleja, tasoitustulleja ja suojatoimenpiteitä tulee käyttää WTO-sääntöjen mukaisesti. EU:ssa polkumyyntitulleja käytetään tilanteissa, joissa EU:n ulkopuolisista maista tapahtuva tuonti perustuu polkumyyntiin ja siitä on aiheutunut vahinkoa EU maiden teollisuudelle. Tasoitustulli voidaan asettaa silloin, kun tuonti saa suhteetonta kilpailuetua valtion tuesta ja siitä aiheutuu vahinkoa EU-maiden tuottajille. Suojatoimenpiteitä voidaan asettaa suojaamaan EU-maiden teollisuutta äkilliseltä ja ennakoimattomalta tuonnilta. Toimenpiteet eivät saa olla mittavampia kuin on tarpeen keinotekoisesti saadun kilpailuedun poistamiseksi.

[3] GPA-sopimuksen ovat solmineet mm. EU, Kanada, Hong Kong, Israel, Japani, Korea, Liechtenstein, Norja, Islanti, Singapore, Sveitsi ja Yhdysvallat.

Muut esteet ja ongelmat

Muut esteet -kategoriaan luetaan kaikki muut edellä mainitsemattomat ongelmat. Esimerkkinä voidaan mainita velvoitteet käyttää kotimaisia raaka-aineita ja tuotantopanoksia sekä vientivelvoitteet tiettyjen investointi- tai tuontietuuksien saamiseksi, mutta tähän kategoriaan on luettu kaikki hyvinkin erityyppiset esteet, joita ei ole luokiteltu muihin kategorioihin. Tämän kategorian esteet ovat kuitenkin usein vahvasti sidoksissa muihin estetyyppeihin.

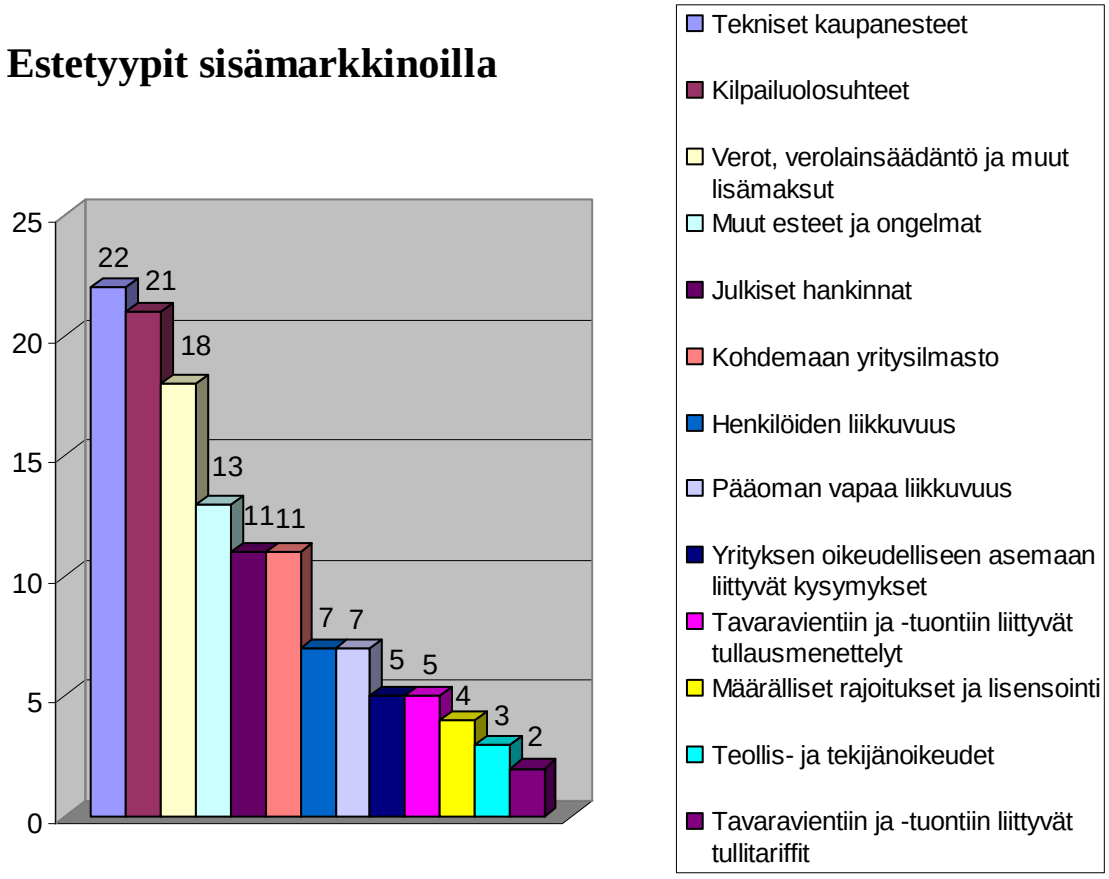
Muita yritystoimintaan liittyviä ongelmia ovat tässä viitekehyksessä esimerkiksi luottojen, vakuutusten tai takuiden saatavuus, palveluiden - kuten kuljetuspalveluiden - saatavuus, kirjanpidon ja tilintarkastuksen vaatimukset, agenttien, liikekumppaneiden ja jakeluverkkojen toimintaan liittyvät ongelmat sekä tiedonsaanti markkinoista ja kauppakäytännöistä

Muut esteet ja ongelmat kategoriaan sijoittuvat ongelmat vastaavat 7 % kaikista kaupanesteistä ja suurin osa tiedossa olevista ongelmista koskee Venäjää, Intiaa, Kiinaa ja Yhdysvaltoja. Esteitä löytyy kaikilta toimialoilta.

3.1.2 Sisämarkkinat - Tekniset kaupanesteet ja kilpailuolosuhteet riesana

Kaupanestekyselyyn vastanneista yrityksistä noin 80 oli kohdannut esteitä tai ongelmia sisämarkkinoilla ja niitä ilmoitettiin yhteensä noin 130 kappaletta. Sisämarkkinoiden esteet vastaavat noin 17 % kaikista kyselyssä saaduista vastauksista.

EU:n sisämarkkinoilla kohdataan eniten teknisiä kaupanesteisiä ja kilpailuolosuhteisiin liittyviä ongelmia, seuraavaksi eniten ongelmia aiheutuu yritysten mukaan verotusta ja kansallisten verolainsäädäntöjen tulkintaa koskien. Seuraavaan taulukkoon on kirjattu este tai ongelma sen mukaan miten yksittäinen yritys on sen kaupanestekyselyssä ilmoittanut. Taulukkoa tulkittaessa tulee ottaa huomioon, että vaikka yritys kohtasi saman ongelman yhdessä tai useammassa maassa, on sen osalta kirjattu vain yksi merkintä kullekin estetyypille



Tekniset kaupanesteet

Tekniset kaupanesteet muodostavat suurimman estekategorian, mutta toisaalta ne ovat kuitenkin hajaantuneet varsin tasaisesti sekä maittain että toimialoittain. Sektoreittain eniten ongelmia kohdistuu koneiden ja laitteiden sektorille, metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuuteen sekä rakennus- ja sisustussektorille. Kotimaassa kohdatut tekniset kaupanesteet hankaloittavat yritystoimintaa muun muassa muutamien tuotteiden viennin osalta sekä tuonnin osalta kotimaisen pullonpalautusjärjestelmän vuoksi. Sisämarkkinoilla tyypillisiä teknisiä kaupanesteitä suomalaisyritykset olivat kohdanneet yleisesti EU-maissa sekä Baltian maissa, Puolassa, Isossa-Britanniassa, Italiassa ja Saksassa.

Yleisesti ottaen sisämarkkinasääntelyn teknisen harmonisoinnin edistymisen ja mm. CE-merkinnän aseman parantumisen voidaan ajatella vähentävän teknisiä kaupanesteitä. Tulosta on syytä verrata myös vastanneiden yritysten lukumäärään. Vuoden 2005 alussa toteutetun vastaavan selvityksen ja tämänkertaisen selvityksen välillä suurimpana erona on ollut juuri tekniset kaupanesteet. Vuonna 2005 ilmoitetuista esteistä ja ongelmista 31 % koski teknisiä kaupanesteitä, kun vastaavasti vuonna 2008 kaikista estetyypeistä teknisiä kaupanesteitä oli 17 %.

Euroopan yhteisöjen tuomioistuin on antanut 2000-luvulla merkittäviä tuomioita, joilla on parannettu erityisesti CE-merkittyjen tuotteiden vapaata liikkuvuutta. CE-merkinnän tarkoituksena on mahdollistaa tuotteen vapaa liikkuminen Euroopan unionin sisämarkkinoilla. Merkintä on valmistajan vakuutus siitä, että tuote täyttää Euroopan unionin asettamat turvallisuutta, terveyttä, ympäristöä ja kuluttajansuojaa koskevat olennaiset vaatimukset. CE-merkintä voidaan kiinnittää mitä erinäisimpiin tuotteisiin kuten leluihin, rakennustarvikkeisiin, koneisiin, lääkinnällisiin laitteisiin, henkilönsuojaimiin ja pienjännitelaitteisiin. Lisätietoja: http://eur-lex.europa.eu/fi/index.htm EY-tuomioistuimen oikeuskäytännöstä tapaukset C-14/02 ATRAL (2003) ECR I-4431, C-40/04 Yonemoto (2005) ECR I-7755, C-470/03 AGM.COS-MET (2007) ECR I-2749 sekä C-6/05 Medipac (2007) ECR I-4557.

Jäsenvaltioiden on edelleen mahdollista antaa kansallista sääntelyä niillä alueilla, joilla ei ole EY:n yhdenmukaistettua lainsäädäntöä. Tavanomaisesti juuri näissä tilanteissa voi esiintyä vapaan liikkuvuuden esteitä, mikäli vastavuoroisen tunnustamisen periaatetta sovelletaan puutteellisesti. Vastavuoroisen tunnustamisen periaatteen mukaan jäsenvaltion tulee pääsääntöisesti hyväksyä markkinoilleen tuote, joka on valmistettu tai laillisesti markkinoilla toisessa EU- tai ETA-maassa. Vastavuoroisen tunnustamisen periaatteen käytännön soveltamista pyritään tehostamaan uuden asetuksen (EY) N:o 764/2008 avulla. Lisätietoa asiasta löytyy komission sivulta: http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/goods/mutrec_en.htm. Tältä sivulta löytyy lisäksi lista ns. "Tuoteyhteyspisteistä", joista saa tietoa kussakin jäsenvaltiossa sovellettavasta kansallisesta tuotelainsäädännöstä.

Kilpailuolosuhteet

Yritysten ilmoitusten perusteella kilpailuolosuhteista muodostui 16 % osuudellaan toiseksi suurin estetyyppiryhmä. Kilpailuolosuhdeongelmat kohdistuivat lähinnä Suomeen. Muutamia mainintoja kohdistui yleisesti EU-maihin, Saksaan, Baltian maihin, Puolaan, Slovakiaan, Tanskaan ja Portugaliin. Kilpailuolosuhteiden ongelmat liittyivät yleensä palvelukauppaan, koneiden ja laitteiden - sekä rakennus ja sisustus sektorille. Myös elintarviketeollisuuden, metsäteollisuuden, metalliteollisuuden sekä vaatetus- ja tekstiiliteollisuuden yritykset ilmoittivat kilpailuolosuhteiden haittaavaan toimiaan. Kilpailuolosuhteiden osalta eniten mainintoja saivat erilaiset tukimuodot sekä monopolit.

Julkinen tuki voidaan sallia tietyin ehdoin. Valtiontukien laillisuuden valvonta kuuluu Euroopan komissiolle. Yritykset voivat tehdä oletettua sääntöjenvastaista valtiontukea koskevan kantelun komissiolle, mikäli tukea on niiden mielestä myönnetty laittomasti kilpailijoille. Vaihtoehtoisesti asian voi viedä käsiteltäväksi kansalliseen tuomioistuimeen. Lisätietoja:
http://ec.europa.eu/competition/forms/intro_fi.html.

Verot, verolainsäädäntö ja lisämaksut,

Verot, verolainsäädäntö ja muut lisämaksut muodostivat 14 % osuudellaan kolmanneksi suurimman ongelma-alueen sisämarkkinoilla. Kotimaassa oli ongelmia tämänkin estetyypin kanssa, ja se johtuu suurelta osin Ahvenanmaan poikkeuksellisesta asemasta verotuksessa. Useampi maininta kohdistui kuitenkin myös Puolaan ja yleisesti EU-maihin. Muutoin

lukuisat valtiot keräävät yksittäisiä mainintoja. Eniten tämän estetyypin ongelmista kärsivät ICT- ja palvelusektori. Ilmoitetut tapaukset koskevat yleensä arvonlisäveroja tai sallittuja, jäsenvaltioiden omassa toimivallassa olevia kansallisia käytäntöjä.

Suomessa arvonlisäverovelvolliseksi rekisteröityneet elinkeinonharjoittajat ovat oikeutettuja tietyin edellytyksin saamaan toisesta EU- tai ETA-maasta ostamiensa tavaroiden tai palveluiden hintaan sisältyvän arvonlisäveron takaisin erillisestä hakemuksesta. Palautusviranomaisen tulisi antaa päätös ja suorittaa palautus kuukauden kuluessa palautushakemuksesta. Käytännössä menettelyt ovat kuitenkin pidempiä monissa EU- ja ETA-maissa. Lisätietoja arvonlisäveropalautusmenettelystä EU-maissa sekä Islannissa, Sveitsissä ja Norjassa saa verohallinnon ohjeesta: http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=2304;208516
Ohjeesta löytyvät myös kunkin maan toimivaltaisen veroviranomaisen yhteystiedot.

Julkiset hankinnat

Julkisten hankintojen osalta tehdyt ilmoitukset jakaantuivat melko tasaisesti, mutta ICT-, koneet ja laitteet - sekä rakennus ja sisustussektori saivat eniten mainintoja. Alueellisesti julkisten hankintojen ongelmat olivat pääasiassa lähellä Suomea, kuten Ruotsissa, Baltian maissa, Puolassa sekä Unkarissa. Vastausten perusteella julkiset hankinnat liittyvät usein myös teknisiin kaupanesteisiin sekä kilpailuolosuhteisiin.

Julkisia hankintoja säännellään EU:ssa yhteisellä lainsäädännöllä, jonka periaatteita ovat hankintojen avoin ja tehokas kilpailuttaminen sekä tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu. Mikäli hankintamenettelyjä on sovellettu väärin, on päätökseen mahdollista hakea muutosta paikallisesta tuomioistuinlaitoksesta. Oheisesta linkistä löytyy lisätietoja julkisten hankintojen lainsäädännöstä, menettelyistä ja yritykselle mahdollisista oikeussuojakeinoista: http://www.tem.fi/index.phtml?s=102.

Kohdemaan yritysilmasto

Kohdemaan yritysilmasto koetaan ongelmalliseksi erityisesti Baltian maissa ja Puolassa, mutta ilmoituksia tuli myös Bulgariasta, Romaniasta ja Unkarista. Ilmoitusten perusteella suomalaisyritykset eivät koe kohdemaan yritysilmastoa erityisen ongelmalliseksi vanhemmissa jäsenmaissa. Heikko kohdemaan yritysilmasto aiheuttaa eniten ongelmia palveluiden kaupassa sekä rakennus ja sisustus -sektorilla.

Henkilöiden ja pääoman vapaa liikkuvuus

Henkilöiden liikkuvuuteen liittyen muutama ilmoitus koski Suomea ja muutama Norjaa. Sektoreittain ilmoitukset jakaantuivat tasaisesti. Henkilöiden liikkuvuuden osalta ilmoitetut ongelmat ovat pikemminkin muista esteistä tai ongelmista välillisesti johtuvia kuin suoraan henkilöiden vapaata liikkuvuutta rajoittavia kaupanesteitä. Pääoman vapaan liikkuvuuden osalta ilmoitukset johtuvat usein pitkistä maksuajoista ja hitaasta toiminnasta. Rakennus- ja sisustussektorille kohdistui useampi ilmoitus.

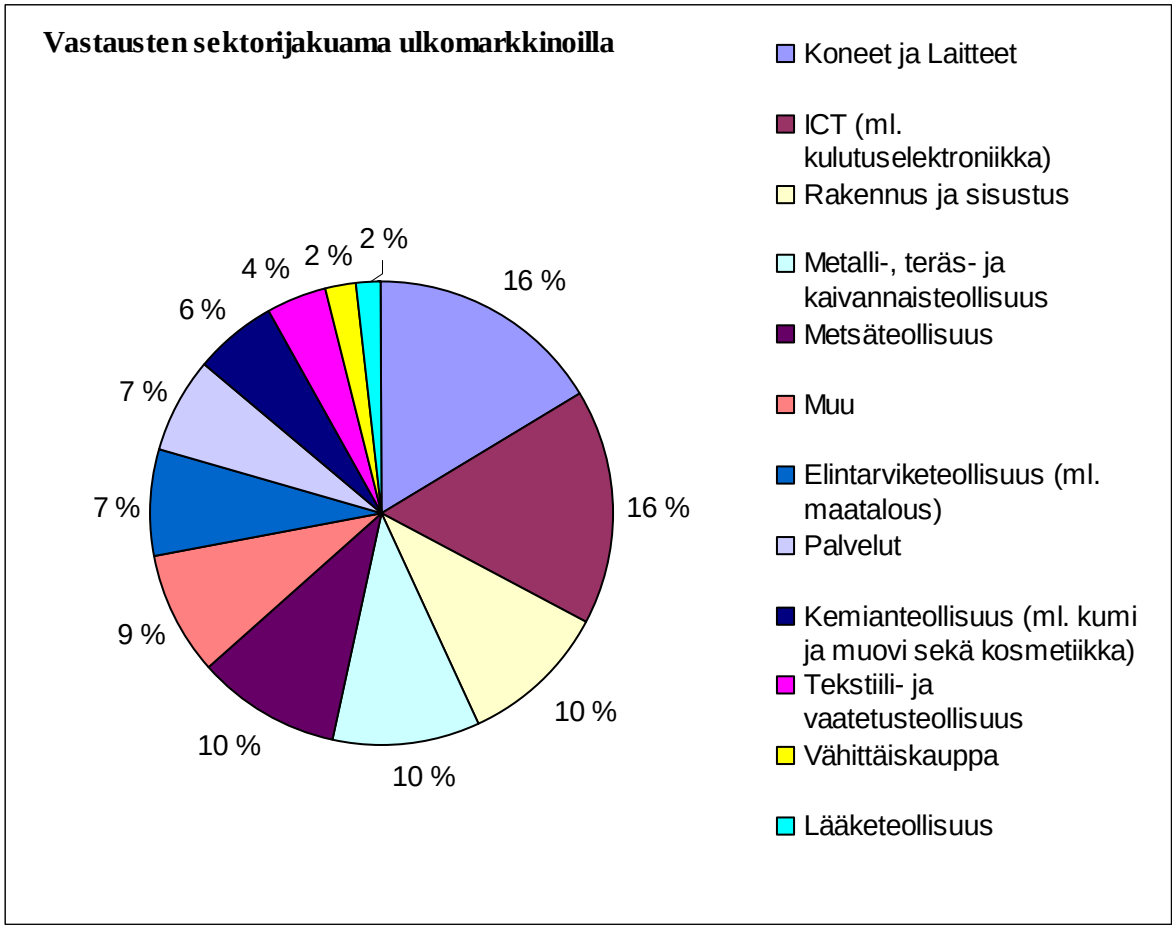
Muut esteet

Teollis- ja tekijänoikeuksia ei koettu ilmoitusten perusteella ongelmalliseksi alueeksi. Myöskään määrällisiin rajoituksiin ja lisensointiin tai erilaisiin tavaravientiin ja -tuontiin liittyviä tekijöitä ei ilmoitettu ongelmallisiksi sisämarkkinoilla. Yritysten näihin kohdistamat ilmoitukset ongelmista ovat enemmänkin satunnaisia ja johtuvat jäsenvaltioiden erilaisista käytännöistä. Sama tilanne koskee myös yrityksen oikeudelliseen asemaan liittyviä kysymyksiä. Varsinaisten muiden esteiden tai ongelmien 10 %:n osuus kohdistui alueellisesti kotimaahan ja yksittäisiin muihin maihin, sektoritasolla puolestaan lähinnä palveluihin.

3.2 Kaupanesteet sektoreittain

3.2.1 Ulkomarkkinat - ICT- sekä koneet ja laitteet -sektoreilla eniten esteitä

Suomalaisten vienti- ja tuontiyritysten sektorikohtainen tarkastelu osoittaa, että eniten ulkomaankaupan häiriöitä kohdataan koneiden ja laitteiden kauppaan liittyen sekä ICT-sektorilla. ICT-sektoriin luetaan kuuluvaksi myös kulutuselektroniikka.



Koneet ja laitteet

Koneet ja laitteet -sektori on sektorikohtaisesti tarkasteltuna suurin esteistä raportoiva toimiala yhdessä ICT-sektorin kanssa. Näissä sektoreissa on kuitenkin jonkin verran päällekkäisyyksiä, koska joidenkin sähkölaitteiden osalta on vaikea tehdä tarkkaa luokittelua. Koneet ja laitteet -sektorilla havaitaan monen tyyppisiä esteitä, mutta tullausmenettelyt ja ongelmat verolainsäädännössä nousevat hieman muita korkeammalle, seuraavaksi tulevat tekniset kaupanesteet ja korkeat tullitariffit.

Tullausongelmien kanssa painitaan pääosin Venäjällä ja Brasiliassa kun taas verotukseen liittyviä kaupanesteitä on noussut esiin muun muassa Australiassa ja Yhdysvalloissa. Brasilia kerää mainintoja myös korkeista tullitariffeista. Tekniset kaupanesteet vaivaavat niin ikään Venäjällä ja Yhdysvalloissa, mutta myös Kiinassa. Venäjällä teknisten kaupan esteiden osalta GOST R -sertifikaatti ja muut sertifikaatit koetaan kaupanesteiksi erittäin usein. Kirjallinen GOST R -sertifikaatti on vahvistus siitä, että tuote täyttää Venäjän turvallisuusvaatimukset, kts. luku 3.1, tekniset kaupanesteet.

Kiinassa ja Intiassa on lisäksi ongelmia teollis- ja tekijänoikeuksien kanssa. Tuotteille on vaikea saada suojaa piratismia vastaan ja tuotekopiointia koneiden ja laitteiden osalta esiintyy runsaasti. Etenkin Kiinassa lainsäädäntö on paljon sen toimeenpanoa edistyksellisempää.

ICT ml. kulutuselektroniikka

ICT-sektori (Information and Communication Technology), johon tässä selvityksessä luetaan kuuluvaksi myös kulutuselektroniikka, on käytännössä katsoen yhtä suuri esteiden raportoija kuin koneet ja laitteet -sektori. Kaikkiaan n. 16 % tiedossa olevista kaupanesteistä ja ongelmista liittyy ICT-sektoriin. Luku ei ole yllättävä kun sitä verrataan Suomen toimialakohtaisiin vientitilastoihin. Elektroniikka- ja sähkötuotteiden yhteenlaskettu vientiosuus ylsi vuonna 2008 lähes 20 %:iin Suomen kokonaisviennistä, tuonnin osuus oli n. 10 %.

ICT-yritykset kohtaavat eniten ongelmia tullausmenettelyiden ja korkeiden tullitariffien muodossa. Edellisten lisäksi tekniset kaupanesteet ja kohdemaan yritysilmasto koetaan kauppaa haittaaviksi. Intia, Venäjä, Latinalaisen Amerikan maista erityisesti Brasilia ja Venezuela, sekä Kiina ovat kärjessä maakohtaisessa vertailussa. Myös Yhdysvalloissa on kohdattu esteitä.

Elektroniikkateollisuuden sektorilla teknisiä kaupanesteitä aiheuttavat muiden muassa tekniset määräykset, kansalliset merkintävaatimukset ja hyväksynnät. Esimerkiksi kansainvälisistä standardeista poikkeavat CCC-sertifiointimerkintä Kiinassa sekä GOST R Venäjällä ja IVY-maissa koetaan kauppaa merkittävästi hankaloittaviksi. Lisäksi vaatimuksia standardeista ei ilmoitusten mukaan ole Kiinassa määritelty ja hyväksymismenettelyjä suorittavista paikoista on epäselvyyttä. Japanissa ja Yhdysvalloissa puolestaan tietyt mittaukset tehdään tavalla, joka poikkeaa toisten maiden käytännöistä ja eriävillä tavoilla tehtyjä mittaustuloksia ei hyväksytä.

Hankalat tullausmenettelyt ICT-sektorilla ovat riesana erityisesti Latinalaisessa Amerikassa ja Aasiassa. Ongelmana ovat muuttuvat tullitariffit, tullauksen hitaus sekä asiakirjavaatimukset tullauksen yhteydessä.

Rakennus ja sisustus

Rakennus- ja sisustussektorin kohtaamat ongelmat vastaavat noin 10 % kaikkien sektorien kohtaamista esteistä. Tämä luku on siihen nähden pieni, että vuonna 2005 tehdyn kaupanesteselvityksen mukaan kyseinen sektori oli suurin, yli 20 %:n osuudella.

Rakennus- ja sisustussektorilla toimivat suomalaisyritykset ovat raportoineet monen tyyppisistä esteistä, mutta eniten ongelmia aiheuttavat korkeat tullitariffit, hankalat tullausmenettelyt, tekniset kaupanesteet sekä kohdemaan epäsuotuisa yritysilmasto. Ilmoitetuista kaupanesteistä huomattavan suuri osuus on jälleen kohdattu Venäjällä. Seuraavina kaupanesteiden määrässä tulevat Kiina ja Ukraina. Yksittäisiä ilmoituksia on tullut myös koskien Venezuelaa, Yhdysvaltoja sekä Japania. Venäjällä estetyypit jakautuvat tasaisesti tavanomaisimpiin ongelmiin kuten tullausmenettelyihin, korkeisiin tullitariffeihin ja yritysilmaston ongelmiin, mutta esimerkiksi Japanissa törmätään pääasiassa teknisiin kaupanesteisiin.

Yhdysvalloissa on viimevuosina törmätty ongelmiin liittyen rakennustuotteiden tullausluokitteluun, jonka seurauksena suomalaiset vientiyritykset joutuvat maksamaan aiempaa korkeampaa tuontitullia.

Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus

Myös metalliteollisuuden ongelmat vastaavat noin 10 % tiedossa olevista kaupanesteistä ja tälläkin sektorilla Venäjän osuus ongelmien kohdemaana lähentelee 50 %. Tullausmenettelyt ja tullitariffit aiheuttavat valtaosan metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuudessa toimivien yritysten kohtaamista kaupanesteistä. Tullauksen epäjohdonmukaisuus, vaihtelevat vaatimukset, byrokraattisuus ja lukuisat tullinimikkeet vaikeuttavat suomalaisyritysten kaupankäyntiä Venäjälle ja Venäjältä. Myös systeemiset ongelmat, kuten korruptio ja viisumien saanti, heikentävät ulkomaankaupan sujuvuutta.

Intiassa on viime aikoina alettu nostamaan tulleja eri metalliteollisuuden tuotteille paikallisen tuotannon suojaamiseksi. Myös polkumyyntitutkintoja on avattu Suomesta peräisin oleville tuotteille. Kaupanesteistä on raportoitu lisäksi ainakin Saudi-Arabiassa ja Kiinassa.

Metallien jalostus ja metallintuotanto ovat tärkeitä vientituotteita Suomelle ja vastasivat noin 12 % Suomen kokonaisviennistä vuonna 2008.

Metsäteollisuus

Kolmas osa metsäteollisuuden kaupanesteistä kohdataan Venäjällä. Yhteensä metsäteollisuuden alalta ilmoitetut esteet vastaavat 10 % tiedossa olevista kaupanesteistä. Tullitariffit ja tullausmenettelyt aiheuttavat eniten ongelmia.

Etenkin puutullit, lajitteluvaatimukset ja sertifikaatit koetaan raskaina ja ulkomaankauppaa suuresti haittaavina tekijöinä Venäjän markkinoilla. Muiden maiden osalta esimerkiksi Latinalaisen Amerikan korkeat tullit metsäteollisuustuotteille koetaan kaupan esteeksi ja Japanissa liimapuun liiman vaatimukset estävät käytännössä viennin Japaniin kokonaan. Myös Yhdysvalloissa, Intiassa ja Kiinassa kohdataan metsäteollisuuden kaupanesteitä. Yhdysvalloissa Lacey Act -laki aiheuttaa ongelmia metsäteollisuuden vientiyrityksille kun taas Intiassa korkeat tullitariffit ovat riesana. Polkumyyntitullit ja avatut polkumyyntitutkinnat Suomesta peräisin olevalle paperille aiheuttavat lisähaittaa metsäteollisuusyrityksille.

Metsäteollisuustuotteiden (sahatavara, puutuotteet, massa ja paperi) osuus Suomen kokonaisviennistä vuonna 2008 oli noin 17,5 % ja arvo 11,2 miljardia euroa ja näin ollen metsäteollisuudella on edelleen tärkeä rooli Suomen kansantaloudessa.

Elintarviketeollisuus ml. maatalous

Kaupanestekyselyssä 2008 saadut vastaukset elintarviketeollisuuden alalta, lisättynä tiedossa olevilla kaupanesteillä, vastaavat noin 7 % kaupanesteiden yhteenlasketusta määrästä. Tässä selvityksessä elintarviketeollisuuteen luetaan kuuluvaksi myös maataloustuotteet. Tullausmenettelyt ja korkeat tullitariffit ovat suurin estepääluokka, mutta ongelmia kohdataan myös teknisten kaupanesteiden kanssa. Ongelmat sijoittuvat pääosin

Venäjälle, mutta myös esimerkiksi Kiinaa koskien on tehty ilmoituksia. Kiinassa tiukat tuontirajoitukset liha- ja eläintuotteille haittaavat kauppaa.

Myös Venäjä on viime aikoina nostanut vaatimuksiaan sekä tullitariffeja tuontielintarvikkeille ja uudet vaatimukset uhkaavat useampiakin, suuria suomalaisia, elintarviketeollisuudessa toimivia yrityksiä. Venäjä on tiukentanut vaatimuksia esimerkiksi maito-, liha ja vauvanruokatuotteille.

Palvelut

Palvelusektoria koskevat kaupanesteet vastaavat noin 7 % ulkomarkkinoilla kohdatuista kaupanesteistä. Jopa yli puolet kaikista palvelukauppaan liittyvistä ongelmista kohdataan Venäjällä. Tämän lisäksi esteitä on noussut esiin Intiassa sekä yksittäisiä ongelmia monissa muissa maissa. Suurin osa kohdatuista ongelmista liittyy kohdemaan yritysilmastoon, palveluntarjonnassa käytettävien tai palveluiden osana tarjottavien tuotteiden tullausmenettelyihin sekä pääoman vapaaseen liikkuvuuteen. Henkilöiden liikkuvuutta koskevia ongelmia palveluyritykset kohtaavat etenkin Venäjällä. Suomalaisen/ulkomaalaisen palkkaaminen Venäjällä sijaitsevaan tytäryritykseen on koettu hankalaksi monimutkaisten työlupa- ja viisumijärjestelyiden vuoksi.

Palvelujen kauppaa säännellään kansainvälisesti WTO:n palvelukauppaa koskevalla yleissopimuksella, nk. GATS-sopimuksella. Sopimus kattaa kaikki kansainvälisen palvelukaupan sektorit, mutta ei julkisen vallan toimesta tarjottavia palveluja tai lentoliikennettä koskevia liikenneoikeuksia. Kukin WTO:n jäsen voi itse päättää millä sektoreilla, miten paljon ja millä ehdoin se haluaa palvelukauppaansa vapauttaa. WTO:n jäsenillä säilyy myös oikeus säännellä palveluntarjontaa kansallisesti.

Kemianteollisuus ml. kumi, muovi sekä kosmetiikka

Kemianteollisuuden ongelmat ovat 6 %:n luokkaa esteiden kokonaismäärästä. Tekniset kaupanesteet, tullitariffit ja tullausmenettelyt ovat kemianteollisuuden riesana. Suuri osa tiedossa olevista esteistä kohdataan Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä. Suurinta harmia, etenkin kosmetiikkateollisuudessa, aiheuttavat lukuisat erilaiset viennissä vaadittavat sertifikaatit ja todistukset.

Venäjällä ja Ukrainassa yritykset ovat kohdanneet ongelmia kemianteollisuuden tuotteiden tulliluokitteluun liittyen. Virheellisen luokittelun seurauksena yritykset joutuvat maksamaan korkeampia tulleja kuin normaalisti.

Tekstiili- ja vaatetusteollisuus ml. kengät

Tekstiili- ja vaateteollisuuden kohtaamat ongelmat jakautuvat suhteellisen tasaisesti eri estetyyppien kesken. Maista kärjessä ovat Venäjän lisäksi Kiina, mutta myös Pakistanissa ja Turkissa kohdataan kaupanesteitä tekstiili- ja kenkäteollisuuden aloilla. Kokonaisuudessaan tekstiilisektorin kohtaamat ongelmat ovat n. 4 % kaikista yritysten kohtaamista ongelmista.

Tekstiiliteollisuudessa ongelmia kohtaavat varsinkin pienet yritykset, joilla ei ole tarvittavia tietoja kohdemaiden markkinoista ja käytännöistä. Yritykset ovat myös raportoineet, että esimerkiksi Venäjällä tuet paikallisille toimijoille vääristävät kilpailua ja suomalainen

vientiyritys on usein kärsijänä. Kiinassa korkeat tuontitullit esimerkiksi turkistuotteille ovat selkeä kaupaneste.

Vähittäiskauppa ml. tukkukauppa

Vähittäis- ja tukkukaupan toimialalla kohdatut kaupanesteet vastaavat pientä noin 4 % osuutta kaikista vienti- ja tuontikaupan esteistä. Tullausmenettelyt ja tekniset kaupanesteet nousevat suurimmiksi ongelmiksi ja harvoja poikkeuksia lukuun ottamatta ongelmat kohdataan Venäjällä.

Lääketeollisuus

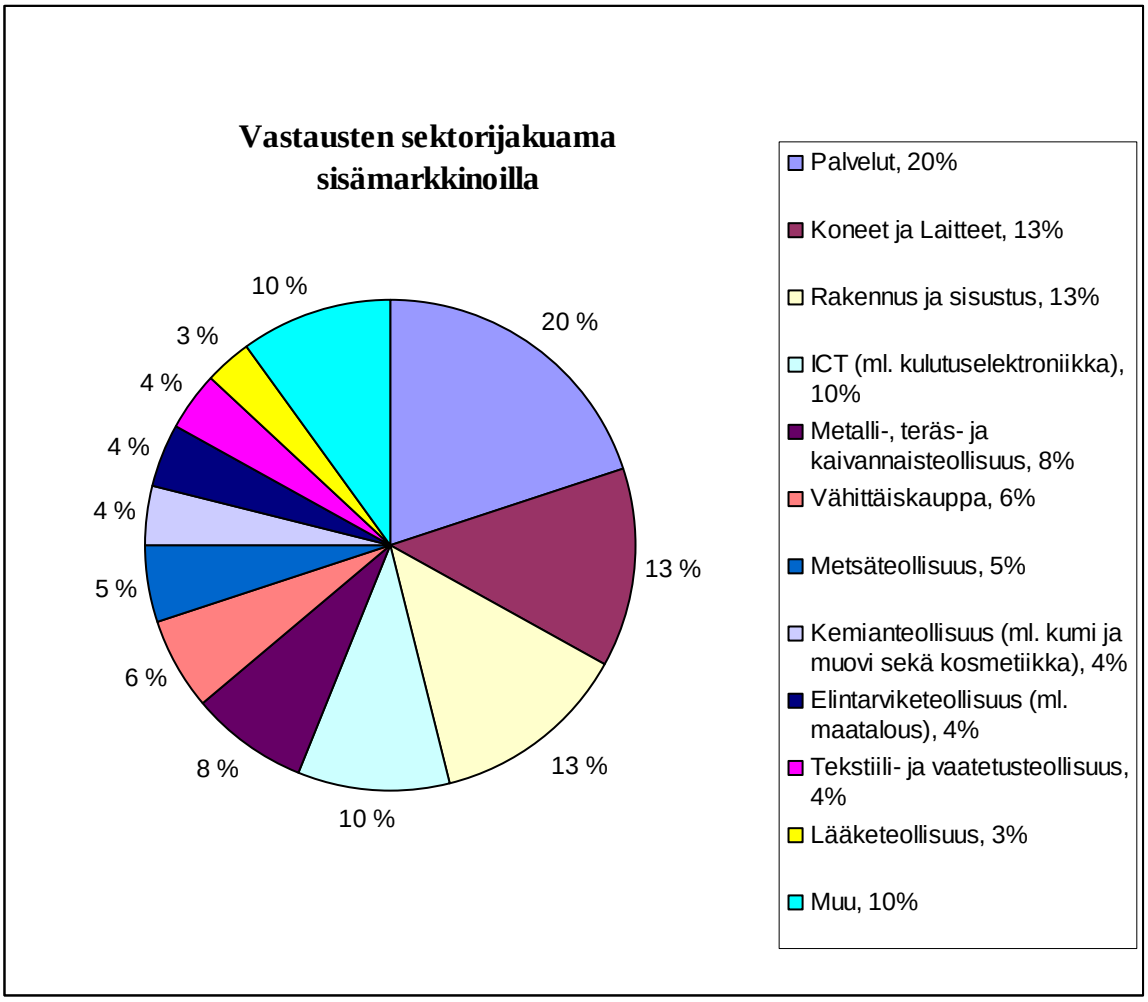
Lääketeollisuus on säilytetty tässä katsauksessa omana teollisuudenalanaan, vaikka sen kohtaamat ongelmat kattavat vain n. 2 % kaikista raportissa, ulkomarkkinoiden osalta, käsiteltävistä kaupanesteistä. Eniten yritysten kohtaamia kaupanesteitä on Ukrainassa ja Intiassa, jossa erilaiset maahantuontiin liittyvät vaatimukset, korkeat tullitariffit sekä tuontilisenssit ja -luvat aiheuttavat hankaluuksia. Lähes kaikista estetyypeistä on tiedossa lääketeollisuuteen liittyviä ongelmia.

Muut teollisuudenalat

Sellaisia toimialoja koskevat esteilmoitukset, jotka eivät kuulu mihinkään yllämainituista sektoreista vastaavat n. 9 %:n osuutta kaikista ilmoituksista. Tällaisista toimialoja ovat muiden muassa kuljetusvälineet, kiinteistökauppa, energia, alkoholijuomat, lisäravinteet ja korut. Eniten ongelmia on korkeiden tullitariffien ja hankalien tullausmenettelyiden kanssa.

3.2.2 Sisämarkkinat - Eniten esteitä palveluiden toimialalla

Sisämarkkinoilla eniten kaupanesteitä kohdataan palveluiden toimialalla sekä rakennus ja sisustussektorilla, seuraavaksi eniten esteilmoituksia on koneiden ja laitteiden toimialalla ja ICT-sektorilta. Yritysten vastausten perusteella vähiten ongelmia sisämarkkinoilla kohdataan lääketeollisuudessa, tekstiili- ja vaatetusteollisuudessa sekä kemianteollisuudessa. Suomalaisyritysten tekemät ilmoitukset esteistä ja ongelmista sisämarkkinoiden ja ETA-valtioiden osalta on jaettu sektoreittain ohessa olevaan ympyräkaavioon, mistä selviää eri sektoreiden prosenttiosuudet.



Palvelusektori

Yritysten vastausten perusteella eniten esteitä ja ongelmia koetaan palvelusektorilla, joka muodostaakin neljänneksen vastaajien sektoritoimialasta. Eniten ilmoituksia kohdistui vähittäis- ja tukkukaupan sekä liikenteen ja kuljetuksen osalle. Muutama ilmoitus tuli myös liittyen erilaisiin huolto- ja suunnittelupalveluihin. Yritysten palvelusektorilla kohtaamat esteet tai ongelmat jakautuvat tasaisesti eri maiden kesken ollen maatasolla yksittäisiä mainintoja. Suomi tosin nähtiin ongelmallisena palvelujen kannalta. Palvelusektorin esteet tai ongelmat johtuvat enimmäkseen kilpailuolosuhteista, teknisistä kaupanesteistä, veroista, kohdemaan yritysilmastosta, mutta muunkin tyyppisiä ongelmia kohdataan.

Kilpailukykyiset palvelumarkkinat ovat ratkaisevan tärkeät EU:n talouskasvun edistämiselle ja työpaikkojen syntymiselle. Euroopan parlamentti ja neuvosto antoivat joulukuussa 2006 palveludirektiivin 2006/123/EY, jonka tavoitteena on varmistaa palvelujen sisämarkkinoiden toteutuminen. Jäsenvaltioiden on pantava direktiivi kansallisesti täytäntöön 28.12.2009 mennessä. Sisämarkkinoilla on vielä suuri joukko esteitä, joiden takia monet palveluyritykset eivät pysty laajentumaan yli kansallisten rajojen eivätkä hyödyntämään sisämarkkinoita täysitehoisesti. Direktiivi merkitsee ensinnäkin sitä, että palveluntarjoajat ja palvelujen vastaanottajat voivat käyttää tehokkaammin EY:n perustamissopimuksen 43 ja 49 artiklan mukaisia perusvapauksia: sijoittautumisvapautta ja rajat ylittävien palvelujen tarjoamisen vapautta. Direktiivillä myös vahvistetaan palvelujen

vastaanottajien oikeuksia palvelujen käyttäjinä. Lisäksi direktiivillä edistetään palvelujen laatua sekä luodaan jäsenvaltioiden välille toimiva hallinnollinen yhteistyö.

Rakennus ja sisustus

Rakennus- ja sisustussektorilla kohdattiin, yhdessä koneet ja laitteet -sektorin kanssa, toiseksi eniten ongelmia. Yritysten vastausten perusteella rakennustuotteisiin kohdistui teknisiä kaupanesteitä ja ongelmallisiksi koettiin myös julkiset hankinnat, kilpailuolosuhteet ja kohdemaan yritysilmasto. Alueittain ongelmat jakautuvat melko tasaisesti, tosin Puolaan ja Baltian maihin kohdistui useampia mainintoja sekä Ruotsiin ja Suomeen muutamia.

Koneet ja laitteet

Koneiden ja laitteiden osalta ilmoitukset jakautuivat eri maiden kesken muuten tasaisesti, mutta Suomi ja Saksa saavat useamman maininnan osakseen. Ongelmat kohdistuivat pääasiassa teknisiin kaupanesteisiin ja kilpailuolosuhteisiin.

ICT (ml. kulutuselektroniikka)

Tällä sektorilla ongelmia esiintyi pääasiassa julkisissa hankinnoissa sekä verokäytäntöihin liittyvien asioiden kanssa. Maajakauma on kohtalaisen tasainen, Unkariin ja Ruotsiin tosin kohdistuu hieman muita enemmän ongelmia.

Muut sektorit

Muut sektorit -luokitus käsittää yksittäisiä teollisuuden aloja. Näillä sektoreilla toimivien yritysten ilmoituksista useampi kohdistui Suomeen.

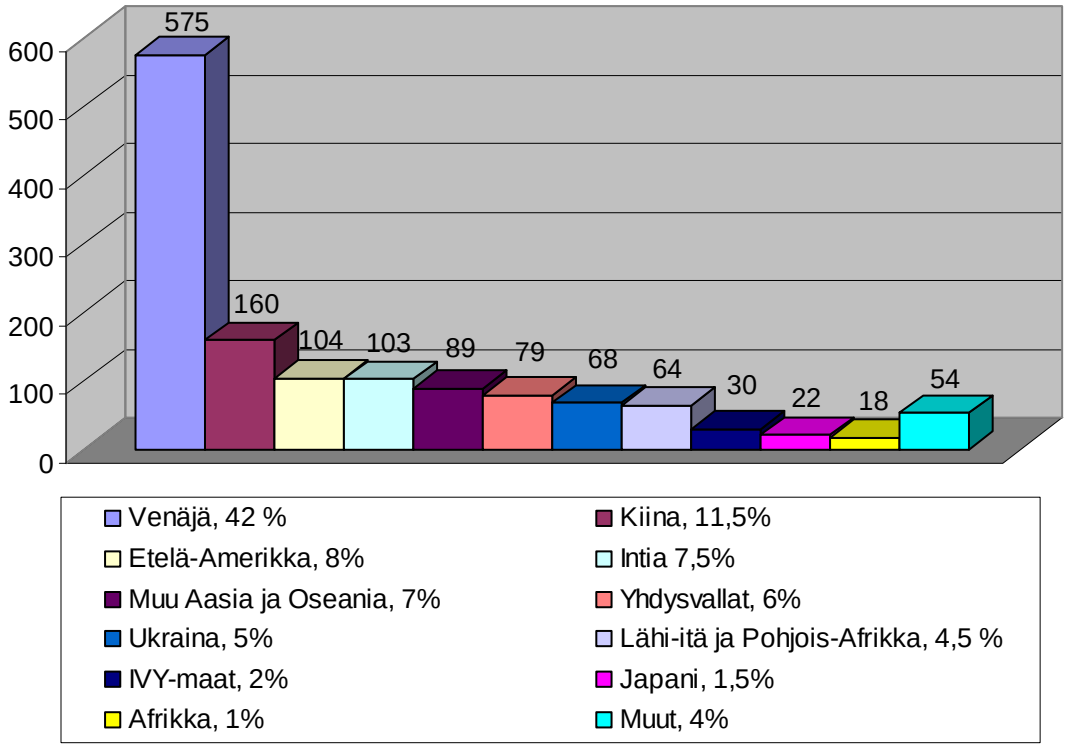
Erikseen mainitut loput sektorit saivat osakseen muutamia ja sekalaisia mainintoja. Huomion arvoista on, että jo kolme saman toimialan edustajaa muodostaa sektorillaan 4 % kokonaisosuuden kaikkien sisämarkkinoilla ongelmia kohdanneiden yritysten osuudesta. Lisäksi voidaan mainita, että elintarviketeollisuuden kaikki kolme sektoritoimijaa kohdistivat ilmoituksensa Suomeen. Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuuden alalla ilmoitetut muutamat ongelmat koskevat teknisiä kaupanesteitä. Metsäteollisuuden sekä tekstiili- ja vaatetusteollisuuden aloilla puolestaan kilpailuolosuhteet saivat muutamia mainintoja.

3.3 Kaupanesteet maittain

3.3.1 Ulkomarkkinat - yli 40 % tiedossa olevista ongelmista kohdataan Venäjällä

Kuten yllä olevista sektori- ja estetyyppikohtaisista tarkasteluista käy ilmi, valtaosa kaikista suomalaisten yritysten ulkomarkkinoilla kohtaamista kaupanesteistä kohdataan Suomen ja Venäjän välisessä kaupassa. Tässä luvussa tarkastellaan hieman tarkemmin maakohtaisia esteitä ja eri maille ominaisia rakenteellisia ja systeemisiä ongelmia.

Ulkomarkkinoilla kohdatut kaupanesteet maittain



Venäjä

Venäjä on Suomen tärkein kauppakumppani sekä viennissä että tuonnissa. Viennissä Venäjän osuus vuonna 2008 oli 11,6 % ja tuonnissa 16,3 %. Kasvu oli erittäin voimakasta sekä viennissä että tuonnissa. Vienti kasvoi 13 % ja tuonti jopa 21 % edellisvuodesta. Venäjän tärkeys kauppakumppanina näkyy myös maakohtaisissa kaupanestetilastoissa, sillä yritysten tekemien ilmoitusten perusteella n. 42 % kaikista kaupanesteistä kohdataan Venäjällä.

Venäjällä eniten ongelmia kohdataan tullausmenettelyiden kanssa, joihin liittyy paljon epäjohdonmukaisuutta, ennalta arvaamattomuutta, hitautta sekä vaihtelevuutta käytännöissä. Seuraavaksi eniten esteitä kohdataan korkeiden tullitariffien ja teknisten kaupanesteiden muodossa. Venäjä on viimeaikoina nostanut tulleja useille tuotteille, esimerkiksi maitotuotteille ja kuljetusvälineille. Teknisiä kaupanesteitä ovat erilaiset asiakirja- ja sertifikaattivaatimukset, joista eniten ongelmia aiheuttaa GOST R -sertifiointi. Ongelmia

Venäjällä kohdataan kaikilla sektoreilla, mutta eniten rakennus- ja sisustussektorin, kone- ja laiterakennuksen sekä metalli- ja metsäteollisuuden aloilla.

Tullausmenettelyjen osalta yritykset ovat erityisesti valittaneet jatkuvasti muuttuvista tullauskäytännöistä sekä tullausmenettelyjen mielivaltaisuudesta ja hitaudesta. Esimerkkeinä tullausmenettelyihin liittyvistä ongelmista voidaan mainita asiakirjavaatimusten ennalta arvaamaton muuttuminen, ylimääräisten asiakirjojen vaatiminen ja epäselvyydet tulliluokittelussa.

Venäjällä kohdataan lisäksi myös mm. yritysilmastoon ja henkilöiden liikkuvuuteen liittyviä ongelmia. Yritysilmaston ongelmiin kuuluvat esimerkiksi kaikki korruptiosta ja byrokratiasta tehdyt ilmoitukset, joita Venäjän osalta on ilmoitettu laajasti. Ongelmat henkilöiden liikkuvuudessa käsittävät kaikki viisumi- ja työlupaongelmat, joista yritykset ovat niin ikään raportoineet runsaasti. Viisumien ja työlupien pitkät käsittelyajat ovat erityinen huomion kohde.

Kiina

Kiinan osuus Suomen Viennistä laski edellisvuodesta 5 % ja oli kokonaisviennistä kaikkiaan noin 3 %. Tuonnissa Kiinalla on suurempi, 7 %:n osuus, joka sekin laski vuodesta 2007 pari prosenttia.

Kiinassa kohdataan Venäjän jälkeen toiseksi eniten kaupanesteitä maakohtaisesti tarkasteltuna. Vajaa 11 % tiedossa olevista esteistä koskee kauppaa Kiinan kanssa. Eniten esteitä kohdataan teknisten kaupanesteiden sekä teollis- ja tekijänoikeuksien parissa. Toimialoista ICT- sekä koneet ja laitteet -sektori kohtaavat eniten kaupanesteitä.

Erityisen ongelmalliseksi koetaan teollis- ja tekijänoikeudet ja niihin liittyvä tuotteiden kopioiminen. Useat yritykset ovat raportoineet tuotteiden suorasta kopioinnista sekä siihen puuttumisen vaikeudesta. Kiinassa on yritysten mukaan vaikea saada suojaa omille tuotteille.

Myös tekniset kaupanesteet haittaavat merkittävästi yritysten toimintaa Kiinan markkinoilla. Esille nousevat kansalliset sertifiointivaatimukset, erityisesti vaatimus CCC-merkinnästä (China Compulsory Certificate). Tuotteiden hyväksyttäminen vaatii monimutkaisen ja hintavan testauksen.

Ongelmia aiheuttaa myös se, että standardeja ja hyväksyntäspesifikaatiota ei aina ole määritelty. Kiinalaiset standardointiorganisaatiot kehittävät yritysten mukaan edelleen teknisiä standardeja alueille, joilla on jo olemassa kansainvälisiä avoimia standardeja. Ongelmallista on myös se, että kansainväliset yritykset eivät voi täysimääräisesti osallistua kiinalaiseen standardointiprosessiin, koska kiinalaiset standardointijärjestöt luokittelevat yritykset ”kotimaisiin” ja ”ulkomaisiin”.

Intia

Suomen ja Intian välinen kauppa on kasvanut tasaisesti vuodesta 2002 lähtien. Vuonna 2008 kasvua edellisvuoteen nähden oli tuonnissa 15 % ja viennissä 17 %. Intian osuus Suomen kokonaistuonnista ja -viennistä on viime vuosina kasvanut, mutta on edelleen alle prosentin.

Hieman alle 8 % tiedossa olevista kaupanesteistä koskee Intiaa. Intiaa koskevat ilmoitukset jakautuvat suhteellisen tasaisesti eri esteluokkiin, mutta eniten yritykset ovat raportoineet korkeista tullitariffeista sekä aikaa vievistä ja epäjohdonmukaisista tullausmenettelyistä. Muita kauppaa selkeästi haittaavia tekijöitä ovat kohdemaan yritysilmasto, esimerkiksi byrokratia ja puutteellinen infrastruktuuri, sekä verotukseen ja verolainsäädäntöön liittyvät kysymykset, kuten verolainsäädännön monimutkaisuus ja läpinäkymättömyys. Mainintoja saavat lisäksi osakseen puutteellinen teollis- ja tekijänoikeuksien suoja sekä henkilöiden liikkuvuuteen liittyvät kysymykset.

Sektorikohtaisesti tarkasteltuna eniten kaupanesteitä on havaittavissa koneiden ja laitteiden toimialalla sekä palvelu- ja ICT-sektoreilla.

Yhdysvallat

Yhdysvallat on Suomen toiseksi tärkein kauppakumppani ulkomarkkinoiden viennissä, heti Venäjän jälkeen. Vuonna 2008 vienti Yhdysvaltoihin oli yli 4 mrd. euroa ja sen osuus yli 6 % kokonaisviennistä. Yhdysvaltoja koskevat kaupanesteet ovat niin ikään noin 6 % kaikista tiedossa olevista esteistä. Suurin yksittäinen estetyyppi USA:n markkinoilla on tekniset kaupanesteet ja sektoreista koneet ja laitteet kohtaa eniten ongelmia. Yhdysvalloissa on raportoitu muun muassa tiukemmista vaatimuksista ulkomaisille toimijoille kuin kotimaisille.

Lacey Actin (kts. luku 3.1, tekniset kaupanesteet) lisäksi FDA:n (Food and Drug Administration) määräykset ovat oleellisesti Euroopan vaatimuksia tiukemmat ja näin ollen USA:n ulkopuoliset tuojat ovat väistämättä huonommassa asemassa.

Yhdysvaltojen vuodelta 1920 peräisin oleva Jones Act kieltää ulkomailla rakennettujen alusten käytön, myynnin tai leasingin kaupalliseen käyttöön liikuttaessa Yhdysvaltojen sisä- tai aluevesillä eri kohteiden välillä. WTO:n sääntöjen kannalta hankalaa lakia on perusteltu kansallisella turvallisuudella. Vaikka ulkomaisten alusten tuontia ei varsinaisesti kielletä, vaikuttaa laki de facto tuontia estävästi. Lain laajasta soveltamisalasta johtuen sen piiriin kuuluvat mm. ruoppaajat.

Jones Actin perusteella kotimaisuusvaatimukset täyttävä amerikkalainen laivanrakennus saa tukea sekä suorien tukien että verohelpotusten muodossa. Yhdysvaltojen kongressin vastustuksesta johtuen, maa ei liittynyt OECD:n vuoden 1994 laivanrakennussopimukseen, jonka tarkoituksena on laivanrakennussektorin suorien ja epäsuorien tukien poistaminen.

Ukraina

Ukrainasta tuli WTO:n jäsen toukokuussa 2008 ja maata sitovat siirtymäajan jälkeen kaikki WTO:n säännöt. Ukrainan tulee esimerkiksi muuttaa kansalliset standardinsa kansainvälisten standardien mukaisiksi 30.12.2011 mennessä.

Suomalaisyritysten kiinnostus Ukrainan markkinoita kohtaan on kasvanut viime aikoina, mikä näkyy myös raportoitujen kaupanesteiden määrän hienoisena lisääntymisenä. Maata koskevia kaupanesteitä on noin 5 % tiedossa olevista esteistä. Suurin osa liittyy tullausmenettelyihin, mutta yritykset ovat raportoineet myös teknisiin kaupanesteisiin ja yritysilmastoon liittyvistä hankaluuksista. osalta. Vakavin tiedossa oleva ongelma liittyy arvonlisäveron palautuksiin. Useammilla Ukrainassa toimivilla suomalaisyrityksillä on,

erityisesti viima aikoina, ollut ongelmia saada maksamansa arvonlisäverot Ukrainasta. Ongelma on ollut aktiivisesti esillä mm. Suomen ja Ukrainan viranomaisten välillä ja sen toivotaan ratkeavan lähiaikoina.

Teknisten kaupanesteiden osalta Ukrainassa on käytössä erilaisia vastaavuus-, hygienia- ja muita sertifikaatteja, joiden on sanottu suojaavan tehokkaasti paikallista valmistusta. Ukrainan WTO-jäsenyyden ja meneillään olevien EU:n ja Ukrainan välisten vapaakauppasopimusneuvotteluiden oletetaan tuovan helpotusta kohdattuihin teknisiin kaupanesteisiin.

Japani

Alle 2 % kaikista kaupanesteistä kohdataan Japanissa, mikä on maan osuutta kokonaiskaupasta selvästi alhaisempi luku. Suurimmat haasteet yrityksille tuottavat edelleen eurooppalaisista paikoin poikkeavat tekniset määräykset ja standardit sekä verot ja verolainsäädäntö. Ongelmat koskevat lähinnä elektroniikka- ja metsäteollisuustuotteita, jonka osalta vaadittavat sertifikaatit ja niihin liittyvät testaukset ovat erittäin vaikeita ja pitkäkestoisia.

Monissa tapauksissa esteet eivät tee kaupankäyntiä mahdottomaksi, mutta ne nostavat liiketoimintakustannuksia. Eriävillä standardeilla pyritään paikoin suojaamaan japanilaisia toimijoita, mutta usein ne heijastavat myös kuluttajien preferenssejä, jotka erityisesti tuoteturvallisuuden osalta ovat hyvinkin vaativia. Julkisuuden valokeilaan ovat viime aikoina nousseet erityisesti elintarviketurvallisuuskysymykset tuotesisältöä ja käyttöpäivämääriä koskevien petosten johdosta.

Yleisesti ottaen Japanin tavarakauppaa koskeva säädösympäristö on kuitenkin kehittynyt myönteiseen suuntaan.

Latinalainen Amerikka

Latinalaiseen Amerikkaan luetaan tässä raportissa kaikki Etelä-Amerikan maat, vaikkakin suurin osa ilmoitetuista kaupanesteistä koskee Brasiliaa, Venezuelaa sekä Argentiinaa.

Ongelmat Etelä-Amerikassa vastaavat noin 8 % kaikista kohdatuista ongelmista. Ilmoitetut esteet jakautuvat useampaan suurempaa luokkaan, joista suurin on korkeat tullitariffit ja muita ovat tullausmenettelyt, pääoman vapaa liikkuvuus sekä verot ja verolainsäädäntö. Korkeita tullitariffeja kohdataan etenkin Brasiliassa. Venezuelassa ongelmia kohdataan sen sijaan liittyen pääoman vapaaseen liikkuvuuteen. Ongelmia esiintyy kun Venezuelan valuuttahallintovirasto Cadivi säännöstelee ulkomaisen valuutan nostoa ja käyttöä, mikä taas pakottaa ulkomaiset toimijat käyttämään paikallista valuuttaa. Paikallinen valuutta on paljon herkempi esimerkiksi devalvoitumiselle ja muille häiriöille.

Argentiinaa koskevat ilmoitukset jakautuvat tasaisesti eri estetyyppeihin. Sektoreista ICT- ja metsäsektori kohtaavat eniten ongelmia.

Muu Asia ja Oseania

Tähän kategoriaan luetaan tässä raportissa kuuluvaksi Australia, Bangladesh, Etelä-Korea, Filippiinit, Hongkong, Indonesia, Malesia, Pakistan, Taiwan, Uusi-Seelanti sekä Vietnam. Kyseisiin maihin kohdistuneita kaupanesteilmoituksia on noin 7 % kaikista ilmoituksista.

Australiassa poikkeavat verot ja verolainsäädäntö koetaan joissain tapauksissa kauppaa hankaloittavaksi. Ongelmia on lisäksi kohdattu esimerkiksi osavaltiotason julkisissa hankinnoissa, joissa usein preferoidaan paikallisia toimijoita, vaikka prosenttimuotoista niin sanottua "local content" -vaatimusta ei olisikaan.

Indonesiassa yksittäisiä ongelmia kohdataan useilla eri sektoreilla ja esteluokissa. Esimerkiksi tullitariffit, poikkeava verolainsäädäntö ja korruptio haittaavat suomalaisyritysten toimintaa Indonesiassa. Myös elektroniikkateollisuuden tekniset määräykset aiheuttavat ongelmia.

Pakistania koskevat kaupanesteilmoitukset liittyvät pääasiassa kohdemaan yritysilmastoon. Erityisesti laajalle levinnyt korruptio, huono infrastruktuuri sekä kohdemaan pankkitoiminta haittaa yritystoimintaa Pakistanissa.

Vietnamissa sekä Malesiassa korkeat tullit koetaan ongelmaksi erityisesti metsäteollisuudessa.

Lähi-itä ja Pohjois-Afrikka

Lähi-idän ja Pohjois-Afrikan ryhmään tässä raportissa kuuluvat Arabiemiraattien liitto, Egypti, Jordania, Kuwait, Marokko, Libya, Saudi-Arabia, Syyria, Turkki, Tunisia, Algeria sekä Sudan. Eniten tiedossa olevia kaupanesteitä näistä maista on Saudi-Arabiassa ja Algeriassa. Yhteensä kyseessä olevan ryhmän esteet vastaavat noin 5 % kaikista esteistä. Yleisimmät huolenaiheet ovat tullausmenettelyt ja korkeat tullitariffit. Myös jonkin verran henkilöiden liikkuvuutta koskevia ongelmia on tiedossa liittyen tämän ryhmän maihin.

Saudi-Arabiaa koskevat ilmoitukset jakautuivat eri estetyyppeihin. Yksi pääoman liikkuvuuteen liittyvä ongelma on remburssien kanssa, joita käytetään usein maksuvälineenä Saudi-Arabiassa. Ongelmana on, että Saudi-Arabian remburssit eivät ole loogisia ja ovat erittäin vaikeaselkoisia. Saudi-Arabiassa on myös joitain omia vaadittavia sertifikaatteja ja teknisiä määräyksiä, esimerkiksi SASO-sertifikaatti, joka vaaditaan ainakin terveysvaikutteisille elintarvikkeille ja kemikaalituotteille.

Algeriassa hitaat tullausmenettelyt ja yritysilmastoon liittyvät ongelmat aiheuttavat ongelmia.

IVY-maat, pl. Venäjä

IVY-maita ovat Venäjän lisäksi Kazakstan, Uzbekistan, Valko-Venäjä, Armenia, Azerbaidzhan, Kirgisia, Moldova ja Tadzhikistan (Turkmenistan on liitännäisjäsen). IVY-maiden, pl. Venäjä, osuus kaupanesteistä on suhteellisen pieni, vain reilu 2 %, joista suuri osa koskee Valko-Venäjää.

Pääosin esteet ovat joko yritysilmastoon, tullausmenettelyihin tai teknisiin kaupanesteisiin liittyviä ongelmia. Korruptio ja yleisesti hankalat käytännöt monissa eri asioissa koetaan ongelmina IVY-maissa. Kazakstanissa väliaikaiset vientikiellot ovat yksi ongelma. Valko-Venäjällä sen sijaan erilaiset sertifikaatit ja todistukset muodostavat teknisiä kaupanesteitä vientiyrityksille.

Afrikka

Muiden Afrikan maiden osalta tiedossa olevat kaupanesteet vastaavat vain noin prosentin osuutta kaikista kaupanesteistä. Yksittäisiä ongelmia useampienkin yksittäisten maiden kohdalla on tiedossa. Ongelmat ovat usein systeemisiä ja liittyvät kohdemaiden toimintaympäristöön. Esimerkiksi Tansaniassa tavarantoimitus on hidasta ja ongelmallista. Tansaniasta puuttuu muutenkin osaavia toimijoita eri vaiheista tuotantoa ja infrastruktuuri on heikkoa. Myös Keniassa kohdataan vastaavanlaisia ongelmia.

Etelä-Afrikassa yrityksille koituu ongelmia muun muassa Black Economic Empowerment-lainsäädännöstä (BEE), jonka tavoitteena on nopeuttaa taloudellisen vallan siirtämisestä valkoiselta vähemmistöltä mustalle enemmistölle. Lainsäädännön legitiimeistä tavoitteista huolimatta suomalaiset yritykset kokevat lainsäädännön ongelmalliseksi ja kauppaa hankaloittavaksi. Yritysten, jotka eivät täytä BEE-vaatimuksia, mahdollisuudet toimia Etelä-Afrikassa ovat pidemmällä tähtäimellä rajalliset.

Koneet ja laitteet -sektori on kohdannut Afrikan maissa lisäksi korkeita tulleja ja hankalia tullausmenettelyjä.

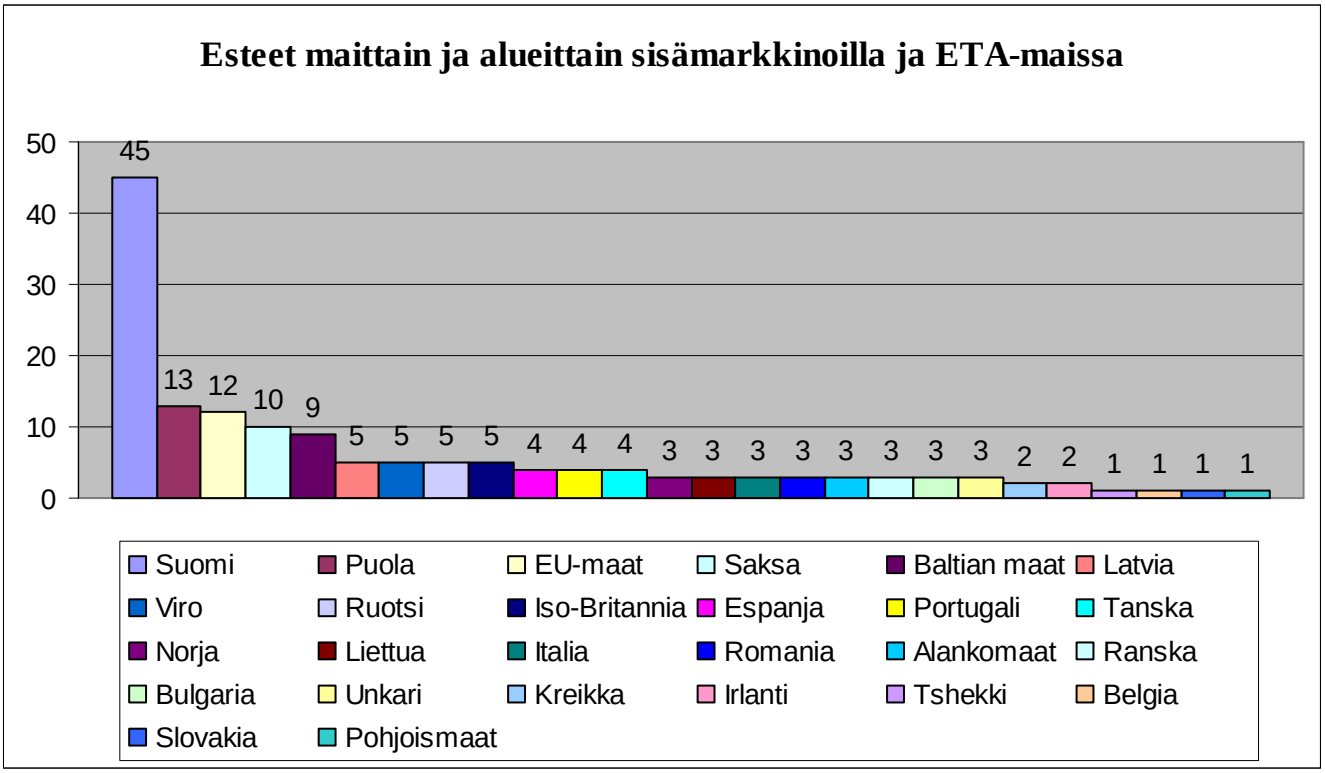
Muiden Afrikan maiden osuus Suomen kokonaisviennistä on tullihallituksen tilastojen mukaan noin 1,3 % ja arvo noin 879 miljoonaa, josta Etelä-Afrikan osuus on noin puolet.

Muut

Muihin maihin luetaan kuuluviksi sellaiset maat, jotka eivät kuulu mihinkään yllämainituista ryhmistä, mutta joista on tehty yksittäisiä ilmoituksia kaupanesteitä. Esimerkkinä tämän kategorian maista voidaan mainita muiden muassa Väli-Amerikan maat, Iran, Serbia, Israel, Mongolia, Kuuba, Pohjois-Korea, Jemen ja Bangladesh. Muut maat vastaavat noin 4 % kaikista kaupanesteistä. Yksittäisiä esteitä on tiedossa eri sektoreilta ja tasaisesti eri estetyypeistä.

3.3.2 Sisämarkkinat - eniten ongelmia Suomessa sekä Baltian maissa ja Puolassa

Ilmoitukset on kirjattu seuraavaan taulukkoon sen mukaisesti, miten yritys on kohtaamastaan esteestä tai ongelmasta raportoinut. Näin ollen mukana ovat myös ryhmät ”Baltian maat” sekä ”EU-maat” ominaan, eikä näistä siten ole laitettu merkintää kaikille maille erikseen. Mikäli yritys oli kohdannut kaksi eri estetyyppiä samassa maassa, on siitä kirjattu kyseiselle maalle kaksi merkintää. Samoin, mikäli yritys kohtasi saman esteen useammassa maassa, on siitä kirjattu merkintä kullekin maalle. Kuitenkin, mikäli samaa estetyyppiä olevia esteitä oli kohdattu tietyn yrityksen osalta samassa maassa useammin, on siitä kirjattu vain yksi merkintä. Tällä on pyritty välttämään se, että yhden yrityksen ilmoituksen perusteella jokin valtio leimautuisi raportissa todellista ongelmallisemmaksi.



Pohjoismaat

Kyselyyn vastanneiden suomalaisyritysten vastauksista ei ilmennyt kovin paljon mainintoja Pohjoismaille lukuun ottamatta Suomea. Yritykset kokivat, että esteitä tai ongelmia oli nimenomaan kotimaassa, ja tällaiset ilmoitukset koskivat muun muassa teknisiä kaupanesteitä, kilpailuolosuhteita ja verotusta. Eniten kohdattuja ongelmia ilmoitettiin vähittäis- ja tukkukaupan, koneiden ja laitteiden sekä elintarviketeollisuuden toimijoiden osalta. Suomeen kohdistuikin lähes kolmannes kaikista sisämarkkinailmoituksista.

Baltian maat ja Puola

Suomalaisyritykset kokevat Baltian maat ja Puolan ongelmallisiksi alueiksi. Yhdessä nämä maat muodostavat lähes neljänneksen raportoiduista ongelma-alueista. Viron, Latvian ja Liettuan sekä Puolan osalta ilmoitettiin eniten kohdemaan yritysilmastoon sekä veroihin, kilpailuolosuhteisiin, julkisiin hankintoihin ja teknisiin kaupanesteisiin liittyviä ongelmia. Näillä alueilla erityisesti rakennus- ja sisustussektori sekä palvelusektori kärsivät ongelmista.

EU-maat yleisesti sekä Saksa

Yritysten toimialasektorit Saksan osalta jakautuvat tasaisesti. Saksaan kohdistuvista ilmoituksista karkeasti noin puolet koskee teknisiä kaupanesteitä.

Vajaa kymmenys yritysten ilmoittamista esteistä tai ongelmista koskee yleisesti EU-maita. Ilmoitukset jakaantuivat verrattain tasaisesti eri estetyyppien ja sektorien kesken ollen yksittäisiä mainintoja.

Kyselyssä kaikkiin EU/ETA-valtioihin ei kohdistunut ilmoituksia. Maita, joita suomalaisyritykset eivät ilmoitusten perusteella koe ongelmallisina ovat: Itävalta, Kypros, Luxemburg, Malta ja Slovenia sekä ETA-valtioista Islanti ja Liechtenstein.

4. Keinot kaupanesteiden ratkaisemiseksi

4.1 Kolmansien maiden markkinoilla kohdatut esteet

Suomalaisten yritysten viennin ja kansainvälistymisen edistäminen (VKE) on yksi ulkoasianhallinnon tärkeimmistä tehtävistä. Ulkoasiainhallinto on alkanut johdonmukaisesti tehostaa VKE-toimintaansa, joka uuden VKE-strategian mukaan jäsennetään kolmeen "pilariin":

1. *Pilari I: suomalaisyritysten ulkomaiseen liiketoimintaympäristöön vaikuttaminen ja ripeä puuttuminen niiden kohtaamiin ongelmiin;*

2. *Pilari II: promootiotoiminta;*

3. *Pilari III: tietopalvelut, yritysten ulkomaista liiketoimintaa tukevan tiedon tuottaminen*

Näistä pilareista ensimmäinen keskittyy juuri yritystemme kohtaamien kaupanesteiden poistamiseen vientimarkkinoilla. Tähän työhön kuuluu ulkomaiseen toimintaympäristöön vaikuttaminen niin, että olosuhteet kolmansissa maissa tulevat suotuisammiksi suomalaiselle liiketoiminnalle. Käytännössä tämä tarkoittaa WTO- ja kahdenvälisten kauppasopimusten tekemistä kohdemaan kanssa. Lisäksi toiminta pitää sisällään yritysten yksittäisten, konkreettisten tapausten selvittelyn ja yritysten neuvonnan näiden tapausten osalta.

VKE:n ykköspilarin toiminnalla tarkoitetaan kohdemaiden sisäisen sääntely-ympäristön kehityksen analysointia ja siihen vaikuttamista tavalla, joka helpottaa ja edistää suomalaisyritysten kaupankäyntiä, etabloitumista ja tuotantoa. Seuraavassa esitetään tarkempi katsaus ykköspilarin toiminta-alueeseen ja kerrotaan, mitä instrumentteja ulkoasiainhallinnolla on käytettävissään, kun se pyrkii kaupanesteiden poistamiseen ja muuhun ulkoiseen toimintaympäristöön vaikuttamiseen.

Vaikka ykköspilari käsittää varsinaisen kaupanesteiden raivaustyön, voidaan myös pilareiden II ja III keinoilla vaikuttaa kaupanesteiden poistamiseen. Vaikutus on epäsuorempi, mutta tärkeä. Vaikutuskeinoja ovat muun muassa VKE-matkat, erilaiset seminaarit ja tilaisuudet sekä tietopalvelut, kuten julkaisut ja internetpalvelut. Tämä kaupanesteraportti on osa tietopalvelutoimintaa. Molemmilla jälkimmäisistä pilareista on ennalta ehkäisevä vaikutus, joka lähtee usein kotimaasta käsin. Promootiotoimintaan kuuluvat, usein ministerivetoiset, VKE-matkat ovat tärkeä osa kokonaisuutta yhdessä maakohtaisten tietopalveluiden kanssa.

Ulkoministeriön toiminta tuontipolitiikan ja erityisesti kehitysmaatuonnin helpottamisen alalla pohjautuu hallituksen kehityspoliittiseen ja kauppapoliittiseen ohjelmaan. Ohjelmissa esitetään kehitysmaatuonnin helpottamista yhdeksi keinoksi saavuttaa seuraavia tavoitteita:

- kehitysmaiden integroituminen kansainväliseen kauppajärjestelmään ja kehitystavoitteiden täyttyminen,
- tuontituotteiden saatavuuden ja valikoiman parantaminen
- kilpailukykyisten tuotantopanosten hankkiminen yritystoiminnan käyttöön.

Kehitys- ja kauppapoliittiset tavoitteet nivoutuvat näin yhteen tuontipolitiikkatoiminnassa. Oheisesta linkistä pääsee ulkoasiainministeriön tuontipoliittiseen linjaukseen.

http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentId=159164&nodeId=15457

Myös työ- ja elinkeinoministeriö tukee yritysten vientiä ja kansainvälistymistä sekä kehittää yritysten toimintaedellytyksiä monin eri tavoin, kuten yritysten kansainvälistymiseen tähtäävien avustusten ja ulkomailla toimivan palveluverkostonsa kautta. Ulkomaisia verkostoja ovat Finpron vientikeskusverkosto sekä Tekesin teknologia-asiantuntijoiden verkosto. Finprolla on tätä nykyä yli 50 toimipistettä ulkomailla ja Tekesillä kuusi toimipistettä.

4.1.1 Kahdenväliset instrumentit

Suorat kontaktit

Kahdenvälisiin kauppapoliittisiin vaikuttamiskeinoihin kuuluvat ensiksikin suorat yhteydet asianomaisen maan viranomaisiin. Kun ulkoasiainhallinto saa tietoonsa konkreettisen kaupanestetapauksen, kyseisen maan viranomaisiin ollaan usein yhteydessä suoraan ja tiedustellaan perusteita kaupankäyntiä hankaloittavalle toiminnalle. Joskus asia saadaan selvitettyä jo tässä vaiheessa ja sujuva kaupankäynti voi alkaa hyvinkin pian sen jälkeen, kun ongelmasta on ilmoitettu ulkoasiainhallinnolle. Suorissa kahdenvälisissä yhteyksissä ulkoasiainhallinto voi tehokkaasti käyttää hyväkseen laajaa edustustoverkkoaan maailmalla sekä toimia yhteistyössä muiden VKE-toimijoiden, kuten Finpron, kanssa. Yhteydenottoihin kahdenvälisesti ja kolmansiin osapuoliin ryhdytään aina vasta esteestä raportoineelta yritykseltä saadun suostumuksen jälkeen.

Konsultaatiot, yhteistyökomissio, korkean tason vierailut ja kahdenväliset sopimukset

Mahdollisia kanavia kaupanestetyössä ovat myös kahdenväliset kaupalliset konsultaatiot, maidenvälisiin yhteistyösopimuksiin perustuvat komissiot, korkean tason vierailut kohdemaissa sekä kahdenväliset sopimukset. Lukuisien Suomen kauppakumppanien kanssa on solmittu valtiosopimuksia, jotka määrittävät tiettyjä yhteistyöelimiä. Näiden puitteissa voidaan sopimuksesta riippuen käsitellä myös kauppaan liittyviä asioita.

Suomen kaupankäynnin kannalta tärkeänä esimerkkinä kahdenvälisistä instrumenteista voidaan mainita Venäjän ja Suomen hallitusten välinen talouskomissio, jonka puitteissa toimitaan aktiivisesti. Sopimus kaupasta ja taloudellisesta yhteistyöstä Venäjän kanssa on solmittu vuonna 1992 ja talouskomissio kokoontuu kerran vuodessa. Talouskomission alla toimii runsaasti työryhmiä[4], joissa käsitellään kaupankäynnissä ilmeneviä käytännön ongelmia. Yhteistyön käytännön toteutuksessa tukeudutaan myös muihin yhteistyöjärjestelyihin. Esimerkiksi Suomen ja Venäjän energiayhteistyöasioita käsitellään talouskomission energiatyöryhmän ja ministeritason tapaamisten lisäksi myös Barentsin Neuvoston energiatyöryhmässä, Itämeren alueen energiayhteistyön (BASREC) puitteissa sekä Pohjoismaiden ja Venäjän energiayhteistyön elimissä.

[4] Kauppatyöryhmä, metsätyöryhmä, puukauppatyöryhmä, kestävän metsätalouden alatyöryhmä, investointien alatyöryhmä, liikennetyöryhmä, tullityöryhmä, standardisointi- ja sertifiointityöryhmä, energiatyöryhmä, investointityöryhmä, rahoitustyöryhmä, NL:n aikaisten velkojen hoitoa käsittelevä alatyöryhmä, pk-yrittäjyyden työryhmä, laivanrakennus- ja korjaustyöryhmä, mannerjalustatyöryhmä sekä maatalouden ja elintarviketeollisuuden työryhmä.

Yhteistyöelimiä on lisäksi mm. Japanin, Kiinan, Intian, Indonesian, Ukrainan ja monen muun kauppakumppanin kanssa.

Kahdenvälisillä investointien edistämistä ja suojaamista koskevilla sopimuksilla pyritään vähentämään elinkeinoelämän sijoituksiin kohdistuvaa mielivaltaista kohtelua ja lisäämään sijoitusympäristön ennakoitavuutta kohdemaassa. Mikäli sijoittajan ja toisen sopimuspuolen välillä syntyy riitaisuuksia, on sopimuksessa määräykset tuomioistuin- ja kansainvälisestä välimiesmenettelystä. Sopimuksen tulkintaan ja soveltamiseen liittyvät erimielisyydet sopijapuolten välillä ratkaistaan kutakin yksittäistapausta varten perustettavassa kansainvälisessä välimiesoikeudessa. Suomella on voimassaoleva sopimus 62 maan kanssa.

4.2 EY:n yhteinen kauppapolitiikka

Vaikuttaminen monenkeskisessä yhteistyössä tapahtuu EY:n yhteistä kauppapolitiikkaa koordinoivan Euroopan komission kautta. Koska EY:llä on yksinomainen toimivalta lähes kaikilla kauppapolitiikan osa-alueilla, hoitaa Euroopan komissio kauppapoliittiset neuvottelut kaikkien EU-maiden puolesta. Näin ollen Suomen kauppapoliittisten tavoitteiden saaminen osaksi EY:n yhteistä kauppapolitiikkaa tapahtuu yhteistyössä komission kanssa.

EY:llä on myös useita kaupankäyntiä ja taloudellista yhteistyötä koskevia kahdenvälisiä tai alueellisia sopimuksia kolmansien maiden kanssa. Nämä sopimukset sitovat kaikkia EU:n jäsenmaita ja toisaalta kyseessä olevia kolmansia maita suhteessa kaikkiin EU-maihin. Kahdenväliset ja alueelliset sopimukset ovat ensisijaisen tärkeitä myös suomalaisen teollisuuden kannalta, sillä ne tarjoavat monenvälistä järjestelmää pidemmälle meneviä oikeuksia ja niiden luomat instrumentit saattavat muutenkin olla yksittäisessä tapauksessa tehokkaampi ratkaisu kohdattuun ongelmaan. Komissio on tärkeä yhteistyökumppani myös yksittäisiä kaupanesteitä koskevassa selvitystyössä, jossa komissio pystyy avustamaan paitsi asiantuntemuksellaan myös käytännön toimenpitein.

Myös yritykset voivat käyttää hyväkseen komission markkinoillepääsytietokantaa, johon on koottu yritysten ilmoittamia kaupanesteitä kolmansissa maissa ja josta saa myös tietoa eri maiden soveltamista tullitariffeista (http://mkaccdb.eu.int/). Komissio on myös kehittänyt helpdesk-palvelun, jonka tarkoituksena on antaa tietoa, jolla helpotetaan kehitysmaista peräisin olevien tuotteiden tuontia EU-alueelle (http://export-help.cec.eu.int).

EY:n kaupanesteasetus (Trade Barriers Regulation)

Kaupanesteasetus (neuvoston asetus [EY] 3286/94) on 1.1.1995 voimaantullut kauppapoliittinen instrumentti, jonka pääasiallisena tarkoituksena on poistaa EU:n teollisuuden ja yritysten kohtaamia kaupanesteitä kolmansien maiden markkinoilla. Kaupanesteasetusta voidaan käyttää, jos kolmannen maan käytännöt ovat kansainvälisten kauppasääntöjen, erityisesti WTO-sääntöjen tai kahden välisten vapaakauppasopimusten, vastaisia. Asetusta sovelletaan sekä tavarakaupan että palvelujen kaupan esteisiin. Myös teollis- ja tekijänoikeudet kuuluvat asetuksen soveltamisalaan, jos kansainvälisten sääntöjen rikkomisella on vaikutusta EU:n ja kolmannen maan väliseen kauppaan. Hakemuksen kaupanestetutkinnan avaamiseksi voivat tehdä yksittäiset yritykset, toimialajärjestöt tai EU:n jäsenvaltiot. Hakemuksessa tulee olla riittävästi todisteita kaupanesteen olemassaolosta sekä sen aiheuttamasta vahingosta tai haitallisista kauppavaikutuksista. Tutkinnasta vastaa EU:n komissio ja se kuulee asiassa myös EU:n jäsenvaltioita.

Mikäli komission tutkinta osoittaa, että kolmannen maan toimenpide on kansainvälisten kauppasääntöjen vastainen ja että se on aiheuttanut vahinkoa tai haitallisia kauppavaikutuksia EU:n teollisuudelle tai yksittäiselle yritykselle, komissio käynnistää neuvottelut kyseisen kolmannen maan kanssa kaupanesteen poistamiseksi. Mikäli molempia osapuolia tyydyttävää ratkaisua ei saada aikaan, voidaan asia komission esityksestä ja EU:n jäsenvaltioiden suostumuksella viedä WTO:n riitojenratkaisumenettelyyn.

Lisätietoja antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen sihteeri Selina Kangas, selina.kangas@formin.fi tai tradebarrier@formin.fi

4.2.1 Monenkeskinen yhteistyö

WTO:n ensisijaisena tavoitteena on kansainvälisen kaupan sääntely ja vapauttaminen, johon pyritään poistamalla valtioiden ja yksityisten toimijoiden asettamia esteitä kaupan tieltä. WTO toimii monenvälisten kauppaneuvottelujen foorumina, ja sen riitojenratkaisu-järjestelmä valvoo kauppasopimusten noudattamista. Samalla järjestö kehittää sääntöjä, jotka pohjautuvat seuraaville perusperiaatteille:

- määrällisten tuonti- ja vientirajoitusten poistaminen
- syrjimättömyys
- vähiten kauppaa rajoittavien keinojen käyttö
- kansainvälisten standardien noudattaminen
- määräysten ennustettavuus ja läpinäkyvyys.

WTO:n lisäksi mm. kehittyneiden markkinatalousmaiden yhteistyöjärjestö OECD (taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö) toimii kaupan ja investointien esteiden poistamiseksi. OECD:n jäsenet ovat esimerkiksi oikeudellisesti sitoutuneet vähitellen vapauttamaan keskinäisiä pääomanliikkeitään. OECD:n instrumentteihin ei kuulu riitojenratkaisumekanismia, mutta velvoitteisiin voidaan kuitenkin vedota kahdenvälisellä tasolla.

WTO-neuvottelukierrokset

WTO-järjestelmää ja -sopimuksia edelsi GATT-sopimus, jonka aikana vakiintui ns. kierroksiin perustuva neuvottelumekanismi. Vuonna 2001 käynnistetyn WTO:n Dohan neuvottelukierroksen tavoitteena on kaupan vapauttamisen jatkaminen ja sääntöjärjestelmän kehittäminen. Lisäksi pyritään sopimaan siitä, millä tavoin tietyt WTO:n agendalle tuodut aiheet jatkossa sisällytetään järjestön työhön. Kehityskysymykset ovat kierroksen neuvotteluissa varsin keskeisessä roolissa, minkä vuoksi neuvotteluagendaa nimitetäänkin Dohan kehitysagendaksi (Doha Development Agenda, DDA).

Teollisuustullien alentamista koskevat neuvottelut ovat perinteisesti muodostaneet GATT/WTO-neuvottelukierrosten neuvottelujen ytimen. Edellisellä neuvottelukierroksella (Uruguayn kierros) katetta kuitenkin laajennettiin koskemaan myös maataloutta ja palveluja. Dohan kierroksella markkinoillepääsyllä tarkoitetaan nimenomaisesti yritysten mahdollisuuksia päästä toisten maiden markkinoille - joko teollisuus- tai

maataloustuotteiden tai palvelujen viennin kautta. Uusista sääntökysymyksistä neuvotteluja käydään kaupan menettelyjen helpottamisesta, jonka tarkoituksena on helpottaa rajat ylittävään kauppaan liittyviä menettelyjä ja kehittää läpinäkyvyyttä kansainvälisessä kaupassa.

Monenkeskiset teollisuustuotteiden markkinoillepääsyneuvottelut Dohan kierroksella keskittyvät tullitariffien alentamiseen niin, että tariffileikkaukset koskisivat kaikkia WTO:n jäsenmaita (lukuun ottamatta vähiten kehittyneitä maita). Käydyissä neuvotteluissa on lähtökohdaksi otettu ei-lineaarisen alennuskaavan (formula approach) soveltaminen, joka leikkaisi eniten korkeimpia tullitasoja. Näin aikaansaatua yleistä tullien alentamista voidaan mahdollisesti täydentää sektoriratkaisuilla, joilla tarkoitetaan tietylle tuoteryhmälle[5] annettavia keskimääräistä suurempia tullinalennuksia. Dohan kierroksella teollisuustuotteiden markkinoillepääsyä koskevat neuvottelut ovat neuvottelualue, jossa Suomella on ulkomaankauppamme rakenteesta johtuen eniten saavutettavaa. Suomi tavoittelee kierroksen tuloksena parempaa markkinoillepääsyä teollisuusmaiden ja niin sanottujen nousevien talouksien markkinoille.

Tariffineuvottelujen ohella teollisuustuotteiden markkinoillepääsyneuvotteluissa käsitellään ei-tariffäärisiä kaupanesteitä (Non-Tariff Barriers, NTBs). Erityisesti kehitysmaat ajavat ratkaisujen löytämistä NTB-ongelmiin, jotka vaikeuttavat merkittävästi niiden markkinoille-pääsyä. Myös suomalaisviejät kohtaavat jossain määrin ei-tariffäärisiä kaupanesteitä muilla markkinoilla, minkä tämänkin selvityksen tulokset osoittavat.

Palvelukauppaa koskevat WTO:n GATS-neuvottelut (General Agreement on Trade in Services) käydään palvelukauppaneuvoston erityisistunnon puitteissa. Kaikki WTO-maat osallistuvat monenkeskiseen työhön palvelukaupan sääntöjen (valtiontuet, julkiset hankinnat, hätätilan suojatoimet, kotimaista sääntelyä koskevat säännöt) luomiseksi. Markkinoillepääsyneuvotteluja käydään sen sijaan sekä kahdenkeskisesti että useankeskisesti kiinnostuneiden maiden muodostamissa ryhmissä. Riippumatta neuvottelutavasta hyödyttävät kaikki tulokset koko jäsenkuntaa eli ne myönnetään suosituimmuusperiaatteen mukaisesti. GATS-sopimuksen olennaisia piirteitä ovat joustavuus ja kunkin osapuolen mahdollisuus määrittää markkinoiden avoimuutta koskevien sitoumustensa sisältö. Näin ollen neuvottelut käydään yksittäisten pyyntöjen ja tarjousten pohjalta, mikä tekee prosessista sekä tulosten arvioinnista raskasta ja aikaa vievää.

Lisätietoja teollisuustuotteiden markkinoillepääsyneuvotteluista antaa yksikön päällikkö Ilkka Saarinen, puh. 160 56327, ilkka.saarinen@formin.fi; maatalousneuvotteluista lähetystöneuvos Pirjo Välinoro, puh. 160 55538, pirjo.valinoro@formin.fi ja kansainvälistä palvelukauppaa koskevista kysymyksistä kaupalliset sihteerit Kristiina Kauppinen, puh. 160 55533, kristiina.kauppinen@formin.fi, tai Saara Kalin, puh. 160 55528, saara.kalin@formin.fi.

Uusien jäsenmaiden liittyminen Maailmankauppajärjestö WTO:hon

WTO:hon liittyminen on monivaiheinen neuvotteluprosessi, jonka päätteeksi nykyiset WTO:n jäsenet ja liittymässä oleva maa sopivat liittymisehdoista. Prosessin ensi vaiheessa jäsenyyttä hakevan maan on toimitettava sitä varten perustettavalle liittymistyöryhmälle tiedot kaikista liittymiseen vaikuttavista kauppa- ja talouspolitiikoistaan. Seuraavaksi

[5] Tähän mennessä aiemmilla WTO-neuvottelukierroksilla on tehty seuraavia sektorikohtaisia tullinalennusratkaisuja: Informaatioteknologia (ITA), maatalouslaitteet, olut, rakennuslaitteet, tislatut alkoholijuomat, huonekalut, lääkelaitteet, paperi, teräs, lelut ja lääkkeet.

hakijamaa neuvottelee tavaroiden ja palvelujen markkinoillepääsystä kahdenvälisesti kiinnostuneiden WTO-maiden kanssa. Vaikka neuvottelut käydään kahdenvälisesti, niiden tuloksena sovitut markkinoillepääsyehdot ulotetaan WTO:n suosituimmuusperiaatteen mukaisesti kaikkiin järjestön jäseniin. Rinnakkain kahdenvälisten neuvottelujen kanssa liittymistyöryhmä tutkii hakijamaan lainsäädäntöä, joka on saatettava WTO-velvoitteiden mukaiseksi. Kun kahden- ja monenväliset neuvottelut on saatu päätökseen, niiden tulokset kirjataan liittymispöytäkirjaan ja liittymistyöryhmän raporttiin sekä markkinoillepääsyä koskeviin sidontalistoihin. Periaatteena on, että liittyessään uusi jäsen kykenee soveltamaan WTO:n sääntöjä. Tietyissä tapauksissa voidaan kuitenkin sopia esimerkiksi siirtymäajoista.

WTO:ssa on tällä hetkellä 153 jäsentä. Jäsenyydestä neuvottelee 29 maata, jotka ovat nyt tarkkailijajäseniä. Suomen kannalta tärkein hakijamaa on tällä hetkellä Venäjä, jonka liittymisprosessin yhteydessä on mahdollista ratkaista niitä ongelmia, joita yrityksemme kohtaavat Venäjän kaupassa. Liittymisprosessin kuluessa on jo tähän mennessä neuvoteltu Suomelle tärkeistä asiakohdista, kuten tullitariffeista ja niiden alentamisesta WTO-sidonnoilla.

WTO:n komiteat ja työryhmät

Kansainväliseen kauppaan liittyviä ongelmia käsitellään WTO:ssa monissa eri tarkoituksiin luoduissa elimissä. WTO:n pysyvistä komiteoista mainittakoon esimerkiksi kaupan teknisiä esteitä (Technical Barriers to Trade, TBT) ja kauppaan liittyviä terveys- ja kasvinterveysasioita (Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS) käsittelevät komiteat. Ne tähtäävät työllään poistamaan mahdolliset syrjivät ja kauppaa suhteettomasti rajoittavat (protektionistiset) elementit WTO:n jäsenten lainsäädännöstä ja viranomaiskäytännöistä.

Tähän liittyy läheisesti myös TBT- ja SPS-notifikaatiojärjestelmä, joka antaa WTO:n jäsenille mahdollisuuden kommentoida toistensa suunnittelemaa lainsäädäntöä. Järjestelmä toimii niin, että kukin jäsenvaltio ilmoittaa WTO:hon valmistelemistaan teknisistä määräyksistä, joilla saattaa olla merkittävä vaikutus maailmankauppaan. Määräysehdotuksella tulisi olla 60 päivän odotusaika, jolloin määräystä ei saa saattaa voimaan. WTO jakaa ilmoitukset määräysehdotuksista tiedoksi jäsenvaltioille.

Yksityissektori voi pyytää ehdotustekstin maansa WTO-tiedotuskeskuksesta ja esittää siihen huomioita. EU-maiden osalta kyseisen maan kansalliset yhteyshenkilöt esittävät pyynnön komissiolle, joka valmistelee mahdollisen huomautuksen ja/tai pyytää neuvotteluja aiheesta. Kirjallinen huomautus sekä neuvottelujen tulokset on otettava mahdollisuuksien mukaan määräyksen valmistelussa huomioon. Suomessa WTO-tiedotuskeskuksena toimii Suomen Standardisoimisliitto SFS, joka jakelee sektorikohtaiset määräysehdotukset. Määräysehdotukset voi tilata maksuttomasti seuraavasta osoitteesta:

WTO-tiedotuskeskus
PL 116
00241 HELSINKI

Puh: (09) 149 9331
Faksi: (09) 146 4914
Sähköposti: sfs@sfs.fi

Määräysehdotuksia koskevia kommentteja voi lähettää ulkoministeriöön tai työ- ja elinkeinoministeriöön seuraaville yhteyshenkilöille:

UM: Kaupallinen sihteeri Selina Kangas, selina.kangas@formin.fi tai tradebarrier@formin.fi

TEM: Ylitarkastaja Leila Vilhunen, leila.vilhunen@tem.fi

WTO:n riitojenratkaisu

Kaikkia kauppakiistoja ei pystytä selvittämään monenkeskisin tai kahdenvälisin neuvotteluin. Siksi on luotu WTO:n riitojenratkaisujärjestelmä, jossa kansainväliset kauppakiistat voidaan viime kädessä ratkaista. Riitojenratkaisun tavoitteena on valvoa velvoitteiden noudattamista ratkomalla jäsenten välisiä WTO-sopimuksiin liittyviä oikeudellisia erimielisyyksiä kauppasääntöjen tulkinnasta ja soveltamisesta. Riitojenratkaisuprosessi koostuu neljästä eri vaiheesta: neuvottelut eli konsultaatiot, paneeli, valituselin ja täytäntöönpano.

Konsultaatiovaihe kestää 60 päivää, jonka jälkeen jompikumpi osapuoli voi pyytää paneelin perustamista. Paneelilla on 6-9 kk aikaa valmistella raportti, jonka jälkeen kumpikin osapuoli voi viedä asian valituselimeen. Valituselin, jonka käsittely ei saa ylittää 3 kk, voi ylläpitää, muuttaa tai hylätä paneelin johtopäätökset. Mikäli hävinnyt osapuoli ei toimeenpane paneelin/valituselimen päätöksiä, toinen osapuoli voi pyytää oikeutusta vastatoimiin. Saatuaan WTO:lta vastatoimioikeuden jäsen voi asettaa rangaistustullit. Vaikka riitojenratkaisulle asetetut määräajat ovat tiukat, käytäntö on osoittanut, että sopimus myös joustaa tarvittaessa. Riitaprosessi kestää valituksineen lyhyimmillään vuoden ja 3 kuukautta, mutta todellisuudessa riitatapausten käsittely täytäntöönpanovaiheineen voi kestää useita vuosia.

Riitojenratkaisusopimuksen toimeenpanosta ja seurannasta vastaa WTO:n jäsenistä koostuva riitojenratkaisuelin, joka määrää paneelin selvittämään tapausta, hyväksyy tai yksimielisesti hylkää paneeliraportin ja valituselimen suositukset. Se myös valvoo suositusten täytäntöönpanoa ja voi määrätä myönnytysten väliaikaisesta peruuttamisesta (vastatoimista), mikäli riidan hävinnyt osapuoli ei toimi paneelin tai valituselimen päätöksen mukaisesti.

Lisätietoja antaa ulkoasiainministeriössä EY:n yhteisen kauppapolitiikan ja taloudellisten ulkosuhteiden yksikkö, kpo-10@formin.fi

4.2.2 EY:n kahdenväliset sopimukset kolmansien maiden kanssa

Neuvottelu- ja konsultaatiomekanismit apuna kaupanestetyössä

WTO:n puitteissa tehtävän monenkeskisen yhteistyön ohella EY on solminut kahdenvälisiä, kauppaa koskevia sopimuksia eri maiden ja alueiden kanssa. Neuvotteluja on myös parhaillaan vireillä. Alueelliset ja kahdenväliset kauppajärjestelyt voivat tukea ja täydentää monenkeskistä järjestelmää hyödyllisellä tavalla. Nämä kahdenväliset sopimukset sisältävät tärkeitä neuvottelu- ja konsultaatiomekanismeja, joiden puitteissa voidaan tuoda esille EU:n teollisuuden kohtaamia kaupanesteitä sopimuskumppanin markkinoilla.

EY:n kaupallista yhteistyötä koskevat sopimukset kolmansien maiden kanssa

Sopimusjärjestelyt ETA/EFTA-maiden sekä Keski- ja Itä-Euroopan maiden kanssa perustuvat vapaakauppaan ja johtavat viime vaiheessa EU-jäsenyyteen, tai niiden tarkoitus on korvata EU-jäsenyys. EU:n keskeiset välineet kauppapolitiikassa Balkanin maiden kanssa ovat vakautus- ja assosiaatiosopimukset. Sopimusverkostoa pyritään näidenkin osalta laajentamaan, ja tarkoituksena on luoda asteittain vapaakauppa-alue alueen maiden kanssa.

EU:n suhteet Venäjään ja muihin IVY-maihin perustuvat pääosin kumppanuus- ja yhteistyösopimuksiin (Partnership and Cooperation Agreement, PCA), joiden päätavoitteita ovat muiden muassa kaupan ja investointitoiminnan edistäminen sekä tasapainoisen taloudellisen yhteistyön kehittäminen sopimuskumppaneiden välillä. EU ja Venäjä neuvottelevat parhaillaan PCA-sopimuksen korvaavasta uudesta perussopimuksesta. Venäjän kohdalla yhteistyötä tehdään myös ns. neljän yhteistyöalueen kautta, joista yksi on yhteinen talousalue. Kumppanuus- ja yhteistyösopimukset sisältävät option mahdollisesta vapaakauppasopimuksen solmimisesta.

EU pitää tärkeänä asteittaista kaupallis-taloudellisten suhteiden tiivistämistä nk. itäisten kumppanimaiden kanssa, joita ovat Armenia, Azerbaidzhan, Georgia, Moldova, Ukraina ja Valko-Venäjä. Tavoitteena on vapaakauppasopimuksen solmiminen EU:n ja ko. maiden välillä näiden omatessa riittävät valmiudet laajan ja kattavan vapaakauppasopimuksen solmimiselle. EU ja Ukraina ovat aloittaneet neuvottelut tällaisesta vapaakauppasopimuksesta helmikuussa 2008. Myös Keski-Aasian maiden (Kazakstan, Kirgisia, Tadzhikistan, Turkmenistan ja Uzbekistan) strateginen ja taloudellinen tärkeys ovat korostuneet viime vuosina ja EU on kehittänyt maita koskevan kumppanuusstrategian, mikä sisältää taloudellisen yhteistyön kehittämisen EU:n ko. maiden välillä.

EU on sopinut lukuisten Välimeren maiden kanssa assosiaatiosopimuksista, jotka käsittävät poliittisen ja yhteistyökomponentin lisäksi kauppakysymykset. Tavoitteena on laajentaa Euro-Välimeri-assosiaatiosopimusten verkostoa ja muodostaa alueiden välinen vapaakauppa-alue vuoteen 2010 mennessä.

EY:llä on ollut tulliliittosopimus Välimeren maihinkin kuuluvan Turkin kanssa vuodesta 1996 lähtien. Tulliliittosopimuksen perusteella osapuolet poistavat määrälliset rajoitukset ja Turkin tulee sisällyttää sisäiseen oikeusjärjestykseensä kaupan teknisten esteiden poistamista koskevat yhteisön säädökset. Tulliliiton puitteissa EU:n ja Turkin välinen kauppa on näin ollen vapaata tiettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta. Tällä hetkellä tulliliittosopimus kattaa kaikki teollisuustuotteet sekä jalostetut maatalouden tuotteet. Neuvottelut tulliliiton laajentamiseksi kattamaan myös julkiset hankinnat, palvelut ja kaikki maatalouden tuotteet ovat parhaillaan käynnissä.

Yhteisö on solminut vapaakauppasopimuksia myös Etelä-Afrikan, Chilen ja Meksikon kanssa. Neuvotteluja käydään parhaillaan Mercosurin (Argentiina, Brasilia, Paraguay, Uruguay) sekä Persianlahden yhteistyöneuvoston (Gulf Cooperation Council, GCC, eli Arabiemiraatit, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi-Arabia) kanssa. Euroopan unionin sekä Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren (AKT) valtioiden välillä käytävää kauppaa ja yhteistyötä ohjaa laaja AKT–EY-kumppanuussopimus. Neuvottelut taloudellisista kumppanuussopimuksista (Economic Partnership Agreement, EPA) ovat käynnissä EU:n ja AKT-maiden välillä.

Aasian maista EU aloitti vuonna 2007 vapaakauppaneuvottelut Etelä-Korean, Intian ja ASEANin maiden kanssa. Neuvottelut Etelä-Korean kanssa ovat edenneet pisimmälle,

mutta Intian ja ASEANin kanssa tahti on ollut hitaampaa. Lisäksi EU aloitti samana vuonna kauppaneuvottelut osana laajempaa assosiaatiosopimusta myös Keski-Amerikan maiden sekä eräiden Andimaiden kanssa.

4.3 Keinoja sisämarkkinoilla kohdattuja esteitä vastaan

On tärkeää, että EU:n sisämarkkinoilla toimivat yritykset tuntevat sisämarkkinoiden tarjoamat mahdollisuudet ja tunnistavat tarvittaessa tilanteet, joissa heidän toimintaedellytyksiään toisessa jäsenvaltiossa mahdollisesti rajoitetaan sisämarkkinoiden toimintaperiaatteiden vastaisesti.

Euroopan unionin alueella on käytettävissä useita keinoja puuttua sisämarkkinoilla esiintyviin kaupanesteisiin. Lisäksi pyritään vaikuttamaan jo ennalta siihen, ettei jäsenvaltioiden välisiä tavaroiden tai palveluiden vapaan liikkuvuuden esteitä pääsisi muodostumaan. Seuraavassa esitetään niitä keinoja, joita yrityksillä on käytettävissään, kun ne kohtaavat jäsenvaltioiden välisessä kaupankäynnissä perusteettomia esteitä.

SOLVIT-palvelu

SOLVIT on jäsenvaltioiden viranomaisten välinen epävirallinen ongelmanratkaisupalvelu. Menettelyn avulla pyritään etsimään ratkaisuja käytännön ongelmiin, joita yritykset ja kansalaiset kohtaavat toisessa jäsenvaltiossa viranomaisen tulkitessa tai soveltaessa puutteellisesti EU:n yhteistä sisämarkkinalainsäädäntöä. SOLVIT toimii kaikilla EU:n neljän perusvapauden (tavarat, palvelut, henkilöt ja pääoma) alueella. Tapausten käsittely vie keskimäärin 10 viikkoa, ja noin 70 % tapauksista päätyy asiakkaalle tyydyttävään ratkaisuun. Palvelu on maksuton. Suomessa SOLVIT-keskus toimii työ- ja elinkeinoministeriössä. Lisätietoja SOLVIT-menettelystä saa osoitteesta http://ec.europa.eu/solvit/ sekä työ- ja elinkeinoministeriön sivuilta: http://www.tem.fi/index.phtml?s=953.

Teknisten määräysten ilmoitusmenettely Euroopan unionissa

Sisämarkkinoilla toimivien yritysten on ensiarvoisen tärkeää olla selvillä siitä, millaisia vaatimuksia eri jäsenvaltiot asettavat tuotteiden teknisille ominaisuuksille ja tuotteiden markkinoille saattamiseksi ylipäätään. Yritykset voivat seurata alansa tuotelainsäädäntöä eri jäsenvaltioissa ns. teknisten määräysten ilmoitusmenettelyn avulla.

Direktiivin 98/34/EY mukaisen ilmoitusmenettelyn tavoitteena on lisätä kansallisen säädösvalmistelun avoimuutta ja ennaltaehkäistä sen myötä mahdollisesti syntyviä jäsenvaltioiden välisiä kaupan ja palveluiden esteitä. Jäsenvaltioiden on ilmoitettava menettelyssä kaikki luonnosvaiheessa olevat kansalliset tuotteita koskevat tekniset määräykset ja standardit sekä tietoyhteiskunnan palveluja koskevat määräykset.

Menettely mahdollistaa, että muut jäsenvaltiot voivat kommentoida kyseisiä ehdotuksia ja nämä kommentit tulee ottaa huomioon mahdollisuuksien mukaan määräysten jatkovalmistelussa. Markkinoilla toimivien yritysten näkemykset ja asiantuntemus ovat tässä suhteessa ensiarvoisia ja tavoitteena onkin toimia läheisessä yhteistyössä elinkeinoelämän kanssa arvioitaessa ehdotusten vaikutuksia sisämarkkinakauppaan.

Ilmoitusmenettelyä hallinnoidaan työ- ja elinkeinoministeriössä. Omaa sektoria koskevaan jakeluun voi liittyä ilmoittautumalla osoitteeseen maaraykset.tekniset@tem.fi. Lisätietoja menettelystä saa osoitteesta: http://ec.europa.eu/enterprise/tris/.

4.4 Muut keinot

Vetoomus Euroopan parlamentille ja kantelu komissiolle

Yritys, jonka toimipaikka on jossakin Euroopan unionin jäsenvaltiossa, voi tehdä vetoomuksen Euroopan parlamentille. Vetoomuksella voidaan muun muassa esittää Euroopan parlamentille valitus, joka koskee EU-oikeuden soveltamista. Lisätietoja vetoomuksesta:
http://www.europarl.europa.eu/parliament/public/staticDisplay.do?id=49&language=FI.

Euroopan komissiolle voi tehdä kantelun jostakin jäsenvaltiossa harjoitetusta käytännöstä tai määräyksestä, joka ei ole EU-oikeuden mukainen. Kantelu voi johtaa valvontamenettelyn aloittamiseen jäsenvaltiota vastaan. Kantelijan oman edun mukaista on käyttää kansallisessa hallinto- ja lainkäyttömenettelyssä sovellettavia ja muita oikeuskeinoja ennen kantelun tekemistä komissiolle. Lisätietoja kantelumenettelystä:
http://ec.europa.eu/community_law/your_rights/your_rights_forms_en.htm.

Euroopan yhteisöjen tuomioistuin, kanteet ja ennakkoratkaisut

EU-oikeuskytkentäisissä asioissa tuomiovalta kuuluu kansallisille tuomioistuimille, eikä kansallisten tuomioistuinten päätöksistä ole muutoksenhakuoikeutta EY-tuomioistuimeen. Kansallisessa tuomioistuimessa vireillä olevan EU-kytkentäisen asian voi saada EY-tuomioistuimen käsiteltäväksi EY:n perustamissopimuksen 234 artiklan mukaisessa ennakkoratkaisumenettelyssä. Siinä jäsenvaltioiden tuomioistuimilla on oikeus, ja tietyin edellytyksin ylimmillä kansallisilla oikeusasteilla velvollisuus, pyytää ennakkoratkaisua EY-tuomioistuimelta joko EU-oikeuden tulkinnasta tai EU:n toimielinten säädösten tai päätösten pätevyydestä. EY-tuomioistuin ei anna pelkkää lausuntoa vaan tuomion tai perustellun määräyksen. Tulkintaratkaisu sitoo kansallista tuomioistuinta, kun se ratkaisee kyseisen vireillä olevan asian. Tuomio sitoo samalla tavoin muita kansallisia tuomioistuimia, jotka käsittelevät samaa ongelmaa. Käytännössä ennakkoratkaisumenettely tarjoaa yksityisille oikeussubjekteille yleisimmän mekanismin saada EU-kytkentäinen oikeusjuttu EY-tuomioistuimen tutkittavaksi.

Perustamissopimuksen 226 ja 227 artiklojen mukaan komissio tai toinen jäsenvaltio voi nostaa kanteen jäsenvaltiota vastaan. On huomattava, että komission nostaman kanteen taustalla voi olla jonkin yksityisen tahon komissiolle tekemä ”kantelu” siitä, että jäsenvaltio ei noudata jäsenyysvelvoitteitaan. Tyypillinen esimerkki jäsenyysvelvoitteiden rikkomisesta on tilanne, jossa jäsenvaltio ei ole lainkaan tai ainakaan täysimääräisesti kansallisesti toimeenpannut direktiiviä määräajassa.

Lisätietoja Euroopan yhteisöjen tuomioistuimesta ja ensimmäisen asteen tuomioistuimesta sekä erilaisista kannetyypeistä ja ennakkoratkaisumenettelystä: http://curia.europa.eu/.

5. Lopuksi

Miten tunnistaa kaupaneste ja mihin olla yhteydessä niiden osalta?

Kaupanesteitä ovat kaikki sellaiset viranomais- ja yksityissektorin toimet, jotka rajoittavat tuotteiden markkinoillepääsyä. Parhaat mahdollisuudet näiden esteiden poistamiseksi on olemassa silloin, kun niihin liittyy jonkin kansainvälisen velvoitteen kuten WTO-määräysten tai kahdenvälisissä vapaakauppasopimuksissa sovittujen pelisääntöjen rikkomus. Mikäli kyse on investoinneista voidaan ongelmaan puuttua voimassa olevien investointien edistämistä ja suojaamista koskevien sopimusten luomien velvoitteiden puitteissa. Tällaisten menettelyjen tunnistamiseksi voi käyttää seuraavia kysymyksiä, jotka perustuvat kansainvälisissä kauppapoliittisissa sopimuksissa oleviin perusperiaatteisiin.

1. Syrjimättömyys:

Kohteleeko kyseinen toimenpide ulkomaisia ja kotimaisia tuotteita, investointeja ja toimijoita syrjimättömästi?

2. Suhteellisuus:

Käytetäänkö kyseisessä toimenpiteessä sellaisia keinoja, jotka ovat mahdollisimman vähän kauppaa rajoittavia, kun otetaan huomioon toimenpiteen taustalla oleva politiikkatavoite? Voisiko kyseisen tavoitteen saavuttaa vähemmän kauppaa rajoittavin keinoin?

3. Kansainvälisten käytäntöjen mukaisuus:

Vastaako kyseessä oleva toimenpide perusperiaatteiltaan ja toteutukseltaan yleisesti kansainvälisessä kaupassa noudatettavaa käytäntöä? Poikkeaako se olennaisilta osiltaan mahdollisista olemassa olevista kansainvälisistä standardeista?

4. Määrällisten rajoitusten kielto:

Sovelletaanko tavaroiden tuontiin tai vientiin määrällisiä rajoituksia tai vienti- tai tuontikieltoja?

5. Varojen vapaa siirto:

Voidaanko investointeja ja investointeihin liittyvät maksut siirtää vapaasti maahan ja maasta?

6. Transparenssi:

Ovatko kyseistä toimenpidettä koskevat yksityiskohdat ja toimintaohjeet julkaistu selkeästi ja tarpeeksi hyvissä ajoin, jotta yksityisellä sektorilla on ollut aikaa sopeutua niihin?

Tavoitteenamme on tarjota yrityksille kaupanesteiden poistamiseen tähtäävää palvelua. Katsomme, että jatkuvan vuoropuhelun käyminen yritysten kanssa on ensiarvoisen tärkeää, jotta voisimme toimia mahdollisimman tehokkaasti esteiden poistamiseksi. Suomessa kaupanesteistä vastaavia viranomaisia ovat ulkoasiainministeriö ja työ- ja elinkeinoministeriö. Ulkoasiainministeriö vastaa kaupanestetyön yleiskoordinaatiosta ja EU:n ulkopuolisten maiden kanssa käytävästä kaupasta. Työ- ja elinkeinoministeriön vastuulle kuuluvat sisämarkkinakysymykset ja näin ollen kauppa EU-maiden kanssa. Toivomme, että yritykset olisivat jatkossakin aktiivisesti yhteydessä ulkoasiainministeriön

kauppapoliittisen osaston markkinoillepääsyasioiden yksikköön tai työ- ja elinkeinoministeriön sisämarkkinaryhmään sisämarkkinaesteiden osalta kohdatessaan ongelmia ulkomaankaupassaan.

Ilmoituksia tai tiedusteluja voi tehdä kumpaan tahansa ministeriöön, josta tiedot toimitetaan varsinaiselle vastuuviranomaiselle. Ulkomailla toimittaessa ilmoituksia ja yhteydenottoja voi tehdä Suomen edustustoihin. Ilmoituksia voi tehdä joko oheisella lomakkeella tai Internet-osoitteessa http://formin.finland.fi/palvelut/kauppa/kaupanesteet/

Kaupanesteistä vastaavat henkilöt ovat:

Ulkoasiainministeriö:

Yksikön päällikkö Ilkka Saarinen (+358) 09 1605 6327
Kaupallinen sihteeri Selina Kangas (+358) 09 1605 5543
Ulkoasiainministeriö
Kauppapoliittinen osasto
Markkinoillepääsyasioiden yksikkö
PL 413, 00023 Valtioneuvosto
Sähköposti: tradebarrier@formin.fi

Työ- ja elinkeinoministeriö:

Ylitarkastaja Leila Vilhunen
Työ- ja elinkeinoministeriö
leila.vilhunen@tem.fi

ULKOASIAINMINISTERIÖ
KAUPPAPOLIITTINEN OSASTO
Markkinoillepääsyasioiden yksikkö
PL 413, 00023, Valtioneuvosto

ISBN: 978-951-724-760-3