

Team Finland kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitys 2016



KAUPPAKAMARI



Sisällysluettelo

1.	Alkusanat.....	3
2.	Aineisto ja vastaajien taustatiedot.....	4
2.1.	Selvityksen tavoite.....	4
2.2.	Vastaajien taustatiedot.....	4
2.3.	Käsitteet ja rajaukset.....	5
3.	Yritysten kansainvälistyminen, kasvumahdollisuudet ja osaaminen.....	6
3.1.	Kansainvälisen toiminnan merkitys kasvussa.....	6
3.2.	Euroopassa kasvumahdollisuuksia.....	7
3.3.	Resurssi- ja asiaosaamisessa puutteita.....	8
4.	Yritysten kohtaamat kaupanesteet.....	10
4.1.	Tekniset kaupanesteet, tullausmenettelyt ja tullitasot yhä jarruina.....	11
4.2.	Esteet maittain EU:n sisämarkkinoilla.....	13
4.2.1.	Saksa.....	14
4.3.	Esteet EU:n ulkomarkkinoilla.....	15
4.3.1.	Venäjä.....	16
4.3.2.	Kiina.....	17
4.3.3.	Brasilia.....	19
4.3.4.	Yhdysvallat.....	20
4.3.5.	Intia.....	22
4.4.	Esteet digitaalisessa liiketoiminnassa.....	23
4.5.	Kansainvälistymisen merkitys kasvaa kaupanesteistä huolimatta.....	24
5.	Johtopäätökset ja kehittämissuhteet.....	25

1. Alkusanat

Elinkeinoelämä käynnisti vuonna 1996 pian Suomen EU-jäsenyyden jälkeen ensimmäisen yritysten kansainvälisen liiketoiminnan esteitä luotaavan kyselyn. Jo ensimmäisestä selvityksestä lähtien työlle on ollut leimallista tiivis ja pitkäjänteinen elinkeinoelämän ja viranomaisten yhteistyö ongelmien kartoittamiseksi sekä ratkaisemiseksi. Avoin talous ja kilpaillut markkinat ovat osoittautuneet parhaaksi toimintaympäristöksi suomalaisille yrityksille.

Yritysten menestys kansainvälisillä markkinoilla kantoikin hedelmää koko 1990-luvun laman jälkeisen ajan vuoteen 2008 asti. Sen jälkeen talouden epävarmat näkymät, maailmantalouden ja -kaupan hidas kasvu, protektionismi ja epävarmuus EU:n tulevaisuudesta sekä Suomen talouden rakenteelliset muutokset ovat jumiuttaneet Suomen viennin talouskriisiä edeltäneen tason alapuolelle. Tilannekuva on parina viime vuotena muuttunut entistä epävarmemmaksi ja hallitusohjelmaankin kirjatut uhat ovat toteutuneet. Lisäksi ja tunnistettuja mahdollisuuksia ei ole pystytty hyödyntämään parhaalla tavalla.

Kansainvälisessä kilpailussa menestyvät yritykset ovat jatkossakin hyvinvointimme perusta, ja siksi niiden menestykselle on luotava parhaat mahdolliset edellytykset. Positiivista on, että kansainvälisen liiketoiminnan merkitys on kasvussa. Suomessa on vientiyrityksiä enemmän kuin koskaan. Yhä suurempi osuus suomalaisten yritysten liikevaihdosta tulee viennistä tai muusta kansainvälisestä toiminnasta. EU-markkinat ovat alkuvaiheen kansainvälistyjille erityisen tärkeitä, mutta myös EU:n ulkopuolisten kohdemaiden (erityisesti Yhdysvallat ja Kiina) merkitys korostuu.

Yritykset ovat valmiita ottamaan kansainvälistymishaasteen vastaan. Tämä selvitys osoittaa, että yritykset ymmärtävät kansainvälistymisen merkityksen kasvulle sekä tiedostavat vahvuutensa ja kehittämistarpeensa. Yritysten kansainvälistymistä koskevien johtopäätösten ohella selvitys tuo paljon Suomen kilpailukykyä (työmarkkinat, verotus, sääntely, viranomaisten toiminta) eri näkökulmista koskevaa palautetta. Viesti on selkeä: yritysten menestys kansainvälisissä arvoketjuissa edellyttää johdonmukaista ja yhdensuuntaista tavoitteiden asettamista sekä toimintaa yli poliittikalohkojen. Erikokoisten yritysten keskinäisen yhteistyön, vertaisverkostojen ja mentoroinnin merkitys korostuu palautteessa. Merkittävä osa kansainvälistymisen edistämisestä tehdään kotimaassa.

Yritysten kansainvälistymisen tukena on Team Finland -yhteistyö ja kauppapoliittinen edunvalvonta. Tämä selvitys on osa tätä yhteistyötä ja se tuo esiin odotuksia kansainvälistymistä tukevan politiikan ja välineiden kehittämiseksi. Selvityksen tuloksia hyödynnetään osaltaan Team Finland -toiminnan jatkokehittämisessä, jotta kansainvälistyvien yritysten tarpeisiin kyettäisiin vastaamaan entistä paremmin. Team Finland -verkoston toiminta on kehittynyt kokonaisuutena positiivisesti, ja sen palvelusisältö vastaa jo useimpiin selvityksessä esille tulleisiin neuvonta- ja palveluodotuksiin. Toisaalta selvitys kertoo sen, ettei tarjontaa tunneta ja osata hyödyntää riittävästi.

Parhaaseen mahdolliseen tulokseen tarvitaan johdonmukaista ja kokonaisvaltaista toimintaa vientimahdollisuuksien edistämiseksi, sekä EU:n yhtenäisyyttä ja uusiutumista. Team Finland -verkoston tuloksellinen toiminta perustuu suomalaisen julkisen sektorin ja elinkeinoelämän toimijoiden tiiviille yhteistyölle niin kohdemarkkinoilla kuin alueellisella ja kansallisella tasolla. Elinkeinoelämän järjestöjen ja yritysten tarjoamat näkemykset, kumppanuudet ja yhteistyö ovat keskeisiä Team Finland -verkoston toiminnan toteuttamisessa ja jatkokehittämisessä.

Jyri Häkämies
toimitusjohtaja
Elinkeinoelämän keskusliitto EK

Mikael Pentikäinen
toimitusjohtaja
Suomen Yrittäjät

Risto E. J. Penttilä
toimitusjohtaja
Keskuskauppakamari

2. Aineisto ja vastaajien taustatiedot

2.1. Selvityksen tavoite

Team Finland kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitys on jatkoa ulkoasiainministeriön johdolla vuonna 2013 toteutetulle kyselylle. Tämän kyselyn toteutustapaa ja kysymyksiä on sisällöllisesti ja teknisesti uudistettu. Kysymyspatteristoa on laajennettu siten, että tällä kertaa kysyimme myös muun muassa digitaaliseen liiketoimintaan liittyvistä haasteista sekä yritysten kansainvälistymisvalmiuksista.

Selvityksen keskeisinä tavoitteina on vastata seuraaviin kysymyksiin:

- Millä kohdemarkkinoilla yrityksillä on eniten kasvumahdollisuuksia
- Millaisia ovat suomalaisyritysten keskeiset vahvuudet ja heikkoudet kansainvälistymisessä
- Millaisia ovat tyypillisimmät kaupanesteet ja millä kohdemarkkinoilla niitä esiintyy
- Millaisia digitaalisen kaupankäynnin esteitä yritykset ovat kohdanneet kansainvälistymisessä.

Kyselyn toteuttamiseen ovat osallistuneet entistä useammat yhteistyötahot. Näin on pyritty vähentämään mahdollisten päällekkäisten yrityskyselyjen määrää.

Selvitys on toteutettu työ- ja elinkeinoministeriön, ulkoasiainministeriön, valtioneuvoston kanslian taloudellisten ulkosuhteiden yksikön, Elinkeinoelämän keskusliiton EK:n, Finpro Oy:n, Finnvera Oy:n, Keskuskauppakamarin, Suomen Yrittäjien ja Tekesin yhteistyönä.

2.2. Vastaajien taustatiedot

Haasteet tämänkaltaisissa, melko rajattua kohdejoukkoa koskevilla selvityksissä, liittyvät kiinnostuksen kohteena olevan perusjoukon tavoittamiseen. Tässäkin selvityksessä kysely lähetettiin laajalla otannalla yhteensä noin 7 500 työnantajayritykselle. On kuitenkin huomattava, että kaikista yrityksistä vain noin kolmannes on kansainvälistymisorientoituneita tai ulkomaan-

Taulukko 1: vastaajien profiili

Toimiala	N	%
Teollisuus	258	43
Rakentaminen	46	8
Kauppa	88	14
Palvelut	212	35
Yrityskoko		
Alle 10 työntekijää	130	22
10-49 työntekijää	234	39
50-249 työntekijää	174	28
250+ työntekijää	65	11
KV-vaihe		
Harkinnassa/alkuvaiheessa	115	19
Kasvuvaiheessa	126	21
Vakiintunutta	185	21
Muut	188	31
Yhteensä	614	100

1 EK:n koko työnantajayrityssektoria kartoittaneissa tutkimuksissa noin 68 prosenttia kaikista työnantajayrityksistä on paikallisia ja usein hyvin rajallisilla markkinoilla toimivia kotimarkkinayrityksiä, jotka eivät toimintansa luonteen takia ole kiinnostuneita kansainvälistymisestä.

kaupasta kiinnostuneita yrityksiä¹. Kaiken kaikkiaan kyselyyn vastasi 614 yritystä, joista 426 oli selkeästi tavoiteltua kohdejoukkoa eli kansainvälistymistä harkitsevia tai ulkomaankauppaa jo tekeviä yrityksiä.

2.3. Käsitteet ja rajaukset

Kansainvälisellä liiketoiminnalla ja kansainvälistymisellä tarkoitetaan tässä selvityksessä yrityksen tavara- tai palveluvientiä, tuontia, investointeja kohdemarkkinoille tai toimintaa kohdemarkkinoilla esimerkiksi kolmannen osapuolen kautta.

Kaupanesteitä ovat määräykset ja viranomaistoimet, jotka hankaloittavat yrityksen kansainvälistä liiketoimintaa. Kaupanesteet aiheuttavat ylimääräisiä kustannuksia ja menetettyjä liiketoimintamahdollisuuksia.

Tutkimustuloksiin liittyy rajoituksia, jotka voivat heikentää tulosten yleistettävyyttä. Tutkimuksen kohderyhmänä olivat kansainvälistä liiketoimintaa harjoittavat tai sitä harkitsevat yritykset, jolloin saatuja tuloksia ei voida yleistää koskemaan koko yrityskantaa. Lisäksi tulokset perustuvat ei-painotetusta aineistosta tehtyihin analyyseihin.

Kaupanesteosuudessa käytetty vertailu aikaisempaan, vuonna 2013 toteutettuun, kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitykseen on vain suuntaa-antava kyselyjen toteutuksessa ja kysymyksenasettelussa olevien erojen vuoksi. Kyselyssä ei ole selvitetty tarkemmin kaupanesteiden vaikutuksia kansainväliseen liiketoimintaan eikä liikevaihto-osuuden kehittymiseen.

3. Yritysten kansainvälistyminen, kasvumahdollisuudet ja osaaminen

3.1. Kansainvälisen toiminnan merkitys kasvussa

Suomessa on vientiyrityksiä enemmän kuin koskaan. Huolimatta kansainvälisen toiminnan merkityksen ja vientiyritysten määrän voimakkaasta kasvusta useimpien yritysten kansainvälisen toiminnan volyymi on kuitenkin suhteellisen vaatimatonta.

Kyselyyn vastanneista yrityksistä 48 prosenttia raportoi ulkomaankaupan liikevaihto-osuuden kasvusta vuosina 2013–2015 (kuva). Joka kymmenes vastaaja ilmoitti, että yrityksen kansainvälisen myynnin osuus koko liikevaihdosta oli vähentynyt samalla ajanjaksolla.

Tulokset eri yritysryhmissä olivat melko samansuuntaisia. Ulkomaankaupan liikevaihto-osuuden arvioitiin kasvavan myös lähitulevaisuudessa riippumatta yrityksen toimialasta, kokoluokasta tai maantieteellisestä sijainnista. Vastaajista 72 prosenttia arvioi viennin tai muun kansainvälisen toiminnan osuuden kasvavan edelleen vuosina 2016–2018.

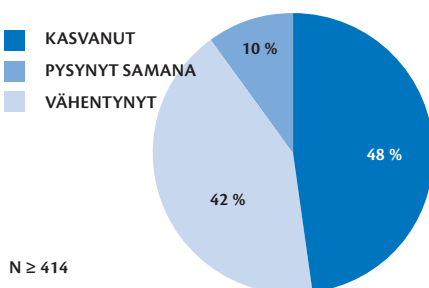
Tulokset tukevat tilastojen mukaista kehitystä suomalaisten vientiyritysten lukumäärän kasvusta. Tullin tilastojen mukaan Suomessa oli vuonna 2015 yli 18 000 tavaravientiä harjoittavaa yritystä, mikä on lähes 4 000 yritystä enemmän kuin vuonna 2008. EK:n yrityskehitysihän perustuvien arvioiden mukaan säännöllistä ulkomaankauppaa harjoittaa tällä hetkellä noin 5 000 yritystä enemmän kuin vuonna 2008 eli yhteensä lähes 21 000 yritystä.

Käytännössä vientiyritysten lukumäärän kasvu selittyy sillä, että Suomeen on syntynyt vakiintuneiden teollisuusviejien rinnalle erityisesti ulkomaankauppaansa käynnistäviä palvelualan yrityksiä. Kansainvälisen toiminnan merkityksen lisääntymisestä ja vientiyritysten lukumäärän voimakkaasta kasvusta huolimatta useimpien yritysten viennin volyymimäärät jäävät kuitenkin pieniksi. Erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten kansainvälisen liiketoiminnan osuus Suomen viennistä on varsin vaatimatonta suhteessa verrokkimaihin.

Kuva 1. Ulkomaankaupan liikevaihto-osuuden kehitys vuosina 2013–2015

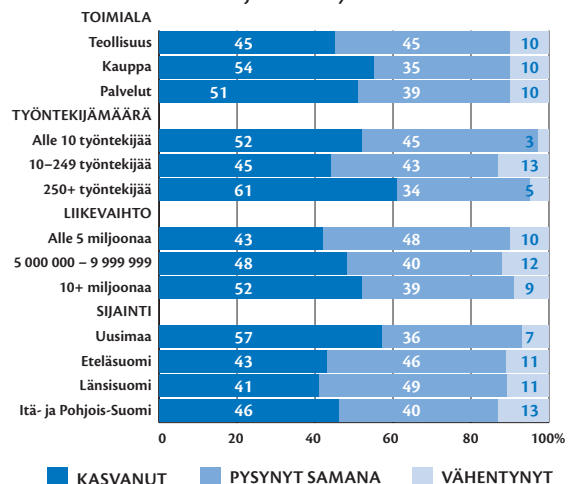
Kansainvälisen liiketoiminnan kehitys 2013–15 % vastaajista

KASVANUT
PYSYNYT SAMANA
VÄHENTYNYT



*Kyse on kansainvälisen toiminnan liikevaihto-osuuden kasvusta, jolloin kasvu ei välttämättä tarkoita määrällistä toiminnan laajentumista. Tällöin joissain yrityksissä esimerkiksi kotimaan toimintojen supistuminen voi kasvattaa kansainvälisen toiminnan suhteellista merkitystä.

Kansainvälisen liiketoiminnan kehitys 2013–15 % vastaajista eri ryhmissä



Tullin ulkomaankauppatilastojen mukaan pienten ja keski suurten yritysten viennin arvo oli 2,1 miljardia euroa ja tuonnin neljä miljardia euroa vuoden 2016 toisella neljänneksellä (taulukko 2). Pk-yritysten viennin arvo nousi 10 prosenttia ja tuonnin arvo viisi prosenttia edellisen vuoden vastaavasta ajanjaksosta. Pk-yritysten osuus oli 15 prosenttia viennin kokonaisarvosta ja 30 prosenttia tuonnin kokonaisarvosta.

Suurten yritysten viennin arvo oli vuoden 2016 toisella neljänneksellä 11,1 miljardia euroa ja tuonnin arvo 9,4 miljardia euroa. Edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna suurten yritysten viennin arvo laski viisi prosenttia ja tuonnin arvo nousi viisi prosenttia.

Taulukko 2. Tavaroiden ulkomaankauppa yritysten kokoluokittain huhti-kesäkuussa 2016. Lähde: Tulli.

Ulkomaankaupan kokonaiskehitys yritysten kokoluokittain 2015/4-6 ja 2016/4-6, milj. e								
	Vienti		Muutos	Osuus	Tuonti		Muutos	Osuus
	2015/4-6	2016/4-6	%	%	2015/4-6	2016/4-6	%	%
PK-yritykset	1893	2076	+10	15	3853	4040	+5	30
Suuret yritykset	11704	11 144	-5	82	9015	9423	+5	69
Määrittelemätön ¹	5	250	x	3	194	231	x	2
Yhteensä	14 108	13 571	-4	100	13 063	13 694	+5	100

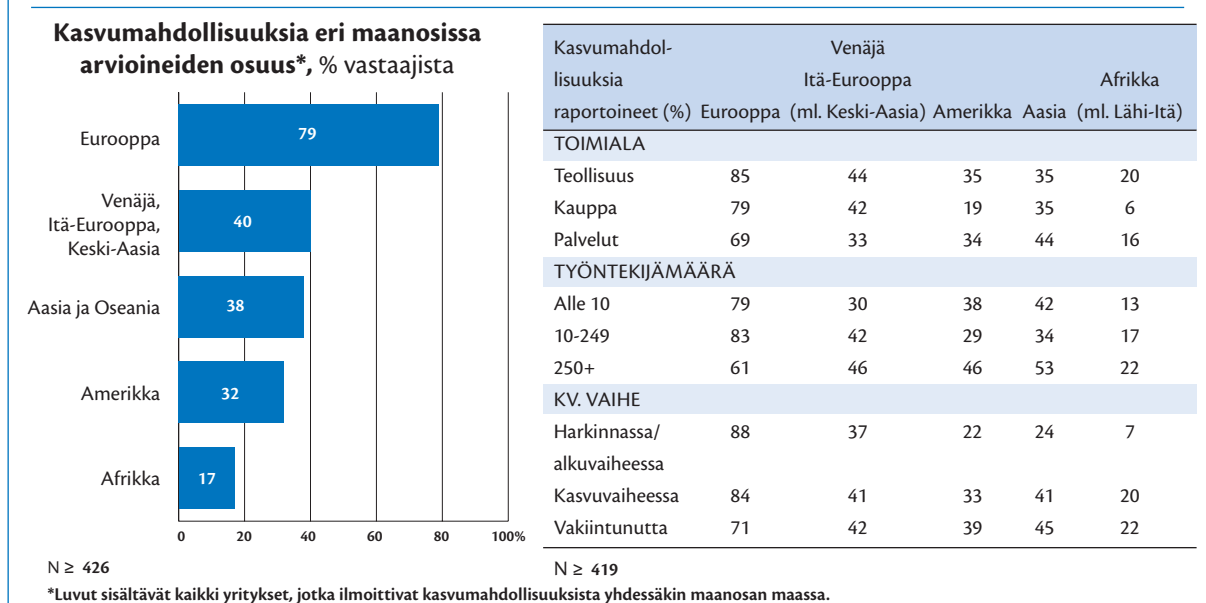
¹ Määrittelemättömille ei voida laskea luotettavasti muutosprosenttia. Tämän vuoksi tietoa ei ilmoiteta.

3.2. Euroopassa kasvumahdollisuuksia

Yritykset näkevät kasvumahdollisuuksia eniten Euroopan sisämarkkinoilla. Sen rinnalla erityisesti Venäjä koetaan kiinnostavana kasvumarkkinana. Mitä suuremmasta yrityksestä on kysymys, sen todennäköisemmin kasvumahdollisuuksia nähdään useamassa kuin yhdessä maanosassa.

Vastaajat näkivät eniten kasvumahdollisuuksia Euroopassa (kuva 2). Tämä korostui erityisesti kansainvälistymisensä lähtökuopissa tai alkuvaiheessa olevien yritysten keskuudessa. Niistä yhdeksän kymmenestä näki kasvumahdollisuuksia Euroopassa.

Kuva 2. Kasvumahdollisuudet eri maanosissa



Euroopan korostuminen ei kuitenkaan tarkoita sitä, että yritykset eivät näe kasvumahdollisuuksia myös muualla. Yksittäisistä kohdemarkkinoista esimerkiksi Venäjää pidetään edelleen hyvin houkuttelevana markkinana. Maa sijoittui yritysten kasvumahdollisuusarvioissa Ruotsin jälkeen toiseksi ennen kolmanneksi eniten mainintoja kerännyttä Saksaa. Euroopan ulkopuolelta Yhdysvallat ja Kiina sijoittuivat kymmenen houkuttelevimman kohdemarkkinan ryhmään.

Suurten yritysten kansainvälisen kaupan volyymi ja verkostot ovat luonnollisesti pk-yrityksiä suuremmat. Mitä suuremmasta yrityksestä on kysymys, sen todennäköisemmin kasvumahdollisuuksia nähdään useammassa kuin yhdessä maanosassa. Samalla suuryritykset arvioivat eri markkinoiden mahdollisuuksia tasaisemmin kuin pk-yritykset, joiden painopiste on selvemmin Euroopassa. Sama ilmiö on todettavissa myös vakiintuneiden vientiyritysten kohdalla, joista monet tekevät jo nyt kauppaa kaikilla mantereilla ja pyrkivät hyödyntämään esimerkiksi Afrikan maiden kasvupotentiaalia tavanomasta useammin.

Etlan ja OECD:n tutkimusten mukaan viennin arvonnäkökulmalla mitattuna Suomen merkittävimmät vientimaat ovat Yhdysvallat ja Kiina. Näin ollen ulkomarkkinoiden kasvun ja toimintaympäristön kehityksellä on suuri merkitys myös niille yrityksille, joilla ei ole suoraa vientiä EU:n ulkopuolelle.

”Kansainvälistyminen on kallista, henkilöresursseja ja aikaa vievää puuhaa. Pienillä yrityksillä ei riitä hartiat viennin käynnistämiseen, vaikka tuote olisi potentiaalinen.”

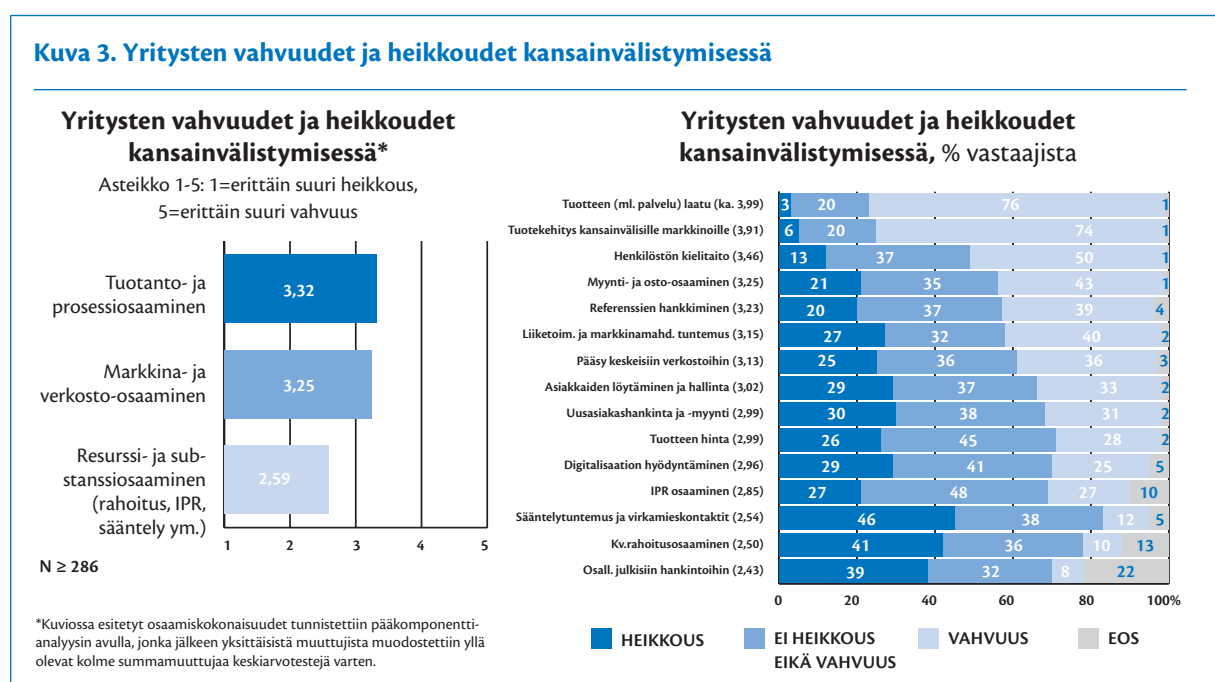
3.3. Resurssi- ja asiaosaamisessa puutteita

Suomalaisyritykset pitävät tuotanto- ja prosessi-osaamista edelleen keskeisenä vahvuutenaan ja kilpailuetunaan kansainvälisillä markkinoilla. Merkittävimmät heikkoudet liittyvät puolestaan kohdemarkkinoiden resurssi- ja asiaosaamiseen sekä oikeiden kontaktien ja verkostojen hallintaan.

Suomalaiset yritykset pitävät tulosten perusteella tuotanto- ja prosessi-osaamista edelleen keskeisenä vahvuutenaan ja kilpailuetunaan kansainvälisillä markkinoilla (kuva 3). Tuotteen tai palvelun laatua vahvuutenaan piti 76 prosenttia vastaajista. Vastaajat arvioivat myös markkina- ja verkosto-osaamisensa useammin vahvuudeksi kuin heikkoudeksi.

Digitalisaation hyödyntäminen jakoi vastaajien näkemyksiä. Kolmannes vastanneista yrityksistä piti digitali-

Kuva 3. Yritysten vahvuudet ja heikkoudet kansainvälistymisessä



saation hallintaa kansainvälistyvän yrityksensä vahvuutena. Neljännes vastaajista koki sen hyödyntämisessä puutteita.

Merkittävimmät heikkoudet liittyivät kohdemarkkinoiden resurssi- ja asiaosaamiseen. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että yritykset kokivat kansainvälistymisosaamisessaan puutteita muun muassa IPR-osaamisessa (immateriaalioikeudet), kohdemarkkinoiden sääntelyn (lainsäädäntö ja vaatimukset) hallitsemisessa, kansainvälisten rahoituslähteiden hyödyntämisessä, mahdollisuuksissa osallistua julkisiin hankintoihin ulkomailla sekä asiakkaiden löytämisessä ja hallinnassa.

Tulokset tukevat sitä, että yritykset tarvitsevat eniten apua osaamisen vahvistamiseen kansainvälistymisen alkuvaiheessa. Kansainvälistymistä harkitsevat ja kansainvälistymisen alkuvaiheessa olevat yritykset arvioivat osaamistaan selvästi muita yrityksiä kriittisemmin. Näissäkin yrityksissä tuotanto- ja prosessiosaamiseen luotettiin, mutta oikeiden kontaktien löytämisessä ja kohdemarkkinoiden tuntemuksessa sekä rahoitusmahdollisuuksien hyödyntämisessä ulkomailla on vielä puutteita.

Suomen edustustot raportoivat säännöllisesti kohdemaansa sääntely-ympäristössä tapahtuvista muutoksista. Edustustojen julkaisemat maakatsaukset löytyvät Team Finland –markkinoiden mahdollisuudet palvelusta www.marketopportunities.fi.

” Apua (kaivataan) eri kohdemaiden liiketoimintolosuhteiden luomiseen suotuisaksi ulkomaisille toimijoille. ”

4. Yritysten kohtaamat kaupanesteet

Kaupanesteet ovat merkittävä haitta kansainvälistä toimintaa harjoittaville yrityksille. Ne aiheuttavat turhia kustannuksia ja hankaluuksia sekä vaikeuttavat täyden kasvupotentiaalin hyödyntämistä.

Kaupanesteet ovat merkittävä haitta erityisesti pk-vientiyrityksille. Niille erilaiset tekniset kaupanesteet kuten testaus-, tarkastus- ja sertifiointivaatimukset tai tullausmenettelyjen selvittäminen muodostavat suhteellisesti suuremman hallinnollisen ja kustannus- taakan kuin suurille yrityksille. Pienyrityksissä volyymit ovat suuryrityksiä pienemmät. Pienyrityksissä ei välttämättä ole henkilökuntaa selvittämässä kansainvälistymiseen liittyviä asioita, jolloin byrokratiasta selviytyminen jää yrittäjien omalle vastuulle. Tämä taas voi nostaa kaupankäynnin aloittamisen kynnyksen joskus liiankin korkealle.

Vastaajista kaksi kolmasosaa raportoi kohdanneensa jonkinasteisia kaupanesteitä vähintään yhdessä kohde- maassa. Vastaajat raportoivat yhteensä noin 900 kaupanestettä. Lähes viidennes yrityksistä raportoi kaupanesteistä useamman maan osalta (kuva 4).

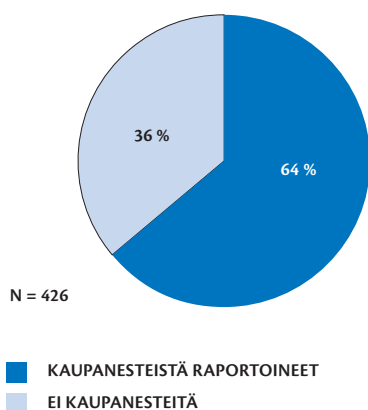
Kaupanesteitä raportoitiin suhteellisesti useammin suuryrityksissä kuin mikro- ja pk-yrityksissä. Tulos on looginen, sillä yrityskoon kasvaessa ulkomaankauppaa tehdään yleensä useampaan kuin yhteen maahan, ja sitä kautta myös todennäköisyys kaupanesteiden kohtaamiselle yleistyy.

Toteutetussa kyselyssä raportoitiin vähemmän kaupanesteitä kuin edellisessä kansainvälistymis- ja kaupanesteselvityksessä. Vuonna 2013 yritykset raportoivat noin 1 400 estettä. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että suomalaisten yritysten kohtaamien kaupanesteiden lukumäärä olisi pienentynyt.

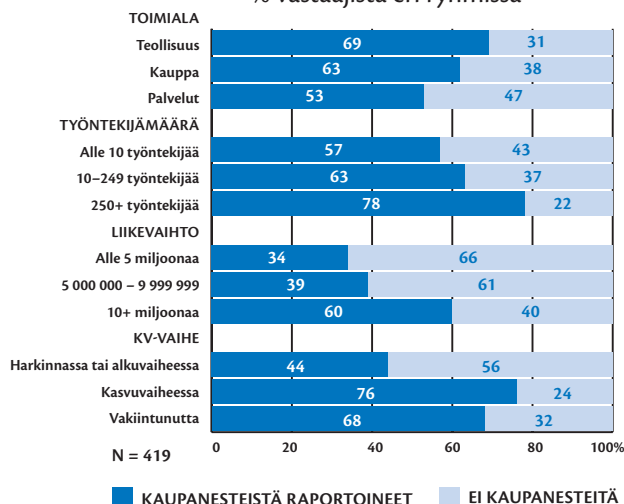
Euroopan komissio ja EU:n jäsenmaat pyrkivät aktiivisesti poistamaan EU:n ulkopuolisilla markkinoilla olevia esteitä muun muassa neuvottelemalla kauppasopimuksia kohdemaiden kanssa. Neuvotteluprosessien lisäksi komissio, jäsenmaat ja elinkeinoelämä toimivat tapauskohtaisesti yhteistyössä esteiden vähentämiseksi. Talousdiplomatian ohella yhtenä mahdollisena keinona on Maailmankauppajärjestö WTO:n riitojen ratkaisumekanismin käyttäminen esteiden poistamisessa.

Kuva 4. Kaupanesteiden yleisyys

**Kaupanesteistä raportoineet yritykset,
% vastaajista eri ryhmissä**



**Kaupanesteistä raportoineet yritykset,
% vastaajista eri ryhmissä**



4.1. Tekniset kaupanesteet, tullausmenettelyt ja tullitasot yhä jarruina

Yleisimmät yritysten kokemat kaupanesteet liittyvät testaukseen ja sertifiointiin, tullausmenettelyihin sekä korkeisiin ja / tai syrjiviin tullitasoihin. Maittain tarkasteltuna yritykset raportoivat kohtaavansa eniten esteitä Venäjällä ja Kiinassa.

Ongelmatyypeittäin tarkasteltuina yritysten raportoidut esteet olivat useimmin niin kutsuttuja teknisiä kaupanesteitä, kuten testaukseen ja sertifiointiin liittyviä ongelmia (taulukko 3). Tällaiset vaatimukset ovat ongelmallisia erityisesti silloin, kun ne ovat päällekkäisiä jo tehtyjen toimenpiteiden kanssa, ja kun ne eivät millään tavoin lisää esimerkiksi tuotteen turvallisuutta. Toiseksi eniten raportoituihin ongelmista, jotka liittyvät tullausmenettelyihin sekä korkeisiin ja / tai syrjiviin tullitasoihin. Suomalaiset yritykset ovat ilmoittaneet nämä kolme osa-aluetta suurimmiksi ongelmiksi myös aiemmissa kyselyissä.

Yritykset raportoivat aikaisempaa useammin vienti- ja tuontikielloista, jotka ongelmatyyppienä sijoittuvat tässä kyselyssä varsin korkealle ollen neljänneksi merkittävin kaupanestetyyppi. Tähän vaikuttavat EU:n Venäjälle asettamat pakotteet sekä Venäjän vastapakotteet.

Yritykset raportoivat aikaisempaa enemmän myös erilaisista tavaroille ja palveluille asetetuista kotimaisuusvaatimuksista, jotka tulivat esille jo vuoden 2013 kyselyssä. Lisäksi erinäiset palvelujen tarjoamiseen liittyvät ongelmat kuten lupavaatimukset mainittiin ongelmoina aikaisempaa useammin. Tähän on vaikuttanut osaltaan se, että kyselyn kysymyksenasettelulla haluttiin saada aiempaa paremmin tietoa yritysten palveluvientiin liittyvistä haasteista.

Ongelmista teollis- ja tekijänoikeuksissa, julkisissa hankinnoissa, henkilöiden liikkuvuudessa ja syrjivissä verotuskäytännöissä ilmoitettiin aikaisempaa vähemmän. Kyselyjen toteutustavan ja kysymyksenasettelun eroista johtuen vertailu on kuitenkin suuntaa-antava.

Taulukko 3: Kaupanesteet estetyypeittäin

Este		
Tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset, tarkastus-, testaus- ja sertifiointivaatimukset	161	18%
Tullausmenettelyt, kauppamenettelyt, tullausarvon määrittely, alkuperäissäännöt ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat	120	13%
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut	102	11%
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai viranomaisten asettamat lisensointivaatimukset	98	11%
Kotimaisuusvaatimukset tavaroille ja palveluille	64	7%
Muut esteet	49	5%
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	43	5%
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus	39	4%
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	38	4%
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	37	4%
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut, ammattipätevyysien tunnustaminen	37	4%
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	36	4%
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset, kilpailuviranomaisten toiminta	36	4%
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	30	3%
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimilupien saanti, lainsäädännön ennakoitavuus ja oikeusturva	19	2%
Yhteensä	909	

Tietoa EU-ulkopuolisista tulleista ja määräyksistä Market Access Database (MADB) tarjoaa ilmaiseksi hyödyllistä lisätietoa noin sadan EU:n ulkopuolisen maan tullitasoista, vientiin tarvittavista asiakirjavaatimuksista sekä tuontiin liittyvistä määräyksistä.
<http://madb.europa.eu>

Esimerkki:

Erään suomalaisen terveydenhuollon laitteita vievän yrityksen tuotteiden pääsy Yhdysvaltojen markkinoille vei useita vuosia muun muassa siitä syystä, että maan viranomaisen mukaan yrityksellä oli liian vähän yhdysvaltalaisista potilasaineistoa. Eurooppalainen aineisto, jota yritys oli tehnyt myyntiluvan saamiseksi EU:ssa, ei riittänyt yhdysvaltalaisviranomaiselle. Yritys teki Yhdysvaltoihin tarvittavat testit ja sai lopulta tuotteensa Yhdysvaltojen markkinoille. Tuotteen markkinoille saattaminen pitkittyi kuitenkin merkittävästi, ja prosessista aiheutui yrityksille yli miljoona euroa lisäkustannuksia.

Teknisten kaupanesteiden poistamisesta keskustellaan EU:n ja Yhdysvaltojen välillä meneillään olevissa kaupp- ja investointisopimusneuvotteluissa eli TTIP-neuvotteluissa.

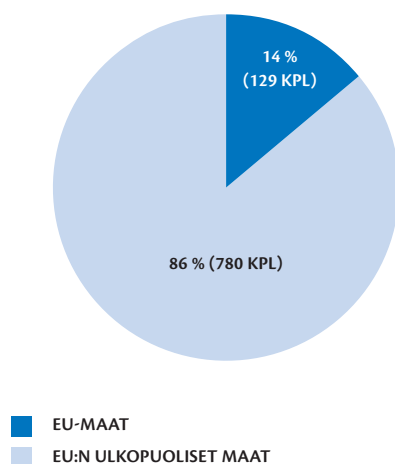
Tarkasteltaessa raportoitujen esteiden jakaumaa EU:n sisä- ja ulkomarkkinoiden kesken voidaan todeta, että yritykset kohtasivat valtaosan eli 86 prosenttia raportoiduista esteistä EU:n ulkopuolisilla markkinoilla (kuva 5). EU:n sisämarkkinoilla kohdattujen esteiden osuus kaikista raportoiduista esteistä oli 14 prosenttia.

Maantieteellisesti yritykset kohtasivat eniten esteitä Venäjällä, Itä-Euroopassa ja Keski-Aasiassa (kuva 6). Merkittävä osa ilmoitetuista esteistä havaittiin Venäjällä. Maanosittain toiseksi eniten esteitä raportoitiin kohdattavan Aasiassa, erityisesti Kiinassa ja Intiassa. Euroopassa ja Amerikassa ongelmia ilmoitettiin olevan suurin

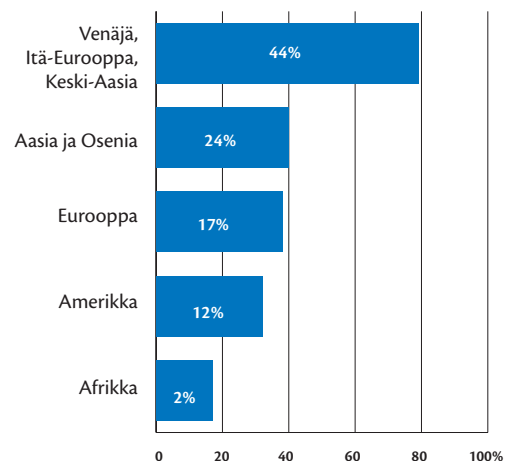
piirtein saman verran. Maanosittaisessa vertailussa vähiten kaupanesteistä raportoitiin Afrikassa, jonne suomalaisten yritysten vienti on verrattain vähäistä.

Maittain tarkasteltuna yritykset raportoivat kohtavansa eniten kaupanesteitä Venäjällä (taulukko 4). Venäjän osuus kaikista ilmoitetuista esteistä oli 43 prosenttia (388 ilmoitusta). Toiseksi eniten esteitä raportoitiin olevan Kiinassa, jonka osuus kaikista ilmoitetuista esteistä oli noin 16 prosenttia (143 ilmoitusta). Seuraavaksi eniten, mutta huomattavasti Venäjää ja Kiinaa vähemmän, kaupanesteistä raportoitiin kohdattavan Brasiliassa, Yhdysvalloissa, Saksassa ja Intiassa.

Kuva 5: Kaupanesteiden osuus EU:n sisä- ja ulkomarkkinoilla (N=909 estettä)



Kuva 6: Kaupanesteiden osuus maantieteellisesti (N=909 estettä)



Venäjä ja Kiina ovat sijoittuneet kärkeen myös aikaisemmissa kyselyissä. Nämä maat ovat perinteisesti Suomen keskeisimpiä EU:n ulkopuolisia kauppakumppaneita. Suuri kauppavaihdon määrä selittää osittain myös suurta raportoitujen esteiden lukumäärää.

” Kansainvälistymään alkavat yritykset tarvitsevat ensisijaisesti tietotaitoa kv-kaupasta ja siihen liittyvistä käytännön asioista (tavara- ja rahaliikenne, sopimukset, asiakashankinta, IPR). ”

Taulukko 4: Eniten kaupanestemainintoja keränneet maat

Maa	Määrä	%
Venäjä	388	43 %
Kiina	143	16 %
Brasilia	56	6 %
Yhdysvallat	41	4 %
Saksa	34	4 %
Intia	28	3 %
Ruotsi	17	2 %
Viro	17	2 %
Norja	15	2 %
Saudi-Arabia	15	2 %
Filippiinit	11	1 %
Kazakstan	11	1 %
Japani	10	1 %
Vietnam	10	1 %

4.2. Esteet maittain EU:n sisämarkkinoilla

Vastausten perusteella yritykset kokevat EU- ja ETA-maista haasteellisimmiksi Saksan, Ruotsin, Viron ja Norjan markkinat. Tulosta selittää osittain myös se, että nämä maat ovat Suomen suurimpia kauppakumppaneita eurooppalaisilla markkinoilla.

Euroopan unioni oli vuonna 2015 Suomen suurin alueellinen kauppakumppani tavarakaupalla mitattuna. Suomen ulkomaanviennistä 59 prosenttia kohdistui EU:n sisämarkkinoille (tuonnista 62,6 prosenttia).

Suomen palveluviennistä noin puolet kohdistui EU:n sisämarkkinoille vuonna 2015. Tärkeimmät vientimaat sisämarkkinoilla olivat Ruotsi, Iso-Britannia ja Saksa (taulukko 5). Vastaavasti Suomen palvelutuonnista noin 70 prosenttia tuli EU:n sisämarkkinoilta erityisesti Ruotsista, Saksasta ja Iso-Britanniasta.

Kyselyn mukaan kaupanesteistä 14 prosenttia kohdistui EU:n sisämarkkinoille ja 16 prosenttia ETA-markki-

noille. EU:n sisämarkkinasäännökset ulottuvat Euroopan vapaakauppa-alueen (EFTA) maihin. Yritykset ovat raportoineet lukuisissa EU-maissa esteiksi pääasiassa eurooppalaisten tuotestandardien lisäksi vaadittavia tuotteiden maakohtaisia teknisiä erityisvaatimuksia. Teknisten määräysten, kuten turvallisuusmääräysten, koneiden käyttöä koskevien määräysten ja paikallisten kuluttajatuotteiden pakkaustekstivaatimusten katsotaan vaikeuttavan markkinoille pääsyä.

Taulukko 5. Esteet maittain EU:n sisämarkkinoilla (yli seitsemän estettä raportoidut)

Maa	Määrä	%
Saksa	34	4%
Ruotsi	17	2%
Viro	17	2%
Norja	15	1,5%
Iso-Britannia	7	0,7%

Esimerkki:

Saksan osalta yritykset ovat ilmoittaneet eniten teknisiin kaupanesteisiin liittyviä esteitä. Esimerkiksi eräs suomalainen kemianteollisuuden yritys on kohdannut tuotteensa markkinoillepääsyssä merkittäviä ongelmia, vaikka tuote täyttää EU:n vaatimukset ja tuotteen pitäisi siis olla täysin hyväksyttävissä kaikkien jäsenmaiden markkinoille. Myös muissa EU-maissa on kohdattu samanlaisia ongelmia. Esteitä on pyritty poistamaan kahdenvälisesti Suomen ja kohdemaan välillä sekä Euroopan komission avulla.

4.2.1. Saksa

EU- ja ETA-maiden sisämarkkinoita koskeneeseen kyselyyn vastasi 71 yritystä. Kaupanesteitä ilmoitettiin 131 kappaletta, joka on 14 prosenttia kaikista kyselyssä ilmoitetuista kaupanesteistä. Eniten yksittäisistä maista kaupanesteitä ilmoitettiin Saksassa, 34 kappaletta. Saksassa ilmoitettujen kaupanesteiden lukumäärä on kaksinkertaistunut edelliseen selvitykseen verrattuna. EU-alueen kaupanesteiden lukumäärä on puolestaan laskenut hieman.

Yritykset ovat kohdanneet Saksassa eniten teknisiä kaupanesteitä, kuten standardeihin, teknisiin määräyksiin sekä tarkastus-, testaus- ja sertifiointivaatimuksiin liittyviä esteitä (taulukko 6). Niitä oli lähes neljännes

kaikista Saksaa koskevista esteistä. Toiseksi eniten kaupanesteet Saksassa ovat koskeneet tavaroiden ja palveluiden kotimaisuusvaatimuksia.

Kolmanneksi eniten Saksaa koskevat kaupanesteet liittyivät syrjiviin verotuskäytäntöihin, lisämaksuihin ja ALV-palautuksiin. Yhtä paljon raportoitii myös esteitä, jotka liittyivät syrjivään menettelyyn julkisissa hankinnoissa.

” Olisi hyvä, jos voisimme edelleen harmonisoida teknisiä vaatimuksia EU:n alueella. Yksittäisissä maissa vaaditaan käytännössä edelleen CE-merkin lisäksi erilaisia maakohtaisia teknisiä hyväksyntöjä. ”

Taulukko 6. Kaupanesteet Saksassa

Este	lkm	osuus
Tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset, tarkastus-, testaus- ja sertifiointivaatimukset	8	24%
Muut esteet: kuvailee yleisellä tasolla	5	15%
Kotimaisuusvaatimukset tavaroille ja palveluille	5	15%
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	3	9%
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	3	9%
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai viranomaisten asettamat lisensointivaatimukset	2	6%
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	2	6%
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset, kilpailuviranomaisten toiminta	2	6%
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut	1	3%
Tullausten menettelyt, kauppamenettelyt, tullausarvon määrittely, alkuperäissäännöt ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat	1	3%
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	1	3%
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	1	3%
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimilupien saanti, lainsäädännön ennakoitavuus ja oikeusturva	0	0%
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut, ammattipätevyysien tunnustaminen	0	0%
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus	0	0%
Yhteensä	34	

Sisämarkkinoiden kaupanesteitä ratkotaan SOLVIT-palvelussa

Yritysten kohtaamia rajat ylittäviä kaupanesteitä EU/ETA-alueella ratkoo SOLVIT-verkosto (http://ec.europa.eu/solvit/contact/index_fi.htm). Ongelmat voivat liittyä sisämarkkina-lainsäädännön aloihin, kuten tavaroiden ja palveluiden markkinoille pääsyyn, yrityksen perustamiseen, työntekijöiden vapaaseen liikkuvuuteen (työmarkkinoille pääsy, työehdot, lähetetyt työntekijät), tutkintojen tunnustamiseen, tuplaverotukseen (esim. ALV) tai ajoneuvoihin.

Ongelmia ratkotaan näyttöön perustuen epävirallisella viranomaisyhteistyöllä jäsenmaiden ja komission kesken. Solvit ei korvaa virallista muutoksenhakumenettelyä tai tarjoa oikeusapua, jos asia on viety tuomioistuinkäsittelyyn. Toisen maan viranomaista pyydetään perustellen korjaamaan toimintansa epäkohtia. Rakenteellisissa ongelmissa pyritään vaikuttamaan yhdessä Euroopan komission kanssa siihen, että toinen jäsenmaa muuttaisi lainsäädäntöään. SOLVITin tavoitteena on ratkaista ongelmat mahdollisimman nopeasti; määräaika on kymmenen viikkoa. Palvelu on maksuton.

4.3. Esteet EU:n ulkomarkkinoilla

EU:n ulkopuolisista markkinoista haastavimmiksi nousivat suurimmat kehittyvät markkinat, erityisesti Venäjä ja Kiina. Tätä selittää kaupan volyymi ja toimintaympäristön muutokset, mutta myös vastausten kasautuminen suurimpiin kauppakumppaneihin osittain kyselyteknisistä syistä.

EU:n ulkopuolisten markkinoiden osuus Suomen tavaraviennistä oli 41 prosenttia ja tuonnista 37,4 prosenttia vuonna 2015. Suomen suurimmat EU:n ulkopuoliset vientimaat olivat vuonna 2015 Yhdysvallat, Venäjä ja Kiina. Nämä olivat myös suurimmat tuojamaat järjestyksen ollessa Venäjä, Kiina ja Yhdysvallat.

Suomen palveluviennistä noin puolet kohdistui EU:n ulkopuolisille markkinoille 2015. Palvelutuonnista noin 30 prosenttia tuli EU:n ulkopuolisista maista. Tärkeimmät EU:n ulkopuoliset kauppakumppanit palvelukaupan osalta olivat Yhdysvallat, Kiina sekä Etelä-Korea.

” Eksoottisissa maissa kaivataan tukea paikallisen byrokratian selvittämisessä erityisesti liiketoiminnan alkuvaiheessa. ”

4.3.1. Venäjä

Kaikkiaan 388 eli 43 prosenttia kaikista kyselyssä ilmoitetuista kaupanesteistä koski Venäjää (taulukko 7). Ongelmista Venäjällä ilmoittaneita yrityksiä oli 138 kappaletta. Verrattuna edelliseen kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitykseen ilmoitettujen Venäjä-esteiden suhteellinen osuus on kasvanut aikaisemmasta 30 prosentista.

Venäjän toimintaympäristössä viime vuosien aikana tapahtuneet muutokset ovat osaltaan vaikuttaneet ilmoitusten lukumäärän kasvuun. On kuitenkin muistettava, että kyselyjen toteutustavasta johtuen luvut eivät ole täysin vertailukelpoisia.

Yritykset raportoivat aiempien kyselyiden tavoin eniten tullausmenettelyihin liittyvistä ongelmista. Näiden osuus kaikista Venäjää koskevista esteistä oli 18 prosenttia. Yritykset ovat kokeneet haasteellisiksi muun muassa usein muuttuvat säännöt, vaihtelevat/ virheeliset tulkinnat ja erilaiset lisäkustannukset.

Tullausmenettelyjen rinnalla eniten ilmoituksia raportoitiin vienti- tai tuontikielloista ja lisensointivaatimuksista (18 prosenttia). Nämä esteet eivät ole nousseet näin vahvasti esille aiemmissa kyselyissä. Kasvua selittävät pakotteet. Useissa yritysten ilmoituksissa

” Venäjän ja EU:n välillä vallitsee nk. epäsymmetrinen tullikäytäntö, eli me maksamme tuotteista tullin viedessämme niitä Venäjälle, mutta venäläiset kilpailijamme voivat tuoda vastaavia tuotteita EU:n alueelle ilman tullimaksuja. ”

tuotiin esille joko pakotteet yleisesti tai Venäjän EU:n pakotteille vastatoimenasettama elintarvikkeiden tuontikielto tai EU:n pakotteiden vaikutukset vientiin ja/ tai Venäjän investointihyödykesyntään.

Kolmanneksi merkittävin esteryhmä on tekniset kaupanesteet (15 prosenttia). Teknisiä kaupanesteitä koskevat ilmoitukset ovat olleet vastaavalla tasolla myös aiemmissa kyselyissä. Ongelmat koskevat muun muassa tiedonsaannin hankaluutta, vaihtelevia sääntöjä ja sertifiointivaatimuksia sekä aikaa vieviä ja kalliita rekisteröintimenettelyjä.

Vaikka Venäjän sovellettu tullitaso on WTO-jäsenyyden myötä laskenut, koetaan korkeat tuontitullit ja muut maksut edelleen ongelmallisiksi. Ilmoitetuista kaupanesteistä 11 prosenttia koski korkeita tulleeja.

Taulukko 7: Kaupanesteet Venäjällä

Este	lkm	osuus
Tullausmenettelyt, kauppanemettelyt, tullausarvon määrittely, alkuperäissäännöt ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat	69	18%
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai viranomaisten asettamat lisensointivaatimukset	69	18%
Tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset, tarkastus- ja sertifiointivaatimukset	57	15%
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut	42	11%
Kotimaisuusvaatimukset tavaroille ja palveluille	24	6%
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus	19	5%
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut, ammattipätevyysien tunnustaminen	17	4%
Muut esteet: kuvaillaa yleisellä tasolla	16	4%
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	15	4%
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	13	3%
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	11	3%
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	10	3%
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset, kilpailuviranomaisten toiminta	10	3%
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	9	2%
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimilupien saanti, lainsäädännön ennakoitavuus ja oikeusturva	7	2%
Yhteensä	388	

Esimerkki:

Yritysten ilmoituksissa tuotiin esille, että Venäjä perii eräiltä paperi- ja kartonkituotteilta korkeampia tulleja, kuin mihin se on sitoutunut Maailmankauppajärjestö WTO:hon liittymisen yhteydessä. EU vei asian WTO:n riitojenratkaisuun. Suomella on riidassa merkittävä intressi. Venäjä-viennin arvo kyseessä olevissa tuotteissa on ollut viime vuosina yli sadan miljoonan euron luokkaa.

WTO:n riitojenratkaisupaneelin raportti julkaistiin 12.8.2016. Sen lopputulos on EU:n ja Suomen kannalta myönteinen. Venäjän odotetaan soveltavan liittymissopimuksessa sovittuja tullitasoja. Tapaus on hyvä osoitus siitä, että pienenkin maan etuja voidaan ajaa WTO:ssa, kun varmistetaan toimiva yhteistyö elinkeinoelämän, kansallisten viranomaisten ja EU:n komission välillä.

Useimmissa pääoman liikkuvuuteen liittyvissä esteilmoituksissa (joita oli viisi prosenttia kaikista ilmoituksista esteistä) on viitattu pakotteiden vaikutuksiin rahoitussektorilla. Muut esteet -kategoriassa (neljä prosenttia esteistä) yritysten vastauksissa tuotiin esille ennen kaikkea Venäjän heikko taloustilanne, ruplan kurssi ja ostovoiman heikentyminen.

Julkisten hankintojen syrjiviä menettelyjä koskevia ilmoituksia raportoitiin Venäjän tuonninkorvauspolitiikkatoimista huolimatta aiempia kyselyitä vähemmän (kaksi prosenttia esteistä). Tämä selittyy osin sillä, että vastauksissa on jonkin verran päällekkäisyyttä tavaroiden ja palveluiden kotimaisuusvaatimuksia koskevien vastausten kanssa. Aikaisempiin kyselyihin verrattuna myös teollis- ja tekijänoikeusrikkomuksiin ja henkilöiden liikkuvuuteen liittyvien ilmoitusten suhteellinen osuus on laskenut.

Poliittisesta tilanteesta johtuen Venäjän kanssa ei tällä hetkellä ole meneillään sopimusneuvotteluja kaupan esteiden poistamiseksi. Venäjän kaupanesteitä pyritään poistamaan kahdenvälisesti Suomen ja Venäjän välillä ja/ tai tiiviissä yhteistyössä Euroopan komission kanssa. EU on saanut Venäjää koskevien WTO:ssa käynnistämiensä riitojen osalta syksyn 2016 aikana kaksi myönteistä paneeliratkaisua liittyen paperi- ja kartonkitulleihin ja Venäjän asettamaan sianlihan tuontikieltoon.

4.3.2. Kiina

Vastaajien ilmoittamista kaupanesteistä 16 prosenttia koski Kiinan markkinoita. Ongelmista Kiinassa ilmoittaneita yrityksiä oli 52. Kuten Venäjän niin myös Kiinan kohdalla ilmoitettujen esteiden suhteellinen osuus on kasvanut. Edellisessä kyselyssä noin yhdeksän prosenttia ilmoitetuista kaupanesteistä koski Kiinaa.

Yritykset raportoivat eniten teknisistä kaupanesteistä, joiden osuus kaikista Kiinaa koskevista esteistä oli 17 prosenttia (taulukko 8). Yritykset ovat kokeneet haasteelliseksi muun muassa erilaiset rekisteröintivaatimukset ja Kiinan CCC-tyyppihyväksyntäprosessin (Compulsory Certification System).

Tullausmenettelyt sekä teollis- ja tekijänoikeuksiin liittyvät haasteet koettiin toiseksi ongelmallisimmiksi osaluokiksi. Molemmat saivat 11 prosenttia Kiinaa koskevista ilmoituksista. Tullausmenettelyjen osalta yritykset toivat esille tullauksen hitauden, tulliluokittelujen epäselvyyden sekä tullaukseen ja passituksiin liittyvät lupakäytännöt. Teollis- ja tekijänoikeuksien osalta esille tuotiin muun muassa rekisteröintiongelmia. Neljänneksi eniten eli 10 prosenttia ilmoituksista koski korkeita tulleja ja muita maksuja. Näiden tulosten jälkeen ilmoitettujen esteiden määrät laskivat tasaisesti.

Esimerkki:

Kiinan osalta yritykset raportoivat haasteellisena vuodesta 2003 voimassa olleen CCC-tyyppi hyväksyntäprosessin (Compulsory Certification System). Kyseessä on hyvin hankalaksi, kalliiksi ja aikaa vieväksi koettu sertifiointiprosessi, mikä on haastava erityisesti pk-yrityksille.

EU on keskustellut asiasta toistuvasti Kiinan kanssa sekä kahdenvälisesti että Maailmankauppajärjestö WTO:ssa. Kiina onkin vuosien aikana tehnyt muutoksia CCC-tyyppi hyväksyntäprosessiin. Se on muun muassa poistanut tuotekatteesta sellaisia matalan riskin tuotteita, jotka eivät aiheuta vaaraa terveydelle ja/tai turvallisuudelle tai keventänyt näiden tuotteiden sertifiointivaatimuksia.

Taulukko 8: Kaupanesteet Kiinassa

Este	lkm	osuus
Tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset, tarkastus-, testaus- ja sertifiointivaatimukset	24	17%
Tullausmenettelyt, kauppamenettelyt, tullausarvon määrittely, alkuperäissäännöt ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat	16	11%
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	16	11%
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut	14	10%
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai viranomaisten asettamat lisensointivaatimukset	11	8%
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus	11	8%
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	10	7%
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset, kilpailuviranomaisten toiminta	7	5%
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	7	5%
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	6	4%
Kotimaisuusvaatimukset tavaroille ja palveluille	6	4%
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut, ammattipätevyysien tunnustaminen	6	4%
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimilupien saanti, lainsäädännön ennakoitavuus ja oikeusturva	4	3%
Muut esteet: kuvaillaa yleisellä tasolla	3	2%
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	2	1%
Yhteensä	143	

Tekniset kaupanesteet, tullausmenettelyt ja teollis- ja tekijänoikeuksiin liittyvät haasteet ovat perinteisesti olleet suurimpia ongelmia Kiinan markkinoilla. Uutta on se, että teollis- ja tekijänoikeuksiin liittyviä ongelmia ei tässä kyselyssä pidetty suurimpana yksittäisenä ongelmaryhmänä. Vuoden 2013 kyselyssä noin 20 prosenttia ilmoitetuista Kiina-esteistä koski teollis- ja tekijänoikeuksia.

Myös korkeat ja / tai syrjivät tullit ja muut maksut koettiin edellistä kyselyä harvemmin ongelmiksi. Kuten Venäjän niin myös Kiinan osalta vienti- ja tuontikieltojen, kiintiöiden ja lisensointivaatimusten osuus koetuista kaupanesteistä näyttää nousseen vuonna 2013 tehtyyn selvitykseen verrattuna.

Huomionarvoista on se, että palvelujen tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset saivat tässä kyselyssä suhteellisen suuren osuuden eli seitsemän prosenttia kaikista raportoiduista Kiina-esteistä. Edellisessä kyselyssä ei erikseen kysytty tätä osa-aluetta. Investointeihin ja julkisiin hankintoihin liittyviä ongelmia raportointiin suhteellisen vähän tässä kyselyssä.

Kiinan markkinoilla olevia kaupanesteitä pyritään poistamaan sekä kahdenvälisesti Suomen ja Kiinan välillä että tiiviissä yhteistyössä Euroopan komission kanssa. EU ja Kiina käyvät neuvotteluja kahdenvälisestä investointisopimuksesta. Voimaan astuessaan se korvaisi Suomen oman kahdenvälisen investointisuojausopimuksen Kiinan kanssa.

Esimerkki:

Yritysten vastauksissa tuli esille, että Brazilian kehityspankilla (o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social BNDES) on sektorikohtaisia ohjelmia, joiden puitteissa se myöntää paikallisille toimijoille pitkäaikaisrahoitusta vallitsevia markkinakorkoja huomattavasti alhaisemmalla korolla. Rahoitusta myönnetään ainoastaan Brasiliaan etabloituneille yrityksille. Rahoitukseen sisältyy myös kotimaisuusvaatimuksia eli tietty osa rahoituksen kohteena olevista tuotteista, palveluista tai ohjelmistoista täytyy olla brasilialaista alkuperää.

Brasilia on viime vuosina lisännyt kotimaisuusvaatimuksia laajasti eri politiikkasektoreille ja toimet heikentävät merkittävästi ulkomaisten toimijoiden kilpailukykyä Brazilian markkinoilla. Asia on nostettu esiin sekä EU:n toimesta että Suomen kahdenvälisissä keskusteluissa Brazilian viranomaisten kanssa.

4.3.4. Yhdysvallat

Yhteensä 24 yritystä ilmoitti kaupanesteistä Yhdysvaltain markkinoilla. Ilmoitettuja esteitä oli 41 kappaletta eli neljä prosenttia kaikista kyselyssä ilmoitetuista kaupanesteistä (taulukko 10). Verrattuna aikaisempiin kaupanesteselvityksiin ilmoitettujen Yhdysvaltoja koskevien esteiden suhteellinen osuus on pysynyt ennallaan.

Yritykset raportoivat aikaisempaan tapaan eniten Yhdysvaltojen markkinoilla olevista teknisistä kaupanesteistä (16 ilmoitusta). Näiden osuus kaikista Yhdysvaltoja koskevista esteistä oli 39 prosenttia. Suurin osa tähän esteryhmään kuuluvista vastauksista liittyi yritysten tuotteille asetettuihin erilaisiin sertifiointivaatimuksiin. Yhdysvaltain sertifiointivaatimusten katsotaan olevan yrityksille kalliita ja aikaa vieviä.

Taulukko 10: Kaupanesteet Yhdysvalloissa.

Este	lkm	osuus
Tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset, tarkastus-, testaus- ja sertifiointivaatimukset	16	39%
Kotimaisuusvaatimukset tavaroille ja palveluille	6	15%
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut	4	10%
Tullaustenmenettelyt, kauppamenettelyt, tullausarvon määrittely, alkuperäissäännöt ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat	4	10%
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	3	7%
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai viranomaisten asettamat lisensointivaatimukset	2	5%
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	2	5%
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	1	2%
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset, kilpailuviranomaisten toiminta	1	2%
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut, ammattipätevyysien tunnustaminen	1	2%
Muut esteet: kuvaillaa yleisellä tasolla	1	2%
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	0	0%
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimilupien saanti, lainsäädännön ennakoitavuus ja oikeusturva	0	0%
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus	0	0%
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	0	0%
Yhteensä	41	

Toiseksi suurimmaksi esteeksi Yhdysvalloissa koettiin tavaroille ja palveluille asetetut kotimaisuusvaatimukset (kuusi ilmoitusta). Tämä oli 15 prosenttia kaikista Yhdysvaltojen osalta ilmoitetuista esteistä. Tämän lisäksi ilmoitettiin kaksi julkisiin hankintoihin osallistumiseen liittyvää ongelmaa, joissa on osittain päällekkäisyyttä kotimaisuusvaatimuksista ilmoitettujen esteiden kanssa.

Muita ilmoitettuja kaupanesteitä olivat korkeat ja/ tai syrjiviksi koetut tullit sekä tullausmenettelyt. Esteinä mainittiin myös palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset. Hajanaisia huomioita vastauksissa oli muun muassa henkilöiden liikkuvuuteen liittyvistä seikoista, viranomaisten asettamista lisensointivaatimuksista sekä valtiontuista. Vuonna 2013 toteutettuun vastaavaan kyselyyn verrattuna henkilöiden liikkuvuuteen liittyvien ilmoitusten määrä on selvästi vähentynyt.

Suomalaisten yritysten Yhdysvaltojen markkinoilla kohtaamia kaupanesteitä pyritään poistamaan kahdenvälisesti Suomen ja Yhdysvaltojen kanssa ja/ tai tiiviissä yhteistyössä EU:n komission kanssa. Kaupanesteitä pyritään eritoten poistamaan EU:n ja Yhdysvaltojen välillä neuvoteltavalla kauppa- ja investointisopimuksella eli TTIP-sopimuksella (Transatlantic Trade and

Investment Partnership / Transatlanttinen kauppa- ja investointikumppanuus). Neuvottelut alkoivat kesällä 2013. Sopimuksella pyritään vähentämään suomalais-tenkin yritysten kyselyssä esille nostamia päällekkäisiä ja raskaita testaus- ja sertifiointivaatimuksia sekä muita erilaisesta sääntelystä aiheutuvia kaupanesteitä. Tavoitteena on myös poistaa tullimaksuja, vapauttaa palvelukauppaa sekä avata Yhdysvaltojen julkisia hankintoja kilpailulle nykyistä laajemmin.

Sopimuksella tulisi voimaan tullessaan olemaan merkittävä vaikutus Yhdysvaltain ja EU:n kauppasuhteisiin ja osapuolten talouteen. Alustavat arviot sopimuksen vaikutuksista vahvistavat myös sen, että sopimuksen keskeiset hyödyt saataisiin EU:n ja Yhdysvaltojen sääntelyviranomaisten välisen yhteistyön vahvistamisesta.

Esimerkki:

Yritykset nostivat esille Yhdysvalloissa ulkomaisten yritysten toimintaa rajoittavan Buy American Act -säädöksen. Säädöksen mukaan joihinkin julkisiin tarjouskilpailuihin tarjottavan tuotteen pitää olla valmistettu Yhdysvalloissa. Tämän lisäksi paikallisten komponenttien osuuden kokonaiskustannuksista tulee olla vähintään puolet. Säädös on ollut voimassa vuodesta 1933 ja sitä on laajennettu vuosina 1954 ja 2009. Vuonna 2009 tehty muutos esimerkiksi kieltää julkisen elvytysrahan käytön julkisten rakennusten ylläpitoon, elleivät kaikki projektissa käytetyt tuotteet ole tuotettu Yhdysvalloissa. Asia on esillä EU:n ja Yhdysvaltojen TTIP-sopimusneuvotteluissa. Ratkaisun löytyminen on osoittautunut haastavaksi.

4.3.5. Intia

Ainoastaan 15 yritystä raportoi kaupanesteistä Intiassa. Ilmoitettuja esteitä oli yhteensä 28 kappaletta eli kolme prosenttia kyselyssä raportoiduista esteistä (taulukko 11). Yritykset raportoivat aikaisempien kyselyiden tavoin eniten korkeisiin ja/ tai syrjiviin tulleihin sekä muihin maksuihin liittyvistä ongelmista. Näiden osuus kaikista raportoiduista Intia-esteistä oli 29 prosenttia (kahdeksan ilmoitusta). Toiseksi eniten raportoitiin tullaustenmenettelyihin liittyvistä ongelmista, joiden osuus oli 18 prosenttia (viisi ilmoitusta) ilmoitetuista esteistä. Tämän jälkeen raportoitujen esteiden lukumäärä ongelmatyypeittäin oli hyvin pieni ja jakautui melko tasaisesti ongelmatyypin välillä. Kaiken kaikkiaan

esteiden tyypit ovat Intialle tyypillisiä, ja suomalaiset yritykset ovat törmänneet vastaavanlaisiin ongelmiin myös aiemmin.

Intian markkinoilla olevia kaupanesteitä pyritään poistamaan kahdenvälisesti Suomen ja Intian välillä ja/ tai tiiviissä yhteistyössä Euroopan komission kanssa.

EU:n ja Intian väliset vapaakauppasopimusneuvottelut ovat olleet tauolla muutaman vuoden, mutta niitä pyritään parhaillaan käynnistämään uudelleen. Sopimuksen kautta pystyttäisiin puuttumaan etenkin tulleihin ja palveluiden kauppaan liittyviin ongelmiin. Sopimus lisäisi myös toimintaympäristön ennakoitavuutta ja toisi esimerkiksi investoijille parempaa oikeusturvaa.

Taulukko 11: Kaupanesteet Intiassa

Kaupaneste	lkm	osuus
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit ja muut maksut	8	29%
Tullaustenmenettelyt, kauppamenettelyt, tullausten määritys, alkuperäisyyden ja rajalla vaadittavat erityisasiakirjat	5	18%
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	3	11%
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	3	11%
Kotimaisuusvaatimukset tavaroille ja palveluille	2	7%
Tekniset kaupanesteet, kuten standardit, tekniset määräykset, tarkastus-, testaus- ja sertifiointivaatimukset	1	4%
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai viranomaisen asettamat lisensointivaatimukset	1	4%
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	1	4%
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimilupien saanti, lainsäädännön ennakoitavuus ja oikeusturva	1	4%
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut, ammattipätevyysien tunnustaminen	1	4%
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus	1	4%
Muut esteet: kuvailee yleisellä tasolla	1	4%
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	0	0%
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset, kilpailuviranomaisen toiminta	0	0%
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	0	0%
Yhteensä	41	

Esimerkki:

Intian osalta yritykset ovat raportoineet verotukseen liittyvistä ongelmista. Esimerkkitapauksessa Intian viranomaisten ja yrityksen välillä on ollut epäselvyyttä siitä, tuleeko yrityksen maksaa liikevaihtoveroa vai palveluveroa. Toistaiseksi yritys oli maksanut Intiaan liikevaihtoveroa, mutta sittemmin Intian viranomaiset ovat katsoneet, että yhtiön olisikin tullut maksaa palveluveroa. Ongelmalliseksi tilanteen tekee se, että Intiassa liittovaltio vastaa palveluverosta ja osavaltiot liikevaihtoverosta. Suomen suurlähetystö New Delhissä on osallistunut yrityksen kanssa useisiin eri viranomaisistaamisiin, jotta yrityksen ongelma saataisiin ratkaistua.

4.4. Esteet digitaalisessa liiketoiminnassa

Yritysten vastauksissa ilmeni, että suuri osa kokee digitaalisten järjestelmien, niiden rakentamisen ja ylläpidon sekä oman liiketoiminnan digitalisoimisen suurimpana esteenä. Osittain kyse on osaamisen puutteesta, mutta osittain puutteellisista tietoverkoista ja tietosuojan epävarmuudesta sekä myös rikollisesta toiminnasta.

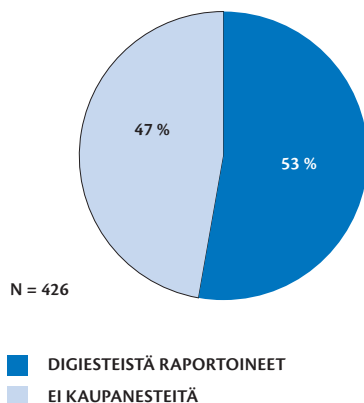
Digitalisaatio nähdään yleisesti keskeisenä yritysten kasvuun ja kansainvälisen liiketoimintaan myönteisesti vaikuttavana suuntauksena, mutta se sisältää myös haasteita. Digitaalinen kauppa on aiheena uusi monilla politiikka-aloilla, mutta sen merkitys on tunnustettu ja esteitä pyritään poistamaan aktiivisesti.

Kaikkiaan 53 prosenttia vastaajista tunnisti kansainvälisessä liiketoiminnassaan digitaaliseen liiketoimintaan liittyviä haasteita (kuva 7). Digitaaliset kaupanesteet liittyivät eniten rahoitus- ja maksuliikenteeseen, vero- tukseen sekä vaatimuksiin tietojen tai laitteiden säilyttämisestä tietyissä paikoissa.

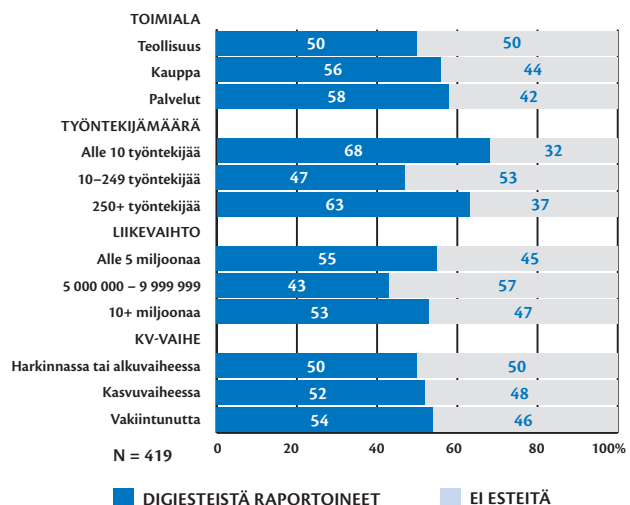
Suuri osa vastanneista yrityksistä koki digitalisoitumisen suurimpana esteenä muun muassa digitaalisten järjestelmien rakentamisen ja ylläpidon sekä oman liiketoiminnan digitalisoimisen. Osittain kysymys on osaamisen puutteesta, osittain puutteellisista tietoverkoista ja tietosuojan epävarmuudesta sekä myös rikollisesta toiminnasta.

Kuva 7: Digitaalisen liiketoiminnan esteet suomalaisten yritysten kansainvälisessä liiketoiminnassa

Digitaalisen liiketoiminnan esteitä raportoineet yritykset, % vastaajista



Digitaalisen liiketoiminnan esteitä raportoineet yritykset, % vastaajista eri ryhmissä



Esimerkki:

Ulkomaiset yritykset törmäävät Kiinassa usein vaatimuksiin sijoittaa digitaaliset palvelunsa paikalliselle palvelimelle, joka lisäksi saattaa sijaita asiakkaan tiloissa ja olla tämän yhteistyökumppanin henkilökunnan tai opiskelijoiden käytettävissä. Tällöin yrityksen on mahdotonta valvoa ja estää ohjelmistojensa kopiointia.

Toinen Kiinassa kohdattu yleinen este on internetin ulkomaanyhteyksien rajoittaminen. Tästä on eniten haittaa teollisuuden digitaalisille palveluille, joiden tulee toimia katkottomasti ja luotettavasti. Suomen viranomaisten on tärkeä myös jatkossa saada lisätietoja yritysten digitaalisessa liiketoiminnassa kokemista esteistä tai hankaluuksista, jotta näihin pystytään puuttumaan eri foorumeilla.

EU:n sisämarkkinoilla digitaaliseen säädösympäristöön on tartuttu digitaalisella sisämarkkinastrategialla ja sen sisältämän 16 aloitteen turvin. Näillä pyritään uudistamaan digitaalista toimintaympäristöä yrityksille suotuisammaksi vuoden 2017 loppuun mennessä. EU:n ulkopuolisten maiden osalta digitaalista kauppaa käsitellään parhaillaan useissa EU:n neuvoteltavana olevissa kauppasopimuksissa. Sopimuksilla pyritään poistamaan esteitä, jotka koskevat muun muassa tietojen vapaata siirtoa rajojen yli, vaatimuksia säilyttää tietoja tai laitteita tietyissä paikoissa tai paljastaa lähdekoodi toimiluvan ehtona. Tällaisia esteitä kyselyn pohjalta ilmoitetuista digitaalisen kaupan esteistä oli noin 25 prosenttia. Kyselystä selvitettiin vain esteiden luonnetta, ei kohdemaata. Esteiden selvittämistä jatketaan viiranomaistasolla.

4.5. Kansainvälistymisen merkitys kasvaa kaupanesteistä huolimatta

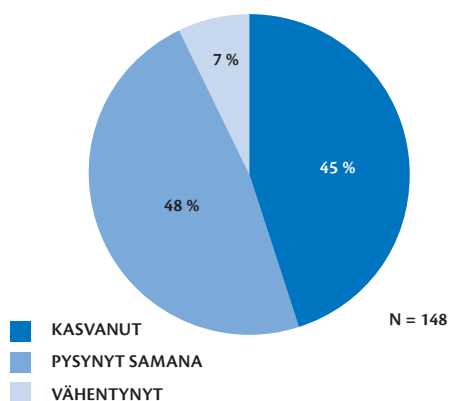
Kansainvälisen liiketoiminnan kasvuun uskotaan myös lähitulevaisuudessa. Seitsemän kymmenestä vastaajasta uskoi yrityksensä ulkomaankaupan liikevaihdon kasvuun vuosina 2016–2018 riippumatta siitä, oliko kaupanesteitä kohdattu yrityksen liiketoiminnassa.

Merkittävistä kaupanesteistä huolimatta puolet kaupanesteistä raportoineista yrityksistä arvioi, että viennin tai muun kansainvälisen toiminnan liikevaihto-osuus oli kasvanut, ja vain joka kymmenes ilmoitti sen supistuneen vuosina 2013–2015. Vastausten jakauma oli hyvin samansuuntainen myös niiden yritysten keskuudessa, jotka eivät kaupanesteistä raportoineet tai osanneet niitä yksilöidä (kuva 8).

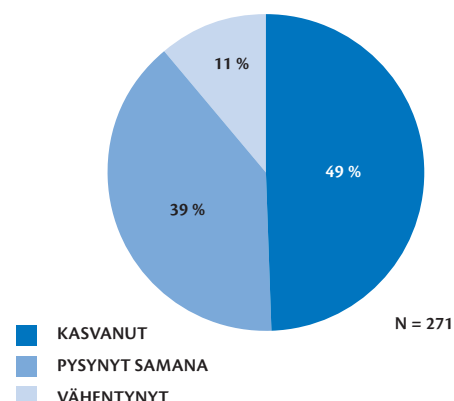
Kansainvälisen liiketoiminnan merkityksen kasvuun uskotaan laajasti myös lähitulevaisuudessa. Seitsemän kymmenestä vastaajasta uskoi ulkomaankaupan liikevaihto-osuuden kasvuun vuosina 2016–2018 riippumatta siitä, oliko kaupanesteitä kohdattu vai ei. Yritykset pystyvät toimimaan kansainvälisessä kilpailussa kitkatekijöistä huolimatta. Esteet voivat kuitenkin pahimmassa tapauksessa estää viennin ja turhat kustannukset voivat syödä toimitusten katteen. Esteet aiheuttavat turhia kustannuksia ja hankaluuksia sekä vaikeuttavat täyden kasvupotentiaalin hyödyntämistä.

Kuva 8. Kansainvälisen liiketoiminnan kehitys eri yritysryhmissä ²

Kansainvälisen liiketoiminnan kehitys 2013-15
% vastaajista, joilla ei kokemusta kaupanesteistä



Kansainvälisen liiketoiminnan kehitys 2013-15
% vastaajista, jotka raportoivat kaupanesteistä



² Kyse on kansainvälisen toiminnan liikevaihto-osuuden kasvusta, jolloin kasvu ei välttämättä tarkoita määrällistä toiminnan laajentumista. Tällöin joissain yrityksissä esimerkiksi kotimaan toimintojen supistuminen voi kasvattaa kansainvälisen toiminnan suhteellista merkitystä.

5. Johtopäätökset ja kehittämisehdotukset

Merkittävä osa kansainvälistymisen edistämisestä tehdään jo kotimaassa. Erityisesti avopalaute kertoi yrittäjyyden arjessa koetuista Suomen kilpailukykyongelmista. Ne liittyvät työmarkkinoiden toimivuuteen, verotukseen, logistiikkaan ja sääntelyyn sekä yritysten kokemukseen viranomaistoiminnan luomasta rasitteesta kilpailukyvyllä. Nämä sinänsä jo voivat muodostaa yrityksille kynnyksen kansainvälistymiseen.

Yritykset toisaalta tunnistavat kansainvälistymisessä omat osaamishaasteensa, mutta samalla ne luottavat kasvuun ja omiin vahvuuksiinsa. Saatujen vastaus-ten perusteella yritysten kokemat kansainvälistymishaasteet eivät eroa merkittävästi aiemmista kyselyistä saaduista tuloksista. Erityisesti kotimaisen ja kansainvälisen rahoituksen saatavuuteen sekä kotimaan rahoitusmahdollisuuksien kehittämisestä saatiin palautetta.

Avopalaute kertoo selkeästi myös palveluiden tunnettuudesta. Vastajat kaipaavat sellaisia palveluita, tukea ja neuvontaa, joita on jo olemassa. Palveluiden ja yritysten kohtaamiseen on edelleen kiinnitettävä huomiota. Yritysrajapinnassa ja uusasiakashankinnassa toimivien henkilöiden on tunnettava koko palvelu- ja osaamiskenttä ja avattava ovi koko Team Finland -palvelujärjestelmään. Yrityksille suunnattua Team Finland -viestintää on tehostettava ja konkretisoitava.

Samanaikaisesti kansainvälistymishaasteet ovat usein yritys- ja toimialakohtaisia, mikä edellyttää Team Finland -palvelutarjonnalta ketteryyttä vastata yritysten erilaisiin ja muuttuviin tarpeisiin. Myös yritysten omien vertaisverkostojen ja mentoroinnin merkitys nousi esille monissa avovastauksissa.

Viranomaistoiminta saa myös kiittävää palautetta. Vaikuttavuus yritysten kansainvälistymiseen tulisi kuitenkin olla keskeinen arvioitava mittari viranomaistoiminnan edelleen kehittämisessä.

Kasvu ja kansainvälistyminen ovat kaikkien yhteisiä asioita. Kilpailukyky politiikan ja yritysten kv-palvelujärjestelmän sekä rahoituksen tehokkuus ja tuloksellisuus kärsivät, mikäli markkinoiden avoimuus ei etene ja vapaakaupan vastustus valtaa alaa. Ja päinvastoin; avautuvia mahdollisuuksia ei pystytä hyödyntämään, jos kansainvälistymisen edellytykset ovat puutteelliset.

Taulukko 12. Keskeiset tulokset ja vastaukset tutkimuskysymyksiin

5.1. Yritysten arvioimat kasvumahdollisuudet ja kansainvälistymisen merkitys		
TULOKSET	TULKINTA	KEHITTÄMISEHDOTUKSET
Lähes puolet vastaajista raportoi kansainvälisen toiminnan merkityksen kasvusta vuosina 2013–2015, ja kolme neljäsosaa vastaajista uskoi kv-toiminnan merkityksen kasvavan 2016–2018. Vakiintuneiden teollisuusviejien rinnalle on syntynyt useita ulkomaankauppaa käynnistäviä palvelualan yrityksiä.	Kansainvälistymisaktiivisuus on voimakkaasti lisääntynyt ennen kaikkea pk-yrityskentässä. Kehitystä vauhdittavat markkinoiden avautuminen, digitalisaatio sekä talouden turbulenssi. Näiden seurauksena kansainvälistymiskynys on yhä matalammalla.	Kasvupotentiaalin toteutumiseen tulee panostaa vaikuttamalla ennalakoivasti oikeanlaisella neuvonnalla, rahoituksella ja palveluilla, ja niiden tulee vastata eri kehitysvaiheessa ja aloilla olevien yritysten kansainvälisen liiketoiminnan tarpeita.
Vastaajista neljä viidestä tunnisti kasvumahdollisuuksia ensisijaisesti Euroopassa. Yksittäisistä kohdemarkkinoista Ruotsi, Venäjä ja Saksa olivat houkuttelevimpia markkinoita.	Eurooppa pysyy suomalaisten yritysten ensisijaisena kasvumarkkinana. Maantieteellinen läheisyys selittää osin tuloksia, Venäjän ja Saksan osalta markkinoiden koko on houkutteleva. Eurooppa on tärkeä erityisesti pk-yrityksille ja alkuvaiheen kansainvälistyjille. Merkittävä osa EU-viennistä päättyy jatkojalostuksen kautta lopulta EU:n ulkopuolelle. Viennin arvonnalisällä mitattuna Suomen merkittävimmät vientimaat ovat Yhdysvallat ja Kiina. Näin ollen myös ulkomarkkinoiden kasvun ja toimintaympäristön kehityksellä on suuri merkitys myös niille yrityksille, joilla ei ole suoraa vientiä EU:n ulkopuolelle.	Team Finland -palveluiden toimivuudesta on huolehdyttävä lähimarkkinoilla ja Euroopassa. Myös sisämarkkinoilla eri maiden liiketoimintaympäristöissä on merkittäviä eroja, joista suomalaisille yrityksille syntyviin tiedontarpeisiin Team Finland -palveluiden on vastattava. Samalla tulokset painottavat EU-vaikuttamisen tärkeyttä. Nykyisessä taloudellisessa tilanteessa ja brexitin synnyttämässä epävarmuudessa yritykset kaipaavat EU-politiikalta vakautta, johdonmukaisuutta ja ennustettavuutta. EU:n kauppapolitiikalla tulee huolehtia EU:n ulkopuolisen kaupan helpottamisesta, markkinoiden avaamisesta ja tasapuolisen kilpailuympäristön kehittämisestä erityisesti keskeisimmillä kohdemarkkinoilla. Myös uusien markkinoiden avaaminen on tärkeätä kasvun vahvistamiseksi.
Kehittyvien markkinoiden kasvumahdollisuuksia ei laajasti tunnusteta. Toisaalta vakiintuneet kansainvälistyjät ja suuryritykset näkevät usein mahdollisuuksia muita laajemmin Aasiassa ja Afrikassa.	Vaikka niin sanottujen nousevien markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia korostetaan, yritykset eivät vahvasti tunnista niiden tarjoamia mahdollisuuksia.	Kehittyvien markkinoiden potentiaalia ja tiedonlähteitä on tuotava konkreettisemmin yritysten tietoon ja helpotettava markkinoille pääsyä. Vapaakauppasopimusten neuvottelemiseen, hyödyntämiseen ja tunnettuuteen panostettava.

5.2. Yritysten vahvuudet ja kehittämistarpeet kansainvälisessä liiketoiminnassa

TULOKSET	TULKINTA	KEHITTÄMISEHDOTUKSET
Kansainvälistymisen alkuvaiheessa ja sitä harkitsevat yritykset arvioivat osaamistaan kaikkein kriittisimmin.	Alkuvaiheen kv-yritykset tarvitsevat muita enemmän apua kansainvälisen liiketoiminnan osaamiseen vahvistamiseen ja tiedonsaantiin.	Team Finlandin palveluiden saatavuuteen, tunnettuuteen ja hyödynnettävyyteen on panostettava. Palvelujen konseptoimista ja jalkauttamista yritysälähtöisesti tulee jatkaa ja tehostaa. Samalla on panostettava tiedottamiseen Team Finland -palveluista, mukaan lukien ulkomaanverkoston palvelut. Team Finland -kasvuohjelmassa on panostettava yritysten keskinäiseen verkottumiseen ja kokemusten vaihtoon. Yritysten kannalta hyödyllisiä lokaaleja verkostoja löytyy muun muassa kahdenvälisistä kauppamareista (Finncham-verkosto) ja kohdemaiden yritysverkostoista. Myös erilaiset sparraus- ja yhteistyömallit, kuten veturiyritykset, joissa vakiintuneet kansainvälistyjt neuvovat alkuvaiheen vientiyrityksiä, saattavat parhaimmillaan madaltaa ulkomaankaupan aloittamisen kynnyistä ja edesauttaa tyypillisimpiin sudenkuoppien välttämistä.
Kotimaisen ja kansainvälisen rahoituksen saatavuus korostui yritysten avopalautteessa.	Erityisesti pk-yrityksille kohdemarkkinoiden kv-rahoitusosaaminen muodostaa merkittävän kansainvälistymisen pullonkaulan. Pk-yritysten panostaminen kansainvälistymiseen vaatii suuria yrityksiä suhteellisesti enemmän aikaa ja resursseja. Myös tehdyt viimeaikaiset leikkaukset julkisessa kansainvälistymisrahoituksessa huolestuttavat yrityksiä.	Huomiota tulee kiinnittää erityisesti pk-yrityksille soveltuvien vientirahoitusinstrumenttien hyödynnettävyyteen. Lisäksi tulee yhä kiinnittää huomiota suomalaisyritysten tiedonsaantiin kansainvälisten järjestöjen ja rahoituslaitosten hankinnoista sekä kehitysyhteistyörahoituksen mahdollisuuksista mukaan lukien kansainvälisiä hankintoja koskevat Team Finland -palvelut yrityksille.
Yritysten selkeimpiä kv-markkinoiden vahvuuksia ovat tuotanto- ja prosessiosaaminen. IPR-osaamisessa, kansainvälisten rahoituslähteiden hyödyntämisessä ja kohdemarkkinoiden lainsäädännön ja vaatimusten tuntemuksessa sekä osallistumisessa julkisiin hankintoihin on puutteita.	Kohdemarkkinoihin liittyvässä resurssi- ja asiaosaamisessa sekä tiedonsaannissa eniten kehitettävää.	Yhteistyöhön kansainväliseen rahoitusosaamisen tarjoamiseksi yrityksille sekä julkisten hankintojen avaamiseen on kiinnitettävä enemmän huomiota. Myös Team Finlandin kohdemarkkinoiden lainsäädännön ja vaatimusten tuntemus ja viranomaiskontaktit on kanavoitava tehokkaasti yritysten käyttöön.

5.3. Yritysten kokemat kaupanesteet kohdemarkkinoilla

TULOKSET	TULKINTA	KEHITTÄMISEHDOTUKSET
Kolme viidestä vastaajista raportoi kohtaamistaan kaupanesteistä. Yleisimpiä ne ovat kasvuvaiheessa ja suuryrityksissä. Eniten kaupanesteitä oli kohdattu Venäjällä ja Kiinassa.	Kaupanesteistä raportointi kohdistuu luonnollisesti niihin maihin, joista vastaajilla on eniten kokemusta ja niihin yrityksiin, joilla vienti on aktiivista tai jo vakiintuneempaa. Vakiintuneet ja erityisesti suuret viejät tunnistavat ja raportoivat pk-yrityksiä todennäköisemmin kaupanesteitä, koska ne operoivat usein monilla kohdemarkkinoilla samanaikaisesti.	Kasvuvaiheessa olevien tai sitä lähestyvien yritysten ja viranomaisien välistä yhteistyötä ja tiedon jakamista kansainvälistymistä hankaloittavien kaupanesteiden tunnistamisessa, poistamisessa ja tiedottamisessa tulee entisestään tehostaa.
Yleisimpiä kaupanesteitä ovat erilaiset tekniset kaupanesteet, standardit sekä testaukseen ja sertifiointiin että tullaukseen liittyvät ongelmat. Yritykset raportoivat aikaisempaa enemmän myös erilaisista tavaroille ja palveluille asetetuista kotimaisuusvaatimuksista.	Kaupanesteet ovat merkittävä haikka erityisesti pk-vientiyrityksille varsinkin kansainvälistymisen alkuvaiheessa ja muodostavat suhteellisesti suuremman hallinto- ja kustannustaakan kuin suurille yrityksille.	Esteiden selvittämiseen ja madaltamiseen tarvitaan resursseja sekä entistäkin tiiviimpää yhteistyötä elinkeinoelämän ja viranomaisten kesken. Vapaakauppasopimukset ovat yksi konkreettinen keino poistaa kaupanesteitä. Sopimusten toimeenpanoon tulee kiinnittää huomiota. Vapaakauppasopimusten tuomien mahdollisuuksien konkreettinen avaaminen suomalaisyritysten näkökulmasta on välttämätöntä mahdollisuuksien hyödyntämiseksi.
Digitaalisessa liiketoiminnassa yritykset raportoivat aikaisempaa enemmän erilaisista maksuliikenteeseen ja verotukseen liittyvistä haasteista sekä tavaroille ja palveluille asetetuista kotimaisuusvaatimuksista (mm. vaatimukset säilyttää tietoa tai laitteita tietyssä maassa).	Digitaalisen liiketoiminnan esteiden merkitys kansainvälisessä liiketoiminnassa kasvaa. Kotimaisuusastevaatimukset ovat kasvava ongelma ja uhka tulevaisuuden liiketoiminnalle, palvelukaupalle sekä digitalisaation hyödyntämiselle	Digitaalista liiketoimintaa koskevia esteitä, kuten kotimaisuusvaatimuksia, pyritään poistamaan vapaakauppasopimuksissa. Jatketaan vaikuttamista kauppasopimusten sisältöön siten, että kotimaisuusvaatimukset vähenisivät.

Team Finland kokoaa yhteen kaikki valtiorahoitteiset kansainvälistymispalvelut

Palvelut on jaoteltu kuuteen kokonaisuuteen (markkinoiden mahdollisuudet, neuvonta ja koulutus, rahoitus, verkostot, yhteiskuntasuhteet, näkyvyys).

Tutustu ja rakenna oma polkusi maailman markkinoille
www.Team.Finland.fi/palvelut

Voit myös soittaa Team Finlandin palvelunumeroon 0295 020 510 tai lähettää yhteydenottopyynnön
<https://www.tekes.fi/team-finland-yhteydenotto/>



KAUPPAKAMARI



Lisätietoja:

Outi Ervasti, asiantuntija, Elinkeinoelämän keskusliitto EK, p. 040 721 2131, outi.ervasti@ek.fi

Heli Siikaluoma, kaupallinen neuvos, ulkoasiainministeriö, p. 0295 351 133, heli.siikaluoma@formin.fi

www.ek.fi/kaupaneste2016

Marraskuu 2016