



YRITYSKYSELY EU:N VAPAAKAUPPASOPIMUSNEUVOTTELUISTA USA:N JA JAPANIN KANSSA

Euroopan unioni on aloittelemassa neuvotteluita kaupan vapauttamisesta USA:n ja Japanin kanssa. Elinkeinoelämän keskusliitto EK kartoittaa suomalaisyritysten tärkeimmät intressit ja sopimusten tuomat mahdollisuudet kyseisissä maissa.

EU:n käymät vapaakauppasopimusneuvottelut antavat ainutlaatuisen mahdollisuuden helpottaa yrityksenne toimintaa kyseisissä maissa, poistaa olemassa olevia kaupanesteitä sekä ehkäistä uusien kaupanesteiden syntyä. Viranomaiset ja edunvalvojat tarvitsevat kuitenkin hyvin yksityiskohtaista tietoa yrityksenne intresseistä ja ongelmista kyseisillä markkinoilla, jotta voimme ajaa etujanne parhaalla mahdollisella tavalla.

Pyydämme vastaamaan alla oleviin kysymyksiin siltä osin kuin ne ovat yrityksillenne relevantteja. **Vastauksia toivotaan 9.8.2013 mennessä osoitteeseen kauppapolitiikka@ek.fi.** Myös myöhemmin toimitetut vastaukset tullaan ottamaan huomioon neuvottelujen edetessä. Järjestämme mielellämme myös tapaamisen yrityksenne intressien ja kaupanesteiden kartoittamiseksi.

Tekniset kaupanesteet ja sääntely-yhteistyö

USA:n ja Japanin soveltamat tekniset määräykset, standardit ja testaus- ja hyväksymismenettely esim. ICT-sektorilla, koneissa ja laitteissa, energia- tai kemiansektorilla voivat muodostaa tarpeettomasti kauppaa haittaavia ongelmia, mikäli vaatimuksista ei ole saatavissa riittävästi tietoa tai ne ovat syrjiviä tai tarpeettoman monimutkaisia. Tällaisissa tapauksissa puhutaan teknisistä kaupanesteistä.

Neuvotteluissa USA:n ja Japanin kanssa odotetaan erityisesti teknisten kaupanesteiden poistamista ja sääntely-yhteistyön tiivistämistä. Neuvotteluissa voidaan tavoitella esimerkiksi vaatimustenmukaisuuden vastavuoroista tunnustamista, jolloin voidaan välttää monenkertaisia testauksia ja sertifiointeja.

1. Mitkä ovat tärkeimmät paikalliset standardit ja tekniset määräykset, jotka vaikuttavat toimintaanne USA:ssa/Japanissa?

2. Mille tuotteille USA/Japani soveltaa erillisiä tai vaatimustasoltaan alhaisempia/raskaampia sertifiointivaatimuksia ja -prosesseja tai testaus/hyväksymismenettelyitä kuin EU?
3. Onko USA:n tai Japanin säädöksissä syrjintää, joka perustuu tuotteen alkuperään?
4. Onko USA tai Japani luonut omia kansallisia standardeja, vaikka vastaavia kansainvälisiä standardeja on olemassa?
5. Onko odotettavissa uusia kaupanesteitä uuden sääntelyn seurauksena?

Palvelukauppa

6. Onko sektorillanne vaatimuksia ulkomaalaisomistuksen enimmäismäärälle tai henkilöiden enimmäismäärälle (esim. monopolit, yksinoikeudet, kiintiöt, tarveharkinta), tietyn yritysmuodon käytölle (esim. ulkomaisten yritysten on toimittava osakeyhtiöinä, tai ulkomaiset suorat sivuliikkeet on kielletty), tai rajoituksia työntekijöiden määrän suhteen (esimerkiksi tietyn projektin toteuttamiseen saa käyttää vain tietyn määrän henkilöitä)?
7. Vaaditaanko palveluiden tuottamiseen erillinen lupa ja jos vaaditaan, onko lupamenettelyissä ulkomaalaisia toimijoita syrjiviä elementtejä?
8. Kohdellaanko ulkomaisia toimijoita jollakin muulla tavoin syrjivästi palvelusektorilla, jolla toimitte?

9. Onko sellaisia palveluita, joiden kohdalla kaupan vapauttaminen saattaisi aiheuttaa merkittäviä ongelmia suomalaiselle palvelutuotannolle?

10. Onko tiedossanne kohdemaan lainsäädäntöön tulevia/tulleita muutoksista, joilla voisi olla vaikutusta suomalaisyritysten toimintaan?

Julkiset hankinnat

Julkisilla hankinnoilla tarkoitetaan kaikkia julkisyhteisön (mm. valtion, osavaltioiden, kaupunkien) tekemiä hankintoja.

11. Mikä estää pääsyn USA:n/Japanin julkisiin hankintoihin (esim. lainsäädäntö, asetetut kynnyksarvot, viranomaismenettelyt, paikallisten yritysten suosiminen tai muu syrjintä, puutteellinen tiedottaminen, erot osavaltiokohtaisissa menettelytavoissa)?

12. Onko USA:n soveltama "Buy American Act" vaikeuttanut yrityksenne mahdollisuuksia tehdä kauppaa?

13. Mitä tuotteita tai palveluita olisitte kiinnostuneita myymään julkisille hankintayksiköille?

14. Mitkä hankintayksiköt kyseisessä maassa ovat tärkeimmät ja pitäisi saada sopimukseen mukaan?

Teollis- ja tekijänoikeudet

15. Missä IPR:ään liittyvissä kysymyksissä yrityksillänne on ollut ongelmia USA:n tai Japanin markkinoilla, joihin toivoisitte muutosta sopimusneuvottelujen kautta?

- a) Teollisoikeuksien (mm. tavaramerkkien, mallien ja patenttien) suojaamisessa ja täytäntöönpanossa havaitut ongelmat.

- b) Rekisteröintiviranomaisten toiminta (esim. hakemusmenettelyn kesto ja kustannukset, tutkimusjärjestelmän laadukkuus, ratkaisujen luotettavuus).

- c) Tekijänoikeuksien hyödyntämisessä liiketoiminnassa havaitut ongelmat.

- d) Oikeussuojajärjestelmän toimivuus (mm. oikeuden saatavuuden toteutuminen käytännössä, kuten esimerkiksi oikeudenkäynnin hinta ja kesto sekä suomalaisten yritysten asema prosessissa verrattuna kotimarkkinoiden yrityksiin. Muut vaihtoehtoiset riidanratkaisukeinot.)

- e) Teollis- ja tekijänoikeuslainsäädännön kehittyneisyys suhteessa EU-sääntelyyn.

- f) Paikallisen yhteistyöverkoston toimivuus IPR-asioissa yleisesti ko. markkinalla. (Asianajajat, yhteistyöyritykset, yliopisto, elinkeinoelämän järjestöt jne.)

- g) IPR-oikeuksien merkitys ko. markkinalla toimittaessa: Nähdäänkö aineettoman omaisuuden suojaaminen ja puolustaminen tärkeänä?

- h) Suhtautuminen piratismiin ja tuoteväärennösten torjuntaan. (Vrt. EU:n IPR-strategiaan sisältyvä laaja toimenpideohjelma piratismiin ja tuoteväärennösten torjumiseksi.)

Prioriteettisektorit sekä tuonti- ja vientitullit

16. Mitä mahdollisuuksia näette yrityksenne kannalta lisätä liiketoimintaa USA:ssa/Japanissa, ja miten sitä voisi edistää?
17. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät (potentiaaliset) vientituotteet, joiden kaupan vapauttamista tulisi priorisoida kyseisten maiden osalta? Tämä tieto tulisi saada tullinimikkeinä (kahdeksan numeron tarkkuudella, CN-nimike).
18. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät (potentiaaliset) tuontituotteet USA:sta/Japanista?
19. Onko USA:ssa/Japanissa mitään sieltä tuontia EU:iin rajoittavia toimia?
20. Onko yrityksenne kohdannut EU:ssa ongelmia, jotka rajoittavat yrityksenne mahdollisuutta tuoda tuotteita USA:sta/Japanista?
21. Onko sellaisia tuotteita, joiden kohdalla kaupan vapauttaminen saattaisi aiheuttaa merkittäviä ongelmia suomalaiselle tuotannolle?

Muut kaupanesteet

Muita yritysten kohtaamia kaupanesteitä, joihin saattaa olla mahdollisuus puuttua vapaakauppasopimusneuvotteluissa, ja joista toivomme teiltä lisätietoa, ovat:

22. Tullausmenettelyt (epäselvät tai alueittain vaihtelevat tullauskäytännöt, asiakirja- tai tietovaatimukset, mielivaltaiset paino- ja arvorajoitukset, tulliluokitukset)

23. Muut maksut tai verot (verot tai muut maksut, jotka syrjivät ulkomaisia toimijoita, muut verotukseen liittyvät tekijät mm. alv-palautukset)

24. Henkilöiden liikkuvuus (viisumien, oleskelu- ja työlupien saanti, tutkinto- ja pätevyysvaatimukset, vaatimukset paikallisen työvoiman käytöstä)

25. Määrälliset rajoitukset ja lisensointivaatimukset (vientä ja tuontikiintiöt, lisensointi- ja tarkkailuasiakirjavaatimukset, vienti- ja tuontimonopolit, yksinoikeudet, tarvehankinta)

26. Kilpailuolosuhteet (kilpailulainsäädännön tai sen toimeenpanon puutteet, kilpailua vääristävät valtiontuet)

27. Pääoman vapaan liikkuvuuden rajoitukset (voittojen kotiuttaminen, maksuliikenteen toimivuus, maksujen viivästyminen)

Esimerkki EU:n neuvottelemasta vapaakauppasopimuksesta

EU pitää EU:n ja Etelä-Korean välistä vapaakauppasopimustaan lähtökohtana tuleville sopimuksille ja se toimii myös jossain määrin pohjana USA:n ja Japanin kanssa:

<http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:2011:127:SOM:EN:HTML>