

Mikko Nieminen – Heli Siikaluoma – Akseli Koskela – Leila Vilhunen

Sammandrag av enkät om internationalisering och handelshinder 2013



Sammandrag

Hösten 2012 gjorde utrikesministeriet en enkät om internationalisering och handelshinder i vilket man kartlade företagets internationalisering och hinder för handel samt investeringar. Enkäten genomfördes som en del av konceptet Team Finland i samarbete med arbets- och näringsministeriet, Finpro, Finlands Näringsliv EK, Centralhandelskammaren, Internationella handelskammaren ICC, Företagarna i Finland och Förbundet för finsk handel. Enkäten om internationalisering och handelshinder besvarades av cirka 600 företag, som täcker merparten av Finlands utrikeshandel. Första delen av den här utredningen består av en analys av företagets enkätsvar och utvecklingsförslag samt en redogörelse för de åtgärder som redan vidtagits med anledning av svaren. Andra delen av utredningen behandlar olika slag av tjänster som stödjer företagets internationalisering.

De finländska företagen är fortfarande intresserade av "de traditionella exportmarknaderna". Dessa toppas av Finlands av tradition största handelspartner Ryssland, Sverige, Kina, USA, Tyskland, Norge, Japan, Indien, Storbritannien och Ukraina. Enkäten visar att det vore möjligt att utöka Finlands handel med Japan, Indien och Ukraina, för i fråga om företagets intresse för exportmarknader placerade sig de här länderna högre än i ljuset av Finlands exportstatistik.

Företagen anser att offentliga internationaliseringstjänster är viktiga och betonar att man bör skapa goda verksamhetsförutsättningar för deras internationalisering och arbete ute i världen. Företagen ansåg att de i regel fått en sakkunnig service men de ger också talrika utvecklingsförslag. Det centrala önskemålet är att alla tjänster skulle finnas tillgängliga på ett ställe. Enkäten visar att de tjänster som företagen ser som viktigast handlar om nätverksbyggande, uppföljning av affärsmiljö och olika PR-arrangemang. Företagen önskade också att man skulle undanröja handelshinder speciellt på krävande marknader. Företagens utvecklingsönskemål kommer att beaktas och utnyttjas även i fortsättningen i Team Finland-verksamheten. Till exempel att få service på ett och samma ställe, eller snarare det första stället, är ett av Team Finlands främsta mål.

Resor för att främja export och internationalisering anses allmänt taget vara nyttiga. Sådana önskas särskilt till Ryssland, Kina, USA och Indien. Bland annat Japan, Sverige, Tyskland, Norge, Brasilien och Polen placerar sig också högt upp på önskelistan. Listan sammanfaller rätt bra med de önskemål Finpro fått av företagen tidigare, men Japan prioriteras högre än förr. Företagen önskar att de exportfrämjande resorna skulle ge dem möjligheter att träffa sådana myndigheter och företagsrepresentanter i mållandet, med vilka enskilda företag annars har besvärligt att ordna möten. Företagens centrala utvecklingsidé är att skräddarsy särskilda exportfrämjande resor för vissa sektorer eller företagskluster. Företagens önskemål kommer att i mån av möjlighet beaktas i planeringen av de här resorna. Förberedelserna av resorna och uppföljningen av deras resultat utvecklas i en särskild utvecklingsgrupp för exportfrämjande resor.

Företagens åsikter om hur exportfinansieringen fungerar är tudelade. En del av dem är nöjda medan en del anser att det inte finns finansiering att tillgå eller att det är byråkratiskt, oflexibelt eller dyrt att ansöka om den. Särskilt för små och medelstora företag kan det vara besvärligt att hitta rätt finansieringsinstrument och de önskar mer

information om de olika alternativen och möjligheterna. Enkätsvaren visar att det behövs mera utvecklingsarbete, information och utbildning kring internationalisering och exportfinansiering. Företagens frågor och önskemål rörande finansiering har delgetts de ansvariga myndigheterna och de aktörer som beviljar finansiering och garantier för analys. De har redan haft kontakt med flera företag och utvecklingsförslagen och problemen har diskuterats.

De finländska företagen uppgav sammanlagt cirka 1 400 hinder för handel och investeringar. Utgående från svaren förefaller antalet hinder allmänt taget ha ökat. Merparten av de hinder som de finländska företagen uppgav, omkring 86 procent, finns i exporten av varor och tjänster. Hindren i anslutning till importen står för endast cirka 14 procent, vilket är mindre än tidigare. De angivna hindren består fortfarande mestadels av problem i anslutning till export och import av varor. Problemen i samband med utbudet av tjänster har dock ökat, vilket visar att tjänster ingår i allt fler finländska företags verksamhet. Inga nämnvärda hinder för investeringar rapporterades.

Cirka 30 procent av de finländska företagens handels- och investeringshinder hänger samman med handeln med Ryssland, vilket givetvis delvis beror på att Ryssland är Finlands viktigaste handelspartner. De här hindrens andel är i det stora hela lika stor som före enkäten. Näst flest problem möter finländska företag på EU:s inre marknad. Den här markanden är ekonomiskt viktig för Finland och allt som allt cirka 53 procent av Finlands utrikeshandel bedrivs inom EU. Enligt enkäten är offentliga upphandlingar och EU:s upphandlingslagstiftning överlag det mest problematiska området. Utöver offentliga upphandlingar framträder problem i samband med varulagstiftning samt skatter och beskattning som de största enskilda kategorierna. Cirka tio procent av de angivna hindren rör handeln med Kina. De här hindren har ökat en aning, men inte signifikant. Näst efter Kina förekommer det flest problem i handeln med Brasilien, Indien och USA.

De allmänna hindren, som inte hänger samman med ett visst land eller område, har ökat avsevärt. Som världsomspännande bekymmer av det här slaget ser företagen trygghandet av immateriella rättigheter och problem i offentliga upphandlingar.

Alla handels- och investeringshinder som företagen fört fram har analyserats vid utrikesministeriet samt arbets- och näringsministeriet. Vid behov har företagen blivit ombedda att lämna mera information för en vidare behandling av fallen. En stor del av problemen har redan tagits till behandling antingen bilateralt mellan Finland och mållandet och/eller tillsammans med Europeiska kommissionen och andra medlemsländer som ett led i EU:s gemensamma handelspolitik till exempel i Världshandelsorganisationen WTO eller bilateralt mellan EU och mållandet. Exempelvis EU:s frihandelsförhandlingar ger ett gott tillfälle att avlägsna finländska företags handelshinder och därför utnyttjas företagens enkät svar när Finlands förhandlingsståndpunkter utarbetas.

Team Finland på nätet:

<http://team.finland.fi>

Programmet för externa ekonomiska relationer:

http://valtioneuvosto.fi/tiedostot/julkinen/periaatepaatokset/2012/taloudelliset_ulkosuhteet/sv.pdf

Mera information om enkäten om internationalisering och handelshinder vid utrikesministeriet fås av handelsrådet Heli Siikaluoma;
e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351 133

Översikt av de rapporterade handelshindren

De finländska företagen uppgav sammanlagt cirka 1 400 hinder för handel och investeringar. Utgående från svaren förefaller hindren på det hela taget ha blivit fler. Merparten av de hinder som de finländska företagen nämnde, cirka 86 procent, förekom i exporten av varor och tjänster. Hindren i importen stod för endast cirka 14 procent, vilket är mindre än tidigare. De rapporterade hindren har fortfarande i hög grad att göra med export eller import av varor. Problemen i samband med utbudet av tjänster har dock ökat, vilket visar att tjänster ingår i allt fler finländska företags verksamhet. Inga nämnvärda hinder för investeringar rapporterades.

Cirka 30 procent av de finländska företagens handels- och investeringshinder hänger samman med handeln med Ryssland, vilket givetvis delvis beror på att Ryssland är Finlands viktigaste handelspartner. Då det förekommer aktiv handel är det inte mer än naturligt att det även uppstår handelshinder. Hindren i Rysslandshandeln stod i det stora hela för en lika stor del som de gjorde före enkäten.

Näst flest problem möter finländska företag på EU:s inre marknad. Den här markanden är ekonomiskt viktig för Finland och allt som allt cirka 53 procent av Finlands utrikeshandel bedrivs inom EU. Enligt enkäten är offentliga upphandlingar och EU:s upphandlingslagstiftning överlag det mest problematiska området. Utöver offentliga upphandlingar framträder problem i samband med varulagstiftning samt skatter och beskattning som de största enskilda kategorierna.

Cirka tio procent av de angivna hindren rör handeln med Kina. De här hindren har ökat en aning, men inte signifikant. Även tidigare resultat ger vid handen att Ryssland och Kina är de handelspartner utanför EU där finländska företag stöter på flest problem.

De allmänna hindren, som inte hänger samman med ett visst land eller område, har ökat avsevärt. Som världsomspännande bekymmer av det här slaget ser företagen tryggheten av immateriella rättigheter och problem i offentliga upphandlingar.

Alla handels- och investeringshinder som företagen fört fram har analyserats vid utrikesministeriet samt arbets- och näringsministeriet. Vid behov har företagen blivit ombudda att lämna mera information för en vidare behandling av fallen. En stor del av problemen har redan tagits till behandling antingen bilateralt mellan Finland och mållandet och/eller tillsammans med Europeiska kommissionen och andra medlemsländer som ett led i EU:s gemensamma handelspolitik till exempel i Världshandelsorganisationen WTO eller bilateralt mellan EU och mållandet. Exempelvis EU:s frihandelsförhandlingar ger ett gott tillfälle att avlägsna finländska företags handelshinder och därför utnyttjas företagens enkätsvar när Finlands förhandlingsståndpunkter utarbetas.

I följande kapitel behandlas de handels- och investeringshinder som företagen uppgett, specificerat enligt länder.

Tabell 4. Handelshindrens tio-i-topp (N= 1 374)

#	Land	Andel av handelshindren
1	Ryssland	29,3 % (402 st.)
2	EU:s inre marknad (utom Finland)	14,7 % (202 st.)
3	Kina	8,6 % (118 st.)
4	Finland	7,7 % (106 st.)
5	Allmänt	5,1 % (70 st.)
6	Brasilien	4,4 % (60 st.)
7	Indien	4,2 % (57 st.)
8	USA	3,9 % (54 st.)
9	Ukraina	2,3 % (31 st.)
10	Argentina	1,6 % (22 st.)

Handelshindren enligt problemtyp

I en genomgång enligt problemtyp hänger de hinder som de finländska företagen uppper oftast samman med diskriminerande och oskäligen varubestämmelser (tekniska handelshinder, technical barriers to trade, TBT), höga eller föränderliga tullnivåer samt problem vid förtullningen. De här är samma problem som finländska företag av tradition har rapporterat.

Företagen har betydligt mer svårigheter än tidigare i fråga om offentliga upphandlingar, personers rörlighet samt i skyddet av immateriella rättigheter. En allmän observation var också att rapporterna om de olika kraven på inhemsk tillverkning, som handelsparterna ställer (local content, local production) och som stör exporten, har blivit fler. Det här innebär att en viss del av tillverkningen av varan bör bestå av ifrågavarande lands produktionsinsatser.

Det rapporterades färre problem än tidigare i anslutning till företagsklimat och konkurrensförhållanden. Det här beror förmodligen delvis på att frågeställningen i enkätformuläret inte längre specificerade de här problemtyperna, utan de ingick i de övriga hindren.

Tabell 5. Handelshinder enligt problemtyp (N= 1 374)

#	Problemtyp	Andel
1	Diskriminerande varubestämmelser	15,4 % (212 st.)
2	Tullnivåer	13,2 % (179 st.)
3	Tullförfaranden	12,2 % (168 st.)
4	Skatteproblem	8,7 % (119 st.)
5	Offentliga upphandlingar	8,5 % (118 st.)
6	Personers rörlighet	8,4 % (115 st.)
7	Övriga hinder och problem	7,3 % (100 st.)
8	Immateriella rättigheter (IPR)	7,1 % (97 st.)
9	Kapitalets rörlighet	5,9 % (81 st.)
10	Företagsklimat	3,6 % (49 st.)
11	Företagets rättsliga ställning	3,5 % (48 st.)
12	Kvantitativa begränsningar	3,4 % (47 st.)
13	Konkurrensförhållanden	1,8 % (25 st.)
14	Antidumpnings- och utjämningsstullar samt skyddsåtgärder	1,2 % (16 st.)

Handelshindren enligt sektor

När man ser på handelshindren enligt sektor visar det sig att de flesta företag som rapporterat investeringshinder är verksamma i branschen maskiner och apparater. De här hindren verkar att ha ökat en aning. Hos företagen i sektorn för tjänster noteras en avsevärd ökning av rapporter. Även i metall-, stål och gruvsektorn har antalet problem ökat jämfört med de anmälningar som utrikesministeriet känt till tidigare. Inom skogsindustrin, ICT-sektorn samt livsmedelsindustrin rapporterades däremot färre hinder än tidigare.

Tabell 6. Handelshindren enligt sektor (N= 1 374)

#	Sektor	Andel
1	Maskiner och apparater	18,2 % (250 st.)
2	Tjänster	15,8 % (217 st.)
3	Övrigt	13,8 % (190 st.)
4	Metall-, stål- och gruvindustri	9,7 % (133 st.)
5	Byggande och inredning	9,1 % (125 st.)
6	ICT (inkl. konsumentelektronik)	6,9 % (95 st.)
7	Kemisk industri (inkl. gummi, plast samt kosmetik)	6,1 % (84 st.)
8	Skogsindustri	4,3 % (59 st.)
9	Livsmedelsindustri (inkl. jordbruk)	3,5 % (48 st.)
10	*ospecificerad*	3,3 % (45 st.)
11	Transportmedel	3,2 % (44 st.)
12	Textil- och konfektionsindustri	3,1 % (43 st.)
13	Detaljhandel	1,7 % (23 st.)
14	Läkemedelsindustri	1,3 % (18 st.)

Härnäst redogörs närmare för problemen med offentliga upphandlingar, personers rörlighet, immateriella rättigheter, krav på inhemsk tillverkning och tjänster. De har ökat i jämförelse med de fall som utrikesministeriet känt till tidigare.

Offentliga upphandlingar

Offentliga upphandlingar uppfattas som ett problemområde oftare än förr, både på marknaden utanför EU och på EU:s inre marknad. Det här beror sannolikt på att företagen blivit mer intresserade av att delta i anbudsförfaranden utanför Finland. Nio procent av de hinder som företagen rapporterade hängde samman med offentliga upphandlingar. Cirka hälften av dem riktar sig till Finland eller andra delar av EU. Ryssland är det mest problematiska landet utanför EU när det gäller offentliga upphandlingar och här har handelshindren ökat. Andra besvärliga marknader är Indien, Kina, Kazakstan, Ukraina, USA och Japan. De påtalade problemen gällde bland annat favorisering av lokala aktörer, krav på inhemsk tillverkning, diskriminering, korruption och andra felgrepp, bristande öppenhet i upphandlingsförfaranden samt en byråkrati som upplevs som överdriven.

Upphandlingsförfarandena uppfattas allmänt som arbetsamma, byråkratiska och tidskrävande både i fråga om kraven på handlingarnas innehåll och inte minst språk. Särskilt för små företag är det ofta en administrativt tung process att delta i offentliga upphandlingsförfaranden.

Länder utanför EU

Det har ingåtts få internationella avtal om offentliga upphandlingar. Det finns ingen reglering som täcker hela Världshandelsorganisationen WTO för WTO:s avtal om offentliga upphandlingar (GPA) omfattar bara en liten del av organisationens medlemmar. Till exempel Kina förhandlar som bäst om att ansluta sig till avtalet. De åtaganden som gjorts inom WTO är inte heller heltäckande. De problem som förekommer i offentliga upphandlingar i USA och Japan visar att länderna, trots att de gått med i GPA-avtalet, har en hel del att förbättra när det gäller att låta utländska företag komma in på deras marknader. De hinder som framkommit i enkäten koncentrerar sig dock i huvudsak till länder som inte omfattas av internationella avtal om offentliga upphandlingar, till exempel Ryssland, Indien och Kina.

I länder utanför EU möjliggör dagens läge en reglering som syftar till att favorisera inhemska producenter, varor och tjänster. Den här möjligheten har länderna utnyttjat i allt större grad under de senaste åren. Om internationella avtal inte ingåtts eller de är bristfälliga blir det svårt att ingripa i tredjeländers konkurrenshämmande åtgärder i offentliga upphandlingar. Därför strävar EU efter att i alla frihandelsförhandlingar underlätta för företag att komma in på marknaden för offentliga upphandlingar (bland annat i Indien och Japan).

EU-länder

Svårigheterna i offentliga upphandlingar utgör en femtedel av alla problem som företagen stöter på på EU:s inre marknad. Problemen koncentreras främst till Finland, Baltikum och Polen.

De problem som företagen för fram är egentligen inte rättsliga utan har att göra med att lagstiftningen och förfarandena upplevs som tunga och besvärliga.

EU:s direktiv om offentliga upphandlingar revideras som bäst. Reformarbetet syftar till att finna lösningar på flera sakhelheter som kommit fram i enkätsvar. Direktivreformen försöker i första hand förbättra garantierna med tanke på regelvidrig praxis, som

intressekonflikter, favorisering och korruptionsrisker. Reformen eftersträvar också att förbättra små och medelstora företags möjligheter i offentliga anbudsförfaranden. Det nya direktivet avser dessutom att underlätta upphandlingen av innovationer genom att skapa särskilda upphandlingsförfaranden med sikte på långvariga innovationspartnerskap.

Finland

En sjättedel av alla problem som gäller Finland rör offentliga upphandlingar. I svaren nämns bland annat att de myndigheter som genomför upphandlingar saknar tillräckligt kunnande för att konkurrensutsätta sektorn i fråga och att priset får en för framträdande roll i förfarandena. Man såg det också som ett problem att lagstiftningen inte tillåter att ett företags regionala eller inhemska aspekter gynnas i anbudsförfarandena. I offentliga upphandlingar uppfattades det också som problematiskt att handlingarna finns tillgängliga bara på finska, eftersom det blir en kostnadsfråga för utländska företag och minskar konkurrensen i Finland.

I enkäten framträder också de små och medelstora företagens svårigheter att delta i upphandlingsförfaranden. En del av företagen ansåg att konkurrenterna tillåtits påverka upphandlingskriterierna. I svaren riktas också kritik mot att statsfinansierade bolag får delta i anbudsförfarandena. Svarsgivarna upplever att det i sådana situationer blir omöjligt för andra företag att konkurrera med priset. Företagen önskar också att informationen om aktuella offentliga upphandlingar skulle finnas bättre tillgänglig.

Mera information om problem i samband med offentliga upphandlingar ges av:

Om den yttre marknaden

Handelsrådet Mary-Anne Nojonen

e-post: mary-anne.nojonen@formin.fi tfn 0295 351 494

Om EU

Överinspektör Leila Vilhunen;

e-post: leila.vilhunen@tem.fi tfn 0295 064 686

Överinspektör Akseli Koskela;

e-post: akseli.koskela@tem.fi tfn 0295 064 928

Personers rörlighet

Rapporterna om handelshinder i fråga om personers rörlighet har ökat jämfört med de anmälningar utrikesministeriet fått tidigare. Merparten av problemen, cirka 90 procent, har att göra med *personers rörlighet från Finland till utlandet och närmast visum- och arbetstillståndsförfaranden i länder utanför EU*. Cirka tio procent av svårigheterna gäller förfaranden för utlänningar som kommer till Finland. Ökningen i fråga om problem i personers rörlighet vittnar om att företagen önskar att man gör det lättare för experter och kunder att röra sig i bägge riktningar. Problemen förknippade med personers rörlighet hänger ofta samman med export av tjänster.

Företagen har oftast problem i personers rörlighet när de tar sig till *Ryssland*. I enkäten om internationalisering och handelshinder handlade cirka 30 procent av problemen kring personers rörlighet om Ryssland. Företagen stötte på problem när de ansökte om visum, arbetstillstånd och uppehållstillstånd. Som exempel nämndes den långa och dyra ansökningsprocessen för visum, besvärliga registreringskrav för visum samt byråkratin kring arbetstillstånd överlag (se exempel).

De näst flesta problemen i personers fria rörlighet utanför EU gällde Kina (cirka sex procent av rapporterna). Svårigheterna handlade i regel om visumfrågor. Vid sidan av Ryssland och Kina är visum och arbetstillstånd för företagets handel närmast i USA, Brasilien och Indien. Det vore viktigt att inreseprocesserna, utan att ge avkall på säkerheten, skulle störa företagets handel så lite som möjligt.

Merparten av problemen (60 procent) i personers rörlighet på EU:s inre marknad hade uppstått vid inresa till Finland (totalt cirka 15 rapporter). En del av svårigheterna handlade om utlänningars visumansökningar. Det ses som ett särskilt problem att det dröjer för länge att söka visum när den sökande är expert eller kund hos ett finländskt företag. Visumbehandlingen i Finland baserar sig på Schengenbestämmelserna och visumkodex. Myndigheterna försöker handlägga affärsresandes visumansökningar så smidigt som möjligt och så att de i mån av möjlighet stödjer finländska företags verksamhet. Problem klaras upp så fort som möjligt.

Några företag anser att förfarandet för att bevilja arbetstillstånd (upphållstillstånd på grund av arbete) är svårt, långsamt och dyrt. Även byråkratin kring att söka finskt medborgarskap fick kritik. Några företag berättade om problem med att få en yrkesexamen som avlagts i ett annat EU-land eller utanför EU erkänd i Finland. I svaren som behandlade personers rörlighet uttrycktes också oro över importen av svart arbetskraft till Finland. Företagen förde också fram att man flyttar produktion och därmed även sysselsättning till utlandet bland annat på grund av de högra lönekostnaderna i Finland.

När det gällde det övriga EU nämndes det problematiska kravet att anlita lokal arbetskraft samt svårigheterna med det ömsesidiga erkännandet av examina.

Exempel: Visum och arbetstillstånd mellan EU/Finland och Ryssland

Företagen ser visumsvårigheterna som ett betydande hinder mellan Finland och Ryssland. De flesta rapporterna gällde ansökandet av ryska visum men även problem med att få visum till Finland påtalades i viss mån. Finland är ett Schengen-land och måste därmed följa Schengen-regelverket, det vill säga den gemensamma europeiska lagstiftningen.

Ett fåtal företag uppmuntrade visumfrihet mellan EU/Finland och Ryssland, något som EU och Ryssland 2003 uppställde som gemensamt strategiskt mål på lång sikt. I slutet av 2011 godkändes en rad villkor för visumfriheten, bland annat i fråga om dokumentssäkerhet, gränsbevakning, olaglig inresa och myndighetssamarbete. Efter verkställandet av dessa fattar EU-rådet beslut om eventuella förhandlingar om visumfrihet. Arbetet fortsätter och Finland stödjer visumfrihetsmålet men betonar att den bör införas kontrollerat och att villkoren måste uppfyllas.

Innan visumfriheten införs är det viktigt för Finland att resandet underlättas med smidig och effektiv visumhandläggning och att man utnyttjar de möjligheter till flexibilitet som finns i visumkodex och EU:s och Rysslands avtal för att underlätta visering. Det vore också viktigt att Ryssland utnyttjar de här möjligheterna i så stor skala som möjligt. Finland har gjort kundtjänsten effektivare genom att lägga ut visumansökandet och ständigt utveckla handlägningsprocesserna.

Problem med att få arbetstillstånd har länge varit ett av de finländska företagens största bekymmer i Ryssland. Den här frågan har systematiskt förts fram på olika plan i Finlands bilaterala förhandlingar och samtal på EU-nivå med Ryssland. År 2010 underlättades beviljandet av arbetstillstånd för så kallade högutbildade specialister och vissa andra specialgrupper. Lindringen gäller en betydande del av finländarna, men inte alla. Det här arbetstillståndet beviljas för upp till tre år. Det vanliga arbetstillståndet beviljas fortfarande bara för ett år.

Utlänningars vistelse i Ryssland försvåras också av registeringskravet samt begränsningen av arbetsresedagar inom landet. Ryssland har underlättat registreringen genom att förlänga tiden för registrering från tre till sju dagar. Numera kan man också registrera sig per post, och även arbetsgivaren kan göra registreringen. Finland kräver inte registrering av ryska medborgare.

Mera information om personers rörlighet ges av:

Om den yttre marknaden

Enhetens chef Päivi Blinnikka, Pass- och visumenheten
e-post : paivi.blinnikka@formin.fi, tfn 0295 351 066

Om EU

Överinspektör Leila Vilhunen;
e-post: leila.vilhunen@tem.fi, tfn 0295 064 686

Överinspektör Akseli Koskela;
e-post: akseli.koskela@tem.fi, tfn 0295 064 928

Immateriella rättigheter (IPR)

Problem i samband med immateriella rättigheter (intellectual property rights, IP-rättigheter) ses som ett växande hinder för handel. Cirka sju procent av alla problem som företagen uppgav i enkäten handlade om IP-rättigheter och frågor kring dem. Geografiskt sett förekommer det mest IPR-problem i Kina, inom EU och i Ryssland. Skillnaden till länderna med näst flest problem, Sydkorea, USA och Brasilien, är klar.

I företagens svar nämns erfarenheter om upphovsrättskränkningar, kopiering av varor och varumärken och bristande respekt hos motparten för de ömsesidiga avtalsförpliktelserna om IP-rättigheter. Att göra varumärken stridiga kan bli aktuellt också på utvecklade marknader, som USA.

Speciellt små och medelstora företag anses ha dåliga möjligheter att skydda sig mot kopiering och försvara sina patent i domstol. Företagen betonade också att det för mycket små aktörer blir onödigt tungt att söka patent och särskilt i början av verksamheten blir det för dyrt. Tiden för registrering av varumärken kan variera stort mellan olika länder, vilket man bör beakta i företagets tidsplaner.

I några svar, där företagen kommenterade IPR-frågorna inom EU, påtalas vikten av att systemet för ett gemensamt EU-patent bör fås klart. Systemet skulle möjliggöra ett effektivt förfarande till rimliga kostnader för patent som gäller i hela EU. Betydande framsteg har gjorts i ärendet. I slutet av 2012 uppnådde medlemsländerna enighet om att skapa ett gemensamt patentskydd i EU med EU-förordningar, samt ett avtal om en kombinerad patentdomstol som hör samman med helheten. Avtalet om patentdomstolen måste ratificeras på nationell nivå innan det kan träda i kraft.

Företagen kan undvika en del av problemen genom att förhålla sig korrekt till immateriella rättigheter. Man upplever det ofta som dyrt att skydda rättigheterna, men det är det enda sättet att säkerställa ett bättre företag som vill bli internationellt. Företagen borde i sina totalinvesteringar för internationaliseringen räkna skyddandet av IP-rättigheterna i ett land eller på en marknad. I enkätsvaren påtalades också att tullmyndigheterna borde bedriva ett mer effektivt samarbete i övervakningen av kopierade varor.

Mera information om IPR-frågor fås av:

Om den yttre marknaden

Handelsrådet Heli Siikaluoma;

e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351 133

Om EU

Överinspektör Leila Vilhunen;

e-post: leila.vilhunen@tem.fi tfn 0295 064 686

Överinspektör Akseli Koskela;

e-post: akseli.koskela@tem.fi tfn 0295 064 928

Krav på inhemsk tillverkning

Företagen har i allt högre grad rapporterat om olika krav på inhemsk tillverkning som de stött på exportmarknader i tredjeländer. Många länder vill skydda sin inhemska produktion och arbetskraft och försöker begränsa utländska företags möjligheter med olika slags krav på inhemskt ursprung och "buy national"-bestämmelser. Vissa länder beviljar till och med importtillstånd bara för produkter som inte produceras lokalt. Kraven på inhemsk tillverkning kan vara till exempel att ett företag för att kunna producera varor lokalt också måste skaffa en viss mängd lokal produktion i stället för import. Kravet kan också bestå i att företaget måste anlita lokal arbetskraft. De rapporterade kraven på inhemsk tillverkning varierade från 50 till hela 80 procent.

Kravet på lokal arbetskraft kan i sin tur till exempel innebära att man måste ha två lokala anställda för varje ditsänd anställd. Det kan också vara omöjligt för en utlänning att äga hela företaget och det finns till exempel en övre gräns på 50 procent för utländskt ägande. Kraven på inhemskt ursprung gäller i synnerhet offentliga upphandlingar och investeringar i landet. De är svåra att komma åt särskilt i fråga om offentliga upphandlingar, eftersom WTO:s och EU:s avtal inte är heltäckande. I tjänstebranscher kan man däremot försöka påverka kraven på den inhemska andelen inom ramen för frihandelsavtalen mellan WTO eller EU och mållandet. I fråga om investeringar i andra branscher kan man åberopa WTO-avtalet om handelsrelaterade investeringsåtgärder i handel.

Det förekommer krav på inhemsk tillverkning särskilt i växande ekonomier, som Brasilien, Indien och Nigeria, som vill stödja sin industri och sin arbetskraftsutveckling, men kraven tillämpas i stor utsträckning också i andra länder. Liknande krav har rapporterats i viss mån också på EU:s inre marknad. I vissa sektorer har det till exempel lagts fram krav att man får använda bara sådana råvaror som kommer från EU. Det finns bedömningar om att den ekonomiska osäkerheten leder till allt större krav på inhemsk tillverkning, trots att till exempel alla medlemmar i G20-gruppen har lovat avhålla sig från protektionistiska åtgärder.

Till exempel USA och Brasilien tillämpar kända och ofta rapporterade krav på inhemsk tillverkning. I USA begränsas utländska företags verksamhet exempelvis av Buy American Act. Buy American-lagstiftningen stipulerar i vissa offentliga anbudsförfaranden att en produkt bör vara tillverkad i USA och dessutom att minst hälften av totalkostnaderna bör bestå av lokala komponenter. Brasilien har motsvarande "Buy Brazilian"-bestämmelser, som gynnar den inhemska produktionen och tillämpas bland annat i telebranschen och sjöfarts- och offshoreindustrin.

Krav på inhemskt ursprung och motsvarande frågor behandlas både på EU-nivå och med ifrågasvarande länder direkt. Länderna för fram problemen också i WTO, för kraven på inhemsk produktion kan strida mot WTO:s princip för nationell behandling. I slutet av 2012 behandlade WTO flera länders och EU:s klagomål om Kanadas krav på inhemsk tillverkning i energibranschen.

Mera information om kraven på inhemsk tillverkning fås på utrikesministeriet av:

Handelsrådet Heli Siikaluoma;

e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351 133

Tjänster

Andelen problem som rapporterades av tjänsteproducerande företag fördubblades jämfört med tidigare. Problemen som uppges i enkäten står för 16 procent, då de tidigare kända svårigheterna i tjänsteproduktion utgjorde endast 8 procent. Uppgången kan bero på flera faktorer. För det första omformulerades frågeformulärets frågor en aning jämfört med tidigare enkäter för att bättre kunna avslöja hindren i tjänsteproduktionen. För det andra erbjuder allt fler finländska företag – även traditionella industriföretag – tjänster som en del av sin internationella verksamhet. För det tredje har splittringen av företagets värdekedjor lett till en splittring av att tjänsteproduktionen. Då kan man stöta på problem till exempel då företagets interna tjänster rör sig över gränser.

Företagen i tjänstebranscherna rapporterade om problem till exempel i ansökandet av koncessioner eller licenser, krav på samföretag eller begränsningar av utländskt ägande, begränsningar av verksamhetens omfattning (ett utländskt företag får inte erbjuda vissa tjänster), krav på inhemskt ursprung samt problem i personers rörlighet, beskattning och offentliga upphandlingar.

Man eftersträvar att avhjälpa hindren i tjänsteproduktionen inom ramen för handelsförhandlingar både i WTO och i EU:s bilaterala frihandelsförhandlingar. En viktig del av dem är den passus av avtalet som gäller gränsöverskridande handel med och etablering av tjänster. I mars 2013 inleddes också förhandlingarna om ett multilateralt avtal om tjänster. I förhandlingarna kan man till exempel påverka följande krav: restriktioner för utländskt ägande, kraven på samföretag, ensamrätter, kraven på att en tjänst ska vara inhemsk till en bestämd del eller att en viss mängd lokal arbetskraft bör anlitas, krav på medborgarskap, boendeort eller lokal närvaro samt tillstånds- eller licensförfaranden som diskriminerar utländska aktörer. I förhandlingarna om handel med tjänster kan man också försöka lösa vissa hinder för personers rörlighet, till exempel för chefer, experter eller affärsresande. Genom förhandlingar kan man dock inte påverka det svåraste problemet i personers rörlighet, det vill säga behovet av visum eller arbetstillstånd och komplicerade eller tidskrävande förfaranden i samband med dem.

Mera information om hinder för tjänster fås på utrikesministeriet av:

Handelssekreterare Niina Blomberg;
e-post: niina.blomberg@formin.fi tfn 0295 351 107

