

Redaktörer

Mikko Nieminen – Heli Siikaluoma – Akseli Koskela – Leila Vilhunen

Utredning om internationalisering och handelshinder 2013



Redaktörer

Mikko Nieminen – Heli Siikaluoma – Akseli Koskela – Leila Vilhunen

Utredning om internationalisering och handelshinder 2013

ISBN 978-952-281-100-4
PDF ISBN 978-952-281-101-1
e-publicering 978-952-281-102-8
Utseendet: Erja Hirvonen, Kopijyvä Oy, Joensuu

Förord

Bästa samarbetspartner,

I augusti i fjol skickade jag till en stor grupp finska företag en enkät om deras mål och problem i fråga om internationalisering. Enkäten bevarades av cirka 600 företag och vi har redan vidtagit åtgärder i fråga om såväl förbättringsförslag som problem. Jag vill tacka alla de företag som har berättat för oss om sina iakttagelser och bekymmer. Jag är breddad att kavla upp ärmarna ännu högre för att kunna besvara företagens önskemål så bra som möjligt.

Verksamhetsmodellen Team Finland startades i september i fjol utgående från det handlingsprogram för externa ekonomiska relationer som regeringen antagit. Den här rapporten är ett av de första konkreta bevisen på hur vi genom ett gott Team Finland-samarbete kan hitta nya medel för att hjälpa finländska företag att bli mer internationella.

Den respons jag fått vittnar om att allt fler företag vill bli mer internationella och är intresserade av de tjänster som aktörerna i Team Finland tillhandahåller. Över 90 procent av svarsgivarna var små och medelstora företag. Det är mycket uppmuntrande att många av dem visade intresse för att delta till exempel i exportfrämjande resor. Frågan om önskeres-mål för de exportfrämjande resorna resulterade i 660 enskilda reseförslag. Företagens idéer om hur resorna och de andra internationaliseringstjänsterna kunde utvecklas kommer att beaktas i planeringen av resor och utvecklingen av tjänsterna. Arbetet har således bara börjat.

Mycket återstår att göra också i att röja hinder för handel och investeringar. Företagen angav omkring 1400 hinder för export eller import. En anmärkningsvärd del av dem finns i Ryssland, vilket beror på landets betydande roll som vår handelspartner. Jag hoppas dock att de hinder som företagen mött i handeln med Ryssland ska minska i fortsättningen. Ryssland blev medlem i Världshandelsorganisationen WTO hösten 2012, vilket redan har haft en positiv inverkan på finska företags etablering på den ryska marknaden och jag är övertygad om att den här utvecklingen kommer att fortsätta.

Vid sidan av Ryssland är också USA en viktig handelspartner bland länderna utanför EU. Handelsrelationen mellan EU och USA är i färd att ta historiska steg, för sommaren 2013 inleds förhandlingarna om ett avtal om handel och investeringspartnerskap mellan EU och USA. Avtalet tar uttryckligen sikte på att avlägsna sådana handelshinder och onödiga tullar, som är en följd av regleringen och som företagen rapporterat om. Avtalet skulle ha en ytterst positiv inverkan på handelsutbytet mellan Finland och USA samt på ekonomin och sysselsättningen i Finland.

Jag står också i fortsättningen till företagens förfogande i fråga om internationalisering och bekämpning av handelshinder. Jag vill också tacka alla organisationer som tillsammans med utrikesministeriet och arbets- och näringsministeriet medverkat till redogörelsen – Finpro, Finlands näringsliv EK, Centralhandelskammaren, Internationella handelskammaren ICC, Företagarna i Finland och Förbundet för finsk handel – för ett gott samarbete. Med Team Finland-hälsningar,



Alexander Stubb
Europa- och utrikeshandelsminister

Sammandrag

Hösten 2012 gjorde utrikesministeriet en enkät om internationalisering och handelshinder i vilken man kartlade företagens 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 företagens 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 företagens 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 företagens 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 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 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 enkätsvar 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

Innehållsförteckning

Förord	5
Sammandrag	7
DEL I	
Utredning om internationalisering och handelshinder 2013	11
1 Intresse för exportmarknader	11
2 Tjänster för internationalisering	13
3 Resor för att främja export och internationalisering (FEI-resor)	16
4 Finansiering	18
5 Översikt av de rapporterade handelshindren	20
5.1 Handelshindren enligt problemtyp	21
5.2 Handelshindren enligt sektor	22
5.3 Offentliga upphandlingar	22
5.4 Personers rörlighet	24
5.5 Immateriella rättigheter (IPR)	25
5.6 Krav på inhemsk tillverkning	26
5.7 Tjänster	27
6 Hindren enligt land	28
6.1 Den yttre marknaden	28
6.1.1 Ryssland	28
6.1.2 Kina	31
6.1.3 Brasilien	33
6.1.4 Indien	35
6.1.5 USA	36
6.1.6 Ukraina	38
6.2 Andra ekonomiskt viktiga länder och områden utanför EU	39
6.2.1 Argentina	39
6.2.2 Japan	39
6.2.3 Sydkorea	40
6.2.4 Kazakstan	40
6.2.5 Kanada	40
6.2.6 Turkiet	41
6.2.7 Nordafrika och Mellanöstern	41
6.2.8 Sydostasiatiska ländernas samarbetsorganisation ASEAN	42
6.2.9 Latinamerika	43
6.2.10 Afrika	44
7 Europeiska unionens inre marknad	45
7.1 Europeiska unionens inre marknad	45
7.2 Finland	47

DEL II	
Tjänster till stöd för företagens internationalisering	49
1 Resor och evenemang för att främja export och internationalisering	49
2 Finansiering av export och internationalisering	49
3 Etablering av nätverk och marknadsföringstjänster utomlands	50
4 Att främja och skydda investeringar utomlands	50
5 Att avlägsna handelshinder genom att påverka den utländska affärsmiljön	50
5.1 Finlands direkta kontakter i arbetet för att avlägsna handelshinder	51
5.2 Avlägsnande av handelshinder i Världshandelsorganisationen WTO	51
5.3 EU:s frihandelsavtal	52
5.4 EU:s strategi för marknadstillträde	52
5.5 EU:s förordning om handelshinder (Trade Barriers Regulation)	53
5.6 EU:s instrument mot hinder på den inre marknaden	53
5.6.1 Problemlösningstjänsten SOLVIT	53
5.6.2 Anmälningsförfarande för nationella tekniska föreskrifter i Europeiska unionen	53
5.6.3 Kontaktpunkten för varor (Product Contact Point)	54
5.6.4 Tjänstedirektivets gemensamma kontaktpunkt (Point of Single Contact)	54
5.6.5 Enterprise Europe Network	54
5.6.6 EURES	54
5.6.7 EURAXESS	55
5.6.8 Framställning till Europaparlamentet och klagomål till kommissionen	55
5.6.9 Europeiska unionens domstol, talan och förhandsavgöranden	55
Bilagor	57

DEL I

Utredning om internationalisering och handelshinder 2013

1 Intresse för exportmarknader

Vi bad företagen uppge vilka exportmarknader de är intresserade av för närvarande. Frågan besvarades av sammanlagt 415 företag och deras intresse riktar sig till närmarknaderna samt till våra största handelspartners marknader, vilket var rätt väntat. De tre ledande marknaderna är *Ryssland*, *Sverige* och *Kina*. Efter dem kommer *Tyskland* och *USA*. En växande trend är också en anseelig grupp så kallade born global-företag som är globalt aktiva och har hela världen som hemmamarknad. De här företagen verkar i huvudsak i olika tjänstesektorer.

"Som born global är vi egentligen intresserade av alla marknader"

Regionalt intresse för exportmarknader

Regionalt ses Europa som det mest intressanta exportmarknadsområdet och fick hälften av alla omnämmanden. Näst efter Europa kommer Asien, Nordamerika och Sydamerika. Med undantag för Nordafrika väcker Afrika och Oceanien inget större intresse.

Av länderna i Europa ser företagen *Ryssland* som den överlägset mest intressanta exportmarknaden, särskilt Finlands närområden, S:t Petersburgsregionen samt Moskva. Företagen ser Finlands närområden i *Ryssland* som port mot öst. Många företag uppfattar S:t Petersburgsregionen som sin hemmamarknad. *Sverige*, *Norge* och *Tyskland* anses vara de mest intressanta länderna i Europa efter *Ryssland*. Utöver dessa upplevs dessutom Baltikum samt andra EU- och OOS- länder utöver dem som redan nämnts som intressant exportmarknader.

I *Asien* riktas intresset framförallt mot *Kina*, som nämdes i cirka en femtedel av de svar som gällde världsdelen. Näst efter *Kina* kommer *Japan*, *Indien*, *Sydkorea*, *Kazakstan* och *Turkiet*. Inom Asien ligger betoningen på Öst- och Sydostasien samt Mellanöstern och området kring Persiska viken.

I fråga om *Syd-*, *Nord-* och *Centralamerika* är företagen mest intresserade av *USA*, som fick en tredjedel av alla svaren som gällde den amerikanska kontinenten. Näst störst var intresset för *Brasilien*, *Kanada* och *Chile*. Syd- och Centralamerika är inte regionalt särskilt intressant för företagen.

Afrika och *Oceanien* ses, med undantag för Nordafrika, inte som speciellt intressanta. Bland de enskilda länderna riktas det största intresset mot *Sydafrikanska republiken*, *Tanzania*, *Australien*, *Egypten* och *Tunisien*. Regionalt uppfattades Nordafrika som det mest attraktiva området, även om de enskilda länderna där inte nämdes många gånger i svaren.

Intresse för exportmarknader enligt land

Intresset för enskilda länders exportmarknader förefaller att i stort sett sammanfalla med statistiken för varuhandel 2012. De länder som företagen uppgav sig vara intresserade av var således ungefär desamma som redan bedriver handel med. Enligt statistik sam-

manställd av Tullen var Finlands största handelspartner Ryssland, Tyskland, Sverige, Kina, Nederländerna, USA, Storbritannien och Norge. Europeiska unionen stod för ungefär hälften av Finlands utrikeshandel.

Av de stora handelspartnerländerna utökade USA, Ryssland och Norge sin andel av Finlands export i fjol, medan exporten till Sverige och Tyskland minskade. Kina, Norge, Nederländerna och Sverige var växande importländer. Däremot började importen från Ryssland och USA minska.

Företagens svar ger vid handen att det kan finnas ett större intresse för Japan, Indien och Ukraina än vad man kunde anta utgående från handelsstatistiken för tillfället.

De 20 största handelspartnerländerna inom varuhandel finns i bilaga 1 och föremålen för företagens exportmarknadsintresse finns i bilaga 2.

Bilaga 1. Intresse för enskilda länders exportmarknad tio-i-topp (N= 415)

#	Land	Andel av intresse	Andel av totalt varuutbyte (placering)
1	Ryssland	46 %	14 % (1)
2	Sverige	16 %	10,8 % (3)
3	Kina	15 %	6,2 % (4)
4	USA	10 %	4,8 % (6)
5	Tyskland	9 %	10,8 % (2)
6	Norge	7 %	3,4 % (8)
7	Japan	6 %	1,6 % (15)
8	Indien	5 %	0,7 % (25)
9	Storbritannien	4 %	4,0 % (7)
10	Ukraina	4 %	0,4 % (33)

2 Tjänster för internationalisering

Vi bad företagen berätta för oss hurdana *offentliga tjänster för internationalisering* som de vill ha tillgång till. Frågan besvarades av sammanlagt 378 företag. I sina svar betonade företagen allmänt att man bör skapa goda förutsättningar för företagens internationalisering och verksamhet ute i världen.

Företagen anser att Finlands nätverk av beskickningar är täckande och att antalet Finpro-kontor i världen är bra. Finlands utlandsbeskickningar i 72 länder och Finpros 69 kontor täcker mycket riktigt en stor del av de finländska företagens huvudmarknadsområden. Företagen ansåg också att de personer som betjänar dem såväl vid beskickningarna som på Finpro oftast är mycket sakkunniga.

Företagen påpekade att internationaliseringen ofta börjar redan på den regionala Närings-, trafik- och miljöcentralen (NTM). De har Team Finland-koordinatorer som hjälper företagen på traven med internationaliseringen. Koordinatorernas kontaktinformation finns i bilaga 3. Speciellt de små företagen underströk NTM-centralernas roll och de anser att deras tjänster behövs och är bra.

"Vi önskar internationaliseringstjänster för nyföretagare, praktiskt inriktade tjänster till skäligen priser som finns att få samlat på ett ställe. Det borde finnas fler aktörer och färre planerare och kartläggare i internationaliseringstjänsterna. Tjänsteproducenterna ska också reagera så snabbt som möjligt på företagarens begäran att få hjälp med internationaliseringen, och inte bara bolla ärendet vidare till följande och därpå följande instans eller upplysa företagaren om en annan tjänst som han/hon borde kontakta."

"En ny företagare behöver ofta ekonomiskt stöd för att finansiera internationaliseringen. Det finns olika stödformer, som alla ska sökas hos olika organisationer, på olika sätt. Det är omöjligt för en ny företagare att på egen hand klara av att ta reda på de olika stöden och att ansöka om dem. Ansökningsprocessen är byråkratisk, myndigheterna är långsamma i sin handläggning och utbetalningen tar länge."

De offentliga tjänsterna anses vara i viss mån byråkratiska. Företagen vill att de ska vara lättare att använda och att de ska finnas samlade på ett ställe. Dessutom önskar företagen större flexibilitet och tjänster som skräddarsydda för företagets specifika behov.

"De faktorer och tjänster som nämns i frågeställningen är alla mycket behövliga i de olika skedena av internationaliseringen. Som litet och medelstort företag önskar vi att tjänsterna för internationalisering i högre grad skulle inriktas på mindre företag. De borde också få ekonomisk hjälp för sina första exportansträngningar. Ofta sker företagets internationalisering inte längre enligt det gamla mönstret, det vill säga att de först når framgång i Finland, sedan i Sverige, Europa och så vidare. Därefter möjliggör företagets kapacitet och storlek en storskaligare internationalisering. Så här är det inte längre."

"Vårt eget företag producerar informationstjänster som för slutanvändaren antar formen av mobilapplikationer och webbtjänster. Vi är således ett born global-företag. Jämfört med större aktörer förutsätter internationaliseringen av oss en hård satsning. För att förvandla det här born global-skedet till ett grown global-skede behövs verktyg som är lämpade för små och medelstora företag. Finlands myndigheter kunde till exempel offentligt stå till tjänst med fysiska kontorslokaler ute i världen, som små företag kunde använda tillsammans med sin lokala partner."

Hurdana konkreta tjänster för internationalisering önskar företagen?

Det som företagen önskar sig överlägset mest var *tjänster* för etablering av nätverk. Vidare vill de ha *uppföljning av affärsmiljön* och *marknadsföringstillställningar*. Önskemålen om marknadsundersökningar, tjänster med anknytning till etablering av lokal närvaro för företaget och avlägsnande av handels- och investeringshinder är lite färre, men det är möjligt att de här alternativen berör färre företag direkt. Utöver de givna alternativen uttryckte många företag sin oro för finansiering och kreditgivning. En liten grupp företag sade att de är tacksamma för de tjänster som finns.

Tabell 2. Tjänster för internationalisering

Tjänster för etablering av nätverk	Uppföljning av affärsmiljön	Marknadsföringstillställningar	Marknadsundersökningar	Avlägsnande av handelshinder	Tjänster med anknytning till etablering av närvaro	Finansiering	Nuvarande tjänster bra	Övriga
133	91	84	68	64	63	27	26	128

Företagen önskar att Finpro och Finlands utlandsbeskickningar ska fungera som *aktiva dörröppnare som hjälper till att skapa nätverk* i riktning mot myndigheter och företag i mållandet. Vidare önskar man att de hjälpa företagen att hitta en partner i det lokala företagsfältet. Företagen hoppas också på beskickningarnas stöd om det uppstår problem i måländerna.

”Beskickningarnas hjälp är också viktig i etableringen av köparkontakter i tjänsteb Branchen på kultursektorn. Det är viktigt att paketera kulturtjänster, som levande musik, till en del av exportresorna för andra exportsektorer: De här skulle förbättra köparkunnandet och bredda den kulturtjänsternas utländska köparkår.”

Företagens näst vanligaste önskemål är att statsmakten bedriver *en aktiv uppföljning av affärsmiljön i målområdena*. Företagen hoppa på speciellt kännedom om lagstiftningen och framförhållning i fråga om lagändringar som gäller företagsverksamhet. I exemplen nämns bland annat en möjlighet att kontrollera kundföretagens kredituppgifter utomlands och att man följer med lagberedningen i branscher i snabb utveckling (till exempel informationsteknologi och livsmedelsindustri). Små företag önskar att Finpros rapporter skulle vara billigare än för stora företag, eller i vissa fall rentav gratis.

På tredje plats i fråga om önskemålen kommer att få hjälp med att *ordna marknadsföringstillställningar*. De anses vara viktiga särskilt för att de samlar exempelvis lokala beslutsfattare i nyckelställning, kundföretag och lokala medier. Företagen anser också att Finpros och beskickningarnas lokaler och deras personal kunde agera mer effektivt som skyltfönster för finländska produkter. Som exempel nämndes beskickningarnas möbler, serviser eller varför inte terrassmaterial. På så sätt skulle varje tillställning som ordnas i lokalerna bli sin egen lilla marknadsföring av Finland.

”Alla tänkbbara kanaler för marknadsföring och nätverk intresserar oss. Jag anser att det för tillfället finns få alternativ att tillgå för små och medelstora företag. På mässorna i Tyskland, som i många branscher hör till de ledande mässorna i Europa, finns egna mässområden för länder och världsdelar med egna så avdelningar för företagen. Till exempel mässan Auto-mechanica arrangeras på det här sättet och där deltar många länder. Jag tror att många små och medelstora företag som bygger upp sin export skulle vara intresserade av att med-

verka på "Finlandsavdelningar" av det här slaget. Det skulle åtminstone vi vara. Marknadsföringstillställningar är bra om man på så sätt lyckas samla viktiga beslutsfattare. De är där redan färdigt för att söka nya affärspartner och träffa de gamla."

Det finns en del önskemål om *marknadsundersökningar* på olika målområden. Vissa, särskilt små, företag anser att Finpros nuvarande utbud är dyrt. Företagen föreslår att marknadsundersökningarna skulle vara billigare eller rentav gratis för de mindre företagen. Några önskemål gällde också tjänster för etablering av lokal närvaro. Stora företag har ofta lättare att ta sig in på nya marknader men små företag i tillverkningsindustrin behöver hjälp av beskickningen och Finpro.

Företagen anser att Finlands myndigheter och beskickningar i synnerhet på vissa marknadsområden har en viktig roll i att *avlägsna handelshinder*. Det här är fallet särskilt på de marknader, där företagen rapporterat mest handelshinder (bland annat Ryssland, Kina, Brasilien, Indien och USA).

Speciellt de små och medelstora företagen påtalade *utmaningarna med finansierings-tjänster*. De anser att det inte finns lämpliga finansieringsalternativ för små och medelstora företag. De hoppas på lösningar också på de små företagens problem och riskfinansieringsalternativ även för nya företag (mer om finansiering i kapitel 4).

"Vårt största hinder för internationalisering är att ordna med finansieringen. Vi har inte fått någon som helst utomstående finansiering efter projektet för produktutveckling (för det fick vi stöd av Tekes och banklån). Nu har vi en utomordentlig produkt som har fått ett väldigt gott mottagande på marknaden i Finland men vi saknar ekonomiska resurser att börja exportera produkten till Europa eftersom vi i Europa möter samma konkurrenter som i Finland. Om det fanns något sätt att få finansiering skulle vi ha mycket goda möjligheter att börja satsa stort på exporten av vår programvaruprodukt. Även i övrigt har vi nu tillräckliga förutsättningar att bygga ett gasellföretag. Men eftersom vi saknar finansiering hjälps inte annat än att via den interna finansieringen samla tilläckligt mycket pengar i kassan för att så småningom börja jobba på exporten. Man får bara hoppas att konkurrenterna inte kör förbi oss under tiden."

Vi har diskuterat företagens önskemål och förbättringsförslag med relevanta Team Finland-aktörer och de kommer att utnyttjas i verksamhetsmodellen för Team Finland även i fortsättningen. Till exempel principen att få alla tjänster över en disk, eller snarare den första disken, är ett av de grundläggande målen för Team Finland-arbetet.

3 Resor för att främja export och internationalisering (FEI-resor)

Sammanlagt 265 företag gav sina önskemål om *FEI-resor*. De kom med totalt 663 reseförslag. *Ryssland* är det populäraste resmålet, efterföljt av *Kina*, *USA*, *Indien*, *Japan*, *Sverige* och *Tyskland*.

I fråga om världsdelar är *Europa* och *Asien* populärast. Därefter följer Afrika och Nord-, Syd- och Centralamerika med ungefär lika många reseönskemål, medan Oceanien kommer längst ner på listan.

I fråga om Europa önskar företagen FEI-resor till de traditionella exportländerna *Ryssland*, *Sverige*, *Tyskland*, *Norge* och *Storbritannien*. Vidare vill företagen delta i resor till särskilt *Ukraina* och *Polen*. I fråga om Ryssland gäller intresset främst de närliggande marknaderna (*Leningradområdet*, *S:t Petersburg*, *Karelen* och *Moskva*). I Asien riktas intresset speciellt till Öst- och Sydostasien samt Mellanöstern. Av de enskilda länderna är företagen främst intresserade av de traditionella exportmarknaderna i *Kina* och *Indien*, samtidigt som intresset har vuxit speciellt för *Japan*. Intresset har vaknat också för området kring Persiska viken.

Företagen är tämligen intresserade av FEI-resor till Nord- och Sydamerika, speciellt till *USA*, *Kanada* och *Brasilien*. Även Afrika väcker intresse i viss mån. Där önskar företagen resor främst till Sydafrika, Nigeria och de nordafrikanska länderna.

Tabell 3. Tio-i-topp för FEI-resor (N= 265)

#	Land	Andel (stycken)
1	Ryssland	39 % (102 st)
2	Kina	20 % (52 st)
3	USA	10 % (27 st)
4	Indien	8 % (22 st)
5	Japan	7 % (19 st)
6	Sverige	7 % (18 st)
7	Tyskland	7 % (17 st)
8	Norge	6 % (16 st)
9	Brasilien	6 % (15 st)
10	Polen	5 % (12 st)

Företagen önskar att FEI-resorna i mån av möjlighet skulle koncentreras till vissa branscher (exempelvis hälsovårdsteknologi eller design och andra skapande branscher). Då skulle det vara lättare att sätta ihop programmet för resorna och nå ut till den önskade målgruppen.

"Branschmässor i olika länder samlar i allmänhet de verkliga aktörerna. Med en status på ministernivå vore det samband med dem möjligt att få åtminstone myndigheternas uppmärksamhet i arrangörslandet."

De företag som inte är intresserade av FEI-resor säger att de är för dyra eller att de inte nödvändigtvis tjänar de små företagens behov. Resorna kommenterades också med att grupperna är för allmänt hållna och att de sektorvisa resorna kunde vara fler. På senare tid har det arrangerats sådana (till exempel kultur och mat) men trots det har alla företag ännu inte hittat resor inom sin egen sektor i utbudet. De små och medelstora företagen anser också att FEI-resorna fokuserar på de stora företagens intressen.

"Jag anser inte att resor med en allmän agenda är ändamålsenliga, men arrangera och finansiera av företaget föreslagna resor till på förhand utvalda målkunder. Som avgiftsfria "värdar" på resorna skulle man ha personal från Finlands ambassad, Finpro el.dyl."

De önskemål om FEI-resor som företagen kom med enkäten om internationalisering och handelshinder sammanfaller till exempel med Finpros tidigare enkäter. Ett resultat som i viss mån avviker från de tidigare är att Japan kommer förhållandevis högt upp på listan. Företagens önskemål kommer att beaktas i planerna för kommande FEI-resor.

4 Finansiering

Vi bad företaget berätta om *hur exportfinansieringen fungerar*. Företagens åsikter går isär i den här frågan. En del av dem är nöjda med hur exportfinansieringen fungerar. Andra anser att det inte finns finansiering att tillgå eller att det är byråkratiskt, oflexibelt och dyrt att söka den. Aktörer som företagen nämner i svaren är bland annat Finnvera, NTM-centralerna, Finnfund, Finnpartnership och Tekes. Svaren visar att särskilt *små och medelstora företag känner ytterst dåligt till de olika finansieringsinstrumenten*. De upplever också att, *de inte får tillräckligt med information om exportfinansiering och att understöden och stöd-tjänsterna för internationalisering är utspridda på olika instanser*.

"Systemet fungerar bra då man har erfarenhet av instrumenten. Ett oerfaret litet eller medelstort företag kan anse att det är svårt att närma sig instanserna och att deras tjänsteutbud är rörigt. Systemet behöver göras klarare och kommunikationen och tjänsterna förenklas så att de kan förstås med bondförnuft."

De små och medelstora företagens erfarenheter framträder i många svar: att det inte finns lämpliga finansieringstjänster för dem och de allra minsta projekten (här nämndes särskilt projekt och exportkrediter värda under en miljon euro). Företagen anser att *det är för komplicerat att söka finansiering och de grundläggande kostnaderna är för höga*. De vill att finansieringen förenklas för små och medelstora företag.

"Vi önskar en enkel finansieringsmodell också för små företag. Den tunga byråkratin gör att små företag ofta blir uteslutna från hela utrikeshandeln, eftersom deras resurser (personalstyrka) inte räcker till för de komplicerade processerna."

I svaren påtalas också uppstartsfirmorna och det inte finns tillräckligt med stöd att få för dem. Speciellt exportfinansieringen fungerar inte för uppstartsfirmorna. Särskilt växande firmor önskar att man utvecklar en ny riskfinansieringsprodukt för dem. ANM-koncernens projekt Tillväxtbanan får kritik för långsam handläggning av stödbesluten. Större företag ser det som ett problem att man inte kan söka stöd (finansiering) för dotterbolag som är registrerade utomlands. Om dotterbolaget är registrerat i Finland kan man söka finansiering i normal ordning.

De stränga kraven på säkerheter nämns i många svar. Företagen ser det som arbetsamt, tidskrävande och "tjänstemannaorienterat" att ansöka om säkerheter. Andra problem som förs fram i enkäten är bland annat att finansieringsbeslut är bundna till banker samt att finansiering överlag är dyrt. På det hela taget vill företagen att tjänsterna görs enklare och klarare, att processerna snabbas upp samt att tillgången till information om exportfinansiering förbättras.

De ansvariga myndigheterna samt aktörerna som beviljar finansiering och garantier har bekantat sig med företagens svar. De har redan haft kontakt med flera företag och diskuterat de framförda ytvecklingsförslagen och problemen. Nedan följer iakttagelser från de ansvariga myndigheterna utgående från en inledande analys av svaren.

Statens specialfinansiering regleras av såväl inhemska som internationella bestämmelser och avtal, såsom OECD:s exportkreditavtal, EU:s regler om statligt stöd och det så kallade tillkännagivandet om garantier, som ställer villkor för exportfinansieringen (bland annat minimigarantiavgift, maximal tid för krediten och självriskandel).

Statens specialfinansieringsbolag Finnvera (och dess dotterbolag) har i uppgift att lappa brister på marknaden samt att stödja tillväxt och internationalisering. Målet är att fin-

ländska exportföretag ska ha till sitt förfogande ett internationellt konkurrenskraftigt system för exportfinansiering i en ständigt föränderlig affärsmiljö.

Finnvera beviljar företagen krediter, borgen och garantier för verksamhet i Finland och för export. Finnveras verksamhet bör bära sig självt. Finansieringen sker mot vederlag och bolaget delar risken med de andra finansiärerna. Finansieringen av exportaffärer kräver alltid att en kommersiell bank deltar i arrangemanget. Det kan vara svårt för små och medelstora företag att få bankfinansiering för en enskild, rätt liten exportaffär, om transaktionskostnaderna är för stora i förhållande till projektets storlek. Oavsett projektets storlek ingår det vissa skeden i processen att söka finansiering (insamling och analys av information samt riskbedömning) vilket kan kännas tungt för ett exportföretag i startgroparna.

Syftet med det *nya program för finansiering av tillväxt* som regeringen lanserade vid sina förhandlingar om budgetramen våren 2013 är att *stärka kapitalplaceringsmarknaderna och stötta små och medelstora företags tillväxt*. Avsikten med det tioåriga programmet är att kanalisera minst hälften privat kapital till investeringar i det första skedet samt i tillväxtskedet genom Tekes och Finlands Industriinvestering Ab. Finnveras kapitalplaceringsverksamhet i det första skedet pågår fram till 2016, tills Tekes kapitalplaceringsverksamhet i fondform har etablerat sig. Meningen är ett med hjälp av Tillväxtfondernas Fond II, som förvaltas av Finlands Industriinvestering, skapa ett tiotal kapitalfonder som skulle investera i ett hundratal företag. Man har beräknat att investeringarna bidrar till att skapa 6000 nya arbetstillfällen i de utvalda företagen inom fem år.

Särskilt EU:s regler om statligt stöd samt Världshandelsorganisationen WTO:s bestämmelser begränsar också andra statliga aktörers medverkan i att stödja företagens internationalisering, marknadsföring och försäljning. Det här har en stor inverkan på till exempel NTM-centralernas och Tekes verksamhet.

Företagen får stöd för sin internationalisering till exempel *genom internationaliseringsbidrag som NTM-centralerna beviljar företagens samprojekt*. Bidraget kan sökas av en grupp på minst fyra företag. Bidraget kan användas till att göra finländskt exportutbud och finländskt kunnande känt i utlandet, på nya marknadsområden, för att utvidga marknadsandelar och för finländska exportföretags gemensamma exportfrämjande evenemang som stödjer företagets internationalisering.

Tekes främjar forskning, utveckling och innovationer. I fråga om Tekes finns ett undantag i EU-reglerna när den gäller finansiering av unga innovativa företag, i de här fallen kan hela bolagets affärsverksamhet kvalificera sig för stöd. Från och med 2014 kommer Tekes också att stegvis ta över ansvaret för den planerade offentliga kapitalplaceringsverksamheten riktad till företag i första skedet.

Nättjänsten Företagsfinland kommer i fortsättningen att skapa nya elektroniska tjänster för företagets behov för att underlätta kontakterna och informationshanteringen med de olika aktörerna i ANM-koncernen. Dessutom strävar Team Finland-samarbetet efter att göra tjänsterna för företagets internationalisering mer effektiva mellan olika förvaltningsgrenar såväl i Finland som i exportlandet.

Enkätsvaren visar att det behövs mer utvecklingsarbete, kommunikation och utbildning kring internationalisering och exportfinansiering. Det *finansieringsprogram för exporthandel* som Finnvera startade 2012 fungerar som ett medel för utbildning. ANM-koncernens *projekt Tillväxtbanan erbjuder med hjälp av en "tillväxtlots"* koordinerat skräddarsydda tjänster för de små och medelstora företag som antagits till programmet och som söker snabb tillväxt och internationalisering. Frågorna kring finansieringen av små och medelstora företags export och internationalisering borde dock undersökas ännu närmare. Man borde dryfta särskilt hur kommunikationen och utbildningen om olika finansieringsmöjligheter kunde göras effektivare och enhetligare och hur finansieringen av de mindre exportprojekten kunde utvecklas inom ramen för internationella och inhemska bestämmelser.

5 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 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 enkätsvar när Finlands förhandlingsståndpunkter utarbetas.

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

Tabell 4. Tio-i-topp för handelshinder (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.)

5.1 Handelshindren enligt problemtyp

I en genomgång enligt problemtyp hänger de hinder som de finländska företagen uppger 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 lokal 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 produktionsinsatser i landet i fråga.

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 utjämningstullar samt skyddsåtgärder	1,2 % (16 st.)

5.2 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 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	Byggnad och inredning	9,1 % (125 st.)
6	ICT (inkl. konsumentelektronik)	6,9 % (95 st.)
7	Kemisk industri (inkl. gummi, plast samt kosmetika)	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.

5.3 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 sakligheter 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 konkurrensetsätta 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 tillåts 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 Mikko Holm; e-post: mikko.holm@tem.fi tfn 0295 064 971.

5.4 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 (se separat analys av tjänster på sidan 27).

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. Visumbehandling 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 (uppehållstillstånd 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 höga 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 underlätades 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 registreringskravet 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 Mikko Holm; e-post: mikko.holm@tem.fi tfn 0295 064 971.

5.5 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 351133

Om EU

Överinspektör Mikko Holm; e-post: mikko.holm@tem.fi tfn 0295 064 971.

5.6 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 lokalt ursprung och motsvarande frågor behandlas både på EU-nivå och med ifrågavarande 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

5.7 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 företagens 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 utländskägt 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

6 Hindren enligt land

De handelshinder som företagen uppger i enkäten gällde sammanlagt 84 länder och områden. Det största antalet berör Ryssland (29 procent), EU (15 procent), Kina (9 procent) och Finland (8 procent). Andra krävande länder är Brasilien, Indien, USA, Ukraina och Argentina. Beräknat i värdet av handeln är de viktigaste länderna Ryssland, Kina, EU och USA.

Det som är anmärkningsvärt är att företagen inte just rapporterade några handelshinder i fråga om Finlands medelstora handelspartner utanför EU: Sydafrika, Australien och Taiwan.

6.1 Den yttre marknaden

6.1.1 Ryssland

Ryssland var Finlands största handelspartner och näst största exportmarknad efter Sverige 2012. Handelsutbytet var 16,2 miljarder euro, av vilket 5,7 miljarder var export och 10,5 miljarder import. Rysslandsexporten växte med cirka sju procent från 2011 till 2012 samtidigt som Finlands totalexport var oförändrad. Exporten till Ryssland bestod av i huvudsak olika maskiner och apparater, kemiska produkter, pappers- och kartongprodukter samt livsmedel. Importen från Ryssland var i första hand råvaror. Ryssland stod för cirka 12 procent av Finlands export av tjänster 2012.

Den omfattande handeln med Ryssland återspeglas också i utredningen om handelshinder 2012; då gällde 29,3 procent (402 stycken) av de rapporterade handelshindren Ryssland.

I likhet med tidigare enkäter fortsätter tullförfarandena att vara det mest betydande handelshindret i Ryssland. Företagen anser att de komplicerade och besvärliga tullförfarandena är problematiska, de är tidskrävande och kräver mycket arbete (för hand) och blir därför dyra för företagen. Förtullningen blir ännu tyngre av att varje last som företaget skickar uppreat utsätts för samma kontrollåtgärder, samma krav på intyg och handlingar (på bland annat tullvärde) trots att allt redan har granskats en gång och ingenting har förändrats. Den proportionella andelen rapporter om tullförfaranden har gått ner en aning jämfört med tidigare år. Det är dock anmärkningsvärt att antalet besked om fastställande av tullvärde samt avvikande definition av tullposition har ökat. Företagen har stött på tullproblem i samma grad på alla sektorer.

Trots att den genomsnittliga tillämpande tullnivån varit förhållandevis låg i Ryssland redan i många år och kommer att sjunka ytterligare i och med WTO-medlemskapet ser företagen ändå de höga importtullarna som ett problem. De kritiserar också de importtullar som Ryssland tillämpar och de tunga förvaltningsförfaranden som är förknippade med exporttullarna för vissa produkter.

Den tredje mest betydande kategorin av handelshinder var diskriminerande och oskäligen produktbestämmelser (tekniska handelshinder), som stod för en knapp femtedel av alla handelshinder i Ryssland. Rapporterna gällde i regel Rysslands certifieringsförfaranden och deras avvikelser från de europeiska kraven. Certifieringsförfarandena anses vara tunga, tidskrävande och dyra. Det förekommer också problem i att få uppdaterad information särskilt efter att tullunionen mellan Ryssland, Kazakstan och Vitryssland trätt i kraft. Svårigheterna med de tekniska bestämmelserna fördelar sig jämnt över alla sektorer.

Enligt enkäten har problemen i samband med offentliga upphandlingar i Ryssland ökat. Företagen kritiserar speciellt att upphandlingsprocesserna inte är transparenta samt att inhemska aktörer favoriseras. Nu rapporterades också fler problem och kränkningar

av immateriella rättigheter än under tidigare år. I Ryssland hänger företagens problem samman speciellt med varumärken och missbruk av dem samt upphovsrätter. Handels- hinderrapporterna om personers rörlighet har blivit fler, särskilt i bygg- och tjänstesekto- rerna. Enligt enkäten gäller problemen i Ryssland ofta också företagsklimatet, kvantitativa begränsningar och licensiering samt skatter, skattelagstiftning och tillämpningen av den, inklusive den långsamma återbördens av mervärdesskatten.

Handelshindren visavi Ryssland behandlas både via EU och bilateralt. EU och Ryssland förhandlar som bäst om ett nytt fördrag som ska ersätta det nuvarande partnerskaps- och samarbetsavtalet (PCA) och som man hoppas ska förbättra och skapa ny dynamik i sam- arbetsstrukturerna mellan EU och Ryssland. EU:s strävan är att i det nya fördraget införliva ambitiösa mål bland annat om att föra regleringen i EU och Ryssland närmare varandra. För närvarande bedrivs samarbetet kring regleringen i arbetsgrupper som sorterar under det gemensamma ekonomiska området. EU och Ryssland diskuterar och förhandlar regel- bundet om handelshindren. Rysslands WTO-medlemskap medförde lättnader i många handelshinder och nu fortsätter arbetet i form av uppföljning av Rysslands verkställande av sina WTI-åtaganden. Finland bedriver ett intensivt bilateralt samarbete med Ryssland. Problemen förs fram vid möten på såväl teknisk som politisk nivå. Svårigheterna diskuteras också i den finsk-ryska ekonomiska samarbetskommissionen och i dess arbetsgrupper, i vilka man behandlar praktiska problem bland annat i tullens verksamhet eller den tekniska regleringen. Att påverka på förhand är något som allt mer betonas i det bilaterala arbetet.

Tabell 7. Handelshinder i Ryssland enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i Ryssland (N=402)			Handelshinder enligt sektor i Ryssland		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Tullförfaranden	20,4	1	Övrig	16,9
2	Tullnivåer	17,2	2	Byggnad och inredning	14,4
3	Diskriminerande produktbestämmelser	17,2	3	Maskiner och apparater	13,1
4	Personers rörlighet	8,7	4	Metall-, stål- och gruvindustri	12,2
5	Offentliga upphandlingar	5,7	5	Tjänster	10,8
6	Företagsklimat	5,2	6	Livsmedelsindustri (inkl. jordbruk)	5,9
7	Immateriella rättigheter (IPR)	4,7	7	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	5,6
8	Kvantitativa begränsningar och licen- sierung	4,7	8	Textil- och konfektionsindustri	4,7
9	Skatteproblem	4,0	9	ospecificerat*	4,3
10	Övriga hinder och problem	3,7	10	Transportmedel	4,1
11	Kapitalets rörlighet	3,5	11	Skogsindustri	3,2
12	Företagets rättsliga ställning	3,0	12	Detaljhandel	2,7
13	Konkurrensförhållanden		13	ICT (inkl. konsumentelektronik)	1,8
14	Antidumpnings- och utjämningstullar samt skyddsåtgärder	0,2	14	Läkemedelsindustri	0,5

Mer information om handelshinder i Ryssland fås på utrikesministeriet av: Handelsrådet Johanna Ala-Nikkola; e-post: johanna.ala-nikkola@formin.fi tfn 0295 351 122

Exempel: Rysslands system för produktcertifiering

Ett av de handelshinder som finländska företag oftast rapporterar har att göra med Rysslands tunga system för produktcertifiering. Även i den här enkäten är diskriminerande och oskäligen produktbestämmelser det tredje största problemet i Rysslandshandeln.

Åtgärder

Under de senaste åren har Ryssland gjort avsevärda ändringar och lättnader i systemet för godkännande av produkter. Som en följd av Rysslands inträde i WTO hösten 2012 har Rysslands handelspartner nu också bättre möjligheter att få information om de ändringar som sker i produktlagstiftningen i Ryssland, eftersom landet har åtagit sig att iakttäta WTO:s avtal om tekniska hinder för handel. Det här innebär i praktiken att Rysslands tekniska produktbestämmelser och certifieringsprocesser inte får vara diskriminerande, de får begränsa handeln så lite som möjligt och produktbestämmelserna ska följa internationella standarder och förfaranden. Ryssland förbinder sig också att offentliggöra sina bestämmelser i god tid innan de träder i kraft och att redan i utkastskede underrätta WTO-medlemmarna om från internationella standarder avvikande produktbestämmelser som påverkar den internationella handeln. I och med WTO-medlemskapet kan EU och även Finland bättre delta i att kommentera Rysslands tekniska produktbestämmelser. Företagen får information om Rysslands förslag till bestämmelser från WTO-informationscentralen www.sfs.fi/wto-tiedotus eller wto@sfs.fi som finns vid Finlands standardiseringsförbund (SFS).

Frågor om tekniska handelshinder (diskriminerande och oskäligen produktbestämmelser, certifiering, kostnader) behandlas också regelbundet i den finsk-ryska arbetsgruppen för standardisering och certifiering. Mera information om arbetsgruppens verksamhet och om medverkan i den fås på utrikesministeriet till exempel per e-post tradebarrier@formin.fi.

Exempel: Bestämning av tullvärde, oenighet om tolkning av tullposter

Ett vanligt problem som företagen möter i den ryska tullen har att göra med bestämningen av varornas tullvärde. Affärsräkningar och dokument som företaget lägger fram som grund för förtullningen godkänns inte utan tulltjänstemännen bestämmer tullvärdet på varorna utgående från särskilda minimiprislistor. Ett annat problem är att företagen och tullen har olika syn på vilka tullposter som ska användas för varorna i Ryssland. De ryska myndigheternas tolkningar av postererna kan ändras plötsligt och kan avvika på ett avgörande sätt från dem som använts tidigare och/eller från motsvarande i EU (EU:s och Rysslands tullposter har harmoniserats med sex siffrors noggrannhet), vilket ibland leder till en betydande ändring av nivån på importtullen.

Åtgärder

Man motiverar ofta användningen av minimipriser som grund för tullvärdet med att det är en skyddsåtgärd mot dubbelfakturering. Bekämpningen av grå import och dubbelfakturering förutsätter dock inte ett systematiskt förfarande som gäller alla aktörer. I stället borde brottsbekämpningen och användningen av eventuella referenspriser bygga på tullens riskanalys från fall till fall. Situationen blir ännu mer problematisk av att den ryska tullens riskhanteringssystem är så ineffektivt. Selektiviteten i hur övervakningen fokuseras är minimal och aktörerna har inte klassificerats på något sätt till exempel enligt pålitlighet eller laglydighet. Finland drev aktivt sina krav i fråga om tullförfarandena i Rysslands WTO-förhandlingar. I och med att Ryssland blev medlem i WTO i augusti 2012 väntas lindringar i problemen med bestämningen av tullvärde. I enlighet med sina åtaganden i samband med WTO-medlem-

skapet måste Ryssland nämligen i fortsättningen i första hand utgå från köpesumman i bestämningen av tullvärdet. Det praktiska genomförandet av förpliktelseerna följs upp.

I konflikter om tolkningen av tullpostering bör man försöka klarlägga de giltiga grunderna för den ryska tullens beslut och säkerställa att posteringarna inte ändrats i ett försök att på felaktiga grunder uppbära högre tull eller kringgå de maximitulltariffer som till exempel slagits fast i förhandlingarna om WTO-medlemskap. Företagen har fått rådet att med den bindande tariffinformationen som erhållits från EU-området som utgångspunkt diskutera posteringstolkningarna med en företrädare för ryska tullen i Helsingfors samt med de lokala tullmyndigheterna. Finlands ambassad i Moskva har vid behov hjälpt företagen. Om diskussionerna inte lett till resultat är det också möjligt att av ryska tullen – federationens tullväsende eller de åtta regionala tulladministrationerna - ansöka om ett bindande prejudikat om klassificeringen av varan. Tullens tariffbeslut kan överklagas till nästa högre tullmyndighet och/eller till domstol (skiljedomstol). Finland har också informerat EU-kommissionen om problemen på ett allmänt plan inför EU-Ryssland-förhandlingarna.

6.1.2 Kina

Kina var Finlands fjärde största handelspartner mätt i varuhandel 2012. Handelsutbytet i fråga om varuhandel var 7,19 miljarder euro, av vilket 2,6 miljarder var export och 4,59 miljarder import 2012. Exporten till Kina bestod av maskiner, elapparater, trä- och pappersprodukter samt pälskinn. Importen var till största delen elapparater, maskiner, kläder, fartyg och möbler. Över 300 finländska företag är verksamma i Kina, de flesta i Peking- och Shanghai-området, kring Zhujiang-flodens delta samt Hongkong.

I enkäten om internationalisering och handelshinder stod de hinder som gällde Kina för cirka tio procent (118 stycken). Det här är lite mer än tidigare, men det är naturligt att även de enskilda problemen ökar när handelns volym växer. Företagens problem i Kina är ändå klart färre än till exempel i Ryssland och EU. Fallen har också ändrat karaktär, vilket kan vara ett tecken på att de finländska företagens Kina-kunnande har blivit bättre.

Immateriella rättigheter (intellectual property rights, IP-rättigheter) är det största handelshindret, vilket man kunde vänta sig. Bland IPR-problemen framträder tydligt tre områden: varumärken och problem relaterade till dem, kopiering och piratkopiering samt myndigheternas långsamma agerande. Lagstiftningen i fråga om IP-rättigheter har utvecklats på senare tid, men verkställandet och övervakningen av lagarna fungerar inte alltid på ordentligt. I fråga om varumärken hänger problemen ofta samman med att företagen vidtagit otillräckliga skyddsåtgärder.

Problemen med tullnivåer har ökat i Kina, och de var det nästa största handelshindret som företagen rapporterade på den kinesiska marknaden. Tullnivåerna sjönk för många produkter då Kina blev medlem i WTO 2001. Det förekommer dock problem med sådana nya produkter vars maximitullnivåer Kina inte bundit i WTO eller som har en hög bindningsnivå.

Den tredje största problemgruppen som företagen rapporterade hade att göra med diskriminerande och oskäliga produktbestämmelser. De här handelshinderrapporterna om certifieringskrav och kontroller har dock minskat i antal. De som fördes fram nu var exportproblem i fråga om livsmedel och på ett allmänt plan snabba förändringar i olika förfaranden. Problem i personers rörlighet hade rentav överraskande hög prioritet i svaren. Företagen önskar att det blir lättare för experter och kunder att resa i bägge riktningarna. Finland har inlett en diskussion mellan myndigheterna för att förbättra situationen.

De andra rapporterade hindren var relaterade till hög källskatt, tullförfaranden, skyddsmekanismer på marknaden, momsutskott och utländska företags deltagande i anbuds-förfaranden vid offentliga upphandlingar.

Tabell 8. Handelshinder i Kina enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i Kina (N=118)			Handelshinder enligt sektor i Kina		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Immateriella rättigheter (IPR)	20,3	1	Maskiner och apparater	23,2
2	Tullnivåer	15,3	2	Övrig	18,4
3	Diskriminerande produktbestämmelser	10,2	3	Tjänster	11,2
4	Övriga hinder och problem	7,6	4	ICT (inkl. konsumentelektronik)	11,2
5	Kapitalets rörlighet	7,6	5	Metall-, stål- och gruvindustri	10,4
6	Tullförfaranden	7,6	6	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	7,2
7	Skatteproblem	6,8	7	Livsmedelsindustri (inkl. jordbruk)	7,2
8	Personers rörlighet	5,9	8	Textil- och konfektionsindustri	4,8
9	Antidumpnings- och utjämningsstullar samt skyddsåtgärder	5,1	9	Byggande och inredning	2,4
10	Företagets rättsliga ställning	4,2	10	Skogsindustri	1,6
11	Offentliga upphandlingar	2,5	11	Läkemedelsindustri	1,6
12	Kvantitativa begränsningar och licensiering	2,5	12	Transportmedel	0,8
13	Företagsklimat	2,5			
14	Konkurrensförhållanden	1,7			

Mera information om handelshinder i Kina ges på utrikesministeriet av handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133

Exempel: Immateriella rättigheter

Frågor i anslutning till immateriella rättigheter (IP-rättigheter) har, kanske helt väntat, blivit det största problemet med Kina. Trots att Kinas lagstiftning har blivit bättre på det här området har svårigheterna ökat.

Åtgärder

Att antalet rapporter om handelshinder i samband med immateriella rättigheter har ökat är ett tydligt tecken på att ärendet är viktigt och dess betydelse har redan getts större prioritet på EU:s Kina-agenda.

Rådgivning i IPR-frågor finns att få i Peking på EU:s IPR-tjänstecentral för små och medelstora företag (China IPR SME Helpdesk, <http://www.china-iprhelpdesk.eu/>). En del av problemen med IP-rättigheter skulle kunna undvikas, eller åtminstone skulle det vara lättare att avgöra problemfall i eventuella rättsprocesser om företagen hade registrerat sina IP-rättigheter i Kina. Utan en registrering har företagen svårt att försvara sina egna rättigheter och det kan bli dyrt för dem. I värsta fall blir företaget tvunget att avstå från att använda sitt eget varumärke.

Att myndigheternas arbete och handläggningen av ärenden allmänt taget är långsam är något som företaget bör ta i beaktande när de etablerar sig på den kinesiska markanden. Registreringen av ett varumärke kan ta upp till 36 månader, vilket är bra att tänka på när man gör upp tidsplaner för lansering av produkter.

Patent och registerstyrelsen har ingått ett samarbetsavtal med Kinas patentverk (Patent Prosecution Highway, PPH), som snabbar upp behandlingen av nya patent som kommer in via systemet. Avtalet möjliggör användningen av förundersökningar som gjorts i Europa och påskyndar på så sätt handläggningen avsevärt.

Mera om samarbetsavtalet:

<http://www.prh.fi/sv/patentit/pph.html>

Exempel: Råvaror och jordmetaller

Under de senaste åren har man tydligt märkt växande ekonomiska stormakters, särskilt Kinas, världsomspännande åtgärder för att trygga sin egen tillgång till råvaror och mineralreserver. Den växande efterfrågan och produktionen av hög teknologi och miljöteknologi har lett till knapphet, prisuppgång samt ökande exportrestriktioner trots den ekonomiska stagnationen. De begränsningar som Kina infört för exporten av vissa råvaror (bland annat bauxit, koks, magnesium, gul fosfor och zink) har följaktligen blivit ett betydande importhinder med globala verkningar.

Åtgärder

Kina har motiverat begränsningarna med att man vill skydda miljön och bevara de krympande naturresurserna. Restriktionerna har försvårat kemi- och stålindustrins tillgång till råvaror i Europa. Ärendet fördes resultatlost fram i flera olika forum fram till 2009, då bland annat EU och USA anlitade WTO:s tvistlösningsförfarande. Enligt WTO:s slutliga avgörande, som offentliggjordes i januari 2012, stred Kinas åtgärder mot WTO och organisationen ålade Kina att avveckla sitt regelvidriga system. Tidsfristen för verkställigheten av beslutet gick ut i slutet av 2012. Vid årsskiftet upphävde Kina alla begränsningarna i fråga. Uppföljningen av verkställigheten fortsätter.

Ett annat WTO-ärende, som ännu inte är avgjort, rör de exportrestriktioner som Kina infört för sällsynta jordmetaller och komponenter. Restriktionerna har på världsmarkanden försvårat tillgången till komponenter som innehåller de här råvarorna. De används i nästan alla högteknologiska produkter som vi använder i vardagen, såsom tv-apparater, telefoner, datorer och kameror. Den direkta importen av jordmetallerna i fråga till EU-området har uppgått till cirka 350 miljoner euro på årsnivå, men de ekonomiska följdverkningarna är mycket större för en stor del av de komponenter och produkter som innehåller de här metallerna kommer indirekt via andra länder.

Mera information om exportrestriktioner för råvaror och jordmetaller ges på utrikesministeriet av handelsrådet Sara Ohls e-post: sara.ohls@formin.fi tfn 0295 351 130

6.1.3 Brasilien

Brasilien var Finlands största handelspartner i Sydamerika mätt i varuhandel 2012. Handelsutbytet i varuhandeln var 1,54 miljarder euro, av vilket exporten stod för 725 miljoner och importen för 812 miljoner euro. I fråga om tjänster var handeln betydligt mer dämpad. Finland exporterar maskiner och apparater, papper, elapparater och bränslen till Brasilien och importerar cellulosa, malmsorter och livsmedelsråvaror därifrån.

I förhållande till sin potential är Brasiliens andel av Finlands totala export och import rätt blygsam. Ett femtiotal finländska företag har etablerat sig i Brasilien. Dessutom finns det omkring 200 finländska företag som exporterar eller importerar tjänster till och från Brasilien. I gengäld nedriver cirka 340 brasilianska företag handel med Finland.

Av de hinder som rapporteras i enkäten om internationalisering och handelshinder gäller cirka fyra procent (60 stycken) Brasilien. De fyra största handelshindren är ungefär desamma som utrikesministeriet är medvetet om sedan tidigare.

Det största problemet (35 procent) bland handelshindren i Brasilien är de höga tulltarifferna som ofta ändras (se exempel sidan 34). Ofta orsakar också delstaternas skiftande skatter och skattelagstiftning svårigheter för företagen. De rapporterar också om problem i tillämpningen av skatteavtalet mellan Finland och Brasilien (se exempel på sidan 34). Många företag påtalar också de höga kraven på lokalt innehåll som gäller på många sektorer i Brasilien och försvårar de finländska företagens tillträde till marknaden. En stor del av de här svårigheterna har placerats i problemtypskategorin "övriga hinder", vilket lyfter upp den här kategorin till det tredje vanligaste handelshindret. Det fjärde vanligaste är problem i tullförfarandena, som får kritik för att vara långsamma och i ständig förändring

Tabell 9. Handelshinder i Brasilien enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i Brasilien (N=60)			Handelshinder enligt sektor i Brasilien		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Tullnivåer	36,7	1	Maskiner och apparater	36,4
2	Skatteproblem	13,3	2	Metall-, stål- och gruvindustri	19,7
3	Övriga hinder	11,7	3	ICT (inkl. konsumentelektronik)	15,2
4	Tullförfaranden	10,0	4	Tjänster	6,1
5	Personers rörlighet	6,7	5	Skogsindustri	6,1
6	Offentliga upphandlingar	5,0	6	Läkemedelsindustri	4,5
7	Diskriminerande produktbestämmelser	5,0	7	Övrig	3
8	Företagets rättsliga ställning	3,3	8	Byggande och inredning	3
9	Kvantitativa begränsningar och licensiering	1,7	9	Transportmedel	3
10	Antidumpnings- och utjämningsstullar samt skyddsåtgärder	1,7	10	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	1,5
			11	Textil- och konfektionsindustri	1,5

Mera information om handelshinder i Brasilien ges på utrikesministeriet av handelsrådet Kent Wilska; e-post: kent.wilska@formin.fi tfn 0295 351 522

Exempel: Höga tullnivåer i Brasilien

Företagens klart flesta klagomål i fråga om Brasilien gällde den höga tullnivån. Brasilien förfaller fortsätta sin långa tradition av att skydda den inhemska produktionen. Medeltalet för de tullar som Brasilien bundit i WTO (bound tariffs) är cirka 35 procent. Medeltalet för de tillämpade tullarna (applied tariffs) är allmänt kring tio procent och cirka 14 procent för andra än jordbruksprodukter. De tillämpade maximitullarna för industriprodukter varierar mellan 18 och 35 procent, medan medeltalen varierar mellan 10 och 35 procent beroende på produktgrupp.

År 2012 höjde Brasilien importtullarna för hundra produkter och en likadan höjning väntas för ytterligare hundra produkter under 2013. Höjningarna strider i princip mot G20-ländernas politiska deklarationer om protektionistiska åtgärder ska undvikas. Brasiliens åtgärder är emellertid förenliga med dess WTO-tullbindningar och även med Mercosurs bestämmelser.

Åtgärder

Om EU-Mercosur-frihandelsavtalet blir verklighet skulle tullnivåerna förändras betydligt. Förhandlingarna har dock visat sig vara mycket svåra. De återupptogs sommaren 2010 efter en paus på sex år. Efter en rask inledning och optimistisk stämning avtog takten i förhandlingarna och nästan avstannade 2012. Parterna har samtidigt försäkrat att de vill fortsätta förhandla och man har slagit fast det sista kvartalet av 2013 som tidsfrist för utväxling av anbud för marknadstillträde.

Exempel: Dubbel beskattning försvårar försäljning till Brasilien

Beskattningssystemet i Brasilien anses vara svårt och komplicerat med avseende på företagsverksamhet. Förvaltningen på såväl förbundsstats-, delstats- och kommunalnivå har rätt att uppbära skatt.

Ett annat problem för utländska företag är att Brasilien tolkar de internationella skatteavtalen på ett annat sätt än andra länder. Finland och Brasilien ingick ett bilateralt avtal 1996 för att undvika dubbel beskattning och förhindra skattesmitning. Det oaktat finns det fall mellan länderna där man inte lyckats komma åt den dubbla beskattningen.

De finska myndigheternas tolkning i frågan motsvarar den internationella tolkningen i enlighet med OECD:s och FN:s skatteavtalsmodell, medan de brasilianska myndigheterna har en avvikande tolkning. Man försöker lösa problemen mellan Finlands finansministerium, finska ambassaden i Brasilien och Brasiliens finansministerium.

6.1.4 Indien

Indien var Finlands fjärde största handelspartner i Asien mätt i varuhandel 2012. Samma år var handelsutbytet i varuhandel 0,8 miljarder euro, av vilket 481 miljoner euro var export och 347 miljoner euro var import. Finland exporterar elapparater, maskiner, papper och kartong samt järn och stål till Indien och importerar oljeprodukter, kläder och elapparater därifrån. Inom tjänstehandel är Indien för Finland näst viktigast bland länderna utanför EU; värdet av exporten var 741 miljoner euro 2011. I importen av tjänster kommer Indien på tredje plats i viktighetsordningen med en import värd 528 miljoner euro.

I förhållande till sin potential är Indiens andel av Finlands totala export och import fortfarande blygsam. Indien är ändå ekonomiskt betydligt viktigare för Finland än vad man kunde sluta sig till enbart från statistiken för utrikeshandel. Omkring 120 finländska företag har etablerat sig i Indien och uppskattningsvis ytterligare hundra finländska företag bedriver handel med Indien. I Finland finns för tillfället 24 verksamma indiska företag.

Av alla hinder som företagen rapporterar i enkäten om internationalisering och handelshinder gällde cirka fyra procent (57 stycken) den indiska marknaden. Rapporterna om handelshinder fördelar sig ganska jämnt på alla problemtypskategorier. Det största problemet är de höga tullnivåerna. Företagen rapporterar också om skatteproblem som hängde samman med verkställandet av skatteavtalet mellan Finland och Indien.

Hinder med anknytning till kapitalets fria rörlighet, exempelvis svårigheter vid penningtransaktioner, är till förfång för handeln. Företagen har av tradition beklagat sig över Indiens diskriminerande och oskäligen produktbestämmelser och tidskrävande och inkonsekventa tullförfaranden. Rapporterna av den här typen har emellertid minskat en aning jämfört med tidigare resultat. Däremot har problemen med personers rörlighet (viseringar och arbetstillstånd) samt med skyddet av immateriella rättigheter ökat en aning.

Tabell 10. Handelshinder i Indien enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i Indien (N=57)			Handelshinder enligt sektor Indien		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Tullnivåer	24,6	1	Maskiner och apparater	34,7
2	Skatteproblem	14,0	2	Tjänster	22,2
3	Kapitalets rörlighet	10,5	3	ICT (inkl. konsumentelektronik)	9,7
4	Diskriminerande produktbestämmelser	10,5	4	Övrig	8,3
5	Personers rörlighet	7,0	5	Metall-, stål- och gruvindustri	6,9
6	Offentliga upphandlingar	7,0	6	Skogsindustri	5,6
7	Övriga hinder	7,0	7	Textil- och konfektionsindustri	4,2
8	Tullförfaranden	7,0	8	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	2,8
9	Immateriella rättigheter (IPR)	5,3	9	Livsmedelsindustri (inkl. jordbruk)	2,8
10	Företagsklimat	3,5	10	Byggnad och inredning	1,4
11	Kvantitativa begränsningar och licensiering	1,8	11	Transportmedel	1,4
12	Företagets rättsliga ställning	1,8			

Mera information om handelshinder i Indien ges på utrikesministeriet av handelssekreterare Niina Blomberg; e-post: niina.blomberg@formin.fi tfn 0295 351

Exempel: Höga tullnivåer i Indien

De höga tullnivåerna utgör det största handelshindret på den indiska marknaden. Merparten av Finlands export till Indien är maskiner och apparater. För närvarande betalar företagen dock höga tullar på många apparater, vilket de kraftigt för fram i sina svar. Exempelvis är tullen på vissa slags metallskärande maskiner 7,5 procent i Indien.

Åtgärder

Ett centralt mål i förhandlingarna om frihandel mellan EU och Indien är att komma överens om en sänkning av tullnivåerna som går längre än WTO-åtagandena. De avtalade tullsänkningarna varierar från produkt till produkt. Utrikesministeriet har närmare uppgifter på hur situationen ser ut för enskilda produkter.

En del helheter i frihandelsförhandlingarna är fortfarande öppna, men man strävar efter att komma vidare också med dem under de förestående månaderna. Ur Finlands perspektiv hör förhandlingarna med Indien till de viktigaste som pågår just nu, för avtalet skulle medföra konkret nytta för finländska företag.

6.1.5 USA

USA var Finlands största handelspartner på den amerikanska kontinenten mätt i varuhandel 2012. Samma år var handelutbytet för varuhandelns del 5,55 miljarder euro, av vilket 3,58 miljarder euro var export och 1,97 miljarder euro var import. I fråga om tjänster var handeln betydligt mer dämpad. Finland exporterade bränslen, maskiner, optik och papper till USA och importerade maskiner, optik, elapparater och kemiska produkter därifrån.

Omkring fyra procent (54 stycken) av hindren som rapporteras i enkäten om internationalisering och handelshinder gäller USA. Företagen anser diskriminerande och oskäligen produktbestämmelser är det största hindret på marknaden i USA – deras andel var ungefär en tredjedel av alla handelshinder i USA. Största delen av svaren i den här kategorin av hinder handlade om olika certifieringar, som krävs av företagets exportprodukter. Företagen anser att certifieringarna de facto är protektionistiska hinder för handel eftersom kravnivån i de test som behövs för certifieringarna ses som lägre än de EU-certifieringar som produkterna redan har. USA:s certifieringsförfaranden anses också vara dyra och långsamma.

Begränsningar i personers rörlighet bildar den näst största gruppen av hinder. Hit räknas praktiska svårigheter med att få arbetstillstånd och viseringar. Företagen påtalade också den så kallade USA:s Jones Act som upplevs som problematisk och som begränsar användning, försäljning och leasing för kommersiella ändamål av utomlands byggda fartyg i trafik mellan amerikanska hamnar. Företagen nämnde också den så kallade Dairy Import Assessment-bestämmelsen. Den hör samman med den marknadsförings- och forskningsavgift för mjölk, som ska betalas på till USA importerade mjölkprodukter. En tredje enligt företagen problematisk lagstiftning är den så kallade Lacey Act-lagen som bland annat försvårar importen av träprodukter från länder utanför USA.

Det är anmärkningsvärt att hindren i samband med immateriella rättigheter (bland annat patent) samt kapitalets fria rörlighet (bland annat riskfinansiering och regler för betalningsrörelser) har ökat enligt enkäten. Rapporterna om offentliga upphandlingar minskade. Även om USA:s Buy American-lagstiftning fortfarande anses störa marknadstillträdet.

EU och USA har inget inbördes handelsavtal som skulle ge möjlighet att systematiskt diskutera handelshindren. Sedan 2007 har det dock bedrivits samarbete inom ramen för det ekonomiska rådet mellan EU och USA för att minska regleringen. Handelshindren finns också regelbundet med på dagordningen för de årliga toppmötena mellan EU och USA. De handelshinder som berör Finland behandlas såväl genom EU-kommissionen som bilateralt direkt med USA.

I de stundande förhandlingarna mellan EU och USA om ett avtal om handels- och investeringspartnerskap hör frågor kring marknadstillträde och reglering till de centrala

ämnesområdena. Förhandlingarna väntas komma igång sommaren 2013 efter att medlemsstaterna först godkänt förhandlingsdirektiven för kommissionen. Avtalet beräknas få betydande verkningar för handelsförbindelserna mellan USA och EU. Kommissionen har räknat ut att avtalet skulle utöka EU:s bruttonationalprodukt med en halv procent per år fram till 2027. Det skulle bidra med cirka 86 miljarder per år till EU:s ekonomi.

Tabell 11. Handelshinder i USA enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i USA (N=54)			Handelshinder enligt sektor i USA		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Diskriminerande produktbestämmelser	31,5	1	Maskiner och apparater	23,7
2	Övriga hinder	13,0	2	Övrig	13,6
3	Personers rörlighet	11,1	3	Tjänster	11,9
4	Tullnivåer	9,3	4	Metall-, stål- och gruvindustri	8,5
5	Immateriella rättigheter (IPR)	7,4	5	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	6,8
6	Kapitalets rörlighet	5,6	6	Skogsindustri	6,8
7	Tullförfaranden	5,6	7	Textil- och konfektionsindustri	6,8
8	Offentliga upphandlingar	3,7	8	ICT (inkl. konsumentelektronik)	5,1
9	Konkurrensförhållanden	3,7	9	ospecificerad*	5,1
10	Kvantitativa begränsningar och licensiering	3,7	10	Byggnad och inredning	3,4
11	Företagsklimat	3,7	11	Transportmedel	3,4
12	Skatteproblem	1,9	12	Läkemedelsindustri	3,4
			13	Detaljhandel	1,7

*Mera information om handelshinder i USA fås på utrikesministeriet av:
Ambassadrådet Marjut Akola; e-post: marjut.akola@formin.fi tfn 0295 351 105*

Exempel: Buy American Act

Utländska företags verksamhet i USA begränsas till exempel av förordningen Buy American Act. Enligt den ska en produkt som deltar i vissa offentliga anbudsförfaranden vara tillverkad i USA. Dessutom ska andelen lokala komponenter utgöra minst hälften av totalkostnaderna. Förordningen har varit i kraft sedan 1933 och den utvidgades 1954 och 2009. En ändring som gjordes 2009 förbjuder till exempel användningen av offentliga stimulansmedel för underhåll av offentliga fastigheter om inte alla produkter i projektet är tillverkade i USA.

Åtgärder

EU anser att Buy American-förordningen är ett av de mest oroväckande handelshindren på den amerikanska marknaden. EU har i flera års tid fört fram ärendet i många olika sammanhang med USA. Frågan har diskuterats såväl bilateralt med USA som på WTO-nivå bland annat i kommittén för offentliga upphandlingar och i samband med granskningarna av USA. Buy American-förordningen är en av EU:s prioriteringar i förhandlingarna med USA om avtalet om handels- och investeringspartnerskap.

Även om Buy American-förordningen fortfarande innehåller problematiska punkter har det också skett några lindringar i det på de senaste åren. Det incitamentspaket som togs i bruk under den ekonomiska krisen 2009 har inte förnyats efter att det upphörde i september 2011.

*Mera information om Buy American-bestämmelsen ges på utrikesministeriet av:
Ambassadrådet Marjut Akola; e-post: marjut.akola@formin.fi tfn 0295 351 105
Handelsrådet Mary-Anne Nojonen; e-post: mary-anne.nojonen@formin.fi tfn 0295 351 494*

6.1.6 Ukraina

Ukraina var ett växande exportland för Finland mätt i varuhandel 2012. Handelsutbytet för varuhandeln var då 480 miljoner euro, av vilket exporten stod för 408 miljoner och importen för 72 miljoner euro. Finlands export till Ukraina bestod av papper, bränsle och maskiner medan importen därifrån var metaller och elapparater. För närvarande verkar cirka 80 finländska företag i Ukraina, de flesta av dem med Kiev som bas.

Cirka två procent (31 stycken) av de hinder som företagen rapporterar i enkäten gäller Ukraina. Problem i samband med tullförfaranden är fortfarande vanligast och utgör cirka en tredjedel av alla problem. Företagen gav omfattande rapporter om hur komplicerade tullförfarandena och krävande byråkratin är och krav och förfaranden som genomgår snabba förändringar.

Det som försvåras förtullningen i Ukraina är särskilt att myndigheterna hela tiden ändrar sina förfaranden och krav i fråga om tullhandlingarna. Problem som också nämndes i fråga om tullförfaranden var svårigheter i tolkningen av tullposter och bestämmelserna av tullvärde. Speciellt tullvärdet har varit en besvärlig fråga. I stället för värdet på affärsräkningen har tullmyndigheterna använt riktgivande prislister för att bestämma tullvärdet.

EU har förhandlat med Ukraina om ett associeringsavtal som omfattar ett stort frihandelsområde. Avtalet tar sikte på en integration som går längre än ordinarie frihandelsavtal och på att föra regleringen i Ukraina närmare EU:s lagstiftning. Förhandlingarna slutfördes i december 2011. När avtalet träder i kraft kommer det att underlätta finländska företags tillträde till marknaden i Ukraina och underlätta importen från Ukraina. Avtalet om frihandelsområdet ingår i ett större associeringsavtal. Undertecknandet av det är beroende av hur den politiska situationen i Ukraina utvecklas.

Mera information om handelshinder i Ukraina ges på utrikesministeriet av: Handelsrådet Sara Ohls; e-post: sara.ohls@formin.fi tfn 0295 351 130

Exempel: Problem med momsåterbäring

Det mest långvariga problemet på den ukrainska marknaden har varit återbäringen av mervärdesskatt. Finländska företag har blivit utan betydande summor som den ukrainska staten underlåtit att betala under årens lopp.

Åtgärder

Ärendet har nu förts vidare i samarbete med företagen både på EU-nivå och bilateralt med ukrainarna. Finlands beskickning i Kiev har också varit aktiv i frågan. Med ambassadens hjälp har man hittills lyckats få tillbaka cirka 4-5 miljoner euro av de finländska företagens momsåterbäringar. Den nya skattelag som trädde i kraft våren 2011 har förbättrat situationen en aning genom att man tagit i bruk ett automatiskt system för momsåterbäring, som många finländska företag har gått med i. Fortfarande återstår problemet med gamla före 2010 obetalda momsåterbäringar, som de finländska företagen fortfarande har innesående i stor omfattning. Myndigheterna arbetar för att företagen ska få sina gamla återbäringar.

Exempel: Tullförfaranden

I enkäten lämnade företagen ingående rapporter om problem i tullförfarandena, till exempel i bestämningen av tullvärdet. Tullen i Ukraina har mycket ofta bestämt ett högre tullvärde och därmed en högre tullavgift för importvaror. Tullen har således inte godkänt att förtullningen grundar sig på de verkliga priser som importörerna uppgett.

Åtgärder

Det handlar om ett problem i systemet, som förefaller att ha blivit värre under det gångna året. På ett allmänt plan har man försökt driva frågan genom EU-kommissionen, som också har tagit upp ärendet på WTO-nivå. Ärendet har också vid behov förts på tal vid möten mellan Finlands och Ukrainas myndigheter och Finlands beskickning i Kiev har hjälpt enskilda företag i deras problem med myndigheterna i Ukraina.

6.2 Andra ekonomiskt viktiga länder och områden utanför EU

6.2.1 Argentina

Handelsutbytet mellan Argentina och Finland var för varuhandelns del 164 miljoner euro 2012. Av det utgjorde exporten 117 miljoner och importen 47 miljoner euro. Handelns volym begränsas klart av olika hinder som Argentina ställt upp för handeln. De utgör cirka 1,5 procent (22 stycken) av alla de rapporterade handelshindren.

I enkäten om internationalisering och handelshinder rapporterar företagen om olika importbegränsande åtgärder som Argentina vidtagit under de senaste åren. De har försvårat eller till och med helt satt stopp för företagets import till Argentina. Företagen oroar sig speciellt över det krav på importlicens som ställs som villkor för importen och som förvränger konkurrensen.

Argentina har krävt importlicens på cirka 600 produkter, till exempel olika elapparater samt kemi- och pappersprodukter. Företagen rapporterar också om den argentinska regeringens krav på importen och exporten ska vara i balans. Enligt det får ett företag exportera varor till Argentina endast om det exporterar produkter till samma värde från Argentina. Balanskravet har försinkat importen till Argentina, stoppat varor vid gränsen och orsakat företagen ansevärliga förluster.

Även EU och många av Argentinas andra handelspartner anser att Argentinas handelsbegränsade åtgärder som de finländska företagen påtalat (icke-automatisk importlicens, importanmälan samt balansen mellan export och import) strider mot WTO-reglerna och har stridiggjort dem hos organisationen. Det här blev slutresultatet eftersom förhandlingarna i olika forum för att lösa problemet inte gav några resultat. WTO:s panel för tvistlösning inrättades i januari 2013 för att behandla ärendet. Strax innan panelen tillsattes meddelade Argentina emellertid att lagen om icke-automatiska importlicenser upphävts.

***Mera information om handelshinder i Argentina fås på utrikesministeriet av:
Handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133***

6.2.2 Japan

Japan var Finlands näst största handelspartner i Asien mätt med varuhandel 2012. Handelsutbytet för varuhandelns del var då 1,8 miljarder euro, av vilket 1 063 miljoner euro var export och 737 miljoner euro var import.

Av alla hinder som nämns i enkäten om internationalisering och handelshinder gäller cirka 1,5 procent (20 stycken) Japan. De finländska företagens markandstillträde i Japan försvåras av olika icke-tariffära hinder. Företagen är mest bekymrade över Japans produktbestämmelser som avviker från europeisk praxis och försvårar exporten för företag som verkar bland annat i skogsindustrin, byggande och inredning samt maskiner och apparater. Några svarsgivare anser att Japan har höga tullnivåer. Företagen påtalar också att lokala aktörer favoriseras vid offentliga upphandlingar.

EU och Japan inledde förhandlingar om frihandel våren 2013. EU strävar speciellt efter att Japan ska slopa icke-tariffära handelshinder. Man förhandlar också om tullnivåerna. För tillfället kartläggs Finlands nationella intressen. Även företagets svar i enkäten om interna-

tionalisering och handelshinder beaktas när man fastställer förhandlingsmål som är viktiga för Finland i EU:s och Japans frihandelsförhandlingar.

Mera information om handelshinder i Japan ges på utrikesministeriet av:

Handelssekreterare Juuso Moisander; e-post: juuso.moisander@formin.fi tfn 0295 351 128

6.2.3 Sydkorea

Sydkorea var Finlands tredje största handelspartner i Asien mätt med varuhandel 2012.

Handelsutbytet var för varuhandelns del 1,65 miljarder euro, av vilket exporten stod för 691 miljoner euro och importen för 960 miljoner euro. EU och Sydkorea har ett frihandelsavtal som har tillämpats sedan juli 2011. Avtalet har haft positiva verkningar för handelsutbytet mellan Finland och Sydkorea.

Av de hinder som företagen uppgav i enkäten om internationalisering och handelshinder gällde cirka 1,5 procent (19 stycken) Sydkorea. Frihandelsavtalet, som trädde i kraft i juli 2011, har sänkt tullarna på många för finländska företag viktiga produkter och gjort det lättare att avlägsna icke-tariffära handelshinder, vilket haft betydelse också för de finländska företagen. Ändå anser ett fåtal företag att höga tulltariffer fortfarande försvårar deras export till Sydkorea. Företagen rapporterar också om förfaranden för produktgodkännande som uppfattas som diskriminerande och oskäligt tunga samt om problem i samband med att trygga immateriella rättigheter. Det viktigaste av de nya rapporterade hindren har att göra med tullposteringen som avviker från internationella förfaranden. EU-kommissionen och de sydkoreanska myndigheterna har diskuterat frågan sinsemellan.

Mera information om handelshinder i Sydkorea ges på utrikesministeriet av:

Handelssekreterare Juuso Moisander; e-post: juuso.moisander@formin.fi tfn 0295 351 128

6.2.4 Kazakstan

Kazakstan var Finlands största handelspartner i Centralasien mätt med varuhandel 2012.

Handelsutbytet var för varuhandelns del 502 miljoner euro, av vilket exporten var 171 miljoner euro och importen 331 miljoner euro. Finland exporterade maskiner, bränsle, farmaceutiska produkter samt papper till Kazakstan och importerade oljeprodukter därifrån. Importen från Kazakstan har vuxit under de senaste åren.

Handelshindren i Kazakstan utgör cirka en procent (18 stycken) av alla hinder som företagen uppgav. De finländska företagens svårigheter i marknadstillträde i Kazakstan gällde tullförfaranden, diskriminerande eller oskäligt tunga produktbestämmelser samt allmänt besvärliga förfaranden och korruption. Under de senaste åren har nya utmaningar tillkommit till följd av tullunionen mellan Ryssland, Vitryssland och Kazakstan. Företagen rapporterar om oklara och växlande bestämmelser och förfaranden i tullunionen som gör det svårare att få in produkter på marknaden.

Mera information om handelshinder i Kazakstan ges på utrikesministeriet av:

Handelsrådet Sara Ohls; e-post: sara.ohls@formin.fi tfn 0295 351 130

6.2.5 Kanada

Kanada var Finlands tredje största handelspartner i Amerika mätt med varuhandel 2012.

Handelsutbytet var för varuhandelns del 941 miljoner euro, av vilket exporten stod för 595 miljoner och importen för 346 miljoner euro.

En knapp procent (12 stycken) av de rapporterade hindren gäller Kanada. De fördelas på tre i medeltal jämnstora hinder: skatter och skattelagstiftning (problem i internprissätt-

ning, tolkningen av interna lån som vinstfördelning), tulltariffer och andra avgifter (importtullar och tullar i en situation där produkten i fråga tillverkas i Kanada) och personers rörlighet (viseringar, "kravet på lokalt ursprung" i fråga om anställda).

De frihandelsförhandlingar som EU och Kanada inleddes 2009 är nu inne i slutskedet och parterna försöker nå en överenskommelse under våren och sommaren 2013. Målet är ett ambitiöst och omfattande avtal som skulle leda till en betydande avreglering av handel och investeringar. Utöver slopandet av tullar skulle en avreglering av tjänster medföra betydande fördelar både för EU och för Kanada. Avtalet skulle också hjälpa i att avlägsna de hinder som de finländska företagen påtalar i enkäten. Avtalet har förutspåtts öka handeln mellan EU och Kanada med mer än en femtedel.

***Mera information om handelshinder i Kanada ges på utrikesministeriet av:
Ambassadrådet Marjut Akola; e-post: marjut.akola@formin.fi tfn 0295 351 105***

6.2.6 Turkiet

Turkiet var Finlands fjärde största handelspartner i Asien mätt med varuhandeln 2012. Handelsutbytet var för varuhandeln del 1,1 miljarder euro, av vilket 693 miljoner var export och 424 miljoner var import.

Av de hinder som företagen rapporterade i enkäten om internationalisering och handelshinder gällde en knappt procent (9 stycken) Turkiet. De hängde samman med styrkandet av produkternas överensstämmelse med kraven samt förtullning och transitavgifter, källbeskattningen av importen av varor och tjänster, företagets svårigheter med etableringen, beviljandet av uppehålls- och arbetstillstånd för företagets utländska personal samt kvantitativa begränsningar som hämmar utomstående konkurrens på den turkiska marknaden.

En del av handelshindren i Turkiet har avhjälpits genom att företagen förhandlat med turkiska myndigheter eller genom förhandlingar mellan Finlands och Turkiets myndigheter eller EU:s och Turkiets myndigheter. Allmänt taget är utmaningarna förknippade med genomförandet av avtalet om en tullunion mellan EU och Turkiet som varit i kraft sedan 1996. Den samkommitté som förvaltar tullunionen har allt fler olösta problemfall på sin dagordning och därför har EU-kommissionen strävar efter att aktivera en mekanism för lösning av tvister.

***Mera information om handelshinder i Turkiet ges på utrikesministeriet av:
Handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133***

6.2.7 Nordafrika och Mellanöstern

Till Nordafrika räknas i det här sammanhanget Marocko Algeriet, Tunisien och Libyen. Finlands export till länderna i Nordafrika har traditionellt varit större än importen. År 2012 var handelsutbytet för varuhandeln del 341 miljoner euro, av vilket 333 miljoner var export och åtta miljoner euro var import. Största delen av exporten består av trävaruindustrins produkter.

Nordafrika stod för cirka en procent (13 stycken) av de handelshinder som företagen uppgav i enkäten. De vanligaste bekymren i området har att göra med höga eller växlande tulltariffer och andra avgifter och de handlade främst om skogs- och byggsektorn. Företagen har upprepat påtalat tullnivån för förädlade produkter, som anses gynna de nordafrikanska ländernas egen industri.

Med Mellanöstern avses i det här sammanhanget Förenade arabemiraten, Bahrain, Egypten, Iran, Irak, Israel, Jemen, Jordanien, Kuwait, Libanon, Palestinska territorierna, Oman, Qatar och Saudiarabien. Det sammantagna handelsutbytet av varor med de här handelsparterna var 1,5 miljarder euro 2012. Det bestod till 1 328 miljoner av export och 175 miljoner import.

Handelshindren i Mellanöstern utgjorde cirka två procent (32 stycken) av alla rapporterade hinder. De fördelar sig nu rätt jämnt på alla länder. Tidigare rapporterades det fler hinder på marknaden i Saudiarabien. De flesta hindren i Mellanöstern förekom i branschen för maskiner och apparater.

Företagens problem i Mellanöstern gällde den fria rörligheten för kapital och personer samt tullförfaranden. Svårigheterna i fråga om kapitalets rörlighet hänger ofta samman med behoven att utveckla banktjänsterna i länderna. I fråga om Saudiarabien nämns till exempel att de krävande rembursdokumenten försinkar handeln. Problemen med personers rörlighet hänför sig i sin tur till den långa väntetiden för viseringar och begäran om uppgifter för dem. De tidskrävande och komplicerade processerna i fråga om tullförfaranden bekymrar också företagen.

De nya rapporterna om Iran beror i de flesta fall på handelsblockade mot landet. I Israel har de flesta nya problemen som kommit till kännedom att göra med lagförslag som diskriminerar produkter och försvårar handeln.

Mera information om handelshinder i Nordafrika och Mellanöstern ger på utrikesministeriet av:

Handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133

Exempel: Skatt på nyplantering uppbärs av virkes- och trävaruimportörer

Exporten till Marocko hämmas av en nyplanteringskatt som landet bär upp av virkes- och trävaruimportörer. Skatten diskriminerar företag, som importerar de här varorna till Marocko. De lokala företagen behöver inte betala den.

Åtgärder

EU har tagit upp Marockos åtgärder i sina samtal med marockanska myndigheter, eftersom skatten på nyplantering förefaller vara en begränsning som strider mot associeringsavtalet mellan EU och Marocko.

Exempel: Krav på lokalt innehåll och implementeringen av avtalet om offentliga upphandlingar

Finländska företag rapporterar att de inte kan delta i anbudsförfaranden i offentliga upphandlingar i Israel eftersom staten infört krav på lokalt innehåll i dem.

Åtgärder

I de WTO-förhandlingar om offentliga upphandlingar (The Plurilateral Agreement on Government Procurement, GPA) som avslutades 2012 åtog sig Israel att avskaffa sitt krav på lokalt innehåll. Landet har emellertid en lång övergångsperiod med flera olika skeden i implementeringen av åtagandet. Till en början tillämpas i Israels offentliga upphandlingar ett upp till 20-procentigt krav på lokalt innehåll. Fem år efter att åtagandet för nya offentliga upphandlingar trätt i kraft slopas kravet, men kvarstår fortfarande för vissa upphandlingsenheter. Kraven på lokalt innehåll avskaffas i sin helhet först 15 år efter att Israels GPA-åtaganden trätt i kraft.

6.2.8 Sydostasiatiska ländernas samarbetsorganisation ASEAN

Medlemsländerna i Sydostasiatiska ländernas samarbetsorganisation ASEAN är Malaysia, Indonesien, Filippinerna, Singapore, Thailand, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar och Kambodja. År 2012 uppgick Finlands handelsutbyte med ASEAN-länderna för varuhandelns del till 2,1 miljarder euro, av vilket, 1 069 miljoner euro var export och 1 034 miljoner euro

import. De handelshinder som företagen rapporterade förekom till sammanlagt 1,5 procent (21 fall) i ASEAN-länderna.

De hinder som företagen rapporterar i enkäten hösten 2012 i fråga om Filippinerna, Indonesien, Singapore och Thailand gäller främst problem i exporten av tjänster och i företagens etablering. Hit räknas till exempel ansökandet av uppehålls- och arbetstillstånd för företagens utländska personal, restriktioner för utländskt företagsägande och -kontroll, stöd till inhemsk tjänsteproduktion som förvränger konkurrensförhållandena samt korruption.

De rapporter som rörde Malaysia och Vietnam handlar i motsats till de tidigare nämnda om mer "traditionella" problem i varuhandel. De gäller bland annat höga tullar, förtullning och källbeskattning, diskriminering av utländska företag i offentliga upphandlingar samt begränsningar i exporten av råvaror och produktprover.

EU:s frihandelsförhandlingar är ett gott tillfälle att påverka handelshindren i ASEAN-länderna. Förhandlingar har inletts med Singapore, Malaysia, Vietnam och Thailand. Med Singapore avslutades samtalen i december 2012. De konkreta fördelarna med avtalet syns bland annat i handeln med tjänster, i upphovsrätter och i en förbättring av regleringens genomskinlighet. Med Malaysia har förhandlingarna kommit ungefär halvvägs och viktiga frågor kring marknadstillträde återstår ännu att lösa. De mest centrala faktorerna för Finland är att tullar och skatter slopas för våra export- och importprodukter samt att de diskriminerande åtgärderna och kvantitativa begränsningarna som riktats mot våra företag verksamma i Malaysia avskaffas. Med Vietnam inleddes förhandlingarna om frihandel i slutet av 2012.

I mars 2013 kom man överens om att inleda frihandelssamtal med Thailand. För tillfället fastställs Finlands nationella intressen. Även företagens synpunkter i enkäten om internationalisering och handelshinder beaktas när Finland slår fast sina förhandlingsmål.

***Mera information om handelshinder i ASEAN ges på utrikesministeriet av:
Handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133***

6.2.9 Latinamerika

Varuhandeln med länderna i Latinamerika (utom Brasilien och Argentina) uppgick till 2,05 miljarder euro 2012. Av det var 1 150 miljoner export och 904 miljoner import.

Handelshindren i området utgör ungefär två procent (34) stycken av alla rapporterade problem.

De vanligaste nya handelshindren handlade om tullnivåer, tullförfaranden och skattelagstiftning. De flesta orosmomenten finns för nuvarande speciellt på sektorerna för skogsindustri, tjänster samt maskiner och apparater.

Tullnivåerna betecknas på det hela taget som höga och de utgör merparten av de kända handelshindren i Guatemala, Honduras och El Salvador. I de här länderna förekommer också inkonsekventa tullförfaranden och -licenser och oklarheter i samband med dem, vilket allt fördröjer behandlingen av olika ärenden och ses som problematiska.

Hinder i form av skatter och skattelagstiftning förekommer i synnerhet i Guatemala, Honduras och El Salvador. I de flesta fall betyder det här ofta återkommande lagändringar samt höga importskatter som begränsar och diskriminerar import. Inkonsekvent lagstiftning omnämns också som ett handelshinder med anknytning till företagsklimatet. I fråga om den fria rörligheten för kapital var det största handelshindret i Belize att företagen måste betala skatt på de vinster de ville ta hem från landet.

***Mera information om handelshinder i Latinamerika ges på utrikesministeriet av:
Handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133***

6.2.10 Afrika

I det här sammanhanget avser man med Afrika världsdelen alla länder som ligger söder om Nordafrika. Varuhandel med de här länderna uppgick till 1,6 miljarder euro 2012, av vilket 1 026 miljoner var export och 576 miljoner import.

Ungefär två procent (25 stycken) av de handelshinder som företagen rapporterade fanns i Afrika. I Kenya och Nigeria noteras fler handelshinder än i de andra länderna. De rapporterade hindren hänger ofta samman med långsamma processer för uppehålls- och arbetstillstånd, årligen återkommande ändringar i tullförfaranden samt växlande tullnivåer.

Mera information om handelshinder i Afrika ges av utrikesministeriet:

Handelsrådet Heli Siikaluoma; e-post: heli.siikaluoma@formin.fi tfn 0295 351133

7 Europeiska unionens inre marknad

Europeiska unionen var Finlands största regionala handelspartner 2012 mätt med varuhandel. Cirka 53 procent av Finlands utrikeshandel bedrivs på EU:s inre marknad. År 2012 var handelsutbytet i varuhandeln 61,59 miljarder euro, där 30,25 miljarder bestod av export och 31,34 miljarder euro av import.

Cirka 22 procent (308 stycken) av de handels- och investeringshinder som företagen uppger sig ha stött på fanns på EU:s inre marknad. Här ingår också de rapporter som gäller Finland. De flesta anmälningar gäller svårigheter som beror på den rådande regelmiljön (bland annat lagstiftningen om upphandling) eller på konsekvenser för företaget av att lagstiftningen inte förenhetligats (bland annat beskattning).

7.1 Europeiska unionens inre marknad

Svaren visar att företagen upplever marknaden i Tyskland, Frankrike, Sverige, Baltikum och Polen som besvärligast bland EU-länderna. Det här sammanfaller också i stort sett med de finländska företagens tidigare rapporter. Resultatet förklaras delvis av att de här länderna är Finlands största handelspartner. I sina svar tog företagen också fasta på sådant som gäller hela EU på ett allmänt plan utan att peka på något enskilt land.

I sina svar ger företagen allmänna bedömningar av olika faktorer som påverkar företagets miljö såväl i EU som i Finland. I de flesta svaren kan man inte tala om egentliga konkreta eller regelvidriga hinder, men rapporterna ger ändå nyttig information om hur den inre marknaden fungerar samt om hurdana faktorer som försvårar företagets verksamhet i praktiken och hur de uppfattar EU och Finland som affärsmiljö.

Offentliga upphandlingar och överlag EU:s upphandlingslagstiftning är det område på EU:s inre marknad som företagen ser som allra mest problematiskt. De största andra enskilda kategorierna som kunde urskiljas var frågor kring produktlagstiftning samt skatter och beskattning. I enkäten rapporterade företagen också talrika andra problem. Särskilt svaren med anknytning till diskriminerande och oskäliga produktbestämmelser fanns enskilda problem som såg ut att strida mot lagstiftningen om EU:s inre marknad och som kommer att granskas mer ingående.

Tyskland och Frankrike var de medlemsländer som noteras flest gånger i rapporterna. Problemen gäller i huvudsak produktbestämmelser, vanligen olika nationella krav i samband med testning, standardisering, certifiering och typgodkännande av produkter. När det gäller Sverige var fördelningen över de olika kategorierna av hinder jämnare. I fråga om Polen uppger företagen den långsamma momsåterbäringen som ett problem.

Tabell 12. Handelshinder i EU (utom Finland) enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i EU (utom Finland) (N=202)			Handelshinder enligt sektor i EU (utom Finland)		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Diskriminerande produktbestämmelser	25,2	1	Maskiner och apparater	17,4
2	Offentliga upphandlingar	19,3	2	Övrig	17,4
3	Skatteproblem	15,3	3	Byggnad och inredning	15,1
4	Övriga hinder	8,4	4	Tjänster	13,7
5	Immateriella rättigheter (IPR)	8,4	5	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	9,6
6	Kapitalets rörlighet	6,9	6	Metall-, stål- och gruvindustri	8,2
7	Personers rörlighet	4,5	7	Transportmedel	5,9
8	Företagets rättsliga ställning	3,0	8	Skogsindustri	3,2
9	Tullnivåer	2,5	9	ICT (inkl. konsumentelektronik)	2,7
10	Företagsklimat	2,5	10	Detaljhandel	1,7
11	Tullförfaranden	1,5	11	Livsmedelsindustri (inkl. jordbruk)	1,4
12	Konkurrensförhållanden	1,0	12	ospecifierad*	1,4
13	Antidumpnings- och utjämningsstullar samt skyddsåtgärder	1,0	13	Textil- och konfektionsindustri	1,4
14	Kvantitativa begränsningar och licensiering	0,5	14	Läkemedelsindustri	0,9

Mera information om handelshinder på Europeiska unionens inre marknad ges av arbets- och näringsministeriet:

Överinspektör Mikko Holm; e-post: mikko.holm@tem.fi tfn 0295 064 971.

Exempel: Krav på företagets placering

Många företag sade att det ofta går lättare att i praktiken uträtta de ärenden som har med affärsverksamheten att göra om företaget har placerat sig i landet i fråga.

Lösning

Bestämmelserna i EU:s fördrag (avtal om Europeiska unionens verksamhet) om fri rörlighet för tjänster innebär att en myndighet inte kan kräva att ett företag som etablerat sig inom EU-området grundar en filial i ett annat land för att där kunna bedriva affärsverksamhet på samma grunder som de lokala företagen. Men om företaget vill etablera sig i ett annat land ska inte en myndighet lägga hinder i vägen.

I vissa fall har en myndighet hänvisat till gränserna för sina befogenheter: det har till exempel visat sig vara problematiskt med nationella register. Ett företag i ett annat land har inte kunnat upptas i registret på ett sätt som en viss lagstiftning förutsätter eller företaget har inte kunnat beviljas tillstånd att till exempel idka någon viss reglerad näring. Det här är dock inte en godtagbar grund för att utesluta utländska företag och tjänsteproducenter från marknaden. På EU:s inre marknad är myndigheterna skyldiga att samarbeta och då kan de för grundade övervakningsinsatser till exempel be om gränsöverskridande handräckning eller utnyttja för ändamålet inrättade förfaranden.

7.2 Finland

Anmälningarna som gäller Finland utgör nästan 35 procent av alla rapporterade hinder i EU-området och cirka åtta procent av alla hinder. Även i enkäten från 2009 representerade Finland ur de inhemska företagens perspektiv det besvärligaste marknadsområdet av alla EU-länder.

Liksom i hela EU var offentliga upphandlingar även i Finland den mest problematiska enskilda typen av hinder. Näst flest problem påtalas i samband med personers rörlighet samt skatter och skattelagstiftning. På de andra sektorerna angavs bara få problem. Den mest betydande förändringen har skett uttryckligen i att svaren som handlar om offentliga upphandlingar har ökat.

De flesta svar som rör Finland (kring 18 procent) handlade dock om andra saker som uppfattades som besvärliga än egentliga hinder för import eller export. Den helhet som framträder tydligast bland svaren är företagens uppfattning om en generell försämring av Finlands konkurrenskraft. Det här beror enligt företagen på bland annat för höga lönekostnader, beskattningen och andra avgifter som uppbärs av företagen. Även de växande transportkostnaderna, särskilt i sjöfarten, och det stigande energipriset sågs som kritiska faktorer som påverkar konkurrenskraften och de finländska företagens verksamhetsförutsättningar.

Företagen lyfte också fram vissa former av snedvridning av konkurrensen, vilket de ansåg att berodde på statligt stödda företags eller andra delvis offentliga aktörers roll på marknaden. Svaren innehöll och bedömningar av myndigheternas verksamhet i Finland, som i vissa fall anses vara allmänt taget långsam och oflexibel.

Tabell 13. Handelshinder i Finland enligt problemtyp och sektor

Handelshinder enligt problemtyp i Finland (N=106)			Handelshinder enligt sektor i Finland		
#	Problemtyper	%	#	Sektor	%
1	Övriga hinder	17,9	1	Övrig	26,7
2	Offentliga upphandlingar	17,0	2	Tjänster	24,4
3	Personers rörlighet	14,2	3	Byggande och inredning	11,5
4	Skatteproblem	11,3	4	Maskiner och apparater	9,9
5	Tullförfaranden	8,5	5	Detaljhandel	6,9
6	Diskriminerande produktbestämmelser	7,5	6	Metall-, stål- och gruvindustri	5,3
7	Konkurrensförhållanden	6,6	7	Textil- och konfektionsindustri	3,8
8	Immateriella rättigheter (IPR)	5,7	8	Livsmedelsindustri (inkl. jordbruk)	3,1
9	Kapitalets rörlighet	3,8	9	ICT (inkl. konsumentelektronik)	2,3
10	Företagets rättsliga ställning	3,8	10	Transportmedel	2,3
11	Kvantitativa begränsningar och licensiering	1,9	11	Skogsindustri	1,5
12	Antidumpnings- och utjämningstullar samt skyddsåtgärder	1,9	12	Läkemedelsindustri	1,5
			13	ospecificerad*	0,8
			14	Kemisk industri (inkl. gummi och plast samt kosmetika)	0

*Mera information om handelshinder i Finland ges på arbets- och näringsministeriet:
Överinspektör Mikko Holm; e-post: mikko.holm@tem.fi tfn 0295 064 971.*

DEL II

Tjänster till stöd för företagens internationalisering

I den här delen behandlas kort nätverket Team Finlands tjänster för att stödja företagens internationalisering. Mera information om tjänsterna finns på Team Finlands webbplats team.finland.fi samt portalen Företagsfinland www.yrityssuomi.fi.

1 Resor och evenemang för att främja export och internationalisering

Resorna för att främja export och internationalisering leds av republikens president, olika ministrar, statssekreterare och ambassadörer och visar vägen för företagsdelegationer till marknader utanför Finland. Nätverket Team Finland ordnar också i Finland olika evenemang som tar sikte på att främja export och internationalisering, till exempel i samband med att utländska företagsdelegationer besöker Finland.

2 Finansiering av export och internationalisering

Finnvera erbjuder små och medelstora företag finansiering i början av företagsverksamheten, för tillväxt och internationalisering samt exportfinansieringstjänster för exportföretag i alla storleksklasser. Med Finnveras exportgarantier kan exportören skydda sig mot de kreditrisker som är förknippade med exportens motparter (köpare, banker). Genom sitt dotterbolag Finlands exportkredit erbjuder Finnvera också finansiering av exportkrediter och ränteutjämning för köpare av finländska kapitalvaror. Finnveras finansieringslösningar finns till som stöd för exportörer och finansiärer både i industriländer och på marknader i utveckling.

Finnfund erbjuder i sin tur långvarig finansiering av privata projekt i utvecklingsländer och i Ryssland. Finnpartnership står för sin del till tjänst med rådgivning kring affärsverksamhet i länder stadda i utveckling samt ekonomiskt stöd för projektets planerings- och utvecklingsskeden samt utbildning. Finnpartnership förmedlar också initiativ till affärspartnerskap mellan utvecklingsländer och finländska företag och vice versa.

Arbets- och näringsministeriets och NTM-centralernas stöd och bidrag för internationalisering får särskilt små och medelstora företag hjälp på traven i början av sin internationalisering.

Finlands Industriinvestering Ab gör kapitalplaceringar i fonder, som bland annat investerar i företag med stark tillväxtpotential.

<http://www.finnvera.fi>
<http://www.tekes.fi>
<http://www.finnfund.fi>

<http://www.finnpartnership.fi>
<http://www.ely-keskus.fi>
<http://www.teollisuussijoitus.fi/>

3 *Etablering av nätverk och marknadsföringstjänster utomlands*

Finlands Team Finland-nätverk utomlands kan fungera som kontaktkällor och plattformar för etablering av nätverk för finländska företag och andra finländska aktörer. I företagets målland kan den lokala Team Finland-gruppen förmedla uppgifter om viktiga kontakter i den egna branschen och vid behov arrangera möten exempelvis med potentiella samarbetspartner eller nyckelmyndigheter. De lokala grupperna kan också hjälpa till med att planera och arrangera marknadsföringstillställningar för varor eller tjänster.

Uppgifterna om Team Finland-samordnaren i din NTM-centrals område och i ditt målland hittar du här <http://team.finland.fi>

NTM-centralernas Team Finland-kontaktpersoner finns också i bilaga 3.

4 *Att främja och skydda investeringar utomlands*

Man kan också vända sig till nätverket Team Finland när man funderar på att göra en investering utomlands eller när man söker samarbetspartner.

Finland har bilaterala avtal med över sextio länder för att främja och skydda investeringar. Med avtalen tryggas såväl mållandets investeringar i Finland och finländska investeringar i mållandet. Genom EU:s Lissabonfördrag kommer de bilaterala avtalen gradvis att ersättas av avtal på unionsnivå. Under övergångsperioden är målet att säkerställa att skyddet för finländska investeringar inte försvagas. Om det behövs anholder Finland om tillstånd att förhandla fram nya bilaterala avtal.

Experttjänster för kartläggning av investeringsmöjligheter utomlands finns att få hos bland annat Finpro, Finsk-ryska handelskammaren och Finsk-svenska handelskammaren. Ärendet som har att göra med skyddet av finländska investeringar sköts av utrikesministeriet.

<http://www.finpro.fi>

<http://www.svkk.fi>

<http://www.finsve.com>

5 *Att avlägsna handelshinder genom att påverka den utländska affärsmiljön*

I den globala ekonomin är det nödvändigt för Finland att påverka affärsmiljö utomlands, där de finska företagen, samfunden och medborgarna verkar. Genom aktivt arbete har vi också goda möjligheter att påverka. Som EU-medlem är Finland med i EU:s inre marknad och verkar som en del av EU:s gemensamma handelspolitik.

I nätverket Team Finlands uppgifter ingår att iaktta förändringar i miljön för Finlands yttre ekonomiska relationer och att påverka – bland annat att undanröja handelshinder.

En ständig dialog med företag har högsta prioritet för att vi ska kunna arbeta så effektivt som möjligt för att avskaffa hindren. Man kan anmäla handelshinder på utrikesministeriets webbplats på adressen <http://formin.finland.fi/kauppapolitiikka/kaupanesteet>. Man

kan också rapportera hinder per e-post till adressen tradebarrier@formin.fi eller per telefon på nummer (029) 535 1133.

5.1 Finlands direkta kontakter i arbetet för att avlägsna handelshinder

Finlands myndigheter strävar efter att förebygga och avlägsna handelshinder genom direkta kontakter med de lokala myndigheterna. När man får kännedom om ett eventuellt handelshinder kan man ta direkt kontakt med myndigheten i landet i fråga och informera sig om grunderna för den åtgärd som försvårar handeln. Ibland kan saken klaras upp redan i det här skedet. Finlands nätverk utomlands Team Finland spelar en central roll vid direkta bilaterala kontakter.

Handelshinder behandlas också vid bilaterala träffar mellan Finland och mållandet där man fokuserar på frågor kring handel och ekonomi. Finland har med många viktiga handelspartner ingått mellanstatliga överenskommelser där man fastställer vissa samarbetsorgan. Inom ramen för dem kan också handelshinder behandlas. Som ett exempel som är viktigt för Finland kan man nämna den aktivt arbetande ekonomiska samarbetskommissionen för Rysslands och Finlands regeringar. Kommissionen har många arbetsgrupper där man behandlar praktiska problem inom handeln. Finland har samarbetsorgan också med bland annat Japan, Kina, Indien och Ukraina.

Republikens president, ministrarna och ministeriernas högsta tjänstemän avlägger årligen ett stort antal utlandsbesök och företar också resor till olika delar av världen för att främja export och internationalisering. Vid behov kan handelshinder tas med på agendan för besöken. De höga statliga representanternas inflytande kan ibland spela en avgörande roll för att lösa problemen.

<http://formin.finland.fi/kauppapolitiikka/kaupanesteet>

5.2 Avlägsnande av handelshinder i Världshandelsorganisationen WTO

Världshandelsorganisationen WTO:s primära mål är att minska eller avlägsna handelshinder (tullar och andra handelshinder) samt att nå överenskommelser om internationella regler för handel. WTO fungerar som forum för multilaterala handelsförhandlingar och dess system för lösning av tvister gör det möjligt att övervaka att medlemmarna följer handelsavtalen.

Förhandlingarna om en sänkning av industritullarna har av tradition bildat kärnan i förhandlingarna vid GATT/WTO-rundorna. WTO:s agenda har dock breddats och numera täcker den bland annat icke-tariffära handelshinder (t.ex. kvoter och importlicenser), dumpning, subventioner och utjämningstullar, liberalisering av handel med tjänster (gränsöverskridande tjänster, konsumtion utomlands, kommersiell närvaro samt personers närvaro), jordbruksfrågor, handelsrelaterade investeringar, offentliga upphandlingar, immateriella rättigheter samt flera frågor som är aktuella för länderna stadda i utveckling.

För närvarande förhandlar WTO om ett avtal för att underlätta handel samt om en breddning av informationsteknikavtalet (ITA-avtalet) till nya produkter. Andra multilaterala frågor som är aktuella är förhandlingarna om ett tjänstehandelavtal (TiSA, Trade in Services Agreement) samt liberaliseringen av handeln med miljöprodukter.

Anmälningförfaranden för tekniska föreskrifter i WTO

WTO:s avtal om tekniska handelshinder (Technical Barriers to Trade, TBT) och handelsrelaterade åtgärder för att skydda människors, djurs och växters hälsa (Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS) siktar på att undanröja hinder för varuhandel som beror på diskriminerande och oskäligen bestämmelser. WTO-medlemmarna bör anmäla tekniska föreskrifter *under beredning* om de kan ha en betydande inverkan på den internationella handeln. Anmälaren

ska ge de andra medlemmarna 60 dagar på sig att studera utkastet till bestämmelser och kommentera det. I mån av möjlighet ska anmälaren ta hänsyn till kommentarerna.

WTO-medlemmarnas förslag till föreskrifter finns att få hos WTO-informationscentra-len vid Finlands standardiseringsförbund (SFS) <http://www.sfs.fi/wto-tiedotuskeskus> eller wto@sfs.fi. Om förslagen till föreskrifter innehåller element som försvårar internationell handel ombeds företagen kontakta utrikesministeriet (tradebarrier@formin.fi). I sådana fall kan EU kommentera utkastet till föreskrifter och landet i fråga ska i mån av möjlighet ta hänsyn till kommentarerna.

Twistlösning i WTO

Alla handelstvister kan inte lösas genom multilaterala eller bilaterala förhandlingar. Därför har WTO inrättat ett bindande twistlösningssystem som kan tillämpas i sista hand för att lösa internationella handelstvister. Syftet med twistlösningen är att övervaka att medlem-marna iakttar sina åtaganden genom att man försöka lösa deras rättsliga tvister som rör WTO-avtal och tolkningen och tillämpningen av handelsregler. Twistlösningsprocessen består av fyra faser: samråd, det vill säga konsultationer, panelprövning, överprövning och verkställande. En twist med anknytande besvärprocess varar alltid över ett år. Twistlösnings-avgörandena binder alla parter. Om besluten inte verkställs kan den vinnande parten ges bemyndigande till handelspolitiska motåtgärder.

<http://www.wto.org>

5.3 EU:s frihandelsavtal

I de bilaterala och regionala frihandelsavtal som EU förhandlat fram kommer man överens om mer långtgående åtaganden än WTO-avtalen samt om avskaffandet av tullar och andra handelshinder. De här bilaterala avtalen innehåller också viktiga förhandlings- och twistlös-ningsmekanismer. EU:s frihandelsförhandlingar ger Finland en god möjlighet att påverka avskaffandet av handelshinder utanför EU. EU-kommissionen beräknar att de pågående frihandelsförhandlingarna i det skede då de slutförts kommer att öka EU:s bruttonational-produkt med 2,2 procent (275 miljarder euro) och skapa 2,2 miljoner nya jobb på arbets-marknaden.

Mera information om EU:s frihandelsavtal och om förhandlingsprocesserna finns i bilaga 6 samt här:

http://www.ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/agreements/#_other-countries

http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

5.4 EU:s strategi för marknadstillträde

EU:s strategi för marknadstillträde syftar till att genom att avlägsna handelshinder säker-ställa att EU:s näringsliv verkligen kommer i åtnjutande av de möjligheter till marknads-tillträde utanför EU som WTO-avtalen och EU:s handelsavtal ger. Det här arbetet bedrivs i nära samarbete mellan EU-kommissionen, EU-länderna och näringslivet bland annat i EU:s kommitté för marknadstillträde (MAAC).

EU:s databas för marknadstillträde innehåller nyttig information om över hundra icke-EU-länder: deras tillämpade tullnivåer, vilka handlingar som krävs för export samt vilka bestämmelser gäller för import (<http://madb.europa.eu>). Databasen innehåller också han-delshinder som företagen rapporterat.

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/market-access/>

5.5 EU:s förordning om handelshinder (Trade Barriers Regulation)

Förordningen om handelshinder är ett handelspolitiskt instrument med det primära syftet att undanröja de handelshinder som EU-ländernas företag möter på marknaden i tredjeland. Förordningen om handelshinder kan tillämpas om förfarandena i tredjeland strider mot internationella handelsregler, särskilt mot WTO-regler eller bilaterala frihandelsavtal. Om kommissionens undersökning visar att tredjelandets åtgärder strider mot de internationella handelsreglerna och om det inte går att nå en lösning som tillfredsställer bägge parter kan ärendet tas upp i WTO:s tvistlösningsförfarande.

<http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-barriers/>

5.6 EU:s instrument mot hinder på den inre marknaden

5.6.1 Problemlösningstjänsten SOLVIT

SOLVIT är en problemlösningstjänst för medlemsländernas myndigheter. Med dess hjälp försöker man hitta lösningar på praktiska problem, som företag och medborgare stöter på i andra medlemsländer till följd av att myndigheterna tolkar eller tillämpar EU:s gemensamma lagstiftning för den inre marknaden på ett bristfälligt sätt. SOLVIT tillämpas vid utövningen av EU:s alla grundläggande friheter (fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital). SOLVIT kan användas för att avhjälpa hinder på den inre marknaden mellan två eller flera medlemsländer.

I Finland verkar SOLVIT-centret vid arbets- och näringsministeriet. Där antecknas alla hinder som uppkommer på EU:s inre marknad i SOLVIT-systemet. Man försöker lösa alla ärenden inom tio veckor och cirka 70 procent av fallen leder till en tillfredsställande lösning för kunden. Tjänsten är avgiftsfri.

Mera information om SOLVIT:

<http://www.solvit.eu>

<http://www.tem.fi/index.phtml?s=953>

Solvit-centret

Telefon 0295 5064 928

E-post: solvit@tem.fi

5.6.2 Anmälningförfarande för nationella tekniska föreskrifter i Europeiska unionen

Det är viktigt för företagen på den inre marknaden att känna till de olika medlemsstaternas krav på produkters tekniska egenskaper och för produkters tillträde till marknaden. Företagen kan följa med de olika medlemsländernas produktlagstiftning på sitt område med hjälp av det så kallade anmälningförfarandet för tekniska föreskrifter. Medlemsstaterna är skyldiga att redan i utkastskedet informera om alla nationella tekniska föreskrifter och standarder som gäller landets produkter samt föreskrifter som gäller informationssamhällets tjänster.

Förfarandet gör det möjligt för andra medlemsstater att kommentera förslagen och de här kommentarerna bör om möjligt beaktas vid den fortsatta beredningen av föreskrifterna. Anmälningförfarandet administreras av arbets- och näringsministeriet. För att få tillgång till information om sin egen sektor kan man anmäla sig på adressen maaraykset.tekniset@tem.fi. Mera information om förfarandet:

http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index_sv.htm

<http://www.tem.fi/index.phtml?s=532>

5.6.3 Kontaktpunkten för varor (Product Contact Point)

Vid arbets- och näringsministeriet finns en så kallad kontaktpunkt för varor, som ger företagen information om de nationella produktbestämmelserna. Syftet är att med hjälp av kontaktpunktens information och myndighetssamarbete mellan EU-länderna sänka tröskeln för företagen att inleda verksamhet på nya marknader. Det finns en kontaktpunkt i varje EU-land dit aktörer kan vända sig för att få veta vilka tekniska föreskrifter som tillämpas på produkter i landet i fråga.

Mera information om hur kontaktpunkten för varor fungerar ges på arbets- och näringsministeriet av:

Överinspektör Mikko Holm; e-post: mikko.holm@tem.fi tfn 0295 064 971.

E-post: sisamarkkinat@tem.fi

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/index_fi.htm

5.6.4 Tjänstedirektivets gemensamma kontaktpunkt (Point of Single Contact)

Den gemensamma kontaktpunkten är en portal för elektroniska myndighetstjänster, där företagen får information om den nationella lagstiftningen om tjänsteutbud, förutsättningar för marknadstillträde, kontaktinformation till behöriga myndigheter och information om rättsskydd vid tvister. Med hjälp av kontaktpunkten kan man sköta alla behövliga administrativa formaliteter, till exempel skicka ansökningar med bilagor elektroniskt till myndigheter.

De gemensamma kontaktpunkterna hjälper företagen med många praktiska frågor, till exempel vilka tillstånd, anmälningar eller intyg som behövs när man inleder en affärsverksamhet i ett annat EU-land och hur man ansöker om dem; vad ska man göra om företaget tillfälligt vill börja erbjuda tjänster i ett annat EU-land; eller vad tillstånden kostar.

I Finland fungerar den gemensamma kontaktpunkten som en del av portalen Företagsfinland (<http://www.yrityssuomi.fi>). Mera information och kontaktuppgifter för de nationella kontaktpunkterna: http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_fi.htm

5.6.5 Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network är ett nätverk som står till tjänst med expertis och internationaliseringstjänster för små och medelstora företag. Nätverkets tjänster sträcker sig från rådgivning i EU-frågor till stöd för internationell teknologiöverföring. Det är verksamt i över 50 länder och tjänster finns att få hos cirka 600 organisationer. I Finlands nationella nätverk deltar sju organisationer. Egentliga Finlands NTM-central och Helsingforsregionens handelskammare erbjuder kommersiella tjänster och tjänster med anknytning till finansiering, juridik och företagskontakter. Nätverket koordineras av arbets- och näringsministeriet.

Mera information: <http://www.yrityssuomi.fi/web/een/ota-yhteytta>

5.6.6 EURES

Nätverket EURES för hela Europas offentliga arbetsförmedlingar ("European Employment Services") främjar arbetskraftens rörlighet i Europa. Portalen informerar både arbetssökande och arbetsgivare, särskilt i fråga om de små och medelstora företagens behov. Arbetsgivaren kan studera arbetsmarknadsinformation och statistik för olika länder. Man kan också plocka fram lämpliga jobbsökandes meritförteckningar och kontakta de sökande genom att registrera sig i databasen på en avgiftsfri webbplats avsedd för arbetsgivare.

Arbetsgivaren kan också utannonsera en öppen plats i EURES-portalen. Tjänsten ger också hjälp vid exempelvis rekrytering utomlands och meddelar om olika rekryteringsevenemang i Europa. EURES ger också tilläggsinformation om utsända arbetstagare.

Mera information: <http://eures.europa.eu>

5.6.7 EURAXESS

Tjänsten Euraxess erbjuder europeiska forskare i utlandet interaktiva nättjänster, genom vilka de kan stå i kontakt med varandra och med Europeiska unionen. Tjänsten ger information om karriärmöjligheter i Europa, om multinationella samarbetsprojekt inom forskning samt om europeiska forskningsmetoder. Tjänsten är gratis.

Tjänsten ger forskare information om öppna platser, om möjligheter till finansiering och om stipendier i hela Europa. Ett företag eller ett forskningsinstitut kan utannonsera lediga platser gratis och söka internationella toppforskares meritförteckningar. Tjänsten ger tillgång till 35 samarbetsländers nationella arbetsförmedlingsportaler som innehåller information om forskningsjobb och finansieringsmöjligheter samt personliga tjänster i respektive land.

Mera information: <http://ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/general/index>

5.6.8 Framställning till Europaparlamentet och klagomål till kommissionen

Ett företag med ett verksamhetsställe i någon medlemsstat i Europeiska unionen har rätt att göra en framställning till Europaparlamentet. Med en framställning kan företaget bland annat framföra klagomål till Europaparlamentet om tillämpningen av EU-rätten.

Mera information om framställningar: <http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/sv/00533cec74/Petitions.html?jsessionid=2A46C1FEE889488E98569281E4E5347F.node2>

Man kan rikta klagomål till Europeiska kommissionen om ett förfarande som utövas i något medlemsland eller föreskrifter som inte är förenliga med EU-rätten. Ett klagomål kan leda till att ett övervakningsförfarande inleds mot medlemsstaten. Det ligger i den klagandes intresse att innan klagomålet framförs till kommissionen utnyttja de rättsmedel som tillämpas inom det nationella förvaltnings- och rättsskipningssystemet och andra rättsmedel.

*Mera information om klagomålsförfarandet:
http://ec.europa.eu/eu_law/your_rights/your_rights_sv.htm*

5.6.9 Europeiska unionens domstol, talan och förhandsavgöranden

I frågor som har anknytning till EU-rätten har de nationella domstolarna domsrätt, och beslut som har fattats av nationella domstolar får inte överklagas hos EU-domstolen. Ett ärende med anknytning till EU-rätten som har väckts vid en nationell domstol kan föras till EU-domstolen för behandling med begäran om förhandsavgörande enligt artikel 234 i EU-fördraget. Enligt artikeln har medlemsstaternas domstolar rätt, och de högsta rättsinstanserna under vissa omständigheter skyldighet, att begära förhandsavgörande från EU-domstolen om antingen tolkningen av EU-rättsliga bestämmelser eller giltigheten av EU-organens rättsakter eller beslut. EU-domstolen avger inte bara ett yttrande utan en dom eller ett motiverat beslut. Tolkningsbeslut är bindande för den nationella domstolen när den fattar beslut i det aktuella ärendet. På samma sätt är en dom bindande för andra nationella domstolar när de behandlar samma problem. I praktiken är systemet med

förhandsavgörande den vanligaste mekanismen som enskilda personer och företag med rättskapacitet kan tillgripa för att få ett mål med EU-anknytning prövat av EU-domstolen.

Enligt artiklarna 226 och 227 i EU-fördraget kan kommissionen eller en annan medlemsstat väcka talan mot en medlemsstat. Man bör beakta att det bakom en talan som väckts av kommissionen kan ligga ett "klagomål" till kommissionen från en enskild instans om att medlemsstaten i fråga inte uppfyller sina åtaganden som medlemmar. Ett typiskt exempel på brott mot de här skyldigheterna är när en medlemsstat inte överhuvudtaget eller åtminstone inte fullt ut har genomfört ett direktiv på det nationella planet inom utsatt tid.

Ytterligare information om Europeiska unionens domstol och förstainstansrätt samt olika typer av talan och förhandsavgöranden:

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/court-justice/index_sv.htm

Bilaga 1: Finlands största handelspartner i varuhandel

Finlands största handelspartner i varuhandel 2012				
	Land	Export miljarder (%)	Import miljarder (%)	Handelsutbyte miljarder (%)
1	Ryssland	5,7 miljarder (10 %)	10,6 miljarder (17,9 %)	16,3 miljarder (14,0 %)
2	Tyskland	5,2 miljarder (9,2 %)	7,3 miljarder (12,3 %)	12,6 miljarder (10,8 %)
3	Sverige	6,3 miljarder (11,1 %)	6,2 miljarder (10,5 %)	12,5 miljarder (10,8 %)
4	Kina	2,6 miljarder (4,6 %)	4,6 miljarder (7,8 %)	7,2 miljarder (6,2 %)
5	Nederländerna	3,6 miljarder (6,3 %)	3,3 miljarder (5,6 %)	6,9 miljarder (5,9 %)
6	USA	3,6 miljarder (6,3 %)	2,0 miljarder (3,3 %)	5,5 miljarder (4,8 %)
7	Storbritannien	2,9 miljarder (5,1 %)	1,8 miljarder (3,0 %)	4,6 miljarder (4,0 %)
8	Norge	1,8 miljarder (3,2 %)	1,5 miljarder (3,7 %)	4,0 miljarder (3,4 %)
9	Frankrike	1,7 miljarder (3,0 %)	1,3 miljarder (3,1 %)	3,5 miljarder (3,0 %)
10	Estland	1,7 miljarder (3,0 %)	1,6 miljarder (2,6 %)	3,2 miljarder (2,8 %)
11	Belgien	1,7 miljarder (3,1 %)	1,3 miljarder (2,1 %)	3 miljarder (2,6 %)
12	Italien	1,3 miljarder (2,4 %)	1,6 miljarder (2,7 %)	2,9 miljarder (2,5 %)
13	Polen	1,4 miljarder (2,5 %)	1,2 miljarder (2,0 %)	2,6 miljarder (2,2 %)
14	Danmark	1 miljard (1,8 %)	1,4 miljarder (2,3 %)	2,4 miljarder (2,1 %)
15	Japan	1 miljard (1,9 %)	740 miljoner (1,2 %)	1,8 miljarder (1,6 %)
16	Sydkorea	690 miljoner (1,2 %)	960 miljoner (1,6 %)	1,7 miljarder (1,4 %)
17	Spanien	830 miljoner (1,5 %)	740 miljoner (1,3 %)	1,6 miljarder (1,4 %)
18	Brasilien	730 miljoner (1,3 %)	810 miljoner (1,4 %)	1,5 miljarder (1,3 %)
19	Schweiz	840 miljoner (1,5 %)	670 miljoner (1,1 %)	1,5 miljarder (1,3 %)
20	Turkiet	690 miljoner (1,2 %)	420 miljoner (0,7 %)	1,1 miljarder (1,0 %)
	Finlands totala handel	56,8 miljarder (100%)	59,2 miljarder (100 %)	115,9 miljarder (100%)

Bilaga 2: Företagens (N=415) intresse för exportmarknader

Europa	35	<i>Sydeuropa</i>	1	Argentina	3
Östeuropa	9	Italien	6	Mexiko	2
Ryssland	189	Spanien	5	Colombia	2
Ukraina	16	Portugal	3	Paraguay	2
Polen	13			Uruguay	2
Vitryssland	9	Europa totalt	686	Peru	1
Rumänien	6				
Ungern	3	Asien	28	Sydamerika totalt	54
Tjeckien	2	<i>Centralasien</i>	3		
Moldavien	1	Kazakstan	12	Nordamerika	13
		Mongoliet	1	USA	43
<i>Länderna på Balkan</i>	2	Pakistan	1	Kanada	10
Bulgarien	3			<i>Centralamerika</i>	10
Makedonen	3	<i>Sydasien</i>	3		
Bosnien-Hercegovina	2	Indien	20	Nordamerika totalt	76
Slovakien	2	Bangladesh	2		
Kosovo	1	Nepal	1	Afrika	19
Kroatien	1			Östafrika	0
Montenegro	1	<i>Östasien</i>	2	Kenya	1
Serbien	1	Kina	62		
Slovenien	1	Japan	23	<i>Centralafrika</i>	0
		Sydkorea	16	Tanzania	4
<i>Stan-länderna</i>	1	Taiwan	3	Uganda	1
<i>OSS-länderna</i>	15				
<i>EU-länderna</i>	25	<i>Arabländerna</i>	5	<i>Södra Afrika</i>	2
Östersjöländerna	4	<i>Mellanöstern</i>	18	Sydafrika	5
<i>Nordiska länderna</i>	47	Turkiet	11	Zambia	1
Sverige	66	Saudiarabien	3		
Norge	30	Arabemiraten	2	<i>Nordafrika</i>	5
Danmark	11	Irak	2	Egypten	2
Island	2	Israel	1	Tunisien	2
		Jordanien	1	Algeriet	1
<i>Baltikum</i>	37	Kuwait	1	Libyen	1
Estland	10	Qatar	1	Marocko	1
Lettland	3				
Litauen	3	<i>Sydostasien</i>	18	<i>Västafrika</i>	1
		Indonesien	4	Ghana	1
<i>Mellaneuropa</i>	17	Singapore	3	Nigeria	1
<i>Västeuropa</i>	1	Thailand	3		
Tyskland	38	Vietnam	3	Afrika totalt	29
Storbritannien	17	Malaysia	2		
Frankrike	14	Filippinerna	1	Oceanien	0
Nederländerna	11			Australien	3
Belgien	6	Asien totalt	256	Nya Zeeland	2
Schweiz	5				
Österrike	4	Sydamerika	22	Oceanien totalt	5
Luxemburg	4	Brasilien	14		
		Chile	6		

Bilaga 3: NTM-centralerna

NTM-centralernas Team Finland-samordnare		
Södra Österbotten Enhetens chef Kari Rintala kari.rintala@ely-keskus.fi tfn 0295 027 615	Södra Savolax Enhetens chef Kirsu Kosunen kirsu.kosunen@ely-keskus.fi tfn 0295 024 056	Tavastland Enhetens chef Kari Sartamo kari.sartamo@ely-keskus.fi tfn 0295 025 098
Sydöstra Finland Sakkunnig Sari Federley sari.federley@ely-keskus.fi tfn +358 295 029 042	Kajanaland Internationaliseringssakkunnig a Jukka Kohonen jukka.kohonen@ely-keskus.fi tfn 0295 023 555	Mellersta Finland Internationaliseringschef Heini Günther heini.gunther@ely-keskus.fi tfn 0295 024 538
Lapland Internationaliseringssakkunnig Tytteli Karvonen-Juntura tytteli.karvonen-juntura@ely-keskus.fi tfn 0295 037 060	Birkaland Internationaliseringschef Raimo Ala-Korpi raimo.ala-korpi@ely-keskus.fi tfn 0295 036 037	Österbotten Teknologisakkunnig Jarkko Piirto jarkko.piiro@tekes.fi tfn 0295 028 607
Norra Karelen Internationaliseringssakkunnig Tapio Kinnunen tapio.kinnunen@ely-keskus.fi tfn 0295 026 063	Norra Österbotten Internationaliseringschef Juha Pulkkinen juha.pulkkinen@tekes.fi tfn 0295 038 118	Norra Savolax Affärsverksamhetschef Eila Jäppinen eila.jappinen@ely-keskus.fi tfn 0295 026 569
Satakunta Teknologisakkunnig Pirjo Hakanpää pirjo.hakanpaa@tekes.fi tfn 0295 022 036	Nyland Internationaliseringssakkunnig Henri Molander henri.molander@ely-keskus.fi tfn 0295 021 106	Egentliga Finland Internationaliseringschef Jari Kauppila jari.kauppila@ely-keskus.fi tfn 0295 022 585

Bilaga 4 : Företagens (N=265) FEI-resor enligt land

Europa	3	Asien	12	Colombia	2
Österuopa	4	<i>Stan-länderna</i>	2	Peru	2
Ryssland	102	<i>Centralasien</i>	3		
Polen	12	Kazakstan	7	Sydamerika totalt	40
Ukraina	10	Afghanistan	1		
Rumänien	8	Mongoliet	1	Nordamerika	0
Vitryssland	5	Pakistan	1	USA	27
Ungern	3	Turkmenistan	1	Kanada	7
Moldavien	2				
Georgien	1	<i>Sydasien</i>	0	<i>Centralamerika</i>	3
Tjeckien	1	Indien	22	Dominikanska republiken	
		Bangladesh	1		1
<i>Länderna på Balkan</i>	0			Jamaica	1
Bulgarien	6	Östasien	0	Nicaragua	1
Makedonien	3	Kina	52	Panama	1
Serbien	3	Japan	19	Trinidad	1
Kosovo	2	Sydkorea	7		
Kroatien	2	Taiwan	1	Nordamer. totalt	42
Slovakien	2				
		<i>Arabländer</i>	4	Afrika	6
<i>OSS-länder</i>	6	<i>Mellanöstern</i>	12	Östafrika	0
<i>EU-länder</i>	4	Turkiet	8	Kenya	3
Östersjöländerna	0	Irak	7	Etiopien	2
<i>Nordiska länderna</i>	5	Arabemiraterna	6	Somalia	1
Sverige	18	Iran	5		
Norge	16	Saudiarabien	5	<i>Södra Afrika</i>	1
Danmark	5	Qatar	4	Sydafrika	4
Island	0	Bahrain	2	Tanzania	2
		Israel	2	Zambia	1
<i>Baltikum</i>	11	Kuwait	2		
Estland	7	Jemen	1	<i>Nordafrika</i>	4
Lettland	6	Libanon	1	Algeriet	3
Litauen	5			Egypten	3
		<i>Sydostasien</i>	2	Tunisien	3
<i>Västeuropa</i>	4	Vietnam	7	Marocko	2
Tyskland	17	Indonesien	6	Libyen	1
UK	10	Filippinerna	4		
Frankrike	7	Malaysia	4	<i>Västafrika</i>	2
Österrike	3	Singapore	4	Nigeria	4
Nederländerna	3	Thailand	3	Ghana	2
Belgien	1				
Schweiz	1	Asien totalt	219	Afrika totalt	44
<i>Sydeuropa</i>	0	Sydamerika	8	Oceanien	0
Italien	5	Brasilien	15	Australien	6
Spanien	4	Chile	5	Nya Zeeland	1
Portugal	4	Argentina	4		
		Mexiko	4	Oceanien totalt	7
Europa totalt	311				

Bilaga 5: De i enkäten angivna handelshindren enligt land (N=1374)

RYSSLAND	402	29,26 %	VIETNAM	4	0,29 %
KINA	118	8,59 %	BANGLADESH	3	0,22 %
FINLAND	106	7,71 %	EL SALVADOR	3	0,22 %
ALLMÄNT	70	5,09 %	GHANA	3	0,22 %
EU som område	63	4,59 %	HONDURAS	3	0,22 %
BRASILIE	60	4,37 %	LUXEMBURG	3	0,22 %
INDIEN	57	4,15 %	MAROCKO	3	0,22 %
USA	54	3,93 %	SINGAPORE	3	0,22 %
UKRAINA	31	2,26 %	SLOVAKIEN	3	0,22 %
ARGENTINA	22	1,60 %	SCHWEIZ	3	0,22 %
JAPAN	20	1,46 %	TANZANIA	3	0,22 %
SYDKOREA	19	1,38 %	TJECKIEN	3	0,22 %
TYSKLAND	19	1,38 %	UNGERN	3	0,22 %
KAZAKSTAN	18	1,31 %	ÖSTERRIKE	2	0,15 %
FRANKRIKE	15	1,09 %	MALAYSIA	2	0,15 %
SVERIGE	15	1,09 %	PAKISTAN	2	0,15 %
KANADA	12	0,87 %	SLOVENIEN	2	0,15 %
KENYA	11	0,80 %	THAILAND	2	0,15 %
POLEN	11	0,80 %	UZBEKISTAN	2	0,15 %
CHILE	10	0,73 %	VENEZUELA	2	0,15 %
NORGE	9	0,66 %	AUSTRALIEN	1	0,07 %
TURKIET	9	0,66 %	BELIZE	1	0,07 %
VITRYSSLAND	9	0,66 %	BOTSWANA	1	0,07 %
LETTLAND	8	0,58 %	BULGARIEN	1	0,07 %
NEPAL	8	0,58 %	ECUADOR	1	0,07 %
SPANIEN	7	0,51 %	IRLAND	1	0,07 %
IRAN	7	0,51 %	GREKLAND	1	0,07 %
LITAUEN	7	0,51 %	MONGOLIET	1	0,07 %
NIGERIA	7	0,51 %	MOCAMBIQUE	1	0,07 %
SERBIEN	7	0,51 %	PANAMA	1	0,07 %
ESTLAND	7	0,51 %	PERU	1	0,07 %
ALGERIET	6	0,44 %	ZAMBIA	1	0,07 %
FÖRENADE ARABEMIRATEN	6	0,44 %	TAIWAN	1	0,07 %
ITALIEN	6	0,44 %	UGANDA	1	0,07 %
MEXIKO	6	0,44 %	URUGUAY	1	0,07 %
SAUDIARABIEN	6	0,44 %			
FILIPPINERNA	5	0,36 %	Totalt	1374	
GUATEMALA	5	0,36 %			
INDONESIEN	5	0,36 %			
IRAK	5	0,36 %			
RUMÄNIEN	5	0,36 %			
NEDERLÄNDERNA	4	0,29 %			
BELGIEN	4	0,29 %			
EGYPTEN	4	0,29 %			
STORBRITANNIEN	4	0,29 %			
ISRAEL	4	0,29 %			
PORTUGAL	4	0,29 %			
DANMARK	4	0,29 %			
TUNISIEN	4	0,29 %			

Bilaga 6. EU:s frihandelsavtal

Frihandelsavtal i kraft	Avslutade förhandlingar om frihandel – avtal ännu inte i kraft	Förhandlingar om frihandel pågår	Kommande förhandlingar om frihandel
– Peru – Sydkorea – Mexiko – Sydafrika – Chile – Turkiet, Andorra och San Marino (tullunion) – Norge, Island och Liechtenstein (avtal om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet) – Schweiz – Färöarna – Makedonien – Kroatien – Albanien – Montenegro – Bosnien-Hercegovina – Serbien – Algeriet – Egypten – Israel – Jordanien – Libanon – Palestinska territorierna – Tunisien – Tre EPA-avtal om ekonomiskt partnerskap (Karibien, Stillahavsområdet, östra och södra Afrika)	– Singapore – Colombia – Centralafrika (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua och Panama) – Ukraina – Fem EPA-avtal om ekonomiskt partnerskap med länder i Afrika, Karibien och Stilla havet (Elfenbenskusten, Kamerun, Södra Afrikas utvecklingsgemenskap, Ghana, östra Afrika)	– Japan – Kanada – Indien – Malaysia – Marocko (avtalet fördjupas) – Thailand – Vietnam – Mercosur (Argentina, Brasilien, Paraguay och Uruguay samt Venezuela) – Georgien – Armenien – Moldavien – Gulfstaternas samarbetsråd (Arabemiraten, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar och Saudiarabien) – Flera EPA-avtal om ekonomiskt partnerskap med länder i Afrika, Karibien och Stilla havet	– USA (inleds sommaren 2013) – Egypten (avtalet revideras) – Jordanien (avtalet revideras) – Tunisien (avtalet revideras) – Övriga ASEAN-länder (Indonesien, Filippinerna)

