

EU:n ja Yhdysvaltojen mahdollisen kauppa- ja investointikumppanuus- sopimuksen vaikutuksia suomalaiselle elinkeinoelämälle ja yhteiskunnalle

Ville Kaitila* – Markku Kotilainen**

* ETLA – Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, ville.kaitila@etla.fi

** ETLA – Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, markku.kotilainen@etla.fi

Kiitämme ulkoasiainministeriötä tutkimuksen rahoittamisesta ja kommentoinnista. Samoin kiitämme kyselyymme vastanneita yrityksiä ja haastattelemiamme henkilöitä.

ISSN-L 2323-2447

ISSN 2323-2447 (print)

ISSN 2323-2455 (online)

Sisällysluettelo

Tiivistelmä	2
Abstract	2
1 Johdanto	3
2 Suomen ja Yhdysvaltojen nykyiset ulkomaankauppa- ja investointijärjestelyt ja niiden esteet sekä taloustoimien rakenne	4
2.1 EU:n ja Yhdysvaltojen kauppapolitiikka	4
2.2 Kaupan ja investointien esteet EU:n ja Yhdysvaltojen välillä	5
2.3 Suomen, EU:n ja Yhdysvaltojen väliset kaupan ongelmat	10
2.4 EU:n ja Suomen kauppa Yhdysvaltojen kanssa	12
2.5 Suorat sijoitukset EU:n ja Suomen sekä Yhdysvaltojen välillä	18
3 Kirjallisuuskatsaus	23
3.1 Yleistä	23
3.2 Arvioita EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kaupan vapauttamisen vaikutuksista	24
4 Yrityskysely	29
4.1 Kyselyn tausta ja vastaajayritysten yleisesittely	29
4.2 Liiketoiminnan merkitys ja maantieteelliset painopistealueet Yhdysvalloissa	32
4.3 Identifioidut liiketoiminnan esteet	33
4.4 Sopimuksen arvioidut vaikutukset	34
4.5 Kyselyn tulokset suhteessa teoreettiseen kirjallisuuteen ja yleisarvio sopimuksen vaikutuksista suomalaiselle elinkeinoelämälle	40
5 Kumppanuussopimuksen yhteiskunnallisista vaikutuksista	41
6 Johtopäätökset	42
7 Summary in English	46
Liite 1 Kyselylomake	49
Liite 2 EU:n ja Yhdysvaltojen tariffit	54
Lähteet	56

Tiivistelmä

Euroopan unioni ja Yhdysvallat ovat päättäneet aloittaa neuvottelut transatlanttisesta kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksesta. Sopimus koskisi esteiden vähentämistä muun muassa ulkomaankaupan, suorien sijoitusten ja julkisiin hankintoihin osallistumisen tieltä. Toteutuessaan kyse on merkittävästä liiketoiminnan vapauttamisesta alueella, jolla asuu 825 miljoonaa ihmistä ja missä tuotetaan käyvin valuuttakurssein mitattuna noin 45 prosenttia maailman bruttokansantuotteesta. Tarkastelemme tutkimuksessa transatlanttisia taloussuhteita tilastojen avulla erityisesti Suomen näkökulmasta ja käymme läpi olemassa olevaa empiiristä taloustieteellistä kirjallisuutta vapaakauppasopimuksen vaikutuksista. Tutkimusta varten on myös tehty kysely Suomessa toimiville yrityksille kumppanuussopimuksen vaikutuksista niiden liiketoimintaan. Vaikutusten arvioidaan olevan selkeän positiivisia.

Asiasanat: Taloudellinen integraatio, transatlanttiset taloussuhteet, vapaakauppa, suorat sijoitukset, julkiset hankinnat

JEL: F14, F15, F23

Abstract

European Union and the United States have decided to start negotiations over a Transatlantic Trade and Investment Partnership. Among other things, the agreement would include a reduction in trade and investment barriers as well as barriers against participation in public procurement projects. If successful, the Partnership agreement would constitute a considerable liberalisation of business activity in an area with 825 million inhabitants and about 45 per cent of world GDP when measured in current exchange rates. We review the transatlantic economic relations especially from the Finnish point of view using statistics, and existing empirical economic research on the effects of a transatlantic free-trade area. We have also made an enquiry to Finnish firms concerning the expected effects on their business activities of a Transatlantic Partnership. The expected effects are clearly positive.

Key words: Economic integration, transatlantic economic relations, free trade, foreign direct investment, public procurement

JEL: F14, F15, F23

1 Johdanto

Euroopan unioni ja Yhdysvallat ovat bruttokansantuotteella mitattuna maailman suurimmat talousalueet.¹ EU:n jäsenvaltioilla ja Yhdysvalloilla on historialliset ja hyvät poliittiset ja taloudelliset suhteet. Sekä EU että Yhdysvallat ovat tahoillaan solmineet vapaakauppasopimuksia useiden yksittäisten maiden kanssa. Keskinäiset transatlanttiset taloussuhteet eivät kuitenkaan ole vastaavaa sopimustasoa saavuttaneet.

Atlantin molemmin puolin on nyt alettu arvioida uudestaan niitä mahdollisuuksia, joita EU:n ja Yhdysvaltojen välisten taloussuhteiden syventäminen voisi tuoda tullessaan. Poliittista tahtoa jopa pidemmälle kuin pelkkään vapaakauppaan perustuvaan sopimukseen on väläytetty. Mahdollinen sopimus kulkee nimellä transatlanttinen kauppaa- ja investointikumppanuussopimus (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Käytämme tässä tutkimuksessa siitä nimeä kumppanuussopimus.

Sopimusneuvottelujen taustalla on muun muassa tarve löytää alueellisia ratkaisuja kaupan vapauttamiseen, kun globaalit neuvottelut Maailman kauppajärjestön (WTO) piirissä eivät ole edenneet. Myös viime vuosien heikko talouskehitys ja vanhojen teollisuusmaiden kokemaa kilpailu nousevien markkinoiden taholta lisäävät paineita keskinäiseen yhteistyöhön ja markkinoiden syvempään avaamiseen.

Kumppanuussopimuksen luomat mahdollisuudet ja taloudellinen potentiaali ovat suuria. Yleisesti ottaen kaupankäynnin kustannusten alentaminen ja markkinoiden avaaminen lisäävät kilpailua, mikä kannustaa yrityksiä innovoimaan. Parhaat ja tehokkaimmat yritykset hyötyvät tästä ja kasvavat muita yrityksiä nopeammin. Tämä nostaa keskimääräistä tuottavuutta ja tulotasoa. Yritysten asiakkaat – kuluttajat, muut yritykset ja julkinen sektori – hyötyvät. Inhimillisten, taloudellisten ja tuotannollisten voimavarojen sijoittuminen koko alueella tehostuu.

EU ja Yhdysvallat ovat vauraita ja toimijoina suhteellisen tasavahvoja. Tuskin kukaan odottaa neuvottelujen olevan helppoja. Arkoja aiheita on molemmin puolin Atlanttia. Se, että osapuolet ovat tasavahvoja esimerkiksi bkt:ltään, tehnee neuvotteluista vaikeammat kuin jos osapuolet olisivat kovin epäsuhtainen pari, jolloin vahvempi osapuoli vain sanelisi sopimuksen ehdot. Toisaalta alueiden välillä ei ole suuria tulotasoeroja, jotka voisivat luoda omia haasteita neuvotteluihin.

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan transatlanttisen kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksen vaikutuksia suomalaisen elinkeinoelämän näkökulmasta. Sopimuksen odotetaan kattavan sekä vienti- ja tuontitullien poiston että muiden kaupan esteiden merkittävän alentamisen. Nämä muut esteet ovat nykyisin tulleja suurempia ongelmia, mutta samalla niitä on vaikeampi purkaa kuin tullitariffeja. Kaupan esteiden alentamisen lisäksi tavoitteena on liiketoimintamahdollisuuksien helpottaminen niin suorien sijoitusten sekä teollis- ja tekijänoikeuksien suojan (IPR, Intellectual Property Rights) kuin myös muun muassa julkisiin hankintoihin osallistumisen osalta.

¹ IMF:n syksyn 2012 ennusteen mukaan EU:n osuus maailman ostovoimakorjatusta bruttokansantuotteesta vuonna 2012 oli reilut 19 prosenttia ja Yhdysvaltojen osuus hieman alle 19 prosenttia. Käyvin valuuttakurssein mitattuna EU:n osuus oli 23 ja Yhdysvaltojen osuus 22 prosenttia.

Tarkastelemme luvussa 2 Suomen ja Yhdysvaltojen nykyisiä ulkomaankauppa- ja investointijärjestelyjä, niiden esteitä sekä taloustoimien rakennetta. Taloudelliset ulkosuhteet ovat EU:ssa yhteisiä, joten kyse on pitkälti EU:n ja Yhdysvaltojen välisistä ulkomaankauppajärjestelyistä.

Luvussa 3 on esitetty lyhyt kansantaloustieteellinen kirjallisuuskatsaus EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kaupan vapauttamisen arvioiduista vaikutuksista. Tässä tutkimuskirjallisuudessa käytetään lähinnä yleisen tasapainon malleja. Luvussa 4 on esitetty tätä tutkimusta varten tekemämme yrityskyselyn tulokset. Yhteensä 104 yritystä vastasi omalta osaltaan kysymyksiin kumppanuussopimuksen merkityksestä. Luvussa 5 on käsitelty kumppanuussopimuksen yhteiskunnallisia vaikutuksia. Luvussa 6 on esitetty tutkimuksen johtopäätökset.

2 Suomen ja Yhdysvaltojen nykyiset ulkomaankauppa- ja investointijärjestelyt ja niiden esteet sekä taloustoimien rakenne

2.1 EU:n ja Yhdysvaltojen kauppapolitiikka

Euroopan unioni on tulliliitto, mikä merkitsee sitä, että kauppapolitiikka on jäsenmaille yhteistä. Siten EU:n ja Yhdysvaltojen väliset kauppapoliittiset suhteet ovat Suomen ja Yhdysvaltojen välisiä kauppapoliittisia suhteita. Euroopan komissio tekee aloitteet, jotka koskevat kauppapolitiikkaa. Kauppapolitiikkaan liittyvät asiat valmistellaan EU:n ministerineuvoston kauppapoliittisessa komiteassa (Trade Policy Committee, TPC), jossa kaikki jäsenvaltiot ovat edustettuina. Komissio neuvottelee kauppapoliittiset sopimukset kolmansien maiden kanssa. Lisäksi komissio esittää EU:n puheenvuorot WTO:ssa. Komission on kuitenkin konsultoitava jäsenvaltioita säännöllisesti. Ministerineuvosto, joka koostuu EU-maiden hallitusten edustajista, päättää neuvottelumandaateista, kansainvälisistä sopimuksista ja kauppapoliittisista toimituksista. Myös Euroopan parlamentin on hyväksyttävä neuvotellut vapaakauppasopimukset ja kauppapoliittinen lainsäädäntö.²

EU:lla on eriasteisia voimassaolevia kauppasopimuksia ja käynnissä olevia sopimusneuvotteluja useiden maiden ja maaryhmien kanssa.³ Yhdysvalloilla on vapaakauppasopimukset 19 maan kanssa. Näistä tärkein ja tunnetuin on Pohjois-Amerikan vapaakauppa-alue (Nafta), johon kuuluvat Yhdysvaltojen ohella sen naapurimaat Kanada ja Meksiko. Vireillä on lisäksi muun muassa nk. Trans-Pacific Partnership (TPP), joka loisi Tyynenmeren alueelle laajan vapaakauppa-alueen.

Yhdysvalloilla ei ole vapaakauppasopimusta yhdenkään Euroopan maan kanssa. Yhdysvallat ei myöskään voisi solmia yksittäisten, keskenään tulliliitossa olevien EU-maiden kanssa tällaista sopimusta. Ulkomaankaupan tullien osalta kauppa EU:n ja Yhdysvaltojen välillä perustuu WTO:ssa sovittuihin MFN (*most favoured nation*) -tulleihin (ks. Liite 2).

EU:lla ja Yhdysvalloilla on yhteisiä intressejä kehittää Atlantin ylittäviä taloussuhteita. Transatlanttinen talousneuvosto (Transatlantic Economic Council, TEC)⁴ perustettiin vuonna

² Ks. harjoitetusta kauppapolitiikasta mm. <http://ec.europa.eu/trade/> ja <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=15260&contentlan=1&culture=fi-FI>.

³ Ks. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/>.

⁴ Ks. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/> sekä <http://www.state.gov/p/eur/rt/eu/tec/index.htm>.

2007. Sen tehtävänä on transatlanttisen taloudellisen integraation syventäminen muun muassa regulaation harmonisoinnin sekä kaupan ja investointien esteiden purkamisen avulla.

EU ja Yhdysvallat päättivät keskinäisessä huippukokouksessaan marraskuussa 2011 perustaa työllisyyttä ja kasvua käsittelevän korkean tason työryhmän, jonka tehtävänä oli identifioida ja arvioida erilaisia vaihtoehtoja transatlanttisten talous- ja investointisuhteiden vahvistamiseksi. Väliraportissaan⁵ työryhmä identifioi kaupan ja investointien lisävapauttamisen väyliksi muun muassa tariffien ja määrärajoitusten purkamisen, säädösten ja standardien yhdenmukaistamisen sekä tarpeettomien rajantakaisten muiden kuin tariffiesteiden purkamisen.

Työryhmä antoi loppuraporttinsa⁶ helmikuussa 2013 ja suositteli transatlanttisen kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksen (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) neuvottelujen aloittamista. Työryhmä suositteli, että kattavassa kauppaa- ja investointisopimuksessa olisi kunnianhimoiset tavoitteet erityisesti seuraavilla osa-alueilla: markkinoillepääsy (tullit, palvelujen kaupan esteet, investoinnit ja julkiset hankinnat kaikilla julkishallinnon tasoilla), sääntely-ympäristö ja muut esteet kuin tullit (NTM, *non-tariff measures*) sekä säännöt, periaatteet ja uudet yhteistyömallit yhteisten maailmanlaajuisten kauppahaasteiden ja mahdollisuuksien hyödyntämiseksi (mm. IPR sekä ympäristö ja työvoima).

2.2 Kaupan ja investointien esteet EU:n ja Yhdysvaltojen välillä

Kaupan esteet

Tullit ovat helpoimmin mitattavissa olevia kaupan esteitä. Tulleja on pyritty määrätietoisesti alentamaan koko toisen maailmansodan jälkeinen aika ensin GATT:n ja sitten WTO:n piirissä. Teollisuusmaiden välisessä kaupassa nykyisin olevat teollisuustuotteiden tullit ovat keskimäärin jo hyvin alhaisia, eikä jäljellä olevien tullien täydellisestäkään poistamisesta synny enää suuria hyvinvointivaikutuksia. On kuitenkin edelleen joitain yksittäisiä teollisuuden toimialoja ja tuotteita, joissa myös tullien alentamisella on ainakin paikallista merkitystä. Maataloustuotteiden tullit ovat sen sijaan edelleen selvästi korkeampia kuin teollisuustuotteiden tullit.

Liitteessä 2 on esitetty taulukko EU:n ja Yhdysvaltojen tullitariffeista. Maailmanlaajuisesti kauppapainotettu keskiarvo EU:n tullitasolle on 2,7 prosenttia muissa kuin maataloustuotteissa ja 10,1 prosenttia maataloustuotteissa. Yhdysvalloissa vastaavat luvut ovat 2,0 prosenttia ja 4,3 prosenttia. EU:n keskimääräinen tullitaso maataloustuotteille on siis selvästi korkeampi kuin Yhdysvaltojen.⁷

EU:n keskimääräiset MFN-tullitariffit ovat erityisen korkeita meijerituotteissa (48 %), eläinkunnan tuotteissa (22 %), sokerissa (22 %), juomissa ja tupakkatuotteissa (20 %) sekä kasvik-

⁵ EU-U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth: Interim Report to Leaders from the Co-Chairs, 19.6.2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149557.pdf.

⁶ Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth, 11.2.2013, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150519.htm>.

⁷ Myös maatalouden saamat erilaiset tuet EU:ssa ja Yhdysvalloissa vääristävät kauppaa. Maatalouteen, maataloustuotantoon ja elintarvikkeisiin liittyy kaikissa maissa lisäksi omavaraisuustavoitteita, ennakkoluuloja ja toisistaan poikkeavia käsityksiä turvallisuudesta (esim. geenimodifointi), ja tämä toimiala on varmasti yksi vaikeimpia kokonaisuuksia kumppanuussopimusneuvotteluissa.

sisä ja vihanneksissa (11 %). Teollisuustuotteiden osalta sekä EU että Yhdysvallat pitävät korkeinta tullimuuria tekstiileissä (7 %) ja vaatteissa (12 %). Yhdysvaltojen vienti EU:hun kohtaa muiden kuin maataloustuotteiden kohdalla keskimäärin 1,3 prosentin tullitason ja maataloustuotteiden osalta 6,6 prosentin tullitason.

Yhdysvaltojen MFN-tullitariffit ovat maataloustuotteiden osalta korkeimmat meijerituotteissa (20 %), juomissa ja tupakkatuotteissa (16 %) sekä sokerissa (10 %) eli pitkälti samoissa tuotteissa kuin EU:ssa, joskin tullitasot ovat alempia. Keskimääräinen painotettu MFN-tulli, jonka EU:n vienti kohtaa Yhdysvaltojen markkinoilla on 1,1 prosenttia muiden kuin maataloustuotteiden ja 2,0 prosenttia maataloustuotteiden osalta.

Efektiiivinen tullitaso on siten keskimäärin jo nyt alhainen EU:n ja Yhdysvaltojen välisessä kaupassa. Tullitasoa merkittävämpiä ongelmia ovatkin erilaiset muut esteet (NTM, *non-tariff measures*), joiden vaikutusten kvantifiointikin on paljon vaikeampaa.⁸ Näitä esteitä ovat esimerkiksi erilaiset standardit ja regulaatio sekä tullauskäytännöt ja muut rajantakaiset tekijät, jotka muodostuvat paikallisista laeista, säännöksistä tai käytännöistä. UNCTAD jakaa NTM:n 16 pääluokkaan:

- (A) tuotteiden terveellisyys- ja kasvinsuojelutoimet (*sanitary and phytosanitary measures*),
- (B) tekniset kaupan esteet (*technical barriers to trade*), esimerkiksi standardit ja pakkausmerkintöihin liittyvät säädökset,
- (C) muut tekniset toimet (*other technical measures*), esimerkiksi tuotteen tarkistus ennen sen lähetystä ja dokumentaatiovaatimukset,
- (D) tuontituotteiden hintasäätely (*price control measures*), esimerkiksi toimet paikallisten tuotteiden hintojen tukemiseksi,
- (E) tuonnin määrän säätely (*quantity control measures*),
- (F) para-tariffi-toimet (*para-tariff measures*) eli muut tuontituotteiden hintaa nostavat tekijät, esimerkiksi tullausmaksut,
- (G) rahoitustoimet (*finance measures*), jotka mm. rajoittavat ulkomaanvaluutan saatavuutta,
- (H) kilpailua rajoittavat toimet (*anti-competitive measures*), jotka rajoittavat toimijoiden määrää,
- (I) vientiin liittyvät toimet (*export-related measures*), esimerkiksi vientitullit,
- (J) kauppaan liittyvät investointitoimet (*trade-related investment measures*), esimerkiksi vaatimus käyttää jokin minimimäärä paikallisia välituotteita,
- (K) jakelurajoitukset (*distribution restrictions*),
- (L) rajoitukset myynnin jälkeisille palveluille (*restrictions on post-sales services*),
- (M) tuet (*subsidies*),
- (N) julkisiin hankintoihin liittyvät rajoitukset (*government procurement restrictions*),
- (O) teollis- ja tekijänoikeudet (IPR), esimerkiksi patentit ja tavaramerkit, sekä
- (P) alkuperämaavaatimukset (*rules of origin*).⁹

⁸ Ks. mm. Bora, Kuwahara ja Laird (2002), Ferrantino (2006), Berden ym. (2009), jonka liitteessä on laaja listaus EU:n ja Yhdysvaltojen välisistä NTM:istä, Carrère ja De Melo (2009a ja 2009b), Francois, Manchin ja Norberg (2011) sekä European Commission (2011).

⁹ Ks. <http://ntb.unctad.org/Default.aspx> ja <http://ntb.unctad.org/docs/Classification%20of%20NTMs.pdf>.

NTM-esteiden lisäksi voidaan identifioida proseduraalisia esteitä kuten virkamiesten epäjohtonmukainen toiminta, joidenkin tuottajien suosiminen, tehottomuus tai estäminen (esimerkiksi liiallinen dokumentaatioiden vaatiminen tai huomattavat viipeet käsittelyssä), epätransparentit käytännöt, juridiset esteet (esimerkiksi patenttirikkomusten rankaisematta jättäminen) sekä epätavallisen korkeat maksut.¹⁰ Nämä proseduraaliset esteet, edellä mainitut NTM-esteet ja tullit vääristävät investointeja, johtavat tehottomaan tuotantoalokaatioon sekä alentavat tulotasoa ja materiaalista hyvinvointia.

Kauppan vapauttaminen ei tarkoita sitä, että esimerkiksi kaikki kasvien suojeluun liittyvät säädökset pitäisi kumota. Säädökset, erityisesti toisistaan poikkeavat säädökset eri maissa, kuitenkin toimivat tai niitä voidaan käyttää kaupan esteinä. Kaikkia kaupan esteiksi luokiteltavia säädöksiä ja toimia ei voi eikä pidä poistaa, mutta muun muassa harmonisoimalla ja yksinkertaistamalla näitä säädöksiä voidaan saavuttaa korkeampi elintaso.

Reyesin (2011) tutkimuksen mukaan eurooppalaisten elektroniikkatuotteiden standardien harmonisointi EU-yhdyntymisen myötä lisäsi yhdysvaltalaisen yritysten vientiä EU:hun. Vaikutus tuli sitä kautta, että aiempaa useampi pieni tai keskisuuri yhdysvaltalainen yritys alkoi viedä Eurooppaan, missä markkinoille pääsy helpottui ja kustannukset alenivat yhdenmukaistettujen standardien myötä. Sen sijaan suurien vanhojen viejäyritysten vienti väheni.

Samoin voidaan odottaa, että EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kumppanuussopimuksen luoma kaupankäyntikustannusten aleneminen hyödyttää eniten pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joilla on rajallisemmat taloudelliset ja inhimilliset resurssit käytettävissään kuin suurilla yrityksillä.¹¹ Pk-yritysten toimintaedellytyksiin on myös kiinnitetty huomiota Transatlanttisessa talousneuvostossa (ks. TEC, 2012).

Berdenin ym. (2009) EU-alueella tekemien asiantuntijakeskustelujen ja analyysin mukaan parhaimmillaan keskimäärin noin puolet kaikista NTM-esteistä¹² EU:n ja Yhdysvaltojen välillä voitaisiin poistaa.¹³ Tämän muutoksen lisäys EU:n bruttokansantuotteeseen (bkt) olisi heidän laskelmiensa mukaan 0,7 prosenttia vuodessa ja Yhdysvaltojen bkt:hen 0,3 prosenttia vuodessa. Erot johtuvat erilaisista kauppaa- ja investointivirroista sekä suhteellisista eduista. Tuontihintojen aleneminen hyödyttää kuluttajia, kilpailukykyisten yritysten ja toimialojen tuotanto kasvaa, tuotantokustannukset alenevat ja suorien sijoitusten määrä kasvaa. Tuotavuus ja sitä kautta palkkataso nousevat. EU:ssa vaikutus palkkatasoon olisi malliarvioiden mukaan noin 0,8 prosenttia vuodessa perusuraan verrattuna.

Berdenin ym. (2009) tutkimuksen mukaan NTM:t rajoittavat vientiä Yhdysvaltoihin erityisesti lentokoneiden, koneiden (ja laitteiden) sekä lääke- ja mittauskoneiden osalta, mutta heidän laskemansa NTM-esteiden rajoittavuusindeksi saa korkeita arvoja monilla muillakin toimialoilla

¹⁰ Ks. <http://ntb.unctad.org/docs/Classification%20of%20Procedural%20Obstacles.pdf>.

¹¹ Tarkastelemme yrityskyselyn vastauksia luvussa 4 muun muassa tästä näkökulmasta.

¹² Toimialasta riippuen mahdollisesti poistettavien NTM-esteiden osuus olisi 35–70 prosenttia. Berden ym. laskevat vuosittaisiksi (karsittavissa oleviksi) kustannuksiksi mm. seuraavat: Yhdysvaltojen vaatimus 100-prosenttisesta konttien läpivalaisusta: 9,7 mrd. euroa (mistä EU:n osuus on 8,9 mrd. euroa); esteet osallistua julkisiin hankintoihin: 10,7 mrd. euroa (mistä EU:n osuus on 9,8 mrd. euroa); sekä teollis- ja tekijänoikeudet (IPR): 4,6 mrd. euroa (mistä EU:n osuus on 3,7 mrd. euroa). Näiden arvioiden mukaan valtaosa muista kuin tulliesteistä lisää EU:n kaupankäyntikustannuksia. Kuten edellä nähtiin, EU:lla on puolestaan korkeammat tuontitullit kuin Yhdysvalloilla.

¹³ Realistisempänä skenaariona he kuitenkin arvioivat, että osuus olisi 25 prosenttia.

(ks. taulukko 1). Yhdysvaltojen viennissä EU:hun NTM:t rajoittavat erityisesti lentokoneiden, kemikaalien, kosmetiikan ja bioteknologian vientiä, mutta korkeita rajoitteita on jälleen myös monille muille tuotteille.

Taulukko 1 NTM-esteiden taso ja sääntelyn eroavaisuus (ks. selitys taulukon alla) (skaala 0–100)

Toimiala	Ulkomaankauppa		Suorat sijoitukset	
	EU → USA	USA → EU	EU → USA	USA → EU
Matkustus	35,6	17,6	13,6	20,3
Kuljetus	39,9	26,3	7,4	12,3
Rahoituspalvelut	29,7	21,3	11,7	12,5
ICT-palvelut	20,0	19,3	15,0	13,7
Vakuutusala	29,5	39,3	6,5	21,8
Teleliikenne	44,6	27,0	22,5	15,0
Rakentaminen	45,0	37,3	8,3	12,0
Muut palvelut liike-elämälle	42,2	20,0	10,9	17,5
Henkilökohtaiset ja kulttuuripalvelut	35,8	35,4	6,5	21,3
Kemikaalien valmistus	45,8	53,2	38,2	27,9
Lääkkeiden valmistus	23,8	44,7	15,5	23,4
Kosmetiikan valmistus	48,3	52,2	38,2	63,8
Bioteknologia	46,1	50,2	29,8	44,4
Koneiden valmistus	50,9	36,5	18,5	14,9
Elektroniikan valmistus	30,8	20,0	21,9	25,8
Konttori- ja ICT-välineiden valmistus	37,9	32,3	37,9	32,3
Lääke- ja mittauskojeiden valmistus	49,3	44,5	20,5	24,3
Autojen valmistus	34,8	31,6	19,9	27,0
Lentokoneiden valmistus	56,0	55,1	56,0	55,1
Elintarvikkeiden ja juomien valmistus	45,5	33,6	21,8	20,9
Rauta, teräs ja metallituotteiden valmistus	35,5	24,0	28,1	17,5
Tekstiilien, vaatteiden ja jalkineiden valmistus	35,6	48,9	14,0	27,0
Puu ja paperi sekä ko. tuotteiden valmistus	30,0	47,1	11,7	23,8

Huom. NTM-esteiden ja sääntelyn eroavaisuuksien kokonaistaso ulkomaankaupassa sekä investoinneissa ja suorissa sijoituksissa toimialoitain (skaala 0–100). Indeksiluku 0 tarkoittaa, ettei sääntelyssä ole eroja (*no regulatory divergence*) tai mitään NTM-esteitä. Indeksiluku 100 tarkoittaa, että erot ja NTM:t ovat kohtuuttoman suuret. Indeksiarvot on laskettu kyselytulosten pohjalta EU:sta ja Yhdysvalloista. Lähde: Berden ym. (2009, s. 21).

Taulukossa 2 on esitetty Borchertin, Gootiizin ja Mattoon (2012) laskema palvelukaupan rajoitusten indeksi 20 EU-maan ryhmälle (ml. Suomi), Suomelle ja Yhdysvalloille. Keskimäärin rajoitukset ovat alempia Yhdysvalloissa kuin Suomessa tai EU20-maissa

Televiestintäala on indeksin mukaan täysin vapaa palvelukaupan rajoitteista kaikissa maissa. Rahoitusallalla on pieniä esteitä Suomessa ja Yhdysvalloissa, mutta ei niinkään EU20-maissa. EU:ssa on pieniä esteitä vähittäiskaupassa. Kuljetuksissa, erityisesti maitse tapahtuvissa tavarakuljetuksissa on EU:ssa indeksin mukaan huomattavia esteitä. Asiantuntijapalveluissa (tässä kirjanpito, tilintarkastus ja lakiasianpalvelut) on samoin merkittäviä esteitä sekä EU:ssa että Yhdysvalloissa.

Taulukko 2 Palvelukaupan rajoitusten indeksi
(0=täysin vapaa, ... 50=huomattavia rajoitteita, ..., 100=täysin suljettu)

Koodi ja nimike	EU20	Suomi	Yhdysvallat
Keskimäärin	26,1	25,6	17,7
1000 Rahoitus ja vakuutus	4,2	20,8	21,4
1010 Rahoitusala	3,8	21,3	21,3
1012 Pankkien antolainaus	3,8	21,3	21,3
1013 Pankkien ottolainaus	3,8	21,3	21,3
1020 Vakuutusala	5,0	20,0	21,7
1021 Autovakuutukset	7,5	27,5	32,5
1022 Henkivakuutukset	7,5	27,5	27,5
1023 Jälleenvakuuttaminen	0,0	5,0	5,0
2000 Televisiointi	0,0	0,0	0,0
2010 Kiinteälinjainen	0,0	0,0	0,0
2020 Matkapuhelinviestintä	0,0	0,0	0,0
3000 Vähittäiskauppa	25,0	25,0	0,0
4000 Kuljetukset	37,1	23,5	7,9
4020 Kansainvälinen matkustajalentoliikenne	32,5	0,0	22,5
4060 Kansainväliset merikuljetukset	15,0	7,5	25,0
4070 Merikuljetusten tukitoiminnot	0,0	25,0	0,0
4080 Kotimainen tavaraliikenne maanteillä	75,0	0,0	0,0
4090 Kotimainen tavaraliikenne rautateillä	50,0	100,0	0,0
5000 Asiantuntijapalvelut	54,0	47,0	54,0
5010 Kirjanpito ja tilintarkastus	50,0	45,0	52,5
5011 Kirjanpito	45,0	30,0	50,0
5012 Tilintarkastus	55,0	60,0	55,0
5020 Lakiasiainpalvelut	56,7	48,3	55,0
5021 Ulkomaanlakiin liittyvä neuvonta	45,0	20,0	40,0
5022 Paikalliseen lakiin liittyvä neuvonta	62,5	62,5	62,5
5023 Edustaminen käräjillä	62,5	62,5	62,5

Huom. EU20 = Alankomaat, Belgia, Britannia, Bulgaria, Espanja, Irlanti, Italia, Itävalta, Kreikka, Liettua, Portugali, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Suomi, Tanska, Tšekki ja Unkari. Ks. indeksiarvoon vaikuttaneista esteistä Maailmanpankin Development Economics Research Group: Services Trade Restrictions Database, <http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/home.htm>. Lähde: Borchert, Gootiz ja Mattoo (2012).

Suorien sijoitusten rajoitukset

Suorat sijoitukset¹⁴ EU:n ja Yhdysvaltojen välillä – ja yleisemminkin maiden välillä – ovat tärkeitä. EU ja Yhdysvallat ovat antaneet julkilausuman suoria sijoituksia koskevista yhteisistä periaatteista. Näiden periaatteiden avulla pyritään turvaamaan avoin, läpinäkyvä ja syrjimättömän investointiympäristö molemmilla talousalueilla.

OECD:n suorien sijoitusten esteiden indeksin (*FDI restrictiveness index*) mukaan Suomi on suorien sijoitusten kannalta yksi avoimimpia OECD-maita (ks. Kalinova, Palerm ja Thomsen, 2010). Nollan ja ykkösen välillä liikkuvan indeksin arvo oli Suomelle 0,040 vuonna 2010, kun OECD-maiden keskiarvo oli 0,095 ja Yhdysvaltojen 0,116. Mitä pienempi luku, sitä avoimempi talous on tässä suhteessa. Taulukossa 3 indeksiarvot on esitetty toimialoittain. Korkeimmat esteet Suomessa löytyvät kalastuksen, sähköhuollon ja kuljetuksen aloilta. Yhdysvalloissa nä-

¹⁴ "Suora sijoitus on taloustoimi, jolla toisessa maassa sijaitseva talousyksikkö hankkii pysyvän määräysvallan toisessa maassa toimivasta talousyksiköstä perustamalla yrityksen tai tekemällä yrityskaupan. Käytännössä määräysvallan katsotaan syntyvän 10 prosentin omistussuuden myötä." Lähde: Suomen Pankki, maksutasetilaston tuoteseloste.

Taulukko 3 OECD:n indeksi suorien sijoitusten esteille (vuoden 2010 päivitys)

	Suomi	Yhdysvallat
Maa- ja metsätalous	0,023	0,000
Kalastus	0,248	1,000
Kaivannaisteollisuus	0,023	0,300
Tehdasteollisuus	0,023	0,000
Sähköhuolto	0,098	0,247
Rakentaminen	0,023	0,000
Kauppa	0,023	0,000
Majoitustoiminta	0,023	0,000
Kuljetus	0,098	0,553
Media	0,023	0,300
Teleliikenne	0,023	0,023
Rahoitus	0,023	0,042
Palvelut liike-elämälle	0,059	0,000
Kiinteistöala	0,000	0,000
Yhteensä	0,040	0,116

OECD FDI Restrictiveness Index Scores. Lähde: Kalinova, Palerm ja Thomsen (2010).

mä samat toimialat sekä lisäksi kaivannaisteollisuus ja media ovat suojeltuja. OECD:n alustavien lukujen mukaan indeksiarvo suorien sijoitusten kokonaisesteille vuonna 2012 oli Suomessa 0,019 ja Yhdysvalloissa 0,089. Luvut ovat siten alentuneet vuodesta 2010.

Berdenin ym. (2009) suorien sijoitusten sääntelyä EU:ssa ja Yhdysvalloissa mittaava indeksi esiteltiin edellä taulukossa 1. Sen mukaan EU suojelee suorilta sijoituksilta eniten kosmetiikan ja lentokoneiden valmistusta sekä bioteknologia-alaa. Yhdysvallat suojelee puolestaan eniten lentokoneiden, kemikaalien, kosmetiikan sekä konttori- ja ICT-välineiden valmistusta.

2.3 Suomen, EU:n ja Yhdysvaltojen väliset kaupan ongelmat

Hyvistä kauppasuhteista huolimatta EU:n ja Yhdysvaltojen välillä on myös närrä herättäviä asiakokonaisuuksia. Talous- ja kauppasuhteet ovat niin laajat, että tällaisia tekijöitä väistämättä jonkin verran esiintyy. Komission arvion mukaan ristiriidat koskettavat noin kahta prosenttia EU:n ja Yhdysvaltojen välisestä kaupasta. Yleisenä, kaikkea EU:n vientiä koskevana tekijänä on muun muassa edellä mainittu Yhdysvaltojen vaatimus 100-prosenttisesta konttien läpivalaisusta. Euroopan komissio priorisoisi Yhdysvaltojen asettamien NTM-esteiden purkamisessa julkisten hankintojen rajoituksia¹⁵ sekä kaikkien konttien läpivalaisuvaatimusta (European Commission, 2011).

UM:n (2005) toteuttamassa selvityksessä kysyttiin suomalaisilta yrityksiltä niiden kohtaamista kaupanesteistä. Yhdysvaltojen kohdalla valtaosa ongelmista oli teknisiä kaupanesteitä. Toimialoista esteitä oli koettu eniten koneiden ja laitteiden valmistuksessa. Suurimman ongelman

¹⁵ Myös amerikkalaisilla yrityksillä on esteitä osallistua julkisiin hankintoihin EU:ssa.

muodostivat eurooppalaisista standardeista poikkeavat kansalliset hyväksynnät ja hyväksymismenettelyt, jotka tekevät tuotteiden valmistamisesta Yhdysvaltojen markkinoille kustannussyistä usein mahdotonta. Tietoliikennelaitteiden osalta ongelman muodostivat eri viranomaisten moninkertaiset hyväksyttämiskaavat (mm. turvallisuus- ja valmistuspaikkahyväksynnät). Koneiden ja laitteiden valmistuksessa yksi ongelma oli Yhdysvaltojen poikkeavat sähkönormit. Elektroniikassa oli puolestaan poikkeavia mittauskäytäntöjä. Tekstiiliteollisuudessa valmisvaatteiden koostumus- ja hoito-ohje-etiketti piti Yhdysvaltojen markkinoita varten kiinnittää niskaan, kun muissa maissa se kiinnitettiin sivusaumaan. Lisäksi yritykset raportoivat korkeista tulleista ja vaihtelevista tullauskäytännöistä. Tullausmenettelyt olivat hitaita ja epäyhtenäisiä. Elintarvikkeiden osalta ongelma oli myös vuonna 2003 voimaantullut bioterrorismilainsäädäntö, joka vaatii yritysten rekisteröitymistä FDA:han (Food and Drug Administration), ennakoilmoitusta jokaisesta lähetettävästä toimituserästä ja paikallisen edustajan pitämistä Yhdysvalloissa.

Julkisten hankintojen Buy America(n) Act -lainsäädäntö¹⁶ vaikeuttaa kauppaa laajemminkin. Yhdysvaltojen hallituksen on myös ilmoitusten mukaan havaittu tukevan tutkimus- ja kehitystukena oman kilpailevan teknologian kehittämistä suomalaiselle teknologialle. Kuljetukseen liittyviin ongelmiin kuuluivat kuljetuskollien pituusvaatimukset (sopivaa kuljetuskalustoa on vain vähän) sekä puutteelliset lentoyhteydet Suomen ja Yhdysvaltojen välillä. Laivojen raportointiin kyselyssä olevan usein niin täysiä, että vienti oli suunniteltava hyvissä ajoin. Henkilöiden liikkuvuutta Yhdysvaltoihin haittasivat maan kauppasaartosaännöt. (UM, 2005.) Muun muassa henkilöstön joustavassa liikkumisessa sekä työ- ja oleskelulupa-asioissa yms. on ongelmia molempiin suuntiin Atlantin ylitse.

UM:n (2009) toisessa vastaavassa kyselyssä nousivat esille tekniset kaupan esteet, kone- ja laitevalmistuksen ongelmat, FDA:n tiukat vaatimukset sekä ulkomailla rakennettujen laivojen käyttökielto¹⁷ käytännössä. Muita raportoituja ongelmia oli tullauskäytännöissä, korkeiden tullien kohdalla (ainakin lääketeollisuuden laitteissa), työlupien saamisessa, osallistumisessa julkisiin hankintoihin, elektroniikkatuotteiden poikkeavissa mittaustavoissa, rakennustuotteiden tullausluokittelussa sekä ulkomaisille yrityksille asetetussa laajassa ilmoitusvelvollisuudessa puusta ja kasveista valmistettujen tuotteiden alkuperästä (Lacey Act). UM:n vuoden 2012 kaupanestekyselyssä suurimmiksi esteiksi nousivat edelleen tekniset kaupan esteet. Suhteellisen kaukana niiden perässä mutta kuitenkin vielä merkittävinä esteinä pidettiin ongelmia henkilöiden liikkuvuudessa sekä tullitariffeissa ja muissa maksuissa.¹⁸

Yhdysvaltojen näkökulmasta¹⁹ erityisesti EU:n asettamat tullit ja muut kaupan esteet maataloustuotteiden tuonnille ovat ärtymyksen kohde. Toinen tällainen ala on Yhdysvaltojen mukaan suurten siviililentokoneiden kehityksen, tuotannon ja markkinoinnin subventointi EU:ssa. Myös EU:n REACH-kemikaalilainsäädäntö aiheuttaa närää.²⁰ Edelleen yhtenäisen pa-

¹⁶ Vuoden 1982 Buy America Actin mukaan yli 100 000 dollarin arvoisissa liittovaltion liikennevälinehankinnoissa vähintään 60 prosenttia komponenteista tulee olla yhdysvaltalaisia. Lisäksi loppukokoonpanon on tapahduttava Yhdysvalloissa. Tätä vanhemman ja laajemman, vuoden 1933 Buy American Actin mukaan liittovaltion on suosittava kaikissa hankinnoissaan yhdysvaltalaisia tuotteita. Rajoitus koskee myös liittovaltion rahoitusta käyttäviä kolmansia osapuolia. Lakeihin on joitain poikkeuksia. Myös monilla osavaltioilla on vastaavaa lainsäädäntöä.

¹⁷ Vuoden 1920 Jones Act, jonka mukaan yhdysvaltalaisen satamien välisessä rannikkoliikenteessä saa käyttää vain Yhdysvalloissa rakennettuja laivoja.

¹⁸ Kaikki kyselyvastauksissa luetellut esteet eivät ole sellaisia, että niitä ratkottaisiin kumppanuussopimuksella.

¹⁹ Ks. <http://www.ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>.

²⁰ EU:n markkinoillepääsytielokanta (<http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm>) (market access database) listaa EU:ssa koettuja kaupan esteitä.

tentin puuttuminen EU:ssa on ongelma yhdysvaltalaisille yrityksille, mutta toki ongelma myös eurooppalaisille yrityksille.

Suomi on ollut vuodesta 2009 alkaen Yhdysvaltojen ”Special 301”-tarkkailulistalla (*Watch list*), joka koostuu maista, joiden teollis- ja tekijänoikeuslainsäädännön yhdysvaltalainen teollisuus kokee kauppaa rajoittavaksi tai oikeuksia rikkovaksi. Suomi on listalla lääkekorvausjärjestelmänsä vuoksi.

Lisäksi on kaupan esteitä, jotka eivät liity mahdolliseen kumppanuussopimukseen. Se että Suomi ei kuulu Natoon, vähentää suomalaisten yritysten mahdollisuuksia osallistua liiketoimintaan ainakin sotilasteknologian alalla. Muita sopimuksen ulkopuolelle jääviä kaupanesteitä on esimerkiksi euro-dollarivaihtokurssi, joka voi suhdanteiden ja muiden syiden myötä vaihdella paljonkin.

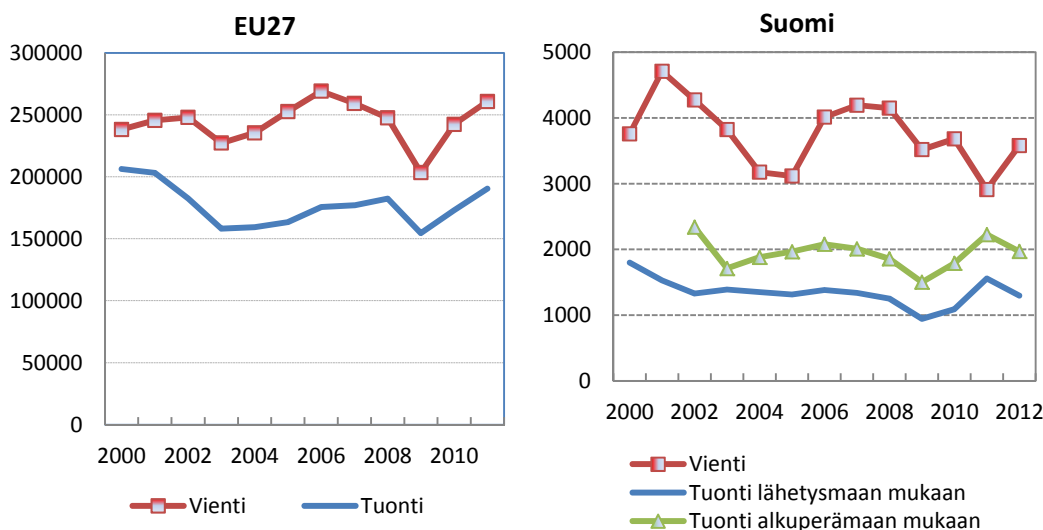
2.4 EU:n ja Suomen kauppa Yhdysvaltojen kanssa

Tavaroiden ulkomaankauppa

Sekä EU:n kokonaisuudessaan että Suomen tavarakauppa Yhdysvaltojen kanssa on ylijäämäistä. EU:lla oli Eurostatin tilastojen mukaan vuonna 2011 ylijäämää noin 70 mrd. euroa ja Suomella vajaat 1,4 mrd. euroa. EU:n ylijäämä on ollut suhteellisen vakaa vuodesta 2002. Suomelle vuoden 2011 ylijäämä oli 2000-luvun pienin, mutta vuonna 2012 se kasvoi takaisin keskimääräiselle tasolle.

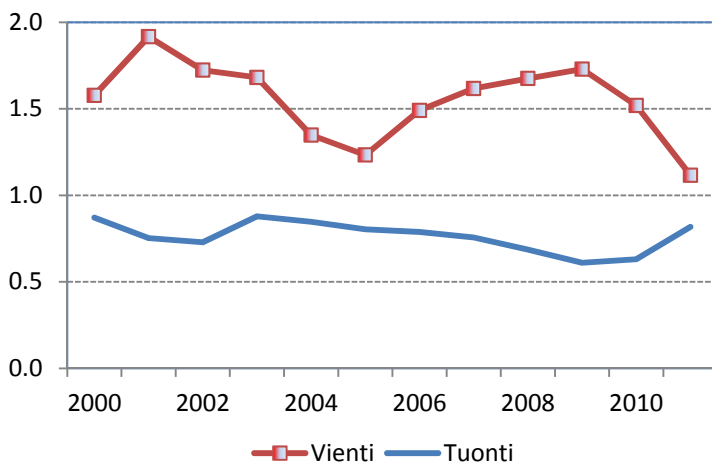
Jotta pystymme vertaamaan Suomea koko EU27-alueeseen, olemme käyttäneet Eurostatin tilastoja. Ne on tuonnin osalta esitetty *lähetysmaan* mukaan ainakin Suomelle. Tullin tilastoista saadaan tuonti myös *alkuperämaan* mukaan. Eroa näiden laskentamenetelmien välillä on

Kuvio 1 Tavarakauppa Yhdysvaltojen kanssa, milj. euroa



Lähde: Eurostat ja Tulli (vuodelle 2012 sekä ”tuonti alkuperämaan mukaan”).

Kuvio 2 Suomen osuus EU27-maiden tavarakaupasta Yhdysvaltojen kanssa, %



Huom. Lähetysmaan mukainen tilastointi alentaa Suomen osuutta tuonnista. Lähde: Eurostat.

Suomen kohdalla kaupassa Yhdysvaltojen kanssa suhteellisen paljon, sillä alkuperämaan mukaan Suomen tuonti Yhdysvalloista vuonna 2012 oli 1,97 miljardia euroa ja lähetysmaan mukaan 1,30 miljardia euroa.²¹ Näytämmekin joitain tilastoja sekä lähetysmaan että alkuperämaan mukaan.

Suomen osuus EU27-maiden viennistä Yhdysvaltoihin on ollut laskusuunnassa ja oli vuonna 2011 vain hieman yli prosentin. Suomen osuus kaikkien EU-maiden tuonnista Yhdysvalloista on ollut suhteellisen vakaa, noin 0,7 prosenttia. Suomen osuutta ja kauppaa Yhdysvaltojen kanssa pienentää maan pieni koko ja muihin EU-maihin verrattuna kaukainen sijainti.

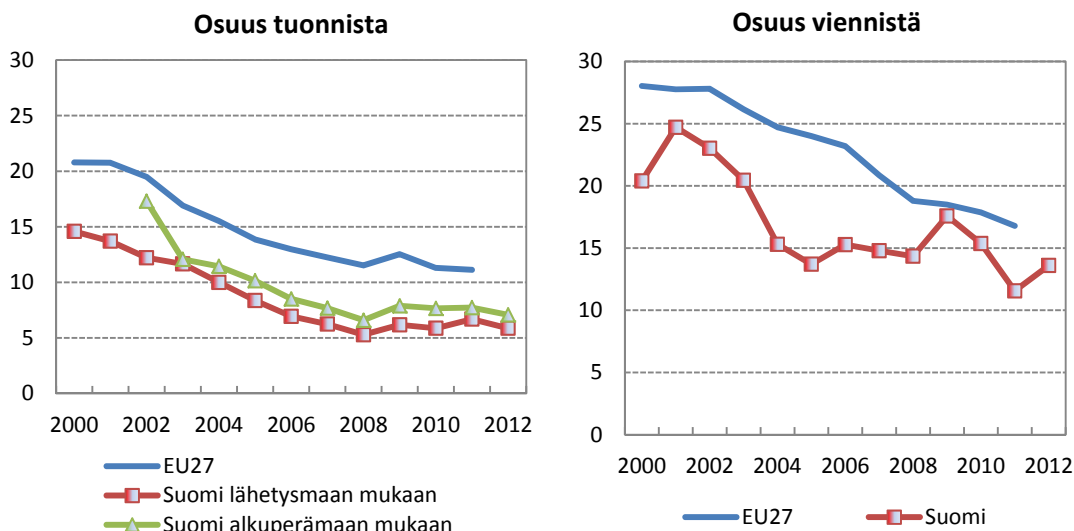
Kun katsotaan vain EU:n ulkopuolista kauppaa, Yhdysvaltojen osuus EU:n ja Suomen tuonnista aleni jatkuvasti vuosina 2000–2008, minkä jälkeen se tasaantui noin 12 prosenttiin EU-maille ja 6 prosenttiin Suomelle.

Myös Yhdysvaltojen osuus EU-maiden viennistä EU:n ulkopuolelle on ollut laskussa koko 2000-luvun. Koko EU:n osalta osuus aleni 28 prosentista vuonna 2000 noin 17 prosenttiin vuonna 2011. Suomen kohdalla Yhdysvaltojen osuus EU:n ulkopuolisesta viennistä oli suurimmillaan vuonna 2001 lähes 25 prosenttia, minkä jälkeen se on ollut 15 prosentin molemmin puolin – vajaat 14 prosenttia vuonna 2012. Vaikka Suomi sijaitsee Yhdysvalloista katsoen Euroopan kaukaisemmalla laidalla, Yhdysvaltojen osuus viennistä EU:n ulkopuolelle on Suomelle melkein yhtä korkea kuin EU:lle keskimäärin.

Suomen viennissä Yhdysvaltoihin laivat ovat olleet 2000-luvulla tärkein yksittäinen tavaryhmä. Laivojen osuus on vaihdellut paljon eri vuosina, sillä yksittäiset toimitukset voivat olla hyvin arvokkaita. Vuosina 2011 ja 2012 laivatoimitusten arvo oli kuitenkin olematon.

²¹ Vuonna 2012 suurimmat absoluuttiset erot alkuperämaa- ja lähetysmaalukujen välillä Suomen tuonnissa olivat: Kiina (+2 211 milj. euroa), Yhdysvallat (+672 milj. euroa), Japani (+404 milj. euroa) ja Etelä-Korea (+404 milj. euroa) sekä toiselta puolelta maat, joihin monet tuontitavarat Euroopassa ensin tulevat, Ruotsi (–2 608 milj. euroa), Alankomaat (–1 396 milj. euroa), Saksa (–862 milj. euroa) ja Belgia (–631 milj. euroa).

Kuvio 3 Yhdysvaltojen osuus tavaroiden tuonnista EU27:n ulkopuolelta (vasemmalla) ja viennistä EU27:n ulkopuolelle (oikealla), %



Lähde: Eurostat ja Tulli (vuodelle 2012 sekä "tuonti alkuperämaan mukaan").

Tavararyhmä 27 nousi tärkeimmäksi 2-numerotason ryhmäksi vuonna 2012. Se sisältää maaöljystä tai bitumisista kivennäisistä saatuja kevyitä öljyjä ja valmisteita, käytännössä lähinnä bensiiniä. Koneet ja mekaaniset laitteet (84) ovat puolestaan heterogeeninen ryhmä, ja tavararyhmässä 90 dominoivat lääketieteessä käytettävät kojeet ja laitteet.

Tavararyhmässä 48 (paperi, kartonki, pahvi sekä -tavarat) tärkein vientiartikkeli on paperi. Tarkemmalla hyödykejaolla nähdään, että tärkeimmät paperituotteet ovat kevyesti päällystetty paperi (LWC-paperi) kirjoitus-, painatus- tai muuhun graafiseen tarkoitukseen, monikerroksinen paperi, kartonki ja pahvi sekä kirjoitus-, painatus- tai muuhun graafiseen tarkoitukseen tuleva paperi, kartonki ja pahvi.

Taulukko 4 Suomen Yhdysvaltojen-viennin rakenne vuoden 2012 mukaan järjestettynä, %

Tavararyhmä	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
27 Kivennäispolttoaineet ja öljyt	7,5	8,3	11,8	14,1	18,7	12,4	4,9	11,1	18,1
84 Koneet, mekaaniset laitteet	9,3	12,4	14,6	14,0	13,1	10,4	11,4	15,8	16,2
90 Optiset, mittaus-, lääketiet. laitteet	6,8	7,8	8,1	6,8	8,5	9,3	11,8	14,4	15,4
48 Paperi, kartonki, pahvi sekä -tavarat	16,5	24,3	19,2	16,9	13,7	13,1	14,6	17,2	15,4
85 Sähkökoneet ja laitteet	12,6	11,7	8,2	9,7	9,6	8,2	8,0	10,4	8,3
75 Nikkeli ja nikkelitavarat	0,8	1,6	2,2	1,9	0,8	1,4	2,6	5,8	3,7
87 Kulkuneuvot, ei rautatiet	5,3	0,7	0,8	0,6	0,7	0,5	0,9	2,4	2,4
38 Erinäiset kemialliset tuotteet	1,4	1,9	1,6	1,7	1,6	1,8	2,2	2,4	2,0
39 Muovi ja muovitavarat	1,2	1,3	1,1	1,2	1,3	1,4	1,2	1,7	1,9
30 Farmaseuttiset tuotteet	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	1,5	1,5	2,5	1,7
...									
89 Alukset ja uivat rakenteet	24,4	11,0	15,6	18,1	18,6	29,1	27,6	0,1	0,1

Huom. HS2 luokittelu. Lähde: Eurostat ja Tulli (vuodelle 2012).

Taulukosta 5 nähdään, minkä tuotteiden viennille Yhdysvallat on erityisen tärkeä markkina-alue. Viimeisessä sarakkeessa on esitetty viennin arvo vuonna 2012. Yhdysvaltojen markkinat ovat olleet jatkuvasti tärkeitä laivojen viennille (89) (paitsi vuosina 2011–12), katkottujen tekokuitujen viennille (55), optisten, mittaus- ja lääketieteellisten laitteiden viennille (90), aseiden ja ampumatarvikkeiden viennille (93) sekä kellojen ja niiden osien viennille (91). Taulukkoon on lisäksi kerätty muita hyödykeryhmiä, joille Yhdysvaltojen markkinat ovat olleet tärkeitä jossain vaiheessa viimeisen vuosikymmenen aikana. Monet näistä tuoteryhmistä ovat kuitenkin arvoltaan suhteellisen pieniä.

Tuonnissa koneet ja mekaaniset laitteet, kivennäispolttoaineet ja -öljyt sekä sähkökoneet ja -laitteet ovat tärkeimpiä tuoteryhmiä. Taulukkoon 6 on laitettu viimeiseen sarakkeeseen tuonnin rakenne alkuperämaan mukaan. Tuonnin rakennetta voidaan verrata lähtömaan mukaan tilastoituun tuontiin, joka on esitetty aikasarjana. Jos viimeisen sarakkeen luku on suurempi kuin toiseksi viimeisen sarakkeen, kyseistä yhdysvaltalaista tuotetta tuodaan poikkeuksellisen

Taulukko 5 Yhdysvaltojen osuus Suomen viennistä eri tuotteissa vuoden 2012 mukaan järjestettynä, % ja milj. euroa vuonna 2012

Tavararyhmä	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	M€
Yhteensä	8,9	6,4	6,5	6,3	7,8	7,0	5,1	6,3	3 580
53 Kasvitekstiilikuidut; paperilanka, -kankaat	0,7	0,7	1,1	0,6	7,1	0,2	0,6	41,2	0,3
55 Katkotut tekokuidut	2,5	10,6	17,4	31,9	17,5	1,1	29,3	29,4	1,5
90 Optiset, mittaus-, lääketiet. ym. laitteet	22,7	18,4	20,2	21,4	22,0	25,3	23,9	27,5	552,4
93 Aseet ja ampumatarvikkeet	19,8	26,2	25,1	23,2	27,1	23,4	26,3	22,3	16,5
97 Taideteokset, kokoelma- ja antiikkiesineet	29,2	7,7	41,6	31,4	15,1	15,7	14,6	22,1	0,4
75 Nikkeli ja nikkelitavarat	12,0	12,5	12,1	5,7	13,4	18,1	23,3	22,1	132,7
91 Kellot ja niiden osat	14,5	42,6	51,3	49,1	50,0	51,0	42,2	13,6	1,7
35 Valkuaisaineet, liimat, entsyymit	6,5	5,7	7,1	10,2	7,1	11,3	11,3	13,2	38,3
78 Lyijy ja lyijytavarat	0,9	0,7	1,3	2,8	18,8	19,0	19,5	12,9	0,2
38 Erinäiset kemialliset tuotteet	18,4	19,2	16,7	15,6	15,6	17,4	12,7	12,3	71,1
88 Ilma-alukset, avaruusaluukset sekä osat	6,4	9,0	30,1	3,3	20,9	8,0	14,3	12,1	19,8
52 Puuvilla	3,2	4,1	6,9	11,2	11,6	15,1	13,7	10,8	1,0
27 Kivennäispolttoaineet ja öljyt	19,6	12,4	14,8	17,2	15,1	4,3	5,9	10,4	646,4
5 Eläinalkuperäiset tuotteet	0,7	1,9	8,8	8,3	0,4	0,0	0,9	10,3	0,8
92 Soittimet niiden osat ja tarvikkeet	12,1	9,9	12,8	15,3	27,5	18,2	14,0	10,2	0,2
Tärkeitä ennen vuotta 2012:									
56 Vanu, huopa ja kuitukangas; erikoislangat	5,0	20,6	22,5	17,6	16,0	18,2	12,1	8,1	6,5
68 Tavarat kivistä, kipsistä, sementistä yms.	14,4	10,5	8,8	6,1	7,3	8,0	7,9	7,7	19,7
59 Päällystetyt ym. tekstiilikankaat	10,0	5,2	5,4	5,2	5,7	7,3	9,0	7,2	6,7
29 Orgaaniset kemialliset yhdisteet	10,0	5,3	3,8	2,6	3,5	4,9	5,8	7,1	61,0
83 Epäjalosta metallista valmistetut tavarat	15,3	11,1	9,6	8,0	7,0	6,8	6,6	6,9	7,6
81 Muut epäaidot metallit; tavarat niistä	16,9	7,2	4,6	4,6	3,9	5,2	4,4	6,5	11,8
36 Räjähdyksineet, pyrotekniset tuotteet	13,9	7,7	7,0	7,9	7,5	6,6	6,5	6,4	0,8
28 Kemialliset alkuaineet ja epäorg. yhdisteet	9,5	12,7	10,9	7,2	7,7	8,0	5,8	6,2	38,4
30 Farmaseuttiset tuotteet	10,0	5,5	5,4	4,8	6,2	5,5	6,4	5,6	62,2
22 Juomat, etyylialkoholi ja etikka	15,4	8,6	8,1	5,5	6,4	5,7	5,5	5,2	8,2
87 Kuljetusvälineet, muut kuin rautatie	11,1	1,2	1,0	0,8	1,0	2,1	4,0	5,0	87,6
82 Työkalut ja -välineet	18,1	19,5	12,1	6,6	5,5	5,9	6,4	4,8	6,3
4 Meijerituotteet, linnunmunat ym.	9,7	9,9	9,8	8,4	8,3	5,7	5,3	4,3	21,3
33 Hajuste- ja kosmeettiset tuotteet	3,6	16,0	23,7	4,9	6,7	5,0	4,2	3,1	1,9
89 Alukset ja uivat rakenteet	68,2	35,4	48,6	51,2	67,3	84,9	0,7	0,7	4,6
10 Vilja	57,4	24,0	6,4	5,6	5,3	8,5	4,3	0,0	0,0

Huom. HS2-luokittelu. Lähde: Tulli.

Taulukko 6 Suomen Yhdysvaltojen-tuonnin rakenne, %

	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2012*
84 Koneet, mekaaniset laitteet	16,8	15,6	16,8	21,5	18,3	17,2	14,1	15,7	15,9
27 Kivennäispolttoaineet ja -öljyt	4,6	8,9	11,1	9,3	10,8	9,6	15,1	12,3	6,9
85 Sähkökoneet ja -laitteet	30,5	20,3	16,0	11,7	11,7	12,6	15,0	10,2	11,9
90 Optiset, mittaus-, lääketiet. laitteet	8,3	8,2	8,5	8,8	10,6	8,4	6,7	9,9	13,3
38 Erinäiset kemialliset tuotteet	1,6	1,4	2,5	2,6	3,7	5,7	9,9	9,0	6,9
88 Ilma-alukset	10,1	2,9	6,1	6,3	8,8	5,9	4,7	8,7	6,9
25 Suola, rikki, maa- ja kivilajit, kipsi	4,9	4,8	4,3	3,8	4,3	4,9	2,8	3,2	2,2
72 Rauta ja teräs	0,4	10,4	8,0	7,6	4,3	7,2	7,0	2,7	1,8
26 Malmi, kuona ja tuhka	1,0	2,4	4,2	3,1	3,5	3,3	2,7	2,4	1,7
39 Muovi ja muovitarvikkeet	2,1	1,7	1,8	2,4	2,5	2,5	2,1	2,4	3,2
...									
30 Farmaseuttiset tuotteet	0,5	0,4	0,4	0,3	1,0	0,8	0,7	0,7	6,3

Huom. 2012*-tilastot ovat alkuperämaan mukaan. HS2 luokittelu. Lähde: Tulli.

paljon jonkin kolmannen maan kautta. Tällaisia tuotteita olivat vuonna 2012 erityisesti optiset, valokuvaus-, elokuva-, mittaus-, tarkistus-, tarkkuus-, lääketieteelliset tai kirurgiset kojeet ja laitteet sekä niiden osat ja tarvikkeet (tavararyhmä 90) sekä farmaseuttiset tuotteet (30).

Yhdysvaltojen osuus on ollut merkittävä erityisesti taide- ja kokoelmaesineiden (97), lentokoneiden (88), erinäisten kemiallisten tuotteiden (38), suolan, rikin, maa- ja kivilajien ja kipsin (erityisesti kaoliinin) (25) sekä soittimien ja niiden osien ja tarvikkeiden (92) tuonnissa Suomeen. Taulukossa 7 on viimeisessä sarakkeessa näytetty vastaava tieto myös alkuperämaatilastojen mukaan. Suurempia poikkeamia sarakkeiden 2012 ja 2012* välillä on Yhdysvaltojen suuntaan alkuperämaan mielessä erityisesti lentokoneiden (88), optisten, valokuvaus-, mittaus-, lääketieteellisten ym. kojeiden ja laitteiden (90) sekä kumilakkojen, hartsin yms. (13) kohdalla. Myös tuonnin arvo vuonna 2012 lähetysmaan mukaan on esitetty taulukossa.

Taulukko 7 Yhdysvaltojen osuus Suomen tuonnista eri tuotteissa, %

Tuoteryhmä	2002	2004	2006	2008	2010	2011	2012	M€	2012*
Yhteensä	3,4	2,6	2,5	2,0	2,1	2,6	2,2	1 298	3,3
97 Taideteokset, kokoelmaesineet	7,7	16,5	73,2	81,2	43,8	54,4	57,5	4,9	58,0
88 Ilma-alukset	66,9	22,6	23,2	22,6	12,9	36,7	41,5	112,9	49,6
38 Erinäiset kemialliset tuotteet	4,6	3,4	6,4	5,5	11,2	21,9	17,4	117,4	20,2
01 Elävät eläimet	6,3	5,7	2,3	5,0	6,5	8,7	17,0	1,1	17,3
25 Suola, rikki, maa-, kivilajit, kipsi	19,7	17,7	18,3	14,2	18,2	12,8	12,4	41,2	12,8
92 Soittimet niiden osat ja tarvikkeet	8,0	11,0	10,7	12,5	12,4	12,2	10,6	2,7	15,0
90 Optiset, mittaus-, lääketiet. laitteet	10,3	8,8	9,4	9,5	7,9	7,9	9,2	128,7	18,8
13 Kumilakat; kumit, hartsit yms.	12,3	10,0	7,3	4,4	6,9	5,5	7,0	1,1	8,8
22 Juomat, etyylialkoholi ja etikka	1,0	1,6	1,4	1,0	2,0	1,2	4,7	21,8	6,1
67 Valmistetut untuvat ja -tavarat	2,5	1,7	2,4	2,8	2,7	4,5	4,4	0,3	3,6
81 Muut epäaidot metallit	13,9	1,2	8,9	2,3	5,5	5,8	3,9	6,9	4,1
49 Kirjat ym. painotuotteet	5,0	3,8	4,0	3,5	3,2	3,4	3,6	6,2	4,3

Huom. 2012*-tilastot ovat alkuperämaan mukaan. HS2-luokittelu. Lähde: Tulli.

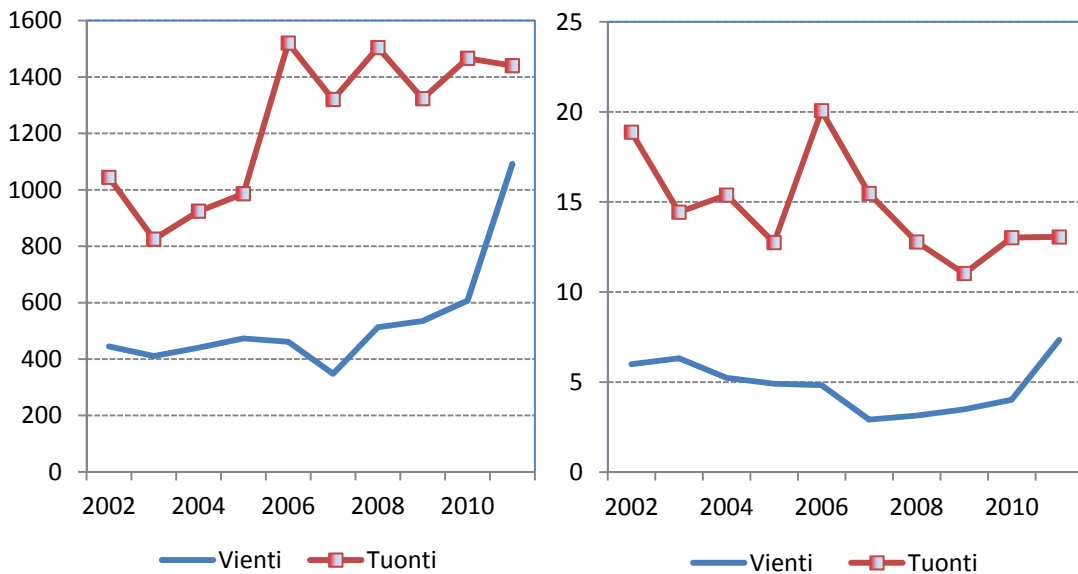
Palvelujen ulkomaankauppa

Palvelujen ulkomaankauppa on kasvanut viime vuosina nopeasti. Lisäksi tavaroihinkin sisältyy palvelukomponentteja, jotka eivät näy palvelujen ulkomaankauppatilastoissa. Sekä vienti että tuonti ovat kasvaneet ajan myötä Yhdysvaltojen ja Suomen välisessä palvelujen kaupassa. Viennissä Yhdysvaltoihin tapahtui huomattava nousu vuonna 2011.²²

Tavarakaupasta poiketen Suomella on palvelujen kaupassa Yhdysvaltojen kanssa alijäämä, joka oli 859 miljoonaa euroa vuonna 2010 ja 348 miljoonaa euroa vuonna 2011. Muun muassa erilaiset lisenssimaksut tukevat yhdysvaltalaisten yritysten palveluvientiä.

Kaupan arvon kasvusta huolimatta Yhdysvaltojen osuus Suomen koko palvelujen ulkomaankaupasta on ajan myötä pienentynyt. Osuus tuonnista on laskenut 15–20 prosentin tasolta noin 12–13 prosenttiin. Osuus viennistä laski vajaasta 7 prosentista vain noin 4 prosenttiin vuonna 2010 ennen uutta nousua hieman yli 7 prosenttiin vuonna 2011.

Kuvio 4 Suomen ja Yhdysvaltojen välinen palvelujen kauppa, vasemmalla milj. euroa ja oikealla %-osuus palvelujen koko kaupasta



Lähde: Tilastokeskus.

* * *

Tavaravienti Suomesta Yhdysvaltoihin oli vuonna 2011 yhteensä 2 911 miljoonaa euroa ja palvelujen vienti 1 092 miljoonaa euroa. Koko viennin arvo oli näin ollen 4 003 miljoonaa euroa. Tavaratuonnin arvo oli 1 558 miljoonaa euroa ja palvelujen tuonnin arvo 1 440 miljoonaa euroa. Koko tuonnin arvo oli näin ollen 2 998 miljoonaa euroa. Tavaroiden ja palvelujen kaupan ylijäämä oli Suomelle siten noin miljardi euroa. Toisaalta käyttäen alkuperämaakäsitetä Suo-

²² Vuoden 2011 luvussa saattaa olla mukana myös kertaluonteista vientiä, joka liittyi Nokia Oyj:n IPR-sopimukseen yhdysvaltalaisten yritysten kanssa.

men tavaratuonti Yhdysvalloista oli 2 226 miljoonaa euroa, mikä supistaa koko ulkomaankaupan ylijäämän 337 miljoonaan euroon. Vuonna 2012 tavarakaupan ylijäämä kasvoi edellisestä vuodesta. Palvelujen ulkomaankaupasta ei tätä kirjoittaessa ollut vielä vuoden 2012 lukuja saatavilla.

2.5 Suorat sijoitukset EU:n ja Suomen sekä Yhdysvaltojen välillä

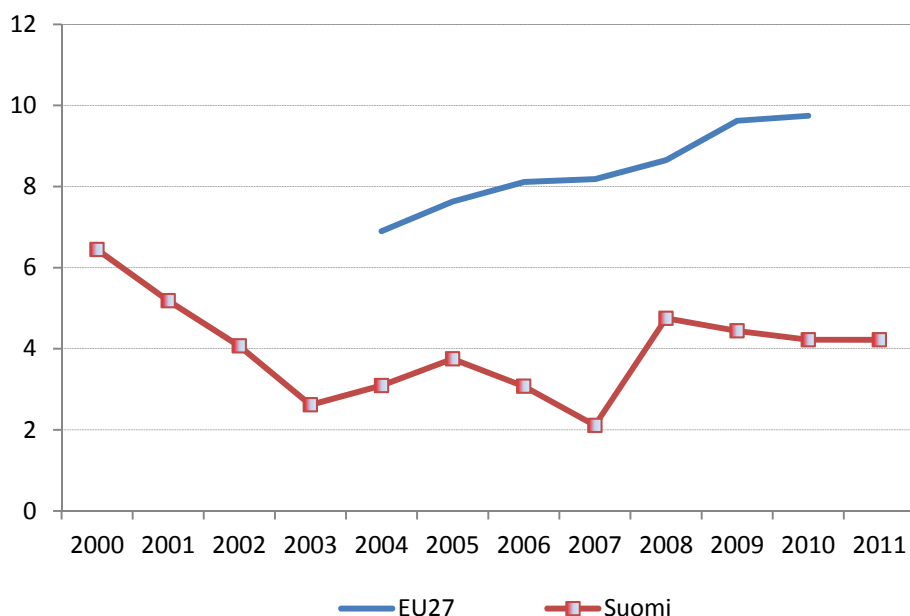
Suorat sijoitukset Suomesta Yhdysvaltoihin

EU27-maiden suorien sijoitusten kanta Yhdysvalloissa oli vuonna 2010 melkein kymmenen prosenttia suhteessa EU-maiden yhteenlaskettuun bkt:hen. Viidessä vuodessa suhdeluku nousi noin kaksi prosenttiyksikköä. Suomesta tulleiden suorien sijoitusten kanta Yhdysvalloissa oli vuonna 2011 hieman yli neljä prosenttia suhteessa Suomen bkt:hen. Koko 2000-luvun aikana tämä on suunnilleen keskiarvo. Alimmillaan suhdeluku kävi kahdessa prosentissa vuonna 2008.

Vuosina 2000 ja 2008 suomalaisten suorien sijoitusten virta Yhdysvaltoihin oli noin 4,5 miljardia euroa positiivinen. Vuosina 1997–1999 ja 2000 virta oli noin miljardi euroa positiivinen. Vuosina 2002–2003, 2007 ja 2009–2010 virta Yhdysvaltoihin oli sen sijaan noin miljardi euroa negatiivinen. Virroissa on siten huomattavaa vuosittaista vaihtelua.

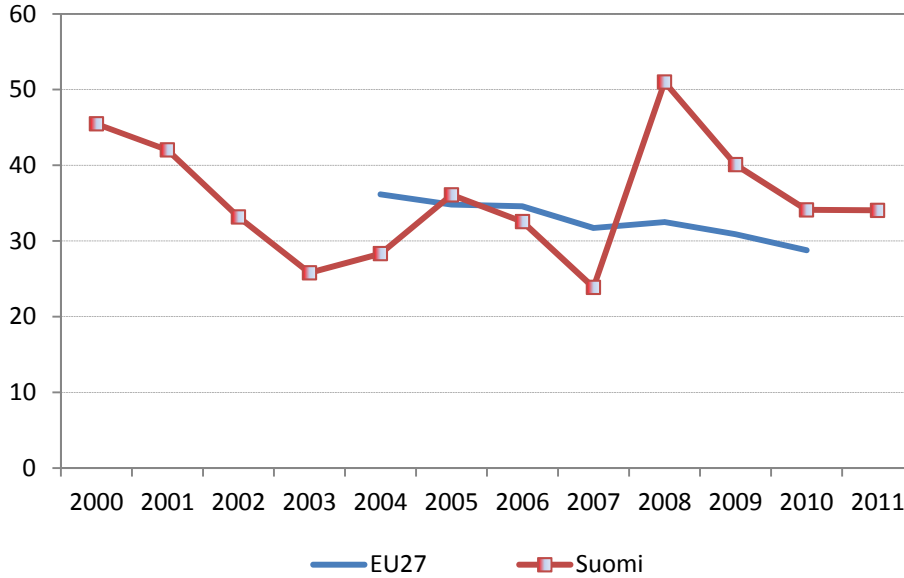
EU:n ulkopuolelle tehdyistä suomalaisista suorista sijoituksista noin 35 prosenttia on tehty Yhdysvaltoihin. Tässä suhteessa Yhdysvallat on siten hyvin tärkeä suorien sijoitusten kohde-
maa. Osuus on itse asiassa hieman korkeampi kuin kaikilla EU-mailla yhteensä, koska vajaat 30 prosenttia kaikista EU:n ulkopuolelle tehdyistä suorista sijoituksista on tehty Yhdysvaltoihin. Koko EU:n osalta tämä osuus on lisäksi ollut laskusuunnassa.

Kuvio 5 Suorat sijoitukset Yhdysvaltoihin, varanto, % lähtömaan bkt:stä



Lähteet: Eurostat, Suomen Pankki.

Kuvio 6 Suorien sijoitusten kanta Yhdysvalloissa, % kaikista suorista sijoituksista EU27-alueen ulkopuolelle



Lähteet: Eurostat, Suomen Pankki.

Yhdysvaltalaisista tilastoista saadaan jonkin verran myös toimialakohtaisia tietoja. Näiden lukujen mukaan tehdasteollisuuden osuus suomalaisista suorista sijoituksista Yhdysvaltoihin oli kaksi kolmasosaa vuosisadan vaihteen jälkeen, mutta osuus on sittemmin pudonnut noin 40 prosenttiin. Tehdasteollisuudessa kone- ja laitteollisuuden osuus on noussut selvästi aiem-

Taulukko 8 Suomesta Yhdysvaltoihin tulleiden suorien sijoitusten kanta, milj. USD

	Yhteensä	Tehdasteollisuus	Kemianteollisuus	Kone-teollisuus	Tietokoneet ja elektroniset tuotteet	Sähkötekni-set laitteet ja komponentit	Kuljetusvälineet	Muu tehdasteollisuus	Tukku-kauppa	Muut toimitalat
1997	3 892	1 473	..	218	..	1	0	..	1 659	..
1998	3 949	1 805	2	0	..	1 659	..
1999	4 816	2 073	..	332	0	..	2 272	163
2000	8 875	5 870	6	0	..	2 365	..
2001	7 620	4 899	..	478	..	5	4
2002	6 133	4 101	626	401	..	9	3	1 940	1 605	167
2003	5 300	3 474	711	476	28	7	7	1 756	1 713	17
2004	5 639	3 660	..	389	2 322	1 861	6
2005	5 938	3 294	..	136	37	-1	1	2 286	2 429	-14
2006	7 129	4 302	..	1 311	..	14	..	1 920	2 390	..
2007	5 308	2 774	..	1 174	33	..	5	1 209	1 608	254
2008	7 613	3 788	..	2 161	28	..	1	1 385	..	216
2009	5 415	3 184	..	2 185	2	676	1 945	142
2010	4 949	2 256	..	1 421	42	..	2	541	1 590	911
2011	5 511	2 169	..	1 529	1 629	..

Huom. .. = liian vähän havaintoja (yksittäiset yritykset voivat paljastua) tai muu syy tiedon puuttumiselle.
Lähde: Bureau of Economic Analysis.

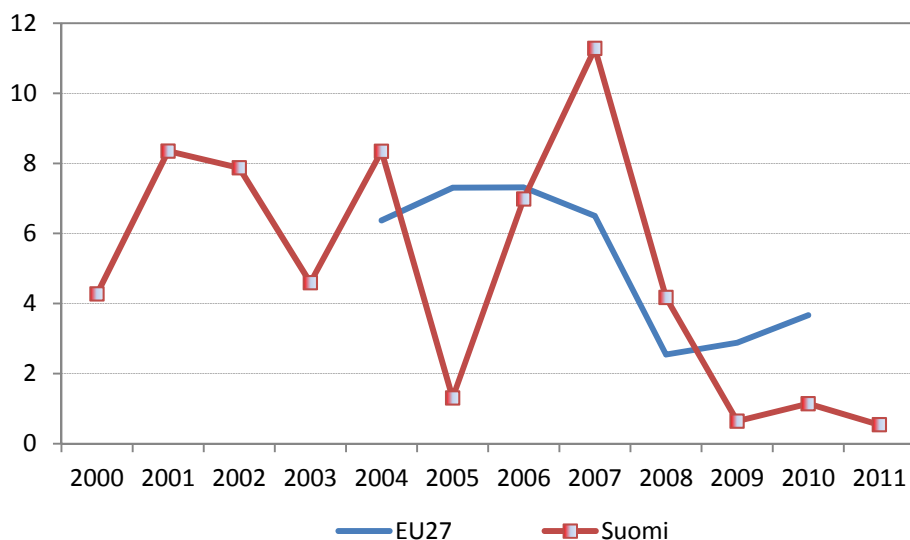
masta ja taulukossa ”muuksi” tehdasteollisuudeksi luokitellun osuus on vähentynyt. Tukku-kaupan osuus on pitkään ollut 30–40 prosenttia. Tarkemmin luokittelemattomat ”muut” toimialat nousivat vuonna 2010 tärkeiksi.

Tilastokeskuksen lukujen mukaan suomalaisten tytäryritysten henkilöstön määrä Yhdysvalloissa vuonna 2010 oli 29 670 henkeä, henkilöstömenot olivat 2,3 mrd. euroa, investoinnit 227 milj. euroa, liikevaihto 11,9 mrd. euroa ja yritysten lukumäärä kaikkiaan 208.

BEA:n (Bureau of Economic Analysis) tilastojen mukaan vuonna 2009 suomalaisten tytäryritysten henkilöstön määrä Yhdysvalloissa oli noin 26 300. Heistä tehdasteollisuudessa oli 18 500 henkilöä (mistä koneet ja laitteet 9 800, kemianteollisuus 800, metallit ja metallituotteet 300 ja tietokoneet ja elektroniset tuotteet 300), tukkukaupassa 7 100 henkilöä ja vähittäiskaupassa 400 henkilöä. Suomalaisten tytäryritysten t&k-menot Yhdysvalloissa olivat 515 miljoonaa dollaria, bruttopääomakanta (gross property, plant, and equipment) 4 386 miljoonaa dollaria, investoinnit (expenditures for property, plant, and equipment) 315 miljoonaa dollaria ja henkilöstömenot (compensation of employees) 2 716 miljoonaa dollaria.

Tuotto suhteessa suomalaisten suorien sijoitusten kantaan Yhdysvalloissa on vaihdellut vuositasolla voimakkaasti ja vuodesta 2009 lähtien se on ollut maksutasetilastojen mukaan lähellä nollaa. Historiallisesti keskiarvo on kuitenkin suhteellisen lähellä kaikkien EU-lähtöisten suorien sijoitusten tuottoa.²³

Kuvio 7 Tuotto suorille sijoituksille Yhdysvalloissa, % suorien sijoitusten kannasta



Lähteet: Eurostat, Suomen Pankki.

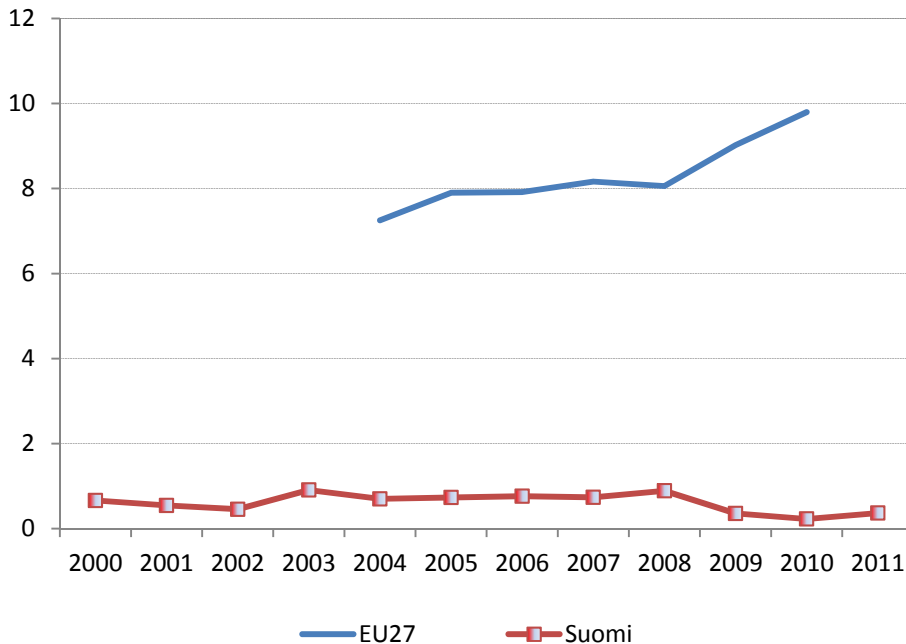
²³ Suomalaisten suorien sijoitusten keskimääräinen maailmanlaajuinen tuotto oli vuosina 2004–2010 lähes kolme prosenttiyksikköä korkeampi kuin kaikkien EU:sta lähtöisin olevien suorien sijoitusten tuotto (8,7 % vs. 5,8 %).

Suorat sijoitukset Yhdysvalloista Suomeen

Suomeen tulleiden yhdysvaltalaisen suorien sijoitusten kanta on vain alle puoli prosenttia suhteessa Suomen bruttokansantuotteeseen (tai 1,1 prosenttia kaikista suorista sijoituksista Suomeen). Koko EU:hun tulleiden yhdysvaltalaisen suorien sijoitusten kanta on sen sijaan lähes kymmenen prosenttia EU:n bkt:stä. Tässä valossa Suomeen on siis tullut hyvin vähän yhdysvaltalaisia suorita sijoituksia.

Suorien sijoitusten tilastoinnissa on kuitenkin se ominaisuus, että yhdysvaltalainen monikanallinen yritys on voinut tehdä suoran sijoituksen Suomeen jossain kolmannessa maassa toimivan tytäryrityksensä kautta, jolloin sijoituksen alkuperämaaksi merkitään ko. kolmas maa.

Kuvio 8 Suorat sijoitukset Yhdysvalloista, varanto, % kohtamaan bkt:stä



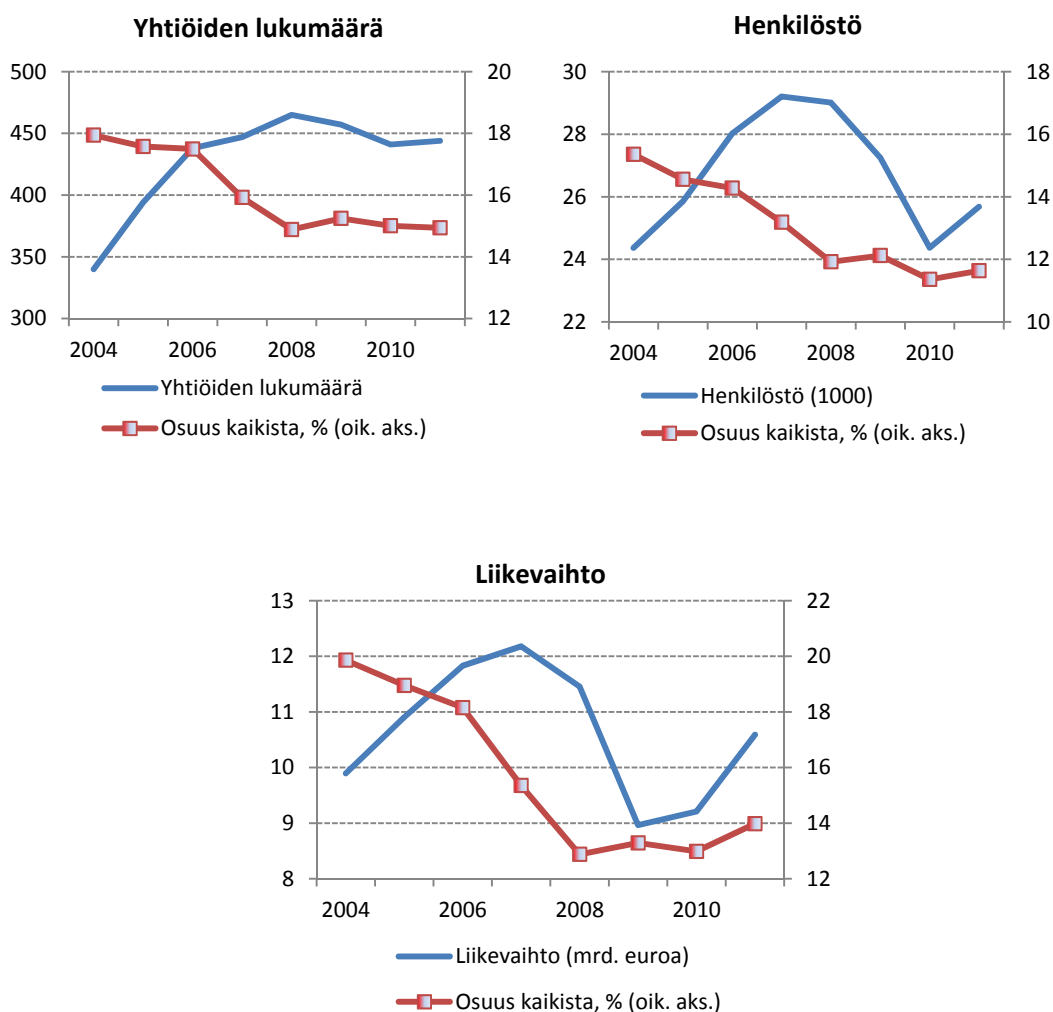
Lähteet: Eurostat, Suomen Pankki.

Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2011 Suomessa toimineissa ulkomaalaisomistuksessa olleissa yrityksissä oli töissä lähes 221 000 henkilöä. Heistä hieman yli kolmasosa oli ruotsalaisessa omistuksessa olevissa yrityksissä. Toiseksi tärkein emoyrityksen kotimaa oli Yhdysvallat. Kaikkiaan 444 yhdysvaltalaisessa tytäryrityksessä oli töissä lähes 26 000 henkilöä eli 11,6 prosenttia kaikkien ulkomaisten tytäryritysten henkilöstöstä.²⁴ Osuus ulkomaisista tytäryrityksistä oli 15 prosenttia ja osuus kaikkien ulkomaisten tytäryritysten liikevaihdosta 14 prosenttia. Siten on ilmeistä, että yhdysvaltalaiset yritykset ovat monessa tapauksessa tehneet suorita

²⁴ OECD:n tilastojen mukaan kaikkien Suomessa toimivien ulkomaisten yritysten koko henkilöstöstä yhteensä oli vuonna 2009 yhdysvaltalaisissa yrityksissä (TOL 2008 toimialat B-N, pl. K) töissä 13 %. Vastaava luku oli Ruotsissa 17 %, Tanskassa 11 %, Itävallassa 9 %, Saksassa 22 % ja Ranskassa 23 %. Painottomaton keskiarvo EU:n 19 OECD-maan osalta oli 15 %.

sijoituksia jossain kolmannessa maassa toimivan tytäryrityksensä kautta. Yhdysvaltalaisten yritysten merkitys Suomelle onkin selvästi suurempi kuin suorien sijoitusten tilastot antavat ymmärtää.

Kuvio 9 Yhdysvaltalaisten tytäryritysten lukumäärä, henkilöstö ja liikevaihto Suomessa sekä osuus kaikista ulkomaisista yrityksistä



Lähde: Tilastokeskus.

BEA:n tilastojen mukaan hieman yli puolet kaikista suorista sijoituksista Yhdysvalloista Suomeen on tullut tehdasteollisuuteen. Viimeisin luku vuodelta 2011 on kaksi kolmasosaa, mikä on historiallisesti korkea. Muut tärkeät toimialat ovat informaatiopalvelut ja tukkukauppa.

Taulukko 9 Yhdysvalloista Suomeen tulleiden suorien sijoitusten kanta, milj. USD

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Yhteensä	1 342	1 686	1 722	1 677	2 208	1 950	2 107	2 202	2 012	1 417	1 379	1 504
Tehdasteollisuus	640	778	990	755	1 025	1 278	1 044	1 160	863	835	845	1 012
Kemianteollisuus	296	336	370	81	125	..	92	124	31	39	45	-3
Metallien jalostus ja metallituotteet	..	78	82	20	..	218	229	34	28	26	26	31
Kone- ja laitteollisuus	92	92	82	101	282
Tietokoneet ja elektroniset tuotteet	96	170	195	235	341	529	204	181	200	136	147	128
Sähkötekniset laitteet ja komponentit	1	3	6	16	18	17
Kuljetusvälineet	136	199	88	..	103
Muu tehdasteollisuus	95	94	97	117	327	79	145	149	373
Tukkukauppa	338	510	420	720	761	298	642	700	752	206	122	108
Informaatio	33	21	9	-2	165	119	139	147	151	155	137	133
Rahoitus	178	179	178	1	21	21	25	25	26	31	37	42
Ammatilliset, tieteelliset ja tekniset palvelut	55	105	107	151	98	78	114	3	-34	-52	112	26
Muut toimialat	97	94	19	45	139	151	..	165	233	247

Huom. .. = Liian vähän havaintoja (yksittäiset yritykset voivat paljastua) tai muu syy. Erixonin ja Bauerin (2010) mukaan vuonna 2008 tarkastelussa oli 150 suomalaista yritystä. Lähde: Bureau of Economic Analysis.

3 Kirjallisuuskatsaus

Taloustieteellisessä kirjallisuudessa on tutkittu eri maiden välisen ulkomaankaupan vapauttamista suhteellisen paljon. Tässä luvussa esitetään lyhyt kirjallisuuskatsaus Euroopan unionin ja Yhdysvaltojen välisen kaupan vapauttamista tarkastelemaan taloustieteelliseen kirjallisuuteen. Yleensä tutkimuksessa on käytetty yleisen tasapainon malleja, erityisesti GTAP-mallia.²⁵ Vaikutusten numeerinen suuruus riippuu tehdyistä oletuksista sekä muun muassa siitä, onko käytetty malli dynaaminen vai staattinen. Muun muassa tutkimuksesta Felbermayr ym. (2013) nähdään, kuinka erilaisia tuloksia saadaan erilaisilla oletuksilla liiketoiminnan vapauttamisen laajuudesta.

3.1 Yleistä

Kaupanteiden alentaminen pienentää kaupankäynnin kustannuksia. Tämä johtaa tehokkaampaan investointien ja tuotannon sijoittumiseen suhteellisten kustannusten ja vahvuuksien (mm. tuottavuuden) mukaan. Ulkomaankaupan vapauttamisen myötä markkinat omille tuotteille kasvavat. Kiristynyt kilpailu alentaa hintoja sekä lisää paineita innovoida ja kehittää yrityksen toimintaa ja tuotteita. Tämän seurauksena tuottavuus ja tulotaso nousevat ja tuotevalikoima kasvaa.

²⁵ Global Trade Analysis Project (GTAP) on maailmanlaajuinen tutkijoiden verkosto, joka rakentaa yleisen tasapainon GTAP-mallia ja jota koordinoi Purduen yliopiston Yhdysvalloissa. Mallissa on oletuksina täydellinen kilpailu ja vakioiset skaalakustannukset. Yleisen tasapainon malleissa työmarkkinat ovat tasapainossa. Ks. www.gtap.org ja mallin esittelystä esim. Honkatukia ym. (2012).

Vienti on tärkeää, jotta tuonti voidaan rahoittaa. Tuonti puolestaan mahdollistaa sekä laajemman ja paremman valikoiman lopputuotteita kotimarkkinoille että mahdollisuuden hankkia uudenaikaista teknologiaa ja välituotteita, mikä parantaa edelleen omia tuotantomahdollisuuksia. Pienille maille, joilla on rajallisemmat omat resurssit ja kotimarkkinat kuin suurilla mailla, ulkomaankauppa on erityisen tärkeää. Kuitenkin myös suuret talousalueet – EU ja Yhdysvallat – hyötyvät merkittävästi kaupasta oman alueensa ulkopuolisten maiden ja yritysten kanssa.

Suorat ulkomaiset sijoitukset lisäävät kilpailua kotimarkkinoilla ja johtavat markkinoiden mikrorakenteiden muutoksiin keskimääräistä tuottavuustasoa tukevalla tavalla (ks. tuloksia Suomen osalta Maliranta ja Nurmi, 2004 ja 2007, sekä Maliranta, 2005). Ulkomaalaisten yritysten merkitystä Suomen yrityskentässä on tarkastellut muun muassa Kaitila (2012).

Koska Yhdysvallat on yritysten liiketoimintaan ja teknologiaan liittyen monessa suhteessa maailman edistyneimpiä maita, yhdysvaltalaisilla monikansallisilla yrityksillä voi olla paljon annettavaa myös ulkomaisille tytäryrityksilleen. Asiaa ovat tutkineet muun muassa Bloom, Sadun ja Van Reenen (2012), joiden mukaan yhdysvaltalaisien yritysten muunmaalaisia yrityksiä nopeampi tuottavuuskasvu johtuu edellisten paremmasta kyvyllä käyttää informaatioteknologiaa. Positiivinen tuottavuusvaikutus on näkynyt myös sellaisissa eurooppalaisissa yrityksissä, jotka ovat tulleet osaksi yhdysvaltalaisista monikansallisista yritystä. (Ks. tutkimuskirjallisuudesta tarkemmin esimerkiksi Kaitila, 2012).

3.2 Arvioita EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kaupan vapauttamisen vaikutuksista

Maailman kahden suurimman talousalueen – EU:n ja Yhdysvaltojen – välistä kaupan vapauttamista on tarkasteltu useissa tutkimuksissa. Vaikutusten voimakkuus riippuu muun muassa tutkimuksissa tehdyistä oletuksista siitä, miten ja kuinka paljon kaupan esteitä karsitaan.

OECD:n (2005) arvioiden mukaan hyödykemarkkinoiden kilpailua rajoittavan lainsäädännön vähentäminen, tullien alentaminen (myös maataloudessa) ja suorien sijoitusten esteiden vähentäminen EU:ssa ja Yhdysvalloissa johtaisi edellisessä 2–3,5 prosentin nousuun bkt:ssä ja jälkimmäisessä 1–3 prosentin nousuun. Suurin osa hyödystä kertyy hyödykemarkkinoiden vapauttamisesta. Analyysi perustuu aiempiin OECD-tutkimuksiin.

Plaisier ym. (2009) käyttävät staattista yleisen tasapainon mallia, johon on lisätty dynaamisia ominaisuuksia, lähinnä investointien vaikutus pääomakantaan.²⁶ He analysoivat EU:n ja Yhdysvaltojen välistä vapaakauppaa (ml. NTM-esteiden vähenemistä) EU:n ja Alankomaiden näkökulmasta. Yhdysvaltojen vienti kasvaa selvästi enemmän kuin sen tuonti EU:sta. EU:n vienti ja tuonti Yhdysvaltoihin kasvavat molemmat suunnilleen yhtä paljon. Tulotaso nousee 0,5 prosenttia EU:ssa ja 0,3 prosenttia Yhdysvalloissa. Muualla maailmassa tulotaso alenee marginaalisesti. Lisääntynyt Atlantin ylittävä kauppa vähentää kauppavirtoja muun maailman kanssa.

Positiivisin vaikutus tuotantoon EU:ssa on Plaisierin ym. (2009) tulosten mukaan vakuutus-

²⁶ Plaisierin ym. (2009) tutkimuksessa on käytetty GTAP:n tietokantaa, mutta itse malli on yleisen tasapainon malli, jonka ovat rakensaneet Francois, van Meijl ja van Tongeren (2005).

EU:n ja Yhdysvaltojen mahdollisen kauppaja- investointikumppanuussopimuksen vaikutuksia suomalaiselle elinkeinoelämälle ja yhteiskunnalle

Taulukko 10 Uudistusten vaikutus EU:n ja Yhdysvaltojen vientiin OECD:n paneeliaineistotutkimusten mukaan, %

Maa	Kahdenvälisen tariffien alennus	Suorien sijoitusten esteiden vähentäminen	Kotimaisen sääntelyn purkaminen	Kokonaisvaikutus
Itävalta	0,6	1,5	29,0	31,0
Belgia	1,0	2,2	24,9	28,1
Tanska	0,8	3,1	21,3	25,3
Suomi	1,4	2,1	24,7	28,2
Ranska	1,2	2,3	28,5	32,0
Saksa	1,6	2,4	25,4	29,3
Kreikka	0,6	6,5	35,0	42,1
Irlanti	2,7	2,1	21,0	25,7
Italia	1,8	2,6	26,3	30,6
Alankomaat	0,7	2,1	27,0	29,7
Portugali	0,8	2,7	25,9	29,4
Espanja	0,8	2,7	26,4	29,8
Ruotsi	1,5	2,1	21,0	24,7
Britannia	2,1	2,8	23,7	28,6
EU15 (pl. intra-EU)	4,7	2,9	23,0	30,7
EU15	1,4	2,4	25,6	29,4
Yhdysvallat	3,5	1,0	17,5	22,0

Huom. Perustuu OECD:n aikaisempiin tutkimuksiin. Lähde: OECD (2005).

Taulukko 11 Uudistusten vaikutus henkeä kohti laskettuun bkt:hen OECD:n paneeliaineistotutkimusten mukaan, %

Maa	Kahdenvälisen tariffien alennus	Suorien sijoitusten esteiden vähentäminen	Kotimaisen sääntelyn purkaminen	Kokonaisvaikutus
Itävalta	0,1	0,3	3,0	3,4
Belgia	0,1	0,1	0,8	1,0
Tanska	0,2	0,3	2,2	2,8
Suomi	0,2	0,3	2,7	2,9
Ranska	0,2	0,4	3,4	4,0
Saksa	0,3	0,3	3,0	3,6
Kreikka	0,2	0,5	2,7	3,3
Irlanti	0,1	0,0	0,6	0,7
Italia	0,2	0,3	2,8	3,3
Alankomaat	0,1	0,2	1,7	2,0
Portugali	0,1	0,4	2,7	3,3
Espanja	0,1	0,4	2,7	3,2
Ruotsi	0,2	0,3	2,1	2,5
Britannia	0,4	0,2	2,4	3,0
EU15	0,3	0,3	2,8	3,5
Yhdysvallat	0,9	0,4	1,7	3,1

Huom. Perustuu OECD:n aikaisempiin tutkimuksiin. Lähde: OECD (2005).

alalla (+1,7 %), meijerituotteissa (+1,6 %), moottoriajoneuvojen tuotannossa (+1,2 %) ja tekstiilien valmistuksessa (+1,1 %). Suomen kannalta tärkeimpien vientialojen tuotantomuutokset ovat: muut koneet ja laitteet (+0,7 %), petrokemian tuotteet (0,5 %), elektroniset laitteet (-1,3 %), paperi (+0,2 %), muut kuljetusvälineet (-3,1 %) ja puutavara (+0,4 %). Vaikutukset toimialoilla kuitenkin vaihtelevat maittain. Esimerkiksi raudan ja teräksen tuotanto nousee tulosten mukaan Alankomaissa 5,6 prosenttia ja muualla EU:ssa 0,2 prosenttia. Siksi näiden keskimääräisten EU:ta koskevien vaikutusten perusteella ei voi päätellä, mikä vaikutus olisi Suomen kohdalla.

Olettaen, että puolet kaikista NTM-esteistä²⁷ saadaan poistettua EU:n ja Yhdysvaltojen väliltä, Berdenin ym. (2009) GTAP-mallilla tekemän tutkimuksen mukaan realitulot nousevat EU:ssa pitkällä aikavälillä 0,7 prosenttia ja Yhdysvalloissa 0,3 prosenttia.

Erixonin ja Bauerin (2010) GTAP-tulosten mukaan tavarakaupan tullien poistaminen EU:n ja Yhdysvaltojen välillä johtaisi 0,01 prosentin lisäykseen EU:n bkt:ssä ja 0,15 prosentin lisäykseen Yhdysvaltojen bkt:ssä. Kun lisäksi oletetaan eksogeenisina ”dynaamisina” vaikutuksina, että kaupankäynnin kustannukset alenevat 3 prosenttia kaupan arvosta ja työvoiman tuottavuus nousee 3,5 prosenttia niillä toimialoilla, joilla on paljon ristikkäiskauppaa,²⁸ ja 2 prosenttia muilla toimialoilla, bkt nousee lähes 0,5 prosenttia EU:ssa ja reilut 1,3 prosenttia Yhdysvalloissa.

Staattisella GTAP-mallilla saadut tulokset ovat vaatimattomampia kuin dynaamisella mallilla saadut, koska investoinnit eivät vaikuta pääomakantaan. Baltzerin, Frandsenin ja Jensenin (2007) tulosten mukaan vapaakaupan vaikutus EU:n bkt:hen olisi 0,04 prosenttia. He ottavat huomioon vain tullien poistamisen. Tässä tutkimuksessa on esitetty myös Suomea koskeva tulos, jonka mukaan hyvinvointi nousee 19 miljoonaa euroa, mistä suurin osa tulee allokatiivisen tehostumisen kautta. Tämä on noin puoli prosenttia koko EU:n elintasohyödyistä. Kahdeksan EU-maan hyvinvointi vähenisi vapaakaupan myötä. Ylivoimaisesti suurin hyötyjä olisi Italia (lähes puolet koko EU:n hyvinvointilisäyksestä), koska sieltä viedään paljon vaatteita Yhdysvaltoihin. Edellä näimme, että juuri näissä tuotteissa on korkeat tullit. Lisäksi vajaa neljännes hyvinvointilisäyksestä meni Saksaan ja 15 prosenttia Irlantiin.

Islamin (2011) staattisella GTAP:lla tekemän tutkimuksen mukaan EU:n ja Naftan välinen vapaakauppasopimus ja vientitukien poistaminen johtaisi materiaallisen hyvinvoinnin kasvuun EU:ssa ja Yhdysvalloissa. Muissa Nafta-maissa eli Kanadassa ja Meksikossa hyvinvointi sen sijaan alenisi.

Kinnman ja Hagberg (2012) tarkastelevat vapaakauppasopimusta Ruotsin näkökulmasta käyttäen staattista GTAP-mallia. He tarkastelevat tariffien poistoa sekä NTM-esteiden alentamista tukeutuen Berdenin ym. (2009) tutkimukseen. Laajimmassa esteiden alentamismallissaan bkt henkeä kohti nousee Ruotsissa 0,18 prosenttia, muualla EU:ssa 0,22 prosenttia ja Yhdysvalloissa 0,51 prosenttia suhteessa perusuraan. Vaikutukset olisivat suurempia, jos tutkimuksessa olisi käytetty dynaamista mallia, joka muun muassa ottaa huomioon pääomakannan kasvun. Taulukoissa 12 ja 13 on vielä esitetty tuloksia eri tutkimuksista.

²⁷ Tämä on maksimi, jonka kirjoittajat uskovat olevan mahdollinen. Todennäköisempi heidän mukaansa on 25 prosenttia, mikä leikkaisi hyödyt vähän alle puoleen.

²⁸ Ristikkäiskauppa tarkoittaa saman tuoteryhmän tuotteiden yhtäaikaista vientiä ja tuontia maiden välillä. Suurin osa kehittyneiden teollisuusmaiden välisestä kaupasta on ristikkäiskauppaa.

Taulukko 12 Kooste kaupan vapauttamista koskevista tuloksista: maakohtaisia vaikutuksia

Tutkimus	OECD (2005)	OECD (2005)	OECD (2005)	OECD (2005)	OECD (2005)	Baltzer, Frandsen ja Jensen (2007)
Malli	GTAP	GTAP	GTAP	GTAP	GTAP	GTAP
Toimenpide	Tariffien leikkaus	Tariffien leikkaus	Tariffien leikkaus + tuottavuuskasvu	Tariffien leikkaus + tuottavuuskasvu	Tariffien leikkaus + tuottavuuskasvu	Tullien poisto
Muuttuja	Viennin määrä	Bkt henkeä kohti	Viennin määrä	Bkt henkeä kohti	Hyvinvointi	Hyvinvointi
Yksikkö	%	%	%	%	milj. €	milj. €
Belgia	0,8	0,2	2,4	2,3	3 965	-31
Tanska	0,7	0,2	1,8	1,8	2 509	-41
Saksa	1,4	0,1	1,7	2,3	40 844	828
Kreikka	4,9	0,2	4,9	3,0	2 985	15
Espanja	2,1	0,1	3,0	2,0	10 237	-34
Ranska	1,4	0,2	2,0	2,7	34 448	-5
Irlanti	0,9	0,5	1,3	0,5	426	515
Italia	1,9	0,2	2,0	2,6	27 489	1 664
Alankomaat	1,3	0,1	2,2	2,3	6 869	-84
Itävalta	0,5	0,2	1,8	3,0	5 447	95
Portugali	1,7	0,3	2,3	1,4	1 222	87
Suomi	1,0	0,1	1,6	2,5	2 859	19
Ruotsi	0,7	0,2	1,5	2,2	4 678	127
Britannia	2,6	0,2	3,1	1,5	20 117	290
Kypros/Malta	10
Tšekki	-2
Unkari	33
Puola	-9
Slovakia	15
Slovenia	-8
Viro	1
Latvia	3
Liettua	0
Yhdysvallat	4,4	0,0	5,3	0,8	70 205	..
EU15	1,7	0,2	2,2	2,2
Uudet EU10-maat					537	..
EU27	3 490

Huom. OECD (2005) tarkastelee rakenteellisten uudistusten vaikutuksia EU:ssa ja Yhdysvalloissa kaikkien OECD-maiden ulkomaankauppaan ja bkt:hen. Uudistukset sisältävät kilpailua rajoittavan sääntelyn vähentämisen, tullitariffien leikkaamisen (myös muusta kuin EU:n ja Yhdysvaltojen välisestä kaupasta) ja suorien sijoitusten esteiden vähentämisen OECD-maiden best-practise-tasolle. Rakenteelliset uudistukset nostavat tuottavuutta.

Taulukko 13 Kooste EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kaupan vapauttamista koskevista tuloksista: toimialakohtaisia tuotanto- ja työllisyysvaikutuksia EU:ssa, %

Toimiala	Tuotanto				Työllisyys
	Plaisier ym. (2009)	Berden ym. (2009)	Erixon ja Bauer (2010)	Islam (2011)	Plaisier ym. (2009)
	Staattinen FMT	Dynaaminen GTAP	Dynaaminen GTAP	Staattinen GTAP	Dynaaminen FMT
Maatalous	-0,43	..
Muut viljelykasvit (ei vilja)	-1,5	-1,8
Vihannekset ja hedelmät	-0,1	-0,3
Kaivostoiminta	-0,17	..
Kasviöljyt	0,3	0,1
Maitotuotteet	1,6	..	0,38	..	1,4
Lihatuotteet	-3,8	-3,5
Muut valmistetut elintarvikkeet	0,2	0,9	0,77	0,07	-0,1
Juomat ja tupakka	0,2	-0,1
Tekstiilit	1,1	..	0,99	0,67	0,8
Vaatetus	0,1	..	0,99	1,07	-0,2
Puutuotteet	0,4	..	0,47	..	0,1
Paperi, massa ja kustantaminen	0,2	..	0,55	..	-0,1
Puu- ja paperituotteet	..	0,0
Öljy, kaasu ja hiili	0,0	..	-0,07	..	0,0
Petrokemikaalit	0,5	..	0,75	..	0,1
Kemikaalit, kosmetiikka, lääkkeet	..	2,2
Kemikaalit, kumi, muovi	0,2	..	0,48	..	-0,1
Rauta ja teräs	0,2	..	0,81	..	0,0
Muut metallit	-0,1	-0,3
Metallivalmisteet	0,4	0,2
Metallit ja metallituotteet	..	-0,5
Muut koneet ja laitteet	0,7	..	0,84	..	0,5
Elektroniset koneet ja laitteet	-1,3	-5,5	-0,34	..	-1,4
Moottoriajoneuvot	1,2	5,7	1,35	..	1,0
Muut kuljetusvälineet	-3,1	-0,9	-0,66	..	-3,1
”Kevyt” teollisuus	1,06	0,11	..
”Raskas” teollisuus	-0,06	..
Muut valmistetut tavarat	0,6	0,3
Muut tuotteet	0,2	0,1
Sähkö-, kaasu-, vesi- ja lämpöhuolto	0,2	..	0,41	0,05	-0,1
Rakentaminen	0,4	0,8	0,95	0,05	0,1
Tukku- ja vähittäiskauppa, varastointi	0,3	..	0,51	..	-0,1
Kuljetuspalvelut	0,3	0,4	0,14	0,02	-0,1
Teleliikenne	0,1	0,2	0,25	0,02	-0,2
Rahoitustoiminta	..	0,4
Vakuutustoiminta	1,7	1,2	0,13	..	1,5
Muut rahoituspalvelut	0,5	0,3
Yrityspalvelut ja ICT	..	0,5
Muut yrityspalvelut	0,1	..	0,33	..	-0,2
Vapaa-ajan ja kuluttajapalvelut	0,1	-0,1	-0,2
Muut palvelut (julkisen terveydenhoito, koulutus, asuminen)	0,1	..	0,31	..	0,0

Huom. Tutkimuksissa tehdyt oletukset ovat seuraavat. Plaisier ym. (2009): tavarakaupan kaikkien tullien poista (pl. jokin herkät maataloustuotteet) + palvelukaupan esteiden 75-prosenttinen vähennys + NTM-esteiden 2,5-prosenttinen vähennys; Berden ym. (2009): NTM-esteiden 50-prosenttinen vähennys; Erixon ja Bauer (2010): kaikkien tullien poisto + oletus teollisuustuotteiden kaupankäynnin kustannusten alenemisesta + eksogeeninen oletus tuottavuuden kasvusta (toimialasta riippuen 2 tai 3,5 %); Islam (2011): kaikkien tullien ja vientitukien poisto. Toimialajako vaihtelee tutkimuksittain.

4 Yrityskysely

4.1 Kyselyn tausta ja vastaajayritysten yleisesittely

Tämä tutkimuksen osana tehty kysely kumppanuussopimuksen arvioituista vaikutuksista lähetettiin 610 yritykselle Suomessa. Pääasiallisina lähteinä yritysten yhteystiedoille olivat Finpron tietokanta, jossa on yrityksiä, joilla on vientiä ja/tai toimintaa Yhdysvalloissa, sekä AmCham Finlandin jäsenyritykset, jotka on lueteltu AmChamin kotisivuilla. Lisäksi haimme erikseen yhteystietoja startup-yrityksistä ja Yhdysvaltojen markkinoilla toimivista pörssiyrityksistä. Otokseen on näin haettu sellaisia yrityksiä, joille Yhdysvaltojen markkinoilla on merkitystä. Ryhmä ei siksi ole edustava otos Suomen koko yrityskentästä.

Kysely on esitetty tutkimuksen lopussa liitteessä 1. Ensimmäisellä kierroksella kyselyyn vastasi 35 yritystä. Vastausprosentin nostamiseksi pudotimme toisella kierroksella pois kysymykset 7–27, jotka koskevat kaupan esteiden identifiointia. Keskityimme siten kyselyn ydinosuuteen eli kumppanuussopimuksen vaikutuksiin vastaajayritysten näkökulmasta. Toisella kierroksella saimme 69 vastausta. Vastauksia tuli siten yhteensä 104 yritykseltä. Vastausprosentti on 17,0, mitä voidaan tämänkaltaisissa kyselyissä pitää hyvänä.

Yrityksistä 83 ilmoitti harjoittavansa liiketoimintaa Yhdysvaltojen markkinoilla (esimerkiksi ulkomaankaupan tai tytäryhtiön kautta). Yrityksistä 21 vastasi tähän kysymykseen kielteisesti. Nämä 21 yritystä eivät kuitenkaan ole kyselyn kannalta merkityksellisiä. Kumppanuussopimus voi esimerkiksi vaikuttaa näiden (ja muiden) yritysten ratkaisuihin liiketoiminnan aloittamisesta Yhdysvaltojen suuntaan. Sopimuksella voi myös olla yrityksille epäsuoraa merkitystä. Osassa vastausten analyysia olemmekin tarkastelleet näitä 21 yritystä erikseen.

Vastaajayrityksistä 71 toimii teollisuudessa ja 33 palvelualoilla. Teollisuudessa tärkeimmät toimialat ovat muiden koneiden ja laitteiden valmistus (33 yritystä), metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus (11) sekä sähkölaitteiden, tietokoneiden, elektronisten ja optisten tuotteiden valmistus (10). Palvelualoilla tärkeimmät toimialat ovat informaatio ja viestintä (14) sekä tukku- ja vähittäiskauppa (7).

Vastaajayrityksistä 33 on suomalaisia ei-monikansallisia yrityksiä (eli ei toimipaikkoja ulkomailla), 55 on suomalaisia monikansallisia yrityksiä (eli ainakin yksi toimipaikka ulkomailla), kymmenen on yhdysvaltalaisen emon tytäryrityksiä Suomessa ja kuusi muunmaalaisen emon tytäryrityksiä Suomessa.

Kyselyyn pyydettiin vastaamaan koko konsernin kannalta, jos yritys on suomalaisessa omistuksessa (eli yrityksen kotipaikka on Suomessa). Sen sijaan jos yritys on ulkomaisen yrityksen tytäryritys Suomessa, vastaukset pyydettiin vain ko. tyttären osalta.

Yritysten ilmoittama yhteenlaskettu liikevaihto oli vuonna 2011 yli 57 miljardia euroa.²⁹ Henkilöstöä oli Suomessa yhteensä noin 67 tuhatta, muualla EU:ssa 62 tuhatta, Yhdysvalloissa 12,5 tuhatta³⁰ ja maailmalla yhteensä 200 tuhatta. Vastaajayritykset ovat kokonsa puolesta hy-

²⁹ Kahdeksan yritystä ei ilmoittanut liikevaihtoaan tai henkilöstöään Suomessa, joten ainakin nämä luvut ovat aliarvioiteja.

³⁰ Luvussa 2 esitettyjen BEA:n tilastojen mukaan suomalaisten tytäryritysten henkilöstön määrä Yhdysvalloissa oli noin 26 300 vuonna 2009. Kyselymme kattaa tästä siten vajaa puolet.

Taulukko 14 Vastaajayritysten toimialajakauma (TOL 2008 -toimialajako)

Toimiala	lkm
Teollisuus	71
Puu ja paperiteollisuus	6
Kemianteollisuus	4
Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus	11
Sähkölaitteiden, tietokoneiden, elektronisten ja optisten tuotteiden valmistus	10
Muiden koneiden ja laitteiden valmistus	33
Kuljetusvälineiden valmistus	2
Muu valmistus	5
Palvelut	33
Tukku- ja vähittäiskauppa	7
Kuljetus ja varastointi	2
Informaatio ja viestintä	14
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta	2
Muu palvelutoiminta	8
Yhteensä	104

vin hajanainen ryhmä. Joka kolmannen liikevaihto on pienempi kuin 10 miljoonaa euroa ja joka kymmenennen suurempi kuin miljardi euroa.

Suurin osa Suomesta Yhdysvaltoihin tuotteita vievistä vastaajayrityksistä vei vuonna 2011 tavaroita ja palveluita alle viiden miljoonan euron arvosta. Vain neljä yritystä vei vähintään 100 miljoonan euron arvosta. Palvelujen osuus oli positiivinen mutta alle puolet koko viennistä 16 yrityksellä, vähintään puolet mutta alle sata prosenttia kolmella yrityksellä ja täydet sata prosenttia kuudella yrityksellä.

Vastaajayritysten koko viennin arvo Yhdysvaltoihin oli yli 2,4 miljardia euroa (koko tilastoitettu vienti Suomesta oli 4,0 mrd. euroa, ks. luku 2). Vastaajayritysten ilmoittamassa luvussa (2,4

Taulukko 15 Vastaajayritykset kokoluokittain liikevaihdon ja henkilöstön määrän mukaan

Vienti				Tuonti			
Koko vienti, milj. €	lkm	Palvelujen osuus, %	lkm	Koko tuonti, milj. €	lkm	Palvelujen osuus, %	lkm
0	19	0	54	0	46	0	64
>0 ... <5	47	>0 ... <50	16	>0 ... <5	24	>0 ... <50	6
5 ... <20	9	50 ... <100	3	5 ... <20	4	50 ... <100	1
20 ... <50	5	100	6	20 ...	3	100	3
50 ... <100	4	Ei vastausta	24	Ei vastausta	27	Ei vastausta	29
100 ...	4						
Ei vastausta	16						

Huom. Jos kyseessä on ulkomaalaisen emon tytäryritys Suomessa, luvuissa ei ole mukana Suomen ulkopuolinen henkilöstö tai liikevaihto.

mrd. euroa) pitäisi kuitenkin kysymyksenasettelun perusteella olla mukana suomalaisten monikansallisten yritysten vienti Yhdysvaltoihin muualta kuin Suomesta. Siten luvut eivät ole vertailukelpoisia.

Tuontia Yhdysvalloista harjoitti 31 vastaajayritystä. Näistä 24 yrityksellä koko tuonnin arvo oli alle viisi miljoonaa euroa. Kolme yritystä toi yksinomaan palveluja. Vastaajayritysten koko tuonnin arvo Yhdysvalloista oli reilut 650 miljoonaa euroa (koko tilastoitu tuonti Suomeen oli 3,0 mrd. euroa, mistä lähes puolet oli palveluja).

Tuonti on kokonaisuutena ottaen hajautunut laajemmalle joukolle yrityksiä kuin vienti. Lisäksi yritysotoksen valintamenetelmämme painottaa vientisektoria. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että tuonti olisi vähäpätöisempää kuin vienti.

Taulukko 16 Vienti Suomesta Yhdysvaltoihin ja tuonti Yhdysvalloista Suomeen vuonna 2011, yritysten lukumäärä eri vastausluokissa

Vienti				Tuonti			
Koko vienti, milj. €	lkm	Palvelujen osuus, %	lkm	Koko tuonti, milj. €	lkm	Palvelujen osuus, %	lkm
0	19	0	54	0	46	0	64
>0 ... <5	47	>0 ... <50	16	>0 ... <5	24	>0 ... <50	6
5 ... <20	9	50 ... <100	3	5 ... <20	4	50 ... <100	1
20 ... <50	5	100	6	20 ...	3	100	3
50 ... <100	4	Ei vastausta	24	Ei vastausta	27	Ei vastausta	29
100 ...	4						
Ei vastausta	16						

Tavaravienti Suomesta on yleisin liiketoimintamuoto Yhdysvaltojen suuntaan. Niistä 83 vastaajayrityksestä, joilla on liiketoimintaa Yhdysvalloissa, 65 harjoittaa tavaravientiä sinne. Näistä yrityksistä 14 harjoittaa tavaravientiä myös muista EU-maista. Kyseiset yritykset ovat suomalaisia monikansallisia yrityksiä, joilla on emoyhtiön kotipaikka Suomessa ja ainakin yksi tytäryritys jossain toisessa EU-maassa.

Mahdollinen kumppanuussopimus on kaikkien EU-maiden ja Yhdysvaltojen välinen, joten suoran viennin lisäksi on tärkeää tarkastella vientiä muista maista. On lisäksi mahdollista, kuten kirjallisuuskatsauksestakin nähtiin, että transatlanttinen vapaakauppa syrjäyttää jonkin verran EU-maiden ja Yhdysvaltojen kauppaa muun maailman kanssa.

Palvelujen vientiä Suomesta Yhdysvaltoihin harjoittaa 15 vastaajayritystä. Tämä vienti koostuu ohjelmistoista, tietokannoista, teknisestä tuesta, huoltopalveluista, tuotekehityksestä, suunnittelupalveluista, asiantuntijapalveluista ja konsernipalveluista.

Vastaajayrityksistä 17 harjoittaa tavaratuontia Yhdysvalloista Suomeen ja 9 muihin EU-maihin. Vain neljä vastaajayritystä tuo palveluja Yhdysvalloista Suomeen ja yksi muihin EU-maihin.

Taulukko 17 Vastaajayritysten harjoittama liiketoiminta Yhdysvalloissa

Liiketoimintamuoto	lkm
Tavaravientiä Suomesta	65
Tavaravientiä muista EU-maista	14
Tavaratuontia Suomeen	17
Tavaratuontia muihin EU-maihin	9
Palvelujen vientiä Suomesta	15
Palvelujen vientiä muista EU-maista	2
Palvelujen tuontia Suomeen	4
Palvelujen tuontia muihin EU-maihin	1
Omaa tavaratuotantoa	18
Omaa palvelutuotantoa	18
Omaa tutkimusta ja tuotekehitystä	14
Oma myyntiyhtiö	27
Edustusto	3
Alihankintaa	9
Liittouma(t) paikallisten kanssa	12
Liittouma(t) ulkomaalaisten yritysten kanssa	3
Lisenssien myyntiä	8
Lisenssien ostoa	2
Franchising-sopimusten myyntiä	0
Franchising-sopimusten ostoa	1
Know-how-sopimusten vientiä	4
Know-how-sopimusten tuontia	1
Julkisiin hankintoihin osallistumista	8

Huom. Know-how-sopimukset = johtamis-, tekniset tai markkinoinnin sopimukset.

Yrityksistä 18:lla on Yhdysvalloissa omaa tavaratuotantoa, 18:lla omaa palvelutuotantoa, 14:llä omaa tutkimusta ja tuotekehitystä, 27:llä oma myyntiyhtiö ja kolmella yrityksellä oma edustusto. Yhteensä 39 eri yrityksellä oli vähintään yksi näistä.

Alihankintaa on yhdeksällä vastaajayrityksellä. Liittoumia paikallisten yritysten kanssa on 12 yrityksellä ja lisäksi kolmella vastaajayrityksellä on Yhdysvalloissa liittoumia muiden ulkomaisten yritysten kanssa. Julkisiin hankintoihin oli osallistunut kahdeksan vastaajayritystä.

Kymmenen vastaajayritystä ilmoitti jossain vaiheessa lopettaneensa jonkin liiketoimintamuodon harjoittamisen Yhdysvalloissa. Kumppanuussopimuksen voimassaolo ei vastausten perusteella olisi vaikuttanut näihin liiketoimintapäätöksiin.

4.2 Liiketoiminnan merkitys ja maantieteelliset painopistealueet Yhdysvalloissa

Yhdysvaltojen markkinoiden merkitys on suuri tai erittäin suuri 24 vastaajayrityksen liikevaihdon ja 26 vastaajayrityksen kannattavuuden kannalta. Lisäksi se on 19 yritykselle kohtalainen liikevaihdon ja 14:lle kannattavuuden kannalta. Tyhjät vastaukset saatiin tässä kohdas-

Taulukko 18 Yhdysvaltojen markkinoiden merkitys vastaajayrityksille

Merkitys	Liikevaihdon kannalta	Kannattavuuden kannalta
Merkityksetön	6	13
Pieni	34	27
Kohtalainen	19	14
Suuri	14	13
Erittäin suuri	10	13
Ei vastausta	21	24
Yhteensä	104	104

sa yrityksiltä, joille ei ole liiketoimintaa Yhdysvaltojen suuntaan. Lisäksi muutama muu yritys ei vastannut kannattavuuskysymykseen.

Liiketoiminta ei keskittynyt 71 yrityksellä mihinkään tiettyihin osavaltioihin tai alueille. Sen sijaan 13 yrityksellä keskittymistä oli. Näissä vastauksissa ei ollut yleistä trendiä.

Yrityksistä 71 vastasi kysymykseen suurimmasta liiketoimintapotentiaalista maantieteellisten alueiden suhteen. Näiden vastausten luokittelu on hankalaa, koska ne on annettu eri tavoin suuralueittain, osavaltioittain, kaupungeittain sekä raaka-aineittain tai toimialoittain. Taulukossa 19 on esitetty yleisimmät vastaukset. Lisäksi yksittäisiä vastauksia saivat osavaltioista Alabama, Colorado (2 vastausta), Florida, Georgia, Louisiana, Michigan, Ohio (2), Oregon (2), Pennsylvania, Philadelphia, Pohjois-Carolina, Utah (2), Virginia, Washington (2), Wisconsin (2) ja Wyoming sekä Washington D.C.

Taulukko 19 Maantieteelliset alueet, joilla nähdään suurin liiketoimintapotentiaali

Alue	lkm	Alue	lkm
Koko maa	19	Pohjoinen / suuret järvet	9
Itärannikko	21	Etelä / Meksikonlahti	6
Koillinen	7	Kalifornia	12
Kaakko	3	New York	7
Länsirannikko	12	Texas	7
Keskilänsi	4	Illinois	3

4.3 Identifioidut liiketoiminnan esteet

Ensimmäisellä kyselykierroksella (35 vastaajayritystä) pyydettiin identifioimaan liiketoiminnan esteitä Suomen ja Yhdysvaltojen välillä. Näistä yrityksistä 25 vastasi johonkin esteitä koskevaan kysymykseen. Tämä osio täydentää ulkoasiainministeriön muutaman vuoden välein tehtävää kaupanesteitä koskevaa yrityskyselyä (ks. luku 2).

Vastaukset pyrittiin luokittelemaan suurempiin ryhmiin. Tavaroiden ja palvelujen vientiä ja tuontia koskevat vastaukset yhdistettiin. Mainintoja näistä kaupanesteistä saatiin seuraavasti:

- hyväksynät, standardit, tekniset esteet (13 vastaajayritystä, haitan keskiarvo³¹ 3,2),
- tullitariffit (8 yritystä, haitan keskiarvo 3,0),
- tullauksen hitaus ja byrokratia (5 yritystä, haitan keskiarvo 2,8) sekä
- kuljetus- ja huolintakustannukset (3 yritystä, haitan keskiarvo 2,3).

Eniten ongelmia tämän suppean kyselyn perusteella aiheuttavat siten muut kuin tullit. Tämä tulos vastaa yleistä ja kirjallisuudessa esitettyä arviota tilanteesta.

Käyttöpääomainvestointeja koskeviin esteisiin saatiin kumppanuussopimukseen liittyen yksi vastaus, jossa sivukonttorin perustaminen Yhdysvaltoihin miellettiin vaikeaksi.

Teollis- ja tekijänoikeuksia koskevista ongelmista ja esteistä nousivat esille:

- erot patenteissa (5 yritystä, haitan keskiarvo 2,8),
- erilainen oikeuskäytäntö ja oikeudenkäyntipainotteinen kulttuuri (3 yritystä, haitan keskiarvo 3,7) sekä
- tavaramerkki- ja tuoteoikeushallintaerot (2 yritystä, haitan keskiarvo 3,0).

Julkisiin hankintoihin osallistumisen esteisiin vastasi kahdeksan yritystä ja vastausten haitan keskiarvo oli 3,3. Vastausten mukaan osallistumiseen tarvitaan käytännössä paikallinen yhteistyökumppani.

Muiden esteiden osalta 11 yritystä piti Yhdysvaltojen matkustussäännöksiä, hidasta maahan-tuloa ja/tai työlupien saamista ongelmana (keskiarvo 3,4). Lisäksi saatiin kaksi vastausta, jotka koskivat osavaltiokohtaista lainsäädäntöä (keskiarvo 2,5).

4.4 Sopimuksen arvioidut vaikutukset

Taulukossa 20 on esitetty yritysten vastaukset kysymyksiin kumppanuussopimuksen vaikutuksista tuotoksen arvoon, kannattavuuteen ja henkilöstön määrään Suomessa keskipitkällä aikavälillä (noin viidessä vuodessa) verrattuna tilanteeseen, jossa sopimusta ei solmita.

Yhteensä 57 yritystä arvioi tuotoksensa arvon nousevan Suomessa. Yleisin vaikutuksen suuruusluokka oli alle 25 prosenttia. Kymmenen yritystä arvioi vaikutuksen olevan tätä suurempi. Kannattavuutensa arvioi paranevan 50 vastaajayritystä, ja henkilöstön määrä voisi nousta 34 vastaajayrityksellä. Nämä ovat kohtalaisen korkeita osuuksia koko vastaajajoukosta. Pienet yritykset arvioivat kumppanuussopimuksen vaikutuksen tuotokseensa, henkilöstöönsä ja kannattavuutensa Suomessa olevan suuremman kuin suuret yritykset arvioivat omiksi vaikutuksikseen.

Tyypillisin yksittäinen vastaus niiltä 21 yritykseltä, jotka eivät harjoita yritystoimintaa Yhdysvaltojen suuntaan, oli ”ei vaikutusta”. Myös muita vastauksia kuitenkin oli aika paljon, joten nämä yritykset on otettu mukaan taulukon lukuihin.

³¹ Painottoman keskiarvo on laskettu haitta-asteikosta 1 = merkityksetön, 2 = pieni, 3 = kohtalainen, 4 = suuri, 5 = erittäin suuri. Keskiarvon laskeminen tällaisesta asteikosta ei ole matemaattisesti aivan oikein.

Taulukko 20 Yritysten arvio sopimuksen vaikutuksista keskipitkällä aikavälillä (noin viidessä vuodessa) yrityksen tuotoksen arvoon, kannattavuuteen ja henkilöstön määrään Suomessa

Vastausvaihtoehdot	Tuotoksen arvo	Kannattavuus	Henkilöstön määrä
Supistuu/heikkenee	1	1	1
Ei vaikutusta	42	52	67
Kasvaa/paranee alle 10 %	31	28	22
Kasvaa/paranee 10–25 %	19	16	8
Kasvaa/paranee 25–50 %	7	4	3
Kasvaa/paranee yli 50 %	3	2	1
Ei vastausta	1	1	2
Yhteensä	104	104	104

Taulukkoon 21 on kerätty ulkomaankauppaa koskevat vastaukset. Tavaratuonnin kasvua Yhdysvalloista ennakoiti 24 vastaajayritystä ja palvelujen tuonnin kasvua 12 yritystä. Tämä on enemmän kuin niiden yritysten määrä, jotka tällä hetkellä harjoittavat tuontia. Vastaukset kuvastavat siten uusien tuontimahdollisuuksien avautumista kumppanuussopimuksen myötä.

Tavaraviennin kasvua odotti 55 vastaajayritystä ja palvelujen viennin kasvua 34 yritystä. Ulkomaankauppa kasvaisi myös muiden EU-maiden ja Yhdysvaltojen välillä. Palvelujen vientiä ilmoitti edellä harjoittavansa tällä hetkellä vain 15 yritystä, joten luvut kuvastavat kasvupotentiaalia.³²

Taulukko 21 Yritysten arvio sopimuksen vaikutuksista keskipitkällä aikavälillä (noin viidessä vuodessa) yrityksen ulkomaankauppaan

Vastausvaihtoehdot	Tavaratuonti Yhdysvalloista Suomeen	Palvelujen tuonti Yhdysvalloista Suomeen	Tavaravienti Suomesta Yhdysvaltoihin	Palvelujen vienti Suomesta Yhdysvaltoihin	Ulkomaankauppa muun EU:n ja Yhdysvaltojen välillä
Supistuu	1	0	1	0	2
Ei vaikutusta	58	67	33	47	36
Kasvaa alle 10 %	20	10	34	23	26
Kasvaa 10–25 %	4	2	15	7	15
Kasvaa yli 25 %	0	0	6	4	1
Ei tuontia/vientiä	16	20	6	12	15
Ei tuontia/vientiä nyt, mutta aloitamme sen	2	1	4	4	3
Ei vastausta	3	4	5	7	6
Yhteensä	104	104	104	104	104

³² Luvuista kuitenkin näkee myös, että vastauksia on osin kirjattu toisin kuin tutkijat toivoivat, sillä jotkin sellaiset yritykset, joilla ei nyt ole palvelujen vientiä Yhdysvaltoihin, arvioivat viennin kasvavan x prosenttia, kun oikeammin olisi ollut valita kohta "Ei vientiä nyt, mutta aloitamme sen". Tästä huolimatta luvut kuvastavat kasvupotentiaalia.

Taulukko 22 Yritysten arvio sopimuksen vaikutuksista keskipitkällä aikavälillä (noin viidessä vuodessa) yrityksen käyttöpääomainvestointien (suorien sijoitusten) kantaan Yhdysvalloissa sekä osallistuminen julkisiin hankintoihin liitto- ja osavaltiotasolla Yhdysvalloissa (muutos kilpailtujen projektien arvossa)

Vastausvaihtoehdot	Käyttöpääomainvestointien kanta	Vastausvaihtoehdot	Julkiset hankinnat
Supistuu	0	Supistuu	1
Ei vaikutusta	54	Ennallaan	36
Kasvaa alle 10 %	18	Kasvaa alle 20 %	18
Kasvaa 10–25 %	4	Kasvaa 20–50 %	2
Kasvaa yli 25 %	2	Kasvaa yli 50 %	1
Ei toimintaa	16	Ei ole osallistuttu	35
Ei toimintaa nyt, mutta aloitamme sen	3	Ei ole osallistuttu, mutta aloitamme sen	6
Ei vastausta	7	Ei vastausta	5
Yhteensä	104	Yhteensä	104

Myös käyttöpääomainvestointien eli suorien sijoitusten kanta kasvasi Yhdysvalloissa. Näin arvioi 24 vastaajayritystä. Lisäksi kolme yritystä arvioi tekevänsä ensimmäisen käyttöpääomainvestointinsa Yhdysvaltoihin.

Yhteensä 21 vastaajayritystä arvioi lisäävänsä osallistumistaan julkisten hankintojen kilpailutuksiin Yhdysvalloissa. Lisäksi kuusi arvioi aloittavansa osallistumisen niihin. Edellä kahdeksan yritystä ilmoitti osallistuvansa tällä hetkellä julkisiin hankintoihin. Tätä useammalla vastaajayrityksellä ilmeisesti kuitenkin on kokemusta julkisista hankinnoista Yhdysvalloissa.

Näitä tuloksia tarkasteltiin myös yrityksen kokoluokittain Suomessa olevan henkilöstön määrän mukaan. Otimme tähän tarkasteluun vain kotimaiset ei-monikansalliset ja monikansalliset yritykset, ei siis Suomessa toimivia ulkomaisia tytäryrityksiä. Kokoluokiksi valittiin ”alle 100” (39 yritystä), ”100–499” (26 yritystä) ja ”500–” (17 yritystä). Vastauksissa on yleinen tendenssi, että pienempien yritysten tuotoksen arvo, henkilöstö ja kannattavuus Suomessa nousisivat suhteellisesti enemmän kuin suurempien. Tämä tulos tukee sitä loogista arviota, että ulkomaankaupan kustannukset rajoittavat pienempiä yrityksiä enemmän kuin suurempia.³³

Yrityksiltä kysyttiin avoimella kysymyksellä kumppanuussopimuksen suurimmista hyödyistä. Aihepiirejä kokoamalla saatiin eniten seuraavia vastauksia:

- vienti- ja/tai tuontitullien ym. kulujen aleneminen (19 vastausta),
- tullimuodollisuuksien ja byrokratian väheneminen (18),
- myynnin, viennin ja/tai tuonnin kasvu (14) sekä
- kilpailukyvyyn paraneminen (5).

³³ Samanlainen tulos on saatu Saksassa tehdyistä haastatteluista, ks. Felbermayr ym. (2013). Heidän haastatteluissaan pienet ja keskisuuret yritykset hyötyisivät ennen kaikkea muiden kuin tullien (NTM) alentamisesta. Itse asiassa tullien osalta tulokset menivät päinvastoin, ja suuret yritykset arvioivat hyötyvänsä niiden alentamisesta pieniä enemmän. Tämä tulos korostaa NTM-esteiden haittaavaa ulkomaankaupan vapauttamisen etujen leviämistä laajemmin yrityskenttään. Ks. myös Reyes (2011), johon viitattiin edellä luvussa 2.2.

Näistä kaksi jälkimmäistä ovat seurausta kahdesta ensimmäisestä. Muut vastaukset liittyivät julkisiin hankintoihin osallistumisen helpottumiseen (4), taloudellisen aktiviteetin kasvuun (3), pääomien ja investointien liikkuvuuden kasvuun (2), kapasiteetin joustavampaan hyödyntämiseen (2), kannattavuuden paranemiseen (2), IPR-suojan paranemiseen (1), vakauden lisääntymiseen (1) sekä työvoiman liikkuvuuden helpottumiseen (1).

Suurimmista haitoista kysyttäessä saatiin enimmäkseen tyhjiä vastauksia tai haittojen kieltämisiä. Viisi yritystä kuitenkin mainitsi haitaksi kilpailun lisääntymisen Yhdysvalloissa ja EU:ssa. Toisaalta tätäkin pidettiin osin myös myönteisenä asiana. Joka tapauksessa kilpailun lisääntyminen on myönteistä asiakasyritysten, julkisen sektorin ja kuluttajien näkökulmasta

Yrityksiltä kysyttiin, kuinka tietyt väittämät kuvaavat sopimuksen vaikutusta yritykseen. Vastaukset on esitetty taulukoissa 23–25. Kysymyksestä riippuen noin 10–12 yritystä ei vastannut. Ylemmässä taulukossa 23 ovat niiden 83 yrityksen vastaukset, joilla on liiketoimintaa Yhdysvalloissa, ja alla ne 21 vastaajayritystä, joilla ei ole liiketoimintaa Yhdysvalloissa.

Joitain sopeutumiskustannuksia ennakoii seitsemän yritystä, ja kaksi toivoi ainakin viiden vuoden siirtymäkautta ennen sopimuksen voimaantuloa. Liiketoimintaa Yhdysvalloissa jo harjoittavista yrityksistä keskimäärin 36 arvioi, että sopimus helpottaa (vastaukset 4 ja 5 yhteensä) liiketoimintaa. Tämä on 44 prosenttia liiketoimintaa harjoittavista vastaajayrityksistä (ml. ne, jotka eivät vastanneet näihin kysymyksiin). Erityisesti sopimuksen arvioidaan helpottavan tuotteiden myyntiä (57 yritystä), tuotteiden markkinointia (50) ja asiakaskontaktien syntymistä (44). Lisäksi lähes 40 yritystä odottaa positiivisia vaikutuksia palvelujen vientiin (39), henkilöiden liikkuvuuteen (37) sekä konsernin sisäiseen toimintaan ja alihankintasopimusten solmimiseen (molemmat 36).

Keskimäärin joka viides niistä vastaajayrityksistä, jotka eivät harjoita liiketoimintaa Yhdysvalloissa, arvioi, että sopimus tuo jotain helpotusta (vastaukset 4 ja 5 yhteensä) taulukossa esitettyihin asioihin. Erityisesti sopimus helpottaisi asiakaskontaktien syntymistä, tuotteiden markkinointia ja tuotteiden myyntiä (kukin seitsemän vastausta eli joka kolmas vastaajista). Siten kumppanuussopimuksesta hyötyisivät myös monet sellaiset yritykset, joilla ei ole liiketoimintaa Yhdysvaltojen suuntaan.

Laskimme erikseen näistä vastauksista keskiarvot kaikille yrityksille, teknologiateollisuuden 56 yritykselle sekä informaatio- ja viestintäalan 14 yritykselle. Informaatio- ja viestintäala odottaa hieman suurempia sopeutumiskustannuksia kuin kaikki yritykset keskimäärin tai teknologiateollisuus. Toisaalta informaatio- ja viestintäalan arvio siitä, kuinka paljon sopimus helpottaa liiketoimintaa, on korkeampi kuin kaikilla vastaajayrityksillä tai teknologiateollisuudella keskimäärin. Suuren painonsakin vuoksi teknologiateollisuuden keskiarvot ovat suhteellisen lähellä kaikkien yritysten keskiarvoja.

Taulukossa 25 on esitetty tulokset yrityksen kokoluokittain Suomessa olevan henkilöstön määrän mukaan. Otimme tähän arvioon taas vain kotimaiset ei-monikansalliset ja monikansalliset yritykset, ei siis ulkomaisia tytäryrityksiä. Lähtökohtaisesti voimme odottaa pienten yritysten, joilla on vähäisemmät resurssit, hyötyvän kaupan esteiden alenemisesta enemmän kuin suuret. Vastauksissa onkin nähtävissä tämänsuuntaista tendenssiä seuraavissa asiakokonaisuuksissa: rahoituksen hankkiminen, asiakaskontaktien syntyminen, alihankintasopimusten solmiminen, tuotteiden markkinointi ja myynti sekä palvelujen vienti ja tuonti.

Taulukko 23 Vastaajayritysten arvio siitä, miten erilaiset väittämät kuvaavat sopimuksen vaikutusta yritykseen? (Yllä ne 83 yritystä, joilla on liiketoimintaa Yhdysvalloissa, ja alla ne 21 yritystä, joilla ei ole)

On liiketoimintaa (83 yritystä)	1	2	3	4	5	Ei vastausta
Sopimuksesta tulee yritykselle sopeutumiskustannuksia	35	17	19	6	1	5
Yritys tarvitsee ainakin viiden vuoden siirtymäkauden ennen sopimuksen voimaantuloa	44	9	23	1	1	5
Sopimus helpottaa ...						
... tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa	3	7	37	23	6	7
... rahoituksen hankkimista	4	3	42	19	8	7
... välipanosten hankkimista	6	2	46	17	4	8
... investointitavaroiden hankkimista	3	2	41	24	6	7
... asiakaskontaktien syntymistä	4	5	26	33	11	4
... alihankintasopimusten solmimista	3	3	34	27	9	7
... tuotteiden markkinointia	5	3	21	38	12	4
... tuotteiden myyntiä	4	2	14	32	25	6
... konsernin sisäistä toimintaa	5	3	33	23	13	6
... henkilöiden liikkuvuutta	3	4	33	27	10	6
... palvelujen vientiä	2	2	33	29	10	7
... palvelujen tuontia	4	2	39	23	6	9

Ei liiketoimintaa (21 yritystä)	1	2	3	4	5	Ei vastausta
Sopimuksesta tulee yritykselle sopeutumiskustannuksia	9	0	7	0	0	5
Yritys tarvitsee ainakin viiden vuoden siirtymäkauden ennen sopimuksen voimaantuloa	8	2	6	0	0	5
Sopimus helpottaa ...						
... tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa	2	1	10	3	0	5
... rahoituksen hankkimista	1	1	11	2	1	5
... välipanosten hankkimista	2	0	13	0	1	5
... investointitavaroiden hankkimista	2	2	7	5	0	5
... asiakaskontaktien syntymistä	0	2	7	6	1	5
... alihankintasopimusten solmimista	1	1	10	3	1	5
... tuotteiden markkinointia	1	1	7	5	2	5
... tuotteiden myyntiä	1	2	6	5	2	5
... konsernin sisäistä toimintaa	2	0	13	0	1	5
... henkilöiden liikkuvuutta	2	0	9	5	0	5
... palvelujen vientiä	1	2	8	5	0	5
... palvelujen tuontia	0	2	11	3	0	5

Huom. Asteikko: 1= täysin eri mieltä, 2 = jossain määrin eri mieltä, 3 = ei samaa eikä eri mieltä, 4 = jossain määrin samaa mieltä, 5 = täysin samaa mieltä. Mukana ovat ne yritykset, jotka vastasivat näihin kysymyksiin.

Taulukko 24 Vastausten keskiarvot kaikille yrityksille, teknologiateollisuudelle sekä informaatio- ja viestintäalalle

Väite	Kaikki	Teknologia- teollisuus	Informaatio ja viestintä
Sopimuksesta tulee yritykselle sopeutumiskustannuksia	2.0	1.9	2.3
Yritys tarvitsee ainakin viiden vuoden siirtymäkauden ennen sopimuksen voimaantuloa	1.8	1.7	2.0
Sopimus helpottaa ...			
... tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa	3.2	3.1	3.6
... rahoituksen hankkimista	3.3	3.2	3.6
... välipanosten hankkimista	3.1	3.1	3.4
... investointitavaroiden hankkimista	3.3	3.2	3.3
... asiakaskontaktien syntymistä	3.5	3.4	3.9
... alihankintasopimusten solmimista	3.4	3.5	3.3
... tuotteiden markkinointia	3.6	3.6	3.8
... tuotteiden myyntiä	3.8	3.9	4.2
... konsernin sisäistä toimintaa	3.4	3.3	3.8
... henkilöiden liikkuvuutta	3.4	3.4	3.8
... palvelujen vientiä	3.5	3.4	4.0
... palvelujen tuontia	3.3	3.2	3.8

Huom. Teknologiateollisuus sisältää seuraavat toimialat: metallien jalostus, metallituotteiden valmistus, sähkölaitteiden, tietokoneiden, elektronisten ja optisten tuotteiden valmistus, muiden koneiden ja laitteiden valmistus sekä kuljetusvälineiden valmistus. Asteikko: 1 = täysin eri mieltä, 2 = jossain määrin eri mieltä, 3 = ei samaa eikä eri mieltä, 4 = jossain määrin samaa mieltä, 5 = täysin samaa mieltä. Mukana ovat ne yritykset, jotka vastasivat näihin kysymyksiin. Aritmeettisen keskiarvon laskeminen tällaisesta asteikosta ei ole matemaattisesti aivan oikein.

Taulukko 25 Vastausten keskiarvot yritysten kokoluokittain Suomessa olevan henkilöstön määrän mukaan (mukana vain suomalaiset ei-monikansalliset ja monikansalliset yritykset)

Väite	Alle 100	100–499	500–
Vastanneiden yritysten lkm	36	25	17
Sopimuksesta tulee yritykselle sopeutumiskustannuksia	2.0	1.8	2.1
Yritys tarvitsee ainakin viiden vuoden siirtymäkauden ennen sopimuksen voimaantuloa	1.9	1.6	2.1
Sopimus helpottaa ...			
... tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa	3.3	3.1	3.1
... rahoituksen hankkimista	3.5	3.0	3.2
... välipanosten hankkimista	3.3	3.0	3.0
... investointitavaroiden hankkimista	3.4	3.0	3.4
... asiakaskontaktien syntymistä	3.7	3.6	3.1
... alihankintasopimusten solmimista	3.6	3.5	3.0
... tuotteiden markkinointia	3.8	3.5	3.1
... tuotteiden myyntiä	4.0	3.8	3.5
... konsernin sisäistä toimintaa	3.4	3.1	3.4
... henkilöiden liikkuvuutta	3.6	3.0	3.4
... palvelujen vientiä	3.8	3.1	3.2
... palvelujen tuontia	3.4	3.0	3.1

Huom. Asteikko 1 = täysin eri mieltä, 2 = jossain määrin eri mieltä, 3 = ei samaa eikä eri mieltä, 4 = jossain määrin samaa mieltä, 5 = täysin samaa mieltä. Mukana ovat ne yritykset, jotka vastasivat näihin kysymyksiin. Aritmeettisen keskiarvon laskeminen tällaisesta asteikosta ei ole matemaattisesti aivan oikein.

4.5 Kyselyn tulokset suhteessa teoreettiseen kirjallisuuteen ja yleisarvio sopimuksen vaikutuksista suomalaiselle elinkeinoelämälle

Vastaajajritysten joukko on suhteellisen pieni eikä alkuperäistä 610 yrityksen joukkoa ole kerätty otosteoreettisesti oikein. Siten vastaajajritykset tuskin ovat tieteellisesti edustava ryhmä kertomaan EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kumppanuussopimuksen vaikutuksista suomalaisiin yrityksiin. Tuloksia koko kansantalouden tasolla ja toimialoittain pitäisi tutkia myös dynaamisella kokonaistasapainomallilla. Kyselyn vastauksista saatava yleiskuva on kuitenkin suhteellisen koherentti. Se on myös pitkälti teoreettisen ja empiirisen mallitutkimuksen mukainen. Erilaisilla menetelmillä on siis saatu samansuuntaisia tuloksia.

Yritykset identifioivat suurimmiksi nykyongelmiksi transatlanttisissa taloussuhteissa muut kuin tullitariffit eli erilaiset tekniset esteet, tullauksen hitauden, IPR-erot, esteet julkisiin hankintoihin osallistumiselle sekä matkustus- ja työlupa- ym. asiat. Tekniset esteet on myös kirjallisuudessa havaittu tulleja suuremmiksi ongelmiksi. Kuitenkin tulliesteitä edelleen on, ja vastaajajritykset ottivat myös niitä esille.

Vastaajajritykset odottavat sopimuksen lisäävän tuotoksen arvoa ja henkilöstön määrää Suomessa. Vaikutus tulee muun muassa kaupankäyntikustannusten alenemisen myötä kasvavasta viennistä. Tuontivälipanosten, investointitavaroiden ja liiketoiminnan kustannukset alenisivat sopimuksen myötä, mikä tukisi kilpailukykyä. Myös suorat sijoitukset (käyttöpääomainvestoinnit) Yhdysvaltoihin kasvaisivat. Joka viides vastaajajritys arvioi lisäävänsä osallistumistaan julkisten hankintojen kilpailutuksiin Yhdysvalloissa ja useat arvioivat aloittavansa osallistumisen.

Yhdysvalloissa liiketoimintaa jo harjoittavista vastaajajrityksistä 44 prosenttia arvioi, että sopimus helpottaa liiketoimintaa. Erityisesti sopimuksen arvioidaan helpottavan tuotteiden myyntiä ja markkinointia sekä asiakaskontaktien syntymistä.

Kaupankäynnin kustannuksia nostavat esteet ovat suurempi rajoite pienemmille yrityksille, joilla on vähäisemmät resurssit, kuin suurille yrityksille. Pienemmät yritykset arvioivatkin vaikutuksen tuotantoon, henkilöstöön ja kannattavuuteen Suomessa olevan positiivisempi kuin suuret. Pienemmät yritykset katsoivat sopimuksen myös helpottavan rahoituksen hankkimista, asiakaskontaktien syntymistä, alihankintasopimusten solmimista, tuotteiden markkinointia ja myyntiä sekä palvelujen vientiä ja tuontia enemmän kuin suuremmat yritykset.

Liiketoiminnan esteiden aleneminen Euroopan ja Yhdysvaltojen välillä lisääisi kauppaa ja investointeja alueiden välillä sekä johtaisi kokonaisuuden kannalta tehokkaampaan resurssien allokaatioon, kilpailun kiristymiseen ja tuottavuuden kasvuun. Sopimus todennäköisesti syrjäyttäisi jonkin verran Euroopan ja Yhdysvaltojen kauppaa muun maailman kanssa. Kokonaisuutena ottaen kauppaa ja materiaalin hyvinvointi maailmassa kasvaisivat. Sopimus voidaan myös nähdä yhdeksi välineeksi ja etapiksi multilateraalisen kaupan ja muun liiketoiminnan vapauttamisessa myös laajemmin maailmantaloudessa.

5 Kumppanuussopimuksen yhteiskunnallisista vaikutuksista

Kaupan ja investointien esteiden purkaminen EU:n ja Yhdysvaltojen välillä alentaa liiketoiminnan kustannuksia ja johtaa tuotannon tehokkaampaan sijoittumiseen suhteellisten vahvuuksien, pitkälti suhteellisen tuottavuuden mukaan. Omien tuotteiden markkinat kasvavat ja tuontimahdollisuudet monipuolistuvat. Kiristynyt kilpailu alentaa hintoja sekä lisää paineita innovoida ja kehittää liiketoimintaa. Suorien sijoitusten esteiden purkaminen lisää kilpailua kotimarkkinoilla. Tehokkaimmin toimivat ja tuottavimmat kotimaiset ja ulkomaiset yritykset hyötyvät ja kasvavat. Sen sijaan heikoimmat yritykset supistuvat ja poistuvat markkinoilta vapauttaen samalla inhimilliset ja taloudelliset voimavaransa tehokkaampien yritysten käyttöön. Tämä johtaa rakennemuutokseen sekä toimiala- että yritystasolla. Keskimääräinen tuottavuus ja tulotaso nousevat. Kansalaisten aineellinen hyvinvointi kasvaa vastaavasti. Lisäksi kaupanesteiden vähentäminen lisää kotitalouksien valintamahdollisuuksia kulutushyödykkeiden välillä.

Ulkomaankaupan vapauttamisen vaikutuksia tutkitaan kansantaloustieteessä tyypillisesti yleisen tasapainon malleilla (ks. tarkemmin luku 3). Nimensä mukaisesti malleissa arvioidaan jonkin politiikkamuutoksen tai muun tekijän vaikutusta vertaamalla muutosta edeltävää ja sen jälkeistä tasapainotilannetta. Koska talous on tasapainossa, näissä malleissa talouden resurssit, mm. työvoima, ovat normaalisti täyskäytössä. Kaupan vapauttamisen seurauksena työvoima siirtyy toimialojen välillä ja tuotantorakenne muuttuu. Koska taloudessa ei ole suhdannetyöttömyyttä, kokonaistyöllisyys ei muutu. Tuottavuuden nousu johtaa palkkojen nousuun. Lyhyellä aikavälillä työttömyyttä voi käytännössä luonnollisesti ilmetä talouden sopeutuessa uuteen tuotantorakenteeseen.

Joskus yleisen tasapainon malleissa kuitenkin kiinnitetään palkat ja silloin työllisyys muuttuu. Pitkällä aikavälillä tämä on kuitenkin epärealistisempi skenaario kuin se, että hinta (eli palkka) joustaa ja määrä (eli työpanos) ei joustaa. Jälkimmäinen vastaa todellista talouskehitystä: talouden kasvu seuraa tuottavuuden kasvusta, ei työpanoksen kasvusta (ks. pitkän aikavälin kehityksestä Suomen osalta esimerkiksi VNK, 2010). Suomi esiintyy pienen kokonsa vuoksi omana itsenään suhteellisen harvoin yleisen tasapainon malleilla tehdyissä kansainvälisissä tutkimuksissa.

Suomelle on laskettu vaikutuksia OECD:n (2005) tutkimuksessa, jossa on oletettu tehtävän rakenteellisia uudistuksia EU:ssa ja Yhdysvalloissa. Nämä uudistukset alentavat kilpailua rajoittavan sääntelyn, tullitariffit ja suorien sijoitusten esteet OECD-maiden best practises -tasolle. Kyseessä ei siten ole varsinainen transatlanttinen vapaakauppasopimus. Esimerkiksi kahdenvälisten tullien alennus koskee muutakin maailmaa.

OECD:n (2005) tulosten mukaan Suomen bkt henkeä kohti kasvaisi 2,9 prosenttia, mistä 0,2 prosenttiyksikköä tulee kahdenvälisten tariffien alennuksesta, 0,3 prosenttiyksikköä suorien sijoitusten esteiden vähentämisestä ja 2,7 prosenttiyksikköä kotimaisen sääntelyn purkamisesta. Osat summautuvat hieman kokonaisvaikutusta suuremmaksi, mutta tärkeää on huomata, että ylivoimaisesti tärkeintä on kotimaisen sääntelyn purkaminen.

Toki on niin, että jos taloudessa on kauppaa vapautettaessa suhdanneluonteista työttömyyttä, toimenpiteellä voi käytännössä olla lyhyellä aikavälillä positiivisia työllisyysvaikutuksia. Täl-

laisia tuloksia saadaan OECD:n (2011) tutkimuksessa, missä taloudet eivät aluksi ole täystyöllisyystilanteessa, vaan osa työttömyydestä on suhdanneluonteista. Suomea ei kuitenkaan ole tutkimuksessa eritelty omaksi alueekseen, vaan osaksi euroaluetta.

OECD:n (2011) mallinnuksessa lasketaan kaupan vapauttamisen vaikutukset työllisyyteen. Oletuksena on maailmanlaajuinen kaupan vapauttaminen G20-maiden toimesta, siis paljon mittavampi toimi kuin vain transatlanttinen kaupan vapautus. Euroalueelle muiden kaupanesteiden kuin tullien (NTM) alentamisella on tulosten mukaan suurempi merkitys kuin tullien alentamisella. Mallin mukaan³⁴ euroalueen työllisyys kasvaisi pitkällä aikavälillä 2,6 prosenttia. Koska transatlanttinen kumppanuussopimus koskee paljon pienempää maajoukkoa, potentiaalinen työllisyysvaikutus on vastaavasti pienempi.

Yleisen tasapainon malleissa vaikutukset tulevat tuottavuuden ja aineellisen hyvinvoinnin (tulojen) kasvun kautta. Lisäksi kuluttajien ja yritysten valinnanvara kasvaa tuonnin esteiden alentamisen seurauksena. Yritysten kannalta tuontivälipanosten, investointitavaroiden ja liiketoiminnan kustannukset alenevat sopimuksen myötä, mikä tukee tehokkaiden yritysten kilpailukykyä.

Yrityskyselymme vahvistaa Suomen osalta muissa tutkimuksissa saadut arviot siitä, että

- 1) tekniset esteet ovat tulleja suurempi ongelma transatlanttisissa taloussuhteissa,
- 2) kaupan ja investointien esteiden alentaminen (eli kumppanuussopimus) lisää Yhdysvaltojen markkinoiden suuntaan toimivien yritysten tuotosta ja henkilöstöä Suomessa sekä
- 3) pienet yritykset hyötyvät kumppanuussopimuksesta enemmän kuin suuret, mikä monipuolistaa Suomen yrityssektoria ja lisää vientiyritysten lukumäärää.

Koko toisen maailmansodan jälkeisen ajan jatkunut maailmankaupan vapauttaminen ja taloudellinen integraatio Euroopassa ovat tukeneet talouskasvua ja olleet hyödyksi erityisesti Suomen kaltaisille pienille maille. Kumppanuussopimus maailman kahden kehittyneimmän ja suurimman talousalueen välillä on luonnollinen jatke tälle integraatiolle.

Sopimus voidaan myös nähdä yhdeksi välineeksi ja etapiksi multilateraalisen kaupan ja muun liiketoiminnan vapauttamisessa myös laajemmin maailmantaloudessa. Koska EU ja Yhdysvallat tuottavat yhdessä lähes puolet maailman bruttokansantuotteesta, niiden muodostamat yhteiset standardit, periaatteet ja käytännöt olisivat vahva malli koko muulle maailmalle kansainvälisten taloussuhteiden vapauttamisessa.

6 Johtopäätökset

Euroopan unioni ja Yhdysvallat ovat päättäneet aloittaa neuvottelut keskinäisestä kauppaja investointikumppanuussopimuksesta (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Kyseessä on merkittävä hanke kansainvälisen kaupan ja investointien edistämiseksi.

³⁴ Tulokset G20-skenaariosta, jossa MFN-perusteinen alennus G20-maiden toimesta on 50 prosenttia tariffeissa ja NTM-esteissä.

Liiketoiminnan esteiden alentaminen on hyödyllistä

Kaupan ja investointien esteiden purkaminen EU:n ja Yhdysvaltojen välillä alentaa liiketoiminnan kustannuksia ja johtaa tehokkaampaan tuotannon sijoittumiseen suhteellisten vahvuuksien mukaan. Omien tuotteiden markkinat kasvavat ja tuontimahdollisuudet monipuolistuvat. Kiristynyt kilpailu alentaa hintoja sekä lisää paineita innovoida ja kehittää liiketoimintaa. Suorien sijoitusten esteiden purkaminen lisää kilpailua kotimarkkinoilla. Tehokkaimmin toimivat ja tuottavimmat kotimaiset ja ulkomaiset yritykset hyötyvät ja kasvavat. Sen sijaan heikoimmat yritykset supistuvat ja poistuvat markkinoilta vapauttaen samalla inhimilliset ja taloudelliset voimavaransa tehokkaampien yritysten käyttöön. Tämä johtaa keskimääräisen tuottavuuden ja tulotason nousuun.

Tullit eivät enää ole ongelma EU:n ja Yhdysvaltojen välillä

Euroopan unionilla ja Yhdysvalloilla on yhteistyötä eri aloilla ja tasoilla, mutta ulkomaankauppaa käydään WTO:n MFN (most favoured nation) -tullein. Samaan aikaan EU:lla ja Yhdysvalloilla on tahoillaan vapaakauppasopimuksia monien kolmansien maiden kanssa. Nyt uudelleen virinnyt keskustelu ja poliittinen kiinnostus kaupankäynnin ja liiketoiminnan laajemmastakin vapauttamisesta transatlanttisissa suhteissa on mahdollisuus, joka osapuolten kannattaa hyödyntää.

MFN-tullit ovat useimmille teollisuustuotteille jo nyt alhaisia, eikä niiden poistamisesta – ehkä vaatteita ja tekstiilejä lukuun ottamatta – ole suurtakaan hyötyä kaupan kasvun näkökulmasta. Maataloustuotteiden ja elintarvikkeiden kohdalla tullienkin alentamisella olisi toki huomattavaa merkitystä.

Suurin este ulkomaankaupan näkökulmasta eivät olekaan tullit vaan erilaiset muut kaupan esteet (NTM, *non-tariff measures*) kuten toisistaan poikkeavat standardit. Näiden esteiden kvantifioiminen ja alentaminen on paljon vaikeampaa kuin selkeästi määriteltyjen tullimaksujen. Muita liiketoiminnan esteitä ja hidasteita (molemmin puolin Atlanttia) ovat esimerkiksi lait ja säännökset, jotka liittyvät henkilöiden liikkumiseen ja työskentelyyn, julkisiin hankintoihin osallistumiseen, IPR-suojaan ja patentteihin. Kumppanuussopimuksen on tarkoitus alentaa monia näitä liiketoiminnan esteitä.

Yhdysvallat on Suomelle taloudellisesti tärkeä

Yhdysvallat on monessa suhteessa maailman teknologinen edelläkävijä. Tuonti suoraan Yhdysvalloista tai yhdysvaltalaisen yritysten kolmansissa maissa olevilta tytäryrityksiltä on siten hyödyllistä. Myös suorat sijoitukset ovat tärkeitä. Yhdysvaltalainen liiketoimintaosaaminen on tutkimusten mukaan vaikuttanut Euroopassa myönteisesti niiden tytäryritysten tuottavuuden kasvuun.

Suorien sijoitusten tilastojen mukaan Suomeen on tullut vain vähän yhdysvaltalaisia sijoituksia. Nämä tilastot antavat kuitenkin harhaisen kuvan todellisuudesta. Yhdysvaltalaiset yritykset ovat nimittäin ruotsalaisten yritysten jälkeen toiseksi tärkeimmät ulkomaiset työllistäjät ja arvonlisäyksen tuottajat Suomen yksityisellä sektorilla. Yhdysvaltalaiset monikansalliset yritykset ovat siten tehneet Suomeen investointeja kolmansien maiden kautta.

Yrityskyselyn tulokset

Lähetimme tämän tutkimuksen yhteydessä kyselyn 610 Suomessa toimivalle yritykselle EU:n ja Yhdysvaltojen välisen kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksen vaikutuksista. Saimme 104 vastausta. Vastaajayritykset ovat kokonsa ja toimialansa puolesta moni-ilmeinen joukko, mutta niillä on enemmän liiketoimintaa Yhdysvaltojen suuntaan kuin suomalaisilla yrityksillä keskimäärin. Koko otokseen on tietoisesti valittu tällaisia yrityksiä. Vastaajayrityksistä 71 toimii teollisuudessa ja 33 palvelualoilla.

Yhdysvaltojen markkinoiden merkitys on vähintään kohtalainen 43 vastaajayrityksen liikevaihdon ja 40 vastaajayrityksen kannattavuuden kannalta. Yrityksistä 21:llä ei ole tällä hetkellä liiketoimintaa Yhdysvaltojen markkinoilla. Sopimuksella on kuitenkin merkitystä myös niille.

Yhteensä 57 vastaajayritystä arvioi tuotoksensa arvon nousevan Suomessa ja 50 arvioi kannattavuutensa paranevan kumppanuussopimuksen myötä. Henkilöstön määrä voisi Suomessa nousta 34 vastaajayrityksellä. Nämä ovat kohtalaisen korkeita osuuksia koko vastaajajoukosta. Ulkomaankauppa kasvaisi yritysten arvioiden mukaan sekä tavaroiden että palvelujen viennissä ja tuonnissa. Kotimaiset monikansalliset yritykset arvioivat kauppansa kasvavan myös muiden EU-maiden ja Yhdysvaltojen välillä. Suorien sijoitusten määrä Yhdysvaltoihin kasvaisi samoin kuin osallistuminen julkisiin hankintoihin (joiden tässä oletettiin avautuvan kilpailulle).

Vastausten mukaan pienempien yritysten tuotoksen arvo, henkilöstö ja kannattavuus Suomessa nousisivat suhteellisesti enemmän kuin suurempien yritysten. Tämä tulos tukee sitä loogista arviota, että ulkomaankaupan esteet rajoittavat pienempiä yrityksiä enemmän kuin suurempia.

Liiketoimintaa Yhdysvalloissa jo harjoittavista 83 vastaajayrityksestä keskimäärin 44 prosenttia arvioi, että sopimus helpottaa liiketoimintaa. Vielä selvästi tätä useampi niistä arvioi sopimuksen helpottavan tuotteiden myyntiä ja markkinointia sekä asiakaskontaktien syntymistä. Lisäksi lähes puolet näistä yrityksistä odottaa positiivisia vaikutuksia palvelujen vientiin, henkilöiden liikkuvuuteen sekä konsernin sisäiseen toimintaan ja alihankintasopimusten solmimiseen.

Noin joka viides niistä 21 vastaajayrityksestä, jotka eivät nyt harjoita liiketoimintaa Yhdysvalloissa, arvioi, että sopimus tuo helpotusta liiketoimintaan. Siten kumppanuussopimuksesta hyötyisivät myös monet sellaiset yritykset, joilla ei nyt ole liiketoimintaa Yhdysvaltojen suuntaan.

Katsoimme vielä vastauksia kotimaisten ei-monikansallisten ja monikansallisten yritysten näkökulmasta kokoluokittain. Ulkomaiset tytäryritykset oli siten poistettu tässä osiossa. Tulosten mukaan pienet yritykset hyötyvät liiketoiminnan esteiden alentamisesta enemmän kuin suuret yritykset rahoituksen hankkimisessa, asiakaskontaktien syntymisessä, alihankintasopimusten solmimisessa, tuotteiden markkinoinnissa ja myynnissä sekä palvelujen viennissä ja tuonnissa.

Kumppanuussopimus kohentaa kansalaisten taloudellista hyvinvointia

Kaupan, investointien ja liiketoiminnan edellytysten yleisen vapauttamisen seurauksena kansalaisten keskimääräinen aineellinen hyvinvointi kasvaa Suomessa, muissa EU-maissa ja Yhdysvalloissa. Pitkällä aikavälillä vaikutus tulee tulotason nousun kautta. Lisäksi kaupanesteiden vähentäminen lisää kotitalouksien valintamahdollisuuksia kulutushyödykkeiden välillä. Lyhyellä aikavälillä, jos taloudessa on suhdanneluonteista työttömyyttä, kumppanuussopimuksesta voi olla myös positiivisia työllisyysvaikutuksia.

* * *

Maailemankauppaa ja kansainvälistä yritystoimintaa on vapautettu Euroopassa ja globaalisti koko toisen maailmansodan jälkeinen aika. Esteiden purkaminen on tukenut talouskasvua ja ollut hyödyksi erityisesti Suomen kaltaisille pienille maille. Kumppanuussopimus maailman kahden kehittyneimmän ja suurimman talousalueen välillä on luonnollinen jatke tälle integraatiolle.

Kumppanuussopimus voidaan myös nähdä yhdeksi välineeksi ja etapiksi kaupan ja muun liiketoiminnan vapauttamisessa myös laajemmin maailmantaloudessa. Koska EU ja Yhdysvallat tuottavat yhdessä lähes puolet maailman bruttokansantuotteesta, niiden muodostamat yhteiset standardit, periaatteet ja käytännöt olisivat vahva malli koko muulle maailmalle kansainvälisten taloussuhteiden vapauttamisessa.

7 Summary in English

European Union and the United States have agreed to start negotiations over a Transatlantic Trade and Investment Partnership. This is a considerable initiative to advance international trade and investments.

It is beneficial to lower barriers to business

Lowering trade and investment barriers between the EU and the USA will decrease the costs of doing business and lead to a more efficient allocation of production according to relative strengths. Firms will find new markets for their products and their import possibilities will become more diversified. Tougher competition will lower prices and increase pressures to innovate and develop business. Dismantling barriers to foreign direct investment will increase competition in the domestic markets. The most efficient and productive domestic and foreign firms will benefit and grow. On the other hand, weaker firms will contract in size and exit the markets thus freeing their human and financial resources to the use of more efficient firms. This will lead to an increase in average productivity and incomes.

Tariffs no longer a problem between the EU and the United States

The EU and the USA cooperate in many fields and on many levels, but foreign trade is subject to the MFN (most favoured nation) tariffs of the WTO. In the meantime both the EU and the USA have free trade agreements with many third countries. The now resurrected discussion of and political interest in a broader liberalisation of transatlantic trade and business in general is an opportunity that the parties should not miss.

MFN tariffs for most manufactured products are already low and even their complete removal will not yield sizeable benefits from the point of view of international trade, possibly with the exception clothing and textiles. However, tariff cuts for agricultural produce and foodstuffs would provide considerable benefits.

Indeed, the greatest obstacle from the point of view of foreign trade is not tariffs but non-tariff measures (NTM), such as different standards. Quantifying and lowering of these barriers is much more difficult than the lowering of clearly defined tariffs. Other obstacles to and a drag on business (on both sides of the Atlantic) are for example laws and regulations that concern the movement of people and their working permits, participation in public procurement contracts, IPR and patents. The Partnership agreement is meant to lower many of these barriers.

The United States is important for Finland in economic terms

In many ways the United States is at the world's technological frontier. Direct imports from the USA or from US multinational firms' foreign subsidiaries in third countries is therefore beneficial. Also American foreign direct investments (FDI) are important. According to economic research, American business knowhow has had a positive impact on the productivity of US subsidiaries in Europe.

According to FDI statistics, there have not been many US investments into Finland. However, these statistics give a biased picture of the reality. US-based firms are second only to Swedish-based firms in terms of employers and producers of value added in the Finnish private sector. Thus US-based multinationals have made foreign direct investments into Finland from third countries.

The results from our firm-level enquiry

As a part of this study we sent a questionnaire to 610 firms operating in Finland asking what the firm-level effects of a transatlantic trade and investment partnership would be. We received 104 replies. The firms that answered our questionnaire are a diverse group in terms of size and sector, but they do have more business in the USA than Finnish firms on average. We deliberately tried to include such firms in our sample. Out of the 104 firms 71 are manufacturing firms and 33 are service sector firms.

The US markets are at least relatively important for 43 of the firms in terms of turnover and for 40 firms in terms of profitability. Twenty-one firms are not currently engaged in business activities in the US markets. However, the transatlantic partnership would have importance for them too.

Altogether 57 firms expect the value of their output to rise in Finland and 50 firms expect their profitability to improve following the partnership agreement. Employment could rise in 34 firms. These are relatively large shares of the total group of 104 firms. Firms expect to see a rise in both their exports and imports of both goods and services. Domestic multinational firms expect their trade to also increase between the US and other EU countries. The volume of FDI into the USA would increase as well as participation in public procurement programmes that we also assumed would open up for competition.

According to the answers, output, employment and profitability in smaller firms in Finland is more positively affected in relative terms than in larger firms. The results support the logical expectation that trade barriers constrain small firms more than large firms.

Out of the 83 firms that already have business relations in the USA around 44 per cent expect that the partnership agreement will facilitate business further. An even larger share of these firms expects that the agreement will facilitate sales and marketing as well as the forming of new customer relations. Furthermore, almost half of these 83 firms expect positive effects in the exports of services, employee mobility, the internal activities of the firm, and the forming of subcontractor relations.

Moreover, about a fifth of those firms that do not currently have business activities in the USA expect that the Partnership agreement will facilitate their business. Consequently, the agreement would be positive also to a broader group of firms.

We also reviewed the results from the point of view of domestic non-multinational multinational firms by size class. Thus we removed foreign subsidiaries from this section. According to the results, smaller firms expect to benefit more than larger firms when seeking finance, making contacts with customers, subcontracting, marketing and sales, and the exports and imports of services.

The Partnership Agreement will raise citizens' economic wellbeing

Liberalising trade, investment and the general prerequisites of business will lead to a rise in peoples' average material wellbeing in Finland, other EU countries and the United States. In the long term, the effect comes from a rise in income levels. Furthermore, the lowering of trade barriers will increase households' choices over consumer goods. In the short term, the Partnership Agreement may also yield positive employment effects if there is cyclical unemployment in the economy.

* * *

World trade and international business have been liberalised in Europe and globally throughout the post-World War II period. The lowering of barriers to business has supported economic growth and been beneficial especially for small countries such as Finland. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between two of the most advanced and largest economic actors in the world is a natural development in this general trend.

The Partnership agreement can also be seen as a tool and step in the further liberalisation of trade and other business activities at the global level. Because the EU and the United States together produce almost half of the world GDP, their common standards, principles, practices and conventions would be a powerful model for the rest of the world in further liberalisation of global economic relations.

Liite 1 Kyselylomake

Huom! Toisella kyselykierroksella kyselystä jätettiin pois kysymykset 7–27 vastausprosentin nostamiseksi (ks. luku 4.1).

ETLAn TUTKIMUS:

EUROOPAN UNIONIN JA YHDYSVALTOJEN VÄLISEN VAPAAKAUPPASOPIMUKSEN VAIKUTUKSET

Luottamuksellinen: Yksittäisiä vastauksia ei raportoida eikä niitä voi identifioida tutkimusjulkaisussa

Tässä vaiheessa ei ole tietoa siitä, minkälainen sopimus EU:n ja Yhdysvaltojen välillä voidaan saavuttaa. Kyselyn lähtökohtana on kuitenkin hyvin laaja ulkomaankaupan, suorien sijoitusten ja muun liiketoiminnan vapauttaminen maiden välillä. Pyydämme Teitä vastaamaan tästä näkökulmasta.

Jos yritys on suomalaisessa omistuksessa (eli yrityksen kotipaikka on Suomessa), vastaukset koko konsernin kannalta. Jos yritys on ulkomaisen yrityksen tytäryritys Suomessa, vastaukset vain ko. tyttären kannalta.

1. Yhteystiedot

Yrityksen nimi: _____
Vastaaajan nimi: _____
Puhelinnumero: _____

2. Harjoittaako yrityksenne tällä hetkellä yritystoimintaa (esim. ulkomaankaupan tai tytäryhtiön kautta) Yhdysvalloissa? Kyllä Ei

Jos vastasitte kysymykseen 1 ”Ei”, siirrykää kysymykseen 6.

3. Kuinka suuri merkitys Yhdysvaltojen markkinoilla on tällä hetkellä yrityksellenne? (Asteikko: 1 = merkityksetön, 2 = pieni, 3 = kohtalainen, 4 = suuri, 5 = erittäin suuri)

	1	2	3	4	5
Liikevaihdon kannalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kannattavuuden kannalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Millaista liiketoimintaa yrityksellänne on tällä hetkellä Yhdysvalloissa?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tavaravientiä Suomesta | <input type="checkbox"/> Tavaravientiä muista EU-maista |
| <input type="checkbox"/> Tavaratuontia Suomeen | <input type="checkbox"/> Tavaratuontia muihin EU-maihin |
| <input type="checkbox"/> Palvelujen vientiä Suomesta, mitä? _____ | |
| <input type="checkbox"/> Palvelujen vientiä muista EU-maista, mitä? _____ | |
| <input type="checkbox"/> Palvelujen tuontia Suomeen, mitä? _____ | |
| <input type="checkbox"/> Palvelujen tuontia muihin EU-maihin, mitä? _____ | |
| <input type="checkbox"/> Omaa tavaratuotantoa | <input type="checkbox"/> Omaa palvelutuotantoa |
| <input type="checkbox"/> Omaa tutkimusta ja tuotekehitystä | <input type="checkbox"/> Oma myyntiyhtiö |
| <input type="checkbox"/> Edustusto | <input type="checkbox"/> Alihankintaa |
| <input type="checkbox"/> Liittouma(t) paikallisten kanssa | <input type="checkbox"/> Liittouma(t) ulkomaalaisten yritysten kanssa |
| <input type="checkbox"/> Lisenssien myyntiä | <input type="checkbox"/> Lisenssien ostoa |
| <input type="checkbox"/> Franchising-sopimusten myyntiä | <input type="checkbox"/> Franchising-sopimusten ostoa |
| <input type="checkbox"/> Know-how-sopimusten* vientiä | <input type="checkbox"/> Know-how-sopimusten* tuontia |
| <input type="checkbox"/> Julkisiin hankintoihin osallistumista | |
| <input type="checkbox"/> Muuta, mitä? _____ | |

* Johtamissopimukset, tekniset tai markkinoinnin know-how-sopimukset

5. Keskittyykö liiketoimintanne Yhdysvalloissa joihinkin tiettyihin osavaltioihin tai alueille?
 Ei Kyllä; mille? _____

6. Millä maantieteellisillä alueilla Yhdysvalloissa näette suurimman liiketoimintapotentialin?

Mitä kaupan esteitä (tullit, tekniset ja muut esteet) identifioitte tällä hetkellä Suomen ja Yhdysvaltojen välillä? Mikä niiden haitta on yrityksellenne? Mahdollisista hyödyistä kysytään myöhemmin. (Asteikko: 1 = merkityksetön, 2 = pieni, 3 = kohtalainen, 4 = suuri, 5 = erittäin suuri)

7. Tavaratuonnin esteet _____

8. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

9. Palvelujen tuonnin esteet _____

10. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

11. Tavaraviennin esteet _____

12. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

13. Palvelujen viennin esteet _____

14. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

Mitä muita liiketoiminnan esteitä identifioitte tällä hetkellä Suomen ja Yhdysvaltojen välillä? Mikä niiden haitta on yrityksellenne?

15. Käyttöpääomainvestointien (suorien sijoitusten) esteet _____

16. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

17. Teollis- ja tekijänoikeuksia koskevat ongelmat ja esteet _____

18. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

19. Julkisiin hankintoihin osallistumiseen liittyvät esteet _____

20. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

21. Onko muita liiketoimintaa vaikeuttavia esteitä (esim. matkustaminen, työlupa-asiat, sertifiointi, toimiluvat, syrjivät toimet, ...)? _____

22. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

23. Lisää muita esteitä? _____

24. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

25. Lisää muita esteitä? _____

26. Näiden tuoma haitta 1 2 3 4 5

27. Onko mistään edellä mainitsemistanne esteistä yrityksellenne jotain hyötyä? Mistä, mitä, kuinka merkittävää? _____

Odotuksenne sopimuksesta

Miten EU:n ja Yhdysvaltojen välinen vapaakauppasopimus vaikuttaisi yrityksenne liiketoimintaan keskipitkällä aikavälillä (noin viidessä vuodessa) verrattuna tilanteeseen, jossa sopimusta ei solmita?

28. Tuotoksen arvo Suomessa
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa 25–50 % Kasvaa yli 50 %
29. Kannattavuus Suomessa
 Heikkenee Ei vaikutusta Paranee alle 10 % Paranee 10–25 %
 Paranee 25–50 % Paranee yli 50 %
30. Henkilöstön määrä Suomessa
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa 25–50 % Kasvaa yli 50 %
31. Tavaratuonti Yhdysvalloista Suomeen
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei tuontia Ei tuontia nyt, mutta aloitamme sen
32. Palvelujen tuonti Yhdysvalloista Suomeen
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei tuontia Ei tuontia nyt, mutta aloitamme sen
33. Tavaravienti Suomesta Yhdysvaltoihin
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei vientiä Ei vientiä nyt, mutta aloitamme sen
34. Palvelujen vienti Suomesta Yhdysvaltoihin
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei vientiä Ei vientiä nyt, mutta aloitamme sen
35. Ulkomaankauppa muun EU:n (eli pl. Suomen) ja Yhdysvaltojen välillä
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei kauppaa Ei kauppaa nyt, mutta aloitamme sen
36. Käyttöpääomainvestointien (suorien sijoitusten) kanta Yhdysvalloissa
 Supistuu Ei vaikutusta Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10–25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei toimintaa Ei toimintaa nyt, mutta aloitamme sen
37. Osallistuminen julkisiin hankintoihin liitto- ja osavaltiotasolla Yhdysvalloissa (muutos kilpailutusten projektien arvossa)
 Supistuu Ennallaan Kasvaa alle 20 % Kasvaa 20-50 %
 Kasvaa yli 50 % Ei ole osallistuttu Ei ole osallistuttu, mutta aloitamme sen
38. Mitkä olisivat vapaakauppasopimuksen suurimmat hyödyt yrityksellenne?

39. Olisiko vapaakauppasopimuksesta yrityksellenne jotain haittaa, mitä?

40. Miten seuraavat väittämät kuvaavat sopimuksen vaikutusta yrityksenne? (1= täysin eri mieltä, 2 = jossain määrin eri mieltä, 3 = ei samaa eikä eri mieltä, 4 = jossain määrin samaa mieltä, 5 = täysin samaa mieltä)

	1	2	3	4	5
Sopimuksesta tulee yritykselle sopeutumiskustannuksia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Yritys tarvitsee ainakin viiden vuoden siirtymäkauden ennen sopimuksen voimaantuloa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa rahoituksen hankkimista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa välipanosten hankkimista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa investointitarvaroiden hankkimista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa asiakaskontaktien syntymistä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa alihankintasopimusten solmimista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa tuotteiden markkinointia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa tuotteiden myyntiä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa konsernin sisäistä toimintaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa henkilöiden liikkuvuutta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa palvelujen vientiä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sopimus helpottaa palvelujen tuontia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Yhdysvalloista vetäytymisen syyt

41. Onko yrityksenne lopettanut jonkin liiketoimintamuodon harjoittamisen Yhdysvalloissa (esim. myynyt tytäryhtiön)? Ei Kyllä; minkä, minä vuonna? _____
42. Olisiko vapaakauppasopimus muuttanut tilannetta? _____

Taustatietoja

43. Yritys on ...
- suomalainen ei-monikansallinen yritys (eli ei toimipaikkoja ulkomailla)
 - suomalainen monikansallinen yritys (eli ainakin yksi toimipaikka ulkomailla)
 - yhdysvaltalaisen emon tytäryritys
 - muunmaalaisen emon tytäryritys
44. Yrityksen pääasiallinen toimiala (TOL 2008)
- kaivostoiminta ja louhinta
 - elintarvikkeiden, juomien tai tupakkatuotteiden valmistus
 - tekstiilien, vaatteiden, nahan tai nahkatuotteiden valmistus
 - puu ja paperiteollisuus
 - kemianteollisuus
 - ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus (lasi ym.)
 - metallien jalostus, metallituotteiden valmistus
 - sähkölaitteiden, tietokoneiden, elektronisten ja optisten tuotteiden valmistus
 - muiden koneiden ja laitteiden valmistus
 - kuljetusvälineiden valmistus
 - muu valmistus
 - sähkö-, kaasun- ja lämpöhuolto, jäähdytysliiketoiminta
 - vesihuolto, viemäri- ja jätevesihuolto
 - rakentaminen
 - tukku- ja vähittäiskauppa
 - kuljetus ja varastointi
 - majoitus- ja ravitsemistoiminta
 - informaatio ja viestintä
 - rahoitus- ja vakuutustoiminta

- kiinteistöalan toiminta
- ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta
- hallinto- ja tukipalvelutoiminta
- muu palvelutoiminta
- muu, mikä _____

45. Liikevaihto vuonna 2011: _____ milj. euroa
46. Koko vienti Yhdysvaltoihin vuonna 2011: _____ milj. euroa
47. Palvelujen osuus koko viennistä Yhdysvaltoihin vuonna 2011: _____ %
48. Koko tuonti Yhdysvalloista vuonna 2011: _____ milj. euroa
49. Palvelujen osuus koko tuonnista Yhdysvalloista vuonna 2011: _____ %
50. Henkilöstön määrä vuonna 2011
- | | |
|---------------------|-------|
| Suomessa | _____ |
| Muulla EU:ssa | _____ |
| Yhdysvalloissa | _____ |
| Maailmalla yhteensä | _____ |

51. Muita ajatuksia tai kommentteja

Ajastanne ja vastauksistanne kiittäen,

Ville Kaitila ja Markku Kotilainen
Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, ETLA

Liite 2 EU:n ja Yhdysvaltojen tariffit

European Union									
Part A.1 Tariffs and imports: Summary and duty ranges									
Summary		Total	Ag	Non-Ag	WTO member since			1995	
Simple average final bound		5.0	12.3	3.9	Binding coverage:			Total	100
Simple average MFN applied	2010	5.1	12.8	4.0				Non-Ag	100
Trade weighted average	2009	3.2	10.1	2.7	Ag: Tariff quotas (in %)				11.3
Imports in billion US\$	2009	1 516.5	102.8	1 413.7	Ag: Special safeguards (in %)				23.8

Frequency distribution	Duty-free	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100	NAV in %
	Tariff lines and import values (in %)								
Agricultural products									
Final bound	32.5	10.5	16.8	13.6	10.8	8.9	4.1	0.8	32.0
MFN applied 2010	30.0	11.2	16.4	14.7	12.0	7.7	4.0	1.0	31.7
Imports 2009	41.1	13.7	14.5	11.2	9.8	5.4	4.2	0.2	30.1
Non-agricultural products									
Final bound	28.4	37.2	26.6	6.9	0.9	0.0	0	0	0.6
MFN applied 2010	26.7	38.6	27.1	6.7	0.9	0.0	0	0	0.6
Imports 2009	51.4	29.2	11.4	7.0	1.0	0.0	0	0	0.4

Part A.2 Tariffs and imports by product groups									
Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports	
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %
Animal products	22.9	20.6	191	100	22.2	23.7	191	0.5	9.0
Dairy products	50.5	0	172	100	48.3	0	156	0.0	0
Fruit, vegetables, plants	10.0	22.8	119	100	11.1	18.8	119	1.8	11.7
Coffee, tea	6.5	27.1	40	100	6.5	27.1	40	1.0	77.6
Cereals & preparations	16.5	6.3	118	100	14.3	9.1	118	0.5	3.8
Oilseeds, fats & oils	5.4	48.2	92	100	5.7	43.5	92	1.6	74.5
Sugars and confectionery	21.0	0	106	100	21.6	0	106	0.2	0
Beverages & tobacco	20.1	23.4	174	100	20.0	19.8	147	0.7	14.9
Cotton	0.0	100.0	0	100	0.0	100.0	0	0.0	100.0
Other agricultural products	3.8	66.4	99	100	4.1	65.6	99	0.4	64.0
Fish & fish products	11.2	10.7	26	100	10.5	15.1	26	1.4	5.4
Minerals & metals	2.0	49.5	12	100	2.0	49.9	12	15.4	48.0
Petroleum	2.0	50.0	5	100	2.0	49.7	5	18.4	81.9
Chemicals	4.6	20.0	7	100	4.6	21.6	13	10.0	49.5
Wood, paper, etc.	0.9	84.1	10	100	0.9	81.2	10	3.0	86.2
Textiles	6.5	3.4	12	100	6.6	2.1	12	2.3	2.4
Clothing	11.5	0	12	100	11.5	0	12	5.1	0
Leather, footwear, etc.	4.2	27.8	17	100	4.2	22.7	17	2.3	11.9
Non-electrical machinery	1.7	26.5	10	100	1.9	21.4	10	10.9	53.5
Electrical machinery	2.4	31.5	14	100	2.8	20.3	14	11.4	56.4
Transport equipment	4.1	15.7	22	100	4.3	12.5	22	5.8	21.5
Manufactures, n.e.s.	2.5	25.7	14	100	2.7	20.5	14	7.2	55.6

Part B Exports to major trading partners and duties faced									
Major markets	Bilateral imports		Diversification		MFN AVG of		Pref. margin	Duty-free imports	
	in million US\$		95% trade in no. of		traded TL			TL	Value
			HS 2-digit	HS 6-digit	Simple	Weighted	Weighted	in %	in %
Agricultural products									
1. United States	2009	15 291	28	133	7.3	2.0	0.0	23.7	48.8
2. Switzerland	2009	8 005	28	328	38.1	22.9	4.0	32.4	47.5
3. Japan	2009	7 559	28	114	23.8	12.0	0.0	25.5	46.3
4. Norway	2009	3 550	26	230	38.5	21.5	4.2	53.7	55.8
5. China	2009	3 214	26	85	15.4	11.4	0.0	7.2	3.6
Non-agricultural products									
1. United States	2009	244 662	69	1 496	3.5	1.1	0.0	46.2	69.7
2. China	2009	124 599	60	1 212	8.9	6.5	0.0	9.6	22.8
3. Switzerland	2009	113 192	72	1 695	1.9	1.2	1.2	99.4	99.9
4. Turkey	2009	54 342	66	1 538	4.3	3.8	3.8	99.8	100.0
5. Japan	2009	49 488	66	1 065	3.6	1.6	0.0	48.8	72.1

Lähde: WTO & ITC & UNCTAD: World Tariff Profiles 2011.

EU:n ja Yhdysvaltojen mahdollisen kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksen vaikutuksia suomalaiselle elinkeinoelämälle ja yhteiskunnalle

United States										
Part A.1 Tariffs and imports: Summary and duty ranges										
Summary		Total	Ag	Non-Ag	WTO member since					1995
Simple average final bound		3.5	4.8	3.3	Binding coverage:					Total 100.0
Simple average MFN applied	2010	3.5	4.9	3.3						Non-Ag 100.0
Trade weighted average	2009	2.1	4.3	2.0	Ag: Tariff quotas (in %)					4.5
Imports in billion US\$	2009	1 484.1	74.9	1 409.2	Ag: Special safeguards (in %)					2.9

Frequency distribution	Duty-free	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100	NAV
	Tariff lines and import values (in %)								
Agricultural products									
Final bound	32.8	41.8	12.9	4.3	3.4	1.6	0.3	0.5	40.1
MFN applied 2010	30.5	44.0	14.2	4.7	3.4	1.3	0.4	0.3	40.7
Imports 2009	41.6	36.7	15.2	2.8	2.2	1.2	0.1	0.1	38.1
Non-agricultural products									
Final bound	47.6	26.8	16.7	5.0	1.9	0.5	0.0	0	3.4
MFN applied 2010	47.6	26.8	17.0	4.9	1.9	0.5	0.0	0	3.2
Imports 2009	51.4	36.6	6.8	1.0	3.5	0.7	0.0	0	15.0

Part A.2 Tariffs and imports by product groups										
Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports		
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %	
Animal products	2.3	31.0	26	100	2.3	31.0	26	0.4	24.4	
Dairy products	19.8	0.3	88	100	20.3	0.2	88	0.1	16.5	
Fruit, vegetables, plants	4.8	23.3	132	100	4.9	20.1	132	1.3	24.0	
Coffee, tea	3.5	53.5	63	100	3.2	53.3	63	0.5	78.9	
Cereals & preparations	3.6	20.8	62	100	3.5	20.9	62	0.7	32.0	
Oilseeds, fats & oils	4.3	27.6	164	100	4.6	24.0	164	0.3	36.4	
Sugars and confectionery	12.1	2.9	41	100	10.3	2.1	41	0.2	6.9	
Beverages & tobacco	16.3	27.7	350	100	15.6	26.8	350	1.2	52.0	
Cotton	4.9	38.3	20	100	4.1	40.0	20	0.0	81.4	
Other agricultural products	1.1	62.5	68	100	1.1	59.7	68	0.3	65.6	
Fish & fish products	1.0	80.2	35	100	1.0	81.6	35	0.9	90.5	
Minerals & metals	1.7	59.9	38	100	1.7	61.0	38	11.7	73.7	
Petroleum	1.5	0	7	80.0	1.4	20.0	7	13.6	0.0	
Chemicals	2.8	40.0	7	100	2.8	40.6	7	11.1	68.2	
Wood, paper, etc.	0.4	91.8	14	100	0.5	90.2	14	3.7	92.1	
Textiles	7.9	16.0	40	100	7.9	15.1	40	2.0	11.7	
Clothing	11.4	3.4	32	100	11.7	2.8	32	4.3	0.8	
Leather, footwear, etc.	4.3	38.4	56	100	3.9	38.6	56	2.4	16.4	
Non-electrical machinery	1.2	66.3	10	100	1.2	65.0	10	13.9	82.5	
Electrical machinery	1.7	48.8	15	100	1.7	48.4	15	13.6	65.0	
Transport equipment	3.1	54.8	25	100	3.0	55.7	25	10.2	17.0	
Manufactures, n.e.s.	2.1	49.8	46	100	2.4	45.1	46	7.5	74.4	

Part B Exports to major trading partners and duties faced										
Major markets	Bilateral imports		Diversification		MFN AVG of		Pref. margin	Duty-free imports		
	in million US\$		95% trade in no. of		traded TL			TL	Value	
			HS 2-digit	HS 6-digit	Simple	Weighted	Weighted	in %	in %	
Agricultural products										
1. Canada	2009	15 082	28	262	21.6	10.4	4.7	92.3	97.6	
2. Japan	2009	13 933	25	99	23.3	19.0	0.0	24.8	57.5	
3. Mexico	2009	13 799	26	168	23.4	31.1	30.3	95.9	95.5	
4. China	2009	13 355	16	26	15.6	4.9	0.3	7.3	0.7	
5. European Union	2009	7 452	27	171	16.4	6.6	0.0	16.0	40.4	
Non-agricultural products										
1. European Union	2009	163 300	66	1 420	4.0	1.3	0.0	30.1	68.5	
2. Canada	2009	144 834	59	1 429	3.8	3.0	3.0	100.0	100.0	
3. Mexico	2009	97 494	64	1 474	8.8	7.2	7.0	99.4	98.9	
4. China	2009	64 383	54	907	8.6	4.8	0.0	10.6	34.7	
5. Japan	2009	42 015	59	740	2.7	0.6	0.0	54.7	86.3	

Lähde: WTO & ITC & UNCTAD: World Tariff Profiles 2011.

Lähteet

- Baltzer, K., Frandsen, S. E. ja Jensen, H. G. (2007): "European Free Trade Areas as an alternative to Doha – Impacts of US, Russian and Chinese FTAs", Institute of Food and Resource Economics (FOI), Working Paper No. 2.
- Berden, K. G., Francois, J., Thelle, M., Wymenga, P. ja Tamminen, S. (2009): *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, ECORYS Nederland BV, OJ 2007/S 180-219493.
- Bloom, N., Sadun, R. ja Van Reenen, J. (2012): "Americans Do IT Better: US Multinationals and the Productivity Miracle", *American Economic Review*, Vol. 102(1): 167–201.
- Bora, B., Kuwahara, A. ja Laird, S. (2002): "Quantification of Non-Tariff Measures", UNCTAD/ITCD/TAB/19.
- Borchert, I., Gootiiz, B. ja Mattoo, A. (2012): "Guide to the Services Trade Restrictions Database", World Bank Policy Research Working Paper WPS 6108.
- Carrère, C. ja De Melo, J. (2009a): "Notes on Detecting the Effects of Non Tariff Measures", CERDI, Document de travail de la série Etudes et Documents, E 2009.32.
- Carrère, C. ja De Melo, J. (2009b): "Non-Tariff Measures: What Do We Know, What Should Be Done?", CERDI, Document de travail de la série Etudes et Documents, E 2009.33.
- Erixon, F. ja Bauer, M. (2010): "A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods", ECIPE Occasional Paper No. 4/2010.
- European Commission (2011): *Trade and Investment Barriers Report 2011*.
- Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E. ja Benz, S. (2013): "Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US", Executive Summary of the study commissioned by German Federal Ministry of Economics and Technology: "Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA", CESifo Group, http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Summary.pdf.
- Ferrantino, M. (2006): "Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures", OECD Trade Policy Working Paper No. 28.
- Francois, J., Manchin, M. ja Norberg, H. (2011): "European perspectives on NTM and tariff liberalization", ESRI Discussion Paper Series No.265.
- Francois, J. F., van Meijl, H. ja van Tongeren, F. (2005): "Trade Liberalization in the Doha Development Round", *Economic Policy*, April, 349–91.
- Honkatukia, J., Kaitila, V., Kotilainen, M. ja Niemi, J. (2012): "Global trade and climate policy scenarios – Impact on Finland", VATT Working Papers 37.
- Kaitila, V. (2012): "Miten Suomessa olevat ulkomaiset tytäryritykset eroavat suomalaisomistuksessa olevista yrityksistä?", ETLAn Keskusteluaiheita nro 1279.
- Kalinova, B., Palerm, A. ja Thomsen, S. (2010): "OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update", OECD Working Papers on International Investment, No. 2010/3, OECD Investment Division, www.oecd.org/dataoecd/32/19/45563285.pdf, linkki 11.2.2013.

Kinnman, S. ja Hagberg, T. (2012): "Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus", Kommerskollegium, utredning 2012-11-01 Dnr 3.4.2-2012/00751-3.

Kotilainen, M., Kaitila, V., Nikula, N. ja Suni, P. (2009): *Suomen ja Yhdysvaltojen väliset taloussuhteet*, ETLA B239, Helsinki.

Maliranta, M. (2005): "Foreign-owned Firms and Productivity-enhancing Restructuring in Finnish Manufacturing Industries", ETLAn Keskusteluaiheita nro 965.

Maliranta, M. ja Nurmi, S. (2004): "Do Foreign Players Change the Nature of the Game Among Local Entrepreneurs?", ETLAn Keskusteluaiheita nro 942.

Maliranta, M. ja Nurmi, S. (2007): "Does Foreign Presence Stimulate Creative Destruction in Local Markets", ETLAn Keskusteluaiheita nro 1114.

OECD (2005): "The Benefits Of Liberalising Product Markets And Reducing Barriers To International Trade and Investment: The Case of The United States and the European Union", OECD Economics Department Working Paper No. 432.

OECD (2011): "The Impact of Trade Liberalisation on Jobs and Growth: Technical Note", OECD Trade Policy Working Papers, No. 107, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kgj4jff1nq2-en>

Plaisier, N., Berden, K., Francois, J. ja Mulder, A. (2009): "The Impact of Free Trade Agreements in the OECD: The impact of an EU-US FTA, EU-Japan FTA and EU-Australia/New Zealand FTA", ECORYS Nederland BV, TB/NP AC19865report.

Reyes, J.-D. (2011): "International Harmonization of Product Standards and Firm Heterogeneity in International Trade", The World Bank, Policy Research Working Paper Series: 5677.

TEC (2012): "Adoption of an EU-U.S. Joint Statement on the 2012 U.S.-EU Workshops on Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the framework of the Transatlantic Economic Council (TEC)", <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150231.htm>, linkki 6.2.2013.

UM (2005): "Suomalaisyriyten kohtaamat kaupanesteet ja keinot niiden poistamiseksi", Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Markkinoillepääsyasioiden yksikkö.

UM (2009): "Suomalaisyriyten kohtaamat kaupanesteet 2009 ja keinot niiden poistamiseksi", Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Markkinoillepääsyasioiden yksikkö.

VNK (2010): Kestävästä kasvusta hyvinvointia ja elämänlaatua – Kasvutyöryhmän väliraportti, Valtioneuvoston kanslian raporttisarja 1/2010.

Aikaisemmin ilmestynyt ETLA Raportit-sarjassa (ennen ETLA Keskusteluaiheita)
Previously published in the ETLA Reports series (formerly ETLA Discussion Papers)

- No 1285 *Tuomo Nikulainen – Julia Salmi, Uudistaminen ja yhteistyöverkostot Suomen teollisuudessa. Havaintoja yrityskyselystä. 14.9.2012. 23 s.*
- No 1286 *Tuomo Nikulainen – Antti-Jussi Tahvanainen – Martti Kulvik, Expectations, Reality and Performance in the Finnish Biotechnology Business. 19.9.2012. 25 p.*
- No 1287 *Matias Kalm – Timo Seppälä, Palaako tuotanto Aasiasta Suomeen? Case Polkupyörä. 19.9.2012. 24 s.*
- No 1288 *Timo Seppälä – Martin Kenney, Competitive Dynamics, IP Litigation and Acquisitions. The Struggle for Positional Advantage in the Emerging Mobile Internet. 4.10.2012. 30 p.*
- No 1 *Nuutti Nikula – Markku Kotilainen, Determinants for Foreign Direct Investment in the Baltic Sea Region. 6.11.2012. 30 p.*
- No 2 *Olavi Rantala, EU:n ilmastopolitiikan talousvaikutukset vuoteen 2020. 26.11.2012. 44 s.*
- No 3 *Jukka Lassila – Tarmo Valkonen, Julkisen talouden rahoituksellinen kestävyys. 21.1.2013. 26 s.*
- No 4 *Jukka Lassila – Niku Määttänen – Tarmo Valkonen, Kuntaeläkkeiden rahoitus ja kunnalliset palvelut. 30.1.2013. 30 s.*
- No 5 *Niku Määttänen – Tarmo Valkonen, Asunnot eläkkeiksi? 18.2.2013. 26 s.*
- No 6 *Ville Kaitila – John McQuinn – Iulia Siedschlag – Xiaoheng Zhang, International Investment and Firm Performance: Empirical Evidence from Small Open Economies. 1.3.2013. 40 p.*
- No 7 *Paavo Suni – Vesa Vihriälä, Euro – How Big a Difference: Finland and Sweden in Search of Macro Stability. 4.3.2013. 14 p.*

Sarjan julkaisut ovat raportteja tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista.

Julkaisut ovat ladattavissa pdf-muodossa osoitteessa: www.etla.fi » julkaisut » raportit

Papers in this series are reports on research results and on studies in progress.

Publications in pdf can be downloaded at www.etla.fi » publications » reports

ETLA

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
The Research Institute of the Finnish Economy
Lönnrotinkatu 4 B
00120 Helsinki

Puh. 09-609 900
Fax 09-601 753
www.etla.fi
etunimi.sukunimi@etla.fi

ISSN-L 2323-2447, ISSN 2323-2447, ISSN 2323-2455 (Pdf)