



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Juuso Uusipaikka

CETA – EU:N JA KANADAN VÄLINEN VAPAAKAUPPASOPIMUS

Liiketalous 2022

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Juuso Uusipaikka
Opinnäytetyön nimi	CETA – EU:n ja Kanadan välinen vapaakauppasopimus
Vuosi	2022
Kieli	suomi
Sivumäärä	41 + 2 liitettä
Ohjaaja	Teemu Myllylä

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia EU:n ja Kanadan välistä vapaakauppasopimusta nimeltä CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement). Tutkimuksen tarkoituksena on kerätä kasaan sopimuksen olennaisimmat kohdat, analysoida sopimuksen uhkia sekä mahdollisuuksia ja ottaa selvää, ovatko suomalaiset yritykset tietoisia tästä sopimuksesta ja että onko mielenkiinto Kanadaa kohtaan lisääntynyt kauppakumppanina yritystasolla ja olisiko suomalaisille yrityksille kannattavaa lähteä tekemään kauppaa Kanadaan.

Tutkimuksen teorettinen viitekehys koostuu itse vapaakauppasopimuksesta, Euroopan komission informaatiosta sekä aiheeseen liittyvistä haastatteluista. Opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi valikoitui kvalitatiivinen toteutustapa ja aineistonkeruumenetelmäksi temahaastattelu. Haastatteluun osallistui kuusi toimihenkilöä viidestä eri yrityksestä.

Avainsanat	Vapaakauppasopimus, Kanada, Euroopan Unioni, Vienti, Tuonti
------------	---

ABSTRACT

Author	Juuso Uusipaikka
Title	CETA – The Free Trade Agreement
Year	2022
Language	Finnish
Pages	41 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Teemu Myllylä

The topic of this thesis is the free trade agreement between EU and Canada called CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement). The objective of this thesis was to collect the most important points of the contract into one place, analyze the possibilities and threats and find out, if Finnish companies are aware of the agreement. Also, this thesis aimed to find out, is there a boost in interest towards trade between Canada and Finland after CETA and would doing business in Canada now be more profitable for Finnish companies.

The theoretical section of the study consists of the following themes: free trade agreement, European Commission information and interviews related to the subject matter. Qualitative research was used as a research method and theme interview was the selected method for gathering information. There were six specialists who were interviewed for this study from five different companies.

Keywords	Free Trade Agreement, Canada, European Union, Export, Import
----------	--

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	8
1.1	Aiheen esittely	8
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus	8
1.3	Rakenne.....	9
2	CETA.....	10
2.1	Mitä CETA tekee?	10
2.2	Mitä hyötyä tullimaksujen poistamisesta on?	11
2.3	Kuinka CETA tekee eurooppalaisista yrityksistä kilpailukykyisempiä Kanadassa?	11
2.4	Voivatko EU-maiden yritykset tehdä tarjouksia julkisista sopimuksista Kanadassa?	12
2.5	Kuinka CETA avaa kanadalaista palvelumarkkinaa?.....	12
2.6	Mitä mahdollisuuksia CETA tarjoaa maanviljelijöille, elintarvikkeiden tuottajille ja Euroopan perinteisten ruoka- ja juomatuotteiden valmistajille? 13	
2.7	Kuinka CETA leikkaa yritysten kuluja pitäen yllä korkeita standardeja? 15	
2.8	Kuinka pienet ja keskisuuret yritykset hyötyvät?	16
2.9	Kuinka kuluttajat hyötyvät?.....	16
2.10	Tuleeko EU:n kansalaiselle olemaan helpompaa työskennellä Kanadassa?	17
2.11	Kuinka pätevyyden/tutkinnon vastavuoroinen tunnustaminen tapahtuu? 17	
2.12	Kuinka CETA helpottaa eurooppalaisten yritysten investointien tekoa Kanadaan?	17
2.13	Kuinka CETA suojaa sijoituksia?.....	18
2.14	Kuinka CETA auttaa Euroopan luovia aloja, innovaattoreita ja taiteilijoita?.....	19

2.15	Kuinka CETA vaikuttaa ihmisten oikeuksiin työssä ja ympäristöön?....	19
2.16	Mitä tapahtuu seuraavaksi?.....	20
2.17	Mitä tarkoitetaan väliaikaisella soveltamisella?	20
2.18	Mitä CETA:n osia EU tulee väliaikaisesti soveltamaan?	21
3	MITEN CETA VAIKUTTAA SUOMEN JA KANADAN VÄLISESSÄ KAUPANKÄYNNISSÄ?	22
3.1	Tullimaksut poistuvat suomalaiselta tavaravienniltä.....	22
3.2	Kanadan palvelumarkkinat avautuvat suomalaisille yrityksille	22
3.3	Suomalaiset yritykset voivat kilpailla useammista kanadalaisista julkisista hankinnoista	23
3.4	Suoja suomalaiselle tutkimukselle ja luovalle toiminnalle.....	24
3.5	Suomalaisten ammattilaisten on helpompi työskennellä Kanadassa	24
3.6	Investoimisesta Suomen ja Kanadan välillä tulee houkuttelevampaa	25
3.7	Suomalaisten pienyritysten on helpompi lisätä vientiään Kanadaan.....	26
3.8	Suomen ja Kanadan välinen kauppa	27
4	PARLAMENTTI HYVÄKSYY CETA-SOPIMUKSEN	29
5	KESKUSTELUA CETA-SOPIMUKSESTA (CETA BUSINESS SEMINAR) 30	
6	YRITYSTEN JA HAASTATELTAVIEN ESITTELY	33
7	HAASTATTELUTUTKIMUKSEN TULOKSET	35
8	JOHTOPÄÄTÖKSET	39
9	YHTEENVETO	40
	LÄHTEET.....	42

LIITELUETTELO

LIITE 1. Kyselylomake yritykselle, joka **KÄY** kauppaa Kanadan kanssa.

LIITE 2. Kyselylomake yritykselle, joka **EI** käy kauppaa Kanadan kanssa.

1 JOHDANTO

Tässä luvussa esitellään työn aihe ja taustat. Käyn läpi työn rakenteen ja kerron tutkimuksen toteutustavasta. Avaan myös tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset.

1.1 Aiheen esittely

Maailmaa globalisoituu ja muuttuu ikään kuin pienemmäksi. Ihmisten elämää halutaan helpottaa sen jokaisella osa-alueella, niin myös yrityselämässä ja kaupanteossa. Yksi uusimmista sopimuksista kaupanteon suoraviivaistamiseksi on CETA, eli Kanadan ja EU:n välinen vapaakauppasopimus. Sopimuksen avulla halutaan helpottaa kaupankäyntiä kahden suuren markkina-alueen välillä. Sopimuksen uskotaan nopeuttavan, halpuuttavan ja vähentävän riskejä tavaroiden sekä palveluiden liikuttamisessa Kanadan ja EU:n välillä. Sopimus on vielä melko uusi ja vain aika näyttää, muuttuvatko nämä suunnitellut mahdollisuudet konkreettisiksi positiivisiksi asioiksi yrityksille, ihmisille ja kaupankäynnille.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus

Tutkimuksen tavoitteena on kerätä CETA vapaakauppasopimuksesta tiivis tietopaketti siitä kiinnostuneille yksityishenkilöille ja yrityksille. Työssä pyritään koamaan kattavasti tietoa eri kaupankäynnin osa-alueista, joihin sopimus vaikuttaa. Tutkimuksen haastatteluosiossa otetaan selvää, ovatko suomalaiset yritykset tietoisia vapaakauppasopimuksen olemassaolosta ja sen mahdollisista hyödyistä sekä helpotuksista. Työn luettuaan henkilö tuntee sopimuksen pääkohdat tiivistetyssä muodossa ja pystyy arvioimaan kaupanteon uusia mahdollisuuksia Kanadan potentiaaliselle markkina-alueelle. Tutkimuksen lähteenä käytetään itse sopimusta, aiheeseen liittyviä elektronisia julkaisuja, foorumikeskusteluja sekä haastattelujen vastauksia. Yksi merkittävimmistä lähteistä ovat Euroopan Komission nettisivut. Työn tutkimusongelmat ovat:

- Mikä on CETA?
- Kuinka CETA vaikuttaa konkreettisesti kaupankäyntiin?
- Kuinka CETA vaikuttaa kaupankäyntiin Suomen ja Kanadan välillä?

- Miten hyvin CETA tunnetaan suomalaisissa yrityksissä?
- Olisiko suomalaisen yrityksen kannattavaa kääntää katseensa Kanadan markkinoille sopimuksen voimaantulon myötä?

1.3 Rakenne

Ensimmäinen luku on johdanto tutkimusaiheeseen ja sen taustoihin. Tässä luvussa käsitellään myös työn toteutustapaa ja tavoitteita sekä aihe rajataan. Toinen luku käsittelee itse CETA-sopimusta ja kertoo tiivistetyssä muodossa siihen liittyvät pääkohdat. Kolmannessa luvussa käydään läpi keskusteluja, mielipiteitä ja uskomuksia siitä, miten sopimus tulee vaikuttamaan yrityksiin ja ihmisten elämään. Neljäs luku käy läpi aiheeseen liittyviä lukuja ja kaavioita. Viides luku käsittelee haastatteluun liittyvät asiat kuten kysymykset, haastateltavat sekä heidän vastauksensa. Kuudennessa eli viimeisessä luvussa esitetään yhteenveto ja analyysi työstä ja sen tavoitteista.

2 CETA

CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement – on kauppasopimus EU:n ja Kanadan välillä. Sopimuksen tarkoituksena on edistää kaupankäyntiä EU:n ja Kanadan välillä luoden lisää työpaikkoja ja kasvua sekä uusia mahdollisuuksia yrityksille. Kanada on suuri markkina-alue eurooppalaiselle viennille ja alue tunnetaan rikkaista luonnonvaroistaan, joita puolestaan Eurooppa tarvitsee.

CETA on edistyksellinen kauppasopimus. Se sisältää suurimpia sitoutumisia molemmilta osapuolilta, mitä kauppasopimuksissa on nähty. Sopimuksessa sitoudutaan tukemaan työoikeuksia, suojelemaan luontoa ja edistämään kestävästä kehitystä. CETA yhdistää EU:n ja Kanadan halun sitoutua luodakseen kansainväliset säännöt työntekijöiden oikeuksien, luonnonsuojelun ja ilmastonmuutoksen puolesta. Ja nämä velvoitteet ovat sitovia.

2.1 Mitä CETA tekee?

CETA:

- poistaa tullimaksut
- auttaa tekemään EU:n yrityksistä kilpailukykyisempiä Kanadassa
- helpottaa EU:n yritysten tarjouksien tekoa kanadalaisiin julkisiin sopimuksiin
- avata kanadalaiset palvelumarkkinat EU:n yrityksille
- avata markkinat eurooppalaiselle ruoan ja juoman viennille
- suojella perinteisiä eurooppalaisen ruoan ja juoman tuotteita kopioinnilta
- leikata EU:n viejien maksuja, vaalien standardeja
- hyödyttää pienien ja keskikokoisten EU yritysten toimintaa
- hyödyttää EU:n kuluttajia
- helpottaa eurooppalaisten ammattilaisten työhön pääsyä Kanadassa
- sallia joidenkin tutkintotodistusten vastavuoroinen tunnustaminen
- luoda ennustettavissa olevat olosuhteet sekä EU:n että Kanadan sijoittajille
- Helpottaa eurooppalaisten yritysten sijoittamista Kanadaan
- auttaa Euroopan luovia aloja, innovaattoreita ja taiteilijoita

- tukea ihmisten oikeuksia työssä ja työympäristössä

CETA:lla EU ja Kanada vakuuttavat taloudellisen kasvun, sosiaalisten ongelmien ratkaisemisen ja ympäristön suojelun turvaamisen kulkevan käsi kädessä. (European Commission 2017.)

2.2 Mitä hyötyä tullimaksujen poistamisesta on?

CETA hyödyntää eurooppalaisia yrityksiä siten, että se poistaa 99% tullimaksuista, joita yritykset joutuisivat maksamaan Kanadan tullille. Sama koskee Kanadalaisia yrityksiä viennissä Eurooppaan.

Suurin osa tullimaksuista loppuu, kun CETA astuu voimaan. Seitsemän vuoden jälkeen myös teollisuustuotteiden tullit katoavat.

Ensimmäisestä päivästä alkaen Kanada poistaa 400 miljoonan euron edestä tullimaksuja EU:n viennistä vuosittain. Summa nousee vaiheittain jopa 590 miljoonaan euroon. Tämä tekee eurooppalaisesta viennistä kilpailukykyisempää Kanadan markkinoilla.

Eurooppalaiset yritykset hyötyvät myös Kanadasta ostetuista halvemmista osista, komponenteista ja muista tavaroista, joita he käyttävät tuotteissaan. (European Commission 2017.)

2.3 Kuinka CETA tekee eurooppalaisista yrityksistä kilpailukykyisempiä Kanadassa?

CETA auttaa eurooppalaisia yrityksiä kilpailemaan Kanadassa seuraavilla tavoilla:

- poistamalla tullimaksuja, joka alentaa eurooppalaisten tavaroiden myyntihintaa Kanadassa
- lopettaa kalliiden tuplatarkastusten tekemisen joillain alueilla
- helpottaa insinöörien ja asiantuntijoiden lähettämistä Kanadaan tarjoamaan jälkimyyntiä ja oleellisia palveluita sekä tukea tavaroiden, laitteiden sekä ohjelmistojen kanssa. (European Commission 2017.)

2.4 Voivatko EU-maiden yritykset tehdä tarjouksia julkisista sopimuksista Kanadassa?

Kyllä, EU:n yritykset voivat tehdä tarjouksia julkisista sopimuksista. Tämä on yksi CETA:n suurimmista eduista EU:n yrityksille. Kanada on avannut tarjouksen teon enemmän EU:n yrityksille kuin millekään muulle kauppakumppanille.

EU:n yritykset voivat tehdä tarjouksia tavaroiden ja palveluiden toimittamisesta liittovaltion, maakunnan ja kunnallisella tasolla. Tällainen ei ole ennen ollut mahdollista Kanadan ulkopuolella sijaitseville yrityksille. Tämä on tärkeää, sillä Kanadan maakunnalliset julkiset sopimusmarkkinat ovat kaksi kertaa arvokkaampia kuin Kanadan liittovaltion sopimukset. Kokonaisuudessaan Kanadan viranomaiset ostavat tavaroita ja palveluita miljardien edestä vuosittain.

Kanada on myös luvannut tekevänsä julkisesta tarjouskilpailusta läpinäkyvämpää julkaisemalla kaikki tarjouskilpailut yhdellä hankinta-nettisivustolla. Informaation saatavuus on yksi suurimmista esteistä pienimmille yrityksille, jotka pyrkivät tekemään kauppaa ulkomaille. Tämä sivusto auttaa siis varsinkin Euroopassa sijaitsevia pienempiä yrityksiä. (European Commission 2017.)

2.5 Kuinka CETA avaa kanadalaista palvelumarkkinaa?

Palvelu- ja sijoitusmarkkinoilla CETA on kauaskantoisin sopimus mitä EU on koskaan vienyt päätökseen.

Puolet CETA:n tuomasta taloudellisesta kasvusta EU:lle odotetaan tulevan kaupankäynnin lisääntymisestä palvelualalla.

Eurooppalaisilla yrityksillä tulee olemaan enemmän mahdollisuuksia tarjota palveluita, esimerkiksi erikoistuneita meriliikenteen palveluita kuten ruoppaus, tyhjien konttien liikuttaminen tai tietynlaisen rahdin kuljettaminen Kanadan rajojen sisäpuolella.

Sellaisilla sektoreilla kuten ympäristöpalvelut, televiestintä ja rahoitus, eurooppalaiset yritykset pääsevät Kanadan markkinoille sekä liittovaltion, että provinssin tasolla. (European Commission 2017.)

CETA ei kata julkisia palveluita, joten:

- EU:n jäsenvaltiot voivat pitää julkiset monopolit
- CETA ei pakota hallituksia yksityistämään tai vapauttamaan julkisia palveluita kuten vedenhuolto, terveydenhuolto tai koulutus.
- EU:n jäsenvaltiot voivat edelleen päättää mitä palveluita ne haluavat pitää universaaleina ja julkisina sekä tukea niitä. (European Commission 2017.)

2.6 Mitä mahdollisuuksia CETA tarjoaa maanviljelijöille, elintarvikkeiden tuottajille ja Euroopan perinteisten ruoka- ja juomatuotteiden valmistajille?

Monet tullimaksut maataloustuotteilta, prosessoiduilta ruoilta ja juomilta katoavat. Eurooppa pystyy viemään lähes 92 % sen maatalous- ja ruokatuotteista Kanadaan verottomana. Euroopan vienti Kanadan korkeatuloisten kuluttajien markkinoille tulee olemaan halvempaa.

Tämä luo uusia vientimahdollisuuksia EU:n maanviljelijöille ja seuraavien tuotteiden tuottajille:

- viinit ja väkevät juomat
- hedelmät ja kasvikset
- jalostetut tuotteet
- juusto
- Euroopan perinteiset erikoisuudet.

Esimerkiksi viinien ja väkevien juomien aloilla, CETA tulee poistamaan muita kaupankäynnin esteitä. Tämä helpottaa EU:n viennin pääsyä Kanadan markkinoille.

Tullimaksujen poistaminen antaa EU:n elintarviketeollisuudelle paremman pääsyn kanadalaiseen kalaan. Rinnakkain tullimaksujen poistamisen kanssa, EU ja Kanada aikoo kehittää kalastusta kestävästä kehityksen ehdoilla sekä samalla kehittää:

- seurantaa
- kontrollointi- ja valvontatoimenpiteitä
- taistella laitonta, raportoimatonta ja sääntelemätöntä kalastusta vastaan.

CETA auttaa molempia puolia maataloustuotteiden viennissä.

CETA:n alla Kanada on luvannut suojella 143 maantieteellistä merkintää (englanniksi Geographical Indications eli Gis), jotka ovat omalaatuisia ruoka- ja juomat tuotteita kotoisin tietyistä kaupungista tai alueelta EU:ssa. Näihin lukeutuu tuotteet kuten Roquefort-juusto, balsamiviinietikka italialaisesta Modenan kaupungista sekä hollantilainen Gouda-juusto.

Monet näistä tuotteista ovat EU:n parhaimpien ruoka- ja juomat tuotteiden joukossa viennin osalta. Tuottajat ovat usein pieniä tai keskisuuria yrityksiä maaseutuyhteisöissä.

Kanada aikoo suojella näitä perinteisiä eurooppalaisia tuotteita jäljitelmiltä, hyvin samalla tavalla kuin EU tekee. Esimerkiksi Kanadassa Gouda-juustona myyty juusto täytyy tulla sen alkuperäiseltä alueelta Euroopassa, Goudan kaupungista Hollannista.

Muutamalle arkaluonteiselle tuotteelle tulee olemaan rajoitetut kiintiöt. EU:n kohdalla näitä tuotteita ovat esimerkiksi naudanliha, sianliha ja maissi sekä Kanadalle maitotuotteet. CETA ei avaa markkinoita siipikarjalle tai kananmunille EU:ssa tai Kanadassa. CETA tulee kunnioittamaan EU:n tulohintajärjestelmää.

Kaiken Kanadasta tulevan tuontitavaran täytyy vastata EU:n vaatimuksiin koskien teknisiä standardeja, kuluttajien turvallisuutta, luonnonsuojelua, eläinten ja kasvien terveyttä sekä ruoan turvallisuutta (mukaan lukien geenimuunnellun ruoan säännöt). (European Commission 2017.)

2.7 Kuinka CETA leikkaa yritysten kuluja pitäen yllä korkeita standardeja?

CETA auttaisi leikkaamaan kuluja EU:n yrityksiltä, joilla on vientiä Kanadaan. Tämä koskee erityisesti pienempiä yrityksiä, joita CETA auttaisi toisellakin tavalla.

Tähän liittyy niin kutsutut vaatimustenmukaisuuden arviointitodistukset (conformity assessment certificates). Nämä todistavat, että tuote on testattu ja täyttää seuraavat vaatimukset:

- asiaankuuluvat tekniset säännöt ja määräykset sekä
- kaikki terveyteen, turvallisuuteen, kuluttajan suojaamiseen tai ympäristöön liittyvät standardit.

EU ja Kanada ovat sopineet hyväksyvänsä toistensa vaatimustenmukaisuuden arviointitodistukset seuraavilla aloilla:

- sähkölaitteet
- elektroniset ja radiolaitteet
- lelut
- koneet
- mittauslaitteet.

Tämä tarkoittaa sitä, että tietyissä olosuhteissa, vaatimustenmukaisuuden arviointilaitos EU:ssa voi testata EU:n tuotteita vientiin Kanadaan kanadalaisten sääntöjen mukaan ja päinvastoin.

Joten esimerkiksi EU:n yritys, joka haluaa myydä lelun Kanadaan, tarvitsee testata tuotteensa vain kertaalleen Euroopassa, jossa se voi jo saada Kanadaan pätevän todistuksen.

Tämä estää molempia osapuolia tekemästä saman testin ja voi suuresti leikata kustannuksia sekä yrityksiltä, että kuluttajilta.

Tämä tulee erityisesti auttamaan pienempiä yrityksiä, joille tuplamaksut samasta testistä voivat saada heidät luopumaan viennistä kokonaan.

CETA:n yhteydessä EU ja Kanada aikovat myös perustaa vapaaehtoisen sääntelyntarkastelulautakunnan (Regulatory Cooperation Forum), johon määrätään eriliset jäsenet. Lautakunta aikoo:

- mahdollistaa sääntelyviranomaisten kokemusten- ja tiedonvaihto
- auttaa tunnistamaan osa-alueet, joissa sääntelyviranomaiset voisivat työskennellä yhdessä
- tarjota apua ja antaa ehdotuksia sääntelyviranomaisille ja lainsäätäjille.

Sääntelyntarkastelulautakunta ei:

- pysty muuttamaan olemassa olevia määräyksiä
- kehittää uutta lainsäädäntöä
- omista minkäänlaista päätöksentekovaltaa
- rajoita sääntelyviranomaisten päätöksentekovaltaa EU:n jäsenvaltioissa tai EU:n tasolla. (European Commission 2017.)

2.8 Kuinka pienet ja keskisuuret yritykset hyötyvät?

CETA hyödyntää pieniä ja keskisuuria yrityksiä seuraavilla tavoilla:

- poistamalla tullimaksuja
- helpottamalla tarjousten tekemistä Kanadan hallituksen sopimukseen
- kalliiden tuplatarkastusten poistamisella joiltakin alueilta
- vahvistamalla tekijänoikeuksien suojaa
- varmistamalla ettei perinteisten eurooppalaisten ruoka- ja juomatuotteiden kopioita myytäisi aitona tavarana. (European Commission 2017.)

2.9 Kuinka kuluttajat hyötyvät?

Markkinoiden avaaminen voi potentiaalisesti pitää hinnat alhaalla ja antaa kuluttajille enemmän vaihtoehtoja.

Vapaakauppa ei kuitenkaan tarkoita EU:n standardien alentamista tai muuttamista, jotka suojelevat ihmisten terveyttä ja turvallisuutta, sosiaalisia oikeuksia, ihmisten oikeuksia kuluttajina tai ympäristöön liittyviä asioita. Näitä standardeja ei

tulla muuttamaan, joten Kanadan tuontitavaroiden täytyy edelleen täyttää kaikki EU-tuotesäännöt ja määräykset. Toisin sanoen CETA ei tule muuttamaan sitä, miten EU säätelee ruoan turvallisuutta, mukaan lukien GMO tuotteet tai hormonikäsittelyn naudanlihan kieltoa. (European Commission 2017.)

2.10 Tuleeko EU:n kansalaiselle olemaan helpompaa työskennellä Kanadassa?

Kyllä, joissain tapauksissa työskentely EU:n kansalaiselle tulee olemaan helpompaa.

CETA helpottaa yritysten työntekijöiden ja muiden ammattilaisten työntekoa toisella puolen Atlanttia. Se myös helpottaa yritysten työntekijöiden väliaikaista siirtelyä EU:n ja Kanadan välillä. Tämä helpottaa eurooppalaisia yrityksiä pyörittämään toimintaansa Kanadassa. Se helpottaa myös muita EU:n ammattilaisia väliaikaisesti tarjota oikeudellisia, kirjanpidollisia, arkkitehtonisia tai näiden kaltaisia palveluita. (European Commission 2017.)

2.11 Kuinka pätevyyden/tutkinnon vastavuoroinen tunnustaminen tapahtuu?

CETA tarjoaa kehyksen EU:lle ja Kanadalle siitä, kuinka tunnustaa toistensa edellytykset säännelyihin ammatteihin kuten arkkitehti, kirjanpitäjä tai insinööri. Ammatilliset järjestöt EU:ssa ja Kanadassa voivat yhdessä sopia yksityiskohdista liittyen siihen, miten tunnustaa toistensa pätevyudet. Tämän jälkeen viranomaiset EU:ssa ja Kanadassa hyväksyvät järjestöjen sopimuksen ja tekevät niistä lain. (European Commission 2017.)

2.12 Kuinka CETA helpottaa eurooppalaisten yritysten investointien tekoa Kanadaan?

CETA on EU:n ensimmäinen vapaakauppasopimus, joka tarjoaa etuja EU:n yrityksille, jotka tekevät investointeja EU:n ulkopuolelle. Tämä helpottaa eurooppalaisten yritysten investointien tekoa Kanadaan.

CETA aikoo:

- poistaa esteet EU:n yrityksiltä, jotka haluavat investoida Kanadaan
- varmistaa, että kaikki eurooppalaiset investoijat saavat tasa-arvoisen ja reilun kohtelun Kanadassa
- parantaa sijoitusilmapiiriä ja tarjota enemmän varmuutta investoijille siten, ettei syrjintää tapahtuisi kotimaisten ja ulkomaisten sijoittajien välillä ja ettei uusia rajoituksia määrättäisi ulkomaisille osakeomistuksille. (European Commission 2017.)

2.13 Kuinka CETA suojaa sijoituksia?

Monet EU-maat ovat menneisyudessa neuvotelleet sopimuksia, joihin kuuluu mekanismi riitojen ratkaisemiseksi valtioiden ja investoijien välillä. Tämä mekanismi on nimeltään ISDS (Investor-State Dispute Settlement). CETA korvaa tämän uudella ja paremmalla mekanismilla nimeltä ICS (Investment Court System).

CETA:

- sisältää toimenpiteitä, joilla suojataan investointeja
- vahvistaa valtion oikeutta säädellä yleisen edun mukaisesti, myös silloin kun määräykset vaikuttavat ulkomaiseen investointiin.

Investment Court System:

- julkinen
- ei aio perustua väliaikaisiin tuomioistuimiin
- EU:n ja Kanadan nimeämät ammattimaiset ja itsenäiset tuomarit
- työskentelyä avoimesti avaamalla kuulemiset yleisölle sekä julkaisemalla tapausten aikana toimitettuja asiakirjoja.

CETA aikoo:

- rajoittaa perusteita, joilla investoija pystyy haastamaan valtion
- estää julkisia elimiä tulemasta pakotetuksi muuttamaan lainsäädäntöä tai maksamaan vahingonkorvauksia.

Useassa EU-maassa on käynnissä julkinen väittely siitä, kuinka investointeja pitäisi suojella. Siksi EU-valtiot ja Euroopan komissio ovat päättäneet, että ICS tulee voimaan vasta sitten kun kaikki EU-maat ovat viimeistelleet heidän kansalliset ratifiointimenettelynsä.

Tällä välin komissio työskentelee Kanadan kanssa liittyen uuden systeemin yksityiskohtiin, kuten tuomarien valintaan. Samalla varmistetaan sekä pienet että keskisuuret yritykset voivat käyttää uutta systeemiä ja muutoksenhakumekanismeja. (European Commission 2017.)

2.14 Kuinka CETA auttaa Euroopan luovia aloja, innovaattoreita ja taiteilijoita?

CETA auttaa tasoittamaan immateriaalioikeuksien pelikenttää Kanadan ja EU:n välillä. Eurooppalaiset muusikot, taiteilijat ja muut Euroopan luovilla aloilla työskentelevät tullaan palkitsemaan asianmukaisesti heidän työstään.

CETA aikoo:

- vahvistaa tekijänoikeuksien suojaa tuomalla Kanadan säännöt samaan linjaan EU:n lakien kanssa liittyen uusien teknologioiden suojaamiseen ja digitaalisten oikeuksien hallintaan
- parantaa tapaa, jolla Kanadan immateriaalioikeuksien järjestelmä suojaa EU:n lääkealan patenteja
- vahvistaa täytäntöönpanoa
- vahvistaa Kanadan rajatoimenpiteitä väärennettyjä tavaramerkkituotteita, laittomasti valmistettuja tekijänoikeustuotteita ja väärennettyjä maantieteellisen merkinnän tavaroita vastaan. (European Commission 2017.)

2.15 Kuinka CETA vaikuttaa ihmisten oikeuksiin työssä ja ympäristöön?

CETA:n mukaan EU ja Kanada vahvistavat uudelleen sitoutuvansa kestäväan kehitykseen. Molemmat ovat samaa mieltä siitä, että lisääntyvän kaupankäynnin ja investoinnin pitäisi vahvistaa, ei heikentää, ympäristönsuojelua ja työntekijöiden oikeuksia.

EU ja Kanada haluavat CETA:n auttaa varmistamaan, että taloudellinen kasvu, sosiaalinen kehitys ja ympäristönsuojelu täydentävät toisiaan. Siksi CETA sisältää EU:n ja Kanadan kansainvälisten sopimusten velvollisuudet liittyen työntekijöiden oikeuksiin sekä ympäristön ja ilmaston suojaamiseksi.

Kun kyseessä on EU:n ja Kanadan sitoumuksien täytäntöönpano näillä osalualueilla, CETA antaa vahvan valvojan roolin EU:n ja Kanadan kansalaisyhdistyksille – liike-elämän yhdistyksille, ammattiliitoille, kuluttajajärjestöille, ympäristöryhmille ja muille kansalaisjärjestöille. CETA myös perustaa prosessin riitojen ratkaisemiseksi, joka sisältää hallituksen kuulemiset ja asiantuntijapaneelin. (European Commission 2017.)

2.16 Mitä tapahtuu seuraavaksi?

CETA astui voimaan väliaikaisesti 21.9.2017. Tällä hetkellä komissio valvoo sen toteutusta. Ennen kuin sopimus voi tulla täysin voimaan, kansallisten parlamenttien tulee ratifioida se jäsenvaltioissa. (European Commission 2017.)

2.17 Mitä tarkoitetaan väliaikaisella soveltamisella?

EU:n sisäinen sopimus astuu voimaan heti sen jälkeen, kun Euroopan parlamentti on antanut sille hyväksynnän, mutta EU:n ja toisen osapuolen välinen sopimus astuu voimaan vasta kun jokainen yksittäinen EU:n jäsenvaltio on hyväksynyt sen. Kunkin maan hyväksymismenettelyt voivat viedä useita vuosia, joten sillä välin EU:n hallitukset voivat EU:n neuvostossa päättää soveltavansa sopimusta väliaikaisesti.

Väliaikainen soveltaminen päättyy, kun kaikki EU:n jäsenvaltiot ilmoittavat neuvostolle, että ovat saaneet sisäiset ratifiointimenettelyt päätökseen. Vasta tämän jälkeen CETA pystyy astumaan voimaan kokonaisuudessaan. (European Commission 2017.)

2.18 Mitä CETA:n osia EU tulee väliaikaisesti soveltamaan?

CETA on nyt tullut voimaan väliaikaisesti, tarkoittaen kuitenkin sitä, että suurin osa sopimuksesta on jo käytössä. Osa-alueet, jotka eivät ole vielä tulleet voimaan ovat:

- investointien suojaaminen
- sijoitusmarkkinoille pääsy osakesijoittajille
- ICS (Investment Court System) (European Commission 2017.)

3 MITEN CETA VAIKUTTAA SUOMEN JA KANADAN VÄLISESSÄ KAUPANKÄYNNISSÄ?

3.1 Tullimaksut poistuvat suomalaiselta tavaravienniltä

CETA-sopimus tuo suuria tullimaksujen säästöjä, kun 99 prosentista kaikista tullinimikkeistä poistetaan tullit. Suomi hyötyy, kun tullimaksut poistetaan lähes kaikkien vientitavaroiden kohdalta. Suuret säästöt suomalaisille yrityksille syntyy tullimaksujen lisäksi siinä, ettei päällekkäisiä testejä tarvitse enää tehdä. CETA-sopimuksen molemmat osapuolet nimittäin tunnustavat toistensa myöntämät vaatimustenmukaisuustodistukset esimerkiksi seuraavilla aloilla: koneet, sähkölaitteet ja elektroniset laitteet.

Seuraavilla toimialoilla julkisia hankintoja ja ammattityöntekijöiden liikkuvuutta helpottavia CETA:n määräyksiä päästään hyödyntämään:

- Koneet ja sähkölaitteet (Suomen vienti Kanadaan lähes 143 miljoonaa euroa vuonna 2015)
- Moottoriajoneuvot ja niiden osat (Suomen vienti Kanadaan 64 miljoonaa euroa vuonna 2015)
- Optiset ja lääketieteen kojeet (Suomen vienti Kanadaan 52 miljoonaa euroa vuonna 2015)
- Kivennäispolttoaineet ja maaöljy (Suomen vienti Kanadaan 38 miljoonaa euroa vuonna 2015) (Euroopan komissio 2017.)

3.2 Kanadan palvelumarkkinat avautuvat suomalaisille yrityksille

Suomen palveluvienti Kanadaan oli 218 miljoonaa euroa vuonna 2014. Kanada taas on tärkeä palveluvientikohde Suomelle, sillä EU:n ulkopuolella se on Suomen kymmenenneksi suurin. Suomen palvelukauppa Kanadan kanssa on selvästi ylijäämäinen. Suomen Kanadaan viemistä palveluista suurin osa on televiestintäpalveluita. Suomen palvelutuonti Kanadasta oli 94 miljoonaa euroa vuonna 2014.

CETA-sopimus turvaa ja helpottaa suomalaisten yritysten pääsyä Kanadan palvelumarkkinoille. Kanada on poistanut erilaisia asuinpaikkaan ja kansalaisuuteen

liittyviä ammatinharjoittamisen rajoituksia suomalaisilta esimerkiksi seuraavilla asiantuntijapalveluiden aloilla:

- kirjanpitäjä
- insinööri
- arkkitehti
- asianajaja.

CETA-sopimus tuo myös oikeusvarmuutta EU:n palveluviejille: Kanada pitää markkinansa avoimina nykyisen tasoisesti EU:n yrityksille esimerkiksi:

- televiestinnässä
- rahoituspalveluissa
- posti- ja kuriiripalveluissa. (Euroopan komissio 2017.)

3.3 Suomalaiset yritykset voivat kilpailla useammista kanadalaisista julkisista hankinnoista

Suomalaiset yritykset voivat kilpailla Kanadan suurilla julkisten hankintojen markkinoilla CETA-sopimuksen ansiosta. Suomalaiset yritykset pystyvät tekemään tarjouksia palveluiden ja tavaroiden toimittamisesta kaikille Kanadan hallinnon tasoille sekä liittovaltion, osavaltioiden että paikallistasolla. Kanada aikoo myös tehdä avoimemman tarjousmenettelyn julkaisemalla osavaltioiden ja liittovaltion julkiset tarjouskilpailut yhdellä ja samalla julkisten hankintojen verkkosivustolla.

Kanada on CETA-sopimuksessa tehnyt julkisiin hankintoihin liittyvät sitoumukset, jotka ovat laajimmat sen koskaan antamat.

Suomessa on erityistä osaamista esimerkiksi vihreän energian alalla ja ympäristönsuojelun huipputekniikassa. Näiden alojen potentiaali julkisen hankinnan projekteissa suomalaisille yrityksille on suuri Kanadan markkinoilla. (Euroopan komissio 2017.)

3.4 Suoja suomalaiselle tutkimukselle ja luovalle toiminnalle

Suomi käytti tutkimukseen ja kehittämiseen 3,17 prosenttia bruttokansantuotteestaan vuonna 2014. Tämä osuus on kaikista EU:n jäsenvaltioista suurin. CETA antaa suomalaisille tekijänoikeuksille, innovaatioille ja tavaramerkeille samantasoisien suojan Kanadassa kuin EU-maissakin. Kanada saattaa tarjoamansa tekijänoikeuksien suojan kansainvälisten normien mukaiseksi.

Tämä on merkittävä saavutus, sillä se suojaa EU:n luovien alojen henkistä omaisuutta (taideteoksia, julkaisuja, musiikkia ja tietokoneohjelmistoja) ja myös sen levittämistä verkossa. (Ulkoministeriö 2022.)

3.5 Suomalaisten ammattilaisten on helpompi työskennellä Kanadassa

CETA-sopimuksessa on määräyksiä, joiden ansiosta suomalaisten ammattilaisten on helpompi työskennellä Kanadassa ja toisin päin, sekä saada pätevyytensä tunnetuksi. Tämä helpottaa yrityksiä, jotka:

- tarjoavat sellaisia palveluja kuin vietyihin koneisiin taikka tieto- ja viestintätekniiikan ohjelmistoihin liittyvät myynninjälkeiset palvelut
- valmistavat monimutkaisia tuotteita, joita varten tarvitaan myynninjälkeisiä palveluja, kuten koneiden asennus- tai huoltotehtäviä.

Tästä voi olla erityistä hyötyä pienille ja keskisuurille yrityksille, jotka eivät välttämättä pysty palkkaamaan pysyvää henkilöstöä suorittamaan palveluja suoraan paikan päällä.

CETA tuo oikeusvarmuutta ja parantaa selvästi palveluntarjoajien liikkuvuutta, koska:

- keskeisten työntekijöiden siirtäminen Atlantin toiselle puolelle helpottuu
- yritykset voivat lähettää työntekijöitään suorittamaan koneisiin, tietokoneohjelmistoihin ja laitteisiin liittyviä myynninjälkeisiä palveluja

- sopimus luo puitteet ammatillisten tutkintojen tunnustamiselle säänneltyjen ammattien osalta (esim. arkkitehdit ja kirjanpitäjät) (Ulkoministeriö 2022.)

3.6 Investoimisesta Suomen ja Kanadan välillä tulee houkuttelevampaa

Suomen suorat ulkomaiset sijoitukset Kanadaan olivat 1,5 miljardia euroa vuonna 2012. Kanadaan investoivia suomalaisyrityksiä ovat:

- Metso
- Kemira
- Nokia
- Neste Oil
- Wihuri
- Stora Enso
- Kone
- Outotec.

CETA helpottaa suomalaisten yritysten investointien tekoa Kanadaan. Kanada aikoo nostaa rajaa, jonka ylittyessä on tarkasteltava investointeja, joilla eikanadalaiset ostajat hankkivat kanadalaisen yrityksen omistukseensa. Kynnyssummaa nostetaan 1,4 miljardiin euroon, kun ennen se oli noin 247 miljoonaa euroa. Kanadan suorat ulkomaiset sijoitukset Suomeen olivat 88 miljoonaa euroa vuonna 2012.

Kaivosala on suurin kanadalaisen investointien tuoja Suomeen. Sijoituksia ovat tehneet esimerkiksi:

- Inmet
- Cameco Corp
- First Quantum Minerals
- Agnico-Eagle Mines.

Vuonna 2011 Cameco Corp investoi Suomeen 45 miljoonaa euroa, kun se teki sijoituksen Talvivaaran Kaivososakeyhtiö Oyj:n uraanintalteenottolaitoksen suunnitteluun ja rakentamiseen.

Ennen CETA-sopimusta Kanadalla ja Suomella ei ole ollut keskinäistä kahdenvälistä investointisuoja-sopimusta. Tästä syystä erityisen suuri merkitys investointeja Kanadaan tekeville suomalaisille yrityksille ja investointeja Suomeen tekeville kanadalaisille yrityksille on CETA-sopimuksen riitojenratkaisua ja investointisuoja koskevilla määräyksillä. Sopimuksen tullessa lopullisesti voimaan, nämä määräykset antavat kanadalaisille ja suomalaisille sijoittajille lisää avoimuutta ja enustettavuutta sekä suojaa niiden Suomeen ja Kanadaan tekemille investoinneille. (Ulkoministeriö 2022.)

3.7 Suomalaisten pienyritysten on helpompi lisätä vientiään Kanadaan

Suomalaiset pienyritykset ovat hyvin vientisuuntautuneita. Niiden osuus suomalaisista viejistä on 91 prosenttia. Näille yrityksille CETA-sopimus antaa paljon mahdollisuuksia.

CETA-sopimuksen ansiosta pienet yritykset voivat myydä molemmilla markkinoilla samaa tuotetta, kilpailla helpommin suurten yritysten kanssa ja lisätä osallistumistaan toimintaketjuihin ja sähköiseen kaupankäyntiin. Nämä asiat ovat mahdollisia, kun tullimaksuja poistetaan, vähennetään kaupan esteitä, tullimenettelyjä yksinkertaistetaan ja teknisistä vaatimuksista tulee vertailukelpoisempia. Näillä konsteilla viemisestä tulee helpompaa ja halvempaa.

CETA-sopimuksen tuomaa hyötyä pienille yrityksille lisäävät seuraavat sopimusmääräykset:

- tarjouskilpailujen tiedot, jotka koskevat julkisia hankintoja, tulevat kaikille paremmin saataville
- investointituomioistuinjärjestelmä tullaan ottamaan käyttöön
- sähköisessä kaupankäynnissä pienten yritysten tarpeet tullaan ottamaan huomioon.

CETA-sopimuksen investointituomioistuinjärjestelmää koskevat määräykset nopeuttavat pienten yritysten nostamien kanteiden käsittelyä ja vähentävät siitä niille koituvia kustannuksia. (Ulkoministeriö 2022.)

3.8 Suomen ja Kanadan välinen kauppa

Tullin ulkomaankauppatilastojen mukaan Suomen vienti Kanadaan vuonna 2017 oli 568,76 miljoonaa euroa, tuonti 512,73 miljoonaa euroa ja kauppataase siten kahden edellisen alijäämällisen vuoden jälkeen jälleen positiivinen: +56 miljoonaa euroa. Suurimmat SITC-ryhmät olivat 7. Koneet, laitteet ja kuljetusvälineet (236,13 miljoonaa euroa) ja 3. Poltto- ja voiteluaineet, sähkövirta (123,3 miljoonaa euroa). Kanadan-vientimme suurin yksittäinen SITC-luokka oli 33. Kivennäisöljyt ja kivennäisöljytuotteet (123,3 miljoonaa euroa). Tullin kymmenen vuoden tilastojen perusteella kehityssuunnasta on kuitenkin hankala vetää johtopäätöksiä, sillä Suomen Kanadan viennin arvo on heilahdellut vuositasolla suhteellisen paljon. Huipussaan Suomen vienti Kanadaan oli vuonna 2011, jolloin kokonaisviennin arvoksi muodostui 901,62 miljoonaa euroa ja kauppataaseksi +379,54 miljoonaa euroa. Vuosi 2008 puolestaan oli kymmenen vuoden ajanjaksolla Suomen kannalta huonoin, jolloin kokonaisvienti oli 461,1 miljoonaa euroa ja kauppataase -211,75 miljoonaa euroa alijäämäinen.

Suomelle Kanadan pyrkimys kauppasuhteidensa laajentamiseen luo mahdollisuuksia etenkin tällä hetkellä väliaikaisesti sovellettavan EU:n ja Kanadan välisen laaja-alaisen talous- ja kauppasopimuksen (CETA) kautta muun muassa tullimaksujen poistumisen, tuotteiden kaksinkertaisen testaamisen vähenemisen ja sen myötä syntyvien kustannussäästöjen sekä palvelumarkkinoiden avautumisen myötä. 21. syyskuuta 2017 lähtien väliaikaisesti sovelletun CETA:n myötä EU:n ja Kanadan väliset suhteet ovat syventyneet entisestään. Suhteita on julkisessa keskustelussa kommentoitu kummaltakin taholta lämpimämmiksi kuin koskaan aikaisemmin.

CETA:n täysimääräinen soveltaminen odottaa ratifiointia vielä osalta EU-jäsenvaltioista. Sopimuksen on tähän mennessä ratifioinut 12 jäsenvaltiota. Vaikka sopimuksen käytännön toteuttamisen järjestämisessä esimerkiksi tuotteiden

kaksinkertaisen testaamisen vähentämisen osalta on vielä töitä, näyttävät sopimuksen vaikutukset sen ensimmäisen voimassaolovuoden perusteella positiivisilta. Myös Suomen tavaravienti Kanadaan näyttää tähänastisen tiedon valossa kehittyneen suotuisasti CETA:n voimassaoloaikana, vaikka sopimuksen tarkkaa osuutta kaupan kasvuluvuista onkin vaikea arvioida. Suomen tavaraviennin y2y kasvu tammi-heinäkuun 2017 (368 miljoonaa euroa) ja tammi-heinäkuun 2018 (402 miljoonaa euroa) välillä oli noin 9 prosenttia. (Suomi ulkomailla 2019.)

4 PARLAMENTTI HYVÄKSYY CETA-SOPIMUKSEN

Keskiviikkona 16. toukokuuta 2018 Suomen parlamentti hyväksyi laajan talous- ja kauppasopimuksen, joka kirjoitettiin Kanadan ja Euroopan unionin, sekä sen jäsenvaltioiden kanssa. Päätös tehtiin täysistunnossa, jossa äänet jakautuivat 141 puolesta ja 42 vastaan.

Samaan aikaan parlamentti hyväksyi päätöslauselman, jossa se vaatii, että hallitus aloittaa välittömästi kaivoslain uudistuksen uudelleenarvioinnin ja esittää ehdotetut muutokset parlamentille hyväksyttäväksi, jotta ne voi tulla voimaan vielä tämän eduskuntakauden aikana.

EU:lle CETA on ensimmäinen koskaan allekirjoitettu vapaakauppa-alueen sopimus Pohjois-Amerikkalaisen valtion kanssa. Sopimus ei kata julkisia palveluita. Suomi on jäänyt pois sosiaalihuollon, terveydenhuoltopalveluiden ja lakisääteisen työeläkevakuutuksen osalta sopimuksessa. Tämän lisäksi Suomi ottaa käyttöön rajoituksen sopimukseen lääkkeiden jakelupalveluiden, vähittäismyynnin ja alkoholin vähittäiskaupan monopolin osalta. (Parliament of Finland 2018.)

5 KESKUSTELUA CETA-SOPIMUKSESTA (CETA BUSINESS SEMINAR)

Seuraavassa ote keskustelusta, joka käytiin Finnish Canadian Business Club:lla Helsingissä joulukuussa 2016. Keskustelemassa CETA:n mahdollisuuksista ovat haastattelija Risto E.J. Penttilä (CEO – Finland Chamber of Commerce), sekä haastateltavat Dan Kelly (President and CEO – Canadian Federation of Independent Business) ja Tero Vauraste (President and CEO, Arctia Oy).

Keskustelu aloitettiin kartoittamalla CETA:n keskeisiä hyötyjä. Dan Kellyn mielestä hallitukset ovat tehneet hyvää työtä suunnitellessaan sopimusta, jolla on mahdollista saada aikaan erilaisia, pitkäaikaisia hyötyjä jokaiselle sopimuksen osapuolelle. Kanadan kannalta sopimuksen tärkeimpiä kohtia ovat kauppaa helpottavat tekijät, kuten kitkan sekä ylimääräisten prosessien poistaminen maiden rajoilla, yhdenmukaisten standardien tunnustaminen. Nämä tulevat auttamaan erityisesti pienten yritysten asemaa, kun bisneksen tekeminen laajemmalla alueella helpottuu. Erään laskelman mukaan CETA tulee kohentamaan keskiverron kanadalaisperheen taloutta 1000 CAD/vuosi.

Kanadalaisille yrityksille pääsy 500 miljoonan uuden kuluttajan markkinoille Eurooppaan on suuri mahdollisuus, mutta tilannetta voidaan katsoa myös toisinpäin eurooppalaisesta näkökulmasta.

Tero Vaurasteen mukaan tullimaksujen poistaminen on tärkeä osa sopimusta. Esimerkiksi tavarankuljetuksessa veroprosentti vaihtelee 15 ja 25 prosentin välillä ja näiden poistaminen luo uusia mahdollisuuksia eri aloille Euroopassa ja Suomessa.

Suomelle ja Kanadalle yhteistä on se, että molemmat omistavat arktista aluetta. Arktisilla alueilla vapaakaupan merkitys on erityisen tärkeä, koska alueen vaatimat investoinnit, esimerkiksi infrastruktuurin osalta, ovat suuret. Kanadan omistama arktinen alue on valtava kooltaan, mutta siellä asuu vain noin 100 000 veronmaksajaa. Tällaisilla taloudellisilla alueilla vapaakauppasopimuksen tuomat mahdollisuudet kannattaa hyödyntää.

Yksi erityinen arktinen asia, johon sopimus tuo uusia mahdollisuuksia on alkuperäiskansojen yritykset. Tero Vauraste toivoo kanadalaisten ja suomalaisten alkuperäiskansojen yrityksiä välistä yhteistyötä tulevaisuudessa.

Määräyksien yhdenmukaistaminen, tuplastauksista poispääsy ja sitä kautta kulojen pieneneminen sekä markkinoille pääsyn helpotukset tulevat hyödyntämään myös arktisia alueita.

Seuraava kysymys koskee sopimuksen tuomien hyötyjen optimaalista käyttöä ja olisiko yrityksille sekä hallituksille mitään neuvoja asiaan liittyen. Dan Kellyn mielestä kanadalaisille yrityksille Yhdysvallat ovat olleet luonnollinen seuraava askel yrityksen laajentuessa ulkomaisille markkinoille. Tämä tulee varmasti pysymään muuttumattomana myös tulevaisuudessa. Viimeisin lama osoitti kuitenkin sen, että monipuolisimmille markkinoille on tarvetta ja CETA tulee auttamaan kanadalaisia yrityksiä tämän ongelman kanssa. CETA antaa paremman pääsyn uusille markkinoille, joita yritykset eivät välttämättä muuten olisi lähteneet tavoittelemaan. Dan Kelly neuvoo yrityksiä Atlantin valtameren molemmin puolin vain alkamaan hommiin. Aloittakaa keskustelu kaupankäynnin edustajien ja valtioiden virastojen kanssa, jotta voitte oppia sopimuksen tuomista mahdollisuuksista. Tämän jälkeen rakentakaa oma toimitusketju tai kyselkää apua ulkomaisilta toimittajilta. Pienelle yritykselle ensimmäisen askeleen ottaminen voi tuntua ylivoimaiselta, mutta se tulee olemaan vaivan arvoista.

Dan Kelly sanoo, ettei kanadalaisten yritysten tulisi unohtaa, että palvelujen alalla käydään valtavasti kauppaa ja siihen liittyy paljon mahdollisuuksia. Tuontia tekeville kanadalaisille yrityksille sopimus tuo myös paljon hyötyjä, sillä siitä tulee halvempaa. Näistä eduista kanadalaisten yritysten tulisi ottaa selvää ja kouluttaa itseään mahdollisimman nopeasti.

Julkiset hankinnat tulevat olemaan yrityksille avoimia CETA:n ansiosta. Aiemmin on tapahtunut tilanteita, joissa paikallisella tai kansallisella tasolla yritykset eivät ole olleet perillä liittyen omiin mahdollisuuksiinsa julkisiin hankintoihin liittyen. Kanadan puolelta on sovittu, että yrityksille luodaan yksi paikka, josta löytyy tarvittava informaatio kansallis- ja provinssin tasolla olevista julkisista hankinnoista.

Tätä kautta niin kanadalaistan kuin eurooppalaisten yritysten on helppo seurata, millaisia projekteja hallituksella on tarjolla. Nämä ovat täysin uudet markkinat eurooppalaisille yrityksille. Vauraste toivoo hallituksilta nopeaa toimintaa määräyksien yhdenmukaistamiselle, erityisesti ammatillisella puolella. Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että jos henkilö on saanut insinöörin paperit EU:ssa, hän voisi näillä samoilla papereilla tehdä oman alansa töitä Kanadassa, eli hänen ammattinsa tunnustetaan samalla tavalla kummallakin alueella.

Dan Kellyn viimeinen toive hallituksille on tuplatestausten lopettaminen nopealla aikataululla. Tuplatestausta tulee yrityksille niin kalliiksi, että mielenkiinto siirtyä uusille markkinoille lakkaa tähän esteeseen. Hallitusten tulisi tarjota yrityksille käytännöllistä tietoa siitä, mitkä ovat tunnustettavissa olevat standardit molempien osapuolten välillä. (YouTube 2016.)

6 YRITYSTEN JA HAASTATELTAVIEN ESITTELY

Tutkimus toteutettiin sähköpostihaastatteluna, johon vastasi kuusi eri henkilöä viidestä eri yrityksestä. Vastaukset antoivat Wärtsilä, Rani Plast, Beamex, WOIMA ja Bäck & Co. Vastanneista kaksi henkilöä työskentelee Wärtsilälle. Vastanneista yrityksistä Wärtsilä, Rani Plast ja Beamex tekivät kauppaa kanadalaisien yritysten kanssa haastattelun tekemisen aikana.

Wärtsilä on Helsingin pörssiin listattu vuonna 1834 perustettu suomalainen yritys, joka on kansainvälisesti johtava innovatiivisen teknologian ja elinkaariratkaisujen toimittaja merenkulku- ja energiamaarkkinoilla. Kansainvälisesti Wärtsilällä on yli 200 toimipistettä 68 maassa ja noin 17 000 työntekijää. Yhtiö työllistää Suomessa noin 3700 henkilöä lähes 50 eri kansallisuudesta. Suomen toimipisteet sijaitsevat Vaasassa, Turussa sekä Helsingissä, joka on samalla yrityksen pääkonttori. Wärtsilä Finland Oy on Wärtsilän suurin tytäryhtiö. Vuonna 2021 Wärtsilän liikevaihto oli 4,8 miljardia euroa.

Haastateltavat henkilöt olivat Per Hannuksela, Senior Co-Ordinator, Invoicing and Export documentation / Joni Uusipaikka, Senior strategic purchaser.

Rani Plast sai alkunsa vuonna 1955, kun Ahlbäckin perhe perusti yrityksen sodanjälkeiseen Teerijärven kylään Pohjanmaalla. Tästä perheyrityksestä on sittemmin tullut yksi maailman tärkeimmistä pakkausalan toimijoista. Yritys tuottaa pakkausratkaisuja erilaisiin pakkaustarpeisiin tarjoamalla laadukkaan ja kattavan valikoiman teollisuus ja maatalouspakkauskalvoja. Rani Group on kansainvälinen konserni, joka työllistää noin tuhat työntekijää ja omistaa yhdeksän tehdasta viidessä maassa. Konsernin liikevaihto on yli 300 miljoonaa euroa ja se vie tuotteitaan 50 maahan.

Haastateltava oli Päivi Olsson, Aluemyyntipäällikkö (Agri).

Beamex on vuonna 1975 kalakaupan kellarissa alkunsa saanut suomalainen yritys, joka kehittää kalibraattoreita, kalibrointiohjelmistoja, kalibrointipenkkejä ja näihin

liittyviä palveluja. Tänä päivänä yli 12 000 yritystä 139 eri maassa käyttää Beames tuotteita prosessi-instrumenttien kalibroimiseen ja kalibrointien hallintaan.

Haastateltava oli Juha Salimäki, Director, Sales Operations.

Woima on suomalainen yritys, joka toimittaa parhaan luokan ”waste-to-value” tuotteita, projekteja ja palveluja maailmanlaajuisesti. Yrityksen tarkoituksena on ratkaista jätteisiin liittyviä haasteita globaalilla tasolla.

Haastateltava oli Henri Kinnunen, CEO.

Bäck & Co on vuonna 1970 Pietarsaareissa perustettu yritys, joka tarjoaa laajan valikoiman työkaluja, koneita, suojarusteita sekä erilaisia sisustusratkaisuja. Yrityksen valikoima on suunnattu erityisesti koulujen teknisen työn tarpeisiin. Yrityksen asiakkaita ovat peruskoulut, ammatilliset oppilaitokset ja rakennusalan yritykset. Henkilökuntaan kuuluu 12 työntekijää ja yrityksen liikevaihto vuonna 2021 oli 4,6 miljoonaa euroa.

Haastateltava oli Carita Sundqvist, TJ.

7 HAASTATTELUTUTKIMUKSEN TULOKSET

Haastatteluun vastanneet yritykset ovat kooltaan keskisuuria tai suuria. Jokaisella yrityksellä on ollut pitkän aikaa toimintaa ulkomailla, jopa useassa kymmenessä maassa. Osa haastateltavista yrityksistä on globaaleja toimijoita, jotka ovat vankistaneet asemansa maailman markkinoilla. Näille yrityksille uusien markkinoiden haltuun ottaminen käy rutiinin kautta, mikäli kysyntää ja tarvetta löytyy. Keskisuuret yritykset, joilla ei ole vielä toimintaa kovin monessa maassa, ovat elinkaarensa siinä vaiheessa, että laajentaminen uusille markkinoille kiinnostaa ja on mahdollista. Näissä yrityksissä Kanada ei ole kuitenkaan erottunut millään tavalla edukseen yrityksen sisäisissä keskusteluissa. Lähes kaikki vastanneet olivat kuulleet Kanadan ja EU:n välisestä kauppasopimuksesta (CETA) ennen haastattelua, mutta sopimuksen yksityiskohdat sekä mahdolliset hyödyt eivät olleet tiedossa.

Kaikki haastattelemani yritykset olivat tehneet Kanadan kanssa kauppaa jo ennen CETA-sopimuksen syntymistä. Vaikka sopimus on vielä melko nuori, on sen ansiota kauppaa sekä kyselyt lisääntyneet joissain suomalaisissa yrityksissä, kuten Päivi kirjoittaa:

”Teimme kauppaa jo ennen, mutta mielestäni vasta nyt viimeisen kolmen vuoden aikana Kanadan kauppaa (näkyvä myös kyselyiden määrässä) on alkanut kasvaa.”

CETA on vaikuttanut eri tavalla suomalaisissa yrityksissä, toisissa enemmän, toisissa vähemmän. Kaupankäynnin konkreettisista muutoksista lisääntynyt kauppaa ja helpotukset tullin kanssa ovat olleet näkyvin asia, mitä yritykset ovat huomanneet. Per kirjoittaa:

”Tullaukset on helpottunut meille sekä asiakkaalle kun eivät enään ole yhtä vaikeita ja vaativia papereitten suhteen.”

Tullihelpotukset voivat vaikuttaa Kanadan kauppaan myönteisesti muihin maihin verrattuna. Kanada voidaan kokea mieluisempaan vaihtoehtona kaupan käynnille jatkossa, mikäli toisen maan tulliasiointi koetaan liian haastavana, epäselvänä ja

kalliina. Tähän liittyen Päivin kommentti kaupasta Kanadan kanssa esimerkiksi Yhdysvaltoihin verrattuna:

”Kaupankäynnin lisääntyminen, ei ongelmia tullauksen kanssa lainkaan (vrt. USA jossa ongelmia jatkuvasti).”

Yritysten sisäinen siirtyminen kauppasopimukseen koettiin haastavaksi kysymykseksi, uskoakseni sen laajuuden vuoksi. Joko mitään ei tapahtunut yrityksen sisällä, tai haastateltava ei osannut kertoa näin ison kokonaisuuden vaikutuksista yrityksen ja erilaisten osastojen sisällä. Kauppasopimuksen myötä työtävät voivat vaihtua ja erilaisia muutoksia tapahtua yrityksen eri osastoilla, näihin liittyen Joni kirjoittaa:

”Varaosapuolen näkökulmasta suurimmat muutokset koskivat business controllin kirjanpituksia ja Kampenin keskusvaraston Customs data experttejä, joiden toiminta helpottui CETA:n myötä tullausbyrokratian vähentyessä. Kanadan varaosavientiin on usein liittynyt työläitä Chamber of Commercen tuotealkuperä ”pistokokeita”, joissa komponentin alkuperän on täytettävä kaikki dokumentaatiovaatimukset (ECCN, Customs tariff etc), jotka olivat merkittävästi työlämmät kuin esim. EU osilla, CETA:n myötä tästä päästiin eroon ja toiminta helpottui.”

Vastaukset yrityksen kilpailukyvyn lisääntymisestä Kanadan markkinoilla olivat kaksipuolisia. Vaikka oman yrityksen kilpailukyvyn ei koettu muuttuneen, uskottiin sopimuksen auttavan suomalaisia yrityksiä Kanadan markkinoilla. Sopimuksen koetuista eduista kilpailukykyyn nähden Joni kirjoittaa:

”Ehdottomasti, kuten aiemmin kuvasin niin CETA on mahdollistanut meidän paremman kilpailukyvyn, tämä tarkoittaa projektien kohdalla niin laitos, investointi, kuin henkilöosaamisen kulurakenteen laskemista ja täten lopullisen projektihinnan laskemista, joka nostaa mahdollisuuksiimme projektien voittamiseen niin yksityisten, kuin myös julkisissa kilpailutuksissa.”

Kysyessä kauppasopimukseen liittyvistä puutteista vastauksia tuli heikonlaisesti. Tästä voidaan päätellä, että sopimukseen ollaan pääasiassa tyytyväisiä. Kuitenkin toisesta näkökulmasta voisi ajatella, että negatiivisen palautteen puute kertoo

kauppasopimuksen nuoresta iästä. Sopimuksen yksityiskohdat eivät ole täysin selvillä vielä yrityksissä, eikä sopimuksen mukaista kauppaa ole pystynyt tekemään ajallisesti pitkää aikaa, joten ongelmia ei ole välttämättä vielä ehditty löytämään.

Kysely vapaakauppasopimukseen liittyen lähetettiin myös yrityksille, jotka eivät käy kauppaa Kanadassa. Tämän tarkoituksena oli nähdä, voisiko Kanada olla uusi potentiaalinen kauppamaa suomalaisille yrityksille. Kyselyn tarkoituksena oli myös informoida yrityksiä sopimuksen olemassaolosta ja herättää mielenkiinnon kipinä Kanadaa kohtaan.

Sopimuksen tuomien helpotusten koettiin lisäävän Kanadan viehätystä kauppanaana. Erityisesti tullimaksujen poistaminen koettiin suurena kilpailuetuna paikallisia toimijoita vastaan. Kanadan markkinat koettiin myös melko kilpailtuna alueena, Henri kirjoittaa:

”Mahdollisesti – Kanada on ympäristönä helppo eikä vaadi erikoisosaamista sinänsä ja lainsäädäntö on länsimainen eikä siellä ole esim korruptiota. Vapaakauppasopimus saattaa avittaa yrityksien vientiponnisteluja mutta Kanadan markkina on melko kilpailtu ja paikalliset yritykset huomattavasti vahvempia kuin esim latinalaisessa amerikassa.”

Kyselyn yhteydessä haastoin suomalaisia yrityksiä miettimään omia vahvuuksiaan, laajenemisstrategiaansa sekä sitä, miten heidän logistinen ketjunsä olisi valmis Kanadan kauppaa varten.

Yrityksillä on kova luotto omaan tekemiseensä ja siihen, että Kanadan markkinat olisi mahdollista ottaa haltuun. Haastattelemani yritykset toimivat projektiluontoisesti ja pystyvät lisäämään uuden maan profiiliinsa vanhan tutun kaavan kautta. Carita kirjoittaa:

”Vahvuutemme on meidän yrityksemme pitkä kokemus, meidän erikoistuneella alallamme. Toimintamme toimisi suoraan, samankaltaisilla projekteilla mitä on toimitettu aikaisemmin, missä maat ovat hakeneet Suomen opetussuunnitelman mukaista koulumallia.”

Uusille markkinoille siirtymisessä on myös omat haasteensa. Kysyessä uusien markkinoiden haltuun ottamisesta ja siitä, voisiko vanha hyväksi koettu malli toimia myös Kanadan kohdalla, Henri kommentoi:

”Kyllä ja ei – Kanada on haastava aikavyöhykkeenä ja vaatisi ehdottomasti paikallisen työntekijän / edustajan sekä aktiivista vierailua.”

Haastattelemissani yrityksissä luotetaan siihen, että logistisen ketjun runko on rakennettu niin vahvasti, että se kestää uuden kauppamaan lisäämisen portfolioon. Carita kommentoi uuden kauppamaan mahdollista lisäämistä logistiseen ketjuun seuraavasti:

”Ehdottomasti on, koska yrityksessä on selkeät toimintaprosessit (ISO 9001:2015) ja erittäin pätevä henkilökunta, jonka avulla laajentaminen olisi täysin mahdollista. Meidän haasteemme olisi ehkä enemmän tilantarpeet/-puutteet sekä uuden pätevän henkilökunnan löytäminen.”

Haastattelun yhteydessä lähetin pienen infopakedin, jossa kerrottiin kauppasopimuksen pääkohdista ja vaikutuksista kauppaan Kanadan ja Suomen välillä. Infopaketti toi jokaiselle haastateltavalle uutta tietoa sopimuksesta ja sen sisällöstä. Yritykset, joilla ei toistaiseksi ole kauppaa Kanadan kanssa, ovat varovaisen optimistisia sen suhteen, että Kanadaa voisi miettiä seuraavana kauppamaana. Kaikki vastanneet jakoivat mielipiteen siitä, että sopimus on positiivinen asia Suomen kauppaa, sekä suomalaisia yrityksiä ajatellen. Sopimus sisältää paljon mahdollisuuksia ja potentiaalia, jota ei kuitenkaan vielä ole hyödynnetty täysin, sopimuksen ollessa vielä melko uusi asia. Tietoa asiasta tulisi lisätä suomalaisten yritysten sisällä.

8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä ei ole tarpeeksi tietoa sopimuksen syntymisestä ja olemassaolosta. Sopimusta pitäisi jollain tavalla pystyä markkinoimaan tehokkaammin, jotta siitä saataisiin kaikki potentiaali käytettyä. Yleensä ulkomaan kauppaa aloittava yritys keskittyy miettimään potentiaalisia kauppakumppaneita naapurimaista joukosta tai Euroopan sisältä, mutta CETA:n myötä katseet voitaisiin alusta asti suunnata myös Kanadaan.

Yrityksillä, jotka eivät tee kauppaa Kanadan kanssa on varovaista / maltillista mielenkiintoa Kanadan suuntaan, kun saivat tietää CETA:sta haastattelun yhteydessä. Jonkinlaista tukea yrityksille voitaisiin tarjota, jotta uskaltavat lähteä kokeilemaan. Riskejä on otettava ja kaupan kasvaessa Suomi voittaa, mutta niin myös Kanada.

Pitäisikö rakentaa jonkinlainen Suomi – Kanada yhteistyötä lisäävä sekä helpottava järjestö CETA:n ympärille? EU:n tulisi miettiä vastaavanlaisten vapaakauppasopimusten tekoa myös muiden potentiaalisten kauppamaiden kanssa, jotka tällä hetkellä eivät herätä eurooppalaisten innostusta kaupankäynnin haasteiden takia. Kaupankäynnin helpotuksia tulisi miettiä myös globaalien kilpailutilanteiden kannalta, jotta EU ja sen maat pysyisivät mukana jatkuvasti kovenevassa taloudellisessa kilpailussa. Yhdysvallat, Kiina, Intia ja Venäjä pystyvät kilpailemaan maailman markkinoilla omilla vahvuuksillaan, joita EU:lla ei välttämättä ole. Tästä syystä EU voisi pyrkiä tekemään alueestaan mieluisan yhteistyökumppanin vapaakauppasopimusten kaltaisilla helpotuksilla globaalilla tasolla.

9 YHTEENVETO

CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) on EU:n ja Kanadan välinen vapaakauppasopimus, joka tuo paljon helpotuksia kaupankäyntiin alueiden välillä. Suurimmat muutokset liittyvät tullin toimintaan, palvelumarkkinoiden sekä julkisten hankintojen avautumiseen, työntekijöiden liikkumiseen alueiden välillä, investointeihin ja pienyritysten kilpailukyvyyn lisäämiseen.

Työn alussa kerroin tavoitteekseni kerätä kasaan kauppasopimus CETA:n olennaisimmat kohdat ja selvittää, ovatko suomalaiset yritykset tietoisia sopimuksen olemassaolosta. Lisäksi työn tarkoituksena oli selvittää sopimuksen hyötyjä suomalaisten yritysten näkökulmasta, sekä kaupanteon kannattavuutta Kanadaan sopimuksen tuomien kaupan helpotusten jälkeen. Haastatteluosuuden tarkoitus oli ottaa selvää, kuinka CETA on vaikuttanut suomalaisiin yrityksiin. Haastatteluja varten loin kaksi erilaista kyselylomaketta; yhden yrityksille, jotka käyvät kauppaa ennestään Kanadassa ja toisen yrityksille, joilla ei toistaiseksi ole kauppaa Kanadaan. Kauppaa käyviltä yrityksiltä halusin selvittää, millaisia konkreettisia muutoksia CETA on tuonut kaupankäyntiin esimerkiksi myynnin, tullauksen ja yrityksen sisäisiä työtapoja ajatellen. Yrityksiä, jotka eivät vielä käyneet kauppaa Kanadaan, halusin informoida CETA:sta ja haastaa heitä miettimään Kanadassa seuraavana potentiaalisena kauppakohteena.

Teoriasta löytyy ytimekkäästi oleelliset tiedot näistä ja lukijan on helppo saada haltuunsa sopimuksen pääkohdat. Tutkimuksessa on käytetty tuoreinta tietoa mitä vapaakauppasopimuksesta on saatavilla.

Haastavaa työssä oli kehittää sopivat kyselylomakkeet haastatteluja varten, ja saada perinpohjaisia vastauksia kysymyksiin. Tämä johtuu varmasti sopimuksen uutuudesta ja siitä, että se on integroitu hyvin käyttöön niissä yrityksissä, missä kauppaa Kanadaan on ennestään käyty.

Jatkotutkimusta varten voitaisiin tehdä case-tutkimus yrityksen laajentumisesta Kanadan markkinoille. Toinen vaihtoehto olisi selvittää, paljonko yritys X sääs-

täisi rahaa aloittaessa kaupan Kanadassa vs. maassa, jonka kanssa Suomella ei ole vapaakauppasopimusta.

LÄHTEET

Elektroniset julkaisut

European Commission 2017. CETA explained. Viitattu 14.9.2021.

<https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/>

Euroopan komissio 2017. EU:n ja Kanadan laaja-alainen talous- ja kauppasopimus. Viitattu 10.10.2021.

https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/may/tradoc_155576.pdf

Ulkoministeriö 2022. EU:n ja Kanadan välinen kauppasopimus CETA. Viitattu 10.10.2021.

<https://um.fi/documents/35732/0/EUn%20ja%20Kanadan%20valinen%20kauppasopimus%20CETA.pdf/e203e300-8fda-1064-05e6-8d3b79332f62?t=1527067926225>

Parliament of Finland 2018. The Parliament accepted the CETA agreement. Viitattu 15.10.2021.

<https://www.eduskunta.fi/EN/tiedotteet/Pages/CETA-accepted-16052018.aspx>

Suomi ulkomailla 2019. Kanada pyrkii kansainvälisten kauppasuhteiden laajentamiseen. Viitattu 29.10.2021.

https://finlandabroad.fi/web/can/ajankohtaista/-/asset_publisher/TV8iYvdcF3tq/content/kanada-pyrkii-kansainvalisten-kauppasuhteidensa-laajentamiseen/384951

Youtube 2016. What does CETA mean for trade? Viitattu 15.11.2021.

https://www.youtube.com/watch?v=w_mjoxWjuLU

Ahonen A. 2019. Maailman markkinat 2019–2020. Ulkoministeriö. Viitattu 20.11.2021.

https://um.fi/documents/35732/0/Maailman_Markkinat_julkaisu_2019-2020.pdf/06f61d79-d3c4-cc13-1cd0-394fb479fcac?t=1562654391130

LIITE 1

Kyselylomake yritykselle, joka **KÄY** kauppaa Kanadan kanssa.

Yrityksen nimi:

Yrityksen toimiala:

Yrityksen koko:

Haastateltavan nimi ja titteli:

1. Tekeekö yrityksenne kauppaa Suomen ulkopuolella? Jos kyllä, niin missä maissa?
2. Onko yrityksenne laajentanut toimintaansa uuteen maahan viime aikoina, minne?
3. Onko Kanadan ja EU:n välinen vapaakauppasopimus CETA sinulle ennestään tuttu?
4. Tekikö yrityksenne kauppaa Kanadan kanssa ennen CETA-sopimuksen allekirjoittamista vai oliko sopimuksen ansiota, että yrityksenne siirtyi kanadalaisille markkinoille?
5. Millä tavoin CETA on vaikuttanut kaupankäyntiin kanadalaisten yritysten kanssa konkreettisesti? Esimerkiksi kaupankäynnin lisääntyminen, helpotukset tullin kanssa tai muuta?
6. Millainen siirtymä CETA:n mukana tuli ja miten se näkyi yrityksenne sisällä?
7. Koetko, että yrityksenne on muuttunut CETA:n myötä kilpailukykyisemmäksi Kanadan markkinoilla?
8. Positiivista informaatiota vapaakauppasopimukseen liittyen löytyy, mutta oletko törmännyt työssäsi asioihin, jotka olisi voitu tehdä paremmin sopimusta laatiessa?
9. Onko tämä kysely ja lähettämäni infopaketti antanut teille uutta tietoa CETA:sta ja sen vaikutuksista Suomen ja Kanadan välisessä kaupankäynnissä?
10. Koetko Kanadan markkinoille syntyneen uutta potentiaalia suomalaisia yrityksiä ajatellen sopimuksen myötä?

LIITE 2

Kyselylomake yritykselle, joka **EI** käy kauppaa Kanadan kanssa.

Yrityksen nimi:

Yrityksen toimiala:

Yrityksen koko:

Haastateltavan nimi ja titteli:

1. Tekeekö yrityksenne kauppaa Suomen ulkopuolella? Jos kyllä, niin missä?
2. Onko yrityksellänne kiinnostusta laajentaa toimintaansa uusille markkinoille, mihin mahdollisesti?
3. Onko yrityksen sisällä koskaan mietitty kaupankäyntiä Kanadan markkinoilla?
4. Onko Kanadan ja EU:n välinen vapaakauppasopimus CETA sinulle ennestään tuttu?
5. Lähetin sähköpostin yhteydessä infopakettin CETA:an liittyen. Sisältääkö vapaakauppasopimus sellaisia helpotuksia, jotka herättävät mielenkiintoa Kanadaa kohtaan? Onko sopimuksessa suoraan yritystänne helpottavia asioita, mikäli kauppaa alettaisiin tekemään Kanadassa?
6. Mitkä ovat yrityksenne vahvuudet ja voisivatko ne toimia sellaisenaan Kanadassa?
7. Kuinka olette siirtyneet uusille markkinoille aikaisemmin ja voisiko sama strategia toimia Kanadan suhteen?
8. Onko logistinen ketjunne rakennettu siten, että uuden kauppamaan lisääminen olisi mahdollista?
9. Onko tämä kysely ja lähettämäni infopaketti antanut yrityksellenne uutta tietoa CETA:sta ja sen vaikutuksista Suomen ja Kanadan välisessä kaupassa?
10. Tuleeko yrityksenne perehtymään Kanadan markkinoiden mahdollisuuksiin tämän kyselyn myötä?