

YHDYSVALLAT

MARRASKUU 2022

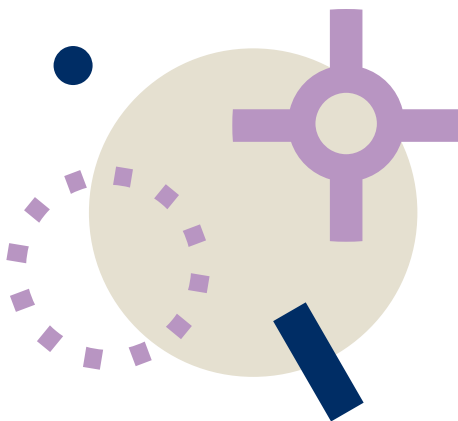
MAAKATSAUS



KESKUS-
KAUPPAKAMARI

SISÄLTÖ

Johdanto.....	4
Suomi tunnetaan luotettavana kumppanina.....	6
Osavaltiot muodostavat omat markkinansa	9
Yhdysvallat – tuhannen taalan paikka suomalaisille yrityksille	12
Yhdysvallat: Mahdollisuuksia ja uhkia	15
Trumpismin aikakausi voi jatkua vielä pitkään	19
Historiallinen ilmastopaketti sisältää paljon porkkanaa ja vähän keppiä	21
Huoli Kiinasta kasvaa – vahvistuvatko transatlanttiset suhteet?	23
Kiristynvä rahapolitiikka uhkaa suistaa Yhdysvallat taantumaan.....	26
Betting On Ourselves: The U.S. Europe, and China.....	28
Key challenges and recommendations for Finns doing business in America.....	31
Increasing Business with the U.S. – Now is the Time	34



JOHDANTO

Maailmankauppa hakee nyt uutta järjestystä. Blokit vahvistuvat ja vastakkainasettelu kiristyy. On tärkeää kiinnittää huomiota Yhdysvaltain ja Kiinan suhteiden kehitykseen. Venäjän sota vahvistaa jännitteitä ja vahvistaa irtikytkentää. Yritysten on entistä aktiivisemmin arvioitava geopolittisia riskejään oman liiketoimintansa näkökulmasta.

Keskuskauppakamarin vientijohtajakyselyn mukaan jopa 95 % vientiyrityksistä on jollakin tavalla varautunut tai varautumassa geopolitiikan aiheuttamiin mahdollisiin häiriöihin. Samaisen kyselyn mukaan lähentyneet suhteet Yhdysvaltoihin ja Nato-jäsenyyssprosessi hyödyttävät lähes 60 prosenttia vientiyrityksiä. Voisi sanoa, että jännittynyt ja epävarma geopolittinen tilanne luo Suomessa entistä vahvempaa kiinnostusta Yhdysvaltojen kasvavia markkinoita kohtaan.

Yhdysvallat on Suomen tärkein kauppakumppani EU:n ulkopuolella. Tavaravienti on ollut kasvussa jo ennen Venäjän hyökkäyssotaa ja Suomen palveluvienti on merkittävää. Yhdysvallat on Suomen toiseksi tärkein kauppakumppani Ruotsin jälkeen, kun lasketaan yhteen sekä tavarat että palvelut. Suomen tunnettuus on kasvanut Nato-jäsenyyssprosessin aikana ja maineemme on hyvä. Suomalaiselle osaamiselle ja tiivistyvälle yhteistyölle on kasvavaa kysyntää. Hyvänä esimerkkinä ovat hävittäjäkaupat, jotka raottavat suomalaisille yrityksille vaikeasti avautuvia ovia. Puolustusteollisuus on yksi maailman suojelluimpia kaupan aloja ja yhteistyö voi olla arvokasta niin siviili- kuin puolustusalan yrityksille.



Suomen tunnettuus on kasvanut Nato-jäsenyyssprosessin aikana ja maineemme on hyvä.

Yhdysvallat on valtava markkina-alue ja sitä kannattaa lähestyä kaupunkien tai osavaltioiden kautta. Monessa kaupungissa on kysyntää liikenteen, älykkäiden kaupunkien, satamien tai terveydenhuollon ratkaisuille. Monissa osavaltioissa on käynnissä massiivisia vihreän siirtymän ja digitaalisuuden hankkeita. Suomi on tehnyt yhteistyösopimuksia viiden eri osavaltion kanssa, joiden hankesuunnitelmat ja intressit vastaavat suomalaisten yritysten tarjoamaa.

Transatlanttinen yhteistyö syvenee ja tämä näkyy myös tiivistyvänä yhteistyönä EU:n ja Yhdysvaltojen välillä. Viime vuonna perustettu kauppa- ja teknologianeuvosto koordinoi globaaleihin kauppa- ja teknologiakysymyksiin liittyvää yhteistyötä ja syventää yhteisiin demokraattisiin arvoihin perustuvia kauppasuhteita. Neuvosto on hyvä startti transatlanttisten kaupallisten suhteiden uudelleenlämmittämiseksi, mutta sen agendalle tarvitaan konkretiaa ja aitoa yhteistyön henkeä.

Taloudellista ja kaupallista kumppanuutta EU:n ja Yhdysvaltojen välillä on edelleen vahvistettava. Yhdysvalloissa, vaalien alla ja vaalien välissä, protektionismi kuitenkin voimistuu edelleen ja Amerikka Ensin-ajattelu on vahvoilla. EU ja eurooppalaiset yritykset mielletään kumppaneiksi, mutta silti kotimaisuusvaatimukset ja erilaiset verohelpotukset kotimaiselle tuotannolle vaikuttavat haitallisesti eurooppalaisten yritysten kilpailukykyyn ja markkinoillepääsyyn. **EU:n on voimakkaammin vaikutettava yritysten markkinoillepääsyn ongelmien ja kaupan esteiden vähentämiseksi. Yhdysvaltojen on osoitettava päätöksin ja teoin eurooppalaisen kumppanin strateginen merkitys.**

Tämä Keskuskauppakamarin katsaus on ajankohtainen tietopaketti yrityksille Yhdysvalloista. Asiantuntijoiden kirjoituksissa käsitellään Yhdysvaltojen ja Suomen kauppasuhteita ja niiden kehittämismahdollisuuksia. Kirjoituksissa pureudutaan myös EU:n, Yhdysvaltojen ja Kiinan suhteisiin sekä Yhdysvaltojen sisäpolitiikkaan ja talouteen. Monipuolisen katsauksen syntyyn ovat osallistuneet Ulkoministeriö, Business Finland, Ulkopoliittinen Instituutti, Amcham Finland, Brookings Institute ja Keskuskauppakamarin asiantuntijat. Lämmin kiitos hyvästä yhteistyöstä.



Lenita Toivakka

Kansainvälisten asioiden johtaja
Keskuskauppakamari
lenita.toivakka@chamber.fi

SUOMI TUNNETAAN LUOTETTAVANA KUMPPANINA

Geopoliittisten jännitteiden kasvaessa ja maailmantalouden epävarmassa tilassa Suomen tulee tiivistää suhteita saman arvo-pohjan jakavien maiden kanssa. Yhdysvallat on Suomelle tärkeä kumppani ja Nato-jäsenyytemme tiivistää suhteitamme entistä syvemmiksi. Myös Keskuskauppakamarin uusimman vientijohtajakyselyn vastaajista 24 prosenttia oli sitä mieltä, että Suomen tiivistyneet suhteet Yhdysvaltoihin hyödyttävät heidän vientinäkymiään ja 32 prosenttia oli lähes samaa mieltä.



Ville Skinnari
Kehitysyhteistyö- ja
ulkomaankauppaministeri

Viimeisen vuoden aikana Suomen maine luotettavana kumppanina on entisestään levinnyt ja tunnettavuus Yhdysvalloissa on merkittävästi lisääntynyt. Suomi nähdään turvallisuuden tuottajana ja taakanjakajana, ja Yhdysvalloissa arvostetaan myös monipuolista osaamistamme talouden ja teknologian aloilla. Suomalaisyriyten kannattaakin nyt hyödyntää tätä lisääntynyttä kiinnostusta osaamistamme ja tarjontaamme kohtaan.

Suomen ja Yhdysvaltojen välinen kauppa kasvaa voimakkaasti. Suomen Yhdysvaltojen viennin prosentuaalinen kasvu on viimeisten kolme vuoden aikana ollut kaksinumeroista ja kokonaisviennissä Yhdysvallat on Suomen toiseksi suurin suora markkina Ruotsin jälkeen. Suomen kokonaisvienti Yhdysvaltoihin viime vuonna oli yli 11 miljardia euroa. On myös syytä huomioida, että Suomen palveluvienti Yhdysvaltoihin on kolminkertaistunut kahdeksassa vuodessa ja edustaa jo viidesosaa Suomen koko palveluviennistä. **Laskettaessa viennin ja tuonnin lisäksi myös investoinnit ja innovaatioyhteistyö, on Yhdysvaltojen taloudellinen painoarvo yksittäisistä maista Suomelle kaikkein suurin.**

Mitä yrityksiltä sitten vaaditaan Yhdysvaltain markkinoilla? Niiden on oltava kilpailukykyisiä, mutta tarvitaan myös Yhdysvaltojen tuntemusta ja resursseja. Yhdysvaltojen talous on koronapandemian aikana osoittanut jälleen kerran

muuntautumiskykynsä ja joustavuutensa. Yhdysvaltojen suuret markkinat tarjoavat mahdollisuuksia lähes kaikilla sektoreilla, mutta kilpailu on kovaa.

Virkaanastujaispuheessaan presidentti Joe Biden totesi, että Amerikka on palannut. Kauppapolitiikan saralla tämä herätti toiveita siitä, että uudella hallinnolla olisi halukkuutta ratkaista kauppapoliittisia kiistoja ja uudistaa monenvälistä kauppajärjestelmää. Tällä hetkellä tilanne on kaksijakoinen. Bidenin hallinto on tehnyt merkittäviä ympäristöön ja ilmastoon liittyviä toimia, mutta hallinnon kauppapolitiikka pyrkii samalla suojaamaan Yhdysvaltojen kotimaista tuotantoa ja amerikkalaisia työntekijöitä. Viimeaikaiset merkittävät lainsäädäntöpaketit, kuten Inflation Reduction Act sekä The CHIPS and Science Act, kasvattavat Yhdysvaltain ilmastodiplomatian pääomaa, mutta niiden sisältämät mittavat kotimaisuusvaatimukset aiheuttavat ymmärrettävästi huolta ulkomaisissa toimijoissa.

Presidentti Bidenin Kiina-politiikka on pitkälti jatkanut presidentti Trumpin viitoitettamalla tiellä. Yhdysvaltojen hiljattain julkaisemassa kansallisessa turvallisuusstrategiassa Kiina mainitaan merkittävänä geopolittisena haasteena. Eurooppalaisille yrityksille tämä geopolittinen kilpailu voi tarjota uusia mahdollisuuksia, kun Yhdysvallat pyrkii kotiuttamaan tuotantoketjuja ja uudelleenjärjestämään tuotantoa ”ystävällismielisten maiden kesken”. **Yhdysvalloille on määrätietoisesti korostettava, että keskinäinen yhteistyö vahvistaa ja protektionismi heikentää transatlanttisia edellytyksiä kilpailla Kiinan kanssa.**

Yhdysvaltojen asettamat teknologian ja komponenttien vientikiellot Kiinaan vaikuttavat suoraan myös eurooppalaisiin Kiinan kanssa kauppaa tekeviin yrityksiin. Onkin entistä tärkeämpää tiivistää transatlanttista yhteistyötä kauppapolitiikan saralla. Positiivinen esimerkki lisääntyneestä yhteistyöstä on vuonna 2021 perustettu EU:n ja Yhdysvaltojen välinen kauppa- ja teknologianeuvosto (TTC). EU ja Yhdysvallat pyrkivät TTC:n avulla syventämään konkreettista yhteistyötä kauppaan, talouteen ja teknologiaan liittyvissä kysymyksissä ja luomaan yhteisiä toimintamalleja ja pelisääntöjä mm. teknologiastandardien, turvallisten tuotantoketjujen sekä tekoälyn osalta. Vaikka prosessit etenevät välillä hitaasti, jatkamme aktiivista vaikuttamistyötä Yhdysvaltojen suuntaan niin liittovaltio- kuin osavaltio-tasolla.

Suomi on aktiivisesti hakenut Yhdysvalloissa osavaltiotason kumppanuuksia, joiden kautta suomalaisille yrityksille ja tutkijoille avautuu Suomen kokoisia yhteistyömahdollisuuksia ja väyliä markkinoillepääsyyn. **Tällä hetkellä Suomella on poliittisen tason konkreettiset yhteistyöasiakirjat Mainen, Michiganin, Minnesotan, Washingtonin ja Coloradon kanssa.** Näissä kumppanuuksissa on

tarkoitus keskittyä maksimissaan kolmeen temaattiseen sektoriin, joissa pyritään konkreettisiin tuloksiin. Erityisinä painopisteinä ovat vihreä talous ja digitalisaatio.

Kaupallisen ja tutkimusalan yhteistyön lisäksi Suomi on kytköksissä myös osavaltioiden päätöksentekijöihin, joiden työllä on vaikutuksia koko maan politiikkaan. Osavaltiot ovat luonnollisia vastinpareja laajan sääntely- ja budjettivaltansa ansiosta ja niissä on usein helpompi identifioida suomalaisille yrityksille konkreettisia hankkeita ja asiakkaita. Vastaavasti osavaltiotason opeista ja referensseistä on hyötyä yritysten laajentaessa toimintaansa Yhdysvalloissa.

Tiivistyneen puolustusyhteistyön ohella tällä hetkellä Yhdysvalloissa ollaan erityisen kiinnostuneita Suomen monipuolisesta tarjonnasta teknologia-alalla. Suomen erityisosaaminen esimerkiksi kvanttialalla ja 5G/6G -teknologioissa tekevät meistä Yhdysvaltojen silmissä kokoamme suuremman toimijan. Tämän osaamisen täysimittaiseen hyödyntämiseen tarvitaan tiivistä yhteistyötä ja vahvoja kansainvälisiä verkostoja samanmielisten maiden kanssa. Yhdysvaltojen kanssa tehtävä yhteistyö teknologia-kysymyksissä palvelee suomalaisia yrityksiä ja yhteiskuntaa sekä lisää painoarvoamme myös modernina turvallisuuden tuottajana.

Ei tule unohtaa, että Yhdysvallat on tullut meitä lähemmäksi myös lisääntyneiden lentoyhteyksien kautta. Yhä useampi yhdysvaltalaiskaupunki on suoran yhteyden päässä, joten Atlantin ylittäminen on entistä vaivattomampaa. Kilpailluilla markkinoilla on tärkeä olla hyvin valmistautunut, joten matkalle on tärkeä lähteä markkinatuntien ja selkein tavoittein.

OSAVALTIOT MUODOSTAVAT OMAT MARKKINANSA

Maailmantalouden ja -politiikan sukeltaessa yhä epävarmempaan ja synkeämpään aikaan tarjoaa Yhdysvaltojen markkinat tällä hetkellä monelle suomalaisille yrityksille parhaimmat edellytykset viennin ja liiketoiminnan kasvattamiselle.

Tämänhetkiset ennusteet ensi vuodelle luopaavat Yhdysvaltoihin suurempaa kasvua kuin euroalueelle, Suomen talouden mahdollisesti jopa supistuesssa. Toisin kuin Euroopassa, inflaatio saadaan Yhdysvalloissa todennäköisesti kuriin ensi vuonna. Myös työttömyys tulee ennusteiden mukaan olemaan Eurooppaa alhaisemmalla tasolla.

Yhdysvaltojen merkitys Suomelle kauppakumppanina oli vahvistunut merkittävästi jo ennen Venäjän hyökkäyssotaa Ukraina. Globalisaation aikakauden hiipuminen, suurvaltakilpailun kiristyminen USA:n ja Kiinan välillä ja uusin yritys elävöittää transatlanttista kauppa- ja teknologiakumppanuutta yhdessä tulevan NATO-jäsenyyden kanssa lisäävät kaikki Yhdysvaltojen markkinoiden painoarvoa.

Venäjän markkinoiden sulkeutumisen ja muun idän suunnan kaupan vaikeutumisen seurauksena Yhdysvaltojen markkinoiden merkitys korostuu entisestään. Voidaankin todeta, että Yhdysvallat on Suomen ylivoimaisesti tärkein kauppakumppani, kun viennin ja investointien lisäksi otetaan huomioon innovaatioyhteistyö sekä osaajien liikkuvuus.

Yhdysvallat panostaa juuri nyt historiallisen mittavasti infrastruktuurinsa kehittämiseen ja vahvistamiseen. Tämän voisi sanoa tapahtuvan viime tippaan, sen verran massiiviseksi on maan investointivelka ja liikenne-, logistiikka-, energia-, tietoliikenneinfrastruktuurin aloilla muodostunut.



Okko-Pekka Salmimies
Pääkonsulaatin päällikkö,
Los Angeles,
Ulkoministeriö

Viime vuonna hyväksytty infrastruktuuripaketti on kooltaan lähes käsittämättömän suuri, triljoonaa dollaria. **Kyseinen tuhat miljardia on tarkoitus käyttää vesi-infrastruktuurin, liikenneväylien, julkisen liikenteen, lentoasemien, satamien sekä ympäristönsuojelun suorituskyvyn parantamiseen.** Toinen suunnattoman iso liittovaltion investointikokonaisuus on elokuussa hyväksytty 737 miljardin suuruinen inflaation vähentämisspaketti (IRA), joka on samalla maan historian suurin ilmastomuutokseen vastaiseen taisteluun kohdistuvat taloudellinen ponnistus.

Infrastruktuurin modernisointiin ja ilmastomuutokseen liittyvät investoinnit kytkeytyvät monilta osin toisiinsa ja digitaalisen ja vihreän kaksoissiirtymän rahoituksen kohdentaminen synnyttää Yhdysvalloissa valtavan suurta kysyntää, josta myös suomalaisten yritysten on mahdollista päästä osalliseksi. Kaksoissiirtymään myös liittyy monipuolisia tutkimus- ja innovaatioyhteistyöhön liittyviä mahdollisuuksia niin yrityksille kuin tutkimuslaitoksillekin.

Yhdysvallat on houkutteleva markkina suomalaisyrityksille myös terveys-, hyvinvointi-, elintarvike- viihde- ja muilla kulutustuotemarkkinoilla. **On syytä pitää mielessä, että Kalifornia olisi itsenäisenä valtiona maailman viidenneksi suurin kansantalous heti Saksan jälkeen ja suurempi kuin Ranska tai Yhdistyneet kuningaskunnat.** Kaliforniassa syntyy yhä suuri osa sekä teknologisista että liiketoiminnallisista innovaatioista. Useimmat niistä myös skaalataan Kaliforniassa.

Kalifornia on terveys- ja hyvinvointitrendien edelläkävijä. Los Angeles ja muut länsirannikon kaupungit toimivat lifestyle-ilmioiden suunnannäyttäjinä, ja toisaalta Yhdysvalloissa ilmiöitä osataan myös tuotteistaa ja kaupallistaa. Saunakulttuuri jaksaa täällä ihmetyttää ja kiinnostaa.

Los Angeles on myös cleantechin, biotieteiden, peliteollisuuden ja luovien alojen keskus. Joka kuudes on töissä luovien alojen yrityksessä, mikä kasvattaa kaupungin vetovoimaa.

Yksittäisen suomalaisen yrityksen kannalta Yhdysvaltoja ei tule tarkastella monoliittina. Sääntelyn, verotuksen, yleisen hintatason ja markkinatilanteen sekä osittain toimintakulttuurinkin kannalta jokainen 50 osavaltiosta muodostaa käytännössä oman markkinansa. Monet Yhdysvaltojen markkinoille tähyävät suomalaisyritykset kohdistavat katseensa itä- tai länsirannikkojen suurimpiin talouskeskittyymiin, mutta harvoin näiden viereen tai välimaastoon. Usein sopivin sillanpääasema liiketoiminnan aloittamiseksi täällä saattaisi kuitenkin löytyä hie-

man pienemmältä, kustannusrakenteeltaan halvemmalta ja vähemmän kilpaillulta markkinalta.

Team Finland -verkosto USA:ssa auttaa suomalaisia yrityksiä löytämään sopivan kohteen markkinoille tuloon. Pääkonsulaatin auttamista yrityksistä noin 60 prosenttia on start up -yrityksiä, 30 prosenttia PK-yrityksiä ja loput suuryrityksiä ja instituutionaalisia toimijoita. USA:n kymmenen vahvimman kasvun osavaltiota seitsemän (Utah, Washington, Kalifornia, Idaho, Colorado, Oregon ja Arizona) kuuluu Los Angelesin pääkonsulaatin toimialueeseen. Pääkonsulaatin ja Business Finlandin Palo Alton vientikeskuksen lisäksi läntisten osavaltioiden 11 kunniakonsulia auttavat suomalaisyrityksiä omilla toimialueillaan.

San Franciscossa ja Piilaaksossa yritysjohtajana, sijoittajana ja vapa-aikanaan Suomen kunniakonsulina toimiva Mårten Mickos tarjosi syyskuussa Helsingin Sanomien Visio-liitteessä oman reseptinsä Yhdysvaltojen markkinoilla menestymiseen. Kyseessä oli niin hyvä ja napakka tiivistys, että pääkohdat (vapaasti tulkittuna) ansaitsevat tulla lueteltua tässäkin yhteydessä.

RESEPTI YHDYSVALTOJEN MARKKINOILLA MENESTYmiseen:

- 1. Varmista resurssiesi riittävyys**
- 2. Tee kotiläksyt huolella ml. toimintaympäristöön ja kulttuuriin perehtyminen**
- 3. Pidä asenteesi avoimena ja ennakkoluuloista vapaana**
- 4. Ole valmis toimimaan ripeästi ja määrätietoisesti**
- 5. Panosta isosti kontaktien luomiseen**
- 6. Varaudu siihen, että asiakkaat ovat vaativia ja kiinnittävät huomiota yksityiskohtiin**
- 7. Varaudu siihenkin, että hyvälle asianajajalle voi tulla käyttöä**

Tervetuloa Yhdysvaltojen vaativille, mutta erittäin palkitseville markkinoille!

YHDYSVALLAT - TUHANNEN TAALAN PAIKKA SUOMALAISILLE YRITYKSILLE

Suomi on ollut yhdysvaltalaisessa mediassa tämän vuoden aikana ennennäkemättömällä tavalla. NATO-jäsenyys ja hävittäjäkaupat ovat tuoneet meille näkyvyyttä. Pääministeri Sanna Marinin sosiaalisessa mediassa saama korkeavaltainen tuki mm. Hilary Clintonilta lisäsi myös Suomen näkyvyyttä.

Poliittinen tilanne on Yhdysvalloissa tulehtunut, kompromisseja on vaikea saada aikaiseksi, mutta business pyörii edelleen. Inflaatio ja työvoimapula kuitenkin hidastavat kasvua ja ensimmäiset merkit talouden kangistumisesta ovat jo nähtävissä. Teknologijäätit ovat jäädyttäneet rekrytointejaan ja ovat jotkut jo vähentäneetkin väkeä. Esimerkiksi FedEx ilmoitti jokin aika sitten loppuvuoden näkymiensä heikentyneen. Palvelualoilla työpaikkoja on kuitenkin edelleen paljon täyttämättä, ja New Yorkissa -kaupungissa, joka ei koskaan nuku- läpi yön auki olleet ravintolat ovat joutuneet sulkemaan ovensa keskiyöllä työvoimapulan takia. Talouskasvun ennustetaan olevan tänä vuonna 1,6 % ja ensi vuonna 1,0 %. Ennuste on vaatimaton, mutta se tapahtuu kuitenkin maailman suurimmilla markkinoilla.

Kuka Yhdysvalloissa sitten pärjää? Menestyminen amerikkalaisessa liiketoimintakulttuurissa vaatii nopeaa reagoimista sekä kykyä selkeästi ilmaista, mitä hyötyä yrityksen tuotteesta tai palvelusta saa. Yhdysvalloissa pärjäävät ketterät yritykset, joiden ansaintalogiikka on kunnossa. Raha puhuu, eli hyödyt mitataan usein pelkästään rahassa.



Petri Haahti
Aluepäälikkö, Senior Director,
New York
Business Finland

Väestön ja kulttuurien monimuotoisuus on tärkeätä huomioida, niin suomalais-ten yritysten puheissa kuin kaikissa materiaaleissakin. Black Lives Matter – on edelleen esillä joka paikassa. Seksuaalivähemmistöjen huomioimisen merkitys on tärkeää.

Yhdysvallat koostuu 50 osavaltiosta. Lait ja verotuskäytännöt vaihtelevat osavaltiosta toiseen kuten myös kuluttajien maku ja tottumukset. Yritysten on syytä miettiä, mitkä ovat tärkeitä kriteerejä liiketoiminnan ja Yhdysvaltoihin etabloitumisen kannalta; loppuasiakkaiden läheisyys, työvoiman ja energia saatavuus, lentoyhteydet maan sisällä ja Suomeen, yliopistojen läheisyys jne.

Älykkäille ratkaisuille kysyntää

Älykäs kaupunki (Smart City) –ratkaisut kiinnostavat Yhdysvalloissa, ja niissä suomalaisella osaamisella on mahdollisuuksia. Deloitteen tutkimuksen mukaan 88 % Pohjois-Amerikkalaisista kaupungeista on nimennyt kestävästä kehityksestä vastaavan johtajan. 78 % kaupungeista myös ottaa huomioon ilmastonmuutoksen vaikutukset infrastruktuurihankkeissaan.

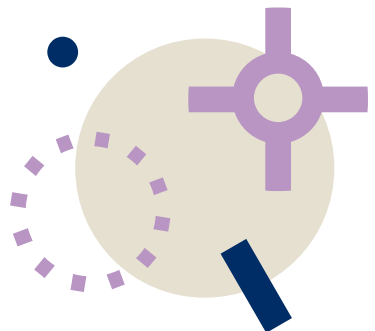
Kaupungit ovat itsenäisiä ja ketteriä toimijoita, joilla on usein myös erillinen rahoitus älykkäiden infrastruktuurihankkeiden toteuttamiseksi. Esimerkiksi Auran kaupunki (Illionoisin toiseksi suurin kaupunki) on tosissaan. He ovat saaneet \$ 300 miljoonaa julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuuksien luomiseen. Tavoitteena on investoida niin pysäköintipaikkojen älyratkaisuihin, valaistuksen ohjaus-ratkaisuihin kuin sään seurantaan. Nämä kaupunkien suunnitelmat ovat helposti saatavilla.

Keskikokoiset kaupungit voivat muutenkin olla suomalaisille yrityksille hyviä reittejä markkinoille. Business Finland on keskustellut kaupunkien kanssa ja suomalaiset ratkaisut kiinnostavat.

Kestäväan kehitykseen ja ilmastomuutokseen heräämisen yksi tärkeä merkki-paalu on New Yorkin kaupungin ilmastokeskus-hanke (The Center for Climate Solutions) Governors Islandilla. Kaupunki on parhaillaan kilpailuttamassa yliopistoja toteuttamaan keskusta. Hankkeen on arvioitu tuovan yli 7.000 työpaikkaa ja luovan yli miljardin lisän alueen taloudelliseen toimeliaisuuteen. Ilmastokeskuksen tavoitteena on tehdä New Yorkista globaali johtaja ilmastomyönteisten ratkaisu-

jen kehittämisessä ja innovoinnissa sekä käyttöönotossa. Olemme yhdessä New Yorkin konsulaatin kanssa luomassa suhteita ja etsimässä keinoja saada suomalaista osaamista ja ratkaisuja esille rakennettavaan keskukseseen.

Kaiken kaikkiaan Yhdysvalloissa on ymmärretty kestävä kehityksen ja ilmaston muutoksen torjunnan merkitys. Kilpailu markkinoilla on kuitenkin kovaa, kotiläksyt tulee tehdä kunnolla ennen lentolippujen hankkimista. Business Finland on Yhdysvalloissa auttamassa suomalaisia yrityksiä markkinoille pääsyssä ja liiketoiminnan kasvattamisessa.



YHDYSVALLAT: MAHDOLLISUUKSIA JA UHKIA

Maailmanjärjestys on murroksessa. Neuvostoliiton romahduksen jälkeinen avautumisen, liberaalin demokratian, vapaan kaupan ja globalisaation aikakausi on tullut päätökseen. Nyt on käsillä uusi vallanjako ja uudenlainen järjestelmien taisto. Kaksinapaisuuden sijaan meillä on kehittymässä eri leireihin mosaiikkimaisesti erilaisia demokratian ja autoritaarisuuden asteita.

Voimakkain polarisaatio tällä vuosikymmenellä nähdään Yhdysvaltojen ja Kiinan hegemoniatistelussa. Tässä taistelussa on tapahtunut viime aikoina muutama merkittävä muutosta. Kiina on heikentänyt itseään taloudellisesti muuttumalla pois päin viime vuosikymmenien menestysmallista yhä autoritaarisempaan suuntaan. Poliittisen ylivallan ehdoton säilyttäminen on tullut teknologista ja taloudellista kehitystä tärkeämmäksi. Yhdysvallat taas on saanut Venäjän sodasta uutta voimaa ja johtajuutta länttä kokoavana voimana. Toivotaan että amerikkalaiset eivät seuraavissa presidentinvaaleissa pilaa tätä itse.

Miten tämä sitten liittyy meihin? Euroopan unionin ja Suomen pitää miettiä suhtautumistaan ja haluaan vaikuttaa tämän maailmanjärjestyksen rakentumiseen. Myös eurooppalaisilla yrityksillä on akuutti tarve miettiä tulevaisuuden strategiaansa ja valmistautua erilaisiin skenaarioihin.

Euroopan unioni on tähän saakka yrittänyt istua liikaa aidalla USA:n ja Kiinan hegemoniatistelossa. Monen eurooppalaisen maan ja yrityksen kaupallis-taloudelliset suhteet Kiinaan ovat merkittävät. Mutta samalla olemme väistämättä ja luonnollisesti esim. uiguurien kaltoinkohteluun pakotteilla reagoidessamme



Juho Romakkaniemi
Toimitusjohtaja,
Keskuskauppakamari

ajautuneet USA:n puolelle – mutta kuin äänettömänä yhtiömiehenä. Se ei palvele etujamme vähänkään pidemmällä aikavälillä.

Euroopan on aika ottaa kantaa: määritellä mitä se uudelta maailmanjärjestykseltä haluaa, mikä Euroopan paikka siinä on, ja mikä on roolimme sen toteuttamisessa. Olemme yhtenäisenä blokkina talous- ja kauppapoliittinen supervaltio. Euroopan kannattaisi käyttää sitä tässä uuden maailman muokkaamisessa.

Haluaako Yhdysvallat johtaa?

Yhdysvalloilla on uusi momentum ottaa johtajan paikka tämän uuden maailmanjärjestyksen muokkaantumisessa. Lähitulevaisuudessa näemme, haluaako se sen ottaa, sekä miten ja kenen kanssa se sitä rakentaisi. Toinen, mahdollinen mutta epätodennäköisempi, skenaario on USA:n käpertyminen kuoreensa, ikään kuin siilipuolustukseen muuta maailmaa kohtaan.

Marraskuun välivaaleihin 2022 päättyy presidentti Joe Bidenin ja demokraattien mahdollisuus edistää yksin lainsäädäntöä ja rahankäyttöä. Jatkossa on neuvoteltava kongressissa republikaanien kanssa. Nähtäväksi jää, miten siinä onnistutaan. Parhaassa tapauksessa puolueet istuvat alas ja määrittelevät mistä ovat yhtä mieltä, jotta niitä asioita voidaan yhdessä edistää. Tämä ei kuitenkaan ole todennäköistä.

Todennäköisesti tulemme näkemään poliittisesti entistä riitaisemman ja polarisoituneemman USA:n, jossa identiteettipoliittikka ja poliittisen kilpailijan kiivas vastustaminen on asioiden edistämistä tärkeämpää. Tätä tulee jatkumaan kahden vuoden päästä pidettäviin presidentinvaaleihin saakka, tai ainakin siihen saakka kun entisen presidentti Trumpin poliittinen tulevaisuus on selvillä.

Tämä skenaario on surullinen, koska se heikentää Yhdysvaltojen mahdollisuutta toimia demokraattisten markkinatalouksien maiden luoman yhteisön johdossa. Presidentti Biden järjesti 2021 joulukuussa ”demokraattisten maiden huippukokouksen”, jonka tarkoituksena oli koota tällainen liittouma vastamaan autokraattisten maiden luomaan uhkaan. Tuo uhka realisoitu nopeasti Venäjän hyökkäyssodan seurauksena Ukrainassa. Nyt tästä liittoumasta ei ole kuultu, vaikka aloite on juuri sitä mitä halutaan.

Tärkeintä olisi kuitenkin USA:n syvempi taloudellinen ja poliittinen liittoutuminen Euroopan unionin kanssa. Nämä kaksi yhdessä hallinnoivat edelleen maailman taloudellisia resursseja ja ovat yksituumaisina voimakkaampia kuin mikään muu liittouma maailmassa. Yhdysvallat näyttävät kuitenkin säännöllisesti unohtavan tämän strategisen kumppanuuden merkityksen. Viimeksi tämä nähtiin niin kutsutun 'Inflation Reduction Actin' yhteydessä, kun USA ei ottanut huomioon Eurooppaa muokatessaan kriittisten teknologioiden ja teollisuudenalojen arvoketjuja uusiksi.

Mitä yritysten pitää ajatella Yhdysvalloista?

Yhdysvallat on maailman suurin talous ja markkina, mutta myös haastava markkina. Kilpailu on kovaa ja julkisissa hankinnoissa ja monissa markkinoita säätelevissä laeissa ulkomaisten yritysten pääsy markkinoille on tehty haastavaksi. Yhdysvallat on kuitenkin tästä eteenpäinkin maailman suurin talous. Kun viime vuosikymmen arvuuteltiin milloin Kiina ohittaa sen, on todennäköinen vastaus nyt, että ei koskaan. Väestön- ja tuottavuuskehityksen trendit ovat kääntyneet Kiinaa vastaan.

Yhdysvaltojen asema markkina-alueena siis on ja tulee pysymään tärkeimpänä. Entistä tärkeämmäksi sen tekee Kiinan yhä sulkeutuvampi ja autoritäärisempi politiikka ja epävarmuus monien muidenkin markkina-alueiden tulevaisuudesta. Siksi investoinnit ja liiketoiminnan kehittäminen Yhdysvaltoihin on suhteellisesti mielenkiintoisempaa ja kannattavampaa kuin aikoihin.

Yhdysvaltojen väestö kasvaa pitkällä aikavälillä ja yhdessä sen markkinatalouden dynamiikan kanssa tämä antaa varmuutta sen pitkän aikavälin vahvasta talouskehityksestä myös tulevaisuudessa. Dollarin asema maailman tärkeimpänä reservivaluuttana ei todennäköisesti tule muuttumaan, vaikka Euro ja Yuan ovat vahvistaneet asemiaan viime vuosikymmeninä. Se luo vielä erityistä vakautta USA:n talouteen.

Huolena ja riskinä on Yhdysvalloissakin politiikka. Kahden pääpuolueen välit ovat vakavasti tulehtuneet. Erityisesti republikaanien osalta on tapahtunut radikalisoituminen, jossa Trumpin presidenttikausi ei ole niinkään syy kuin yksi seuraus siitä. Toki Trumpin mahdollisen poliittisen romahduksen tai tappion

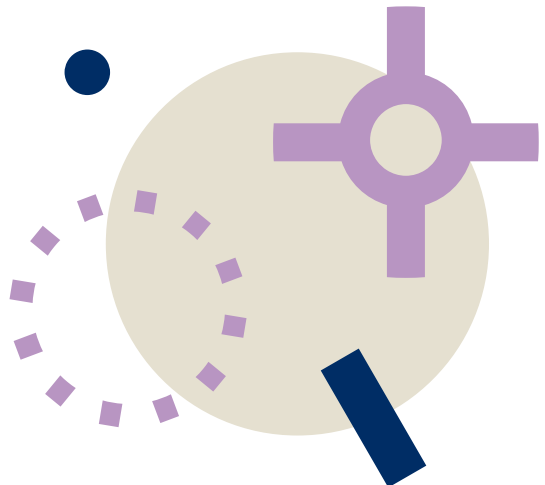


**Huolena ja riskinä
on Yhdysvalloissakin
politiikka.**

jälkeen puolueella olisi mahdollisuus uuteen alkuun. Mutta todennäköisempää on jonkun muun yhtä radikaalin ja autoritaarisen hahmon nousu puolueen uudeksi kärjeksi.

Jotkut vakavasti otettavat tutkijat ovat puhuneet jopa uuden sisällissodan vaarasta. En pidä sellaista kehitystä kovinkaan todennäköisenä, mutta jo keskustelu sellaisesta on osoitus siitä, miten rikki maan politiikka on. Valonpilkkuna voisi nähdä sen, että demokraatit ovat toistaiseksi valinneet vastaradikalisoitumisen sijaan maltillisemman tien. Puolueen radikaalivasemmisto siipi on äänekäs, mutta ei politiikan keskiössä, ainakaan toistaiseksi. Demokraattipuolueen osalta tämän suhteen on mielenkiintoista seurata valmistautumista seuraaviin presidentinvaaleihin: haluaako Biden jatkaa, haastetaanko hänet ja kuka on puolueen tulevaisuus?

Kaiken tämän huomioiden kannustaisin kuitenkin yrityksiä lisäämään panostuksiaan Yhdysvaltojen markkinoille. Kiinteät investoinnit sinne tehtynä ovat suhteellisen turvallisia poliittisesti ja taloudellisesti – kunhan on valmis kovaan kilpailuun. Muissa arvoketjuissa on syytä seurata tarkasti politiikkaa: mitä tapahtuu EU:n ja USA:n välisissä kauppasuhteissa, minkälaisen asennon uusi kongressi ottaa lainsäädännössä ja mikä on maan poliittinen eetos pidemmällä aikavälillä. Tätä kaikkea Keskuskauppakamari seuraa, tietoa yrityksille tuottaa ja tapahtumien merkitystä tulevaisuuden kannalta analysoi.



TRUMPISMIN AIKAKAUSI VOI JATKUA VIELÄ PITKÄÄN

Donald Trumpin poliittinen ura saattaa olla jo ohi, mutta Suomen ja muun Euroopan tulee varautua siihen, että trumpismin aika jatkuu Yhdysvalloissa vielä pitkään. **Yhdysvaltojen republikaanipuolue on muuttunut Trumpin johdolla perustavanlaatuisesti, ja poliittinen kenttä on täytynyt Trumpin innoittamista toimijoista.**

Välivaalisyksynä 2022 tämä on näkynyt republikaanien esivaaleissa, joissa kolminumeroinen määrä trumpistiehdokkaita on päässyt puolueen ehdokkaaksi kongressin edustajainhuoneeseen ja yli sata heistä on lähes varmasti tulossa valituksi. Trumpistiehdokkaat väittävät Trumpin tavoin perusteettomasti vuoden 2020 presidentinvaaleja vilpillisiksi, halveksuvat kompromisseja ja väheksyvät demokratian pelisääntöjä. Kongressin 435-paikkaiseen edustajainhuoneeseen heistä on tulossa vaikutusvaltainen ryhmä, mikä ei enteile hyvää kongressin toimintakyvylle, varsinkin kun puoluerajat ylittävien kompromissien tekeminen on jo viime vuosina ollut Yhdysvaltojen kahtiajakautuneessa ilmapiirissä niin vaikeaa, että kongressi on lähestulkoon halvaantunut.

Trumpistit pyrkivät välivaaleissa myös osavaltiotason virkoihin, joissa he pääsisivät vastuuseen vaalien järjestämisestä. Heidän mahdollinen valintansa voi vaarantaa vuoden 2024 presidentinvaalien riippumattomuuden. Koska he kiistävät perusteettomasti Joe Bidenin vuoden 2020 vaalivoiton, he tuskin hyväksyisivät myöskään vuoden 2024 vaaleissa tulosta, joka antaisi heidän osavaltionsa valitsijamiehet demokraattipuolueen ehdokkaalle.

Monet muutkin merkit viittaavat Yhdysvalloissa huolestuttavasti siihen, että mikäli republikaanipuolueen ehdokas ei voita rehellisin keinoin vuoden 2024 presidentinvaaleja, puolue on valmis yrittämään muuttaa tulosta vilpillisin keinoin



Maria Lindén
Tutkija,
Ulkopoliittinen instituutti

Trumpin vuoden 2020 esimerkin mukaisesti. Näin voi käydä siinäkin tapauksessa, että puolueen ehdokas ei olisi enää Trump vaan esimerkiksi Floridan kuvernööri Ron DeSantis. Huolella valmisteltu, järjestelmällinen vaalivilppiyritys voisi syöstä maan demokratian ennennäkemättömään kriisiin.

Suomessa keskustellaan paljon siitä, tuleeko Trumpista republikaanien seuraava presidenttiehdokas. Se on mahdollista, mutta yhtä lailla on mahdollista, että hänen poliittinen uransa jää yhteen presidenttikauteen. Trumpiin kohdistuu useita oikeusprosesseja, ja hän saattaa saada rikostuomion, mikä heikentäisi hänen mahdollisuuksiaan tulla valituksi puolueensa ehdokkaaksi. Hän saattaa myös päättää, ettei asetu ehdolle, jos hänen palkkaamansa asiantuntijat syystä tai toisesta arvioivat hänen voiton mahdollisuutensa heikoiksi. Ja vaikka hän säästyisi rikostuomiolta ja asettuisi ehdolle, DeSantis tai joku toinen republikaanien presidenttiehdokkaaksi mielivä saattaa silti päihittää hänet esivaaleissa.

Mikäli republikaanien ehdokas on joku muu kuin Trump, trumpismi saattaa kehittyä Euroopan näkökulmasta vielä huolestuttavampaan suuntaan. Trumpin tällä hetkellä vahvimpana haastajana pidetty DeSantis esimerkiksi yhdistää trumpilaisiin aatteisiin ja asenteisiin kymmenvuotisen poliittisen uran aikana kertyneen ammattitaidon, viiltävän älyn, kurinalaisen ahkeruuden ja kyvyn kylmänviileään laskelmointiin.

Kansainvälisen kaupan näkökulmasta **trumpismin aikakauden jatkuminen on huono uutinen, sillä se merkitsee ennakoimattomuuden ja epävarmuuden jatkumista, sisäänpäin katsovaa politiikkaa ja uusien tariffien tai jopa uuden kauppasodan uhkaa.** Lisäksi trumpismin kiinteästi liittyvä maahanmuuton vastaisuus voi rajoittaa suomalaisyritysten toimintamahdollisuuksia Yhdysvalloissa.



Trumpismin aikakauden jatkuminen on huono uutinen

E erityisen iso epävarmuustekijä on vaalivilpin vaara vuoden 2024 presidentinvaaleissa ja sen muodostama uhka Yhdysvaltojen demokratian tulevaisuudelle. Trumpismin aikakausi voi jatkua vielä pitkään.

HISTORIAALLINEN ILMASTOPAKETTI SISÄLTÄÄ PALJON PORKKANAA JA VÄHÄN KEPPIÄ

Presidentti Biden sai kesällä merkittävän sisäpoliittisen voiton, kun senaatti hyväksyi demokraattien ajaman Inflation Reduction Actin (IRA). Lainsäädännöllä hillitään nimen-
sä mukaisesti inflaation vaikutuksia kotitalouksiin esimerkiksi alentamalla lääkkeiden hintoja. Sen isoin osa on kuitenkin lähes 400 miljardin dollarin panostus ilmastonmuutoksen vastaisiin toimiin. Tavoitteena on jarruttaa energian hintojen nousua investoimalla kotimaiseen puhtaaseen energiantuotantoon ja energiatehokkuuteen.



Teppo Säkkinen
Elinkeino- ja ilmastoasiantuntija
Keskuskauppakamari

Presidentti Biden toi ensitönsä Yhdysval-
lat takaisin Pariisin sopimukseen, nimitti demokraattien raskassarjalaisen John Kerryn ilmastolähettilääksi ja asetti tavoitteeksi 50 prosentin päästövähennykset vuonna 2030 ja hiilineutraaliuden vuonna 2050. Alkukauden ajan Bidenin ilmastoesitykset juutuivat kuitenkin kongressissa republikaanien ja yksittäisten vaikutusvaltaisten demokraattiedustajien vastustukseen.

Nyt hyväksytty lainsäädäntö on kompromissi, mutta silti Yhdysvaltain historian merkittävin liittovaltion ilmastotoimi. **Itsenäisten tutkijaryhmien arvioiden mukaan sen avulla voidaan saavuttaa yli 40 prosentin päästövähennykset vuoteen 2030 mennessä vuoden 2005 tasoon verrattuna.** Vaikutuksiltaan se kestää siis vertailun EU:n Fit for 55 -paketin kanssa ja tuo uskottavuutta Bidenin tavoitteiden saavuttamiselle.

Bidenin ilmastopaketin pääpaino on porkkanoissa, keppiä on tarjolla vain vähän. Öljyn ja kaasuntuotannon metaanivuotoja suitsitaan maksulla, mutta lainsäädäntö ei muutoin sisällä hiilen hinnoittelua esimerkiksi päästökaupan tai verotuksen avulla. Puheissaan presidentti Biden on korostanut, että ilmastotoimet tuovat amerikkalaisille työtä ja vähentävät elämisen kustannuksia.

Paketti koostuu pääosin verohelpotuksista ja avustuksista sekä kotitalouksille että yrityksille. Tukea kohdistetaan uusiutuvaan energiaan, ydinenergiaan, sähköautojen hankintaan, kotien energiatehokkuuteen ja energiantuotantoon, vety- ja akkuinvestointeihin, hiilidioksidin talteenottoon ja varastointiin sekä ilmastonmuutokseen sopeutumiseen.

Geopoliittiset jännitteet heijastuvat myös ilmastopakettiin. Sähköautojen tuki edellyttää, että tietty osuus akkujen materiaaleista tulee Yhdysvalloista tai sen kauppakumppaneilta. Siirtymäajan jälkeen sähköautot, jotka sisältävät kriittisiä materiaaleja esimerkiksi Kiinasta tai Venäjältä eivät voi saada lainkaan tukea. Lainsäädäntö on viritetty tukemaan Yhdysvaltain omavaraisuutta ”Buy American” -hengessä.



Geopoliittiset jännitteet heijastuvat myös ilmastopakettiin.

Kansainvälisen ilmastonmuutoksen vastaisen työn kannalta Yhdysvaltain ilmastopaketti tuo toivoa. Amerikan talouden dynamiikka tuo vauhtia uusien teknologioiden kehittämiseen ja käyttöönottoon. IRA-lainsäädäntö voi tuoda myös tervettä sääntelykilpailua EU:n ja Yhdysvaltojen välille, sillä amerikkalainen lähestymistapa esimerkiksi vihreän vedyn sääntelyyn on Eurooppaa vapaampi. Suomalaisille yrityksille Yhdysvaltain ilmastopanostukset ovat suuri mahdollisuus osallistua kasvaville vihreiden ratkaisujen markkinoille.

HUOLI KIINASTA KASVAA – VAHVISTUVATKO TRANSATLANTTISET SUHTEET?

Kiina nähdään Yhdysvalloissa suurena uhkana ja sen kanssa varaudutaan jännitteiden kasvuun. Geopoliittinen tilanne on kasvattanut huolta toimitusketjuista ja Kiina-riskistä. Riippuvuutta Kiinasta halutaan vähentää tosissaan. Tästä syystä eri toimialoja tarkastellaan strategisemmin kriisinkestävyiden näkökulmasta. Yrityksissä arvioidaan Kiina-kytköksiä ja kriittisiä materiaalihankintoja. Kiinan merkitys Yhdysvalloille on valtava.

Huomioiden palvelut, on Yhdysvaltojen kauppa Kiinan kanssa merkittävästi Euroopan ja Kiinan välistä kauppaa suurempi. **Täydellinen irtikytkentä tuskin on mahdollista globaalien toimitus- ja arvoketjujen maailmassa,**

vaan pikemminkin moni uskoo, että nyt määritellään uudelleen maiden keskinäisriippuvuuden ehdot, määritellään kriittiset toimialat turvallisuuden ja huoltovarmuuden näkökulmasta sekä kytketään irti tiettyjä strategisesti määritettyjä riippuvuuksia. Myös Euroopassa huoli Kiina-riippuvuudesta ja kriittisten raaka-aineiden saatavuuden turvaamisesta on voimistunut. Yhdysvaltojen ja Kiinan suhteiden kehittymisellä voi olla suuria vaikutuksia Suomeen ja suomalaisiin yrityksiin. Vahvat transatlanttiset suhteet ovat tärkeitä, kun toimitusketjuja uudelleenarvioidaan ja vahvistetaan.



Lenita Toivakka
Kansainvälisten asioiden johtaja
Keskuskauppakamari

Euroopan ja Yhdysvaltojen suhteet ovat läheisemmät kuin vuosiin. Venäjän hyökättyä Ukrainaan Putin sai aikaan sen, että yhdessä tiedetään, mitä vastaan ollaan. Kumppanuutta ja taloudellista yhteistyötä halutaan rakentaa molemmilla mantereilla. EU:n ja Yhdysvaltain välistä kauppa- ja teknologianeuvostoa (Trade and Technology Council, TTC) pidetään positiivisena yhteistyöfoorumina. Se voisi olla oikea foorumi edistämään transatlanttista yhteistyötä, jos sen työskentely etenee yritysten toivomaan suuntaan. Neuvoston tehtävänä on koordinoita keskeisiin globaaleihin kauppa- ja teknologiakysymyksiin (tekniset standardit, vihreä teknologia, toimitusketjut ja puolijohteet, datahallinto, vientivalvonta yms) liittyvää yhteistyötä yhteisiin demokraattisiin arvoihin perustuen. Sen tavoitteeksi

on määritelty mm kahdenvälisen kaupan laajentaminen, yhteistyö toimitusketjuihin liittyen, yhteensopivuus standardeissa, uusien kaupanesteiden välttäminen. Odotukset neuvoston työlle ovat suuret, mutta työ on käynnistynyt verkkaisesti ja työryhmittä odotetaan konkreettisia tuloksia.

Transatlanttisen tiivistyvän suhteen kannalta olisi tärkeää, että TTC-neuvostossa tapahtuisi rivakampaa edistymistä mm ICT-standardien, tekoälyn, alustojen ja myös vihreän teknologian alueilla. Yritykset toivovat myös konkreettisia tuloksia ja tiiviimpää yhteistyötä toimitusketjujen häiriöiden sekä kaupan esteiden vähentämiseksi. Seuraava neuvoston kokous järjestettäneen joulukuussa 2022 Washingtonissa. Suuria odotuksia on jo asetettu Ruotsin EU:n puheenjohtajuuskaudella pidettävälle TTC-kokoukselle ensi keväänä.

Inflation Reduction Act luo kaupan esteitä

Sanotaan, että presidentti Bidenin hallinnossa on kolmenlaista ajattelua, joiden pohjalta tavoitteita ja toimintaa priorisoidaan. Vahvin ryhmä korostaa kotimaisen valmistavan teollisuuden kilpailukyvyyn merkitystä. Toinen ryhmä priorisoi ilmastotoimia ja kolmas kumppanuuksien vahvistamisista. Äskettäin hyväksytty Inflation Reduction Act (IRA) on valtavan suuri liittovaltion inflaation vähentämisspaketti, joka on samalla maan historian suurin ilmastomuutokseen vastaiseen taisteluun kohdistuva taloudellinen panostus. Suurin osa siitä suuntautuu ilmastomuutoksen vastaisiin toimiin. Paketti tarjoaa kovia kannusteita kotimaisille toimijoille kasvihuonepäästöjen vähentämiseen ja uusiutuvan energian kasvattamiseen. Kumppanuuden tukeminen on paketissa jäänyt vähemmälle. Tukitoimet ja kotimaisuusvaatimukset rajataan koskemaan Yhdysvalloissa, Kanadassa ja Meksikossa valmistettavia ilmastoystävällisiä ratkaisuja, mutta EU on ulkopuolella. Vaarana on, että investointihalukkuus Eurooppaan heikkenee ja kaupan esteet kasvavat edelleen tietyissä tuoteryhmissä.

EU:n on aktivoiduttava kauppapoliittisessa vaikuttamisessaan ja voimakkaammin ajettava transatlanttisen kumppanuuden aitoa ja konkreettista vahvistamista. Yhdysvaltojen ei pitäisi luoda IRA- tai muilla säädöksillä uusia kaupanesteitä eurooppalaisille kumppaneille ja yrityksille. Transatlanttinen blokki ei saa heikentää itseään kasvattamalla sisäistä kilpailua.

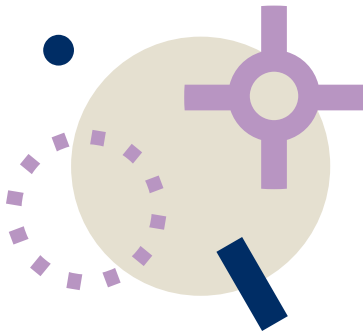
Yhdysvaltojen toimet toimitusvarmuuden ja kilpailukyvyyn vahvistamiseksi ovat poliittisia. Tämä näkyy suhtautumisessa vapaakauppaan. Uusia vapaakauppasopimuksia ei ole näköpiirissä edes luotettavien kumppaneiden kanssa. Ne näh-

dään Yhdysvalloissa omaa kilpailukykyä heikentävinä, vain tariffeja alentavina sopimuksina. Vapaakauppasopimusten tavoitteena on vähentää kaupan esteitä ja sääntelyä. Sopimusten avulla voitaisiin vahvistaa toimitusketjujen luotettavuutta ja luoda alueellisia toimitusketjuja sekä tuoda varmuutta kauppaprosesseihin. Hallinnossa vapaakaupan vastustaminen

on kovaa ja protektionismin vaaliminen on suosittua, sillä se miellyttää ammattiyhdistysliikkeitä ja äänestäjiä vaalien alla ja välissä. Sen sijaan elinkeinoelämän ja teollisuuden organisaatioista löytyy kannatusta edistää vapaakauppaa. Yksityinen sektori Yhdysvalloissa näkee, että kauppaa EU:n kanssa tarvitaan ehdottomasti enemmän.



Hallinnossa vapaakaupan vastustaminen on kovaa ja protektionismin vaaliminen on suosittua



KIRISTYVÄ RAHAPOLITIikka UHKAA SUISTAA YHDYSVALLAT TAANTUMAAN

Viime vuonna Yhdysvaltojen taloudessa elettiin voimakkaan koronaelpymisen aikaa ja bruttokansantuote kasvoi peräti 5,7 prosenttia. Nousukiito päättyi, kun bruttokansantuote kääntyi hieman yllättäen laskuun jo kuluvan vuoden ensimmäisellä neljänneksellä. Neljäsvuositasolla talouden supistuminen jatkui myös keväällä, kun vauhdikas inflaatio leikkasi kotitalouksien ostovoimaa.



Jukka Appelqvist
Pääekonomisti
Keskuskauppakamari

Perinteisen määritelmän mukaan USA oli siis teknisessä taantumassa jo kuluvan vuoden puolella välissä. Harva silti ajattelee, että olisi järkevää puhua toistaiseksi taantumasta sanan varsinaisessa merkityksessä. Erityisesti työmarkkinat ovat pikemminkin ylikuumentuneet. Hinnat ja palkat ovat nousussa ja työttömyys vain 3,5 prosenttia, eli alimmillaan puoleen vuosisataan. Todennäköisesti bruttokansantuote palaakin vielä ainakin tilapäiseen kasvuun syksyllä. Myös Yhdysvalloissa suhdanneodotukset ovat silti heikentyneet merkittävästi viime kuukausina, eli ihan oikeankin taloudellisen taantuman mahdollisuus on kohonnut tuntuvasti talven osalta.

Yhdysvallat ei ole samalla tapaa riippuvainen venäläisestä fossiilienergiasta kuin euroalue. Siksi meneillään olevan energiakriisin vaikutus ei ole yhtä suuri, ja suhdannenäkymät ovat lähtökohtaisesti Yhdysvalloissa Eurooppaa paremmat. Myös USA:n talous on kuitenkin heikkenevällä trendillä, mikä ilmenee esimerkiksi alasuuntaisissa ostopääällikköindekseissä. Erityisen paljon amerikkalaisia yrityksiä ja kotitalouksia tulee jatkossa haastamaan korkotason nousu.

Rahapolitiikka on kiristynyt Yhdysvalloissa rajusti, mutta nousevien korkojen vaikutukset välittyvät talouteen vasta asteittain. Maassa on kamppailtu jo vuoden 2021 keväästä saakka vauhdikkaana laukkaavan inflaation kanssa. Kuluttajahintojen nousutahti ylitti USA:ssa seitsemän prosenttia jo viime vuonna, eli kauan ennen Eurooppaa ja kauan ennen Venäjän hyökkäystä Ukrainaan. Sota on kiistatta vaikeuttanut tilannetta entisestään raaka-aineiden kallistumisen kautta, mutta

inflaation alkuperäinen syy palautui vauhdikkaaseen koronaelpymiseen, johon lyötiin lisää löylyä presidentti Bidenin ylimitoitetulla finanssipoliittisella elvytyksellä. Myös palkat ovat nousseet vauhdilla jo viime vuodesta saakka, eli inflaatio on tarttunut syvälle yhteiskunnan rakenteisiin.

Toistaiseksi USA:n taloutta on tukenut hyvä työmarkkinatilanne hieman samaan tapaan kuin monissa euroalueen talouksissa. Yhdysvalloissa voidaan puhua osin jopa ylikuumentuneista työmarkkinoista, kun yritykset kamppailevat rekrytointihaasteiden kanssa, mikä on kiihdyttänyt palkkojen kohoamista. Jonkinlaisia merkkejä on kuitenkin jo ilmassa työmarkkinoiden rauhoittumisesta ja avoimien työpaikkojen kasvu näyttäisi taittuneen syksyllä.

Jatkossa hintojen nousu ja kuumentuneet työmarkkinat törmäävät enenevässä määrin heikkenevään suhdanteeseen ja kiristyvään rahapolitiikkaan. Yhdysvalloissa ollaan euroaluetta pidemmällä ohjauskorkojen nostamisessa. Keskuspankki Fed on nostanut korkoja jo viisi kertaa, joista kolme viimeistä on ollut poikkeuksellisen suuria 75 korkopisteen nostoja. Fed pyrkii siis kiristämään rahapolitiikkaa nopeasti ja etupainotteisesti silläkin uhalla, että suhdanteen viileneminen saattaa olla rajua. Toistaiseksi tärkeintä on saada inflaatio kuriin ennen kuin inflaatio-odotusten ankkuri irttaa lopullisesti.

Siten myös USA:n talous on huomattavassa riskissä ajautua taantumaan. Työmarkkinat ovat toistaiseksi kestäneet hyvin, mutta työllisyys reagoi suhdannekäänteisiin melko pitkällä viiveellä. Kun yritykset kärsivät lähtötilanteessa pahasta työvoimapulasta, on viive todennäköisesti vielä tavanomaistakin pidempi. Ei voi kuitenkaan lähteä siitä, että työmarkkinat pysyisivät kovin pitkään irrallaan muusta suhdannekehityksestä. Todennäköisesti työttömyys kääntyy ainakin jonkinasteeseen nousuun lähikuukausien aikana.

Nähtäväksi jää, saadaanko talouteen synnytettyä keskuspankkien toivoma hillitty hidastuminen, joka ilmenee korkeintaan lievänä taantumana. Vai ajautuuko USA syvempään taantumaan, josta nouseminen kestäisi pidempään. Saattaa myös olla, ettei inflaatio hidastu toivotulla tavalla, vaan tarvitaan vielä nykyistä kireämpää rahapolitiikkaa, mikä synkentäisi suhdannetta. Toistaiseksi voidaan kuitenkin sanoa, että markkinoiden odotuksissa on korkeintaan lievä taantuma. Bruttokansantuotteen kasvu jäänee kuitenkin myös Yhdysvalloissa vaatimattomaksi sekä tänä että ensi vuotena.

BETTING ON OURSELVES: THE U.S. EUROPE, AND CHINA

One consequence of Vladimir Putin's war on Ukraine – besides Finland's very welcome decision to join NATO – has been renewed transatlantic attention to strategic dependencies. While the headlines have focused on Europe's efforts to wean itself off Russian energy, the deeper rethink centers around China, given its far greater importance as a critical node in global supply chains and a source of materials critical to many U.S. and European industries.



Daniel S. Hamilton
President of the Transatlantic
Leadership Network

Twenty years ago, the U.S. and its European partners made a daring bet: we agreed to China's accession to the World Trade Organization, believing that deeper trade links could help open Chinese society and lead Beijing to become a "responsible stakeholder" in the international rules-based order.

In recent years, however, a U.S. bipartisan consensus has emerged that the West lost the bet. U.S. politicians fault China's unfair trade practices for the decimation of U.S. jobs and incomes. Also undermining relations: Beijing's active efforts to subvert the rules-based order; its challenges to the global commons; investments in key defense-related Western companies and infrastructures; ongoing cyberespionage; state-sponsored policies like "indigenous innovation," "Made in China 2025," "civil-military fusion;" its treatment of Uighur and other minorities; efforts to export its brand of digital illiberalism; its anti-democratic absorption of Hong Kong; and its efforts to bully non-compliant actors, even in Europe.

Growing strategic dependencies on China have accelerated U.S. efforts to restrict Chinese investments in the United States, deny critical U.S. components and technologies to Chinese companies, re-build the U.S. innovation base, including the semiconductor industry, and to build coalitions of like-minded democratic partners who share Washington's worries.

European countries agree with many of these U.S. concerns. Nonetheless, for most of the past decade, many European countries preferred to look at China primarily through the prism of economic opportunity. There are signs that this is changing. That is fortunate, because **instead of betting their futures on China, Europeans and Americans now have both need and opportunity to bet on ourselves – particularly the vibrancy and resiliency of our own deeply interconnected economies.**

In this regard, context is important. China's burgeoning trade in goods has reinforced a fairly widespread – yet incorrect – view that China has become the top commercial partner of the U.S. and Europe. Trade between countries, however, doesn't just consist of trade in goods. It also includes trade in services, and if you look at overall trade flows, not just one kind of flow, it is clear that the U.S. and the EU are each other's largest trading partner. EU27-China trade in goods and services in 2021 totaled €782 billion, while EU27-U.S. trade was €1.1 trillion – 42% higher. Moreover, the EU's investment stock in the U.S. alone is three times more than its investment position in all of Asia. U.S. investment in Europe is 3.8 times larger than its investment in the entire Asia-Pacific. In 2021, U.S. companies invested 37 times more in Europe than they did in China.

All told, the \$6.3 trillion transatlantic economy remains the largest and wealthiest market in the world, employing 14–16 million workers on both sides of the Atlantic. In recent years, the full potential of the transatlantic economy was challenged by multiple policy disputes. In 2021, however, the clouds seem to part and the skies brightened. The Biden administration and EU leaders have set the stage for a relationship better positioned to deal with a turbulent global economy. They have created a Trade and Technology Council to align their approaches on a host of issues, ranging from supply chain resilience, promotion of clean technologies and export controls to standards for emerging technologies, data governance challenges, and misuse of technology impairing human rights. They have postponed niggling trade issues over aircraft subsidies, steel and aluminum tariffs, and pledged to devise new trade arrangements that could better advance low carbon strategies. They have joined forces to fight the climate crisis. They are poised to sign a new Transatlantic Data Privacy Framework governing flows of personal data.

The result: lingering U.S.-EU trade irritants, while quite real, are now playing out in a context of transatlantic unity rather than division. This year, the transatlantic partners have joined forces against a common threat. We now have opportunity to capitalize on the impressive strengths of our deeply intertwined economi-

es to remain the world's standard-setters and its most inclusive innovators. **A vibrant and united transatlantic economy is our geo-economic base as we manage sanctions against Russia and reduce our dangerous dependencies on countries such as Russia, China and other unreliable sources of critical materials.**

Finland's Stake in Healthy Transatlantic Commerce

Finland is a good example of the extensive commercial connections that bind the two sides of the North Atlantic. According to our estimates, roughly 60,000 Finns owe their jobs either to U.S. companies based in Finland, Finnish goods and services companies trading with the United States, and their affiliated suppliers and distributors. Finland's investment stake in the United States has more than doubled over the past decade, totaling over \$15 billion in 2020, 74% of which is in manufacturing and another 15% in wholesale trade. U.S. investment in Finland has also more than doubled in the past 7 years, from under \$2 billion in 2015 to \$5.3 billion in 2020. U.S. companies exported \$3.1 billion in goods and services to Finland in 2020, and Finnish companies exported \$6.2 billion to the United States. The United States accounts for roughly 21% of all Finnish goods exported outside the EU. Finland's top U.S. state trading partner is Pennsylvania, followed by Texas and California.

Finland's stake in healthy transatlantic commerce is even higher if one considers how many Finnish companies have become integrated into global value chains, which render a country's exports essentially the product of many intermediate imports assembled in many other countries. In today's global economy, a good produced in Finland and exported to the United States might include components from Romania or China, use raw materials from Ukraine or Australia or incorporate services from Turkey or Switzerland. Similarly, many Finnish exports of parts or components to Germany, Italy or France are then assembled as value-added elements of a final product that is sent to a final customer who is based in America, making the United States a more important commercial partner for Finland than commonly understood. During the pandemic, deep transatlantic economic integration helped U.S. and European firms weather the storm, with firms on both sides of the pond better able to access the markets and resources of the broader transatlantic economy to their advantage. The same is proving true now as both parties confront Russia's aggression. **The partnership, even in the face of significant challenges, will forge ahead again in 2023.**

KEY CHALLENGES AND RECOMMENDATIONS FOR FINNS DOING BUSINESS IN AMERICA

Three issues demand the attention of any Finnish company doing business in the USA.

American politics.

Americans are more polarized politically now than at any time since the 1960s. This reality will affect all of your business in the USA.



Tom A. Lippo
Lawyer
FACT Law Group

Some disputes won't directly affect commerce – abortion, teaching in schools, minority rights – but other political decisions are crucial for business. Democrats in control means more opportunity for clean energy, environmentally progressive technology and digital education products. Republicans will regulate all business less but non-American firms will face more “buy American” challenges and national security concerns. No matter who wins elections, regional variations are increasing – doing business in California or New York differs from Texas or Florida. Take American political factors into account.

Interpretation of law

In the USA, it seems everybody can sue everyone else for every possible reason. That's nearly true, but too many Finns either avoid such a contentious business environment or they hire big law firms who promise unrealistic protection at extraordinary expense. Neither response is correct.

Finnish media isn't always helpful. For example, trustworthy sources describe Delaware as a “veroparatiisi” to imply that incorporating there is questionable. That's misleading -- Delaware is the choice of nearly 70% of Fortune 500 companies, 93% of initial public offerings in 2021, over 50% of

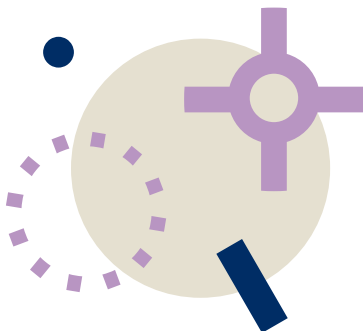
publicly traded companies and nearly 99% of successful startups incorporated during the last five years. There's nothing suspicious about Finnish companies in Delaware. Get accurate information and good legal advice at a sensible cost.

American government contracts.

New potential exists for Finns in U.S. government contracting. Current prospects are particularly discussed in connection with Finland's Hornet jet fighter purchases and NATO. They deserve careful examination, but with caution because they can be frequently over-hyped.

American government contracting is a complex process, and it's often not an option for non-American suppliers. A more practical option is for Finns to partner with American suppliers who fulfill requirements for doing business with U.S. governments at national, state and local levels.

Novel approaches to obtain such partners work well. For example, Finnish firms can offer U.S. government agencies information about products/services unavailable in the USA, even if the Finns would not be eligible for any government contract. The agencies will then demand those innovations from American suppliers who, in turn, will contact the Finns to beg for joint efforts. Well-connected lobbyists can arrange for such discussions inside U.S. government agencies. Explore the opportunities and approach them via innovative action plans.



A FEW OTHER IMPORTANT RECOMMENDATIONS:

1. Don't try to buy a ready-made path to success in the American market. You must actively make it happen yourself. You know your business better than consultants, lawyers, advisors or agents.
2. Don't rely on government support alone. Finnish government personnel in the USA can help --the current Finnish Ambassador to the USA is the best in 40 years, and NATO membership can open new doors -- but business delegation visits are useless without individual private-sector action.
3. Don't waste time on trade policy. Finns want to understand the big picture, so they often pay consultants for high-level insights. That's intellectually interesting, but essentially irrelevant to business success.
4. Do anticipate potential legal claims about your products/services. Fix technical hazards, re-word website promises and determine in advance what can go wrong. Reduce risks and make U.S. insurance affordable.
5. Do get an American business location or create the impression that it exists. Doing business virtually from outside U.S. borders is rarely possible.
6. Do get creative. Finnish companies are known in the USA for bringing new approaches to old problems. Use that to your advantage in your American business strategy.

Most importantly, do give serious consideration to the USA as a target for increasing your business outside Finland. It's not always easy, but now is a much better time than most, as the options elsewhere keep getting riskier.

INCREASING BUSINESS WITH THE U.S.

– NOW IS THE TIME

The past few years have seen crisis after crisis destabilize “business as usual” – the pandemic, war in Europe, disinformation campaigns, supply chain issues, energy woes, multi-decade high inflation and ongoing economic uncertainty have created a volatile environment. Despite this, the transatlantic economy, especially between Finland and the U.S., has grown even stronger.



Alexandra Pasternak-Jackson,
CEO,
Amcham Finland

Over the past few years, the U.S. has become Finland's second largest trading partner, almost on par with Sweden, and the second largest source of foreign direct investment to Finland, creating jobs and enabling knowledge exchange and capital. During the Covid pandemic's first year, the U.S. was the only country in Finland's top seven export markets to which exports increased. In 2021, Finnish exports to the U.S. increased by 12.5%, double-digit growth for the third year running. Digital service exports grew 28% year-on-year, accounting for 20% of Finland's total service exports and worth approximately EUR 5.6 billion. Between the explosion in Finnish exports to the U.S. and strong American interest in Finland, now is the time for CEOs and boards to seize commercial opportunities that will create jobs on both sides of the Atlantic.

Still, too many companies have hit pause in the midst of ongoing uncertainty. **However history has shown that the American economy navigates crisis well and tends to bounce back faster during economic depressions than other countries.** Following the 2008 economic collapse, both the Eurozone and the U.S. began their economic recovery in 2010. However, the U.S. economy grew by about six percentage points more (4.5 % more over three years on a per capita basis). Additionally, prior to the pandemic, the U.S. was in a growth period that far outpaced Europe's. Now the

relative strength of the U.S. economy shows a swifter post-pandemic recovery than its European counterparts.

At Amcham Finland ry, a core part of our mission is to help Finnish companies enter and succeed in the U.S. market. We are a nonprofit, non-political, corporate membership-based organization. Our Launchpad USA tailored advisory program saves companies time, money and risk in their U.S. market entry process. We also provide briefings, educational events and case studies on market entry.

Californian Mike Klyszeiko, Amcham's Director of Launchpad USA, steers companies to success in the U.S. market. "Americans lean into crisis and find it a great time to start new ventures or enter new markets. You see some of the best companies formed and beginning to grow during times of crises. Those companies are further supported by America's rich private equity markets. Capital is poured into these companies that show early signs of long-term success which accelerates their growth. Companies like Uber and Airbnb were founded during the 'great recession' of 2008."

To succeed in the U.S., entrepreneurs must take ownership for their business development. Launchpad U.S.A works with leadership teams for a clearer understanding of U.S. market segmentation, preparation and establishing a location. We help Finnish companies and professionals understand the complexity, risks, and advantages of doing business in the U.S.

Ultimately, the core principles for entering the U.S. market haven't changed much, but the economic motivation and opportunity for Finnish companies entering the U.S. market has improved dramatically. Between bilateral trade growth, the F-35 fighter jet program, Finland's NATO application, the recent signings of multiple state MOUs, the strength of earning in dollars, and more; we are in a pivotal point in time, providing Finnish companies with dramatic tailwinds supporting their U.S. market entry. At Amcham, we believe Finnish companies can and will succeed in the U.S. market. Now is the time to move your business into the world's largest consumer economy.

Lisätietoa katsauksesta:



Lenita Toivakka

Kansainvälisten asioiden johtaja
Keskuskauppakamari
lenita.toivakka@chamber.fi



Ville Vuorensola

Asiantuntija, kansainväliset asiat
Keskuskauppakamari
ville.vuorensola@chamber.fi



Anne Hatanpää

Yhteyspäälikkö, kansainväliset asiat
Keskuskauppakamari
anne.hatanpaa@chamber.fi

FINNCHAM NETWORK YHDYSVALLOISSA

Keskuskauppakamarissa me tuomme yhteen kansainvälistyviä yrityksiä Suomessa ja maailmalla kauppayhdistysten ja FinnCham-verkoston, Kansainvälisen kauppakauppakamarin (ICC) sekä Team Finland –kumppaniemme kanssa. Tavoitteena on vahvistaa kauppasuhteita, välittää informaatiota liiketoimintamahdollisuuksista, verkottaa yrityksiä ja vaikuttaa yritysten toimintaympäristöön. FinnCham-verkostoissa asiantuntevat palvelut ja laajat kontaktit ovat yrityksen käytössä ja tukena uusien markkinoiden valloituksessa.

Finnish American Chamber of Commerce, Midwest

Toni (Tony) Johansson
email. [tjohansson\(@\)paulrayco.com](mailto:tjohansson(@)paulrayco.com)

Finnish American Chamber of Commerce, San Diego

Henri Syvänen

email. henri.syvanen(@)facc-sd.com

Finnish American Chamber of Commerce, Florida

Joel Toikkanen

email. joel(@)rvs-usa.com

Finnish American Chamber of Commerce, New York

Marko Salonen

email. marko.salonen(@)facc-ny.com

Finnish American Chamber of Commerce, Northwest

Matti Suokko

email. matti.suokko(@)inventiopartners.com

Finnish American Chamber of Commerce, Southeast

Tuomo Aho

email. faccse.events@gmail.com

Finnish American Chamber of Commerce, Washington DC

Oskari Gillberg

email. FACC-W@live.com

Finnish American Chamber of Commerce, Minnesota

Risto Sivula

email. info@facc-mn.com

Finnish American Business Guild, Dallas

Vesa Jaamuru

email. info@fabg-dallas.com

Finnish American Chamber of Commerce, Greater Houston

Vesa Koivumaa

email. vesa.koivumaa(@)wartsila.com



KESKUS- KAUPPAKAMARI

Keskuskauppakamari, World Trade Center Helsinki,
PL 1000, Aleksanterinkatu 17, 00100 Helsinki | puh. 09 4242 6200
keskuskauppakamari@chamber.fi |  @K3FIN
kauppakamari.fi