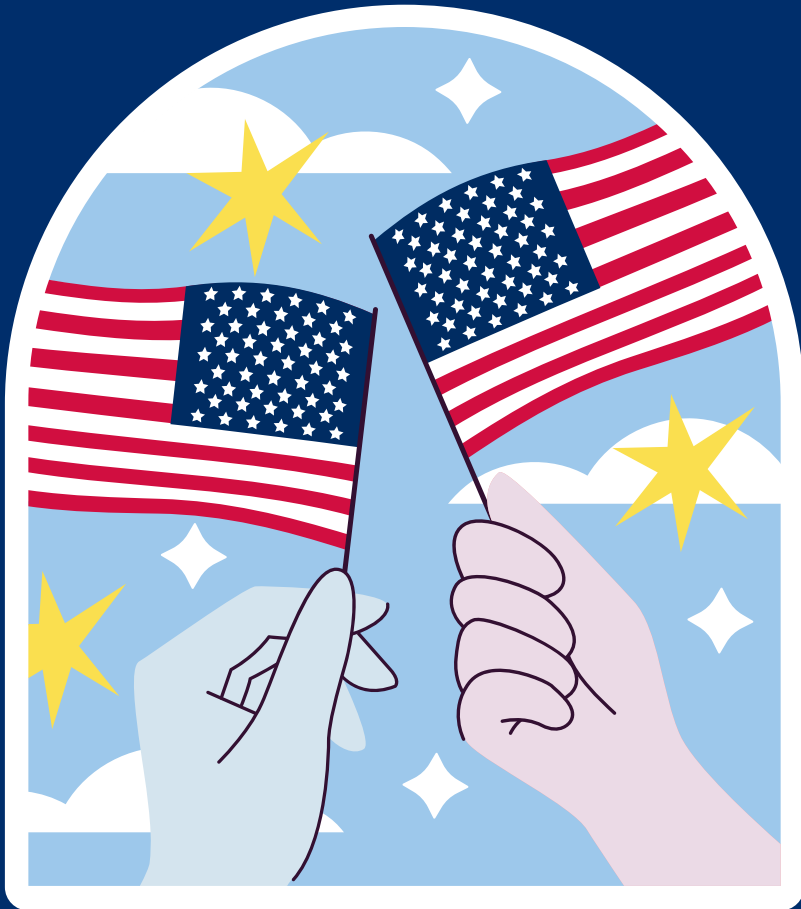


YHDYSVALLAT

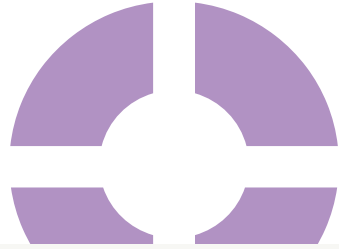
HUHTIKUU 2026

MAAKATSAUS



KESKUS-
KAUPPAKAMARI

SISÄLTÖ



YHDYSVALLAT: MAHDOLLISUUKSIEN MARKKINA – VAATIVA KUMPPANI.....	4
SUOMEN JA YHDYSVALTOJEN KAUPALLISTALOUELLISET SUHTEET GLOBAALIN MURROKSEN AIKANA	6
KUN YHDYSVALLAT LIIKKUU, MAAILMA REAGOI – MITÄ SE MERKITSEE SUOMELLE?.....	8
TRUMPIN GEOPOLIITTINEN KARTTA – SUURUUDEN POLITIIKKAA.....	10
TRANSATLANTTINEN SILTA KOETUKSELLA – MITÄ SUOMALAISYRITYSTEN ON YMMÄRRETTÄVÄ YHDYSVALLOISTA NYT.....	12
YHDYSVALLAT EI PALKITSE VAROVAISUUTTA.....	15
SILTOJA ATLANTIN YLI: SUOMEN JA YHDYSVALTOJEN KAUPPASUHTEET	18
YHDYSVALTALAISTEN SYVENEVÄ LUOTTAMUSPULA	21
YHDYSVALTOJEN KAUPPAPOLITIIKKA	23
IHME AMERIKAN IHMEMAA	27
EUROOPPA, TRUMPIN YHDYSVALLAT JA KANSAINVÄLISEN JÄRJESTYKSEN TULEVAISUUS	29
USA: STILL A LAND OF MANY OPPORTUNITIES	32

YHDYSVALLAT: MAHDOLLISUUKSIEN MARKKINA – VAATIVA KUMPPANI

Yhdysvallat on suomalaisille yrityksille samanaikaisesti tuttu ja yhä uudelleen haastava kumppani. Se on maailman suurin yksittäinen markkina, innovaatioiden ja riskipääoman keskus sekä monille suomalaisyrityksille kaikkein tärkein kasvu- ja investointikohde. Samalla Yhdysvallat on kumppanina viime vuosina muuttunut: politiikan, kaupan, talouden ja turvallisuuden rajapinnat ovat geopolitiisessa murroksessa hämärtyneet. Kauppa kytkeytyy aiempaa selvemmin kansallisiin intresseihin ja geopolitiisiin tavoitteisiin.

Tämä Keskuskauppakamarin USA-maakatsaus kokoaa yksiin kansiin asiantuntijoiden, yritysjohtajien ja Yhdysvaltoja läheltä seuraavien kirjoittajien näkemyksiä siitä, millainen toimintaympäristö Yhdysvallat on nyt – ja mitä se suomalaisyrityksiltä edellyttää. Kirjoituksia yhdistää viesti realismista: Yhdysvallat tarjoaa edelleen poikkeuksellisia mahdollisuuksia, mutta markkinalle pääsy ja siellä menestyminen vaativat aiempaa huolellisempaa kotiläksyjen tekemistä, paikallistumista ja strategista valintaa. Yritysnäkökulmasta Yhdysvallat ei ole yksi markkina vaan 50 osavaltion kokonaisuus, jossa sääntely, verotus, työmarkkinat ja yritysilmasto vaihtelevat merkittävästi. Useissa katsauksen kirjoituksissa korostuu, että sijaintipäätös, kumppaniverkosto ja fyysinen läsnäolo eivät ole taktisia yksityiskohtia vaan strategisia ratkaisuja. Protektionismin vahvistuminen ei sulje markkinoita, mutta se muuttaa pelisääntöjä: ulkomaisilta toimijoilta odotetaan yhä useammin investointeja, paikallista läsnäoloa ellei tuotantoa ja toimitusketjujen rakentamista Yhdysvaltoihin.

Geopoliittinen näkökulma on lähes läpileikkaava kirjoitusten teema. Yhdysvaltojen sisä- ja ulkopolitiikka, suurvaltakilpailu, turvallisuuspoliittiset painotukset sekä Trumpin toisen kauden aloitteet heijastuvat suoraan talouteen, kauppapo-



Päivi Pohjanheimo

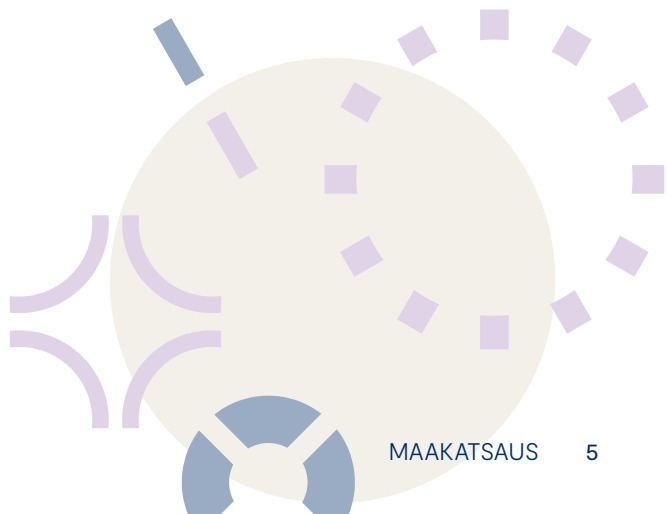
Johtaja, kansainväliset
asiat ja kauppa,
Keskuskauppakamari

Kuva: Jari Härkönen

litiikkaan ja yritystoimintaan. Yrityksille tämä tarkoittaa tarvetta ymmärtää paitsi markkinaa myös laajempaa poliittista kontekstia: miksi tietyt teemat, alueet ja sektorit ovat Yhdysvalloille strategisesti tärkeitä.

Yhdysvalloissa korostuvat nopeus, suoruus ja kunnianhimo, ja sijoittajat sekä kumppanit odottavat yritykseltä selkeää kasvutarinaa ja uskottavaa skaalautuvuutta. Suomalaisyrityksen vahvuudet – tekninen osaaminen, luotettavuus ja pitkäjänteisyys – ovat edelleen arvokkaita, mutta ne on osattava kääntää amerikkalaiseen yrityskulttuuriin, kieleen ja toimintatapaan.

Maakatsauksen tavoitteena on tarjota lukijalle tiivis tietopaketti ja auttaa suomalaisyrityksiä tekemään tietoisia, pitkälle kantavia päätöksiä maailman tärkeimmällä markkinalla. Tavoitteena ei liioin ole tarjota yhtä totuutta Yhdysvalloista, vaan antaa lukijalle välineitä ymmärtää monimuotoista ja muuttuvaa kumppania. Yhdysvallat pysyy suomalaisyrityksille keskeisenä markkinana myös tulevinä vuosina. Menestys edellyttää kuitenkin aiempaa syvempää ymmärrystä, valmiutta sitoutua ja rohkeutta tehdä tietoisia strategisia valintoja.



SUOMEN JA YHDYSVALTOJEN KAUPALLISTALOUEDELLISET SUHTEET GLOBAALIN MURROKSEN AIKANA

Suomen ja Yhdysvaltojen välinen yhteistyö on vahvistunut merkittävästi viime vuosina. Yhdysvallat on Suomen liittolainen ja strateginen kumppani, jonka kanssa tehtävä yhteistyö tukee sekä kansallista turvallisuutta että taloudellista elinvoimaa. Nämä lähtökohdat korostuvat ajassamme, jossa kansainvälinen toimintaympäristö on muuttunut entistä arvaamattomaksi ja kauppapolitiikasta on tullut suurvaltakilpailun väline.



Elina Valtonen
Ulkoministeri

Kuva: Jani Laukkanen / MFAFinland

Turvallisuus- ja puolustusyhteistyö muodostavat kumppanuutemme perustan. Yhteistyö on nyt historiallisen vahvaa, mikä näkyy niin poliittisen tason vuoropuhelussa kuin konkreettisissa hankkeissa. Suomen F-35-hankinta symboloi vahvaa luottamusta ja yhteisymmärrystä siitä, että transatlanttisen turvallisuuden vahvistaminen hyödyttää molempia osapuolia. Samalla suomalaisyritykset tuottavat Yhdysvaltojen kriittisiin tarpeisiin huipputason teknologioita, jotka vahvistavat toimitusketjujen kestävyyttä ja edistävät yhteistä turvallisuutta.

Talous on turvallisuutemme perusta ja kaupallistaloudellisella yhteistyöllä on yhä tärkeämpi rooli. Yhdysvaltojen merkitys investointien, tutkimuksen ja teknologian saralla jatkaa kasvuaan. Suomalaisyritykset ovat hyödyntäneet maan laajojen markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia, osaamisintensiivisiä ekosysteemejä ja innovaatioalustoja. Vastaavasti Yhdysvallat on löytänyt Suomesta vakaan, teknologisesti edistyneen ja turvallisen toimintaympäristön.

Osavaltioyhteistyöllä on ollut erityinen merkitys taloudellisten siteiden vahvistamisessa. Suomella on osavaltioikumppanuudet kuuden osavaltion kanssa (Colorado, Maine, Michigan, Minnesota, Texas ja Washington State) sekä

kaksoissiirtymää koskeva aiesopimus Los Angelesin kaupungin kanssa. Suomi avasi heinäkuussa 2025 Houstonin pääkonsulaatin, joka alkuvaiheessa keskittyy kolmeen kokonaisuuteen: avaruus, terveysteknologia ja meriteollisuus. Taloudellisten suhteiden syventäminen on ulkoministeriön näkökulmasta keskeistä tilanteessa, jossa globaali kilpailu osaamisesta, investoinneista ja kriittisistä resursseista kiihtyy.

Suomella on globaaleissa arvoketjuissa rooli, joka perustuu teknologiseen osaamiseen, tutkimusintensiiviseen talouteen ja yhteiskunnan kokonaisvaltaiseen turvallisuusmalliin. Biotalous, kvanttitekniikka, 5G/6G-ratkaisut, meriteollisuus ja energiatehokkuus ovat aloja, joilla suomalainen osaaminen tarjoaa Yhdysvalloille korkeaa lisäarvoa. Lisäksi ydinenergia ja kriittiset mineraalit nousevat yhä merkittävämpään asemaan sekä taloudellisen että turvallisuuspoliittisen yhteistyön näkökulmasta.

Vuonna 2026 Yhdysvallat juhlii 250-vuotista itsenäisyyttään. Merkkivuosi korostaa vapauden ja vaurauden pitkää perinnettä, ja kumppanuuksia, jotka ovat tukeneet kansainvälistä vakautta sukupolvien ajan. Juhlavuosi tarjoaa mahdollisuuden vahvistaa Suomen ja Yhdysvaltojen välistä suhdetta molempia koskeviin tulevaisuuden haasteisiin vastaamiseksi. Vahvan suhteemme ansiosta kykenemme keskustelemaan asioista suoraan myös silloin, kun näkemyksemme eroavat.

Ulkoministeriön näkökulmasta Suomen ja Yhdysvaltojen välinen suhde on osa laajempaa transatlanttista kokonaisuutta, joka muodostaa keskeisen perustan Euroopan turvallisuudelle ja talouskasvulle. Vastavuoroiset investoinnit, vahvat kauppavirrat, digitaalinen yhteys ja energiayhteistyö luovat vakautta ja työllisyyttä Atlantin molemmiin puolin. Globaalin murroksen oloissa tämä kumppanuus on strategisesti tärkeä – ja sen syventäminen on Suomen etujen mukaista.

Yhdessä Suomi ja Yhdysvallat voivat rakentaa turvallisempaa, kestävämpää ja kilpailukykyisempää tulevaisuutta. Kumppanuus ei ole ainoastaan historiallinen vahvuus, vaan myös keskeinen voimavara muuttuvassa maailmassa.

KUN YHDYSVALLAT LIIKKUU, MAAILMA REAGOI – MITÄ SE MERKITSEE SUOMELLE?

*Monet ovat epäilemättä kuulleet sanonnan: ”jos Wall Street aivastaa, Eurooppa saa flunssan.”
Lausahdus kuvaa hyvin Yhdysvaltojen globaalia merkitystä.*

Yhdysvallat on maailman suurimpia talousmahteja, teknologian ja innovaatioiden johtajia sekä maailman reservivaluutan kotimaa. Yhdysvaltain tapahtumien vaikutukset näkyvät nopeasti Euroopassa ja sitä kautta myös Suomessa. Yhdysvaltalaisia kehityksiä ja nousevia trendejä on tärkeä seurata tarkkaan.

Suomelle Yhdysvallat on läheinen kumppani ja liittolainen turvallisuudessa, taloudessa, teknologiassa ja tieteessä. Se on EU:n ohella merkittävimpiä kauppakumppaneitamme ja monelle suomalaiselle yritykselle huomattava kasvun lähde. Turvallisuus- ja puolustuspolitiikassa yhteistyömme tiivistyi entisestään vuonna 2023, kun Suomi liittyi puolustusliitto Natoon. Samana vuonna solmimme myös kahdensivuisen puolustusyhteistyösopimuksen.

Myös hallitusohjelma linjaa, että Suomi kehittää laaja-alaisesti suhdettaan Yhdysvaltoihin. Ei siis ole ihme, että Yhdysvaltain tapahtumia analysoidaan perusteellisesti ja yksityiskohtaisesti valtionhallinnossa, yrityksissä ja mediassa.

Analysoitavaa riittää. Yhdysvallat on valtava maa, jossa tapahtuu jatkuvasti paljon niin kansallisella kuin paikallisilla tasoilla. Päivittäisen kuohunnan keskellä on tärkeää tunnistaa pidemmät ja pysyvämmät kehitykset. Niitä tarkastellessa huomaa, että monilla aloilla yhteistyö Yhdysvaltain kanssa on yhä sujuvaa ja pitkäjänteistä.

Presidentti Donald Trumpin toinen kausi on sujunut kiivasrytmisesti. Trump on edistänyt kampanjalupaustensa mukaista agendaa voimakkaasti. Osa hänen hallintonsa toimista oli odotettavissa, mutta on tapahtunut myös paljon sellaista,



Leena-Kaisa Mikkola
Suomen Suurlähettiläs,
Washington, Yhdysvallat

Kuva: Leigh Green

jota ei kauden alussa kyetty ennakoimaan. Yritysten kannalta toimintaympäristö jatkuu viimevuotiseen tapaan vaikeasti ennakoitavana ja epävakana.

Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa on perustunut Suomen vahvoihin teollisuudenaloihin, erityisesti meri-, kone- ja metsäteollisuuteen. Nämä sektorit jatkavat vientivertureina, mutta samalla Yhdysvaltojen pyrkimys vähentää riippuvuuttaan Kiinasta voi avata Suomelle uusia mahdollisuuksia esimerkiksi kriittisten teknologioiden alalla. On tärkeää huomata, että Yhdysvaltojen rajat ylittävällä vientivalvonnalla on vaikutusta kolmansissa maissa. Suomi voi lisäksi hyötyä Yhdysvaltojen tavoitteesta vahvistaa valmistavan teollisuuden perustaa ja kilpailukykyä. Hyvä esimerkki tästä on jäänmurtajayhteistyömme. Nato-jäsenyys on puolestaan avannut uusia mahdollisuuksia myös puolustussektorilla.

Vaikka Yhdysvalloissa on runsaasti rahoitusmahdollisuuksia, on niistä käytävä kilpailu kovaa. Prioriteetit voivat kansallisella tasolla vaihdella. Siksi katse kannattaa suunnata myös osavaltioihin, joissa voi olla peräti enemmän kysyntää suomalaiselle osaamiselle. Suurlähetystön solmimat osavaltiokumppanuudet ovat edistäneet yhteistyötä liittovaltiotason ulkopuolella tehokkaasti. Osavaltioiden taloudellinen panostus yhteistyöhön on ollut vahvaa. Keskipitkällä aikavälillä tavoittelemme lisää kauppaa, investointeja ja tiedonvaihtoa.

Uusien kumppanuuksien syntyessä ja nykyisten vahvistuessa tuovat talouden epävarmat näkymät mukanaan myös haasteita. Kansainväliset konfliktit ja epävarma tullipolitiikka painavat talouskasvua alas ja tekevät liiketoiminnan suunnittelun haastavaksi yrityksille. Atlantin yli ulottuvia, vuosikymmenten aikana rakennettuja toimitusketjuja ei ole helppo korvata tai uudistaa. Tämä lisää kustannuksia ja riskejä Atlantin molemmin puolin. Onkin tärkeää puhua ja neuvotella näistä kysymyksistä yhdessä Yhdysvaltain kanssa. Sääntöpohjainen kauppa tukee molempien talouksien kasvua, työllisyyttä ja vakautta.

Pitkäjänteinen, harkittu strategia on menestyksen avain yrityksille, jotka tavoittelevat Yhdysvaltain markkinoita. Skaalautuvuus on usein keskiössä: millaisia ratkaisuja yritys tarjoaa ja kuinka laajasti sitä voidaan hyödyntää? Onnistuminen vaatii sopeutumiskykyä, riittävää rahoitusta ja selkeää markkinastrategiaa.

Vaikka ”America First” -politiikka korostaa amerikkalaisia työpaikkoja ja kotimaisia investointeja, ei Yhdysvallat voi tuottaa kaikkea yksin. Kansainvälinen yhteistyö luotettavien kumppaneiden kanssa on yhä välttämätöntä. Suomi voi jatkosakin erottua edukseen erityisosaamisellaan, luotettavuudellaan ja teknologisella asiantuntemuksellaan.

TRUMPIN GEOPOLIITTINEN KARTTA – SUURUUDEN POLITIIKKAA

New Yorkin pörssin edessä seisova pieni pronssinen patsas, The Fearless Girl (Peloton tyttö), näyttää yhtä itsevarmalta kuin aina. Kädet ovat päättäväisesti lanteilla ja katse ylhäällä pörssitalon pylväissä.

Sisällä pörssissä tunnelma on hermostuneempi. Sijoittajat yrittävät tulkita presidentti Donald Trumpin toisen kauden ulkopoliittisia avauksia: Grönlannista Panaman kanavaan, Venezuelasta Kuubaan, Gazan jälleenrakennuksesta Iranin sotaan.

New Yorkin pörssin kuuluisa patsas on kooltaan pieni, vain 130 cm korkea, lähes huomaamaton ihmisvilinässä turistien keskellä. Pienuus on ominaisuus, jota Trump välttelee. Trumpin omat hankkeet tavoittelevat näyttävyyttä ja suuruutta. Valkoiseen taloon Trump on rakentamassa jättimäistä juhlasalia, ja hänen ulko- ja turvallisuuspolitiikkansa perustuu suuruuteen: mitä suurempi, sitä parempi, mitä voimakkaampi, sitä ihaillumpi.

Sijoittajille ja liittolaisille Trumpin jatkuva mahtailu saattaa näyttää kaoottiselta, jopa satunnaiselta uhittelulta, mutta Trumpin geopolitiikka on myös strategista. Trump on pitkälti keskittynyt paikkoihin, joissa maailmanlaajuinen valta ratkaistaan: merireitteihin, logistisiin pullonkauloihin ja kriittisiin luonnonvaroihin.

Arktinen alue on tästä hyvä esimerkki. Ilmastonmuutoksen myötä pohjoisten merireittien merkitys korostuu tulevaisuudessa, ja Grönlannilla on potentiaalia nousta tärkeäksi harvinaisten maametallien tuottajaksi. Bisnesmiehenä Trump ymmärtää resurssien merkityksen, ja kriittisten mineraalien hallinta on yhä tärkeämpi osa kansallista turvallisuuspolitiikkaa. Saadakseen haluamansa Trump ei epäröi painostaa edes liittolaisiaan.

Sama logiikka näkyy Latinalaisessa Amerikassa. Panaman kanava on yksi maailman tärkeimmistä kaupan pullonkaloista. Vaikka Trump pitää Panamaa



Mari Karppinen
Yhdysvaltain-kirjeenvaihtaja
MTV Uutiset

Kuva: Pontus Höök

Yhdysvaltojen “takapihana”, sen merkitys liittyy pitkälti Kiinaan. Yhdysvallat pyrkii rajoittamaan Kiinan vaikutusvaltaa läntisellä pallonpuoliskolla niin Kuubassa kuin Venezuelassakin, ja satamat ja merireitit ovat tässä kilpailussa keskeisiä. Venezuelassa Trumpia kiinnostaa myös öljy.

Trumpin ajattelussa todellinen kilpailija on ennen kaikkea Kiina. Venäjistä hän puhuu huomattavasti vähemmän, mutta Kiinan nousun pysäyttäminen kulkee punaisena lankana monissa hänen aloitteissaan.

Trumpin pyrkimys vaikuttaa Panamaan, Kuubaan, Venezuelaan ja Grönlantiin heijastaa ajatusta, että suurvalta päättää, mitä sen omalla lähialueella tapahtuu. Sama logiikka näkyy Venäjän pyrkimyksissä hallita Ukrainaa sekä Kiinan suhtautumisessa Taiwaniin. Kyse on vanhasta suurvaltapolitiikasta: vahvin määrää lähialueellaan, ja kansainväliset säännöt rajoittavat ennen kaikkea muita suurvaltoja – eivät niinkään suojele pieniä valtioita.

Trumpin pyrkimystä vahvistaa Yhdysvaltojen asemaa läntisellä pallonpuoliskolla on verrattu Monroe-doktriinin moderniin versioon. Ajatuksena on varmistaa, etteivät muut suurvallat saa jalansijaa Yhdysvaltojen lähialueilla. Lähi-idässä sama logiikka näkyy Iranin vastaisessa politiikassa ja alueen liittolaissuhteiden vahvistamisessa.

Kun nämä aloitteet asetetaan samalle kartalle, Trumpin ulkopolitiikka näyttää vähemmän satunnaiselta. Vaikka Iranin kohdalla Trump tuntui toimivan tunteen varassa, monissa muissa kysymyksissä on kyse strategisesta pyrkimyksestä vahvistaa Yhdysvaltojen taloudellista ja sotilaallista valtaa.

Ajattelu on erityisen kiinnostavaa myös Suomen ja Pohjois-Euroopan näkökulmasta. Jos arktisten merireittien merkitys kasvaa, myös Pohjois-Eurooppa nousee strategisesti aiempaa tärkeämmäksi alueeksi.

Kun suurvallat piirtävät uutta geopolitiittista karttaa merireittien ja resurssien ympärille, Suomi ei enää ole maailman laidalla – vaan osa strategista päänäyttämöä. Kuten se pieni pronssinen tyttöpatsas, joka seisoo tyyneästi jatkuvassa tulessa ja tuiskussa.

TRANSATLANTTINEN SILTA KOETUKSELLA

– MITÄ SUOMALAISYRITYSTEN ON YMMÄRRETTÄVÄ YHDYSVALLOISTA NYT

Yhdysvallat on suomalaisille yrityksille samaan aikaan valtava mahdollisuus ja vaativa toimintaympäristö. Markkina on kooltaan ylivoimainen, pääomaa on tarjolla ja innovaatiokulttuuri palkitsee rohkeutta, mutta samalla toimintaympäristö on aiempaa poliittisempi, polarisoituneempi ja protektionistisempi.

Jotta Yhdysvaltojen markkinaa voi ymmärtää, on ymmärrettävä, että Yhdysvallat ei ole yksi markkina. Todellisuudessa kyse on 50 osavaltion liittovaltiosta, jossa verotus, sääntely, työmarkkinat ja yritysilmasto vaihtelevat merkittävästi. Sijaintipäätös on strateginen valinta, joka vaikuttaa kustannusrakenteeseen, saavilla olevaan osaamiseen ja markkinoillepääsyn nopeuteen.

Kotiläksyihin kuuluu osavaltiotason kannustimien, julkisten hankintojen ehtojen, mahdollisten “Buy American” -vaatimusten sekä tullien ja vientirajoitteiden analyysi. Erityisesti teknologia-, energia- ja puolustussektoreilla sääntely on kiristynyt ja turvallisuuspoliittinen ulottuvuus korostunut.

Vaikka protektionismi on nousussa, se ei aina tarkoita sulkeutunutta markkinaa, vaan paikallistumisen vaatimusta. Viime vuosien lainsäädäntö, kuten jo edellisen hallinnon aikana voimaan tullut Inflation Reduction Act ja CHIPS and Science Act, on vahvistanut kotimaisen tuotannon tukemista. Tämä ei sulje pois ulkomaisia toimijoita, mutta edellyttää investointeja Yhdysvaltoihin, paikallista tuotantoa ja toimitusketjujen rakentamista maan sisälle.



Minna Aila

Hallituksen jäsen, DFDS A/S, hallituksen jäsen, Business at OECD

Kuva: Valter Hirvonen

Suomalaisyrittäjien on arvioitava, onko markkinalle menoa mahdollista ilman fyysistä läsnäoloa, ja usein vastaus on ei. Paikallinen tytäryhtiö, tuotantolaitos tai vähintään vahva kumppani on käytännössä edellytys julkisiin hankintoihin tai kannustinjärjestelmiin pääsemiseksi.

Yhdysvalloissa houkuttelee kasvun mahdollistava riskipääomamarkkina, joka on edelleen maailman syvin. Piilaakson, Bostonin ja Austinin kaltaiset keskittymät tarjoavat verkostoja, joita Euroopassa on vaikea replikoida. Samalla sijoittajat ovat suoraviivaisia: ne odottavat kasvua, skaalautuvuutta ja selkeää exit-polkua.

Suomalaisyrittäjien on sopeutettava tarinansa amerikkalaiseen kontekstiin. Tekninen erinomaisuus ei yksin riitä, vaan tarvitaan selkeä markkinatarve, aggressiivinen mutta uskottava kasvusuunnitelma ja kyky myydä visio vakuuttavasti englanniksi, amerikkalaisella rytmillä. Se vaatii oikeanlaisten ihmisten aktiivista ja systemaattista jalkatyötä.

Yhdysvaltalaiseen yrityskulttuuriin kuuluu myös suoruus, nopeus ja riskinsietokyky. Suomalainen neuvottelukulttuuri on analyyttinen ja varovainen. Yhdysvalloissa päätöksiä tehdään usein nopeammin ja riskinotto on hyväksytympää. Sopimusluonnos pöydälle varhaisessa vaiheessa ei ole epäluottamuksen merkki, vaan normaalia liiketoimintaa.

On tärkeää ymmärtää oikeudellisen ympäristön merkitys: sopimukset ovat yksityiskohtaisia ja juridiiikka vahvasti läsnä. Vakuutukset, vastuurajat ja riidanratkaisulausekkeet eivät ole muodollisuuksia, vaan riskienhallinnan ydin. Paikallinen asianajotoimisto ei ole kustannus vaan investointi.

Digitalisaation ja tekoälyn aikakaudellakin liiketoiminnan edellyttämä luottamus syntyy ihmisten välisessä kanssakäymisessä. Yhdysvalloissa verkostot rakentuvat usein alumnitaustan, toimialajärjestöjen ja paikallisten kauppakamareiden ympärille. Suomalaisyrittäjien kannattaa hyödyntää esimerkiksi AmCham Finland ja Business Finland -verkostoja, mutta yhtä tärkeää on olla läsnä ja integroitua paikallisiin yhteisöihin Yhdysvalloissa. Jos suomen kielen osaaminen on yrityksessä työskentelyn edellytys, kannattaa suunnata katse Suomesta lähetettävien työntekijöiden lisäksi Yhdysvalloissa opiskelleisiin suomalaisiin tai siellä jo työelämässä oleviin suomalaisiin.

Luottamus syntyy kasvokkain. Säännöllinen läsnäolo, hallituspaikka paikallisessa toimialajärjestössä tai kumppanuus amerikkalaisen yrityksen kanssa nopeuttaa

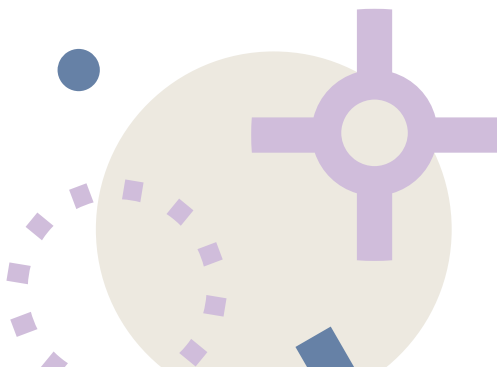
asemoitumista “ulkomaalaisesta toimijasta” paikalliseksi työnantajaksi ja veronmaksajaksi. Jo yksi hyvä USA-asiakas on arvokas referenssi.

Yhdysvaltojen, kuten monen muunkin maan, poliittinen ilmapiiri on jakautunut. Yrityksen identiteettiä tai arvoja ei tarvitse hylätä, mutta on ymmärrettävä, että vahvat julkiset kannanotot yhteiskunnallisiin kysymyksiin voivat vaikuttaa brändiin, asiakassuhteisiin ja työntekijöiden sitoutumiseen. Kansainvälisen yrityksen on oltava tietoinen osavaltiokohtaisista eroista esimerkiksi työelämlainsäädännössä, DEI-politiikoissa ja ympäristösääntelyssä. Yhtenäinen globaalistrategia ei aina istu sellaisenaan kaikkiin osavaltioihin.

Yrityksen viestinnässä on tärkeää korostaa omaa panosta Yhdysvaltain talouteen: investoinnit, työpaikat ja verotulot. Nykyisessä geopoliittisessa tilanteessa on hyvä muistaa SSMP-narratiivi: miten yrityksesi voi tehdä Yhdysvalloista 'Safer, Stronger & More Prosperous'. Kansallismielisessä ilmapiirissä hyväksyntä ansaitaan osoittamalla konkreettista arvoa paikalliselle yhteisölle. Yhdysvaltalaisessa yrityskulttuurissa on myös vankat perinteet hyväntekeväisyydelle ja vapaaehtoisuudelle.

Useimmiten Yhdysvaltain markkina lopulta palkitsee sitkeyden. Vaikka moni asia tapahtuu nykyään valtavalla vauhdilla, markkinoiden valloittaminen vaatii pitkäjänteisyyttä. Ensimmäinen vuosi kuluu usein verkostojen rakentamiseen, toinen markkinan validointiin ja vasta kolmantena nähdään kasvua.

Transatlanttisen sillan rakentaminen ei ole projekti vaan strateginen sitoumus. Suomen tunnettuus Yhdysvalloissa on viime vuosina parantunut, ja suomalaisyritysten vahvuuksia, kuten luotettavuutta ja teknologista osaamista, arvostetaan. Ne pitää kyetä yhdistämään paikalliseen läsnäoloon, rohkeaan viestintään ja markkinointiin sekä kykyyn toimia nopeasti. Yhdysvallat on edelleen “tuhannen taalan paikka”.



YHDYSVALLAT EI PALKITSE VAROVAISUUTTA

Taloudellinen ja poliittinen painoarvo

Yhdysvallat on Suomen ja suomalaisten yritysten tärkein kauppakumppani. Pelkästään tavaravienti on noin kahdeksan miljardia euroa vuodessa¹, ja palveluvienti nostaa kokonaissumman huomattavasti korkeammaksi. Kasvun voi odottaa kiihtyvän entisestään – muun muassa paljon puhuttujen jäänmurtajakauppojen ja arktisen yhteistyön ansiosta².

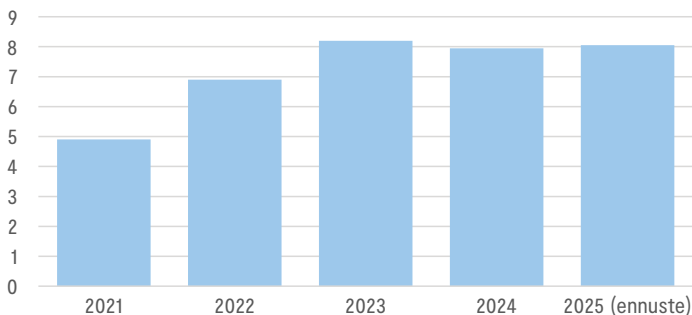
Poliittisesti suhteemme ovat erinomaiset. ”Finland punches above its weight politically” on Yhdysvalloissa usein kuulemani toteamus. Presidentti Stubb on tehnyt merkittävää työtä transatlanttisten suhteiden edistäjänä – kuten myös hänen edeltäjänsä – ja hänen opiskeluvuotensa USA:ssa loivat tähän vahvan pohjan. NATO-integraation myötä suhde on tiivistynyt entisestään, mikä näkyy suurlähetystön ja kauppakamarien poikkeuksellisena aktiivisuutena. Esimerkiksi New Yorkin suomalais-amerikkalainen kauppakamari (FACC NY) on yli kymmenkertaistanut jäsenmääränsä lyhyessä ajassa³.



Alexander Ehrnrooth
Toimitusjohtaja
Virala Oy Ab

Kuva: Virala

Suomen vienti Yhdysvaltoihin (miljardia Euroa)



Lähde:
Suomen Tulli

1 Tulli 2024

2 ICE Pact / WH 2024

3 FACC NY 2025

Historiallinen side ja uusi sukupolvi

Suomen ja USA:n välinen side on syvä. Vuosien 1870–1930 välillä Suomesta muutti Pohjois-Amerikkaan noin 300 000–350 000 ihmistä⁴. Nykyään maassa asuu jopa 700 000 suomalaistaustaista henkilöä⁵.

Tulevaisuuden kannalta on kriittistä, että uusi sukupolvi verkostoituu siellä: USA:ssa opiskelee vuosittain noin 1 500–2 000 suomalaista⁶. Säätiöt, kuten perhesäätiömme Louise ja Göran Ehrnroothin säätiö sekä Familjen G.J. Ehrnrooths stiftelse, tekevät tässä tärkeää työtä apurahoillaan. USA:n ymmärtäminen vaatii siellä vietettyä aikaa – suoritin itse MBA-tutkintoni siellä, ja nyt lapseni sekä veljentyttäreni jatkavat samalla polulla.

”Local for Local” – Strateginen läsnäolo

Koska vain vauras maa voi olla vapaa, yritystemme on kasvettava maailman suurimmalla markkinalla (USA n. 25 % globaalista BKT:sta)⁷. Yhdessä Ahlströmin perheen kanssa päätimme tehdä Ahlstromista aidosti globaalin toimijan; se vaati merkittävää paikallista läsnäoloa Yhdysvalloissa. Kahdeksan vuoden aikana yhtiö on tehnyt yli miljardin euron satsaukset neljän merkittävän yritysoston sekä green- ja brownfield-investointien kautta. Tämän seurauksena yli 50 prosenttia Ahlstromin liikevaihdosta tulee nyt Yhdysvalloista ja se on johtava toimija useassa segmentissä. Kuten myös Fiskars, joka on toiminut siellä paikallisesti jo vuodesta 1977 (kun ensimmäinen saksitehdas rakennettiin Wisconsinin osavaltioon), ja sen USA-liikevaihto ylittää 30 prosenttia kokonaisliikevaihdosta tänä päivänä.

Viralassa linjamme on selvä: jos USA on relevantti markkina, siellä on oltava läsnä. ”Local for local” on paras suoja protektionismia vastaan ja keino tiivistää tuotantoketjuja. Kun työllistät amerikkalaisia ja hyödynnät osavaltioiden välistä kilpailua, olet osa paikallista yhteiskuntaa, et ulkopuolinen uhka.

Verkostoituminen ja kulttuurin ymmärtäminen

Yhdysvaltojen markkinoilla toimiessa verkostoituminen on täysin avainasemassa. ”Cold calling” toimii huonosti; tarvitaan FACCNY:n kaltaisia organisaatioita tarjoamaan ”warm introja”. Luottamus rakennetaan sosiaalisesti – lounailla, golf-ken-

4 Siirtolaisuusinstituutti

5 US Census / ACS

6 IIE Open Doors

7 IMF 2025

tillä ja tapahtumissa – mutta itse business pidetään äärimmäisen ammattimaisena.

On ymmärrettävä paikallinen toimintatapa: vapaaehtoistyö, yliopistojen varainkeruu ja ”big sports” ovat keskeisiä areenoita. Puhu urheilusta, ja tunnusta myös yliopistourheilua, joka on ainakin yhtä tärkeää kuin ammattiliigat. Se on neutraali ja tehokas tapa luoda yhteys. Toimin itse kahden yliopiston business-koulun Advisory Boardissa. Viimeisen 28 vuoden aikana luotujen verkostojen kautta tutuiksi ovat tulleet niin Walmartin omistajat ja toimitusjohtajat kuin suurimmat teollisuusasiakkaamme.

”Finland First, but not alone”

Amerikkalainen päätöksenteko on nopeaa: ”Speed is life”. Jos suomalainen tiimi miettii vastausta viikon, kumppani on jo siirtynyt seuraavaan. Tuote on paketoitava amerikkalaiseen ongelmanratkaisuun ja siksi suomalainen insinööritarkkuus ei yksin myy. Vaikka USA on poliittisesti jakautunut ja ”America First” -ajattelu on tullut jäädäkseen, meidän tulisi ottaa oppia tästä mentaliteetista. Toivoisin, että suomalaiset omistajat, johtajat ja poliitikot pitäisivät kiinni periaatteesta: ”Finland First, but not alone”. Keskitytään keskusteluissa arvontuottoon, työpaikkoihin ja innovaatioon ja vähemmän tai ei ollenkaan politiikkaan.

Suurin riski suomalaisille yrityksille ja näin ollen myös Suomen talouskasvulle on se, että jäämme maailman suurimman talouden ulkopuolelle. Yhdysvallat ei palkitse varovaisuutta, se palkitsee rohkeuden.

SILTOJA ATLANTIN YLI: SUOMEN JA YHDYSVALTOJEN KAUPPASUHTEET

Yrityksillä on vakauttava rooli nykyisessä geopoliittisesti epävarmassa maailmassa. Viime vuosina Yhdysvaltojen ja Euroopan taloudelliset suhteet ovat pysyneet vahvoina, ja niiden jaettu suhde muodostaa maailman suurimman noin 9,8 biljoonan arvoisen kauppakumppanuuden.

Myös Suomen ja Yhdysvaltojen väliset taloussuhteet ovat säilyneet vahvoina halki vuosikymmenien. Suhteiden pitkäjänteisyys pohjautuu vahvaan yhteistyöhön, joka on 107 vuotta kestäneiden diplomaattisten suhteiden aikana kehittynyt yksittäisistä sopimuksista, kuten vuoden 1934 ystävyys-, kauppaa- ja konsulisopimuksesta, laaja-alaiseksi strategiseksi ja taloudelliseksi kumppanuudeksi.

Kauppasuhteiden ja investointien pulssi

Yhdysvallat on yhä Suomen merkittävin vientimarkkina tavaroiden ja -palveluiden arvolla mitattuna: sen osuus Suomen kokonaisviennistä on noin 13 prosenttia. Tilastokeskuksen mukaan Suomen kokonaisvientii Yhdysvaltoihin nousi 15,0 miljardiin euroon vuonna 2025 (tavaravienni 9,1 mrd. euroa ja palveluvienni 5,9 mrd. euroa), kun taas tuonnin arvo oli 7,2 miljardia euroa. Tavaraviennin lukua nostaa tosin lähes kahden miljardin euron laivatilaus, jonka toimitus kirjattiin viime vuoden tilastoihin. Kahdenvälinen kauppavaihto oli siten yhteensä 22,3 miljardia euroa, ja kauppataase jäi Suomelle 7,8 miljardia euroa ylijäämäiseksi.

Kaupankäynnin lisäksi maiden väliset investointisuhteet ovat vahvat. Tilastokeskuksen tietojen mukaan suomalaisten suorien sijoitusten kanta Yhdysvalloissa oli



Alexandra Pasternak-Jackson
Toimitusjohtaja, Amcham
Finland

Kuva: Henri Sinisalmi



Markus Myllyniemi
Manager, Policy &
Government Affairs
Amcham Finland

Kuva: Henri Sinisalmi

17,2 miljardia euroa vuonna 2024. Kasvu on ollut huimaa, sillä vuonna 2020 vastaava luku oli 5,4 miljardia euroa – mikä tarkoittaa, että suomalaisten sijoitukset ovat yli kolminkertaistuneet neljässä vuodessa. Yhdysvaltalaiset suorat sijoitukset Suomeen olivat 13,8 miljardia euroa vuonna 2024, mikä on 11 prosenttia enemmän kuin edellisvuonna (12,5 mrd. euroa).

Tiiviiden investointisuhteiden työllisyysvaikutukset näkyvät molemmin puolin Atlanttia. Tilastokeskuksen mukaan suomalaisomisteiset yritykset työllistivät Yhdysvalloissa 40 275 henkilöä vuonna 2023. Vuoden 2024 selvitys ulkomaisista tytäryhtiöistä Suomessa puolestaan kertoo, että 551 yhdysvaltalaisomisteista yritystä työllisti maassamme 29 737 henkilöä, mikä tekee Yhdysvalloista Ruotsin jälkeen Suomen toiseksi suurimman ulkomaisen työllistäjän.

Yritykset ylläpitävät kauppasuhdetta ruohonjuuritasolla

Kotimaiset suuryritykset osoittavat merkittäviä näyttöjä maidemme välisistä syvistä operatiivisista kytköksistä. Tästä hyvänä esimerkkinä on Nokia, joka on investoinut peräti 4 miljardia dollaria Yhdysvaltojen tuotantoon sekä tutkimukseen ja kehitykseen ja avannut ensimmäisen amerikkalaisen laajakaistatehtaan Wisconsinissa. Teräsjätti Outokumpu puolestaan hallitsee jo 23 prosenttia Pohjois-Amerikan ruostumattoman teräksen markkinoista Alabamassa sijaitsevan integroidun tehtaansa ansiosta.

Samaan tapaan Wärtsilä toimii laajasti kahdeksalla eri paikkakunnalla Houstonista käsin, ja Neste tuottaa uusiutuvaa dieseliä Kaliforniassa yhteisyrityksessä Marathon Petroleumin kanssa. Kasvua nähdään myös korkean teknologian huipulla: kryotekniikkaan erikoistunut Bluefors laajensi New Yorkin Syracuseessa sijaitsevaa laitostaan lähes 45 prosentilla vuonna 2024.

Maidemme välinen suhde on muuttunut selvästi strategisemmaksi Suomen huhtikuussa 2023 voimaan astuneen Nato-jäsenyyden myötä. Suomen historian suurin puolustushankinta, 9,4 miljardin dollarin F-35-hävittäjäkauppa luo suoria teollisia hyötyjä esimerkiksi, kun Patria valmistaa 400 F-35-laivaston eturunkoa vuoteen 2040 mennessä. Lisäksi Suomen kriittiset mineraalivarannot, kuten Euroopan suurimmat kobolttiesiintymät ja merkittävät litiumvarat, kiinnostavat Yhdysvaltoja toimitusketjujen varmistamisen näkökulmasta.

Kumppanuus säilyy vahvana

Yhdysvaltojen ja Suomen välinen taloussuhde on tiivis. Entisestä verrattain vaatimattomasta yhteistyöstä on kasvanut todellinen kumppanuus, joka perustuu toisiaan täydentäviin teollisiin vahvuuksiin ja yhteisiin turvallisuussitoumuksiin. Suurimman kasvupotentiaalin alat – kuten 6G-tekniologia, kriittiset mineraalit, puhdas energia ja puolustustekniologia – luovat molemmipuolisia kannustimia syventää yhteistyötä esteiden pystyttämisen sijaan.

Lähiajan merkittävimpanä riskinä on tullipolitiikan aiheuttama epävakaus. Suomen vientivetoinen talous on herkkä transatlanttisille jännitteille, ja Suomen Pankin arvion mukaan vakava kauppasota voisi hidastaa bruttokansantuotteen kasvua 0,5–1,0 prosenttiyksikköä. Tullien vaikutukset ovat jo nähtävissä, sillä kun EU:n 10–15 prosentin tulli oli voimassa heinä–joulukuussa 2025, Suomen tavarivienti Yhdysvaltoihin laski Suomen Tullin tilastojen mukaan noin 15 prosenttia edellisvuodesta. Avoimen ja sääntöpohjaisen kaupan merkitys ei siten ole vain teoreettinen, vaan sen vaikutus on luettavissa suoraan yritysten taseista molemmien puolin Atlanttia.

Kauppasuhteemme perusnäkyvät ovat kuitenkin vahvat. Suomalaisinvestoinnit Yhdysvaltoihin ovat kolminkertaistuneet neljässä vuodessa, ja yhdysvaltalaisyrietykset syventävät toimintaansa Suomessa. Puolustusyhteistyö on integrointuneempaa kuin koskaan, ja uudet teknologiat kvanttilaskennasta puhtaaseen energiaan luovat uusia kaupallisia siteitä perinteisen teollisuuden rinnalle. Kumppanuus on näin hyvissä asemissa selviytyäkseen kauppapoliittisesta turbulensista ja vahvistuakseen entisestään.



Lähes 200 jäsenyritystä edustava Amcham Finland työskentelee varmistaakseen, että maidemme välinen kaupallinen suhde johtaa kestäviin poliittisiin päätöksiin. Se ajaa sekä kansallisella että EU-tasolla politiikka-toimia, jotka pitävät transatlanttiset markkinat jatkossakin avoimina ja ennakoitavina.

YHDYSVALTALAISTEN SYVENEVÄ LUOTTAMUSPULA

Yhdysvalloissa vietetään heinäkuussa 250-vuotisjuhlaa apeissa tunnelmissa. Yhdysvaltalaisten epävarmuus tulevaisuuden suhteen on seurausta niin taloudellisista ja poliittisista kuin institutionaalisisista tekijöistä. Viime aikoina julkaistujen tilastojen valossa kansalaiset kokevat poikkeuksellisen syvää tyytymättömyyttä poliittista järjestelmää ja instituutioiden toimivuutta kohtaan.

Tilastoja kansalaisten luottamuksesta on kerätty maassa vuodesta 1958 alkaen. Kyselyissä kartoitetaan vastaajien näkemyksiä instituutioiden tarkoituksenmukaisesta, läpinäkyvästä ja eettisestä toiminnasta kansalaisyhteiskunnan hyväksi. Kun tilastoja alettiin kerätä, 73 prosenttia vastaajista uskoi liittovaltion hallituksen toimivan oikein ja kansalaisten parhaaksi.

Luottamus poliittista järjestelmää kohtaan on ollut heikkoa jo vuosikymmeniä, noin 30 prosentin luokkaa 2000-luvun alusta lähtien. Vuoden 2024 lopulla kyselyssä nähtiin lasku 22 prosenttiin ja sittemmin luottamus on laskenut jo pohjalukemiin. Viimeisimmän PEW-tutkimuskeskuksen joulukuussa 2025 tekemän kyselyn mukaan vain 17 prosenttia vastaajista uskoi istuvan hallinnon toimivan ”pääosin oikein”. Luku on mittaushistorian alhaisin.

Vastaajien puoluetusta vaikuttaa ennalta-arvattavasti tuloksiin siten, että istuvan presidentin hallinnon kannatus on suurempaa oman puolueen jäsenten kuin opposition keskuudessa. Kummankin USA:n pääpuolueen jäsenet suhtautuvat epäluulolla vastapuolueen edustajiin. Yli 50 prosenttia äänestäjistä on kriittisiä molempia pääpuolueita kohtaan. Etenkin nuoret ja pääpuolueiden välillä liikkuvat äänestäjät halusivat nähdä tulevaisuudessa kolmannen poliittisen valtapuolueen tasoittamassa jyrkkenevää kahtiajakaisuutta.

PEW-tutkimuskeskuksen kyselyn mukaan 26 prosenttia republikaanisen puolueen jäsenistä – tai puolueeseen kallellaan olevista sitoutumattomista – sanoo



Benita Heiskanen
Pohjois-Amerikan
tutkimuksen professori
Turun yliopisto, John Morton
-keskus

Kuva: Madicken Heiskanen

luottavansa Trumpin hallinnon toimintaan; demokraattisen puolueen kannattajien joukossa luku on vain yhdeksän prosenttia. Bidenin hallinnon kaudella demokraattien luottamus hallintoa kohtaan oli 35 prosenttia ja republikaanien 11 prosenttia. Molempien hallintojen luottamuskerrat ovat lohduttoman alhaisia.

Kenties vielä hälyttävämpiä ovat perustuslaillisen kriisin mahdollisuutta mittaavat kyselyt. Perustuslaillisella kriisillä tarkoitetaan tilannetta, jossa vallan kolmijako lainsäädäntö-, toimeenpano- ja tuomiovallan välillä lakkaisi toimimasta. Elon-yliopiston huhtikuussa 2025 tekemän kyselyn mukaan 67 prosenttia kaikista vastaajista, 88 prosenttia demokraateista ja 51 prosenttia republikaaneista, näkee perustuslaillisen kriisin olevan mahdollinen. PEW:n viime lokakuussa teettämän kyselyn mukaan 69 prosenttia yhdysvaltaisista uskoo Trumpin ottaneen itselleen edeltäjänsä enemmän valtaa.

Luottamusta ja epäluottamusta mittaavien kyselyjen tulokset ovat erityisen huomionarvoisia, koska peräti kolmannes yhdysvaltaisista nostaa politiikan toimivuuden kaikkein tärkeimmäksi henkilökohtaisen elämänsä huolenaiheekseen. Luvut ovat merkittäviä myös siksi, että tulevaisuuden näkymät näyttävät vastaajien keskuudessa poikkeuksellisen pessimistisinä. Perinteisesti yhdysvaltalaisuuden itseymmärryksen peruspilarina on pidetty optimismia.

Kyselytulokset tukevat johtopäätöstä siitä, että 1700-luvun lopulla luotu poliittinen järjestelmä mukautuu huonosti nykyolosuhteisiin. Kaksipuoluejärjestelmä on politisoitunut kolmijaon toimielimet, jonka johdosta järjestelmän itsesäätelymekanismit ovat lakanneet toimimasta. Järjestelmä näyttää toimivan ainoastaan silloin, kun sovittuja sääntöjä noudatetaan.

Luottamuksen rapautumiseen on vaikea nähdä muita ratkaisuja kuin jonkintoinen poliittisen järjestelmän remontti tai sukupolven vaihdos. Yhdysvaltain kongressin jäsenistöstä yli 20 prosenttia on yli 70-vuotiaita ja yli 20 jäsentä on 80- tai 90-vuotiaita. Ikävinouma vaikeuttaa nuorten sukupolvien pääsyä päättämään yhteisistä asioista. Parempaan tulevaisuuden visioimiseksi nuorten sukupolvien äänillä on tulevien vuosien vaaleissa entistä korostuneempi merkitys.

Marraskuun 3. päivänä pidettävissä kongressin välivaaleissa saamme konkreettisen käsityksen siitä, miten kansalaisten suhtautuminen Yhdysvaltojen sisäiseen tilaan vaikuttaa äänestyskäyttäytymiseen. Etenkin nuorille sukupolville poliittinen osallistuminen on harvoja keinoja pyrkiä luotsaamaan omaa tulevaisuuttaan. Koska luottamus järjestelmään on keuhkoa, korkea äänestysprosentti olisi optimistinen lähitulevaisuuden skenaario.

YHDYSVALTOJEN KAUPPAPOLITIIKKA

Yhdysvaltojen kauppapolitiikassa on riittänyt käänteitä presidentti Trumpin toisella kaudella ja vauhti ei näytä hiljentyvän. Presidentti Trumpin Amerikka ensin -kauppapolitiikassa kauppapolitiikkaa ja erityisesti tulleja käytetään keskeisenä keinona erilaisiin tavoitteisiin pääsemiseksi. Suurvaltapolitiikka näkyy kauppapolitiikassa yhä vahvemmin. Yhdysvallat pyrkii vahvistamaan teollista tuotantoaan, muokkaamaan kansainvälisiä arvoketjuja, mutta myös alentamaan dollarin arvoa mm. vientikilpailukyvyyn vahvistamiseksi. Tulleilla kerätään myös lisätuloja alijäämäisen liittovaltion budjetin tasapainottamiseksi ja veronalennusten rahoittamiseksi.



Kristiina Kauppinen
Kaupallinen neuvos,
vastuuvirkamies (Yhdysvallat)
Ulkomministeriö

Kuva: Sanna Kaesmae

Muutokset Yhdysvaltojen kauppapolitiikassa jatkuvat myös vuonna 2026. Alkuvuonna 2026 Yhdysvaltojen korkein oikeus linjasi, että kansainvälistä hätätilalakia (International Emergency Economic Powers Act, IEEPA) ei saanut käyttää tullien asettamiseen. Suuri osa viime vuonna asetetuista tulleista on asetettu tämän lain perusteella. Päätöksen seurauksena Yhdysvallat joutui hakemaan tulleille toisen oikeusperustan. Presidentti Trump asettikin tämän jälkeen kymmenen prosentin lisätullin kaikille maille Section 122 -oikeusperustan nojalla, joka on tarkoitettu käytettäväksi vakavassa maksutasekriisissä. Tämä tulli tulee normaalitullien päälle. Uusimmat tullit ovat määräaikaiset ja ne umpeutuvat heinäkuussa, jollei kongressi jatka niiden voimassa oloa. Section 122 -tullit on jo haastettu oikeudessa, mutta odotuksena on, että päätös tulee vasta 24.7. jälkeen, eli tullien voimassa olo ehtii mahdollisesti umpeutua ennen päätöstä. Oikeuden päätöksellä olisi näin lähinnä merkitystä ennakkotapauksena oikeusperustan tulevan käytön kannalta sekä tullien takaisinmaksamiseksi.

IEEPA-päätöksestä huolimatta odotettavissa on, että Yhdysvallat tulee nostamaan tullitasonsa vähintään viime vuoden tasolle muiden lakikohtien nojalla. Vaikka toimivalta tulleissa kuuluu kongressille, on kongressi antanut useampien lakien myötä presidentille toimivaltuuksia tullien asettamiseksi (esimerkiksi

Section 301, Section 232 ja Section 338). Näitä toimivaltuuksia tultaneen käyttämään lisääntyvässä määrin. Uusia tutkintoja, jotka edeltävät eräissä tapauksissa uusien tullien ja toimenpiteiden asettamista, on jo käynnistetty ja tultaneen käynnistämään kevään aikana useampia. Odotuksena on, että tutkinnat viedään läpi nopeasti. Muutoksia voi tulla myös voimassa oleviin tulleihin, kuten kansallisen turvallisuuden perusteella asetettaviin Section 232 -sektoritulleihin, joita on asetettu mm. autojen, rekkojen, teräksen, alumiinin ja metsäteollisuustuotteiden osalta. Yhdysvallat on valmistautumassa lisäksi kauppapoliittisten toimenpiteiden käyttöönottoon mm. lääkkeiden, lääkinnällisten laitteiden, puolijohteiden, robottien ja teollisuuskoneiden, kriittisten mineraalien, tuulivoimaturbiinien, droonien tai lentokoneiden osalta. Tullirintama tulee siten jatkumaan epävakaisena ja vaikeasti ennustettavana.

Tullien suvantovaihe voi houkuttaa lisäämään vientiä. Viennin ajoitusta suunniteltaessa on hyvä huomioida, että osa tulleista voi tulla voimaan nopeastikin ja koskea myös tuotteita, jotka ovat jo matkalla tullien voimaan tullessa, kuten viime vuonnakin. Sopimusehdot yllättävien tullien varalta on siten hyvä olla huomioituna.

Yhdysvallat on vakuuttanut, että se noudattaa tekemiään sopimuksia, joita se on tehnyt parinkymmenen kauppakumppanin kanssa presidentin tällä kaudella. Sopimukset sisältävät pääpiirteissään samoja elementtejä: Yhdysvallat nostaa tullitasoaan, kauppakumppanit laskevat, sovitaan sääntely-yhteistyöstä valituilla aloilla ja kauppakumppani viestii amerikkalaistuotteiden ostoaikeista ja investointiaikeista Yhdysvaltoihin.

EU ja Yhdysvallat solmivat ns. Turnberryn sopimuksen kesän 2025 lopulla. Sen mukaan Yhdysvallat lupautui ylläpitämään tullitasonsa 15 prosentissa sisältäen normaalitullin sekä säilyttämään tason ennallaan niiden tuotteiden osalta, joissa on yli 15 prosentin normaalitulli. EU on puolestaan lupautunut poistamaan tullit kaikilta Yhdysvalloista peräisin olevilta teollisuustuotteilta ja valituilta maatalous- ja kalatuotteilta. Komission asetusehdotukset ovat parhaillaan Euroopan parlamentin käsiteltävänä, ja ne voivat tämän jälkeen tulla voimaan muutaman kuukauden viiveellä. Kun tullitaso on jälleen muutoksessa, EU seuraa, että sopimusta noudatetaan ja että viime kesällä saavutettu suhteellinen kilpailuetu verrattuna muihin kauppakumppaneihin ei heikkene. EU:n ja Yhdysvaltojen välinen sopimus sisältää myös mahdollisuuden neuvotella tullien alennuksista sekä sääntely-yhteistyöstä.

Tullikorotusten seurauksena Yhdysvaltojen keskimääräinen tullitaso nousi viime vuonna voimakkaasti. Kun aiemmin Yhdysvaltojen kauppapainotettu tullitaso oli alle kaksi prosenttia, viime vuoden lopulla se oli jo lähes 18 prosenttia. Sitten on tultu hetkellisesti alaspäin. Viime vuonna Yhdysvaltojen tullitulot nousivat lähes kolminkertaisiksi aiemmasta, 290 miljardiin dollariin.

Korkeimman oikeuden päätöksen seurauksena käsillä on haaste IEEPA-tullien takaisinmaksamiseksi yrityksille. Suurin osa Yhdysvaltojen viime vuonna asettamista tulleista oli IEEPA-tulleja. Niistä kertyi tullituloja lähes 170 miljardia dollaria, mikä on lähes 60 prosenttia Yhdysvaltojen kaikista tullituloista viime vuonna. Yhdysvaltojen tulli teki 53 miljoonaa IEEPA-tullauspäätöstä ja vaikutusten kohteena on jopa 330 000 tuojaa. Takaisinmaksun suuruusluokka on siten valtava. Menettelyt tullien takaisinmaksamiseksi selkiytynevät kesään mennessä, mutta tullimaksujen takaisin saamiseen voi mennä kauemminkin. Team Finland -toimijat auttavat asiassa, mutta suositamme hyödyntämään myös kansainväliseen kauppaan erikoistuneiden laki- ja konsulttitoimistojen apua.

Uusia tulleja odottaessa vanhoissakin on haasteita. Yhdysvaltojen Section 232:n perusteella asetetut teräs- ja alumiinitullit laajennettiin elokuussa 2025 koskemaan myös laajasti erilaisia koneita ja laitteita sekä näiden osia. Haasteena teräs- ja alumiinitulleissa on tullin korkea (50 prosenttia) taso, mutta sen lisäksi myös huomattava hallinnollinen taakka, kun tulli-ilmoituksissa on ilmoitettava tarkkoja tietoja tuotteesta ja tuotantoketjuista metallin arvon määrittämiseksi. 50 prosentin tullia maksetaan ”vain” tuotteen teräs- tai alumiiniosuudesta, muuhun osuuteen soveltuu perustulli, eli EU:n ja Yhdysvaltojen kahdenvälisen sopimuksen perusteella lähtökohtaisesti enimmillään 15 prosentin tulli. Tuotteessa voi kuitenkin olla jopa satoja tuhansia osia ja tuotantoketjut ovat usein globaaleja, joten metalliosuuden arvioiminen sekä metallin hinnan ja alkuperän osoittaminen on yrityksille hyvinkin työlästä ja kallista. Erityisen haastavaa tilanne on, jos tuotteessa on huomattava metalliosuus, jos tuote sisältää erilaisia metalleja tai toisaalta jos tuote sisältää hyvin vähän metallia, jolloin metallisuuden arviointiin joudutaan käyttämään suhteellisesti paljon resursseja. Aina yritysten ei ole edes mahdollista hankkia näin tarkkoja tietoja tuotantoketjuistaan, minkä seurauksena 50 prosentin tullin saattaa joutua maksamaan koko tuotteesta. Lisähuolena on teräs- ja alumiinitullien mahdollisesti laajeneminen uusiin tuotteisiin ja nouseva tullitaso metallin arvon laskentatavasta johtuen. Ulkoministeriö on suomalaisyritysten kanssa käytyjen keskustelujen pohjalta vaikuttanut Euroopan komissioon syksystä lähtien asian eri vaiheissa ja Euroopan komissio on puolestaan neuvotellut tavoitteidemme edistämiseksi yhdysvaltalaisviranomaisten kanssa.

On tärkeää, että myös yrityksissä tiedostetaan, mikä oikea tullitaso tulisi kulloinkin olla ja annetaan ulkoministeriölle tietoja vääristä tullauspäätöksistä tai markkinan muutoksista. Vain näin voimme seurata, että yhdessä sovittua noudatetaan sekä edistää suomalaisyritysten intressejä EU:n kauppapoliittisessa valmistelussa.

Yhdysvaltojen tulleissa tapahtuu ajoittain nopeastikin muutoksia. Valkoisen talon ja Yhdysvaltojen virallisen lehden Federal Registerin sivuilta löytyy viralliset tiedot tullien voimaantulosta ja tuotekatteesta. Yhdysvaltojen tulli, Customs and Border Protection, antaa tarvittaessa soveltamishojeita. Jos tullitilanne muuttuu nopeasti, tietolähteenä voi käyttää myös Euroopan komission ylläpitämää, helppokäyttöistä [Access to Markets -tietokantaa](#). Viime kädessä tullitaso ja maahantuonnin vaatimukset tulee kuitenkin tarkistaa kohdemaan viranomaisilta, Yhdysvalloissa [HTS-järjestelmästä](#). Järjestelmät päivittyvät kuitenkin muutamien päivien viiveellä. Team Finland -verkosto auttaa kuitenkin myös tässä työssä.

Geotaloudellisen kilpailun voimistuminen näkyy Yhdysvaltojen toiminnassa. Tullien ohella Yhdysvallat muokkaa kansainvälistä kauppaa muillakin keinoin. Yhdysvallat on etenemässä aktiivisesti muun muassa erilaisten kriittisten mineraalien ja teknologian yhteistyöjärjestelyiden osalta. Kotimaassaan se tukee teollistumista ja globaaliin teknologiakilpailuun liittyviä tuotantoketjuja. Muutokset eivät ole väliaikaisia vaan voivat jäädä voimaan pitkäksikin aikaa. Presidentti Trumpin edellisellä kaudella käyttöönotettavia toimenpiteitä on voimassa edelleen. Toisaalta kansainvälisiin tuotantoketjuihin muutokset voivat vaikuttaa nopeastikin. Muutoksia markkinaa voi tulla niin Yhdysvalloissa, EU:ssa kuin muillakin markkinoilla – muutoksia seurataan nyt Team Finland -verkostossa tarkoin.

Parhaat tuntosarvet markkinamuutoksille, tulliviranomaisten muuttuneelle linjalle tai tullitasojen yllättäville muutoksille on yrityksissä ja etujärjestöissä. Käsillä olevassa tilanteessa yhteistyö viranomaisten, etujärjestöjen ja yritysten välillä on erityisen tärkeää. Suomen vaikuttavuus tulee asiantuntijuudesta ja ketteryudesta, joka syntyy hyvistä yhteyksistä eri toimijoiden välillä. Jotta vaikutamme aktiivisesti myös tulevien muutosten suuntaan, toivomme ulkoasianhallinnossa ja Team Finland -verkostossa läheistä yhteistyötä yritysten ja etujärjestöjen kanssa.

EU ja Yhdysvallat muodostavat maailman suurimman kaupp- ja investointisuhteen. Ne käyvät kauppaa 1 700 miljardin euron arvosta vuosittain. EU vei Yhdysvaltoihin tavaraita vuonna 2024 noin 535 miljardin euron arvosta ja palveluja noin 330 miljardin euron arvosta. Vuonna 2024 tavarakauppa oli EU:lle ylijäämäistä (200 mrd. euroa), kun taas palvelukauppa on Yhdysvalloille ylijäämäistä (n. 150 mrd. euroa). Yhdysvaltojen keskimääräinen tullitaso oli vuonna 2024 3,3 prosenttia, mutta se nousi vuoden loppuun mennessä lähes 18 prosenttiin. EU:n keskimääräinen tullitaso oli 5,0 prosenttia, mutta kauppapainotettu tullitaso on tätäkin matalampi 1,3 prosenttia.

IHME AMERIKAN IHMEMAA

Elämme mielenkiintoisia aikoja. Yhdysvallat on ollut kansainvälisen huomion kiintopisteenä siitä alkaen, kun Donald Trump valittiin USA:n 47. presidentiksi tammikuussa 2025. Presidentti Trumpin vauhti on ollut hurjaa, enkä näin sivustaseuraajana New Yorkissa voi väittää tietäväni, mikä seuraava siirto tulee olemaan. Tuskin kukaan voi. Tämä vaikuttaa myös meihin, sillä Yhdysvallat on yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista ja vastaa liki kymmenystä koko Suomen tavaraviennistä. Viime kuukausina geopolittisessä ristiaallokossa navigointi on ollut erityisen hankalaa esimerkiksi tuontitullien vuoksi. Kauppasuhteiden ja yrityskentän perspektiivistä pahinta on kuitenkin epä tietoisuus tulevasta. Se vaikuttaa negatiivisesti investointihalukkuuteen ja nakertaa yritysten luottamusta.



Juhani Sirén
Aluejohtaja, ulkoministeriö

Kuva: Sami Siilin

Yleisellä tasolla tariffit ovat aina kielteisiä kansantaloudelle. Yksittäisten yritysten näkökulmasta tosin asia ei ole niin yksioikoinen. Ketterillä yrityksillä on kyky sopeutua markkinamuutoksiin ja nykyinen, pääosin 15 prosentin tuontitulli Yhdysvaltoihin lienee sovitettavissa omien katteiden ja jakelukanavahinnoittelun muutoksilla. Toki on sektoreita, joissa katerakenne yksinkertaisesti ei tällaista kestä. On hyvä muistaa, että tariffit ovat myös asymmetrisia. Jos Yhdysvalloissa ei esimerkiksi ole heidän kyvykkyytään kehittävää teknologiaa, mitä Suomessa taas on, niin suomalainen yritys on etulyöntiasemassa, kun lähin kilpailija onkin maasta, jolle lankesi lyhyin tikku tuontitullipelissä.

Varmaa on se, että kun Yhdysvaltain hallinto ravistelee hihojaan, niin nykyiset toimitus- ja arvoketjut ovat murroksessa - ja tärkeässä osassa Yhdysvaltojen "kansallinen turvallisuus"-ajattelumallia. Tämä avaa suomalaisille yrityksille myös täysin uusia mahdollisuuksia, jos vain olemme hereillä. Suomen näkökulmasta keskittyminen palveluihin sekä korkean teknologian ja arvonalisän tuottamiseen voi tuottaa tulosta Yhdysvalloissa. Hyviä esimerkkejä tästä ovat kriittiset teknologiat, kuten kvantti ja konnektiviteetti, avaruus- ja turvallisuusteknologiat sekä meriteollisuus. Eikä pidä unohtaa tutkimus- ja innovaatioyhteistyön merkitystä sillanrakentajana.

Suomen maabrändi vaikuttaa olevan hyvällä tolalla Yhdysvalloissa. Suomi on omavarainen, uskottava liittolainen Yhdysvalloille, jota ei koeta niinkään suoraksi kilpailijaksi, vaan monesti arvokkaaksi mahdollistajaksi – osana arvoketjua, jolla Yhdysvallat varmistaa oman kyvykkyytensä kansainvälisellä peliarenalla. Erinomaisena esimerkkinä tästä on USA:n ja Suomen välillä lokakuussa allekirjoitettu miljardiluokan yhteistyösopimus yhdestätoista Arctic Security Cutter -tyyppisestä jäänmurtajasta, joista neljä rakentuu Suomessa.

Maailma on murroksessa ja nykyinen muutosvauhti on päätähuimaavaa. Tällöin ei kannata reagoida jokaiseen rasahdukseen, vaan pitää pää kylmänä, toimia systemaattisesti, pitkäjänteisesti ja keskittyä asioihin, joihin itse voi vaikuttaa. Yhdysvallat on jättimäinen mahdollisuus, ja suomalaisille yrityksille sekä kansantaloudelle yksi tärkeimmistä markkinoista myös tulevaisuudessa. Eikä myöskään osavaltioyhteistyön merkitystä kannata sivuuttaa.

Mitä bisneksen tekemiseen tulee, niin samat lainalaisuudet pätevät edelleen: amerikkalaisten kanssa on erittäin vaikeaa paiskata kättä sähköpostin välityksellä. Jos haluaa menestyä, niin fyysinen läsnäolo ja verkoston rakentaminen on liki välttämätöntä, mahdollisesti myös tytäryhtiön, paikallisen tuotantolaitoksen tai myyntikonttorin perustaminen. Amerikkalainen kelloaajuus on paljon nopeampi kuin suomalainen ja kotiläksyt pitää tehdä hyvin. Markkinoille ei voi tulla harjoittelemaan, vaan ”pitchauksen” ja arvolupauksen pitää olla hiottu huippukuntoon. Eli meidän tulee nostaa omaa rimaamme korkeammalle. Yksin on toki helppo mennä eteenpäin, mutta jos pitkälle haluaa päästä, niin se tapahtuu yhdessä. Team Finland -verkosto Yhdysvalloissa on suomalaisten yritysten apuna.

Yhdysvallat on maailman suurin talousmahti, noin 30 000 miljardin dollarin bruttokansantuotteellaan. Kokoluokkaa kuvaa hyvin se, että jos Suomi olisi yksi Yhdysvaltojen osavaltioista, se olisi bruttokansantuotteella mitattuna osavaltioista sijalla 29. Hieman edellä Kentuckya ja Alabaman sekä Missourin perässä (osaatko näyttää nämä kartalta?). Yhdysvalloissa on pääomaa, riskinottohalukkuutta ja luontaista kykyä ajatella isosti. Onneksi koko maata ei tarvitse taklata kerralla. Täällä on 50 eri osavaltiota, kaupunkeja ja muita rajattuja mahdollisuuksien alueita. Yhdessäkin osavaltiossa, kaupungissa tai piirikunnassa onnistuminen kirjoittaa suomalaisen yrityksen menestystarinaa. Näitä menestystarinoita Suomi tarvitsee.

USA:n markkinat eivät toki ole kaikille. Valmentajalegenda Juhani Tammisen lausahdusta lainatakseni: ”If you can’t stand the heat, stay out of the kitchen.”

EUROOPPA, TRUMPIN YHDYSVALLAT JA KANSAINVÄLISEN JÄRJESTYKSEN TULEVAISUUS

Kylmän sodan jälkeisellä aikakaudella Yhdysvaltojen kansainvälinen asemoituminen perustui pitkään neljään pilariin, joihin nojaten maa pyrki ylläpitämään saavuttamansa ylivalta-aseman ja kansainvälisen järjestyksen johtajuuden. Yhdysvallat ylläpiti globaalin sotilaallisen jalanjälkensä liittolaisverkostoineen, pönkitti avointa kansainvälistä talousjärjestystä, tuki (ainakin suurimman osan ajasta) sääntöpohjaisen järjestyksen keskeisiä instituutioita, sekä edisti demokratiaa ja länsimaisia arvoja.

Tämä ”syvä sitoutuminen” nautti pitkään laajaa puoluerajat ylittävää kannatusta amerikkalaisen ulkopoliittisen eliitin piirissä, mutta rapautui asteittain Barack Obaman, Donald Trumpin ensimmäisen ja Joe Bidenin presidenttikausien aikana. Yhdysvaltojen globaali johtoasema ei ollut suojannut amerikkalaista keskiluokkaa globalisaation negatiivisilta kerrannaisvaiikutuksilta, ja maan pönkittävä kansainvälinen järjestys oli edesauttanut Kiinan nousua Yhdysvaltojen suurvaltahaastajaksi. Samalla ulkopoliittisen eliitin uskotavuutta nakersivat ”ikuisuussodat” Irakissa ja Afganistanissa. Tästä huolimatta vasta Donald Trumpin toinen presidentinhallinto on toden teolla haastanut kaikki neljä syvän sitoutumisen pilaria.

Sotilaallisen pilarin suhteen Yhdysvaltojen hiljattain julkaisema kansallinen turvallisuus- ja puolustusstrategia maalaa kuvan suurvallasta, joka pyrkii jatkossa keskittymään enenevässä määrin omaan pallonpuoliskoonsa sekä indopasifiseen alueeseen. Samalla maa vaatii liittolaisilta sekä Euroopassa että Aasiassa merkittäviä panostuksia puolustukseen – kyse on taakansiirrosta taakanjakamisen sijaan. Tästä huolimatta Trumpin hallinto kokee, että liittolaisten tulisi tukea Yhdysvaltojen kansainvälisiä pyrkimyksiä entiseen tapaan. Viimeisimpänä esimerkkinä Trump uhkasi Espanjaa kattavilla kaupan rajoitteilla, kun pääminis-



Ville Sinkkonen

Johtava tutkija
Yhdysvaltojen politiikan ja
vallan tutkimuskeskus
Ulkopoliittinen instituutti

Kuva: Ulkopoliittinen instituutti

teri Pedro Sánchez kritisoi Yhdysvaltojen ja Israelin hyökkäystä Iraniin. Venäjän ja Kiinan kanssa Yhdysvallat pyrkii ”strategiseen tasapainoon” ja Euroopassa voi perustellusti kysyä, tarkoittaako tämä Venäjän Euroopan turvallisuusjärjestykseen liittyvien pyrkimysten osittaista tunnustamista.

Vapaakaupan osalta nykyhallinto on vienyt Trumpin aiemman presidenttikauden ja Bidenin hallinnon luomat kaupan esteet uudelle tasolle. Yhdysvallat pyrkii pakottamaan kaikki kauppakumppaninsa uusiin ”reiluihin” sopimuksiin tulliuhkauksilla, ja on jopa valmis sekoittamaan kauppa- ja sääntelykysymyksiä Yhdysvaltojen turvatakuisiin. Vaikka Trumpin tullipolitiikka koki helmikuussa takaiskun korkeimmassa oikeudessa, hallinto pyrkii löytämään vaihtoehtoisia tapoja jatkaa kokonaisvaltaisia kaupan rajoitteita.

Samalla Yhdysvallat on irtautunut kymmenistä kansainvälisistä järjestöistä ja sopimuksista – keskeisimpinä Pariisin ilmastopöytäkirja ja maailman terveysjärjestö WHO. Ylipäättään monenvälinen yhteistyö ei istu Trumpin pirtaan. Yhdysvallat pyrkii lohkomaan kansainvälisen politiikan kahdenvälisiin ”diileihin”, joissa Yhdysvallat on miltei aina neuvottelukumppaniaan voimakkaampi peluri.

Lisäksi Trumpin hallinto tulkitsee läntisiä arvoja puhtaasti sen ajaman konservatiivisen ja kansallismielisen sisäpoliittisen agendan näkökulmasta. Trump ja hänen lähipiirinsä esimerkiksi kritisoivat eurooppalaisten tapaa suitsia vihapuhetta samalla kun Yhdysvalloissa lehdistönvapautta rajoitetaan ja mielenosoituksia tukahdutetaan. Euroopan unioni on hallinnon silmissä vastustaja, eräänlainen jatkumo Trumpin sisäpoliittisille haastajille, ja maanosan ongelmat johtuvat Yhdysvaltojen strategiadokumenttien mukaan ”sivilisaation alennustilasta”. Vain hallinnon avoimesti tukemat ”isänmaalliset” (eli laita-oikeistoon kuuluvat) puolueet voivat peruuttaa Eurooppaa uhkaavan alhon.

Yhdysvaltojen ulko-, turvallisuus- ja kauppapolitiikassa on siis tapahtunut perustavanlaatuisen muutos. Trumpin hallinnon pidemmän aikavälin pyrkimys ei ole rakentaa parempaa kansainvälistä järjestystä, joka tuottaa muillekin valtioille turvallisuutta, taloudellista hyvinvointia tai ennustettavuutta. Poliitiikka on lyhytnäköistä, ja sen tarkoituksena on maksimoida Yhdysvaltojen suhteellinen valta-asema ja liikkumatila muiden kustannuksella tässä ja nyt. Tämän toiminnan suuri paradoksi on, että se todennäköisesti vauhdittaa Yhdysvaltojen – ja samalla koko lännen – valta-aseman heikkenemistä kansainvälisessä järjestelmässä.

Euroopalle Yhdysvaltojen nykyhallinnon heittävä haaste on kolmiportainen. Sääntöpohjaisen järjestyksen rapauttamisen lisäksi Yhdysvaltojen sotilaallinen

sitoutuminen Eurooppaan tulee todennäköisesti vähenemään tulevina vuosina. Samalla Trump liittolaisineen pyrkii aktiivisesti heikentämään Euroopan unionia ja perinteisiä eurooppalaisia valtapuolueita. Katsantokannasta riippuen kansallisvaltioiden Eurooppa on nyky-Yhdysvalloille joko mieluisampi kumppani tai heikompi vastustaja.

Nykyisessä tilanteessa Euroopan tulee tehdä oikea diagnoosi transatlanttisten suhteiden tilasta ja tulevaisuudesta. Olisi uhkarohkeaa laskea sen varaan, että sisäpoliittisesti jakautunut Yhdysvallat palaa Trumpin kauden jälkeen saumattomasti perinteiseen rooliinsa kansainvälisen järjestyksen, saati Euroopan turvallisuuden takaajana.

Lähivuosina Euroopan selviäminen Trumpin kaudesta riippuu kyvystä koordinoida vastauksia Yhdysvaltojen heittämiin haasteisiin. Trumpin Grönlantiin liittyvien tulliuhkausten torjumisessa Euroopan unioni osoitti, että toimimalla yhtenäisenä rintamana presidentin voi pakottaa perääntymään. Pidemmällä aikavälillä Euroopan unionin ja Naton jäsenmaiden on pakko investoida kyvykkyyksiin tavalla, joka mahdollistaa maanosan puolustamisen, vaikka Yhdysvallat vetäytyisi. Samalla on tarkasteltava kriittisesti niitä keskinäisriippuvuuksia – esimerkiksi kaupan ja teknologian saroilla – joiden avulla Yhdysvallat pyrkii pakottamaan muita valtioita toimimaan haluamallaan tavalla. Vain näin Eurooppa varmistaa, että se on jatkossakin kansainvälisen politiikan toimija eikä pelkkä kilpailevien suurvaltojen pelikenttä.

USA: STILL A LAND OF MANY OPPORTUNITIES

I've lived in the State of Georgia for over 20 years, and nearly 35 years in the United States. During this time, I've experienced market highs and lows, including the 2008 recession following Lehman Brothers' collapse and the latest 2020 downturn caused by COVID-19, which led to rising consumer prices due to supply chain disruptions.



Kari K. Lindberg
Honorary Consul of Finland
Atlanta, Georgia, USA
Kuva: Nicole Tyler Photography

The current US tariffs have created uncertainty and different type of cyclicity for both foreign and domestic companies, making it difficult to predict business impacts compared to typical economic fluctuations. Economists generally view tariffs as inflationary because businesses may pass along part or all those costs to the end buyer.

Consumers have continued to notice price increases across a range of everyday goods. Recent Bureau of Labor Statistics data show overall consumer prices rising about 2.8–3.0% year-over-year as of late 2025, modestly above the Federal Reserve's 2% target. Audio equipment prices have surged by roughly 12–14%, and coffee costs have climbed about 30%. Used cars and trucks remain around 6% higher year-over-year, while other import-sensitive categories like apparel and furniture have also seen elevated increases. Despite these pressures headline inflation has eased compared with mid-2022 peaks.

In consumer-facing businesses, the effects of tariffs are often offset by simply raising prices for customers as noted above. However, when it comes to major investment projects, a different strategy is required. Many companies have opted for transparency by adding a separate line item for tariffs on their invoices, passing this cost directly onto the customer. Surprisingly, their customers have generally accepted this approach, partly because some components are exclusively available from the EU.

More than thirty Finnish companies operate in Georgia, including long-standing Atlanta-based Valmet and Kemira. Other firms present are Beamex, CimCorp, Kytölä, T-Drill and Relex Solutions, and Kone's regional sales and service office, to add few. Lunawood recently opened a Thermowood plant on the north side of Atlanta in Cleveland, GA. Further south, Oilon has their US factory in Thomasville GA, while Konecranes retains a strong presence with their Port Services operations in Savannah GA.

Additionally, there are many other companies in Georgia that still retain strong Finnish heritage and a workforce from Finland despite past acquisitions. Examples include Pulp & Paper company Andritz (acquired parts of Ahlström Machinery), Fortune-500 tractor manufacturer AGCO (manufacturer of Valtra tractors), Trimble (owns software company Tekla), and Bellmer (owns Vaahto).

Several Finnish companies above are engaged in large investment projects sector. These capital-intensive projects can be valued at several hundred million euros. Customers often delay decisions until tariffs are clear, leading to a "wait and see" market dynamic with large equipment investments.

Finnish companies are no strangers to the fluctuations of the United States market, having faced notable shifts in large equipment sales during the past economic changes that significantly affected their financial outcomes. Success in large investment businesses facing economic fluctuations, or currently United States tariffs, has required proactive, forward-looking preparation. Finns have long valued proactivity, recognizing its importance in adapting business strategies to a fast-changing world. Finnish companies proactively focused on growing their maintenance and repair, or aftermarket, business. Hence, numerous Finnish companies in Georgia are performing firmly due to their past proactive strategies to overcome tariff challenges. Their success demonstrates that adaptability and proactivity are crucial for thriving results even under changing tariff policies.

Maintenance and repair of their United States installed based machinery is today playing a larger and steadier role. The risk of collapse from a sudden drop in new equipment orders has decreased, as maintenance business brings companies stability, more resiliency and better profitability, which all leads to increased investor confidence. Aftermarket services can account for around 50–60 percent of sales for many Finnish companies, but the share of the aftermarket profit can be as high as 60–90 percent. If the aftermarket becomes

a high share of the revenue, companies can be considered more stable companies.

Several Finnish companies mentioned above have grown their aftermarket type operations significantly, anywhere from 5–10 percent annually, over the past decade. Their maintenance business has become an increasingly important part of their US based business – thus balancing nicely the challenges with imports tariffs and less vulnerable to potential economic downturns due to tariffs. The consistent performance of aftermarket services has also enhanced the attractiveness of Finnish companies as investment target.

Valmet, my previous employer, the importance of services is also highlighted in their financial reports. According to publicly available figures from Valmet's second quarter 2025 report, services contributed 60 percent of Valmet's comparable EBITA during the first half of last year. Valmet also conducts service operations in its Process Performance Solutions segment, specifically within its Automation division. The company does not release detailed numbers for this area. It stated during its 2025 Capital Market Day that aftermarket sales made up 67% of the Automation segment's revenue, though this figure is not included in the official 2025 Annual Report. While the Valmet's full Annual Report for 2025 (published February 24, 2026) does not break out that exact same "60% or 67%" figures line by line, it reaffirms the broader earnings trend of services and lifecycle-oriented businesses were central to Valmet's improved profitability.

A similar pattern is evident within companies such as Konecranes and Kone. Their maintenance operations have grown quickly because equipment is now more technical than before, demanding greater expertise and making it harder for in-house operators to handle maintenance effectively. This trend has also been evident in several recent Valmet deliveries in the United States that have included high level of automation integrated into the equipment thus leading to a multiyear service agreement with the customer.

This advancement in the share of aftermarket business has given Finnish engineering companies a competitive edge and strengthened their position in the United States market despite of tariffs. Furthermore, as maintenance and repair services are sourced locally, they remain unaffected by tariff regulations.

The legality of the tariffs was challenged by multiple parties, and after several months, the United States Supreme Court invalidated the broad tariffs by a 6–3 decision. Although the tariff landscape is still changing following the Supreme

Court decision, it's crucial to remember the potential of the U.S. market despite ongoing uncertainty and tariffs ranging from 10–15%. Prioritizing outstanding customer focus and service continues to be the most effective approach for achieving success in the U.S.

I believe that USA is still a land of many opportunities.

About FinnCham

The internationalisation of Finnish companies requires constant work. Especially the internationalisation of small and medium enterprises must be supported by all means. The FinnCham network offers an excellent channel for this work.

The global FinnCham network connects trade associations, chambers of commerce and guilds in order to encourage the internationalisation and promote the export efforts of Finnish companies. The network reaches from China to Korea, Africa to Argentina and America. It establishes contacts between Finnish companies operating out of the country and Finnish companies that are going abroad, opens doors, and strengthens economic relations with various nations.

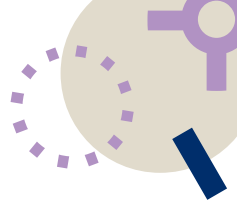
Via the FinnCham network a strong image of Finland is created worldwide and business contacts are established in target countries. The network also serves as a bridge from the rest of the world to Finland and helps foreign companies acquire contacts here.

How FinnCham partners can help you?

- Facilitate networking and business opportunities
- Matchmaking / introductions to local partners
- Overseas market intelligence
- Best practice sharing
- Improve cultural understanding
- Organize events and seminars

finncham.fi

FinnChamit Yhdysvalloissa:



Finnish American Chamber of Commerce, Midwest

Toni (Tony) Johansson
tjohansson@paulrayco.com

Finnish American Chamber of Commerce, Florida

Joel Toikkanen
joel@rvs-usa.com

Finnish American Chamber of Commerce, New York

Joanna Willott, President
joanna.willott@facc-ny.com

The Finnish American Chamber of Commerce, Southeast

Heidi Williams
info@faccse.org

Finnish American Chamber of Commerce, Washington DC

Oskari Gillberg
FACC-W@live.com

Finnish American Chamber of Commerce, Minnesota

Risto Sivula
info@facc-mn.com

Finnish American Chamber of Commerce, North Texas (Dallas)

Mikko Vuojolainen
m.vuojolainen@gmail.com
info@faccdallas.com

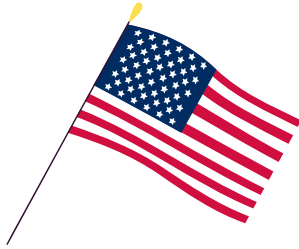
Finnish American Chamber of Commerce, Greater Houston

Arttu Fiva
president@faccgreaterhouston.com

Finnish American Chamber of Commerce, New England Area

Simo J Lahtinen
simo.lahtinen@capteeni.com





KESKUS- KAUPPAKAMARI

Keskuskauppakamari
PL 1000, Alvar Aallon katu 5 C, 00100 Helsinki | puh. 09 4242 6200
keskuskauppakamari@chamber.fi | X@K3FIN
kauppakamari.fi